

ZESZYTY NAUKOWE  
POLITECHNIKI RZESZOWSKIEJ

---

FOLIA SCIENTIARUM  
UNIVERSITATIS TECHNICAЕ RESOVIENSIS

---

NR 272

# ZARZĄDZANIE I MARKETING

Kwartalnik

z. 17

nr 1/2010



Wydano za zgodą Rektora

Redaktor naczelny  
Wydawnictw Politechniki Rzeszowskiej  
prof. dr hab. inż. Feliks STACHOWICZ

Wszystkie artykuły są recenzowane przez członków

Rady Naukowej  
dr hab. inż. Lucia BEDNÁROVÁ, prof. PRz  
prof. dr hab. inż. Leszek WOŹNIAK

Skład Rady Naukowej  
ZESZYTÓW NAUKOWYCH WZiM PRz

dr hab. Grzegorz OSTASZ, prof. PRz – przewodniczący  
prof. dr hab. inż. Jan ADAMCZYK – zastępca przewodniczącego  
dr Agata GIERCZAK – sekretarz  
członkowie:

prof. dr hab. Olena AREFYEVA  
prof. dr Gerhard BANSE  
dr hab. inż. Lucia BEDNÁROVÁ, prof. PRz  
prof. dr hab. Aleksander GUGNIN  
prof. dr hab. Andrzej KALETA  
prof. dr hab. Jerzy KISIELNICKI  
dr hab. Arkadiusz LETKIEWICZ, prof. PRz  
ks. prof. dr hab. Józef MANDZIUK  
prof. dr hab. Krystyna MOSZKOWICZ  
prof. dr hab. Kazimierz RAJCHEL  
prof. dr hab. Aleksandr RAZIN  
prof. dr hab. inż. Maria RUDA  
ks. prof. dr hab. Henryk SKOROWSKI  
prof. dr hab. Anatolij TKACZ  
prof. dr hab. inż. Leszek WOŹNIAK

Redaktor naukowy  
Grzegorz OSTASZ

Redaktor serii  
Władysław FILAR

Tłumaczenie na język angielski  
Magdalena REJMAN-ZIENTEK

Korekta  
Wiktor OSTASZ

p-ISSN 1234-3706

Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej  
ul. W. Pola 2, 35-959 Rzeszów

Nakład 200 + 50 egz. Ark. wyd. 40,27. Ark. druk. 32,5. Papier offset. kl. III 70g B1.  
Oddano do druku w marcu 2010 r. Wydrukowano w kwietniu 2010 r.  
Drukarnia Oficyny Wydawniczej, ul. W. Pola 2, 35-959 Rzeszów  
Zam. nr 33/10

## SPIS TREŚCI

Od Komitetu Redakcyjnego .....	11
<b>Jan Adamczyk:</b> Polska gospodarka wobec globalnego kryzysu .....	13
<b>Paweł Antonowicz:</b> Zastosowanie macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw do oceny zdolności predykcyjnych 52 modeli <i>z-score</i> .....	19
<b>Robert Arzumanow, Sergij Lebediew:</b> Determinanty pokonania kryzysu gospodarczego w Ukrainie (Детермінанти подолання економічної кризи в Україні) .....	29
<b>Łukasz Bartkowiak:</b> Fundusze europejskie w rozwoju polskich przedsiębiorstw.....	37
<b>Jerzy Baruk:</b> Skłonność obywateli unii europejskiej do zamiany wyrobów dotychczas używanych na innowacyjne.....	47
<b>Magdalena Byczkowska:</b> Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a wzrost gospodarczy kraju.....	57
<b>Jacek Chotkowski:</b> Kierunki doskonalenia instytucji wspomagających rozwój gospodarczy w Polsce .....	67
<b>Tomasz Cibirko:</b> Możliwości ograniczania zatorów płatniczych poprzez system podatkowy.....	73
<b>Gérard Kokou A. Dokou:</b> L'accompagnement au developpement strategique de la jeune petite entreprise .....	85
<b>Wojciech Drewek:</b> Problematyka zaopatrzenia polskiej gospodarki w gaz ziemny drogą morską – szanse, problemy i zagrożenia .....	107
<b>Marcin Gębarowski:</b> Sponsoring tytułarny jako sposób finansowania obiektów sportowych.....	119
<b>Tomasz Goszczyński:</b> Działalność innowacyjna małych i średnich przedsiębiorstw a problem ochrony środowiska .....	127
<b>Urszula Grzega:</b> Globalizacja konsumpcji a zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych Polaków .....	133
<b>Aleksandr Gugin, Tatiana Guginina:</b> Polityczny rynek europejskich państw „młodej” demokracji .....	141
<b>Jan Hermaniuk:</b> Perspektywy województwa podkarpackiego w kontekście zmian strategii rozwoju kraju .....	151
<b>Paweł Hydzyk:</b> Zastosowanie indeksu presji rynkowej ( <i>exchange market pressure index</i> ) do badania zagrożenia Polski kryzysem walutowym w okresie 1999–2009.....	159
<b>Marcin Jamroży:</b> Specjalne strefy ekonomiczne jako instrument podatkowy.....	169
<b>Krzysztof Jonas:</b> Mechanizmy zabezpieczające świadczenia emerytalne w otwartych funduszach emerytalnych w Polsce – stan obecny i perspektywy zmian.....	175
<b>Agata Kielesińska:</b> Wybrane aspekty pozycji rynkowej przedsiębiorstw owocowo-warzywnych w regionie częstochowskim.....	185
<b>Janusz Kołodziejski:</b> Perspektywy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w opinii pracowników.....	193
<b>Marta Komuda, Ewa Glińska:</b> Miejsce polskich uczelni w wybranych rankingach światowych – uwarunkowania i perspektywy .....	203
<b>Jan Kowalik:</b> Wielowymiarowa analiza porównawcza zewnętrznych uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej .....	211
<b>Beata Kowalska:</b> Wpływ procesów globalizacji na rozwój polskiego rynku fuzji i przejęć.....	223
<b>Krzysztof Krukowski:</b> Absorpcja funduszy Unii Europejskiej przez przedsiębiorstwa branży turystycznej w regionie Warmii i Mazur.....	233
<b>Iwona Kulas:</b> Wpływ zmian ekonomiczno-społecznych na kształtowanie się roli człowieka w organizacji.....	241

<b>Katarzyna Łukasik:</b> Wpływ globalizacji na współczesny rynek pracy .....	247
<b>Jolanta Mirek:</b> Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania funkcjonowania lecznictwa uzdrowiskowego w Polsce .....	257
<b>Marian Morawski:</b> Branża recyklingu statków jako szansa funkcjonowania przedsiębiorstw stoczniowych na polskim rynku.....	267
<b>Marek Mróz:</b> Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w podnoszeniu konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw na przykładzie specjalnej strefy ekonomicznej euro-park Mielec.....	277
<b>Marian Oliński:</b> Perspektywy rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw na rynku europejskim.....	285
<b>Paweł Piątkowski:</b> Wpływ długu publicznego na stabilność finansową Polski .....	295
<b>Edyta Pieniacka:</b> Analiza przypadku przewagi konkurencyjnej na przykładzie spółkigieldowej handlu detalicznego z branży obuwniczej NG2 SA.....	305
<b>Alona Plyaskina:</b> Rola edukacji w budowaniu społeczeństwa informacyjnego.....	317
<b>Arkadiusz Przybyłka:</b> Górnictwo węgla kamiennego gwarantem bezpieczeństwa energetycznego Polski.....	327
<b>Krystyna Serafin:</b> Polska w UE – bilans szans i zagrożeń dla sektora małej przedsiębiorczości.....	335
<b>Marek Siemiński:</b> Elastyczność i bezpieczeństwo pracy – możliwości i ograniczenia wdrożenia idei <i>flexicurity</i> .....	347
<b>Barbara Siuta-Tokarska:</b> Kierunki i zakres zmian wybranych uwarunkowań makroekonomicznych w polskiej gospodarce w latach 1990–2008 .....	357
<b>Olga Sorocean:</b> National economy of Moldova under pressure of external and internal threats.....	367
<b>Bożena Sowa:</b> Opodatkowanie podatkiem od towarów i usług (vat) działalności transportowej w unii europejskiej. wybrane aspekty .....	375
<b>Marek Szajt:</b> Miejsce Polski w europejskim systemie innowacyjnym .....	389
<b>Piotr Szczypa:</b> Aspekty ochrony środowiska a funkcjonowanie przedsiębiorstw produkcyjnych – wyniki badań .....	399
<b>Stanisław M. Szukalski:</b> Bilans strukturalnych przemian polskiej gospodarki po 1989 r. i perspektywy jej rozwoju.....	409
<b>Anna Szymaniak:</b> Skutki polityki energetyczno-klimatycznej unii europejskiej dla polskiej gospodarki i polskich przedsiębiorstw.....	419
<b>Anatolij Tkach:</b> Instytucjonalne modele rozwoju ekonomicznego (Институциональные модели экономического развития) .....	427
<b>Tamara Tkach:</b> Psychologiczny projekt kształcenia przez całe życie, w całokształcie sytuacji życiowych (Психологічний проект «освіти протягом життя» і «освіти шириною в життя») .....	435
<b>Marzena Wanagos:</b> Turystyka motywacyjna i jej znaczenie w biznesie .....	447
<b>Monika Wodnicka:</b> Polityka kreowania atrakcyjności regionów i miast dla lokalizacji projektów BPO .....	457
<b>Anna Wójcik-Karpacz:</b> Negatywne następstwa finansowe współpracy z niesolidnymi odbiorcami .....	467
<b>Maciej Zastempowski:</b> Instrumenty finansowe wspierające innowacyjność przedsiębiorstw w świetle badań empirycznych .....	477
<b>Marcin Zawada:</b> Problematyka bezpieczeństwa energetycznego Polski .....	487
<b>Piotr Zawada:</b> Postawy pracowników restrukturyzowanego przedsiębiorstwa w świetle badań – studium socjologiczne .....	497
<b>Katarzyna Żukrowska:</b> Miejsce Polski w gospodarce światowej w 2010 roku .....	507

**Jan ADAMCZYK<sup>1</sup>**

## **POLSKA GOSPODARKA WOBEC GLOBALNEGO KRYZYSU**

W artykule zdiagnozowano główne przyczyny załamania gospodarczego, jakie nastąpiło w skali globalnej z końcem pierwszej dekady XXI w. Wskazano również na konsekwencje kryzysu oraz perspektywy, jakie w jego kontekście rysują się dla polskiej gospodarki.

### **1. WSTĘP**

Symbolicznym początkiem ostatniego kryzysu finansowego było bankructwo banku Lehman Brothers we wrześniu 2008 r. Zajście to wkrótce odbiło się na gospodarce globalnej, wywołując zachwianie jej fundamentów. Przez kolejne miesiące media niemal codziennie donosiły o kryzysie, przekazując niepokojące wiadomości i prognozy gospodarcze.

Po upływie przeszło roku można już jednak stwierdzić, iż Polsce udało się uniknąć wielu problemów, które dotknęły inne gospodarki w regionie. Warto zatem przyjrzeć się przyczynom największego załamania gospodarczego od czasów Wielkiego Kryzysu z przełomu drugiej i trzeciej dekady XX wieku oraz sytuacji gospodarczej, jaka wytworzyła się pod jego wpływem w Polsce.

### **2. PRZYCZYNY KRYZYSU GOSPODARCZEGO ORAZ JEGO REGIONALNE ZRÓŻNICOWANIE**

Wśród przyczyn zakłóceń na światowych rynkach finansowych, a w konsekwencji przeniesienia się tych zaburzeń na sferę realną gospodarek, wymienia się zarówno zjawiska o charakterze makro-, jak i mikroekonomicznym. Wśród tych pierwszych do najważniejszych należy zaliczyć narastającą w ciągu ostatniego dziesięciolecia skalę globalnych nierównowag oraz problemy, jakie były wynikiem długotrwałego utrzymywania się realnych stóp procentowych na niskim poziomie. Kryzys miał również pewną liczbę przyczyn o charakterze bardziej mikroekonomicznym, związanych przede wszystkim z funkcjonowaniem systemu finansowego i finansowymi aspektami działalności innych podmiotów. Najważniejsze z nich to wadliwa struktura bodźców, błędy w technikach pomiaru i wyceny ryzyka oraz w zarządzaniu, niewłaściwa struktura nadzoru właścicielskiego, a także niedoskonałości systemu regulacyjnego (łącznie z polityką nadzorczą)<sup>2</sup>.

Należy zauważyć, iż w następstwie negatywnych zjawisk gospodarczych pojawiło się poważne zróżnicowanie regionalne. O ile kraje rozwijającej się Azji utrzymują w dobie kryzysu wysokie tempo wzrostu (co jest przede wszystkim zasługą Chin i Indii oraz efektem wdrożenia przez władze tych państw dużych pakietów stymulacyjnych), o tyle poważna recesja dotknęła wiele państw europejskich – w tym przede wszystkim kraje bałtyckie i Ukrainę.

---

<sup>1</sup> Prof. dr hab. inż. Jan Adamczyk, Katedra Marketingu, Wydział Zarządzania i Marketingu, Politechnika Rzeszowska.

<sup>2</sup> Por. *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2009, s. 4–5.

Globalny kryzys dał się odczuć w krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej w czterech najważniejszych obszarach. Po pierwsze, nastąpiło załamanie eksportu do krajów Europy Zachodniej. Po drugie, problemem stało się silne ograniczenie przepływów inwestycji bezpośrednich (FDI) w skali całego świata, dotykające szczególnie boleśnie kraje regionu przyzwyczajone w ostatnich latach do znacznego napływu FDI. Po trzecie, kryzys zaufania na światowych rynkach finansowych spowodował drastyczne ograniczenie dostępu do prywatnego kapitału. Po czwarte wreszcie, wszystkie te czynniki doprowadziły do zjawisk kryzysowych wewnątrz gospodarek krajów Europy Środkowo-Wschodniej: do osłabienia siły walut, wzrostu bezrobocia, problemów w sektorze finansowym, pogorszenia się sytuacji budżetowej, nastrojów firm i konsumentów<sup>3</sup>. Jak dotąd, na tle sąsiednich państw Polska jako największy kraj regionu, stabilny politycznie i gospodarczo, najmniej odczuła skutki załamania gospodarczego.

### 3. GOSPODARCZE KONSEKWENCJE KRYZYSU

To, iż polska gospodarka oparła się światowemu kryzysowi, było możliwe przede wszystkim za sprawą dużego rynku wewnętrznego, tworzonego przez blisko 40 mln konsumentów. Ponadto rozwój gospodarczy w mniejszym stopniu niż w innych państwach Europy Środkowo-Wschodniej zależy w Polsce od warunków zewnętrznych. Rodzimy sektor małych i średnich podmiotów rynkowych w większości finansuje swoją działalność ze środków własnych, co stawia go w korzystnej sytuacji. Dzięki temu przedsiębiorcy są bardziej odporni na zaostrzenie polityki kredytowej instytucji finansowych. Z drugiej jednak strony polskie banki oraz organy nadzoru finansowego wykazały podejście ostrożniejsze niż w innych krajach.

Zawirowania w gospodarce światowej nie pozostały bez wpływu na bieżącą sytuację gospodarczą w kraju. Konfederacja Pracodawców Polskich sporządziła analizę sytuacji na polskim rynku, obejmującą okres od lipca 2008 r. do lipca 2009 r. oraz w poszczególnych kwartałach. Według przygotowanego zestawienia:

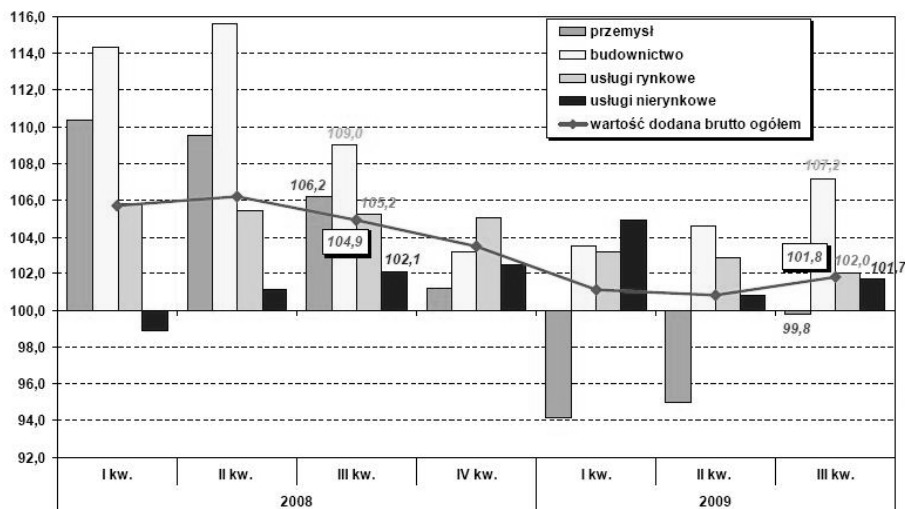
- przeciętne miesięczne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw spadło o 2,2%;
- przeciętne realne wynagrodzenie brutto w przedsiębiorstwach wzrosło o 0,5%;
- dynamika spożycia indywidualnego w tych okresach wyniosła odpowiednio: 5,3%, 3,3%, 1,9%;
- dynamika nakładów brutto na środki trwałe kształtowała się następująco: 4,6%, 1,2%, -2,9%;
- stopa bezrobocia rejestrowanego zmieniała się następująco: 9,5%, 11,2%, 10,7%<sup>4</sup>.

W ciągu pierwszych trzech kwartałów 2009 r. PKB w naszym kraju nieznacznie wzrastał (rys. 1). Dzięki temu Polska znalazła się w „elitarnym gronie” państw, których gospodarki zachowały wzrost gospodarczy. Dodatnia dynamika produktu krajowego brutto wynikała głównie z tego, iż podstawowym czynnikiem, który go kształtuje, jest nadal wysoka wewnętrzna konsumpcja. Ponadto udział handlu zagranicznego do PKB jest w Polsce najniższy, co w sytuacji znacznych spadków (zwłaszcza eksportu) jest mniej odczuwalne.

<sup>3</sup> *Raport z transformacji. Twarde lądowanie. Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnego kryzysu*, XIX Forum Ekonomiczne (Krynica Zdrój, 9–12 IX 2009), PricewaterhouseCoopers, [http://www.pwc.com/pl\\_PL/pl/publikacje/Twarde-ladowanie-pl.pdf](http://www.pwc.com/pl_PL/pl/publikacje/Twarde-ladowanie-pl.pdf), s. 5.

<sup>4</sup> P. Rogowiecki, *Światowy kryzys kończy rok*, <http://www.kpp.org.pl/index.html?action=sai&ida=10246>.

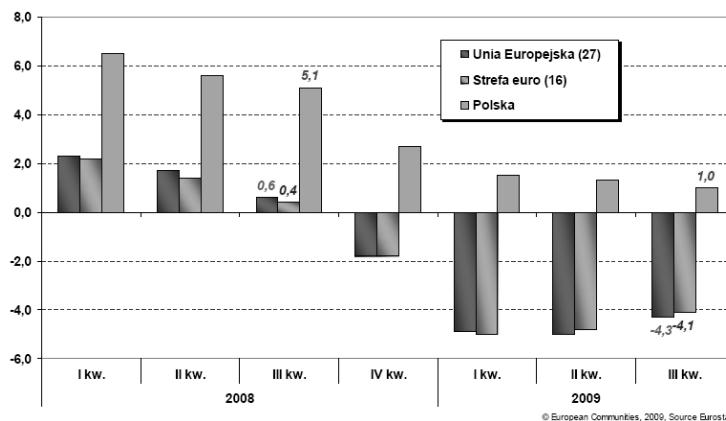
Rys. 1. Wartość dodana brutto (analogiczny okres roku poprzedniego = 100)



Źródło: *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej Polski*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, grudzień 2009, Warszawa-  
[http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbr/gus/POZ\\_konferencja\\_DI\\_listopad\\_2009.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbr/gus/POZ_konferencja_DI_listopad_2009.pdf).

W ostatnim kwartale 2008 r. i trzech pierwszych kwartałach 2009 r. kraje Unii Europejskiej oraz strefy euro odnotowały znaczne spadki PKB (rys. 2). Taka sytuacja jest niekorzystna dla krajowych przedsiębiorstw, gdyż Wspólnota Europejska jest organizmem silnie połączonych gospodarek i kłopoty jednych państw mają silny wpływ na to, co dzieje się w innych.

Rys. 2. Produkt krajowy brutto (zmiana w %, rok do roku, wyrównany sezonowo)



Źródło: *Ibidem*

W świetle przywołanych zjawisk, które w kontekście międzynarodowym należy uznać za pozytywne, można wskazać negatywne następstwa oraz zagrożenia dla polskiej gospodarki, związane z globalnym kryzysem – przede wszystkim zwiększenie bezrobocia oraz ograniczenie akcji kredytowej banków. Wzrost zarejestrowanej liczby osób pozostających bez pracy nie przybrał wprawdzie takiej skali, jak w innych krajach, ale jest wyraźnie dostrzegalny. Natomiast mniejsza liczba udzielanych kredytów (przede wszystkim firmom, a w nieco mniejszej skali osobom indywidualnym) to główny mankament krajowego systemu finansowego, wynikający ze wzrostu ryzyka związanego z niewypłacalnością klientów.

#### 4. PERSPEKTYWY DLA POLSKIEJ GOSPODARKI ORAZ POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

W okresie, gdy świat ogarniał kryzys finansowy, nasz kraj był w relatywnie bezpiecznej sytuacji makroekonomicznej w porównaniu z innymi krajami regionu. Dane statystyczne dotyczące stanu gospodarki światowej, opublikowane przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW), dają podstawy do ostrożnego optymizmu – choć gospodarka światowa wciąż jest daleko od pełnej stabilizacji, największe od dziesięcioleci załamanie gospodarcze wydaje się stopniowo zbliżać ku końcowi. Niemniej dane za ostatni okres obrazują skalę bieżącego kryzysu. O ile w 2007 r. tempo światowego wzrostu gospodarczego wynosiło 5,1%, zaś w 2008 r. – 3,1%, to w 2009 r. osiągnęło ono najprawdopodobniej wartości ujemne. Na 2010 r. przewiduje się wzrost globalnego PKB jedynie o 2,5%. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że kraje rozwijające się i rynki wschodzące (traktowane *en bloc*) najpewniej unikną recesji. Ich tempo wzrostu, które w 2007 r. było na poziomie 8,3%, a w 2008 r. 6,0%, w roku oscylowało w okolicy 1,5%, by w 2010 r. osiągnąć poziom 4,7%<sup>5</sup>.

Zgodnie z prognozami Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych „Lewiatan” krajowe przedsiębiorstwa, aby sprostać nadchodzącym wyzwaniom związanym z ożywieniem gospodarczym, muszą powrócić do tendencji, jakie zarysowały się przed globalnym kryzysem. Zdaniem tej organizacji rodzime podmioty rynkowe powinny zatem:

- przestawić swoje strategie na budowanie pozycji konkurencyjnej w oparciu o jakość produktów, a nie o cenę, oraz podjąć działania proinnowacyjne we wszystkich obszarach swojej działalności;
- przestawić się na działanie w średnim i długim horyzoncie czasowym (przedsiębiorstwa nie powinny zwlekać z inwestycjami, gdyż każde opóźnienie zmniejsza szanse na wzrost wartości firmy w długim okresie, a także zagraża jej przetrwaniu);
- zacząć akceptować konieczność korzystania z zewnętrznego finansowania – z korzystania z dźwigni finansowej, bowiem w okresie ożywienia gospodarczego jest to nieodzowne;
- utrzymać tendencję do rozwoju kapitału ludzkiego; do rozwoju kompetencji (wiedzy i umiejętności, a także chęci ich wykorzystania) pracowników należy jednak dołączyć rozwój pozostałych elementów kapitału intelektualnego – relacji zewnętrznych i wewnętrznych;

<sup>5</sup> P. Bagiński, *Światowy kryzys gospodarczy i jego wpływ na kraje rozwijające się*, [http://www.gdrp.pl/attachments/124\\_policy\\_papers\\_nr\\_1\\_2009\(1\).pdf](http://www.gdrp.pl/attachments/124_policy_papers_nr_1_2009(1).pdf) (Global Development Research Group Policy Paper, 1/2009), s. 1.



- zwiększyć wiedzę i profesjonalizm w zarządzaniu finansami, ryzykiem i informacją (której nadmiar zmniejsza efektywność działania);
- w większym stopniu opierać swoje działania na społecznej odpowiedzialności, traktując ją nie jako działalność charytatywną, ale jako element działalności biznesowej<sup>6</sup>.

Głównym czynnikiem wspierającym funkcjonowanie polskiej gospodarki w nadchodzących latach będą fundusze pochodzące z Unii Europejskiej. Finansowanie za ich pośrednictwem wielu dziedzin życia (m.in. infrastruktury, kapitału ludzkiego, innowacji technologicznych, ochrony środowiska, rozwoju regionalnego, modernizacji rolnictwa) będzie istotnym czynnikiem stymulującym gospodarkę. Środki wspólnotowe pozwolą także na dokonanie zmian o charakterze strukturalnym oraz przybliżą jakość życia polskiego społeczeństwa do zachodnich standardów.

Wzrost gospodarczy Polski w najbliższych latach determinowały będą przede wszystkim dwa czynniki – zewnętrzna koniunktura oraz stan finansów publicznych. Poprawienie się sytuacji gospodarczej największych partnerów handlowych Polski (w tym przede wszystkim Niemiec) przyczyni się do ożywienia w postaci wzrostu eksportu. Kluczowe w tym aspekcie będzie odradzenie się popytu konsumpcyjnego na wiodących zachodnioeuropejskich rynkach. Spore zagrożenie stanowi natomiast nierównowaga finansów publicznych – wzrost deficytu budżetowego i narastanie długu publicznego. Za ich przyczyną polski rząd zmuszony zostanie do wprowadzenia radykalnych oszczędności, co może przyczynić się do hamowania odradzającego się wzrostu gospodarczego.

## 5. PODSUMOWANIE

Światowy kryzys finansowy nie wstrząsnął polską gospodarką, jak miało to miejsce w innych krajach. W Polsce nastąpiło jedynie spowolnienie rozwoju gospodarczego. Nie wystąpiła zatem recesja, co wynika przede wszystkim z dobrych wyników eksportu oraz sytuacji w zakresie konsumpcji. Silny popyt wewnętrzny wzmocnił koniunkturę, dzięki czemu udało się uniknąć wielu negatywnych skutków społeczno-ekonomicznych – w tym przede wszystkim gwałtownego wzrostu bezrobocia oraz pogorszenia nastrojów społecznych.

Obecnie gospodarki na świecie powoli zaczynają rosnać, chociaż należy spodziewać się, że wzrost gospodarczy w ujęciu globalnym nie będzie w najbliższej perspektywie czasowej jeszcze wysoki. Stwarza to jednak duże szanse dla polskich przedsiębiorstw, które chciałyby zaistnieć na zagranicznych rynkach. W okresie wychodzenia z osłabienia gospodarczego rodzimi przedsiębiorcy powinni zatem intensywnie poszukiwać nowych, efektywnych rozwiązań. Pobudzanie zmian produktowych, organizacyjnych oraz marketingowych w warunkach kryzysu może bowiem przyczynić się do wyprzedzenia konkurujących podmiotów rynkowych, co w innych okolicznościach nie byłoby możliwe.

---

<sup>6</sup> Por. R. Anam, *Co czeka polskie firmy w 2010 r.?*, <http://www.egospodarka.pl/48789,Co-czeka-polskie-firmy-w-2010-r,3,39,1.html>.

**LITERATURA**

- [1] Bagiński, P., *Światowy kryzys gospodarczy i jego wpływ na kraje rozwijające się*, [http://www.gdrg.pl/attachments/124\\_policy\\_papers\\_nr\\_1\\_2009\(1\).pdf](http://www.gdrg.pl/attachments/124_policy_papers_nr_1_2009(1).pdf) (Global Development Research Group Policy Paper, 1/2009)
- [2] *Raport z transformacji. Twarde lądowanie. Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnego kryzysu*, XIX Forum Ekonomiczne (Krynica Zdrój, 9–12 IX 2009), PricewaterhouseCoopers, [http://www.pwc.com/pl\\_PL/pl/publikacje/Twarde-ladowanie-pl.pdf](http://www.pwc.com/pl_PL/pl/publikacje/Twarde-ladowanie-pl.pdf)
- [3] *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2009

**ŹRÓDŁA INTERNETOWE**

- [1] Anam R., *Co czeka polskie firmy w 2010 r.?*, <http://www.egospodarka.pl/48789,Co-czeka-polskie-firmy-w-2010-r,3,39,1.html>
- [2] *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej Polski*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2009 (XII), [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ\\_konferencja\\_DI\\_listopad\\_2009.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ_konferencja_DI_listopad_2009.pdf)
- [3] Rogowiecki, P., *Światowy kryzys kończy rok*, <http://www.kpp.org.pl/index.html?action=sai&ida=10246>

**POLISH ECONOMY  
IN THE FACE OF THE GLOBAL CRISIS**

In the paper the main causes of the global economic recession, which occurred at the end of the first decade of the 21st century, are diagnosed. The author also points out the consequences of the crisis and the prospects for Polish economy visible in this context.

Paweł ANTONOWICZ<sup>1</sup>

## ZASTOSOWANIE MACIERZY KLASYFIKACJI PRZEDSIĘBIORSTW DO OCENY ZDOLNOŚCI PREDYKCYJNYCH 52 MODELI Z-SCORE

W artykule przedstawione zostały wyniki autorskich badań nad weryfikacją wybranych 52 modeli prognozowania upadłości przedsiębiorstw. Badania przeprowadzone zostały na próbie 89 podmiotów postawionych w stan upadłości oraz 119 jednostek o bardzo dobrej kondycji ekonomiczno-finansowej.

### 1. WPROWADZENIE

Zdolność przetrwania przedsiębiorstwa na rynku zdeterminowana jest nie tylko sprawnością funkcjonowania jego autonomicznej organizacji, lecz przede wszystkim umiejętnym zarządzaniem relacjami z jego interesariuszami. W tej materii istotną rolę odgrywa między innymi efektywność metod i narzędzi zarządzania ryzykiem. W niniejszym artykule przedstawiona została metodologia konstrukcji macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw, służącej ocenie stosowanych w praktyce gospodarczej modeli prognozowania upadłości podmiotów gospodarczych. Modele te wyrażone są w postaci funkcji składających się z wybranych ważonych wskaźników finansowych. W literaturze przedmiotu opisywanych jest wiele tego rodzaju modeli, lecz skuteczność ich zastosowania zależy w głównej mierze od sprawności klasyfikacyjnej modelu, która jest określana na reprezentatywnej próbie jednostek gospodarczych nie wchodzących w skład próby testowej. Badania opisane w niniejszym artykule zostały przeprowadzone na próbie przedsiębiorstw funkcjonujących w formie spółek kapitałowych, mających siedzibę na terenie województwa pomorskiego, które zostały w latach 2003–2004 postawione w stan upadłości przez sąd I instancji<sup>2</sup>. Do składu tej próby zostało zaklasyfikowanych 89 podmiotów. Badania zostały uzupełnione analizą podmiotów o „dobrej” kondycji ekonomiczno-finansowej, funkcjonujących na terenie województwa pomorskiego, które zidentyfikowane zostały na podstawie rankingu przedsiębiorstw „Gazeta Biznesu – Edycja 2004”<sup>3</sup>. W tej próbie badawczej znalazło się 119 przedsiębiorstw posiadających formę organizacyjno-prawną tożsamą z jednostkami-„bankrutami” (w postaci spółek z o.o. oraz spółek akcyjnych).

<sup>1</sup> Dr Paweł Antonowicz, Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego.

<sup>2</sup> Badaniem objęte zostały wszystkie przedsiębiorstwa, które terytorialnie przynależały do Wydziału XII Gospodarczego – KRS Sądu Rejonowego w Gdańsku, oraz Wydziału XVI Gospodarczego Sądu Rejonowego – KRS w Gdańsku, względem których ogłoszona została w analizowanym okresie upadłość.

<sup>3</sup> W skład tej próby weszły podmioty, które charakteryzowały się najwyższą dynamiką przychodów w latach 2001–2003 oraz spełniły następujące warunki: rozpoczęły działalność przed 2001 r. i prowadziły ją nieprzerwanie do 31 XII 2003 r., w roku 2001 wykazały sprzedaż na poziomie nie niższym niż 3 mln zł i nie wyższym niż 300 mln zł, w okresie 2001–2003 wykazywały dodatni wynik finansowy oraz w okresie 2001–2003 z roku na rok wykazywały wzrost sprzedaży.

## 2. MACIERZ KLASYFIKACJI PRZEDSIĘBIORSTW

Jako miarę porównawczą efektywności (zdolności predykcyjnych) modeli przyjęto konstrukcję macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw. Wybór tej metody porównania sprawności modeli podyktowany został powszechnie stosowanym przez autorów opisem jakości konstruowanych modeli, w których jako miary jakości modelu podawana jest sprawność I stopnia (SPI) i błąd pierwszego stopnia (BI), charakteryzujące poprawność klasyfikacji przedsiębiorstw uznanych *a priori* za „bankrutów”, oraz sprawność II stopnia (SPII) i błąd II stopnia (BII), które charakteryzują cząstkową sprawność modelu w odniesieniu do klasyfikacji przedsiębiorstw uznanych za „wypłacalne”. Szczegółową charakterystykę miar służących porównaniu poddanych badaniu modeli przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Metodologia konstrukcji macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw w podziale na podmioty produkcyjne, handlowe i usługowe

Wyszczególnienie	Rzeczywista przynależność przedsiębiorstw do grupy „bankrutów”			Rzeczywista przynależność przeds. do grupy podmiotów niezagrożonych upadłością		
	PROD.	HANDL.	USŁUG.	PROD.	HANDL.	USŁUG.
Prognozowana liczba bankrutów (dla t-1)	P1P	P1H	P1U	NP2P	NP2H	NP2U
Prognozowana liczba przeds. niezagrożonych upadłością (dla t-1)	NP1P	NP1H	NP1U	P2P	P2H	P2U
<b>SPRAWNOŚĆ MODELU:</b>	Przedsiębiorstwa produkcyjne		Przedsiębiorstwa handlowe	Przedsiębiorstwa usługowe		
- <b>SPRAWNOŚĆ I STOPNIA</b>	SPIP		SPIH	SPIU		
- <b>BŁĄD I STOPNIA</b>	BIP		BIH	BIU		
- <b>SPRAWNOŚĆ II STOPNIA</b>	SPIIP		SPIIH	SPIIU		
- <b>BŁĄD II STOPNIA</b>	BIIIP		BIIH	BIIU		
-SPRAWNOŚĆ OGÓLNA Z PRÓBY	SPP		SPH	SPU		
-BŁĄD OGÓLNY Z PRÓBY	BP		BH	BU		
-ŚREDNIA SPRAWNOŚĆ OGÓLNA	ŚSPP		ŚSPH	ŚSPU		
-ŚREDNI BŁĄD OGÓLNY	ŚBP		ŚBH	ŚBU		

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione w tabeli 1 wzory cząstkowych sprawności oraz błędów modeli oparte są o następujące zagregowane wielkości: (P1) – liczba „bankrutów” zaklasyfikowana do grupy przedsiębiorstw upadłych; (NP1) – liczba „bankrutów” zaklasyfikowana do grupy przedsiębiorstw niezagrożonych upadłością; (P2) – liczba przedsiębiorstw „zdrowych” zaklasyfikowana do grupy przedsiębiorstw niezagrożonych upadłością; (NP2) – liczba przedsiębiorstw „zdrowych” zaklasyfikowana do grupy przedsiębiorstw upadłych. Z uwagi na to, iż wyniki badań oparte są na różnej liczbie poddanych badaniu przedsiębiorstw, dla każdego z analizowanych modeli wprowadzono dodatkową miarę porównawczą w postaci średniej sprawności ogólnej (ŚSP) oraz średniego błędu ogólnego (ŚB), stanowiących średnie arytmetyczne sprawności i średnie arytmetyczne błędów cząstkowych. Tym samym kryterium oceny porównawczej poddanych badaniu modeli jest miara  $\max \text{ŚSP}$ , a nie sprawność ogólna z próby (SP). Zabieg ten jest istotny dla subiektywności dokonanej oceny, gdyż:  $P1 + NP1 \neq P2 + NP2$ . Ponadto wprowadzono do badań ogólnych uszczegółowienie w postaci odrębnej analizy każdego z modeli w odniesieniu do przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych oraz usługowych. Analiza ta możliwa była do przeprowadzenia na podstawie odrębnego badania obu grup przedsiębiorstw

(„bankrutów” i przedsiębiorstw „zdrowych”) w oparciu o dane uzyskane z Urzędu Statystycznego w Gdańsku, na podstawie których dokonano grupowania jednostek (na przedsiębiorstwa produkcyjne, handlowe oraz usługowe) w oparciu o uzyskane numery PKD-2004 kolejnych jednostek. Przyjęte oznaczenia poszczególnych miar jakości modelu zawierają dodatkową literę P, H bądź U, zgodnie z charakterem działalności analizowanych grup podmiotów.

### 3. OCENA ZDOLNOŚCI PREDYKCYJNYCH MODELI POLSKICH

W tabeli 2 przedstawione zostały syntetyczne (dla ogółu przedsiębiorstw) wyniki badań przeprowadzonych na 36 wybranych modelach prognozowania upadłości przedsiębiorstw. Chronologia prezentowanych modeli uwarunkowana została miarą ŚSP (średniej sprawności ogólnej).

Tabela 2. Synteza wyników z macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw dla 36 polskich modeli prognozowania upadłości według kryterium max. ŚSP

L.P.	Model (nazwa oraz autor)	Miarę sprawności i błędów prognozy						Przedsiębiorstwa ogółem poddane badaniu		
		SPI	BI	SPII	BII	ŚSP	ŚB	U	D	SUMA
		1	Model Z7-INE PAN	93,85%	6,15%	95,80%	4,20%	94,82%	5,18%	65
2	Model Z6-INE PAN	89,23%	10,77%	99,16%	0,84%	94,20%	5,80%	65	119	184
3	Model ZHCP-„Poznański”-M. Hamrol, B. Czajka, M. Flechociński	94,29%	5,71%	93,28%	6,72%	93,78%	6,22%	70	119	189
4	Model ZBP1 - B. Prusaka	94,29%	5,71%	90,76%	9,24%	92,52%	7,48%	70	119	189
5	Model ZBP2 - B. Prusaka	95,38%	4,62%	88,24%	11,76%	91,81%	8,19%	65	119	184
6	Model ZDW - D. Wierzbę	85,94%	14,06%	97,48%	2,52%	91,71%	8,29%	64	119	183
7	Model ZAS1 - D. Appenzeller i K. Szarżec	81,25%	18,75%	96,64%	3,36%	88,94%	11,06%	64	119	183
8	Model ZBP3 - B. Prusaka	92,96%	7,04%	84,87%	15,13%	88,92%	11,08%	71	119	190
9	Model ZAS2 - D. Appenzeller i K. Szarżec	78,13%	21,88%	98,32%	1,68%	88,22%	11,78%	64	119	183
10	Model ZSS - P. Stępnia i T. Strąka	98,59%	1,41%	77,31%	22,69%	87,95%	12,05%	71	119	190
11	Model Z5-INE PAN	76,92%	23,08%	98,32%	1,68%	87,62%	12,38%	65	119	184
12	Model ZDW-A - D. Wędkiego	76,06%	23,94%	99,16%	0,84%	87,61%	12,39%	71	119	190
13	Model ZSSM1 - P. Stępnia i T. Strąka	94,37%	5,63%	80,67%	19,33%	87,52%	12,48%	71	119	190
14	Model ZSSM2 - P. Stępnia i T. Strąka	97,18%	2,82%	77,31%	22,69%	87,25%	12,75%	71	119	190
15	Model ZDW-E - D. Wędkiego	91,55%	8,45%	80,67%	19,33%	86,11%	13,89%	71	119	190
16	Model ZDH3 - D. Hadasik	74,29%	25,71%	97,48%	2,52%	85,88%	14,12%	70	119	189
17	Model ZH A. HOLDY	78,87%	21,13%	92,44%	7,56%	85,66%	14,34%	71	119	190
18	Model ZDH4 - D. Hadasik	69,23%	30,77%	98,20%	1,80%	83,71%	16,29%	65	111	176
19	Model ZDH1 - D. Hadasik	70,77%	29,23%	96,40%	3,60%	83,58%	16,42%	65	111	176
20	Model ZSSM3 - P. Stępnia i T. Strąka	97,18%	2,82%	68,91%	31,09%	83,05%	16,95%	71	119	190
21	Model ZDH2 - D. Hadasik	67,69%	32,31%	98,20%	1,80%	82,95%	17,05%	65	111	176
22	Model ZGS5 GWP - J. Gajdki i D. Stosa	65,71%	34,29%	100,00%	0,00%	82,86%	17,14%	70	119	189
23	Model ZBP4 - B. Prusaka	98,59%	1,41%	66,39%	33,61%	82,49%	17,51%	71	119	190
24	Model ZDH5 - D. Hadasik	64,62%	35,38%	99,10%	0,90%	81,86%	18,14%	65	111	176
25	Model Z3-INE PAN	58,06%	41,94%	100,00%	0,00%	79,03%	20,97%	62	118	180
26	Model ZGS3 - J. Gajdki i D. Stosa	94,29%	5,71%	62,18%	37,82%	78,24%	21,76%	70	119	189
27	Model ZDW-B - D. Wędkiego	60,55%	39,44%	95,80%	4,20%	78,18%	21,82%	71	119	190
28	Model ZGS4 - J. Gajdki i D. Stosa	97,14%	2,86%	53,78%	46,22%	75,46%	24,54%	70	119	189
29	Model ZDW-D - D. Wędkiego	74,29%	25,71%	67,23%	32,77%	70,76%	29,24%	70	119	189
30	Model Z4-INE PAN	37,10%	62,90%	100,00%	0,00%	68,55%	31,45%	62	118	180

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 2. (cd.). Synteza wyników z macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw dla 36 polskich modeli prognozowania upadłości według kryterium max. ŚSP

L.P.	Model (nazwa oraz autor)	Miary sprawności i błędu prognozy						Przedsiębiorstwa ogółem poddane badaniu		
		SPI	BI	SPII	BII	ŚSP	ŚB	U	D	SUMA
31	Model ZGS2 - J. Gajtki i D. Stosa	98,57%	1,43%	26,89%	73,11%	62,73%	37,27%	70	119	189
32	Model ZPS M. Pogodzińskiej i S. Sojaka	22,86%	77,14%	100,00%	0,00%	61,43%	38,57%	70	119	189
33	Model ZGS1 - J. Gajtki i D. Stosa	95,31%	4,69%	24,37%	75,63%	59,84%	40,16%	64	119	183
34	Model ZDW-C - D. Wędrzkiego	14,08%	85,92%	100,00%	0,00%	57,04%	42,96%	71	119	190
35	Model Z2-INE PAN	57,78%	42,22%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	45	0	45
36	Model Z1-INE PAN	46,67%	53,33%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	45	0	45
Średnia dla badanych modeli:		77,32%	22,68%	85,45%	14,55%	82,13%	17,87%	67	111	178
Odchylenie standardowe średniej dla badanych modeli:		21,32%	21,32%	19,57%	19,57%	9,99%	9,99%	6	27	33

Źródło: obliczenia własne.

Badania nad weryfikacją modeli przedstawionych w tabeli 2 zostały pogłębione poprzez analizę ich zdolności predykcyjnych – oddzielnie dla podmiotów produkcyjnych, handlowych oraz usługowych. Szczegółowe wyniki tych badań zostały przedstawione w tabelach 3–5.

Tabela 3. Synteza wyników z macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw produkcyjnych dla 36 polskich modeli prognozowania upadłości według kryterium max. ŚSP

L.P.	Model (nazwa oraz autor)	PRZEDSIĘBIORSTWA PRODUKCYJNE						Przedsiębiorstwa produkcyjne poddane badaniu		
		SPIP	BIP	SPIIP	BIIP	ŚSPP	ŚBP	U	D	SUMA
1	Model Z7-INE PAN	87,50%	12,50%	96,83%	3,17%	92,16%	7,84%	24	63	87
2	Model Z6-INE PAN	83,33%	16,67%	98,41%	1,59%	90,87%	9,13%	24	63	87
3	Model ZHCP- "Poznański" - M. Hamrol, B. Czajka, M. Piechocki	92,31%	7,69%	93,65%	6,35%	92,98%	7,02%	26	63	89
4	Model ZBP1 - B. Prusaka	88,46%	11,54%	87,30%	12,70%	87,88%	12,12%	26	63	89
5	Model ZBP2 - B. Prusaka	95,83%	4,17%	88,89%	11,11%	92,36%	7,64%	24	63	87
6	Model ZDW - D. Wierzbny	83,33%	16,67%	96,83%	3,17%	90,08%	9,92%	24	63	87
7	Model ZAS1 - D. Appenzeller i K. Szarzec	83,33%	16,67%	93,65%	6,35%	88,49%	11,51%	24	63	87
8	Model ZBP3 - B. Prusaka	92,31%	7,69%	84,13%	15,87%	88,22%	11,78%	26	63	89
9	Model ZAS2 - D. Appenzeller i K. Szarzec	79,17%	20,83%	96,83%	3,17%	88,00%	12,00%	24	63	87
10	Model ZSS - P. Stepnia i T. Strąka	100,00%	0,00%	76,19%	23,81%	88,10%	11,90%	26	63	89
11	Model Z5-INE PAN	70,83%	29,17%	96,83%	3,17%	83,83%	16,17%	24	63	87
12	Model ZDW-A - D. Wędrzkiego	65,38%	34,62%	100,00%	0,00%	82,69%	17,31%	26	63	89
13	Model ZSSM1 - P. Stepnia i T. Strąka	96,15%	3,85%	82,54%	17,46%	89,35%	10,65%	26	63	89
14	Model ZSSM2 - P. Stepnia i T. Strąka	100,00%	0,00%	80,95%	19,05%	90,48%	9,52%	26	63	89
15	Model ZDW-E - D. Wędrzkiego	88,46%	11,54%	80,95%	19,05%	84,71%	15,29%	26	63	89
16	Model ZDH3 - D. Hadasik	73,08%	26,92%	95,24%	4,76%	84,16%	15,84%	26	63	89
17	MODEL ZH A. HOLDY	84,62%	15,38%	92,06%	7,94%	88,34%	11,66%	26	63	89
18	Model ZDH4 - D. Hadasik	65,38%	34,62%	98,36%	1,64%	81,87%	18,13%	26	61	87
19	Model ZDH1 - D. Hadasik	65,38%	34,62%	96,72%	3,28%	81,05%	18,95%	26	61	87
20	Model ZSSM3 - P. Stepnia i T. Strąka	100,00%	0,00%	73,02%	26,98%	86,51%	13,49%	26	63	89
21	Model ZDH2 - D. Hadasik	65,38%	34,62%	98,36%	1,64%	81,87%	18,13%	26	61	87
22	Model ZGS5 GWP - J. Gajtki i D. Stosa	57,69%	42,31%	100,00%	0,00%	78,85%	21,15%	26	63	89
23	Model ZBP4 - B. Prusaka	100,00%	0,00%	65,08%	34,92%	82,54%	17,46%	26	63	89
24	Model ZDH5 - D. Hadasik	57,69%	42,31%	98,36%	1,64%	78,03%	21,97%	26	61	87
25	Model Z3-INE PAN	54,17%	45,83%	100,00%	0,00%	77,08%	22,92%	24	62	86
26	Model ZGS3 - J. Gajtki i D. Stosa	96,15%	3,85%	50,79%	49,21%	73,47%	26,53%	26	63	89
27	Model ZDW-B - D. Wędrzkiego	57,69%	42,31%	93,65%	6,35%	75,67%	24,33%	26	63	89
28	Model ZGS4 - J. Gajtki i D. Stosa	96,15%	3,85%	65,08%	34,92%	80,62%	19,38%	26	63	89
29	Model ZDW-D - D. Wędrzkiego	84,62%	15,38%	71,43%	28,57%	78,02%	21,98%	26	63	89
30	Model Z4-INE PAN	37,50%	62,50%	100,00%	0,00%	68,75%	31,25%	24	62	86

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 3 (cd.). Synteza wyników z macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw produkcyjnych dla 36 polskich modeli prognozowania upadłości według kryterium max. ŚSP

L.P.	Model (nazwa oraz autor)	PRZEDSIĘBIORSTWA PRODUKCYJNE						Przedsiębiorstwa produkcyjne poddane badaniu		
		SPIP	BIP	SPIIP	BIIP	ŚSP	ŚBP	U	D	SUMA
31	Model ZGS2 - J. Gajdki i D. Stosa	100,00%	0,00%	28,57%	71,43%	64,29%	35,71%	26	63	89
32	Model ZPS M. Pogodzińskiej i S. Sojaka	15,38%	84,62%	100,00%	0,00%	57,69%	42,31%	26	63	89
33	Model ZGS1 - J. Gajdki i D. Stosa	95,83%	4,17%	23,81%	76,19%	59,82%	40,18%	24	63	87
34	Model ZDW-C - D. Wędzkiego	11,54%	88,46%	100,00%	0,00%	55,77%	44,23%	26	63	89
35	Model Z2-INE PAN	55,56%	44,44%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	18	0	18
36	Model Z1-INE PAN	44,44%	55,56%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	18	0	18
Średnia dla badanych modeli:		75,69%	24,31%	85,43%	14,57%	81,31%	18,69%	25	59	84
Odchylenie standardowe średniej dla badanych modeli:		22,89%	22,89%	19,17%	19,17%	9,84%	9,84%	2	14	16

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 4. Synteza wyników z macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw handlowych dla 36 polskich modeli prognozowania upadłości według kryterium max. ŚSP

L.P.	Model (nazwa oraz autor)	PRZEDSIĘBIORSTWA HANDLOWE						Przedsiębiorstwa handlowe poddane badaniu		
		SPIH	BIH	SPIIH	BIIH	ŚSPH	ŚBH	U	D	SUMA
1	Model Z7-INE PAN	100,00%	0,00%	91,43%	8,57%	95,71%	4,29%	17	35	52
2	Model Z6-INE PAN	88,24%	11,76%	100,00%	0,00%	94,12%	5,88%	17	35	52
3	Model ZHCP- "Poznański"-M. Hermał, B. Czajka, M. Fiechociński	100,00%	0,00%	88,57%	11,43%	94,29%	5,71%	18	35	53
4	Model ZBP1 - B. Prusaka	100,00%	0,00%	91,43%	8,57%	95,71%	4,29%	18	35	53
5	Model ZBP2 - B. Prusaka	94,12%	5,88%	85,71%	14,29%	89,92%	10,08%	17	35	52
6	Model ZDW - D. Wierzyby	82,35%	17,65%	100,00%	0,00%	91,18%	8,82%	17	35	52
7	Model ZAS1 - D. Appenzeller i K. Szarzec	82,35%	17,65%	100,00%	0,00%	91,18%	8,82%	17	35	52
8	Model ZBP3 - B. Prusaka	88,89%	11,11%	88,57%	11,43%	88,73%	11,27%	18	35	53
9	Model ZAS2 - D. Appenzeller i K. Szarzec	82,35%	17,65%	100,00%	0,00%	91,18%	8,82%	17	35	52
10	Model ZSS - P. Stepnia i T. Strąka	100,00%	0,00%	71,43%	28,57%	85,71%	14,29%	18	35	53
11	Model Z5-INE PAN	64,71%	35,29%	100,00%	0,00%	82,35%	17,65%	17	35	52
12	Model ZDW-A - D. Wędzkiego	77,78%	22,22%	97,14%	2,86%	87,46%	12,54%	18	35	53
13	Model ZSSM1 - P. Stepnia i T. Strąka	100,00%	0,00%	71,43%	28,57%	85,71%	14,29%	18	35	53
14	Model ZSSM2 - P. Stepnia i T. Strąka	100,00%	0,00%	62,86%	37,14%	81,43%	18,57%	18	35	53
15	Model ZDW-E - D. Wędzkiego	94,44%	5,56%	77,14%	22,86%	85,79%	14,21%	18	35	53
16	Model ZEH3 - D. Hadasik	83,33%	16,67%	100,00%	0,00%	91,67%	8,33%	18	35	53
17	MODEL ZH A. HOLDY	77,78%	22,22%	91,43%	8,57%	84,60%	15,40%	18	35	53
18	Model ZDH4 - D. Hadasik	66,67%	33,33%	96,97%	3,03%	81,82%	18,18%	18	33	51
19	Model ZDH1 - D. Hadasik	72,22%	27,78%	93,94%	6,06%	83,08%	16,92%	18	33	51
20	Model ZSSM3 - P. Stepnia i T. Strąka	100,00%	0,00%	48,57%	51,43%	74,29%	25,71%	18	35	53
21	Model ZDH2 - D. Hadasik	66,67%	33,33%	100,00%	0,00%	83,33%	16,67%	18	33	51
22	Model ZGS5 GWP - J. Gajdki i D. Stosa	66,67%	33,33%	100,00%	0,00%	83,33%	16,67%	18	33	51
23	Model ZBP4 - B. Prusaka	100,00%	0,00%	62,86%	37,14%	81,43%	18,57%	18	35	53
24	Model ZDH5 - D. Hadasik	66,67%	33,33%	100,00%	0,00%	83,33%	16,67%	18	33	51
25	Model Z3-INE PAN	52,94%	47,06%	100,00%	0,00%	76,47%	23,53%	17	35	52
26	Model ZGS3 - J. Gajdki i D. Stosa	94,44%	5,56%	74,29%	25,71%	84,37%	15,63%	18	35	53
27	Model ZDW-B - D. Wędzkiego	55,56%	44,44%	97,14%	2,86%	76,35%	23,65%	18	35	53
28	Model ZGS4 - J. Gajdki i D. Stosa	100,00%	0,00%	28,57%	71,43%	64,29%	35,71%	18	35	53
29	Model ZDW-D - D. Wędzkiego	55,56%	44,44%	54,29%	45,71%	54,92%	45,08%	18	35	53
30	Model Z4-INE PAN	23,53%	76,47%	100,00%	0,00%	61,76%	38,24%	17	35	52
31	Model ZGS2 - J. Gajdki i D. Stosa	100,00%	0,00%	17,14%	82,86%	58,57%	41,43%	18	35	53
32	Model ZPS M. Pogodzińskiej i S. Sojaka	27,78%	72,22%	100,00%	0,00%	63,89%	36,11%	18	35	53
33	Model ZGS1 - J. Gajdki i D. Stosa	100,00%	0,00%	14,29%	85,71%	57,14%	42,86%	17	35	52
34	Model ZDW-C - D. Wędzkiego	11,11%	88,89%	100,00%	0,00%	55,56%	44,44%	18	35	53
35	Model Z2-INE PAN	58,33%	41,67%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	12	0	12
36	Model Z1-INE PAN	58,33%	41,67%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	12	0	12
Średnia dla badanych modeli:		77,58%	22,42%	82,51%	17,49%	80,61%	19,39%	17	33	50
Odchylenie standardowe średniej dla badanych modeli:		23,29%	23,29%	24,23%	24,23%	12,04%	12,04%	1	8	9

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 5. Synteza wyników z macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw usługowych dla 36 polskich modeli prognozowania upadłości według kryterium max. ŚSP

L.P.	Model (nazwa oraz autor)	PRZEDSIĘBIORSTWA USŁUGOWE						Przedsiębiorstwa usługowe poddane badaniu		
		SPIU	BIU	SPIIU	BIIU	ŚSPU	ŚBU	U	D	SUMA
1	Model Z7-INE PAN	95,83%	4,17%	100,00%	0,00%	97,92%	2,08%	24	21	45
2	Model Z6-INE PAN	95,83%	4,17%	100,00%	0,00%	97,92%	2,08%	24	21	45
3	Model ZHC/P - "Poznański" - M. Hamrol, B. Czajka, M. Piechocki	92,31%	7,69%	100,00%	0,00%	96,15%	3,85%	26	21	47
4	Model ZBP1 - B. Prusaka	96,15%	3,85%	100,00%	0,00%	98,08%	1,92%	26	21	47
5	Model ZBP2 - B. Prusaka	95,83%	4,17%	90,48%	9,52%	93,15%	6,85%	24	21	45
6	Model ZDW - D. Wierzbzy	91,30%	8,70%	95,24%	4,76%	93,27%	6,73%	23	21	44
7	Model ZAS1 - D. Appenzeller i K. Szarzec	78,26%	21,74%	100,00%	0,00%	89,13%	10,87%	23	21	44
8	Model ZBP3 - B. Prusaka	96,30%	3,70%	80,95%	19,05%	88,62%	11,38%	27	21	48
9	Model ZAS2 - D. Appenzeller i K. Szarzec	73,91%	26,09%	100,00%	0,00%	86,96%	13,04%	23	21	44
10	Model ZSS - P. Stępnia i T. Strąka	96,30%	3,70%	90,48%	9,52%	93,39%	6,61%	27	21	48
11	Model Z5-INE PAN	91,67%	8,33%	100,00%	0,00%	95,83%	4,17%	24	21	45
12	Model ZDW-A - D. Wędzkiego	85,19%	14,81%	100,00%	0,00%	92,59%	7,41%	27	21	48
13	Model ZSSM1 - P. Stępnia i T. Strąka	88,89%	11,11%	90,48%	9,52%	89,68%	10,32%	27	21	48
14	Model ZSSM2 - P. Stępnia i T. Strąka	92,59%	7,41%	90,48%	9,52%	91,53%	8,47%	27	21	48
15	Model ZDW-E - D. Wędzkiego	92,59%	7,41%	85,71%	14,29%	89,15%	10,85%	27	21	48
16	Model ZDH3 - D. Hadask	69,23%	30,77%	100,00%	0,00%	84,62%	15,38%	26	21	47
17	MODEL ZHA.HOLDY	74,07%	25,93%	95,24%	4,76%	84,66%	15,34%	27	21	48
18	Model ZDH4 - D. Hadask	76,19%	23,81%	100,00%	0,00%	88,10%	11,90%	21	17	38
19	Model ZDH1 - D. Hadask	76,19%	23,81%	100,00%	0,00%	88,10%	11,90%	21	17	38
20	Model ZSSM3 - P. Stępnia i T. Strąka	92,59%	7,41%	90,48%	9,52%	91,53%	8,47%	27	21	48
21	Model ZDH2 - D. Hadask	71,43%	28,57%	94,12%	5,88%	82,77%	17,23%	21	17	38
22	Model ZGS5 GWP - J. Gajdki i D. Stosa	73,08%	26,92%	100,00%	0,00%	86,54%	13,46%	26	21	47
23	Model ZBP4 - B. Prusaka	96,30%	3,70%	76,19%	23,81%	86,24%	13,76%	27	21	48
24	Model ZDH5 - D. Hadask	71,43%	28,57%	100,00%	0,00%	85,71%	14,29%	21	17	38
25	Model Z3-INE PAN	65,67%	33,33%	100,00%	0,00%	83,33%	16,67%	21	21	42
26	Model ZGS3 - J. Gajdki i D. Stosa	92,31%	7,69%	76,19%	23,81%	84,25%	15,75%	26	21	47
27	Model ZDW-B - D. Wędzkiego	65,67%	33,33%	100,00%	0,00%	83,33%	16,67%	27	21	48
28	Model ZGS4 - J. Gajdki i D. Stosa	96,15%	3,85%	61,90%	38,10%	79,03%	20,97%	26	21	47
29	Model ZDW-D - D. Wędzkiego	76,92%	23,08%	76,19%	23,81%	76,56%	23,44%	26	21	47
30	Model Z4-INE PAN	47,62%	52,38%	100,00%	0,00%	73,81%	26,19%	21	21	42
31	Model ZGS2 - J. Gajdki i D. Stosa	96,15%	3,85%	38,10%	61,90%	67,12%	32,88%	26	21	47
32	Model ZPS M. Pogodzińskiej i S. Sojaka	26,92%	73,08%	100,00%	0,00%	63,46%	36,54%	26	21	47
33	Model ZGS1 - J. Gajdki i D. Stosa	91,30%	8,70%	42,86%	57,14%	67,08%	32,92%	23	21	44
34	Model ZDW-C - D. Wędzkiego	18,52%	81,48%	100,00%	0,00%	59,26%	40,74%	27	21	48
35	Model Z2-INE PAN	60,00%	40,00%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	15	0	15
36	Model Z1-INE PAN	40,00%	60,00%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	15	0	15
Średnia dla badanych modeli:		78,96%	21,04%	90,44%	9,56%	85,56%	14,44%	24	19	44
Odchylenie standardowe średniej dla badanych modeli:		19,72%	19,72%	15,57%	15,57%	9,69%	9,69%	3	5	8

Źródło: obliczenia własne.

Przedstawione w powyższych tabelach wyniki badań nad efektywnością modeli prognozowania upadłości przedsiębiorstw stanowią dorobek polskich jednostek naukowo-badawczych. Funkcje te estymowane były na próbie polskich przedsiębiorstw w stosunkowo niedalekim horyzoncie czasu<sup>4</sup>. Jednak w polskiej praktyce gospodarczej stosowane są również modele zagraniczne (szczególnie wykorzystywanym modelem jest Indeks *Z-Score* E.I. Altmana). W dalszej części artykułu przedstawione zostały wyniki testów weryfikacyjnych wybranych 16 zagranicznych modeli *Z-Score*, które przeprowadzone zostały na tej samej próbie badawczej.

<sup>4</sup> Pierwsze próby opracowania skutecznych modeli prognozowania upadłości przedsiębiorstw (dostosowanych do realiów polskiej gospodarki wolnorynkowej) były podejmowane od momentu jej praktycznego funkcjonowania, czyli dopiero w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych. W porównaniu do modeli zagranicznych stanowią one zbiór relatywnie „młodych” metod analizy kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw. W Stanach Zjednoczonych modele takie tworzone były bowiem już w latach sześćdziesiątych ubiegłego wieku.



#### 4. OCENA ZDOLNOŚCI PREDYKCYJNYCH MODELI ZAGRANICZNYCH

W celu porównania zdolności klasyfikacyjnych polskich oraz zagranicznych modeli prognozowania upadłości przedsiębiorstw do badania wybrano zbiór 16 najczęściej opisywanych w literaturze przedmiotu modeli, opracowanych przez zagraniczne jednostki naukowo-badawcze. Wybór tych modeli podyktowany został przejrzystością metodologiczną ich opisu oraz praktycznymi możliwościami aplikacyjnymi dla polskich przedsiębiorstw (możliwością ich zastosowania na podstawie dostępnych informacji sprawozdawczych polskich przedsiębiorstw). W tabelach 6–9 przedstawione zostały syntetyczne wyniki badań oddzielnie dla ogółu oraz produkcyjnych, handlowych i usługowych podmiotów.

Tabela 6. Synteza wyników z macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw dla 16 zagranicznych modeli prognozowania upadłości według kryterium max. ŚSP

L.P.	Model (nazwa oraz autor)	Miary sprawności i błędów prognozy						Przedsiębiorstwa ogółem poddane badaniu		
		SPI	BI	SPII	BII	ŚSP	ŚB	U	D	SUMA
1	Model ZM E. Maczyńskiego MAD - (Funkcja Jacobsa)	89,06%	10,94%	99,16%	0,84%	94,11%	5,89%	64	119	183
2	Model ZA3 - E.I. Altman'a	97,18%	2,82%	85,71%	14,29%	91,45%	8,55%	71	119	190
3	Model ZA1 - E.I. Altman'a (1968 r.)	84,51%	15,49%	94,96%	5,04%	89,73%	10,27%	71	119	190
4	Model ZA2 - E.I. Altman'a (1984 r.)	80,28%	19,72%	98,32%	1,68%	89,30%	10,70%	71	119	190
5	Model ZGG2 - G. Gebhardt'a	87,14%	12,86%	90,76%	9,24%	88,95%	11,05%	70	119	189
6	Model ZAL - E.I. Altman'a i M. Lavallee'a	95,77%	4,23%	80,67%	19,33%	88,22%	11,78%	71	119	190
7	Model ZGLVS - G.L.V. Springate'a	73,24%	26,76%	93,28%	6,72%	83,26%	16,74%	71	119	190
8	Model ZKB1 - K. Beermann'a (prognoza 1 rok)	86,67%	13,33%	78,15%	21,85%	82,41%	17,59%	60	119	179
9	Model ZKB2 - K. Beermann'a (prognoza 2 lata)	76,67%	23,33%	57,98%	42,02%	67,32%	32,68%	60	119	179
10	Model Punktowej Oceny - G. Weirich'a	35,00%	65,00%	98,18%	1,82%	66,59%	33,41%	60	110	170
11	Model ZKB3 - K. Beermann'a (prognoza 3 lata)	71,67%	28,33%	61,34%	38,66%	66,51%	33,49%	60	119	179
12	Model ZGG3 - G. Gebhardt'a	25,00%	75,00%	100,00%	0,00%	62,50%	37,50%	64	119	183
13	Model ZKB4 - K. Beermann'a (prognoza 4 lata)	86,67%	13,33%	37,82%	62,18%	62,24%	37,76%	60	119	179
14	Model ZW5 - G. Weirich'a	4,84%	95,16%	98,94%	1,06%	51,69%	48,31%	62	94	156
15	Model ZGG1 - G. Gebhardt'a	98,59%	1,41%	0,00%	100,00%	49,30%	50,70%	71	119	190
16	Model ZL - J. Legault'a	91,67%	8,33%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	36	0	36

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 7. Synteza wyników z macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw produkcyjnych dla 16 zagranicznych modeli prognozowania upadłości według kryterium max. ŚSP

L.P.	Model (nazwa oraz autor)	PRZEDSIĘBIORSTWA PRODUKCYJNE						Przedsiębiorstwa produkcyjne poddane badaniu		
		SPIP	BIP	SPIIP	BIP	ŚSPP	ŚBP	U	D	SUMA
1	Model ZM E. Maczyńskiego MAD - (Funkcja Jacobsa)	83,33%	16,67%	98,41%	1,59%	90,87%	9,13%	24	63	87
2	Model ZA3 - E.I. Altman'a	100,00%	0,00%	84,13%	15,87%	92,06%	7,94%	26	63	89
3	Model ZA1 - E.I. Altman'a (1968 r.)	84,62%	15,38%	92,06%	7,94%	88,34%	11,66%	26	63	89
4	Model ZA2 - E.I. Altman'a (1984 r.)	80,77%	19,23%	96,83%	3,17%	88,80%	11,20%	26	63	89
5	Model ZGG2 - G. Gebhardt'a	84,62%	15,38%	85,71%	14,29%	85,16%	14,84%	26	63	89
6	Model ZAL - E.I. Altman'a i M. Lavallee'a	96,15%	3,85%	76,19%	23,81%	86,17%	13,83%	26	63	89
7	Model ZGLVS - G.L.V. Springate'a	69,23%	30,77%	87,30%	12,70%	78,27%	21,73%	26	63	89
8	Model ZKB1 - K. Beermann'a (prognoza 1 rok)	82,61%	17,39%	84,13%	15,87%	83,37%	16,63%	23	63	86
9	Model ZKB2 - K. Beermann'a (prognoza 2 lata)	69,57%	30,43%	49,21%	50,79%	59,39%	40,61%	23	63	86
10	Model Punktowej Oceny - G. Weirich'a	33,33%	66,67%	96,67%	3,33%	65,00%	35,00%	24	60	84
11	Model ZKB3 - K. Beermann'a (prognoza 3 lata)	73,91%	26,09%	55,56%	44,44%	64,73%	35,27%	23	63	86
12	Model ZGG3 - G. Gebhardt'a	25,00%	75,00%	100,00%	0,00%	62,50%	37,50%	24	63	87
13	Model ZKB4 - K. Beermann'a (prognoza 4 lata)	95,65%	4,35%	38,10%	61,90%	66,87%	33,13%	23	63	86
14	Model ZW5 - G. Weirich'a	4,35%	95,65%	100,00%	0,00%	52,17%	47,83%	23	45	68
15	Model ZGG1 - G. Gebhardt'a	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%	50,00%	50,00%	26	63	89
16	Model ZL - J. Legault'a	100,00%	0,00%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	15	0	15

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 8. Synteza wyników z macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw handlowych dla 16 zagranicznych modeli prognozowania upadłości według kryterium max. ŚSP

L.P.	Model (nazwa oraz autor)	PRZEDSIĘBIORSTWA HANDLOWE						Przedsiębiorstwa handlowe poddane badaniu		
		SPIH	BIH	SPIIH	BIIH	ŚSPH	ŚBH	U	D	SUMA
1	Model ZM E. Maczyńskiego MAD - (Funkcja Jacobsa)	88,24%	11,76%	100,00%	0,00%	94,12%	5,88%	17	35	52
2	Model ZA3 - E.I. Altman'a	100,00%	0,00%	88,57%	11,43%	94,29%	5,71%	18	35	53
3	Model ZA1 - E.I. Altman'a (1968 r.)	72,22%	27,78%	100,00%	0,00%	86,11%	13,89%	18	35	53
4	Model ZA2 - E.I. Altman'a (1984 r.)	72,22%	27,78%	100,00%	0,00%	86,11%	13,89%	18	35	53
5	Model ZGG2 - G. Gebhardt'a	83,33%	16,67%	94,29%	5,71%	88,81%	11,19%	18	35	53
6	Model ZAL - E.I. Altman'a i M. Lavallo'e'a	100,00%	0,00%	82,86%	17,14%	91,43%	8,57%	18	35	53
7	Model ZGLV5 - G.L.V. Springate'a	72,22%	27,78%	100,00%	0,00%	86,11%	13,89%	18	35	53
8	Model ZKB1 - K. Beermann'a (prognoza 1 rok)	93,75%	6,25%	65,71%	34,29%	79,73%	20,27%	16	35	51
9	Model ZKB2 - K. Beermann'a (prognoza 2 lata)	87,50%	12,50%	62,86%	37,14%	75,18%	24,82%	16	35	51
10	Model Punktowej Oceny - G. Weirich'a	29,41%	70,59%	100,00%	0,00%	64,71%	35,29%	17	33	50
11	Model ZKB3 - K. Beermann'a (prognoza 3 lata)	75,00%	25,00%	57,14%	42,86%	66,07%	33,93%	16	35	51
12	Model ZGG3 - G. Gebhardt'a	23,53%	76,47%	100,00%	0,00%	61,76%	38,24%	17	35	52
13	Model ZKB4 - K. Beermann'a (prognoza 4 lata)	81,25%	18,75%	25,71%	74,29%	53,48%	46,52%	16	35	51
14	Model ZW5 - G. Weirich'a	6,25%	93,75%	96,77%	3,23%	51,51%	48,49%	16	31	47
15	Model ZGG1 - G. Gebhardt'a	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%	50,00%	50,00%	18	35	53
16	Model ZL - J. Legault'a	85,71%	14,29%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	7	0	7

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 9. Synteza wyników z macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw usługowych dla 16 zagranicznych modeli prognozowania upadłości według kryterium max. ŚSP

L.P.	Model (nazwa oraz autor)	PRZEDSIĘBIORSTWA USŁUGOWE						Przedsiębiorstwa usługowe poddane badaniu		
		SPIU	BIU	SPIIU	BIIU	ŚSPU	ŚBU	U	D	SUMA
1	Model ZM E. Maczyńskiego MAD - (Funkcja Jacobsa)	95,65%	4,35%	100,00%	0,00%	97,83%	2,17%	23	21	44
2	Model ZA3 - E.I. Altman'a	92,59%	7,41%	85,71%	14,29%	89,15%	10,85%	27	21	48
3	Model ZA1 - E.I. Altman'a (1968 r.)	92,59%	7,41%	95,24%	4,76%	93,92%	6,08%	27	21	48
4	Model ZA2 - E.I. Altman'a (1984 r.)	85,19%	14,81%	100,00%	0,00%	92,59%	7,41%	27	21	48
5	Model ZGG2 - G. Gebhardt'a	92,31%	7,69%	100,00%	0,00%	96,15%	3,85%	26	21	47
6	Model ZAL - E.I. Altman'a i M. Lavallo'e'a	92,59%	7,41%	90,48%	9,52%	91,53%	8,47%	27	21	48
7	Model ZGLV5 - G.L.V. Springate'a	77,78%	22,22%	100,00%	0,00%	88,89%	11,11%	27	21	48
8	Model ZKB1 - K. Beermann'a (prognoza 1 rok)	85,71%	14,29%	80,95%	19,05%	83,33%	16,67%	21	21	42
9	Model ZKB2 - K. Beermann'a (prognoza 2 lata)	76,19%	23,81%	76,19%	23,81%	76,19%	23,81%	21	21	42
10	Model Punktowej Oceny - G. Weirich'a	42,11%	57,89%	100,00%	0,00%	71,05%	28,95%	19	17	36
11	Model ZKB3 - K. Beermann'a (prognoza 3 lata)	66,67%	33,33%	85,71%	14,29%	76,19%	23,81%	21	21	42
12	Model ZGG3 - G. Gebhardt'a	26,09%	73,91%	100,00%	0,00%	63,04%	36,96%	23	21	44
13	Model ZKB4 - K. Beermann'a (prognoza 4 lata)	80,95%	19,05%	57,14%	42,86%	69,05%	30,95%	21	21	42
14	Model ZW5 - G. Weirich'a	4,35%	95,65%	100,00%	0,00%	52,17%	47,83%	23	18	41
15	Model ZGG1 - G. Gebhardt'a	96,30%	3,70%	0,00%	100,00%	48,15%	51,85%	27	21	48
16	Model ZL - J. Legault'a	85,71%	14,29%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	14	0	14

Źródło: obliczenia własne.

W badaniach poddane analizie zostały ponadto zmiany średnich wartości analizowanych indeksów *Z-Score* w perspektywie czterech lat poprzedzających sądową upadłość przedsiębiorstw. Generalnie większość funkcji przyjmuje charakter stymulant, zatem wyższym wartościom funkcji odpowiada pozytywna ocena (brak zagrożenia upadłością), natomiast niższym wartościom przyporządkowana jest ocena wskazująca na wyższe ryzyko utraty wypłacalności w perspektywie jednego roku obrotowego. Tabela 10 przedstawia kształtowanie się tych wartości w najwyższej ocenionych dziesięciu polskich oraz pięciu zagranicznych modelach prognozowania upadłości przedsiębiorstw.

Tabela 10. Średni poziom 10 polskich i 5 zagranicznych najwyższej ocenionych (max. SSP) indeksów Z-Score w okresie czterech lat poprzedzających sądową upadłość przedsiębiorstw – w podziale na jednostki produkcyjne, handlowe i usługowe

Lp.	Polskie modele (nazwa oraz autor)	ŚREDNIE WARTOŚCI MODELI PROGNOZOWA NA UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W POSZCZEGÓLNYCH OKRESACH SPRAWOZDAWCZYCH:																							
		PRZEDSIĘBIORSTWA POSTAWIONE W STAN UPADŁOŚCI (89 podmiotów z województwa pomorskiego postawionych w stan upadłości w latach 2003-2004)												PRZEDSIĘBIORSTWA NIE ZAGROŻONE UPADŁOŚCIĄ (119 podmiotów - Gazele Biznesu - Edycja 2004)											
		PRODUKCYJNE			HANDLOWE			USŁUGOWE						P			H			U					
		U(p)t-4	U(p)t-3	U(p)t-2	U(p)t-1	U(H)t-4	U(H)t-3	U(H)t-2	U(H)t-1	U(Us)t-4	U(Us)t-3	U(Us)t-2	U(Us)t-1	D(p)t-4	D(p)t-3	D(p)t-2	D(p)t-1	D(H)t-4	D(H)t-3	D(H)t-2	D(H)t-1	D(Us)t-4	D(Us)t-3	D(Us)t-2	D(Us)t-1
1	Model Z7-INE PAN	-1,21	-0,63	-1,63	-1,05	-1,90	-1,67	-2,19	-5,74	0,81	-1,39	-2,80	-5,17	-	4,28	-	2,81	-	4,58	-	5,35	-	7,08	-	3,51
2	Model Z6-INE PAN	-0,64	-0,06	-1,58	-3,85	-0,87	-0,26	-0,90	-4,98	1,38	-0,55	-2,27	-6,10	-	5,00	-	2,82	-	1,55	-	1,11	-	1,87	-	1,53
3	Model Z1CIP- "Poznańsk" M. Harmol, B. Czajka, M. Plichocki	-1,03	-0,34	-1,32	-4,50	-2,26	-1,91	-2,29	-5,14	3,09	0,18	-1,63	-6,27	-	2,82	-	1,55	-	1,11	-	1,87	-	1,28	-	1,31
4	Model ZBP1 - B. Pruska	-1,34	-0,46	-1,41	-3,37	-1,12	-0,93	-1,31	-4,51	0,47	-0,60	-1,79	-3,89	-	1,24	-	0,77	-	0,53	-	0,98	-	1,04	-	1,00
5	Model ZBP2 - B. Pruska	-1,58	-1,33	-1,97	-2,55	-1,72	-1,38	-1,73	-2,85	-0,80	-1,55	-2,07	-3,37	-	0,94	-	1,21	-	1,04	-	1,00	-	1,01	-	1,13
6	Model ZDPW - D. Wierzbę	-0,51	0,20	-0,47	-1,77	-0,03	0,01	-0,23	-2,81	0,31	-0,15	-0,85	-2,19	-	0,77	-	0,89	-	1,01	-	0,64	-	0,64	-	1,41
7	Model ZAS1 - D. Apertzeiler i K. Starzec	-0,00	0,12	-0,30	-1,01	-0,07	0,03	-0,20	-1,47	0,30	0,05	-0,35	-1,34	-	1,21	-	1,04	-	1,00	-	1,00	-	1,01	-	1,13
8	Model ZAS2 - D. Apertzeiler i K. Starzec	-0,94	-0,57	-1,18	-1,86	-1,05	-0,66	-1,07	-2,26	-0,27	-0,72	-1,40	-3,04	-	1,21	-	1,04	-	1,00	-	1,00	-	1,01	-	1,13
9	Model ZAS3 - B. Pruska	-0,24	0,13	-0,07	-0,92	-0,06	-0,01	-0,10	-1,42	0,53	0,25	-0,19	-1,26	-	1,01	-	0,64	-	0,64	-	1,00	-	1,01	-	1,13
10	Model ZSS - P. Sępnia i T. Strąbka	-9,87	-7,96	-14,68	-22,91	-11,60	-10,45	-12,98	-27,76	-1,14	-7,10	-11,47	-33,75	-	8,39	-	3,71	-	3,71	-	3,71	-	3,71	-	13,43
<b>ŚREDNIE WARTOŚCI MODELI PROGNOZOWA NIA UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W POSZCZEGÓLNYCH OKRESACH SPRAWOZDAWCZYCH:</b>																									
Lp.	Zagraniczne modele (nazwa oraz autor)	PRZEDSIĘBIORSTWA POSTAWIONE W STAN UPADŁOŚCI (89 podmiotów z województwa pomorskiego postawionych w stan upadłości w latach 2003-2004)												PRZEDSIĘBIORSTWA NIE ZAGROŻONE UPADŁOŚCIĄ (119 podmiotów - Gazele Biznesu - Edycja 2004)											
		PRODUKCYJNE			HANDLOWE			USŁUGOWE						P			H			U					
		U(p)t-4	U(p)t-3	U(p)t-2	U(p)t-1	U(H)t-4	U(H)t-3	U(H)t-2	U(H)t-1	U(Us)t-4	U(Us)t-3	U(Us)t-2	U(Us)t-1	D(p)t-4	D(p)t-3	D(p)t-2	D(p)t-1	D(H)t-4	D(H)t-3	D(H)t-2	D(H)t-1	D(Us)t-4	D(Us)t-3	D(Us)t-2	D(Us)t-1
		-1,53	0,00	-1,70	-4,90	-0,45	-0,31	-0,97	-6,89	0,81	0,03	-2,54	-5,98	-	3,15	-	2,43	-	4,47	-	4,47	-	5,18	-	5,46
2	Model ZM E. Mięczyński i MAD - (Funkcja Jacobae)	0,60	0,08	-1,73	-3,64	-1,48	-1,21	-1,90	-5,73	1,21	0,21	-1,98	-5,60	-	4,48	-	3,30	-	3,30	-	4,48	-	5,46	-	5,46
3	Model ZA3 - E. L. Altman'a	2,44	1,81	1,56	-0,08	2,15	2,62	2,22	0,07	2,34	2,36	1,23	-1,33	-	4,52	-	4,48	-	4,48	-	5,46	-	5,46	-	5,46
4	Model ZA1 - E. L. Altman'a (1968 r.)	2,01	1,83	1,69	0,31	2,25	2,72	2,38	0,54	2,18	2,33	1,40	-0,76	-	3,87	-	4,12	-	4,12	-	5,46	-	5,46	-	5,46
5	Model ZAG2 - G. Gebhardt'a	0,08	0,05	0,05	0,07	-0,03	-0,03	0,00	0,06	-0,00	0,01	0,06	0,09	-	-0,15	-	-0,08	-	-0,08	-	-0,08	-	-0,08	-	-0,09

Źródło: obliczenia własne.

## 5. PODSUMOWANIE

Przedstawione w niniejszym artykule wyniki badań stanowią ocenę możliwości stosowania 52 różnych modeli prognozowania upadłości przedsiębiorstw w odniesieniu do podmiotów funkcjonujących w polskiej gospodarce. Wyniki tych badań wskazują na zdecydowanie wyższe możliwości implementacyjne modeli opracowywanych na próbie polskich przedsiębiorstw, co nie powinno być zaskoczeniem, ale nie potwierdza się w konfrontacji z powszechnie stosowanymi w Polsce modelami opracowywanymi za granicą. Warto jednak pamiętać, iż funkcje te są jedynie elementami wspomagającymi procesy decyzyjne, a nie metodami mogącymi je w sposób zerojedynkowy zastąpić. Oznacza to bowiem, iż punktowe wyniki uzyskane dla wybranego przedsiębiorstwa nie zawsze będą wskazywały na rzeczywiste (potencjalne w perspektywie jednego roku) zagrożenie upadłością. Często bowiem o wiele ważniejsze jest obserwowanie trendu indeksów *Z-Score* w czasie, a także ich właściwa interpretacja, która musi być dostosowana do specyfiki danego sektora, a także uwzględniać stosowaną politykę finansową i często ukierunkowaną na określone cele politykę bilansową w analizowanym przedsiębiorstwie.

### APPLYING MATRIX OF CLASSIFICATION OF ENTERPRISES FOR ESTIMATE PREDICTION ABILITY OF Z-SCORE MODELS

This paper reviews some of the most useful bankruptcy prediction models for Polish enterprises. The aim of the article was to present the practical aspects of using *Z-Score* models. Results of research concerning qualitative estimate of chosen 52 models are presented. The research was conducted on a group of 208 Polish capital companies divided into 3 sections: production, trade and service. Moreover, the *Z-Score* indexes, which changed during the period of four years preceding bankruptcy, have been analysed.

**Robert ARZUMANOW<sup>1</sup>**  
**Sergij LEBEDIEW<sup>2</sup>**

## **ДЕТЕРМІНАНТИ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ**

Рассмотрены причины циклического развития рыночной экономики и факторы экономического роста – состояние производственных сил и производственных отношений. Раскрыта концептуальная сущность главных проблем организации производства любой общественно-экономической формации. Исследована каждая из трех общепринятых проблем. Предложена новая трактовка первой и третьей проблемы. Получен вывод о том, что пути преодоления кризисных ситуаций находятся в организационно-управленческой системе.

## **DETERMINANTY POKONANIA KRYZYSU GOSPODARCZEGO W UKRAINIE**

W artykule rozpatruje się przyczyny cyklicznego rozwoju gospodarki rynkowej oraz czynniki wzrostu ekonomicznego – stan sił wytwórczych i stosunków produkcyjnych. Przedstawiono konceptualną istotę podstawowych problemów organizacji produkcji w dowolnej społeczno-ekonomicznej formacji. Zaproponowano nowe rozwiązania ogólnych problemów w zwalczaniu kryzysu. Sformułowano wnioski, stwierdzające, że źródła przewyżczenia sytuacji kryzysowych tkwią w doskonaleniu systemu organizacji i zarządzania.

### **1. ВСТУП**

Швидкоплинність настання кризи в Україні в період 1991-1997 рр., падіння внутрішнього національного продукту (ВНП) на 65-67% і повільне нарощування обсягів виробництва з 1999 р. у межах 1-3% ВНП, свідчить про те, що економічне зростання залежить не тільки від глибокої і системної реформації, що спричиняє кардинальну зміну соціальних, економічних і культурних координат розвитку [1, с.68]. З 2000 року намітився вихід України із затяжної економічної кризи, але у 2008-2009 рр. економічна криза знову призвела до падіння виробництва. За попередніми прогнозами ВВП України мав знизитись у 2009 р. на 5% але реально він знизився за перший квартал на 20.3%, за третій квартал 2009 р. у порівнянні з аналогічним періодом 2008 р. на 15.9% [4].

Перехідний період, у якому перебуває економіка України, має свої об'єктивні внутрішні закономірності. Виявлення умонтованого механізму, внаслідок цього,

---

<sup>1</sup> Robert Arzumanow, kandydat nauk technicznych, docent, Finansowo-Ekonomiczna Akademia w Feodosji, Ukraina.

<sup>2</sup> Sergij Lebediew, członek Akademii, Finansowo-Ekonomiczna Akademia w Feodosji, Ukraina.

є актуальною проблемою, осмислення якої дозволить оптимізувати шляхи виходу з кризового стану економіки.

Глобалізація господарських зв'язків є наслідком прагнення розвинутих країн і транснаціональних корпорацій до поділу і переділу ринків і власності цивілізованими методами. Тому причини кризових явищ не завжди очевидні і потребують глибокого аналізу. З наукової точки зору такий аналіз необхідний внаслідок того, що, не встановивши справжньої причини, теорія не може запропонувати діючі засоби виходу країни з кризового стану.

Назвати однозначно причину коливального розвитку ринкової економіки – дуже важка справа. Тому багато сучасних економістів обмежуються загальними посиланнями на те, що причини циклічного коливання закладені в складному і суперечливому характері різноманітних сил і чинників, що впливають на розвиток ринкової економіки.

Якщо спробувати синтезувати наведене вище, то економічні цикли і кризові явища виникають з причин, які, з одного боку, можна віднести до порушень у сфері попиту, наприклад, унаслідок зміни фіскально-грошової політики або зміщень у рівні інвестиційних витрат, а з іншого боку – у сфері пропозиції, наприклад, у результаті технічних і технологічних нововведень і коливання цін на ресурси. Одні підходи припускають самовідновлення рівноваги за допомогою ринкових механізмів, інші – ні.

Проте існують і деякі інші причини кризових явищ, для виявлення та аналізу яких доцільно розглянути:

- фактори економічного зростання;
- головні проблеми економічної організації суспільного виробництва.

## **2. ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

Стратегія розвитку України на початку XXI століття повинна будуватися з урахуванням глобалізації світових господарських зв'язків, що відкривають, з одного боку, нові можливості, а з іншого боку – небезпеки і загрози. Країни з перехідною економікою знаходяться в особливо скрутному стані і незважаючи на те, що глобалізація є об'єктивним процесом, вони можуть бути втягнуті в процеси глобальної трансформації й інтеграції, не створивши для цього відповідних умов усередині країн. З'являються єдині принципи і «правила гри», світова економіка стає єдиним ринком і виробничою сферою, національна економіка інтегрується в світове господарство. При цьому виникає природний поділ праці, у якому кожна країна повинна використовувати свої порівняльні переваги. Однак, ринковий механізм, не забезпечуючи рішення соціальних задач, поставлених Україною, підказує необхідність підвищення відповідальності всіх суб'єктів господарської діяльності, у тому числі національних урядів і міжнародних інститутів [2, с. 53]. Якщо програма дій, прийнята ООН для досягнення «глобалізації з людським обличчям», має за мету: зменшення загроз, викликаних плинністю фінансових потоків; розробка технологій для викорінювання убогості; зменшення розриву між бідними і багатими країнами, то, отже, такі небезпеки і загрози, на шляху процесу глобалізації, існують.

Визначення факторів, що найбільше впливають на економічний зростання доцільно провести на базі дослідження категорії «суспільне виробництво» в науковій літературі.

Виробництво є процесом створення матеріальних і нематеріальних благ – товарів

і послуг, необхідних для існування і розвитку суспільства. Воно є природною умовою людського життя та існує на всіх етапах розвитку людського суспільства. Його зміст визначає процес праці, що включає наступні три моменти [3, с. 38]:

- доцільну діяльність, тобто саму працю;
- предмет праці, тобто все те, на що спрямовано доцільну діяльність;
- засоби праці, насамперед знаряддя праці, за допомогою яких предмети праці перетворюються в засоби для задоволення потреб споживачів.

Виробництво матеріальних і нематеріальних благ завжди є суспільним виробництвом, що має дві сторони: продуктивні сили, що виражають відношення суспільства до сил і предметів природи, опановуючи якими, люди добувають матеріальні блага, і виробничі відносини, які характеризують відносини людей у процесі виробництва. Виробництво, як єдність продуктивних сил і виробничих відносин, складає спосіб виробництва матеріальних благ, що визначає характер суспільства.

Оскільки розгляд зазначених понять проводиться з метою виявлення факторів економічного зростання, слід зазначити, що загальним для всіх країн є наявність певного рівня розвитку продуктивних сил. Специфічними для різних країн стають відносини власності і відповідні їм соціально-економічні відносини, з урахуванням яких повинний здійснюватися менеджмент на всіх рівнях: мега-, макро- і мікрорівнях.

### 3. КОНЦЕПТУАЛЬНА СУТНІСТЬ ГОЛОВНИХ ПРОБЛЕМ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Економічна ситуація останнього десятиріччя в Україні характеризується незначним зростанням суспільного виробництва, пошквалением ділової активності, зростанням імпортозаміщення. У цих умовах, особливу актуальність набуває виявлення сутності проблем, які виникають у реальному виробництві.

Виявлення діючих у виробничих системах закономірностей дозволить, у науковому плані, з'ясувати методологію менеджменту, а в практичному аспекті – оптимізувати прийняття управлінських рішень на мікро-і макрорівнях.

Економічне життя суспільства формується в результаті дій домогосподарств, груп, фірм. Наслідки цих дій призводять до результатів, які визначають загальні тенденції розвитку економіки. Оскільки вивчення кожного з прийнятих рішень неможливе, аналіз тенденцій проводять з урахуванням принципів поведінки домашніх господарств бізнесу і держави, які утворюють у сукупності економічну систему.

Центральними проблемами будь-якої економічної системи вважають [1, с. 68]:

1. Які товари і послуги мають бути вироблені?
2. Як будуть вироблятися товари, тобто за допомогою яких ресурсів і якої технології вони повинні бути виготовлені?
3. Для кого призначаються вироблені блага, тобто хто повинен мати у своєму розпорядженні ці товари і послуги і отримувати з них користь? Або, інакше, як має розподілятися валовий національний продукт між різними індивідуумами, домашніми господарствами і фірмами?

Заданою питанням: чому, **перша проблема**, «що виробляти?», є основною проблемою всіх соціально-економічних систем? Глобалізація господарських зв'язків, відкритість економік і ринків призвели до того, що товари і послуги першої необхідності є і виробляються у всіх країнах; наукоємні товари і послуги для

задоволення потреб більш високого порядку можуть імпортуватися. Оскільки створення товару або послуги, що не має аналогу, тобто товару – справжньої новинки, є достатньо рідкісним явищем, оскільки ринок пропонує множину товарів, їхніх аналогів або замінників, тому задача, «що виробляти?», означає питання: що ми могли б виробляти з конкурентноспроможних товарів? Таким чином, у ситуації, що склалася, виробник вирішує задачу, що він зміг би виробляти, витрачаючи меншу кількість ресурсів порівняно з конкурентом, за умови забезпечення таких самих або вищих якісних характеристик товару. Конкурентноспроможні параметри товару дозволяють реалізувати його на ринку. Оскільки виробляти необхідно те, що буде продано на ринку, початкова частина першої проблеми може бути сформульована як: яке економічне благо необхідне ринку, і чи можемо ми зробити його з кращими економічними, технічними і нормативними параметрами, ніж це роблять наші конкуренти?

Логічно поставити запитання - «скільки виробляти?». Природно, стільки, скільки може бути продано. Це та кількість, яка відповідає потребам споживачів, яких необхідно визначити. Таким чином, перед тим, як вирішувати «скільки виробляти?», необхідно визначити, «для кого виробляти?», тобто хто повинен мати у своєму розпорядженні ці товари і отримувати з них користь. Тільки після проведення маркетингових досліджень ринку, які містять: аналіз товару, сукупного попиту-пропозиції, конкуренції, сегментації споживачів, визначення повної ємності ринку й обсягу власної ринкової ніші, виробник може одержати відповідь на друге запитання, «скільки виробляти?».

Отже, більш повне формулювання першої проблеми може бути таким: що, для кого і скільки виробляти?

Подібна постановка питання дозволяє врахувати один із головних чинників: обсяги ринку і тенденції його розвитку, виходячи з аналізу існуючої і прогнозованої економічної ситуації.

*Друга проблема* вирішує, за допомогою яких ресурсів та їхніх комбінацій, за допомогою яких технологій будуть вироблені економічні блага. Після отримання відповіді на запитання – «скільки виробляти?», – рішення про технологію виробництва може бути прийняте на основі аналізу кількісних економічних показників, що забезпечують ті або інші технології. Обираючи засоби виробництва, необхідно враховувати тривалість життєвого циклу технології і товару, тенденції і прогнози обсягу продажів, можливості «завоювання» або організації ринків збуту, зниження витрат виробництва, еластичність попиту та інші.

У поняття «технологія» в даному випадку входить не тільки технологічний процес основного виробництва, але й планування, організація, мотивація, контроль, тобто весь спектр менеджменту від етапів розробки до виготовлення, експлуатації і утилізації товару. До технологій, у рамках другої проблеми, варто відносити засоби дослідження потреб, створення товару – від ідеї до практичної реалізації, просування товару від виробника до споживача, мистецтво розроблення і проведення маркетингових заходів.

Таким чином, запитання – «як виробляти?» торкається всіх аспектів стану продуктивних сил і розвитку виробничих відносин. З огляду на те, що метою фірми в довгостроковому плані є одержання прибутку, другу проблему доцільно розглядати у всіх аспектах технології маркетингового менеджменту на базі економічного аналізу мікросистеми.



**Третя проблема**, в проведеному аналізі, стала частиною першої, тому що питання, «для кого виробляти?», повинно передувати питанню, «скільки виробляти?». Тому в існуючій постановці третя проблема розв'язується раніше. Але розглянемо сутність складових першої і другої проблем.

Перша, вирішуючи завдання – «що виробляти?», – визначає предмет праці. Друга проблема визначає, за допомогою яких ресурсів – праця, земля, капітал, підприємництво – буде вироблений товар. Таким чином, перша і друга проблеми визначають продуктивні сили, необхідні для виробництва товару. Проте суспільне виробництво функціонує у взаємозв'язку продуктивних сил і відповідних їм виробничих відносин, яка не може не враховуватися при аналізі основних чинників розвитку економічної системи. Інакше слід було б погодитися з тим, що взаємовідносини суб'єктів господарювання не є частиною виробничих відносин і основою будь-якої економічної формації.

Капіталістичний спосіб виробництва на ранніх стадіях свого розвитку породив приватну форму привласнення результатів, тобто і виробництво, і привласнення носили приватний характер. До кінця XIX сторіччя виробництво перетворилося на суспільне. Представник класичної школи політичної економії Д. Рікардо вважав, що причиною нерівномірного розвитку економіки є несправедливість в розділенні результатів праці. Т. Мальтус відзначав, що попит має тенденцію постійно відставати від пропозиції, оскільки робочі на свою заробітну платню купують лише частину продукції, а інша її частина не знаходить збуту. К. Маркс показав, що в умовах капіталізму виникає глибока суперечність між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення. Ця суперечність позначається в диспропорціях між виробництвом і споживанням, заощадженнями і інвестиціями і т.п.

Отже, як третя проблема будь-якої суспільно – економічної системи можна розглянути питання: як розподіляти одержаний від реалізації прибуток?

Останній висновок потребує деяких пояснень. В процесі виробництва взаємодіють власники ресурсів (праця, земля, капітал, підприємництво): людина (робочий), держава, власник капіталу, постачальники, посередники. Кожний з них, вкладаючи у виробництво товару свою власність, має право на отримання певного прибутку. Оптимізація розподілу в більшості випадків суб'єктивна, що і приносить у виробничі відносини суперечності. Це є третьою проблемою економічної організації суспільства.

До яких наслідків може привести неоптимальний розподіл одержаного прибутку?

Відповісти на поставлене питання можна з використанням аналізу тенденцій розвитку економічної системи. Допустимо, що в короткостроковому періоді система знаходиться в рівновазі (рис. 1) - попит  $D - D$  задовольняє пропозицію  $S - S$ .

Якщо підприємець залишає велику частину прибутку для власного споживання або розвитку фірми, знижується сукупний попит власників ресурсів, які беруть участь в процесі виробництва.

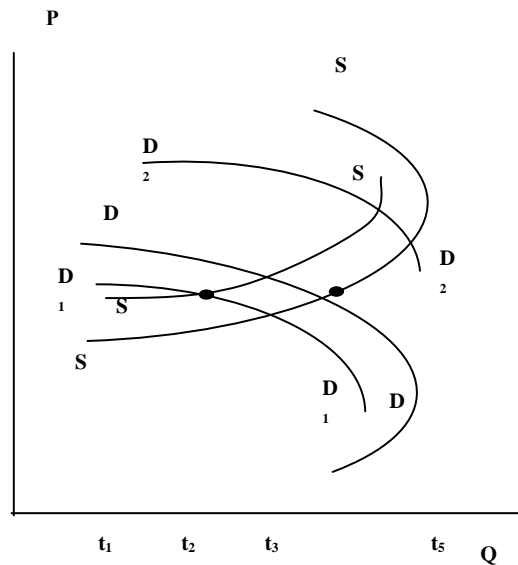


Рис. 1. Тенденції розвитку економічної

До складу їх входять: постачальники сировини, матеріалів, енергоносіїв, транспорту, що комплектує; основні, допоміжні і обслуговуючі робочі і персонал; власники бюджетних і позабюджетних фондів, в які поступають податкові платежі. Прибуток відмічених учасників процесу виробництва інтегрується в сукупний попит. У разі зменшення попиту крива  $D - D$ , переміщається в положення  $D_1 - D_1$ , знижуючи рівноважні ціни і кількість споживаних товарів. Підприємець, відповідно до законів ринку, в такий період часу реагує на зменшення ціни зниженням об'єму виробництва, внаслідок чого крива  $S - S$  переміщається в положення  $S_1 - S_1$ . На ринку встановлюється нова рівновага, але з меншим значенням виробленого і придбаного товару. Отже, економічна система зміщується вліво, відображаючи негативний темп економічного зростання.

Якщо підприємець велику частину прибутку передає учасникам процесу виробництва, залишаючи на розвиток фірми об'єм, недостатній для забезпечення інтенсивного відтворення, то порушення рівноваги має такий механізм. Попит на товари збільшується, а  $D - D$  займає положення  $D_2 - D_2$ . Оскільки підприємець навіть в довгостроковому плані не може, в результаті недостатності інвестиційних засобів, розвивати виробництво, збільшення ціни викликає звернення споживачів до імпортних товарів, знижуючи попит і, відповідно, об'єми виробництва вітчизняних товарів. Виникає порушення звернення товарних і грошових потоків у вітчизняній економічній системі, що викликає її зрушення знову ж таки вліво з негативними темпами економічного зростання.

Описані наслідки в перехідний період постійно присутні. Перевищення темпів зростання доходів учасників процесу виробництва над темпами зростання продуктивності приводить до інфляційних явищ. Зниження прибутків, зокрема від високих податків, зменшує платоспроможний попит і об'єми закупівель, приводячи до кризи недовироблення.

Оптимізація суперечностей, які виникають, залежить від якісного стану суб'єктів ринку: домогосподарств, бізнесу, держави. Отже, проста, на перший погляд, третя проблема є комплексною і залежною від рівня розвитку суспільства.

#### 4. ВИСНОВКИ

Проведений аналіз дозволяє внести такі пропозиції:

1. Склад, зміст і черговість рішення питань першої проблеми суспільного виробництва доцільно формулювати і розкривати по схемі: що? для кого? скільки виробляє?
2. Друга проблема розв'язується із застосуванням комплексу менеджменту, економічного аналізу мікросистеми і оптимізацією всіх аспектів поняття «технологія» та формулюється – як виробляти?
3. Третю проблему рекомендується розглядати з погляду того – як розподіляються одержані прибутки між власниками ресурсів, які беруть участь в процесі виробництва?
4. Оптимізація проблем суспільного виробництва вирішується через регуляцію якісного стану продуктивних сил і виробничих відносин, причому в процесі підвищення їх якості повинні брати участь і нести відповідальність всі суб'єкти господарювання: держава, бізнес, домогосподарства.

Запропоноване трактування головних проблем суспільного виробництва дозволить застосувати маркетинговий похід (при вирішенні першої проблеми), забезпечить впровадження в реальну економіку досягнення науково-технічного прогресу (при вирішенні другої проблеми) і, що саме головне, створить передумови об'єднання суб'єктів господарювання (при вирішенні третьої проблеми).

Україна, як і багато інших країн, що трансформують економіку, в результаті порушення інтеграційних зв'язків, які існували раніше, переживає етап недовироблення. З подібних кризових ситуацій кожна країна виходить своїми методами реформування у зв'язку з тим, що рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин різний. Тому доцільно шляхи подолання більшості економічних проблем шукати в системі організаційно-управлінських рішень.

#### ЛІТЕРАТУРА:

- [1] Арзуманов Р.М. До питання про концептуальну суть головних проблем організації виробництва // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 96. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. – С. 67-72
- [2] Арзуманов Р.М. Розвиток регіонів в умовах трансформаційної економіки // Теорії мікро-макроекономіки. Рекомендовано Міністерством освіти і науки України. Збірник наукових праць професорсько-викладацького складу і аспірантів / За ред. професорів Мальчина Ю.М., Ніколенка Ю.В. Випуск 21. – Київ. – 2005. - С. 50-55
- [3] Вербя С.Й. Арзуманов Р.М. Менеджмент сталого розвитку регіонів // Теорії мікро-макроекономіки. Збірник наукових праць професорсько-викладацького складу і аспірантів / За ред. професорів Мальчина Ю.М., Ніколенка Ю.В. Випуск 31. Том 2. – Київ. – 2008. - С. 35-40
- [4] Інтернет ресурс: [uk.wikipedia.org/.../Фінансово-економічна криза 2008-2009 року в Україні](http://uk.wikipedia.org/.../Фінансово-економічна криза 2008-2009 року в Україні).

**DETERMINANTS OF OVERCOMING ECONOMIC CRISIS IN UKRAINE**

Reasons of cyclic development of the market economy and factors of economic growth – conditions of the productive forces and production relationships – are considered. Conceptual essence of the main problems of production organization of any socioeconomic formation is revealed. Each of the three generally accepted problems is studied. The new interpretation of the first and the third ones is suggested. The conclusion is made that the ways of overcoming crisis situations lay in the organizational-management system.

**Łukasz BARTKOWIAK<sup>1</sup>**

## **FUNDUSZE EUROPEJSKIE W ROZWOJU POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW**

Polityka strukturalna Unii Europejskiej zakłada osiągnięcie gospodarczej i społecznej spójności na obszarze całej zjednoczonej Europy. Jednym z celów unijnej polityki jest dbałość o równomierny rozwój poszczególnych regionów oraz zmniejszenie nierówności gospodarczych i społecznych pomiędzy najbiedniejszymi a najbogatszymi jej regionami, w tym wsparcie rozwoju przedsiębiorczości. Fundusze europejskie, do których w ostatnich latach uzyskali dostęp polscy przedsiębiorcy, stały się jednym z głównych motorów wzrostu naszej gospodarki.

Fundusze europejskie to zasób finansowy zjednoczonej Europy umożliwiający pomoc w restrukturyzacji i modernizacji gospodarek poszczególnych krajów członkowskich drogą interwencji w kluczowych sektorach i regionach, w tym w sektorze przedsiębiorstw. Na fundusze strukturalne składają się obecnie: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) i Europejski Fundusz Społeczny (EFS). Należy pamiętać, że funduszem strukturalnym nie jest Fundusz Spójności (FS)<sup>2</sup>, choć jest on instrumentem polityki strukturalnej Unii Europejskiej. W tym miejscu należy także wspomnieć, że wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw oferują również: instrument Wspólnej Polityki Rolnej – Europejski Fundusz Rolny Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i instrument Wspólnej Polityki Rybołówstwa – Europejski Fundusz Rybacki (EFR). Zadaniem wszystkich unijnych instrumentów finansowych jest wspieranie restrukturyzacji i modernizacji gospodarek krajów członkowskich. W ten sposób wpływa się na zwiększenie spójności ekonomicznej i społecznej Wspólnoty. Fundusze kierowane są do tych sektorów gospodarki i regionów, które bez dodatkowej pomocy finansowej nie są w stanie dorównać do średniego poziomu ekonomicznego całej Unii<sup>3</sup>. Polityka strukturalna i poszczególne instrumenty finansowe mają pomóc władzom centralnym i regionalnym słabiej rozwiniętych regionów w rozwiązaniu ich najważniejszych problemów gospodarczych. Polityka ta realizowana jest za pomocą pięciu zasad: subsydiarności (pomocniczości), koncentracji, programowania wieloletniego, partnerstwa oraz dodatkowości<sup>4</sup>.

Polityka strukturalna (regionalna) Unii Europejskiej zakłada osiągnięcie gospodarczej i społecznej spójności na obszarze całej zjednoczonej Europy; jej celem jest zmniejszenie nierówności gospodarczych i społecznych pomiędzy najbiedniejszymi a najbogatszymi jej regionami<sup>5</sup>. Termin „polityka strukturalna” występuje często jako synonim pojęcia „poli-

---

<sup>1</sup> Dr Łukasz Bartkowiak, Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Poznaniu.

<sup>2</sup> Inaczej: Fundusz Kohezyjny (Cohesion Fund).

<sup>3</sup> E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, *Unia Europejska – integracja Polski z UE*, Warszawa 1997, s. 354–356.

<sup>4</sup> Ministerstwo Gospodarki i Pracy, *Ogólne zasady wdrażania funduszy strukturalnych w Polsce – podręcznik*, Warszawa 2004.

<sup>5</sup> M. Ciepielewska, *Komisja Europejska określa prawne podstawy realizacji Agendy 2000*, „Wspólnoty Europejskie” 1998/4, s. 7–8.

tyka regionalna”. Wymienność stosowania tych dwóch terminów wynika z faktu, iż ponad 90% środków przeznaczanych przez Unię Europejską na politykę strukturalną związanych jest z potrzebami regionalnymi. Sytuacja ta powoduje, że wspomniane pojęcia bardzo często używane są zamiennie<sup>6</sup>.

Realizowana przede wszystkim przez Komisję Europejską polityka strukturalna opiera się na zasadzie współfinansowania i partnerstwa ze strony władz centralnych i regionalnych poszczególnych państw członkowskich. Unia zapewnia wsparcie finansowe dla projektów podejmowanych w tych krajach oraz ukierunkowuje ich działania na rzecz harmonijnej integracji z korzyścią dla całej Wspólnoty. Działania te mają doprowadzić do zniwelowania różnic w poziomie życia ludności, rozwoju gospodarczego państw i regionów oraz w infrastrukturze regionalnej i na rynku pracy<sup>7</sup>.

Polska miała styczność ze środkami pomocowymi zjednoczonej Europy praktycznie od momentu rozpoczęcia przemian gospodarczych. Perspektywa członkostwa w Unii Europejskiej i możliwość skorzystania z programów przedakcesyjnych, a od 1 maja 2004 r. z unijnych funduszy strukturalnych, w tym unijnej pomocy skierowanej do sektora małych i średnich przedsiębiorstw, stała się szansą na poprawę polskiej pozycji na arenie międzynarodowej<sup>8</sup>. Środki przyznawane naszemu państwu początkowo pochodziły z trzech funduszy przedakcesyjnych: PHARE (Program Pomocy Polsce i Węgrom w Restrukturyzacji Gospodarki<sup>9</sup>), ISPA (Instrument Przedakcesyjnej Polityki Strukturalnej<sup>10</sup>) i SAPARD (Przedakcesyjny Instrument Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich<sup>11</sup>)<sup>12</sup>.

Pierwszym przedakcesyjnym programem wsparcia był program PHARE. Był to najważniejszy program bezzwrotnej pomocy Unii Europejskiej dla krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Utworzony w 1989 r. w celu wsparcia przemian gospodarczych i ustrojowych w Polsce i na Węgrzech, został następnie rozszerzony na pozostałe kraje Europy Środkowo-Wschodniej. W 1997 r. na podstawie decyzji Komisji Europejskiej został przekształcony w instrument pomocy przedakcesyjnej i skierowany do wszystkich państw kandydujących. Środki w ramach programu PHARE przeznaczone były m.in. na:

- wzrost działalności sektora produkcyjnego (działania ukierunkowane na pomoc w różnicowaniu gospodarki, rozwój sektora prywatnego, restrukturyzację i modernizację przemysłu i usług),
- wzmocnienie potencjału ludzkiego (wsparcie dla wzrostu zatrudnienia, rozwoju przedsiębiorczości, poprawy zdolności adaptacyjnych firm i ich pracowników oraz wyrównywania szans na rynku pracy),
- poprawę infrastruktury związanej z prowadzeniem działalności gospodarczej (wsparcie projektów infrastrukturalnych sprzyjających bezpośrednio wzrostowi ak-

<sup>6</sup> J. Szlachta, *Polityka regionalna i Fundusze Strukturalne – perspektywa unijna*, [w:] *Znaczenie funduszy pomocowych Unii Europejskiej dla Polski*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000, s. 27–42.

<sup>7</sup> Ministerstwo Gospodarki i Pracy, *Ogólne zasady...*

<sup>8</sup> J. Długosz, *Środki unijne i poręczenia kredytowe jako instrumenty wspierania małej i średniej przedsiębiorczości na terenie województwa warmińsko-mazurskiego*, [w:] *Fundusze pomocowe Unii Europejskiej – doświadczenia i perspektywy*, red. M. Sapała-Gazda, Warszawa 2007, s. 57.

<sup>9</sup> Poland and Hungary Assistance for Reconstructing of their Economies.

<sup>10</sup> Instrument for Structural Policies for Pre-Accession.

<sup>11</sup> Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development.

<sup>12</sup> J. Kotlińska, *Zagraniczne źródła finansowania inwestycji komunalnych w dużych miastach*, [w:] *Fundusze pomocowe Unii Europejskiej – doświadczenia i perspektywy*, red. M. Sapała-Gazda, Warszawa 2007, s. 131–133.

tywności sektora produkcyjnego i poprawie warunków prowadzenia działalności gospodarczej na szczeblu lokalnym).

Największym programem przedakcesyjnej pomocy był program ISPA, który został utworzony przez Radę Unii Europejskiej na mocy rozporządzenia 1267/1999 z 21 czerwca 1999 r. Podstawowym celem programu było wsparcie spójności gospodarczej i społecznej poprzez współfinansowanie dużych projektów inwestycyjnych w sektorze środowiska i transportu. Zasady działania ISPA nawiązywały do działającego w Unii Europejskiej Funduszu Spójności. Projekty realizowane w ramach programu musiały być wystarczająco duże, aby ich realizacja wywarła znaczący wpływ w priorytetowych obszarach. Stąd całościowy koszt przedsięwzięcia z założenia nie mógł być niższy niż 5 mln euro.

Trzecim programem przedakcesyjnym był program SAPARD, utworzony na mocy rozporządzenia Rady Unii Europejskiej 1268/1999 z 21 czerwca 1999 r. Środki finansowe z tego funduszu miały pomóc w stymulowaniu rozwoju obszarów wiejskich, ułatwić proces integracji sektora rolnego krajów kandydujących z Unią Europejską przez dostosowanie tego sektora do standardów i wymagań unijnych oraz płynne włączenie tych krajów w system Wspólnej Polityki Rolnej.

Sektor polskich przedsiębiorstw w okresie przedakcesyjnym został objęty unijną pomocą w postaci wielu programów, wśród których najbardziej istotnymi były: „Program Rozwoju Przedsiębiorstw” (4,44 mln euro), „Program Rozwoju i Tworzenia Przedsiębiorstw” (3,34 mln euro), „Technologie Informatyczne dla Przedsiębiorstw” (1,79 mln euro), „Fundusz Dotacji Inwestycyjnych” (18,68 mln euro) oraz „Innowacje i Technologie dla Rozwoju Przedsiębiorstw” (9,33 mln euro). Każdy z programów oferował w swoim zakresie pomoc innego rodzaju. Jedne ukierunkowane były na doradztwo, inne na szkolenia i doradztwo, a jeszcze inne na rozwój technologiczny przedsiębiorstwa<sup>13</sup>. Środki finansowe wyasygnowane w okresie przedakcesyjnym przede wszystkim poprzez program PHARE były tylko niewielkim wsparciem w porównaniu z funduszami, które czekały na polskich przedsiębiorców w momencie akcesji.

Kierunki i wysokość wsparcia finansowego z funduszy strukturalnych na realizację zamierzeń rozwojowych w Polsce w latach 2004–2006 określił dokument „Podstawy Wsparcia Wspólnoty” (PWW). Zgodnie z tym dokumentem wdrożono w Polsce Sektorowe Programy Operacyjne (SPO), w ramach których beneficjenci mogli ubiegać się o dofinansowanie ze środków unijnych. Do przedsiębiorstw skierowano dwa programy: Sektorowy Program Operacyjny „Wzrostu Konkurencyjności Przedsiębiorstw” (SPO WKP) oraz Sektorowy Program Operacyjny „Rozwój Zasobów Ludzkich” (SPO RZL). O dofinansowanie ze środków unijnych przedsiębiorcy mogli się również ubiegać w ramach „Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR), który zarządzany był na poziomie krajowym, ale wdrażany w systemie zdecentralizowanym na poziomie poszczególnych województw.

Największym wsparciem finansowym dysponował program ukierunkowany na inwestycje, tj. SPO WKP, działanie 2.3 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”. Program ten z alokacją w wysokości 359,03 mln euro współfinansował projekty w zakresie zakupu maszyn i urządzeń, uruchomienia środków trwałych oraz zakupu nieruchomości. Obok działania 2.3 znacznymi środkami dysponowały także dwa inne programy w ramach SPO WKP:

<sup>13</sup> J. Prystrom, *Unijne dotacje jako motor rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości w Polsce*, [w:] *Fundusze pomocowe Unii Europejskiej – doświadczenia i perspektywy*, red. M. Sapała-Gazda, Warszawa 2007, s. 64.

- działanie 2.2 „Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw”, poddziałanie 2.2.1 „Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji” z alokacją w wysokości 264,3 mln euro. W tym działaniu dotacje kierowane były na udział w zagranicznych targach, na przedsięwzięcia związane z ochroną środowiska, działalnością produkcyjną lub usługową oraz parki przemysłowe i inkubatory technologiczne.
- działanie 2.4 „Wsparcie dla przedsięwzięć w zakresie dostosowywania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środowiska” z alokacją w wysokości 207,17 mln euro. W tym działaniu dotacje kierowane były na inwestycje, które chronią środowisko i dostosowują przedsiębiorstwa do unijnych wymogów ochrony środowiska.

Wszystkie trzy programy obejmowały działania ukierunkowane przede wszystkim na inwestycje. Ważnym programem było również działanie 1.3 „Tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju firm” z alokacją w wysokości 169,157 mln euro. W tym działaniu wspierano tworzenie parków przemysłowych (wykorzystujących infrastrukturę restrukturyzowanych lub likwidowanych przedsiębiorstw), parków naukowo-technologicznych oraz inkubatorów technologicznych<sup>14</sup>.

Wyniki wielu badań przeprowadzonych wśród beneficjentów projektów unijnych wskazały, że zdecydowana większość przedsiębiorstw uważała część programów unijnych, w tym przede wszystkim programy związane z dofinansowaniem usług doradczych i szkoleń, za niepotrzebne. Większość firm wskazywała, że znacznie bardziej przydatne byłyby granty inwestycyjne i nisko oprocentowane pożyczki na innowacyjne przedsięwzięcia<sup>15</sup>. Należy jednak podkreślić, że pomimo wielu barier biurokratycznych i prawnych przedsiębiorcy skutecznie ubiegali się o wsparcie ze środków unijnych w latach 2004–2006.

Nowa perspektywa finansowa na lata 2007–2013 jest kontynuacją realizowanej przez zjednoczoną Europę polityki strukturalnej, której głównym celem jest udzielanie pomocy w zmniejszaniu gospodarczych i społecznych dysproporcji rozwojowych regionów. W obecnym okresie programowania ograniczono do trzech liczbę celów polityki strukturalnej, pozostawiając jednak jako najważniejszy cel konwergencję państw członkowskich i regionów poprzez wspieranie wzrostu gospodarczego i tworzenie nowych miejsc pracy na terenie obszarów, których PKB *per capita* jest poniżej 75% średniej UE<sup>16</sup>.

Najważniejszym dokumentem określającym kierunki rozwoju Polski w najbliższych latach przy współdziałaniu środków pomocowych Unii Europejskiej jest „Strategia Rozwoju Kraju na lata 2007–2015”, przyjęta przez Radę Ministrów 29 listopada 2006 r. Głównym celem rozwojowym jest podniesienie poziomu i jakości życia mieszkańców Polski. Polska w 2015 r. ma być krajem o wysokim poziomie i jakości życia mieszkańców oraz silnej i konkurencyjnej gospodarce, zdolnej do tworzenia nowych miejsc pracy<sup>17</sup>. Strategię rozwoju przedsiębiorczości obrazuje priorytet „Wzrost konkurencyjności i innowacyjności gospodarki”. Nowa Strategia zakłada znaczące podwyższenie konkurencyjności zarówno przedsiębiorstw, jak i regionów, niezbędne dla osiągnięcia wysokiego, trwałego

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 65–66. Zob. szerzej: *Sektorowy Program Operacyjny „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw” na lata 2004–2006*, Warszawa 1 VII 2004.

<sup>15</sup> K. Niklewicz, *Eurofundusze dzielcie inaczej*, <http://serwisy.gazeta.pl/metroon/1,0,2611530.html>, III 2005.

<sup>16</sup> M. Grewiński, *Europejski Fundusz Społeczny jako instrument integracji społecznej Unii Europejskiej*, Warszawa 2002, s. 236–237.

<sup>17</sup> *Strategia Rozwoju Kraju 2007–2015*, Warszawa XI 2006, s. 24.



wzrostu gospodarczego kraju i wzrostu zatrudnienia oraz zamożności jego obywateli. Tworzone będą warunki dla pobudzenia i wykorzystania wewnętrznych źródeł wzrostu, dla rozwoju przedsiębiorczości i podnoszenia poziomu technologicznego gospodarki. Jednym z koniecznych warunków osiągnięcia założonych celów jest wzrost nakładów na badania i rozwój<sup>18</sup>.

Dokumentem określającym kierunki i wysokość wsparcia finansowego ze strony funduszy strukturalnych na realizację zamierzeń rozwojowych w Polsce w latach 2007–2013 jest „Narodowa Strategia Spójności” („Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia”), zatwierdzona decyzją Komisji Europejskiej 7 maja 2007 r. „Narodowa Strategia Spójności” to dokument strategiczny określający priorytety i obszary wykorzystania oraz system wdrażania Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności w Polsce w ramach budżetu UE na lata 2007–2013. Celem strategicznym wskazanym przez ten dokument jest tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej. Cel ten osiągany będzie poprzez realizację horyzontalnych celów szczegółowych, m.in. podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora wytwórczego o wysokiej wartości dodanej, oraz rozwój sektora usług. Łączna suma środków zaangażowanych w realizację „Narodowej Strategii Spójności” w latach 2007–2013 wyniesie około 85,56 mld euro. Z tej sumy 67,3 mld euro będzie pochodziło z budżetu Unii Europejskiej, 11,86 mld euro z krajowych środków publicznych (w tym ok. 5,93 mld euro z budżetu państwa), natomiast 6,4 mld euro zostanie zaangażowane przez podmioty prywatne. Wydatki w ramach polityki spójności będą koordynowane z wydatkami przeznaczonymi na instrumenty finansowe Wspólnej Polityki Rolnej oraz Wspólnej Polityki Rybackiej, a także programy europejskie w sferze wzmocnienia konkurencyjności. Łączna suma środków włączona w realizację działań rozwojowych, których głównym elementem będzie „Narodowa Strategia Spójności”, wyniesie łącznie ponad 107,9 mld euro, w tym 85,56 mld euro pochodzić będzie z budżetu Unii Europejskiej. Szczegółowy podział funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w Polsce w układzie poszczególnych programów operacyjnych kształtuje się w następujący sposób: Program Operacyjny „Infrastruktura i Środowisko” – 41,3% całości środków (27,8 mld euro), 16 Regionalnych Programów Operacyjnych – 23,8% (15,9 mld euro), Program Operacyjny „Kapitał Ludzki” – 14,4% (9,7 mld euro), Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka” – 12,3% (8,3 mld euro).

Najważniejszym programem skierowanym do przedsiębiorstw jest obecnie Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka” (PO IG). 1 października 2007 r. Komisja Europejska podjęła decyzję nr K (2007) 4562 w sprawie przyjęcia Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka” w ramach pomocy wspólnotowej ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego objętego celem „konwergencja”. 2 października 2007 r. ówczesna komisarz ds. polityki regionalnej Danuta Hübner podpisała decyzję Komisji Europejskiej przyjmującą program do realizacji. 30 października 2007 r. Rada Ministrów podjęła uchwałę w sprawie przyjęcia programu<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> Ibidem, s.28.

<sup>19</sup> Komunikat Ministra Rozwoju Regionalnego z 22 listopada 2007 r. o podjęciu przez Komisję Europejską decyzji zatwierdzającej Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka” 2007–2013.

Celem głównym PO IG jest rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa. Interwencja w ramach programu obejmuje zarówno bezpośrednie wsparcie dla innowacyjności przedsiębiorstw, instytucji otoczenia biznesu oraz jednostek naukowych świadczących przedsiębiorstwom usługi o wysokiej jakości, jak i wzrost konkurencyjności polskiej nauki, zwiększenie jej roli w rozwoju gospodarczym, zwiększenie udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym, tworzenie trwałych i lepszych miejsc pracy, wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce oraz wsparcie systemowe zapewniające rozwój środowiska instytucjonalnego innowacyjnych przedsiębiorstw. W ramach programu wspierane są działania z zakresu innowacyjności produktowej, procesowej, marketingowej i organizacyjnej, które w sposób bezpośredni lub pośredni przyczyniają się do powstawania i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw<sup>20</sup>.

Instytucją zarządzającą (IZ)<sup>21</sup> PO IG jest Ministerstwo Rozwoju Regionalnego. Oprócz IZ są również instytucje, które pośredniczą w realizacji programu – tzw. instytucje pośredniczące (IP)<sup>22</sup>: Ministerstwo Gospodarki, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji<sup>23</sup>.

„Innowacyjna Gospodarka” jest programem w największym stopniu wpisującym się w realizację odnowionej w 2005 r. Strategii Lizbońskiej. Wspierane są projekty innowacyjne co najmniej w skali kraju lub na poziomie międzynarodowym. Natomiast projekty innowacyjne w skali regionu wspierane są w ramach 16 Regionalnych Programów Operacyjnych i Programu Operacyjnego „Rozwój Polski Wschodniej”. Należy podkreślić, że PO IG nie jest kontynuacją realizowanego w latach 2004–2006 Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw”. Przedsiębiorcy, którzy zamierzają realizować inwestycje o charakterze zbliżonym do tych, które realizowane były w ramach cieszącego się ogromną popularnością działania 2.3 SPO WKP, mogą uzyskać wsparcie w ramach jednego z 16 RPO funkcjonującego w ich województwie. Uzpełnieniem działań bezpośrednio skierowanych do przedsiębiorców jest wsparcie systemowe dla sieci instytucji otoczenia biznesu oraz innowacyjnych instytucji okołobiznesowych (parków technologicznych, inkubatorów technologicznych, centrów zaawansowanych technologii). W ramach PO IG projekty realizowane są przez przedsiębiorstwa, w tym małe i średnie, instytucje otoczenia biznesu oraz ich sieci, wysoko specjalistyczne ośrodki innowacyjności, jednostki naukowo-badawcze oraz jednostki administracji centralnej<sup>24</sup>.

Początek okresu kwalifikowalności wydatków<sup>25</sup> ponoszonych przez przedsiębiorców to 1 stycznia 2007 r, natomiast koniec okresu kwalifikowalności wydatków na potrzeby rozliczenia z Komisją Europejską wyznaczono na 31 grudnia 2015 r. Ocena kwalifikowalności projektu, a więc możliwości jego współfinansowania ze środków unijnych, jest dokonywana na etapie wyboru i oceny wniosku o dofinansowanie i polega na sprawdze-

<sup>20</sup> Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka” 2007–2013, Warszawa 1 X 2007, s. 84–138.

<sup>21</sup> Instytucje zarządzające są odpowiedzialne za przygotowanie i realizację poszczególnych programów. Dla programów krajowych instytucje zarządzające zlokalizowane są w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego, a dla regionalnych – w Urzędach Marszałkowskich poszczególnych województw.

<sup>22</sup> Instytucje pośredniczące są odpowiedzialne za zarządzanie i wdrażanie poszczególnych priorytetów programów operacyjnych.

<sup>23</sup> Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka”, *loc. cit.*

<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 105–138.

<sup>25</sup> Wydatki kwalifikowalne – wydatki, które zostaną zrefundowane ze środków funduszy strukturalnych.

niu, czy przedstawiony projekt może stanowić przedmiot współfinansowania w ramach PO IG (tj. przede wszystkim, czy jest zgodny z celami programu, czy wnioskodawca jest uprawniony do złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach danego działania i czy projekt jest zgodny z polityką UE). Fakt, że dany projekt kwalifikuje się do wsparcia, nie oznacza jeszcze, że wszystkie wydatki poniesione podczas realizacji tego projektu będą uznane za kwalifikowalne. Wnioskodawcy powinni w ramach przygotowywanych projektów określić zarówno wydatki kwalifikujące się do objęcia wsparciem (kwalifikowalne), jak również wydatki niekwalifikowalne. Potwierdzenie wysokości planowanych do poniesienia wydatków kwalifikowalnych następuje dopiero w umowie o dofinansowanie, zawieranej z beneficjentem<sup>26</sup>. Dofinansowany projekt musi także zachować tzw. trwałość<sup>27</sup> przez okres 5 lat. Kwalifikowalność poniesionych wydatków oceniana jest poprzez weryfikację przedstawianych przez beneficjenta opłaconych faktur, innych dokumentów o równoważnej wartości dowodowej lub innych dowodów potwierdzających poniesienie wydatku zaakceptowanych przez instytucję zarządzającą. Należy także podkreślić, że zgodnie z art. 7, ust. 1, lit. d rozporządzenia Rady UE 1080/2006 podatek od towarów i usług (VAT<sup>28</sup>) może stać się wydatkiem kwalifikowalnym tylko wtedy, gdy został rzeczywiście i ostatecznie poniesiony przez beneficjenta. VAT podlegający odzyskaniu w jakikolwiek sposób nie jest uważany za kwalifikowalny, nawet jeśli nie został faktycznie odzyskany przez beneficjenta, a jedynie zaistniała taka możliwość, wskazana w przepisach prawa. W takim przypadku VAT zawsze będzie wydatkiem niekwalifikowalnym. Beneficjenci są zobowiązani zadeklarować we wniosku o dofinansowanie, czy będą mogli odliczyć poniesiony koszt podatku VAT. Jednocześnie zobowiązują się do zwrotu zrefundowanej w ramach projektu części poniesionego podatku VAT, jeżeli zaistnieją przesłanki umożliwiające odzyskanie lub odliczenie tego podatku<sup>29</sup>. Ważną kwestią w przyznawaniu dofinansowania ze środków pomocowych Unii Europejskiej są również reguły odnoszące się do pomocy publicznej. Podstawowe zasady w tym zakresie zawarte zostały w artykule 107 „Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej”, który określa, czym jest pomoc publiczna oraz wprowadza generalny zakaz jej udzielania. Zgodnie z definicją zawartą w traktacie: „Z zastrzeżeniem innych postanowień przewidzianych w Traktatach, wszelka pomoc przyznawana przez Państwo Członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiejkolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów, jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między Państwami Członkowskimi”<sup>30</sup>.

Na realizację Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka” na lata 2007–2013 przeznaczono ponad 9,7 mld euro. Ze środków Unii Europejskiej będzie pochodziło 8,3 mld euro (wg średniego kursu Europejskiego Banku Centralnego z 28 stycznia 2010 r., dla

<sup>26</sup> Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Wytyczne w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka” 2007–2013*, Warszawa 9 IV 2009, s. 9–10.

<sup>27</sup> Trwałość projektu – niepoddanie projektu tzw. znaczącej modyfikacji, mającej wpływ na charakter lub warunki jego realizacji lub powodującej uzyskanie nieuzasadnionej korzyści przez przedsiębiorstwo lub podmiot publiczny.

<sup>28</sup> Podatek VAT jest uznawany za wydatek kwalifikowalny wyłącznie w sytuacji, gdy status prawny beneficjenta końcowego nie uprawnia go do ubiegania się o zwrot tego podatku.

<sup>29</sup> Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Wytyczne w zakresie...*, s. 10–16.

<sup>30</sup> Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, art. 107 (DzU UE C 115/47 z 9 maja 2008 r.).

1 euro = 4,0705 zł, kwota 8,3 mld euro stanowi 33,58 mld złotych). W przeciwieństwie do PO „Infrastruktura i środowisko”, alokacja finansowa programu „Innowacyjna Gospodarka” jest przeznaczona w większości na pulę konkursową. Szansę na dofinansowanie mają projekty, które wpisują się w cele programu i w jak największym stopniu spełniają kryteria wskaźnikowe opracowane szczegółowo dla każdego działania<sup>31</sup>.

Według stanu na 5 lutego 2010 r. instytucja zarządzająca PO IG zatwierdziła 4116 projektów na łączną kwotę 21,9 mld zł, co stanowi 55,41% alokacji, podpisano 3012 umów na kwotę dofinansowania 18,49 mld zł, co stanowi 46,78% alokacji, wypłacono zaliczki na projekty w wysokości 896,45 mln zł, a płatności na rzecz beneficjentów wyniosły 1 548,04 mln zł, Instytucja zarządzająca poświadczyła wydatki w kwocie 1 614,54 mln zł, do Komisji Europejskiej certyfikowano 1 614,54 mln zł. W ramach programu „Innowacyjna Gospodarka” realizowane są obecnie 134 projekty kluczowe (118 z listy podstawowej, 16 z listy rezerwowej), z czego podpisano 114 preumów, w tym 75 umów o dofinansowanie<sup>32</sup>.

Diagnoza sytuacji sektora gospodarki w Polsce pomimo rosnącego udziału zaawansowanych technologicznie produktów w strukturze eksportu oraz dużego potencjału przedsiębiorczości wskazuje na jego bardzo niską innowacyjność<sup>33</sup>. Tymczasem cechą determinującą zdolność gospodarek współczesnych państw i regionów do utrzymania konkurencyjności w perspektywie długoterminowej jest zdolność do tworzenia i absorpcji innowacji<sup>34</sup>. Uzupełnieniem działań bezpośrednio skierowanych na podnoszenie innowacyjności przedsiębiorstw jest tworzenie korzystnych warunków dla ich rozwoju poprzez wspieranie instytucji otoczenia biznesu, dzięki którym możliwe będzie zwiększenie dostępności usług wspierających przedsiębiorczość i innowacje, jak również położenie nacisku na wzrost współpracy sektora przedsiębiorstw z nauką i ukierunkowanie badań na ich wykorzystanie w gospodarce. Dla wzmocnienia potencjału przedsiębiorstw i współpracy między nimi realizowane są działania z zakresu powstawania i rozwoju powiązań kooperacyjnych wśród przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami a instytucjami otoczenia biznesu, w tym jednostkami naukowymi. Działania te mają sprzyjać tworzeniu, transferowi i dyfuzji nowych rozwiązań, a tym samym przyczynić się do podnoszenia konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw<sup>35</sup>.

Wsparcie finansowe przedsiębiorców w krajach Unii Europejskiej odbywa się w sposób różnorodny, na kilku płaszczyznach – zarówno w dziedzinie finansowej, jak i administracyjnej. Obok takich krajów, jak Francja i Hiszpania, gdzie stosowane są różnego rodzaju programy wsparcia tego sektora, są też i takie, jak na przykład Szwecja, w której

<sup>31</sup> Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka”, 2007–2013, Warszawa 12 VI 2009.

<sup>32</sup> Źródło: <http://www.poig.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx>

<sup>33</sup> Poprzez innowacyjność należy rozumieć zdolność i motywację przedsiębiorstw do ustawicznego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce wyników prac badawczych i rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków. Innowacyjność oznacza również doskonalenie i rozwój istniejących technologii produkcyjnych, eksploatacyjnych i dotyczących sfery usług, wprowadzanie nowych rozwiązań w organizacji i zarządzaniu oraz doskonalenie i rozwój infrastruktury, zwłaszcza dotyczącej gromadzenia, przetwarzania i udostępniania informacji.

<sup>34</sup> *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013*, Warszawa 2007, s. 68–69.

<sup>35</sup> *Ibidem*, s. 68–69.

wyznaje się zasadę nieingerowania administracji w funkcjonowanie rynku<sup>36</sup>. W przypadku polskich przedsiębiorstw należy zauważyć, że beneficjenci poszczególnych programów operacyjnych napotykać na spore bariery administracyjno-prawne oraz niezbyt przejrzyste zasady wyłączenia z możliwości ubiegania się o dofinansowanie. Niejasne reguły bardzo często zniechęcają przedsiębiorców do ubiegania się o „darmowe” środki finansowe Unii Europejskiej, które w gruncie rzeczy powodują konieczność zaangażowania przez przedsiębiorców dużych nakładów pracy, a także nakładów finansowych na obsługę wniosku i rozliczenie projektu. Często zadania te są zlecane zewnętrznym podmiotom, co oczywiście zwiększa koszty beneficjenta. Przedsiębiorcy w wielu przypadkach wybierają łatwiejsze, choć droższe formy uzyskania środków na rozwój typu kredyt, pożyczka czy leasing. Nie zmienia to jednak faktu, że środki pomocowe zjednoczonej Europy są istotnym zastrzykiem wsparcia finansowego, bez którego rozwój i konkurencyjność polskiego sektora przedsiębiorczości byłyby znacznie bardziej utrudnione.

#### LITERATURA

- [1] Ciepielewska, M., *Komisja Europejska określa prawne podstawy realizacji Agendy 2000*, „Wspólnoty Europejskie” 1998/4.
- [2] Długosz, J., *Środki unijne i poręczenia kredytowe jako instrumenty wspierania małej i średniej przedsiębiorczości na terenie województwa warmińsko-mazurskiego*, [w:] *Fundusze pomocowe Unii Europejskiej – doświadczenia i perspektywy*, red. M. Sapała-Gazda, Warszawa 2007.
- [3] Grewiński, M., *Europejski Fundusz Społeczny jako instrument integracji socjalnej Unii Europejskiej*, Warszawa 2002.
- [4] Kawecka-Wyrzykowska, E.; Synowiec, E., *Unia Europejska – integracja Polski z UE*, Warszawa 1997.
- [5] Kotlińska, J., *Zagraniczne źródła finansowania inwestycji komunalnych w dużych miastach*, [w:] *Fundusze pomocowe Unii Europejskiej – doświadczenia i perspektywy*, red. M. Sapała-Gazda, Warszawa 2007.
- [6] Ministerstwo Gospodarki i Pracy, *Ogólne zasady wdrażania funduszy strukturalnych w Polsce – podręcznik*, Warszawa 2004.
- [7] Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Wytyczne w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013*, Warszawa 9 IV 2009.
- [8] *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013*, Warszawa 2007.
- [9] Niklewicz K., *Eurofundusze dzielcie inaczej*, <http://serwisy.gazeta.pl/metroon/1,0,2611530.html>, III 2005.
- [10] *Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka” 2007–2013*, Warszawa 1 X 2007.
- [11] Prystrom, J., *Unijne dotacje jako motor rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości w Polsce*, [w:] *Fundusze pomocowe Unii Europejskiej – doświadczenia i perspektywy*, red. M. Sapała-Gazda, Warszawa 2007.
- [12] *Sektorowy Program Operacyjny „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw na lata 2004–2006”*, Warszawa 1 VII 2004.
- [13] *Strategia Rozwoju Kraju 2007–2015*, Warszawa XI 2006.

---

<sup>36</sup> J. Długosz, *Środki unijne i poręczenia kredytowe jako instrumenty wspierania małej i średniej przedsiębiorczości na terenie województwa warmińsko-mazurskiego*, [w:] *Fundusze pomocowe...*, op. cit., s. 56.

- 
- [14] *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka”, 2007–2013*, Warszawa 12 czerwca 2009.
- [15] Szlachta J., *Polityka regionalna i Fundusze Strukturalne-perspektywa unijna*, [w:] *Znaczenie funduszy pomocowych Unii Europejskiej dla Polski*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000.
- [16] Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 115/47 z 9 maja 2008.

### **EUROPEAN FUNDS IN DEVELOPMENT OF POLISH ENTERPRISES**

Structural policy of European Union implies attainment of economic and social cohesion across an united Europe. One of the objectives of European Union policy is care for the balanced development of regions and reducing the economic and social disparities between the poorest and the richest regions, including support for business development. European funds, which in recent years have been available for Polish entrepreneurs, have become one of the main engines of growth of our economy.

**Jerzy BARUK<sup>1</sup>**

## **SKŁONNOŚĆ OBYWATELI UNII EUROPEJSKIEJ DO ZAMIANY WYROBÓW DOTYCHCZAS UŻYWANYCH NA INNOWACYJNE**

W artykule autor omawia wyniki badań empirycznych przeprowadzonych wśród obywateli Unii Europejskiej. Celem tych badań było poznanie skłonności respondentów do zamiany dotychczas używanych wyrobów lub usług na innowacyjne. Wyniki badań przedstawiono w trzech przekrojach: 1) terytorialnym – Unii Europejskiej jako całości i krajów członkowskich, 2) według struktury społeczno-demograficznej respondentów, 3) według typologii postaw w stosunku do innowacji. Z badań wynika, że cena innowacji jest istotnym czynnikiem w procesie decyzyjnym większości obywateli UE.

### **1. WPROWADZENIE**

Powszechnie wiadomo, że systemowe tworzenie i wdrażanie innowacji ma podstawowe znaczenie dla wzrostu gospodarczego, rozwoju społeczeństw i wzrostu dobrobytu<sup>2</sup>. Wraz z upływem czasu zmieniał się charakter i krajobraz innowacji oraz podejście do zarządzania tą formą działalności człowieka. Dzisiaj panuje przekonanie, że innowacje są kluczowe dla wzrostu produkcji, jej jakości, wydajności pracy, poziomu życia społeczeństw itp.<sup>3</sup> Przemianom zachodzącym w gospodarce światowej towarzyszą zmiany w procesach tworzenia i wdrażania innowacji, w procesach zarządzania innowacjami i przez innowacje. Narastająca globalizacja poszerza dostęp podmiotów gospodarczych do informacji oraz nowych rynków, prowadzi do nasilenia międzynarodowej konkurencji, a także do powstania nowych form organizacyjnych ułatwiających zarządzanie globalnym łańcuchem dostaw. Zmienia się też sposób postrzegania wiedzy, coraz powszechniej traktowanej jako główny czynnik wzrostu gospodarczego i generowania innowacji<sup>4</sup>. W świadomości decydentów pojawia się potrzeba systemowego wspierania innowacji, które to wsparcie zależy od dobrego zrozumienia istoty procesu innowacyjnego, działalności badawczo-rozwojowej, traktowanej jako źródło wiedzy dla procesów innowacyjnych, wzajemnych oddziaływań między aktorami tego procesu, zorganizowanych przepływów wiedzy w procesie innowacyjnym między jego uczestnikami, rozwiązań strukturalnych, w których procesy innowacyj-

<sup>1</sup> Dr inż. Jerzy Baruk, Zakład Zarządzania, Instytut Zarządzania, Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie.

<sup>2</sup> Jak wynika z badań empirycznych przeprowadzonych w 2008 r. przez McKinsey Company wśród 1075 przedstawicieli kadry kierowniczej wyższego szczebla przedsiębiorstw różnych branż i regionów geograficznych, 27% badanych stwierdziło, że firma zawdzięcza innowacjom mniej niż 15% rocznego wzrostu w ostatnich pięciu latach, 29% respondentów oceniło ten wzrost na 16–30%, 15% kierowników – na 31–45%, 7% z nich – na 46–60% i 8% ankietowanych – na ponad 60%. V. Chan, C. Musso, V. Shankar et al., *Assessing Innovation Metrics: McKinsey Global Survey Results*, „The McKinsey Quarterly” XI 2008 – za: *Ocena mierników organizacji – „The McKinsey Quarterly”*, red. G. Aniszewska, „Przegląd Organizacji” 2009.1, s. 48.

<sup>3</sup> *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, OECD–Eurostat, Warszawa 2008, s. 12.

<sup>4</sup> *Science, Technology and Innovation in Europe*, Eurostat, European Communities, Luxembourg 2006, s. 1.

ne przebiegają, środków finansowych niezbędnych do prowadzenia badań i przekształcania ich wyników na innowacje itp.<sup>5</sup>

Każda innowacja, zwłaszcza produktowa<sup>6</sup>, ma sens ekonomiczny, jeżeli znajduje nabywców. Popyt na innowacje zależy od wielu czynników. Jednym z nich jest siła nabywczą społeczeństwa i poszczególnych jego jednostek. Ona bowiem w znacznym stopniu kształtuje stosunek potencjalnych klientów do innowacji pojawiających się na rynku. Niewątpliwie stosunek obywateli do innowacji i ich skłonność do nabywania nowości nie są gruntownie zbadane, mimo że posiadają istotny wpływ na decyzje zarządów przedsiębiorstw o uruchamianiu procesów tworzenia innowacji, ich realizowania i komercjalizacji. Głównie chodzi tu o minimalizację ryzyka towarzyszącego działalności innowacyjnej, związanego z umieszczeniem na rynku nowości, którą zainteresowanie może być ograniczone z różnych powodów. Cenne są zatem każde badania przybliżające postawy potencjalnych nabywców innowacji. Do takich badań należą również badania przeprowadzone przez Directorate-General for Enterprise and Industry na próbie blisko 30 tys. obywateli Unii Europejskiej (UE). Celem tych badań była ocena postaw Europejczyków wobec innowacji. Jedno z zadanych im pytań brzmiało: „Czy byłbyś skłonny zamienić dotychczas wykorzystywany wyrób (lub usługę) na innowacyjny?”

- 1) nawet jeśli jest on znacznie droższy,
- 2) tylko jeśli jest on nieznacznie droższy,
- 3) tylko jeśli kosztowałby tyle samo, co dotychczas stosowany,
- 4) nigdy nie kupiłbym innowacyjnego wyrobu lub usługi,
- 5) nie wiem”<sup>7</sup>.

Celem publikacji jest omówienie:

- 1) wyników tych badań, które mogą stanowić ważne źródło informacji w procesach decyzyjnych dotyczących kształtowania innowacyjnych postaw potencjalnych klientów z jednej strony, z drugiej zaś – kształtowania polityki innowacji, dochodowej i edukacyjnej,
- 2) skłonności Polaków do zamiany używanych wyrobów na innowacyjne w kontekście średnich wyników w UE.

## **2. SKŁONNOŚĆ RESPONDENTÓW DO ZAMIANY UŻYWANYCH WYROBÓW NA INNOWACYJNE**

Odpowiedzi uzyskane na postawione we wstępie pytanie przedstawiono w tabeli 1. Wynika z niej, że 82% badanych byłoby skłonnych zamienić dotychczas wykorzystywany wyrób lub usługę na innowacyjny. Przeciwnego zdania był co dziesiąty respondent. Skłonność badanych do zamiany znanych wyrobów na innowacyjne nie jest bezwarunkowa. Czynnikiem ograniczającym była cena. Po uwzględnieniu tego czynnika na zamianę dotychczas używanych wyrobów lub usług na innowacyjne, nawet gdyby one były znacznie droższe, zdecydowałoby się tylko 6% badanych w UE. 31% respondentów zdecydowałoby się na taką zamianę tylko wtedy, gdyby innowacje były nieznacznie droższe od dotychczas używanych wyrobów lub usług. Jeszcze ostrzej kryterium cenowe potraktowało 45% bada-

<sup>5</sup> J. Baruk, *Zarządzanie wiedzą i innowacjami*, Adam Marszałek, Toruń 2006.

<sup>6</sup> J. Baruk, *Istota innowacji. Podatność społeczeństw na innowacje*, „Marketing i Rynek” 2009/3, s. 13.

<sup>7</sup> European Commission, *Population Innovation Readiness: Special Eurobarometer 236 / Wave 63.4, August 2005*, [http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded\\_documents/EB634ReportEnterprisePopInnovationEN19102005.pdf](http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded_documents/EB634ReportEnterprisePopInnovationEN19102005.pdf), s. 14.



nych obywateli UE. Ta grupa osób nabyłaby innowacje tylko wtedy, kiedy kosztowałyby tyle samo, co dotychczas używane wyroby lub usługi.

Tabela 1. Skłonność respondentów do zamiany dotychczas używanego wyrobu lub usługi na innowacyjne – ocena własna badanych

Wyszczególnienie	Liczba badanych	Byłbym skłonny zamienić	Możliwe odpowiedzi				
			Tak, nawet jeśli jest on znacznie droższy	Tylko jeśli jest on nieznacznie droższy	Tylko jeśli koszty byłyby, co dotychczasowy	Nigdy	Nie wiem /Brak odpowiedzi
% odpowiedzi							
<b>Unia Europejska – 27UE</b>	<b>24801</b>	<b>82</b>	<b>6</b>	<b>31</b>	<b>45</b>	<b>11</b>	<b>7</b>
Państwa starej Unii Europejskiej – 15UE:							
Holandia	1006	90	7	41	42	7	3
Finlandia	1024	88	4	37	47	11	1
Szwecja	1024	87	7	48	32	7	6
Belgia	1000	86	6	34	46	12	2
Włochy	1004	86	12	33	41	9	5
Wielka Brytania	1347	85	7	38	40	9	6
Francja	1012	83	4	32	47	12	5
Luksemburg	504	83	9	40	34	11	6
Dania	1051	83	8	34	41	11	6
Niemcy	1520	82	4	27	51	13	5
Austria	1000	81	3	25	53	8	11
Grecja	1000	79	6	26	47	16	4
Irlandia	1006	78	4	32	42	8	14
Hiszpania	1024	74	7	29	38	12	14
Portugalia	1005	73	2	15	56	13	14
Nowe państwa członkowskie							
Słowacja	1108	91	10	37	44	4	5
Czechy	1083	91	5	38	48	4	5
Słowenia	1045	91	7	44	40	6	3
Węgry	1014	86	4	31	51	6	8
Malta	500	85	11	40	34	9	6
Estonia	1001	84	7	34	43	7	9
Łotwa	1015	81	5	30	46	13	6
Cypr	505	80	9	28	43	18	2
<b>Polska</b>	<b>1000</b>	<b>80</b>	<b>4</b>	<b>26</b>	<b>50</b>	<b>12</b>	<b>8</b>
Litwa	1003	80	4	23	53	9	11
Rumunia	1004	78	10	34	34	4	18
Bułgaria	1018	74	5	20	49	9	17

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Population Innovation Readiness: Special Eurobarometer 236 / Wave 63.4, August 2005*, s. 35.

W poszczególnych państwach członkowskich opinie te były niekiedy znacznie różniące się od średniej dla UE. Największy odsetek entuzjastów innowacji zanotowano:

- 1) wśród starych państw członkowskich (15UE): w Holandii (90% odpowiadających), w Finlandii (88%) i w Szwecji (87%);
- 2) wśród nowych państw członkowskich: w Słowacji, w Czechach i w Słowenii (91% odpowiadających).

Wyniki powyżej średniej dla UE zanotowano jeszcze w Belgii, Włoszech i na Węgrzech (86% odpowiadających), na Malcie i w Wielkiej Brytanii (85%), w Estonii (84%), we Francji, w Luksemburgu i w Danii (83%). Na przeciwnym końcu skali znalazła się Portugalia (73%), Bułgaria i Hiszpania (74%).

Generalnie, w każdym kraju członkowskim dominowały postawy proinnowacyjne, jednak skłonność do zamiany dotychczasowych wyrobów lub usług na innowacyjne tonują ograniczenia cenowe. Decyzje o nabyciu innowacji bez względu na ich cenę podjęłyby tylko 12% badanych Włochów, 11% Maltańczyków i po 10% Słowaków i Rumunów. Wyniki wyższe od średniej dla UE uzyskano jeszcze w Luksemburgu, na Cyprze (9%), w Danii (8%), w Holandii, Szwecji, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Słowenii, Estonii (7%). W pozostałych krajach wyniki były jeszcze gorsze; szczególnie dotyczy to Portugalczków, wśród których tylko dwóch na dziesięciu byłoby skłonnych zamienić dotychczasowe wyroby na innowacyjne bez względu na cenę. Podobnego zdania było 3% Austriaków oraz 4% Finów, Francuzów, Niemców, Irlandczyków, Węgrów, Litwinów i Polaków.

Znacznie większy odsetek respondentów zdecydowałby się na zamianę dotychczasowych wyrobów lub usług na innowacyjne tylko wtedy, gdyby były nieznacznie droższe. W tym przekroju wyniki również były znacznie zróżnicowane: od 48% respondentów ze Szwecji przez 44% ze Słowenii, 41% z Holandii, 40% z Luksemburga i Malty aż po 15% respondentów z Portugalii. W tej płaszczyźnie rozważań wyniki wyższe od średniej dla UE zanotowano jeszcze w Wielkiej Brytanii, Finlandii, Czechach, Słowacji, Belgii, Danii, Estonii, Rumunii, Włoszech, Francji, Irlandii.

Największy odsetek badanych zdecydowałby się na zamianę dotychczas używanych wyrobów lub usług na innowacyjne tylko wtedy, gdyby te ostatnie kosztowały tyle samo, co dotychczasowe. Najwięcej takich opinii zanotowano w Portugalii (56%), w Austrii i na Litwie (53%), w Niemczech i na Węgrzech (51%). Najmniej tego rodzaju odpowiedzi zanotowano w Szwecji (32%) oraz w Luksemburgu, na Malcie i w Rumunii (34%).

Jak już wspomniano, średnio 11% respondentów w UE było zdania, że nigdy nie zamieniłoby dotychczas używanego wyrobu lub usługi na innowacyjne. Jednak w poszczególnych krajach częstotliwość takich odpowiedzi była zróżnicowana. Najczęściej pojawiała się wśród Cypryjczyków (18% odpowiadających), Greków (16%), Niemców, Portugalczków i Łotyszów (13%). Najmniej pesymistów zanotowano wśród Słowaków, Czechów i Rumunów (4%).

Co można powiedzieć o Polakach? Jaka jest ich skłonność do zamiany dotychczas używanych wyrobów lub usług na innowacyjne? Zapewne nie są oni zbyt silnie nastawieni na pozyskiwanie innowacji. Wprawdzie 80% respondentów (o 2% mniej niż średnia dla UE) byłoby skłonnych zamienić dotychczas używane wyroby na innowacyjne, jednak takich, którzy uczyniliby to bez względu na cenę nowego wyrobu lub usługi było tylko 4%, tj. mniej o dwa punkty procentowe niż wynosi średnia dla UE. Jest to jeden z najniższych wyników wśród państw europejskich. Gorsze wyniki zanotowano tylko w Portugalii i Austrii. Znacznie większy odsetek Polaków byłby skłonny zamienić dotychczas używane wyroby na innowacyjne pod warunkiem, że byłyby one nieznacznie droższe od dotychczasowych. Taką opinię

wyraziło 26% respondentów z Polski, czyli o pięć punktów procentowych mniej w porównaniu ze średnią dla UE. Największy odsetek Polaków zamieniłby dotychczas używane wyroby lub usługi na innowacyjne wtedy, gdyby ich cena nie przekraczała ceny wyrobów dotychczas używanych. Tego zdania był co drugi respondent z Polski, to jest o pięć punktów procentowych więcej niż średnio w UE. Również większy od średniej dla UE był odsetek Polaków, którzy nigdy nie zamieniliby dotychczas używanych wyrobów lub usług na innowacyjne. Plasuje to Polskę na szóstej pozycji na równi z Belgią, Francją, Hiszpanią. Wyniki gorsze zanotowano jedynie wśród Cypryjczyków, Greków, Portugalczyków i Łotyszów.

### **3. POSTAWY RESPONDENTÓW WOBEC INNOWACJI WEDŁUG STRUKTURY SPOŁECZNO-DEMOGRAFICZNEJ**

Przedstawiona struktura odpowiedzi dotyczy UE jako całości oraz poszczególnych państw członkowskich. Interesujące jest również spojrzenie na odpowiedzi prezentowane według struktury społeczno-demograficznej badanych. Jak wynika z tabeli 2, skłonność do zamiany dotychczas używanego wyrobu lub usługi na innowacyjny odpowiednik zmienia się wraz z płcią, wiekiem badanych, wiekiem zakończenia edukacji, strukturą gospodarstwa domowego, zawodem czy też miejscem zamieszkania.

Generalnie, mężczyźni są bardziej otwarci na innowacje w porównaniu z kobietami, bowiem 86% badanych byłoby skłonnych zamienić dotychczas używane wyroby lub usługi na innowacyjne, podczas gdy wśród kobiet takich odpowiedzi było o pięć punktów procentowych mniej. Ośmiu na stu mężczyzn uczyniłoby to bez względu na cenę, wśród kobiet taką deklarację złożyło pięć respondentek na sto. 35% mężczyzn i tylko 29% kobiet zrobiłoby to pod warunkiem nieznacznie wyższej ceny na innowacyjny wyrób lub usługę. Odwrotna sytuacja miała miejsce w przypadku ceny innowacyjnego wyrobu lub usługi kształtującej się na dotychczasowym poziomie. Na takich warunkach na zamianę zdecydowałoby się 47% badanych kobiet i mniej o 4 punkty procentowe mężczyzn. Również większy odsetek (13%) kobiet nigdy nie zamieniłby wyrobu tradycyjnego na innowacyjny. Wśród mężczyzn taką opinię podzielało tylko 8% odpowiadających, a więc o pięć punktów procentowych mniej w porównaniu z kobietami.

Po uwzględnieniu wieku badanych pojawia się prawidłowość polegająca na tym, że wraz ze wzrostem wieku badanych zmniejszał się odsetek osób pozytywnie nastawionych do zamiany dotychczas używanych wyrobów lub usług na innowacyjne: od 91% w grupie wiekowej 15–24 lat do 72% w grupie wiekowej 55 lat i więcej. Jednak osób skłonnych do takiej zamiany bez żadnych warunków cenowych nie było zbyt wiele. Tylko ośmiu na stu badanych w wieku od 15 do 39 lat wyrażało gotowość do nabycia innowacji nawet wtedy, gdyby była znacznie droższa. Wśród najstarszej grupy wiekowej taką deklarację złożyło zaledwie 4 respondentów na sto, a więc o 50% mniej niż w dwóch pierwszych grupach wiekowych.

Zdecydowanie większy odsetek badanych obywateli dokonałby zamiany używanego wyrobu lub usługi na innowacyjny tylko wtedy, gdyby kosztował nieznacznie więcej. Taką deklarację częściej składali ludzie młodzi (40% odpowiadających), najrzadziej osoby najstarsze (22%).

Tabela 2. Skłonność respondentów do zamiany dotychczas używanego wyrobu lub usługi na innowacyjne – ocena własna badanych według struktury społeczno-demograficznej

Wyszczególnienie	Liczba badanych	Był- bym skłon- ny za- mienić	Możliwe odpowiedzi				
			Tak na- wet jeś- li jest on zna- cznie droższy	Tylko jeśli jest on niezna- cznie droższy	Tylko jeśli kosztował- by tyle co dotychcza- sowy	Nig- dy	Nie wiem /Brak odpo- wiedzi
Unia Europejska – 27UE	24801	82	6	31	45	11	7
Płeć:							
- mężczyźni	11960	86	8	35	43	8	6
- kobiety	12841	81	5	29	47	13	6
Wiek:							
- od 15 do 24 lat	3783	91	8	40	43	4	5
- od 25 do 39 lat	6583	89	8	37	44	6	5
- od 40 do 54 lat	6338	86	6	33	47	8	6
- 55 lat i więcej	8094	72	4	22	46	19	9
Wiek zakończenia edukacji:							
- 15 lat	6023	72	5	18	49	19	9
- 16-19 lat	9515	86	6	33	47	9	5
- 20 lat i więcej	6282	88	7	40	41	7	5
- nadal uczy się	2548	91	7	41	43	4	5
Struktura gospodarstwa domowego:							
- 1 osoba	4746	76	5	26	45	16	8
- 2 osoby	7485	80	5	31	44	12	8
- 3 osoby	4751	86	7	34	45	8	6
- 4 osoby i więcej	7814	87	7	34	46	7	6
Zawód respondentów:							
- praca na własny rachunek							
- kierownicy	2073	87	10	38	39	7	6
- inni urzędnicy	2565	90	8	44	38	6	4
- pracownicy fizyczni	2756	91	7	39	45	4	5
- osoby niepracujące	4878	86	6	30	50	8	6
- bezrobotni	2375	75	5	24	46	15	10
- emeryci	1687	84	4	28	52	10	6
- studenci	5919	71	4	22	45	20	9
Miejsce zamieszkania:							
- wieś							
- małe i średnie miasto	8486	82	6	29	47	12	6
- duże miasto	10158	84	7	32	45	10	6
	6121	85	6	35	44	8	7

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Population Innovation Readiness: Special Eurobarometer 236/ Wave 63.4, August 2005*, s. 36.

Na zamianę dotychczas używanego wyrobu lub usługi na innowacyjne pod warunkiem, że kosztowałyby tyle samo, co dotychczas wykorzystywane, zdecydowałoby się 43% respondentów w wieku od 15 do 24 lat i o cztery punkty procentowe więcej osób w wieku od 40 do 54 lat. Wyraźnie widać, że cena staje się dominującym czynnikiem kształtującym stosunek badanych do nabywania innowacji bez względu na wiek respondentów. Charakterystyczny dla tej grupy badanych jest zwiększający się wraz z wiekiem odsetek osób, które nigdy nie zdecydowałyby się na dokonanie takiej zamiany: od 4% dla najmłodszej grupy wiekowej do 19% dla najstarszej.

Podobne tendencje pojawiają się przy rozpatrywaniu wyników pod kątem wieku zakończenia edukacji przez respondentów. W grupie osób kończących kształcenie w wieku 15 lat, 72% badanych byłoby skłonnych dokonać zamiany dotychczas używanych wyrobów lub usług na innowacyjne. Odsetek ten wzrastał wraz z wiekiem zakończenia edukacji, dochodząc do 91% w grupie osób nadal uczących się. Można więc przyjąć, że długość procesu kształcenia pozytywnie wpływa na stosunek ludzi do innowacji. W grupie kończących edukację w wieku 15 lat tylko pięciu badanych na stu zamieniłoby dotychczas używane wyroby na innowacyjne nawet wówczas, gdyby były znacznie droższe. Wśród osób nadal uczących się takich odpowiedzi było o dwa punkty procentowe więcej. Wyraźna zależność między skłonnością do zamiany dotychczas używanych wyrobów na innowacyjne a wiekiem zakończenia edukacji ujawnia się po uwzględnieniu warunku, jakim jest nieznaczny wzrost ceny innowacji. W takich okolicznościach na zamianę zdecydowałoby się 18 respondentów na stu kończących edukację w wieku 15 lat i aż 41 na stu nadal uczących się.

Jednak największy odsetek badanych dokonałby takiej zamiany pod warunkiem, że innowacja kosztowałaby tyle samo, co dotychczas używany wyrób lub usługa. Takiej odpowiedzi udzieliło 49% badanych kończących edukację w wieku 15 lat i 43% nadal uczących się. Charakterystyczny dla tego przekroju badanych jest wysoki odsetek osób kończących edukację w wieku 15 lat, które nigdy nie zamieniłyby dotychczas używanego wyrobu na innowacyjny (19%). W grupie osób nadal uczących się takich odpowiedzi było zaledwie 4%.

Przy uwzględnieniu kryterium struktury gospodarstwa domowego ujawnia się narastająca skłonność do zamiany wraz ze wzrostem liczby osób znajdujących się w gospodarstwie domowym. 76% badanych należących do gospodarstwa jednoosobowego byłoby skłonnych dokonać takiej zamiany, ale w gospodarstwie czteroosobowym i liczniejszym takich odpowiedzi było o 11 punktów procentowych więcej. Podobne tendencje dotyczyły częstotliwości odpowiedzi w zależności od ceny innowacji. Jeżeli innowacja byłaby znacznie droższa od dotąd używanego wyrobu, 5% badanych z gospodarstw jednoosobowych byłoby skłonnych do takiej zamiany i o 2 punkty procentowe więcej w grupie gospodarstw czteroosobowych i liczniejszych. Jeżeli innowacja byłaby nieznacznie droższa od dotąd używanego wyrobu, nabyłoby ją 26% badanych z gospodarstw jednoosobowych i o 8 punktów procentowych więcej z gospodarstw czteroosobowych i liczniejszych. Jeżeli natomiast innowacja kosztowałaby tyle samo, co dotychczas używany wyrób, najczęściej byłaby kupowana przez osoby należące do gospodarstw czteroosobowych i liczniejszych (46% odpowiadających), najrzadziej przez osoby z gospodarstw dwuosobowych (44% odpowiadających). Nigdy takiej zamiany nie dokonałoby 16% osób z gospodarstw jednoosobowych i 7% z gospodarstw czteroosobowych i liczniejszych. Generalnie wraz ze wzrostem liczności gospodarstwa domowego maleje odsetek osób, które nigdy nie dokonałyby takiej zamiany.

Gdy uwzględnić zawód respondentów, największą skłonnością do zamiany wyrobu na innowacyjny wykazują się urzędnicy i studenci (91% odpowiadających) w przeciwieństwie do emerytów (71%) i osób niepracujących (75%). Osoby pracujące na własny rachunek

decydowałyby się na taką zamianę nieco częściej niż w pozostałych grupach zawodowych respondentów, niezależnie od ceny innowacji. Takiej odpowiedzi udzielił wśród nich co dziesiąty badany. W grupie bezrobotnych i emerytów tę samą decyzję podjęłoby czterech na stu badanych. Znacznie większy odsetek osób zamieniłby dotychczas używany wyrób na innowacyjny pod warunkiem, że byłby nieznacznie droższy. Taką opinię najczęściej wyrażali kierownicy (44% odpowiadających) i studenci (41%). Na przeciwnym końcu skali znaleźli się emeryci (22%) i osoby niepracujące (24%). Na odpowiedź, że zamiany dokonano by jedynie wtedy, gdyby innowacja kosztowała tyle samo, co dotychczas używany wyrób, najczęściej decydowali się bezrobotni (52%) i pracownicy fizyczni (50%) w przeciwieństwie do kierowników (38%) i pracujących na własny rachunek (39%). W grupie osób, które nigdy nie dokonałyby takiej zamiany, najczęściej reprezentowani byli emeryci i osoby niepracujące (odpowiednio 20% i 15%), najrzadziej urzędnicy i studenci (po 4%) oraz kierownicy i pracujący na własny rachunek (odpowiednio 6% i 7%).

Stosunek respondentów do zamiany dotychczas używanych wyrobów lub usług na innowacyjne nie różnił się zbyt wiele w zależności od miejsca zamieszkania. Nieznacznie więcej entuzjastów zamiany zanotowano w dużych miastach (85% badanych), podczas gdy na wsi było ich 82%. Skłonnych do zamiany dotychczas używanych wyrobów na innowacyjne, nawet gdyby były znacznie droższe, znalazło się tyle samo na wsi, co i w dużych miastach (po 6% badanych). Jeżeli innowacja kosztowałaby nieznacznie drożej, częściej byłaby nabywana przez mieszkańców dużych miast (35%) w przeciwieństwie do mieszkańców wsi (29%). Odwrotne proporcje dotyczą sytuacji, gdyby innowacja kosztowała tyle samo co dotychczas używany wyrób. Wtedy częściej byłaby nabywana przez mieszkańców wsi (47%) niż dużych miast (44%). Mieszkańcy wsi częściej też decydowali się na odpowiedź, że nigdy nie dokonaliby zamiany dotychczas używanego wyrobu na innowacyjny (12%) w porównaniu z mieszkańcami dużych miast (8%).

Ze względu na częstotliwość wskazywanych odpowiedzi można zaprezentować następującą ich strukturę:

- 1) najczęściej dokonano by zamiany dotychczas używanego wyrobu lub usługi na innowacyjny, gdyby jego cena nie zwiększała się,
- 2) na drugim miejscu znalazły się osoby zdolne do zamiany pod warunkiem nieznacznego wzrostu cen na innowacje,
- 3) trzecią grupę stanowią osoby, które nigdy nie zamieniłyby dotychczas używanego wyrobu na innowacyjny,
- 4) najmniej liczną grupę, nie przekraczającą 10%, stanowiły osoby, dla których cena innowacji nie odgrywa istotnej roli.

#### 4. PODSUMOWANIE

Jak podkreślają autorzy *Narodowych strategicznych ram odniesienia 2007–2013*, wyzwaniem o charakterze gospodarczym jest zwiększenie innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki, bowiem rozwój może zagwarantować jedynie budowanie przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa opierające swoją działalność na innowacjach. Podstawowym wyzwaniem staje się więc wyraźne podniesienie innowacyjności przedsiębiorstw poprzez wzmocnienie znaczenia innowacji w ich działalności oraz pobudzenie wzrostu nakładów inwestycyjnych<sup>8</sup>. W dokumencie tym pomija się ważny element syste-

<sup>8</sup> *Narodowe strategiczne ramy odniesienia 2007–2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007, s. 35.

mowej układanki, jakim jest umiejętność kształtowania popytowej strony innowacji. Tworzenie innowacji ma ekonomiczny sens wtedy, gdy autorzy tych innowacji – zwłaszcza produktowych – z dużym prawdopodobieństwem mogą określić wielkość popytu. Ten zaś zależy od wielu czynników, takich jak: w przypadku społeczeństwa siła nabywcza i kultura innowacyjna, a w przypadku poszczególnych jednostek kultura innowacyjna, mentalność, stosunek do innowacji, percepcja nowości pojawiających się na rynku oraz skłonność do ich szybkiego nabywania, nawet przy cenach znacznie wyższych w porównaniu z cenami produktów znanych na rynku i dotychczas używanych<sup>9</sup>. Okazuje się, że parametr ceny nie jest obojętny dla znacznej części obywateli UE (w tym Polski) przy podejmowaniu decyzji o zamianie dotychczas używanego wyrobu lub usługi na innowacyjne. Średnio w UE tylko sześciu badanych na stu dokonałoby takiej zamiany nie zważając na cenę innowacji. W poszczególnych krajach członkowskich odsetek takich odpowiedzi zmieniał się od 12% we Włoszech do 2% w Portugalii, co wskazuje, że cena innowacji stanowi barierę w powszechnym jej nabywaniu. Tezę tę potwierdza rosnący (do 31% średnio w UE) odsetek osób skłonnych do zamiany dotychczas używanych wyrobów lub usług na innowacyjne pod warunkiem, że cena innowacji byłaby nieznacznie wyższa od dotychczasowej. Taką opcję najczęściej wskazywali Szwedzi (48% odpowiadających), najrzadziej Portugalczycy (15% badanych). Najwięcej osób (średnio 45% w UE) zamieniałoby dotychczas używane wyroby lub usługi na innowacyjne, gdyby ich ceny nie różniły się. Najczęściej opcję tę wybierali mieszkańcy Portugalii (56% badanych), najrzadziej – Szwedzi (32% badanych).

Generalnie Portugalczycy charakteryzują się najniższym odsetkiem tych, którzy zamieniliby dotychczas używane wyroby lub usługi na:

- 1) znacznie droższe innowacyjne,
- 2) nieznacznie droższe innowacyjne,

oraz najwyższym odsetkiem tych, którzy dokonaliby takiej zamiany pod warunkiem utrzymania ceny na dotychczasowym poziomie.

Podobne tendencje charakteryzują Austriaków, Węgrów, Litwinów i Polaków. Obywatele tych państw silniej niż w przypadku pozostałych uzależniają swoje zainteresowanie innowacjami od strony dochodowej, co niewątpliwie stanowi barierę od popytowej strony działalności innowacyjnej. Jest to istotna konstatacja dla twórców polityki społecznej, a także dla zarządów przedsiębiorstw decydujących o podażowej stronie innowacji i o ich strukturze. Chodzi tu o przywiązywanie większej wagi do innowacji procesowych, organizacyjnych i marketingowych, kształtujących nie tylko jakościową stronę innowacji produktowych, ale także wpływających na poziom ich cen, które okazują się być istotnym instrumentem kształtowania skłonności obywateli do zamiany dotychczas używanych wyrobów lub usług na innowacyjne.

## LITERATURA

- [1] Chan, V.; Musso, C.; Shankar, V. (et al.), *Assessing Innovation Metrics: McKinsey Global Survey Results*, „The McKinsey Quarterly”, November 2008 – za: *Ocena mierników organizacji – „The McKinsey Quarterly”*, red. G. Aniszewska, „Przegląd Organizacji” 2009/1
- [2] Baruk, J., *Zarządzanie wiedzą i innowacjami*, Adam Marszałek, Toruń 2006

---

<sup>9</sup> J. Baruk, *Skłonność do nabywania nowości i innowacji*, „Problemy Jakości” 2009/5, s. 43.

- [3] Baruk, J., *Istota innowacji. Podatność społeczeństw na innowacje*, „Marketing i Rynek” 2009/3
- [4] Baruk, J., *Słowność do nabywania nowości i innowacji*, „Problemy Jakości” 2009/5
- [5] *Narodowe strategiczne ramy odniesienia 2007–2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007
- [6] *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, OECD–Eurostat, Warszawa 2008
- [7] European Commission, *Population Innovation Readiness: Special Eurobarometer 236 / Wave 63.4, August 2005*, [http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded\\_documents/EB634ReportEnterprisePopInnovationEN19102005.pdf](http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded_documents/EB634ReportEnterprisePopInnovationEN19102005.pdf)
- [8] *Science, Technology and Innovation in Europe*, Eurostat, European Communities, Luxembourg 2006

#### **WILLINGNESS OF THE EUROPEAN UNION CITIZENS TO REPLACE USED PRODUCTS WITH INNOVATIVE ONES**

The author discusses the results of empirical research conducted among citizens of the European Union. Its goal was to identify the respondents' willingness to replace products or services that they had already used by innovative ones. The results are presented: 1) territorially for the whole European Union and for the member countries, 2) according to the sociodemographic structure of respondents, 3) according to a typology of attitudes towards innovation. The analysis leads to the conclusion that the price of innovation constitutes an essential factor in the decision process for a majority of European Union citizens.



Magdalena BYCZKOWSKA<sup>1</sup>

## BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE A WZROST GOSPODARCZY KRAJU

Jednym z podstawowych czynników decydujących o dynamice gospodarczej współczesnych państw jest ilość i charakter inwestycji zagranicznych realizowanych w tych krajach, rozmiar tych inwestycji i ich efektywność. Wraz z przepływem inwestycji zagranicznych przemieszcza się wykwalifikowana kadra oraz wiedza marketingowa, technologiczna i organizacyjna. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są zatem swoistym pakietem produkcyjnym, gdzie kapitał nie jest czynnikiem dominującym, lecz współtowarzyszającym.

### 1. WPROWADZENIE

Ekspansja korporacji transnarodowych i przepływ inwestycji zagranicznych to istotne cechy coraz bardziej globalizującej się światowej gospodarki. Poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) to finalny skutek ekspansywności firm, jakości i wielkości ich zasobów, biznesowej wiedzy menedżerów o swoich możliwościach i o obcych rynkach, ale też warunków panujących w gospodarce światowej i stanu gospodarki kraju będącego obiektem zainteresowania inwestorów. Przepływ kapitału w formie inwestycji zagranicznych jest obok stabilności międzynarodowych rynków finansowych niebagatelnym uzupełnieniem międzynarodowych i narodowych działań na rzecz rozwoju. Wpływ BIZ na wzrost gospodarczy jest jednak heterogeniczny i zależy od wielu czynników.

Celem niniejszego artykułu jest określenie głównych determinant sprzyjających napływowi BIZ, analiza rozmieszczenia inwestycji zagranicznych, jak również ukazanie roli, jaką odgrywają bezpośrednie inwestycje zagraniczne w kształtowaniu wzrostu gospodarczego.

### 2. FORMY I WARUNKI NAPŁYWU ZAGRANICZNEGO KAPITAŁU

Przyjmując za podstawowe kryterium cel inwestowania, można w uproszczeniu przyjąć, że podmioty zagraniczne mogą dokonywać inwestycji w trzech kategoriach:

- *inwestycji bezpośrednich*, w przypadku których decydujący jest zamiar prowadzenia i osiągania zysków z działalności gospodarczej, będących z reguły inwestycjami długoterminowymi i mających materialny wyraz,
- *inwestycji portfelowych*, w zasadzie krótkoterminowych, których podstawowym celem jest realizacja zysków w obrocie głównie papierami wartościowymi i różnymi instrumentami pochodnymi na rynkach finansowych lub kapitałowych,
- *nabywania nieruchomości*, co wyodrębnione jest ze względu na specyfikę i co może być realizowane również w innych celach niż wymieniono powyżej.

Ewolucja w poszerzaniu istoty zagranicznych inwestycji bezpośrednich znalazła odbicie w literaturze ekonomicznej przedmiotu. Większość prezentowanych w niej definicji zagra-

---

<sup>1</sup> Dr Magdalena Byczkowska, Zakład Rachunkowości i Zarządzania Finansami, Instytut Zarządzania, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Gorzowie Wielkopolskim.

nicznych inwestycji bezpośrednich można podzielić na dwie grupy: *zjawiska finansowe* i *zjawiska realne*. Przykładem czysto realnego ujęcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest utożsamianie ich z pionowym lub poziomym rozszerzeniem przedsiębiorstwa poza granice macierzystego kraju. Jednak podejście to jest bardzo zawężone i często łączone z transnarodowymi korporacjami<sup>2</sup>.

W ujęciu finansowym BIZ definiowane są jako:

1) *forma międzynarodowego przepływu kapitału*, czyli zagranicznych inwestycji bezpośrednich powstających w odpowiedzi na różnicowanie stóp procentowych między krajem macierzystym inwestującego za granicą przedsiębiorstwa a krajem goszczącym, w którym wyższa stopa procentowa jest czynnikiem przyciągającym zagraniczny kapitał;

2) *zewnętrzne źródło finansowania gospodarki*, odzwierciedlane w bilansie płatniczym i ukazujące strumień kapitału zagranicznego zainwestowanego w ciągu roku w danym kraju;

3) *źródło finansowania transnarodowych korporacji*;

4) *lokata kapitału*<sup>3</sup>.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią bardzo atrakcyjną formę zewnętrznego finansowania – nie tylko dlatego, że dostarczają kapitału, ale także dlatego, że nie powodują wzrostu zagranicznego zadłużenia. Ponadto taka forma finansowania pociąga za sobą odpływ dewiz w postaci zysku i dywidend tylko wtedy, gdy powstałe w jej wyniku inwestycje są dochodowe. W przypadku korzystania z zagranicznej pożyczki musi być ona spłacona nawet wtedy, gdy wykorzystano ją na nierentowne inwestycje. Dodatkowo finansowanie za pomocą bezpośrednich inwestycji zagranicznych oznacza także podział ryzyka między inwestora a kraj lokaty, podczas gdy w przypadku korzystania z zagranicznej pożyczki całe ryzyko ponosi pożyczkobiorca<sup>4</sup>.

Powyższe definicje przedstawiają BIZ jako zjawisko makroekonomiczne. Istnieją w literaturze przedmiotu także przykłady traktowania BIZ w ujęciu mikroekonomicznym w odniesieniu do przedsiębiorstwa<sup>5</sup>. W tym przypadku BIZ to lokaty kapitału podejmowane z zamiarem uzyskania bezpośredniego wpływu na działalność przedsiębiorstwa, w które się inwestuje, albo dostarczenia nowych środków przedsiębiorstwu, w którym inwestor ma już znaczny udział<sup>6</sup>.

Warto również wspomnieć o grupie koncepcji, które wzbogacają BIZ o elementy kontroli i własności. W takim ujęciu BIZ podejmowane są w celu tworzenia i powiększania działających za granicą podmiotów gospodarczych, które są kontrolowane przez zagranicznego inwestora. Stopień tej kontroli jest różnicowany i zależy od tego, czy powstałe przedsiębiorstwo jest własnością inwestora w 100%, czy też w części (*joint venture* z mniejszościowym, równym lub większościowym udziałem). Przykładem może być trak-

<sup>2</sup> C. Kindleberger, *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, CT 1969, s. 1.

<sup>3</sup> M. Byczkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik kształtujący konkurencyjność regionu*, Szczecin 2006, s. 25.

<sup>4</sup> S.P. Krugman, *Growing World Trade: Causes and Consequences*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1995/1, s. 311.

<sup>5</sup> J.H. Dunning i J. Cantwell twierdzą, że BIZ są podstawowym źródłem finansowania transnarodowych korporacji, ujmując tę formę inwestycji w odniesieniu do przedsiębiorstwa, a więc w aspekcie mikroekonomicznym. J.H. Dunning, *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 117 (1981), s. 72; J. Cantwell, *The Relationship between International Trade and International Production*, [in:] *Surveys in International Trade*, ed. D. Grenway, L.A. Winters, Blackwell, Cambridge, MA 1993, s. 303.

<sup>6</sup> K. Przybylska, *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej*, WAE, Kraków 2001, s. 14.

towanie BIZ jako efektu działalności międzynarodowych organizacji przemysłowych, które w celu osiągnięcia korzyści pod egidą wspólnej własności i kontroli podejmują działalność gospodarczą w innych krajach. Kontrola ta sprowadza się do faktycznego decydowania przez macierzystą firmę o wykorzystaniu czynników wytwórczych zlokalizowanych za granicą<sup>7</sup>.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne plasowane są przede wszystkim w krajach, które spełniają przynajmniej kilka spośród następujących warunków:

- mają rozbudowaną infrastrukturę produkcyjną i społeczną, a w szczególności dostęp do morza, porty lotnicze, sprawny system łączności i transportu wewnętrznego,
- potrafią mobilizować wewnętrzne zasoby ludzkie i materialne do realizacji inwestycji towarzyszących przemieszczaniu zdolności produkcyjnych,
- ich gospodarki są powiązane z głównymi centrami przemysłowymi świata (USA, Japonią i Unią Europejską),
- dysponują tanią siłą roboczą o pożądanym poziomie kwalifikacji,
- związki zawodowe nie istnieją lub są biernym wykonawcą decyzji władz, a ich rola jest marginalna,
- posiadają względnie dobrze rozwiniętą sieć usług handlowych i finansowych,
- osiągnęły stosunkowo wysoki stopień urbanizacji,
- stworzyły dostatecznie duże i chłonne rynki wewnętrzne<sup>8</sup>.

Państwa importujące kapitał są tego świadome, toteż nie pozostają bierne, lecz – w miarę swoich możliwości – starają się na różne sposoby zachęcać potencjalnych inwestorów. Cierpiąc na niedobór rodzimego kapitału, rzadko występują w roli współinwestora, jeszcze rzadziej oferują wsparcie finansowe w innej formie (granty, subsydiowanie kredytów i pożyczek, gwarancje ubezpieczeniowe). Intratne kontrakty na zamówienia rządowe i władz terenowych są łączone z inwestycjami typu *offset* i *offshore*, a tam, gdzie istnieją specjalne strefy ekonomiczne, inwestorzy mogą liczyć na ulgi podatkowe i celne oraz możliwość przeprowadzania rozliczeń w obcych walutach. Przynosi to jednak większości krajów – za wyjątkiem państw azjatyckich w strefie Pacyfiku – skromne rezultaty ze względu na bardzo wysoką koncentrację bezpośrednich inwestycji w tych regionach świata, które mają szczególne znaczenie militarne, posiadają złoża ropy naftowej lub innych poszukiwanych surowców. Tym, co najbardziej przyciąga inwestorów, jest możliwość bezwzględnej eksploatacji miejscowej siły roboczej. Dlatego największy sukces na polu rywalizacji o BIZ osiągnęły kraje, w których łamane są prawa człowieka i gdzie obowiązuje drakońskie prawo pracy<sup>9</sup>.

### 3. BIZ W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

W ostatnich latach mamy do czynienia z nowym zjawiskiem, jakim jest dynamiczny wzrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz transgranicznych fuzji i przejęć z krajów rozwijających się. Skala tego zjawiska, jego zakres i formy oraz kierunki inwestowania wskazują, że można mówić o nowej fali globalizacji. Ten dynamiczny wzrost inwestycji z krajów rozwijających się w bogatych krajach rozwiniętych wymaga nowego

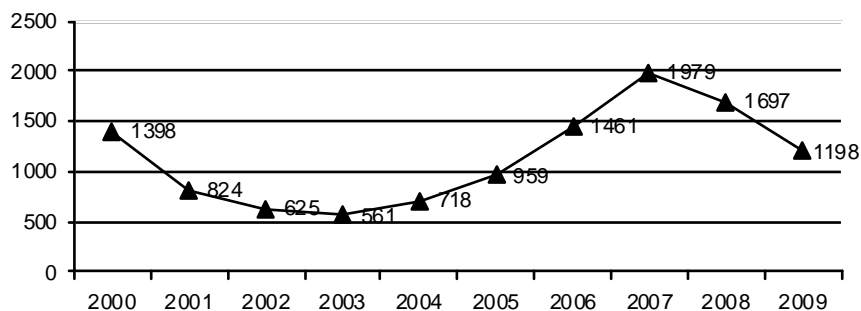
<sup>7</sup> J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996, s. 12.

<sup>8</sup> G. Ancypanowicz, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost polskiej gospodarki w okresie poakcesyjnym*. Materiał na konferencję prasową (26 V 2009), GUS, Departament Statystyki Finansów, Warszawa 2009, s. 14.

<sup>9</sup> *Ibidem*, s. 14.

spojrzenia na teorie rozwoju w kontekście globalnych uwarunkowań. Pokazuje, że globalizacja otworzyła też krajom słabiej rozwiniętym możliwości inwestowania i translokacji kapitałów przez internacjonalizację działalności gospodarczej. Niektóre kraje rozwijające się dzięki otwarciu gospodarki i integracji z globalnym rynkiem osiągnęły w ostatnich dekadach wysoki wzrost gospodarczy. W latach 90. były odbiorcami dużych inwestycji zagranicznych, co pozwoliło na przyspieszoną modernizację gospodarki i przyczyniło się do rozwoju krajowych firm. Kiedy firmy te osiągnęły sukces na rynku krajowym, nastąpiła dalsza liberalizacja rachunku kapitałowego i zniesienie wielu ograniczeń w podejmowaniu inwestycji za granicą. Kraje te starały się nadal przyciągać inwestycje zagraniczne, ale zdecydowały się też na znaczny wzrost zaangażowania poza swoimi granicami<sup>10</sup>.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są nie tylko źródłem kapitału inwestycyjnego uzupełniającego deficyt krajowych oszczędności, lecz przede wszystkim są ważnym czynnikiem podnoszącym tempo modernizacji gospodarki. Przyczyniają się do tworzenia nowych miejsc pracy, wzrostu wydajności pracy, są też źródłem napływu nowych technologii produkcji i technik zarządzania. Kapitał zagraniczny napływa na rynki, które gwarantują wysoką stopę zwrotu, tj. rynki krajów rozwiniętych i wschodzących. Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie charakteryzują się dużymi fluktuacjami. Po rekordowym roku 2000 zaobserwowano znaczny spadek napływu bezpośredniego kapitału, jednakże w roku 2003 ośrodki badawcze odnotowały zahamowanie tendencji spadkowej oraz nieznaczny wzrost inwestycji bezpośrednich. Od tego okresu w gospodarce światowej obserwować można cykliczny wzrost inwestycji zagranicznych. Jednak kryzys ekonomiczny wpłynął również na globalny obraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Według United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD – Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju) na skutek kryzysu finansowego szacowany napływ BIZ spadł z 1,7 bilionów dolarów w 2008 r. do poniżej 1,2 biliona w 2009 r. Wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie spodziewany jest w 2010 r., ożywienie nie będzie jednak wysokie. UNCTAD prognozuje, że globalny napływ BIZ w bieżącym roku wyniesie 1,4 biliona, ale już w 2011 r. zbliży się do 1,8 biliona dolarów.



Wykres 1. Przepływ globalnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych  
Źródło: UNCTAD, *World Investment Report*, Istanbul 2009.

<sup>10</sup> B. Liberska, *Wielkie zmiany na globalnym rynku*, „Rzeczpospolita” 22 III 2008.

Według rankingu przeprowadzonego przez UNCTAD, w skali globalnej krajami najatrakcyjniejszymi pod względem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w roku 2008 zostały Stany Zjednoczone, Francja oraz Chiny. Pełne zestawienie zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Kraje najatrakcyjniejsze pod względem napływu BIZ w 2008 r.

Lp.	Kraj	Miejsce 2007	Wartość w mld USD
1.	USA	1	316,1
2.	Francja	3	117,5
3.	Chiny	7	108,3
4.	UK	2	96,6
5.	Rosja	9	70,3
6.	Hiszpania	17	65,5
7.	Hongkong	10	63,0
8.	Belgia	5	59,7
9.	Australia	12	46,8
10.	Brazylia	14	45,1

Źródło: UNCTAD, *World Investment Report*, İstanbul 2009.

Warto wspomnieć, iż w Unii Europejskiej BIZ w 2008 r. zmniejszyły się o 40% w porównaniu do 2007 r., a ich wartość wyniosła 503 miliardy USD. Mimo że napływ BIZ do Polski w 2008 r. był o blisko 27% mniejszy niż w rekordowym 2007 r. (16,5 miliarda USD), przeważającą część BIZ w UE (77%) stanowiły zagraniczne inwestycje właśnie w Polsce, a także Rumunii, Czechach i Bułgarii. Według danych UNCTAD w Polsce w minionym roku zrealizowano 353 projekty typu *greenfield*, co stanowi 6,6% wszystkich projektów przeprowadzonych w Europie.

Największym źródłem inwestycji zagranicznych na świecie, mimo osiemnastoprocentowego spadku, pozostają Stany Zjednoczone. Znaczącymi inwestorami są również Francja i nowa na liście Japonia, która odnotowała 74% wzrostu swoich BIZ (tabela 2).

Tabela 2. Kraje stanowiące największe źródło BIZ w 2008 r.

Lp.	Kraj	Miejsce 2007	Wartość w mld USD
1.	USA	1	311,8
2.	Francja	3	220,1
3.	Niemcy	4	156,5
4.	Japonia	8	128,0
5.	UK	2	111,4
6.	Szwecja	12	86,3
7.	Kanada	10	77,7
8.	Hiszpania	5	77,3
9.	Belgia	6	68,3
10.	Hongkong	9	59,9

Źródło: UNCTAD, *World Investment Report*, İstanbul 2009.

Bez wątpienia kryzys ekonomiczny wpłynął na globalny obraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Spadek inwestycji w największym stopniu dotknął w 2008 r. kraje rozwinięte, gdzie wyniósł około jednej trzeciej. Natomiast w 2009 r. poważnie ucierpiały z tego powodu kraje biedne.

#### 4. WZROST GOSPODARCZY JAKO NASTĘPSTWO BIZ

Bardzo trudna jest dokładna ocena bezpośredniego wpływu BIZ na aktywność gospodarczą oraz procesy wzrostu gospodarczego. Możliwa jest jedynie ocena ich pośredniego wpływu poprzez oddziaływanie na poziom nowoczesności gospodarki, udział w prywatyzacji i restrukturyzacji, wpływ na bilans płatniczy oraz rynek pracy. Kraje przyjmujące inwestycje bezpośrednie mają wobec nich określone oczekiwania. Dotyczą one najczęściej uzupełnienia krajowych zasobów kapitałowych, unowocześnienia gospodarki, zwiększenia możliwości eksportowych, zmniejszenia bezrobocia oraz poprawy sytuacji słabiej rozwiniętych regionów<sup>11</sup>.

W niniejszym artykule zaprezentowano wpływ BIZ na koniunkturę polskiej gospodarki. W ocenie Urzędu Komisji Integracji Europejskiej członkostwo w UE przyczyniło się w istotny sposób do zwiększenia tempa wzrostu gospodarczego w Polsce<sup>12</sup>, a BIZ stały się ważnym czynnikiem wspierającym w Polsce wzrost, przyczyniając się także do zwiększenia konkurencyjności polskiej gospodarki<sup>13</sup>. Motorem wzrostu PKB był przede wszystkim popyt inwestycyjny (widoczny w szczególności w latach 2005–2006), a także konsumpcyjny. W przypadku zwiększonego popytu inwestycyjnego można było mówić o znacznym wzroście dynamiki nakładów na środki trwałe, który był wynikiem napływu BIZ w efekcie wzrostu zaufania inwestorów do rynku polskiego w kontekście akcesji. Istotnym czynnikiem wzrostu był również wzrost eksportu, choć jego dynamika spadała (z 14% w 2004 r. do 9,1% w 2007 r.), a jej osłabienie wynikało m. in. z umacniania złotego względem walut głównych partnerów handlowych Polski<sup>14</sup>. W okresie dobrej koniunktury, jaka panowała do końca 2007 r., w sektorze prywatnym powstało 2,1 mln miejsc pracy, w tym dzięki bezpośrednim inwestycjom zagranicznym – ok. 1,2 mln<sup>15</sup>. Składowe komponenty PKB oraz relację BIZ do PKB zaprezentowano w tabeli 3 i na wykresie 2.

Tabela 3. Dynamika niewyrównanego sezonowo PKB w Polsce

Komponenty	2006	2007	2008	2009
	okres roku poprzedniego = 100			
<b>PKB</b>	106,2	106,8	105	101,7
<b>popyt krajowy</b>				
<b>spożycie, w tym:</b>	105,2	104,6	106,3	102,0
<b>indywidualne</b>	105,0	104,9	105,9	102,3
<b>akumulacja brutto, w tym:</b>	116,1	124,3	102,9	89,2
<b>nakłady brutto na środki trwałe</b>	114,9	117,6	108,2	99,7
<b>eksport w mln euro</b>	87925,9	101838,7	116243,8	88702,8
<b>import w mln euro</b>	100784,1	120389,5	142447,9	96204,9

Źródło: Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju 2009, GUS, Warszawa 2009, s. 7.

Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na koniunkturę polegał głównie na tym, że pobudzały one aktywność inwestycyjną krajowych producentów, zarówno kooperujących, jak i konkurujących z firmami należącymi do zagranicznych właścicieli. Polskie przedsiębiorstwa pod groźbą upadłości bądź wrogiego przejęcia starały się nadać za

<sup>11</sup> W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, TNOiK, Toruń 2004, s. 72.

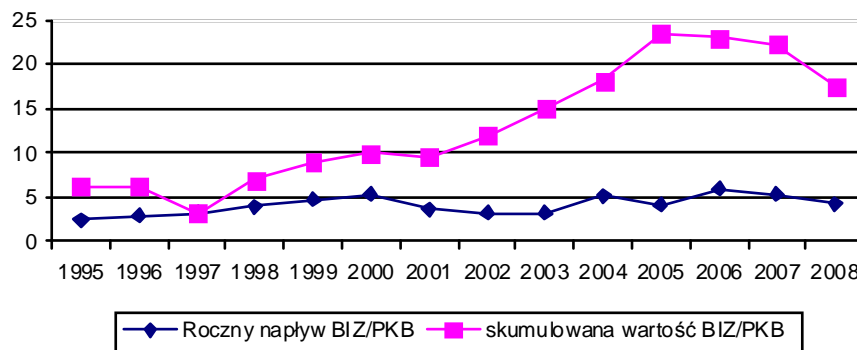
<sup>12</sup> *5 lat Polski w UE*, UKiE, Warszawa 2009, s. 16.

<sup>13</sup> *Ibidem*, s. 18.

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 35.

<sup>15</sup> B. Marczyk, *Firmy stworzyły ponad 2 mln miejsc pracy*, „Gazeta Prawna” 27 II 2008.

postępem technicznym, by w porę obniżyć koszty, poprawiać jakość i wzbogacać asortyment wyrobów. Sprostanie temu wyzwaniu pobudzało popyt inwestycyjny, wymagało bowiem instalowania przyjaznych środowisku naturalnemu materiało- i energooszczędnych linii produkcyjnych, zakupu najnowszych licencji i *know-how*. Dynamika produkcji sprzedanej przemysłu zaczęła powoli zwalniać od 2007 r., co było sygnałem nadchodzącego oziębienia koniunktury, jednak przez większą część następnego roku rentowność netto przedsiębiorstw utrzymywała się na wyrównanym poziomie (5% i dalej przeciętnie ok. 4,6% przez pierwsze trzy kwartały 2008 r.), a nastroje menedżerów cechował optymizm, do czasu gdy druga fala kryzysu finansowego wywołała w skali światowej wzrost awersji do ryzyka i dalsze ograniczanie akcji kredytowej<sup>16</sup>. Producenci zaczęli mieć trudności z utrzymaniem dynamiki produkcji sprzedanej na satysfakcjonującym poziomie, narastały trudności w dostępie do źródeł zasilania finansowego. Zahamowało to aktywność inwestycyjną, co przełożyło się na spowolnienie dynamiki wzrostu PKB, szczególnie w ostatnim kwartale minionego roku<sup>17</sup>.



Wykres 2. Relacja BIZ do PKB

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP i GUS.

Zanim światowy kryzys rzeczywiście dotarł do Polski, nagłaśniane przez media negatywne oceny perspektywy wzrostu sprzedaży, rewizje prognoz gospodarczych „w dół”, lęk przed przyszłością zapowiedzi zwolnień grupowych i zaostrzenie warunków dostępu do kredytu powstrzymywały menedżerów przed rozpoczynaniem nowych zadań inwestycyjnych, a nawet skłaniały niektórych do decyzji o zamrażaniu projektów w toku realizacji. Kontynuowane były przedsięwzięcia modernizujące majątek przedsiębiorstw, poprawiające zdolności konkurencyjne firm oraz remonty budynków, ale w skali zbyt małej dla podtrzymania ożywienia gospodarczego. Konsekwencją są dalsze rewizje prognoz makroekonomicznych „w dół”, obniżenie wpływów podatkowych i zapowiedź nowelizacji ustawy budżetowej na 2009 r. Pozytywny wpływ inwestorów zagranicznych polegał głównie na upowszechnianiu wzmacniających dyscyplinę i wydajność metod organizacji pracy i zarządzania personelem, które przejęli polscy przedsiębiorcy. Wzrost wydajności pracy łączył się jednak ze wzrostem wynagrodzeń, tym bardziej dynamicznym, że w czasie dobrej ko-

<sup>16</sup> G. Ancypanowicz, *Wpływ bezpośrednich...*, s. 23.

<sup>17</sup> *Ibidem*, s. 23-24.

niunktury wielu pracowników odeszło na wcześniejsze emerytury bądź wyemigrowało i zakłady pracy dotkliwie odczuwały niedobór siły roboczej. Wpływało to pozytywnie na dynamikę PKB, gdyż zwiększało popyt krajowy, ale negatywnie przełożyło się na eksport<sup>18</sup>.

## 5. PODSUMOWANIE

Rozmieszczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej jest zróżnicowane. Niewątpliwą przewagą w napływie kapitału zagranicznego mają gospodarki krajów rozwiniętych, dominując tym samym nad rynkami krajów wschodzących. Umiejscowienie inwestycji zagranicznych na tych rynkach umożliwia szybszy wzrost gospodarczy poprzez takie działania, jak nowe inwestycje, podniesienie poziomu konkurencyjności i innowacyjności czy modernizację aparatu wytwórczego. Inicjatywy te powodują, że na rynkach tych kumulują się pozytywne efekty napływu BIZ.

W odniesieniu do omawianego w niniejszym artykule wpływu BIZ na koniunkturę polskiej gospodarki ocena nie jest tak jednoznaczna. Rezultaty rozmieszczenia BIZ są zależne od wielu czynników i efekty – zarówno te osiągnięte przez gospodarkę jako całość, jak i te osiągnięte przez poszczególne przedsiębiorstwa – nie mogą być traktowane wyłącznie jako korzyść.

## LITERATURA

- [1] Ancypanowicz, G., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost polskiej gospodarki w okresie poakcesyjnym*. Materiał na konferencję prasową (26 V 2009), GUS, Departament Statystyki Finansów, Warszawa 2009.
- [2] Byczkowska, M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik kształtujący konkurencyjność regionu*, Szczecin 2006.
- [3] *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju 2009*, GUS, Warszawa 2009.
- [4] Kindleberger, C., *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Heaven, CT 1969.
- [5] Karaszewski, W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, TNOiK, Toruń 2004.
- [6] Krugman, S., *Growing World Trade: Causes and Consequences*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1995/1.
- [7] Liberska, B., *Wielkie zmiany na globalnym rynku*, „Rzeczpospolita” 22 III 2008.
- [8] Marczuk, B., *Firmy stworzyły ponad 2 mln miejsc pracy*, „Gazeta Prawna” 27 II 2008.
- [9] Przybylska, K., *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej*, WAE, Kraków 2001.
- [10] UNCTAD, *World Investment Report*, İstanbul 2009. [11] Witkowska, J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996.

---

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 25.



### **INFLUENCE OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS ON THE ECONOMIC GROWTH**

Foreign direct investment is of key importance to national economies. Such investment made by international corporations aim to take over the control on the region's economy. Foreign direct investment (FDI) used to be treated in a very controversial way by the host developing economies in the past. Today nobody denies its positive role in the development of host economies. FDI are the highest form of internationalisation and globalisation in the field of economic activity. Foreign direct investment is of key importance to national economies. Such investment made by international corporations aim to take over the control on the company activity, what is the focus of the working paper.

Jacek CHOTKOWSKI<sup>1</sup>

## KIERUNKI DOSKONALENIA INSTYTUCJI WSPOMAGAJĄCYCH ROZWÓJ GOSPODARCZY W POLSCE

Praca poświęcona jest prezentacji najważniejszych elementów otoczenia instytucjonalnego polskiej gospodarki. Rolę instytucji rozpatrywano na tle teoretycznych koncepcji nowej ekonomii instytucjonalnej. Określono kierunki doskonalenia instytucji warunkujące przyśpieszenie rozwoju gospodarczo-społecznego naszego kraju. Oprócz rozwoju mechanizmów rynku zwrócono uwagę w szczególności na sprzyjające przedsiębiorczości zmiany w zwyczajach nieformalnych, uproszczenie uregulowań prawnych i fiskalnych, usprawnienie administracji, kreowanie wzajemnego zaufania i wzmocnienie społeczeństwa obywatelskiego.

### 1. WPROWADZENIE

Na istotną rolę instytucji w rozwoju gospodarczym wskazywał już twórca ekonomii klasycznej Adam Smith, wyrażając pogląd, że mechanizm rynkowy będzie sprzyjał harmonii, ale jedynie w otoczeniu odpowiedniego systemu prawnego i instytucjonalnego<sup>2</sup>. Stąd potrzeba istnienia właściwej struktury instytucjonalnej, która zapewniłaby korzystne działanie sił rynkowych. Kierunki dominujące w teorii ekonomii (tzw. ortodoksyjna ekonomia), takie jak ekonomia klasyczna i neoklasyczna, keynesizm i monetaryzm, stanowiły teoretyczne i ideologiczne uzasadnienie niezależnego od społeczeństwa mechanizmu rynkowego<sup>3</sup>. Opisywały one – przeważnie z wykorzystaniem zmatematyzowanych modeli ekonomicznych abstrahujących od rzeczywistych procesów gospodarczych – proces alokacji zasobów za pomocą mechanizmu cenowego. Powstanie nurtu ekonomii instytucjonalnej jest wyrazem poszukiwania modeli rozwoju ekonomicznego dokładniej opisujących rzeczywiste procesy gospodarcze oraz uwzględniających rolę społeczeństwa, państwa i jednostek gospodarczych. Wzrost rangi analizy instytucjonalnej w ekonomii wynika z ujawniających się związków pomiędzy sferą ekonomiczną a polityczną oraz z wpływu czynników historycznych i kulturowych na efekty gospodarcze<sup>4</sup>. Wpływ wymienionych czynników na rozwój gospodarczy ujawnił upadek systemu socjalistycznego w Europie Środkowo-Wschodniej oraz nierozwiązane problemy krajów opóźnionych w rozwoju, nabierające szczególnego znaczenia w warunkach nasilającej się globalizacji. Jak przewiduje D. Colander, ekonomia w przyszłości będzie bardziej instytucjonalna, a polityka ekonomiczna w wymiarze narodowym i globalnym – ukierunkowana na tworzenie instytucji sprzyjających rozwojowi<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Dr inż. Jacek Chotkowski, Zakład Marketingu, Instytut Ekonomii i Zarządzania, Politechnika Koszalińska.

<sup>2</sup> M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994, s. 742–749.

<sup>3</sup> A. Ząbkowicz, *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „*Ekonomista*” 2003/6, s. 795.

<sup>4</sup> J. Godłów-Legiędź, *Główny nurt współczesnej ekonomii: od formalizmu do nowego instytucjonalizmu*, [w:] *Historia myśli ekonomicznej*, ed. H. Landreth, D.C. Colander, PWN, Warszawa 2005, s. 574.

<sup>5</sup> Tamże, s. 575.

Pojęcie instytucji jako systemu utrwalonych postaw społecznych, wzorców myślenia i zachowania, obyczajów i zwyczajów, które regulują procesy życiowe społeczeństwa, wprowadził do ekonomii T. Veblen<sup>6</sup>. Instytucje ogólnie dzielimy na formalne, wyrażone w obowiązującym systemie prawnym, oraz dotyczące norm nieformalnych, etyki, zwyczajów i tradycji. Jak deklaruje w imieniu polskich ekonomistów prof. J. Kleer, niespójność systemu instytucjonalno-prawnego polskiej gospodarki przesądza o nieefektywności w wielu dziedzinach, ograniczając innowacyjność podmiotów gospodarczych i kreatywność ludzką, a także obszar wolności gospodarczej, ochronę praw własności i podmiotowość obywateli<sup>7</sup>. Jak wynika z raportów międzynarodowych instytutów monitorujących, Polska w rankingach wolności gospodarczej klasyfikowana jest w drugiej pięćdziesiątce krajów<sup>8</sup>. Według tych ocen najbardziej dokuczliwe bariery dotyczą funkcjonowania państwa, niewydolności sądów, niskiej ochrony praw własności i małej skuteczności egzekwowania umów. Efektywna gospodarka stawia więc szczególne wymagania odnośnie do jakości i skuteczności polityki państwa. Chodzi o skuteczną politykę makroekonomiczną rządu, klimat przejrzystości i uczciwości w działalności instytucji publicznych oraz w realizacji polityki edukacyjnej i ochrony zdrowia, kształtujących wysoką jakość kapitału ludzkiego<sup>9</sup>. Na konieczność usprawnienia otoczenia instytucjonalnego polskiej gospodarki wskazują również przedstawiciele rządu, formułując m.in. hasła aktywnego społeczeństwa, innowacyjnej gospodarki, sprawnych instytucji oraz lepszych regulacji<sup>10</sup>.

## 2. ZARYS KONCEPCJI EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

Koncepcja ekonomii instytucjonalnej stanowi znaczący składnik zasadniczych nurtów światowej ekonomii<sup>11</sup>. Jej współczesną wersję stanowi koncepcja nowej ekonomii instytucjonalnej, który to termin wprowadził Oliver Williamson<sup>12</sup>. Zapoczątkowana została w pracach Ronalda Coase'a *The Nature of the Firm* (1937) oraz *The Problem of Social Cost* (1960). Podstawowe założenia, na których opiera się ekonomia instytucjonalna i które wyróżniają ją od ekonomii neoklasycznej, to:

- traktowanie firmy jako funkcji zarządzania, nie jako funkcji produkcji, a więc położenie akcentu na aspekt organizacyjny, nie technologiczny,
- uznanie instytucji, obok ekonomicznej efektywności, za wyznacznik ludzkiego działania,
- potraktowanie transakcji jako jednostki analizy i przyjęcie, że transakcje generują koszty związane z zawieraniem i obsługą kontraktu,
- wprowadzenie do rozważań kosztów informacji i przyjęcie, że dostęp do informacji nie dla wszystkich jest jednakowy (asymetria informacyjna)<sup>13</sup>.

<sup>6</sup> W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007, s. 224.

<sup>7</sup> M. Misiak, *Czy teoria ekonomii pomoże w naprawianiu przyszłości? Enigma teraźniejszości. Raport specjalny*, „Nowe Życie Gospodarcze” 21–22 (2009), s. 5.

<sup>8</sup> J. Kulawik, *Globalizacja finansowa a funkcjonowanie i rozwój banków*, IERiGŻ, Warszawa 2007, s. 50.

<sup>9</sup> W. Rutkowski, *Państwo dobrobytu a aktywność gospodarcza*, „Ekonomista” 2006/3, s. 301.

<sup>10</sup> W. Pawlak, *Strategia na rok 2010*, „Zielony Sztandar” 2010/2, s. 1

<sup>11</sup> M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce / Institutions for Market Economy. The Case of Poland*, C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 71.

<sup>12</sup> J. Godłów-Legiędź, *Transformacja ustrojowa z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomista” 2 (2005), s. 30.

<sup>13</sup> M. Gancarczyk, *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2002/5–6, s. 81.

Według definicji Douglasa Northa, instytucje w nowej ekonomii instytucjonalnej rozumiane są jako formalne i nieformalne zasady postępowania ludzi, wzory zachowań, reguły gry<sup>14</sup>. Instytucje należy wyraźnie odróżniać od organizacji, które są wykonawcami reguł, podmiotami działającymi na rynku, czyli „graczami”. Zasady teoretyczne nowej ekonomii instytucjonalnej nie negują założeń ekonomii neoklasycznej, akceptują gospodarkę rynkową i konkurencję, liberalizm polityki gospodarczej oraz przyjmują efektywność ekonomiczną jako kryterium celu gospodarowania. Uznają, że instytucje poprzez wpływ na koszty transakcyjne oddziałują na efektywność gospodarowania.

Przedmiot analiz nowej ekonomii instytucjonalnej ilustruje opracowany przez O. Williamsona schemat (tab. 1).

Tabela 1. Schemat Williamsona: poziomy analizy ekonomicznej z perspektywy instytucjonalnej

Poziom analizy	Przedmiot analizy	Tempo zmian w latach	Cel analizy
1. Teoria społeczna	społeczne podłoże kulturowe: instytucje nieformalne, zwyczaje, zasady moralne, tradycja, religia	od 100 do 1000	często nieuświadomiony, spontaniczny
2. Otoczenie instytucjonalne	ustrój polityczno-prawny: formalne reguły gry, zwłaszcza dotyczące praw własności (ustrój polityczny, wymiar sprawiedliwości, biurokracja)	od 10 do 100	dostosowanie otoczenia instytucjonalnego
3. Ekonomia kosztów transakcyjnych	struktury zarządzania (mechanizm kształtowania proporcji transakcji rynkowych i zarządzania hierarchicznego)	od 1 do 10	wybór racjonalnej struktury zarządzania
4. Ekonomia neoklasyczna	alokacja zasobów i zatrudnienia (ceny i ilości)	permanentne dostosowania	optymalizacja oparta na rachunku marginalnym

Źródło: O.E. Williamson, *Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed*, „De Economist” 146/1 (1998), s. 25–27.

Wychodząc z perspektywy instytucjonalnej, Williamson wyróżnia w ekonomii cztery nurty analizy, odpowiadające poziomom zjawisk społeczno-gospodarczych: ogólna teoria społeczna (poziom 1), ekonomia praw własności (poziom 2), ekonomia kosztów transakcji (poziom 3), ekonomia neoklasyczna (poziom 4)<sup>15</sup>.

Przedmiotem analizy ekonomicznej w ekonomii instytucjonalnej są koszty transakcyjne. W ekonomii klasycznej i neoklasycznej koszty te pomijano, zakładając, że ich wysokość jest równa zero. Przez koszty transakcyjne należy rozumieć koszty funkcjonowania procesu gospodarczego<sup>16</sup>. Zalicza się do nich zasoby zużywane w procesie funkcjonowania gospodarki („zmiennie” koszty transakcyjne) oraz zasoby używane do budowania, utrzymywania i modernizowania elementarnego porządku publicznego danego systemu („stałe” koszty transakcyjne). Koszty transakcyjne wynikają zarówno z kosztów obiektywnych, takich jak poszukiwanie informacji, analiza wariantów i wybór produktu czy zawarcie i realizacja umowy, jak i z kosztów wynikających z ograniczonej wiedzy, oportunistycznego i skłonności do

<sup>14</sup> Tamże, s. 82

<sup>15</sup> O.E. Williamson, *Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed*, „De Economist” 146/1 (1998), s. 25–27.

<sup>16</sup> J. Małysz, *Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neoinstytucjonalnej ekonomii*, „Ekonomista” 2003/5, s. 325.

popelniania błędów w realnym świecie. Najważniejszym celem instytucji jest redukcja kosztów transakcyjnych, tych naturalnych „tarć” w systemie wzrostu gospodarczego. Jakość instytucji decyduje o stopie wzrostu gospodarczego w większej mierze niż jakość prorynkowej polityki ekonomicznej. Według A. Topan funkcjonowanie jednolitego rynku UE zmniejsza koszty transakcyjne z powodu większych efektów skali, usunięcia barier utrudniających globalizację produkcji, zwiększonej konkurencyjności ograniczającej nieefektywność firm i redukującej zyski monopolowe, oraz usunięcia barier handlowych<sup>17</sup>.

### 3. KIERUNKI DOSKONALENIA INSTYTUCJI

W systemie otoczenia instytucjonalnego gospodarki wyróżniamy kilkanaście rodzajów instytucji, które w zasadniczy sposób kształtują poziom jej efektywności oraz przesądają o możliwościach rozwoju gospodarczego i społecznego. Oprócz mechanizmów rynku należy wymienić tutaj takie rozwiązania instytucjonalne, jak mechanizm planowania strategicznego (długookresowego), kultura i system zwyczajów nieformalnych, sprzyjający przedsiębiorczości system regulacji prawno-finansowych, usprawnienie administracji, rozwój kapitału ludzkiego poprzez dostęp do wiedzy i nauki, kreowanie wzajemnego zaufania i rozwój społeczeństwa obywatelskiego.

**Rozwój mechanizmów rynku.** Przez rozwój mechanizmu rynkowego należy rozumieć niezakłócone kształtowanie się w wyniku relacji podaży i popytu tendencji cenowych jako przesłanek decyzji ekonomicznych uczestników rynku. Powinno to prowadzić do zwiększenia efektywności procesów produkcyjnych oraz poprawy jakości i wartości użytkowej dla konsumenta. W polskiej polityce gospodarczej zadanie rozwoju rynku realizowane jest głównie poprzez przeciwdziałanie praktykom monopolistycznym i działalność Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Równie istotne jest wspieranie powstawania nowych firm (przedsiębiorczości) w poszczególnych branżach gospodarki. Wzmacnianiu konkurencji rynkowej sprzyja obecność na krajowym rynku przedsiębiorstw zagranicznych, w tym firm globalnych. Jednocześnie jednak należy skutecznie wspierać polskie podmioty, aby nie ulegały one marginalizacji, lecz były zdolne do ekspansji rynkowej, również na rynki zagraniczne. Efektywność funkcjonowania rynku zwiększa ponadto brak barier wejścia do sektorów rynku oraz doskonała informacja rynkowa. Należy jednak dbać, aby tworzone instytucje rynkowe nie prowadziły do zmów cenowych, naruszania prawa i oszukiwania innych uczestników rynku<sup>18</sup>.

**Wdrożenie planowania długookresowego (strategicznego).** W ostatnich dziesięcioleciach obserwujemy nasilanie się zmienności otoczenia makroekonomicznego w gospodarce światowej. Niekorzystnym zjawiskiem jest w tej sytuacji zanik kultury prognozowania i myślenia o przyszłości, wynikający nie tylko z doktryny neoliberalnej (wolny rynek rozwiąże problemy) i zmienności warunków (ryzyko prognoz), ale i z krótkowzrocznego ukierunkowania kolejnych rządów na zwycięstwo w najbliższych wyborach. Istnieje wiele przesłanek wskazujących, że brak podejścia strategicznego negatywnie rzutuje na warunki funkcjonowania gospodarki i wpływa na poszerzenie strategicznej niepewności<sup>19</sup>. Strategiczne

<sup>17</sup> Tamże, s. 337.

<sup>18</sup> M. Lissowska, *Instytucje gospodarki...*, s. 254–255.

<sup>19</sup> E. Mączyńska, *Dylematy kształtowania społeczno-gospodarczego ładu przyszłości*, [w:] *Co ekonomiści myślą o przyszłości?*, red. J. Kleer, E. Mączyńska, A. Wierzbicki, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”–PTE–PTWzKR, Warszawa 2009, s. 93.

podejście jest konieczne w szczególności przy planowaniu i realizacji inwestowania w nowoczesną infrastrukturę drogową, kolejową, telekomunikacyjną, informatyczną i energetyczną. Przykładową dziedziną wymagającą pilnych decyzji o charakterze długookresowym jest budowa urządzeń retencji wodnej, mających przeciwdziałać anomaliiom pogodowym, w tym zwłaszcza zjawiskom suszy.

**Kultura oraz normy zwyczajowe i etyczne.** Normy nieformalne i kulturowe obowiązujące w danych krajach i grupach społecznych mogą podlegać zmianom jedynie w sposób ewolucyjny. Zaliczamy tutaj wartości moralne i etyczne, tradycję, religię, normy społeczne wzajemnej pomocy, współdziałania i zaufania. Wymienionym pozaekonomicznym czynnikiem, określanym mianem kultury ekonomicznej i organizacyjnej, Francis Fukuyama przypisuje 20% wpływu na sukces gospodarczy poszczególnych krajów i środowisk<sup>20</sup>. Koordynująca rola kultury w gospodarce polega na tym, że pod postacią wyuczonych zachowań, wzorów działania, norm społecznych itp. zapewnia ona życiu społeczno-gospodarczemu przewidywalność, trwałość, regularność. Najważniejszą cechą kulturową z punktu widzenia wpływu na efektywność działalności społecznej i ekonomicznej jest poczucie wzajemnego zaufania<sup>21</sup>. Wydaje się, że w Polsce zbyt mało miejsca poświęca się upowszechnianiu sprzyjających rozwojowi wartości kulturowych.

**Normy prawne i administracyjne.** Postulaty odnośnie do obowiązujących w naszym kraju procedur administracyjnych i regulacji prawnych dotyczą w pierwszej kolejności ich uproszczenia, zwiększenia przejrzystości i „przyjazności” dla obywateli. Nadmierna biurokracja, zbyt duża liczba przepisów prawnych, zapisanych niezrozumiałym językiem oraz często zmienianych, zwiększa koszty transakcyjne i utrudnia działalność gospodarczą i społeczną. Jeszcze wyższe koszty tego rodzaju powoduje długotrwałość postępowań i mała skuteczność sądów w zakresie egzekwowania uprawnień własnościowych. Mimo wielu złożonych deklaracji nie uproszczono dotychczas w sposób znaczący przepisów prawno-administracyjnych i fiskalnych dotyczących rozwoju przedsiębiorczości, w tym tworzenia nowych przedsiębiorstw.

## LITERATURA

- [1] Blaug, M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994.
- [2] Gancarczyk, M., *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2002/5–6.
- [3] Godłówny-Legiędź, J., *Główny nurt współczesnej ekonomii: od formalizmu do nowego instytucjonalizmu*, [w:] *Historia myśli ekonomicznej*, red. H. Landreth, D.C. Colander, PWN, Warszawa 2005.
- [4] Godłówny-Legiędź, J., *Transformacja ustrojowa perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomista” 2005/2.
- [5] Kostro, K., *Zagadnienia kulturowe w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa” 2009/3.
- [6] Kulawik, J., *Globalizacja finansowa a funkcjonowanie i rozwój banków*, IERiGŻ, Warszawa 2007.
- [7] Lissowska, M., *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce / Institutions for Market Economy. The Case of Poland*, C.H. Beck, Warszawa 2009.

<sup>20</sup> K. Kostro, *Zagadnienia kulturowe w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa” 2009/3, s. 56–57.

<sup>21</sup> Tamże, s. 55.

- [8] Małysz, J., *Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neoinstytucjonalnej ekonomii*, „*Ekonomista*” 2003/5.
- [9] Mączyńska, E., *Dylematy kształtowania społeczno-gospodarczego ładu przyszłości*, [w:] *Co ekonomiści myślą o przyszłości?*, red. J. Kleer, E. Mączyńska, A. Wierzbicki, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”–PTE–PTWzKR, Warszawa 2009.
- [10] Misiak, M., *Czy teoria ekonomii pomoże w naprawianiu przyszłości? Enigma teraźniejszości. Raport specjalny*, „*Nowe Życie Gospodarcze*” 21–22 (2009).
- [11] Pawlak, W., *Strategia na rok 2010*, „*Zielony Sztandar*” 2010/2.
- [12] Rutkowski, W., *Państwo dobrobytu a aktywność gospodarcza*, „*Ekonomista*” 2006/3.
- [13] Stankiewicz, W., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007.
- [14] Williamson, O.E., *Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed*, „*De Economist*” 146/1 (1998).
- [15] Ząbkowicz, A., *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „*Ekonomista*” 2003/6.

#### **TRENDS IN IMPROVING THE INSTITUTIONS SUPPORTING THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF POLAND**

The paper touches on the most important elements of the institutional environment of Polish economy. The role of the institutions was analysed in the context of theoretical concepts of new institutional economy. The trends were defined in improving the institutions determining the acceleration of the social and economic development of Poland. Besides to market mechanisms, the attention was drawn particularly to changes favourable for entrepreneurship; in informal customs, simplified legal and fiscal regulations, improvements in administration, creating mutual trust and strengthening the civil society.

**Tomasz CICIRKO<sup>1</sup>**

## **MOŻLIWOŚCI OGRANICZANIA ZATORÓW PŁATNICZYCH POPRZEZ SYSTEM PODATKOWY**

Artykuł jest próbą wskazania możliwości wykorzystania zmian w zasadach naliczania podatku dochodowego do systemowego niwelowania zatorów płatniczych. Artykuł przedstawia wyniki badań, które dotyczą wprowadzenia kasowej podstawy opodatkowania przedsiębiorstw w Polsce. Badania przeprowadzono na populacji prawie 11.000 podmiotów nienotowanych na GPW.

### **1. WPROWADZENIE**

W medycynie zator rozumiany jest jako nagłe zamknięcie światła naczynia tętniczego przez czop w postaci zakrzepiny i doprowadzić może do zawału, a nawet śmierci. W naukach przyrodniczych występuje zator lodowy, czyli zjawisko wypełnienia koryta rzeki krą powodujące zmniejszenie bądź zablokowanie jego przekroju i skutkujące spiętrzeniem wody prowadzącym do powodzi. W ekonomii zaś występują zatory płatnicze, rozumiane jako kumulacja zadłużeń i ich przechodzenie na kolejnych powiązanych ze sobą kontrahentów. Wszystkie wymienione zatory mają negatywny wydźwięk i nie są objawem zdrowego i poprawnie funkcjonującego organizmu czy gospodarki. Należy zapobiegać i skutecznie zwalczać zatory pieniężne, które dodatkowo przyczyniają się do przyduszania spowolnionej gospodarki polskiej.

Niniejsze opracowanie jest jedynie próbą wskazania możliwości wykorzystania zmian w zasadach naliczania podatku dochodowego do systemowego niwelowania zatorów płatniczych.

### **2. PRZYCZYNY I SKUTKI ZATORÓW PŁATNICZYCH W POLSCE**

Zatory płatnicze powstają, gdy przedsiębiorstwa zaczynają wykazywać brak płynności finansowej. Sytuacja taka może być skutkiem błędnych decyzji biznesowych w przedsiębiorstwie, które zaczyna opóźniać lub w ogóle nie regulować płatności z tytułu faktur od dostawców. Dezorganizuje to w konsekwencji rozliczenia płatnicze dostawców, którzy z przedsiębiorstw dobrze prosperujących stają się podmiotami o pogarszającej się płynności finansowej i sami zaprzestają regulowania zobowiązań. Zator wywołany przez jeden podmiot nie powinien mieć istotnego przełożenia na kondycję całej gospodarki. O wiele bardziej niebezpieczne jest jednak, gdy powstawanie zatorów płatniczych powoduje pogarszająca się sytuacja gospodarcza, wywołana recesją czy kryzysem.

Naturalnym wydaje się, że usunięcie zatorów płatniczych polegać powinno na wyeliminowaniu pierwotnych przyczyn, które spowodowały ich powstanie. Brak płatności uruchomić powinien mechanizm egzekucji długu, zakończony nawet odzyskaniem go z majątku kontrahenta. Następstwem przymusowej egzekucji należności może być upadłość i likwi-

---

<sup>1</sup> Dr Tomasz Cicirko, Katedra Finansów, Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.



dacja dłużników. Pamiętać jednak należy, że część niespłaconych należności nie jest wynikiem braku płynności, lecz nieuczciwej działalności kontrahentów, narastającej w sytuacjach kryzysowych.

Na podstawie raportu DunTrade stwierdzić można, że w listopadzie 2008 r. ze swoich zobowiązań płatniczych wobec branży budowlanej nie wywiązało się 2739 przedsiębiorców, z czego 92% stanowiły firmy zatrudniające poniżej 249 pracowników. W listopadzie 2009 r. odnotowano wzrost liczby dłużników opóźniających płatności do 4941, z czego aż 94% to firmy z sektora MŚP. Niewiele lepsza sytuacja występuje w branży producentów i dystrybutorów rur, urządzeń sanitarnych i osprzętu hydraulicznego. W porównaniu z listopadem roku 2008 odnotowano wzrost przeterminowanych płatności o ponad 25%, z czego główną część stanowią właśnie należności firm małych i średnich. Problem zatorów płatniczych nie dotyczy jednak tylko branży budowlanej. Opóźnienia płatności zauważalne są również w branży agrochemicznej, spożywczej, metalurgicznej czy RTV<sup>2</sup>.

Z raportu Biura Informacji Gospodarczej SA (BIG) „Barometr bezpieczeństwa gospodarczego – styczeń 2010” wynika, że:

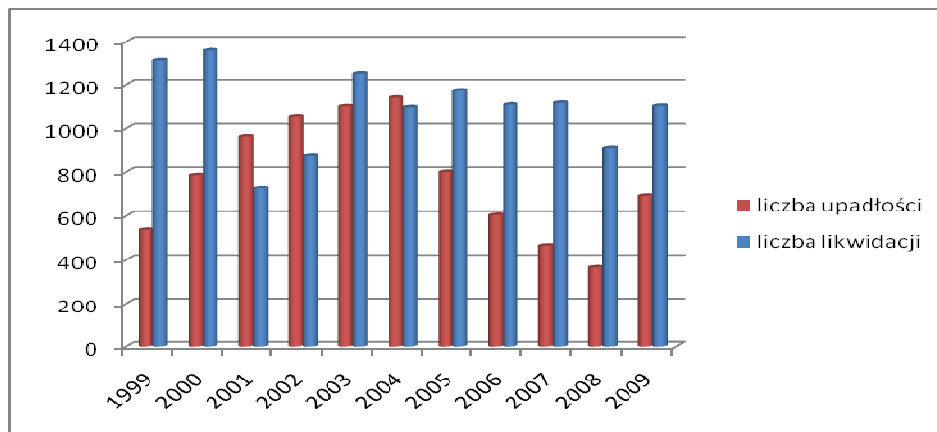
- Ponad połowa przedstawicieli firm (53%) uważa, że obecne regulacje prawne nie pozwalają na sprawne odzyskiwanie zaległych należności.
- Niemal co trzeci badany (29%) uznał obecny stan prawny za raczej umożliwiający odzyskiwanie długów. Obecne regulacje prawne dotyczące odzyskiwania należności najgorzej oceniają przedstawiciele dostawców usług finansowych – aż 60% badanych odniosło się do nich raczej lub zdecydowanie negatywnie. W tej grupie firm występuje również najniższy poziom zadowolenia z obecnych możliwości prawnych – jedynie 21% oceniło je raczej pozytywnie.
- Co trzeci z badanych przedstawicieli firm (33%) uważa, że problemy z egzekwowaniem należności raczej lub zdecydowanie uniemożliwiają rozwój jego firmy. Przeciwnego zdania jest ponad połowa badanych (52%), a 14% respondentów nie ma wyrobionego zdania na ten temat.
- Wśród dostawców usług finansowych odnotowano największy odsetek osób (40%) wskazujących zagrożenie dla rozwoju firmy ze względu na problemy z odzyskiwaniem długów. W tej grupie jedynie 13% badanych uznało, że trudności z egzekwowaniem zaległych należności zdecydowanie nie wpływają na rozwój firmy. Należy podkreślić, że przedstawiciele tego sektora firm, uznali w największym stopniu obecny stan prawny za niesprzyjający egzekwowaniu długów. Na podstawie tych danych można przypuszczać, że dostawcy usług finansowych mogliby dynamiczniej się rozwijać, gdyby stan prawny został zmieniony.

Według raportu Dun & Bradstreet od początku roku 2009 w sądach gospodarczych odnotowano prawie 700 upadłości. Równie niepokojąco przedstawia się sytuacja firm postawionych w stan likwidacji. W 2009 r. w sądach gospodarczych zarejestrowano ponad 1100 otwartych procesów likwidacyjnych polskich firm. Tym samym ok. 1800 polskich przedsiębiorstw zostało postawionych w stan likwidacji i upadłości. W porównaniu z rokiem poprzednim stanowi to wzrost o 520 zdarzeń<sup>3</sup>.

Z programu monitorowania przeterminowanych płatności DunTrade wynika również, że przyczyną upadku 90% firm sektora MŚP są właśnie nieuregulowane na czas zobowiązania płatnicze względem kontrahenta.

<sup>2</sup> T. Starzyk, *Zatory płatnicze przyczyną zawału polskich firm*, „Gazeta Finansowa” 8 I 2010.

<sup>3</sup> *Ibidem*.



Wykres 1. Poziom upadłości i likwidacji przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999–2009

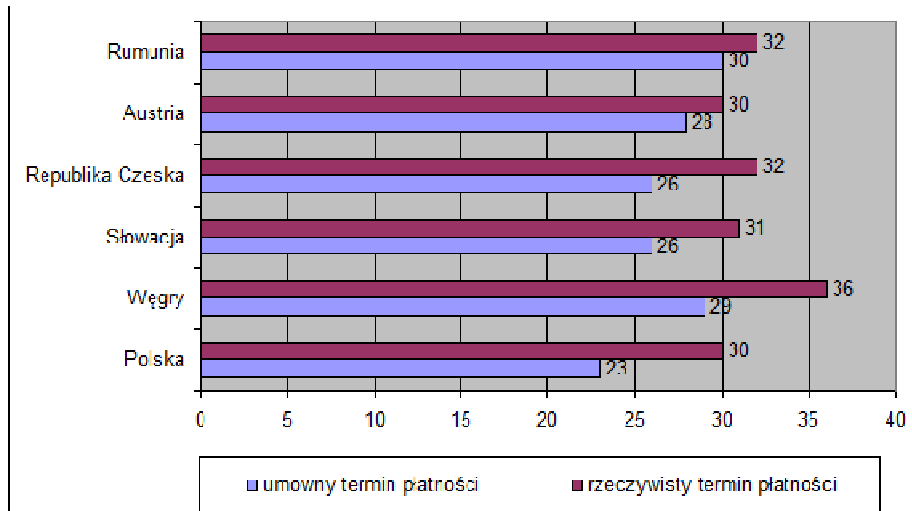
Źródło: opracowanie własne na podstawie T. Starzyk, *Zatory płatnicze przyczyną zawatu polskich firm*, „Gazeta Finansowa” 8 I 2010.

Wspomniany raport BIG-u zawiera także dane dotyczące odczuwania obecnego kryzysu przez polskie przedsiębiorstwa. Przedstawiciele firm są podzieleni w ocenie wpływu kryzysu na prowadzoną przez nich działalność. Ponad połowa badanych (55%) deklaruje, że firma odczuwa negatywne skutki kryzysu. Z kolei dla 38% ankietowanych obecna sytuacja gospodarcza nie przyniosła żadnych zmian. Co ciekawe, dla 6% badanych kryzys przyniósł pozytywne skutki i zwiększył ilość zamówień. Według deklaracji kryzys najdotkliwiej odczuwają przedsiębiorcy indywidualni. Aż 67% przyznaje, że odczuwa jego negatywne skutki. Jednocześnie zaledwie co trzeci uważa, że kryzys nie wpłynął na działalność jego firmy. Sytuacja najlepiej wygląda w grupie dostawców usług masowych – ponad połowa badanych (51%) deklaruje, że kryzys nie wpłynął na sytuację firmy. Jest to jedyna grupa, w której liczba przedstawicieli firm nieodczuwających efektów kryzysu jest większa niż tych, których dotknęły jego negatywne skutki. Na uwagę zasługuje fakt, że spośród badanych reprezentujących sektor finansowy 13% przyznaje, że w ich przypadku efekty kryzysu są pozytywne. W tej grupie przeważają firmy zajmujące się wykupywaniem długów, faktoringiem oraz usługami leasingowymi.

Ciekawych wniosków na temat regulowania należności w Polsce na tle wybranych krajów europejskich dostarcza prowadzone cyklicznie badanie w ramach projektu „Atradius Payment Practices Barometer”<sup>4</sup>. Najnowsze badanie, opublikowane w maju 2008 r., obejmuje zasadniczo sześć krajów UE, tj. Austrię, Polskę, Republikę Czeską, Węgry, Rumunię i Słowację, i zostało przeprowadzone na próbie 1200 przedsiębiorstw (po ok. 200 z każdego kraju). Wśród badanych krajów Polskę wyróżnia stosunkowo krótki okres, na jaki ustalany jest termin zapłaty za dostarczone towary czy wykonane usługi<sup>5</sup>. W Polsce wynosi on przeciętnie 23 dni, podczas gdy w pozostałych krajach waha się od 26 do 30 dni (wykres poniżej).

<sup>4</sup> <http://global.atradius.com/creditmanagementknowledge/publications/paymentpracticesbarometer.html> (18 III 2009).

<sup>5</sup> Dotyczy to przedsiębiorców prowadzących działalność na terenie danego kraju.



Wykres 2. Przeciętny okres, na jaki udzielany jest kredyt kupiecki oraz rzeczywisty czas regulowania należności w wybranych krajach europejskich (w dniach)

Źródło: <http://global.atradius.com/creditmanagementknowledge/publications/paymentpracticesbarometer.html> (18 III 2009).

Jednak gdy wziąć pod uwagę fakt, iż przedsiębiorcy w Polsce płacą z przeciętnie siedmiodniowym opóźnieniem w stosunku do umownego terminu płatności, to rzeczywisty przeciętny okres kredytowania wynosi w Polsce 30 dni i nie odbiega w sposób zasadniczy od analogicznego okresu w pozostałych badanych krajach (z wyjątkiem Węgier, gdzie przeciętny rzeczywisty okres kredytowania, po uwzględnieniu siedmiodniowej luki pomiędzy terminem umownym a rzeczywistą zapłatą, wynosi 36 dni).

Należy postawić w tym miejscu pytanie, czy w Polsce podejmowano jakiegokolwiek próby walki z zatorami płatniczymi. Odpowiedź jest twierdząca, jednakże próby takie nie przyniosły żadnych rezultatów. Przykładem może być uchwalona przez Sejm we wrześniu 2001 r. ustawa o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym<sup>6</sup>, którą zastąpiła ustawa z 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Jednym z założeń wprowadzenia ustawy o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym, a później w transakcjach handlowych była potrzeba przeciwdziałania praktykom wykorzystywania kredytu kupieckiego do finansowania swojej działalności przez przedsiębiorców, którzy poprzez niewywiązywanie się ze swoich zobowiązań lub zastrzeganie odległych terminów płatności wykorzystywali własną przewagę gospodarczą nad kontrahentem. Ustawa określiła uprawnienia wierzyciela i obowiązki dłużnika w związku z terminami zapłaty w transakcjach handlowych. Ustalono w niej m.in. zasady naliczania odsetek wynikających z transakcji zawieranych w związku z działalnością gospodarczą lub zawodową stron. Dla przedsiębiorców jest to regulacja szczególnie w stosunku do przepisów kodeksu cywilnego i w związku z tym kwestie w niej uregulowane mają pierwszeństwo przed przepisami

<sup>6</sup> DzU nr 129, poz. 1443, ze zm.

kodeksu cywilnego. Ustawa ta miała między innymi zapobiegać powstawaniu zatorów płatniczych, lecz niestety nie spełnia swojej roli.

W opinii autora instrumentem pomocnym przy rozwiązaniu kwestii zatorów płatniczych może być odpowiednio skonstruowany system podatkowy.

### 3. KONCEPCJA KASOWEJ PODSTAWY OPODATKOWANIA

Klasyczna definicja podstawy podatku *cash flows* została sformułowana w 1948 r. przez E. Browna; oddziela wpływy i wydatki z transakcji realnych od wpływów i wydatków pochodzących z transakcji finansowych. Brown oblicza podstawę opodatkowania w oparciu o strumienie pieniężne płynące z transakcji realnych. Dlatego też ten wariant podatku *cash flows* nazywany jest w literaturze fachowej jako *R-base tax* (ang. R – real items)<sup>7</sup>. Podstawą opodatkowania *R-base tax* jest saldo wynikające z różnicy pomiędzy wpływami ze sprzedaży realnie wytworzonych dóbr, usług i części realnego majątku oraz wszelkimi wydatkami niezależnie od tego, czy są one pokrywane ze środków własnych czy zewnętrznych. Jeżeli saldo to byłoby ujemne, wówczas różnica podlegałaby natychmiastowemu zwrotowi przez urząd skarbowy. Taka konstrukcja podatku *cash flows* czyni go całkowicie neutralnym pod względem decyzji inwestycyjnych oraz źródeł finansowania inwestycji. Polega ona na tym, że każdy wydatek inwestycyjny jest jak gdyby finansowany poprzez zmniejszenie podatku i tym samym obciąża urząd skarbowy. Jeżeli zaś te wydatki przewyższają w danym okresie wpływy, to tak powstała strata jest przez urząd skarbowy natychmiast wyrównywana<sup>8</sup>.

Charakterystyczną cechą podatku od płynności (*cash flows*) jest ochrona wydatków inwestycyjnych przed opodatkowaniem. Jest to koncepcja zasadniczo różna od stosowanej aktualnie przy wykorzystaniu systemu podatkowego opartego na podatku dochodowym od osób prawnych. Dzięki nieopodatkowaniu wydatków inwestycyjnych zachowana zostaje w przedsiębiorstwie neutralność względem decyzji bieżących oraz dotyczących przyszłych okresów. Spowodowane jest to konstrukcją podatku *cash flows*, która zakłada zupełnie inny sposób obliczania podstawy opodatkowania niż w przypadku obecnie obowiązującego podatku dochodowego nakładanego na zysk firmy.

Ogólna definicja podatku *cash flows* przyjmuje, że podstawą opodatkowania jest różnica pomiędzy pieniężnymi wpływami i wydatkami danego okresu. Zasadnicza różnica pomiędzy tak określoną podstawą opodatkowania a dochodem (wymiar memoriałowy) polega na tym, że w podstawie podatku *cash flows* nie uwzględnia się przychodów (generujących należności) i kosztów (generujących zobowiązania) – czyli zdarzeń, które w danym okresie nie skutkują strumieniami pieniężnymi. Całkowita kwota nakładów inwestycyjnych jest natomiast po stronie wydatków. W ten sposób konstrukcja podatku *cash flows* wyłącza wydatki inwestycyjne z opodatkowania i jest bardzo podobna do konstrukcji dochodu, w której po stronie kosztów występowałaby jednorazowa i natychmiastowa amortyzacja środków trwałych<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> E.C. Brown, *Business-Income Taxation and Investment Incentives*, [w:] *Income, Employment and Public Policy: Essays in Honor of Alvin H. Hansen*, red. L.A. Metzler, New York 1948, s. 300–314 – za F. Grądalski, *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 224.

<sup>8</sup> F. Grądalski, *op. cit.*, s. 224–225.

<sup>9</sup> Problemy tworzą się w momencie liczbowej konkretyzacji samej podstawy opodatkowania. Dyskusyjne jest, w jaki sposób i czy w ogóle ujmować wpływy z zewnętrznych źródeł zasilania oraz jak traktować wydatki bieżące i inwestycyjne finansowane z tych źródeł. Innym problemem jest kwestia ujęcia w podstawie opodatkowania dochodów z transakcji finansowych. F. Grądalski, *op. cit.*, s. 224.

Taka konstrukcja podatku *cash flows* w odniesieniu do firm i ich właścicieli spełnia wymogi systemu zorientowanego na opodatkowanie bieżącej konsumpcji, gdyż chroni oszczędności i inwestycje przed opodatkowaniem. Kapitały własne i obce w firmie będą opodatkowane wówczas, kiedy wypłaty na rzecz właścicieli nie zostaną zainwestowane, lecz przeznaczone na konsumpcję. Gdyby zostały zainwestowane, stają się wydatkiem inwestycyjnym w firmie i jednocześnie pomniejszają podstawę podatku *cash flows*. Podstawowe zalety podatku *cash flows* są następujące:

- podatek *cash flows* nie zniekształca w firmie decyzji pomiędzy konsumpcją bieżącą i przyszłą, ponieważ koszt inwestycji powiększony o koszt obsługi kredytu inwestycyjnego pomniejsza podstawę opodatkowania,
- w przypadku *cash flows* znika problem okresowej klasyfikacji udziału środków trwałych w kształtowaniu kosztów i tym samym zysku w firmie. Plany amortyzacyjne stają się zbędne, co obniża koszty wymiaru i poboru podatków oraz redukuje koszty płacenia podatków przez firmy.
- podatek *cash flows* jest neutralny pod względem źródeł finansowania inwestycji. Inwestycje finansowane ze środków własnych i zewnętrznych są jednakowo ujmowane podatkowo. Rozszerza to zakres potencjalnych możliwości finansowania potrzeb rozwojowych w przedsiębiorstwie.
- jeżeli podatek *cash flows* stałby się podatkiem powszechnym, wówczas wybór formy prawnej przedsiębiorstwa nie miałby żadnego znaczenia z punktu widzenia zobowiązań podatkowych. Podatek *cash flows* jest również neutralny wobec prawnej i organizacyjnej formy przedsiębiorstwa, co znacznie obniżyłoby koszty ponoszone przez przedsiębiorców dla rozpoczęcia działalności gospodarczej<sup>10</sup>.

Rozwiązanie dotyczące wydatków inwestycyjnych wywołuje jednak dwa niekorzystne efekty. Po pierwsze, istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że w momencie wprowadzenia wspomnianych zasad opodatkowania zachwiane mogłyby zostać wpływy do budżetu zwłaszcza w pierwszych okresach funkcjonowania takiego systemu (istnieje wysokie ryzyko, że zostałyby istotnie zmniejszone). Możliwość pomniejszenia podstawy opodatkowania o pełne wydatki inwestycyjne na zakup wartości niematerialnych i prawnych lub środków trwałych (a także wydatki na ulepszenie istniejących środków trwałych) zapewne zostałaby wykorzystana przez podatników. Skutkować mogłoby to wykazywaniem ujemnych przepływów pieniężnych, a w konsekwencji niepłaceniem podatku. Po drugie, system amortyzacji (kosztów uzyskania przychodów) wykorzystywany może być do funkcji stymulowania gospodarki, czyli nakierowywania wydatków na określone dobra inwestycyjne.

W odniesieniu do kwestii niepomniejszania podstawy opodatkowania o wydatki wynikające z kosztów obsługi źródeł finansowania, należy wskazać, iż rozwiązanie to ma jedną podstawową wadę. Obecnie występujące możliwości finansowania działalności przedsiębiorstwa lub zakupu określonych aktywów wykorzystują efekt tarczy podatkowej. Wyeliminowanie tegoż efektu mogłoby mieć niekorzystne konsekwencje, tzn. niektóre źródła finansowania (np. leasing) stałyby się zbyt kosztowne, co groziłoby nawet upadłością firm oferujących tego typu usługi.

W oparciu o zaprezentowaną ideę podatku *cash flows* powstała autorska koncepcja kasowego opodatkowania dochodów. Istota tego rozwiązania sprowadza się w istocie do przejścia z poziomu dochodu do opodatkowania podatkiem dochodowym na poziom kaso-

---

<sup>10</sup> F. Grądalski, *op. cit.*, s. 226.

wego (pieniężnego) dochodu do opodatkowania. W odniesieniu do przedstawionej powyżej koncepcji podatku *cash flows* główne różnice są następujące:

- opodatkowaniu podlegać będzie dochód do opodatkowania (ustalony w myśl ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych), jednak wszystkie osiągnięte przychody i poniesione koszty muszą mieć wymiar kasowy, a nie memoriałowy – jest to podstawowa różnica w porównaniu z aktualnymi zasadami opodatkowania,
- wydatki na zakup wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych nie będą wpływały w pełni i jednorazowo na obniżenie podstawy opodatkowania (tak jak w idei podatku *cash flows*), lecz podlegać będą rozliczeniu w czasie na zasadach identycznych i zgodnych z obowiązującymi aktualnie rozwiązaniami amortyzacyjnymi (np. wydatek na nabycie, wytworzenie itp. środka trwałego, dla którego przypisana jest stawka amortyzacyjna w wysokości 20%, podlegałyby rozliczeniu przez okres pięciu lat – liniowo – lub rozliczany byłby w krótszym okresie zgodnie z obowiązującą w podatku dochodowym degresywną metodą amortyzacji) – wydatki na ulepszenie środków trwałych obniżałyby podstawę opodatkowania w sposób identyczny, jak to ma miejsce w przypadku poniesionych kosztów ulepszeń, jednak pomniejszeń można by dokonywać nie wcześniej niż po wydatkowaniu pieniędzy, co stanowiłoby dopiero podstawę do zmiany wartości początkowej środka trwałego.

Wprowadzenie kasowej podstawy opodatkowania stawia warunek przed przedsiębiorstwem, które chce zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów nabyte usługi, zakupione materiały, towary itp. Nie wystarczy już samo posiadanie faktury zakupu, konieczne jest posiadanie opłaconej faktury. Innymi słowy, jeżeli firma sprzedała towary, za które nie zapłaciła, nie może zaliczyć wartości sprzedanych towarów do kosztów pomniejszających pieniężne przychody ze sprzedaży. Analogicznie w przypadku braku zapłaty od odbiorcy nie będzie powstawało zobowiązanie podatkowe.

Wskazać w tym miejscu należy, że polskie rozwiązania podatkowe w pewnej części wskazują na opodatkowanie dochodów jako różnicy pomiędzy pieniężnymi przychodami i kosztami. Przy określaniu momentu powstania przychodów jako ogólną zasadę przyjęto, że przychód należny będzie powstawał w dniu wydania rzeczy, zbycia prawa majątkowego lub wykonania usługi, w tym częściowego wykonania usługi, nie później niż w dniu wystawienia faktury albo uregulowania należności.

W przypadku usługi rozliczanej w okresach rozliczeniowych przychód powstaje w ostatnim dniu okresu rozliczeniowego określonego w umowie lub fakturze (nie rzadziej niż raz w roku). Rozwiązanie to jest również stosowane do ustalania daty powstania przychodów z tytułu dostawy energii elektrycznej, ciepłej i gazu przewodowego. W odniesieniu do przychodów, dla których nie mają zastosowania powyższe rozwiązania, przepisy podatkowe wskazują, iż datą ich powstania jest dzień otrzymania zapłaty.

Wprowadzenie kasowej podstawy opodatkowania może zostać również wykorzystane na potrzeby podatku od towarów i usług. Jeżeli nie została dokonana zapłata za fakturę zakupu, nie istnieje możliwość odliczenia podatku VAT.

Nic tak skutecznie nie zmobilizuje przedsiębiorstwa do działania, w tym przypadku do uregulowania długu, jak możliwość zapłaty mniejszego podatku, czy to dochodowego, czy VAT.

To na pozór proste rozwiązanie powinno przyczynić się do terminowego regulowania zobowiązań, ale i nie tylko. W opinii autora pozwoli ono również na usunięcie części wad opodatkowania podatkiem dochodowym.

Analizując polskie zasady opodatkowania podatkiem dochodowym osób prawnych w kontekście zasad podatkowych Adama Smitha i Adolfa Wagnera, wskazać można na następujące rozbieżności pomiędzy teorią a praktyką:

1. Złamanie zasady dogodności, która postuluje, aby podatki były pobierane w najbardziej dogodnym dla podatników czasie i najbardziej dogodnej dla nich formie – w myśl aktualnie obowiązujących przepisów podatek musi być zapłacony niezależnie od tego, czy przedsiębiorstwo otrzyma zapłatę za dostarczony towar lub wykonaną usługę, czy też nie. Podatek płaci się bowiem od wysokości dochodu podatkowego, rozumianego jako różnica pomiędzy przychodami a kosztami ich uzyskania. Przyjęcie dochodu jako podstawy opodatkowania powoduje, że możliwa jest sytuacja, że przedsiębiorstwo będzie zobligowane do płacenia podatku nawet wówczas, gdy jego działalność nie generuje dodatnich przepływów pieniężnych.
2. Złamanie zasady równości, która zakłada, że wszyscy podatnicy uzyskujący taki sam dochód powinni być tak samo traktowani, bez żadnych przywilejów. Zasada ta nie jest przestrzegana na przykład z powodu:
  - stosowania ulg i zwolnień podatkowych (np. obowiązujące aktualnie przywileje z tytułu lokalizacji przedsiębiorstwa na terenie jednej z 14 specjalnych stref ekonomicznych, które stawiają w uprzywilejowanej pozycji podmioty prowadzące tam działalność gospodarczą),
  - możliwości dokonywania jednorazowych odpisów amortyzacyjnych tylko przez małych podatników oraz tych, którzy w roku podatkowym rozpoczęli działalność gospodarczą,
  - nieobjęcia podatkiem dochodowym rolników.
3. Złamanie zasady taniości, która mówi o potrzebie utrzymania jak najniższych kosztów poboru podatku – szacuje się, że koszt związany z poborem podatków dochodowych w Polsce sięga blisko 30% wpływów z tego tytułu (dla porównania ogólne koszty fiskalizmu są szacowane na poziomie 13% wpływów podatkowych)<sup>11</sup>.
4. Złamanie zasady ekonomicznej, która postuluje, by w wyniku ciężarów podatkowych nie był naruszany majątek podatnika (podatek winien być pokrywany z bieżących dochodów – wpływów). Różnica pomiędzy memoriałowym a kasowym ujęciem podstawy opodatkowania może doprowadzić do sytuacji, że pomimo wykazywania dochodu (memoriałowego) do opodatkowania jednostka może mieć problemy z wywiązaniem się z zobowiązań podatkowych z uwagi na brak środków pieniężnych. Przykładem jest sytuacja, w której odbiorcy nie regulują terminowo swoich wierzytelności, co przekłada się na pogorszenie płynności sprzedawcy.

Przeprowadzone badania w zakresie autorskiego podejścia do kasowej podstawy opodatkowania<sup>12</sup> wskazują, że zmiana podstawy opodatkowania z memoriałowej na kasową nie

<sup>11</sup> F. Grądalski, *op. cit.*, s. 219.

<sup>12</sup> Badania statutowe pod kierunkiem naukowym dr. Tomasza Cicirki „System podatkowy a płynność finansowa przedsiębiorstw”, SGH 2009. Skład zespołu: dr Monika Czerwonka, dr Piotr Russel, mgr Leszek Mosiejko. Badaniom poddane zostały dwie grupy podmiotów: jedna obejmująca spółki notowane na GPW (104 podmioty), druga – podmioty gospodarcze inne niż notowane na GPW (10 624 podmioty). Dla wymienionych podmiotów ustalona została kasowa podstawa do opodatkowania, obciążenia podatkowe oraz hipotetyczna stawka kasowego podatku dochodowego.

musi powodować obniżenia wpływów budżetowych. Jednakże uwypuklenia wymaga fakt przesunięcia momentu zapłaty podatku w ujęciu kasowym. Podejście „kasowe” zazwyczaj będzie odmienne od „memoriałowego”. Nie oznacza to jednak wcale, że podatnik zapłaci mniej. Spowoduje to jedynie, że płatności podatku będą w odmienny sposób rozłożone w czasie niż płatności podatku memoriałowego (prawdopodobnie nastąpi jego opóźnienie), ale zarazem zaistnieje dopasowanie momentu zapłaty podatku do możliwości finansowych podmiotu.

Poniżej zaprezentowane zostały wyniki symulacji mającej na celu wyznaczenie stawki podatkowej od kasowej podstawy opodatkowania podmiotu tak, aby wpływy do budżetu państwa odpowiadały dokładnie kwocie faktycznych wpływów uzyskanych przy stawce podatku dochodowego w wysokości 19%. Dla porównywalności wyników i ukazania zarysowującej się tendencji przyjęto okres 2004–2006, kiedy stawka podatkowa była stała i wynosiła 19%.

Tabela 1. Stawka podatku dochodowego CIT i wyliczona stawka podatku według ujęcia kasowego, generującego identyczne wpływy budżetowe dla podmiotów notowanych na GPW

Podatek dochodowy (CIT)	Stawka podatku	Kasowy podatek „dochodowy”	Stawka podatku
2004	19 %	2004	<b>8%</b>
2005	19 %	2005	<b>10%</b>
2006	19 %	2006	<b>15%</b>

Źródło: opracowanie własne.

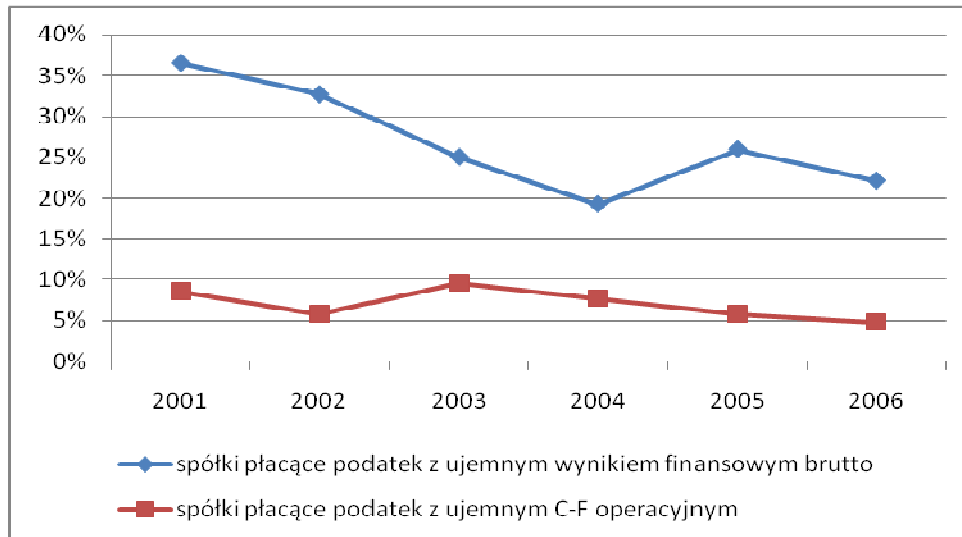
Tabela 2. Stawka podatku dochodowego CIT i wyliczona stawka podatku według ujęcia kasowego, generującego identyczne wpływy budżetowe dla podmiotów nienotowanych na GPW

Podatek dochodowy (CIT)	Stawka podatku	Kasowy podatek „dochodowy”	Stawka podatku
2004	19 %	2004	<b>1,88%</b>
2005	19 %	2005	<b>1,84%</b>
2006	19 %	2006	<b>1,94%</b>
2007	19%	2007	<b>1,98%</b>

Źródło: opracowanie własne.

Dodatkowo analiza poddanych badaniu spółek notowanych na GPW wskazuje, że co najmniej 20% z nich wykazało w latach 2001–2006 ujemny wynik finansowy brutto przy dodatnim dochodzie podlegającym opodatkowaniu (zob. poniższy wykres).





Wykres 3. Odsetek spółek płacących podatek CIT z ujemnym wynikiem finansowym brutto lub ujemnymi przepływami z działalności operacyjnej w latach 2001–2006

Źródło: opracowanie własne.

#### 4. WNIOSKI KOŃCOWE

Przeprowadzona analiza finansowa badanych przedsiębiorstw pozwala stwierdzić, że obecny system podatkowy nakazuje płacenie podatku podmiotom prawnym nie tylko przy wykazywaniu straty brutto, ale również przy wykazywaniu ujemnych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Łamana jest w takim przypadku podstawowa zasada podatkowa – zasada ekonomiczna, która mówi wprost, że podatek winien być pokrywany z bieżących dochodów. Pamiętać należy, że wykazywanie dochodu to nie to samo, co wykazywanie nadwyżki finansowej, która pozwala pokryć zobowiązania podatkowe. System podatkowy nie ma w sobie ukrytego narzędzia dyscyplinującego podatników do terminowego regulowania płatności. Niespełnione są zasady:

- elastyczności: podatek powinien reagować na zmieniające się procesy i zdarzenia gospodarcze oraz społeczne i musi uwzględniać zmienną w czasie sytuację podatników i całej gospodarki,
- dogodności: pobór podatku powinien uwzględniać warunki finansowe podatnika, cykl i charakter jego działalności,
- zdolności podatkowej: podatnik osiągający taki sam dochód jak inny powinien poświęcić na rzecz państwa identyczną korzyść (ponieść jednakową ofiarę).

Podkreślenia wymagają również wysokie koszty poboru podatku – obecny system charakteryzuje się niską efektywnością (z jednej strony wysokie koszty poboru podatku, z drugiej – możliwość zawyżania kosztów uzyskania przychodów poprzez luki prawne oraz działania niezgodne z prawem). Można stwierdzić, że firmy mają możliwość sterowania podstawą opodatkowania poprzez wykorzystywanie metod legalnych (transfery) i nielegalnych („lewe” faktury i rachunki). Z przeprowadzonych analiz i badań wynika, że obowiązujące normy prawne pozwalają na tak zwane potocznie „kopanie leżącego” – podmiot, który nie otrzymał zapłaty, wykazuje dochód i musi zapłacić zarówno podatek dochodowy,

jak i podatek VAT. Natomiast podmiot, który nie płaci, może otrzymaną fakturę (w przypadku usługi) zaliczyć w koszty podatkowe i w konsekwencji pomniejszyć podatek dochodowy, a dodatkowo (również w przypadku sprzedaży towarów, produktów itp.) odliczyć podatek VAT. Powyżej wskazane zostały dodatkowe korzyści wynikające z kasowego podejścia do dochodu podlegającego opodatkowaniu.

Reasumując, płynność podatkowa podmiotów, które nie otrzymują zapłaty, jest dodatkowo pogarszana w wyniku konieczności uregulowania zobowiązań podatkowych. Utrata płynności, wiodąca z kolei do niewypłacalności, jest pierwszym krokiem, który może doprowadzić jednostkę do upadłości. Dane o bankructwach we Francji i w Wielkiej Brytanii potwierdzają, że małe i średnie przedsiębiorstwa upadają głównie z powodu braku płynności, mimo że odnotowują zyski. We Francji około 60%, a w Wielkiej Brytanii 75–80% firm kończy działalność właśnie ze względu na niedobór środków, chociaż poziom ich rentowności jest zadowalający<sup>13</sup>.

Obecne rozwiązania systemu podatkowego świadczą o jego wysokim fiskalizmie i są niedostosowane do możliwości płacenia podatków przez podatnika.

Zaproponowane autorskie rozwiązanie ma charakter neutralny dla budżetu państwa i w wyższym stopniu spełnia zasady dobrego systemu podatkowego. Jeśli zdać sobie sprawę, że w obecnym polskim budżecie znaczny udział mają wydatki sztywne, zaproponowana koncepcja nie powinna ograniczać wpływów do budżetu. Z przeprowadzonych badań wynika, że w każdym z analizowanych okresów kasowa podstawa do opodatkowania była wyższa od memoriałowego dochodu do opodatkowania. Wyższa kasowa podstawa pozwoliłaby na obniżenie stawki podatkowej odpowiednio do 8%, 10% i 15% w latach 2004, 2005 i 2006 w odniesieniu do badanych spółek notowanych na GPW oraz odpowiednio do 1,88%, 1,84%, 1,94% i 1,98% w roku 2007 w odniesieniu do pozostałych badanych spółek. Możliwe byłoby maksymalne obniżenie stawki podatku dochodowego osób prawnych o ok. 17 punktów procentowych.

Oceniając zaproponowaną koncepcję, stwierdzić należy, że nie powoduje ona diametralnie odmiennego podejścia do opodatkowania działalności gospodarczej. Pomysłodawca koncepcji jest za utrzymaniem dotychczasowych rozwiązań dotyczących amortyzacji środków trwałych, limitów kosztów reklamy i reprezentacji itp., tak by w sposób łagodny można było ją zaimplementować. Różnica dotyczy jedynie przejścia z memoriałowej na kasową podstawę opodatkowania.

Zastosowanie kasowej podstawy do opodatkowania powinno równocześnie poprawić sytuację płynnościową podatników – znacznemu obniżeniu powinny ulec zatory płatnicze. Jeżeli faktura nie zostałaby zapłacona, nie mogłaby pomniejszać kasowego przychodu.

Dodatkowo analizie powinna zostać poddana również kwestia ustalenia poziomu jednolitej stawki podatku płaconego przez wszystkie przedsiębiorstwa. Należałoby się również zastanowić nad kwestią kasowej podstawy opodatkowania osób fizycznych prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. Podkreślenia w tym miejscu wymaga fakt, że kasowe ujęcie dochodu nie powoduje sytuacji, że podatek nie zostanie zapłacony, możliwe jest natomiast jego przesunięcie w czasie (np. do momentu uzyskania płatności).

---

<sup>13</sup> D. Wędzki, M. Sierpińska, *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2002, s. 7.

**LITERATURA:**

- [1] Starzyk, T., *Zatory płatnicze przyczyną zawału polskich firm*, „Gazeta Finansowa”, 8 I 2010.
- [2] Grądalski, F., *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.
- [3] Wędzki, D.; Sierpińska, M., *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2002.
- [4] „System podatkowy a płynność finansowa przedsiębiorstw”, badania statutowe pod kierunkiem naukowym dr. Tomasza Cicirki, SGH 2009.
- [5] Raport BIG „Barometr bezpieczeństwa gospodarczego – styczeń 2010”.

**THE POSSIBILITY OF REDUCING THE PAYMENT BARRIERS  
BY THE TAX SYSTEM**

The tax system as instrument of paying congestion reduce presents results of research concerning influence tax system (CIT) on increase firm's financial fluency. The article presents the research results concerning introduce cash tax in Poland also. The analyses and conclusions concentrate on corporate tax. The research included almost 11,000 polish companies.

**Gérard Kokou A. DOKOU<sup>1</sup>**

## **L'ACCOMPAGNEMENT AU DEVELOPPEMENT STRATEGIQUE DE LA JEUNE PETITE ENTREPRISE**

Des études empiriques de portée inductive sont nécessaires pour appréhender les conditions à partir desquelles la nature et l'intensité des pratiques d'accompagnement des entrepreneurs influencent leur esprit d'entreprise. Les résultats de telles études permettent de mieux identifier les outils et techniques de gestion les plus adaptés au soutien de l'esprit d'entreprise de la PME et susceptibles de résoudre certains problèmes cruciaux. Il s'agit, notamment, de la mise en œuvre réussie de projets de création dans une perspective de croissance ou de développement de couples produits/marchés. C'est dans ce cadre que s'inscrivent les objectifs de cet article.

Mots-clés: PME, entrepreneur, accompagnement entrepreneurial, création d'entreprise, esprit d'entreprise, croissance et vision stratégique.

### **1. INTRODUCTION**

Les intentions et les convictions profondes qui sous-tendent la vision stratégique, c'est-à-dire l'image que le dirigeant se fait de l'entreprise dans le présent et le futur, structurent souvent la pédagogie utilisée par les professionnels d'accompagnement sollicités. Il apparaît alors indispensable de décrypter le rôle d'interface que joue le consultant ou l'accompagnateur auprès de plusieurs créateurs et de chefs de PME dans une démarche individuelle ou collective d'apprentissage entrepreneurial et d'internalisation de nouvelles techniques managériales. Il est alors pertinent de soutenir que les résultats d'études empiriques approfondies permettent de mieux identifier les outils et techniques de gestion les plus adaptés à l'accompagnement stratégique. Il s'agit, notamment, de mise en œuvre réussie de projets d'innovation, de stratégies de croissance ou de développement de couples produits/marchés. De tels outils qui s'appuient sur des compétences externes locales favoriseront également le développement de nouvelles stratégies coopératives entre des entreprises engagées dans le processus collectif (Smith, Dickson et Smith, 1991; Johannison, 1988; Geringer, 1988; Lynch, 1989; Freeman, 1991; Blanchot, 1995; Rochhia et Saglietto, 2001).

Dans ces conditions, l'accompagnateur est dans une position de recherche action. L'approche qu'il utilise s'apparente à l'ethnométhodologie (Garfinkel, 1967; Plane, 1998). La construction de la connaissance se fait en interaction avec les acteurs organisationnels. Les attentes, les préférences et les non-dits de ces mêmes acteurs organisationnels sont analysés afin de mieux accompagner le fonctionnement et l'évolution de leur structure (Bouchikhi, 1988).

---

<sup>1</sup> Gérard Kokou Dokou, Ph.D. in Business Administration (University of Lille), is in charge of the „Entrepreneurship, Local Economies and SME” team of the Lab.RII, assistant professor in Business and chief of the Marketing Techniques department of the University Institute of Technology, Université du Littoral Côte d'Opale, Dunkerque, France.

Cet article s'inscrit dans cette démarche. Notre objectif dans cette première approche exploratoire est de mettre en évidence les aspects de l'esprit d'entreprise intériorisés par les créateurs de PME accompagnées. Il s'agit précisément :

- d'établir une première typologie des entrepreneurs de PME qui exploitent au mieux les offres d'accompagnement ;
- d'appréhender la place des valeurs entrepreneuriales dans ces PME, notamment l'impact de ces pratiques sur la saisie d'opportunités de marché en cohérence avec les objectifs stratégiques les mieux ciblés ;
- de cerner les outils à fournir aux dirigeants motivés par la croissance et désirant véritablement s'investir pour améliorer leurs compétences en management stratégique ; ces outils, issus du travail des structures d'accompagnement, doivent conduire à la conception de stratégies originales, différenciées et bien adaptées aux zones de chalandise convoitées.

Au-delà des étapes de la création, l'accompagnement permet de mieux appréhender la multiplicité des facteurs qui interviennent dans le processus d'élaboration et de mise en œuvre des projets de développement. Si les structures d'accompagnement locales mettent à disposition ressources, outils, réseaux, information, etc., on peut supposer qu'elles influent également sur la représentation que va construire l'entrepreneur à la fois de son environnement, et de son projet de développement ainsi que la façon dont il va surveiller cet environnement et par conséquent de sa capacité à anticiper les changements et à innover compte tenu du positionnement stratégique retenu.

C'est une hypothèse que nos investigations sur le terrain tentent de vérifier à partir d'une enquête qualitative approfondie réalisée auprès de 64 entrepreneurs (ayant utilisé les dispositifs d'accompagnement des structures institutionnelles locales au-delà des phases de création) du Littoral Dunkerquois<sup>2</sup>. Les résultats de ces investigations mettent en évidence six types de dirigeants de PME formant à l'arrivée trois grandes strates d'entrepreneurs discriminées, entre autres, par l'âge de l'entreprise. Elles concernent : 1- l'exploitation dynamique des marchés (entreprises de plus de trois ans) ; 2- la dynamique des systèmes de gestion et des performances commerciales (entreprises d'un à trois ans) ; 3- l'exploitation des compétences professionnelles et non professionnelles (entreprises de moins d'un an).

Les facteurs d'appui au développement de l'esprit d'entreprise perçus sont différents dans chacune des trois strates. Seuls ceux de la strate liée à l'exploitation dynamique des marchés sont développés dans la suite de cet article. Aussi est-il important de préciser, dans une première partie, le cadre opératoire de l'accompagnement entrepreneurial en termes d'identification des apports intériorisés par les 64 créateurs de PME accompagnées. Les deux dernières parties sont consacrées respectivement aux logiques stratégiques des entrepreneurs axés sur l'exploitation dynamique des marchés et aux missions des conseillers ou accompagnateurs désireux de fournir des outils efficaces aux dirigeants de jeunes PME sensibles à une stratégie de croissance.

---

<sup>2</sup> Ces 64 créateurs du Littoral Dunkerquois (Nord de la France) ont bénéficié des opérations d'accompagnement, évoluent dans des secteurs d'activité divers et sont à des moments différents du processus entrepreneurial. Des précisions plus détaillées sont données dans la partie méthodologique.

## 2. CADRE OPERATOIRE DE L'IDENTIFICATION DES APPORTS DU DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT INTERIORISES PAR LES CREATEURS D'ENTREPRISES

Accompagner le dirigeant créateur de la PME passe avant tout par la prise en compte de son système de valeurs. Ce système comprend les orientations profondes qui structurent les représentations, les buts et les objectifs ainsi que les orientations impulsées (Danjou, 2004). Le jeune créateur de PME qui manifeste un ensemble d'attitudes traduisant des sentiments de confiance globale semble plus disposé à la croissance que le dirigeant centré sur la sécurité et la protection. En fait, le choix de la croissance ou du développement stratégique obéit à un ensemble de valeurs relatives à l'affirmation de soi, au sentiment d'accomplissement personnel, à un climat de détente dans le milieu familial plutôt qu'à une éducation stricte, ou encore à une approche ouverte plutôt qu'à la méfiance et à une attitude positive envers l'avenir plutôt qu'à la prudence (Danjou, 2004; Cossette, 2003). Ceci justifie la pertinence des techniques de récolte et de traitement d'informations qualitatives.

### 2.1. Eléments de méthodologie

La méthodologie retenue est qualitative. En effet, 64 entretiens ont été réalisés auprès d'entrepreneurs accompagnés dans le cadre de leur aventure de création et de développement sur le littoral dunkerquois. Le guide d'entretien a pour but d'uniformiser ces différents entretiens. Néanmoins les résultats montrent de réelles diversités dans la perception des questions ainsi que dans l'étendue des informations fournies à partir des thématiques suivantes:

- Histoire de vie, parcours et expériences professionnels,
- Principales motivations avant et après la création,
- Difficultés rencontrées avant et après la création,
- Modalités de gestion de ces difficultés,
- Rôle des structures ou opérations d'accompagnement dans la gestion de ces difficultés et dans le choix des orientations stratégiques et de la structuration des fonctions clés ou celle des facteurs de réussite de la création d'entreprise.

La structure des 64 entrepreneurs interrogés est synthétisée dans le tableau n°1.

**Tableau n°1: quelques caractéristiques des créateurs interviewés**

<b>ACTIVITE<sup>3</sup></b>	Industrie : <b>13</b>	Commerce : <b>36</b>	Service : <b>15</b>
<b>SITUATION DE FAMILLE</b>	Mariés : <b>48</b>		Non mariés : <b>16</b>
<b>ENFANT</b>	Oui : <b>44</b>		Non : <b>20</b>
<b>SEXE</b>	Hommes : <b>44</b>		Femmes : <b>20</b>
<b>AGE DE L'ENTREPRISE</b>	Plus 3 ans : <b>26</b>	1 à 3 ans : <b>20</b>	Moins 1 an : <b>18</b>

Notre corpus est composé de l'ensemble des entretiens réalisés tels qu'ils ont été transcrits exhaustivement à partir de l'enregistrement sur bande magnétique. Il s'agit d'un

<sup>3</sup> Il s'agit de PME au sens de l'Union Européenne: Industrie (chaudronnerie, bâtiment, menuiserie, travaux publics, tuyauterie, brasserie, ...); Commerce (prêt à porter, fleuriste, chocolat, café, restaurant,...); Service : (agence de location de maison, informatique, nettoyage de voiture, coiffeur, assurance,...)

corpus homogène car tous les entrepreneurs ont été interrogés avec un guide d'entretien centré sur la même thématique: l'accompagnement et les facteurs de réussite de la création et du développement de la PME. L'exploitation de ce corpus est faite par les techniques d'analyse de contenu et des concomitances thématiques. En fait, l'analyse de contenu d'une réponse dans le cadre d'un entretien semi-directif fait partie des méthodes d'analyse sémantiques et structurales. Celles-ci cherchent à dépasser le contenu manifeste et explicite à atteindre par une analyse au second degré, un sens implicite non immédiatement donné à la lecture (Mucchielli, 1974; Ghiglione, Matalon et Bacri, 1985).

C'est tout le corpus constitué par l'ensemble des entretiens retenus qui est pris en compte. Il faut reconnaître que l'analyse de chaque entretien de façon unique et isolée est, certes, importante. Mais elle ne devient vraiment significative que par référence au corpus plus large qu'est l'ensemble des entretiens effectués. C'est à ce niveau agrégatif qu'intervient la technique des co-occurrences. Elle consiste à repérer les thèmes qui apparaissent, dans un entretien ou un ensemble d'entretiens, les uns avec les autres, ou, au contraire, qui n'apparaissent jamais les uns avec les autres (Ghiglione, 1978). Pour ce faire, on compare les fréquences d'apparition théoriques, en supposant que les thèmes sont répartis de façon homogène dans l'ensemble des entretiens, aux fréquences d'apparition réelles. On peut ainsi cerner les noyaux autour desquels se structurent les représentations ou les préoccupations des sujets considérés.

Pour l'analyse, les thèmes ou les mots à retenir sont ceux dont la fréquence d'apparition est suffisamment élevée. On cherche à savoir s'il y a une différence significative entre la fréquence observée de co-occurrence des thèmes ou des mots pris deux à deux et la fréquence théorique de cette co-occurrence. On choisit le test de  $\chi^2$  (chi2) car l'hypothèse à vérifier se rapporte à une comparaison entre les fréquences observées et les fréquences attendues d'une catégorisation. Nous retenons comme niveau de signification  $\alpha=0,05$ . La distribution de  $\chi^2$  cal ( $\chi^2$  calculé) suit une loi de  $\chi^2$  avec  $\delta=1$  d.d.l. (degré de liberté). Pour la discussion seules les concomitances dont l'occurrence diffère positivement (forte proximité entre les deux thèmes ou mots considérés) ou négativement (faible proximité entre les deux thèmes ou mots considérés) suffisamment de leur probabilité théorique sont intéressantes. « En effet, si l'occurrence d'une concomitance est proche de sa probabilité théorique, on peut estimer que cette concomitance peut être due au hasard car même si deux spécifications ne sont pas reliées dans le système de représentations des sujets, le simple jeu probabiliste les fera apparaître nécessairement dans différents entretiens pour peu qu'elles soient l'une et l'autre fréquentes » (Ghiglione, 1978 p. 65).

Une telle méthodologie permettant de quantifier un corpus pour en extraire les structures sémantiques les plus fortes est facilitée par des logiciels d'analyse de données textuelles comme ALCESTE<sup>4</sup>. Celui-ci a pris en compte plus de 72% (72,40%) des mots du corpus considéré ainsi comme étant d'une grande qualité. Ces mots constituent la base de trois tableaux de contingence successifs afin de tester la stabilité des résultats en terme de thèmes les plus significatifs (repérés ou non dans le discours de chaque répondant) au sens de la loi statistique (chi2). C'est dire que les mots ou les thèmes retenus ont un chi2 supérieur à 2,70.

Interviennent également la Classification Descendante Hiérarchique (CDH) et la Classification Ascendante Hiérarchique (CAH). A partir du champ lexical, on cherche à

---

<sup>4</sup> Analyse des Lexèmes Co-occurents dans les Enoncés Simples d'un Texte (ALCESTE).

regrouper les profils d'entrepreneurs les plus homogènes quant à leur approche des dimensions indispensables à la réussite de leur aventure dans un contexte d'accompagnement. La CDH procède par divisions successives allant du groupe aux individus. Au départ, tous les 64 entrepreneurs forment un groupe de par leur champ lexical. Par la suite, on forme différents groupes en scindant l'ensemble des 64 entrepreneurs afin d'obtenir des groupes les plus hétérogènes possibles entre eux. Par contre, la CHA procède par regroupements successifs des individus vers le groupe. On obtient les premiers groupes en réunissant les dirigeants les plus proches, puis on fusionne les groupes les plus semblables. Chaque groupe a un vocabulaire spécifique associé à des passages de discours les plus représentatifs et les plus significatifs au sens du test de chi<sup>2</sup>. Finalement l'analyse de contenu comme méthode d'exploitation de l'information recueillie s'appuie sur trois techniques statistiques. Ceci garantit naturellement la pertinence des résultats obtenus en termes de représentations ou de construits de la part des entrepreneurs interviewés.

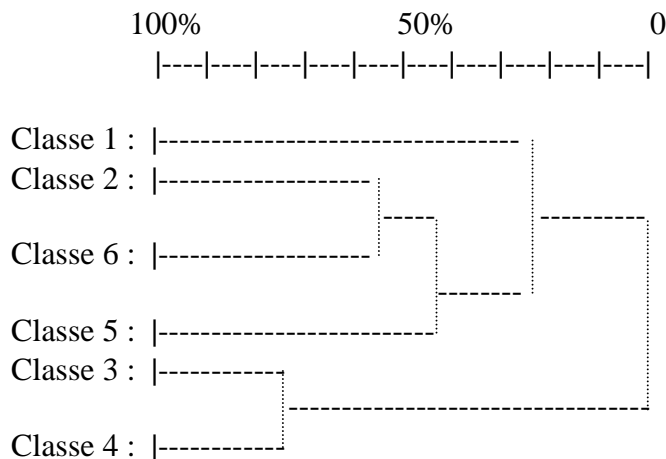
## 2.2. Principaux apports mis en évidence par les créateurs accompagnés

L'accompagnement entrepreneurial sensibilise le créateur à la multiplicité des facteurs qui interviennent dans le processus d'élaboration et de mise en œuvre de son projet. Les observations empiriques qui suivent concernent les principaux facteurs et itinéraires construits grâce aux pratiques d'accompagnement.

L'accompagnement favorise la gestion de six types de difficultés fondamentales: la maîtrise des couples produits / marchés, la gestion administrative et financière, l'exploitation des connaissances et expériences, le positionnement vie privée / vie professionnelle, les performances commerciales et la vision du futur.

Ces résultats globaux se structurent autour de six catégories différentes d'entrepreneurs appelés des classes. Chaque classe a un vocabulaire spécifique concernant les facteurs clés de succès et des logiques stratégiques construits à partir des démarches d'accompagnement vécues.

L'analyse des dépendances entre les classes à partir de la classification descendante hiérarchique met en évidence le dendrogramme suivant:



Le dendrogramme se lit de la façon suivante : plus on se déplace vers la droite moins les classes sont liées. Ainsi, les classes 3 et 4 sont proches l'une de l'autre à 75% et sont



indépendantes des autres classes. Les 2 et 6 sont liées à 55%, puis sont proches de la classe 5 à 45%, pour ensuite se relier plus loin à la classe 1 à plus de 25 %.

En définitive, il apparaît deux blocs distincts. Le premier est formé des classes 3 et 4 et relève de la gestion des compétences et de l'équilibre entre la vie privée et la vie professionnelle; et le second bloc est constitué des quatre autres classes (2, 6, 5 et 1), avec des degrés de dépendance entre elles qui sont bien entendu différents en intensité et avec comme composantes essentielles l'exploitation actuelle et future du marché.

**Tableau n°2 : exploitation des compétences professionnelles et non professionnelles**

	<b>Exploitation des connaissances et expériences (12 %)</b>	<b>Positionnement vie privée / vie professionnelle (12 %)</b>
<b>Age de l'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• entreprise de moins d'un an</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• entreprise de moins d'un an</li> </ul>
<b>Thèmes clés fortement dépendants des champs lexicaux relatifs à la gestion des compétence des entrepreneurs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• connaissances : formation initiale et/ou continue diplômante ;</li> <li>• compétences : expériences de carrières ou stages (techniques, encadrement, entrepreneur...). Stages.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• vie familiale : enfants, conjoint, parents, éducation et valeurs, vacances, loisirs et évasions ;</li> <li>• vie professionnelle : organisation et gestion du temps.</li> </ul>

**Tableau n°3 : exploitation des marché, gestion et performances commerciales**

	<b>Gestion du couple produit / marché (20 %)</b>	<b>Gestion administrative et financière (15 %)</b>	<b>Performances commerciales (12 %)</b>	<b>Vision du futur (29 %)</b>
<b>Age de l'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• entreprise de plus de 3 ans</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• entreprise d'un à 3 ans</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• entreprise d'un à 3 ans</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• entreprise d'un à 3 ans</li> </ul>
<b>Thèmes clés fortement dépendants des champs lexicaux relatifs à l'exploitation du marché, à la gestion commerciale et financière</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• clients: image, prix, qualité, délai, services</li> <li>• produits: outil, savoir-faire, diversité, qualité</li> <li>• fournisseurs: rapport de partenariat</li> <li>• concurrents: positionnement clair</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• finance: coût, garantie, conseils, prévision (fonds de roulement, retour sur investissement...)</li> <li>• chance avec des partenaires: banques, CCI, boutiques de gestion, experts comptables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ressources: capital, lieu d'implantation et effectif;</li> <li>• paramètres commerciaux :</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• projection: innovation développement, formation, recrutement</li> <li>• fonctionnement: méthodes, procédures</li> </ul>

En prenant en compte le taux de dépendance des classes, les différents liens de proximité entre les mots clés et l'âge des entreprises concernées, la première classe relative

à l'exploitation des marchés peut être isolée. On obtient finalement trois strates d'entrepreneurs : 1- l'exploitation dynamique des marchés (entreprises de plus de trois ans); 2- la dynamique des systèmes de gestion et des performances commerciales (entreprises d'un à trois ans); 3- l'exploitation des compétences professionnelles et non professionnelles (entreprises de moins d'un an). La première est ici soumise à une analyse plus approfondie.

### 2.3. Vocabulaire spécifique à l'exploitation du marché

Les deux tableaux qui suivent recensent le contenu significatif du vocabulaire propre aux 20 % d'entrepreneurs centrés sur l'exploitation du marché.

**Tableau n°4 : Thèmes clés fortement significatifs au sens du test de Chi2**

<p><b>L'entrepreneur et son entreprise</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• âge de l'entreprise: créée depuis plus de trois ans;</li> <li>• formation de base technique : boucherie, coiffure, mécanique...</li> <li>• parents entrepreneurs ou indépendants;</li> <li>• situation personnelle avant la création : sans activité ou chômage;</li> <li>• activité: commerce</li> </ul>
<p><b>Le couple produit/marché associé au prix</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• produit: qualité irréprochable, diversité ou élargissement de la gamme proposée;</li> <li>• démarches et moyens destinés à attirer les clients et les fidéliser: communication, diversité et qualité des produits, prix attractifs, services et bons rapports client/vendeur;</li> <li>• image: image de marque, image commerciale et qualité des produits offerts;</li> <li>• prix: qualité-prix du produit, différence face aux concurrents.</li> </ul>
<p><b>Facteurs clés de succès</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• variés: sérieux, qualité, délais, service;</li> <li>• permanence de la qualité: qualité des matières premières utilisées, des fournisseurs et satisfaction des clients</li> </ul>
<p><b>Vecteurs de développement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• diversité des clients et des fournisseurs bien ciblés;</li> <li>• diversité des produits;</li> <li>• compétitivité et positionnement par rapport aux concurrents;</li> <li>• actions commerciales.</li> </ul>

**Tableau n°5 : liens de proximité entre les principaux mots clés**

Mots clés	% du lien de proximité
Réussite	Fournisseur (+60%), cher (20%), développer (60%)
Client	Fidéliser (+70%), service (40%), produit (20%)
Prix	Concurrent (60%), client (30%), attirer (50%), fidéliser (70%) développer (80%)
Produit	Diversité (+50%), qualité (+50%), actions commerciales (60%) client (50%)
Qualité	Bonne (+80%), service (50%), client (40%), produit (60%)
Développement	Prix (60%), réussite (50%)

Le contenu de ces tableaux montre que l'accompagnement permet de prendre conscience de la place stratégique du client et du produit convoité. Il s'agit d'entrepreneurs

qui comptent sur les structures d'accompagnement pour acquérir des compétences et se procurer des ressources nécessaires à leur projet de création. Issus généralement d'activité commerciale, les principales motivations de ces créateurs sont relatives à l'indépendance, au fait d'être leur propre patron et à la création de leur emploi. Certains sont des anciens chômeurs ou mères au foyer qui disposant désormais du temps (car leurs enfants sont plus grands), désirent se créer une activité. Ces créateurs partent en général de rien, ils n'ont aucun capital financier au départ, très peu d'expériences professionnelles et un cursus scolaire technique (boucherie, coiffure, mécanique...) souvent restreint (BEP, CAP ou Bac). La phase de démarrage de leurs activités étant acquise (entreprises de plus de trois ans d'âge), ils ont le souci de maîtriser les facteurs de marché ou de croissance pour certains.

### **3. LES DEUX DIMENSIONS DE L'EXPLOITATION DU MARCHÉ : LA CONSOLIDATION ET LA CROISSANCE PROACTIVE**

On se rend compte que l'accompagnement incite le jeune dirigeant à exploiter de façon cohérente un ensemble de savoirs et de moyens par rapport à la dynamique du marché, notamment local. Il appréhende ainsi la multiplicité des facteurs qui interviennent dans le processus d'élaboration (une certaine vision des couples produits / marchés) et de mise en œuvre (maîtrise des facteurs clés de succès, communication et action commerciale) de décisions stratégiques. Celles-ci prennent la forme de l'extension de marché ou de développement de produit.

#### **3.1. La consolidation ou la croissance réactive centrée sur l'intégration dans le milieu local**

La démarche commerciale se limite aux clients du milieu local. L'objectif de croissance n'apparaît que pour assurer la pérennité de l'entreprise. Le repli sur une satisfaction personnelle prend le pas sur d'autres considérations stratégiques. *« Ce qui est sûr, c'est que je ne compte pas ouvrir d'autres magasins ; je suis heureux avec mon magasin et des contacts que j'ai avec les clients ; je ne cherche pas à m'enrichir, je cherche juste à pouvoir bien en vivre ».*

Ces entrepreneurs expriment un fort besoin d'affiliation et de reconnaissance. Ils sont ainsi amenés à utiliser tous les supports de communication accessibles au regard des moyens dont ils disposent. *« J'ai fait la publicité dans tous les journaux locaux : le journal des Flandres, l'Indicateur, l'Inter59, le Galibot ; j'ai fait la publicité quand les gens font des manifestations sportives chez les voisins ; j'ai fait peindre le logo du magasin sur ma voiture ; j'ai fait de petits calendriers, des cartes, des stylos, des ballons... et je continue. ».*

L'action commerciale se limite généralement aux clients actuels et réguliers. Par rapport aux clients occasionnels ou perdus et aux prospects, la politique commerciale relève d'une démarche de communication et de promotion différenciées. *« Pour conquérir et fidéliser les clients, on doit se faire connaître et reconnaître ; cela passe par le bouche à oreille, le port d'un habit particulier, d'une signalétique particulière et par des opérations ponctuelles et promotionnelles renouvelées ».*

La logique stratégique relève plus d'un comportement réactif que d'une volonté proactive ou d'une démarche réfléchie et organisée. Il n'est pas question de sortir de sa zone de chalandise habituelle dans un contexte concurrentiel difficilement maîtrisable.

*« Les perspectives, c'est un développement puisque l'entreprise est encore jeune même si elle a plus de trois ans ; mais un développement mesuré, modéré, c'est-à-dire que l'on restera une brasserie artisanale qui aura un petit peu plus d'ampleur ou de rayonnement auprès de nos clients ; mais on n'a pas de rêve de grandeur, on ne rêve pas de devenir une grosse brasserie industrielle ».*

Sortir de son marché pertinent (zone de prédilection) ou de son savoir-faire traditionnel peut nuire à la qualité des prestations et notamment au bien être du dirigeant. Le niveau de croissance retenu se fait en cohérence avec les compétences organisationnelles et le bien être personnel de l'entrepreneur. *« Mon ambition, c'est d'agrandir le magasin et d'embaucher au moins une personne supplémentaire ; je ne le fais pas pour être riche mais pour être bien dans ma peau ; je ne veux pas gagner cinq cent mille francs par jour mais vivre bien de façon décente ; en fait, travailler, ça me plaît... ».*

L'acquisition d'une culture de marché se traduit par un système d'offre constitué de produits ou de services irréprochables. C'est par la qualité du produit que l'entrepreneur inscrit sa stratégie de différenciation concurrentielle. Cette qualité commence par les matières premières utilisées. Par exemple, la farine du boulanger ou les produits d'entretien du service de nettoyage des voitures. Elle se prolonge par le sérieux, le respect des délais et les bonnes relations avec les clients. Il s'agit de facteurs clés de réussite dont l'ancrage est fait de l'écoute du client et du partenariat avec le fournisseur. Le développement d'un tel partenariat s'apparente à la recherche d'une rente de situation dans des activités très peu évolutives (boulangerie, brasserie artisanale, mécanique locale...) avec une ouverture concurrentielle limitée. Le comportement anti-concurrentiel s'explique surtout par le niveau de compétitivité qui reste à consolider au-delà des réseaux locaux sur lesquels s'appuient les entrepreneurs concernés. On peut alors assimiler ceux-ci aux types « PIC » (Pérennité, Indépendance et Croissance) ou « notable » de Marchesnay (1996 ; 2001). Le choix de telle ou telle activité est exclusivement guidé par le profit personnel qu'ils recherchent. Leurs influences sur l'activité économique générale se trouvent ainsi occultées, voire limitées (Tounès et Fayolle, 2006).

### **3.2. La croissance proactive**

Les résultats de nos études mettent également en évidence des décisions stratégiques relevant, le plus souvent, d'une démarche organisée et réfléchie dans une perspective centrée sur une certaine maîtrise du temps, la capacité à saisir des occasions d'affaires, les valeurs de l'investissement et du risque et sur la capacité à renforcer les compétences humaines et organisationnelles.

Dans certains cas, la maîtrise du temps renvoie aux attentes de la clientèle et à la mobilité des bornes qui délimitent le marché et la vocation de l'entreprise. Elle permet de souligner l'importance des phénomènes d'anticipation ou de perception des évolutions extérieures qui participent à la construction des ambitions de l'entrepreneur. *« Les projets futurs de l'entreprise, dans l'avenir immédiat, c'est clair, on veut agrandir la superficie pour faire d'autres activités, d'autres services compte tenu des attentes de nos clients ; dans cinq ou dix ans, on aura une grande société, on aura ouvert d'autres centres, un par un ; il ne faut quand même pas aller trop vite ».*

Dans d'autres situations, l'entrepreneur et son équipe font preuve de la capacité à nouer des relations d'affaires nouvelles en dehors des zones de prédilection traditionnelles. *« Notre rêve, c'est de faire une grande entreprise ; on ne souhaite pas rester petit ».*

*commerçant ; on vient de récupérer une franchise nationale, européenne. Elle est quand même au second marché de la bourse ; un client comme celui-là va amener d'autres clients nationaux ou européens ; il faut simplement rester dans le marché professionnel et créer de nouveaux outils comme internet qui manquent actuellement* ». Cette capacité s'inscrit dans un système de valeurs qui consolide ou amplifie une certaine démarche stratégique s'appuyant sur des modes opératoires spécifiques. Les opportunités saisies à la va-vite se transforment en démarche réfléchie et organisée. Celle-ci est favorisée par la mise en œuvre de stratégies qui apparaissent comme un choix éminemment volontariste.

Par ailleurs, le système de pilotage retenu intègre dès la création les valeurs de l'investissement et de risque comme moyens privilégiés de remplir la mission de l'entreprise. Il s'agit d'un choix sans discontinuité dans l'effort. *« Nous sommes actuellement saturés et si nous ne voulons pas perdre la clientèle, il faut absolument croître ; nous avons un potentiel à traiter et à développer, c'est pour cela que l'on se lance dans l'aventure de la création d'entreprise. Dans une société où nous avons payé toutes nos dettes, gagnons suffisamment d'argent, il n'est pas désagréable de payer des impôts, d'investir et de parier une nouvelle fois sur un agrandissement avec des produits complémentaires »*.

Enfin la croissance peut être un passage obligé pour consolider son avance sur les concurrents. Les chefs d'entreprises concernées considèrent que les possibilités de développement ne se limitent pas au marché actuel souvent marqué par l'âpreté de la concurrence. Ils anticipent d'éventuels rapports difficiles avec certains clients traditionnels et misent sur la production d'activités complémentaires et le développement géographique. La réussite du projet stratégique dépend des capacités du dirigeant à renforcer les compétences humaines de son organisation. *« Mes ambitions sont simples : grandir, grandir et grandir ! non je rigole ; je voudrais faire évoluer l'entreprise à la hauteur de sa valeur grâce à des activités complémentaires mais je manque de techniciens sur le terrain et du personnel administratif dans les bureaux. Il nous faut maintenant embaucher pour ne pas perdre des clients et pour mieux faire face à la concurrence ; cela n'est pas de tout repos, la concurrence est rude ; on y fait face actuellement grâce à l'organisation et au travail en équipe »*. Grâce à des initiatives prises dans les domaines humains, organisationnels et techniques il lui reste à franchir la barrière de son extension commerciale avec l'appui des avantages concurrentiels.

### **3.3. La maîtrise de certains avantages concurrentiels**

Par rapport aux concurrents, la guerre des prix peut prendre le pas sur le reste. Mais le choix d'un véritable positionnement permet d'y faire face. Le prix reste incontestablement un réel facteur de différenciation. Les concurrents occasionnent la baisse des marges et donc des bénéfices. Il vaut mieux se positionner à partir de la qualité, du respect des délais et de la disponibilité facilités par la mise en place d'un appareil productif qui sort des sentiers battus. *« Le plus dur dans ce métier, c'est de se mettre au même niveau que les autres et de fixer nos prix ; par rapport à mes concurrents, c'est moi qui réalise la plus grosse part de marché, car je suis arrivé le premier sur le marché et j'ai une plus grande notoriété. C'est grâce à nos machines que nous nous sommes développés ; nous étions les seuls à posséder ces machines sur le littoral »*.

Certaines entreprises misent sur d'autres avantages concurrentiels basés sur la qualité des prestations et les services associés. Elles ont une structure qui leur permet de maîtriser

leur coût de revient grâce à des relations de partenariat avec leurs fournisseurs et sont capables de faire jouer la concurrence. Cette structure est telle que le suivi et l'écoute systématique des clients font partie des valeurs partagées. *« Nous avons des concurrents dans la profession ; nous connaissons certains, nous les rencontrons dans les foires ; nous partons du principe que chacun devrait faire sa place ; nous avons fait la nôtre en étant sérieux dans notre travail, en ayant des produits de qualité, en travaillant avec des fournisseurs sérieux ; nous respectons nos délais ; nous avons de bonnes relations avec nos clients qui sont systématiquement suivis et écoutés ; notre meilleure publicité, c'est la bouche à oreille ; nos clients sont satisfaits et nous envoient des voisins, des amis ».*

Analyser fréquemment les besoins des clients potentiels est une exigence primordiale. Or, les inerties organisationnelles ont tendance à paralyser les systèmes qui ne captent pas assez vite les modifications des besoins du client. Dès lors, il est difficile d'appréhender les caractéristiques techniques, commerciales ou globales du produit ou service à créer. Il est évident qu'aucun produit ou service sans ancrage qualitatif dans le marché ne peut vivre longtemps. D'où la recherche incessante fondée sur l'innovation et l'adaptation permanente de l'entreprise aux exigences du marché. *« Par rapport aux concurrents, nous nous défendons par notre professionnalisme, notre technicité ; ce qui fait notre force, c'est la disponibilité pour les conseils techniques et nous connaissons bien nos produits , c'est un combat de tous les jours, il faut toujours être présent et disponible à 100 % pour les clients ; il faut leur montrer qu'on sait toujours innover et se remettre en question ».*

Mais ces différents niveaux d'avantages concurrentiels relèvent avant tout des compétences de l'équipe dirigeante avec quatre dimensions majeures. Il y a d'abord une dimension contextuelle interne qui fait référence aux connaissances et aux expériences professionnelles dont fait preuve l'entrepreneur. Il y a ensuite une dimension générique relative aux sources du développement commercial qui se réalise dans un cadre stratégique identifiable comme proactif ou réactif et qui nous semble fortement tributaire de la capacité du dirigeant à cerner la dynamique de son marché. Par ailleurs une dimension de nouveauté pour la firme, la nouveauté du processus de production ou de la technologie nécessaires ou toute autre évolution susceptible de marquer le secteur d'activité de l'entreprise. Enfin, une dimension relative à l'effort de pénétration sur un nouveau marché , ce qui fait état :

- du respect des délais, de la qualité des produits et des services associés,
- de l'effort de communication,
- de la clarté des objectifs et de l'implication des collaborateurs dans leur discussion,
- de la présence de la force de vente sur le terrain,
- de la notoriété globale acquise.

Tout ceci fait émerger l'intention arrêtée du dirigeant pour la diversification de produits ou de marchés. Cette intention est rendue plus réelle par l'identification des domaines directement concernés par sa réalisation, à savoir la production, la démarche commerciale, les moyens humains et financiers. Il est à préciser que l'information essentiellement à caractère stratégique et marketing portant sur le suivi des évolutions de l'environnement (c'est-à-dire les activités de veille, l'évaluation des performances, la fréquence de cette évaluation ainsi que les récipiendaires des informations ainsi acquises) prend une place non négligeable.

En définitive, les entrepreneurs qui optent pour une croissance proactive s'apparentent aux types « CAP » (Croissance, Autonomie et Pérennité) ou « entreprenant » de Marchesnay (1996 ; 2001). Ils gèrent autrement la pression de la concurrence locale et hors

locale. Ainsi le développement de produits ou d'activité et l'extension de clients s'appuient sur un personnel dynamique, un outil de production de qualité et une démarche commerciale plus prononcée. Ils ont davantage tendance à expliquer leur politique de développement commercial à leurs collaborateurs, ils sont même deux fois plus communicants que les autres. La pratique de la direction participative par objectif s'insère dans le schéma culturel de leurs entreprises avec une forte intégration de la gestion stratégique du portefeuille client.

#### **4. L'ACCOMPAGNEMENT A LA CROISSANCE PROACTIVE**

Au niveau de l'accompagnement à la création d'entreprise, il faut amener progressivement le porteur de projet à éviter ce que Olivier Chaillot (1995) appelle une « stratégie de fait » qui constitue la solution la plus couramment rencontrée. Si, dans la plupart des cas une stratégie existe lors de la création, les remises à jour ne sont pas courantes. Le créateur devenu dirigeant est plus préoccupé par les échéances de fin de mois et identifie difficilement les menaces qui pèsent sur son entreprise ou les opportunités que présente l'environnement. Or ne pas être visionnaire revient à vouloir sacrifier sa capacité compétitive de demain (Hamel et Prahalad, 1994). Avoir de la vision consiste avant tout à consacrer du temps pour « rechercher une prévision de son secteur industriel, synthèse de la vision de nombreuses personnes » (p.44). D'où l'importance de l'accompagnement post création. Il permet d'appréhender constamment les compétences fondamentales à développer, les axes en matière de produit qu'il faut privilégier et les plans de développement à soutenir. Construire les compétences stratégiques de l'entreprise, c'est accepter que les connaissances actuelles sur le métier exercé et sur les concurrents comme sur les autres acteurs peuvent se révéler non pertinentes du jour au lendemain. L'urgence ne doit pas effacer les questions d'avenir. La capacité à agir ne doit pas occulter le pouvoir d'imagination.

##### **4.1. L'importance de l'entrepreneur dans un processus d'apprentissage continu**

La personnalité de l'entrepreneur joue aussi un rôle important dans la mesure où il a une grande influence sur son organisation. En effet lorsqu'il se met dans une position d'apprentissage continu, cela favorise la mise en place d'une autre logique de structuration de l'avenir. Ses perceptions évoluent plus rapidement. Il reste ouvert à toutes innovations afin de ne pas pénaliser son entreprise et de ne pas frustrer son équipe. Il finit par créer un système de gestion responsabilisant un maximum de personnes et peut engager le remodelage de l'organisation de l'entreprise pour qu'elle puisse être la plus compétitive possible.

C'est dans ce système de gestion que s'inscrit le club des entrepreneurs accompagnés. L'accompagnement post création se veut ainsi à la fois individuel et collectif. Le choix de la démarche partenariale vient de la volonté de l'entrepreneur qui cherche à transformer constamment son organisation. A côté des pressions de l'environnement, l'action intentionnelle du dirigeant est un des principaux moteurs de la transformation organisationnelle. La coopération devient ainsi un outil de gestion des facteurs de rigidité et d'inertie (invariants culturels bloquants) organisationnelles. Progressivement, elle conduit l'entreprise à éviter d'être une entité passive ou simplement réactive face aux stimuli de l'environnement.

Mais la logique coopérative nécessite, de la part du dirigeant, de solides représentations en interaction avec le processus de participation et d'adhésion (Jodelet, 1989). Le temps et la permanence des actions prennent tout leur sens. Ainsi, une nouvelle rationalité organisationnelle émerge et est acceptée par les principaux membres de l'entreprise. Les habitudes relatives au renouvellement stratégique prennent progressivement place. On se trouve dans la configuration du management stratégique de l'émergence avec la coexistence du plan, du « pattern », de la perspective et de la vision (Mintzberg: 1976, 1978 et 1985). En fait, la construction des représentations favorables au réseau d'exploitation de compétences, s'appuie sur une double logique :

- La logique de démarcation qui conduit à rompre avec les routines et les habitudes structurant le contexte organisationnel classique ;
- La logique d'appui qui amène à s'appuyer, en même temps, sur le même tissu organisationnel pour y trouver la dynamique nécessaire à la réalisation du changement.

Souvent, les dirigeants qui rejettent la pédagogie d'accompagnement continu ont peur d'avouer une position de faiblesse. Le développement autonome est privilégié au partenariat. C'est une peur qui ne se justifie que par des raisons culturelles puisque dans le cadre de ce réseau, le facteur collusif ou concurrentiel est quasiment absent. Sauf à imaginer la possibilité que le savoir d'une entreprise soit transmis à un de ses concurrents bénéficiant du même dispositif d'accompagnement. On peut alors parler du risque de divulgation du savoir et par conséquent, du risque concurrentiel. Ceci est improbable en réalité si l'on tient compte des règles de déontologie qui sous-tendent la profession émergente des accompagnateurs ou encore des consultants indépendants et des universitaires. La relation entre les acteurs en présence se fonde sur le principe d'adhésion nourrie par la confiance mutuelle. La médiation des institutions locales (Agence Régionale de Développement, Chambres de Commerces et d'Industrie, etc.) permet la résolution d'éventuelles divergences dans l'esprit d'une collaboration durable.

Il faut rappeler que beaucoup de créateurs de PME se retrouvent dans la situation du chef d'entreprise que Julien (1996 et 1997) qualifie d'entrepreneur technicien : faiblement innovateur avec des niveaux de performance moyens. Cela vient du fait qu'ils ont généralement « le nez dans le guidon ». Plongé dans le fonctionnement quotidien (gestion financière et administrative), le dirigeant finit par être moulé dans une culture de limitation entrepreneuriale. Il ne s'agit nécessairement pas de capacités entrepreneuriales limitées à l'origine. C'est plutôt le résultat d'un façonnement lent et progressif d'un nouveau système de valeurs. La pédagogie d'accompagnement leur rappelle l'essentiel des impératifs entrepreneuriaux qui finissent par être intériorisés. Ceci met le dirigeant dans une prédisposition proactive qui peut d'ailleurs faciliter la gestion d'autres limites entrepreneuriales. En fait, « la grande majorité des chefs de petite entreprise évitent la croissance de leurs affaires pour de multiples raisons ; étroitesse du marché, faiblesse des capitaux, absence d'effet d'échelle dans l'activité, risque de perte de contrôle, etc., ou tout simplement volonté de ne pas croître pour atteindre d'autres objectifs personnels » (Julien, 1997, p. 112). Une telle volonté ne doit pas exclure l'importance des aptitudes entrepreneuriales qui sont indispensables pour maintenir ses positions sur le marché, donc son niveau de compétitivité grâce à une meilleure appréhension des incertitudes. Le dispositif de l'accompagnement permet d'insister sur plusieurs de ces incertitudes.



- L'incertitude liée aux modalités futures de l'activité : les ajustements nécessaires à l'efficacité des transactions sont mis en évidence en rapport avec la capacité de l'entreprise à faire face aux turbulences du marché.
- L'incertitude liée à la pérennité de l'activité : les risques commerciaux liés à l'activité sont réduits par un renouvellement et un élargissement du portefeuille client dans la perspective d'une meilleure rentabilité des investissements de l'entreprise. D'ailleurs, l'étroitesse des marchés et l'absence de vision stratégique conduisent souvent le chef de la PME à engager des investissements trop faibles ou mal orientés. Avec la pédagogie d'accompagnement, le dirigeant se sent rassuré et opère progressivement les transformations organisationnelles indispensables à l'évolution de son entreprise. Ces transformations se matérialisent par de nouveaux choix stratégiques (développement de produits, extension de clientèle, diversification voire exportation) et de nouvelles relations avec les clients comme les fournisseurs. Cette façon de gérer l'interface PME/environnement s'apparente à l'attitude du prospecteur ou de l'analyste (Desreumaux, 1993 et 1996).

#### **4.2. Le rôle du positionnement stratégique et de l'offre créatrice**

Il faut rappeler que le dirigeant de la PME en général est embourbé dans le fonctionnement quotidien de son entreprise ; il manque du temps pour sortir du train-train de tous les jours et mener une véritable activité entrepreneuriale sous-tendue par trois aptitudes : être visionnaire, identifier des occasions d'affaires et organiser les compétences nécessaires. Précisons que les acteurs externes de la pédagogie d'accompagnement ne se substituent pas au dirigeant ; ils l'amènent à réinstaurer la culture entrepreneuriale dans son organisation ; cela se fait par un processus incrémental d'apprentissage. Les occasions d'affaires résultent généralement de la capacité de l'entreprise à introduire de nouvelles offres sur le marché. Le couple vision et capacité d'identification des occasions d'affaires renvoie à la notion d'innovation telle définie par Schumpeter (1935) et reprise par d'autres auteurs (Filion, 1991 ; Teach et Tarpley, 1989). Rappelons que Schumpeter définit l'innovation à partir des nouveautés qu'apporte l'entrepreneur : nouveau produit, nouveau marché, nouvelle méthode de production, nouvelle source d'approvisionnement et nouvelle forme d'organisation. Filion précise que l'apport de l'entrepreneur réside dans la définition de l'espace qu'il désire occuper dans le marché. C'est la vision qui permet à l'entrepreneur de déceler les besoins à satisfaire dans le marché. L'entrepreneur doit organiser les compétences nécessaires à cette fin. Ainsi, l'entreprise « n'est plus définie comme un ensemble organisé pour fournir des biens ou des services, mais comme un système qui cherche à satisfaire ses clients » (in Coté et collaborateurs, 1995, p. 189). C'est un système ouvert pour une meilleure organisation des compétences indispensables à la satisfaction des clients.

Pour une PME, il est important de se positionner sur un espace vacant ou un créneau du marché. Le problème de l'entrepreneur ou du dirigeant est de pouvoir le déceler et de l'exploiter dans de meilleures conditions. La pérennité de l'entreprise relève de ce processus considéré comme infini. C'est dire qu'il faut une culture dont un des invariants doit être le marketing. « Le dirigeant vraiment concerné par les occasions d'affaires donne au marketing la première place des activités de gestion. Non seulement ce dirigeant s'intéresse-t-il à l'analyse des données de toutes natures sur le marché, à l'évolution de la démographie, des habitudes de consommation et de positionnement de produits mais il se

préoccupe aussi de se rapprocher de son client, de l'utilisateur et de l'acheteur du produit. Il définit sa mission à partir des achats de son client. » (Filion, in Coté et collaborateurs, 1995, p. 193). La vision renouvelée constamment suppose un esprit d'ouverture et de vigilance perpétuel à l'égard des environnements marchand et non marchand. Une telle attitude doit être une habitude incrustée dans la culture de l'entreprise. Cela suppose naturellement la mise en place de méthodes et d'outils de gestion. La pédagogie d'accompagnement le permet au travers, par exemple, des techniques d'étude de marché et d'outils de satisfaction de client qui passe de plus en plus par des offres créatrices.

En fait, satisfaire le client à partir, entre autres, de la qualité des produits ou services, du respect des délais et de la réduction des coûts, conduit tout au plus à maintenir ses parts de marché. Cela ne suffit pas pour créer une bonne place sur le terrain concurrentiel. Il faut aussi les distancer. Selon Hamel et Prahalad (1994, p.51), il existe trois types d'entreprises:

- « celles qui essaient de mener les clients là où ils ne veulent pas aller ;
- celles qui se mettent à l'écoute des clients, puis réagissent à leurs exigences (exigences déjà satisfaites, selon toute vraisemblance, par des entreprises plus clairvoyantes)
- celles qui conduisent les clients là où ils veulent aller, mais sans le savoir pour le moment. Dans ce dernier cas, le client n'est pas seulement satisfait, il est en permanence ébloui » (p. 51).

Faire émerger des offres créatrices conduit le dirigeant à répondre à la question suivante : « quels avantages les clients rechercheront-ils dans les produits de demain, et au moyen de quelles innovations pourrions-nous offrir ces avantages avant nos concurrents ? ». Pour avoir de l'avance sur les concurrents, il faut aller au-delà des concepts des produits actuels. Ceci suppose que l'on accepte de « mettre les technologies les plus avancées à la disposition des clients les mieux informés et les plus exigeants ». Aller au-delà de l'écoute du client évite le rôle de suiveur. Une telle attitude permet de satisfaire les clients d'aujourd'hui, de repérer les acheteurs potentiels de demain et nécessite la présence de personnel qualifié et flexible. Il convient alors de prendre en compte certaines variables : le temps, l'énergie, les moyens la dénaturation des spécificités initiales (Laviolette et Everaere-Roussel, 2008).

La flexibilité des PME est un thème très largement abordé dans la littérature économique. Les auteurs soulignent l'importance de la souplesse des petites structures au regard du contexte socio-économique de plus en plus instable qui exige beaucoup de réactivité. Le développement spontané de nouveaux marchés, la désuétude rapide d'autres marchés, la « complexification » du tissu d'entreprises et l'extension de la concurrence internationale font qu'aujourd'hui les entreprises ont un besoin croissant de réactivité. Et dans ce contexte la petite taille peut-être un avantage compétitif primordial (Boissard et Galinier, 1994).

#### **4.3. L'importance du rôle de l'accompagnateur**

L'accompagnateur joue le rôle de conseil ou de consultant permanent auprès de l'entrepreneur. Il a le souci d'être à l'écoute totale des besoins du dirigeant en pratiquant une approche modeste de son rôle. A priori, sauf cas rarissimes, l'accompagnateur n'est ni le confident, ni le psychanalyste de son client. C'est un prestataire de service spécialisé dans l'entrepreneuriat et le développement de la jeune entreprise même s'il peut de temps en temps dépasser son domaine de spécialisation. En fait, il n'est pas possible de travailler sérieusement pour le compte des créateurs d'entreprise, si une relation de proximité n'est

pas établie entre l'accompagnateur et le porteur de projet même après la phase de démarrage (Sammut, 1998). Une telle relation est nécessaire pour faire passer les messages, pour construire les échanges et pour permettre l'émergence et la mise en œuvre de nouveaux projets. Elle est fondée sur la confiance et sur la proximité de la gestion des préoccupations. Elle demande du temps, de la patience et beaucoup d'écoute.

Il est souvent pertinent de matérialiser les conseils à partir des outils très pragmatiques, par des documents, et par la présence sur le terrain. Il faut savoir que la maturation du projet de développement et l'évolution de son porteur passent par la durée. Celle-ci est ponctuée de temps fort de formation, d'actions et de conseils. C'est le cas de la mise en œuvre d'une étude de marché débouchant sur l'extension du portefeuille de clients, le repositionnement stratégique, le lancement d'activités complémentaires, la mise en place d'un nouvel argumentaire de vente, le plan de communication et le plan de prospection. Quoi de plus évident d'amener l'entrepreneur à participer de près à la réalisation de l'enquête qualitative et/ou quantitative? Quoi de plus claire qu'une formation suivie de la pratique sur le terrain ou de l'application de certaines méthodes de diagnostic et de prescriptions stratégiques?

L'expérience nous a prouvé qu'il est souvent nécessaire de conforter le travail en profondeur en mixant les outils dans l'espace et le temps. Les outils mixés dans la démarche des entrepreneurs centrés sur la croissance proactive concernent le marketing opérationnel, la gestion administrative et financière et la vision stratégique. Ce mixage apparaît comme pertinent dans les choix et actions à mettre en œuvre pour conforter la capacité de l'entrepreneur à transformer concept et réflexion en action tangible et mesurable. Ceci amène l'accompagnateur à être au fait de trois compétences capables de fonctionner en synergie : le conseil, la formation, la recherche.

### ***Le conseil***

Pour pouvoir être opérationnel et pertinent dans l'aide apportée à l'entrepreneur, l'accompagnateur devra se présenter comme un stratège et un pilote. Comme stratège, il a pour mission de repérer avec son diagnostic les forces, les faiblesses et les potentialités du dirigeant en rapport avec son entreprise. A partir de ces éléments, il propose les grandes lignes du plan d'action à conduire. Comme pilote, il met à sa disposition des méthodes et des techniques destinées à coordonner les actions et les ressources nécessaires. Il amène les partenaires existants à ne plus œuvrer de façon dispersée et solitaire. Il les rapproche et crée un système en réseau où les énergies se renforcent et se capitalisent. Les finalités complémentaires de chaque membre du réseau donnent une grande richesse pour la mise en œuvre pratique des études de faisabilité et des différents soutiens au développement des PME. Comme souvent, les bonnes volontés et les partenaires sont prêts à agir. Il suffit d'organiser leur mode de travail vers des objectifs concrets et opérationnels.

### ***La formation***

Comme enseignant, l'accompagnateur interviendra pour dispenser aux entrepreneurs de la méthode, de l'expérience, des attitudes qui le préparent à affronter les difficultés du monde de l'entreprise. Il s'agit surtout de faire passer des messages d'opérationnalité et d'efficacité en tenant compte des motivations du dirigeant et des finalités de son entreprise. Les interventions sont alors multiples.

L'intervention corrective a lieu si l'entrepreneur ne respecte pas complètement la méthode de travail qui est enseignée. Par exemple, il ne teste pas la synergie existant entre l'ancienne et la nouvelle activité ou il ne vérifie pas suffisamment le soutien financier qu'apportent les produits actuels aux produits nouveaux ; il est alors renvoyé vers la méthode théorique et devra se conformer rigoureusement aux nouvelles indications qui peuvent évoluer à la lumière des expériences fructueuses.

Souvent le porteur de projet n'a pas une vue claire des effets directs et indirects de son étude sur son environnement proche, il appartient à l'accompagnateur de contrôler sa validité théorique et surtout son impact opérationnel. Dans cet esprit, il sera intéressant de mettre le travail exécuté dans une plus large perspective générale : le démarrage, la consolidation et le développement.

### ***La recherche***

L'accompagnateur doit s'évertuer d'imaginer, tester, valider et de construire de nouveaux modes opératoires qui soient les plus proches possibles des préoccupations et besoins des créateurs d'entreprise de son territoire. Ceci l'oblige à opter pour la recherche à la fois fondamentale et appliquée. Les concepts novateurs issus de la recherche fondamentale doivent aboutir à des standards clairs et simples applicables dans l'accompagnement à la création et au développement de la PME. Si ces concepts restent purement théoriques ils seront difficilement utiles à l'action des entrepreneurs. Désormais, beaucoup de ceux-ci s'attendent à ce que les travaux de recherche les aident à avancer dans la mise en place efficace et le développement cohérent de leurs affaires. Ils s'y attendent d'autant plus que pour la plupart, ils se prêtent au jeu du transfert d'information, des tests, des nouvelles méthodes et des applications opérationnelles de nouveaux concepts.

Ceux-ci résultent de plusieurs niveaux. Au niveau management, il faut cerner les attentes, les motivations et la vision du porteur de projet et de l'entrepreneur développeur (Andrews, 1987; Marchesnay, 1993; Pendelieu, 1997). Au niveau marketing, il faut amener l'entrepreneur à prendre conscience des notions d'enquête, de recherche, ou d'analyse de marché indispensables aux décisions commerciales. A ce titre il faut l'amener à les rendre plus concrets à partir des opérations comme la gestion des fichiers clients, la gestion stratégique des comptes clients, les procédures de lancement de produits nouveaux, le plan de communication, la confection de supports communication ou organisation d'un salon professionnel... Au niveau commercial, il faut insister sur les rencontres interpersonnelles à partir des missions classiques de la fonction commerciale que sont : les argumentaires produits et services, l'organisation de la force de vente, le plan de prospection commerciale, l'analyse et la gestion des devis, les indicateurs de performance commerciale ou le coût de l'action commerciale.

## **5. CONCLUSION**

Les créateurs peuvent se faire conseiller auprès de multiples réseaux locaux d'aides à la création: des Chambres de Commerce et d'Industrie, des structures institutionnelles d'accompagnement, des banques, des consultants, des écoles, des départements universitaires ou encore des membres de la famille. Pour cerner les aspects d'esprit d'entreprise qu'ils intériorisent dans le temps, il faut une méthodologie à double détente: qualitative et longitudinale avec un groupe d'entrepreneurs accompagnés et un autre échantillon de chefs de PME non accompagnés. Les résultats exposés ne respectent pas

cette exigence qu'il nous faut intégrer ultérieurement. Cependant, ils montrent que l'apprentissage entrepreneurial se décline en deux itinéraires. Le premier itinéraire est issu du parcours personnel de l'individu, il intègre la formation de base, les valeurs professionnelles et familiales. Cet itinéraire façonne le créateur comme s'il était prédisposé à l'entrepreneuriat. Le second itinéraire résulte des structures d'accompagnement destinées à dépasser et à combler les multiples difficultés et besoin de compétences dont le créateur est confronté.

Une analyse plus poussée des discours des entrepreneurs dont les organisations existent depuis plus de trois ans montre que l'accompagnement permet d'éviter les erreurs commerciales, juridiques, de gestion financière et de personnel et conduit à deux logiques de développement : la consolidation ou la croissance réactive et la croissance proactive.

Pour favoriser le développement de la deuxième logique, l'accompagnement entrepreneurial doit relever avant tout d'un dispositif cohérent visant à établir des relations régulières pour la mise en œuvre des fonctions clefs de l'entreprise nouvellement créée. L'accompagnement doit se faire jusqu'à ce que la nouvelle entreprise ait atteint une certaine autonomie. L'approche de l'accompagnement se veut alors globale et s'appuie sur la mise en place d'une stratégie de développement intégrant nécessairement la phase de consolidation. Ceci suppose naturellement l'adhésion totale du créateur compte tenu de ses intentions fondamentales, de ses besoins et des moyens propres dont il dispose. L'implication du créateur facilite la systématisation des modalités de l'accompagnement: la formule stratégique ou les plans à moyen terme à mettre en place, à valider et à développer, les faiblesses à éliminer progressivement ou les points forts sur lesquels il faut s'appuyer, la durée et la périodicité des rencontres, les obligations réciproques...

Le principe de base reste la consultation de tous les acteurs dans le cadre d'un partenariat technique et financier favorable à la mise en œuvre d'un suivi systémique coordonné. L'organisation périodique de séminaires de formation et de mise en commun des expériences menées sur le terrain fait partie de ce principe de base. Les échanges d'expériences doivent accorder une place importante aux méthodologies et aux outils techniques d'accompagnement après une évaluation quantitative et qualitative. Il s'agit de rapprocher les outils développés aux besoins spécifiques des entrepreneurs locaux dans une démarche collective de qualité permettant de professionnaliser l'acte de suivi. Celui-ci doit être spécifique selon le parcours et la personnalité de chaque créateur dans l'optique d'une meilleure appréhension du marché et de l'acquisition d'une culture de performances commerciales ou financières.

#### REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- [1] Andrews, K.R. (1987) : *The Concept of Corporate Strategy*, 3<sup>ème</sup> édition, Irwin, Homewood, IL
- [2] Blanchot, F. (1995) : *Le partenariat interentreprises: caractérisation, déterminants de son choix et de ses principaux supports juridiques*, Université de Bourgogne, (thèse de doctorat nouveau régime, sciences de gestion)
- [3] Boissard, D. ; Galinier, P. (1994) : *Machines, vous travaillez trop*, « Le Nouvel Economiste » 952 (VII), p. 46-52
- [4] Bouchikhi, A. (1988) : *Eléments d'une approche constructiviste des structures organisationnelles. Cas de la construction d'un champ de la micro-informatique à la RATP*, Université Paris IX Dauphine (thèse de doctorat)

- [5] Brenet, P., *Partenariat technologique entre groupes et PME*, IAE de Lille (thèse de doctorat nouveau régime, sciences de gestion)
- [6] Chailot, O., *La stratégie en TPE-PME-PMI*, « Revue française de Marketing » 155.5 (1995)
- [7] Chappoz, Y. (1991) : *La gestion de l'interactivité entreprise/environnement*, « Revue Internationale de la PME » 4.3, p. 53–77
- [8] Cossette, P. (2003) : *Méthode systématique d'aide à la formulation de la vision stratégique : illustration auprès d'un propriétaire-dirigeant*, « Revue de l'entrepreneuriat » 2.1
- [9] Côté, M. ; et al. (1995) : *La gestion stratégique d'entreprise. Aspects théoriques*, 2<sup>ème</sup> édition, Gaëtan Morin Éditeur
- [10] Danjou, I. (2004) : *Entreprendre, la passion d'accomplir ensemble*, Dynamique d'entreprises, L'Harmattan, Paris
- [11] Desreumaux, A. (1993) : *Stratégie*, Dalloz, Paris
- [12] Desreumaux, A. (1996) : *Stratégie*, XIII Journées Nationales des I.A.E. (Toulouse, 16–17 IV 1996), ESUG, Toulouse, p. 67–102
- [13] Desreumaux, A. (1979) : *Le club plan à moyen terme: une expérience originale d'introduction de la planification à moyen terme en MPI. Essai d'évaluation*, Cahier de recherche IAE de Lille
- [14] Devaux, M. (1985) : *Contribution au développement des méthodes d'apprentissage de la démarche stratégique dans les MPI*, Université Grenoble II, Ecole Supérieure des Affaires (thèse de doctorat nouveau régime, sciences de gestion)
- [15] Freeman, C. (1991): *Networks of innovators: A Synthesis of Research Issues*, « Research Policy » 20, p. 499–514
- [16] Fillion, L.J. (1991) : *Vision et relations : clefs du succès de l'entrepreneur*, Editions de l'entrepreneur, Montréal
- [17] Garfinkel, A. (1967) : *Studies in Ethnomethodology*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ
- [18] Gartner, W.B. (1990) : *What Are We Talking About When We Talk About Entrepreneurship?*, « Journal of Business Venturing » 5.1, p. 15–28
- [19] Gartner, W.B. ; Shaver, K.G. ; Gatewood, E. ; Kate, J.A. (1989) : *“Who Is an Entrepreneur?” Is the Wrong Question?*, « Entrepreneurship Theory & Practice » 13, p. 47–68
- [20] Gartner, W.B. (1994) : *Finding the Entrepreneur in Entrepreneurship*, « Entrepreneurship Theory & Practice », 18.3, p. 5–9
- [21] Geringer, J.M. (1988) : *Joint Venture Partner Selection : Strategies for Developed Countries*, Quorum Books, New York
- [22] Ghiglione, R. ; Matalon, B. (1978) : *Les enquêtes sociologiques. Théories et pratique*, Armand Colin, Paris
- [23] Ghiglione, R. ; Beauvais, J.L. ; Chabrol, C.L. ; Trognon, A. (1980) : *Manuel d'analyse de contenu*, Armand Colin, Paris
- [24] Ghiglione, R. ; Matalon, B. ; Bacri, N. (1985), *Les direx analysés, l'analyse propositionnelle du discours*, PUV, Paris
- [25] Hamel, G. ; Prahalad, C.K. (1994) : *Engagez la course pour le futur !*, « L'Expansion Management Review » 75, p. 44–52
- [26] Johannisson, B. (1988) : *Business Formation: A Network Approach*, « Scandinavia Journal of Management » 4.3, p. 83–89
- [27] Jodelet, D. (1989) : *Représentations sociales : un domaine en expansion*, PUF, Paris

- [28] Julien, P.A. (1996) : *Entrepreneuriat, développement du territoire et appropriation de l'information*, « Revue Internationale PME » 9.3-4, p. 149–178
- [29] Julien, P.A. ; Marchesnay, M. (1996) : *L'entrepreneuriat*, Economica, Paris
- [30] Julien, P.A. (1997) : *Les PME : bilan et perspectives*, 2<sup>ème</sup> édition, Economica, Paris
- [31] Laviolette, E.-M. ; Everaere-Roussel, C. (2008) : *L'essaimage en PME : une forme originale de développement par excroissance*, « Marchés & Organisation – Cahiers d'Economie et de Gestion de la Côte d'Opale » 6, p. 100–117
- [32] Lynch, M. (1989) : *The Practical Guide to Joint-Venture and Corporate Alliance*, John Wiley, London
- [33] Marchesnay, M. (1993) : *Management stratégique*, Eyrolle Université, Paris
- [34] Marchesnay, M. ; Messeghem, K. (2001) : *Cas de stratégie de PME*, EMS, Paris
- [35] Mintzberg, H. et al. (1976) : *The Structure of Unstructured Decision Processes*, « Administrative Science Quarterly » 21, p. 246–275
- [36] Mintzberg, H. (1978) : *Patterns in Strategy Formation*, « Management Science » 24, p. 934–948
- [37] Mintzberg, H. (1985) : *Of Strategies Deliberate and Emergent*, « Strategic Management Journal » 6.3
- [38] Morin, E. (1986) : *De la connaissance de la connaissance*, Seuil, Paris
- [39] Mucchielli, R. (1974) : *L'analyse de contenu*, EME, Paris
- [40] Paturel, R. ; Barriol, N. (1999) : *Les PME et la qualité: diffuser l'innovation en gestion grâce à une démarche collective*, « Revue Française de Gestion », p. 61–70
- [41] Pendelieu, G. (1997) : *Le profil du créateur d'entreprise*, L'Harmattan, Paris
- [42] Plane, J.-M. (1998) : *Pour une approche ethnométhodologique en PME: l'intervention comme instrument de dénaturatio*, [dans :] *PME, de nouvelles approches*, éd. O. Torrès, Economica, Paris
- [43] Poulin, D. ; Montreuil, B. ; Gauvin, S. (1994) : *L'entreprise réseau. Bâtir aujourd'hui l'organisation de demain*, Publi-Relais, Montréal
- [44] Prahalad, C.K. ; Hamel, G. (1990) : *The Core Competence of the Corporation*, « Harvard Business Review » 68.3, p. 79–91
- [45] Rochhia, S. ; Saglietto, L. (2001) : *Sélection, coopération et institution: cas des Centres Européens d'Entreprises Innovantes*, « Gestion » 2000/3, p. 29–44
- [46] Sammut, S. (1998) : *Jeune entreprise. La phase cruciale du démarrage*, L'Harmattan, Paris
- [47] Schumpeter, J. (1926) : *Théorie de l'évolution économique*, 2<sup>ème</sup> édition 1926, traduction française, Dalloz, Paris 1935
- [48] Smith, H.L. ; Dickson, K. ; Smith, S.L. (1994) : *There Are Two Sides to Every Story: Innovation and Collaboration within Networks of Large and Small Firms*, « Research Policy » 20, p. 457–468
- [49] Teach, R.D. ; Tarpley, F.A. (1989) : *Entrepreneurs and Marketing: The Allocation of Time among Business Activities*, Compte rendu du Research Symposium on the Marketing/Entrepreneurship Interface, Chicago, p. 39–53
- [50] Tounés, A. ; Fayolle, A. (2006) : *L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur*, « Revue des Sciences de Gestion » 220–221, p. 17–30

### **ADVISING NEWLY-CREATED SMEs ON STRATEGIC DEVELOPMENT**

Empirical research with an inductive method is needed to gain an insight into how the nature and the intensity of advice available to entrepreneurs influence their spirit of enterprise. The findings from such studies enable us to identify better the tools and management techniques which are the most relevant to supporting this spirit of enterprise in SMEs and which are likely to solve certain crucial issues. It involves successful implementation of schemes to set up businesses with the objective of growth or developing product/market pairs. It is within this framework that this article has been written.

**Key words:** SME, entrepreneur, enterprisers advising body, setting up a business, spirit of enterprise, growth and strategic vision.

### **WSPOMAGANIE ROZWOJU STRATEGICZNEGO NOWEGO MAŁEGO PRZEDSIĘBIORSTWA**

Zawarte w artykule wnioski z badań są niezbędne do zrozumienia warunków, na podstawie których natura i intensywność działania wspierania przedsiębiorców wpływają na ich zmysł przedsiębiorczości. Wyniki tego typu badań umożliwiają lepsze poznanie najskuteczniejszych narzędzi i technik zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach. Dotyczy to szczególnie udanego wprowadzania projektów twórczych, których celem jest wzrost lub rozwijanie powiązań produkt – rynek.



Wojciech DREWEK<sup>1</sup>

## PROBLEMATYKA ZAOPATRZENIA POLSKIEJ GOSPODARKI W GAZ ZIEMNY DROGĄ MORSKĄ - SZANSE, PROBLEMY I ZAGROŻENIA

Gaz ziemny staje się drugim co do wielkości zużycia światowym paliwem, przyszłościową i ważną gałęzią przemysłową, która przeżywa obecnie prawdziwy „boom” rozwojowy. Rozwój tzw. logistycznego łańcucha LNG, obejmującego m.in. instalacje do skraplania, tankowce LNG i terminale regazyfikacyjno-importowe, wpływa na rozwój rynków dostaw międzynarodowych i ich liberalizację oraz wzrost zagrożeń związanych ze specyfiką ładunku.

### 1. WPROWADZENIE

Od wielu lat wzrasta zainteresowanie gazem ziemnym (LNG – *liquefied natural gas*), który staje się po ropie naftowej drugim co do wielkości zużycia światowym paliwem. Wszystkie dane napływające z gospodarek światowych prognozują dalszy wzrost zużycia błękitnego paliwa. Sprostanie temu trendowi wymaga rozbudowy istniejącej infrastruktury przesyłowej i magazynowej, obejmującej cały logistyczny łańcuch dostaw tego surowca energetycznego, którego źródła z reguły położone są daleko od rynków zbytu. W chwili obecnej około 75% gazu ziemnego transportowane jest przy użyciu gazociągów, a pozostałe 25% stanowią dostawy gazu skroplonego, którego to rynek odnotowuje największy wzrost w światowym sektorze gazowym<sup>2</sup>.

Przesył skroplonego gazu ziemnego odbywa się statkami – tzw. metanowcami. Metoda ta jest znana od dawna, w 2009 r. minęła 50. rocznica pierwszego na świecie morskiego transportu LNG. W 1959 r. metanowiec „Methane Pioneer” dostarczył 5000 m<sup>3</sup> LNG z Luizjany (Lake Charles) do Wielkiej Brytanii (Canvey Island)<sup>3</sup>.

LNG jest skroploną mieszaniną gazów węglowodorowych z niewielkimi domieszkami azotu, etanu i propanu; jego głównym składnikiem jest metan (około 95%). W rezultacie skraplania otrzymuje się ciecz o objętości zmniejszonej około 600 razy, bezbarwną, nietoksyczną, trudno palną oraz niewybuchową, nieposiadającą właściwości korozyjnych, charakteryzującą się gęstością dwa razy mniejszą od wody, o liczbie oktanowej bliskiej 130. Przy ciśnieniu atmosferycznym skroplony gaz ziemny pozostaje w temperaturze 111 K<sup>4</sup> i w tej temperaturze jest zazwyczaj przechowywany oraz transportowany metanowcami. Temperatura krytyczna metanu wynosi 190 K. Wynika z tego, że zakres temperatury, w którym gaz ziemny występuje w postaci ciekłej, zawiera się w przedziale 111–190 K.

<sup>1</sup> Mgr inż. Wojciech Drewek, Zakład Wsparcia Działań Sił Morskich, Wydział Dowodzenia i Operacji Morskich, Akademia Marynarki Wojennej w Gdyni.

<sup>2</sup> S. Filin, B. Zakrzewski, *Światowy handel skroplonym gazem ziemnym (LNG) – stan obecny i kierunki rozwoju*, „Energetyka” 11 [629] (2006).

<sup>3</sup> M.D. Tusiani, G. Shearer, *LNG: A Nontechnical Guide*, PennWell Corporation, Tulsa, OK 2007.

<sup>4</sup> 1 kelwin (K) = –273,15 stopnia Celsjusza (T = t + 273,15 K)

Największe na świecie zasoby gazu naturalnego znajdują się w Rosji i wynoszą przeszło 27 proc. globalnych rezerw, ocenianych na 6188 bilionów stóp sześć<sup>5</sup>. Dwaj inni gazowi potentaci to Iran i Katar, które mają – odpowiednio – po 15,3 proc. i 14,6 proc. światowych rezerw. Pozostałe 50 proc. to głównie rezerwy gazu w krajach Półwyspu Arabskiego, USA, Algierii, Wenezueli, Nigerii, Iraku, a w Europie – w Norwegii i Holandii. Rosja dominuje również na rynku producentów. Przypada na nią jedna piąta światowego wydobycia, które w 2005 r. wynosiło 101,9 bln stóp sześć. Według raportu przygotowanego przez amerykańską administrację (US EIA) na producentów nienależących do OECD w latach 2005–2030 przypadnie 90 proc. ogólnego wzrostu wydobycia gazu naturalnego na świecie. Produkcja ta rośnie w tempie 2,5 proc. rocznie i w latach 2005–2030 zwiększy się niemal dwukrotnie – z 63 bln stóp sześć. do 116 bln stóp sześć. W tym samym okresie wydobycie w krajach OECD wzrośnie zaledwie o 0,3 proc., z 39 do 42 bln stóp sześć.

## 2. ZAPOTRZEBOWANIE I ŹRÓDŁA DOSTAW GAZU ZIEMNEGO W POLSCE

W Polsce, podobnie jak na świecie, wzrasta zapotrzebowanie na gaz LNG, co związane jest ze stopniowym ograniczaniem emisji CO<sub>2</sub>. Według informacji podanych przez PAP zapotrzebowanie na ten surowiec będzie w 2015 r. wynosiło 15,5 mld m<sup>3</sup> (obecnie jest to 13,8 mld m<sup>3</sup>). Wicepremier i minister gospodarki Waldemar Pawlak w opracowaniu *Polityka energetyczna do 2030 r.* zapowiedział, że „w 2015 r. [zapotrzebowanie na] 4 mld m<sup>3</sup> gazu powinno być zaspokajane przez wydobycie krajowe, 10 mld m<sup>3</sup> pochodzący z importu, a 1,5 mld m<sup>3</sup> stanowiłby gaz LNG importowany przez terminal w Świnoujściu”<sup>6</sup>. Dodatkowe dostawy będą potrzebne również z tego powodu, że od początku 2009 r. rosyjsko-ukraińska spółka RusUkrEnergo nie realizuje kontraktu na dostawy 2,3 mld m<sup>3</sup> gazu rocznie. Należy stwierdzić, że ilość gazu posiadanego przez PGNiG może od 2015 r. być większa niż zapotrzebowanie na polskim rynku. Według oceny spółki popyt na gaz powinien być w latach 2015–2016 większy dzięki planowanej budowie elektrowni gazowych. Dyrektor departamentu strategii PGNiG Tomasz Karaś stwierdza, że „do 2016 r. mogą powstać elektrownie gazowe o mocy 2 tys. megawatów, które będą potrzebować ok. 2 mld m<sup>3</sup> gazu rocznie”<sup>7</sup>.

Przykładem może być Höegh LNG, który wystąpił do amerykańskiego Coast Guardu o zgodę na budowę i eksploatację importowego terminalu LNG na Florydzie. Terminal Port Dolphin, podobnie jak budowany u wybrzeży Massachusetts terminal SUEZ (Neptune) LNG będzie bazował na technologii LNG *shuttle and regasification vessel* (SRV). Höegh LNG and Mitsui OSK Lines potwierdziły zdobycie długoterminowego czarteru dla dwóch gazowców LNG z systemem regazyfikacji (*shuttle and regasification vessels* – SRV). Statki wyposażone w system regazyfikacji będą rozładowywane poprzez system obrotowych boi wyładowniczych, podłączanych do dennej części statków, a gaz będzie transportowany na ląd poprzez system podwodnych gazociągów<sup>8</sup>.

Przez ostatnie kilka lat pojawiało się wiele koncepcji dywersyfikacji dostaw gazu do Polski. Wiązały się one głównie z planowanymi i projektowanymi gazociągami, które wraz ze zmianami ekip rządzących i upływem czasu ulegały zapomnieniu lub pod ostrzałem

<sup>5</sup> 1 stopa sześcienna (cu ft) = 0,028316846592 m<sup>3</sup>.

<sup>6</sup> *Polityka energetyczna do 2030 r.*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa IX 2007.

<sup>7</sup> Agnieszka Subda, *PGNiG myśli, co zrobić z gazem*, „Rzeczpospolita” 18 XII 2009.

<sup>8</sup> <http://portalmorski.pl/Kolejny-amerykanski-gazoport-bazujacy-na-SRVa5573>.

krytyki były odrzucane. Wśród rozważanych projektów gazociągów należy wymienić następujące:

- a. Gazociąg Norweski – miał stanowić wspólne przedsięwzięcie PGNiG i norweskiego Statoil, planowana długość to ok. 1000 km, miał biec z Morza Północnego do polskiego wybrzeża Bałtyku, za jego pośrednictwem gaz miał trafiać również do południowej Norwegii i Szwecji; Polska miała odbierać tą drogą 5 mld m<sup>3</sup> gazu rocznie na 8 mld m<sup>3</sup> całkowitej przepustowości gazociągu<sup>9</sup>;
- b. gazociąg Nabucco – miał prowadzić z Turcji przez Bułgarię, Rumunię i Węgry do Austrii, zasilany gazem wydobywanym w rejonie Morza Kaspijskiego, Azji Środkowej i Środkowego Wschodu, długość gazociągu ok. 3400 km, koszt budowy to 4,4 mld EUR, planowana przepustowość w Baumgarten w Austrii miała wynosić 20 mld m<sup>3</sup> gazu rocznie, z czego dla Polski 3 mld m<sup>3</sup><sup>10</sup>;
- c. gazociąg Bernau–Szczecin – wspólne przedsięwzięcie Bartimpeksu i Ruhrgasu; jego roczna wydajność miała wynieść 2 mld m<sup>3</sup> (dla Polski przeznaczone 1,5 mld m<sup>3</sup>), koszt budowy ok. 320 mln zł, gaz do Polski przesyłany byłby z Niemiec<sup>11</sup>;
- d. gazociąg Ustiuług–Zosin–Moroczyn – połączenie z siecią gazową Ukrainy, na początku miał sprowadzać 17,5 mln m<sup>3</sup> gazu, w drugim etapie do 200 mln m<sup>3</sup>, a po dalszej rozbudowie do 0,8 mld m<sup>3</sup> (cała dostępna przepustowość przeznaczona dla Polski)<sup>12</sup>;
- e. gazociąg Amber – połączyłby z Danią Litwę, a w dalszej perspektywie również Finlandię, Łotwę i Estonię, miałby przebiegać na północy Polski i pozwolić na dwukierunkowy przesył gazu, najpierw duńskiego, a następnie rosyjskiego, jego roczna wydajność dla Polski to około 2 mld m<sup>3</sup>. (30 mld m<sup>3</sup>/rok całkowitej przepustowości), a koszt budowy ok. 1,6 mld zł<sup>13</sup>;
- f. gazociąg Jamał II – miał przebiegać równoległe do dotychczasowego gazociągu Jamał I, planowana przepustowość obydwu gazociągów wynosiłaby 65,7 mld m<sup>3</sup> gazu rocznie, z czego na Jamał II przypadałoby 33 mld m<sup>3</sup>/rok (dla Polski 7 mld m<sup>3</sup>/rok)<sup>14</sup>;
- g. gazociąg BalticPipe – miał przesyłać w I etapie 2 mld m<sup>3</sup> gazu z Danii, a w II etapie 5 mld m<sup>3</sup> z Norwegii (dla Polski 2–5 mld m<sup>3</sup>/rok), długość gazociągu biegnącego ze Stevens w Danii do Niechorza miała wynosić 230 km, a koszt budowy – ok. 1,3 mld zł<sup>15</sup>;
- h. Gazociąg Bałtycki (oficjalna nazwa: North European Gas Pipeline – NGEp – lub Gazociąg Północnoeuropejski) – biegnący po dnie Bałtyku gazociąg o długości 1200 km bezpośrednio połączy Rosję i Niemcy, docelowa przepustowość dwóch nitek gazociągu to 55 mld m<sup>3</sup>/rok, przepustowość jednej nitki – 27,5 mld m<sup>3</sup>/rok, z czego dla Polski 5–8 mld m<sup>3</sup>/rok w przypadku budowy odgałęzienia gazociągu do naszego kraju, koszt jego budowy przekroczy 4 mld USD<sup>16</sup>;

<sup>9</sup> <http://info.gospodarka.gazeta.pl/szukaj/gospodarka/Gaz-z-Norwegii>.

<sup>10</sup> <http://pl.wikipedia.org/wiki/Nabucco>.

<sup>11</sup> <http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/5,43182.html>.

<sup>12</sup> [http://wapedia.mobi/pl/Bezpiecze\\_energetyczne](http://wapedia.mobi/pl/Bezpiecze_energetyczne).

<sup>13</sup> <http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,33181.html>.

<sup>14</sup> <http://www.wnp.pl/wiadomosci/gazociag-jamal-II-niepotrzebny>.

<sup>15</sup> [http://pl.wikipedia.org/wiki/Baltic\\_Pipe](http://pl.wikipedia.org/wiki/Baltic_Pipe).

<sup>16</sup> <http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/8,33188.html>.

- i. terminal LNG Świnoujście – przedsięwzięcie polegające na budowie na brzegu Bałtyku terminalu do odbioru skroplonego gazu ziemnego (LNG), wstępny koszt budowy terminalu o przepustowości 5 mld m<sup>3</sup> i zakupu floty metanowców wyniósłby 3,2 mld zł; spółka Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo ustaliła lokalizację terminalu w Świnoujściu i wraz z konsorcjum doradczym opracowała studium wykonalności<sup>17</sup>.

Polski system gazowniczy to około 17,2 tys. km sieci przesyłowej gazociągów wysokiego ciśnienia i około 87,5 tys. km sieci dystrybucyjnej. System ten zasila łącznie około 4000 miejscowości (w tym 530 miast), w których z gazu korzysta 6,6 mln odbiorców, w tym 6 mln w miastach i 0,6 mln na wsi. Oprócz klientów indywidualnych gaz kupuje także 164 tys. firm, a 291 z nich to wielkie zakłady, które zużywają ogromne ilości gazu i mają największy wpływ na jego krajowe zużycie. Wśród nich jest wielka piątka zakładów chemicznych: Zakłady Azotowe w Puławach, w Kędzierzynie i w Tarnowie-Mościcach, Zakłady Chemiczne w Policach pod Szczecinem i Anwil we Włocławku<sup>18</sup>.

Obecnie Polska posiada 260 złóż o łącznych zasobach około 151 mln m<sup>3</sup> gazu, przy czym roczne wydobycie tego surowca rzędu 5,3 mln m<sup>3</sup> pokrywa 43,2 proc. krajowego zapotrzebowania. Złoże gazu ziemnego w Polsce występuje głównie na Niżu Polskim, na Pomorzu Zachodnim, na Przedgórzu Karpackim i w Karpatach. Ponadto niewielkie zasoby gazu występują w małych złóżach polskiej strefy ekonomicznej Bałtyku. Gaz ze złóż na Niżu Polskim jest niskiej jakości, zawiera zbyt duże ilości azotu i siarki, wymaga oczyszczenia przed użytkowaniem<sup>19</sup>.

Polska, jako członek Unii Europejskiej, zobowiązana jest do posiadania stałych zapasów ropy i paliw w ilości odpowiadającej co najmniej dziewięćdziesięciodniowemu zapotrzebowaniu na te produkty w roku poprzednim<sup>20</sup>. W Polsce funkcjonuje jeden duży magazyn na wysadzie solnym Mogilno koło Inowrocławia. Tworzy go 8 kawern o wysokości po około 250 m każda i łącznej pojemności ok. 416 mln m<sup>3</sup>, planuje się jego rozbudowę do 20 kawern, które łącznie pomieściłyby ok. 1,15 mld m<sup>3</sup> gazu. Mniejsze magazyny rozmieszczone są w Wierzchowicach (na 4 098 mln m<sup>3</sup>), w Strachocinie (na 122 mln m<sup>3</sup>), w Husowie (na 373 mln m<sup>3</sup>), w Jaśninie Północnej (na 92 mln m<sup>3</sup>), w Rzeźnicy (na 46 mln m<sup>3</sup>) i w Swarzewie (na 29 mln m<sup>3</sup>); są to magazyny, które mogą jedynie równoważyć sezonowe wahania zużycia gazu. Planuje się uruchomienie nowych w Kossakowie, Brzostowie, Bonikowie i Daszewie<sup>21</sup>.

<sup>17</sup> <http://portzewnetrzny.pl/informacje.php?k=1&s=1>.

<sup>18</sup> J. Płaczek, *Gospodarka gazem ziemnym w Polsce a bezpieczeństwo energetyczne*, AON, Warszawa 1996, s. 18.

<sup>19</sup> <http://www.pgi.gov.pl>.

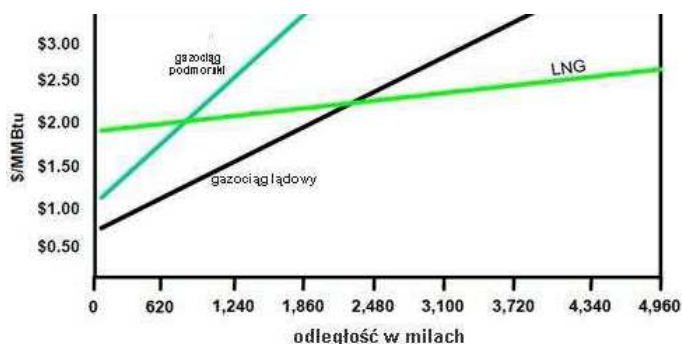
<sup>20</sup> W zamkniętym w 2001 r. stanowisku negocjacyjnym w obszarze „energia” rząd polski przyjął obowiązek stosowania dyrektywy dotyczącej utrzymywania rezerw paliwowych. Wynegocjowano jednak okres przejściowy na dochodzenie do poziomu dziewięćdziesięciodniowych zapasów do 31 grudnia 2008 r. Mówi o tym „Ustawa z 6 września 2001 r. o zmianie ustawy o rezerwach państwowych oraz zapasach obowiązkowych paliw” (DzU 2001, nr 129, poz. 1442). Dochodzenie do wyznaczonego pułapu odbywa się według szczegółowego harmonogramu zawartego w rozporządzeniu ministra gospodarki z 19 grudnia 2005 r. (DzU nr 266, poz. 2240), które określa dokładnie wymaganą wielkość zapasów tych surowców na każdy rok do czasu wyznaczonego w wyżej wymienionej ustawie.

<sup>21</sup> <http://www.gazoprojekt.pl>.

### 3. MORSKIE PORTY I ŚRODKI TRANSPORTU LNG

#### 3.1. Środki transportu

Znaczne zwiększenie światowego zużycia gazu LNG, wymusza rozwój technologii masowego transportu w postaci ciekłej lub sprężonej. Analizy przeprowadzone przez Gas de France oraz Statoil wykazują, że transport gazu ziemnego na dystansach przekraczających 2500 km jest bardziej opłacalny za pomocą gazowców LNG niż transport sprężonego gazu rurociągami (rys. 2).



Rys. 1. Koszt transportu gazu ziemnego w zależności od przyjętego sposobu przesyłu i odległości  
Źródło: U.S. Institute of Gas Technology.

Transport LNG drogą morską obejmuje szereg przedsięwzięć, na które składa się cały łańcuch logistyczny LNG. Proces ten rozpoczyna się od wydobycia gazu ziemnego i dostarczenia go rurociągami do terminali, gdzie jest oczyszczany, osuszany i skraplany. Kolejną operacją to załadunek skroplonego gazu na metanowiec i transport do portu docelowego, gdzie zostaje rozładowany i poddany regazyfikacji, by trafić do odbiorców końcowych.

Gazowce LNG stanowią około 2,4% światowej floty handlowej, ze stałą tendencją wzrostową. W 2005 r. światowa flota gazowców liczyła 192 statki, a zamówienia na następne lata szacuje się na 127 jednostek.

Gazowce to statki charakteryzujące się wysokim stopniem skomplikowanej konstrukcji i eksploatacji, na których zastosowano najnowsze osiągnięcia inżynierii materiałowej, informatyki i elektroniki. Podczas ich eksploatacji priorytetem jest zachowanie bezpieczeństwa jednostki i jej otoczenia w promieniu wielu kilometrów; dopiero na drugim miejscu stawiane są wymogi prowadzenia ekonomicznej żeglugi. Przyczyniają się do tego bardzo restrykcyjne przepisy towarzystw klasyfikacyjnych oraz międzynarodowe przepisy morskie, m.in. SOLAS<sup>22</sup>. Z tego powodu gazowce odznaczają się wysoką ceną (dwu- lub trzykrotnie wyższą niż zbiornikowce do przewozu ropy naftowej). Światowa flota gazowców LNG składa się głównie ze statków o pojemności od 90 000 m<sup>3</sup> do 170 000 m<sup>3</sup> (rys. 3).

Ładownie gazowców to olbrzymie termosy na wrzącą ciecz o temperaturze  $-163^{\circ}\text{C}$ , zachowujące szczelność w każdych warunkach klimatycznych, posiadające niską rozszerzalność cieplną, chroniące przewożony ładunek przed nagrzewaniem się oraz zachowujące odpowiednią wytrzymałość w bardzo niskich temperaturach. Cechą wspólną wszystkich

<sup>22</sup> B. Salcewicz, *Pływałem na gazie*, [http://www.portalmorski.pl/calny\\_artykul.php?ida=1407](http://www.portalmorski.pl/calny_artykul.php?ida=1407).

gazowców LNG są instalacje wyładunkowe wyposażone w wysokowydajne pompy, umożliwiające przetwarzanie płynnego gazu w ilościach do 10 000 m<sup>3</sup>/godzinę. Ponadto każdy gazowiec zgodnie z wymogami posiada:

- komputerowo wspomagane instalacje balastowe, pozwalające zachować odpowiednią stateczność podczas załadunku i wyładunku (w razie najmniejszego odchylenia automatycznie zatrzymywane są pompy);
- aparaturę pomiarową i alarmową rozmieszczoną na całym statku;
- standardowo wyposażony mostek i maszynownię w elektronikę, wykazującą najmniejsze odchyły od normy eksploatacyjnej jednostki ;
- silnik główny pozwalający na rozwijanie dużych prędkości i skrócenie czasu przejść z portu załadunku do portu wyładunku do minimum ze względu na specyfikę przewozu, polegającą na stałej utracie ładunku podczas podróży morskiej – z reguły stosuje się w nim turbinę parową.

Konstrukcja metanowca jest dużym wyzwaniem technologicznym, stąd też tylko dziesięć krajów posiada odpowiednie technologie, doświadczenie i zaplecze techniczne umożliwiające ich budowę. Zaliczają się do nich: Finlandia (stocznia Kvaerner-Moss), Francja (Atlantique, Dunkerque, La Ciotat, La Seine, Le Trait), Niemcy (HDW), Włochy (Italcantieri Genoa, Italcantieri Sistri), Japonia (IHI Chita, Imabari Higaki, Imamura, Kawasaki Sakaide, Kawasaki Kobe, Mitsubishi Nagasaki, Mitsubishi Chiba, NKK Tsu), Korea Południowa (Daewoo Hanjin, Hyundai, Samsung), Holandia (Bijlsma), Norwegia (Moss Stavanger), Hiszpania (Astano, IZAR Puerto Real, IZAR Sestao), USA (GD Quincy, Newport News).

Ze względu na system i budowę zbiornika wyróżnia się trzy rodzaje gazowców:

- ze zbiornikami kulistymi, wykonanymi w technologii norweskiej firmy Kvaerner-Moss. Zbiorniki te nie są częścią konstrukcji kadłuba statku. Ustawiane są i mocowane do specjalnych elementów przytwierdzonych do kadłuba wewnętrznego.
- ze zbiornikami membranowymi wykonanymi według francuskiej technologii Gas Transport i Technigas. Wewnętrzna ściana zbiornika jest cienką membraną. Tę technologię wyróżniają przede wszystkim sposób łączenia z kadłubem oraz struktura podwójnych okładzin izolacyjnych z membranami.
- ze zbiornikami systemu IHI (ang. *prismatic tank*) i CS1 (nowy system łączący rozwiązania powyższych systemów) – technologie japońskie, przy czym system IHI bazuje na patencie amerykańskim<sup>23</sup>.

### 3.2. Terminale LNG na świecie

Pod koniec 2008 r. na świecie funkcjonowały 23 terminale eksportowe LNG z 82 ciągami technologicznymi o możliwościach produkcyjnych 443,6 mln m<sup>3</sup> (201,8 mln t) skroplonego gazu ziemnego. Wykorzystanie ciągów technologicznych wynosiło 85% ich możliwości produkcyjnych, a całkowite zdolności magazynowe (71 zbiorników) – 6,96 mln m<sup>3</sup> LNG. We wrześniu 2009 r. liczba terminali eksportowych LNG zwiększyła się do 26, a w budowie znajdowało się kolejnych 7<sup>24</sup>:

- Jemen (Yemen LNG Plant): wydajność 3,45 mln ton/rok, w Balhaf, uruchomienie produkcji w 2009 r.<sup>25</sup>;

<sup>23</sup> M.D. Tusiani, G. Shearer, *op. cit.*, s. 145–148.

<sup>24</sup> *World's LNG Plants and Terminals as of September 2009*, www.globallnginfo.com.

<sup>25</sup> <http://www.yemenlng.com>.

- Katar (Qatargas III, IV LNG Plant): dwa ciągi technologiczne o wydajności po 7,8 mln ton/rok, w Ras Laffan, uruchomienie produkcji w 2009–2010 r.<sup>26</sup>;
- Australia (Pluto LNG Plant): wydajność 4,3 mln ton/rok, w Burrup, uruchomienie produkcji w 2010 r.<sup>27</sup>;
- Peru (Peru LNG Plant): wydajność 4,4 mln ton/rok, w Pampa Melchorita, uruchomienie produkcji w 2010 r.<sup>28</sup>;
- Norwegia (Nordic LNG Plant): wydajność 300 tys. ton/rok, w Risavika, uruchomienie produkcji w 2010 r.<sup>29</sup>;
- Iran (Iran LNG Plant): wydajność 10 mln ton/rok, w Tombak Port, uruchomienie produkcji w 2011 r.<sup>30</sup>;
- Angola (Angola LNG Plant): wydajność 5,2 mln ton/rok, w Soyo, uruchomienie produkcji w 2012 r.<sup>31</sup>

W najbliższych latach planowane jest uruchomienie 23 nowych terminali eksportowych (Indonezja – 2, Australia – 12, Nigeria – 2, Wenezuela – 1, Kanada – 1, Papua Nowa Gwinea – 2, Iran – 2, Rosja – 1), co w konsekwencji spowoduje podwojenie ich liczby na całym świecie i jednocześnie pozwoli zaspokoić rosnący popyt na to paliwo.

Pod koniec 2008 r. funkcjonowały 63 terminale importowe (regazyfikujące) LNG o zdolności produkcyjnej 641 mld m<sup>3</sup>/rok i łącznej pojemności magazynowej 31,7 mln m<sup>3</sup> (312 zbiorników magazynowych). W 2009 r. liczba tych terminali zwiększyła się do 69, w budowie znajduje się 19 (Włochy – 2, Szwecja – 1, Indie – 2, Chiny – 4, Hiszpania – 1, Francja – 1, Holandia – 1, USA – 2, Meksyk – 1, Chile – 1, Japonia – 2, Tajlandia – 1) i planowane są kolejne 43.

### 3.3. Terminal gazu skroplonego LNG w Świnoujściu

19 sierpnia 2008 r. Rada Ministrów RP podjęła uchwałę, w której budowa terminalu LNG uznana została za inwestycję strategiczną dla interesu naszego kraju, zgodną z planami dywersyfikacji źródeł i dróg dostaw gazu ziemnego oraz zagwarantowania bezpieczeństwa energetycznego Polski. Jednym ze sposobów dywersyfikacji źródeł gazu jest długoterminowa umowa z Katarzem. Minister skarbu Aleksander Grad wyjaśnił, że została zawarta na 20 lat, ma obowiązywać od 2014 do 2034 r. i przewiduje dostarczenie 1,5 mld m<sup>3</sup> gazu LNG rocznie. Poinformował, że „średnia wartość tej umowy to około 500 mln dolarów rocznie”. Katarski gaz będzie transportowany do Polski statkami klasy Q-Flex o pojemności 216 tys. m<sup>3</sup>. Minister nie wykluczył zwiększenia ilości dostaw LNG w krótko- lub średnioterminowych kontraktach. Zapowiedział, że umowa przewiduje klauzulę, która zobowiązuje stronę polską do zapłaty za każdą nieodebraną dostawę gazu. Surowiec z Kataru będzie dostarczany do gazoportu, który ma być zbudowany do 2014 r. Za realizację inwestycji odpowiedzialna jest spółka Polskie LNG, której właścicielem jest należący do skarbu państwa Operator Gazociągów Przesyłowych Gaz-System<sup>32</sup>.

Terminal gazu skroplonego to pierwsza tego typu inwestycja nie tylko w Polsce, ale i w naszej części Europy. Prace nad projektem technicznym terminalu zostały zakończone

<sup>26</sup> <http://www.hydrocarbons-technology.com/projects/qatargas>.

<sup>27</sup> <http://www.hydrocarbons-technology.com/projects/plutoing>.

<sup>28</sup> <http://www.hydrocarbons-technology.com/projects/peru-lng>.

<sup>29</sup> <http://www.nordiclng.com>.

<sup>30</sup> <http://www.iranoilgas.com/news>.

<sup>31</sup> <http://www.angolalng.com/project>.

<sup>32</sup> Polska Agencja Prasowa 29 VI 2009.

w 2009 r. Terminal LNG został zaprojektowany przez konsorcjum pod kierunkiem firmy kanadyjskiej – zgodnie z normami europejskimi i przy uwzględnieniu najnowszych rozwiązań technologicznych. Dzięki temu będzie równie bezpieczny, jak pozostałe terminale na świecie. Na świecie funkcjonuje obecnie 67 terminali LNG. Najwięcej jest ich w Japonii – 24. W Europie znajduje się 19 terminali LNG. Liderem pod tym względem jest Hiszpania (6). W budowie jest już 18 kolejnych obiektów tego typu – 5 w Europie, w tym 1 w Polsce. Powstanie polskiego terminalu LNG umożliwi odbiór skroplonego gazu ziemnego praktycznie z dowolnego kierunku na świecie. Zróżnicowanie źródeł dostaw przyczyni się do zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego kraju. O wyborze Świnoujścia zdecydowały następujące czynniki:

- uregulowana sytuacja prawna gruntów przeznaczonych pod budowę terminalu (są własnością portu, gminy i nadleśnictwa oraz są wolne od praw osób trzecich);
- niższe koszty;
- krótsza droga transportu LNG;
- większe zapotrzebowanie na gaz w regionie północno-zachodnim kraju.

Terminal LNG powstanie na prawym brzegu Świny na terenie, który od dawna przeznaczony jest pod rozwój portu. Stanowisko przeładunkowe dla statków zlokalizowane będzie na akwenu Morza Bałtyckiego, w odległości ok. 1100 m na wschód od istniejącego falochronu wschodniego ujścia Świny i w odległości ok. 450 m od brzegu morza. Stanowisko to zostanie połączone rurociągami z lądową częścią terminalu, której północna granica znajduje się w odległości ok. 750 m na południe od linii brzegowej. Instalacja rozładunkowa będzie przystosowana do przyjmowania metanowców o pojemności od 50 000 do 216 000 m<sup>3</sup>. Terminal będzie wyposażony w instalację do rozładunku skroplonego gazu ziemnego o różnym składzie. Z analizy nawigacyjnej budowy stanowiska rozładunku LNG w porcie zewnętrznym w Świnoujściu wynika jednak, że „minimalnym statkiem” optymalnie eksploatowanym przy planowanym nabrzeżu będzie tankowiec o pojemności ładunkowej rzędu 120 000 m<sup>3</sup>. Na potrzeby inwestycji zostaną zbudowane rurociągi do odbioru gazu skroplonego ze statków, zbiorniki LNG oraz instalacje do regazyfikacji. W pierwszym etapie zdolność eksploatacyjna terminalu LNG pozwoli na odbiór 5 mld m<sup>3</sup> gazu ziemnego rocznie.

W kolejnym etapie, w zależności od wzrostu zapotrzebowania na gaz, możliwe będzie zwiększenie zdolności odbioru do 7,5 mld m<sup>3</sup> bez konieczności powiększania terenu, na którym powstanie terminal. W terminalu LNG w Świnoujściu planowana jest budowa dwóch zbiorników o pojemności 160 000 m<sup>3</sup> w technologii *full containment* („zbiornik w zbiorniku”). Takie zbiorniki LNG powstały w terminalach w Barcelonie, w Zeebrugge (Belgia) czy w Bostonie. Inwestorem projektu jest Polskie LNG, spółka powołana dla budowy i eksploatacji terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego. Spółka rozpoczęła działalność w maju 2007 r., a jej właścicielem jest Operator Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM SA.

Zagrożeniem dla terminalu może być gazociąg North European Gas Pipeline (Gazociąg Północnoeuropejski), ponieważ rosyjsko-niemieckie konsorcjum postanowiło swoją rurę ułożyć w poprzek toru wodnego do portów w Szczecinie i Świnoujściu, bezpośrednio na dnie. Tor wodny ma głębokość 14,3 m, a średnica rury wynosi 1,4 m; po jej ułożeniu na dnie głębokość toru skurczy się do 12,9 m.

Gaz z Kataru będzie transportowany do Polski statkami klasy Q-Flex, jak informują komunikaty PGNiG i Qatargas. To gazowce nowej generacji, które przewożą dwa razy



więcej ładunku niż używane dotąd jednostki. Katar jako pierwszy w świecie zamówił flotę 40 takich statków w koreańskich stocznich. Wymagana głębokość toru dla bezpiecznej żeglugi gazowców Q-Flex o zanurzeniu 12,5 m przy pełnym załadunku wynosi 14,3 m<sup>33</sup>.

Innym zagrożeniem dla terminalu jest brak linii przesyłowych w głąb kraju, co stwarza konieczność opracowania optymalnego sposobu dalszego transportu tego gazu do odbiorców. Jest to tym ważniejsze, że w rejonie wybranej lokalizacji terminalu znajdują się końcowe odcinki krajowego systemu przesyłowego i odbiór gazu z terminalu będzie wymagał przebudowy tej części systemu. Transport gazu do odbiorców może być realizowany:

- rurociągami w fazie gazowej po uprzedniej gazyfikacji LNG i sprężeniu otrzymanego gazu na terenie terminalu;
- w fazie ciekłej rurociągami lub transportem kołowym (autocysternami lub cysterkami kołowymi), a następnie po gazyfikacji LNG w lokalnych instalacjach do sieci gazociągów rozdzielczych.

Alternatywą dla Terminalu LNG Świnoujście może być zastosowanie nowych technologii – tzw. pływającego terminalu, regazyfikującego LNG na pokładzie statku (metanowca), a nie w porcie. Według ekspertów ta metoda jest co najmniej sześć- lub siedmiokrotnie tańszą opcją. Ponadto budowa infrastruktury do odbioru gazu tą drogą byłaby znacznie łatwiejsza niż w przypadku lądowego terminalu. Według Andrzeja Piwowarskiego, eksperta ds. przemysłu gazowniczego, istnieją metody dostaw gazu ziemnego drogą morską mniej uciążliwe pod względem administracyjnym, szybsze do wdrożenia i bardziej przyjazne dla środowiska<sup>34</sup>.

#### 4. ZAGROŻENIA DLA TERMINALU LNG ŚWINOUJŚCIE

Nowo budowany Terminal LNG Świnoujście musi przygotować się do nowych zagrożeń w aspekcie ładunków, do tej pory nie przeładowywanych, które będą ładunkami podstawowymi, o dużej masie towarowej. Będą to ładunki niebezpieczne, stwarzające nowe rodzaje zagrożeń, które muszą być rozpoznane i zneutralizowane w zarodku.

Do potencjalnych zagrożeń, które mogą powstać w trakcie budowy i eksploatacji nabrzeży terminalu LNG Świnoujście, możemy zaliczyć:

- a) zagrożenia eksploatacyjne związane z ryzykiem manewrowania statkiem podczas podejścia do nabrzeża, to jest:
  - wgniecenie kadłuba zewnętrznego przy braku przebiccia (wynikające z kąta nachylenia skarp toru wodnego i rodzaju podłoża – piasek), wskutek czego nastąpi czasowe zablokowanie toru wodnego (akcja sprowadzania gazowca z mielizny);
  - przebiccie poszycia kadłuba statku w wyniku kolizji z budowlą hydrotechniczną;
  - nastąpi, co spowoduje rozszczelnienie zbiorników i w rezultacie wstrzymanie ruchu statków nie tylko w porcie Świnoujście i Szczecin, ze względu na możliwość wybuchu (uzależnione jest to od wielkości, rodzaju gazowca i wielkości przebiccia). Z analizy charakterystyk wynika, że:
  - do prędkości 2.2 węzła dla poszycia zewnętrznego oraz 4.8 węzła dla poszycia wewnętrznego nie zanotowano przebiccia (poszycie wewnętrzne będzie nosiło ślady wgniecenia);

<sup>33</sup> <http://jaron.salon24.pl/tag/17737,tor-wodny-statki-klasy-q-flex>.

<sup>34</sup> *Alternatywa dla Świnoujścia*, „Gazeta Polska” 15 IV 2009.

- gdy statek porusza się z prędkością 4.2 węzła nastąpi przebicie wielkości 5 m<sup>2</sup> w poszyciu zewnętrznym, w poszyciu wewnętrznym nastąpi poważne wgniecenie;
- gdy statek porusza się z prędkością 6.2 węzła, wystąpi przebicie wielkości około 5m<sup>2</sup> w poszyciu wewnętrznym.

Aby doszło do skażenia środowiska i ewentualnego wybuchu, musi wystąpić zdarzenie z przebiciem poszycia wewnętrznego, wskutek, czego wystąpi intensywny wyciek gazu LNG.

Statki LNG wchodzące w główki portu, według założeń nie będą przekraczać 5.5 węzła, co w wypadku kolizji pod kątem prostym z dziobem innego statku może spowodować przebicie wielkości nie większą niż 3 m<sup>2</sup>. Na podejściu do portu zewnętrznego w Świnoujściu zdarzenie takie teoretycznie nie powinno mieć miejsca, ze względu na niedopuszczalny ruch dwukierunkowy podczas wprowadzania gazowca LNG. Niemniej zakładając możliwość kolizji z budowlą hydrotechniczną np. główkami poczyniono następujące założenia - prędkość gazowca LNG w momencie kolizji 5 węzłów (w rzeczywistości jednak gazowiec nie jest w stanie uderzyć z taką prędkością w główkę, gdyż nie porusza się prostopadle do niej) wielkość otworu w poszyciu wewnętrznym kadłuba nie powinno przekroczyć 2 m<sup>2</sup>.

b) zagrożenia związane z technologią przeładunku;

Do głównych zagrożeń wynikających z operacji przeładunkowych możemy zaliczyć:

- nieszczelność powstała na skutek awarii lub błędu operatora, w systemie rur, zaworów służących do przeładunku LNG, zarówno po stronie statku, jak i terminalu;
- uszkodzenia rurociągu przeładunkowego na skutek nie utrzymania stabilnej pozycji statku przy nabrzeżu, np. w wyniku zerwania cum, nagłego załamania pogody;
- uderzenia innego statku w gazowiec, na którym prowadzony jest przeładunek;
- celowego działania np. wskutek ataku terrorystycznego (z lądu, wody, powietrza).

c) zagrożenia związane z przewozem LNG;

Ze względu na specyfikę przewożonego ładunku zbiornikowiec do przewozu płynnego gazu ziemnego podczas eksploatacji narażony jest na:

- niezamierzone naruszenie szczelności zbiornika z LNG, np. wskutek kolizji z innym statkiem, zderzenie ze stałym obiektem (zderzenie wtórne związane z ruchem statku),
- na awarię zbiorników lub instalacji gazowej do obsługi ładunku (awaria techniczna spowodowana błędem technologicznym),
- błąd człowieka z obsługi instalacji rozładunkowej lub odzyskującej opary;
- celowe działanie np. wskutek ataku terrorystycznego z wody lub powietrza.

Skutkiem prawie każdej z wyżej wymienionych sytuacji jest wyciek gazu uzależniony od wielkości otworu, przez który wydobywa się gaz i panujących warunków atmosferycznych przez co:

- może nastąpić na gazowcu zapłon wydobywających się oparów gazu;
- wydobywające się opary mogą utworzyć wybuchową chmurę z LNG, która może się przemieszczać na znaczne odległości, zależnie od czynników zewnętrznych;
- mogą nastąpić odmrożenia lub oparzenia członków załogi statku w wyniku kontaktu z ciekłym gazem,

- duszenie się obsługi terminalu lub załogi poprzez nagromadzenie w powietrzu dużej ilości oparów gazu,
- nagromadzenie się ciekłego LNG między elementami konstrukcyjnymi statku lub terminalu doprowadzi do dużego schłodzenia elementów konstrukcji metalowych i połączeń spawanych, zmienia się właściwości wytrzymałościowe konstrukcji. W rezultacie spowoduje to efekt domina, doprowadzając do zagłady statku lub instalacji terminalu.

## 5. ZAKOŃCZENIE

Polska wkrótce dołączy do grupy państw posiadających własny terminal gazowy. Surowiec ten nie wszędzie może dotrzeć za pośrednictwem rurociągów (względy ekonomiczne), dlatego transport gazu drogą morską pozwala na jego odbiór ze złóż, które znajdują się w znacznej odległości od odbiorcy. Budowa terminalu gazowego to jedna z najważniejszych dla bezpieczeństwa energetycznego kraju inwestycji, która stanowić będzie ochronę przed szantażem gospodarczym, tak często ostatnio stosowanym przez Rosję jako dominującego eksportera głównych surowców energetycznych. Jednak innym zagrożeniem może być cena i brak przewoźników. Problem ten można rozwiązać poprzez zbudowanie własnej floty metalowców lub zakontraktowanie wiarygodnych dostawców, by zapobiec sytuacji, w której wybudowany terminal nie będzie funkcjonował z powodu braku dostaw surowca.

## LITERATURA

- [1] Salcewicz, B., *Pływałem na gazie*, [http://www.portalmorski.pl/calny\\_artykul.php?ida=1407](http://www.portalmorski.pl/calny_artykul.php?ida=1407).
- [2] Filin, S.; Zakrzewski, B., *Światowy handel skroplonym gazem ziemnym (LNG) – stan obecny i kierunki rozwoju*, „Energetyka” 11 [629] 2006
- [3] Tusiani, M.D.; Shearer, G., *LNG: A Nontechnical Guide*, PennWell Corporation, Tulsa, OK 2007.
- [7] *Polityka energetyczna do 2030 r.*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa IX 2007.
- [8] Płaczek, J., *Gospodarka gazem ziemnym w Polsce a bezpieczeństwo energetyczne*, AON, Warszawa 1996.
- [9] Subda, A., *PGNiG myśli, co zrobić z gazem*, „Rzeczpospolita” 18 XII 2009
- [11] World's LNG Plants and Terminals as of September 2009, [www.globalnginfo.com](http://www.globalnginfo.com).
- [12] Rozporządzenie ministra gospodarki z 19 grudnia 2005 r. (DzU nr 266, poz. 2240)
- [13] <http://portalmorski.pl/Kolejny-amerykanski-gazoport-bazujacy-na-SRVa5573>
- [16] <http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka>
- [19] <http://www.wnp.pl/wiadomosci/gazociag-jamal-II-niepotrzebny>
- [22] <http://portzewnetrzny.pl/informacje.php>
- [23] <http://www.pgi.gov.pl>
- [25] <http://www.gazoprojekt.pl>
- [26] <http://www.yemenlng.com>
- [27] <http://www.hydrocarbons-technology.com/projects>
- [30] <http://www.nordiclng.com>
- [31] <http://www.iranoilgas.com>
- [32] <http://www.angolalng.com>

**NATURAL GAS SUPPLIES TO POLAND BY MARITIME TRANSPORT  
– OPPORTUNITIES, PROBLEMS AND THREATS**

Natural gas is becoming the second, by the mean of quantity of consumption, world energy source. It becomes a perspective and important industrial branch, and nowadays it experiences its evolutionary boom. Development of so called LNG logistic chain that consists of liquefaction facilities, LNG tankers and gasification facilities, affects the development of international supplies markets, their liberalization and growth of threats related to the specific character of shipment.

Marcin GĘBAROWSKI<sup>1</sup>

## SPONSORING TYTULARNY JAKO SPOSÓB FINANSOWANIA OBIEKTÓW SPORTOWYCH

Celem artykułu jest przedstawienie istoty sponsoringu tytularnego oraz możliwości, jakie ten stwarza w zakresie pozyskiwania środków finansowych przez podmioty zarządzające obiektami sportowymi. W kontekście prezentowanych rozważań określono zakres wykorzystania sponsoringu tytularnego w Polsce.

### 1. WSTĘP

Zarządzanie obiektem sportowym wiąże się z podejmowaniem wielu decyzji. Ich celem jest zapewnienie nie tylko odpowiedniego stanu infrastruktury sportowej – tak aby mogło dochodzić do zmagania zawodników – ale również wysokich przychodów, które pokryją koszty ponoszone w związku z funkcjonowaniem obiektu, a nawet pozwolą na generowanie zysków. W Polsce, podobnie jak w wielu innych krajach, jednym ze znaczących źródeł przychodu może stać się czasowa odsprzedaż praw do nazwy stadionu lub hali sportowej. Jednak aby tak się stało, właściciel obiektu (lub jego zarządca) musi być świadomy istoty sponsoringu tytularnego oraz doświadczeń, jakie w zakresie jego stosowania posiadają zagraniczne podmioty, od lat z powodzeniem czerpiące korzyści z tej formy promocji.

Sponsoring tytularny (określany również jako *naming rights*) jest w naszym kraju zjawiskiem jeszcze rzadko spotykanym. Należy spodziewać się, że wraz z organizacją kolejnych dużych wydarzeń sportowych jego znaczenie i popularność będą wzrastać. Do wzrostu zainteresowania tą formą promocji przyczyni się również wejście na polski rynek firm zajmujących się profesjonalnym zarządzaniem obiektami sportowymi (tzw. operatorów).

### 2. MOŻLIWOŚCI POZYSKIWANIA ŚRODKÓW FINANSOWYCH W PRZYPADKU OBIEKTÓW SPORTOWYCH

Koszty budowy oraz utrzymania obiektu sportowego mogą być bardzo wysokie. Na przykład według szacunkowych prognoz na wybudowanie stadionu piłkarskiego w Gdańsku, na którym rozegrane zostaną cztery mecze podczas mistrzostw Europy w piłce nożnej w 2012 r., miasto wyda ponad 520 mln zł. Z kolei na jego utrzymanie trzeba będzie przeznaczać rocznie od 10 do 12 mln zł<sup>2</sup>. Koszt wybudowania Stadionu Narodowego w Warszawie zamknie się w kwocie blisko 1,6 mld zł, zaś eksploatacja obiektu w ciągu roku pochłonie ok. 33 mln zł<sup>3</sup>. W ramach Euro 2012 na stołecznym stadionie rozegrane zostaną trzy spotkania grupowe (w tym mecz otwarcia wraz z oficjalną ceremonią), a także jeden z ćwierćfinałów oraz jeden z półfinałów.

<sup>1</sup> Dr Marcin Gębarowski, Katedra Marketingu, Wydział Zarządzania i Marketingu, Politechnika Rzeszowska.

<sup>2</sup> Por. *Nazwa stadionu w Gdańsku idzie na sprzedaż*, <http://sport.wp.pl/kat,37154,title,Nazwa-stadionu-w-Gdansk-u-idzie-na-sprzedaz,wid,11713721,wiadomosc.html?ticaid=19296>.

<sup>3</sup> Por. *Informacja dotycząca kosztów budowy Stadionu Narodowego w Warszawie*, <http://stadion.narodowy.org.pl/news,107,Informacja-dotyczaca-kosztow-budowy-Stadionu-Narodowego-w-Warszawie.html>.

Dla zarządcy obiektu sportowego główne źródło dochodu stanowią środki pozyskiwane od kibiców uczestniczących w organizowanych cyklicznie (w ramach rozgrywek ligowych) zawodach. Jednak wpływy mogą pochodzić nie tylko ze sprzedaży zwykłych biletów, ale również miejsc w łóżach dla VIP-ów. Na przykład na stadionie Bayernu Monachium wynajęcie takiego miejsca na dwa lata kosztuje 600 tys. euro. Z kolei na stadionie w Hamburgu 40 proc. przychodów z biletów generują miejsca przeznaczone dla ważnych gości, stanowiące zaledwie 5 proc. wszystkich miejsc<sup>4</sup>.

Poziom dochodów płynących z eksploatacji obiektu sportowego determinuje w dużej mierze jego wielofunkcyjność<sup>5</sup>. Niekiedy w tej samej hali swoje mecze rozgrywają drużyny reprezentujące różne dyscypliny, co zwiela wielokrotnia liczbę kibiców przychodzących obserwować rywalizację sportowców. Przykładem jest hala Staples Center w Los Angeles, sponsorowana przez dostawcę sprzętu biurowego. Jest ona miejscem zmagania męskich drużyn koszykówki Los Angeles Lakers i Los Angeles Clippers, jak również drużyny koszykarek Los Angeles Sparks. Ponadto w budynku tym swoje mecze rozgrywają hokeiści zespołu Los Angeles Kings oraz futboliści drużyny Los Angeles Avengers (biorącej udział w rozgrywkach halowej ligi futbolu amerykańskiego). W Europie na monachijskiej Allianz Arenie (sponsorem jest towarzystwo ubezpieczeniowe) grają dwa miejscowe kluby – Bayern oraz TSV 1860. Oba rozgrywają w sezonie po 17 meczów przy średniej frekwencji odpowiednio 67 i 35 tys. widzów. Do tego dochodzą spotkania pucharowe oraz towarzyskie. Podmiot, który przejął prawa do nazwy obiektu, ma więc zagwarantowaną wielotysięczną widownię kilkadziesiąt razy w roku<sup>6</sup>. Wielofunkcyjność kompleksów sportowych zależy nie tylko od ilości drużyn z niego korzystających. Szczególnie w przypadku hal ważna jest także różnorodność boisk, które można zainstalować w ich wnętrzach, jak również pozostała infrastruktura, umożliwiająca organizowanie wydarzeń „pozasportowych”, takich jak m.in. koncerty, pokazy, kongresy, targi.

Starania administratora obiektu sportowego powinny przede wszystkim koncentrować się na tym, aby związać z daną areną jak najwięcej osób, które w różnych celach będą regularnie ją odwiedzać, zostawiając przy tym określone środki finansowe. Osoby te mogą korzystać m.in. z siłowni, klubów fitness, boisk, restauracji oraz kawiarni. Pozyskanie takich „lojalnych klientów” pozwala właścicielowi obiektu generować stałe przychody. Środki finansowe mogą wpływać bezpośrednio lub za pośrednictwem podmiotów, które wynajmują od niego pomieszczenia.

Obiekty sportowe mogą zostać wykorzystane również do celów handlowych. Po zakończeniu letnich igrzysk olimpijskich w Pekinie (2008), Chińczycy zamienili Stadion Narodowy (Beijing National Stadium, nazywany potocznie „Ptasim Gniazdem”) w największe centrum handlowe w kraju. Znajduje się tam sieć sklepów oraz restauracji, multipleks, sale

<sup>4</sup> S. Szczepaniak, *Na czym zarabiają stadiony*, „W podróży” 6 [25] (2009), s. 33.

<sup>5</sup> Jak jednak pokazuje praktyka zarządzania obiektami sportowymi, aby stadion przynosił spore dochody, nie musi być wielofunkcyjną areną. Przykładem jest Anglia, gdzie większość obiektów przystosowanych jest tylko do rozgrywania meczów piłkarskich. Najważniejsze są tam bowiem silne kluby, którym kibicują szerokie rzesze fanów. Stadion Manchesteru United – jednej z najbardziej znanych drużyn na świecie – pozyskuje z samych biletów wstępu 600 mln zł. Z kolei zespół Arsenalu Londyn, rozgrywający swoje mecze na Emirates Stadium, pozyskuje z biletów średnio 17 mln zł. Koszty wybudowania i wyposażenia stadionu, na którym rozgrywa się tylko mecze, są niższe od kosztów stworzenia wielofunkcyjnej areny nawet o 50–60 proc. Poza tym taki obiekt jest o wiele tańszy w eksploatacji. Por. S. Szczepaniak, *op. cit.*, s. 33.

<sup>6</sup> M. Górzynski, *Stadion imienia pietruski*, „Przekrój” 2 [5368] (2010).

gimnastyczne oraz dyskoteki. Kompleks jest otwarty 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu<sup>7</sup>.

Istotną rolę w procesie zarządzania obiektem sportowym odgrywa długoterminowe planowanie jego wykorzystania pod kątem generowania wpływów. Może się to odbywać z dużym wyprzedzeniem czasowym – już nawet na etapie budowy. Na przykład w Szwecji powstaje nowy stadion narodowy, który kosztem 200 mln euro zostanie ukończony w połowie 2011 r. Jeszcze przed wyborem wykonawcy sprzedano miejsca dla VIP-ów i zaplanowano masowe imprezy na najbliższe półtora roku po otwarciu. Zgodnie z założeniami stadion zlokalizowany pod Sztokholmem ma odwiedzać ponad milion osób rocznie, a kilka razy więcej ma skorzystać z obiektów powstających wokół: hoteli, centrum konferencyjnego, hal sportowych, centrum handlowego i biurowców (w pierwszym roku działania obiektu przewidziano organizację przynajmniej 45 wydarzeń, meczów i koncertów dla 1,2 mln publiczności)<sup>8</sup>.

Konieczność długoletniego planowania wykorzystania obiektów sportowych zaczęto dostrzegać także w Polsce. Zakłada się, iż na Stadionie Narodowym w Warszawie będą odbywać się przynajmniej dwie duże imprezy miesięcznie. Oprócz tego we wnętrzach powstającego kompleksu sportowego organizowane będą bankiety i konferencje. Z badań przeprowadzonych przez CBOS w maju 2008 r. wynika, że ponad dwie trzecie mieszkańców stolicy chciałoby korzystać z oferty handlowo-rozrywkowej powstającego obiektu<sup>9</sup>.

Oprócz wymienionych sposobów generowania przychodów w ramach eksploatacji dużych obiektów sportowych istnieje jeszcze jedna możliwość pozyskiwania środków. Jest nią sponsoring tytułarny, który przy właściwym wykorzystaniu może stanowić istotny element wsparcia finansowego.

### 3. POJĘCIE ORAZ GENEZA SPONSORINGU TYTUŁARNEGO

W szerokim ujęciu sponsoring tytułarny, określane również często anglojęzycznym terminem *naming rights*, polega na podjęciu aktywności sponsoringowej przez sponsora, który na podstawie stosownego porozumienia nabywa prawo do umieszczenia własnej nazwy w nazwie dowolnego obiektu (np. stadionu, amfiteatru) lub wydarzenia (np. koncertu, konkursu). W zamian za pozyskanie tego prawa sponsor zobowiązuje się do przekazania określonemu podmiotowi (najczęściej właścicielowi obiektu lub organizatorowi wydarzenia) środków finansowych w uzgodnionej wysokości lub do zrealizowania ustalonej z nim inwestycji. *Naming rights* najczęściej jednak jest pojmowany w wąskim ujęciu, jako przejmowanie praw do nazw kompleksów sportowych<sup>10</sup>.

W przypadku sponsoringu tytułarnego kontakt środowisk lokalnych ze sponsorem następuje nie tylko za sprawą nazwy obiektu, ale również za pośrednictwem elementów marki umieszczonych w jego obrębie. Często bowiem porozumienie o współpracy obejmuje ułożenie znaku graficznego sponsora z różnokolorowych krzeseł na trybunach. Ponadto logo może zostać umieszczone na pojedynczych siedziskach dla widzów oraz na planszach reklamowych zlokalizowanych przy boisku. Powszechnie wykorzystuje się również podświet-

<sup>7</sup> S. Szczepaniak, *op. cit.*, s. 31.

<sup>8</sup> Por. S. Szczepaniak, *op. cit.*, s. 30 oraz *Szwecja buduje nowy stadion narodowy*, <http://stadiony.net/news.php?n=454>.

<sup>9</sup> S. Szczepaniak, *op. cit.*, s. 32–33.

<sup>10</sup> Por. M. Gębarowski, *Naming rights – nowatorskie narzędzie marketingu sportowego*, „Marketing i Rynek” 8 (2009), s. 7.

tlane kasetony lokalizowane na elewacjach obiektów lub na ich dachach, widoczne z dużych odległości (rys. 1).



Rys. 1. Przykład oznaczania obiektu sportowego marką sponsora tytularnego – Britannia Stadium w Stoke-on-Trent (Anglia)

Źródło: fotografie własne.

Sponsoring tytularny narodził się w Stanach Zjednoczonych. Prawdopodobnie jako pierwszy zastosował go właściciel fabryki produkującej gumę do żucia – William Wrigley Jr, który jednocześnie uznawany jest za twórcę finansowej potęgi baseballu w Ameryce. Z jego inicjatywy w 1926 r. stadion, na którym grali baseballiści Chicago Cubs oraz futboliści Chicago Bears, jeden z najważniejszych obiektów przygotowanych do rozgrywania zawodów w tej dyscyplinie, nazwany został Wrigley Field<sup>11</sup>. Natomiast pierwszy przypadek sprzedaży praw do nazwy obiektu sportowego po II wojnie światowej odnotowano w 1953 r., kiedy producent piwa Budweiser (przedsiębiorstwo Anheuser-Busch) zaproponował zmianę nazwy stadionu w St. Louis ze Sportsman's Park na Budweiser Stadium. Na tym stadionie swoje mecze rozgrywali zawodnicy baseballowej drużyny St. Louis Cardinals. Inicjatywa browaru nie została jednak zaakceptowana przez władze ligi MLB (Major League Baseball). Przedsiębiorstwo przedstawiło wówczas propozycję kolejnej nazwy –

<sup>11</sup> Por. M. Górczyński, *Stadion...*



Busch Stadium, odwołującej się do nazwiska jednego z założycieli firmy – co zostało zaaprobowane. Następnie na rynku pojawiło się piwo produkowane przez Anheuser-Busch i sprzedawane pod marką Busch Bavarian Beer<sup>12</sup>.

Popularyzacja *naming rights* nastąpiła jednak w Stanach Zjednoczonych dopiero w latach 80. ubiegłego wieku. W kolejnej dekadzie nabywanie praw do nazw obiektów sportowych zaczęło być powszechnie wykorzystywane także w krajach europejskich. Obecnie ponad 80 ze 120 klubów amerykańskich Big Leagues (NFL – futbol, NBA – koszykówka, MLB – baseball oraz NHL – hokej) gra na stadionach lub w halach, które noszą nazwy sponsorów<sup>13</sup>.

Także w Europie często można spotkać się ze sponsoringiem tytułarnym<sup>14</sup>. Na przykład najwyższa klasa rozgrywek piłkarskich w Anglii (*Barclays Premier League*) składa się z 20 zespołów, z których 5 rozgrywa swoje mecze na stadionach zawierających w swoich nazwach marki sponsorów (tab. 1). Kwoty pozyskiwane z tytułu *naming rights* są istotnym wsparciem dla zarządców tych obiektów sportowych (sam tylko klub Arsenal, za umieszczenie w nazwie stadionu nazwy linii lotniczych Emirates Airline, otrzyma w ciągu piętnastu lat 100 mln euro)<sup>15</sup>. Jeszcze szersze wykorzystanie sponsoringu tytułarnego można zaobserwować w Niemczech, gdzie wśród 18 stadionów, na których rozgrywane są mecze piłkarskiej Bundesligi, aż 12 nosi nazwę z wkomponowaną marką sponsora – są to m.in. następujące obiekty: Signal Iduna Park (Dortmund), Commerzbank-Arena (Frankfurt), Allianz Arena (Monachium), Porsche Arena (Stuttgart), Volkswagen Arena (Wolfsburg), Veltins-Arena (Gelsenkirchen).

Tabela 1. Sponsoring tytułarny w przypadku Barclays Premier League

Klub piłkarski	Nazwa stadionu	Podmiot, który wykupił prawa do nazwy obiektu
Arsenal Football Club	Emirates Stadium	linie lotnicze
Bolton Wanderers Football Club	Reebok Stadium	producent odzieży i obuwia sportowego
Hull City Association Football Club	Kingston Communications Stadium	przedsiębiorstwo telekomunikacyjne
Stoke City Football Club	Britannia Stadium	podmiot działający na rynku finansowym
Wigan Athletic Football Club	DW Stadium (poprzednio JJB Stadium)	sieć centrów fitness

Źródło: opracowanie własne.

Sponsoring tytułarny jest zatem powszechnie stosowany w zachodniej Europie i Stanach Zjednoczonych. Postrzegany jest on tam bowiem jako jedno z podstawowych źródeł finansowania obiektów, na których dochodzi do zmagania sportowców.

<sup>12</sup> *Naming rights*, [http://en.wikipedia.org/wiki/Naming\\_rights](http://en.wikipedia.org/wiki/Naming_rights).

<sup>13</sup> M. Górzyński, *Stadion...*

<sup>14</sup> Przychody z *naming rights* w najważniejszych ligach europejskich w 2005 r. wynosiły 13 mln euro, a w 2009 r. – 72 mln euro. Por. M. Górzyński, *Stadion...*

<sup>15</sup> M. Fura, W. Iwaniuk, *Lotos chce być w nazwie gdańskiego stadionu*, [http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/9910,lotos\\_chce\\_byc\\_w\\_nazwie\\_gdanskiego\\_stadionu.html](http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/9910,lotos_chce_byc_w_nazwie_gdanskiego_stadionu.html).

#### 4. ZAKRES WYKORZYSTANIA SPONSORINGU TYTULARNEGO W POLSCE

W Polsce do tej pory miało miejsce zaledwie kilka przypadków umieszczenia marek sponsorów w nazwach obiektów sportowych. Po raz pierwszy ze sponsoringu tytularnego skorzystano w Kaliszu, gdzie wielofunkcyjną halę, oddaną do użytku w listopadzie 2006 r., nazwano Winiary Areną (uwzględniając markę producenta żywności). W obiekcie tym swoje mecze rozgrywały zawodniczki Winiary Kalisz – nieistniejącej już, pierwszoligowej drużyny siatkarek.

Kolejny przykład stosowania *naming rights* dotyczy welodromu w Pruszkowie, któremu nadano nazwę BGŻ Arena. Nazwa ta jest efektem umowy parafowanej w lipcu 2008 r. przez przedstawiciela sponsora (banku) oraz prezesa Polskiego Związku Kolarskiego. Pruszkowski tor kolarski jest jedynym tego typu obiektem w Polsce, gdyż posiada pełne zadaszenie. We wrześniu 2008 r. welodrom gościł zawodników rywalizujących w mistrzostwach Europy w kolarstwie torowym, a w marcu 2009 r. – w mistrzostwach świata.

Trzecim obiektem, który w Polsce objęty został sponsoringiem tytularnym, jest stadion piłkarski w Lubinie. W jego nazwie znalazło się odniesienie do marki operatora telekomunikacyjnego. Otwarcie obiektu nazwanego Dialog Areną miało miejsce w marcu 2009 r. Umowa między klubem oraz sponsorem zawarta została na okres trzech lat i według nieoficjalnych informacji za używanie nazwy Dialog Arena firma Telefonía Dialog zapłaciła Zagłębiu Lubin 5 mln zł<sup>16</sup>.

Profesjonalnym podejściem do analizowanego obszaru sponsoringu sportowego wykazały się władze miejskie Łodzi, które podpisały umowę z jedną z wyspecjalizowanych agencji marketingowych. Porozumienie dotyczyło współpracy w ramach realizacji projektu *naming rights* i odnosiło się do nowowybudowanej hali widowisko-sportowej, którą oddano do użytku w czerwcu 2009 r. W efekcie podjętych działań przez okres pięciu lat ten wielofunkcyjny obiekt, stanowiący obecnie najnowocześniejszą i największą halę w Polsce (mogącą pomieścić ponad 13 tys. widzów), określany będzie nazwą Atlas Arena<sup>17</sup>. W zamian za to właściciel marki (producent materiałów budowlanych) każdego roku na konto łódzkiego Urzędu Miasta wpłaci kwotę w wysokości 1 mln zł<sup>18</sup>.

Środki finansowe ze sponsoringu tytularnego zamierzają pozyskać miasta, w których odbędą się mecze w ramach piłkarskich Mistrzostw Europy w 2012 r. Pierwszy prawa do nazwy stadionu sprzedał Gdańsk, zaś chęć skorzystania z *naming rights* zadeklarowały władze kolejnych ośrodków miejskich<sup>19</sup>. Gdańsk przeprowadził otwarty konkurs na pozyskanie sponsora dla nazwy stadionu. Konkurs rozstrzygnięty w grudniu 2009 r. wygrała spółka Polska Grupa Energetyczna (przedsiębiorstwo z branży elektroenergetycznej), która łącznie przez okres pięciu lat za uzyskanie praw do nazwy obiektu zapłaci 35 mln zł.

<sup>16</sup> Por. K. Broszko, *Czas na sponsoring sportowy!*, <http://www.brief.pl/wiadomosci/in-brief/art1010.html>.

<sup>17</sup> Obiekt ten jest między innymi przystosowany do rozgrywania nie tylko meczów w grach zespołowych, ale również zawodów lekkoatletycznych. Ponadto hala może zostać zaadaptowana do organizowania występów artystycznych, koncertów, wydarzeń wystawienniczych oraz kongresów.

<sup>18</sup> *Atlas Arena*, <http://miasteria.pl/miejsce/Atlas-Arena.html>.

<sup>19</sup> We Wrocławiu poszukiwaniem sponsora zajmie się wyłoniony przez władze miejskie operator stadionu. Nie planuje się natomiast sprzedaży nazwy Stadionu Narodowego w Warszawie. W Poznaniu Urząd Miasta rozważa pozyskanie sponsora, natomiast dziesięcioletnią umowę na dysponowanie obiektem ma klub sportowy Lech Poznań (jego działacze stoją na stanowisku, że „bez Lecha nazwa stadionu jest nic niewarta”). Por. P. Rydyński, *PGE Arena Gdańsk – nowa nazwa stadionu na Letnicy*,

<http://gdansk.naszemiasto.pl/arttykul/256955.pge-arena-gdansk-nowa-nazwa-stadionu-na-letnicy,id,t.html?kategoria=675>.

W pierwszym roku będzie to 5250 tys. zł, natomiast w latach 2011–2014 – 7447,5 tys. zł<sup>20</sup>. Oficjalnie stadion będzie nazywał się PGE Arena Gdańsk. Jednak podczas Euro 2012 znak graficzny sponsora, znajdujący się m.in. na elewacji budynku, będzie musiał zostać zdjęty bądź zasłonięty. Wynika to przepisów Unii Europejskich Związków Piłkarskich (UEFA), będącej organizatorem tego wydarzenia<sup>21</sup>. Organizacja ta między innymi w ten sposób stara się chronić prawa swoich oficjalnych partnerów i nie dopuścić do wystąpienia tzw. *ambush marketingu*<sup>22</sup>.

Na znalezieniu sponsorów dla nazw stadionów, na których rozegrane zostaną mecze w 2012 r. podczas mistrzostw Europy w piłce nożnej, będzie zależało zapewne ich właścicielom, gdyż znaczne koszty utrzymania obiektów byłyby znacznym obciążeniem dla budżetów jednostek samorządowych. Stadiony w Gdańsku, we Wrocławiu i w Poznaniu będą obiektami miejskimi, obiekt w Warszawie pozostanie własnością skarbu państwa. W poszukiwaniu sponsorów pomoże także wielofunkcyjność obiektów, które znajdą wielorakie zastosowania. Na przykład we Wrocławiu oprócz meczów piłkarskich na stadionie mieszczącym blisko 42 tys. widzów będzie można organizować koncerty. Pod trybunami znajdują się cztery niezależne budynki – zlokalizowane w nich zostaną: największy w mieście klub fitness, kasyno, dyskoteka, sale konferencyjne i biurowe.

## 5. PODSUMOWANIE

Zarządca każdego stadionu powinien poszukiwać możliwości generowania stałego dochodu. W Polsce od lat panowało przekonanie, że areny zmagani sportowców muszą przynosić straty. Jak jednak pokazuje praktyka krajów zachodnioeuropejskich i Stanów Zjednoczonych, odpowiednio zarządzane centra sportowe mogą zarabiać na własne utrzymanie, a nawet generować dodatni wynik finansowy (znamiennym przykładem jest stadion we Frankfurcie, który przynosi rocznie w przeliczeniu aż 30 mln zł zysku)<sup>23</sup>. Można zarabiać m.in. na sprzedaży łóż dla VIP-ów, wynajmowaniu powierzchni reklamowych, organizacji imprez pozasportowych czy dzierżawieniu pomieszczeń podmiotom prowadzącym działalność usługowo-handlową w komercyjnej części obiektu sportowego. Istotną rolę może odegrać również sponsoring tytułarny.

Należy spodziewać się, że w kolejnych latach, wraz z oddawaniem do użytku nowych obiektów sportowych, *naming rights* stanie się w Polsce często wykorzystywaną formą aktywności sponsoringowej. Wkrótce powstaną cztery nowe obiekty budowane z myślą o mistrzostwach Europy w piłce nożnej 2012 – w Warszawie, Gdańsku, Wrocławiu oraz Poznaniu. Zbudowane zostaną również m.in. nowe stadiony Legii Warszawa oraz Cracovii, a modernizacji ulegnie obiekt Wisły Kraków oraz Stadion Śląski w Chorzowie. Wszystkie te inwestycje, a także wiele innych, realizowanych w całym kraju z inicjatywy jednostek

<sup>20</sup> M. Gałęzewski, *Ogłoszono nazwę stadionu w Gdańsku – szczegóły*, <http://www.sportowefakty.pl/pilka-nozna/2009/12/10/ogloszono-nazwe-stadionu-w-gdansk-szczegoly>.

<sup>21</sup> Por. M. Górczyński, *Kto zarobi na sponsoringu 2012*, „Marketing w Praktyce” 12 [131] (2008), s. 28.

<sup>22</sup> *Ambush marketing* jest formą promocji powiązaną ze sponsoringiem, której wykorzystanie ma na celu skojarzenie konkretnej marki z dużym wydarzeniem sportowym relacjonowanym przez media. Podmiot stosujący *ambush marketing*, mimo iż nie posiada statusu oficjalnego sponsora, dąży do wytworzenia u kibiców skojarzeń, które powiążą jego markę z określonym wydarzeniem lub biorącą w nim udział reprezentacją narodową. Por. M. Gębarowski, *Ambush marketing – identyfikacja zjawiska w kontekście dużych wydarzeń sportowych*, „Marketing i Rynek” 5 (2009), s. 19.

<sup>23</sup> S. Szczepaniak, *op. cit.*, s. 32.

samorządowych, przyczyniając się do rozbudowy infrastruktury sportowej, stworzą dobre warunki do szybkiego rozwoju *naming rights* w Polsce. Ponadto w dzisiejszych czasach, wobec wzrastających kosztów utrzymania aren zmagani sportowców, popularyzacja tej formy promocji wydaje się być nieunikniona.

#### LITERATURA

- [1] Gębarowski, M., *Ambush marketing – identyfikacja zjawiska w kontekście dużych wydarzeń sportowych*, „Marketing i Rynek” 5 (2009).
- [2] Gębarowski, M., *Naming rights – nowatorskie narzędzie marketing sportowego*, „Marketing i Rynek” 8 (2009).
- [3] Górczyński, M., *Kto zarobi na sponsoringu 2012*, „Marketing w Praktyce” 12 [131] (2008).
- [4] Górczyński, M., *Stadion imienia pietruszki*, „Przekrój” 2 [5368], 2010.
- [5] Szczepaniak, S., *Na czym zarabiają stadiony*, „W podróży” 6 [25] (2009).

#### ŹRÓDŁA INTERNETOWE

- [1] *Atlas Arena*, <http://miasteria.pl/miejsce/Atlas-Arena.html>.
- [2] Broszko, K., *Czas na sponsoring sportowy!*, <http://www.brief.pl/wiadomosci/in-brief/art1010.html>.
- [3] Gałęzewski, M., *Ogłoszono nazwę stadionu w Gdańsku – szczegóły*, <http://www.sportowefakty.pl/pilka-nozna/2009/12/10/ogloszono-nazwe-stadionu-w-gdansk-szczegoly>.
- [4] *Informacja dotycząca kosztów budowy Stadionu Narodowego w Warszawie*, <http://stadionnarodowy.org.pl/news,107,Informacja-dotyczaca-kosztow-budowy-Stadionu-Narodowego-w-Warszawie.html>.
- [5] *Nazwa stadionu w Gdańsku idzie na sprzedaż*, <http://sport.wp.pl/kat,37154,title,Nazwa-stadionu-w-Gdansk-idzie-na-sprzedaz,wid,11713721,wiadomosc.html?ticaid=19296>.
- [6] Rydzyński, P., *PGE Arena Gdańsk – nowa nazwa stadionu na Letnicy*, <http://gdansk.naszemiasto.pl/arttykul/256955,pge-arena-gdansk-nowa-nazwa-stadionu-na-letnicy,id,t.html?kategoria=675>.
- [7] *Szwecja buduje nowy stadion narodowy*, <http://stadiony.net/news.php?n=454>.

#### THE TITULAR SPONSORSHIP AS THE WAY OF FINANCING SPORTS FACILITIES

The purpose of the paper is to present the essence of the titular sponsorship (naming rights) and possibilities, which it is creating in the scope of earning incomes by administrators of sports facilities. In the context of presented considerations a scope of using the titular sponsorship in Poland was determined, as well as in chosen European countries.

**Tomasz GOSZCZYŃSKI<sup>1</sup>**

## **DZIAŁALNOŚĆ INNOWACYJNA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW A PROBLEM OCHRONY ŚRODOWISKA**

Przedmiotem niniejszego opracowania jest ukazanie i omówienie najważniejszych zagadnień związanych z ekologicznym aspektem działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw. Zagadnienie to jest o tyle istotne, że innowacje i działalność innowacyjna to zagadnienia będące dziś w centrum uwagi nie tylko ekonomii, socjologii, zarządzania czy nauk przyrodniczych, ale i zwykłych obywateli. Współcześnie społeczeństwo przemysłowe ustępuje miejsca społeczeństwu informacyjnemu, przed którym staje wyzwanie maksymalnego wykorzystania możliwości stwarzanych przez współczesną technologię. Zaspokajanie rosnących potrzeb tej zbiorowości możliwe jest tylko poprzez właściwe wykorzystanie nauki i jej osiągnięć. Niestety wiele przedsiębiorstw prowadzących działalność innowacyjną nie zwraca uwagi na problem ochrony środowiska, nastawiając się tylko i wyłącznie na osiągnięcie zysku. Tymczasem zakres i natężenie działalności człowieka na ziemi jest tak wielkie, że dla zachowania równowagi i życia na naszej planecie konieczne jest rozpatrywanie jej w skali globalnej, uwzględniającej wszystkie jej aspekty.

### **1. WPROWADZENIE**

Rozważania na temat ekologicznych aspektów działalności innowacyjnej należy rozpocząć od wyjaśnienia pojęcia „ekologia”, albowiem jest to dyscyplina naukowa, która przez wiele lat kształtowała podstawy ekologicznych uwarunkowań postępu technicznego. Ekologia jest nauką o strukturze i funkcjonowaniu przyrody, zajmującą się badaniem wzajemnych oddziaływań pomiędzy organizmami a ich środowiskiem oraz między tymi organizmami. Ekologia bada również powiązania między wspólnotą biotyczną a środowiskiem abiotycznym (układy biologiczne istnieją w sieci powiązań z otaczającym środowiskiem), oparte na różnego rodzaju interakcjach, komunikacjach i informacjach. Za podstawowe jej zadanie jako nauki interdyscyplinarnej uznaje się opracowanie przesłanek teoretycznych umożliwiających przewidywanie niezamierzonych, ubocznych efektów gospodarczej działalności człowieka. Uzyskanie wiedzy o mechanizmach samoregulacji wszystkich poziomów struktury przyrody stwarza warunki do określenia granic oddziaływania człowieka na przyrodę<sup>2</sup>.

### **2. POLITYKA EKOLOGICZNA W UNII EUROPEJSKIEJ**

We współczesnym świecie ekologiczne uwarunkowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw zajmują równie ważne znaczenie jak uwarunkowania organizacyjne, społeczne czy finansowe. Niestety sytuacja taka istnieje od niedawna, ponieważ przez wiele lat

---

<sup>1</sup> Dr Tomasz Goszczyński, Zakład Współpracy Międzynarodowej i Prawa, Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska.

<sup>2</sup> J. Bogdanienko, *Zarządzanie innowacjami, wybrane problemy*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1998, s. 26.

ekonomia pomijała rolę środowiska naturalnego jako czynnika limitującego kierunki i tempo rozwoju gospodarczego. Nie w pełni uwzględniano znaczenie środowiska, a zwłaszcza kwestię ograniczonych możliwości przyjmowania odpadów. Problem ochrony środowiska pojawił się w naukach ekonomicznych dopiero w latach sześćdziesiątych XX w.<sup>3</sup>

Tymczasem zakres i natężenie działalności człowieka na ziemi jest tak wielkie, że dla zachowania równowagi i życia na naszej planecie konieczne jest rozpatrywanie jej w skali globalnej. Skalę zjawiska obrazują statystyki, z których wynika, że w krajach Unii Europejskiej wskutek zanieczyszczenia środowiska naturalnego gospodarka ponosi straty rzędu 2% do 4% PKB rocznie, natomiast w Polsce wskaźnik ten szacuje się na 10% do 15% PKB<sup>4</sup>.

Ochrona środowiska oprócz swoich dotychczasowych funkcji polegających na konserwacji i odtwarzaniu ekosystemów stała się istotnym elementem światowej polityki gospodarczej. W związku z tym należy się spodziewać wzrostu popytu na dobra i technologie proekologiczne (*eco-sound technologies*). Firmy pracujące na rzecz „ekologii” lub takie, które wykorzystują w procesie produkcyjnym i usługach technologie ekologiczne uzyskują dodatkowy atut, pozwalający na poprawę pozycji konkurencyjnej. Obserwowany wzrost popytu na „dobra ekologiczne” jest także wynikiem edukacji młodego pokolenia, a ponadto mody na „ekologię” i upowszechniania zrównoważonych wzorców konsumpcji przez środki masowego przekazu.

Ochrona środowiska zajmuje obecnie ważne miejsce również w polityce UE. Jej znaczenie zostało docenione w samym traktacie o Wspólnotach Europejskich, który w art. 130r wymienia działania Wspólnoty związane ze środowiskiem naturalnym. W myśl zapisów cele tej działalności są następujące:

- zachowanie, ochrona oraz poprawa jakości środowiska naturalnego,
- zapewnienie rozsądnego oraz racjonalnego wykorzystania zasobów naturalnych,
- wkład w ochronę zdrowia ludzkiego.

Artykuł 130r traktatu stwierdza, że polityka Wspólnoty w zakresie dotyczącym środowiska naturalnego będzie się opierać na zasadach:

- 1) przeczności,
- 2) stosowania działań zapobiegawczych,
- 3) naprawiania szkód dla środowiska u ich źródła,
- 4) pokrywania ich kosztów przez sprawcę szkody.

Znaczenie polityki proekologicznej zostało potwierdzone także w Jednolitym Akcie Europejskim, wskazującym jej priorytety. Działalność na rzecz ochrony środowiska naturalnego ma mieć przede wszystkim charakter zapobiegawczy. Zasada ekorozwoju zakłada rozwój zgodny z naturalnymi uwarunkowaniami przyrodniczymi. Chodzi w niej o to, by optymalnie wykorzystywać zasoby, nie naruszając ich w sposób istotny i nieodwracalny. Obecnie system aktów prawnych dotyczących ochrony środowiska UE obejmuje około 200 aktów dotyczących m.in. zanieczyszczenia wody i powietrza, gospodarki odpadami i substancjami chemicznymi, biotechniki, ochrony przyrody<sup>5</sup>.

Unia Europejska ma znacznie rozbudowany sektor ekobiznesu, w którym szczególną rolę odgrywają małe i średnie przedsiębiorstwa. Sektor ten stwarza poważne pole do dzia-

<sup>3</sup> J. Bogdanienko, *Zarządzanie innowacjami. Wybrane problemy*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1998, s. 26.

<sup>4</sup> B. Piasecki, A. Rogut, E. Stawasz, *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001, s. 166.

<sup>5</sup> B. Piasecki, A. Rogut, E. Stawasz, *op. cit.*, s.166.

łania, również dla rodzimych MŚP. Jednak czerpanie z niego korzyści wymaga pokonania różnych barier, takich jak ograniczona informacja, niedostateczne zasoby finansowe i techniczne oraz brak odpowiedniego doradztwa.

Ponieważ problemy te mają charakter ogólnoeuropejski i transgraniczny, niezwykle istotne jest, aby czynniki środowiskowe od samego początku stanowiły element procesu integracji gospodarczej i ekologicznej nowych krajów członkowskich (w tym Polski) w ramach prowadzonych przez nie strategii dostosowawczych.

### 3. INSTRUMENTY EKONOMICZNE A OCHRONA ŚRODOWISKA

Z techniką i jej rozwojem wiążą się poważne nadzieje na rozwój społeczny i ułatwienie ludziom egzystencji. Jednocześnie jednak technika i postęp technologiczny budzi wiele poważnych obaw. Upatruje się w nich przyczyny zakłóceń w życiu społecznym i w psychice ludzkiej<sup>6</sup>. Z jednej strony występuje zatem postawa optymizmu technicznego i technologicznego, wyrażająca się dążeniem do wprowadzania innowacji, a z drugiej – postawa pesymistyczna, wynikająca z obawy wystąpienia dehumanizacyjnych skutków postępu technicznego między innymi poprzez niekorzystne oddziaływanie na środowisko naturalne.

Rozstrzygnięcie tego dylematu jest o tyle trudne, że skala obecnych możliwości technicznych jest tak ogromna, że niemożliwe staje się dokonanie wyboru bez oceny ich bezpośrednich i dalszych skutków.

Konieczna wydaje się sytuacja, kiedy nowe pomysły i idee będą wyprowadzane z szerokiej, wielopłaszczyznowej analizy naukowej, obejmującej świat przyrody i świat ludzi.

Analiza uwarunkowań ekologicznych rozwoju przemysłu może prowadzić do eliminacji niektórych rozwiązań technicznych i technologicznych, bądź przeciwnie – do uczynienia z nich priorytetów. Osiągnięcie wyraźnej poprawy stanu środowiska i uniknięcie nadmiernej eksploatacji zasobów naturalnych wymaga zatem powiązania polityki ekologicznej z całością polityki społeczno-gospodarczej.

W tym celu konieczne jest wykorzystanie szeregu instrumentów prawno-administracyjnych i ekonomicznych. W naszym kraju do takich instrumentów należą z całą pewnością:

- narzędzia ekonomiczne, takie jak opłaty (np. za wprowadzanie zanieczyszczeń do środowiska), subwencje w formie dotacji i pożyczek z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska, ulgi w podatku dochodowym czy kary za nieprzestrzeganie warunków korzystania ze środowiska,
- instrumenty prawne i administracyjne, zawarte przede wszystkim w ustawie „Prawo ochrony środowiska” (np. tworzenie parków narodowych i rezerwatów przyrody),
- system kontroli i monitoringu,
- edukacja ekologiczna i badania naukowe.

Ten krótki przegląd wskazuje, że system ochrony środowiska w Polsce uwzględnia stosowanie instrumentów ekonomicznych, chociaż brak danych pozwalających ocenić, w jakim zakresie są one stosowane.

Jak wiadomo, wiele inwestycji ekologicznych, szczególnie prowadzonych przez sektor publiczny, korzysta przede wszystkim z zagranicznych technologii oraz z importowanych

<sup>6</sup> J. Bogdanienko, *Zarządzanie innowacjami, wybrane problemy*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1998, s. 26.

instalacji i podzespołów. Przyczyną tego stanu rzeczy nie jest wyłącznie brak konkurencyjnych polskich rozwiązań, lecz często niedostatek informacji na temat oferty krajowych producentów, a także zbyt pasywna postawa lub wręcz nieprofesjonalne działania marketingowe przedsiębiorców. Dotyczy to w szczególności sektora MŚP.

Różnice w zakresie i rodzaju narzędzi ekonomicznych wykorzystywanych w ochronie środowiska prezentuje tabela 1, z której wynika, że istnieje ich bardzo wiele, ale nie są na tyle istotne, aby polski system ochrony środowiska nie mógł w stosunkowo szybkim czasie dostosować się do poziomu krajów Unii Europejskiej.

Tabela 1. Instrumenty ekonomiczne ochrony środowiska w krajach OECD oraz w Polsce

OECD	Polska
nieliczne opłaty za emisję zanieczyszczeń	liczne i różnorodne opłaty za emisję zanieczyszczeń i inne formy korzystania ze środowiska
stawki opłat niskie – oprócz bardzo wysokich w Szwecji, podatki ekologiczne, stanowiące podstawę subsydiów budżetowych	stawki opłat od średnich do wysokich, brak podatków o charakterze ekologicznym
powszechne opłaty produktowe	brak opłat produktowych
liczne opłaty od opakowań	brak opłat od opakowań, z wyjątkiem nielicznych kaucji oraz akcyzy od opakowań z tworzyw sztucznych
opłaty za hałas lotniczy	brak opłat za hałas lotniczy
opłaty związane z funduszami celowymi o wąskim zakresie	opłaty związane z funduszami celowymi o szerokim zakresie
uprawnienia zbywalne stosowane w niewielkim stopniu.	uprawnienia zbywalne w fazie eksperymentalnej
liczne zróżnicowania podatkowe	nieliczne zróżnicowania podatkowe
na ogół drugorzędna rola subwencji	istotna rola subwencji
duży zakres kredytów	niewielki, ale rosnący zakres kredytów preferencyjnych
powszechne systemy depozytowe	brak uregulowań w zakresie systemów depozytowych

Źródło: K. Górka, B. Podsiadło, W. Radecki, *Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne*, PWE, Warszawa 1998, s. 281.

#### 4. ZAKOŃCZENIE

Działalność innowacyjna w przedsiębiorstwach jest zagadnieniem bardzo obszernym, które może być omawiane z różnych punktów widzenia i w różnych płaszczyznach. Przedmiotem niniejszego artykułu było ukazanie tylko jednego z kilku aspektów tego procesu oraz zidentyfikowanie najważniejszych instrumentów służących ochronie środowiska naturalnego. Ukazana analiza ekologicznych uwarunkowań innowacyjnego rozwoju może prowadzić do wypracowania i stosowania kryteriów selektywnych, eliminujących niektóre rozwiązania techniczne i technologiczne. Przykładowo jeśli zachodzi obawa, że jakieś wynalazki lub procesy będą przy powszechnym i niekontrolowanym zastosowaniu niebezpieczne dla świata ludzi i zwierząt, powinny być wycofane lub przynajmniej wstrzymane do czasu, aż społeczeństwo nauczy się wykorzystywać je w sposób oszczędny i bezpieczny.



Konieczne staje się zatem powiązanie świata nauki i techniki ze światem przyrody, gdyż tylko wówczas możliwe będzie zachowanie równowagi.

Na zakończenie należy zaznaczyć, że innowacje w ochronie środowiska, przedsiębiorczość i edukacja to dziedziny, które wzajemnie się przenikają. Programując długofalowe zmiany w jednej z nich, należy mieć na uwadze pozostałe. Jest to warunek właściwego i efektywnego wykorzystania szans płynących ze zintegrowanego podejścia do tych dziedzin.

#### LITERATURA

- [1] Bogdanienko, J., *Zarządzanie innowacjami, wybrane problemy*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1998
- [2] Górka, K.; Podsiadło, B.; Radecki, W., *Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne*, PWE, Warszawa 1998
- [3] Piasecki, B.; Rogut, A.; Stawasz, E., *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001

#### INNOVATIVE ACTIVITY IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AND THE PROBLEM OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

The objective of this paper is to show and discuss the most important issue connected with ecological aspect of innovative activity in small and average enterprises. This problem is about so many essential, because innovations and innovative activity are not only in the center of attention of economy, sociology, management, or sciences, but also normal citizen. At present, industrial society gives up its place to informative society which should use the possibilities given by technology to maximum. Satisfying growing needs of this society is possible only by proper use of science and its achievements. Unfortunately many of the enterprises which leads innovative activity does not pay attention on problem of protection of environment, disposing oneself only and exclusively on achieving profit. Meanwhile the range and intensifying of the man's activity on the earth is so big, that for maintain of equilibrium and the life on our planet is necessary to investigation of her in global scale and taking into account all her aspects.

Urszula GRZEGA<sup>1</sup>

## GLOBALIZACJA KONSUMPCJI A ZASPOKOJENIE POTRZEB KONSUMPCYJNYCH POLAKÓW

Globalizacja konsumpcji jako pochodna globalizacji rynków oznacza proces upodabniania się wzorów spożycia i zachowań konsumpcyjnych pod wpływem upowszechniania się oferty produktów globalnych. Jednym z jej pozytywnych skutków jest tworzenie lepszych warunków do zaspokojenia potrzeb konsumentów. Stopień zaspokojenia potrzeb ludzkich, czy inaczej poziom życia ludności, jest rezultatem oddziaływania wielu różnych uwarunkowań i czynników. Nas w szczególności interesuje wpływ globalizacji konsumpcji na zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych Polaków.

### 1. WPROWADZENIE

Globalizacja konsumpcji to proces, w ramach którego upowszechnia się oferta produktów lansowanych na rynkach światowych, co prowadzi do upodabniania się wzorów spożycia i zachowań konsumpcyjnych<sup>2</sup>. Skutki globalizacji konsumpcji mogą mieć charakter zarówno pozytywny, jak i negatywny. Jednym z pozytywnych skutków globalizacji jest poprawa poziomu życia ludności, który najprościej rozumiemy jako stopień zaspokojenia potrzeb ludzkich. Jest on rezultatem oddziaływania wielu różnych uwarunkowań i czynników ekonomicznych oraz pozaekonomicznych. Analiza zmian stopnia zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych w kontekście globalizacji, a w szczególności integracji Polski z Unią Europejską, po dwudziestu latach doświadczeń związanych z przeobrażeniem ustrojowym Polski należy do aktualnych i niezwykle ważnych zadań stawianych współczesnym badaczom. Przemiany w poziomie i jakości życia są ostatecznym społeczno-ekonomicznym weryfikatorem i podstawowym kryterium oceny wszystkich przeobrażeń, jakie dokonały się w Polsce.

### 2. POJĘCIE I SKUTKI GLOBALIZACJI KONSUMPCJI

Termin globalizacja pochodzi od słowa „glob”, czyli świat. Według jednej z pierwszych definicji z 1985 r. globalizacja oznacza zespół procesów współorganizujących świat<sup>3</sup>. Cechuje się przede wszystkim wielością powiązań pomiędzy podmiotami ekonomicznymi. Jednym z przejawów globalizacji, który odnosi się do funkcjonowania konsumentów na rynku, jest globalizacja konsumpcji. Polega ona na rozprzestrzenianiu się identycznych lub podobnych wzorców konsumpcji w skali ponadnarodowej<sup>4</sup>. Wzorce te zwykle przechodzą z krajów wyżej rozwiniętych do krajów niżej rozwiniętych. W takim ujęciu globalizację można pojmować jako tendencję do upodabniania i ujednolicania. Przyczynia się ona bo-

<sup>1</sup> Dr Urszula Grzega, Katedra Badań Konsumpcji, Wydział Zarządzania, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego w Katowicach.

<sup>2</sup> K. Mazurek-Łopacińska, *Zachowania nabywców i ich konsekwencje marketingowe*, PWE, Warszawa 2003, s. 33.

<sup>3</sup> W. Cynarski, *Globalizacja a spotkanie kultur*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2003, s. 17.

<sup>4</sup> C. Bywalec, *Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania*, PWN, Warszawa 2007, s. 145.

wiem do homogenizacji potrzeb, wymagań i oczekiwań konsumentów. Często ów proces upodabniania się gustów, preferencji i wzorów konsumpcji nazywany jest także procesem westernizacji, amerykańizacji, „mcdonaldyzacji”, „cocacoliczacji” czy „hamburgerizacji” konsumpcji.

Konsumpcja często staje się jednym z głównych kryteriów rozwoju społeczeństw i w porównaniu z innymi sferami życia społecznego odgrywa dominującą rolę<sup>5</sup>. Jest obecnie głównym regulatorem życia, narzędziem ekonomicznym napędzającym koniunkturę i sterującym mechanizmami rynkowymi. Ponadto stanowi wyróżnik współczesnych społeczeństw krajów wysokorozwiniętych<sup>6</sup>. Trzeba jednak podkreślić, że globalne trendy w konsumpcji występują z różnym nasileniem w poszczególnych krajach. Mają one nie tylko istotny wpływ na zachowania konsumentów w dojrzałej gospodarce rynkowej, ale także w krajach rozwijających się. Wśród czynników sprzyjających temu procesowi wyróżnia się rozwój technologii informatycznych, w szczególności rozwój sieci Internet, która daje szerokie możliwości komunikacyjne. Innym czynnikiem sprzyjającym globalizacji konsumpcji jest otwarcie granic, umożliwiające swobodny przepływ produktów, siły roboczej, kapitału. Wśród podażowych czynników sprzyjających globalizacji wymienia się także wzrost konkurencji zmuszający do stosowania strategii ekspansji na nowe rynki i dążenie przedsiębiorstw do osiągnięcia korzyści skali<sup>7</sup>. Wyróżnia się także czynniki bezpośrednio związane z konsumentem, takie jak zmiany w stylu życia, światopoglądzie i sytuacji ekonomicznej czy wzrost przestrzennej mobilności konsumentów. Wśród czynników wyraźnie hamujących globalizację konsumpcji wyróżnia się natomiast: uwarunkowania kulturowe, etnocentryzm konsumencki, rozwarstwienie dochodów i bezrobocie. Procesu globalizacji konsumpcji nie da się jednoznacznie ocenić; ma on tak dobre, jak i złe strony. Wśród negatywnych skutków globalizacji wyróżnia się: kreolizację, ryzyko zmiany lokalnych zwyczajów konsumpcyjnych, zagrożenia wynikające z nabywania produktów globalnych kosztem zaspokojenia potrzeb podstawowych, a także z braku informacji i edukacji. Wśród pozytywnych skutków globalizacji konsumpcji wyróżnia się m.in. lepsze warunki zaspokojenia potrzeb i oczekiwań konsumentów, upowszechnienie się etyki globalnej konsumpcji (cechuje się ona nabywaniem dóbr znanych i sprawdzonych, akceptowaniem uniwersalnych wartości ludzkich, wysoką świadomością ekologiczną i zdrowotną konsumentów), zwiększenie dostępu do produktów wyższej technologii, wzrastanie preferencji konsumpcyjnych, rozwój infrastruktury, przyspieszenie komunikacji międzyludzkiej czy ujednoczenie przepisów prawnych dotyczących bezpieczeństwa konsumentów<sup>8</sup>. Skupiając się na tej zalecie globalizacji, jaką jest tworzenie lepszych warunków do zaspokojenia potrzeb i oczekiwań konsumentów, podkreślić należy jej wpływ na wzbogacenie oferty podażowej. Duża ilość i różnorodność dóbr na rynku umożliwia konsumentom szersze i atrakcyjniejsze zaspokajanie potrzeb. Bogata oferta podażowa sprzyja powstawaniu nowych potrzeb oraz stwarza możliwości zaspokajania dotychczasowych przy pomocy różnych, nowych, niepowtarzalnych wariantów zestawów dóbr i usług. Globalizacja konsumpcji ułatwia konsumentom dostęp do nowoczesnego stylu życia, sprzyja poszukiwaniu pro-

<sup>5</sup> W. Wątroba, *Spółczesność konsumpcyjna w dobie globalizacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 153.

<sup>6</sup> M. Janoś-Kresło, *Konsumpcja jako przesłanka rozwoju współczesnych społeczeństw*, [w:] *Konsumpcja a rozwój gospodarczy*, Wydawnictwo Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2007, s. 27.

<sup>7</sup> K. Mazurek-Łopacińska, *op. cit.*, s. 34.

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 40.

duktów wygodnych, oszczędzających czas, o wysokiej jakości, wyjątkowych i elitarnych w swym rodzaju. Jednocześnie zmusza podmioty działające po stronie podażowej do coraz większej konkurencji na rynku, a tym samym do coraz większej dbałości o potrzeby konsumenta.

### 3. POJĘCIE I SPOSOBY POMIARU STOPNIA ZASPOKOJENIA POTRZEB KONSUMPCYJNYCH

Stopień zaspokojenia materialnych i kulturalnych potrzeb gospodarstw domowych, realizowanych przez strumień odpłatnych towarów i usług oraz nieodpłatnych funduszy konsumpcji społecznej i spożycia naturalnego nazywany jest inaczej poziomem życia ludności<sup>9</sup>. W nawiązaniu do powyższej definicji A. Luszniwicz wyróżnił siedem podstawowych rodzajów potrzeb: wyżywienie, osłonę, czyli mieszkanie i odzież, ochronę zdrowia, wykształcenie, rekreację, zabezpieczenie społeczne oraz materialne. Poziom życia można zatem zdefiniować jako stopień zaspokojenia potrzeb ludzkich, wynikający z konsumpcji dóbr materialnych i usług oraz z wykorzystania walorów środowiska naturalnego i społecznego<sup>10</sup>.

Pomiar stopnia zaspokojenia potrzeb i poziomu życia nie jest łatwy, odnosi się bowiem do różnych sfer życia człowieka i społeczeństwa. Miernikami poziomu życia ludności (mieszkańców, gospodarstw domowych) są oceny liczbowe stopnia zaspokojenia podstawowych grup potrzeb materialnych i kulturalnych, w szczególności potrzeb żywienia, mieszkaniowych, zdrowotnych, oświatowych, rekreacyjnych, zabezpieczenia społecznego oraz zagospodarowania materialnego<sup>11</sup>.

Stopień zaspokojenia potrzeb ludności można określać przy użyciu różnych mierników, które – najogólniej mówiąc – mogą mieć charakter obiektywny albo subiektywny. Mierniki obiektywne określają poziom zjawisk i procesów przebiegających poza jednostką, natomiast subiektywne charakteryzują odczucia ludzi wyrażone przez nich samych<sup>12</sup>. Wśród obiektywnych mierników poziomu życia wyróżnia się wyrażane wartościowo, czyli w jednostkach pieniężnych oraz wyrażane w jednostkach naturalnych. W przypadku metod wartościowych uzyskiwany jest pomiar nakładów (kosztów) ponoszonych przez ludność (np. wydatkowane dochody) i przez państwo (np. wydatki na fundusz konsumpcji zbiorowej) na osiągnięcie danego poziomu życia. Natomiast w przypadku metod ilościowych uzyskiwany jest pomiar efektów (korzyści) w postaci rzeczywistego stopnia zaspokojenia potrzeb niższego i wyższego rzędu. Metody wartościowe pozwalają zatem odpowiedzieć na pytanie, ile kosztuje osiągnięty poziom życia ludności, zaś metody ilościowe pozwalają zmierzyć stopień zaspokojenia konkretnych grup potrzeb. Podkreślić należy, iż mierniki ilościowe i wartościowe nie wykluczają się wzajemnie, wręcz przeciwnie – powinny być stosowane komplementarnie, ponieważ mierniki wartościowe mają charakter ekonomiczny, natomiast mierniki wyrażone w jednostkach naturalnych spełniają społeczne kryterium w badaniach poziomu życia ludności<sup>13</sup>. Jedną z szeroko stosowanych grup są mierniki

<sup>9</sup> A. Luszniwicz, *Statystyka społeczna*, PWE, Warszawa 1982, s. 13.

<sup>10</sup> C. Bywalec, S. Wydimus, *Poziom życia ludności Polski w porównaniu z krajami Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej*, „*Ekonomista*” 1992/5–6.

<sup>11</sup> A. Luszniwicz, *op. cit.*, s. 12.

<sup>12</sup> M. Fronczek, *Mierniki i metody pomiaru poziomu życia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 1990, s. 101.

<sup>13</sup> A. Luszniwicz, *op. cit.*, s. 14.

cząstkowe, należące do mierników naturalnych. Mierniki te dobierane są do badania w sposób celowy, tak aby reprezentowały różne dziedziny życia i by w sposób możliwie wierny odzwierciedlały poziom życia ludności. Podkreślić należy, że istnieje szczególnie duża ilość i różnorodność obiektywnych mierników jednostkowych, które można odnieść do jednego lub kilku elementów poziomu życia ludności. Odmianą grupę mierników stanowią syntetyczne mierniki poziomu życia ludności, wśród których wymienia się m.in.: dochód narodowy, spożycie bieżące, miernik ekonomicznego dobrobytu (MED), wskaźnik dobrobytu ekonomicznego netto, wskaźnik ekonomicznych aspektów dobrobytu, wskaźnik trwałego dobrobytu ekonomicznego czy wskaźnik rozwoju społecznego HDI. Oprócz wskaźników obiektywnych w badaniach poziomu życia ludności wykorzystuje się także wskaźniki subiektywne, ponieważ poziom życia ludności jest wyznaczany nie tylko przez spożycie dóbr materialnych i usług, ale także przez możliwości zaspokojenia potrzeb związanych ze stanem środowiska naturalnego, czasem wolnym i innych potrzeb pozakonomicznych, pozakonsumpcyjnych<sup>14</sup>. Subiektywne mierniki poziomu życia oraz wskaźniki jakości życia odnoszą się do analizy subiektywnych odczuć ludzi związanych ze stopniem zaspokojenia ich potrzeb materialnych i pozamaterialnych. W tym celu wykorzystuje się różnego typu badania bezpośrednie, m.in. badania ankietowe i badania metodą wywiadu. Mierniki subiektywne często stosuje się w celu uzupełnienia wcześniej przedstawionego „obiektywnego” obrazu poziomu życia. Przy ich użyciu można mierzyć wszelkiego rodzaju kategorie potrzeb. Podsumowując, dodać należy, iż obiektywne i subiektywne mierniki zaspokojenia potrzeb są kategoriami niesumowalnymi, ponieważ mierzą to samo zjawisko, ale przy użyciu różnych skal.

#### **4. GLOBALIZACJA W ASPEKcie WPŁYwu NA ZASPOKOJENIE POTRZEB KONSUMPCYJNYCH POLAKÓW**

Naturalną reakcją na procesy globalizacji była i jest integracja europejska. Głównym celem integracji europejskiej, istotnym z punktu widzenia podmiotów konsumpcji, była poprawa warunków życia ludności. Skutki integracji Polski z Unią Europejską mogą być oceniane z kilku punktów widzenia. Wśród plusów wymienić należy poprawę sytuacji na rynku pracy, która przejawiała się tak w zmniejszeniu liczby bezrobotnych, jak i w podniesieniu jakości miejsc pracy i kwalifikacji siły roboczej. Aktywność zawodowa ludności automatycznie przekłada się na sytuację dochodową rodzin, a dochód jest jedną z głównych determinant poziomu życia ludności. Jednolity rynek przyniósł korzyści w postaci większej dostępności towarów i usług, liberalizacji poszczególnych rynków (np. telekomunikacyjnego) i poprawy jakości towarów. Jak już wcześniej wspomniano, stworzyło to lepsze możliwości zaspokojenia potrzeb i tym samym dało większą swobodę konsumentom. Często jednak swoboda ta była ograniczana niedostatecznym poziomem dochodu. Wśród korzyści integracji wymienia się także poprawę poziomu ochrony konsumenta na rynku, która jest efektem wykorzystania instrumentów funkcjonujących na poziomie wspólnotowym. Podkreślić należy też korzyści płynące z szerszego udziału i dostępu do wspólnotowych inicjatyw i programów wspierających rozwój edukacji i nauki, podnoszenie bezpieczeństwa zdrowotnego polskiego społeczeństwa, przyjmowanie wspólnotowych standardów w zakresie ochrony środowiska naturalnego itd. Wśród negatywnych skutków akcesji do Unii wymienić należy głównie wzrost cen niektórych towarów, szczególnie w latach 2004–2005,

<sup>14</sup> J. Rutkowski, *Jakość życia, koncepcja i projekt badania*, GUS, Warszawa 1987, s. 3.

oraz zagrożenia dla tożsamości narodowej, polskich tradycji, suwerenności. Z wyjątkiem inflacji są to jednak elementy życia o minimalnym wpływie na stopień zaspokojenia potrzeb konkretnych podmiotów.

Ogólna i jednoznaczna ocena wpływu globalizacji na poziom i jakość życia Polaków jest trudna. Zmiany, jakie dokonały się w naszym kraju, przyczyniły się z całą pewnością do polepszenia sytuacji konsumenta na rynku, o czym świadczy wiele różnych wskaźników i miar. Trudno jednak sformułować jednoznaczny wniosek, że wszystkie one są wynikiem procesów globalizacyjnych, jakie zachodzą w Europie. Niemniej jednak wśród korzystnych przemian w konsumpcji wymienić należy racjonalizację spożycia żywności, pozytywne przemiany w ilości i jakości wyposażenia oraz zwiększenie konsumpcji usług.

Jeśli chodzi o zmiany w wydatkach konsumpcyjnych Polaków, na początku XXI w. obserwowano przede wszystkim dalsze obniżenie udziału wydatków żywnościowych oraz wzrost udziału wydatków nieżywnościowych. Obniżenie wskaźnika wydatków na żywność świadczy o poprawie poziomu życia ludności. Struktura wydatków polskich gospodarstw domowych cechuje się aktualnie umiarkowanym udziałem wydatków na żywność, stosunkowo wysokim udziałem wydatków mieszkaniowych, a następnie wydatków na transport i łączność, ustabilizowanym na stałym poziomie udziałem wydatków na kulturę, rekreację i edukację oraz higienę i ochronę zdrowia, a także niskim udziałem wydatków na odzież i obuwie. Ponadto wciąż następuje stopniowe, systematyczne unowocześnianie struktury wydatków konsumpcyjnych Polaków.

Tabela 1. Struktura przeciętnych miesięcznych wydatków na osobę w pracowniczych gospodarstwach domowych w latach 2000–2008 (wydatki ogółem = 100)

Wydatki Lata	Żywność	Mieszkanie	Transport i łączność	Rekreacja, kultura i edukacja	Zdrowie i higiena	Odzież i obuwie
2000	27,8	23,6	14,8	9,9	6,0	6,1
2001	28,4	23,7	14,0	9,7	6,3	5,9
2002	27,1	24,5	14,5	9,9	6,2	5,8
2003	25,6	25,2	15,0	9,9	6,4	5,9
2004	25,4	24,5	15,3	10,2	6,6	5,7
2005	26,3	23,7	16,1	9,4	6,6	5,8
2006	25,5	23,8	15,6	9,7	6,7	6,1
2007	25,4	23,1	15,6	10,0	6,9	6,4
2008	24,4	23,3	16,1	10,3	6,8	6,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Budżetów gospodarstw domowych w latach 2000–2008*, GUS, Warszawa 2001–2009.

Z roku na rok występują pozytywne zmiany w spożyciu żywności. O znaczącej racjonalizacji żywienia świadczy w szczególności wyraźny spadek spożycia tłuszczów i węglowodanów oraz wzrost spożycia białka.

Jednym z wyznaczników stopnia zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych, w tym przede wszystkim potrzeb wyższego rzędu, jest poziom wyposażenia gospodarstw domowych w przedmioty trwałego użytku. Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat miał miejsce istotny postęp w tym zakresie. W parze z postępowaniem w poziomie zagospodarowania materialnego szedł postęp w unowocześnianiu gospodarstw. Ogólnie wzrosła liczba przedmiotów tak powszechnego użytku, jak i luksusowych. Dodać jednak należy, że choć statystyki wykorzystane do oceny tej grupy potrzeb prezentują imponujące zmiany ilościowe, to jednak nie

dostarczają konkretnych informacji na temat standardu nabywanych i posiadanych dóbr. Oprócz zmian w spożyciu żywności i pozostałych artykułów odnotowano zmiany w zakresie konsumpcji usług. Obserwowano wzrost udziału usług w ogólnej strukturze spożycia indywidualnego gospodarstw. Wzrost ten był w dużej części skutkiem skomercjalizowania usług finansowanych z funduszy społecznych, ale wynikał także z rozwoju nowych rynków usługowych. Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat udział wydatków na usługi zwiększył się ponad dwukrotnie.

O poprawie sytuacji życiowej Polaków świadczy także postęp w takich dziedzinach, jak mieszkanie, zdrowie, edukacja czy bezpieczeństwo.

Oceniając grupę potrzeb mieszkaniowych, możemy powiedzieć, że sytuacja Polaków na przestrzeni ostatnich lat jest stosunkowo dobra i stale się poprawia, o czym świadczą korzystne wskaźniki stopnia zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych – w tym wskaźniki zaludnienia i zagęszczenia, odsetek gospodarstw wyposażonych w instalacje mieszkaniowe czy gospodarstw samodzielnych. Poprawił się także stan zdrowotności Polaków, o czym świadczą takie wskaźniki, jak przeciętna długość trwania życia, umieralność niemowląt i zapadalność na gruźlicę. Niemniej jednak w tej grupie potrzeb odnotowano także niekorzystne przemiany, które obrazuje spadek liczby łóżek w szpitalach ogólnych na 10 tys. osób, intensywny rozwój chorób cywilizacyjnych i chorób psychicznych, a także wzrost liczby samobójstw.

W dziedzinie edukacji nastąpił w ostatnich latach swoisty boom. Wyrazem tego jest szybko rosnąca liczba uczącej się młodzieży, osób legitymujących się wykształceniem wyższym oraz nowopowstałych szkół niepublicznych. Niestety w parze z dynamicznym ilościowym rozwojem szkolnictwa wyższego idzie obniżenie jakości kształcenia i jego komercjalizacja.

Analiza wskaźników dotyczących bezpieczeństwa wskazuje na poprawę, jaka dokonała się w ostatniej dekadzie. Na ocenę stanu bezpieczeństwa w Polsce wpływa wiele elementów. Poprawa takich wskaźników, jak wypadkowość przy pracy, wypadkowość na drogach, współczynnik przyjęć i zwolnień z pracy, a także zagwarantowana przez państwo opieka socjalna na rzecz ludzi starych, niezdolnych do pracy, świadczy o poprawie stopnia zaspokojenia potrzeb z zakresu bezpieczeństwa. Korzystne zmiany w omawianym zakresie potwierdzają także pozytywne opinie Polaków na temat bezpieczeństwa.

Reasumując, zmiany, jakie dokonały się w zakresie zaspokojenia poszczególnych potrzeb ludności Polski na przestrzeni ostatnich kilku, a nawet kilkunastu lat świadczą o korzyściach społecznych transformacji. Dodać należy, że integracja Polski z Unią Europejską jest swego rodzaju efektem przeobrażeń gospodarczych w Polsce na przestrzeni ostatnich dwóch dekad<sup>15</sup>.

Oczywiście wciąż jeszcze nie ujawniły się wszystkie efekty transformacji i integracji. Potrzeba więcej czasu, by ostatecznie orzec o ich pozytywnych i negatywnych skutkach. Nie zmienia to jednak faktu, że z roku na rok coraz bardziej odczuwamy wymierne korzyści z integracji oraz że z każdym kolejnym rokiem coraz bardziej zbliżamy się do standardów życiowych społeczeństw wysoko rozwiniętych.

Na zakończenie warto przytoczyć wyniki badań CBOS dotyczące skutków globalizacji w opinii badanych Polaków. Ponad połowa badanych (52%) uznała, że globalizacja gospodarki jest korzystna dla Polski. Negatywne następstwa tego procesu podkreśliło 21% ankier-

<sup>15</sup> Szerzej zob. U. Grzega, *Zróżnicowanie poziomu życia w Polsce jako efekt transformacji gospodarki*, materiały niepublikowane, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2009, s. 43.

towanych. Generalnie im wyższe wykształcenie i lepsza sytuacja dochodowa respondentów, tym lepsze oceny skutków globalizacji dla naszego kraju. Lepszym ocenom globalizacji sprzyja także zamieszkiwanie w miastach powyżej 500 tys. mieszkańców oraz młody wiek respondentów. Akceptacja globalizacji idzie w parze z akceptacją integracji europejskiej jako elementu procesów globalizacyjnych. Rosnące zadowolenie z członkostwa w Unii sprzyja przekonaniu, że Polska jest beneficjentem globalizacji gospodarki. Niemniej jednak istnieje powszechne przekonanie, że procesy globalizacyjne powinny przebiegać pod kontrolą społeczną. Wśród minusów globalizacji badani respondenci wymieniali m.in. wyzysk pracowników w krajach rozwijających się oraz degradację środowiska naturalnego w rejonach, w które masowo przenoszona jest produkcja ze względu na jej niższe koszty<sup>16</sup>.

Podsumowując, Polacy w większości akceptują proces globalizacji gospodarki, dostrzegając pozytywne skutki dla kraju i dla siebie osobiście. Świadczy to jednocześnie o akceptacji zmian, jakie dokonały się w Polsce po 1989 r., a których efektem było m.in. członkostwo Polski w Unii Europejskiej. Integracja przyczyniła się przede wszystkim do pobudzenia rozwoju gospodarczego w naszym kraju. To z kolei przełożyło się na zmniejszenie bezrobocia i poprawę sytuacji dochodowej konsumentów. Triada dochód–konsumpcja–poziom życia stanowi zbiór ściśle ze sobą powiązanych elementów, które są odbiciem sytuacji gospodarczej kraju. Niemniej jednak powiązania te mają charakter pośredni i w dużym stopniu zróżnicowany. Sytuacja gospodarcza kraju najszybciej wpływa na dochody ludności, a te z czasem przekładają się na zmiany w poziomie i strukturze konsumpcji i – w ostateczności – na zmiany w poziomie zaspokojenia potrzeb ludności.

## LITERATURA

- [1] *Budżety gospodarstw domowych w latach 2000–2008*, GUS, Warszawa 2001–2009
- [2] Bywalec, C., *Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania*, PWN, Warszawa 2007
- [3] Bywalec, C.; Wydymus, S., *Poziom życia ludności Polski w porównaniu z krajami Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej*, „*Ekonomista*” 1992/5–6
- [4] Cynarski, W., *Globalizacja a spotkanie kultur*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2003
- [5] Fronczek, M., *Mierniki i metody pomiaru poziomu życia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 1990
- [6] Grzega, U., *Zróżnicowanie poziomu życia w Polsce jako efekt transformacji gospodarki*, materiały niepublikowane, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2009
- [7] Janoś-Kresło, M., *Konsumpcja jako przestanka rozwoju współczesnych społeczeństw*, [w:] *Konsumpcja a rozwój gospodarczy*, red. A. Kusińska, Wydawnictwo Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2007
- [8] Luszniwicz, A., *Statystyka społeczna*, PWE, Warszawa 1982
- [9] Mazurek-Łopacińska, K., *Zachowania nabywców i ich konsekwencje marketingowe*, PWE, Warszawa 2003
- [10] Roguska, B., *Skutki globalizacji dla Polski*, CBOS, Warszawa 2006
- [11] Rutkowski, J., *Jakość życia, koncepcja i projekt badania*, GUS, Warszawa 1987
- [12] Wątroba, W., *Spółczesność konsumpcyjna w dobie globalizacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2006

---

<sup>16</sup> B. Roguska, *Skutki globalizacji dla Polski*, CBOS, Warszawa 2006.



### **GLOBALIZATION OF CONSUMPTION AND THE FULFILLMENT OF CONSUMING NEEDS OF POLES**

Globalization of consumption as a derivative of the globalization of markets means the process of making the patterns of consumption and consuming behaviours alike which results from the widespreading of the offers of global products. One of the positive effects of the process is creation of better conditions to fulfil consumers' needs. The level of fulfilling people's needs or in other words the quality of people's lives is a result of many various conditions and factors. What interests us most is the influence of globalization of consumption on the fulfillment of consuming needs of Poles.

**Aleksandr GUGNIN<sup>1</sup>**  
**Tatiana GUGNINA<sup>2</sup>**

## **POLITYCZNY RYNEK EUROPEJSKICH PAŃSTW „MŁODEJ” DEMOKRACJI**

W pracy podjęto próbę analizy struktury i specyfiki rynku politycznego w byłych krajach socjalistycznych. Wykorzystano marketingowe zasady i metody opisanie podmiotów i mechanizmów kształtowania relacji między „dostawcami” i „nabywcami” produktu politycznego.

### **1. WPROWADZENIE**

Przejście od totalitaryzmu do demokracji przewiduje stworzenie adekwatnych podstaw dla demokratycznego ustroju społeczeństwa: w sferze gospodarki – stosunków rynkowych, w sferze polityki – demokratycznych instytucji władzy, odpowiednich norm i zasad ich organizacji i funkcjonowania, oraz niezależnych podmiotów odzwierciedlających interesy rozmaitych sił politycznych. W tym celu konieczne jest utworzenie cywilizowanego rynku politycznego. Badania tego rynku, zachodzących na nim procesów i operacji – to funkcja teorii i praktyki marketingu politycznego. Celem prowadzonych badań jest zdobycie maksymalnie pełnej, wiarygodnej informacji o stanie i perspektywach rozwoju podaży i popytu, tendencjach w koniunkturze rynkowej oraz stopniu zaspokojenia popytu – czyli wiedzy niezbędnej do opracowania strategii politycznej i taktyki zachowania różnych podmiotów politycznych, a w pierwszej kolejności – liderów i partii.

O tym, że rynek i demokracja to bliskie sobie pojęcia, pisał już Platon, zauważając, że dają one ludziom tę samą, godną uwagi możliwość – możliwość wyboru. Współczesna teoria rynku politycznego również ma swoją historię. W 1962 r. J. Habermas przedstawił aktywność w trakcie kampanii wyborczej jako rodzaj działalności zajmującej się sprzedażą towarów i usług. Wraz z upływem czasu ta koncepcja wcale nie straciła na aktualności, co więcej, zyskała potwierdzenie swojego heurystycznego charakteru w krajach „nowej demokracji” na przestrzeni ostatnich piętnastu lat<sup>3</sup>. Znany socjolog polityczny P. Bourdieu wprowadził w obieg naukowy kategorię „pola politycznego” jako miejsca, gdzie podczas walki między konkurentami, którzy okazują się być w nią wciągnięci, rodzi się polityczna produkcja – problemy, programy, analizy i koncepcje, między którymi wybierać powinni zwykli obywatele, sprowadzeni do poziomu „nabywców” i tym bardziej ryzykujący znalezienie się w niekorzystnej dla siebie sytuacji, im bardziej będą oddaleni od miejsca produkcji.

J. Schumpeter także widział istotę współczesnego ludowładztwa w konkurowaniu wpływowych grup o przywództwo na poziomie państwowym. Wykorzystując terminologię

---

<sup>1</sup> Prof. dr hab. Aleksandr Gugin, Katedra Marketingu, Wydział Zarządzania i Marketingu, Politechnika Rzeszowska.

<sup>2</sup> Dr Tatiana Gugnina, Katedra Marketingu, Wydział Zarządzania i Marketingu, Politechnika Rzeszowska.

<sup>3</sup> Zob. A.M. Gugin, *Политический рынок на постсоциалистическом пространстве: прагматическая сущность и структура*, „Грани” 2006/1, s. 124.

rynku politycznego, austriacki ekonomista wyodrębnił szczegóły wymiany politycznej i stwierdził, że jej uczestnicy (nabywcy) „tak bardzo ulegają wpływowi reklamy oraz innym metodom przekonywania, że producenci zamiast kierować się życzeniami nabywców częściej sami dyktują warunki”<sup>4</sup>.

Najczęściej, pisze M.Cichosz, „rynek polityczny w państwie demokratycznym bywa rozumiany jako przestrzeń rywalizacji między partiami politycznymi”<sup>5</sup>.

Warunkiem jego istnienia jest występowanie konkurencji i możliwość przedstawiania własnego produktu i wyboru spośród prezentowanych na nim ofert politycznych (Antoszewski, Jeziński, Herbut). Inne definicje podkreślają transakcyjny charakter rynku (Dzieciński, Wrzosek). Pierwszy pisze, że można go rozumieć „jako ogół wyborców oraz podmiotów ubiegających się o ich głosy”. Można go także określić jako proces interakcji między wyborcami, występującymi w roli konsumentów i przy pomocy aktu wyborczego nabywających towar polityczny, a politykami czy partiami politycznymi będącymi rodzajem dostawców i sprzedawców towaru.

Celem danej pracy jest przedstawienie nowych poglądów na istotę rynku politycznego i jego specyfikę w krajach niedawno należących do systemu totalitarnego.

## 2. ANALIZA RYNKU POLITYKI

Rynek polityczny stanowi zawsze abstrakcyjny obszar, na którym dokonuje się rywalizacja pomiędzy politykami i zrzeszającymi ich organizacjami o władzę przydzielaną przez wyborców. Jest częścią przestrzeni społecznej, w której następuje zawieranie transakcji politycznych pomiędzy politykami a wyborcami. Niewątpliwie jest również zjawiskiem umownym, terenem starcia między walczącymi o władzę podmiotami politycznymi w ramach prawa regulującego przebieg kampanii wyborczych”<sup>6</sup>.

W tym rozumieniu rynek polityczny stanowi część przestrzeni społecznej, w której zawiera się transakcje polityczne. Dochodzi tu do wymiany produktów politycznych pomiędzy aktorami życia politycznego – sprzedawcami (oferentami) i nabywcami (kupującymi).

Podobne zdanie wyraża M. Sempach. Współczesna koncepcja marketingowa według niego wyróżnia dwa ujęcia definicyjne nowoczesnego, w pełni demokratycznego rynku politycznego: podstawowe oraz rozszerzone. Zagadnienie rynku w ujęciu podstawowym może być definiowane jako forma więzi występująca pomiędzy uczestnikami życia politycznego, gdzie dają się wyróżnić następujące współzależności między elementami rynku:

Podaż ←→ Cena ←→ Popyt

Powyższy schemat prezentuje trzy podstawowe elementy występujące na rynku politycznym. Pierwszym jest towar polityczny, stanowiący podaż, w którego skład wchodzi następujące komponenty: kandydat, partia polityczna i idea polityczna. Kandydaci, partie oraz idee tworzą produkt oferowany na rynku politycznym. Odbiorcami takiej oferty są wyborcy – obywatele reprezentujący popyt oraz będący odbiorcami oferty politycznej. Należy podkreślić, iż na rynku politycznym cena zawsze pozostaje identyczna: jest nią

<sup>4</sup> *Ibidem*; J. Adamczyk, A. Gugnin, T. Gugnina, *Zarządzanie marketingiem politycznym*, Poligrafia Wyższego Seminarium Duchownego w Rzeszowie, Rzeszów 2005.

<sup>5</sup> M. Cichosz, *(Auto)kreacja wizerunku polityka na przykładzie wyborów prezydenckich w III RP*, Adam Marszałek, Toruń 2004, s. 14.

<sup>6</sup> P. Dzieciński, *Marketing polityczny*, Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej we Włocławku, Włocławek 2007, s. 37.

udzielone poparcie społeczne, które nie może być przedmiotem gry rynkowej, tak jak jest w przypadku rynku handlowego. Wyborca posiada tylko jeden głos, którym płaci za możliwość wyboru swojego reprezentanta politycznego. Nie może otrzymać dodatkowego prawa oddania głosu, co powoduje, iż cena na rynku politycznym jest zawsze taka sama i nie podlega jakimkolwiek wahaniom.

Reasumując, M. Sempach podkreśla, że podobne schematy nie oddają w pełni realiów oraz wyzwań rynku politycznego, ponieważ zostały opracowane w oparciu o podstawową definicję rynku. Dlatego, pisze, „należy skupić się na pogłębionej definicji w ujęciu politycznym, która pełniej oddaje charakterystykę, ale przede wszystkim wyzwania, jakie stawia współczesny rynek polityczny. Można zatem przyjąć, że rynek polityczny jest formą więzi występującej pomiędzy uczestnikami życia politycznego – kandydatami, partiami politycznymi z jednej strony oraz wyborcami z drugiej strony, funkcjonującymi w środowisku wzajemnego oddziaływania z mediami, społeczeństwem, grupami interesów, innymi partiami politycznymi oraz sponsorami”<sup>7</sup>.

Interesujące myśli, dotyczące specyfiki rynku politycznego w krajach Europy Wschodniej wyraża rosyjski politolog K. Diegtiarow, który pisze: „To, co w naszych czasach przyjęto nazywać demokracją, bardziej pasowałoby nazwać nie demokracją, lecz systemem rynku politycznego czy rynku władzy lub, powiedzmy, polityki rynkowej (według analogii z ekonomiką rynkową). To jest bezpośrednią projekcją zasad i reguł rynkowych w życie polityczne. Kandydaci – to dostawcy towaru, wyborcy – to konsumenci. Władzę konsumenta zapewnia się dzięki politycznemu pluralizmowi, to jest występowaniu konkurencji wśród dostawców. Różnica polega tylko na tym, że sprawy konsumenta przedstawiają się znacznie gorzej niż na normalnym rynku towarowym”<sup>8</sup>. Istnieje kilka przyczyn takiej sytuacji:

1. Konsument w rzeczy samej płaci za obietnicę dostarczenia towaru. Jeżeli towaru nie dostarczono (nie zrealizowano obietnic przedwyborczych), to żadnej kary dostawca nie płaci, bo ona po prostu nie jest przewidziana. W biznesie niewykonanie zobowiązań kontraktowych uważa się za złamanie prawa, natomiast w polityce nie dotrzymanie obietnic przedwyborczych łamaniem prawa nie jest.

2. Praktycznie konsument może się obejść bez każdego odrębnie wziętego towaru. Bez państwa jednak obejść się nie da. Właśnie dlatego próba znalezienia alternatywy (brak uczestnictwa w wyborach lub głosowanie „przeciwko wszystkim”) do niczego nie prowadzi. Ktoś zostanie jednak ponad konsumentem „postawiony”, a zatem, mimo całego pluralizmu, dyktat dostawcy istnieje.

3. W przypadku „normalnego” rynku ludzkość rozumiała konieczności jego regulowania – zwłaszcza przy pomocy antymonopolowych narzędzi. Do tego są powołane ponadrynkowe instytucje państwowe, podstawą działania których jest ustawodawstwo i określone (przydzielone) dźwignie władzy. Natomiast w systemie rynku politycznego nie przewidziano kogoś, kto będzie stał ponad siłami politycznymi.

4. Ludzkość rozumiała także, że rynek nie jest wszechmogący. Istnieje szereg rzeczy, pisze K. Diegtiarow, których rynek nie potrafi dostarczyć. Przede wszystkim są to długoterminowe projekty o ogólnonarodowym znaczeniu, lecz dość często nierentowne.

<sup>7</sup> M. Sempach, *Koncepcja marketingowa wobec wyzwań współczesnego rynku politycznego*, [w:] *Marketing polityczny: szanse czy zagrożenia dla współczesnej demokracji?*, red. P. Pawełczyk, INPiD UAM, Poznań 2007, s. 148–149.

<sup>8</sup> K. Diegtiarow, *Демократия, политический рынок и национальные приоритеты*, <http://kulturolog.narod.ru/Demokracy.htm> (5 II 2010).

W rezultacie całe dziedziny (obrona, edukacja, ochrona zdrowia i in.) są po części lub całkiem wyłączone ze sfery wpływu wolnego rynku.

„Rynek polityczny także nie wszystko potrafi ująć, przy czym z tego samego powodu – dla dostawcy towaru politycznego ważniejsze nadchodzące wybory od losów następnych pokoleń. Jednak i tu nie ma na nie sposobu”<sup>9</sup>.

W tym kontekście często używa się też pojęcia rynku wyborczego, który jednak należałoby, jak pisze P. Dzieciński, uznać za szczególną formę przejawiania się rynku politycznego. W sumie, zaznacza Dzieciński, trzeba przyjąć dwoiste „rozumienie pojęcia rynku politycznego. Z jednej strony stanowi go ogół wyborców, o których głosy walczą politycy lub partie czy komitety wyborcze w momencie wyborów, usiłujące tym właśnie wyborcom sprzedać wyprodukowane przez siebie towary polityczne w postaci konkretnych osób kandydujących na określone stanowiska obieralne”<sup>10</sup>.

Z drugiej strony, konkluduje Dzieciński, będzie to również abstrakcyjnie rozumiana przestrzeń komunikacyjno-prawno-społeczna, gdzie dochodzi do specyficznej wymiany między wyborcami, będącymi rodzajem nabywców płacących głosami i poparciem, a partiami politycznymi, politykami, komitetami wyborczymi oraz innymi oferującymi do sprzedaży swój towar polityczny i rywalizującymi o ich względy.

Miejsce, gdzie najczęściej dochodzi do transakcji dóbr politycznych, jest rynek wyborczy, stąd też często rynek polityczny analizuje się przez pryzmat rynku wyborczego. W. Cwalina i A. Falkowski podkreślają, że on ma swoją specyfikę, ponieważ „polityczna arena wyborcza jest bardzo zróżnicowana. Składa się ona z grup o różnych interesach, upodobaniach, preferencjach i stylach życia. Większa efektywność kampanii politycznych wymaga zatem uwzględnienia tych zróżnicowań, czyli tworzenia odmiennych strategii dostosowanych do segmentów rynku. Są bowiem tacy wyborcy, których przede wszystkim interesuje program polityczny kandydata (*issue-oriented*), ale są i tacy, którzy ulegają jego osobistemu urokowi. Politycy stają więc przed bardzo trudnym zadaniem. Muszą zbudować koalicję wyborczą, która odzwierciedla pewien kompromis między mocno zróżnicowanymi grupami społecznymi”<sup>11</sup>.

Okręgi wyborcze, zaznaczają autorzy, i prowadzone przez nie kampanie polityczne są bardzo zróżnicowane. Kandydat z małego okręgu, zdominowanego przez jeden problem polityczny, może wystąpić albo w roli adwokata tego problemu, albo w roli buntownika czy reformatora, który poszukuje sposobów mobilizacji i poparcia dla zupełnie nowej idei. W tym celu musi dobrze zidentyfikować w społeczeństwie grupy interesu, które poparłyby te nowe rozwiązania, oraz określić możliwości prezentacji siebie i swoich koncepcji w mediach. Takie działania niewątpliwie wymagają nakładu dużych środków finansowych, których znaczenie istotnie wzrasta, w miarę jak walka wyborcza staje się coraz bardziej wyrównana, zacięta i agresywna.

Rynek, jako naturalne zjawisko towarzyszące konkurencji, odgrywa rolę regulatora politycznego. W jego obrębie podmioty rywalizują między sobą, nawiązywana jest komunikacja oraz odbywa się ogół transakcji pomiędzy podmiotami politycznymi a elektoratem i w ramach tych obu grup. Podmioty polityczne wchodzą ze sobą w różnorodne relacje:

- a) Partie polityczne konkurują ze sobą o poparcie i głosy wyborców. Wyborcy

<sup>9</sup> *Ibidem*.

<sup>10</sup> P. Dzieciński, *op. cit.*, s. 37.

<sup>11</sup> W. Cwalina, A. Falkowski, *Marketing polityczny. Perspektywa psychologiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005, s. 23–24.

oddają swój głos (poparcie) w zamian za określone dobra, a podmioty prowadzą przetargi związane ze zdobyciem władzy oraz komunikują się z grupami interesów.

b) Na strukturę rynku politycznego wpływają uwarunkowania związane z jego otoczeniem – polityczne, prawne, demograficzne czy ekonomiczne. Uwarunkowania polityczne odnoszą się do systemu politycznego, instytucji politycznych, wzorów zachowań na rynku. Uwarunkowania prawne wskazują na obowiązujące rozwiązania prawne, czyli sposób powoływania władzy ustawodawczej i administracyjnej, oraz prawne modele regulowania konfliktów społecznych. Uwarunkowania demograficzno-społeczne opisują strukturę ludności, wykształcenie, wiek, zatrudnienie, rozmieszczenie ludności. Uwarunkowania ekonomiczne obejmują takie elementy, jak wielkość dochodu narodowego czy struktura przychodów i wydatków obywateli. Uwarunkowania związane z otoczeniem mogą w znacznym stopniu oddziaływać na strukturę rynku politycznego. Na przykład kryzys ekonomiczny, nagły spadek dochodów realnych ludności czy reformy systemu dotkliwie odczuwane przez społeczeństwo mogą przyczynić się do upadku rządu, zwiększyć szanse wyborcze opozycji lub doprowadzić do marginalizacji partii odpowiedzialnej za zaistniałą sytuację.

c) Na rynku politycznym można wyróżnić trzy główne zbiory aktorów. Pierwszy zbiór tworzą instytucje, partie oraz organizacje polityczne. Te podmioty najczęściej odgrywają rolę sprzedających dobra polityczne, inicjują większość procesów rynkowych i są najaktywniejsze. Zbiór drugi obejmuje elektorat wraz z ogółem stowarzyszeń i grup społecznych, które odgrywają najczęściej rolę kupujących dobra polityczne i poddawane są zabiegom marketingowym ze strony sprzedających te dobra. Trzeci zbiór tworzą mass media, pełniące zazwyczaj funkcję pośrednika, kanału dystrybucji w wymiarze politycznym. Jednocześnie rynek polityki to całościowy system wpływający na rozwój demokracji i społeczeństwa obywatelskiego, szczególnie w byłych krajach totalitarnych.

Rynek polityczny (*political supra-market*) składa się według S. Henneberga z trzech podsystemów: rynku wyborczego, rynku władzy państwowej i rynku aktywności politycznej. Rosyjska autorka I. Niedziak, rozwijając myśl Henneberga, w następujący sposób charakteryzuje rodzaje rynku:

1. Rynek elektoralny. Do głównych uczestników rynku wyborczego zalicza się: partie i ich kandydatów oraz wyborców (elektorat). Stosunki wymiany między nimi określane są jako transakcje podstawowe. Nie dziwi zatem fakt, że w większości badań uwaga skupia się właśnie na tych uczestnikach i transakcjach. W tym samym czasie inni uczestnicy i transakcje subryнку wyborczego silnie wpływają na strukturę jego wymiany oraz na całą jego konfigurację.

2. Rynek władzy państwowej (*governmental market*) – system stosunków wymiany między rządem (organami władzy wykonawczej) a obywatelami (wyborcami), między państwem a organami władzy ustawodawczej i między państwem a organami władzy innych państw. Państwo oferuje swój „produkt” – realizowanie polityki rządu – w zamian za obywatelską czy polityczną lojalność wyborców i zagłosowanie nań w następnych wyborach.

3. Rynek aktywności politycznej – czasami jest nazywany „alternatywną sferą polityczną”. Tutaj główna wymiana zachodzi pomiędzy grupami interesów (mogą to być nieformalne inicjatywy, organizacje zrzeszające zwolenników ochrony środowiska naturalnego, różne organizacje lobbystyczne itp.) a politycznymi aktywistami, popierającymi politykę tych lub innych grup nacisku. Stosunki dotyczące transakcji między tymi grupami (także między sponsorami) mają na celu poszerzenie możliwości podmiotów. Na tym rynku grupy interesów rywalizują o dostęp do zasobów nie tylko aktywistów politycznych,

ale i rządów, partii lub kandydatów. Grupy interesów jako wartość do wymiany proponują reprezentowanie interesów (agregacja opinii publicznej, sposoby promocji, lobbowanie specyficznych wymagań itd.), które znajdują się poza granicami sfery wyborczej, ale wpływają na podejmowanie decyzji przez społeczeństwo.

Trzy podsystemy rynku politycznego – wyborczy, rządowy i aktywności politycznej – nie są równoprawne. I. Nediak powołuje się na ideę S. Lipseta i S. Rokkana o rozpadzie sfery politycznej na linii establishment–antiestablishment i wyróżnia dwa subrynki: „wysoką politykę” (postępując się sformułowaniem A. Stirlinga), czyli establishment, i „niską politykę” – antiestablishment.

Podział na „wysoką” i „niską” sferę ma neutralną konotację. Do sfery „wysokiej polityki” zaliczane są rynki wyborczy i rządowy. Według R. Ingleharta dla „wysokiej polityki” czy establishmentu charakterystyczne jest występowanie sformalizowanych rodzajów politycznej i demokratycznej konkurencji. Do niedawna był to jedyny rozwinięty i zorganizowany rynek, umożliwiający wymianę w zakresie systemów politycznych. Rezultatem rozwoju współczesnego procesu politycznego jest lepsze zorganizowanie „niskiej polityki” i dokładne określenie obejmowanej przez nią sfery – stosunków wymiany na rynku aktywności politycznej, które bezpośrednio konkurują o zasoby z rynkiem „wysokiej polityki”.

Pomimo że sfera „niskiej polityki” formalnie nie jest uznana przez prawo, stanowi bardzo ważne pole wymiany idei, zasobów i wartości – podkreśla I. Nediak. Sfera „niskiej polityki” oddziałuje zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio na podmioty „wysokiej polityki”. Różnice między sferą „wysokiej” i „niskiej” polityki w dynamice rozwoju, charakterze konkurencji, początkowych i końcowych barierach stopniowo się zacierają<sup>12</sup>.

Uwzględniając kryterium liczby podmiotów działających na rynku, można określić stopień zatomizowania rynku i w rezultacie – jego formę. Jeśli na przykład na rynku działa wiele podmiotów politycznych o względnie zbliżonym poparciu, można mówić o polipolu. Jeśli zmniejsza się liczba podmiotów konkurujących ze sobą i kilka średniej wielkości formacji politycznych opanowuje rynek, można mówić o oligopolu. W sytuacji, gdy dominuje jeden podmiot, mamy do czynienia z monopolem.

O stopniu trwałości form rynku decydują bariery wejścia i wyjścia z niego. Bariery ograniczają mobilność podmiotów na rynku, zmniejszają skalę i częstotliwość zmian struktury podmiotowej rynku. Każda zmiana struktury rynku, wejście nowego podmiotu, jego zniknięcie czy marginalizacja powoduje zmiany w relacjach między podmiotami działającymi na rynku. Zmienia się wówczas ich siła przetargowa i udział w rynku, co prowadzi w efekcie do konieczności zrewidowania stosowanych strategii. Każdy rodzaj struktury podmiotowej rynku uruchamia inny rodzaj postępowania podmiotów. Mogą one podjąć zachowania innowacyjne czy też adaptacyjne, dostosowując się do innych podmiotów.

Analogicznie jak w przypadku rynku ekonomicznego, w życiu politycznym można określić różne rodzaje rynku w oparciu o kryteria zasięgu przestrzennego, liczby działających podmiotów, stopnia zorganizowania, otwartości i wielkości:

a) Ze względu na kryterium zasięgu przestrzennego można wyróżnić rynek lokalny (np. w przypadku wyborów do rady gminy czy rad powiatowych), regionalny (np. wybory do sejmiku województwa), krajowy (np. wybory parlamentarne, prezydenckie) czy też międzynarodowy (np. wybory do Parlamentu Europejskiego).

Patrząc na obszar, pisze P. Dzieciński, można wyróżnić rynek lokalny obejmujący te-

<sup>12</sup> I. Nediak, *Политический маркетинг. Основы теории*, «Весь мир», Moskwa 2008, s. 112. Zob. też W. Szalkiewicz, *Marketing polityczny: barwy walki*, OWSiZ, Olsztyn 2005.

ren gminy, miasta czy powiatu. W dużych krajach, jak USA, Rosja czy Indie, rynki lokalne mogą obejmować dość rozległe terytoria. Rynek lokalny charakteryzuje się pewną jednością geograficzną, co nie musi oznaczać jedności etnicznej i społecznej. Jednakże w porównaniu z większymi jednostkami rynek lokalny niewątpliwie odznacza się większą spójnością. Istnieje często szereg problemów, ważnych dla mieszkańców danej miejscowości, które nie występują w innym miejscu. Większy obszar, jak uważa Dzieciński, zajmuje rynek regionalny, obejmujący w przypadku Polski teren województwa, w przypadku USA – teren stanu, a w Niemczech – land<sup>13</sup>. Jest to już większy obszarowo rynek, którego znaczenie jest poważniejsze w państwach o strukturze federalnej, gdzie rynki takie obejmują jednostki terytorialne o dość istotnej autonomii i tym samym zdecydowanie wyróżniające się na tle kraju. W Polsce specyfika rynków regionalnych jest znacznie mniejsza, co nie znaczy, że jej nie ma. Występuje tym bardziej, że województwa różnią się od siebie terytorium, zaludnieniem i strukturą ludności. Funkcjonujące na danym terenie tradycje społeczno-polityczne też poważnie wpływają na działanie takiego rynku. Oczywiście znacznie większe różnice w funkcjonowaniu rynków regionalnych występują w krajach niejednorodnych etnicznie, na przykład w Hiszpanii, Belgii czy Rosji.

Z kolei rynek krajowy obejmuje cały obszar państwa. Może on być stosunkowo mało zróżnicowany w niewielkich państwach, jak Holandia czy Austria, ale już w średniej wielkości państwach, takich jak Polska, występują w jego obrębie poważne różnice zarówno geograficzne, jak i ludnościowe, choć oczywiście istnieje też wiele cech spajających i wyróżniających go od innych. Jest to szczególnie widoczne w krajach stosunkowo jednolitych etnicznie, jak Polska, Czechy czy Węgry. „Oczywiście również gdzie indziej mamy do czynienia z występowaniem dominującej mentalności narodowej”<sup>14</sup>. Podsumowując, autor stwierdza, że rynek narodowy zachowuje wyróżniające go od innych cechy przy sporym zróżnicowaniu wewnętrznym.

Jeśli mamy do czynienia z rynkiem, gdzie lojalność wyborców wobec „swoich” partii jest wysoka, a przepływ głosów między poszczególnymi partiami niewielki, to jest to rynek mały. Z reguły wyborcy są w różny sposób powiązani z partiami, jak zaznacza P. Dzieciński. Więzy partyjna jest czasem nawet dziedziczona rodzinnie, a w każdym razie wiąże się z silną przynależnością środowiskową. Poszczególne środowiska ludzkie są w dużym stopniu zamknięte, silnie związane wewnętrznie i wyraźnie oddzielone od pozostałych części społeczeństwa. Przerzucenie sympatii i głosu na inną partię niż dotychczasowa środowisko traktuje jak zdradę. Natomiast rynek o niskiej lojalności wyborców wobec partii politycznych, na którym mają miejsce duże przepływy wyborców pomiędzy partiami, można nazwać rynkiem dużym. Sytuacja ta to typowy rynek marketingowy. Wyborcy nie wiążą się w tym przypadku z partią na całe życie, a tym bardziej na pokolenia, lecz decyzje wyborcze podejmują każdorazowo przy okazji kolejnych wyborów. Społeczeństwo jest stosunkowo ruchliwe i mobilne, a środowiska, w którym żyją jego poszczególni członkowie – stosunkowo otwarte i luźno powiązane wewnętrznie. Ich wpływ na decyzję wyborczą tworzących je ludzi jest stosunkowo niewielki.

Jeśli nowemu oferentowi stosunkowo łatwo wejść na rynek polityczny i pozyskać odpowiednie poparcie wyborców, mamy do czynienia z rynkiem otwartym. Według P. Dziecińskiego jest to rynek mający dla oferentów towaru politycznego niskie bariery wejścia. Z drugiej jednak strony łatwo można z tego rynku wypaść. Natomiast jeśli oferent-

<sup>13</sup> P. Dzieciński, *op. cit.*, s. 40.

<sup>14</sup> *Ibidem*, *loc. cit.*



towi trudno jest dostać się z ofertą na rynek i pozyskać odpowiednią liczbę wyborców, mamy do czynienia z rynkiem zamkniętym, w którym bariery wejścia są bardzo wysokie.

Innym kryterium podziału rynków politycznych jest przejrzystość. Rynek przejrzysty to według P. Dziecińskiego rynek ze świadomym, dobrze zorientowanym politycznie elektoratem, którego decyzje są w znacznym stopniu racjonalne i dają się stosunkowo łatwo przewidzieć. Natomiast jeśli jest niezbyt zorientowany i określony politycznie oraz charakteryzuje się dużym niezdecydowaniem, przez co jego decyzje są trudne do przewidzenia, mamy do czynienia z rynkiem nieprzejrzystym.

b) Rodzaj rynku określa również liczba podmiotów, które rozwijają na nim swoją aktywność. Ze względu na ich liczbę można wyodrębnić rodzaje rynku, które charakteryzuje zróżnicowany stopień zmonopolizowania lub konkurencyjności stosunków rynkowych. Mieszczą się one w przedziale pomiędzy rynkiem monopolistycznym a rynkiem doskonale konkurencyjnym. Na rynek można też spojrzeć w zależności od ilości występujących na nim i odgrywających istotną rolę podmiotów. Jeśli mamy do czynienia z rynkiem, na którym w sposób przez nikogo niezagrożony funkcjonuje jeden podmiot kontrolujący jego większość, to rynek taki możemy określić jako zmonopolizowany. Ten monopol ma oczywiście względny charakter, gdyż na rynku działają też inne partie pozyskujące głosy wyborców, ale są znacznie słabsze i nie tylko nie mogą rywalizować z głównym graczem, lecz mają trudności z samym utrzymaniem się na rynku. W sytuacji, gdy walka o władzę rozgrywa się między dwoma silnymi podmiotami, taki rodzaj rynku możemy nazwać duopolem. Klasyczne rynki tego typu to amerykański i brytyjski. Kiedy na rynku konkuruje z sobą kilka silnych ugrupowań i żadne z nich nie jest w stanie uzyskać wyraźnej przewagi, mamy do czynienia z oligopolem, którego przykładem jest obecny rynek w Polsce. Natomiast rynek, na którym konkuruje skutecznie duża ilość podmiotów, określimy mianem polipolu. Przykładem takiego rynku może być polski rynek z początku lat dziewięćdziesiątych.

c) Stosując kryterium stopnia zorganizowania, można wyróżnić rynki o wysokim i niskim jego stopniu. W przypadku tych pierwszych ustalone są zasady komunikacji między oferentami towaru politycznego a jego nabywcami. Ścisłe określone i przestrzegane są zasady uczestnictwa w działaniach rynkowych, zarówno w przypadku oferentów jak i nabywców. Władze państwowe konsekwentnie egzekwują prawo regulujące udział w rynku podmiotów politycznych i wyborców, i w przypadku jego naruszenia zdecydowanie karzą sprawców. Im tych ostatnich jest więcej, zaznacza P. Dzieciński, tym rynek jest słabiej zorganizowany. Wszelkie odstępstwa od wymienionych zasad wskazują na mniejszy stopień zorganizowania rynku. Wysoki charakteryzuje się przede wszystkim:

- występowaniem w jego obrębie trwałych reguł postępowania (np. regularnie przeprowadzane wybory, trwałe i uznane wzory rozwiązywania konfliktów),
- skupieniem nabywców i sprzedawców w jednym miejscu,
- podażą i popytem regulowanymi w sposób zewnętrzny wobec wyborców i sprzedawców (np. obowiązek uczestnictwa w wyborach wprowadzony w Szwajcarii).

d) Uwzględniając kryterium stopnia otwartości rynku, można wyróżnić rynki bardziej lub mniej otwarte. O stopniu otwartości rynku decydują ograniczenia, na jakie mogą napotkać podmioty polityczne w dostępie do rynku. Na ograniczenie dostępu o charakterze bezwzględny wskazuje na przykład sytuacja, gdy system wyborczy wprowadza klauzulę zaporową (np. w Polsce i Rosji 5% dla partii politycznych) lub istnieje konieczność zebrania określonej liczby podpisów osób popierających danego kandydata.

e) Na strukturę rynku wyborczego wpływają również motywacje kierujące zachowaniami wyborczymi. Wielkość rynku i stopień jego otwarcia określane są poprzez

wskazniki stopnia lojalności partyjnej oraz transferu głosów pomiędzy partiami politycznymi. Rynek otwarty i duży charakteryzuje niski poziom lojalności partyjnej, częste zmiany preferencji politycznych i znaczny przepływ elektoratu pomiędzy partiami politycznymi. W przeciwieństwie do niego rynek zamknięty jest ustrukturyzowany przez trwałe podmioty polityczne, charakteryzują go stabilne preferencje oraz lojalność wyborców. Na małym rynku zamkniętym brakuje właściwie miejsca dla nowych podmiotów politycznych, a strategie polityczne partii dominujących na rynku są zorientowane przede wszystkim na podtrzymanie udzielonego im poparcia. W przypadku rynku zamkniętego metody marketingu politycznego mają mniejsze znaczenie, gdyż możliwość zwiększenia sprzedaży produktu politycznego jest ograniczona.

Ze względu na zróżnicowane wzory postępowania na rynku politycznym, jego dynamikę oraz charakter przeprowadzonych działań wyróżnia się odpowiednie fazy rynku: fazę wyborczą (kampania wyborcza i wybory), fazę budowania koalicji i fazę przetargów gabinetowych. Szczególną fazą, zauważa M. Cichosz, jest okres kampanii wyborczej. Jest to „jeden z dynamiczniejszych okresów funkcjonowania rynku, stosunkowo dobrze zorganizowany, charakteryzujący się określonym rytmem wyznaczonym przez przepisy prawne oraz tradycję polityczną. Wyróżniającą cechą jest w tym przypadku fakt przeprowadzania tylko jednej transakcji, dokonywanej w określonym momencie – w dniu głosowania”<sup>15</sup>.

Sam moment wyborów, pisze P. Dzieciński, będąc transakcją finalną, wokół której obracają się wszelkie transakcje rynkowe, stanowi zakończenie tej fazy. Jest to okres (szczególnie w przypadku kampanii wyborczej) w dość znacznym stopniu poddany regulacji przepisami, które wyznaczają rytm i sposób działania oferentów towaru politycznego, walczących o głosy wyborców. Jest to faza, w której rola wyborców jest największa. Oferenci toczą walkę o ich względy i to oni jako nabywcy towaru politycznego decydują o wyniku wyborczego starcia, dając przepustkę do władzy.

W porównaniu z tą fazą rynku pozostałe cechuje zmiana udziału poszczególnych aktorów politycznych w rynku – maleje znaczenie głosów wyborców, natomiast do udziału w przetargach zapraszane są grupy interesów, organizacje, instytucje. W tych fazach oczywiście decydujący głos mają politycy oraz tzw. arytmetyka parlamentarna (P. Dzieciński), zaś najmniej znaczy wola wyborców. „Do wyborów bowiem jest z reguły daleko, a możliwości przejścia bądź udziału we władzy określają powyższe czynniki”<sup>16</sup>.

Owe pozostałe fazy charakteryzuje wielkość przeprowadzanych transakcji, większy stopień utajnienia procesów rynkowych, odmienne rodzaje towarów prezentowanych na rynku oraz – z wyjątkiem niektórych afer politycznych i gospodarczych czy strajków – mniejsze zainteresowanie ze strony mass mediów. Pozostałe fazy rynku, na przykład okres powoływania władzy wykonawczej czy przetargów gabinetowych, również mają swój rytm, określony przez normy prawne i tradycje (np. sposób uchwalania budżetu, podejmowania decyzji administracyjnych, głosowanie w parlamencie).

Podsumowując rozdział, przytoczę słowa M. Jaśnioka, że analizując rynek polityczny „bardzo często sięga się do zakresu tworzenia strategii militarnych. Strategia militarna i planowanie strategiczne w polityce stawiają generalnie takie same cele do rozwiązania. Tworzone są na przykład alianse, prowadzony jest też wywiad zewnętrzny w celu rozpoznania sił wroga (konkurenta)”<sup>17</sup>. W polityce i na polu walki następuje wybór głównych

<sup>15</sup> M. Cichosz, *op. cit.*, s. 97.

<sup>16</sup> P. Dzieciński, *op. cit.*, s. 43.

<sup>17</sup> M. Jaśniok, *Strategie marketingowe na rynku politycznym*, Wolters Kluwer Business, Kraków 2007, s. 16–17.

celów, niezbędne staje się utrzymywanie na odpowiednim poziomie morale ludzi, mają miejsce akcje ofensywne i obronne, koncentruje się siły, wykorzystuje atut zaskoczenia, korzysta z przewagi ekonomicznej, mobilności, kooperacji, sprawnego zarządzania i administracji. Tworzenie wzajemnie uzupełniających się strategii: politycznej, marketingowej i quasi-militarnej, stało się, jak uważa cytowany uczony, kluczem do sukcesu wielu podmiotów gry rynkowej, zarówno komercyjnych, jak i politycznych.

### 3. WNIOSKI

W krajach wcześniej należących do systemu socjalistycznego prawdziwy rynek polityczny dopiero się kształtuje – w sposób względnie spokojny w Czechach czy Bułgarii, bardziej burzliwy na Węgrzech, na Ukrainie i w Rumunii. Odmienne ułożyła się sytuacja w Rosji. Niektóre podmioty rynkowe tworzące konkurencję dla obecnego rządu istnieją raczej formalnie. Dlatego tak ważne są poglądy rosyjskich autorów krytycznie rozpatrujących stan rozwoju demokracji społeczeństwa obywatelskiego i rynku polityki w kontekście poprawy sytuacji i zbliżenia do realizacji ogólnoeuropejskich kryteriów rozwoju państwa demokratycznego.

### LITERATURA

- [1] J. Adamczyk, A. Gugin, T. Guginina, *Zarządzanie marketingiem politycznym*, Poligrafia Wyższego Seminarium Duchownego w Rzeszowie, Rzeszów 2005
- [2] M. Cichosz, *(Auto)kreacja wizerunku polityka na przykładzie wyborów prezydenckich w III RP*, Adam Marszałek, Toruń 2004
- [3] W. Cwalina, A. Falkowski, *Marketing polityczny. Perspektywa psychologiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005
- [4] P. Dzieciński, *Marketing polityczny*, Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej we Włocławku, Włocławek 2007
- [5] M. Jaśniok, *Strategie marketingowe na rynku politycznym*, Wolters Kluwer Business, Kraków 2007
- [6] M. Sempach, *Koncepcja marketingowa wobec wyzwań współczesnego rynku politycznego*, [w:] *Marketing polityczny: szanse czy zagrożenia dla współczesnej demokracji?*, red. P. Pawełczyk, INPiD UAM, Poznań 2007
- [7] W. Szalkiewicz, *Marketing polityczny: barwy walki*, OWSiZ, Olsztyn 2005
- [8] A.M. Gugin, *Политический рынок на постсоциалистическом пространстве: прагматическая сущность и структура*, „Грани” 2006/1
- [9] K. Diegtiarow, *Демократия, политический рынок и национальные приоритеты*, <http://kulturolog.narod.ru/Demokracy.htm> (5 II 2010).
- [10] I. Nediak, *Политический маркетинг. Основы теории*, «Весь мир», Moskwa 2008

### POLITICAL MARKET IN THE EUROPEAN COUNTRIES OF “YOUNG” DEMOCRACY

The paper attempts to analyze the structure and characteristics of the political market in the former socialist countries. The marketing principles and methods for describing the entities and mechanisms of shaping the relationship between “suppliers” and “buyers” political product were used.

**Jan HERMANIUK<sup>1</sup>**

## **PERSPEKTYWY WOJEWÓDZTWA PODKARPACKIEGO W KONTEKŚCIE ZMIAN STRATEGII ROZWOJU KRAJU**

Trwają prace nad przygotowaniem strategii rozwoju Polski i jej regionów w perspektywie 2020 r. i dalszych okresów. Eksperti przygotowujący dokumenty strategiczne wskazują na celowość zmiany modelu rozwoju naszego kraju, z modelu o charakterze zrównoważonym na polaryzacyjno-dyfuzyjny, skoncentrowany na obszarze tzw. Centralnego Heksagonu. Twierdzą, że wymieniony model pozwoli zdynamizować procesy rozwojowe w Polsce i uniknąć jej peryferyzacji. W artykule podjęto próbę oceny perspektyw województwa podkarpackiego i całej Polski wschodniej na tle proponowanych zmian strategii rozwoju kraju.

### **1. WPROWADZENIE**

W ostatnich miesiącach w naszym kraju toczy się debata, w instytucjach publicznych i mediach, dotycząca strategii rozwoju naszego kraju i jego regionów w perspektywie 2020 r. i dalszych okresów. Eksperti przygotowujący dokumenty strategiczne wskazują na celowość zmiany modelu rozwoju Polski, z modelu o charakterze zrównoważonym na polaryzacyjno-dyfuzyjny, oczekując, że pozwoli on zdynamizować procesy rozwojowe w Polsce i uniknąć jej peryferyzacji.

Opinia publiczna jest w tych sprawach podzielona. Mieszkańcy bogatszych regionów podzielają ze zrozumiałych względów pogląd o potrzebie zmiany sposobu modernizacji Polski. Mieszkańcy Polski wschodniej, w tym województwa podkarpackiego, są w tej sprawie odmiennego zdania. Ich poglądy były jednak dotąd słabo artykułowane w publicznej debacie. Warto więc podjąć próbę oceny perspektyw województwa podkarpackiego i całej Polski wschodniej na tle proponowanych zmian strategii rozwoju kraju.

### **2. DOTYCHCZASOWY MODEL ROZWOJU**

Dotychczasowy model rozwoju Polski wschodniej, której częścią jest województwo podkarpackie, miał charakter zrównoważony i służył podniesieniu poziomu spójności terytorialnej dzięki programom wsparcia z funduszy europejskich i budżetu państwa. Mimo to dystans rozwojowy między województwami tego makroregionu a resztą kraju i regionami Unii Europejskiej nie uległ zmniejszeniu, lecz zwiększył się (tabela 1).

---

<sup>1</sup> Dr Jan Hermaniuk, Instytut Gospodarki, Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie.

Tabela 1. PKB *per capita* w województwach Polski wschodniej na tle średniej unijnej oraz ich lokaty wśród regionów UE

Województwo	PKB <i>per capita</i> w PPS (UE-27 = 100)				Lokata wśród 265 regionów UE-27	
	Poziom		Zmiana w pkt		1999	2006
	1999	2006	2000–2006	2004–2006		
<b>Polska</b>	<b>48,6</b>	<b>52,3</b>	<b>3,7</b>	<b>3,4</b>	<b>x</b>	<b>x</b>
lubelskie	34,5	35,3	0,8	0,8	252	256
podlaskie	35,9	38,4	2,5	1,3	249	252
świętokrzyskie	37,5	39,8	2,3	1,6	246	250
warmińsko-mazurskie	37,9	39,5	1,6	0,9	245	251
<b>podkarpackie</b>	<b>35,0</b>	<b>35,8</b>	<b>0,8</b>	<b>1,2</b>	<b>251</b>	<b>255</b>
<b>Polska wschodnia</b>	<b>36,2</b>	<b>37,8</b>	<b>1,6</b>	<b>1,2</b>	<b>249</b>	<b>253</b>

Źródło: obliczenia własne na podstawie MRR, *Rozwój regionalny w Polsce. Raport 2009*, Warszawa 2009, s. 28.

Analiza danych zawartych w tabeli 1 wskazuje, że w latach 2000–2006 w przypadku Polski dystans rozwojowy do średniego poziomu w UE mierzony wielkością PKB *per capita* zmalał o 3,7 pkt proc., w tym w latach 2004–2006 o 3,4 pkt proc. W Polsce wschodniej zmniejszenie dystansu w omawianym okresie wyniosło tylko 1,6 pkt proc., w tym w latach 2004–2006 – 1,2 pkt proc. Województwo podkarpackie obok województwa lubelskiego wykazywało najmniejszą dynamikę zmian PKB *per capita*. W rezultacie w analizowanym okresie pozycja Polski wschodniej wśród 265 regionów UE-27 pogorszyła się o cztery miejsca (z 249. na 253.), podobnie jak pozycja województwa podkarpackiego (z 251. na 255.).

Przytoczone wskaźniki rozwoju regionalnego skłaniają do refleksji nad potrzebą zmian w alokacji środków wsparcia naszego regionu, tak aby można było uzyskać większe efekty mnożnikowe ich zastosowania – a nie do zmiany paradygmatu rozwoju.

Jak słusznie stwierdzają autorzy raportu *Rozwój regionalny Polski*, „najważniejszymi wyznacznikami pozycji konkurencyjnej Polski i województw, a zarazem kluczowymi czynnikami rozwoju regionalnego są [...]: **zasoby** (ich dostępność, alokacja i produktywność) oraz **czynniki instytucjonalne** – kategorie składające się na istnienie rozwiniętych, zróżnicowanych i elastycznych struktur gospodarek regionalnych”<sup>2</sup>. W kategorii zasobów wymieniają: **kapitał ludzki i społeczny, wiedzę i innowacyjność, kapitał trwały i finansowy oraz zasoby materialne (fizyczne) regionu**. Natomiast do czynników instytucjonalnych, od których zależy konkurencyjność struktur regionalnych, zaliczają **jakość i sprawność administracji publicznej oraz zdolność instytucjonalną do zarządzania rozwo-**

<sup>2</sup> MRR, *Rozwój regionalny w Polsce. Raport 2009*, Warszawa 2009, s. 23.

jem<sup>3</sup>. Wskazują, że możliwości rozwoju województw naszego kraju zależą od „**rozwijania specjalizacji regionalnej**, wykorzystującej endogeniczny potencjał rozwoju i przyciągającej zasoby zewnętrzne – inwestycje krajowe i zagraniczne, innowacyjne firmy, wykwalifikowaną siłę roboczą”. Są zatem zwolennikami koncepcji **wzrostu endogenicznego i rozwoju opartego na procesach innowacyjnych**<sup>4</sup>. Województwo podkarpackie ma w tej mierze istotne osiągnięcia, przede wszystkim rozwinięte sektory gospodarki zaliczane do wysokiej techniki – lotniczy, informatyczny i chemiczny, w tym farmaceutyczny – oraz doświadczenie w kształtowaniu powiązań sieciowych (klastry) i transferze innowacji.

### 3. NOWY MODEL ROZWOJU

Ekspertci opracowujący strategiczne dokumenty rozwojowe naszego kraju w celu przyspieszenia jego rozwoju i sprostania współczesnym wyzwaniom procesów makroekonomicznych, w tym globalizacyjnych, zaproponowali koncepcję rozwoju polaryzacyjno-dyfuzyjnego, opartego na strukturze tzw. metropolii sieciowej<sup>5</sup>. Jednym z argumentów przemawiających za wymienionym modelem rozwoju ma być podniesienie poziomu międzynarodowej konkurencyjności naszego kraju. Jest to atrakcyjna idea, lecz praktyka, choćby związana z podjętą w tym samym celu konsolidacją w sektorze energetycznym, wskazuje, że droga do jej urzeczywistnienia jest bardzo daleka<sup>6</sup>.

Realizacji wspomnianego modelu rozwoju służy idea Centralnego Sześciokąta (Heksagonu), zaproponowana przez Zespół Ekspertów Naukowych ds. Zagospodarowania Przestrzennego Kraju, powołany przez ministra rozwoju regionalnego (rys. 1)<sup>7</sup>. Idea Centralnego Sześciokąta nawiązuje do tzw. Europejskiego Pięciokąta (Pentagonu), głównego obszaru wzrostu gospodarczego w UE, i ma stanowić jego polski odpowiednik. Europejski Pentagon obejmuje obszar, którego wierzchołki stanowią: Londyn, Paryż, Mediolan, Monachium i Hamburg. Na obszarze tym, zajmującym ok. 14% powierzchni UE, mieszka 32% ludności Wspólnoty, wytwarzającej 46% PKB UE<sup>8</sup>.

<sup>3</sup> *Ibidem*, s. 23.

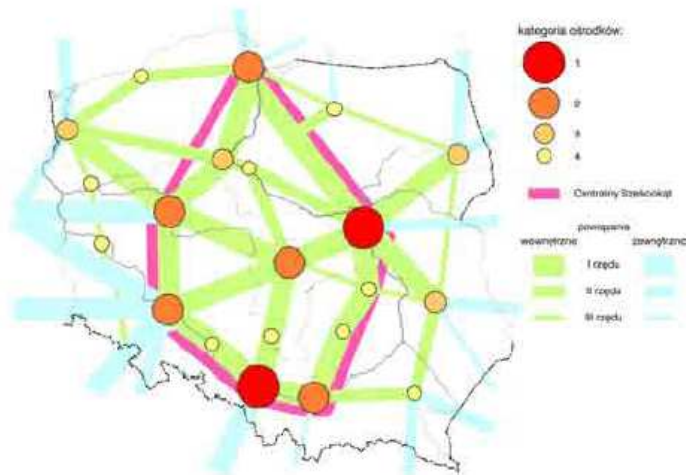
<sup>4</sup> J. Bodak, *Teorie rozwoju regionalnego*, <http://mikro.univ.szczecin.pl/bp/pdf/37/1.pdf>.

<sup>5</sup> A. Koziński, *Nie dajmy się zdystansować europejskim metropoliom*. Rozmowa z prof. Piotrem Korcellim, szefem zespołu, który opracował „Koncepcję przestrzennego zagospodarowania kraju do roku 2033”, „Polska” 12 VIII 2009.

<sup>6</sup> Trzy lata, jakie upłynęły od rozpoczęcia konsolidacji polskiego sektora energetycznego, zamiast do wzrostu jego międzynarodowej konkurencyjności doprowadziły do sytuacji, w której by sprostać wyzwaniom rozwojowym, wymagającym poważnych inwestycji, należy szereg podmiotów tego sektora sprzedać zagranicznym inwestorom strategicznym.

<sup>7</sup> Zob. MRR, *Ekspertycki projekt koncepcji przestrzennego zagospodarowania kraju (EPKPZK) do roku 2033*, Warszawa 2008.

<sup>8</sup> <http://www.cpmr.org/index.php?act=1>.



Rys. 1. Model Centralnego Sześciokąta i powiązań funkcjonalnych wg EPKPZK

Źródło: MRR, *Ekspertycki projekt koncepcji przestrzennego zagospodarowania kraju (EPKPZK) do roku 2033*, Warszawa 2008, s. 145.

Jak stwierdzają autorzy *EPKPZK*, wewnątrz polskiego Centralnego Sześciokąta, który w wyjściowym roku projekcji skupia na około jednej trzeciej powierzchni kraju około dwóch trzecich ogólnej liczby ludności (ok. 22 mln) i wytwarza w przybliżeniu cztery piąte PKB, ukształtują się funkcjonalne zespoły Warszawy i Łodzi oraz Krakowa i konurbacji górnośląskiej, integrujące rynki pracy i zaawansowanych usług pełnionych przez te ośrodki i zespoły miejskie. Ich zdaniem ukształtowanie się Centralnego Sześciokąta o charakterze metropolii sieciowej stwarza największe szanse na wytworzenie struktury gospodarczej opartej na wiedzy i nie powoduje konfliktów z istniejącym systemem przyrodniczym. Obszary przyrodnicze o znaczeniu strategicznym są bowiem zlokalizowane w strefie zewnętrznej tego obszaru<sup>9</sup>.

Jak twierdzą autorzy *Ekspertyckiego projektu KPZK*, uformowanie się Centralnego Sześciokąta będzie przeciwdziałać i zapobiegać dezintegracji krajowego systemu osadniczego, zwłaszcza rozbiciu na dwa podsystemy – zachodni i wschodni – w wyniku wciągania miast zachodniej Polski w orbitę bezpośredniego oddziaływania metropolii berlińskiej. Usytuowane poza Centralnym Sześciokątem ważne ośrodki miejskie, w pierwszym rzędzie Szczecin i Lublin, następnie Białystok, Rzeszów i Olsztyn, będą się rozwijały przy wsparciu polityki przestrzennej i regionalnej<sup>10</sup>. Jest to zatem **model rozwoju ekskluzywnego**, antyteza dotychczasowego modelu rozwoju zrównoważonego. Proponowany model rozwoju niesie szereg zagrożeń dla regionów peryferyjnych, takich jak Polska wschodnia.

Omawiany dokument stwierdza wprawdzie, że „najważniejszym obszarem problemowym KPZK o znaczeniu krajowym jest Polska Wschodnia. Obejmuje on ponad 5 województw, łącznie 35,5% powierzchni kraju, na której mieszka ponad 23% ludności Polski

<sup>9</sup> MRR, *Ekspertycki projekt...*, s. 146.

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 147.

i wytwarzane jest ponad 15% dochodu narodowego”<sup>11</sup>. Głosi również, że „wszystkie średniookresowe strategie krajowe i regionalne dotyczące Polski Wschodniej zakładają uruchomienie pakietu działań służących przełamaniu syndromu zakłętego kręgu zacofania”, ale w samym projekcie dokumentu polityki przestrzennej kraju „brak jest praktycznie określenia działań, jakie należałoby podjąć, by problem rozwiązać. Brak jest tego zagadnienia wśród celów strategicznych czy celów i działań operacyjnych, przynajmniej jako wydzielonego, kompleksowego zbioru”<sup>12</sup>.

Warto przy tym zauważyć, że w debacie na temat przyszłego modelu rozwoju kraju znacznie więcej uwagi poświęca się pobudzaniu rozwoju ośrodków (biegunów) wzrostu, a więc **polaryzacji rozwoju**, niż dyfuzji jego efektów do obszarów spoza Centralnego Sześciokąta. Istnieje wiele dowodów na to, że wymieniona dyfuzja może mieć bardzo ograniczony charakter. Jak pisze B. Domański, powołując się na prace B. Jałowieckiego, G. Gorzelaka i M. Smętkowskiego, „metropolie są silniej powiązane ze sobą niż z otaczającym je zapleczem. Następuje osłabienie lub zerwanie związków gospodarczych metropolii z jej regionalnym zapleczem, które staje się metropoliom funkcjonalnie niepotrzebne. Uniezależnienie się metropolii od ich regionalnego zaplecza zachodzi zwłaszcza w gospodarce informacyjnej. Rozprzestrzenianie się rozwoju z metropolii jest słabe i ma ograniczony zasięg, przeważają efekty wymywania. Prowadzi to do marginalizacji otaczających regionów, a różnice między metropolią jako centrum i peryferiami ulegają pogłębieniu”<sup>13</sup>. Z kolei G. Gorzelak pisze, że „rozprzestrzenianie rozwoju z wielkiego miasta do jego otoczenia nie przekracza promienia 30 km (tak jest w przypadku Warszawy, w przypadku pozostałych dużych miast jest to odległość prawdopodobnie mniejsza), a w promieniu 50–100 km dominują efekty „wymywania” zasobów z regionu metropolitalnego do ośrodka centralnego”<sup>14</sup>.

Również autorzy *EKPZK* wskazują, że „w województwach wschodniej i północnej Polski może dojść do uruchomienia kumulatywnych procesów spadkowych prowadzących do funkcjonalnej degradacji wielu małych miast [czy tylko małych? – przyp. autora]. Proces ten będzie miał charakter trudno odwracalny i przypadkowy (uwarunkowany czynnikami instytucjonalnymi). Z punktu widzenia potrzeby zachowania spójności przestrzennej kraju powinien on zostać zatrzymany na poziomie miast powiatowych. Procesy demograficzne w połączeniu ze wzrostem zamożności społeczeństwa doprowadzą do rozwoju usług trzeciego wieku. Usługi te będą się rozwijały głównie w małych miejscowościach na skraju obszarów funkcjonalnych dużych miast i w miejscowościach uzdrowiskowych”<sup>15</sup>. Czyżby zatem efektem polaryzacji rozwoju miała być możliwość świadczenia w Polsce wschodniej „usług trzeciego wieku”?

#### 4. PODSUMOWANIE

Konieczne jest przeprowadzenie szerokiej debaty publicznej na temat modeli rozwoju Polski wschodniej, w tym województwa podkarpackiego, i rezultatów ich wdrożenia

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 80.

<sup>12</sup> R. Dylewski, *Uwagi do eksperckiego projektu KPZK do 2033 roku*, Lublin 2009, s. 4–5.

<sup>13</sup> B. Domański, *Rozwój polskich metropolii a regiony peryferyjne – bezpowrotna separacja czy współzależność rozwoju?*, „Studia KPZK PAN” 120 (2008), s. 135–143.

<sup>14</sup> G. Gorzelak, *Polityka regionalna wobec różnicowania polskiej przestrzeni – ekspertyza*, „Studia Regionalne i Lokalne” 4 (2004), s. 8.

<sup>15</sup> MRR, *Ekspertycki projekt...*, s. 150.



z punktu widzenia perspektyw tego makroregionu. Dotychczasowe debaty miały charakter ekspercko-administracyjny. Do opinii publicznej nie dotarła informacja o konsekwencjach przyjęcia polaryzacyjno-dyfuzyjnego modelu rozwoju dla obywateli tego makroregionu, ich dzieci i wnuków. O rozwoju trzeba myśleć systemowo i kompleksowo, zaś zmiany wprowadzać w sposób partycypacyjno-partnerski.

Jesteśmy za rozwojem opartym na procesach innowacyjnych, wykorzystującym endogeniczny potencjał naszego regionu i sieciowym, charakterystycznym dla nowoczesnych gospodarek modelem współpracy. Mamy już w tej mierze pewne osiągnięcia, by wymienić klaster „Dolina Lotnicza” z Centrum Zaawansowanych Technologii „Aeronet” i Parkiem Naukowo-Technologicznym „Aeropolis”, klaster „Informatyka podkarpacka”, realizujący ponadregionalny program współpracy, czy klaster „Zdrowie i turystyka. Uzdrowiska – perły Polski wschodniej”, powstały z inicjatywy Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie. Wymienione inicjatywy wskazują, że jesteśmy otwarci na zmiany, wiedzę i innowacyjność, a przede wszystkim jesteśmy zdolni do kooperacji, czyli konkurencyjnej współpracy<sup>16</sup>.

Postulaty wyrównywania szans edukacyjnych, informatyzacji czy umożliwienia ludziom szybkiego przemieszczania się, pojawiające się w debacie nad dokumentami strategicznymi rozwoju naszego kraju, są jak najbardziej słuszne i konieczne do realizacji.

Należy wykorzystać optymizm i przedsiębiorczość mieszkańców województwa podkarpackiego. Jak wynika z badań, uważają oni, iż „Podkarpacie jest regionem, który w najbliższych latach będzie bardzo dobrze się rozwijał. Szczególnie mocno opinia ta jest artykułowana przez przedstawicieli branży informatycznej oraz lotniczej. W opinii części badanych zapóźnienie cywilizacyjne regionu rekompensowane jest tańszą siłą roboczą, chęcią zmiany obecnej sytuacji widoczną u władz samorządowych różnego szczebla, a przede wszystkim determinacją samych mieszkańców do poprawy swojej sytuacji życiowej i materialnej”<sup>17</sup>. Władze naszego państwa powinny ich w tych działaniach wesprzeć.

## LITERATURA

- [1] BD Center Consulting, *Sytuacja na rynku pracy województwa podkarpackiego*, Rzeszów 2008
- [2] Bodak, J., *Teorie rozwoju regionalnego*, <http://mikro.univ.szczecin.pl/bp/pdf/37/1.pdf>
- [3] Cygler, J., *Kooperencja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i kooperacyjne*, SGH, Warszawa 2009
- [4] Domański, B., *Rozwój polskich metropolii a regiony peryferyjne – bezpowrotna separacja czy współzależność rozwoju?*, „Studia KPZK PAN” 120 (2008)
- [5] Gorzelak, G., *Polityka regionalna wobec zróżnicowania polskiej przestrzeni - ekspertyza*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2004/4
- [6] Koziański, A., *Nie dajmy się dystansować europejskim metropoliom*. Rozmowa z prof. Piotrem Korcellim, szefem zespołu, który opracował „Koncepcję przestrzennego zagospodarowania kraju do roku 2033”, „Polska” 12 VIII 2009
- [7] MRR, *Rozwój regionalny w Polsce. Raport 2009*, Warszawa 2009

<sup>16</sup> O roli kooperacji jako źródła przewag konkurencyjnych zob. J. Cygler, *Kooperencja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i kooperacyjne*, SGH, Warszawa 2009.

<sup>17</sup> BD Center Consulting, *Sytuacja na rynku pracy województwa podkarpackiego*, Rzeszów 2008, s. 55.

- [8] MRR, *Ekspertyza koncepcji przestrzennego zagospodarowania kraju do roku 2033*, Warszawa 2008

#### **PERSPECTIVES OF PODKARPACIE VOIVODSHIP IN THE CONTEXT OF CHANGES OF NATIONAL DEVELOPMENT STRATEGY**

Currently there are performed works on the preparation of development strategies of Poland and its regions in perspective of the year 2020 and subsequent periods. Experts preparing strategic documents indicate the desirability of changes in our country's development model, from the model of a sustainable characteristics to polarization-diffusion one, concentrated on the area of so called Central Hexagon. They argue that the mentioned model will help to accelerate the development process in Poland and avoid its exclusion. The article attempts to assess the prospects for the Podkarpackie Province and the whole Eastern Poland on the background of the proposed changes to the country's development strategy.

Paweł HYDZIK<sup>1</sup>

## ZASTOSOWANIE INDEKSU PRESJI RYNKOWEJ (*EXCHANGE MARKET PRESSURE INDEX*) DO BADANIA ZAGROŻENIA POLSKI KRYZYSEM WALUTOWYM W OKRESIE 1999–2009

Celem artykułu jest zbadanie zagrożenia kryzysem walutowym w Polsce w latach 1999–2009. Wykorzystano indeks presji rynkowej (*EMPI, exchange market pressure index*), który w analizowanym okresie przyjmował zróżnicowane wartości. Stwierdzono, że największe zagrożenie kryzysem walutowym Polski wystąpiło na przełomie lat 2008–2009.

### 1. WPROWADZENIE. TEORIA KRYZYSÓW WALUTOWYCH

W okresie ostatnich dwóch dekad wiele krajów borykało się z sytuacjami kryzysowymi, szczególnie w ramach systemu finansowego. Według A. Sławińskiego do wybuchu kryzysu walutowego dochodzi wtedy, gdy rynki finansowe tracą zaufanie, że bank centralny danego kraju zdoła utrzymać stały kurs walutowy. Załamanie się zaufania do miejscowej waluty prowadzi do gwałtownego odpływu kapitału<sup>2</sup>, który powoduje z kolei szybkie zmniejszanie się poziomu rezerw walutowych. W momencie, gdy wielkość rezerw okaże się niewystarczająca lub koszty obrony kursu są zbyt duże, następuje dewaluacja lub deprecjacja waluty<sup>3</sup>.

Eichengreen, Rose i Wyplosz stwierdzają, że do wybuchu kryzysu walutowego dochodzi w sytuacji zaistnienia przynajmniej jednego spośród następujących zjawisk: ataku na walutę, który prowadzi do jej deprecjacji, wzrostu poziomu stóp procentowych lub dużego spadku rezerw walutowych<sup>4</sup>.

Kaminsky, Lizondo i Reinhart oceniają kryzys walutowy jako sytuację, w której następuje atak na walutę, prowadzący do gwałtownego zmniejszenia jej wartości lub dużego spadku poziomu rezerw międzynarodowych (oba czynniki mogą wystąpić jednocześnie). Definicja kryzysu obejmuje zarówno udane, jak i nieudane ataki na walutę<sup>5</sup>.

Co interesujące, kryzysy wybuchały dotąd nie tylko w krajach rozwijających się, ale i w wysoko rozwiniętych, a swym zasięgiem obejmowały często systemy finansowe kilku krajów jednocześnie. Świat doświadczył wielu kryzysów, a za najpoważniejsze można uznać: kryzys Europejskiego Systemu Walutowego (1992–1993)<sup>6</sup>, kryzys azjatycki (1997–

<sup>1</sup> Dr Paweł Hydzik, Katedra Metod Ilościowych w Ekonomii, Wydział Zarządzania i Marketingu, Politechnika Rzeszowska.

<sup>2</sup> A. Sławiński A., *Rynki finansowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 182.

<sup>3</sup> W. Małecki, A. Sławiński, R. Piasecki, U. Żuławska, *Kryzysy walutowe*, PWN, Warszawa 2001, s. 11.

<sup>4</sup> B. Eichengreen, A.K. Rose, C. Wyplosz, *Contagious Currency Crises*, NBER Working Paper 5681, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA 1996, s. 15 i nast.

<sup>5</sup> G. Kaminsky, S. Lizondo, C.M. Reinhart, *Leading Indicators of Currency Crises*, „IMF Staff Papers” 45/1 (1998), s. 15–16.

<sup>6</sup> A. Sławiński, *Rynki finansowe op. cit.*, s. 187.

1998), kryzys argentyński (2001)<sup>7</sup>. W 1997 roku wybuchł kryzys na rynku kredytów *subprime* w USA, a jego skutki w krótkim czasie przeniosły się na sektor bankowy, rynek pieniężny oraz kapitałowy innych krajów. Konsekwencją tych wydarzeń stało się poważne zagrożenie recesją gospodarczą<sup>8</sup>.

Mimo obiektywnych trudności w określeniu przyczyn i samej natury kryzysów, w teorii przedmiotu wykształcił się podział kryzysów na generacje. Znanymi są modele pierwszej i drugiej generacji oraz modele eklektyczne (trzeciej generacji).

Modele kryzysów pierwszej generacji jako źródło kryzysu wskazują sytuacje, gdy nadmierne wydatki rządu powodują powstanie zbyt dużego deficytu budżetowego, w wyniku czego rośnie popyt krajowy i import. Jednak finansowanie deficytu budżetowego emisją pieniądza skutkuje inflacją. Wobec tego relatywnie tanieje import i pogarsza się konkurencyjność eksportu, przez co powiększa się deficyt w obrotach handlowych. Rezerwy walutowe ulegają szybkiemu zmniejszeniu, by spaść do takiego poziomu, przy którym dewaluacja staje się nieunikniona. W konsekwencji następuje atak spekulacyjny<sup>9</sup>. Przykładem kryzysów pierwszej generacji są kryzysy w Ameryce Łacińskiej w 1982 r., które dotknęły takie kraje, jak Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Meksyk, Urugwaj<sup>10</sup>.

Modele drugiej generacji dotyczą krajów dysponujących dużymi rezerwami walutowymi, które prowadzą rozsądną politykę makroekonomiczną. Szanse powodzenia ataku spekulacyjnego nie są już tak oczywiste, jak w przypadku modeli pierwszej generacji. W tym wypadku spekulanci, a są nimi inwestorzy dysponujący wielkim kapitałem, muszą dokładnie wybrać moment ataku, licząc na to, że bank centralny uznając, że koszty obrony będą zbyt duże, zaniecha obrony kursu, mimo iż w momencie ataku dysponował będzie wystarczającymi rezerwami. Bank centralny, rezygnując z obrony waluty, weźmie pod uwagę koszt tej operacji, który mogłaby ponieść cała gospodarka, m.in. z tytułu koniecznych podwyżek stóp procentowych. Przykładem kryzysów drugiej generacji jest kryzys w ramach Europejskiego Systemu Walutowego (1992), m.in. kryzys funta w wrześniu 1992 r.<sup>11</sup>

Modele eklektyczne, zwane modelami trzeciej generacji, posłużyły do opisu kryzysów walutowych, które wybuchły w 1997 r. w krajach określanymi mianem „azjatyckich tygrysów”, tj. w Tajlandii, Korei Południowej, Malezji, Indonezji i na Filipinach. Przyczyny kryzysów nie były tylko zewnętrzne, jak zakładały modele drugiej generacji, ale także wewnętrzne, co w pewnym sensie było zgodne z modelami pierwszej generacji. Jednak w przeważającej mierze nie był to wynik błędów polityki gospodarczej, lecz złego zarządzania na poziomie mikroekonomicznym. Należy przy tym pamiętać, że kraje azjatyckie cechowały się nadwyżką budżetową i niską inflacją przy niskim deficycie handlowym. Wcześniej niedostrzegane przyczyny kryzysu związane były z niewielką efektywnością inwestycji, które niejednokrotnie przynosiły niższą stopę zwrotu od kosztu pozyskania kapitału. Możliwe to było między innymi poprzez łatwe, a przy tym nadmierne korzystanie przez azjatyckie banki i przedsiębiorstwa z zagranicznych kredytów krótkoterminowych. Wraz z opublikowaniem danych na temat wielkości krótkoterminowego zadłużenia, obawy

<sup>7</sup> M. Wróblewski, *Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy wobec kryzysów walutowych*, Adam Marszałek, Toruń 2009, s. 134.

<sup>8</sup> *Stabilność i bezpieczeństwo systemu bankowego*, red. J. Nowakowski, T. Famulska, Difin, Warszawa 2008, s. 79-100.

<sup>9</sup> W. Małecki, A. Sławiński, R. Piasecki, U. Żuławska, *op. cit.*, s. 16.

<sup>10</sup> M. Wróblewski, *op. cit.*, s. 134.

<sup>11</sup> W. Małecki, A. Sławiński, R. Piasecki, U. Żuławska, *op. cit.*, s. 17.

o niewypłacalność gospodarek na tyle się zwiększyły, że doszło do fali kryzysów walutowych. Wobec tego można stwierdzić, że przyczyny kryzysów miały charakter strukturalny i tkwiły wewnątrz gospodarek krajów azjatyckich<sup>12</sup>.

Nietrudno wskazać negatywne konsekwencje sytuacji kryzysowych dla gospodarki. Są to m.in. dewaluacja miejscowej waluty, wymuszone (poprzez interwencję banku centralnego) zmniejszenie rezerw walutowych kraju i podniesienie krótkoterminowych stóp procentowych. Pogłębienie się kryzysu walutowego może doprowadzić do kryzysu bankowego<sup>13</sup> czy kryzysu systemu finansowego, a co niezwykle ważne, ma negatywny wpływ na tempo wzrostu gospodarczego i na ogólny rozwój społeczno-ekonomiczny<sup>14</sup>. Przy tym obserwuje się pojawienie presji inflacyjnej, pogłębienie deficytu budżetowego i finansów publicznych, wzrost wartości długu zagranicznego oraz kłopoty finansowe wśród podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych. Kryzys może być bezpośrednio obserwowany na giełdach walutowych i giełdach instrumentów dłużnych, akcyjnych czy terminowych.

Wobec tego, istotnym problemem jest dbanie o system finansowy, w tym bezpieczeństwo i stabilność systemu bankowego, m.in. poprzez stosowanie rozwiązań zapobiegających kryzysom i masowym bankructwom. Rozpoznanie mechanizmów zakłócających funkcjonowanie systemu bankowego oraz identyfikacja czynników determinujących jego bezpieczeństwo i stabilność są przedmiotem badań naukowych i praktycznych<sup>15</sup>.

W związku z licznymi konsekwencjami ewentualnego kryzysu, ważne jest prawidłowe reagowanie na sytuacje kryzysowe, a przede wszystkim takie działanie, by nie dopuścić do wybuchu kryzysu w przyszłości. Działania te obejmują prowadzenie odpowiedniej polityki finansowej i gospodarczej, a także prawidłowy nadzór nad funkcjonowaniem rynku. Istotną rolę w tym względzie pełnią instytucje naukowe, ustawodawcze, kontrolne, banki, fundusze inwestycyjne i inwestorzy. Szczególny obowiązek spoczywa na ustawodawcy, który winien stworzyć takie ramy prawne funkcjonowania rynku finansowego, by obrót na nim był bezpieczny. Natomiast instytucje nadzorujące rynek mają za zadanie kontrolować prawidłowość działań jego uczestników.

## 2. INDEKS PRESJI RYNKOWEJ (*EXCHANGE MARKET PRESSURE INDEX*)

Gdy wziąć pod uwagę skalę zagrożeń wynikających z kryzysu walutowego, zasadne wydaje się stwierdzenie, że wszystkim uczestnikom rynku finansowego powinno zależeć na eliminowaniu czynników mogących doprowadzić do wybuchu kryzysu. Niemniej podstawowym zagadnieniem jest prawidłowa identyfikacja oraz prognozowanie zjawisk kryzysowych. Eichengreen porównuje szansę na przewidzenie momentu wybuchu kryzysu z szansą na przewidzenie wybuchu wulkanu<sup>16</sup>.

<sup>12</sup> W. Małecki, A. Sławiński, R. Piasecki, U. Żuławska, *op. cit.*, s. 19–21.

<sup>13</sup> Wg Kaminsky i Reinhart mianem „bliźniaczego kryzysu” (ang. *twin crises*) można określić towarzyszące wybuchowi kryzysu walutowego załamanie w sektorze bankowym. Wskazują one na wspólne źródła kryzysu leżące w deregulacji systemu finansowego, dźwigni kredytowej i „bańce spekulacyjnej”. G.L. Kaminsky, C.M. Reinhart, *The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems*, „International Finance Discussion Papers” 544 (1996), s. 7 i nast.

<sup>14</sup> A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 429.

<sup>15</sup> Nowakowski J., Famulska T. (red.), *Stabilność i bezpieczeństwo systemu bankowego*, Wydawnictwo DIFIN, Warszawa 2008, s.11.

<sup>16</sup> Za: A. Sławiński, *Kryzysy walutowe a kierunki reformy międzynarodowego systemu walutowego*, „Bank i Kredyt” 31/7–8 (2000), s. 99.

W analizach kryzysów walutowych wykorzystywane są metody ilościowe, których rozwój przypadł na lata dziewięćdziesiąte XX w.<sup>17</sup> Są to m.in. analiza sygnałowa oraz modele ekonometryczne (np. modele logitowe).

Kryzys w danym kraju może być zidentyfikowany (*ex post*) przy użyciu indeksu presji rynkowej *EMPI* (ang. *exchange market pressure index*). Okresy, kiedy indeks *EMPI* znajduje się powyżej swojej średniej o więcej niż trzy odchylenia standardowe, są zdefiniowane jako kryzysy<sup>18</sup>.

Indeks presji rynkowej (ang. *exchange market pressure index*) skonstruowany został przez Kaminsky, Lizondo i Reinhart<sup>19</sup>:

$$EMPI_{i,t} = \frac{\Delta e_{i,t}}{e_{i,t}} - \frac{\sigma_e}{\sigma_r} \frac{\Delta r_{i,t}}{r_{i,t}} + \frac{\sigma_e}{\sigma_i} \Delta i_{i,t} \quad (1)$$

gdzie:

$EMPI_{i,t}$  – indeks presji rynkowej dla  $i$ -tego kraju w okresie  $t$ ,

$e_{i,t}$  - kurs walutowy w USD  $i$ -tego kraju w okresie  $t$ ,

$r_{i,t}$  - rezerwy walutowe  $i$ -tego kraju w okresie  $t$ ,

$i_{i,t}$  - nominalna stopa procentowa  $i$ -tego kraju w okresie  $t$ ,

$\sigma_e$  - odchylenie standardowe tempa zmian kursu walutowego:  $\frac{\Delta e_{i,t}}{e_{i,t}}$ ,

$\sigma_r$  - odchylenie standardowe tempa zmian rezerw walutowych:  $\frac{\Delta r_{i,t}}{r_{i,t}}$ ,

$\sigma_i$  - odchylenie standardowe zmiany stopy procentowej  $\Delta i_{i,t}$ .

Interpretacja indeksu (1) może być następująca: jeżeli wartość indeksu rośnie, to następuje zwiększenie presji rynkowej na walutę, co może oznaczać narastanie niebezpieczeństwa wybuchu kryzysu. Natomiast zmniejszenie wartości indeksu interpretuje się odwrotnie. W literaturze zaprezentowano zróżnicowane koncepcje odnośnie do wartości, której osiągnięcie jest sygnałem kryzysu, m.in. istnieje prosta interpretacja możliwości wybuchu kryzysu, gdzie wzrost *EMPI* o np. 25% jest sygnałem zidentyfikowania kryzysu<sup>20</sup>. Możliwe jest też skonstruowanie zmiennej dychotomicznej<sup>21</sup> informującej o możliwym wystąpieniu kryzysu:

<sup>17</sup> B. Eichengreen, A.K. Rose, C. Wyplosz, *op. cit.*; G. Kaminsky, S. Lizondo, C.M. Reinhart, *op. cit.*, s. 15–16.

<sup>18</sup> G. Kaminsky, S. Lizondo, C.M. Reinhart, *op. cit.*, s. 16.

<sup>19</sup> Przedstawiony w pracach: G. Kaminsky, S. Lizondo, C.M. Reinhart, *op. cit.*, s. 1–48; G.L. Kaminsky, C.M. Reinhart, *The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems*, „American Economic Review”, 89/3 (1999), s. 473–500 – za: V. Pontines, R. Siregar, *Exchange Market Pressure and Extreme Value Theory: Incidence of Currency Crises in East Asia and Latin America*, <http://repec.org/esAUSM04/up.18986.1077770584.pdf>, s. 7–8.

<sup>20</sup> V. Pontines, R. Siregar, *op. cit.*, s. 2.

<sup>21</sup> B. Eichengreen, A. Rose, C. Wyplosz, *op. cit.*, s. 22.

$$C_{i,t} = \begin{cases} 1 & \text{gdy } EMPI_{i,t} > 1,5\sigma_{EMPI} + \mu_{EMPI} \\ 0 & \text{gdy } EMPI_{i,t} < 1,5\sigma_{EMPI} + \mu_{EMPI} \end{cases} \quad (2)$$

Kryzys występuje, gdy zmienna dychotomiczna  $C$  przyjmie wartość 1, tzn.  $EMPI$  przekroczy sumę jego średniej arytmetycznej oraz półtorakrotności odchylenia standardowego (2). Proces ten w formie graficznej obrazowany jest jako wzajemne przecięcie  $EMPI$  i wartości:

$$1,5\sigma_{EMPI} + \mu_{EMPI} . \quad (3)$$

### 3. KURS PLN/USD, POZIOM STÓP PROCENTOWYCH ORAZ WARTOŚĆ REZERW WALUTOWYCH NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO W OKRESIE 1998–2009

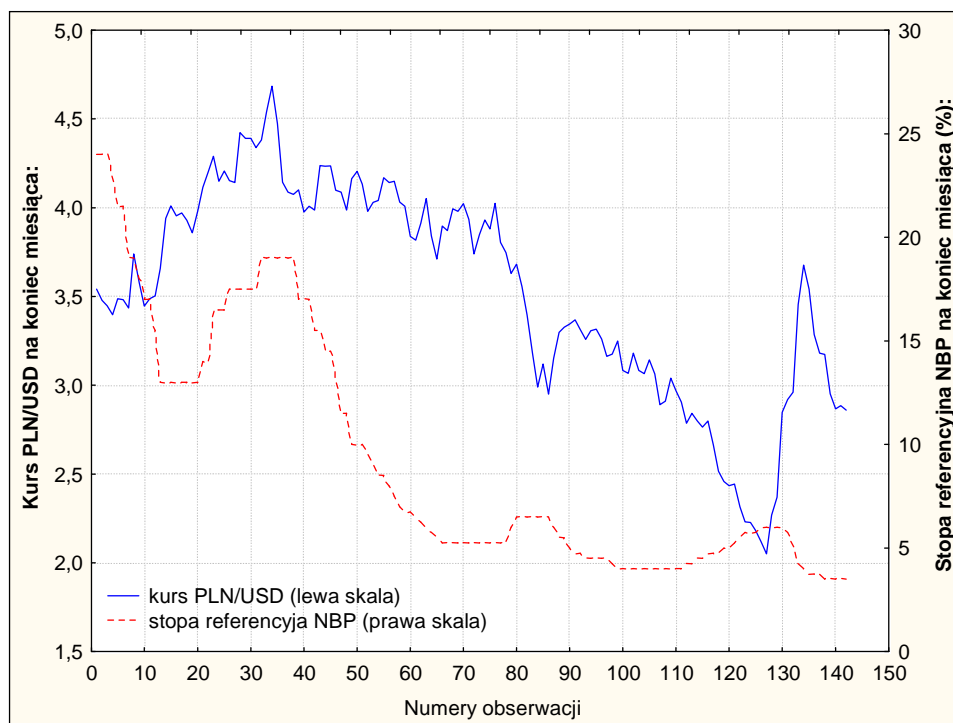
W analizach wykorzystano miesięczne dane dotyczące kursu złotego, stóp procentowych oraz rezerw Narodowego Banku Polskiego w latach 1998–2009.<sup>22</sup>

W Polsce w okresie 1998-2009 referencyjna stopa procentowa NBP została obniżona z 24% w 1998 r. do 3,5% w 2009 r. W tym czasie następowały okresowe podwyżki stóp procentowych. Od stycznia 1998 r. do sierpnia 1999 r. oficjalna stopa referencyjna została obniżona z 24% do 13%. Natomiast od września 1999 r. do lutego 2001 r. stopa została podniesiona z 14% do 19%, po czym od marca 2001 r. obniżano ją z poziomu 17% do 4% w marcu 2007 r. W okresie kwiecień 2007 r. - październik 2008 r. nastąpił wzrost stopy z 4,25% do 6%. Kolejna seria obniżek stóp miała miejsce w okresie listopad 2008 r. - październik 2009 r. (z 5,75% do 3,50%) (rys. 1).

W analizowanym okresie kurs złotego (PLN) do dolara amerykańskiego (USD) podlegał trendom aprecjacyjnym, jednak czasowo następowały spadki wartości. Od stycznia 1998 r. do października 2000 r. kurs złotego w stosunku do dolara stracił na wartości z 3,54 do 4,6 (PLN/USD). Następnie na tym rynku nastąpił długi trend aprecjacyjny. W listopadzie 2000 r. kurs PLN/USD wynosił 4,47, a w sierpniu 2008 r. już 2,05. Od września 2008 r. kurs PLN w stosunku do USD uległ znacznemu osłabieniu (do poziomu 3,6 PLN/USD), po czym umocnił się, by w październiku 2009 r. osiągnąć wartość 2,8 PLN/USD. (rys. 1).

<sup>22</sup> www.nbp.gov.pl.

Rys. 1. Kurs PLN/USD oraz stopa referencyjna NBP w latach 1998–2009

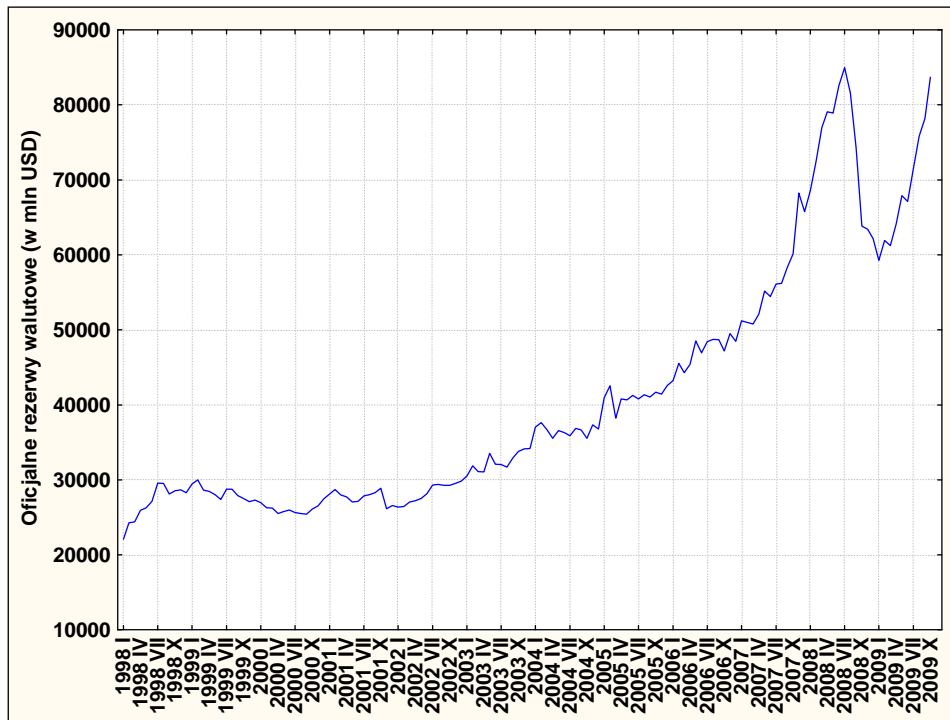


Źródło: opracowanie własne w wykorzystaniu programu Statistica PL.

Oficjalne rezerwy walutowe Narodowego Banku Polskiego uległy istotnemu zwiększeniu z 22,09 mld USD w styczniu 1998 r. do 83,68 mld USD w październiku 2009 r. W okresie styczeń 1998 r. - luty 1999 r. wartość rezerw wzrosła z 22,09 mld USD do 29,99 mld USD. Od lutego 1999 r. do września 2000 r. wartość rezerw uległa zwiększeniu do 25,42 mld USD. Pomiedzy październikiem 2000 r. a grudniem 2002 r. rezerwy utrzymywały się na poziomie 16,0-19,8 mld USD. Od stycznia 2002 r. do lipca 2008 r. trwał trend wzrostowy, w ramach którego do sierpnia 2007 r. rezerwy uległy zwiększeniu do 56,2 mld USD, a od września 2007 r. nastąpił gwałtowny przyrost do poziomu 84,96 mld USD (lipiec 2008 r.). Od sierpnia 2008 r. do stycznia 2009 r. wartość rezerw zmniejszyła się z 81,6 mld USD do 59,25 mld USD, po czym w okresie luty 2009 r. - październik 2009 r. nastąpił wzrost z 61,9 mld USD do 83,7 mld USD (rys. 2).



Rys. 2. Oficjalne rezerwy walutowe NBP (w mln USD) w latach 1998-2009.



Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem programu Statistica PL.

#### 4. INDEKS PRESJI RYNKOWEJ (EMPI) POLSKI W OKRESIE 1999–2009

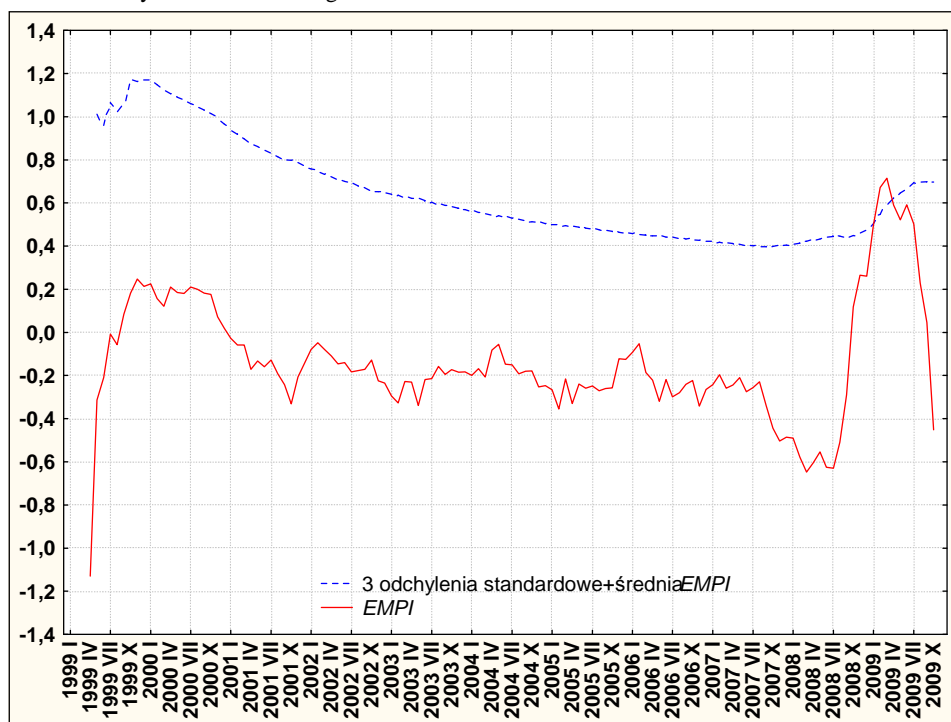
W zakresie konstrukcji indeksów presji rynkowej nie wypracowano dotąd jednoznacznej koncepcji. Istnieje szereg propozycji oraz modyfikacji indeksów presji rynkowej czy spekulacyjnej, między innymi wykorzystuje się odmienne sposoby ważenia składowych indeksu<sup>23</sup>.

Przy wykorzystaniu metodologii Kaminsky, Lizondo i Reinhart (1) obliczono indeks presji rynkowej (ang. *exchange market pressure index*) dla Polski w okresie IV 1999–X 2009 (rys. 3)<sup>24</sup>.

<sup>23</sup> Przykładowo w formułach Eichengreena, Rose'a i Wyplosza można przyjąć „stałe wagi” (M. Gruszczyński, *Doświadczenia międzynarodowe a prawdopodobieństwo wystąpienia kryzysu walutowego w Polsce*, „Bank i Kredyt” IX 2004, s. 41–54) lub odchylenie standardowe (L. Kąsek, *Przewidywanie kryzysu walutowego na rynkach wschodzących ze szczególnym uwzględnieniem Polski*, StatSoft, [http://www.statsoft.pl/czytelnia/8\\_2007/Kasek06.pdf](http://www.statsoft.pl/czytelnia/8_2007/Kasek06.pdf)) bądź jego odwrotności (D. Serwa, *Modele wczesnego ostrzeżenia przed kryzysami walutowymi*, „Bank i Kredyt”, IX 2005, s. 4–17). albo w formule autorstwa Kaminsky, Lizondo i Reinhart wykorzystać odchylenie standardowe. Wagi mogą być liczone dla całego okresu badania, ale proponuje się je liczyć dla kolejnych obserwacji. Można też zastosować odmienne okresy w liczeniu tempa zmian rezerw i kursu oraz zmian stopy procentowej w formule indeksu EMPI. W pracy zastosowano okres dwunastomiesięczny.

<sup>24</sup> Wykorzystano dane Narodowego Banku Polskiego, [www.nbp.gov.pl](http://www.nbp.gov.pl) (30.01. 2010 r.).

Rys. 3. Indeks presji rynkowej *EMPI* oraz jego suma średniej arytmetycznej i trzykrotności odchylenia standardowego *EMPI* Polski w okresie 1999–2009



Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem programu Statistica PL.

## 5. WNIOSKI

W okresie pierwszego dziesięciolecia XXI w. w Europie i na świecie wiele gospodarek odczuwało skutki kryzysów finansowych, które niejednokrotnie przerodziły się w kryzysy gospodarcze lub zadłużeniowe. Wśród wielu kryzysów można wymienić kryzys związany z inflacją aktywów spółek „internetowych” w USA w latach 2000-2001. Ponadto, w okresie 2002-2003 niektóre gospodarki Europy Zachodniej weszły w stan recesji<sup>25</sup>. W latach 1998-1999 miały miejsce kryzysy walutowe w Rosji, Kolumbii, Boliwii Brazylii i Ekwadorze. Z kolei w okresie 2000-2002 poważne kryzysy walutowe objęły gospodarki Ameryki Południowej, a w roku 2001 wybuchł kryzys w Turcji<sup>26</sup>. Jednak najpoważniejszy kryzys wybuchł w wyniku załamania rynku nieruchomości w USA w 2007 r.<sup>27</sup>, a jego konsekwencje mają zasięg globalny.

Stwierdzono, że indeks presji rynkowej nadaje się do badania zagrożenia kryzysem walutowym Polski. Niemniej prognozowanie dokładnej daty i rozmiarów kryzysów wymaga doskonalenia narzędzi analitycznych oraz dalszych badań teoretycznych i aplikacyjnych.

<sup>25</sup> *Globalny kryzys finansowy a polska gospodarka*, red. W. Małeck, Vizja Press & IT, Warszawa 2009, s. 83.

<sup>26</sup> M. Wróblewski, *op. cit.*, s. 134, 352.

<sup>27</sup> J.B. Taylor, *Zrozumieć kryzys finansowy*, PWN, Warszawa 2010, s. 28, 41.

Indeks *EMPI* w okresie 1999–2009 przyjmował zróżnicowane wartości (rys. 3). W latach 2001–2008 wartości indeksu oscylowały poniżej zera. Zaobserwowano okresowe wzrosty wartości *EMPI*, co sugerowało zwiększenie możliwości wystąpienia zagrożeń kryzysowych w następujących okresach: 1999–2000, X 2001–II 2002, VI 2003–VI 2004, X 2005–II 2006, IX 2008–III 2009. W analizowanym dziesięcioleciu indeks *EMPI* notował najwyższe wartości jedynie w latach 1999–2000 oraz w latach 2008–2009. W lutym i marcu 2009 r. indeks *EMPI* dla Polski przekroczył sumę swojej średniej i trzykrotności odchylenia standardowego<sup>28</sup>, co było sygnałem kryzysu walutowego (rys. 3). Jednak biorąc pod uwagę arbitralność tej miary oraz fakt, że okres trwania „kryzysu” zgodnie z wynikami badań wynosił tylko dwa miesiące, po czym wartości *EMPI* gwałtownie spadły, można stwierdzić, iż Polska znajdowała się na krawędzi zagrożenia kryzysem finansowym. Jeżeli w owym okresie sytuacja w zakresie notowań złotego oraz poziomu rezerw nie poprawiła by się, z pewnością doszłoby do poważnego kryzysu walutowego.

#### LITERATURA

- [1] Budnikowski, A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006
- [2] Eichengreen, Barry; Rose, Andrew K.; Wyplosz, Charles, *Contagious Currency Crises*, NBER Working Paper 5681, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 1996,  
<http://dipeco.economia.unimib.it/Persone/Colombo/finarm%5Ceichengreen-rose-wyplosz-contagion.pdf>
- [3] *Globalny kryzys finansowy a polska gospodarka*, red. W. Małecki, Vizja Press & IT, Warszawa 2009
- [4] Gruszczyński, M., *Doświadczenia międzynarodowe a prawdopodobieństwo wystąpienia kryzysu walutowego w Polsce*, „Bank i Kredyt”, wrzesień 2004,
- [5] Kaminsky, Graciela L.; Lizondo, Saul; Reinhart, Carmen M., *Leading Indicators of Currency Crises*, „IMF Staff Papers” 45/1 (1998)
- [6] Kaminsky, Graciela L.; Reinhart, Carmen M.; *The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems*, „International Finance Discussion Papers” 544 (1996)
- [7] Kaminsky, Graciela L.; Reinhart, Carmen M., *The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems*, Munich Personal RePEc Archive Paper 14081, 14 III 2009, <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/14081>
- [8] Kąsek, L., *Przewidywanie kryzysu walutowego na rynkach wschodzących ze szczególnym uwzględnieniem Polski*, StatSoft,  
[http://www.statsoft.pl/czytelnia/8\\_2007/Kasek06.pdf](http://www.statsoft.pl/czytelnia/8_2007/Kasek06.pdf)
- [9] Małecki, W.; Sławiński, A.; Piasecki, R.; Żuławska, U., *Kryzysy walutowe*, PWN, Warszawa 2001
- [10] Narodowy Bank Polski, [www.nbp.gov.pl](http://www.nbp.gov.pl)
- [11] Pontines, V.; Siregar, R., *Exchange Market Pressure and Extreme Value Theory: Incidence of Currency Crises in East Asia and Latin America*,  
<http://repec.org/esAUSM04/up.18986.1077770584.pdf>

---

<sup>28</sup> liczonych dla kolejnych obserwacji.

- [12] Serwa, D., *Modele wczesnego ostrzegania przed kryzysami walutowymi*, „Bank i Kredyt” IX 2005
- [13] Sławiński, A., *Kryzysy walutowe a kierunki reformy międzynarodowego systemu walutowego*, „Bank i Kredyt” 2000/7–8
- [14] Sławiński, A., *Rynki finansowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006
- [15] *Stabilność i bezpieczeństwo systemu bankowego*, red. J. Nowakowski, T. Famulska, Difin, Warszawa 2008
- [16] Taylor, John B., *Zrozumieć kryzys finansowy*, PWN, Warszawa 2010
- [17] Wróblewski, M., *Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy wobec kryzysów walutowych*, Adam Marszałek, Toruń 2009

#### **THE USE OF EXCHANGE MARKET PRESSURE INDEX FOR TESTING HAZARD CURRENCY CRISIS IN POLAND IN THE PERIOD 1999-2009**

The aim of the paper is to examine the risks currency crisis in Poland in the years 1999-2009. The *Exchange Market Pressure Index (EMPI)* was applied. The result was *EMPI*, which in the researched period received differing values. It was found that the greatest threat to Polish currency crisis occurred in 2008/2009.

Marcin JAMROŻY<sup>1</sup>

## SPECJALNE STREFY EKONOMICZNE JAKO INSTRUMENT PODATKOWY

Polski ustawodawca podatkowy przyznał preferencje taryfowe (zwolnienia) przedsiębiorcom działającym w specjalnych strefach ekonomicznych. Czerpanie pełnych korzyści z pomocy publicznej w tych strefach ograniczają wątpliwości interpretacyjne wokół zakresu zwolnienia podatkowego. W Niemczech preferuje się bezpośrednie formy wsparcia inwestycji w formie dotacji lub dopłat do inwestycji. Forma bezpośredniej pomocy jest bardziej efektywna, ponieważ nie warunkuje jej na przykład dochodowość działalności przedsiębiorcy.

### 1. WPROWADZENIE

Konkurencja systemów podatkowych, również w ramach Unii Europejskiej, wymusza zmniejszanie średnich stóp opodatkowania zysków przedsiębiorstw. Obniżki stawek podatkowych rekompensuje się rozszerzeniem podstawy opodatkowania. Jednak od połowy lat osiemdziesiątych spadają nie tylko nominalne, ale również efektywne stawki podatkowe w państwach członkowskich UE<sup>2</sup>.

Prowadzenie działalności gospodarczej za granicą nawet przez małych i średnich przedsiębiorców staje się coraz bardziej powszechne. Umieszczenie działalności za granicą może być uzasadnione ze względu na przykład na podaż wykwalifikowanej lub taniej siły roboczej, bliskość rynków zbytu czy zaopatrzenia. Przy wyborze miejsca prowadzenia działalności gospodarczej nie można pomijać aspektów związanych z opodatkowaniem bądź pomocą publiczną. Państwa starają się przyciągać inwestorów różnymi formami regionalnej pomocy inwestycyjnej (dotacje, subwencje, dopłaty, zwolnienia podatkowe, kredyty inwestycyjne, itd.). Beneficjentami okazują się najczęściej przedsiębiorstwa międzynarodowe, które minimalizują obciążenia podatkowe poprzez korzystanie z pomocy publicznej (*subsidy shopping*), poprzez wykorzystywanie różnic w poziomie obciążeń podatkowych oraz stosowanie postanowień umów o unikaniu podwójnego opodatkowania lub przepisów wspólnotowych (*treaty shopping* albo *rule shopping*)<sup>3</sup>.

Podatki i instytucje okołopodatkowe mogą pełnić funkcję stymulacyjną, polegającą na wspieraniu pożądaných celów gospodarczych czy społecznych poprzez zachęcanie względnie zniechęcanie podatników do podejmowania określonych działań. Stymulacja podatkowa może dotyczyć przykładowo miejsca wykonywania działalności gospodarczej, kształtowania decyzji inwestycyjnych, finansowych czy konsumpcyjnych podatników, przycią-

<sup>1</sup> Dr Marcin Jamroży, Katedra Finansów Przedsiębiorstwa, Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

<sup>2</sup> C. Elschner, W. Vanborren, *Corporate Effective Tax Rates in an Enlarged European Union*, Taxation Paper 14, European Commission 2009, s. 19 i n.

<sup>3</sup> S. Kudert, I. Klipstein, M. Jamroży, *Szanse i ryzyka podatkowe transgranicznej produkcji – na przykładzie inwestycji w polsko-niemieckim obszarze przygranicznym*, „Monitor Podatkowy” 10 (2009), s. 11–17.

gania inwestycji zagranicznych, zniechęcania do przenoszenia działalności gospodarczej za granicę itp. Funkcja stymulacyjna opodatkowania jest realizowana przede wszystkim poprzez ulgi podatkowe, obejmujące przewidziane w przepisach prawa podatkowego zwolnienia, odliczenia, obniżki albo zmniejszenia, których zastosowanie powoduje obniżenie podstawy opodatkowania lub wysokości podatku. Ulgi podatkowe są przyznawane na przykład podatnikom podejmującym działalność w preferowanych przez państwo dziedzinach (innowacyjność<sup>4</sup>, ochrona środowiska) lub lokalizacjach (tereny zagrożone strukturalnym bezrobociem, specjalne strefy ekonomiczne), ponoszącym znaczące nakłady inwestycyjne czy tworzącym nowe miejsca pracy<sup>5</sup>.

Specjalna strefa ekonomiczna jako instrument podatkowy wpływa korzystnie na opłacalność inwestycji realizowanych przez przedsiębiorców. Celem artykułu jest analiza i ocena podatkowa tego instrumentu, w szczególności w kontekście bezpośrednich form wsparcia inwestycji. Dla celów porównawczych zostaną przedstawione bezpośrednie dopłaty lub dotacje przyznawane przedsiębiorcom w Brandenburgii – regionie graniczącym z Polską.

## 2. PREFERENCJE TARYFOWE W SPECJALNYCH STREFACH EKONOMICZNYCH

O atrakcyjności gospodarczej specjalnych stref ekonomicznych decyduje przede wszystkim publiczna pomoc regionalna, realizowana w formie zwolnień podatkowych. Dochody podatnika uzyskane z działalności prowadzonej na podstawie zezwolenia na terenie specjalnej strefy ekonomicznej (dalej: SSE) podlegają, w granicach zakreślonych ustawowo<sup>6</sup>, zwolnieniu od podatku dochodowego<sup>7</sup>. Przedsiębiorcy, którzy uzyskali zezwolenie na działalność na terenie SSE po 1 stycznia 2001 r., mogą korzystać z pomocy publicznej w formie regionalnej pomocy inwestycyjnej (związanej z inwestycją w środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne) lub regionalnej pomocy na zatrudnienie (związanej z utworzeniem nowych miejsc pracy). Wielkość pomocy inwestycyjnej jest obliczana jako iloczyn maksymalnej intensywności pomocy określonej dla danego obszaru i kosztów inwestycji kwalifikujących się do objęcia pomocą. Na obszarach większości polskich województw maksymalna intensywność regionalnej pomocy inwestycyjnej wynosi 50% kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą (60% – dla średnich przedsiębiorców oraz 70% dla małych przedsiębiorców).

<sup>4</sup> Polscy podatnicy mają prawo do odliczenia od podstawy opodatkowania 50% kwoty wydatków poniesionych na nabycie nowych technologii. Ulga na nowe technologie nie wpływa na zmniejszenie odpisów amortyzacyjnych od tej części wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, która odpowiada poniesionym przez podatników wydatkom odliczonym od podstawy opodatkowania.

<sup>5</sup> Odnośnie do zachęt podatkowych oraz przesłanek ucieczki od podatku zob. J. Ickiewicz, *Obciążenia fiskalne przedsiębiorstw*, Warszawa 2009, s. 74 i n. Odnośnie do SSE jako instrumentu prowadzenia polityki gospodarczej zob. H. Godlewska-Majkowska, *Skuteczność specjalnych stref ekonomicznych jako instrumentu polityki regionalnej w Polsce*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA, Warszawa 2009.

<sup>6</sup> Ustawa z 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (DzU nr 123, poz. 1291 ze zm.). Tryb ustanawiania SSE, zarządzanie nimi oraz szczegółowe warunki prowadzenia na ich terenie działalności gospodarczej reguluje ustawa z 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (DzU nr 123, poz. 600 ze zm.).

<sup>7</sup> Art. 17 ust. 1 pkt 34 ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jednolity: DzU z 2000 r. nr 54, poz. 654 ze zm.); art. 21 ust. 1 pkt 63a ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jedn.: DzU z 2000 r. nr 14, poz. 176 ze zm.).

W przypadku pomocy regionalnej udzielanej przedsiębiorcy na realizację dużego projektu inwestycyjnego maksymalną wielkość pomocy ustala się według wzoru:

$$I = R \times (50 \text{ mln euro} + 0,5 \times B + 0,34 \times C) \quad (1)$$

gdzie symbole oznaczają:

- I – maksymalna wartość pomocy dla dużego projektu inwestycyjnego,
- R – intensywność pomocy dla obszaru lokalizacji inwestycji
- B – wielkość kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą powyżej równowartości 50 mln euro, nieprzekraczającą równowartości 100 mln euro,
- C – wielkość kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą przekraczającą równowartość 100 mln euro<sup>8</sup>.

Za wydatki kwalifikujące się do objęcia pomocą uznaje się koszty inwestycji poniesione na terenie strefy w trakcie obowiązywania zezwolenia, w szczególności na nabycie albo wytworzenie we własnym zakresie środków trwałych, na rozbudowę i modernizację istniejących środków trwałych, na nabycie wartości niematerialnych i prawnych (przy zachowaniu określonych warunków), koszty związane z najmem lub dzierżawą gruntów, budynków i budowli (przy zachowaniu określonej długości najmu lub dzierżawy) czy też cenę nabycia ruchomości będących przedmiotem umowy najmu leasingu finansowego. Warunkiem przyznania pomocy publicznej z tytułu nowej inwestycji jest m.in. udział środków własnych przedsiębiorcy wynoszący co najmniej 25 proc. całkowitych kosztów kwalifikowanych inwestycji. Zwolnienie przysługuje począwszy od miesiąca, w którym przedsiębiorca poniósł wydatki inwestycyjne w okresie od dnia uzyskania zezwolenia, aż do wyczerpania dopuszczalnej pomocy regionalnej. Warunkiem korzystania ze zwolnienia od podatku dochodowego jest utrzymanie własności składników majątkowych zasadniczo przez okres pięciu lat oraz utrzymanie inwestycji w regionie, w którym udzielono pomocy, przez okres zasadniczo nie krótszy niż pięć lat od momentu zakończenia inwestycji.

Należy zwrócić uwagę, że zwolnienie od podatków lokalnych, w szczególności od podatku od nieruchomości, nie stanowi dodatkowej korzyści podatkowej dla spółki zlokalizowanej w SSE, gdyż jest ono traktowane jako część pomocy regionalnej, ograniczonej do maksymalnej wielkości tej pomocy.

Z kolei przedsiębiorcy, którzy uzyskali zezwolenie na prowadzenie w SSE działalności gospodarczej do końca 2000 r., mogli korzystać z całkowitego zwolnienia od podatku dochodowego w okresie równym połowie okresu, na jaki została ustanowiona strefa oraz 50-procentowego zwolnienia w pozostałym okresie istnienia. Mali i średni przedsiębiorcy zachowują zwolnienia podatkowe na dotychczasowych zasadach, odpowiednio do końca 2011 r. oraz do końca 2010 r. Więksi przedsiębiorcy zachowali prawo do zwolnień według dotychczasowych zasad w wysokości ograniczonej do 75% albo 50% poniesionych wydatków inwestycyjnych, a w sektorze motoryzacyjnym – do 30%.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> § 4 rozporządzenia Rady Ministrów z 10 grudnia 2008 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom działającym na podstawie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenach specjalnych stref ekonomicznych (DzU z 2008 r. nr 232, poz. 1548).

<sup>9</sup> Więksi przedsiębiorcy uzyskali natomiast prawo do zmiany zezwolenia wydanego im przed 1 stycznia 2001 r. i przejścia na nowe zasady korzystania ze zwolnień podatkowych. Jeżeli zmienili dotychczasowe zezwolenie, to zapłacony przez nich podatek dochodowy jest gromadzony na funduszu strefowym na wyodrębnionym dla każdego podatnika koncie i może być odzyskany w formie dotacji na nowe inwestycje. Dotacje przyznawane są na wniosek złożony do ministra gospodarki.

### 3. DOPLĄTY LUB DOTACJE JAKO BEZPOŚREDNIE FORMY WSPARCIA INWESTYCJI NA PRZYKŁADZIE BRANDENBURGII

W odróżnieniu od preferencji taryfowych (zwolnienia podatkowego), wiele państw, w tym Niemcy, stosują zasadniczo bezpośrednie formy wsparcia inwestycji, tj. w formie dopłat (niem. *Investitionszuschüsse*, IS) oraz dotacji inwestycyjnych (niem. *Investitionszulagen*, IZ). Zgodnie z prawem wspólnotowym maksymalne wsparcie nie może przekroczyć 50%<sup>10</sup>.

W ramach wsparcia przedsiębiorczości w formie **dopłat inwestycyjnych** (IS) w graniczącej z Polską Brandenburgii<sup>11</sup> wdrożono model oparty na dwóch filarach. Filar I stanowi program wzrostu dla małych i średnich przedsiębiorców (dalej też: MŚP), zgodnie z którym dopłaty inwestycyjne udzielane są w wysokości 40% (dla średnich przedsiębiorców) lub 50% (dla małych przedsiębiorców) kwalifikowanych kosztów inwestycji, przy czym suma nakładów inwestycyjnych nie może przekroczyć kwoty 2 mln euro. Filar II koncentruje się na określonych branżowych centrach kompetencyjnych i inwestycjach o trwałych efektach strukturalnych. Dopłaty inwestycyjne zostały ograniczone do branż o potencjale wzrostowym, tzw. branżowych centrów kompetencyjnych, do których zalicza się biotechnologia, technika lotnicza, technologia informacji i komunikacji, motoryzacja, gospodarka żywnościowa, energetyka, gospodarowanie informacjami geograficznymi, tworzywa sztuczne, logistyka, przemysł drzewny, produkcja i przetwarzanie metali, przemysł naftowy, biopaliwa, optyka, przemysł drzewny, technika kolejowa i turystyka. Przedsiębiorcy wykonujący uprzywilejowaną działalność w branżowym centrum kompetencyjnym otrzymują wsparcie bazowe w wysokości 15% kosztów inwestycji. Ponadto istnieje możliwość uzyskania tzw. wsparcia potencjalnego – w przypadku małych i średnich przedsiębiorców wynosi ono zasadniczo 15%, natomiast dla pozostałych przedsiębiorców jego wysokość jest uzależniona m.in. od lokalizacji inwestycji oraz intensywności prowadzonych prac badawczo-rozwojowych. Dodatkowo mali i średni przedsiębiorcy korzystają z dalszego specjalnego wsparcia w wysokości odpowiednio 20% i 10%. Tym samym łączne wsparcie może osiągnąć pułap do 50% kosztów inwestycji<sup>12</sup>.

Z kolei wsparcie w formie **dotacji inwestycyjnych** (IZ) dotyczy nabycia lub wytworzenia nowych składników majątku trwałego, zarówno ruchomości, jak i budynków lub ich części, jeżeli składnik taki (prawie) wyłącznie jest wykorzystywany w przedsiębiorstwie położonym w nowych landach i pozostaje w nim przynajmniej przez okres pięciu, a w przypadku MŚP – trzech lat. Dla określonych gałęzi gospodarki mogą występować ograniczenia w pozyskiwaniu pomocy publicznej. Dotacja wynosi w zależności od lokalizacji inwestycji 12,5% (wielkość podstawowa) względnie 15% (landy wschodnie). MŚP są dodatkowo wspierane w wysokości 12,5%, zatem dotacje do inwestycji MŚP na obszarach wschodnich mogą osiągnąć poziom 27,5%. Inaczej niż w przypadku dopłat inwestycyjnych (IS), dotacje inwestycyjne (IZ) są wolne od podatku, a jednocześnie nie zmniejszają wiel-

<sup>10</sup> Dla dużych przedsiębiorców maksymalna wielkość pomocy inwestycyjnej wynosi 30%. Zob. Ministerstwo Gospodarki Brandenburgii, Bank Inwestycyjny Brandenburgii, ZukunftsAgentur Brandenburg GmbH, *Wirtschaftsförderung im Land Brandenburg – Investieren, Wachsen und Gründen*, 2007, s. 11.

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 24 i n.

<sup>12</sup> Zob. Ministerstwo Gospodarki Brandenburgii, *Neuausrichtung der Wirtschaftsförderung im Land Brandenburg*, 2007, s. 1 i n.



kości (podatkowych) odpisów amortyzacyjnych dokonywanych od składników majątku trwałego objętych pomocą inwestycyjną<sup>13</sup>.

#### 4. OCENA I NIEDOSTATKI REGULACJI PODATKOWYCH DOTYCZĄCYCH SSE

Podatnicy ponoszący nakłady inwestycyjne w specjalnych strefach ekonomicznych korzystają ze zwolnienia podatkowego (pomoc regionalna) do wysokości iloczynu maksymalnej intensywności pomocy ustalonej dla danego obszaru i kwalifikowanych kosztów inwestycji. Korzyści podatkowe powstają przy założeniu uzyskiwania dochodów przez podatnika, w przypadku ponoszenia strat podatkowe instrumenty taryfowe są nieefektywne. Bezpośredni transfer pomocy publicznej – w formie bezpośrednich dopłat lub dotacji – nie dyskryminuje przedsiębiorców o słabszej rentowności.

W przypadku dopłat inwestycyjnych wolnych od podatku (patrz *IS* w Brandenburgii) nie można mówić o ich definitywnym zwolnieniu spod opodatkowania. Ponieważ do kosztów podatkowych nie zalicza się odpisów amortyzacyjnych (od środków trwałych bądź wartości niematerialnych lub prawnych), w części odpowiadającej przychodowi wolnemu od podatku podlegają one w sposób pośredni opodatkowaniu przez okres amortyzacji danego składnika majątkowego. W przypadku tak ukształtowanego instrumentu podatkowego występuje co do zasady jedynie korzystny efekt odsetkowy (podatek jest wymagalny w późniejszych okresach rozliczeniowych).

Natomiast dotacje inwestycyjne (patrz *IZ* w Brandenburgii) pozwalają na uzyskanie definitywnych oszczędności podatkowych, ponieważ odpisy amortyzacyjne od dotowanego składnika majątkowego są uznawane za koszty podatkowe. Już w innym miejscu wyraziłem pogląd, że w odniesieniu do otrzymywanych przez przedsiębiorców środków pomocowych na wsparcie inwestycji rzeczowych, zwolnionych od opodatkowania, warto przedmiotowego zwolnienia nie łączyć z restrykcjami polegającymi na wyłączeniu z kosztów podatkowych (części) odpisów amortyzacyjnych<sup>14</sup>.

Jednocześnie przyjęte w polskim prawie podatkowym regulacje dotyczące zwolnienia podatkowego w SSE wywołują kontrowersje i spory podatkowe, obniżające „w sposób miękki” korzyści wynikające z tego instrumentu.

Zwolnieniu podlegają tylko przychody z działalności określonej w zezwoleniu strefowym. Stąd problematyczne jest objęcie zwolnieniem odsetek od lokat bankowych czy udzielonych pożyczek, zrealizowanych dodatnich różnic kursowych, opłat licencyjnych, sprzedaży odpadów produkcyjnych itp. Dopiero jeżeli zawarcie kontraktów handlowych wiąże się bezpośrednio z prowadzoną przez przedsiębiorcę działalnością w strefie, organy podatkowe uznają, że przychody i koszty z nimi związane generują dochód strefowy zwolniony od podatku<sup>15</sup>. Niewątpliwie podatnik powinien minimalizować przychody niepodlegające zwolnieniu podatkowemu, tj. uzyskiwane z działalności innej niż określona w zezwoleniu.

Wiele problemów praktycznych dotyczy właściwej alokacji kosztów pośrednich do działalności określonej w zezwoleniu strefowym („strefowej”) oraz do pozostałej („poza-

<sup>13</sup> Szerzej S. Kudert, I. Klipstein, M. Jamróży, *op. cit.*, s. 12.

<sup>14</sup> Zob. też M. Jamróży, *Podatkowe instrumenty wspierania rozwoju przedsiębiorstw*, „Studia Biura Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu” 16 (2008), s. 104 i n.

<sup>15</sup> Zob. np. interpretację dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 29 sierpnia 2008 r., sygn. IP-PB3-423-921/08-2/KB; interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 19 lutego 2009 r., ILPB3/423-784/08-5/HS.

strefowej”) – w szczególności kosztów finansowych albo kosztów ogólnego zarządu. Wyodrębnienie przychodów i kosztów związanych z działalnością „pozastrefową” wiąże się również z rozbudowaniem ewidencji podatkowej (dodatkowe nakłady). Definicja terminu poniesienia nakładów inwestycyjnych wymaga doprecyzowania<sup>16</sup>.

Nie podlegają rozliczeniu z dochodami opodatkowanymi (późniejszymi) straty podatnika z działalności prowadzonej na podstawie zezwolenia na terenie SSE poniesione w trakcie okresu zwolnienia podatkowego. Przy ustalaniu dochodu stanowiącego podstawę opodatkowania oraz straty podatkowej nie uwzględnia się przychodów i kosztów ze źródeł przychodów, jeżeli dochody z tych źródeł nie podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym albo są wolne od podatku. Zdaje się ponadto dominować stanowisko, że przedsiębiorcy, którzy uzyskali zezwolenie po 1 stycznia 2001 r., nie mogą również kompensować straty strefowej dochodem strefowym.<sup>17</sup>

W przypadku inwestorów zagranicznych preferencje taryfowe (zwolnienie) mogą powodować opodatkowanie wolnych od podatku dochodów strefowych bezpośrednio przez wspólnika (inwestora), nawet jeżeli zysk nie zostaje wypłacony<sup>18</sup>.

## LITERATURA

- [1] Deloitte, *Specjalne strefy ekonomiczne – opinie przedsiębiorców nt. przepisów strefowych po nowelizacji z 2008 r. oraz postulowane zmiany w ustawach podatkowych. Raport*, 2009
- [2] Elschner, C.; Vanborren, W., *Corporate Effective Tax Rates in an Enlarged European Union*, Taxation Paper 14, European Commission 2009
- [3] Godlewska-Majkowska, H., *Skuteczność specjalnych stref ekonomicznych jako instrumentu polityki regionalnej w Polsce*, PAiZ SA, Warszawa 2009
- [4] Ickiewicz, J., *Obciążenia fiskalne przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009
- [5] Jamroży, M., *Podatkowe instrumenty wspierania rozwoju przedsiębiorstw*, „Studia Biura Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu” 16 (2008)
- [6] Kudert, S.; Klipstein, I.; Jamroży, M., *Szanse i ryzyka podatkowe transgranicznej produkcji – na przykładzie inwestycji w polsko-niemieckim obszarze przygranicznym*, „Monitor Podatkowy” 10 (2009)

## SPECIAL ECONOMIC ZONES AS TAX INSTRUMENT

The Polish tax legislator has granted tariff preferences (tax exemptions) to entrepreneurs conducting business in special economic zones. The possibility to take full advantage of the public help in special economic zones is limited by interpretation doubts concerning the scope of tax exemption. The direct forms of investment support, which are used in Germany, are more effective because they do not depend especially on the profitability of the business.

<sup>16</sup> Zob. Deloitte, *Specjalne strefy ekonomiczne – opinie przedsiębiorców nt. przepisów strefowych po nowelizacji z 2008 r. oraz postulowane zmiany w ustawach podatkowych. Raport*, 2009.

<sup>17</sup> Zob. wyrok WSA z 13 grudnia 2007 r. (I SA/Wr 1532/07). Według sądu strata poniesiona w okresie zwolnienia podatkowego w związku z prowadzeniem działalności na terenie specjalnej strefy ekonomicznej jest stratą bilansową w znaczeniu ekonomicznym z tytułu ponoszenia przez podatnika ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej, a nie stratą w rozumieniu prawa podatkowego.

<sup>18</sup> Zob. np. opodatkowanie doliczeniowe w Niemczech (niem. *Hinzurechnungsbesteuerung*) na podstawie §§7–14 niemieckiej ustawy o zasadach opodatkowania transakcji międzynarodowych (niem. *Außensteuergesetz*).



Krzysztof JONAS<sup>1</sup>

## **MECHANIZMY ZABEZPIECZAJĄCE ŚWIADCZENIA EMERYTALNE W OTWARTYCH FUNDUSZACH EMERYTALNYCH W POLSCE - STAN OBECNY I PERSPEKTYWY ZMIAN**

Artykuł omawia istniejące mechanizmy zabezpieczające funkcjonowanie funduszy emerytalnych, mające chronić zgromadzone w nich środki przed utratą wartości. Wskazuje również możliwe zmiany zwiększające bezpieczeństwo środków w czasie kryzysu.

### **1. WPROWADZENIE**

W Polsce do 1998 r. na system emerytalny składały się trzy oddzielne systemy świadczeń.

System rolniczy był w zasadzie w całości (95%) finansowany przez państwo, gdyż obciążenie rolników składkami było wielokrotnie niższe niż w innych systemach, a świadczenia emerytalne były również bardzo niskie.

System służb mundurowych był systemem bezskładkowym, finansowanym bezpośrednio z budżetu. Posiadał najkorzystniejszy system świadczeń, przyznawanych już po 15 latach służby (0,4 podstawy wymiaru, czyli przeciętnego wynagrodzenia, max. 0,75 podstawy), a indeksowanych wraz ze wzrostem wynagrodzenia dla odpowiedniego stanowiska.

Pracowniczy system emerytalny był systemem repartycyjnym, w którym wysokość świadczeń nie była ściśle związana z płaconymi składkami, lecz ustalana według określonej decyzjami politycznymi formuły. Przrzeczone przez państwo świadczenia były więc bardzo podatne na manipulację i zmieniane poprzez różnego rodzaju mnożniki czy zasady rewaloryzacji wynagrodzeń. Mogły być ograniczane lub nawet zawieszane w przypadku pobierania przez emeryta wynagrodzenia za dodatkową pracę, co oznacza, że emerytura była traktowana jako przywilej, a nie wypracowane zabezpieczenie. Ponadto przyznawanie niektórym grupom zawodowym przywilejów powodowało redystrybucję składek, co dodatkowo osłabiało powiązanie między składkami a wysokością świadczeń.

Konstrukcja pracowniczego systemu emerytalnego powodowała, że pracownik nie był wcale zainteresowany płaceniem składek, gdyż nie były płacone z jego środków i nie miały bezpośredniego wpływu na ostateczny kształt jego świadczeń emerytalnych. Przeciwnie, nieopłacenie przez pracodawcę składek mogło dla pracownika oznaczać wyższe bieżące wynagrodzenie, gdyż wszelkie niedobory i tak musiał uzupełnić budżet jako ostateczny gwarant świadczeń emerytalnych. Ponadto konstrukcja formuły ustalającej świadczeń, limitująca w indywidualnej części podstawę do 250% przeciętnego wynagrodzenia, powodowała brak zainteresowania zarówno pracodawcy, jak i pracownika odprowadzaniem składek od zarobków przewyższających tę kwotę. Występowanie takich zjawisk powo-

---

<sup>1</sup> Dr Krzysztof Jonas, Katedra Rachunkowości Finansowej, Wydział Finansów, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

wało niską ściągalsność potencjalnie należnych składek, co stanowiło jeden z powodów przeprowadzenia reformy emerytalnej.

Jednocześnie w latach 90. system emerytalny został dodatkowo obciążony szybko rosnącym bezrobociem, a próby łagodzenia jego skutków poprzez stworzenie możliwości przejścia na tzw. wcześniejszą emeryturę wygenerowały dodatkową liczbę świadczeń emerytalnych, co pogłębiło tylko trudności finansowe całego systemu. Problemy te – obok zmian demograficznych polegających na wzroście przeciętnej długości życia, co powoduje wydłużenie czasu pobierania świadczeń, i na zmniejszaniu się wskaźnika urodzeń, co skutkuje spadkiem liczby osób zdolnych do pracy przypadających na jednego emeryta – przyczyniły się do powstania koncepcji radykalnej przebudowy systemu.

Reforma systemu emerytalnego zapoczątkowana została pakietem ustaw, które umożliwiły przekształcenie istniejącego modelu:

- ustawą z 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych,
- ustawą z 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych,
- ustawą z 22 sierpnia 1997 r. o pracowniczych programach emerytalnych,
- ustawą z 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych.

Nowy system emerytalny został pomyślany jako konstrukcja składająca się z trzech filarów. Pierwszym jest zreformowany ZUS, w którym każdy otrzyma własne konto, gdzie zapisywane będą jego składki emerytalne. Drugi filar stanowią Otwarte Fundusze Emerytalne (OFE), będące kapitałową częścią całego systemu. Trzeci filar to w zamyśle ustawodawcy ubezpieczenia dobrowolne, będące uzupełnieniem tamtych dwóch.

W zamyśle ustawodawcy reforma systemu emerytalnego miała przede wszystkim zapewnić bezpieczeństwo przyszłych świadczeń, które miały być otrzymywane z trzech niezależnych źródeł, oraz wypłacalność instytucji obsługujących ten rynek. W tym celu stworzono szereg zabezpieczeń ustawowych, szczególnie w obrębie II filaru, mających uchronić zgromadzone środki przed utratą wartości, jak również przed nieskutecznym zarządzaniem. Czy mechanizmy te okazały się wystarczająco sprawne w obliczu kryzysu i czy istnieje szansa na poprawę tego stanu – o tym traktuje niniejszy artykuł.

## **2. ZABEZPIECZENIA USTAWOWE I ICH SKUTECZNOŚĆ W OBLICZU KRYZYSU**

Zreformowany w 1999 r. polski system emerytalny składa się z trzech części, tzw. filarów. Otwarte Fundusze Emerytalne to element II filaru – odrębne osoby prawne, zarządzane przez Powszechne Towarzystwa Emerytalne (PTE) co jest sytuacją dość nietypową, gdyż jeden podmiot gospodarczy jest zarządzany przez inny. W tym przypadku jednak takie rozwiązanie służy bezpieczeństwu zgromadzonych składek, ponieważ w stosunku do PTE ustawodawca postawił bardzo wysokie wymagania. Zaowocowało to w większości przypadków powstaniem podmiotów, których akcjonariuszami były jednostki o dużym doświadczeniem w działaniu na rynkach finansowych (przede wszystkim banki i towarzystwa ubezpieczeniowe). Zgodnie z wymogami ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych PTE muszą być zorganizowane w spółki akcyjne o kapitale minimalnym 4 000 000 euro przeliczonym na złotówki według kursu średniego NBP obowiązującego w dniu sporządzenia

statutu towarzystwa<sup>2</sup>. Większość towarzystw posiada jednak kapitały znacznie przekraczające kwoty minimalne, co bez wątpienia podnosi ich wiarygodność w oczach potencjalnych klientów. Obecnie najniższym kapitałem zakładowym dysponuje Pekao Pioneer PTE SA (20 760 000 zł), największym zaś PKO BP Bankowy PTE SA (260 000 000 zł)<sup>3</sup>. Widać więc wyraźnie, iż wielokrotnie przekraczają one minimalne kwoty określone przez ustawodawcę, co bez wątpienia powinno przyczynić się do wrażenia bezpieczeństwa środków zgromadzonych w danych funduszach. Oprócz Powszechnych Towarzystw Emerytalnych i Otwartych Funduszy Emerytalnych w funkcjonowaniu II filaru reformy bierze udział jeszcze kilka innych instytucji o charakterze wspierającym, doradczym lub kontrolnym, takich jak:

- Komisja Nadzoru Finansowego (organ nadzoru nad całym II filarem),
- ZUS (pełniący rolę pośrednika rejestrującego i przekazującego składki do OFE)
- agenci rejestrowi,
- depozytariusze,
- Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych,
- Fundusz Gwarancyjny (będący zabezpieczeniem funduszy wykazujących niedobór).

Wszystkie te podmioty mają za zadanie wspomagać fundusze emerytalne w ich działalności (np. depozytariusz realizuje w imieniu funduszu politykę lokacyjną oraz dba o przestrzeganie przepisów prawa i zgodności przebiegu działalności ze statutem OFE), jednakże nadrzędnym celem ich funkcjonowania jest zapewnienie bezpieczeństwa środkom powierzonym OFE przez ich członków.

W ramach II filaru działają jeszcze inne podmioty, jak na przykład pośrednicy akwizyjni czy biura maklerskie, jednak nie mają one wpływu na jego charakter, pełniąc jedynie role pomocnicze.

Jednym z najistotniejszych z punktu widzenia bezpieczeństwa funkcjonowania OFE podmiotów jest depozytariusz<sup>4</sup>, który w imieniu funduszu lokuje jego aktywa przy zapewnieniu maksymalnego stopnia bezpieczeństwa i rentowności dokonywanych lokat. Ma prawo odmówić wykonania dyspozycji osób zarządzających funduszem, jeżeli stwierdzi, iż wpłynęłoby to negatywnie na interesy OFE. Jest obowiązany poinformować niezwłocznie organ nadzoru o wszelkich działaniach i zaniechaniach oraz nieprawidłowościach funduszu, które w jego ocenie stanowią naruszenie prawa, postanowień statutu funduszu lub powodują, że interesy członków funduszu nie są należycie uwzględniane. Jest także obowiązany do występowania w imieniu członków funduszu z powództwem przeciwko towarzystwu z tytułu szkody spowodowanej niewykonywaniem lub nienależytym wykonywaniem obowiązków w zakresie zarządzania funduszem i jego reprezentacji.

Polityka lokacyjna OFE jest również ograniczona ustawowymi limitami inwestycyjnymi, ściśle określającymi rodzaj i ilość instrumentów finansowych, w jakie wolno funduszowi zainwestować<sup>5</sup>. Proces inwestowania funduszy jest ściśle nadzorowany przez odpowiedni organ i każde przekroczenie limitów jest karane mandatami nakładanymi na zarządzających. W ten sposób ustawodawca zabezpiecza środki zgromadzone w funduszach

<sup>2</sup> Ustawa o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych z 28 sierpnia 1997 r. (DzU nr 139, poz. 934 ze zm.).

<sup>3</sup> Dane za [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl).

<sup>4</sup> Depozytariuszem jest bank krajowy lub Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych.

<sup>5</sup> Wykaz instrumentów finansowych wraz z limitami zawiera rozdział 15 („Działalność lokacyjna funduszy emerytalnych”) ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych.

przed niefrasobliwością osób odpowiedzialnych za inwestowanie. Z drugiej jednak strony tak rygorystyczne limitowanie działalności lokacyjnej sprawia, iż fundusze mają ograniczone możliwości osiągania zysków, w związku z czym rezultaty ich funkcjonowania są do siebie podobne. Niemal od samego początku zarządzający funduszami postulują „rozluźnienie” limitów, co ich zdaniem wpłynęłoby korzystnie na wyniki funduszy. Ustawodawca stawia jednak na pierwszym miejscu bezpieczeństwo zgromadzonych w funduszach środków i nie ma mowy o znaczących zmianach w tym zakresie.

Ustawa o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych określa także narzędzia służące do oceniania i rozliczania funduszy ze swojej działalności<sup>6</sup>. Są to:

- jednostka rozrachunkowa,
- stopa zwrotu,
- średnia ważona stopa zwrotu,
- minimalna wymagana stopa zwrotu.

Jednostka rozrachunkowa jest umowną jednostką stanowiącą wyraz uczestnictwa w funduszu emerytalnym. Składki wnoszone do funduszu oraz wpłaty transferowe i nabyte za nie prawa i pożytki z tych praw są przeliczane na jednostki rozrachunkowe. Następuje to w określonym dniu, zwanym dniem przeliczenia<sup>7</sup>, a do czasu przeliczenia są przechowywane na odrębnym rachunku pieniężnym. Całkowita wartość wszystkich jednostek rozrachunkowych odpowiada całkowitej wartości aktywów netto funduszu<sup>8</sup>.

Jednostka rozrachunkowa stanowi przede wszystkim podstawę do ustalania średniej stopy zwrotu. Jest to podstawowe narzędzie służące do rozliczania funduszy ze ich działalności. Stopa zwrotu to wyrażony procentowo iloraz różnicy wartości jednostki rozrachunkowej w ostatnim dniu roboczym miesiąca kończącego kwartał i wartości jednostki rozrachunkowej w ostatnim dniu roboczym przypadającym przed 36 miesiącami do wartości tej jednostki w ostatnim dniu roboczym przed 36 miesiącami. Oczywiście stopę zwrotu można policzyć za dowolny okres, niemniej jednak najczęściej stosuje się zakreślone ustawą trzy lata (do 1 kwietnia 2004 r. były to dwa lata). Stopę zwrotu można wyrazić wzorem:

$$S = \frac{Jr1 - Jr0}{Jr0} * 100$$

gdzie:

S – stopa zwrotu funduszu,

Jr1 – wartość jednostki rozrachunkowej w ostatnim dniu roboczym miesiąca kończącego kwartał,

Jr0 – wartość jednostki rozrachunkowej w ostatnim dniu roboczym miesiąca przed 36 miesiącami.

Wartość jednostki obliczana jest na potrzeby ustalania stopy zwrotu z dokładnością do jednego grosza, a wysokość stopy zwrotu – z dokładnością do trzech miejsc po przecinku. Wyniki podawane są do wiadomości urzędu nadzoru i jednej z agencji informacyjnych wskazanych przez urząd nadzoru<sup>9</sup>. Taka konstrukcja stopy zwrotu wyraża jedynie procen-

<sup>6</sup> Art. 167, 172, 173 ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych.

<sup>7</sup> Dzień przeliczenia zgodnie z art. 100 ust. 6 ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych powinien przypadać nie rzadziej niż cztery razy w miesiącu.

<sup>8</sup> Wartość netto aktywów = aktywa ogółem – zobowiązania – rozliczenia międzyokresowe kosztów bierne.

<sup>9</sup> §3, 4 rozporządzenia Rady Ministrów z 12 maja 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad ustalania stopy zwrotu i średniej ważonej stopy zwrotu wszystkich otwartych funduszy emerytalnych (DzU z 1998 r. nr 63, poz. 404).

towy przyrost lub ewentualnie spadek wartości jednostek rozrachunkowych w zadanym okresie, nie prezentuje jednak rzeczywistych zmian, jakie zaszły na rachunku uczestnika.

Średnia stopa zwrotu służy do ustalenia wartości średniej ważonej stopy zwrotu, do której porównywane są stopy zwrotu poszczególnych funduszy. Stosownie do obowiązujących wówczas przepisów została po raz pierwszy ustalona po upływie 24 miesięcy od momentu, kiedy fundusze rozpoczęły przyjmowanie składek, czyli w 2001 r.<sup>10</sup> Średnia ważona stopa zwrotu jest sumą iloczynów stopy każdego funduszu i wskaźnika przeciętnego udziału w rynku danego funduszu. Można ją wyrazić wzorem:

$$S_w = \sum S_i \times W$$

gdzie:

$S_w$  – średnia ważona stopa zwrotu,

$S_i$  – stopa zwrotu i-tego funduszu,

$W$  – wskaźnik przeciętnego udziału i-tego funduszu w rynku,

$N$  – liczba funduszy.

Wskaźnik przeciętnego udziału danego funduszu w rynku to średnia arytmetyczna wskaźnika udziału w rynku w ostatnim dniu roboczym miesiąca poprzedzającego zadany okres (do 2004 r. 24 miesiące, obecnie 36 miesięcy) i wskaźnika udziału w rynku w ostatnim dniu roboczym miesiąca przypadającego na koniec zadanego okresu. Wskaźnik udziału danego funduszu w rynku to iloraz wartości jego aktywów netto i wartości aktywów wszystkich funduszy na dzień obliczania wskaźnika. Obie te wielkości można wyrazić następującymi wzorami:

$$W_i = \frac{W_{ui1} + W_{ui0}}{2}$$

gdzie:

$W_i$  – wskaźnik przeciętnego udziału w rynku i-tego funduszu,

$W_{ui1}$  – wskaźnik udziału i-tego funduszu w rynku na koniec zadanego okresu,

$W_{ui0}$  – wskaźnik udziału i-tego funduszu w rynku na koniec miesiąca poprzedzającego zadany okres.

$$W_{ui} = \frac{W_{ANi}}{\sum W_{ANi}}$$

gdzie:

$W_{ui}$  – wskaźnik udziału i-tego funduszu w rynku,

$W_{ANi}$  – wartość aktywów netto i-tego funduszu,

$N$  – liczba funduszy.

Maksymalny udział w kształtowaniu średniej stopy zwrotu został ustawowo ograniczony do 15%, nawet jeśli rzeczywisty udział aktywów tego funduszu w aktywach wszystkich funduszy jest większy. Te wskaźniki przeciętnego udziału pozostałych funduszy, które nie osiągnęły 15%, ulegają proporcjonalnemu powiększeniu, tak aby suma wskaźników dla tych funduszy stanowiła różnicę między wielkością 100% oraz iloczynem liczby funduszy, dla których przeciętny wskaźnik udziału w rynku wynosi co najmniej 15%, i wielkości 15%. Jeżeli należałoby dla któregośkolwiek z funduszy zastosować powiększony wskaźnik w wysokości przekraczającej 15% w wyniku powiększania wskaźników udziałów w rynku

<sup>10</sup> Art. 173 ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych.



pozostałych funduszy, to przyjmuje się dla tego funduszu wskaźnik 15% i ponownie powiększa się wskaźniki dla pozostałych funduszy. Jeżeliby liczba funduszy spadła do sześciu lub mniej, wskaźniki ustala się dla wszystkich funduszy w jednakowej wysokości.

Średnią ważoną stopę zwrotu oblicza się w celu ustalenia ewentualnego niedoboru. Niedobór wykazuje ten fundusz, który nie osiągnie minimalnej wymaganej stopy zwrotu. Wartość minimalnej wymaganej stopy zwrotu wynosi 50% średniej ważonej stopy zwrotu wszystkich funduszy w danym okresie lub wartość niższą o 4 punkty procentowe od tej średniej w zależności od tego, która z wielkości jest niższa. Mechanizm ten został wprowadzony przez ustawodawców jako gwarancja bezpieczeństwa dla uczestników, że ich fundusz nie osiągnie stopy zwrotu znacząco różnej *in minus* od średniej<sup>11</sup>.

Jeśli fundusz w danym okresie nie uzyska minimalnej wymaganej stopy zwrotu, jest zobowiązany do pokrycia powstałego niedoboru do wysokości zapewniającej jej osiągnięcie. Kwota niedoboru jest obliczana jako iloczyn liczby jednostek rozrachunkowych OFE w ostatnim dniu roboczym zadanego okresu oraz różnicy między wartością jednostki, która zapewniłaby osiągnięcie minimalnej wymaganej stopy zwrotu, a faktyczną wartością w ostatnim dniu roboczym zadanego okresu. Wartość niedoboru wyrazić można wzorem:

$$N = L_{jr} * (J_{rx} - J_{r1})$$

gdzie:

N – kwota niedoboru

$L_{jr}$  – liczba jednostek rozrachunkowych w ostatnim dniu roboczym zadanego okresu

$J_{rx}$  – wartość jednostki rozrachunkowej zapewniającej osiągnięcie minimalnej stopy zwrotu

$J_{r1}$  – faktyczna wartość jednostki rozrachunkowej na koniec zadanego okresu

Wprowadzenie przez ustawodawcę mechanizmów określania średniej ważonej oraz minimalnej stopy zwrotu miało chronić kapitały uczestników funduszu emerytalnego przed utratą wartości na skutek nieefektywnego inwestowania. Czynią to jednak w sposób wielce niedoskonały, gdyż sposób ich ustalania zmienia cel funkcjonowania funduszy. Obok głównego, którym jest maksymalizacja dochodów funduszu (efektywne pomnażanie składek uczestników), pojawia się drugi cel – osiągnięcie takiej stopy zwrotu, aby mieściła się w granicach zakreślonych przez ustawodawcę i nie zachodziła konieczność uzupełniania niedoboru.

Wykorzystanie średniej ważonej i minimalnej stopy zwrotu do oceny efektywności funkcjonowania funduszy emerytalnych jest mało skuteczne ze względu na duży margines swobody, jaki pozostawiają. Liberalne kryteria wyznaczania minimalnego progu do osiągnięcia pozwalają funduszom na ogłaszanie stóp zwrotu znacznie różniących się od wymaganej średniej (jeśli w danym okresie średnia ważona wyniesie przykładowo 20%, to wystarczy osiągnięcie 11%, aby spokojnie egzystować, podczas gdy różnica 9 punktów procentowych jest znaczna, zwłaszcza jeśli miałyby występować w każdym okresie obliczeniowym). Różnica kilku punktów procentowych przez długi okres może istotnie wpłynąć na wysokość przyszłych świadczeń. Wprawdzie możliwość zmiany funduszu przez uczestników powinna zapobiegać tego typu praktykom, dotychczasowe doświadczenia nie wskazują jednak na występowanie takiej zależności.

Wydawałoby się, iż te mechanizmy wystarczają, aby zabezpieczyć zgromadzone w funduszach środki przed utratą wartości. Rzeczywiście są one skuteczne w razie, gdyby

<sup>11</sup> S. Bojowski, *Uczestnicy nie mogą tracić*, „Rzeczpospolita” 23–26 XII 2000.

jeden lub kilka funduszy na przykład wskutek złego zarządzania wykazało stopę zwrotu niższą od minimalnej wymaganej – wówczas na skutek pokrycia niedoboru straty te zostałyby wyrównane członkom. Jednakże przywołane wyżej instrumenty okazały się nieskuteczne wobec faktu, iż wszystkie fundusze wykazały ujemne stopy zwrotu, w związku z czym żaden z funduszy nie wykazał niedoboru, ale wszystkie zanotowały straty. Poniższa tabela prezentuje rezultaty funkcjonowania OFE za okres obejmujący czas kryzysu. Widać wyraźnie, iż stopa zwrotu pozwala jedynie na stwierdzenie faktu ponoszenia strat, podczas gdy w myśl ustawodawcy „wszystko jest w porządku”, gdyż fundusze wykazały stopę zwrotu wyższą od minimalnej. Z punktu widzenia uczestnika sytuacja ta jest nie do zaakceptowania, gdyż automatycznie „rozgrzesza” zarządzających funduszami, w żaden sposób nie zachęcając ich do poprawy rezultatów. Usprawiedliwianie wszystkiego kryzysem nie jest dobrym rozwiązaniem.

Tabela 1. Stopa zwrotu OFE w okresie 31 III 2006–31 III 2009

OFE	Wjr. 31 III 2006	Wjr. 31 III 2009	Stopa zwrotu
AEGON	23,80	23,27	-2,227%
AIG	22,77	22,33	-1,932%
Allianz	22,22	22,21	-0,045%
AXA	23,59	23,34	-1,060%
Bankowy	23,49	22,49	-4,257%
CU	24,13	22,98	-4,766%
Generali	24,53	24,47	-0,245%
ING	25,93	24,73	-4,628%
Nordea	24,52	23,98	-2,202%
Pekao	22,52	22,35	-0,755%
Pocztylion	22,63	21,99	-2,828%
Polsat	25,98	24,92	-4,080%
PZU Złota Jesień	24,05	23,35	-2,911%
Warta	25,07	23,68	-5,544%
średnia ważona stopa zwrotu		-2,930%	
minimalna wymagana stopa zwrotu		-6,930%	

Źródło: komunikat Komisji Nadzoru Finansowego.

Jak wynika z powyższej tabeli, żaden z funduszy nie zyskał nic dla swoich członków; przeciwnie, wszystkie za okres trzech lat wykazały ujemne stopy zwrotu, a to oznacza, iż wielkość środków zgromadzonych na koncie członków funduszu realnie się zmniejszyła. Nie należy również zapominać o inflacji, która w powyższych wyliczeniach nie jest w żaden sposób uwzględniana, ani o tym, iż okres obliczania stopy zwrotu obejmował nie tylko czas powszechnie uznawany za kryzysowy.

### 3. PERSPEKTYWY ZMIAN

Poniesione przez fundusze emerytalne straty – zarówno te w aktywach (zmniejszenie wartości), jak i te w postaci ujemnych wyników finansowych – można rozpatrywać w trojaki sposób:

- od strony samego funduszu,
- od strony członka funduszu,
- od strony towarzystwa zarządzającego funduszem.

Dla funduszu cała sytuacja kryzysowa oznacza zmniejszenie wartości jego aktywów, a co za tym idzie – zmniejszenie wartości jednostki rozrachunkowej i wykazanie ujemnej stopy zwrotu. Fundusz nadal posiada swoje aktywa, lecz są one mniej warte, co wynika z ogólnego spadku cen na rynku, a nie z faktu utraty aktywów. Dlatego fundusz właściwie nie ponosi żadnych konsekwencji; może ewentualnie utracić zaufanie swoich członków, co może skutkować ich odejściem, ale ponieważ wszystkie fundusze odnotowały wysokie straty, wszystkie są mniej więcej w tej samej sytuacji i członkowie nie mają dokąd odejść. Po prostu brak alternatywy dla funduszy emerytalnych.

Dla uczestnika funduszu spadek wartości jednostki rozrachunkowej oznacza zmniejszenie stanu jego konta<sup>12</sup>, ale również w jego przypadku nie wiąże się z całkowitą utratą kapitału. Jeśli wartość jednostki rozrachunkowej powróci do dawnego poziomu, to kapitał członka również powróci do dawnej wartości. Problem pojawia się jednak, jeśli uczestnik osiągnie wiek uprawniający go do pobierania świadczeń w momencie takiego spadku. Ponieważ jego świadczenie emerytalne jest wprost zależne od wysokości stanu jego konta, to osoby przechodzące na emeryturę w czasie kryzysu mają świadczenie pomniejszone całkowicie nie ze swojej winy. Ten, kto trafi na czas hossy, ma wysokie świadczenie; ten, kto trafi na bessę – ma niskie. Oznacza to rodzaj loterii niezależnej od działań funduszu emerytalnego. Konstruując reformę, ustawodawca najwyraźniej zapomniał o możliwości wystąpienia sytuacji kryzysowych.

Czy tej sytuacji – kryzysowi – można zapobiec? Nie, ale można się przed nią zabezpieczyć. Lekarstwem, przewidzianym przez ustawodawcę, choć nigdy nie wprowadzonym<sup>13</sup>, które pozwala się zabezpieczyć przed takimi wahaniami rynku, jest tzw. rozszczepialność funduszy. Polega to na tym, iż każdy fundusz może przynajmniej teoretycznie ulec podziałowi na fundusz A i fundusz B. Jeden z tych funduszy byłby przeznaczony dla osób mających kilka lat do emerytury, a drugi dla osób młodszych. Fundusz dla osób starszych cechowałby się bezpieczną polityką inwestycyjną, w maksymalnym stopniu pozbawioną ryzyka. Fundusz dla osób młodszych prowadziłby politykę inwestycyjną nastawioną na większe zyski, ale obciążoną większym ryzykiem. Problem tkwi w tym, że mechanizm nie został wcielony w życie, w związku z czym żaden z funduszy nie miał możliwości zmniejszenia skutków kryzysu dla swoich członków.

Na szczęście dla członków funduszy emerytalnych projekt obowiązkowego powołania takich funduszy przygotowywany jest przez Ministerstwo Pracy<sup>14</sup>. Zgodnie z założeniami tego projektu, każde Powszechne Towarzystwo Emerytalne miałoby obowiązek powołania funduszu bezpiecznego, który charakteryzowałby się inwestowaniem w papiery wartościowe o minimalnym stopniu ryzyka. Takie fundusze mogłyby być wydzielone z już istniejących lub powołane jako nowe – jako pewnego rodzaju subfundusze do już istniejących. Jeżeli projekt zostałby uchwalony, powstanie takich funduszy miałyby nastąpić do końca 2010 r. W założeniach projektu przynależność do takiego funduszu byłaby obowiązkowa na pięć lat przed emeryturą. Fundusz ten miałby jeszcze jedną cechę charakterystyczną – gwarantowaną stopę zwrotu na poziomie inflacji z roku poprzedniego. Jeżeli ten projekt

<sup>12</sup> Kapitał zgromadzony przez członka funduszu to ilość jednostek rozrachunkowych zapisanych na jego koncie pomnożona przez wartość jednostki rozrachunkowej.

<sup>13</sup> W pierwotnej wersji legislacji rozszczepialność funduszy była przewidziana od 1 I 2005 r., później jednak znikła z zapisów ustawowych.

<sup>14</sup> *MPIPS: Prawdziwa rewolucja w OFE*, AFP, [www.interia.pl](http://www.interia.pl) (4 IX 2009).

zostanie zrealizowany, będzie stanowił dobrą ochronę minimalizującą skutki wahań na rynku finansowym, z jakimi mamy obecnie do czynienia.

Izba Gospodarcza Towarzystw Emerytalnych (IGTE)<sup>15</sup>, opiniując ten projekt, zaproponowała, by pójść krok dalej i utworzyć w miejsce jednego obecnie istniejącego funduszu trzech rodzajów funduszy. Dla młodych ludzi byłyby to fundusze dynamiczne, dla osób w średnim wieku – fundusze stabilnego wzrostu, a dla najstarszych będących niedługo przed emeryturą – bezpieczne<sup>16</sup>.

Niezależnie od tego, który projekt zostanie zrealizowany, będzie to znaczący postęp, gdyż dziś nie ma właściwie żadnych mechanizmów ochronnych dla członków funduszy emerytalnych osiagających wiek uprawniający do świadczeń emerytalnych w czasie kryzysu.

#### 4. PODSUMOWANIE

Reforma systemu emerytalnego przeprowadzona z końcem lat dziewięćdziesiątych była niewątpliwie konieczna, gdyż istniejący wówczas system był skrajnie niewydolny. Ustawodawca, konstruując podwaliny nowego systemu, a w szczególności Otwartych Funduszy Emerytalnych, nie wziął pod uwagę możliwości wystąpienia ogólnoswiatowego kryzysu. Nie wprowadzono żadnych mechanizmów zabezpieczających przed takimi zjawiskami. Nie przewidziano również sytuacji, w której wszystkie fundusze notują straty, a mimo to nie spotyka się to z reakcją organu nadzoru. Nie wszystko da się przewidzieć i nie przed wszystkim można się zabezpieczyć, jednakże – jak wskazano wyżej – istniała i nadal istnieje możliwość wprowadzenia mechanizmów ochronnych, które pozwoliłyby przynajmniej na złagodzenie skutków kryzysu dla osób, którym wypadło przechodzić na emeryturę w niekorzystnym dla siebie okresie.

#### LITERATURA

- [1] Bojemski, S., *Uczestnicy nie mogą tracić*, „Rzeczpospolita” 23–26 XII 2000
- [2] *MPIPS: Prawdziwa rewolucja w OFE*, AFP, [www.interia.pl](http://www.interia.pl) (4 IX 2009)
- [3] Rozporządzenia Rady Ministrów z 12 maja 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad ustalania stopy zwrotu i średniej ważonej stopy zwrotu wszystkich otwartych funduszy emerytalnych, DzU z 1998 r. nr 63, poz. 404
- [4] Ustawa o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych z 28 sierpnia 1997 r. (DzU nr 139, poz. 934 ze zm.)
- [5] [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)
- [6] [www.igte.com.pl](http://www.igte.com.pl)

#### MECHANISMS PROTECTING PENSIONS IN OPEN PENSION FUNDS – PRESENT CONDITION AND PROSPECTS OF CHANGES

This paper is about motions protecting resources gather in Open Pension Funds. Author indicates existing motions and possibilities of changes that would raise the security level in times of crisis.

<sup>15</sup> IGTE jest organizacją zrzeszającą większość Powszechnych Towarzystw Emerytalnych i występującą wobec ustawodawcy w charakterze ich przedstawiciela.

<sup>16</sup> [www.igte.com.pl](http://www.igte.com.pl).

**Janusz KOŁODZIEJSKI<sup>1</sup>**

## **PERSPEKTYWY ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W OPINII PRACOWNIKÓW**

Artykuł zawiera wyniki badań, które przeprowadzono metodą reprezentacyjną na dwustuosobowej próbie w wybranych małych firmach działających na terenie Częstochowy i powiatu częstochowskiego. Materiały zbierano przy pomocy ankiety zbudowanej jedynie z pytań zamkniętych. Poruszano problemy dotyczące wieku i wykształcenia badanych, a także kwalifikacji i możliwości ich podwyższania. Interesujące są wyniki dotyczące zgodności wyuczonego zawodu z zatrudnieniem. Badani pracownicy (w wieku do 30 lat) wypowiadają się także na temat pracy jako wartości oraz zjawisk patologicznych. Zauważa się swoisty konformizm badanych, który jest zjawiskiem nie opanowanym i w efekcie niebezpiecznym tak dla nich, jak i firm. Jednocześnie inny fragment badań potwierdza, że młodzi pracownicy mają odpowiedni stosunek do pracy, są kreatywni i chcą ponosić odpowiedzialność. Te fakty nie przekonują jednak kierownictwa wielu firm.

### **1. WPROWADZENIE**

W latach dziewięćdziesiątych gospodarka polska i sektor małych i średnich przedsiębiorstw w jej obrębie rozwijały się dynamicznie. Podczas restrukturyzacji zakładów państwowych zwolniono z pracy wielu ludzi, którzy znaleźli się w sytuacji, kiedy dalsza egzystencja ich rodzin zależała od tego, czy znajdą pomysł na pracę i zarabianie pieniędzy. Wiele osób założyło małe, najczęściej rodzinne firmy o niewielkim kapitale założycielskim, bardzo często wykorzystując tzw. odprawy, czyli pieniądze wypłacane przez zakłady zwalnianym pracownikom, które stały się kapitałem założycielskim wielu firm.

Udział tego sektora i jego wpływ na gospodarkę kraju cały czas rośnie, co stanowi dobrą prognozę na przyszłość. Rząd, mając na celu rozwój MŚP, przyjął projekt ustawy „Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej”, w którym określił politykę wobec sektora MŚP<sup>2</sup>. Polityka ta ma być realizowana przy pomocy instrumentów prawnych, finansowych, organizacyjnych i informacyjno-szkoleniowych. Projekt nakłada na organy administracji publicznej obowiązek tworzenia korzystnych warunków dla funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorców.

Rozwój sektora MŚP wymaga większej aktywności instytucji, które mogą przyczynić się do poprawy warunków funkcjonowania tych firm. Lata 90. charakteryzowały się procesami konsolidacji, zrzeszania małych i średnich przedsiębiorstw. Działania te miały na celu poprawę skuteczności działań poprzez utworzenie reprezentacji zdolnej do rozmów z władzami na tematy dotyczące przedsiębiorców. Rozbudowa Krajowego Systemu Usług dla MŚP i poszerzanie zakresu współpracy i wymiany doświadczeń pomiędzy ośrodkami potwierdzają potrzebę integracji otoczenia biznesu.

---

<sup>1</sup> Dr Janusz Kołodziejcki, Katedra Socjologii i Psychologii Zarządzania, Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska.

<sup>2</sup> Wg dokumentu rządowego przyjętego przez Radę Ministrów 11 maja 1999 r.

Celem tego opracowania jest rekonstrukcja miejsca i pozycji młodego pracownika w firmach małych. Nie jest oczywiście możliwe przeanalizowanie całego obszaru badań, stąd też jest to próba empirycznego pokazania, jak faktycznie realizują się naturalne i instytucjonalne oddziaływania na młodego pracownika, poprzez wybrane zagadnienia.

## 2. CECHY SPOŁECZNO-DEMOGRAFICZNE BADANYCH

Badaniami objęto pracowników wybranych małych przedsiębiorstw w wieku do lat 30. Firmy te działają na terenie Częstochowy; w kilku zaledwie przypadkach zlokalizowane są w niewielkiej odległości od miasta. Interesowali nas młodzi pracownicy pracujący na tzw. stanowiskach bezpośrednio produkcyjnych bądź też zajmujący stanowiska urzędnicze. Charakterystykę badanej grupy osób ograniczymy do przedstawienia struktury wieku, wykształcenia, stażu pracy i zarobków.

Tabela 1. Wiek respondentów

Lp.	Wiek w latach	N	%
1.	Do lat 20	64	32
2.	21-25 lat	87	43,5
3.	26 - 30 lat	49	24,5
<b>Razem</b>		<b>200</b>	<b>100</b>

Źródło: opracowanie własne.

Młodzi pracownicy w wieku powyżej 20 lat stanowią prawie 70% badanej grupy osób. Można więc przypuszczać, że ci pracownicy posiadają pewien zasób doświadczeń i obserwacji w działalności swoich firm. Jednocześnie są to pracownicy, którzy mają w jakiś sposób określone plany życiowe i potrzeby, a ich system wartości i osobowość są już w znacznym stopniu ukształtowane. Młodzież to także grupa ludzi, która wnosi do pracy nowe jakości związane z posiadanym wykształceniem i kwalifikacjami nabytymi w trakcie nauki.

Tabela 2. Wykształcenie badanych

Lp.	Wykształcenie	N	%
1.	Podstawowe	31	15,5
2.	Średnie	22	11
3.	Niepełne wyższe (licencjat)	111	55,5
4.	Wyższe	67	33,5
<b>Razem</b>		<b>200</b>	<b>100</b>

Źródło: badania własne

Dane na temat wykształcenia wyraźnie pokazują, że wśród młodych ciągle rośnie ranga wykształcenia wyższego i potrzeba stałego doksztalcenia, i że jest to wartość realizowana, a nie tylko preferowana. Procentowo przeważają pracownicy posiadający co najmniej trzyletni staż pracy, przy czym odsetek osób aktualnie związanych z danym zakładem w przedziale czasowym co najmniej trzech lat jest jeszcze większy. Pracownicy z przynajmniej trzyletnim stażem pracy stanowią przeszło 70% badanych, w tym pracownicy o 3–5 latach pracy – 36%. Informacje te potwierdzają wyrażone wcześniej przypuszczenie, że przy takiej strukturze wieku i stażu pracy badani mogą być dobrymi informatorami w naszych badaniach.

Pod względem miejsca zamieszkania wyróżnione zostały dwie grupy – mieszkający w Częstochowie i poza Częstochową – które nie różniły się istotnie pod względem liczebności.

Prosiłiśmy także ankietowanych o określenie wysokości średnich zarobków miesięcznych, korzystając jedynie z informacji samych badanych jako jedyne dostępne źródła.

Tabela 3. Średni zarobek miesięczny wg informacji pracowników

Lp.	Wysokość średniego zarobku w zł	N	%
1	Do 1000	16	8
2	1000–1500	64	32
3	1500–2000	85	42,5
4	2000–2500	11	5,5
5	2500–3000	7	3,5
6	Ponad 3000	4	2
7	Brak odpowiedzi	13	6,5
<b>Razem</b>		<b>200</b>	<b>100</b>

Źródło: opracowanie własne

Niezależnie od panujących w różnych środowiskach tendencji do zawyżania bądź zaniżania swoich zarobków, otrzymane informacje są niezbędne dla charakterystyki badanych, pozwalają bowiem przynajmniej ogólnie określić sytuację płacową w grupie ankietowanych. 42,5% badanych określiła swoje średnie miesięczne zarobki w firmie w przedziale 1500–2000 złotych. Prawie co trzeci pracownik z badanej grupy osób zarabia w swojej firmie od 1000 do 1500 złotych.

Te informacje wyczerpują krótką charakterystykę badanych, choć nie wyczerpują listy wszystkich ważnych informacji.

### 3. ANALIZA I WYNIKI BADAŃ

#### 3.1. Który z wymienionych czynników jest dla Ciebie najbardziej motywujący?

Pracownicy podejmując pracę w zakładach kierują się własnymi potrzebami, oczekiwaniami i aspiracjami, pragnąc podnosić swoją atrakcyjność. Dla wielu pracowników powszechną siłą motywacyjną jest pieniądz, który gwarantuje utrzymanie na wysokim poziomie i daje możliwość samorealizacji. Każdy pracownik powinien wiedzieć i dobrze rozumieć, co powinno być zrobione i dlaczego jest to ważne, a jego przełożeni winni podtrzymywać i podnosić poczucie wartości pracowników, zachęcać do zaangażowania, motywować poprzez wynagradzanie, awans, dać możliwość wyboru satysfakcjonującej go nagrody. Na temat czynników motywacji zawartych w ankiecie respondenci wypowiedzieli się następująco:

- wysokie wynagrodzenie – 40%,
- spodziewany awans – 20%,
- możliwość samorealizacji – 40%,
- wykonywanie ciekawych i różnorodnych zajęć – 0%.

Dla większości ankietowanych pracowników główną siłą motywacyjną jest pieniądz i samorealizacja; większość podchodzi do pracy tradycyjnie, uważając, że praca jest czymś koniecznym, a dochód pieniężny jest ważniejszy od charakteru samej pracy. Ta grupa ludzi będzie gotowa wykonywać każdą pracę pod warunkiem, iż będą odpowiednio opłacani.

Chociaż rola pieniądza jako czynnika motywacyjnego nie podlega dyskusji, zwolennicy podejścia tradycyjnego ujmują rolę wynagrodzenia pieniężnego bardzo wąsko i nie dostrzegają innych czynników motywacyjnych.

### **3.2. Czym jest dla Ciebie obecna praca?**

Praca jako kategoria społeczna obejmująca umiejętności pracy, sposoby jej organizowania, narzędzia, urządzenia techniczne, a także wyprodukowanie dobra stanowi element kultury danego społeczeństwa. Zachowania ludzi w pracy podlegają stałym ocenom odwołującym się do norm technicznych, ekonomicznych, a także moralnych. Wyobrażenia o tym, co dobre, a co złe w postępowaniu ludzi w toku wykonywania pracy, składają się na moralność pracy. Jej elementami są oceny, normy, wzory postępowania i ideały osobowe regulujące zachowanie się jednostek. Podstawą moralności pracy nie są przepisy i regulaminy, lecz poczucie moralne wspólne ludziom danej kultury, pozwalające oceniać zachowania w takich kategoriach, jak sprawiedliwość, godność osobista, prawo do szczęścia, do pomocy itp. Faworyzowanie niektórych pracowników, stawianie nadmiernych wymagań, tolerowanie istniejących klik, pochopność podejmowania decyzji bez zasięgnięcia opinii współpracowników może stać się źródłem stresu i niezadowolenia z pracy, czego doświadczyło 30% ankietowanych w obecnej pracy. Właściwe podejście i ocena pracownika służy zarówno organizacji, jak i jej członkom. Rosnące zadowolenie i satysfakcję z wykonywanej pracy lub spełnienie marzeń o pracy zdradza 33,3% ankietowanych, natomiast dla 36,7% z nich obecna praca jest jednym z kroków w karierze.

### **3.3. Co często słyszysz od swojego przełożonego?**

Oceny pracowników są instrumentem kształtowania zespołu, na którym opierają się wszystkie poczynania w stosunku do pracowników. Prawidłowa ocena zaspokaja jedną z najważniejszych potrzeb pracownika, a mianowicie potrzebę uznania, czyli właściwego oceniania jego wysiłku i działalności. Pod wpływem zmian politycznych i gospodarczych wraz z przeobrażeniem gospodarki planowej, centralnie sterowanej, w gospodarkę rynkową pojawił się stan bezrobocia, co wykorzystują pracodawcy, dyktując warunki zatrudnienia ku niezadowoleniu pracowników, którzy często boją się dochodzić swoich praw, by nie utracić pracy. Ciągłe zmieniająca się sytuacja polityczno-gospodarcza stawia przed społeczeństwem nowe zadania; przystosowanie się ludzi do zmian nie jest łatwe. Pracownicy w obawie przed utratą pracy podporządkowują się deklaratywnie zasadzie ustalonej przez innych; mimo że budzi to ich oburzenie – ulegają. W sytuacji bezrobocia nastąpił gwałtowny skok siły nacisku i dominacji pracodawcy, co potwierdza ocena respondentów:

- że jesteś niezbędny i niezastąpiony w swojej pracy, słyszało 13,3%,
- że musisz ciężko pracować, bo na Twoje miejsce jest kilku chętnych – 26,7%,
- że jesteś nieudolny i nie znasz się na swojej pracy – 3,3%,
- nic – 56,7%.

Z ogólnego podsumowania wynika, że większość przełożonych nie stosuje żadnej oceny wobec pracownika.

### **4. Co sprawia, że czujesz się dobrze w swojej pracy?**

Zadowolenie z pracy jest wykładnikiem i jednocześnie wyznacznikiem określonych postaw wobec pracy, zawodu i organizacji, prowadzi do lepszego wykonania zadań, zwiększenia produkcji, a tym samym zysku organizacji oraz satysfakcji. Wpływa na nie dobra współpraca, pewność zatrudnienia, możliwość swobody działania czy różnorodność zadań



wykonywanych przez pracowników. Duży wpływ ma przełożony, znający ludzi w zespole i uwzględniający zespół jako całość – jego rodzaj, wielkość, układ wzajemnych relacji jego członków, ich postawy, zdolności i umiejętności. Pozwalając pracownikom w pewnym zakresie rutynowych spraw na samokierowanie i samokontrolę, tworzy środowisko, w którym każdy może wnieść wkład w granicach swoich możliwości. Według respondentów na dobre samopoczucie w pracy wpływają następująco poszczególne czynniki:

- styl zarządzania przełożonych – 13,3%,
- pewność zatrudnienia – 30%,
- duża swoboda działania – 23,3%,
- różnorodność wykonywanych zadań – 6,7%,
- współpracownicy – 26,7%.

Jak widać największa grupa ankietowanych wymienia współpracowników jako czynnik swojego zadowolenia i czuje się bezpieczna mogąc liczyć na pomoc i oparcie swoich współpracowników. Kolejnym czynnikiem jest stabilność zatrudnienia oraz swoboda działania.

### **3.5. Jak określiłbyś stosunki międzyludzkie panujące w Twojej firmie?**

Najważniejsze w zakładach pracy jest nawiązanie zdrowych stosunków, stworzenie rodzinnej atmosfery i poczucia wspólnoty wśród pracowników, menedżerów i akcjonariuszy. Podstawowe znaczenie ma dla większości osób zespół najbliższych współpracowników. Dobra atmosfera, wzajemne zaufanie i chęć harmonijnej współpracy powodują powstanie uczucia zadowolenia z przynależności do zespołu. Ankietowani pracownicy firm częstochowskich ocenili poziom zadowolenia w następujący sposób:

- znakomite – 6,7%,
- dobre – 60%,
- przeciętne – 30%,
- niewłaściwe – 3,3%,
- inne (jakie?) – nie podano.

Kierownictwo winno traktować swoich podwładnych jak kolegów i pomocników, a nie jedynie jak narzędzie do osiągnięcia zysku. 60% ankietowanych potwierdza wysokie morale i wysoki poziom zadowolenia pracowników. Można go osiągnąć poprzez stosowanie określonych technik zarządzania, których wspólną cechą jest okazywanie życzliwego zainteresowania sprawami podwładnych. Ujmując rzecz w największym skrócie, można stwierdzić, że kierunek „stosunków międzyludzkich” „odkrył” pracownika jako istotę społeczną.

### **3.6. Którą z cech swoich współpracowników cenisz najbardziej?**

W wyniku realizacji określonych ról i pozycji zawodowych między pracownikami powstają swoiste więzi społeczne, tj. związki i zależności wyrażające się w przyjmowaniu wspólnych dążeń i zainteresowań. Łączą ich wspólne więzi rzeczowe występujące na tle zależności służbowych i podziału pracy oraz więzi osobiste wyrażające się we wzajemnej znajomości, sympatii, koleżeństwie, nawiązywaniu kontaktu z innymi pracownikami, które dają pracownikowi oparcie i świadomość, że w niepewnych sytuacjach może liczyć na kolegów, znaleźć u nich pomoc. Silne wzajemne więzi pozwalają uniknąć podziału na rywalizujące ze sobą podgrupy.

Wybór respondentów jest następujący:

- koleżeństwo – 13,3%,
- lojalność – 23,3%,

- chęć udzielenia pomocy – 16,7%,
- opanowanie i spokój – 20%,
- żadnej z wymienionych – 26,7%,
- inne – 0%.

Zdecydowana większość ankietowanych jest zadowolona ze stosunków interpersonalnych panujących w pracy.

### **3.7. Którą z cech cenisz najbardziej u swojego przełożonego?**

Przełożony powinien potrafić wyrazić i wzbudzić entuzjazm dla wspólnej wizji i celów, podejmować się przewodzenia, kierować pracą innych, a głównie podwładnych, udzielając im rad i wskazówek, ale zarazem nie zwalniając ich z odpowiedzialności za wyniki, służyć przykładem możliwie w każdej sytuacji. Kierownik pretendujący do roli przywódcy musi zatem być mistrzem w ustalaniu opartych na wzajemnym zaufaniu stosunków z podwładnymi. Przełożony musi być wprawdzie twardy, ale nie może to oznaczać oziębłości i niewyrazistości zabijającej duszę zespołu. Należy jednak wiedzieć, że ujawnienie się poszczególnych cech stanowi zawsze wypadkową różnych czynników działających w zakładzie pracy i poza nim. Ankietowani cechy swojego przełożonego przedstawili następująco:

- zdolność kierowania ludźmi – 16,7%,
- pewność siebie – 16,7%,
- umiejętność podejmowania decyzji – 13,3%,
- łatwość komunikowania się – 16,7%,
- wewnętrzny spokój i opanowanie – 13,3%
- żadnej – 23,3%,
- inne (jakie) – 0%.

Ankietowani oczekują przełożonego, który potrafi pogodzić zdecydowany styl kierowania z tzw. ludzkim podejściem – zaopiekować się podwładnymi, którzy będą tego potrzebować, ale zarazem zachować stanowczość, rzeczowość, umiejętność podejmowania szybkiej decyzji, wewnętrzny spokój i opanowanie.

### **3.8. Który styl kierowania odpowiada Ci najbardziej?**

Badania zależności między człowiekiem, pracą a stylem kierowania wykazały, że autokratyczny styl kierowania jest najbardziej skuteczny z punktu widzenia wykonania zadań pracy, ale za cenę konsekwencji w sferze zdrowia psychicznego, takich jak niezadowolenie z pracy, frustracja, wrogość i agresja. Styl demokratyczny zapewnia niższą efektywność pracy w porównaniu ze stylem autokratycznym, ale za to stwarza poczucie więzi między członkami grupy, jest źródłem zadowolenia z pracy i wyzwala inicjatywę działania. W stylu demokratycznym wydajność pracy jest wynikiem koordynacji działania grupy i inicjatywy grupy wykazywanej przez poszczególnych jej członków, natomiast w stylu autokratycznym wynikiem stałej kontroli i kompetencji kierownika. W związku z tym grupy kierowane autokratycznie przegrywają z grupami kierowanymi demokratycznie, co potwierdzają ankietowani:

- styl autokratyczny wybiera 6,7%,
- styl demokratyczny – 70%,
- styl nieingerujący – 23,3%.

Najbardziej ceniony jest styl demokratyczny, na drugim miejscu uplasował się styl nieingerujący, w którym szef daje dużą swobodę pracownikom, najniżej oceniony został styl autokratyczny.

### 3.9. Czego spodziewałeś się podejmując pracę?

Pracownicy pragnący podnosić swoje kwalifikacje na różnego rodzaju kursach często traktują uczestnictwo w szkoleniach jako inwestycję, która ma się jak najszybciej zwrócić poprzez ciekawą posadę lub awans. Przy wyborze interesujących tematów szkoleń ujawniają się skłonności do preferowania takich kursów, które szybko pomogą lepiej zarabiać. Pracownicy zainteresowani są maksymalizacją zarobków, dążąc do kolejnego składnika wynagrodzenia, jakim jest premia. Każdy z pracowników potrzebuje potwierdzenia swojej wartości i zapotrzebowania społecznego na jego działalność, oczekuje nagrody, pochwały i uznania. Nagroda jako efekt wydajnej pracy stanowi rekompensatę włożonego wysiłku, potęguje satysfakcję płynącą z poczucia dobrze spełnionego obowiązku, wywołuje zadowolenie. Jest zatem również czynnikiem kształtującym atmosferę załogi. W każdym przypadku i w każdej formie nagroda, uznanie czy pochwała są bodźcami dla beneficjenta, często także oddziałują pozytywnie na otoczenie, grupę. Oczywiście można mówić o bodźcowym działaniu nagrody, uznania czy pochwały tylko wtedy, kiedy w odczuciu nagradzanego i jego otoczenia przyznanie nagrody czy okazanie uznania jest oceniane jako zasłużone i sprawiedliwe. Jeśli więc nagrody przyznawane są jawnie, stanowią zarazem drogowskaz dla pozostałych członków załogi. Ankietowani podejmując pracę spodziewali się:

- dalszego podnoszenia kwalifikacji – 40%,
- wysokich premii za osiągnięcia – 23,3%,
- sukcesów w pracy i uznania – 20%,
- niczego – 16,7%,
- innych – 0%.

Często sposób postrzegania kariery przez pracownika to kolejne sukcesy, uznania i awanse na coraz wyższe stanowiska. Nie zawsze taka droga jest dla pracownika najlepsza.

## 4. WYNIKI WYWIADU Z WŁAŚCICIELAMI-MENEDŻERAMI FIRM

Szkolenia i podnoszenie kwalifikacji w małych firmach, które w większości są firmami rodzinnymi, objęły 65% respondentów w ciągu roku.

Funkcjonujące ubogie instrumenty motywacji mają w większości charakter materialny (70% przedsiębiorstw jako najczęstszą formę motywacji wymienia premie i prowizje, na dalszym miejscu plasując szkolenia, atmosferę w pracy, okazyjne prezenty), większość pracowników otrzymuje wynagrodzenia poniżej średniej krajowej. Pracownicy nie wiedzą przeważnie, ile pieniędzy przeznaczonych jest na szkolenia, dlatego trudno jest im postrzeżyć je jako inwestycję właściciela w ich potencjał.

W badanych przedsiębiorstwach nie zaobserwowano wielu metod profesjonalnej rekrutacji i selekcji, a jedynie ponad 20% firm zadeklarowało posiadanie rejestru i baz danych o potencjalnych kandydatach. Prawie połowa firm korzysta przy poszukiwaniu pracowników z ogłoszeń w prasie, a drugie tyle szuka ich wśród najbliższego otoczenia (rodzina, znajomi). Przy selekcji pracowników dominuje wywiad przeprowadzany przez właściciela lub osobę przez niego wyznaczoną (85%).

Większość firm (ponad 70%) nie posiada planów dotyczących rozwoju swoich pracowników, a tylko nieliczne (ok. 10%) deklarują dbałość o pracownika pod kątem jego ewentu-

alnej kariery. Poważnym problemem są także braki ustalonego zakresu czynności pracowników, co przy powiększaniu zakresu obowiązków oznacza częstą pracę po godzinach za tę samą stawkę. Prawie we wszystkich firmach dominuje komunikacja ustna i jest to najpopularniejsza forma przekazywania zadań i rozwiązywania ewentualnych problemów. Tylko 20% firm praktykuje przekazywanie informacji także na piśmie. Tylko 30% przedsiębiorców miało czas na nieformalne rozmowy z pracownikami.

Taki obraz wykorzystania i rozwoju kapitału intelektualnego świadczy o unikaniu przez właścicieli wyzwań związanych z zarządzaniem kapitałem intelektualnym. Może to świadczyć o braku myślenia i działania perspektywicznego, który nie pozwala dostrzec właścicielom korzyści długookresowych płynących z wykorzystania tego kapitału. Nie sposób więc mówić o jakiejś strategii, a jedynie o wypadkowej pomysłów i rozwiązań właściciela wyrażonej w krótkookresowym „łapaniu” okazji rynkowych.

Większość badanych przedsiębiorstw nie tworzy sprzyjających warunków dla osobistego rozwoju swoich pracowników, znacznie ograniczając koszty inwestowania w potencjał ludzki. Najczęściej możliwości osobistego i zawodowego rozwoju są wyłącznie sprawą pracownika, którego korzyści ograniczają się do faktu posiadania pracy. Nieczęsto strategia personalna przedsiębiorstwa jest formalnie zapisana, a więc planowanie zatrudnienia jest sytuacyjne i obwarowane ograniczeniami natury prawnej i finansowej. Niewielki jest także zestaw dokumentów dotyczących zarządzania zasobami ludzkimi, a narzędzia rekrutacji i selekcji są niskiej jakości. Właściciele rzadko kontaktują się z firmami doradztwa personalnego, głównie ze względu na koszty. Ze uwagi na specyfikę działalności małej firmy decyzje o zatrudnieniu przeważnie podejmuje sam właściciel, nie konsultując ich z pracownikami. Powszechna jest trudność w ustalaniu ścieżek kariery pracowników, co niewątpliwie eliminuje możliwość ich awansu.

W badanych firmach nie funkcjonował profesjonalny system ocen pracowników i rzadko sporządzane były karty opisu stanowisk. Za pozytywny należy uznać fakt, że właściciele coraz częściej inwestują w rozwój własnego kapitału intelektualnego, uczestnicząc w specjalistycznych szkoleniach i podejmując studia, najczęściej podyplomowe.

W badanych firmach występuje wysoki stopień centralizacji decyzji kierowniczych, a wszystkie decyzje, w tym personalne, podejmuje właściciel. Ich podstawą jest bardziej intuicja niż merytoryczne przygotowanie. Dominują nieformalne kanały komunikacji, a pracownicy często w obawie przed utratą stanowiska nie wyrażają negatywnych opinii o warunkach pracy.

Badane firmy charakteryzuje niska zdolność organizacyjna do przechowywania, przesyłania i wykorzystywania materiału intelektualnego, a one same są zarządzane nieprofesjonalnie. Style kierowania są przypadkowe, tak jak i kultura organizacyjna, będąca w istocie kręgosłupem zależności społecznych w przedsiębiorstwie. W firmach tych nie rozwija się własnych zdolności innowacyjnych, bo incydentalne są kontakty z ośrodkami badawczymi czy firmami konsultingowymi. Do pozytywnych zjawisk należy natomiast zaliczyć dostrzeganie tradycji i historii, wyposażanie firm w komputery i różne nośniki wiedzy oraz stosowanie przejrzystego systemu komunikacji ustnej. Najbardziej rozwiniętym wymiarem kapitału intelektualnego jest kapitał relacyjny, wykorzystywany przez niedrogie narzędzia marketingowe, i w tym według przedsiębiorców tkwią źródła sukcesu.

## 5. ZAKOŃCZENIE

Druga część badań – wywiady – dowodzi, że w większości małych przedsiębiorstw nie zarządza się świadomie kapitałem intelektualnym, w związku z czym nie jest on wykorzystywany i rozwijany pod kątem kreowania przewagi konkurencyjnej. Pomimo fragmentaryczności badań można jednak zdiagnozować istnienie znacznej luki między obiektywnym a subiektywnym funkcjonowaniem kapitału intelektualnego. Wydaje się, że powyższe problemy są powodowane głównie niskim poziomem wiedzy właścicieli-menedżerów małych przedsiębiorstw na temat współczesnych czynników konkurencyjności. Oni sami podkreślają równie ważne bariery formalne ograniczające funkcjonowanie tych firm, takie jak zatory płatnicze, podatki, koszty pracy czy źródła finansowania. Im więcej zatem wiedzy o takich problemach, tym więcej świadomości wagi aktywów niematerialnych w przedsiębiorstwie.

## LITERATURA

- [1] Bell, D., *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*, New York 1973
- [2] Drucker, P., *Praktyka zarządzania*, Czytelnik, Warszawa 1992
- [3] Edvinsson, L.; Malone, M.S., *Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie*, PWN, Warszawa 2001
- [4] Nosol, C., *Psychologia decyzji kadrowych*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1999
- [5] Price, D.K., *The Scientific Estate*, Cambridge, MA 1965
- [6] Probst, G.; Raub, S.; Romhardt, K., *Zarządzanie wiedzą w organizacji*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002
- [7] Schwab, K., *The Realities of Globalism*, „Newsweek” 1 II 1999
- [8] Young, D., *The Rise of Meritocracy 1870–2033: An Essay on Education and Equality*, Harmondsworth, 1967.

## DEVELOPMENT PROSPECTS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES – EMPLOYEES’ OPINIONS

The article contains the results of a survey carried out on a group of 200 people from the chosen companies which operate in the area of Częstochowa and in its region. The survey had a form of a questionnaire composed of multiple - choice questions. The surveyed employees were asked about their age, education background, qualifications and ways of improving them. The conclusions concerning the compatibility of jobs and employees are very interesting. The questioned employees, at the age of under 30, expressed their ideas regarding work as a value and pathological phenomenon. Some conformist attitudes can be noticed among the surveyed workers and that may become dangerous for themselves as well as for their employers. At the same time the survey proves that young employees are responsible, creative and have the right attitude to working, but it does not convince the management of a lot of companies.

**Marta KOMUDA<sup>1</sup>**  
**Ewa GLIŃSKA<sup>2</sup>**

## **MIEJSCE POLSKICH UCZELNI W WYBRANYCH RANKINGACH ŚWIATOWYCH – UWARUNKOWANIA I PERSPEKTYWY**

W obecnym kształcie polskie szkolnictwo wyższe nie jest w stanie sprostać nasilającej się konkurencji światowej. Uczelnie polskie charakteryzują się małą elastycznością i niskim poziomem innowacyjności. W niniejszym artykule przedstawiono pozycje polskich uczelni w najpopularniejszych światowych rankingach szkół wyższych, a także podjęto próbę określenia uwarunkowań zdiagnozowanej sytuacji. Punktem docelowym opracowania jest wskazanie kierunków zmian, jakie należałoby podjąć w celu poprawy konkurencyjności uczelni w Polsce w relacji do najlepszych uczelni światowych.

### **1. WPROWADZENIE**

Szkolnictwo wyższe w Polsce jest jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się obszarów życia społecznego. W ciągu dwudziestu ostatnich lat przeszło gwałtowne ilościowe oraz instytucjonalne przemiany. Liczba studentów wzrosła czterokrotnie, umożliwiono powstanie niepublicznych szkół wyższych, a także wprowadzono niepubliczne formy kształcenia. Boom edukacyjny jest niewątpliwym sukcesem polskiej transformacji, ale polskie szkolnictwo wyższe, aby w pełni się rozwijać, musi sprostać wyzwaniom związanym z niżem demograficznym, słabym umiędzynarodowieniem, wadliwą strukturą kształcenia, skomplikowaną ścieżką kariery naukowej, tradycyjnym zarządzaniem w publicznych uczelniach oraz brakiem powiązania ze środowiskiem zewnętrznym<sup>3</sup>.

W obecnym kształcie polskie szkolnictwo wyższe nie jest w stanie sprostać nasilającej się konkurencji światowej. Uczelnie polskie charakteryzują się małą elastycznością i niskim poziomem innowacyjności<sup>4</sup>.

Dowodem na to jest praktyczna nieobecność polskich szkół wyższych w znanych światowych rankingach uczelni. Najbardziej prestiżowe rankingi uczelni publikowane są corocznie i cieszą się ogromnym zainteresowaniem wśród różnych grup odbiorców: kandydatów na studia, pracowników ocenianych uczelni, pracodawców czy też organów państwowych finansujących edukację. Klasyfikacje uczelni traktowane są jako ważny element wpływający na jakość procesu dydaktycznego i badawczego. Z roku na rok coraz bardziej oddziałują na instytucje szkolnictwa wyższego. Rolę rankingów doceniono również

<sup>1</sup> Mgr Marta Komuda, Katedra Informatyki i Logistyki, Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka.

<sup>2</sup> Dr Ewa Glińska, Katedra Marketingu i Przedsiębiorczości, Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka.

<sup>3</sup> Założenia do nowelizacji ustawy „Prawo o szkolnictwie wyższym oraz ustawy o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki”, [www.nauka.gov.pl/\\_gAllery/52/76/.../założenia20090615.doc](http://www.nauka.gov.pl/_gAllery/52/76/.../założenia20090615.doc) (XI 2009).

<sup>4</sup> K. Thieme, *Szkolnictwo wyższe. Wyzwania XXI wieku. Polska, Europa, USA*, Difin, Warszawa 2009, s. 10–11.

w realizacji takich działań, jak walka konkurencyjna o potencjalnych studentów, samooce-  
na uczelni, benchmarking czy kształtowanie wizerunku szkoły wyższej<sup>5</sup>.

## 2. POLSKIE UCZELNIE W WYBRANYCH ŚWIATOWYCH RANKINGACH

Jednym z najpopularniejszych światowych rankingów uczelni jest *Academic Ranking of World Universities*, publikowany corocznie przez Institute of Higher Education przy Shanghai Jiao Tong University. Od początku jego istnienia, czyli od 2003 r., wśród 500 najlepszych uczelni świata plasują się tylko dwie polskie uczelnie<sup>6</sup>: Uniwersytet Jagielloński i Uniwersytet Warszawski, plasują się w czwartej setce (miejsca 301–400). Kryteria brane pod uwagę w rankingu przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Kryteria i wagi *Academic Ranking of World Universities*

Kryteria	Wskaźniki	Wagi
Quality of Education	<b>Alumni</b> - liczba noblistów i zdobywców Medalu Fieldsa wśród absolwentów uczelni, którzy otrzymali tytuł licencjata, magistra lub doktora na danej uczelni (kryterium ma różne wartości ze względu na okres przyznania nagrody)	10%
Quality of Faculty	<b>Award</b> – liczba zdobywców Nagrody Nobla i Medalu Fieldsa, nagrodzonych podczas pracy na uczelni (wskaźnik ma różne wartości ze względu na okres przyznania nagrody). Jeśli zdobywca nagrody jest powiązany z więcej niż jedną instytucją, każdej z uczelni przyznawana jest odpowiednia część wartości; jeśli Nagroda Nobla została przyznana więcej niż jednej osobie, wartość jest dzielona w zależności od ilości zdobywców.	20%
	<b>HiCi</b> – najczęściej cytowani pracownicy naukowi (w 21 tematycznych kategoriach)	20%
Research Output	<b>N&amp;S</b> - liczba artykułów opublikowanych w <i>Nature</i> i <i>Science</i> (w ciągu ostatnich 5 lat)	20%
	<b>Pub</b> – liczba artykułów, które znalazły się w wykazie Science Citation Index-expanded i Social Science Citation Index w 2008 (artykuły z Social Science Citation Index liczone są podwójnie)	20%
Per Capita Performance	<b>PCP</b> - wskaźnik uzyskany przez podzielenie wyniku z ww. kryteriów przez liczbę pełnoetatowych pracowników naukowych z danej uczelni	10%

Źródło: strona internetowa *Academic Ranking of World Universities*:  
<http://www.arwu.org/Methodology2009.jsp> (3 I 2010).

Ranking szanghajski tworzony jest w oparciu o kryteria opisujące potencjał i efekty działalności naukowej szkoły wyższej. Faworyzowane są w nim nauki biologiczno-medyczne, fizyka i chemia. W Polsce tymczasem dominują nauki społeczno-humanistyczne.

<sup>5</sup> B. Iwankiewicz-Rak, *Zarządzanie marketingowe szkołą wyższą* [w:] *Marketing szkół wyższych*, red. G. Nowaczyk, M. Kolasiński, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2004.

<sup>6</sup> Wyjątek stanowi rok 2005, kiedy w piątej setce znalazł się również Uniwersytet Wrocławski.

Dodatkowo polskie uczelnie zorientowane są na studenta (dydaktykę), a ich działalność naukowa nie sytuuje się na światowym poziomie.

Innym popularnym rankingiem klasyfikującym uczelnie wyższe na świecie jest ranking *THE-QS World University Rankings*, publikowany przez *The Times Higher Education (THE)* – suplement do magazynu *The Times* – oraz przez organizację Quacquarelli Symonds (QS). Pozycje szkół wyższych w dużym stopniu (40%) zależą od wyników ankiety, w której pracownicy naukowcy odpowiadają na pytania dotyczące różnych uczelni, z wyłączeniem własnej. Pozostałe kryteria rankingu i ich wagi przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Kryteria i ich waga w rankingu *THE-QS World University Rankings*

Kryteria	Wyjaśnienie	Waga
<i>academic peer review</i>	punkty z ankiety, 9386 respondentów w 2009 r. (6354 w 2008)	40%
<i>employer review</i>	punkty z ankiety, 3281 respondentów w 2009 r. (2339 w 2008)	10%
<i>faculty student ratio</i>	stosunek liczby wykładowców do studentów	20%
<i>citations per faculty</i>	liczba cytowań na kierunek, źródło: Web of Science, Scopus i Google Scholar (pięć ostatnich lat)	20%
<i>international faculty</i>	proporcja wykładowców zagranicznych do wykładowców ogółem	5%
<i>international students</i>	proporcja studentów zagranicznych do studentów ogółem	5%

Źródło: <http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/methodology/simple-overview> (3 I 2010).

Najlepsze polskie uczelnie znalazły się na bardzo odległych miejscach w tym rankingu (tabela 3).

Tabela 3. Polskie uczelnie w rankingu *THE-QS World University Rankings* w latach 2006–2009

Rok	Uczelnia	Miejsce w rankingu
2009	Uniwersytet Jagielloński	302
	Uniwersytet Warszawski	349
	Politechnika Warszawska	400–500
	Uniwersytet Łódzki	600+
2008	Uniwersytet Jagielloński	300
	Uniwersytet Warszawski	342
	Politechnika Warszawska	400–500
	Uniwersytet Łódzki	500+
2007	Uniwersytet Jagielloński	331
	Uniwersytet Warszawski	345
	Politechnika Warszawska	371
2006	Uniwersytet Jagielloński	287
	Uniwersytet Warszawski	326
	Politechnika Warszawska	350

Źródło: <http://www.topuniversities.com/world-university-rankings> (3 I 2010).



W rankingu publikowanym przez *The Times* najistotniejsze kryterium stanowi *academic peer review*. Zatem o jego wynikach w największym stopniu decyduje prestiż szkoły wyższej.

Innym znanym rankingiem uczelni jest *Webometrics Ranking of World Universities*, tworzony z inicjatywy Cybermetrics Lab – grupy badawczej funkcjonującej w ramach Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), najważniejszej publicznej instytucji naukowej w Hiszpanii. W metodologii rankingu najważniejszą rolę odgrywa aktywność uczelni w Internecie. Autorzy rankingu podkreślają, iż publikacje elektroniczne przyczyniają się do szybkiej wymiany informacji, a tym samym do wzrostu poziomu badań.

Tabela 4. Kryteria i wagi *Webometrics Ranking of World Universities*

Kryteria	Wagi
<i>Size</i> – liczba stron uzyskanych z 4 źródeł: Google, Yahoo, Live Search, Exalead	20%
<i>(Link) Visibility</i> – całkowita liczba zewnętrznych linków otrzymanych przez stronę, uzyskana z Yahoo Search	50%
<i>Rich files</i> – liczba plików formatu Adobe Acrobat (.pdf), Adobe PostScript (.ps), Microsoft Word (.doc) i Microsoft Powerpoint (.ppt); oceniono znaczenie plików w aktywności akademickiej i publikacyjnej oraz dokonano analizy objętości plików	15%
<i>(Google) Scholar</i> – liczba artykułów, raportów i cytowań przypadająca na każdą dziedzinę	15%

Źródło: strona internetowa *Webometrics Ranking of World Universities*: <http://www.webometrics.info/methodology.html> (3 I 2010).

*Webometrics Ranking of World Universities* publikowany jest co sześć miesięcy. Na 6000 *top universities* 114 uczelni pochodzi z Polski.

Tabela 5. Pozycje najlepszych polskich uczelni w *Webometrics Ranking of World Universities*, wyniki opublikowane w lipcu 2009 r.

Pozycja w rankingu:		Uczelnia
europejskim	światowym	
112	293	Uniwersytet Warszawski
130	326	Uniwersytet Jagielloński
141	343	Politechnika Wrocławska
180	416	Uniwersytet Wrocławski
181	417	Akademia Górniczo-Hutnicza im. S. Staszica w Krakowie
260	588	Politechnika Warszawska

Źródło: strona internetowa *Webometrics Ranking of World Universities*: [http://www.webometrics.info/top500\\_europe.asp](http://www.webometrics.info/top500_europe.asp) (3 I 2010).

Głównym celem *Webometrics Ranking of World Universities* jest promocja publikacji cyfrowych oraz elektronicznego dostępu do publikacji naukowych. Jego twórcy zachęcają instytucje naukowe, aby dbały o swój wizerunek w sieci i uaktualniały informacje o swoich działaniach.

Należałoby zadać pytanie, dlaczego polskie uczelnie występują tak nielicznie i na tak odległych pozycjach w rankingach światowych. Autorki pracy na podstawie przeglądu

literatury i własnych rozważań podjęły próbę wskazania przyczyn i uwarunkowań tak niskich lokat polskich szkół wyższych w światowych klasyfikacjach.

### 3. UWARUNKOWANIA ODLEGŁYCH POZYCJI POLSKICH UCZELNI W ŚWIATOWYCH RANKINGACH

W globalnym systemie szkolnictwa dominującą pozycję zajmują Stany Zjednoczone, a także w coraz większym stopniu kraje azjatyckie. System kształcenia w Europie charakteryzuje się zdecydowanie niższym poziomem konkurencyjności, a sytuacja w Polsce pod tym względem jest gorsza niż w większości krajów Europy. Wskaźniki innowacyjności, liczba patentów i znaczących publikacji plasują polskie uczelnie na ostatnich miejscach w porównaniu do krajów Europy i na bardzo dalekich pozycjach list światowych. Sytuacja ta jest tak poważna, że liczni komentatorzy określają ją nawet mianem „zapaści intelektualnej kraju”<sup>7</sup>.

Model szkolnictwa wyższego w Polsce, podobnie jak w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, nadal cechują rozwiązania systemowe i instytucjonalne typowe dla gospodarki socjalistycznej. Mówi się o tym, że sytuacja w szkolnictwie wyższym jest wynikiem niedokończonej transformacji<sup>8</sup>.

Do słabych stron systemu szkolnictwa w Polsce według raportu Komisji Europejskiej *Edukacja i kształcenie 2010* należą:

- niski odsetek osób z wykształceniem wyższym (Polska – ok. 10%, UE – 20%),
- zbyt niski odsetek osób studiujących nauki ścisłe i nowe technologie (Polska – 20%, UE – 35%),
- relatywnie niskie nakłady budżetowe na edukację (Polska – 5% PKB),
- niski wskaźnik Polaków w wieku 25–64 lata kontynuujących naukę (Polska – 4%, UE – 12%),
- słabo rozwinięte szkolnictwo zawodowe w porównaniu z innymi krajami UE<sup>9</sup>.

Zadanie zmniejszenia tego dystansu stawia przed szkolnictwem wyższym w Polsce szereg wyzwań, między innymi takich jak:

- zapewnienie wysokiej jakości kształcenia,
- zwiększenie współpracy instytucji szkolnictwa wyższego i jednostek sektora badawczo-rozwojowego z sektorem gospodarki, a w szczególności z przemysłem wysokich technologii,
- przezwyciężenie dysproporcji pomiędzy kwalifikacjami osób z wyższym wykształceniem a potrzebami rynku pracy;
- zwiększenie interdyscyplinarności i transdyscyplinarności szkół wyższych,
- wzrost dialogu uczelni ze wszystkimi zainteresowanymi stronami poprzez intensyfikację działań informacyjno-promocyjnych dotyczących aktywności naukowej danej placówki,
- zniesienie barier uniemożliwiających uczelniom mobilność studentów i kadry akademickiej,
- wzrost współpracy międzynarodowej środowisk akademickich<sup>10</sup>.

<sup>7</sup> K. Thieme, *op. cit.*, s. 10–11.

<sup>8</sup> Tamże, s. 372.

<sup>9</sup> M. Pluta-Olearnik, *Koncepcja Life Long Learning – wyzwania dla kształcenia na poziomie wyższym*, [www.fundacja.edu.pl/organizacja/\\_referaty/33.pdf](http://www.fundacja.edu.pl/organizacja/_referaty/33.pdf) (4 X 2009).

Ten ostatni czynnik jest niezwykle istotny, gdyż niskie umiędzynarodowienie polskiego szkolnictwa wyższego wyklucza praktycznie krajowe uniwersytety z globalnej konkurencji o prestiż, najlepsze kadry i najlepszych studentów, a w konsekwencji – powoduje zamknięcie w środowisku krajowym i ograniczenie wymiany wiedzy ze środowiskiem międzynarodowym. Corocznie zwiększa się odsetek maturzystów polskich podejmujących studia za granicą. Brak możliwości uzyskania przez najbardziej uzdolnionych studentów najwyższej jakości wykształcenia w Polsce w nieodległej perspektywie spowoduje ich wyjazd na studia lub trwałą emigrację do krajów zapewniających taką ofertę. Podobnie sytuacja wygląda ze zdolnymi absolwentami studiów wyższych, którzy planując karierę naukową coraz częściej wybierają studia doktoranckie w krajach Unii Europejskiej, w tym najczęściej w Wielkiej Brytanii czy Niemczech (zjawisko tzw. drenażu mózgów).

#### **4. DZIAŁANIA W KIERUNKU POPRAWY KONKURENCYJNOŚCI POLSKICH UCZELNI**

Cele i działania, których realizacja przyniosłaby zasadniczą poprawę stanu polskiego szkolnictwa wyższego, zaproponowane zostały w dokumencie *Strategia szkolnictwa wyższego 2010–2020. Projekt środowiskowy*<sup>11</sup>.

W opracowaniu dokonano oceny aktualnego stanu polskiego szkolnictwa wyższego; m.in. przyznano uczelniom ocenę niedostateczną, wynikającą z ich pozycji w rankingu szanghajskim. Odległe miejsca w międzynarodowych klasyfikacjach wynikają ze sposobu działania szkolnictwa wyższego w Polsce. Autorzy strategii za przyczyny takiego stanu rzeczy uznają również nadanie w polityce państwa priorytetu upowszechnieniu studiów oraz niskie i ciągle zmniejszane nakłady z budżetu na badania naukowe i prace rozwojowe w całym ostatnim dwudziestoleciu.

W *Strategii* sformułowano cele strategiczne i operacyjne związane z poprawą konkurencyjności szkolnictwa w Polsce. Jeden z nich brzmi: „Poprawa wizerunku polskiego szkolnictwa wyższego w świecie”. Konkretyzacją tego celu jest sześć działań, których realizacja może przyczynić się do poprawy pozycji polskich uczelni w międzynarodowych klasyfikacjach. Działania te obejmują:

- 1) tworzenie warunków sprzyjających działaniom prowadzącym do poprawy pozycji polskich uczelni w rankingach międzynarodowych;
- 2) budowanie rozpoznawalnych poza granicami kraju „marek” i poprawa międzynarodowej pozycji poszczególnych uczelni;
- 3) wprowadzenie nowych typologii uczelni krajowych, umożliwiających klasyfikowanie i ocenę rzeczywistej pozycji konkurencyjnej polskich uczelni na krajowym i międzynarodowym rynku edukacyjnym;
- 4) wspomaganie procesów zmierzających do poprawy jakości funkcjonowania uczelni poprzez wdrożenie krajowego systemu benchmarkingu w szkolnictwie wyższym oraz zaangażowanie polskich uczelni w europejskie i światowe inicjatywy benchmarkingowe;
- 5) organizowanie w Polsce, z inicjatywy ministerstwa oraz innych instytucji i organizacji, znacznie większej niż dotychczas liczby międzynarodowych konferencji, seminariów

<sup>10</sup> K. Thieme, *op. cit.*, s. 36–37; Szczegółowy opis priorytetów programu operacyjnego „Kapitał ludzki” 2007–2013, I VI 2009, s. 112–113.

<sup>11</sup> *Strategia rozwoju szkolnictwa wyższego 2010–2020. Projekt środowiskowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009.

i spotkań roboczych o tematyce związanej z rozwojem szkolnictwa wyższego i badań naukowych;

- 6) wspieranie kandydatów reprezentujących polskie środowisko akademickie i ubiegających się o istotne funkcje w międzynarodowych instytucjach i organizacjach zajmujących się sprawami szkolnictwa wyższego i nauki<sup>12</sup>.

Powyższe działania bezpośrednio dotyczą poprawy pozycji polskich uczelni w rankingach światowych, jednak tak naprawdę dopiero osiągnięcie wszystkich celów *Strategii* związanych z podniesieniem konkurencyjności szkolnictwa wyższego w Polsce może poprawić notowania krajowych uniwersytetów w Europie i świecie.

## 5. ZAKOŃCZENIE

Pozycja uczelni w Europie i w świecie jest w znacznej mierze kształtowana przez ich „historyczne zasługi” i wynikający stąd prestiż oraz przez osiągnięcia naukowe ich pracowników. To właśnie te czynniki decydują w głównej mierze o miejscu w różnego rodzaju międzynarodowych rankingach szkół wyższych. Coraz ważniejsze – zwłaszcza dla studentów i kandydatów na studia – stają się jednak w obecnych czasach wymierne kryteria „europejskości” czy „światowości” uczelni, związane bezpośrednio z międzynarodowym charakterem kształcenia<sup>13</sup>. Są wśród nich m.in.:

- liczba programów studiów w językach obcych,
- liczba programów studiów prowadzonych wspólnie z uczelniami zagranicznymi,
- aktywność w realizacji wielostronnych, międzynarodowych projektów dydaktycznych,
- liczba studentów zagranicznych realizujących pełne programy studiów,
- liczba studentów wyjeżdżających/przyjeżdżających na krótki okres,
- liczba wyjeżdżających/przyjeżdżających wykładowców,
- udział w projektach pilotujących związanych z procesem bolońskim,
- akredytacje przyznane przez renomowane agencje międzynarodowe<sup>14</sup>.

Konkurencyjność to dziś klucz do sukcesu. Dotyczy ona nie tylko gospodarki, ale też nauki i rynku edukacyjnego. Uczelnie rywalizują ze sobą, a wysokie miejsca w rankingu gwarantują im prestiż, zainteresowanie studentów i uznanie pracodawców, którzy zatrudniają absolwentów takich szkół. Rywalizacja między uczelniami w Polsce w chwili obecnej nabiera jeszcze innego znaczenia. Chodzi tutaj o projekt Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego dotyczący wyłaniania najlepszych instytucji naukowych – tzw. uczelni flagowych. Dzięki temu projektowi część polskich uczelni otrzyma niewątpliwą szansę zaistnienia w europejskich i światowych rankingach szkół wyższych.

## LITERATURA

- [1] Kraśniewski, A., *Proces boloński. To już 10 lat*, Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji, Warszawa 2009
- [2] Iwankiewicz-Rak, B., *Zarządzanie marketingowe szkołą wyższą*, [w:] *Marketing szkół wyższych*, red. G. Nowaczyk, M. Kolasiński, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2004

<sup>12</sup> Tamże.

<sup>13</sup> A. Kraśniewski, *Proces boloński. To już 10 lat*, Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji, Warszawa 2009, s. 102.

<sup>14</sup> Tamże, s. 102.

- [3] *Academic Ranking of World Universities*, <http://www.arwu.org/Methodology2009.jsp> (3 I 2010).
- [4] *Top Universities*, <http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/methodology/simple-overview> (3 I 2010).
- [5] *Webometrics Ranking of World Universities*, <http://www.webometrics.info> (3 I 2010).
- [6] [http://www.perspektywy.pl/index.php?option=com\\_content&task=view&id=222&Itemid=265](http://www.perspektywy.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=222&Itemid=265) (9 II 2010)
- [7] Thieme, J.K., *Szkolnictwo wyższe – wyzwania XXI wieku – Polska, Europa, USA*, Difin, Warszawa 2009
- [8] Pluta-Olearnik, M., *Koncepcja Life Long Learning – wyzwania dla kształcenia na poziomie wyższym*, [www.fundacja.edu.pl/organizacja/\\_referaty/33.pdf](http://www.fundacja.edu.pl/organizacja/_referaty/33.pdf) (4 X 2009)
- [9] Szczegółowy opis priorytetów programu operacyjnego „Kapitał ludzki” 2007–2013, 1 VI 2009
- [10] *Strategia rozwoju szkolnictwa wyższego 2010–2020. Projekt środowiskowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009

#### **THE STANDINGS OF POLISH UNIVERSITIES IN SELECTED RANKINGS OF WORLD UNIVERSITIES – CAUSES AND PERSPECTIVES**

The higher education in Poland today is not able to be competitive facing world's universities. Polish universities are characterized by low level of flexibility and low level of innovation. In this paper the standing of polish universities in the most famous world rankings is shown. Authors try to describe the causes and perspectives of low competitiveness of higher education in Poland.

**Jan KOWALIK<sup>1</sup>**

## **WIELOWYMIAROWA ANALIZA PORÓWNAWCZA ZEWNĘTRZNYCH UWARUNKOWAŃ INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ**

Innowacyjność przedsiębiorstw uzależniona jest od szeregu uwarunkowań o charakterze zarówno wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Ogół tych uwarunkowań można podzielić na czynniki o charakterze technicznym, ekonomicznym i społecznym. W pracy dokonano klasyfikacji krajów Unii Europejskiej ze względu na poziom uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw z wykorzystaniem metod taksonomicznych. Jako narzędzie klasyfikacji, ze względu na podobieństwo krajów Wspólnoty pod względem uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw, zastosowano analizę skupień.

### **1. WPROWADZENIE**

Współczesne badania dotyczące zjawisk ekonomicznych w coraz większym zakresie odnoszą się do procesów innowacyjnych, którym ekonomia przyznaje wiodącą rolę w kreowaniu wzrostu gospodarczego, a z punktu widzenia przedsiębiorstw – w ich rozwoju. Innowacyjność uważana jest za istotny czynnik mający wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Przez innowacyjność firm należy rozumieć ich zdolność do tworzenia i wdrażania innowacji oraz rzeczywistą umiejętność przedsiębiorstwa do wprowadzania nowych i zmodernizowanych wyrobów, nowych lub zmienionych procesów technologicznych lub organizacyjno-technicznych. Generowanie i wdrażanie innowacji w postaci nowych produktów, usług, technologii czy metod zarządzania pozwala przedsiębiorstwu na zdobycie lub utrzymanie przewagi konkurencyjnej na rynku, która prowadzi do rozwoju przedsiębiorstwa, a w efekcie do zwiększenia jego konkurencyjności. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw wymaga sprzyjających warunków i przemysłanej stymulacji. W rzeczywistości gospodarczej zdeterminowana jest ona przez szereg czynników, oddziałujących różnokierunkowo i z różną siłą na intensywność podejmowanych przez przedsiębiorstwa działań innowacyjnych.

Uwarunkowania procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie dzieli się najczęściej na uwarunkowania wewnętrzne oraz zewnętrzne. Warunki zewnętrzne odnoszą się do otoczenia, w którym funkcjonują dane podmioty gospodarcze i w znacznym stopniu są uzależnione od ogólnych zasad funkcjonowania gospodarki oraz kreowania odpowiedniej polityki proinnowacyjnej państwa. Natomiast uwarunkowania wewnętrzne działalności innowacyjnej przedsiębiorstw wynikają z ich aktualnej sytuacji finansowej, kadrowej oraz technicznej i są uważane za zmienne zależne od przedsiębiorstwa.

Ze względu na różnorodność oraz złożoność czynników determinujących innowacyjność przedsiębiorstw, jak również dostępność danych statystycznych, niezbędnych do prze-

---

<sup>1</sup> Dr Jan Kowalik, Katedra Ekonometrii i Statystyki, Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska.

przewodzenia badań ilościowych, w artykule skoncentrowano się jedynie na analizie zewnętrznych czynników warunkujących podejmowanie działalności innowacyjnej przez podmioty gospodarcze.

## 2. IDENTYFIKACJA I KLASYFIKACJA UWARUNKOWAŃ PROCESÓW INNOWACYJNYCH

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw jest obwarowana szeregiem uwarunkowań (czynników, determinant)<sup>2</sup>, które mają różne źródło pochodzenia oraz kierunek oddziaływania. Aktywność przedsiębiorstw w zakresie podejmowania przedsięwzięć innowacyjnych zdeterminowana jest przez zewnętrzne i wewnętrzne warunki ich funkcjonowania. Uwarunkowania te są określone przez różne czynniki, oddziałujące różnokierunkowo (stymulująco lub destymulująco) i z różną siłą na intensywność podejmowania przez przedsiębiorstwa strategii innowacyjnych, na wybory określonych typów tych strategii, na sposoby ich realizacji oraz pożądane rezultaty<sup>3</sup>.

Identyfikując i klasyfikując determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw należy uwzględnić wszystkie istotne czynniki występujące na każdym etapie procesu innowacyjnego, czyli:

- kreowanie twórczych idei,
- wdrażanie pomysłów w procesy przedsiębiorstw oraz zarządzanie ich rozwojem,
- absorpcję i adaptację nowych rozwiązań,
- dyfuzję innowacji wewnątrz i na zewnątrz przedsiębiorstwa<sup>4</sup>.

W literaturze przedmiotu można spotkać szereg prób identyfikacji oraz klasyfikacji uwarunkowań procesów innowacyjnych. Aktywność innowacyjną warunkuje wiele czynników, które tworzą nowy kontekst zarządzania innowacjami w przedsiębiorstwach.

Według J. Bogdaniarki uwarunkowania tworzenia innowacji nawiązują do kilku elementów jednocześnie, a mianowicie do nauki i techniki, które są makrootoczeniem oraz do samego przedsiębiorstwa, które tworzy i skutecznie przejmuje innowacje. Czynniki spajającymi pewną zbiorowość przedsiębiorstw posługujących się nową techniką są: dostęp do informacji oraz rozmiar niepewności<sup>5</sup>.

Dokonując przeglądu uwarunkowań procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie, warto przedstawić klasyfikację czynników autorstwa M. Osęki i J. Wypijewskiego. Wymieniają oni następujące uwarunkowania innowacyjności przedsiębiorstw:

- wewnętrzne procesy zachodzące w psychice ludzi, obejmujące predyspozycje motywacyjne i twórczą aktywność,
- klimat społeczno-polityczny,

<sup>2</sup> W pracach poświęconych innowacyjności przedsiębiorstw uzasadnia się możliwość zamiennego stosowania pojęć „uwarunkowania”, „czynniki” i „determinanty”, i tak też zostało przyjęte w niniejszej pracy. Zob. W. Janasz, K. Koziół, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 41.

<sup>3</sup> B. Bojewska, A. Skowronek-Mielczarek, *Uwarunkowania i finansowanie działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Wspólna Europa. Innowacyjność w działalności przedsiębiorstw*, red. H. Brdulak, T. Gołębiowski, Difin, Warszawa 2003, s. 135.

<sup>4</sup> P. Niedzielski, K. Rychlik, *Innowacje i kreatywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006, s. 93.

<sup>5</sup> J. Bogdaniarka, *Innowacje jako czynnik przewagi konkurencyjnej*, [w:] J. Bogdaniarka, M. Haffer, W. Popławski, *Innowacyjność przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2004, s. 59.

- procesy usługowe obejmujące systemy badań naukowych, systemy informacji naukowo-technicznej, ekonomicznej i organizacyjnej oraz systemy kształcenia,
- regulatory typu pozaekonomicznego, obejmujące normy prawne i nakazy administracyjne,
- regulatory typu ekonomicznego, a więc głównie mechanizm rynkowy, rachunek ekonomiczny oraz ceny<sup>6</sup>.

Uwarunkowania procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie dzieli się najczęściej na wewnętrzne oraz zewnętrzne. Determinanty zewnętrzne odnoszą się do otoczenia, w którym funkcjonują dane podmioty gospodarcze (makro- i mikrootoczenia przedsiębiorstwa), natomiast uwarunkowania wewnętrzne działalności innowacyjnej przedsiębiorstw wynikają z ich aktualnej sytuacji finansowej, kadrowej oraz technicznej i są uważane za zmienne zależne od przedsiębiorstwa<sup>7</sup>.

Podziału czynników oddziałujących na proces innowacyjny w przedsiębiorstwie na wewnętrzne oraz zewnętrzne dokonują także A. Francik i A. Poczowski<sup>8</sup>. Do grupy czynników wewnętrznych, które określają mianem endogenicznych, zaliczają:

- siłę finansową przedsiębiorstwa,
- wycucie rynku,
- wielkość przedsiębiorstwa,
- ciągłość kierownictwa przedsiębiorstwa,
- gotowość i motywację kadry zarządzającej do podejmowania ryzyka,
- wysokość prognozy wejścia na rynek,

Do czynników zewnętrznych, określanych jako endogeniczne, zaliczają natomiast:

- konkurencję na rynku,
- tendencję wzrostową rynku,
- tempo postępu technicznego,
- koniunkturę,
- zakres wpływu państwa na gospodarkę.

Typologię uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych w aspekcie rozprzestrzeniania się (dyfuzji) innowacji przedstawia również J. Baruk, który dzieli je następująco<sup>9</sup>:

1. Czynniki zewnętrzne:

- stan aktywności gospodarki,
- stopień zużycia maszyn i urządzeń,
- zakres patentowania wynalazków,
- polityka państwa wobec innowacji,
- sposób organizacji przemysłu i związany z tym charakter konkurencji,
- rozkład postaw wobec innowacji.

<sup>6</sup> M. Oseka, J. Wypijewski, *Innowacyjność przedsiębiorstw. Ekonomiczne i organizacyjne determinanty*, PWN, Warszawa 1985, s. 44–45.

<sup>7</sup> Por. A. Sosnowska, K. Poznańska, S. Łobejko, J. Brdulak, K. Chinowska, *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce. Poradnik przedsiębiorcy*, PARP, Warszawa 2003, s. 15.

<sup>8</sup> A. Francik, A. Poczowski, *Procesy innowacyjne*, AE, Kraków 1991, s. 27.

<sup>9</sup> J. Baruk, *Organizacyjne uwarunkowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, [w:] *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, red. M. Brzeziński, Difin, Warszawa 2001, s. 107.



## 2. Czynniki wewnętrzne:

- ekonomiczna opłacalność innowacji dla przedsiębiorstwa,
- skala minimalnych nakładów koniecznych dla zrealizowania innowacji,
- techniczna złożoność przedsięwzięcia.

Podsumowując rozważania dotyczące uwarunkowań procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie, można pokusić się o stwierdzenie, iż zarówno po stronie zewnętrznej, jak i wewnętrznej otoczenia przedsiębiorstwa wszystkie czynniki można ująć w trzy podstawowe grupy, a mianowicie:

- czynniki o charakterze społecznym,
- czynniki o charakterze ekonomicznym,
- czynniki o charakterze technicznym.

Wszystkie przedstawione czynniki mogą być klasyfikowane jako określające skłonność do innowacji – to znaczy determinujące zainteresowanie zmianami techniki oraz gotowość do podejmowania związanego z nimi ryzyka – albo określające zdolność do innowacji – to znaczy intelektualne, techniczne i finansowe możliwości prowadzenia działalności innowacyjnej przez przedsiębiorstwo.

## 3. WYBÓR I CHARAKTERYSTYKA ZMIENNYCH CHARAKTERYZUJĄCYCH UWARUNKOWANIA INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Tematem podjętym w opracowaniu jest analiza zewnętrznych uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw. Do celów badań empirycznych związanych z realizowanym tematem pracy wybrano 23 kraje Unii Europejskiej, z których każdy jest opisany przez 13 zmiennych charakteryzujących zewnętrzne otoczenie procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie. Obiektami badania są państwa członkowskie Unii Europejskiej po jej rozszerzeniu w 2004 r., z wyłączeniem Luksemburga oraz Malty<sup>10</sup>. Zmienne określające zewnętrzne uwarunkowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw podzielone zostały na trzy grupy.

Pierwsza grupa cech diagnostycznych wykorzystanych w badaniu, która odnosi się do czynników o charakterze społecznym, to „zasoby ludzkie dla innowacji”. Druga grupa zmiennych, związana z czynnikami ekonomicznymi determinującymi działalność innowacyjną, została określona mianem „poziomu i dynamiki rozwoju gospodarczego”. Ostatnia grupa zmiennych związana jest z czynnikami o charakterze technicznym i nosi nazwę „Działalność badawczo-rozwojowa”.

Przeprowadzona analiza obejmuje okres od 1997 do 2005 r. Głównym czynnikiem, którym kierowano się przy wyborze momentu czasowego przeprowadzanych badań, była dostępność danych statystycznych dotyczących badanych obiektów oraz cech. W tym przypadku obok długich opóźnień w spływananiu danych związanych z sektorem B+R w ujęciu makroekonomicznym napotykamy na brak ujednoczenia zbioru danych gromadzonych w dłuższym okresie (zmiany wskaźników punktów odniesienia, sposobów pomiaru).

Zbiór najważniejszych cech diagnostycznych, które najlepiej odzwierciedlają zewnętrzne uwarunkowania innowacyjności przedsiębiorstw w poszczególnych krajach, stanowią:

### **Grupa I – Zasoby ludzkie dla innowacji:**

- $X_{11}$  – udział ludności w wieku 25–64 lat uczestniczącej w kształceniu ustawicznym,
- $X_{12}$  – absolwenci nauk ścisłych i technicznych na 1000 osób w wieku 20–29 lat,

<sup>10</sup> Kraje te zostały wyłączone z analizy ze względu na zbyt duży odsetek brakujących danych w ujęciu czasowym.

- $X_{13}$  – odsetek ludności z wykształceniem wyższym w grupie wiekowej 25–64 lat ,
- $X_{14}$  – poziom wykształcenia ludzi młodych: odsetek ludności w wieku 20–24 lat z wykształceniem co najmniej średnim.

**Grupa II – Poziom i dynamika rozwoju społeczno-gospodarczego:**

- $X_{21}$  – produkt krajowy brutto w przeliczeniu na mieszkańca wg parytetu siły nabywczej w tys. USD (PKB *per capita*),
- $X_{22}$  – dynamika PKB wyrażona za pomocą indywidualnych łańcuchowych indeksów dynamiki (rok poprzedni = 100%),
- $X_{23}$  – stopa bezrobocia (w %) wg BAEL,
- $X_{24}$  – wskaźnik inflacji (w %),
- $X_{25}$  – dynamika produkcji przemysłowej wyrażona za pomocą indywidualnych łańcuchowych indeksów dynamiki (rok poprzedni = 100%),

**Grupa III – Działalność badawczo-rozwojowa:**

- $X_{31}$  – nakłady krajowe brutto na działalność B+R jako procent PKB (GERD),
- $X_{32}$  – całkowita liczba pracowników naukowo-badawczych na 1000 osób aktywnych zawodowo, w ekwiwalencie pełnego czasu pracy,
- $X_{33}$  – nowe patenty EPO na milion ludności,
- $X_{34}$  – nowe patenty UPSTO na milion ludności.

W celu bliższego zapoznania się z podstawową bazą danych należy uzasadnić dobór takich, a nie innych cech diagnostycznych.

Twórcą każdej innowacji jest człowiek, dlatego właśnie czynnik ludzki jest kluczowy w procesie powstawania innowacji w przedsiębiorstwie. Dobrze wykształceni, przedsiębiorczy, dobrze zorganizowani ludzie są podstawowym czynnikiem sprawczym upowszechniania wiedzy i podniesienia scholaryzacji społeczeństwa<sup>11</sup>. Na wiedzę oraz kwalifikacje jako istotne czynniki innowacyjności przedsiębiorstw uwagę zwraca A. Pomykański, który uważa, że we współczesnej gospodarce kwalifikacje i wiedza stanowią podstawowe źródło przewagi komparatywnej, a ich rola będzie w przyszłości wzrastać<sup>12</sup>. Jak wynika z przeprowadzonych badań, wśród zmiennych socjodemograficznych najwyższą korelację dodatnią w stosunku do skłonności do innowacji wykazuje poziom wykształcenia<sup>13</sup>. Ma on znaczenie zarówno w odniesieniu do potencjalnych adaptatorów, jak i do tych jednostek, które oferują innowacyjne rozwiązania swoim klientom. Poziom wykształcenia wpływa na odpowiednią ocenę i przepływ informacji o innowacji<sup>14</sup>. Korzystne zmiany w strukturze wykształcenia w gospodarce oraz w strukturze zatrudnienia w przedsiębiorstwach są pozytywnymi uwarunkowaniami innowacyjności gospodarki i przedsiębiorstw. Działalność innowacyjna wiąże się bowiem z koniecznością zaangażowania kadr o wysokich kwalifikacjach<sup>15</sup>.

<sup>11</sup> W. Janasz, K. Janasz, A. Świadek, J. Wiśniewska, *Strategie innowacyjne przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2001, s. 295.

<sup>12</sup> A. Pomykański, *Zarządzanie innowacjami*, PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 85.

<sup>13</sup> E.C. Hirschman, *Innovativeness, Novelty Seeking and Consumer Creativity*, „Journal of Consumer Research” 1980/2, s. 289–295;

<sup>14</sup> J. Wiśniewska, *Teoretyczne aspekty rozprzestrzeniania się innowacji*, [w:] *Innowacje w działalności przedsiębiorstw w integracji z Unią Europejską*, red. W. Janasz, Difin, Warszawa 2005, s. 71.

<sup>15</sup> S. Szwedowski, *Innowacyjność przedsiębiorstw w okresie transformacji*, [w:] *Przedsiębiorstwa w procesie transformacji*, red. J. Mujżel, Poltext, Warszawa 1997, s. 243.

Grupa wskaźników charakteryzujących zewnętrzne otoczenie działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa reprezentuje czynniki ekonomiczne. Uwarunkowania ekonomiczne należą do najbardziej istotnych czynników otoczenia przedsiębiorstwa, determinujących innowacyjność przedsiębiorstw. Gospodarka charakteryzująca się niskim wzrostem ekonomicznym nie może liczyć na rozwój w zakresie innowacji. Koniunktura gospodarcza danego kraju oddziałuje na sytuację poszczególnych przedsiębiorstw, przy czym wpływ jest silniejszy lub słabszy w zależności od specyfiki firmy<sup>16</sup>. Jak podkreśla M.A. Weresa, poszukiwanie czynników decydujących o długookresowej zdolności kraju do tworzenia i komercjalizacji nowych idei na płaszczyźnie makroekonomicznej wymaga analizy relacji innowacje–wzrost gospodarczy<sup>17</sup>. Sytuacja gospodarcza (koniunktura) ma ogromne znaczenie dla procesu podejmowania decyzji inwestycyjnych. Element ten wpływa również na ilość środków przeznaczanych na działalność innowacyjną zarówno przez przedsiębiorstwo, jak i państwo. Dość ściśle związane z tym czynnikiem są istniejące na danym rynku możliwości finansowania przedsięwzięć innowacyjnych<sup>18</sup>. O wrażliwości innowacji na ogólny stan gospodarki pisze także A.H. Jasiński. W badaniu wpływu dynamiki gospodarki polskiej, mierzonej stopą wzrostu PKB na dokonania innowacyjne przedsiębiorstw, posłużył się metodą analizy głównych składowych. Z przeprowadzonego badania wynika, iż dokonania innowacyjne zmieniały się w tym samym kierunku, choć z rocznym opóźnieniem w stosunku do zmian w dynamice wzrostu gospodarki narodowej. Oznacza to, iż aktywność innowacyjna podążała za cyklicznym wzrostem gospodarki narodowej. Można powiedzieć, iż działalność ta była ciągniona przez popyt wynikający z ożywienia i wysokiego tempa wzrostu gospodarczego<sup>19</sup>.

Grupę czynników określaną mianem technicznych i determinujących działalność innowacyjną przedsiębiorstw tworzą wskaźniki opisujące stan sektora badawczo-rozwojowego w poszczególnych krajach. Jak podkreśla J. Bogdanienko, pod obszernym pojęciem czynników technicznych kryją się przynajmniej dwie ich kategorie: czynniki reprezentowane przez potencjał badawczo-rozwojowy i czynniki w postaci elementów wyposażenia technicznego<sup>20</sup>. Powołując się na autorytety naukowe w dziedzinie procesów innowacyjnych, można stwierdzić, iż podstawowym elementem otoczenia, z którego przedsiębiorstwa czerpią energię dla aktywności innowacyjnej, jest sfera prac badawczo-rozwojowych<sup>21</sup>. W modelach zaproponowanych przez P.M. Romera oraz G. Grossmana i E. Helpmana innowacje są efektem nakładów na badania i rozwój<sup>22</sup>. Również J. Bogdanienko uważa, że postęp naukowo-techniczny, który odbywa się poprzez strumień innowacji, wymaga nakładów finansowych w szeroko pojętym zapleczu naukowo-badawczym

<sup>16</sup> A. Pomykański, *op. cit.*, s. 55.

<sup>17</sup> M.A. Weresa, *Zdolność innowacyjna polskiej gospodarki; pozycja w świecie i regionie*, [w:] *Wspólna Europa, innowacyjność w działalności przedsiębiorstw*, red. H. Brdulak, T. Gołębiowski, Difin, Warszawa 2003, s. 98–99.

<sup>18</sup> J. Wiśniewska, *op. cit.*, s. 72–73.

<sup>19</sup> A.H. Jasiński, *Czy innowacje mają wpływ na dynamikę gospodarki? Polskie doświadczenie w okresie transformacji*, [w:] *Wspólna Europa. Innowacyjność w działalności przedsiębiorstw*, red. H. Brdulak, T. Gołębiowski, Difin, Warszawa 2003, s. 55–56.

<sup>20</sup> J. Bogdanienko, *Innowacje...*, s. 61.

<sup>21</sup> Zob. A. Jasiński, *Przedsiębiorstwo innowacyjne na rynku*, KiW, Warszawa 1992; W. Janasz, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 277 (2000); E. von Hippel, *The Sources of Innovation*, Oxford University Press, New York 1988.

<sup>22</sup> P.M. Romer, *Endogenous Technical Change*, NBER Working Paper 3210, Cambridge, MA 1989; G. Grossman E. Helpman, *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge, MA 1991.

oraz wykwalifikowanej kadry naukowo technicznej<sup>23</sup>. W dyscyplinach ekonomicznych nie stworzono dotychczas syntetycznego miernika oceny działalności sfery badań i rozwoju. Strukturę nakładów na badania i rozwój ocenia się zazwyczaj za pomocą takich mierników, jak poziom nakładów, liczba pracowników naukowo-badawczych i inżynierijno-technicznych, liczba publikacji w jednostce czasu czy wielkość obrotów w handlu licencjami. W praktyce jednak wykorzystuje się najczęściej dwa pierwsze z wymienionych mierników<sup>24</sup>.

#### 4. KLASYFIKACJA KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ ZE WZGLĘDU NA ZEWNĘTRZNE UWARUNKOWANIA INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

W celu wyodrębnienia grup krajów o podobnym poziomie czynników determinujących innowacyjność przedsiębiorstw zastosowano analizę skupień. Metoda ta jest często wykorzystywana w literaturze do grupowania obiektów (państw, regionów, przedsiębiorstw, organizacji) charakteryzowanych przez zestawy cech o charakterze społeczno-gospodarczym. Podstawową zaletą analizy skupień w badaniach empirycznych jest możliwość graficznej prezentacji wyników przeprowadzonej klasyfikacji (grupowania) w postaci dendrogramu.

Na podstawie danych dotyczących finalnego zestawu cech (przedstawionego w punkcie 3) dokonano zamiany destymulant na stymulanty, stosując przekształcenie określone wzorem:

$$x'_{ijt} = 2\bar{x}_{UEj} - x_{ijt} \quad i \in \{1,2,\dots,n\}; j \in \{1,2,\dots,m\} t \in \{1,2,\dots,k\} \quad (1)$$

Następnie w celu zapewnienia porównywalności zmiennych charakteryzujących badane zjawisko przeprowadzono ich normalizację (wybrano metodę normalizacji przez punkt odniesienia), stosując formułę:

$$z_{ijt} = \frac{x_{ijt}}{\max_i x_{ijt}}, \quad \max_i x_{ij} \neq 0 \quad i \in \{1,2,\dots,n\}; j \in \{1,2,\dots,m\} t \in \{1,2,\dots,k\} \quad (2)$$

Na podstawie macierzy danych znormalizowanych wyznaczono dla każdego roku w analizowanym okresie 1997–2005 macierze odległości między analizowanymi krajami. Jako miarę odległości przyjęto metrykę Minkowskiego wyrażoną wzorem:

$$d_{ik} = \sqrt[p]{\sum_{j=1}^m |x_{ij} - x_{kj}|^p} \quad i, k \in \{1,2,\dots,n\}; j \in \{1,2,\dots,m\} \quad (3)$$

gdzie:

$d_{ik}$  - odległość metryczna między  $i$ -ym, a  $k$ -tym obiektem,

$x_{kj}, x_{ij}$  - realizacje  $j$ -tej cechy dla  $i$ -tego oraz  $k$ -tego obiektu,

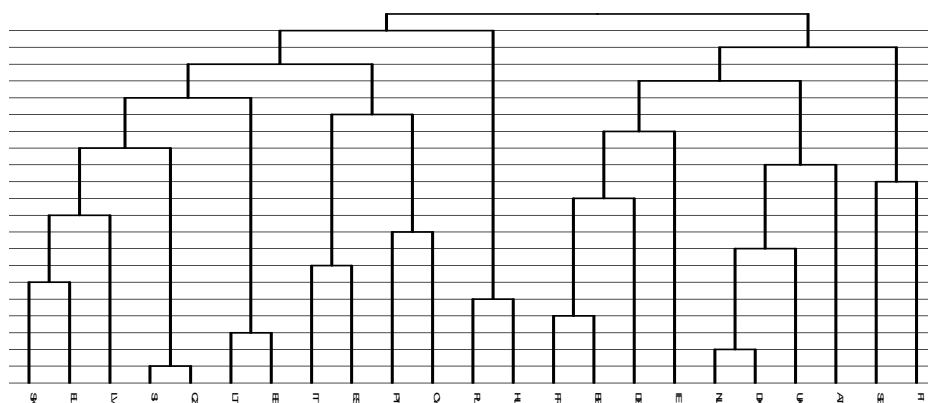
$n$  - liczba obiektów,

$m$  - liczba cech.

<sup>23</sup> Zarządzanie innowacjami. Wybrane problemy, red. J. Bogdanienko, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1998, s. 58.

<sup>24</sup> W. Janasz, K. Kozioł, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 76.

Korzystając z wyznaczonych macierzy odległości, dokonano klasyfikacji krajów na jednorodne, typologiczne grupy, stosując jako metodę grupowania metodę Warda, w której odległość między klasami zdefiniowana jest jako różnica pomiędzy sumami kwadratów odchyłeń odległości poszczególnych jednostek od środka ciężkości grup, do których punkty te należą<sup>25</sup>. Na rysunkach 1 i 2 przedstawiono wyniki łączenia poszczególnych krajów w grupy (w postaci dendrogramów) ze względu na stan zewnętrznego otoczenia procesów innowacyjnych przedsiębiorstw w wybranych latach okresu 1997–2005, uzyskane metodą Warda. Dendrogram obrazuje połączenia oraz powstające w kolejnych latach skupienia. Liczbę grup określa liczba gałęzi dendrogramu, które „tniemy” poziomą linią, aby uzyskać podział krajów wspólnoty na cztery jednorodne, typologiczne grupy.



Rys. 1. Dendrogram grupowania badanych krajów dla 1997 roku

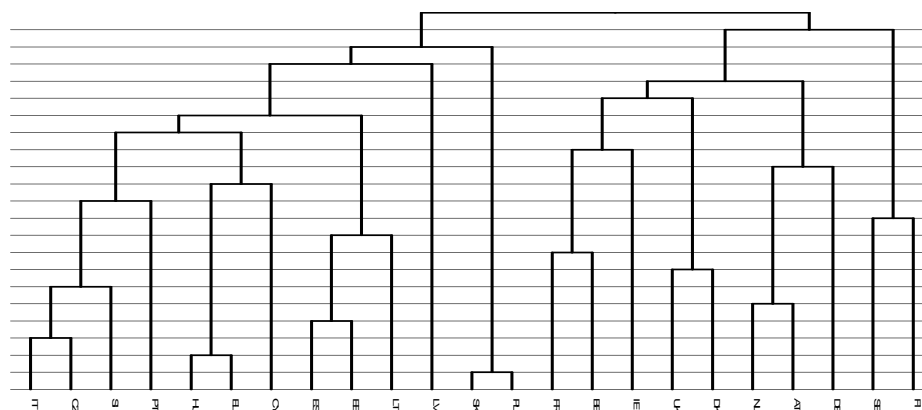
Źródło: opracowanie własne.

Oznaczenia państw przyjęte w tym i kolejnych rysunkach: Austria–AT; Belgia–BE, Cypr–CY, Czechy–CZ, Niemcy–DE, Dania–DK, Estonia–EE, Grecja–EL, Hiszpania–ES, Finlandia–FI, Francja–FR, Węgry–HU, Irlandia–IE, Włochy–IT, Litwa–LT, Łotwa–LV, Holandia–NL, Polska–PL, Portugalia–PT, Szwecja–SE, Słowenia–SI, Słowacja–SK, Wielka Brytania–UK.

Taki podział badanych krajów na grupy uzasadniony jest między innymi tym, że w badaniach dotyczących innowacyjności krajów Unii Europejskiej dokonuje się podziału krajów Wspólnoty na cztery kategorie (kraje wiodące, kraje o średnich wynikach, kraje doganiające, kraje tracące grunt). Umożliwi to porównanie uwarunkowań z poziomem innowacyjności przedsiębiorstw w badanych krajach<sup>26</sup>. Wyniki klasyfikacji analizowanych krajów dla wybranych lat, uzyskane metodą Warda, zamieszczono w tabeli 1.

<sup>25</sup> *Statystyczne metody analizy danych*, red. W. Ostasiewicz, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 91.

<sup>26</sup> *European Innovation Scoreboard 2005*, European Commission, Luxembourg 2005.



Rys. 2. Dendrogram grupowania badanych krajów dla 2005 roku

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane wyniki klasyfikacji świadczą o dużym przestrzennym zróżnicowaniu poziomu czynników determinujących innowacyjność przedsiębiorstw. Pierwsza grupa typologiczna obejmuje kraje o najkorzystniejszym otoczeniu zewnętrznym do prowadzenia działalności innowacyjnej, w skład tej grupy wchodzi Szwecja oraz Finlandia, a w roku 2003 również Dania. Grupę państw wspólnoty o średnim poziomie uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw tworzą wysoko rozwinięte kraje Europy Zachodniej z wyłączeniem Włoch, Grecji, Hiszpanii i Portugalii, które zostały sklasyfikowane w grupie 3. W drugiej grupie państw najbardziej podobnymi do siebie ze względu na przyjęty zestaw cech diagnostycznych krajami były Holandia oraz Dania. Skład tej grupy na przestrzeni analizowanych lat jest niemal stały, jedynie w 2003 r. do grupy tej nie zakwalifikowano Danii. Grupę trzecią, najliczniejszą tworzą państwa, które można określić mianem „krajów doganiających”; są to najlepsze spośród krajów UE 10 oraz najsłabsze z krajów UE 15 pod względem uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw. Jest to grupa, która odznacza się również największą zmiennością składu w analizowanym okresie. W tej grupie krajów Unii największym podobieństwem ze względu na stan zewnętrznego otoczenia procesów innowacyjnych charakteryzowały się Grecja oraz Hiszpania (2000, 2003). Ostatnią grupę, do której należą państwa „tracące grunt”, gdy chodzi o poziom zewnętrznych determinantów innowacyjności przedsiębiorstw, tworzą w każdym z badanych lat Polska oraz dwukrotnie Słowacja (2000, 2005), a także Węgry (rok 1997 i 2000). Stosunkowo duża zgodność grupowania krajów Unii Europejskiej w ujęciu dynamicznym (czasowym) świadczy o dużym podobieństwie krajów Wspólnoty pod względem uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw w poszczególnych jednostkach czasu.

Tabela 1. Wyniki klasyfikacji krajów Unii Europejskiej ze względu na poziom zewnętrznych uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw, uzyskane metodą Warda

Grupa	Rok			
	1997	2000	2003	2005
<b>Grupa 1</b>	Finlandia, Szwecja	Szwecja, Finlandia	Szwecja, Finlandia, Dania	Szwecja, Finlandia
<b>Grupa 2</b>	Austria, Wielka Brytania, Dania, Holandia, Irlandia, Niemcy, Francja, Belgia	Wielka Brytania, Dania, Holandia, Niemcy, Francja, Belgia, Austria, Irlandia	Niemcy, Wielka Brytania, Holandia, Francja, Belgia, Austria, Irlandia	Niemcy, Dania, Wielka Brytania, Holandia, Francja, Belgia, Austria, Irlandia
<b>Grupa 3</b>	Słowenia, Włochy, Grecja, Hiszpania, Litwa, Estonia, Czechy, Cypr, Słowacja, Portugalia, Łotwa	Włochy, Grecja, Hiszpania, Litwa, Estonia, Czechy, Cypr, Portugalia, Łotwa	Słowenia, Włochy, Grecja, Hiszpania, Estonia, Cypr, Słowacja, Węgry, Portugalia, Łotwa	Słowenia, Włochy, Grecja, Hiszpania, Litwa, Estonia, Czechy, Cypr, Portugalia, Węgry, Łotwa
<b>Grupa 4</b>	Polska, Węgry	Polska, Węgry, Słowacja, Słowenia	Polska, Czechy, Litwa	Polska, Słowacja

Źródło: opracowanie własne.

## 5. PODSUMOWANIE

Innowacyjność, czyli umiejętność do wprowadzania na rynek nowych produktów bądź zastosowania nowych metod produkcji, organizacji i zarządzania, nie pojawi się w przedsiębiorstwie samorzutnie i spontanicznie. Uzależniona jest od sprzyjających warunków o charakterze zarówno wewnętrznym, jak i zewnętrznym z punktu widzenia przedsiębiorstwa oraz od ich racjonalnej stymulacji. Potencjał przedsiębiorstwa, zarówno rzeczowy, jak i intelektualny w postaci wysokiego poziomu wiedzy i kwalifikacji pracowników na wszystkich szczeblach struktury organizacyjnej, spełnia ważną rolę w procesie pobudzania aktywności innowacyjnej, lecz sam nie zapewnia odpowiedniego poziomu natężenia procesów innowacyjnych. Na sukces w tej materii duży wpływ wywierają również czynniki zewnętrzne. Zastosowane w pracy metody klasyfikacji krajów Unii Europejskiej pozwoliły wyodrębnić cztery grupy krajów o różnym poziomie zewnętrznych uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw. Uogólniając wyniki klasyfikacji dla lat 1997–2005, do poszczególnych grup można zaliczyć następujące kraje Unii Europejskiej:

- grupa I (kraje wiodące – *leading countries*) – Szwecja, Finlandia;
- grupa II (kraje o średnich wynikach – *average performance*) – Niemcy, Dania, Wielka Brytania, Holandia, Francja, Belgia, Austria, Irlandia;
- grupa III (kraje doganiające – *catching up*) – Słowenia, Włochy, Grecja, Hiszpania, Litwa, Estonia, Czechy, Cypr, Portugalia, Węgry, Łotwa;
- grupa IV (kraje tracące grunt – *losing ground*) – Polska, Słowacja.

**LITERATURA**

- [1] Baruk, J., *Organizacyjne uwarunkowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, [w:] *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, red. M. Brzeziński, Difin, Warszawa 2001
- [2] Bogdanienko, J., *Innowacje jako czynnik przewagi konkurencyjnej*, [w:] J. Bogdanienko, M. Haffer, W. Popławski, *Innowacyjność przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2004
- [3] Bojewska, B.; Skowronek-Mielczarek, A., *Uwarunkowania i finansowanie działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Wspólna Europa. Innowacyjność w działalności przedsiębiorstw*, red. H. Brdulak, T. Gołębiowski, Difin, Warszawa 2003
- [4] *European Innovation Scoreboard 2005*, European Commission, Luxembourg 2005
- [5] Francik, A.; Pocztowski, A., *Procesy innowacyjne*, AE, Kraków 1991
- [6] Grossman, G.; Helpman, E., *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge, MA 1991
- [7] Hippel, E. von, *The Sources of Innovation*, Oxford University Press, New York 1998
- [8] Hirschman, E.C., *Innovativeness, Novelty Seeking and Consumer Creativity*, „Journal of Consumer Research” 1980/2
- [9] Janasz, W.; Janasz, K.; Świadek, A.; Wiśniewska, J., *Strategie innowacyjne przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2001
- [10] Janasz, W.; Kozioł, K., *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007
- [11] Jasiński, A.H., *Czy innowacje mają wpływ na dynamikę gospodarki? Polskie doświadczenie w okresie transformacji*, [w:] *Wspólna Europa. Innowacyjność w działalności przedsiębiorstw*, red. H. Brdulak, T. Gołębiowski, Difin, Warszawa 2003
- [12] Jasiński, A.H., *Przedsiębiorstwo innowacyjne na rynku*, KiW, Warszawa 1992
- [13] Janasz, W., *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 277 (2000)
- [14] Niedzielski, P.; Rychlik, K., *Innowacje i kreatywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006
- [15] Oseka, M.; Wypijewski, J., *Innowacyjność przedsiębiorstw. Ekonomiczne i organizacyjne determinanty*, PWN, Warszawa 1985
- [16] Pomykański, A., *Zarządzanie innowacjami*, PWN, Warszawa–Łódź 2001
- [17] Romer, P.M., *Endogenous Technical Change*, NBER Working Paper 3210, Cambridge, MA 1989
- [18] Sosnowska, A.; Poznańska, K.; Łobejko, S.; Brdulak, J.; Chinowska, K., *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce. Poradnik przedsiębiorcy*, PARP, Warszawa 2003
- [19] *Statystyczne metody analizy danych*, red. W. Ostasiewicz, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999
- [20] Szwedowski, S., *Innowacyjność przedsiębiorstw w okresie transformacji*, [w:] *Przedsiębiorstwa w procesie transformacji*, red. J. Mujżel, Poltext, Warszawa 1997
- [21] Weresa, M.A., *Zdolność innowacyjna polskiej gospodarki; pozycja w świecie i regionie*, [w:] *Wspólna Europa, innowacyjność w działalności przedsiębiorstw*, red. H. Brdulak, T. Gołębiowski, Difin, Warszawa 2003



- [22] Wiśniewska, J., *Teoretyczne aspekty rozprzestrzeniania się innowacji*, [w:] *Innowacje w działalności przedsiębiorstw w integracji z Unią Europejską*, red. W. Janasz, Difin, Warszawa 2005
- [23] *Zarządzanie innowacjami. Wybrane problemy*, red. J. Bogdanienko, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1998

#### **MULTIDIMENSIONAL COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EXTERNAL CONDITIONS OF INNOVATION OF COMPANIES IN EUROPEAN UNION COUNTRIES**

The innovation of companies depends on several conditions both internal and external character. The total amount of conditions can be divided into different factors such as technical, economical and social. In the paper the classification of the European Union countries with regard to level of innovativeness in enterprises with the use of taxonomic methods have been exhibited. Cluster analysis was employed as a classification tool with regard to similarities between European countries in the area of conditions created for companies which conduct innovative activity.

**Beata KOWALSKA<sup>1</sup>**

## **WPLYW PROCESÓW GLOBALIZACJI NA ROZWÓJ POLSKIEGO RYNKU FUZJI I PRZEJĘĆ**

Globalizacja wywołuje zmiany w otoczeniu gospodarczym oraz w zasadach jego funkcjonowania. Warunki, w jakich działają obecnie przedsiębiorstwa, stwarzają pole dla ekspansji firm, prowadząc do wykorzystania nowych strategii, takich jak fuzje i przejęcia. Polski rynek konsolidacji podmiotów gospodarczych jest jeszcze stosunkowo młody i przez to w wielu aspektach nie-dojrzały. Niemniej jednak nasza gospodarka jest coraz bardziej otwarta i zdecydowanie intensywniej podlega oddziaływaniu zachodzących na świecie procesów gospodarczych, dlatego należy oczekiwać dynamicznego rozwoju polskiego rynku fuzji i przejęć.

### **1. WPROWADZENIE**

Globalizacja jest bardzo szerokim i złożonym zjawiskiem, dokonującym się zarówno w sferze ekonomicznej, jak i społecznej. Zmienia zakres i intensywność rozwoju oraz metody konkurencji, zwiększając tym samym wymagania wobec podmiotów gospodarczych, dążących do utrzymania pozycji na rynku lub dalszego rozwoju. Kluczowe zmiany, będące wynikiem globalizacji w sferze biznesu i polityki, liberalizacji handlu światowego, postępu technicznego, w tym przede wszystkim technologii informacyjnych, oraz coraz intensywniejszej konkurencji, wymuszają obecnie na przedsiębiorstwach umiejętność szybkiego reagowania i elastycznego działania w celu sprostania tak zmiennemu otoczeniu i nadążania za nim.

Warunki, w jakich działają przedsiębiorstwa, tworzą nowe pola dla ekspansji firm, wymuszając jednocześnie na przedsiębiorstwach konieczność poszukiwania nowych form wzrostu, m.in. poprzez fuzje lub przejęcia. Coraz częściej jest to nie tyle wolny wybór przedsiębiorstw otwierający drogę do czerpania korzyści płynących z globalizacji, co konieczność. Liberalizacja rynków i postępujące procesy integracyjne zmuszają przedsiębiorców do poszukiwania nowych rynków i zwiększania elastyczności w dostosowywaniu się do reguł panujących w gospodarce światowej celem utrzymania dotychczasowej pozycji konkurencyjnej lub jej zwiększenia.

Także przedsiębiorstwa działające na rynku polskim muszą poszukiwać efektywnych dróg rozwoju i optymalizacji kosztów działalności gospodarczej i coraz częściej dostrzegają możliwości, jakie stwarzają procesy konsolidacji.

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja roli i wpływu globalizacji na rozwój polskiego rynku fuzji i przejęć. W artykule przedstawiono znaczenie i istotę procesów globalizacji we współczesnym świecie wraz z konsekwencjami ich występowania dla podmiotów gospodarczych oraz polskiego rynku konsolidacji przedsiębiorstw, z uwzględnieniem kierunków jego dalszego rozwoju.

---

<sup>1</sup> Mgr Beata Kowalska, doktorantka w Katedrze Makroekonomii, Instytut Ekonomii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

## 2. GLOBALIZACJA GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

### 2.1. Pojęcie, istota i cechy globalizacji

Pojęcie globalizacji popularność zyskało dopiero w latach 90. XX w., jednak sam termin pojawił się już w połowie lat 80., w następstwie głębokich przeobrażeń w gospodarce światowej. Pomimo iż pojęcie to jest stosunkowo nowe, samo zjawisko globalizacji nie jest nowością w dziejach świata<sup>2</sup>. Rozwijało się ono bowiem już od najdawniejszych czasów poprzez handel, migracje, podróże czy też upowszechnienie techniki i nauki.

Termin „globalizacja” ma bogatą literaturę, choć nie jest on jednoznacznie definiowany. Dla przykładu W. Szymański pisze, iż globalizacja „jest procesem niszczenia państwowych barier granicznych dla rynku. [...] Alokacja czynników produkcji, a przede wszystkim alokacja wiedzy i kapitału ponad granicami, zmienia optimum kombinacji czynników produkcji i optimum opłacalnych miejsc rozprzestrzeniania produkcji i sprzedaży. Swobodny przepływ kapitału, informacji, czynników produkcji i towarów tworzy nowe podstawy różnicowania krajów i ludzi. [...] Nowe role uzyskują ponadnarodowe korporacje, które stają się głównymi beneficjentami i głównymi podmiotami globalizacji. Rządy tracą coraz bardziej możliwości suwerennej polityki, a transnarodowe korporacje stają się głównymi dysponentami pieniądza i popytu, od którego zależy władza i aktywność gospodarcza oraz zatrudnienie”<sup>3</sup>. Według J. Rymarczyka „globalizacja jest to wyższy etap umiędzynarodowienia, polegający na traktowaniu świata jako jednego rynku, co jest związane z niezwykłym wzrostem rozmiarów i intensywności powiązań pomiędzy krajami świata, opartych na przepływach kapitału, technologii, towarów, usług i ludzi”<sup>4</sup>.

Globalizacja charakteryzuje się dużą złożonością i wielopłaszczyznowością, a jej istotą jest zmiana. Można powiedzieć, iż w jej następstwie spada znaczenie gospodarek narodowych oraz ich możliwości kontroli i regulacji rynku na rzecz instytucji o charakterze międzynarodowym; rośnie znaczenie korporacji transnarodowych. Umożliwia to także dynamiczny rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych i mediów elektronicznych, który zrewolucjonizował większość dziedzin życia gospodarczego i społecznego. Szczególnie widać to na płaszczyźnie korporacji transnarodowych, które stają się głównymi podmiotami gospodarki światowej.

### 2.2. Wpływ globalizacji na warunki funkcjonowania przedsiębiorstw

Globalizacja zmienia radykalnie sposoby i modele funkcjonowania przedsiębiorstw oraz wpływa na zmiany w zarządzaniu podmiotami gospodarczymi. Jej charakterystyczną cechą jest wzrost znaczenia powiązań gospodarczych pomiędzy poszczególnymi krajami oraz przedsiębiorstwami. Główne wymiary globalizacji, które determinują jej wpływ na działalność przedsiębiorstw, to: globalna konkurencja, megakoncentracja własności i kapitału, współpraca między przedsiębiorstwami w skali świata, nowa polityka innowacyjna, gospo-

<sup>2</sup> Bank Światowy wskazuje na trzy fale globalizacji w ostatnich 130 latach, powiązane z fazami otwierania się krajów na przepływy towarów, kapitału, ludzi oraz informacji: I fala (1870–1914) związana była głównie z rozwojem transportu, m.in. wskutek redukcji cel; II fala (1950–1980) objęła głównie bogate państwa Zachodu, pomiędzy którymi w owym czasie intensywnie zaczęły zacierać się bariery handlowe; III fala (od 1980) związana jest z szybko postępującą liberalizacją handlu i procesami integracyjnymi.

<sup>3</sup> W. Szymański, *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2002, s. 12–13.

<sup>4</sup> J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2004, s. 19.

darowanie opierające się na wiedzy i kapitale intelektualnym oraz rozwój zaawansowanych technologii w zakresie informacji i telekomunikacji (w tym Internet)<sup>5</sup>.

Zmiany, jakie zaszły w otoczeniu przedsiębiorstw na skutek postępujących procesów globalizacji, charakteryzują się m.in. nadwyżką podaży wyrobów wysokiej jakości nad popytem na nie, większymi wymaganiami wobec jakości towarów i usług, wyraźnymi zmianami w organizacji produkcji (wyrażającymi się zwiększeniem udziału innowacji i technologii w procesie produkcji, przejściem do mniej materiało- i energochłonnych procesów oraz zwiększoną wydajnością pracy), wzrostem znaczenia informacji oraz globalnych strategii marketingu i zarządzania. Modyfikacja otoczenia wymaga zatem, aby rozwój przedsiębiorstw był ukierunkowany głównie na wzrost przedsiębiorczości, innowacyjności i konkurencyjności, a podmioty gospodarcze były zdolne szybko i skutecznie reagować na zmiany zachodzące w gospodarce. Według I.K. Hejduka „podstawą rozwoju gospodarki światowej w dobie globalizacji stają się przedsiębiorstwa inteligentne, samouczące, samoregulujące się oraz wirtualne i zwinne, jak również przedsiębiorstwa sieciowe oparte na związkach technologicznych, funkcjonalnych, organicznych i geograficznych”<sup>6</sup>.

Realia, o których mowa powyżej, wymusiły proces zmian metod zarządzania przedsiębiorstwem i powstanie nowych strategii, dostosowanych do zasad funkcjonowania gospodarki światowej. Przedstawia to tabela 1.

Tabela 1. Kontrastujące ze sobą założenia tradycyjnych i nowych paradygmatów zarządzania

<b>Tradycyjny paradygmat</b>	<b>Nowy paradygmat</b>
Redukcja bezpośrednich kosztów produkcji jako pierwszoplanowy przedmiot uwagi zarządzania	Redukowanie pośrednich kosztów przedsiębiorstwa przy jednoczesnym osiągnięciu wysokiej konkurencyjności
Operacje przedsiębiorstwa charakteryzowane jako stabilne	Operacje elastyczne, zwinne i ciągle doskonalone na potrzeby zmian
Linie produktów oparte o pojedynczą, szczególnie ważną technologię przy zachowaniu długich okresów życia produktu	Linie produktów i technologii wieloogniskowych ( <i>multi-core</i> ) przy krótkich okresach życia produktów
Kierownicy traktowani jako decydenci, a pracownicy jako bierni wykonawcy poleceń	Kierownicy traktowani jako instruktorzy ułatwiający pracę ( <i>coaches, facilitators</i> ), a ludzie jako pracownicy wiedzy lub kapitał intelektualny
Rynki światowe podzielone według kryteriów narodowych; firmy narodowe dominują na miejscowych rynkach	Globalne rynki światowe, większa uwaga skierowana na rozwój międzynarodowych struktur gospodarczych i politycznych

Źródło: W.M. Grudzewski, *Współczesne kierunki rozwoju nauk o zarządzaniu*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 3 (2006), s. 13.

Przekształcenia, jakie dokonały się pod wpływem globalizacji, zmusiły większość podmiotów gospodarczych do zmiany stosowanej praktyki gospodarczej i przeobraziły podejście do kwestii „uczenia się” organizacji. Znaczenie doświadczenia, które niewątpliwie było przez długi czas cennym aktywem dla przedsiębiorstwa, zmniejszyło się na rzecz wyobraźni i wiedzy intuicyjnej, cech zdecydowanie lepiej sprawdzających się wobec konieczności elastycznego reago-

<sup>5</sup> G. Gierszewska, B. Wawrzyniak, *Globalizacja. Wyzwania dla zarządzania strategicznego*, Poltext, Warszawa 2001, s. 14.

<sup>6</sup> I.K. Hejduk, *Główne uwarunkowania rozwoju nauk zarządzania w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 3 (2006), s. 27.

wania na stosunkowo mało przewidywalne otoczenie. W tabeli 2 zaprezentowane zostały zasady nowego podejścia do kwestii zarządzania przedsiębiorstwem.

Tabela 2. Zasady przewodnie nowego paradygmatu zarządzania

Kreowanie wartości	Wartość dodana stanowi podstawowy obowiązek społeczny przedsiębiorstwa
Jakość	Jakość jako fundamentalny wymóg decydujący o konkurencyjności
Reagowanie	Reagowanie na zmiany otoczenia zewnętrznego i oczekiwania klientów
Zwinność	Elastyczność w komunikacji i operacjach
Innowacja	Pielęgnowanie nowych idei, pożytkowanie kreatywności i entuzjazmu ludzi
Integracja	Integracja portfela technologii dla uzyskania wyraźnej przewagi konkurencyjnej
Zespołowość ( <i>teaming</i> )	Kreowanie i rozwijanie zdecentralizowanych, wielofunkcyjnych i wielodyscyplinowych zespołów w przedsiębiorstwie

Źródło: W. M. Grudzewski, *Współczesne kierunki rozwoju nauk o zarządzaniu*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 3 (2006), s. 13.

Organizacja XXI w. musi zatem posiadać szereg kompetencji, które są wręcz niezbędne dla przetrwania na rynku i utrzymania pozycji konkurencyjnej, nie wspominając o konieczności wzrostu. Globalizacja daje bowiem szansę rozwoju głównie innowacyjnym podmiotom gospodarczym, które kreują trendy we współczesnej gospodarce, i tworzy warunki, w których zdolni do innowacji i szybkiego dostosowywania się do zmian zwyciężają na rynku.

### 2.3. Perspektywa wzrostu zewnętrznego poprzez fuzje i przejęcia a globalizacja

Jak już wcześniej wspomniano, globalizacja doprowadziła do powstania nowego, bardziej niestabilnego, hiperkonkurencyjnego otoczenia ekonomicznego, dającego podmiotom gospodarczym działającym na rynkach krajowych nowe szanse, lecz jednocześnie sprawiła, iż firmy stanęły przed koniecznością zmierzenia się z dużo bardziej złożonymi zagrożeniami niż dotychczas. Obecnie przedsiębiorstwo musi rosnąć przynajmniej w tym samym tempie, co rynki, na których działa, gdyż w przeciwnym razie, nie powiększając skali działalności, zmniejszy swój udział w nich i w rezultacie zostaje wyeliminowane. W takiej sytuacji rozwój staje się koniecznością, a może być realizowany drogą wzrostu wewnętrznego lub zewnętrznego. W tym drugim przypadku chodzi o procesy konsolidacji na drodze fuzji i przejęć. Fuzje definiowane są jako „jedna z form współpracy między aktualnymi lub potencjalnymi konkurentami oraz dostawcami, producentami i klientami, którzy zdecydowali się wspólnie prowadzić jakieś przedsięwzięcie lub rodzaj działalności, integrując i łącząc swoje zasoby oraz umiejętności”<sup>7</sup>. Przejęcie zaś to „przedsięwzięcie, w czasie którego następuje transfer aktywów lub udziałów (akcji) od sprzedającego do kupującego, umożliwiając kupującemu objęcie kontroli nad nabytym przedsiębiorstwem”<sup>8</sup>.

Organizacje decydują się na tego typu rozwój, gdyż zapewnia on szybki i skuteczny wzrost, pozwala na zdobycie dostępu do *know-how* i innowacji w stosunkowo krótkim czasie, a ponadto umożliwia ominięcie barier oraz redukcję ryzyka związanego z wchodzeniem na nowe zagraniczne rynki. Zarządy decydują się na tę formę rozwoju w warunkach dynamicznego wzrostu

<sup>7</sup> P.J. Szczepankowski, *Fuzje i przejęcia*, PWN, Warszawa 2000, s. 53.

<sup>8</sup> A. Poczowski, *Zarządzanie zasobami ludzkimi w procesach fuzji i przejęć*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 9.

gospodarczego, presji konkurencji na rynku krajowym i międzynarodowym, przyspieszonego rozwoju technologicznego i wzrostu międzynarodowych operacji przedsiębiorstw, czyli w warunkach, z jakimi mamy do czynienia obecnie w światowej gospodarce. Bardzo często zdarza się, że rozwój na danym rynku staje się coraz mniej prawdopodobny, a produkty napotykać na bardzo dużą konkurencję. Wejście w inny sektor rynku czy też ekspansja na rynki zagraniczne jest dobrą alternatywą, ale rozpoczęcie całkiem nowej inwestycji może być bardzo kłopotliwe nawet dla firm z doświadczeniem. Poprzez zmniejszone ryzyko operacyjne (nabywca unika problemów związanych z rozpoczęciem nowej inwestycji), dźwignię finansową i zwiększenie wartości firmy, fuzje i przejęcia stanowią inwestycje, które przy rozsądnym poziomie ryzyka są w stanie wygenerować rozsądny poziom zysku.

### 3. WPŁYW PROCESÓW GLOBALIZACJI NA MIĘDZYNARODOWY RYNEK FUZJI I PRZEJĘĆ

Fuzje i przejęcia są wykorzystywane jako jeden ze sposobów realizacji strategii przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym. Ze względu na zmiany zachodzące w gospodarce światowej przedsiębiorstwa decydują się na ekspansję zagraniczną, by pozostać konkurencyjnym lub „uciec” swoim konkurentom. Ekspansja zagraniczna jest niewątpliwie jedną z najpopularniejszych metod wzrostu firmy i wiąże się z wyborem odpowiedniej strategii wejścia na rynki międzynarodowe. Strategie różnią się zazwyczaj wielkością nakładów inwestycyjnych, ryzykiem czy też doświadczeniem i wiedzą niezbędną dla ich właściwego wdrożenia. Proces umiędzynarodowienia przebiega na ogół według pewnego schematu, w którym podmiot gospodarczy zaczyna od najprostszych form wejścia na rynki zagraniczne, opartych na strategiach wzrostu wewnętrznego, by potem zmieniać je na bardziej złożone, takie jak fuzje i przejęcia, które nie są jedynymi strategiami wzrostu zewnętrznego firmy, niemniej jednak, jak już wcześniej wspomniano, coraz częściej bywają wykorzystywane ze względu na swoje zalety. Poniższa tabela prezentuje liczbę międzynarodowych fuzji i przejęć według regionu sprzedającego oraz kupującego.

Tabela 3. Liczba międzynarodowych fuzji i przejęć według regionu sprzedającego i kupującego (2006–2009)

Region	Sprzedający (liczba transakcji)				Kupujący (liczba transakcji)			
	2006	2007	2008	I–II 2009	2006	2007	2008	I–II 2009
Świat	5724	6926	6244	1808	5724	6926	6244	1808
EU	2349	2696	2354	600	2196	2749	2470	620
USA	1050	1292	1090	256	1057	1222	1086	301

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, UNCTAD, New York–Genève 2009, s. 270–273.

Rosnąca liczba przejęć przedsiębiorstw zagranicznych wynika, o czym była już mowa powyżej, z różnych przyczyn strategicznych, jednakże falę tego rodzaju transakcji wywołały czynniki ekonomiczne mające u podstaw globalne przesłanki. Należą do nich: globalizacja rynku produktów wraz z narastaniem zbieżności preferencji i gustów konsumentów; wprowadzenie w 1992 r. wspólnego rynku jako kolejnego etapu integracji gospodarczej Unii Europejskiej; gwałtowny rozwój technologii w wyniku dużych nakładów w dziedzinie badań i rozwoju, prowadzący z kolei do ekspansji w celu zwiększenia rynku zbytu i odzyskania poniesionych nakładów; wzrost konkurencji w skali globalnej; prywatyzacja przed-

siębiorstw państwowych; większa dostępność kapitału finansującego przejęcia i innowacje (wskutek liberalizacji rynków finansowych).

Przedsiębiorstwo zlokalizowane w kraju, który na skutek zachodzących przemian społecznych i gospodarczych otwiera swoje granice dla swobodnej wymiany towarowej z zagranicą, dostosowuje swoje normy prawne do ogólnie obowiązujących standardów czy też zmniejsza bariery wejścia do gospodarki, zmuszone jest walczyć o utrzymanie swojej pozycji konkurencyjnej. W takiej sytuacji decyzja pójścia ścieżką umiędzynarodowienia poprzez fuzje lub przejęcia stwarza przedsiębiorstwu wiele możliwości rozwoju. Pozwala osiągać korzyści skali, niemożliwe już do zrealizowania w kraju macierzystym. Umożliwia międzynarodową dywersyfikację produkcji i usług, dostęp do *know-how*, innowacji i zaawansowanych technologii, zwiększa udział w rynku, ogranicza koszty stałe i zmniejsza udział kapitału własnego w finansowaniu rozwoju.

#### 4. FUZJE I PRZEJĘCIA W POLSKIEJ GOSPODARCE A GLOBALIZACJA

##### 4.1. Przesłanki rozwoju polskiego rynku konsolidacji przedsiębiorstw

Począwszy od lat 90. XX w., kwestie związane z konsolidacją przedsiębiorstw stały się udziałem również polskiej gospodarki. Co prawda polskie przedsiębiorstwa już wcześniej nierzadko były przedmiotem połączeń i podziałów, miało to jednak miejsce w ramach gospodarki centralnie planowanej i procesy te nie wynikały z suwerennych decyzji podmiotów gospodarczych działających w oparciu o zasady wolnej konkurencji. Dopiero w wyniku reformy społeczno-gospodarczej rozpoczętej w latach 1989–1990 stworzono warunki powstania polskiego rynku kontroli. Jego ewolucję można podzielić na dwa zasadnicze etapy:

- etap „prywatyzacyjny” – lata 1991–2001,
- etap „prywatny” – od 2002 r.<sup>9</sup>

W pierwszym etapie nabywanie polskich przedsiębiorstw odbywało się przede wszystkim w formie prywatyzacji. Stroną sprzedającą był Skarb Państwa i organ założycielski danego przedsiębiorstwa. Ze względu na specyfikę procesu prywatyzacji, transakcje, których w tamtym czasie dokonywano, były stosunkowo duże, a nabywcami oprócz podmiotów krajowych byli w znaczącej mierze inwestorzy zagraniczni, którzy dostrzegali szansę rozwoju na nowym, nierozwiniętym jeszcze rynku. Swoją rolę w nabywaniu prywatyzowanych przedsiębiorstw miały również tzw. centrale handlu zagranicznego, które działając już wcześniej na styku gospodarki centralnie planowanej i rynkowej dysponowały kapitałem pozwalającym im na nabycie pakietu kontrolnego spółek, z którymi w większości przypadków wcześniej współpracowały. Szybko jednak okazały się mało efektywne i niezdolne do działania w warunkach istnienia konkurencji wolnorynkowej, a co za tym idzie, zostały przejęte przez zewnętrznych inwestorów lub zmuszone do marginalizacji swojej działalności gospodarczej. Typowe fuzje czy przejęcia, takie jak w krajach zachodnich, zdarzały się nieczęsto i dotyczyły głównie sektora bankowego, w którym duże banki nabywały mniejsze, borykające się zazwyczaj z kłopotami finansowymi.

Dla transakcji fuzji i przejęć w Polsce w okresie „prywatyzacyjnym” można ustalić pewne cechy charakterystyczne:

<sup>9</sup> W. Frąckowiak, *Fuzje i przejęcia*, PWE, Warszawa 2009, s. 60.

- fuzje i przejęcia były dokonywane przede wszystkim poza publicznym rynkiem kapitałowym,
- udział banków inwestycyjnych w procesach konsolidacji był mało znaczący,
- metody finansowania były stosunkowo proste,
- znaczący udział w prywatyzacji mieli inwestorzy zagraniczni,
- fuzje i przejęcia były połączone z głęboką restrukturyzacją nabytego przedsiębiorstwa<sup>10</sup>.

Po roku 2000 na rynku polskim działało już wiele prywatnych krajowych podmiotów gospodarczych powstałych we wczesnych latach 90., które w oparciu o rozwój wewnętrzny osiągnęły pewną pozycję rynkową. W tym czasie działania prywatyzacyjne uległy spowolnieniu ze względu na zakończenie procesu prywatyzacji w niektórych sektorach oraz jego ograniczenie ze względu na strategiczne znaczenie w innych. Zagraniczni inwestorzy zaczęli dostrzegać potencjał prywatnych polskich przedsiębiorstw. Te z kolei, w dużej mierze ze względu na swoją wielkość i zasoby finansowe oraz dalszą chęć rozwoju, który nie mógł być już realizowany prostymi, wewnętrznymi strategiami rozwoju, zwróciły się w stronę rynku fuzji i przejęć. Nie bez znaczenia pozostawał fakt rozwijającej się w tym czasie polskiej giełdy, która dawała możliwości pozyskiwania kapitału. Czynnikiem stymulującym rozwój polskiego rynku fuzji i przejęć był także wzrost gospodarczy, który miał bezpośrednie przełożenie na rynek inwestycyjny.

Transformacja systemowa zapoczątkowana w latach 90. oraz wzmacniany poprzez procesy globalizacji nacisk na integrację w skali regionalnej i światowej (członkostwo Polski w międzynarodowych organizacjach, takich jak WTO, OECD, IMF czy Unia Europejska), spowodowały, iż obecnie Polska czynnie uczestniczy w procesie globalizacji. Polskie przedsiębiorstwa, podobnie jak inne organizacje uczestniczące w gospodarce światowej, musiały się zmierzyć z wyzwaniami i zagrożeniami płynącymi z faktu pogłębiającej się globalizacji. Poddane zostały licznym presjom, związanym głównie:

- z koniecznością dokonania znacznego postępu w spełnianiu wymogów konkurencyjnych i efektywnościowych,
- z nabywaniem umiejętności funkcjonowania na rynku międzynarodowym,
- z funkcjonowaniem w warunkach dużo większej zmienności i burzliwości rynku<sup>11</sup>.

Wzrost przepływu towarów i usług, inwestycji zagranicznych czy technologii zdecydowanie pogłębia i intensyfikuje relacje pomiędzy polską gospodarką i zagranicą, jednocześnie wymuszając na jej podmiotach poszukiwanie nowych dróg i strategii rozwoju. Sytuacja, w której Polska zaprzestałaby aktywnego udziału w postępujących procesach umiędzynarodowienia, byłaby równoznaczna z utrwaleniem dysproporcji jej rozwoju gospodarczego na tle państw rozwiniętych i marginalizacją w skali świata.

#### 4.2. Sytuacja na polskim rynku fuzji i przejęć

Światowy kryzys finansowy z pewnością przyczynił się w ubiegłym roku do rezygnacji lub przynajmniej zawieszenia na jakiś czas planów związanych z łączeniem się czy też

<sup>10</sup> W. Frąckowiak, *op. cit.*, s. 63.

<sup>11</sup> W. Szymański, *Wpływ globalizacji na jakościowe zmiany otoczenia ekonomicznego przedsiębiorstw*, [w:] *Polskie przedsiębiorstwa wobec globalizacji*, red. K. Kuciński, IFGN, Warszawa 2000 – za: B. Gulski, *Strategie polskich przedsiębiorstw wobec globalizacji*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 3 (2006), s. 65–66.



przejęciami spółek na polskim rynku kontroli. Z komunikatu podanego przez DealWatch<sup>12</sup> wynika, iż wartość polskiego rynku fuzji i przejęć przekroczyła do połowy grudnia 2009 r. 7,8 mld euro, co stanowiło spadek o 6,3% w porównaniu z całym rokiem 2008. Dokonano w tym czasie 514 transakcji, czyli o 4,8% mniej niż rok wcześniej. Tabela 2 i 3 prezentuje z kolei odpowiednio liczbę i wartość międzynarodowych fuzji i przejęć, w których w ostatnich latach stroną była Polska.

Tabela 4. Liczba międzynarodowych fuzji i przejęć według regionu sprzedającego i kupującego (2006–2009)

Kraj	Sprzedający (liczba transakcji)				Kupujący (liczba transakcji)			
	2006	2007	2008	I-II 2009	2006	2007	2008	I-II 2009
Polska	50	55	43	20	8	28	27	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report 2009*, s. 270.

Tabela 5. Wartość międzynarodowych fuzji i przejęć według regionu sprzedającego i kupującego (2006–2009) w milionach dolarów

Kraj	Sprzedający				Kupujący			
	2006	2007	2008	I-II 2009	2006	2007	2008	I-II 2009
Polska	886	728	966	163	194	126	511	13

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report 2009*, s. 267.

Jakkolwiek dane za rok 2009 dotyczą jedynie pierwszego półrocza, to jednak zauważalne jest zmniejszone zaangażowanie Polski na międzynarodowym rynku fuzji i przejęć wskutek globalnego kryzysu, który ze wszystkich państw Unii Europejskiej w najmniejszym stopniu dotknął nasz kraj. Niemniej jednak większość analityków rynku finansowego i kapitałowego zapowiada na ten rok ożywienie na polskim rynku konsolidacji, co ma między innymi związek z kilkoma zapowiedzianymi pod koniec 2009 r. globalnymi fuzjami na światowym rynku. Na wzrost liczby transakcji fuzji i przejęć na polskim rynku w bieżącym roku ma mieć wpływ między innymi planowane przyspieszenie prywatyzacji, odłożone w realizacji połączenia spółek z roku 2009 oraz zapowiedzi inwestycji deklarowane przez fundusze typu *private equity* i *venture capital*.

#### 4.3. Perspektywy rozwoju polskiego rynku fuzji i przejęć

Chociaż w Polsce dochodzi rocznie do kilkuset fuzji i przejęć (łącznie o wymiarze krajowym i międzynarodowym), nasz rynek nadal w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi ma nieznaczną wartość. Dominują na nim niewielkie transakcje, jedynie kilkadziesiąt z nich rocznie opiewa na sumy powyżej 100 mln złotych. Świadczy to o tym, iż polski rynek konsolidacji przedsiębiorstw na tle zachodnich sąsiadów jest nadal stosunkowo niedojrzały i sytuuje się na marginesie światowego rynku fuzji i przejęć. Oczywiście niedoskonałości tego rynku związane są w dużej mierze z jego stosunkowo młodą historią, a specyfika dokonywanych na nim transakcji przez wiele lat związana była z transformacją systemową i budową gospodarki wolnorynkowej. Jego rozwój w ciągu ostatnich kilkunastu lat przypominał raczej wczesne kierunki ewolucji tych rynków w dojrzałych gospodarkach

<sup>12</sup> Dane dotyczące wielkości polskiego rynku fuzji i przejęć pochodzą z serwisu o fuzjach i akwizycjach należącego do ISI Emerging Markets, a podane zostały w artykule –A. Koper, *W 2010 r. rynek fuzji i przejęć może przyspieszyć dzięki prywatyzacji*, [www.parkiet.com](http://www.parkiet.com), 3 I 2010.

rynkowych. Jednak jego dalsza przemiana ze względu na postępujące procesy globalizacji zmierzała będzie w kierunku kształtowania go na podobieństwo rynków w krajach zachodnich. Wartość transakcji będzie, podobnie jak w gospodarkach wysoko rozwiniętych, związana z poziomem wzrostu gospodarczego, cenami na giełdzie papierów wartościowych oraz rozwojem globalizacji i przepływu kapitału<sup>13</sup>. Ponieważ polska gospodarka jest gospodarką coraz bardziej otwartą i co za tym idzie, podlega coraz silniej oddziaływaniu zachodzących na świecie procesów gospodarczych, należy się spodziewać dynamicznego rozwoju polskiego rynku fuzji i przejęć.

## 5. ZAKOŃCZENIE

Procesy globalizacji stawiają Polskę przed poważnymi wyzwaniami. Aby im sprostać, konieczna jest odpowiednia strategia rozwoju, która pozwoli na zwiększanie korzyści płynących z globalizacji przy jednoczesnym minimalizowaniu nowych zagrożeń. Strategia ta powinna uwzględniać długofalową politykę państwa i wszelkie zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne uwarunkowania funkcjonowania otoczenia gospodarczego. Fuzje i przejęcia, pomimo iż należą do najbardziej złożonych decyzji inwestycyjnych pozwalają przedsiębiorstwom osiągać korzyści płynące z umiędzynarodowienia w dużo bardziej skuteczny sposób niż inne formy wzrostu. Należy pamiętać, iż w kraju, w którym rozwijają się inwestycje w formie fuzji i przejęć, ma miejsce znaczący udział korporacji międzynarodowych, które przekazując praktyczną wiedzę oraz doświadczenia w zarządzaniu przedsiębiorstwem stymulują jego wzrost gospodarczy.

## LITERATURA

- [1] Frąckowiak, W., *Fuzje i przejęcia*, PWE, 2009
- [2] Gierszewska, G.; Wawrzyniak, B., *Globalizacja. Wyzwania dla zarządzania strategicznego*, Poltext, Warszawa 2001
- [3] Grudzewski, W.M., *Współczesne kierunki rozwoju nauk o zarządzaniu*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 3 (2006)
- [4] Hejduk, I.K., *Główne uwarunkowania rozwoju nauk zarządzania w Polsce*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 3 (2006).
- [5] Koper, A., *W 2010 r. rynek fuzji i przejęć może przyspieszyć dzięki prywatyzacji*[http://www.parkiet.com/artykul/9,883696\\_W\\_2010\\_r\\_rynek\\_fuzji\\_i\\_przejec\\_mozze\\_przyspieszyc\\_dzieki\\_prywatyzacji.html](http://www.parkiet.com/artykul/9,883696_W_2010_r_rynek_fuzji_i_przejec_mozze_przyspieszyc_dzieki_prywatyzacji.html), 3 I 2010 (1 II 2010).
- [6] Pocztoński, A., *Zarządzanie zasobami ludzkimi w procesach fuzji i przejęć*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004
- [7] Rymarczyk, J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2004
- [8] Szczepankowski, P.J., *Fuzje i przejęcia*, PWN, Warszawa 2000
- [9] Szymański, W., *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2002
- [10] Szymański, W., *Wpływ globalizacji na jakościowe zmiany otoczenia ekonomicznego przedsiębiorstw*, [w:] *Polskie przedsiębiorstwa wobec globalizacji*, red. K. Kuciński, IFGN, 2000 – za: B. Gulski, *Strategie polskich przedsiębiorstw wobec globalizacji*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 3 (2006).
- [11] *World Investment Report 2009, Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, UNCTAD, New York–Genève 2009

<sup>13</sup> W. Frąckowiak, *op. cit.*, s. 66.

### **IMPACT OF GLOBALIZATION PROCESSES ON DEVELOPMENT OF POLISH MERGER AND ACQUISITION MARKET**

The author focus on presentation of the role of globalization processes in development of polish merger and acquisition market. Globalization phenomenon substantially influenced during last years economic environment as well as companies' activity rules. Economic circumstances create currently great opportunities for business expansion as well as taking advantage of new strategies such as mergers and acquisitions. Polish consolidation market is still immature mainly due to its young history. However deep progress in integration processes makes our economy more open for further development and growth in the merger field.

**Krzysztof KRUKOWSKI<sup>1</sup>**

## **ABSORPCJA FUNDUSZY UNII EUROPEJSKIEJ PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA BRANŻY TURYSTYCZNEJ W REGIONIE WARMII I MAZUR**

### **1. WPROWADZENIE**

Silny sektor turystyczny w regionie spełnia wiele funkcji prorozwojowych. Jedną z najważniejszych i najczęściej stanowiącą argument potwierdzający potrzebę wspierania sektora turystycznego jest funkcja ekonomiczna. Polega ona głównie na rozbudowie bazy i infrastruktury turystycznej, tworzeniu nowych miejsc pracy oraz wzroście bazy ekonomicznej danego regionu<sup>2</sup>.

Obecny okres wykorzystania środków z Unii Europejskiej (UE) jest szansą dla polskich przedsiębiorstw branży turystycznej na pozyskanie funduszy na rozwój. Podstawowymi programami, z których mogą korzystać przedsiębiorstwa branży turystycznej, są regionalne programy operacyjne (RPO). Każdy z 16 regionów Polski opracował swój program, w którym zapisane są konkretne obszary, na które można pozyskać środki z funduszy strukturalnych UE. Decyzje o poszczególnych zapisach tych planów podejmowały zarządy regionów.

Przedsiębiorstwa branży turystycznej, podobnie jak te z pozostałych branż, oczekują głównie wsparcia w postaci instrumentów finansowych, w tym między innymi dotacji, pożyczek oraz zwolnień z podatków. Pozostałe instrumenty wspierania, takie jak na przykład szkolenia czy promocja, w świetle badań cieszą się mniejszym zainteresowaniem<sup>3</sup>.

Władze regionalne najczęściej również wychodzą z założenia, że infrastruktura na terenach wyróżniających się walorami turystycznymi stanowi podstawę rozwoju przedsiębiorstw branży turystycznej. Dlatego też wykorzystanie istniejącej w regionie infrastruktury przez turystykę jest uważane za czynnik warunkujący rentowność gospodarki turystycznej<sup>4</sup>. Regiony skupiły w swoich programach operacyjnych uwagę na wsparciu inwestycji w podmiotach branży turystycznej oraz na rozwoju infrastruktury okołoturystycznej. Wielkość i rodzaj wspieranych inwestycji zależy od specyfiki poszczególnych województw.

Celem przeprowadzonych badań było zidentyfikowanie obszarów wykorzystania środków UE przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność turystyczną w regionie Warmii i Mazur. Badanie przeprowadzono w maju 2009 r. na losowo dobranej próbie 400 podmiotów branży hotelarsko-gastronomicznej. W założeniach do badań stwierdzono, że zastosowanie doboru czysto losowego może spowodować, że w próbie znajdą się podmioty gospodarcze położone w niewielkiej odległości od siebie. Ponieważ według założeń projektu

<sup>1</sup> Dr Krzysztof Krukowski, Katedra Organizacji i Zarządzania, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.

<sup>2</sup> A.P. Wiatrak, *Turystyka w strategii rozwoju gmin*, [w:] *Regionalne uwarunkowania ekonomicznego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*, red. A. Czudec, t. 2, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2003, s. 190–191.

<sup>3</sup> M. Oliński, *Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w regionie Warmii i Mazur*, Fundacja „Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach”, Olsztyn 2009, s. 149–157.

<sup>4</sup> K. Najmowicz, *Turystyka*, Wyższa Szkoła Biznesu w Pile, Piła 1998, s. 77–78.

badaniem jest objęte całe województwo warmińsko-mazurskie, oszacowano rozkład ich występowania z uwzględnieniem 21 powiatów. Podjęto decyzję, że bardziej odpowiednie będzie zastosowanie losowania warstwowego z powiatami jako odpowiednikami warstw. Rozmieszczenie próby w warstwach (powiatach) miało charakter proporcjonalny. Natomiast w obrębie każdego powiatu podmioty gospodarcze dobrano w sposób czysto przypadkowy z wykorzystaniem liczb losowych. Badania prowadzone były metodą wywiadu bezpośredniego z wykorzystaniem kwestionariusza badawczego. Ankieta skierowana była do właścicieli (osób zarządzających) podmiotów w badanej branży.

Wśród badanych przedsiębiorstw przeważały podmioty prowadzące działalność gastronomiczną (79,5% badanej populacji), zaś najmniejszą grupę stanowiły podmioty prowadzące działalność w formie kempingu lub schroniska (0,8%). Prawie 90% badanych podmiotów prowadzi działalność całoroczną. Ponad 40% podmiotów istnieje na rynku ponad 10 lat. W badanej populacji przeważały podmioty zatrudniające do 9 pracowników.

## **2. INWESTYCJE TURYSTYCZNE W REGIONALNYM PROGRAMIE OPERACYJNYM WARMIA I MAZURY**

Głównym celem regionalnego programu operacyjnego „Warmia i Mazury” (RPO WiM) na lata 2007–2013 jest wzrost konkurencyjności gospodarki oraz liczby i jakości powiązań sieciowych. Uszczegółowienie celu głównego zostało ujęte w trzech obszarach: wzrost konkurencyjności firm, produktów i usług, wyższa konkurencyjność województwa jako miejsca pracy i życia oraz poprawa połączeń sieciowych województwa warmińsko-mazurskiego. Cele RPO WiM osiągane są poprzez koncentrację środków finansowych na siedmiu osiach priorytetowych. Jedną z nich stanowi turystyka, na którą przypadają dwa działania: wzrost potencjału turystycznego oraz promocja województwa i jego oferty turystycznej. Na realizację RPO WiM przewidziano 1 036 542 041 euro z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), co stanowi 6,48% środków EFRR przeznaczonych na finansowanie szesnastu regionalnych programów operacyjnych w Polsce. Łączna kwota środków finansowych planowanych na realizację programu szacowana jest na 1 619 380 528 euro, w tym na turystykę – 13%<sup>5</sup>.

Wśród projektów możliwych do dofinansowania ze środków RPO WiM są między innymi:

- dotacje inwestycyjne dla przedsiębiorstw obejmujące budowę, rozbudowę i modernizację (w tym przebudowę) hoteli o co najmniej czterogwiazdkowym standardzie (budynki i wyposażenie),
- dotacje inwestycyjne dla przedsiębiorstw obejmujące budowę, rozbudowę i modernizację (w tym przebudowę) bazy noclegowej wszystkich typów (budynki i wyposażenie),
- inwestycje w zakresie bazy gastronomicznej, obejmujące prace modernizacyjne (w tym przebudowę), rozbudowę i budowę obiektów, a także zakup wyposażenia.

W ramach działań RPO WiM do końca 2009 r. ogłoszono 4 konkursy z alokacją 83 734 681,37 złotych. W odpowiedzi na konkursy zgłoszone zostały 152 projekty. Łączna wartość inwestycji zgłoszonych do finansowania wynosiła 1 516 406 112 złotych. Średnia wartość jednego projektu to prawie 10 mln zł; świadczyć to może o dużym potencjale

<sup>5</sup> Szczegółowy opis osi priorytetowej „Turystyka” Regionalnego Programu Operacyjnego Warmia i Mazury na lata 2007–2013, Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2009.

podmiotów składających wnioski oraz dużych potrzebach inwestycyjnych regionu Warmii i Mazur w zakresie rozwoju turystyki. Oprócz projektów konkursowych inwestycje w zakresie turystyki finansowane są w ramach tzw. projektów kluczowych (tabela 1).

Tabela 1. Projekty kluczowe RPO „Warmia i Mazury” w obszarze „turystyka” (umowy podpisane do końca 2009 r.)

Lp.	Tytuł projektu	Wartość dofinansowania (PLN)
1	Budowa nowej siedziby Warmińsko-Mazurskiej Filharmonii w Olsztynie	47 121 787,59
2	Budowa Wodnego Centrum Rekreacyjno-Sportowego w Olsztynie	43 473 937,19
3	Grunwald: zespół działań inwestycyjno-remontowo-konserwatorskich i muzealnych związanych z kompleksowym zagospodarowaniem pól Grunwaldu	19 135 457,99
4	Przebudowa kompleksu sportowo-rekreacyjnego przy ulicy 3 Maja w Ostródzie	21 876 292,66
Razem		131 607 475,43

Źródło: Podsumowanie Regionalnego Programu Operacyjnego Warmia i Mazury na lata 2007–2013. Stan wykorzystania na koniec 2009, Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2009.

Projekty te realizowane są przez samorządy terytorialne i ich jednostki organizacyjne. Z punktu widzenia promocji regionu najważniejsze wydają się inwestycje realizowane na polach Grunwaldu oraz inwestycje przygotowujące Ostródę do mistrzostw Europy w piłce nożnej w 2012 r.

Do końca 2009 r. podpisano 51 umów na finansowanie inwestycji związanych z turystyką w ramach RPO WiM (tabela 2).

Tabela 2. Wartość dofinansowania inwestycji turystycznych w ramach RPO „Warmia i Mazury”

Działanie	Liczba zawartych umów	Wartość ogółem (zł)	Dofinansowanie (zł)
Baza noclegowa i gastronomiczna	26	295 547 837,65	95 571 892,07
Infrastruktura sportowo-rekreacyjna	7	249 635 861,44	110 224 148,86
Publiczna infrastruktura turystyczna i okołoturystyczna	15	18 474 340,11	13 378 994,53
Infrastruktura kultury	3	101 835 406,04	68 494 940,43
Razem	51	665 493 445,24	287 669 975,89

Źródło: Regionalny Program Operacyjny Warmia i Mazury na lata 2007–2013. Stan wykorzystania na koniec 2009. Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2009.

Najwięcej umów podpisano w ramach działania dotyczącego bazy noclegowej i gastronomicznej, adresowanego do przedsiębiorców prowadzących działalność gastronomiczno-hotelarską. Ogólna wartość złożonych projektów inwestycji wyniosła prawie 300 mln zł, natomiast średnia wartość jednej inwestycji – ponad 11,3 mln zł.

Oprócz środków zapisanych w RPO „Warmia i Mazury” przedsiębiorcy z województwa warmińsko-mazurskiego prowadzący działalność na obszarach wiejskich mogli korzystać ze środków pochodzących z „Programu rozwoju obszarów wiejskich”.

### 3. WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW UNII EUROPEJSKIEJ W OPINII PRZEDSIĘBIORCÓW

Ponad połowa podmiotów branży turystycznej z regionu Warmii i Mazur planuje skorzystać ze środków pomocowych Unii Europejskiej (tabela 3). Najwięcej podmiotów chce je wykorzystać na inwestycje (50,9%). Podmioty te mają możliwość korzystania ze środków pochodzących z regionalnego programu operacyjnego „Warmia i Mazury” lub z „Programu rozwoju obszarów wiejskich”. Ponad jedna trzecia badanych podmiotów zamierza skorzystać ze środków przeznaczonych na szkolenia i rozwój pracowników.

Tabela 3. Planowane obszary wykorzystania środków Unii Europejskiej według rodzaju działalności

Wyszczególnienie	%*	Rodzaj prowadzonej działalności					
		hotel	gastronomia	agroturystyka	pensjonat	ośrodek wczasowy	kemping
Tak, na:	62,0	74,5	59,1	64,3	84,2	75,0	66,7
szkolenie	36,5	50,9	35,5	39,3	42,1	50,0	33,3
staże	20,5	32,7	21,4	3,6	21,1	50,0	33,3
praktyki	16,0	25,5	17,3	3,6	15,8	37,5	33,3
inwestycje	50,9	61,8	47,9	57,1	57,9	62,5	66,7
wprowadzanie nowych technologii	16,7	16,4	17,2	17,9	10,5	25	33,3
wprowadzanie „nowych” produktów na rynek	14,4	23,6	14,1	21,4	10,5	12,5	33,3
inne	0,5	–	0,3	3,6	–	–	–
Nie zamierzam korzystać	38,0	25,5	39,9	35,7	15,8	25	33,3

\* odsetek ogólnej liczby respondentów (N=400)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań prowadzonych w ramach projektu „Barometr edukacji”, działanie 9.3 PO KL.

Wprowadzanie na rynek „nowych” produktów lub technologii cieszy się mniejszym zainteresowaniem badanych przedsiębiorstw. Największy odsetek firm, które planują wykorzystanie środków pochodzących ze środków UE, stanowią hotele (74,5% podmiotów) oraz pensjonaty, najmniejszy zaś – podmioty prowadzące działalność gastronomiczną (59,1%).

Przedsiębiorstwa chcą również korzystać ze środków UE na pokrycie kosztów stażu, szkolenia oraz praktyk pracowników. Pomoc w tym zakresie pochodzi z Europejskiego Funduszu Społecznego. Na Warmii i Mazurach opracowano i wdrożono program „Poprawa jakości usług gastronomicznych i hotelarskich w regionie Warmii i Mazur w latach 2004–2013”<sup>6</sup>. Cele operacyjne programu obejmują poprawę konkurencyjności regionalnej oferty turystycznej na rynku krajowym i europejskim poprzez: modernizację infrastruktury technicznej i programowej nauczania zawodowego; utworzenie centrum kształcenia ustawicznego; podniesienie poziomu usług gastronomicznych i hotelarskich w regionie Warmii i Mazur przez regionalne oznakowanie restauracji, hoteli i gospodarstw agroturystycznych;

<sup>6</sup> Program „Poprawa jakości usług gastronomicznych i hotelarskich w regionie Warmii i Mazur w latach 2004–2013”, Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2009.

rozwój produkcji regionalnej żywności naturalnej i tradycyjnej o wysokiej jakości. Program ten zakłada również modernizację czterech szkół hotelarsko-gastronomicznych w regionie oraz wprowadzenie w nich kształcenia modułowego opartego na programach nauczania z krajów o wysoko rozwiniętym systemie kształcenia zawodowego w branży turystycznej, czyli z Włoch, Francji i Danii. Program poprawy jakości usług gastronomicznych i hotelarskich w regionie Warmii i Mazur realizowany jest poprzez odpowiednie zapisy w RPO „Warmia i Mazury” i w komponencie regionalnym programu operacyjnego „Kapitał ludzki”.

Podmioty, które chcą pozyskać środki z UE, planują wykorzystać je głównie na inwestycje. Jednak prawie 70% badanych podmiotów zamierza swój rozwój finansować ze środków własnych (tabela 4). Tylko jedna trzecia badanych podmiotów zamierza korzystać z kredytów bankowych. Ponad 45% podmiotów zamierza korzystać z funduszy Unii Europejskiej. Większość podmiotów zamierza korzystać ze środków Unii Europejskiej pochodzących z regionalnego programu operacyjnego „Warmia i Mazury”. Najczęściej środki z UE jako źródło finansowania rozwoju wskazywały podmioty prowadzące pensjonaty i ośrodki wczasowe. Najrzadziej z tego źródła zamierzają korzystać podmioty prowadzące działalność hotelarską oraz gastronomiczną.

Tabela 4. Planowane źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw

Wyszczególnienie	% *	Rodzaj działalności					
		hotel	gastronomia	agroturystyka	pensjonat	ośrodek wczasowy	kemping
Kapitał własny	69,5	70,9	68,4	81,5	52,6	37,5	33,3
Kredyt bankowy	27,9	23,6	29,1	22,2	31,6	37,5	33,3
Inwestor zewnętrzny	3,1	5,5	3,2	3,7	–	–	33,3
Regionalne fundusze Unii Europejskiej	30,2	30,9	28,2	33,3	52,6	50,0	33,3
Centralne fundusze UE	15,5	10,9	16,5	14,8	5,3	12,5	–

\* odsetek ogólnej liczby respondentów (N=400)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań prowadzonych w ramach projektu „Barometr edukacji”, działanie 9.3 PO KL.

Tylko około 15% badanych przedsiębiorstw korzystało z środków UE w swojej działalności (tabela 5). Wśród firm, które już skorzystały ze środków UE, najbardziej popularną (i o czym świadczy poprzednie pytanie, najbardziej pożądaną) formą pomocy, okazała się pomoc umożliwiająca inwestycje (głównie w lokal) – 7,5% firm. Najczęściej z środków UE korzystały podmioty prowadzące działalność w formie ośrodka wczasowego (37,5%) oraz hotelu (21,1%).



Tabela 5. Obszary wykorzystania środków Unii Europejskiej przez badane przedsiębiorstwa

Wyszczególnienie	%*	hotel	gastronomia	agroturystyka	pensjonat	ośrodek wczasowy	kemping
Tak, na:	14,5	21,1	14,2	10,7	5,3	37,5	–
szkolenie	5,8	17,5	4,1	3,6	5,3	25,0	–
staże	4,3	10,5	4,4	–	5,3	12,5	–
praktyki	1,3	1,7	1,3	–	5,3	–	–
inwestycje w lokal	7,5	5,3	7,6	7,1	–	25,0	–
wprowadzanie nowych technologii	0,7	–	0,6	–	–	–	–
wprowadzanie „nowych” produktów na rynek	0,5	–	0,3	–	–	–	–
inne	0,7	–	1,0	–	–	–	–
Nie korzystałem	85,5	78,9	85,8	89,3	94,7	62,5	100

\* odsetek ogólnej liczby respondentów (N=400)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań prowadzonych w ramach projektu „Barometr edukacji”, działanie 9.3 PO KL.

Następną najczęściej uzyskiwaną formą pomocy okazały się szkolenia – skorzystało z nich 5,8% przebadanych firm. Natomiast pomoc w zakresie wprowadzania „nowych” produktów na rynek lub technologii nie sięgnęła 1%. Badania potwierdziły pozytywną korelację pomiędzy oczekiwaniami co do rodzaju otrzymanego wsparcia a częstotliwością jego otrzymywania.

Na rozwój badanych przedsiębiorstw wpływa wiele działań władz lokalnych i regionalnych. Według wyników przeprowadzonych badań najbardziej sprzyja mu aktywność władz w promocji regionu. Ponad 75% badanych przedsiębiorców z branży turystycznej wskazało taką odpowiedź. Aż 41,1% wskazało również na potrzebę pomocy ze strony władz lokalnych i regionalnych w otrzymaniu dotacji z programów finansowanych przez Unię Europejską. Jednakże wyraźnie trzeba zaznaczyć, że samorząd lokalny na poziomie gminy nie ma wielkiego wpływu na decyzję o przyznaniu firmie dotacji, choć może podejmować pewne działania lobbingowe. Natomiast gmina może wykazać się dużą aktywnością w realizacji inwestycji infrastrukturalnych, które z kolei poprawiają konkurencyjność miejscowego rynku turystycznego – 33,2% respondentów wskazało na rozwój infrastruktury technicznej jako element, który szczególnie dobrze wpływa na rozwój miejscowych firm. Wysokie noty otrzymał także wariant obniżki podatków lokalnych i opłat (49,3% wskazań).

Polityka podatkowa państwa oraz gmin jest jedną z najważniejszych barier dla rozwoju przedsiębiorstw turystycznych z Warmii i Mazur. Szczególnie mocno jest odczuwana przez firmy świadczące usługi turystyczne w zakresie zakwaterowania turystycznego (kempingi, ośrodki wczasowe, pensjonaty). Mniej dokuczliwa jest dla agroturystyki, co wynika być może z mniejszych obciążeń podatkowych tej formy działalności w porównaniu z tradycyjną usługą turystyczną. Poza tym podatki i opłaty lokalne są najdotkliwiej odczuwane przez mniejsze firmy – ich znaczenie maleje, bowiem wraz ze wzrostem rozmiarów firmy (odpowiednio 86,5% mikroprzedsiębiorstw, 83,5% małych firm i 66,7% średnich podmiotów). Druga co do ważności bariery zewnętrzna to polityka podatkowa państwa. Najmniej ważne

bariery zewnętrzne rozwoju stanowią w ocenie badanych podmiotów integracja z Unią Europejską (9,5%) oraz konkurencja firm zagranicznych (9,8%).

Wśród podmiotów sezonowych, podobnie jak w przypadku całorocznych, największe zewnętrzne bariery rozwoju wiązane są z podatkami i opłatami lokalnymi. Na drugim miejscu występuje tu polityka podatkowa kraju. Badane podmioty wskazywały również na ograniczony dostęp do kapitału. Bez względu na liczbę lat doświadczenia w branży ankietowani wskazywali na bariery związane z wielkością podatków. Około 50% badanych wskazywało na barierę w postaci braku dostępu do instytucji wspierających małe i średnie przedsiębiorstwa.

#### 4. PODSUMOWANIE

Region Warmii i Mazur, postrzegany w regionalnym programie operacyjnym jako typowo turystyczny, przeznaczył znaczną kwotę na działania wspierające inwestycje związane z turystyką. Opracowane dokumenty mają charakter kompleksowy, wręcz modelowy. Wsparcie zostało skierowane na wszystkie obszary warunkujące rozwój branży turystycznej. Model ten opiera się na pięciu połączonych ze sobą obszarach wsparcia:

1. Inwestycje w szkoły zawodowe przygotowujące do zawodów hotelarsko-gastronomicznych. Programem objęto cztery szkoły, które otrzymały dotację w wysokości ponad 32 mln zł na modernizację pracowni do praktycznej nauki zawodu.
2. Inwestycje w kapitał ludzki. Modernizacja struktury nauczania w szkołach gastronomiczno-hotelarskich poprzez wprowadzenie nowego (opartego na modułach) autorskiego programu nauczania dla szkół, przeszkolenie kadry pedagogicznej i akredytację szkół jako centrów państwowych egzaminów zawodowych.
3. Promocja oferty turystycznej. Stworzenie kompleksowej oferty produktu turystycznego, uwzględniającej dobrą kuchnię i profesjonalny serwis gastronomiczny oraz hotelowy, stanowiący podstawę wzrostu zainteresowania turystów regionem Warmii i Mazur. Realizacja opiera się między innymi na promowaniu marki „Dziedzictwo kulinarne Warmii, Mazur i Powiśla”.
4. Inwestycje w infrastrukturę wspomagającą rozwój branży turystycznej. Opracowano listę projektów kluczowych z punktu widzenia rozwoju turystyki w regionie.
5. Dotacje inwestycyjne dla przedsiębiorstw prowadzących działalność hotelarsko-gastronomiczną.

Wszystkie powyższe obszary wsparcia mają na celu rozwój przedsiębiorczości związanej z sektorem turystyki. Jak wynika z badań, ponad 60% podmiotów gospodarczych zamierza korzystać z środków UE na rozwijanie działalności. Fundusze te zamierzają wydatkować głównie na inwestycje.

#### LITERATURA

- [1] Najmowicz, K., *Turystyka*, Wyższa Szkoła Biznesu w Pile, Piła 1998
- [2] Oliński, M., *Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w regionie Warmii i Mazur*, Fundacja „Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach”, Olsztyn 2009
- [3] Program „Poprawa jakości usług gastronomicznych i hotelarskich w regionie Warmii i Mazur w latach 2004–2013”, Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2009

- 
- [4] *Szczegółowy opis osi priorytetowej „Turystyka” Regionalnego Programu Operacyjnego Warmia i Mazury na lata 2007–2013*, Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2009
- [5] Wiatrak, A.P., *Turystyka w strategii rozwoju gmin*, [w:] *Regionalne uwarunkowania ekonomicznego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*, red. A. Czudec, t. 2, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2003

#### **THE ABSORPTION OF EUROPEAN UNION FUNDS IN TOURIST ENTERPRISES IN WARMIA AND MAZURY REGION**

The strong tourist sector in the region plays a lot of pro-development functions. One of the most important and most common treated as argument confirming the need of supporting is economic function. At present time the use of the financial means from European Union (EU) is a great opportunity for Polish tourist enterprises to gain more funds for their development. Over 60% of business entities are going to use the EU financial means for expanding their activities. Most of them intend to spend money for investments.

Iwona KULAS<sup>1</sup>

## WPŁYW ZMIAN EKONOMICZNO-SPOŁECZNYCH NA KSZTAŁTOWANIE SIĘ ROLI CZŁOWIEKA W ORGANIZACJI

Artykuł przedstawia wielokierunkowy wpływ czynników występujących w szeroko pojętym makrootoczeniu na zmiany w postawach, umiejętnościach i oczekiwaniach poszczególnych pokoleń tworzących zasoby ludzkie w obecnej gospodarce. Wykazano konsekwencje tego zjawiska dla funkcjonowania człowieka w organizacji i problemy, jakie mogą pojawiać się w zarządzaniu zasobami ludzkimi i komunikacji wewnętrznej. Wskazano również problemy, które będą musiały rozwiązać przedsiębiorstwa przyzwyczajone do lojalności konsumenckiej i do tradycyjnego podejścia do marketingu.

### 1. WPROWADZENIE

Dwudziesty pierwszy wiek to kontynuacja dynamicznych zmian w obszarze technologiczny, gospodarczym, politycznym i co za tym idzie – społecznym. Oswojenie się z tak lawinowym postępem oraz jego akceptacja właściwie się już dokonały, pozostała jedynie trudność natury naukowej w opisywaniu, wyjaśnianiu i przewidywaniu dalszych scenariuszy rozwoju społeczno-gospodarczego. W artykule przedstawiono charakterystykę pokoleń stanowiących obecnie czynne zawodowo zasoby ludzkie. Wykazano również najważniejsze konsekwencje w kształtowaniu się zachowań organizacyjnych w odniesieniu do roli tychże pokoleń jako pracowników, ale również jako uczestników rynku, zarówno ze strony podażowej (producenci i usługodawcy), jak i popytowej (konsumenci i usługobiorcy). Główną metodą zastosowaną w artykule jest analiza treści materiałów zastanych.

### 2. WPŁYW ZMIAN GOSPODARCZYCH NA KSZTAŁTOWANIE SIĘ POTENCJAŁU SPOŁECZNEGO

Dwukierunkowe interakcje pomiędzy zmianami politycznymi, ekonomicznymi, społecznymi i technologicznymi, występujące w makrootoczeniu, sprawiają, iż każde pokolenie charakteryzuje się specyficznym sposobem postrzegania rzeczywistości, umiejętnościami wchodzenia w relacje z otoczeniem oraz preferencjami osobistymi. Socjologowie zajmujący się zagadnieniem aktywnych zawodowo grup pokoleniowych w Europie Zachodniej wyodrębnili wśród nich trzy najbardziej wyraziste: *boomers* – pokolenie urodzonych w okresie między połową lat czterdziestych a końcem lat pięćdziesiątych, które wyrosło w okresie gospodarczego boomu powojennego; generacja X – urodzeni w latach sześćdziesiątych, którzy wyrosli w okresie kryzysu ekonomicznego lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych; oraz generacja Y – urodzeni w okresie między rokiem 1970 a 1990, którzy wyrosli w erze globalizacji i powszechnego dostępu do internetu<sup>2</sup>. W tabeli 1 zostały

<sup>1</sup> Dr Iwona Kulas, Katedra Organizacji i Zarządzania, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warmińsko-Mzurski w Olsztynie.

<sup>2</sup> G. Jabłońska, *Pokolenie Y wyzwaniem dla pracodawcy*, Sedlak & Sedlak, Rynekpracy.pl 2009.

przedstawione główne podziały pokoleniowe obecne na współczesnym globalnym rynku pracy wraz ze wskazaniem wieku, w jakim są owi potencjalni pracobiorcy obecnie.

Tabela 1. Generacje uczestniczące w globalnym rynku zatrudnienia na początku XXI wieku

Nazwa generacji	Lata urodzin	Wiek w 2010 r.
weterani	Przed 1946	powyżej 66
<i>boomers</i>	1946–1964	46–66
generacja X	1965–1981	29–45
generacja Y	1982–2000	mniej niż 29

Źródło: opracowanie własne na podstawie: L. Reynolds, E. Campbell Bush, R. Geist, *The Y Generation Imperative*, „Communication World” III–IV 2008, s. 20.

Przedstawiony powyższy podział zakłada bardzo ścisłe granice co do roku narodzin, jednakże należy przyjąć te założenia jedynie jako modelowe, czyli uwzględniające indywidualne różnice przy klasyfikowaniu konkretnej osoby do danego pokolenia.

Nazwa pokolenia *boomers* wywodzi się od trzydziestoletniego okresu boomu powojennego. W kontekście historycznym to postępujący okres dekolonizacji, kiedy świat podzielił się na dwa bieguny, krystalizując się w kontekście zimnej wojny. Formowała się też wówczas Wspólnota Europejska. Wśród trendów ekonomicznych warto wymienić pełne zatrudnienie, wzrastającą konsumpcję dóbr, przejście z ekonomii rolniczej do przemysłowej. Z punktu widzenia dostępności do informacji pokolenie to bazowało na informacjach płynących z gazet, kina i radia, było też świadkiem upowszechnienia się telewizji. Głównym środkiem transportu był pociąg.

Pokolenie X wyrosło w dobie kryzysu lat 70. i 80. Głównym politycznym wydarzeniem zamykającym ten okres był krach bloku komunistycznego symbolizowany przez upadek muru berlińskiego. W tym czasie w krajach wysokorozwiniętych następowała restrukturyzacja obszarów gospodarki, ogromny wzrost bezrobocia i niepewności zatrudnienia, spadek siły zakupowej powiązany z galopującą inflacją, problemy z dostępem do rynku pracy (praca na niepełny etat, powtarzające się umowy na czas określony, symptomy „nadkwalifikowania” u pracowników). Pojawiła się również tendencja do zmiany ekonomii z przemysłowej na usługową. Głównym źródłem informacji była telewizja, pojawił się również komputer osobisty. Środek transportu to przede wszystkim samochód, samolot i szybka kolej.

Pokolenie Y wyrastało w okresie postępującej globalizacji. Stany Zjednoczone Ameryki Północnej umocniły ekonomiczną, polityczną i kulturową supremację w świecie, a Europa wkroczyła w decydujący etap jednoczenia się. Zaczęła rozwijać się „etyczna konsumpcja” i świadomość ekologicznej odpowiedzialności. To również czas powrotu wskaźników ekonomicznych do tendencji wzrostowej. Rewolucja internetowa drastycznie zmieniła praktyki pracy w kontekście globalizacji, zaś „bańka internetowa” daje iluzję, iż każdy może pracować inaczej, zależnie od swoich preferencji. Postępująca informatyzacja sprawiła, że pokolenie to wyrosło głównie na obsłudze komputerów osobistych i jego przedstawiciele dysponują lepszą niż ich rodzice znajomością i umiejętnością zrozumienia nowych technologii. Podstawowym środkiem transportu jest samochód, szybka kolej lub tanie linie lotnicze<sup>3</sup>.

W Polsce, ze względu na to, iż sytuacja polityczno-ekonomiczna różniła się od sytuacji krajów wyznaczających światowe trendy rozwoju, podział generacyjny różni się nieznacz-

<sup>3</sup> G. Jabłońska, *op. cit.*

nie i jest związany przede wszystkim z transformacją ustrojową rozpoczętą w 1989 r. Pokoleniem X („dziećmi transformacji”) określa się grupę Polaków urodzonych w latach 1960–1970, którzy na początek swej dorosłości otrzymali wspaniały prezent – kapitalizm. Dzisiejsi czterdziestolatkowie mieli w latach 90. niepowtarzalną szansę dopasowania swojej drogi zawodowej do potrzeb wolnego rynku, poznawania nieobecnej przedtem w Polsce wiedzy, technologii i najwyższych standardów pracy. Możliwości szybkiej kariery znalazły w zasięgu każdego średnio przedsiębiorczego i pracowitego dwudziestolatka. Pierwszym wyznacznikiem polskiego pokolenia Y jest data urodzin jego przedstawicieli z przedziału lat 1980–1990, decydujące jest zaś wspólne doświadczenie młodych ludzi, którzy urodzili się w ostatnich latach socjalizmu, w latach 90. zdobywali edukację, a w dorosłość wkraczali w pierwszej dekadzie XXI w.

Ich najważniejsze doświadczenia pokoleniowe to:

- dorastanie w warunkach gospodarki wolnorynkowej;
- kontakt z nową technologią, która rozwijała się na ich oczach – komputer, internet, telefon komórkowy, komunikatory;
- rosnący standard życia i konsumpcji;
- większe możliwości wyboru edukacji (prywatne uczelnie) i drogi zawodowej (nowe specjalności);
- większa mobilność i otwartość – łatwiejsze podróżowanie i kontakt z innymi kulturami (także poprzez internet i znajomość języków obcych);
- doskonała znajomość nowych technologii – szybkie zdobywanie potrzebnych informacji, tworzenie wirtualnych społeczności, ale często trudności w bezpośrednich kontaktach interpersonalnych;
- szybkie tempo życia – zmiana jako stan normalny, możliwość szybkiej komunikacji i przemieszczania się, robienia kilku rzeczy jednocześnie, ale także niecierpliwość i chęć posiadania wszystkiego natychmiast;
- zmiana podejścia do własnego życia – większy indywidualizm, samodzielność, wysoka samoocena, dążenie do samorealizacji<sup>4</sup>.

Z powyższych informacji wyraźnie widać, iż wzajemny wpływ czynników ekonomicznych, politycznych i technologicznych konstruuje kolejne pokolenia, które są następnymi twórcami tychże czynników. Owa cykliczność i wzajemność powiązań jest trudna do dokładnego rozpoznania, jednak pewne tendencje pojawiające się w zachowaniach określonej społeczności mają wpływ na funkcjonowanie organizacji i rozwój gospodarczy świata.

### **3. POSTAWY SPOŁECZNO-EKONOMICZNE POSZCZEGÓLNYCH GENERACJI**

#### **3.1. Zachowania i postawy organizacyjne**

Pokolenie *boomers* jest nastawione raczej optymistycznie do funkcjonowania w organizacji. Jego przedstawiciele cechuje silne poczucie obowiązku oraz naturalny szacunek do autorytetów, co ma wpływ na ich stosunek do struktur hierarchicznych. Są lojalni i oddani swojej firmie. Posiadają dużą potrzebę bycia pozytywnie postrzeganym w środowisku pracy. Dla nich sukces osobisty to również sukces zawodowy – jest dla nich naturalne, by być przygotowanym do poświęcenia aspektów życia prywatnego dla życia zawodowego.

---

<sup>4</sup> U. Kosa, D. Strzelec, *Zarządzanie pracownikami pokolenia Y*, StaffPoland, www.nf.pl 2008.

Często sukces zawodowy staje się najważniejszy w ich życiu. W codziennej pracy zawodowej przejawiają tendencje do formalizmu i są mniej wszechstronni niż ich młodsi współpracownicy.

Pokolenie X w krajach zachodnich, wychowane w czasach kryzysu, jest raczej pesymistyczne i pozbawione złudzeń. Jego reprezentanci są nieufni i poszukują niekonsekwencji u otaczających ich ludzi. Żyją w przeświadczeniu, że ich firma nie jest w stanie zapewnić im długoterminowej gwarancji zatrudnienia. W rezultacie są mniej oddani przedsiębiorstwu, w którym pracują i pozostają w relacjach ciągłych negocjacji, w których swój interes stawiają na pierwszym miejscu. Liczy się dla nich własny rozwój i kariera. By poświęcić się pracy i osiągać najlepsze wyniki muszą poczuć się użyteczną częścią zespołu, gdyż motywacja przychodzi u nich głównie z zadowolenia z pracy. Nie lubią pracować w strukturach hierarchicznych, gdzie status odgrywa dużą rolę. Mimo że są autonomiczni i wszechstronni, uznają autorytet menedżerów, którzy umożliwiają im osiąganie osobistych celów. Zarówno podwładni, jak i przełożeni czują w relacjach z nimi, że delegacja uprawnień jest podstawą sukcesu w zarządzaniu. Ponadto członkowie pokolenia X oczekują zarządzania poprzez cele, z oceną opartą na rezultatach, oraz zarówno pozytywnej, jak i negatywnej informacji zwrotnej w procesie zarządzania.

Największą pewność siebie wykazuje pokolenie Y. Jest to efektem dorastania w czasie najbardziej w historii ludzkości skoncentrowanym na potrzebach dziecka<sup>5</sup>. Jego przedstawiciele nabyli poczucie ciągłej zmiany i świadomość braku pewności zatrudnienia, dlatego koncentrują się bardziej na poszukiwaniu osobistego szczęścia i samospelnienia niż na karierze zawodowej i pewności zatrudnienia. Ich oczekiwania to praca przy inspirujących projektach ćwiczących ich kreatywność. Wybierają logikę „JA Sp. z o.o.” w poszukiwaniu relacji z potencjalnym pracodawcą. Wymagają elastyczności w zakresie godzin pracy, wynagrodzenia i innych warunków pracy. Są równocześnie bardzo świadomi kwestii płacowych i nie są nieśmiali w zakresie ich negocjacji. Nie widzą sensu w udowadnianiu swojej wartości i spodziewają się szybkich decyzji kadrowych. Nie operują na relacjach opartych na autorytetach, ale na rozpoznaniu ich kompetencji i przejrzystości. Spodziewają się konkretnej formy ekwiwalencji i nie pracują dla firmy – angażują się w projekt. Udział w strategii i możliwie mocne zaangażowanie to kluczowe elementy ich zainteresowania oraz motywacji. Zdradzają wysoką świadomość pytań dotyczących wartości, etyki i kwestii społecznej użyteczności. Nie potrafią wyobrazić sobie pracy bez przyjemności. Wychowani w świecie powszechnej informacji, przyzwyczajeni są do czerpania idei z internetu, naturalnie funkcjonując w sieci, gdzie dzielą się informacjami na temat pracodawców, projektów gospodarczych, produktów i usług.

### 3.2. Samodzielność zachowań rynkowych

Jak wynika z powyższej charakterystyki, pokolenie Y szczególnie w polskich warunkach jest gotowe do realizowania ambicji zawodowych w zupełnie inny sposób niż ich rodzice. Potwierdzeniem tego są badania sondażowe wykorzystujące metodę wywiadu swobodnego. Do udziału w nich zaproszono czterdzieści osób poniżej trzydziestego roku życia realizujących własne pomysły na prowadzenie biznesu. Doskonale reprezentatywnym cytatem z odpowiedzi sondażowych jest stwierdzenie: „Chcę być bogaty, dlatego nie po-

<sup>5</sup> N. Simons, *Leveraging Generational Work Styles to Meet Business Objectives*, „Information Management” I-II 2010, s. 31.

szedłem na etat”<sup>6</sup>. Wśród motywów działania na drugim miejscu pojawiała się duża chęć samodzielności oraz niesamowite wyczucie potrzeb rynkowych. Z punktu widzenia edukacji wyższej w zakresie zarządzania, ekonomii czy informatyki należy zauważyć na podstawie badań, że nadążanie nauki za praktyką jest naprawdę trudne, a wymogi konkurencyjne coraz większe. Potwierdza to stwierdzenie studenta trzeciego roku Politechniki Warszawskiej: „Wszystkiego nauczyłem się sam [...]. Musiałem wybierać – studia czy praca. Nie wahałem się. Przerwałem naukę na trzecim roku”. Z jednej strony można ubolewać nad takim wyborem, z drugiej zaś trzeba sobie zdawać sprawę z bezwzględnych praw rynku i niezauważanie takich zjawisk byłoby negowaniem rzeczywistości.

Kolejnym nowym zjawiskiem charakteryzującym pokolenie Y jest sceptyczna reakcja na socjotechniki marketingowe i nieufność do masowej, pozbawionej unikatowości produkcji. Psychologowie reklamy przekonują, iż w pokoleniu wychowanym w estetyce grafiki komputerowej i lansowanej przez media różnorodności trudno będzie wyrobić lojalność wobec jednej marki, gdyż pokolenie Y cechuje duży indywidualizm i krytycyzm wobec masowej produkcji. Obecnie fachowe rozpracowanie psychiki młodego pokolenia jest głównym zadaniem psychologów reklamy i specjalistów od perswazji<sup>7</sup>. Ci, którym nie udało się kupić młodych dusz, skazani są na komercyjną klęskę. Toyota przygotowała się już na przyjęcie 4 mln nowych kierowców, którzy pojawią się na amerykańskich drogach dopiero około roku 2010 – z myślą o nich opracowała nowy, tani model Echo. General Motors rozpracowuje preferencje młodzieży organizując specjalne sesje, na które zaprasza młodych miłośników czterech kółek. W ten sposób chce poznać ich upodobania. Okazuje się, że gusty pokolenia Y zmieniają się niezwykle szybko –w przeciwieństwie do swoich rodziców z pokolenia X, znanych z wierności jednej marce, to indywidualiści. Trafia do nich wyłącznie proste przesłanie, nie zaś reklamowa sugestia podawana z fałszywie przymrużonym okiem. Nie przekonują ich także wyrafinowane reklamy tworzone na postawie chwytliwego hasła, atrakcyjnego obrazu i wykreowanego wyobrażenia o produkcie. W efekcie tak popularne dotychczas marki, jak Nike, Converse czy Levi's przegrywają w potyczkach z młodym pokoleniem. Producentów może jednak pocieszyć to, że ich ofertą nadal snobują się rodzice dzisiejszych nastolatków. Przedstawiciele generacji Y uciekają od produktów masowych: publicznej telewizji czy popularnych magazynów. Nienawidzą też wszelkich klasyfikacji: przymusowego grupowania według wieku, zainteresowań, płci czy przynależności państwowej. Trafia do nich wyłącznie prosta argumentacja. Dlatego na przykład niezwykle popularny Sprite reklamuje się hasłem: „Image is nothing. Obey your thirst” („Image nic nie znaczy. Ugaś pragnienie”). Również džinsy Arizona Jeans nie odwołują się w kampanii reklamowej do znanych osobistości. Wystarczy slogan: „Just show me the jeans” („Po prostu pokaż mi džinsy”). Szybkość reakcji i zdolność natychmiastowego dopasowania się do oczekiwań w połączeniu z nietypowymi metodami promocji (na przykład darmowe ubrania dla prezenterów MTV, sponsorowanie zawodów nintendo, terminale gier nintendo w sklepach firmowych) były podstawą ogromnego sukcesu wylansowanej na początku lat 90. amerykańskiej marki Tommy Hilfiger<sup>8</sup>. Generalnie gusty pokolenia Y zmieniają się niezwykle szybko w porównaniu do jego rodziców z pokolenia X, znanych z wierności jednej marce.

<sup>6</sup> A. Lewińska, *Piękni dwudziestolenni (i przedsiębiorczy)*, „Duży Format” 51 [859] 2009, s. 6.

<sup>7</sup> J. Debor, *Y Me*, „Customer Relation Management” XI 2006, s. 24.

<sup>8</sup> M. Hausman, *Generacja Y*, „Wprost” 20 (1999).



**LITERATURA**

- [1] Debor, J., *Y Me*, „Customer Relation Management” XI 2006
- [2] Hausman, M., *Generacja Y*, „Wprost” 20 (1999)
- [3] Jabłońska, G., *Pokolenie Y wyzwaniem dla pracodawcy*, Sedlak & Sedlak, Rynekpracy.pl 2009
- [4] Lewińska, A., *Piękni dwudziestolenni (i przedsiębiorczy)*, „Duży Format” 51 [859] 2009
- [5] Reynolds, L., Campbell Bush, E.; Geist, R., *The Y Generation Imperative*, „Communication Word” III–IV 2008
- [6] Simons, N., *Leveraging Generational Work Styles to Meet Business Objectives*, „Information Management” I–II 2010

**THE INFLUENCE OF SOCIAL CHANGES ON SHAPING  
THE HUMAN ROLE IN ORGANIZATION**

The article presents multidirectional influence of factors that exist in widely understood macro environment on the changes in attitudes, skills and expectations of particular generations that represent human resources in contemporary economy. It was also proved that there are consequences on functioning the humans beings in organizations. Particularly in human resources management and internal communications. There were also strongly underline the problems of looping consumer loyalty and not adequate attitude of traditional marketing.

Katarzyna ŁUKASIK<sup>1</sup>

## WPŁYW GLOBALIZACJI NA WSPÓŁCZESNY RYNEK PRACY

Artykuł podejmuje problem zmian na współczesnym rynku pracy, do jakich doprowadził postępujący proces globalizacji. Prezentuje również rozwój polskiego rynku pracy z perspektywy członkostwa w UE.

### 1. WPROWADZENIE

Charakterystyczną cechą współczesnego rozwoju gospodarki światowej jest pogłębiający się proces jej umiędzynarodowienia i przechodzenie na wyższy jego etap, jakim jest globalizacja. Oznacza to wzrost liczby i stopnia intensywności powiązań gospodarczych pomiędzy poszczególnymi krajami i ich regionalnymi ugrupowaniami oraz przedsiębiorstwami<sup>2</sup>. To z kolei powoduje zmiany w zatrudnianiu pracowników, ich rotacje i mobilność, czyli przemieszczanie się do innych krajów w celu podjęcia tam pracy. Granice państwowe nie są już przeszkodą dla chętnych do podjęcia lepszej pracy w innym kraju.

Globalizacja jest zjawiskiem coraz częściej opisywanym w literaturze i rozpatrywanym pod względem różnych aspektów jej istnienia, chociażby z punktu widzenia korzyści czy zagrożeń, jakie ze sobą niesie. Stąd też istnieje wiele definicji pojęcia globalizacji. Encyklopedyczne ujęcie tego procesu brzmi następująco: „Globalizacja gospodarki to tworzenie światowego systemu gospodarczego, którego podstawowymi czynnikami są: globalny system walutowy, rozwój struktury integracji gospodarczej, wzrost ponadnarodowych korporacji, rozwój organizacji współtworzących światowy ład gospodarczy”<sup>3</sup>.

W swojej książce P. Haggett definiuje globalizację jako „proces, w którym wydarzenia, działania i decyzje w jednej części świata mogą mieć poważne konsekwencje dla społeczeństw w innych, odległych częściach globu, dodając dalej, że w tym procesie wyróżnia się dwie płaszczyzny:

- 1) przestrzenną, która sprawia, że globalizacja obejmuje ciągle nowe regiony i kraje;
- 2) przestrzenną, która dotyczy umacniania się i intensyfikacji powiązań niezależnie od skali geograficznej, w jakiej to zjawisko występuje<sup>4</sup>.

E. Kryńska rozumie globalizację najogólniej również jako proces tworzenia się jednolitej gospodarki światowej, następujący dzięki likwidacji barier dzielących rynki lokalne, regionalne, krajowe i kontynentalne. Badania historyczne dowodzą, że scalanie, a następnie powiększanie obszarów rynków trwa od stuleci. Obecna faza tego procesu, będąca skutkiem ewolucji społecznego i międzynarodowego podziału pracy, polega – najogólniej rzecz

<sup>1</sup> Dr Katarzyna Łukasik, Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem, Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska.

<sup>2</sup> J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstw*, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2004, s. 11.

<sup>3</sup> <http://portalwiedzy.onet.pl>

<sup>4</sup> P. Haggett, *Geography. A Global Synthesis*, Prentice Hall, Harlow 2001, s. 586–587.

ujmując – na zwiększonej mobilności towarów i kapitału, a tym samym na powstaniu rynku światowego, na którym są ustalone jednolite parametry obowiązujące (teoretycznie) wszystkich uczestników jednakowej wszędzie gry ekonomicznej. Obszar, na którym rozgrywa się konkurencyjna walka o dochody i wpływy, rozszerza się, a gospodarka światowa staje się coraz bardziej zintegrowana<sup>5</sup>.

Z pojęciem globalizacji związanych jest kilka pochodnych pojęć, które dokładnie opisał A. Scholte w swojej książce zatytułowanej *Globalization: A Critical Introduction* (2000). M. Czerny w swojej książce *Globalizacja a rozwój* (2005) omawia jego wnioski w pięciu punktach<sup>6</sup>:

1. Globalizacja w rozumieniu **internacjonalizacji**. W tym podejściu globalny oznacza międzynarodowy. Dotyczy to głównie wzrostu wymiany handlowej między krajami oraz coraz bardziej intensywnych relacji wzajemnej zależności między podmiotami, które w tym handlu uczestniczą.
2. Drugie często stosowane znaczenie globalizacji wiąże się z **liberalizacją**. Dąży się tym samym do stworzenia „otwartej” i „pozbawionej granic” gospodarki światowej.
3. Trzecie pojęcie związane z globalizacją to **uniwersalizm**. W tym znaczeniu „globalny” oznacza „ogólnoświatowy”, a „globalizacja” – rozprzestrzenianie się zjawisk i rzeczy na cały świat. Tak pojmując termin „globalizacja”, można mówić o globalizacji zwyczaju picia kawy, używania francuskich perfum, muzyki pop, walkmanów, teraz również iPodów itp.
4. Czwarte pojęcie utożsamiane z globalizacją to **westernalizacja** lub **modernizacja**, szczególnie gdy mówimy o rozprzestrzenianiu się amerykańskiego stylu życia. Zgodnie z tą koncepcją globalizacja oznacza dynamiczny proces rozprzestrzeniania się nowoczesnych form życia społecznego i gospodarczego, niszczący istniejące wcześniej na danym terytorium lokalne kultury, gospodarkę i tożsamość. To np. mcdonaldyzacja czy zapożyczanie obchodzenia niektórych świąt, jak Halloween czy Dzień Św. Walentego.
5. Piąta koncepcja utożsamiana z globalizacją oznacza rozpad terytorium państwa, jako zwartego obszaru należącego do jednego państwa (*detrterritorialization*) lub, jak podają inni, z kształtowaniem się jednego globalnego obszaru (*supraterritoriality*).

## 2. SKUTKI PROCESU GLOBALIZACJI

Globalizacja zmienia świat, dotyczy bowiem przekraczania granic czasu i przestrzeni, stąd też powstało wiele mitów towarzyszących temu terminowi, chociażby przekonanie, że „świat się kurczy”, co w dosłownym znaczeniu nie ma nic wspólnego z rzeczywistymi zmianami w sensie geograficznym, lecz oznacza łatwość przemieszczania się i komunikowania, a także znacznie szersze zmiany wywołane tym zjawiskiem i ich skutki dla każdego człowieka i społeczeństw we wszystkich regionach Ziemi.

Należy jednak zwrócić uwagę, że postępująca globalizacja nie ma jednorodnego charakteru we wszystkich regionach, a o tym, w jaki sposób będzie kształtowała stosunki społeczne i gospodarcze, decyduje wcześniejszy model rozwoju. Nawet jeśli regiony postrzegamy jako związane z gospodarką globalną, nie znaczy to wcale, że wszędzie zmiany przyjmują iden-

<sup>5</sup> E. Kryńska, *Globalizacja a rynek pracy*, [w:] *Zarządzanie zasobami ludzkimi w warunkach nowej gospodarki*, red. Z. Wiśniewski, A. Pocztowski, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 90.

<sup>6</sup> M. Czerny, *Globalizacja a rozwój. Wybrane zagadnienia geografii społeczno-gospodarczej świata*, PWN, Warszawa 2005, s. 18–20.

tyczny kierunek, podobne ścieżki rozwoju i perspektywę zaadaptowania stylu życia charakterystycznego dla świata Zachodu. Odmienne drogi, które wiodły poszczególne kraje i społeczeństwa ku bardziej ścisłym, wzajemnym stosunkom gospodarczym, politycznym i w zakresie kultury, sprawiły, że dziś obraz świata jest nadal niezwykle zróżnicowany, a cechy lokalne, regionalne i globalne wzajemnie się przenikają i mieszają<sup>7</sup>.

Rozważając skutki globalizacji, należy przedstawić różne ujęcia bilansu tego zjawiska (tabela 1).

Tabela 1. Skutki globalizacji

<b>Dziedzina</b>	<b>Zmiany pozytywne</b>	<b>Zmiany negatywne</b>
<b>Miejsca pracy, problem bezrobocia</b>	Tworzone są nowe miejsca pracy w krajach, w których działają firmy globalne	Wiele miejscowych firm w krajach, w których działają firmy globalne, nie wytrzymuje konkurencji i upada, co oznacza utratę miejsc pracy. Nowe miejsca pracy dla miejscowej ludności rzadko dotyczą prac i stanowisk elitarnych (menedżerowie wysokiego szczebla, projektanci, badacze itp.)
<b>Poprawa jakości (standardów) życia, wzrost dobrobytu</b>	W większości dobrej jakości firmowe produkty firm globalnych wpływają korzystnie na jakość życia, jak też na dochody z pracy w tych firmach, zasilające budżety rodzin pracowników	Produkty firm globalnych często są niedostępne dla pracowników i miejscowej ludności, a dochody z pracy bywają niskie (płace zazwyczaj są ustalane na poziomie płac obowiązującym w danym kraju, a niekiedy jeszcze niżej)
<b>Transfer nowej wiedzy i nowych technologii</b>	W wielu przypadkach jest to ewidentna korzyść, chociaż <i>know-how</i> z reguły pozostaje wyłączną własnością firmy globalnej (jednostki macierzystej) i nie może być szerzej stosowany w danym kraju	Czasami rola oddziałów krajowych sprowadza się do konfekcjonowania gotowych produktów, prostego montażu, dystrybucji itd., nie ma wówczas tego rodzaju transferu
<b>Wzmacnianie narodowych gospodarek i budżetów państw</b>	Udane inwestycje zagraniczne, w tym także firm globalnych przynoszą korzyści narodowym gospodarkom	Firmy globalne z reguły dyktują swej obecności w danym kraju. Spełnienie ich dyktatu znacznie pomniejsza bilans zysków nad stratami. Nieudane inwestycje stają się nieraz źródłem ogromnych strat
<b>Wyższe standardy w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi i etyki</b>	W niektórych firmach takie wyższe standardy rzeczywiście obowiązują	Czasem firma globalna przejmuje miejscowe wzorce i chcąc osiągnąć wyższy zysk, rezygnuje ze stosowania własnych, wyższych standardów

<sup>7</sup> M. Czerny, *op. cit.*, s. 9.

<b>Lansowanie lepszej kultury organizacji</b>	Zazwyczaj firmy globalne przynoszą ze sobą własną specyficzną kulturę, która ma zalety, skoro organizacja ta odniosła sukces	Bezpośrednie i pełne przeniesienie własnej kultury do innych środowisk nie jest ani możliwe, ani celowe. Postawy geocentryczne jeszcze nie dominują w firmach globalnych
-----------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Źródło: H. Król, *Uwarunkowania zarządzania zasobami ludzkimi*, [w:] H. Król, A. Ludwiczynski, *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego*, PWN, Warszawa 2007, s. 14.

Z wymienionych w tabeli 1 negatywnych skutków procesu globalizacji za najbardziej widoczny i zarazem problemowy można by uznać upadek mniejszych lokalnych firm w starciu z organizacjami międzynarodowymi. Nierówne szanse konkurencyjne na rynku doprowadzają często do spadku obrotów bądź ostatecznie do bankructwa słabszych. Pociąga to za sobą wzrost bezrobocia i spadek konsumpcji, co również mogą odczuć organizacje ponadnarodowe. Nie wszystkie kraje i nie wszyscy ludzie mają zatem udział w korzyściach z globalizacji.

W stanowczo lepszej sytuacji są kraje zamożne, natomiast kraje ubogie lub rozwijające się mogą w kontekście globalizacji dostrzegać zagrożenie ich dóbr, kultury czy nawet środowiska naturalnego. Ponadto globalizacja niesie jeszcze inne niebezpieczeństwa, jak wzrost przestępczości międzynarodowej, przemyt narkotyków i broni na światową skalę, terroryzm czy rozprzestrzenianie się chorób.

Wydaje się jednocześnie, że najkorzystniejszym aspektem globalizacji jest szybki rozwój technologii, nie tylko informacyjnej, służącej przepływowi wiedzy, ale także *know-how*. Zaczynamy rozumieć, że świat staje się miejscem bez granic, jedną wielką „globalną wioską”, w której tylko różnice kulturowe i polityczne świadczą o odmienności poszczególnych krajów. Właśnie ta odmienność oraz zróżnicowanie warunków geograficznych wpływają w dużej mierze na decyzje o lokalizacji organizacji międzynarodowych. Mimo starań antyglobalistów zjawisko globalizacji dociera wszędzie począwszy od krajów wysoko rozwiniętych po najuboższe zakątki świata, gdzie szuka się taniej siły roboczej. Nie ma więc wątpliwości, że przyczyniło się ono także do powstania nowych form nierówności i niedorozwoju.

Mimo widocznych negatywnych skutków globalizacji istnieje szereg korzyści wynikających z uczestnictwa w rynku globalnym, na które zwrócił uwagę G.S. Yip. Oto niektóre z nich:

- **obniżka kosztów** dzięki zwiększeniu skali korzyści (korzyści międzynarodowe i globalne),
- **poprawa jakości** – rynki krajów wiodących są wymagające, często sprostanie oczekiwaniom klientów wiąże się z polepszeniem jakości wyrobu,
- **wzmocnienie preferencji klientów** dzięki globalnej rozpoznawalności i dostępności produktów i usług,
- **wzrost konkurencyjności**, wynikający z przewagi spowodowanej wcześniejszym wejściem na kluczowe rynki, zdobywaniem dogodnych pozycji do podejmowania ataków i kontrataków oraz pilnowaniem zachowań konkurentów.

### 2.1. Rynki pracy a globalizacja

Rynek pracy to rynek stanowiący o relacji między podażą a popytem na pracę. Wyróżnia się rynek wewnętrzny organizacji, regionalny, krajowy i międzynarodowy.

*Rynek krajowy* jest zależny od polityki gospodarczej i społecznej danego kraju, wynikiem czego jest sposób zagospodarowania potencjału pracy. Najczęstsze przeszkody korzystania z tego potencjału na rynku krajowym wynikają z takich przyczyn, jak:

- sprzężenie procesów rynku pracy (zatrudnienia, bezrobocia) z płacami,
- brak wyobrażenia o oddziaływaniu międzynarodowego rynku finansowego, polityki monetarnej i budżetowej na rynku pracy,
- błędy w państwowej polityce produkcyjnej i technicznej, odbijające się na zatrudnieniu,
- niedocenywanie wpływu czynników ekonomicznych na zjawisko bezrobocia<sup>8</sup>.

*Rynek międzynarodowy*, o którym decyduje ruch ludzi, kapitału, towarów itd. poza granice państwa, często wymaga na przykład otwarcia zagranicznej filii organizacji czy zmian w podstawowym funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, nastawionym na rywalizację już nie tylko na rynku lokalnym, krajowym, ale także globalnym.

*Rynek globalny* – do jego powstania w ostatnich kilkunastu latach przyczyniło się kilka wydarzeń i zjawisk:

- załamanie się byłego bloku sowieckiego i włączenie się gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej w światowy obieg gospodarczy,
- reformy w Indiach i Chinach, zwieńczone przystąpieniem Chin do WTO w końcu 2001 r.,
- szybki postęp we wdrażaniu osiągnięć technik informacyjnych i telekomunikacyjnych w zarządzaniu przedsiębiorstwem, co umożliwiło wydzielenie i standaryzację szeregu procesów biznesowych, które następnie zostały przesunięte do krajów czy lokalizacji o niższych kosztach wytwarzania,
- znaczący spadek kosztów transportu (w transporcie lądowym o 21%, w lotniczym o 30%) i komunikacji (ceny rozmów telefonicznych spadły o 95%),
- wielostronna liberalizacja handlu, przeciętna obniżka ceł o ok. 30%<sup>9</sup>.

Jeżeli natomiast chodzi o polski rynek pracy w ujęciu globalnym, należałoby zacząć od omówienia integracji Polski z Unią Europejską, która pociągnęła za sobą zwiększenie inwestycji zagranicznych w Polsce oraz polskich przedsiębiorców za granicą, a także wzrost liczby miejsc pracy.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej stanowi formę wzmocnienia ekonomicznego. Wynika to z przymusu innowacyjnego, który wiąże się z pełnym otwarciem na konkurencję krajów Europy Zachodniej. Towarzyszy temu wzrost poczucia stabilności dla kapitału lokującego się w Polsce jako w części wspólnego rynku. Akcesja stanowi również formę ochrony przed niestabilnością rynków finansowych i przed kryzysami walutowymi. Poza tymi integracja europejska stanowi pewnego rodzaju gwarancję utrzymania Polski w głównym nurcie procesów zarówno ekonomicznych, jak i cywilizacyjnych. Dlatego też uważa się, że integracja z Unią Europejską zapewnia Polsce ochronę przy podejmowaniu wyzwań globalizacyjnych<sup>10</sup>.

Jednym z wyzwań, przed jakimi stanęła Polska w maju 2004 r., była możliwość swobodnego przepływu ludzi, a także usług, dóbr i kapitału pomiędzy obszarami państw człon-

<sup>8</sup> J. Łucewicz, *Współczesne determinanty zarządzania kadrami*, [w:] *Zarządzanie kadrami*, red. T. Listwan, wyd. 2, C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 23.

<sup>9</sup> Economic Policy Committee, *Responding to the Challenges of Globalisation*, XI 2005; McKinsey Global Institute, *The Emerging Global Labor Market*, VI 2005.

<sup>10</sup> W. Szymański, *Globalizacja, wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2002, s. 127–130.

kowskich. Tworzenie jednolitego rynku pracy, do którego mieliby dostęp Polacy (mowa głównie o emigracji czasowej), było i nadal jest dla niektórych osób szansą na znalezienie pracy o odpowiednich warunkach płacowych. W wielu przypadkach tylko płaca była atrakcyjna i zachęcająca, natomiast same warunki odbywania pracy niekiedy ubliżały godności człowieka lub pozostawiały wiele do życzenia.

Niestety w maju 2004 r. okazało się, że tylko trzy kraje unijnej piętnastki otworzyły swoje rynki pracy dla nowych obywateli Wspólnoty: Irlandia, Szwecja i Wielka Brytania. Pozostałe ustanowiły okresy przejściowe z obostrzeniami dotyczącymi swobodnego przepływu ludności na pierwsze dwa lata po przyjęciu nowych państw do Unii. Austria i Niemcy ogłosiły maksymalny siedmioletni okres przejściowy. Raport Komisji Europejskiej z lutego 2006 r. nie potwierdził obaw o zalanie państw piętnastki przez tanich pracowników z nowych państw członkowskich. Rok 2006 przyniósł otwarcie nowych rynków pracy w Finlandii, Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Włoszech; rok później zrobiła to Holandia.

Rozwój polskiego rynku pracy z perspektywy członkostwa w UE ma swoje zalety również ze względu na otrzymane ze strony Unii wsparcie finansowe w postaci funduszy strukturalnych, które mogą przyczynić się m.in. do:

- tworzenia i utrzymania się miejsc pracy,
- poprawy jakości zasobów ludzkich,
- poprawy funkcjonowania rynku pracy i jego instytucji,
- aktywizacji bezrobotnych<sup>11</sup>.

W latach 2007–2013 Polska może otrzymać nie mniej niż 59,6 mld euro na pomoc rozwojową. Podział funduszy przedstawia rysunek 1.

Z rysunku 1 wynika, iż najwięcej środków z funduszu, bo aż 21,3 mld euro, planuje się przeznaczyć na inwestycje infrastrukturalne, czyli m.in. na budowę dróg, ochronę środowiska, kulturę i obiekty użyteczności publicznej. 15,9 mld euro przeznaczono na 16 regionalnych programów operacyjnych w ramach województw. Województwa otrzymały najwięcej unijnych funduszy, ponieważ do ich dyspozycji jest również część z 8,1 mld euro przeznaczonych na program „Kapitał ludzki”, który w największym stopniu ma się przyczynić do zmniejszenia bezrobocia i tym samym wzbogacić polski rynek pracy.

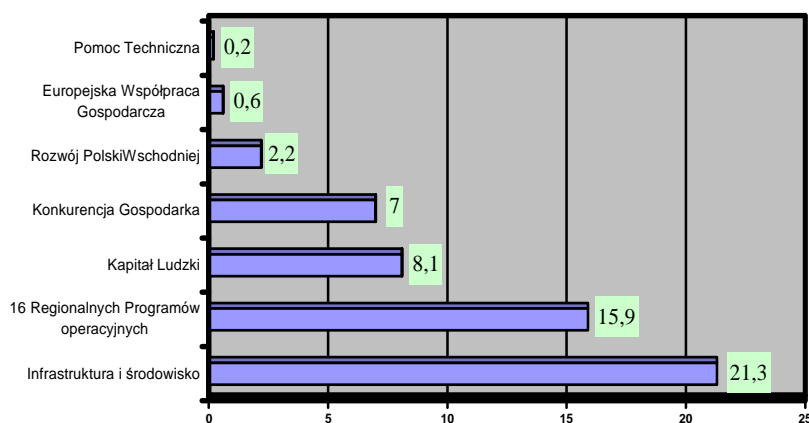
Niewątpliwie duży wpływ na polski rynek pracy po przystąpieniu do UE ma przepływ towarów, usług i kapitału. O ile na razie widoczny jest wzrost importu nad eksportem, szczególnie w przypadku zaawansowanych technologii oraz surowców i komponentów, to przewiduje się w nieco dalszej perspektywie (lata 2010–2014) znaczny wzrost eksportu głównie wyrobów pracochłonnych tzw. przerobu uszlachetniającego. W istotny sposób wpłynię to na rynek pracy, który będzie potrzebował dużych zasobów niżej wykwalifikowanych pracowników. Jednocześnie przewidywany jest wzrost eksportu produktów wysoko przetworzonych, tj. samochodów, sprzętu transportowego, urządzeń i sprzętu budowlanego oraz wyposażenia sanitarnego i hydraulicznego, co spowoduje zaangażowanie coraz większej liczby pracowników o wyższych kwalifikacjach zawodowych<sup>12</sup>.

Nie ulega wątpliwości, że otwarcie przed Polską rynków pracy za granicą zmieniło funkcjonowanie społeczeństwa ze względu na czynniki ekonomiczne, a także socjokulturowe i technologiczne w sensie chociażby podążania za nowymi trendami czy nowinkami

<sup>11</sup> *Bilans korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, IV 2003.

<sup>12</sup> H. Król, *op. cit.*, s. 154.

technologicznymi z Zachodu i chęci ich pozyskania. Nie zawsze jednak chęć dorównania do lepszych wychodzi na dobre, szczególnie wtedy, gdy w zamian nie ma się zbyt wiele do zaoferowania.



Rys. 1. Podział funduszy strukturalnych w Polsce w latach 2007–2013 (w mld euro; ogółem 59,6 mld + rezerwa 4,3 mld)

Źródło: H. Król, *op. cit.*, s. 153.

Rynek globalny, tak liberalny i otwarty, potrafi też niszczyć tych, którzy nie potrafią walczyć z konkurencją międzynarodową, tworzącą sieć globalną i stosującą inną niż dotychczasową strategię, co głównie polega na:

- zmianie realizowanej strategii produktów pod kątem zaspokajania potrzeb już nie masowego odbiorcy, lecz indywidualnych nabywców,
- zmianie źródeł zysku, oznaczającej przejście od czerpania zysków ze skali produkcji do uzyskiwania ich z rozwiązania problemów i zaspokojenia potrzeb nabywców.

Zmiana strategii wymaga innej organizacji przedsiębiorstw. Przystają one być hierarchicznie skonstruowanymi, trwałymi piramidami o cechach wewnętrznych rynków pracy, przyjmują zaś formę pajęczyny, której ośrodkiem jest zespół twórczy odkrywający i rozwiązujący strategiczne problemy korporacji. Zmiany organizacji i zarządzania w wielkich korporacjach, polegające na odejściu od zarządzania hierarchicznego na rzecz funkcjonalizacji i decentralizacji, umożliwiają i przyspiesza rozwój technik przesyłania informacji. Stosowanie tej strategii oznacza dla rynku pracy stosunkowo niewielkie zatrudnienie stałe. Na obrzeżach tych korporacji działają organizacje lub pracownicy angażowani do wykonywania określonych czynności i dostarczania określonych usług albo nawet elementów majątku trwałego. Czas takiego zaangażowania jest ściśle określony i dostosowany do koncepcji strategicznych zespołu twórczego. Ponieważ w świecie globalnego współzawodnictwa siła robocza bywa widziana wyłącznie przez pryzmat kosztów, ograniczenie zatrudnienia stałego stanowi jeden ze sposobów osiągnięcia i utrzymania konkurencyjności w warunkach wahań rynkowych. Zwiększa się za to zatrudnienie czasowe, najczęściej kontraktowe, które



nie wiąże pracodawcy i pracownika na dłużej i pozwala przedsiębiorstwom na elastyczne dostosowanie się do zmian na rynkach produktów<sup>13</sup>. Korporacje transnarodowe poszukują pracownika na czas (*just-in-time worker*).

Wyraża się to coraz częstszym przechodzeniem z umowy o pracę na umowy-zlecenia. W ten sposób na zatrudnionych spada nie tylko ryzyko wynikające z burzliwości rynku, ale również koszty ubezpieczeń. Przybiera to formę coraz bardziej jednoznacznego podziału zatrudnionych na trzy jakościowo różne grupy:

- podstawowy trzon pracowników firmy (wysoko wykwalifikowani specjaliści, którzy decydują o stanie i perspektywie firmy; z firmą wiąże ich umowa o pracę, a także często udziały w własności firmy),
- pracownicy wynajmowani zgodnie z elastycznym systemem pracy zleconej, dostosowanej do zapotrzebowania (pracownicy – lub firmy – wynajmowani z zewnątrz, zajmujący się pracą drugoplanową, zatrudnieni bez gwarancji i ubezpieczenia, na własne ryzyko – tak zwani pracownicy kontraktowi),
- pracownicy zatrudnieni sporadycznie, do których firma sięga korzystając z rezerwu-aru ludzi bezrobotnych<sup>14</sup>.

Przekształcenia na rynku pracy i przekształcenia systemu zatrudnienia prowadzą do coraz wyraźniejszego zablokowania naturalnego związku między wydajnością pracy a wzrostem płac. Przy istniejącym wzroście wydajności pracy zyski przedsiębiorstwa mogą rosnać szybciej niż płace. W wielu wypadkach płace mogą nie rosnąć, lecz spadać, zwłaszcza gdy dotyczą pracy rutynowej, a więc powtarzalnej<sup>15</sup>. Przekształcenia te powodują obniżenie kosztów organizacji (dla organizacji transnarodowych obniżanie kosztów działalności jest priorytetowym zadaniem), co w konsekwencji prowadzi również do uelastycznienia rynku pracy i uzyskania przewagi konkurencyjnej na rynku pracy.

Już 200 lat temu klasyczny ekonomista David Ricardo przedstawił tzw. spiżowe prawo płacy. Mówi ono, że w warunkach konkurencji i przy nieograniczonej podaży siły roboczej płace spadają do poziomu nieznacznie przekraczającego minimum egzystencji. Nikt nie podważa logiki tego prawa, ale traktowane było jako czysta spekulacja myślowa, ponieważ założenie o nieograniczonej podaży pracy wydawało się nierealne i abstrakcyjne<sup>16</sup>. Globalizacja urealniła spiżowe prawo płacy; otwieranie się granic powoduje, że otwarty jest również dostęp do globalnych rezerw pracy.

### 3. WNIOSKI

W literaturze istnieje wiele poglądów i spekulacji na temat wpływu procesu globalizacji na rynek pracy. Badacze nie są zgodni co do wpływu rozwoju technik i technologii produkcyjnych i informacyjnych na popyt i podaż na rynku pracy. Jedni są zdania, iż zmiany te powodują szybki i gwałtowny spadek popytu na pracę, wywołany głównie zwiększeniem jej produktywności, a inni są przeciwnego zdania. Najbardziej pesymistyczne poglądy przewidują takie zjawiska, jak na przykład nierówny dostęp do korzyści płynących ze zmian, który doprowadzi do wykluczenia społecznego, do marginalizacji jednostek i całych

<sup>13</sup> E. Kryńska, *op. cit.*, s. 92–93.

<sup>14</sup> W. Szymański, *Przedsiębiorstwo a integracja i globalizacja*, [w:] *Współczesne źródła wartości przedsiębiorstwa*, red. B. Dobiegała-Koron, A. Herman, Difin, Warszawa 2006, s. 52–53.

<sup>15</sup> W. Szymański, *Przedsiębiorstwo a integracja...*, s. 53.

<sup>16</sup> W. Szymański, *Czy globalizacja musi być irracjonalna?*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2007, s. 38.

grup, do zmniejszenia popytu na siłę roboczą, zwłaszcza najemną, do pogłębiania się rozwarstwiania dochodowego przy jednoczesnym powiększaniu się obszaru ubóstwa, do wzrostu liczby zagrożeń patologiami społecznymi, a w dalszej kolejności – do wstrząsu społecznego i politycznego o skali światowej<sup>17</sup>.

Te wręcz katastroficzne wizje zmian na rynku pracy wskutek globalizacji są przez inną grupę badaczy krytykowane, a nawet ośmieszane. Według nich postęp technologiczny i techniczny rozprzestrzeniający się wraz z globalizacją nie ma najmniejszego wpływu na zmniejszenie się popytu na pracę. Według nich przynosi ona raczej korzyści dla jednostek i całych grup społecznych, ponieważ zwiększa możliwość uzyskania wyższych dochodów z pracy, kształcenia się, a także ogranicza zanieczyszczenie środowiska i poprawia warunki zdrowotne.

Co do jednego badacze są jednak zgodni, globalny rynek pracy zgłasza zapotrzebowanie na wiedzę, stąd też kwalifikacje i umiejętności pracowników w organizacjach stają się najcenniejszym aktywem, strategicznym składnikiem współczesnego kapitalizmu<sup>18</sup>.

## LITERATURA

- [1] *Bilans korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, IV 2003
- [2] Czerny, M., *Globalizacja a rozwój. Wybrane zagadnienia geografii społeczno-gospodarczej świata*, PWN, Warszawa 2005
- [3] Economic Policy Committee, *Responding to the Challenges of Globalisation*, XI 2005
- [4] Haggett P., *Geography. A Global Synthesis*, Prentice Hall, Harlow 2001.
- [5] Król, H.; Ludwiczynski, A., *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego*, PWN, Warszawa 2007
- [6] Kryńska, E., *Globalizacja a rynek pracy*, [w:] *Zarządzanie zasobami ludzkimi w warunkach nowej gospodarki*, red. Z. Wiśniewski, A. Pocztowski, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004
- [7] Łucewicz, J., *Współczesne determinanty zarządzania kadrami*, [w:] *Zarządzanie kadrami*, red. T. Listwan, wyd. 2, C.H. Beck, Warszawa 2004
- [8] McKinsey Global Institute, *The Emerging Global Labor Market*, VI 2005
- [9] Reich, R.B., *The Future of Success: Working and Living in the New Economy*, Random House, New York 2000
- [9] Reich, R.B., *Praca narodów. Przygotowanie się do kapitalizmu XXI wieku*, Adam Marszałek, Toruń 1996
- [10] Rymarczyk, J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2004
- [11] Szymański, W., *Przedsiębiorstwo a integracja i globalizacja*, [w:] *Współczesne źródła wartości przedsiębiorstwa*, red. B. Dobiegała-Koron, A. Herman, Difin, Warszawa 2006
- [12] Szymański, W., *Czy globalizacja musi być irracjonalna?*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2007
- [13] <http://portalwiedzy.onet.pl>

<sup>17</sup> E. Kryńska, *op. cit.*, s. 94.

<sup>18</sup> R.B. Reich, *Praca narodów. Przygotowanie się do kapitalizmu XXI wieku*, Adam Marszałek, Toruń 1996; R.B. Reich, *The Future of Success: Working and Living in the New Economy*, Random House, New York 2000.

**INFLUENCE OF THE GLOBALIZATION  
ON THE CONTEMPORARY LABOUR MARKET**

The article discusses the problem of changes appearing in the contemporary labour market within the globalisation process. It also features the development of Polish labour market from the perspective of being a EU member.

Jolanta MIREK<sup>1</sup>

## SPOŁECZNO-EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA FUNKCJONOWANIA LECZNICTWA UZDROWISKOWEGO W POLSCE

Niniejsze opracowanie prezentuje w zarysie specyfikę polskiego lecznictwa uzdrowiskowego, a także czynniki o charakterze społecznym i ekonomicznym mające wpływ na jego funkcjonowanie. Niektóre z tych czynników są szansą, a inne stanowią barierę dla dalszego rozwoju usług uzdrowiskowych.

### 1. WPROWADZENIE

Rozwój cywilizacji z jednej strony wiąże się z ułatwieniem i uprzyjemnieniem życia człowiekowi, z drugiej zaś strony powoduje wiele zmian w jego trybie życia. Zmiany te zachodzą zbyt szybko, aby mogły rozwinąć się przeciwdziałające im fizjologiczne mechanizmy adaptacyjne<sup>2</sup>. Stwarza to szansę dla rozwoju lecznictwa uzdrowiskowego.

Lecznictwo uzdrowiskowe w Polsce ma wielowiekowe tradycje, sięgające jedenastego stulecia<sup>3</sup>. Największą popularność zyskało w XVIII i XIX w., kiedy to bardzo modne stały się tzw. wyjazdy do wód. Jest jedną z najstarszych dziedzin medycyny, jednakże do połowy XX w. opierało się głównie na wywodzącym się z medycyny ludowej przyrodolecznictwie. Dopiero w czasach współczesnych doczekało się podbudowy naukowej, popartej odpowiednimi badaniami klinicznymi<sup>4</sup>. Współczesne lecznictwo uzdrowiskowe ma inny charakter niż kiedyś. Niektóre metody ze względu na małą skuteczność nie są już stosowane, natomiast inne, które zyskały odpowiednie podstawy naukowe umocniły się i rozwinęły. Wprowadza się też nowe, nie stosowane wcześniej rozwiązania techniczne, które umożliwiają lepsze, sprawniejsze i wydajniejsze wykonywanie zabiegów balneologicznych<sup>5</sup>.

Na funkcjonowanie lecznictwa uzdrowiskowego ma wpływ wiele czynników<sup>6</sup> o charakterze pozytywnym lub negatywnym, dotyczących zarówno strony popytowej, jak i popytowej rynku usług uzdrowiskowych. Celem niniejszego opracowania jest przybliże-

<sup>1</sup> Dr Jolanta Mirek, Katedra Analizy Rynku i Badań Marketingowych, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

<sup>2</sup> G. Straburzyński, *Vademecum lekarza kwalifikującego i kierującego na leczenie uzdrowiskowe*, „Problemy uzdrowiskowe” 9–12 ([203–206] (1984), s. 25.

<sup>3</sup> Por. A. Madeyski, *Zarys historii polskich uzdrowisk*, [w:] *Uzdrowiska polskie. Informator*, wyd. 5, red. A. Madeyski, Izba Gospodarcza „Uzdrowiska polskie”, Warszawa 1999, s. 15; Z. Kruczek, *Z dziejów polskich uzdrowisk*, [w:] *Zdrowie i wypoczynek. Wielka księga polskich uzdrowisk, kąpielisk nadmorskich i miejscowości o walorach klimatyczno-zdrojowych*, red. Z. Franczukowski, Mirex, Bydgoszcz 2008, s. 15.

<sup>4</sup> Por. A. Straburzyńska-Lupa, G. Straburzyński, *Uzdrowiska – anachronizm, luksus czy konieczność*, [w:] *Zdrowie i wypoczynek...*, s. 21.

<sup>5</sup> I. Ponikowska, D. Ferson, *Nowoczesna medycyna uzdrowiskowa*, Medi Press, Warszawa 2009, s. 43.

<sup>6</sup> Szerzej na ten temat m.in. J. Mirek, *Czynniki wpływające na funkcjonowanie i rozwój polskich uzdrowisk*, [w:] *Turystyka uzdrowiskowa. Stan i perspektywy*, red. M. Boruszcak, Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarstwa w Gdańsku, Gdańsk 2009, s. 407–424.

nie istoty polskiego lecznictwa uzdrowiskowego oraz próba zaprezentowania uwarunkowań o charakterze społecznym i ekonomicznym.

## 2. SPECYFIKA LECZNICTWA UZDROWISKOWEGO W POLSCE

Obecnie w Polsce funkcjonują 44 uzdrowiska statutowe i wiele miejscowości potencjalnie uzdrowiskowych, które ze względu na posiadane walory mogłyby się starać o taki status<sup>7</sup>.

Poza innymi państwami byłego bloku wschodniego, Austrią, Niemcami, Szwajcarią i częściowo Francją, Polska jest jednym z nielicznych jeszcze krajów, w którym dominuje klasyczny model lecznictwa uzdrowiskowego<sup>8</sup>, oparty o naturalne surowce lecznicze (wody lecznicze, borowinę, gazy lecznicze) i klimat<sup>9</sup>. Dlatego główne miejsce w leczeniu uzdrowiskowym zajmują: balneoterapia, peloidoterapia i klimatoterapia, które są uzupełniane zabiegami z zakresu hydroterapii, termoterapii, fizykoterapii, kinezyterapii, fitoterapii oraz masażu leczniczego. Dodatkowo w leczeniu wykorzystuje się dietę, psychoterapię, a w niektórych przypadkach farmakoterapię. Zadaniem lecznictwa uzdrowiskowego jest także edukacja i promocja w zakresie zdrowego stylu życia.

W zależności od rodzaju występujących czynników uzdrowiska można podzielić na zdrojowiska, uzdrowiska borowinowe, uzdrowiska klimatyczne i uzdrowiska nadmorskie. Są one zlokalizowane w sześciu regionach bioklimatycznych: nadmorskim, pojeziernym, północno-wschodnim, środkowym, południowo-wschodnim, górskim i podgórskim<sup>10</sup>.

Każde uzdrowisko specjalizuje się w leczeniu określonych schorzeń. Profile (kierunki) lecznicze poszczególnych uzdrowisk uzależnione są głównie od rodzaju surowców leczniczych występujących na terenie danego uzdrowiska i określają grupy chorobowe, które podlegają w nim leczeniu. Zakłady lecznictwa uzdrowiskowego usytuowane w danym uzdrowisku są zobligowane do prowadzenia działalności leczniczej tylko w zakresie ustalonego profilu i muszą spełniać warunki związane z jego specyfiką<sup>11</sup>. W polskich uzdrowiskach realizowanych jest 18 kierunków leczniczych. Obejmują one następujące choroby: ortopedyczno-urazowe, układu nerwowego, reumatologiczne, kardiologiczne i nadciśnienie, naczyń obwodowych, górnych dróg oddechowych, dolnych dróg oddechowych, układu trawienia, cukrzyce, otyłość, endokrynologiczne, osteoporozę, choroby skóry, kobiece, nerek i dróg moczowych, krwi i układu krwiotwórczego, oczu oraz zawodowe.

Większość uzdrowisk (poza Nałęczowem) posiada więcej niż jeden profil leczniczy. Najwięcej kierunków leczniczych, bo aż jedenaście, ma Ciechocinek.

<sup>7</sup> Wymogi decydujące o przyznaniu miejscowości statusu uzdrowiska zawiera „Ustawa z 28 lipca 2005 r. o lecznictwie uzdrowiskowym, uzdrowiskach i obszarach ochrony uzdrowiskowej oraz o gminach uzdrowiskowych” (DzU 2005, nr 167, poz. 1399).

<sup>8</sup> T. Burzyński, J. Golba, J. Pyka, J. Szymańczyk, *Analiza przekrojowa wybranych zagadnień związanych z turystyką uzdrowiskową*, Stowarzyszenie Gmin Uzdrowiskowych RP–Instytut Turystyki w Krakowie, Krynica–Kraków 2004, s. 17.

<sup>9</sup> Szerzej na temat czynników leczniczych wykorzystywanych w polskim lecznictwie uzdrowiskowym m.in. J. Mirek, *Naturalne uwarunkowania lokalizacji i specyfiki polskich uzdrowisk*, „Handel Wewnętrzny”, numer specjalny 2010 (w druku).

<sup>10</sup> Szeroki opis regionów bioklimatycznych zamieszczają: T. Kozłowska-Szczęsna, K. Błażejczyk, B. Krawczyk, D. Milanówka, *Bioklimat uzdrowisk polskich i możliwość jego wykorzystania w lecznictwie*, PAN, Warszawa 2002; B. Krawczyk, *Klimatyczne uwarunkowania lecznictwa uzdrowiskowego*, [w:] *Zdrowie i wypoczynek...*, s. 53–60.

<sup>11</sup> I. Ponikowska, *Kierunki lecznicze polskich uzdrowisk*, [w:] *Zdrowie i wypoczynek...*, s. 156.

Zadaniem lecznictwa uzdrowiskowego jest leczenie chorób przewlekłych (często określanych mianem chorób cywilizacyjnych), rehabilitacja uzdrowiskowa oraz prewencja<sup>12</sup>. W uzdrowiskach działają zakłady lecznictwa uzdrowiskowego, takie jak szpitale uzdrowiskowe, sanatoria uzdrowiskowe, prewentoria uzdrowiskowe i przychodnie uzdrowiskowe. Zakłady te łącznie oferują kuracjom noclegi, wyżywienie, zabiegi oraz opiekę lekarską. Największą rolę odgrywają tutaj przedsiębiorstwa uzdrowiskowe, będące w większości spółkami skarbu państwa<sup>13</sup>. Poza tym są to ośrodki należące do resortów spraw wewnętrznych i administracji oraz obrony narodowej, a także przedsiębiorstw, związków zawodowych oraz podmiotów prywatnych.

Polskie uzdrowiska dysponują wysoko wykwalifikowaną kadrą medyczną, gdyż Polska jest jedynym krajem, w którym kilka uczelni medycznych szkoli lekarzy w dziedzinie balneologii.

Lecznicze wykorzystanie naturalnych surowców leczniczych możliwe jest dzięki znajdującym się w uzdrowiskach urządzeniom lecznictwa uzdrowiskowego, takim jak pijalnice wód leczniczych, zakłady przyrodolecznicze, tężnie, parki, ścieżki ruchowe, urządzone odcinki wybrzeża morskiego, lecznicze i rehabilitacyjne baseny uzdrowiskowe czy zaadaptowane podziemne wyrobiska górnicze.

Leczenie uzdrowiskowe w odróżnieniu od lecznictwa szpitalnego odbywa się na terenie całej miejscowości uzdrowiskowej, a nie jednego budynku szpitalnego<sup>14</sup>.

### 3. SPOŁECZNE DETERMINANTY ROZWOJU USŁUG LECZNICTWA UZDROWISKOWEGO W POLSCE

W polskim społeczeństwie zachodzą pewne niekorzystne zmiany, które stanowią jednakże szansę dla dalszego funkcjonowania i rozwoju lecznictwa uzdrowiskowego. Jednym z takich czynników jest starzenie się polskiego społeczeństwa. Rozwój medycyny, a także poprawa warunków życia wpłynęły w znacznym stopniu na zmianę profilu demograficznego Polaków. Spadła śmiertelność dzieci i osób w wieku produkcyjnym wywołana ostrymi chorobami. W związku z tym wzrosła liczba osób starszych, cierpiących często na choroby przewlekłe.

Z uwagi na wydłużony okres życia niektóre kraje zaczęły podnosić wiek emerytalny swoich obywateli. Zjawisko takie obserwowane jest również w Polsce. Coraz więcej osób zaczyna traktować zachowanie zdrowia w jak najlepszej formie jako inwestycję na przyszłość. Wydłużony okres aktywności zawodowej wymusza konieczność większej dbałości o stan zdrowia. Praca osób w starszym wieku staje się często ekonomiczną koniecznością, ale w konsekwencji rodzi też potrzebę regeneracji sił oraz ochrony zdrowia. Osoby aktywne zawodowo dysponują także większymi dochodami, a co za tym idzie – większym funduszem nabywczym. Działania o charakterze turystyczno-uzdrowiskowym powinny być zatem także stopniowo dostosowywane do tych tendencji. Szczególną uwagę powinno się

<sup>12</sup> I. Ponikowska, *Kliniczne podstawy balneologii i medycyny fizycznej*, [w:] *Zdrowie i wypoczynek...*, s. 42-43.

<sup>13</sup> Skarb państwa posiada udziały w 25 uzdrowiskach, z czego 24 to jednoosobowe spółki skarbu państwa, natomiast w Uzdrowisku Szczawnica posiada 20% akcji. Proces prywatyzacji państwowych przedsiębiorstw uzdrowiskowych rozpoczął się 1 stycznia 1999 r., kiedy na mocy „Ustawy z 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych” (DzU nr 118 poz. 561 ze zm.), w wyniku komercjalizacji utworzono 26 spółek skarbu państwa. Jedynie Uzdrowisko Nałęczów zostało w 2001 r. w pełni sprywatyzowane.

<sup>14</sup> A. Madeyski, *Organizacja i struktura polskich uzdrowisk*, [w:] *Uzdrowiska polskie. Informator*, Izba Gospodarcza „Uzdrowiska Polskie”, Warszawa 1999, s. 7.

zwrócić na rozwój usług geriatrycznych związanych ze stanem zdrowia ludzi starszych<sup>15</sup>, a także na potrzeby kulturalno-rozrywkowe tej grupy. Lecznictwo uzdrowiskowe i związana z nim turystyka uzdrowiskowa mogą pomóc ludziom starszym w wyrwaniu się ze stereotypu ludzi schorowanych, niedołączonych, wymagających stałej opieki i pomocy oraz często izolowanych i izolujących się od rodziny i życia społecznego<sup>16</sup>. Biorąc pod uwagę stan zdrowia osób starszych, przy przydzielaniu skierowań do konkretnego uzdrowiska powinno się jednakże uwzględnić ich preferencje dotyczące odległości od miejsca zamieszkania.

Wzrost znaczenia lecznictwa uzdrowiskowego spowodowany jest nie tylko starzeniem się społeczeństwa, lecz także rozwojem chorób cywilizacyjnych, wynikającym głównie z: niewłaściwego odżywiania (którego efektami są podwyższony poziom cholesterolu we krwi, nadwaga i otyłość, cukrzyca, dna i nadciśnienie), nałogów (palenia papierosów i picia alkoholu), zmniejszenia wysiłku, stresów (w tym psychosocjalnych), nieprzystosowania do bodźców środowiskowych; a także wzrostem liczby inwalidów w związku z rozwojem przemysłu i komunikacji<sup>17</sup>. Postępujące procesy urbanizacyjne i motoryzacyjne, powszechna chemizacja i informatyzacja oraz ogromne przyspieszenie w wielu dziedzinach życia stanowią ogromne zagrożenie dla zdrowia oraz ogólnej sprawności człowieka. Istnieje zatem konieczność większego dbania o sprawność fizyczną i psychiczną<sup>18</sup>. Problemy demograficzne spowodowane są niekorzystnym stanem zdrowotności naszego społeczeństwa. Reforma systemu ochrony zdrowia, w wyniku której zlikwidowano medycynę szkolną, utrudniła dostęp dzieci i młodzieży do usług ochrony zdrowia. W związku z tym stan zdrowia kształtowany jest w wielu przypadkach tylko we wczesnych okresach rozwoju<sup>19</sup>.

Jak już wcześniej wspomniano, lecznictwo uzdrowiskowe pełni trzy główne funkcje: profilaktyczną, leczniczą i rehabilitacyjną. Jest ono bardzo pomocne w leczeniu chorób cywilizacyjnych. W uzdrowiskach w naturalny sposób zapobiega się i leczy szereg chorób przewlekłych, pobudzając naturalne mechanizmy fizjologiczne wymuszające aktywny udział organizmu, szczególnie w jego zdrowych częściach, w porządkowaniu i wzmacnianiu zakłóconych funkcji fizjologicznych<sup>20</sup>. Jest to możliwe głównie dzięki terapii wykorzystującej dostępne na terenie uzdrowisk naturalne surowce lecznicze, takie jak lecznicze wody mineralne, borowiny i gazy lecznicze oraz inne metody terapii uzupełniającej.

Należy jednak podkreślić, że bardzo ważne jest indywidualne dobranie odpowiedniego uzdrowiska dla konkretnego pacjenta, gdyż pobyt w niektórych uzdrowiskach (głównie ze względu na ich położenie i klimat) może wpływać również negatywnie na niektóre schorzenia. Istotne jest odpowiednie kształcenie lekarzy (szczególnie lekarzy pierwszego kon-

<sup>15</sup> J. Łoboda, *Niektóre uwarunkowania społeczne i dylematy współczesności a turystyka uzdrowiskowa*, [w:] *Turystyka uzdrowiskowa w gospodarce regionu i kraju*, red. T. Iwanek, Wyższa Szkoła Zarządzania „Edukacja” we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 14.

<sup>16</sup> A. Lewandowska, *Problemy kształtowania jakości oferowanego produktu turystyki uzdrowiskowej*, [w:] *Turystyka i gospodarka turystyczna w Polsce na tle procesów integracji europejskiej*, red. A. Rapacz, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu 1000, Wrocław 2003, s. 286.

<sup>17</sup> A. Straburzyńska-Lupa, *op. cit.*, s. 23. Niestety w chwili obecnej wiele uzdrowisk nie posiada dostatecznej infrastruktury umożliwiającej poruszanie się osobom niepełnosprawnym motorycznie.

<sup>18</sup> Z. Błądek, *Spa & Wellness – moda czy konieczność*, „Hotelarz” 2007/9, s. 62.

<sup>19</sup> M. Januszewska, *Wyzwania turystyki zdrowotnej w świetle przemian demograficznych w Polsce*, [w:] *Turystyka i sport dla wszystkich w promocji zdrowego stylu życia*, red. W.W. Gaworecki, Z. Mroczynski, Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarstwa w Gdańsku, Gdańsk 2008, s. 111.

<sup>20</sup> A. Straburzyńska-Lupa, *op. cit.*, s. 24.

taktu), aby poprzez swoją niewiedzę nie podchodzili do lecznictwa uzdrowiskowego sceptycznie albo nie szkodzili chorym kierując ich do niewłaściwych uzdrowisk.

Jedną z najbardziej charakterystycznych cech współczesnego społeczeństwa jest wzrost roli czasu wolnego, a także dążenie do jego powiększenia. W dobie postępu naukowo-technicznego stał się on przedmiotem masowej konsumpcji<sup>21</sup>. Należy pamiętać, że w chwili obecnej dominujący segment kuracjuszy stanowią ludzie starsi, będący często na emeryturze, którzy dysponują dużą ilością czasu wolnego. Jak wskazują dane statystyczne, czas pracy przeciętnego pracownika w Polsce coraz bardziej się skraca, co stwarza większe możliwości wypoczynku osób czynnych zawodowo, który potencjalnie może być połączony z korzystaniem z usług lecznictwa uzdrowiskowego.

W ostatnim czasie obserwuje się zjawisko zwiększania częstotliwości wyjazdów turystycznych przy ich jednoczesnym skracaniu<sup>22</sup>. Tendencję taką można zaobserwować również w leczeniu uzdrowiskowym (głównie komercyjnym). Pomimo że podkreśla się większą skuteczność tej formy leczenia w kilkutygodniowym okresie czasu, to jednak coraz częściej pojawiają się osoby, które korzystają z krótszych pobytów i kuracji w uzdrowisku.

Ważne jest dostosowanie czasu pobytu do preferencji indywidualnych kuracjuszy. W związku z tym istotna jest znajomość okresów wakacji, ferii zimowych, dat świąt i ich korelacji w danym roku z weekendami. Jest to szczególnie ważne dla klientów komercyjnych, grup aktywnych zawodowo, rodzin<sup>23</sup>, a także dzieci, gdyż niektóre uzdrowiska specjalizują się w leczeniu chorób dziecięcych.

Czynnikiem, który wpływa na funkcjonowanie lecznictwa uzdrowiskowego w skali mikro, w odniesieniu do poszczególnych uzdrowisk, jest ich popularność. Kuracjusze stanowili zawsze rdzeń każdego uzdrowiska, ponieważ ich zainteresowanie miejscowością czy konkretnym obiektem, a także chęć korzystania z proponowanych im usług przekładały się na rozgłos i prestiż, a w konsekwencji rozwój danego ośrodka<sup>24</sup>.

W renomowanych uzdrowiskach bywali przedstawiciele polskiej kultury, nauki i polityki. W minionych wiekach kuracjusze wywodzili się z arystokracji, rodów szlacheckich, a także z mieszczańskich bogatych rodzin kupieckich i bankierskich. Aż do wybuchu II wojny światowej wyjazdy do uzdrowisk dostępne były jedynie dla elitarnych grup społeczeństwa, a polskie uzdrowiska skutecznie konkurowały z zagranicznymi kurortami.

Dzięki temu, że w okresie powojennym do kuracji uzdrowiskowej uzyskały dostęp również inne warstwy społeczeństwa (głównie robotnicy), wyjazdy do uzdrowisk stały się zjawiskiem egalitarnym.

Na skutek procesów cywilizacyjno-kulturowych ostatnich dziesięcioleci powstała masowa świadomość w zakresie potrzeby korzystania z usług lecznictwa uzdrowiskowego, a także łączenia ich z funkcją turystyczną, nastawioną na gromadzenie kulturowych doświadczeń. Większość osób korzystających obecnie z turystyki uzdrowiskowej należy do tzw. klasy średniej. Kulturowy kontekst kuracjusza (klienta) jest określony m.in. poprzez:

<sup>21</sup> E. Wnuk-Lipiński, *Praca i wypoczynek w budżecie czasu wolnego*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich-Wydawnictwo PAN, Wrocław 1973, s. 18.

<sup>22</sup> J. Górna, *Czynniki rozwoju usług uzdrowiskowych w Polsce*, [w:] *Turystyka uzdrowiskowa. Stan i perspektywy*, red. M. Boruszcak, Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarstwa w Gdańsku, Gdańsk 2009, s. 493.

<sup>23</sup> A. Lewandowska, *Turystyka uzdrowiskowa. Materiały do studiowania*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007, s. 30.

<sup>24</sup> T. Bogacz, *Kulturowe konteksty turystyki uzdrowiskowej*, [w:] *Turystyka uzdrowiskowa w gospodarce regionu i kraju*, red. T. Iwanek, Wrocław 2006, s. 42.



- rosnące wymagania jakościowe przy równoczesnej skłonności do ponoszenia większych kosztów;
- potrzebę zindywidualizowania usług i dopasowania ich do jego oczekiwań;
- pragnienie rozrywki oraz szerszych kontaktów z kulturą;
- chęć poznania miejscowej kultury i obyczajów;
- potrzebę łączenia i zharmonizowania odnowy biologicznej z odnową psychiczną poprzez oddziaływanie różnorodnych działań i bodźców<sup>25</sup>.

Stopniowo wzrasta poziom wykształcenia polskiego społeczeństwa, a co za tym idzie, podnosi się jego świadomość zdrowotna, a także chęć dbania o wygląd.

W Polsce, podobnie jak w całej Europie, obserwowane są nowe trendy. Coraz popularniejsze stają się tzw. usługi zdrowotne nazywane: *wellness*, *public health* typu *fitness*, *beauty* czy *spa*, które traktowane są jako kompleksowe działania relaksacyjne, odnowy biologicznej, rekreacji i sportu w ramach tzw. turystyki zdrowotnej. W Europie usługi te charakteryzują dynamiczny rozwój i popyt. Coraz częściej można je zaobserwować już na naszym rynku<sup>26</sup>. Pobyt w takich ośrodkach wiąże się w wielu przypadkach z modą, a także efektem demonstracji. Usługi tego typu mogą stać się dopełnieniem kuracji uzdrowiskowych, jednakże mogą stanowić również zagrożenie dla dalszego rozwoju klasycznego lecznictwa uzdrowiskowego, o czym może świadczyć przykład krajów Europy Zachodniej.

Przystąpienie do UE spowodowało ożywienie w funkcjonowaniu przedsiębiorstw i miejscowości uzdrowiskowych. Polskie uzdrowiska coraz częściej zaczęły być odwiedzane przez kuracjuszy z zagranicy (głównie z Niemiec). Jednakże z drugiej strony po wejściu do strefy Schengen w znacznej mierze ograniczone zostały przyjazdy kuracjuszy z krajów Europy Wschodniej.

Omawiając uwarunkowania społeczne, należy wspomnieć o wzajemnej interakcji pomiędzy kuracjuszami i turystami a stałymi mieszkańcami uzdrowisk. Powoduje ona obustronne przenikanie pewnych wzorców, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych<sup>27</sup>. Życzliwe nastawienie mieszkańców danego uzdrowiska do kuracjuszy może w znacznym stopniu przyczynić się do jego atrakcyjności.

#### **4. CZYNNIKI EKONOMICZNE JAKO PODSTAWA DECYZJI KONSUMPCYJNYCH I INWESTYCYJNYCH W ZAKRESIE LECZNICTWA UZDROWISKOWEGO**

Ten rodzaj uwarunkowań dotyczy zarówno strony podażowej, jak i popytowej. Niekorzystna sytuacja gospodarcza Polski odbija się zarówno na sytuacji przedsiębiorstw uzdrowiskowych, jak i ich potencjalnych klientów.

Czynnikiem, który w dużym stopniu decyduje o wykorzystaniu czasu wolnego, jest poziom zamożności członków społeczeństwa. Wysoki wskaźnik bezrobocia, ograniczenie świadczeń socjalnych oraz wzrost kosztów utrzymania wpływają na zubożenie polskiego społeczeństwa. Spadek dochodów realnych powoduje, iż ludność jest zmuszona do oszczęd-

<sup>25</sup> T. Bogacz, *op. cit.*, s. 43.

<sup>26</sup> J. Szymańczyk, *Ratujmy polskie uzdrowiska – w poszukiwaniu nowego modelu działalności uzdrowisk*, Materiały z XIII Kongresu Uzdrowisk Polskich (Nałęczów 2004), [http://www.sgurp.pl/Dokumenty/nalenczow/ref\\_szymanczyk\\_jerzy.doc](http://www.sgurp.pl/Dokumenty/nalenczow/ref_szymanczyk_jerzy.doc) (1 II 2010).

<sup>27</sup> Szerzej na ten temat T. Bogacz, *op. cit.*, s. 45–47; Z. Krasiński, *Zrównoważony rozwój uzdrowisk*, [w:] *Turystyka w ujęciu globalnym i lokalnym*, red. G. Gołembski, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu” 53 (2004), s. 53.

dzania, w efekcie czego maleje skłonność obywateli do podróżowania, a także przeznaczania pieniędzy na pobyt i leczenie w uzdrowiskach. Dotyczy to nie tylko kuracjuszy komercyjnych. Swoje wyjazdy ograniczają również osoby mogące ubiegać się o wyjazdy finansowane w ramach kontraktów z NFZ. Dzieje się tak, ponieważ nawet częściowa odpłatność za pobyt w sanatorium przekracza ich możliwości finansowe. Należy pamiętać, iż przeważającą część kuracjuszy stanowią emeryci i renciści, których dochody są zazwyczaj niższe niż osób aktywnych zawodowo, w związku z czym mają one też ograniczone możliwości zaciągania kredytów i pożyczek, które mogłyby przeznaczyć na leczenie w uzdrowisku. Polskie społeczeństwo jest jednak rozwarstwione w zakresie poziomu zamożności i istnieje duża grupa osób o wysokich i bardzo wysokich dochodach, które mogą być potencjalnymi klientami komercyjnego lecznictwa uzdrowiskowego.

Szansą na zwiększenie liczby kuracjuszy komercyjnych może stać się spadek wartości polskiej waluty. Biorąc pod uwagę niższy niż w Europie Zachodniej poziom cen usług zdrowotnych, zjawisko to jest z jednej strony szansą na pozyskanie większej ilości turystów zagranicznych, zwłaszcza z Niemiec. Z kolei z drugiej strony może zmienić zwyczaje wyjazdowe Polaków, którzy być może będą woleli wypoczywać w Polsce, w tym także w polskich uzdrowiskach. Dotyczy to między innymi masowych do niedawna wyjazdów mieszkańców głównie południowej części Polski do uzdrowisk słowackich. Po wejściu Słowacji do strefy euro wypoczynek w uzdrowiskach tego kraju przestał być atrakcyjny cenowo. Większość polskich uzdrowisk posiada liczne walory turystyczne, dzięki czemu istnieje w nich możliwość połączenia leczenia z uprawianiem turystyki. Dużą konkurencją dla polskich uzdrowisk stanowią jednak nadal relatywnie tanie uzdrowiska węgierskie, których największą atrakcją są przyciągające kuracjuszy i turystów baseny termalne.

Po stronie podażowej uwarunkowania ekonomiczne dotyczą głównie problemów z finansowaniem lecznictwa uzdrowiskowego.

Uzdrowiska od wielu lat borykają się z brakiem środków finansowych, co wynika z malejącego udziału nakładów na lecznictwo w budżecie państwa. W 1999 r. zmienił się system finansowania lecznictwa uzdrowiskowego, które przestało być centralnie finansowane przez państwo. Od tej pory każde przedsiębiorstwo uzdrowiskowe musi indywidualnie zdobywać środki finansowe. Coraz większą część klientów stanowią kuracjusze komercyjni, ale nadal przeważają pobyty finansowane w ramach umów z Narodowym Funduszem Zdrowia. Sytuacja jest o tyle trudna, że nie istnieje możliwość negocjowania warunków kontraktów z NFZ. Narzucona odgórnie stawka za tzw. osobodzień nie pokrywa rzeczywistych kosztów pobytu kuracjusza w uzdrowisku, w związku z czym istnieje często konieczność rekompensowania strat z innej działalności, np. produkcji zdrojowej. Dotyczy to głównie wód mineralnych, w przypadku których brakuje później z kolei środków na modernizację linii produkcyjnych oraz odpowiednie działania marketingowe, w efekcie czego przegrywają one często na rynku konkurencję z o wiele mniej wartościowymi wodami produkowanymi przez wielkie koncerny. Poza tym stawka za osobodzień nie uwzględnia odpisów na remonty i inwestycje.

W ramach kontraktów z NFZ pojawia się problem tzw. pustostanów. Wynika on z faktu, że nawet w przypadku niedojazdów kuracjuszy świadczeniodawcy usług uzdrowiskowych są do ponoszenia niezawinionych przez siebie kosztów gotowości do udzielania świadczeń w danym okresie. Świadczenia zdrowotne z NFZ są kontraktowane corocznie, co uniemożliwia przedsiębiorstwom uzdrowiskowym racjonalne planowanie i realizację długoterminowych strategii rozwoju, a także optymalizację wykorzystania bazy noclegowej. Zasadne byłoby wprowadzenie umów co najmniej trzyletnich. Konieczne jest także

w przyszłości zabezpieczenie finansowania lecznictwa uzdrowiskowego w ramach koszyka gwarantowanych świadczeń zdrowotnych<sup>28</sup>.

W latach 2003–2005 Ministerstwo Skarbu Państwa udzieliło czterem spółkom uzdrowiskowym pomocy publicznej ze środków Funduszu Restrukturyzacji Przedsiębiorców na łączną kwotę ok. 21 mln złotych. W latach 2005–2007 ze środków Ministerstwa Skarbu Państwa dokapitalizowano 18 spółek na łączną sumę 101,5 mln zł. W roku 2008 osiem uzdrowiskowych spółek skarbu państwa ponosiło straty finansowe<sup>29</sup>.

Przedsiębiorstwa uzdrowiskowe nie mogą się starać o środki z funduszy unijnych, gdyż nie istnieje żaden specjalny program dla uzdrowisk.

#### 4. ZAKOŃCZENIE

Lecznictwo uzdrowiskowe w Polsce cieszy się od wielu lat dużą popularnością. Składa się na to szereg czynników, takich jak starzenie się społeczeństwa, podnoszenie wieku emerytalnego, rozwój chorób cywilizacyjnych, wzrost liczby osób niepełnosprawnych, niedostateczna opieka medyczna, wzrost ilości czasu wolnego, możliwość połączenia leczenia z wypoczynkiem i uprawianiem turystyki.

Jednocześnie istnieją pewne bariery w rozwoju polskich uzdrowisk, które wiążą się głównie ze sferą ekonomiczną. Członkom społeczeństwa ograniczają one dostęp do kuracji uzdrowiskowych, natomiast przedsiębiorstwom uzdrowiskowym możliwość inwestycji i rozwoju. Pewne zagrożenie niesie też rosnąca popularność alternatywnych usług zdrowotnych, które są często wymieniane są jako szansa dalszego rozwoju polskich uzdrowisk, ale które jednocześnie, jak pokazują doświadczenia innych krajów, mogą wyprzeć tradycyjne lecznictwo uzdrowiskowe.

W dzisiejszych czasach zdrowie, podobnie jak inne wartości, stało się kategorią rynkową. Zainteresowaniem cieszą się nie tylko kuracje, ale też produkty uzdrowiskowe, takie jak wody i sole lecznicze, borowiny czy pochodzące z uzdrowisk naturalne wody mineralne. Potencjał polskich miejscowości uzdrowiskowych w tym zakresie jest ogromny i dlatego nie można go zmarnować. Ważna jest rola administracji państwowej zarówno na szczeblu lokalnym, jak i centralnym. Polskie uzdrowiska wymagają dofinansowania, a jednocześnie promowania ich pozytywnego wizerunku.

#### LITERATURA

- [1] Błądek, Z., *Spa & Wellness – moda czy konieczność*, „Hotelarz” 2007/9
- [2] Bogacz, T., *Kulturowe konteksty turystyki uzdrowiskowej*, [w:] *Turystyka uzdrowiskowa w gospodarce regionu i kraju*, red. T. Iwanek, Wyższa Szkoła Zarządzania „Edukacja” we Wrocławiu, Wrocław 2006
- [3] Górna, J., *Czynniki rozwoju usług uzdrowiskowych w Polsce*, [w:] *Turystyka uzdrowiskowa. Stan i perspektywy*, red. M. Boruszczak, Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarstwa w Gdańsku, Gdańsk 2009
- [4] Burzyński, T.; Golba, J.; Pyka, J.; Szymańczyk, J., *Analiza przekrojowa wybranych zagadnień związanych z turystyką uzdrowiskową*, Stowarzyszenie Gmin Uzdrowiskowych RP–Instytut Turystyki w Krakowie, Krynica–Kraków 2004
- [5] <http://biznes.interia.pl/news/prywatyzacja-uzdrowisk,1135100>

<sup>28</sup> J. Szymańczyk, *op. cit.*

<sup>29</sup> <http://biznes.interia.pl/news/prywatyzacja-uzdrowisk,1135100> (1 II 2010)

- [6] Januszewska, M., *Wyzwania turystyki zdrowotnej w świetle przemian demograficznych w Polsce*, [w:] *Turystyka i sport dla wszystkich w promocji zdrowego stylu życia*, red. W.W. Gaworecki, Z. Mroczyński, Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarstwa w Gdańsku, Gdańsk 2008
- [7] Kozłowska-Szczęsna, T.; Błażejczyk, K.; Krawczyk, B.; Milanówka, D., *Bioklimat uzdrowisk polskich i możliwość jego wykorzystania w lecznictwie*, PAN, Warszawa 2002
- [8] Krasieński, Z., *Zrównoważony rozwój uzdrowisk*, w: *Turystyka w ujęciu globalnym i lokalnym*, red. G. Gołębowski, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu” 53 (2004)
- [9] Krawczyk, B., *Klimatyczne uwarunkowania lecznictwa uzdrowiskowego*, [w:] *Zdrowie i wypoczynek. Wielka księga polskich uzdrowisk, kąpielisk nadmorskich i miejscowości o walorach klimatyczno-zdrojowych*, red. Z. Franczukowski, Mirex, Bydgoszcz 2008
- [10] Kruczek, Z., *Z dziejów polskich uzdrowisk*, [w:] *Zdrowie i wypoczynek. Wielka księga polskich uzdrowisk, kąpielisk nadmorskich i miejscowości o walorach klimatyczno-zdrojowych*, red. Z. Franczukowski, Mirex, Bydgoszcz 2008
- [11] Lewandowska, A., *Problemy kształtowania jakości oferowanego produktu turystyki uzdrowiskowej*, [w:] *Turystyka i gospodarka turystyczna w Polsce na tle procesów integracji europejskiej*, red. A. Rapacz, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu 1000, Wrocław 2003
- [12] Lewandowska, A., *Turystyka uzdrowiskowa. Materiały do studiowania*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007
- [13] Łoboda, J., *Niektóre uwarunkowania społeczne i dylematy współczesności, a turystyka uzdrowiskowa*, [w:] *Turystyka uzdrowiskowa w gospodarce regionu i kraju*, red. T. Iwanek, Wyższa Szkoła Zarządzania „Edukacja” we Wrocławiu, Wrocław 2006
- [14] Madeyski, A., *Organizacja i struktura polskich uzdrowisk*, [w:] *Uzdrowiska polskie. Informator*, wyd. 5, red. A. Madeyski, Izba Gospodarcza „Uzdrowiska Polskie”, Warszawa 1999
- [15] Madeyski, A., *Zarys historii polskich uzdrowisk*, w: *Uzdrowiska polskie. Informator*, wyd. 5, red. A. Madeyski, Izba Gospodarcza „Uzdrowiska Polskie”, Warszawa 1999
- [16] Mirek, J., *Czynniki wpływające na funkcjonowanie i rozwój polskich uzdrowisk*, [w:] *Turystyka uzdrowiskowa. Stan i perspektywy*, red. M. Boruszczak, Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarstwa w Gdańsku, Gdańsk 2009
- [17] Mirek, J., *Naturalne uwarunkowania lokalizacji i specyfiki polskich uzdrowisk*, „Handel Wewnętrzny”, numer specjalny 2010 (w druku)
- [18] Ponikowska, I., Ferson, D., *Nowoczesna medycyna uzdrowiskowa*, Medi Press, Warszawa 2009
- [19] Ponikowska, I., *Kierunki lecznicze polskich uzdrowisk*, [w:] *Zdrowie i wypoczynek. Wielka księga polskich uzdrowisk, kąpielisk nadmorskich i miejscowości o walorach klimatyczno-zdrojowych*, red. Z. Franczukowski, Mirex, Bydgoszcz 2008
- [20] Ponikowska, I., *Kliniczne podstawy balneologii i medycyny fizykalnej*, [w:] *Zdrowie i wypoczynek. Wielka księga polskich uzdrowisk, kąpielisk nadmorskich i miejscowości o walorach klimatyczno-zdrojowych*, red. Z. Franczukowski, Mirex, Bydgoszcz 2008
- [21] Straburzyński, G., *Vademecum lekarza kwalifikującego i kierującego na leczenie uzdrowiskowe*, „Problemy uzdrowiskowe” 9–12 [203–206] (1984)
- [22] Straburzyńska-Lupa, A.; Straburzyński, G., *Uzdrowiska – anachronizm, luksus czy konieczność*, [w:] *Zdrowie i wypoczynek. Wielka księga polskich uzdrowisk, kąpielisk*

- nadmorskich i miejscowości o walorach klimatyczno-zdrowych*, red. Z. Franczukowski, Mirex, Bydgoszcz 2008
- [23] Szymańczyk, J., *Ratujmy polskie uzdrowiska – w poszukiwaniu nowego modelu działalności uzdrowisk*, Materiały z XIII Kongresu Uzdrowisk Polskich (Nałęczów 2004), [http://www.sgurp.pl/Dokumenty/nalenczow/ref\\_szymanczyk\\_jerzy.doc](http://www.sgurp.pl/Dokumenty/nalenczow/ref_szymanczyk_jerzy.doc)
- [24] Wnuk-Lipiński, E., *Praca i wypoczynek w budżecie czasu wolnego*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich–Wydawnictwo PAN, Wrocław 1973
- [25] Ustawa z 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (DzU 1996, nr 118, poz. 561, ze zm.)
- [26] Ustawa z 28 lipca 2005 r. o lecznictwie uzdrowiskowym, uzdrowiskach i obszarach ochrony uzdrowiskowej oraz o gminach uzdrowiskowych (DzU 2005, nr 167, poz. 1399)

#### **THE SOCIAL AND ECONOMIC ENVIRONMENT OF POLAND'S HEALTH RESORT MEDICAL TREATMENT**

The paper presents an outline of Poland's health resort medical treatment as well as the related social and economic factors which affect its functioning. Some of these factors provide development opportunities while the others pose a threat to the further expansion of health resort services.

Marian MORAWSKI<sup>1</sup>

## BRANŻA RECYKLINGU STATKÓW JAKO SZANSA FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW STOCZNIOWYCH NA POLSKIM RYNKU

Artykuł dotyczy nowych szans poszukiwania właściwych form współpracy w sektorze gospodarki morskiej. Gospodarka morska jest specyficznym obszarem gospodarczym kraju, szczególnie w okresie światowego kryzysu gospodarczego. Przemysł stoczniowy charakteryzuje się znacznym obszarem ryzyka i niepewności portfela zamówień oraz szansą na zwiększenie zatrudnienia w przemyśle okrętowym. Jest to możliwe poprzez powołanie stoczni złomowych na wybrzeżu pomorskim.

### 1. WPROWADZENIE

Gospodarka morska stanowi część gospodarki narodowej, w której uczestniczące podmioty w sposób bezpośredni lub pośredni związane są z działalnością człowieka na morzu i dla morza<sup>2</sup>. Podniesienie i utrzymanie na wysokim poziomie konkurencyjności przemysłu morskiego w skali krajowej i międzynarodowej zależy od zainteresowanych przedsiębiorstw, samorządowców pomorskich oraz rządu krajowego. Program reform w etapie pierwszym strategii libońskiej w latach 2008–2011 oraz w etapie drugim w latach 2011–2013 pozwoli stworzyć sprzyjające warunki rozwoju całej gospodarki morskiej. Temu celowi ma służyć powołany przez rząd RP Międzynarodowy Zespół ds. Polityki Morskiej RP, którego zadaniem jest między innymi przygotowanie projektu dokumentu rządowego pt. „Polityka morska RP” oraz opracowanie rocznych raportów z działalności Zespołu. Ponadto Zespół opracował projekt dokumentu rządowego pt. „Zagrożenia polityki morskiej RP”. Podjęte przez Komisję Europejską z 2008 r. decyzje w sprawie procedur upadłości polskich stoczni zmusiły rząd RP oraz władze samorządowe Pomorza do działań zaradczych. Wyraźny spadek krajowej żeglugi handlowej w ostatnim okresie oraz ograniczenie rybołówstwa morskiego wyraźnie doprowadziło do kryzysu branży stoczniowej.

Tabela 1. Zakres gospodarki morskiej w Polsce

Lp.	Działy gospodarki morskiej	Przemysł stoczniowy
1	Transport morski	
2	<b>Przemysł stoczniowy</b>	
3	Eksploatacja zasobów morza	– stocznie produkcyjne
4	Turystyka morska	– stocznie remontowe,
5	Szkolnictwo morskie	– stocznie prywatne,
6	Morska działalność naukowo-badawcza	– stocznie jachtowe,
7	Ekologia morska	– zaplecze okrętowo-przemysłowe,
8	Administracja morska	– <b>złomowanie statków</b>

Źródło: opracowanie własne.

<sup>1</sup> Dr Marian Morawski, Zakład Wsparcia Działań Sił Morskich, Wydział Dowodzenia i Operacji Morskich, Akademia Marynarki Wojennej.

<sup>2</sup> T. Szubrycht, *Polityka morska państwa*, „Rocznik Bezpieczeństwa Morskiego” 2 (2008), s. 8.

Należy stwierdzić, iż zasilanie rzeszy bezrobotnych w Gdyni przez wysoko wykwalifikowanych fachowców ze Stoczni Gdynia jest wielkim nieporozumieniem oraz marnotrawstwem wysoko wykwalifikowanej siły roboczej.

## 2. CHARAKTERYSTYKA STANU POLSKICH STOCZNI Z 31 GRUDNIA 2009 R.

Wstrzymanie w 2009 r. budowy statków w największych polskich stoczniach w Gdyni i Szczecinie nie musiało oznaczać definitywnego końca przemysłu stoczniowego. Należy zauważyć, że bez większego kryzysu zamówień pracują stocznie remontowe oraz nieduże stocznie prywatne montujące kadłuby statków i inne zamawiane elementy konstrukcyjne w ramach kooperacji stoczniowej. Polska ze swoimi stoczniami nie należy już obecnie do światowej czołówki, którą obecnie tworzą Chiny, Japonia, Korea Południowa i Wietnam.

### 2.1. Stocznie produkcyjne

#### 2.1.1. Stocznia Gdańsk Spółka Akcyjna

Komisja UE wnioskuje o zwrot pomocy publicznej udzielonej stoczni przez państwo w ogólnej wysokości 760 milionów zł oraz o zamknięcie przez stocznnię m.in. dwóch z trzech działających pochylni. Stocznia Gdańsk zatrudnia ok. 2200 pracowników.

#### 2.1.2. Stocznia Gdynia (w stanie likwidacji)

W listopadzie 2008 r. Komisja Europejska uznała, że pomoc udzielona przez państwo polskie łamie zasady konkurencji, w związku z tym stocznia w Gdyni zmuszona jest do zwrócenia pomocy. Od marca 2009 r., zgodnie z przyjętą w sejmie tzw. specustawą stoczniową rozpoczęto proces kompensacji Stoczni Gdynia, co oznacza jej likwidację poprzez całkowitą wyprzedaż majątku stoczni w przetargu nieograniczonym oraz zwolnienia grupowe obejmujące wszystkich pracowników do dnia 31 maja 2009 r. Ze względu na wyprzedaż w trybie nieograniczonym, powstać tam mogą dowolne inne przedsiębiorstwa niezwiązane z branżą morską. Pieniądze ze sprzedaży zostały przekazane na spłatę publicznych i prywatnych wierzycieli stoczni oraz na zobowiązania publiczno-prawne, m.in. wobec ZUS. Stocznia Gdynia zatrudnia ok. 5000 pracowników.

Tabela 4. Sytuacja stoczniovców zwolnionych ze stoczni Gdynia 6 stycznia 2010 r.

Lp.	Stoczniovcy w liczbach	Powiatowy Urząd Pracy			Emeryci	Własna działalność
		Gdynia	Wejherowo	Puck		
1	<b>5000</b> stoczniovców zwolnionych z pracy	1083	700	173	800	500
2	Ofert pracy dla stoczniovców	10	70	brak danych	X	X
3	Średnie wynagrodzenie stoczniovcy to: <b>3000–4000</b> PLN netto					
4	<b>30.12.2009</b> r. skończyły się świadczenia półroczne dla: - <b>1500</b> osób, które zgłosiły się do Powiatowego Urzędu Pracy - <b>2000</b> osób, które zarejestrowały się bez prawa do zasiłku w Powiatowym Urzędzie Pracy					
5	<b>1644</b> stoczniovców – brak danych o zatrudnieniu					

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych z Powiatowych Urzędów Pracy w Gdyni, Wejherowie i Pucku za rok 2009.

### **2.1.3. Stocznia Marynarki Wojennej (w stanie likwidacji)**

Stocznia Marynarki Wojennej zbudowała łącznie około 100 okrętów i 30 pomocniczych jednostek pływających dla Marynarki Wojennej RP. Wśród nich największe serie tworzyły 27 kutrów desantowych, 17 trałowców z laminatów poliestrowo-szkłanych i 11 kutrów zwalczania okrętów podwodnych. Od 2001 r. trwa budowa pierwszej korwety typu „Gawron”. Na eksport powstało natomiast 17 okrętów desantowych. Stocznia Marynarki Wojennej wyspecjalizowała się w budowie statków cywilnych, takich jak masowce, zbiornikowce, lodołamacze, holowniki, pogłębiarki czy motorówki. Przedsiębiorstwo zatrudnia ponad 1300 pracowników i może oferować unikalne usługi w dziedzinie budowy i modernizacji morskich systemów bojowych.

### **2.1.4. Stocznia Pomerania**

Stocznia Pomerania spółka z o.o. powstała w 1999 r. na bazie Stoczni Remontowej Par-nica, a w styczniu 2008 r. w wyniku przetargu majątek Stoczni został zakupiony za blisko 18,7 miliona złotych przez giełdową spółkę Makrum SA w Bydgoszczy, stając się jej częścią produkcyjną.

### **2.1.5. Stocznia Północna**

Stocznia Północna od 1951 r. zaczęła specjalizować się w budowie kutrów rybackich i produkcji stolarki okrętowej. W 1955 r. rozpoczęła trwającą do wczesnych lat 90. współpracę z marynarkami wojennymi Polski, ZSRR, Bułgarii, Jugosławii i NRD, budując okręty desantowe, jednostki szkolne i kutry torpedowe. Równolegle produkowano specjalistyczne statki rybackie. W latach 90. dokonano zmiany profilu, rozpoczynając produkcję kontenerowców dla Niemiec i Nigerii. W 1993 r. przekształcono Stocznnię Północną z przedsiębiorstwa państwowego w spółkę akcyjną ze specjalizacją ukierunkowaną na budowę niewielkich promów osobowo-samochodowych i holowników.

### **2.1.6. Stocznia Szczecińska Nowa (w stanie likwidacji)**

Stocznia Szczecińska Nowa powstała w 2002 r. na bazie upadłej spółki Stocznia Szczecińska Porta Holding SA, która powstała na bazie Stoczni im. Adolfa Warskiego. Stocznia specjalizowała się w budowie kontenerowców, chemikaliowców, jednostek wielozadaniowych oraz typu Con-Ro. W listopadzie 2008 r. Komisja UE uznała, że pomoc udzielona przez państwo polskie łamie zasady konkurencji, w związku z tym stocznia w Szczecinie zmuszona jest do zwrócenia pomocy. Od marca 2009 r., zgodnie z przyjętą w sejmie tzw. specustawą stoczniową rozpoczęto proces kompensacji Stoczni Szczecińskiej Nowej, co oznacza jej likwidację poprzez całkowitą wyprzedaż majątku stoczni w przetargu nieograniczonym oraz zwolnienia grupowe obejmujące wszystkich pracowników. Proces ten trwał do dnia 31 maja 2009 r. Ze względu na wyprzedaż w trybie nieograniczonym, powstać tam mogły dowolne inne przedsiębiorstwa niezwiązane z branżą morską. Stocznia zatrudniała ok. 4500 pracowników.

### **2.1.7. Stocznia Wisła**

Stocznia Wisła, specjalizowała się w budowie holowników, statków ratowniczych dla PRO i katamaranów pasażerskich dla Żeglugi Gdańskiej. Obecna Stocznia Wisła sp. z o.o. jest spółką nową, powstała w 1994 r., i specjalizuje się w budowie trawlerów, krewetkowców, motorówek i konstrukcji stalowych oraz w budowie gotowych nadbudówek dla in-



nych stoczni. Głównym odbiorcą tego rodzaju konstrukcji stała się niemiecka stocznia J. Sietas KG z Hamburga.

## **2.2. Stocznie remontowe**

### **2.2.1. Gdańska Stocznia „Remontowa”**

**Gdańska Stocznia „Remontowa”** działa w branży okrętowej, remontując, przebudowując i budując obiekty pływające. Jest firmą-matką Grupy „Remontowa” składającej się jeszcze m.in. ze Stoczni Północnej i mniejszych firm branż kadłubowych, elektrycznych i rusztowaniowych. „Remontowa” SA zajmuje w swej branży miejsce w pierwszej trójce w Europie i w pierwszej piątce na świecie.

### **2.2.2. Stocznia Remontowa „Nauta” SA**

Stocznia Remontowa „Nauta” powstała w 1952 r. Produkuje małe jednostki rybackie, holowniki, pogłębiarki, statki pożarnicze, statki ratownicze i rzeczne lodolamacze. Od 1976 r. zakład nosi ponownie nazwę „Nauta”. W latach 90. XX w. stocznia została poddana restrukturyzacji. Od 1986 r. zakład posiada status przedsiębiorstwa przemysłu obronnego. Dla potrzeb MW RP i Straży Granicznej dokonała licznych remontów jednostek pływających (również dla marynarki wojennej byłego ZSRR).

### **2.2.2. Szczecińska Stocznia Remontowa „Gryfia”**

Szczecińska Stocznia Remontowa „Gryfia” powstała w roku 1950. Stocznia specjalizuje się w remontach, przebudowie, przedłużeniach i budowie nowych statków oraz w budowie promów samochodowo-pasażerskich, holowników, kutrów rybackich i jachtów. Zatrudnia ok. 1300 pracowników.

## **2.3. Małe i średnie stocznie prywatne w Polsce**

Egzystencja stoczni prywatnych związana jest z funkcjonowaniem portów morskich i tzw. stoczni-matek w ramach kooperacji produkcji. Stocznie prywatne to spółki polskie lub należące do zagranicznych holdingów okrętowych. Na Pomorzu stocznie prywatne działają na terenie Gdańska (Alu International Crist, Marine Project Ltd, Odys, Wisła Aluminium) i Gdyni (Damen Shipyards Gdynia). Podobne spółki okrętowe działają również na obszarze zespołu Szczecin–Świnoujście.

## **2.4. Stocznie jachtowe**

Stocznie jachtowe oferują swoje usługi producentom jachtów, motorówek, łodzi wiosłowo-motorowych oraz skuterów wodnych i ukierunkowane są na klientów zamierzających pływać turystycznie, rekreacyjnie lub chcących brać udział w regatach. Stocznie jachtowe zostały stworzone z myślą o osobach, dla których żeglarstwo jest pasją i pragną posiadać własny jacht.

## **3. RECYKLING STATKÓW**

Recykling należy do kompleksowych metod ochrony środowiska naturalnego. Jego celem jest ograniczenie zużycia surowców naturalnych oraz zmniejszenie ilości odpadów. Zgodnie z ustawą o odpadach z 27 kwietnia 2001 r. pod pojęciem recyklingu „rozumie się taki odzysk, który polega na powtórnym przetwarzaniu substancji lub materiałów zawartych w odpadach w procesie produkcyjnym w celu uzyskania substancji lub materiału

o przeznaczeniu pierwotnym lub o innym przeznaczeniu, w tym też recykling organiczny, z wyjątkiem odzysku energii”<sup>3</sup>.

Zasadą działania recyklingu jest maksymalizacja ponownego wykorzystania tych samych materiałów z uwzględnieniem minimalizacji nakładów na ich przetworzenie, przez co chronione są surowce naturalne, które służą do ich wytworzenia i późniejszego przetworzenia. Recykling odbywa się w dwóch obszarach: produkowania dóbr oraz późniejszego powstawania z nich odpadów. Recykling wymusza odpowiednie postawy producentów dóbr, sprzyjając produkcji materiałów jak najbardziej odzyskiwanych. Recykling jest systemem organizacji obiegu materiałów, które mogą być wielokrotnie przetwarzane.

W skład systemu recyklingu wchodzi następujące elementy:

- właściwa polityka ustawodawcza państwa sprzyjająca recyklingowi,
- rozwój technologii przetwarzania odpadów,
- wykorzystanie materiałów podatnych na recykling,
- projektowanie dóbr możliwie jednorodnych materiałowo,
- ułatwienie rozpoznawania i segregacji odpadów,
- edukacja proekologiczna społeczeństwa,
- logistyka sortowania, gromadzenia i odbioru zużytych dóbr,
- przetwarzanie odpadów i odzyskiwanie z nich surowców.

### 3.1. Recykling statków – informacje ogólne

Recykling statków wycofanych z eksploatacji jest bardzo wydajną i z założenia proekologiczną działalnością, pozwalającą na odzyskanie około 95% materiałów i urządzeń. Ponieważ co roku złomuje się około 700 dużych statków handlowych, nie licząc okrętów wojennych, branża ta jest bardzo dochodowa, a jej obroty wynoszą około 1,5 miliarda dolarów rocznie.

Obecnie złomowanie statków odbywa się głównie w Bangladeszu, Indiach i Pakistanie (ponad 60% statków). W Indiach przemysł ten zapewnia około 250 tysięcy miejsc pracy, zaś w samym Chittagong w Bangladeszu w przemyśle złomowym pracuje ponad 25 tys. osób. Bangladesz czerpie obecnie około 80–90% stali ze statków wycofanych z eksploatacji, a ceny płacone za te statki przez przedsiębiorstwa demontażowe przekraczają 400 dolarów za tonę wyporności statku pustego.

W 2004 r. w ramach recyklingu statków na świecie złomowano w sumie około 10 mln ton statków. Należy podkreślić, iż około 25% jednostek floty krótkiego zasięgu już powinna być wycofana z bieżącej eksploatacji i poddana procesowi recyklingu.

Należy dodać, iż obowiązek unieszkodliwiania starych, niepotrzebnych statków nakładają międzynarodowe konwencje. Stosowane w tym procesie technologie muszą uwzględniać bezpieczną kasację statku od stadium projektowego do kompletnego jego demontażu. Jednostka pływająca składa się bowiem w 95% masy z materiałów do odzysku, począwszy od urządzeń mechanicznych nadających się do regeneracji i dalszego użycia zarówno we flocie, jak również na lądzie (agregaty, kotły), a skończywszy na stali w postaci drogiego złomu wsadowego do hutniczych pieców.

Należy założyć, że z powodu kryzysu i braku dostępu do ładunków – a także z naturalnych powodów, a więc skutek osiągnięcia przez daną jednostkę jej wiekowej granicy opłacalności eksploatacji – do stoczni złomowych popłynie w 2010 r. około tysiąca jedno-

<sup>3</sup> Ustawa o odpadach z 27 kwietnia 2001 r. (DzU z 2001 r. nr 62, poz. 628).

stek wszystkich sektorów. W związku z masowym wycofywaniem z eksploatacji tankowców jednokadłubowych liczba złomowanych statków może sięgnąć nawet dwóch tysięcy.

Armatorzy, którzy ze względu na niskie stawki frachtowe lub brak ładunków muszą dopłacać do bieżącej eksploatacji swojej floty mają do wyboru dwa wyjścia: albo trwale wyłączyć swoje statki z ruchu i ustawić je na kotwiczowiskach, albo też – zwłaszcza w przypadku nieco starszych jednostek – sprzedać je bezpośrednio na złom. Często bardziej uzasadnione ekonomicznie jest to drugie rozwiązanie.

### 3.2. Recykling statków a uwarunkowania międzynarodowe

Międzynarodowa Organizacja Morska (IMO), Międzynarodowa Organizacja Pracy (ILO) oraz konwencja bazylejska Programu Środowiskowego ONZ ustaliły niewiążące standardy dotyczące utylizacji statków.

Na forum IMO po raz pierwszy kwestię recyklingu statków poruszono w 1998 r. Powołany przez IMO Komitet Ochrony Środowiska Morskiego (MEPC) ustalił zasady procesu przygotowywania statku do złomowania oraz skoordynowania zasad współpracy z Międzynarodową Organizacją Pracy (ILO) i Sekretariatem Konwencji Bazylejskiej w celu stworzenia jasnych i spójnych przepisów dotyczących bezpiecznego i ekologicznego recyklingu statków.

IMO określiła również cztery kluczowe zasady, które będą realizowane przez tę organizację w polityce związanej z recyklingiem statków:

- Recykling statku jest traktowany jako integralna część całego jego cyklu „życia”.
- Recykling statku musi być wykonany w sposób odpowiedzialny (bezpieczny i ekologiczny).
- Zaprojektowanie konstrukcji i wyposażenia nowych statków musi być dokonane w taki sposób, aby mogły być one później łatwo poddane recyklingowi.
- Rozwiązania długoterminowe dla przemysłu złomowego muszą być oparte na międzynarodowych ramach prawnych ustalonych przez IMO, ILO i konwencję bazylejską.

Na konferencji Międzynarodowej Organizacji Morskiej (IMO) w Hongkongu przyjęto długo oczekiwana konwencję w sprawie bezpiecznego i przyjaznego środowisku recyklingu statków. Dokument ten przewiduje między innymi, że każdy statek będzie musiał posiadać spis wszystkich niebezpiecznych materiałów użytych do jego budowy i wyposażenia. Spis ten będzie poddany szczegółowej kontroli, zanim statek trafi do stoczni złomowej. Statki będą mogły być złomowane jedynie w stoczniach posiadających plan recyklingu statku, który w szczegółowy sposób opisuje, jak stocznia zamierza „rozebrać” jednostkę i pozbyć się wszelkich szkodliwych materiałów, tak aby było to bezpieczne dla środowiska i robotników pracujących przy recyklingu. W ramach działalności recyklingowej Unia Europejska wprowadziła środki prawne, takie jak:

- „Ramowa dyrektywa o odpadach” – definiuje odpady w sposób, który obejmowałby statki wysyłane na złom,
- „Rozporządzenie o transporcie odpadów” – określa warunki wwozu i wywozu odpadów niebezpiecznych. Jednakże przepisy o transporcie odpadów można ominąć w przypadku złomowania statków, gdyż jego właściciel może zdecydować się na wykonanie tego poza terytorium Europy.
- „Zielona Księga »W kierunku przyszłej polityki morskiej Unii. Europejska wizja oceanów i mórz«” (2006) – stara się znaleźć właściwą równowagę pomiędzy gospodarką a środowiskowym wymiarem zrównoważonego rozwoju.

Trwa przygotowywanie nowych wiążących środków prawnych dotyczących zasad działania recyklingu dla statków wycofywanych z eksploatacji, które obowiązywałyby na całym świecie. Komisja UE stworzyła wewnętrzną grupę roboczą, obejmującą ekspertów z dziedziny ochrony środowiska, transportu, badań, działalności gospodarczej, konkurencji oraz polityki handlowej. Planuje ona konsultować się z krajami członkowskimi na temat przygotowywanych działań dotyczących statków pływających pod ich banderą. Ponadto grupa przygotowuje analizę procesu złomowania statków, która może okazać się przydatna przy przyszłych działaniach na poziomie europejskim.

#### **4. STOCZNIA ZŁOMOWA**

Należy stwierdzić, iż znacząco obniżył się wiek złomowania statków oraz okrętów wojennych. O ile w 2008 r. aż 92% złomowanych masowców znajdowało się w przedziale eksploatacyjnym od 25 do 35 lat, to w 2009 r. statków tych jest już 80%, a resztę stanowią jednostki poniżej 24 lat. Najmłodszy masowiec sprzedany w tym roku na złom miał zaledwie 19 lat. W sektorze kontenerowców, który najboleśniej odczuł skutki obecnego kryzysu, złomowanie statków szesnasto- czy siedemnastoletnich staje się normą. Obecnie na świecie pływa około 50 tysięcy statków. Aż 14% tej floty to jednostki w wieku powyżej 25 lat. Aby zmienić tę niekorzystną sytuację, przez najbliższe pięć lat armatorzy powinni rocznie sprzedawać na złom 1600–1700 statków.

Branża złomowania statków, początkowo skoncentrowana w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, w latach 80. ubiegłego wieku przeniosła się do Korei Południowej i Tajwanu, a pod koniec stulecia do Chin, Bangladeszu, Indii i Pakistanu.

Stocznia złomowa jest zakładem zajmującym się rozbiórką i cięciem na złom jednostek pływających. W latach 70. i 80. w Polsce złomowanie statków oraz okrętów odbywało się w porcie wojennym w Gdyni-Oksywiu.

Złomowanie, czyli demontaż statków, to nie tylko samo pocięcie kadłubów, które jest najłatwiejsze w całym cyklu technologicznym, ale pełny proces recyklingu jednostki połączony z problemem utylizacji odpadów. Przemysł złomowania statków należy do najbardziej uciążliwych dla środowiska gałęzi przemysłowych. Zgodnie z unijnymi wymogami ochrony środowiska przewiduje się utworzenie całej sieci kooperujących firm zajmujących się utylizacją odpadów. W Europie działało sporo stoczni złomowych; obecnie funkcjonują w ilościach śladowych tylko w Turcji i Hiszpanii. Należy przyjąć, że do 2010 r. zezłomowanych zostanie około 400 statków pływających pod banderami państw unijnych.

#### **5. PERSPEKTYWY DZIAŁANIA PRZEMYSŁU RECYKLINGU STATKU NA POMORZU**

Na Pomorzu może w najbliższych latach powstać nowa morska branża – przemysł recyklingu statków i okrętów – związana nie z produkcją jednostek pływających, lecz z ich likwidacją. W Polsce muszą zostać zlikwidowane w najbliższych latach liczne kutry rybackie, okręty Marynarki Wojennej, flota statków urzędów morskich, okręty Straży Granicznej czy statki ratownictwa. Szczecińska Stocznia Remontowa „Gryfia” już wcześniej starała się o zgodę na demontaż kutrów rybackich na jej terenie, ale jej nie uzyskała.

Obecnie duże kutry polskie są złomowane w Estonii. Redukcja potencjału połowowego floty rybackiej poprzez złomowanie statków rybackich to jeden z elementów programu UE zmierzających do dostosowania tego potencjału do istniejących odnawialnych zasobów morza.

Złomowany statek rybacki musi spełniać następujące warunki:

- wiek co najmniej 10 lat,
- wpis do stałego rejestru okrętowego,
- wpis do rejestru statków rybackich na przestrzeni co najmniej 3 ostatnich lat.

Musi również posiadać następujące ważne dokumenty:

- a. licencję połowową i specjalne zezwolenie połowowe,
- b. świadectwo pomiarowe wydane na podstawie pomiaru statku rybackiego,
- c. dokumenty uprawniające do żeglugi (nie wszystkie jednostki).

Powstanie nowej branży w postaci polskiego przemysłu recyklingu statków i okrętów pozwoli na wdrożenie w Polsce na szerszą skalę demontażu starych jednostek pływających oraz okrętów wojennych i statków innych służb morskich. Tylko w samym Szczecinie można stworzyć w ten sposób ponad tysiąc miejsc pracy i dać kontrakty produkcyjne wielu małym przedsiębiorstwom kooperującym z przemysłem stoczniowym, pozbawionym obecnie zamówień ze strony przemysłu okrętowego.

W najbliższym czasie na Pomorzu może powstać:

1. Stowarzyszenie Porozumienia Stoczni Złomowych Regionu Południowego i Wschodniego Bałtyku z polskim wkładem w postaci Ekologicznych Stoczni Złomowych Polskiego Wybrzeża – z wykorzystaniem współpracy w ramach państw Unii Europejskiej regionu Morza Bałtyckiego.
2. Stowarzyszenie Polskiego Klastra Morskiego<sup>4</sup> z możliwością powstania stoczni złomowej, obejmujące:
  - Zachodniopomorski Klaster Morski,<sup>5</sup>
  - Pomorski Klaster Morza i Zlewiska Wisły<sup>6</sup>.
3. Stworzenie przez państwo systemu zachęt finansowych, ulg lub zwolnień z opłat (np. administracyjnych lub portowych) dla armatorów, którzy stosując nieobowiązkowe wytyczne IMO o bezpiecznym i ekologicznym recyklingu statków przed wejściem w życie konwencji bazylejskiej i poddając się procedurze uzyskania tzw. zielonego paszportu, będą promować ekologiczny recykling i w praktyce pozytywnie wpływać na środowisko naturalne.
4. Powstanie stoczni złomowej na przykład na terenach sprzedawanych zakładów przemysłu stoczniowego w Gdyni i Szczecinie lub też w innym dogodnym miejscu z udziałem zainteresowanych podmiotów krajowych bądź zagranicznych.

## 6. ZAKOŃCZENIE

Stowarzyszenie Pomorskiego Klastra Morza i Zlewiska Wisły w roku 2009 zgłosiło do Pomorskiego Urzędu Marszałkowskiego wniosek o przyjęcie projektu zbudowania na Wybrzeżu przemysłu recyklingu statków i okrętów.

<sup>4</sup> M. Grzybowski, *Metodyka projektowania i organizowania klastrów przemysłowo-usługowych w polskich mikroregionach nadmorskich*, projekt badawczy realizowany na zlecenie MNiL, Warszawa 2005.

<sup>5</sup> A. Wosińska-Aksiuczyk, A. Baron, *Przyczynek do budowy strategii zachodniopomorskiego klastra gospodarki morskiej*, ZMPSiŚ SA, Szczecin 2008.

<sup>6</sup> M. Grzybowski, *Polski klaster morski w bałtyckim systemie transportowym*, Instytut Morski, Gdańsk 2006.

#### LITERATURA

- [1] Grzybowski, M., *Metodyka projektowania i organizowania klastrów przemysłowo-usługowych w polskich mikroregionach nadmorskich*, projekt badawczy realizowany na zlecenie MNiI, Warszawa 2005
- [2] Grzybowski, M., *Polski klaster morski w bałtyckim systemie transportowym*, Instytut Morski, Gdańsk 2006
- [3] Wosińska-Aksiuczyk, A.; Baron, A., *Przyczynek do budowy strategii zachodniopomorskiego klastra gospodarki morskiej*, ZMPSiŚ SA, Szczecin 2008
- [4] Ustawa o odpadach z 27 kwietnia 2001 r. (DzU z 2001 r., nr 62, poz. 628)
- [5] Dane statystyczne z Powiatowych Urzędów Pracy w Gdyni, Wejherowie i Pucku za rok 2009
- [6] Szubrycht, T., *Polityka morska państwa*, „Rocznik Bezpieczeństwa Morskiego” 2 (2008)

#### **SHIP'S RECYCLING BUSINESS AS A CHANCE OF FUNCTIONING OF SHIPBUILDING ENTERPRISES ON THE POLISH MARKET.**

The article concerns new chances of seeking appropriate forms of cooperation in the sector of maritime economy. The maritime economy is a specific economic area of the state economy, particularly in the era of world economic crisis. The shipbuilding industry is characterized by a considerable area of risk and the uncertainty of range of orders and a chance for increasing the employment in the ship's industry. It is possible by appointing scrap shipyards on the Pomeranian coast.

Marek MRÓZ<sup>1</sup>

## **ROLA BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W PODNOSZENIU KONKURENCYJNOŚCI I INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW NA PRZYKŁADZIE SPECJALNEJ STREFY EKONOMICZNEJ EURO-PARK MIELEC**

### **1. WPROWADZENIE**

W globalnej gospodarce opartej na wiedzy przewagą są innowacje<sup>2</sup>. Wzrost innowacyjności jest ważnym wyzwaniem dla Polski zwłaszcza wobec niskich krajowych nakładów na badania i rozwój oraz inwestycje. Stąd też napływ kapitału inwestycyjnego, zwłaszcza w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), jest traktowany jako istotny impuls dla rozwoju gospodarczego Polski i poszczególnych regionów. Firmy z udziałem kapitału zagranicznego mają istotny wpływ na modernizację i postęp technologiczny w kraju przyjmującym. Wynikiem ich aktywności jest również wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw wewnątrz poszczególnych branż, a w konsekwencji podejmowanie przez lokalne podmioty działań proinnowacyjnych, co powinno przekładać się na rozwój i wzrost konkurencyjności całej gospodarki. Napływ inwestycji zagranicznych stwarza szansę wzrostu potencjału gospodarczego regionów słabiej rozwiniętych, takich jak województwo podkarpackie, zaliczane do peryferyjnie zlokalizowanych województw tzw. ściany wschodniej.

W ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych oprócz kapitału transferowana jest również technologia w postaci aktywów uchwytanych – tj. produktów i sprzętu oraz wartości niematerialnych, którymi są licencje i patenty – jak również w sposób nieformalny poprzez wymianę wiedzy i informacji. Przedmiotem rozważań w prezentowanym artykule są procesy innowacyjne zachodzące w przedsiębiorstwach województwa podkarpackiego oraz rola, jaką w tym zakresie odgrywa kapitał zagraniczny. Podstawowym celem jest odpowiedź na pytanie, w jaki sposób transfer kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski i województwa podkarpackiego wpływa na innowacyjność przedsiębiorstw, zwiększając tym samym poziom ich konkurencyjności. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej przedstawiono istotę i motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako kanału transferu technologii i wiedzy oraz skutki ich napływu do lokalnych podmiotów. W drugiej części scharakteryzowano Specjalną Strefę Ekonomiczną Euro-Park Mielec jako miejsce lokalizacji inwestycji zagranicznych oraz zaprezentowano klaster Stowarzyszenie „Dolina Lotnicza” jako efekt powiązań kapitału zagranicznego z lokalnymi firmami i uczelniami pod kątem wykreowania głównego w Europie regionu lotniczego.

---

<sup>1</sup> Dr Marek Mróz, Katedra Ekonomii, Wydział Zarządzania i Marketingu, Politechnika Rzeszowska.

<sup>2</sup> Zob. Z. Madej, *Gospodarka oparta na wiedzy wkracza w świat paradygmatów*, [w:] *Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania*, red. E. Freitag-Mika, Difin, Warszawa 2006, s. 15 i nast.

Główne źródła informacji wykorzystanych w artykule stanowiły dane statystyczne GUS oraz instytucji zajmujących się monitorowaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, m.in. PAIiZ, IkiCHZ, NBP i UNCTAD. Wykorzystane zostały również informacje o firmach z udziałem kapitału zagranicznego pochodzące z raportów giełdowych i czasopism.

## 2. ISTOTA, RODZAJE I MOTYWY PODEJMOWANIA BIZ ORAZ GŁÓWNE TEORIE ICH FUNKCJONOWANIA

Zgodnie z wytycznymi Międzynarodowego Funduszu Walutowego zagraniczne inwestycje bezpośrednie podejmowane są w celu uzyskania trwałego wpływu na działalność przedsiębiorstwa funkcjonującego w gospodarce innej niż gospodarka inwestora, przy czym inwestor zagraniczny (osoba prawna lub grupa przedsiębiorstw realizujących inwestycje) ma możliwość efektywnego udziału w zarządzaniu tym przedsiębiorstwem<sup>3</sup>. Definicja MFW zakłada, że wielkość minimalnego udziału wyznaczającego podejmowanie BIZ wynosi 10–25% akcji zwykłych lub głosów w przedsiębiorstwie, w którym inwestor zagraniczny ma efektywny udział w zarządzaniu. Dolną granicę wysokości udziałów decydujących o charakterze inwestycji precyzyjniej wyznacza definicja OECD, która stanowi obecnie punkt odniesienia dla międzynarodowych systemów gromadzenia i interpretacji danych dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych, eliminując nieporozumienia związane z metodologią ich rejestracji i klasyfikacji.

Według definicji OECD zagraniczne inwestycje bezpośrednie stanowią inwestycje kapitałowe podejmowane poza granicami kraju pochodzenia inwestora z zamiarem uzyskania bezpośredniego i trwałego wpływu na działalność przedsiębiorstwa, w którym są lokowane, oraz z zamiarem dostarczenia nowych środków finansowych przedsiębiorstwu, w którym inwestor posiada udziały własnościowe<sup>4</sup>. Definicja OECD precyzuje pojęcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Stanowią je w tym ujęciu przedsięwzięcia, w których pojedynczy inwestor zagraniczny kontroluje minimum 10% zwykłych udziałów lub kapitału uprawniającego do głosowania, względnie posiada efektywny wpływ na zarządzanie firmą. Ustalony na poziomie 10% próg inwestycyjny może być traktowany elastycznie w zależności od wystąpienia takich czynników, jak udział inwestora zagranicznego w procesie podejmowania decyzji, dostarczanie długookresowych kredytów o niższej niż rynkowa stopie procentowej, reprezentacja w radzie dyrektorów itp. Zgodnie z wytycznymi OECD inwestorem bezpośrednim może być osoba fizyczna, pojedyncze przedsiębiorstwo publiczne lub prywatne, grupy osób fizycznych lub grupy przedsiębiorstw, a także rząd. Zgodnie z metodologią OECD zagraniczne inwestycje bezpośrednie podzielić można na:

- a) przedsiębiorstwa zależne (*subsidiary enterprises*), nad którymi inwestor zagraniczny sprawuje pełną kontrolę dzięki posiadaniu więcej niż połowy udziałów bądź prawa do powoływania i odwoływania większości członków zarządu lub organu nadzorującego działalność przedsiębiorstwa;
- b) przedsiębiorstwa stowarzyszone (*associated companies*), posiadające odrębną osobowość prawną, w których inwestor zagraniczny kontroluje od 10% do 50% akcji zwykłych lub udziałów;

<sup>3</sup> J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w warunkach stowarzyszenia i przyszłego członkostwa w UE*, [w:] *Biłta księga Polska–Unia Europejska. Opracowania i analizy URM*, Warszawa 1993, s. 20.

<sup>4</sup> Z. Olesiński, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w procesie transformacji społeczno-ekonomicznej w Polsce*, [w:] *Inwestycje zagraniczne – szanse i zagrożenia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1997.



- c) oddziały (*branches*), które nie są samodzielnymi jednostkami gospodarczymi i nie posiadają osobowości prawnej, ale mogą występować w formie tzw. *permanent establishment* (chodzi tu o miejsce zarządu lub oddział założony na pewien okres w celu prowadzenia działalności gospodarczej za granicą), biura (*representative offices*) lub spółki typu *joint venture*.

W świetle powyższych ustaleń istota bezpośrednich inwestycji zagranicznych polega nie tylko na tworzeniu nowych (tzw. *greenfield*), lub przejmowaniu przedsiębiorstw już istniejących (tzw. *brownfield*) poza granicami kraju pochodzenia inwestora, lecz obejmuje również przekazywanie licencji, patentów, *know-how* oraz praw autorskich w zamian za udziały własnościowe. Ponadto do BIZ zaliczyć można również przepływy kapitałowe w formie pożyczek, kredytów, darowizn oraz reinwestowane zyski, tj. zyski niewypłacone w postaci dywidend, lecz ponownie zainwestowane w rozwój przedsiębiorstwa<sup>5</sup>.

W ramach teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich korespondujących z problematyką konkurencyjności przedsiębiorstw można wymienić pięć najważniejszych:

1. Teoria przewagi własnościowej przedsiębiorstwa, sformułowana przez S.H. Hymera, a następnie rozwinięta przez C.P. Kindlebergera. W świetle tej teorii BIZ to nie tylko przepływy kapitałowe, lecz również transfer innowacji produktowych i organizacyjnych, technologii, metod zarządzania i marketingu, umiejętności menedżerskich oraz przedsiębiorczości. Za główną przesłankę podejmowania BIZ Hymer uznaje posiadanie przez inwestora zagranicznego przewagi własnościowej specyficznej dla inwestującego przedsiębiorstwa (*firm-specific advantage*), która obejmuje potencjał badawczo-rozwojowy inwestora oraz dostęp na korzystnych warunkach do zasobów technologicznych i finansowych firmy macierzystej, a także przewagę marketingową i przewagę w zakresie zarządzania.
2. Teoria lokalizacji, której twórcami są J.H. Dunning, A. Rugman i P. Tesch, zakłada, że podejmowanie BIZ jest skutkiem połączenia przewagi własnościowej przedsiębiorstwa inwestora z przewagą lokalizacyjną kraju lokaty. Podczas gdy teoria przewagi własnościowej kładzie nacisk na to, kto i dlaczego inwestuje, teoria lokalizacji akcentuje miejsce, gdzie dokonuje się lokat kapitałowych.
3. Zgodnie z teorią internalizacji lub teorią transakcji wewnętrznych, której twórcami są R. Coase, O.E. Williamson, P.J. Buckley i M. Casson, decydującym czynnikiem podejmowania BIZ jest przewaga inwestora oparta na przywództwie technologicznym, doświadczeniu produkcyjnym, kwalifikacjach pracowników, sprawności w zakresie efektywnego zarządzania oraz umiejętnościach marketingowych związanych z wiedzą o kliencie i jego preferencjach<sup>6</sup>.
- 4) Eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej, nazywana paradygmatem OLI (*ownership – localization – internalization*), autorstwa J.H. Dunninga stanowi interesujące połączenie trzech poprzednich teorii, tj. teorii przewagi własnościowej, teorii lokalizacji i teorii internalizacji. Zgodnie z teorią Dunninga BIZ podejmują przedsiębiorstwa dysponujące określoną przewagą własnościową, wynikającą ze specyfiki ich działalności. Posiadanie chronionej technologii i marki handlowej, nowoczesnego potencjału badawczo-rozwojowego oraz systemu zarządzania organizacją i mar-

<sup>5</sup> Zob. *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, red. M. Gorynia, PWE, Warszawa 2005, s. 49 i nast.

<sup>6</sup> Zob. S. Miński, *Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.

ketingu, innowacji produktowych i organizacyjnych oraz wykwalifikowanej i doświadczonej kadry umożliwia im skuteczne konkurowanie z firmami krajowymi bez udziału kapitału zagranicznego i pokrywanie dodatkowych kosztów związanych z działaniem na obcym rynku. BIZ w świetle paradygmatu OLI podejmowane są w krajach, które oferują inwestorom przewagę lokalizacyjną oraz w takich, w których istnieje możliwość odniesienia korzyści z internalizacji działalności, tj. redukcji kosztów w wyniku prowadzenia transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa. Teoria Dunninga jest najszerszą interpretacją istoty BIZ, gdyż kompleksowo odpowiada na wszystkie podstawowe pytania dotyczące problematyki zagranicznych inwestycji bezpośrednich<sup>7</sup>.

- 5) Ostatnią teorią istotną z punktu widzenia podjętego tematu jest teoria zawłaszczalności autorstwa S.P. Magee. Według niej BIZ podejmują przedsiębiorstwa dysponujące przewagą w postaci innowacji produktowych o dużej zawartości zaawansowanej technologii. W celu zabezpieczenia się przed utratą innowacyjności na rzecz krajowych konkurentów i naśladowców inwestorzy zagraniczni zachowują dla siebie wiedzę związaną z tymi innowacjami, co gwarantuje im zyski wyższe niż w sytuacji rozpowszechniania innowacji za pośrednictwem mechanizmu rynkowego.

W świetle przytoczonych skrótowo teorii najistotniejszym czynnikiem podejmowania BIZ jest zatem przewaga innowacyjna inwestora zagranicznego, wynikająca z dostępu na korzystnych warunkach do zasobów technologicznych i finansowych firmy macierzystej i oparta na wiedzy dotyczącej innowacji produktowych i organizacyjnych. BIZ podejmowane są głównie przez firmy innowacyjne dysponujące istotną przewagą, która pozwala im co najmniej zneutralizować lepszą pozycję konkurencyjną firm krajowych pozbawionych udziału kapitału zagranicznego<sup>8</sup>.

### 3. POLSKA JAKO KRAJ ATRAKCYJNY DO INWESTOWANIA

O skali zainteresowania zagranicznych firm inwestowaniem w Polsce świadczą rosnące z każdym kolejnym rokiem wielkości napływu BIZ do Polski, które ilustruje tabela 1. Także badania przeprowadzone przez zagraniczne firmy doradcze potwierdzają tezę, iż Polska cieszy się zainteresowaniem zagranicznych inwestorów i jest postrzegana jako kraj atrakcyjny dla zagranicznych firm.

Tabela 1. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w latach 2000–2008 (w mln dolarów)

Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
BIZ	9343	5714	4131	4589	12716	10309	19876	23651	14849

Źródło: *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, GUS, Warszawa 2009, s. 198.

Dotychczas dla potencjalnych inwestorów najważniejszym kryterium lokowania inwestycji w Polsce były oszczędności związane z kosztami pracy. Obecnie jednak zagraniczne firmy coraz większą wagę przywiązują do kwalifikacji pracowników oraz jakości otoczenia biznesowego. Kraje, którym zależy na tego typu inwestycjach, powinny dbać o wysoki poziom edukacji oraz zapewnić przyjazny klimat dla przedsiębiorczości, a także stabilne i przejrzyste prawo. Kolejne publikowane przez różne międzynarodowe ośrodki badawcze

<sup>7</sup> *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, red. E. Oziewicz, PWE, Warszawa 2006, s. 108 i nast.

<sup>8</sup> Szerzej nt. teorii BIZ zob. M. Mróz, *Ze studiów nad rozwojem bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej. Ekonomia i Nauki Humanistyczne” 6 (1997), s. 147–162.

rankingi dotyczące atrakcyjności inwestycyjnej wskazują, że Polska postrzegana jest jako interesujący kraj dla zagranicznych inwestorów. W opublikowanym w czerwcu 2008 r. raporcie Ernst & Young Polska znalazła się na pierwszym miejscu w Europie pod względem atrakcyjności dla zagranicznych inwestycji<sup>9</sup>.

Podobnie jak w roku ubiegłym, najbardziej interesującym na świecie krajem do inwestowania są Chiny, które wskazało 36% respondentów (w roku poprzednim aż 48%). Na kolejnych miejscach uplasowały się Indie oraz inne kraje azjatyckie. Nie mniej niż 71% inwestorów jest nadal przekonanych, że atrakcyjność krajów Azji wzrośnie w ciągu najbliższych kilku lat.

Z informacji PAIiZ wynika, że przedsiębiorcy oceniają klimat inwestycyjny w Polsce na „trójkę z plusem”. Wśród barier, na jakie napotykają przy prowadzeniu biznesu, krytykują zwłaszcza stan infrastruktury drogowej w Polsce – 55% z nich oceniło ją jako bardzo złą. Około 30% firm uważa, że składki na ZUS są zbyt wysokie<sup>10</sup>.

Napływ BIZ do Polski w ostatnich latach był oceniany głównie z punktu widzenia wartości inwestycji, a nie ich jakości rozumianej jako stopień zaawansowania technologicznego. Powszechnie wiadomo, że kapitał zagraniczny w postaci bezpośrednich inwestycji transnarodowych korporacji jest kapitałnym nośnikiem wiedzy. W takich krajach, jak Irlandia czy Indie udało się rozwinąć produkcję *high technology*. Kompleksowa analiza jakości BIZ w Polsce w ostatnich latach została przedstawiona w opublikowanym w 2007 r. raporcie Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową<sup>11</sup>. W oparciu o metodologię OECD, która odwołuje się do nakładów na B+R w poszczególnych sektorach gospodarki, do przemysłu wysokich technologii zaliczono: lotnictwo i przemysł kosmiczny oraz produkcję wyrobów farmaceutycznych, urządzeń biurowych i komputerów, sprzętu radiowego, telewizyjnego i komunikacyjnego, a zwłaszcza kineskopów, nadajników telewizyjnych i radiowych, aparatów dla linii telefonicznych i telegraficznych, instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych. Pozostałe gałęzie przemysłu zostały sklasyfikowane jako sektory średnio wysokiej, średnio niskiej oraz niskiej technologii. Badaniem objęto firmy, w których inwestor posiada co najmniej 10% udziałów, a wartość zainwestowanego kapitału zagranicznego była nie mniejsza niż 1 mln dolarów. Na liście PARP w końcu 2005 r. znalazło się 1081 przedsiębiorstw będących spółkami bezpośredniego inwestowania, które spełniały powyższe kryteria. Największy udział w ogólnej liczbie inwestorów zagranicznych w przemyśle *high technology* miały Stany Zjednoczone (8 firm) oraz Francja (8) i Niemcy (7). Liczba sklasyfikowanych przez IBnGR firm z udziałem kapitału zagranicznego w branżach *high-tech* w Polsce wyniosła 46. Najwięcej (47%) inwestycji zagranicznych typu *high-tech* trafiło do branży farmaceutycznej, 19% przypadło na branżę produkcji RTV, 13% na produkcję komputerów i sprzętu biurowego oraz samolotów i statków kosmicznych. W branżach średnio wysokiej technologii liczba inwestorów na koniec 2005 r. wyniosła 176 podmiotów. Główne miejsce w tej kategorii zajmuje przemysł motoryzacyjny oraz branża chemiczna. Na podstawie szacunków IBnGR można stwierdzić, że wśród przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce stanowią firmy

<sup>9</sup> Zob. *Atrakcyjność inwestycyjna Europy 2008*, Ernst & Young. W ubiegłorocznej edycji wzięły udział 834 osoby – przedstawiciele międzynarodowych inwestorów z 43 krajów świata. 56% respondentów pochodziło z Europy, 33% z Ameryki Północnej, 11% z Azji i innych obszarów.

<sup>10</sup> D. Styczek, *Zaniedbania w infrastrukturze hamują inwestycje zagraniczne*, „Dziennik” 11 X 2007.

<sup>11</sup> *Stymulowanie innowacyjności i zdolności eksportowych polskiej gospodarki poprzez poprawę struktury napływu inwestycji zagranicznych do Polski*, IBnGR, Gdańsk 2007.

w branżach *medium-low-tech* oraz *low-tech* (około 80%). Firmy z technologiami średnio wysokimi stanowią 16%, a firmy w sektorze wysokich technologii – jedynie 4%<sup>12</sup>.

W celu pozyskania kapitału zagranicznego poszczególne kraje stosują szereg bodźców zachęcających do lokowania kapitału. Najczęściej wymienia się trzy ich rodzaje:

- finansowe (dostarczanie przez rząd kraju lokalizacji środków wspomagających finansowanie, np. gwarancje pożyczkowe, subsydiowanie kredytów, granty itp.),
- fiskalne (zmniejszenie obciążeń podatkowych zysku bądź zysku reinwestowanego, zwolnienia z ceł importowanych komponentów bądź ulgi w zakresie ceł wywozowych),
- pośrednio podnoszące zyskowność inwestycji zagranicznych (preferencyjne kontrakty rządowe, subwencjonowanie infrastruktury).

Główną zachętą dla kapitału zagranicznego były trzyletnie wakacje podatkowe. Ustawa o specjalnych strefach ekonomicznych z 1994 r. i ustawa o finansowym wspieraniu inwestycji z 2002 r. stworzyły nowe warunki i zachęty do lokowania kapitału w Polsce<sup>13</sup>. Ustawa o SSE wśród celów cząstkowych wymienia m.in. rozwój nowych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz ich wykorzystanie w gospodarce narodowej, a także rozwój eksportu i wzrostu międzynarodowej konkurencyjności polskich wyrobów i usług. Wysokość pomocy publicznej w SSE była zależna od takich czynników, jak poziom bezrobocia w regionie lokalizacji strefy, poziom PKB *per capita* regionu i stopień niedostosowania gospodarki regionu do poziomu nowoczesnej gospodarki z uwagi na opóźnienia w restrukturyzacji obszarów postindustrialnych i peryferyjnych.

#### **4. SSE EURO-PARK MIELEC JAKO PRZYKŁAD SKUTECZNEJ ABSORPCJI BIZ<sup>14</sup>**

SSE Euro-Park Mielec, powołana rozporządzeniem Rady Ministrów z 5 września 1995 r. na okres 20 lat, była pierwszą w Polsce specjalną strefą ekonomiczną. Zarządza nią Agencja Rozwoju Przemysłu SA z siedzibą w Warszawie. SSE w Mielcu ustanowiono w celu rozwiązania problemu restrukturyzacji obszaru przemysłowego, a zwłaszcza zagospodarowania niewykorzystanego majątku produkcyjnego i zasobów ludzkich. Nadrzędnym zadaniem było stworzenie docelowo 7 tys. miejsc pracy i zagospodarowanie majątku przemysłowego wraz z infrastrukturą pozostałą po restrukturyzacji WSK PZL Mielec jako monopsonu na rynku pracy w warunkach gospodarki centralnie sterowanej. Powstanie SSE przyczyniło się do znacznego obniżenia stopy bezrobocia w mieście i otaczających go obszarach wiejskich poprzez zatrudnienie 14 tys. osób. Liczba nowo powstałych firm i różnorodność branż zlikwidowała uzależnienie Mielca od jednego przemysłowego pracodawcy. Miejsca pracy w strefie są często główną szansą na zmianę lub nabycie kwalifikacji, przy czym dominujące ilościowo stanowiska przy liniach produkcyjnych preferują ludzi młodych o dużej sprawności manualnej lub fizycznej. SSE Euro-Park Mielec w dotychczasowo-

<sup>12</sup> K. Soszka-Ogrodnik, *Polityka stymulowania inwestycji zagranicznych w sektorach wysokich technologii jako narzędzie podnoszenia innowacyjności polskiej gospodarki*, [w:] *Polityka wzrostu gospodarczego w Polsce i w UE*, red. J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 316.

<sup>13</sup> Ustawa z 20 października 1994 r. o SSE (DzU 1994, nr 123, poz. 600); Ustawa z 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji (DzU 2002, nr 41, poz. 363).

<sup>14</sup> Zob. M. Mróz, *Specjalne Strefy Ekonomiczne jako generatory aktywizacji społeczno-gospodarczej regionów na przykładzie funkcjonowania SSE Euro-Park Mielec*, [w:] *Polska Wschodnia – zarządzanie rozwojem*, red. B. Pławgo, WSAP w Białymstoku, Białystok 2008, s. 343 i nast.

wym jej istnieniu odniosła sukces. Dynamika jej rozwoju po 15 latach działalności przebiega w pełni prawidłowo. Rozwój strefy jest zgodny ze strategią wyznaczoną przez plan rozwoju strefy. Projekt strefy oraz jego realizacja spotykają się z aprobatą rządu, który co kwartał sporządza zestawienia efektywności funkcjonowania istniejących stref – mielecka plasuje się w nich z reguły w czołówce. Punktem zwrotnym w funkcjonowaniu strefy stał się zakup zakładów lotniczych w Mielcu od polskiego rządu przez Sikorsky Aircraft Corporation 16 marca 2007 r.. Firma Sikorsky nabyła 100% udziałów w spółce. Polskie zakłady lotnicze w Mielcu są czołowym polskim producentem wysokiej klasy samolotów pasażersko-transportowych, patrolowych i ratownictwa morskiego, a także rolniczo-pożarniczych i szkolno-treningowych. Firma dysponuje ponad 60 latami doświadczenia w produkcji różnego typu samolotów, których wytworzyła łącznie ok. 17 tys. Aktualnie zakłady PZL Mielec zatrudniają ok. 1500 wysoko wykwalifikowanych pracowników i są największym polskim producentem samolotów. Sikorsky Aircraft jest spółką zależną od firmy United Technologies Corporation z siedzibą w Hartford w stanie Connecticut. UTC poprzez swoje spółki zależne zatrudnia w Polsce ponad 7 tys. osób w branży lotniczej. Sikorsky Aircraft Corporation zajmuje pozycję światowego lidera w projektowaniu, produkcji i serwisowaniu helikopterów. Aktualnie z taśmy montażowej schodzi pierwszy zmontowany helikopter Black Hawk. PZL Mielec otrzymał zamówienie na 300 sztuk tych helikopterów wojskowych najwyższej światowej klasy<sup>15</sup>.

## 5. PODSUMOWANIE

Na podstawie przeprowadzonych rozważań i analiz można stwierdzić, że BIZ stają się współcześnie jednym z istotnych czynników oddziałujących na wzrost efektywności polskiej gospodarki, zarówno w makro-, jak i w mikroskali. Jest to możliwe dzięki dużej aktywności inwestycyjnej podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego. BIZ dzięki transferowi nowych technologii i działalności w dziedzinie badawczo-rozwojowej wpływają pozytywnie na stopę wzrostu produktywności pracy i kapitału.

Napływowi kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych towarzyszy transfer technologii nowoczesnych w porównaniu ze stosowanymi w lokalnych przedsiębiorstwach.

Podmioty zagraniczne chętniej podejmują współpracę z polskimi przedsiębiorstwami w branżach, w których notowane są największe wydatki na badania i rozwój, czego klinicznym przykładem jest podkarpacki klaster „Dolina Lotnicza”.

## LITERATURA

- [1] *Atrakcyjność inwestycyjna Europy 2008*, Ernst & Young
- [2] Madej, Z., *Gospodarka oparta na wiedzy wkracza w świat paradygmatów*, [w:] *Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania*, red. E. Freitag-Mika, Difin, Warszawa 2006
- [3] Miński, S., *Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002
- [4] Mróz M., *Specjalne Strefy Ekonomiczne jako generatory aktywizacji społeczno-gospodarczej regionów na przykładzie funkcjonowania SSE Euro-Park Mielec*, [w:]

---

<sup>15</sup> W. Gosiewski, *Od Łosia do Black Hawka. 70 lat przemysłu lotniczego w Mielcu*, Wydawnictwo Granmark, Mielec 2008.

- Polska Wschodnia – zarządzanie rozwojem*, red. B. Plawgo, WSAP w Białymstoku, Białystok 2008
- [5] Olesiński, Z., *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w procesie transformacji społeczno-ekonomicznej w Polsce*, [w:] *Inwestycje zagraniczne – szanse i zagrożenia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1997
- [6] Soszka-Ogrodnik, K., *Polityka stymulowania inwestycji zagranicznych zagranicznych sektorach wysokich technologii jako narzędzie podnoszenia innowacyjności polskiej gospodarki*, [w:] *Polityka wzrostu gospodarczego w Polsce i w UE*, red. J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska, CeDeWu, Warszawa 2008
- [7] *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, red. M. Gorynia, PWE, Warszawa 2005
- [8] Styczek, D., *Zaniedbania w infrastrukturze hamują inwestycje zagraniczne*, „Dziennik” 11 X 2007
- [9] *Stymulowanie innowacyjności i zdolności eksportowych polskiej gospodarki poprzez poprawę struktury napływu inwestycji zagranicznych do Polski*, IBnGR, Gdańsk 2007
- [10] Ustawa z 20 października 1994 r. o SSE (DzU 1994, nr 123, poz. 600)
- [11] Ustawa z 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji (DzU 2002, nr 41, poz. 363)
- [12] Witkowska, J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w warunkach stowarzyszenia i przyszłego członkostwa w UE*, [w:] *Biała księga Polska–Unia Europejska. Opracowania i analizy URM*, Warszawa 1993

**THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN THE INCREASE OF COMPETITIVENESS AND INNOVATIVENESS OF ENTERPRISES IN THE SPECIAL ECONOMIC ZONE EURO-PARK MIELEC**

The presented article is a theoretical and empirical study containing an analysis and evaluation of the influence of Foreign Direct Investments on the increase of effectiveness and innovation in Polish economy. A special emphasis has been put on enterprises functioning in Special Economic Zone Euro-Park Mielec and the aviation industry in the Podkarpatie Province.

**Marian OLIŃSKI<sup>1</sup>**

## **PERSPEKTYWY ROZWOJOWE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW NA RYNKU EUROPEJSKIM**

W niniejszym artykule przedstawiono czynniki, które w przyszłości skutkować powinny wzmocnieniem konkurencyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w funkcjonowaniu na jednolitym rynku europejskim. Szczególną uwagę zwrócono na rozszerzenie możliwości w sferze zdobywania środków finansowych, których zadaniem jest wzrost potencjału rozwojowego polskich MSP, a których dostępność bezpośrednio związana jest z faktem członkostwa Polski w Unii Europejskiej.

### **1. WPROWADZENIE**

Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) uwarunkowane jest licznymi czynnikami, które mogą zarówno sprzyjać rozwojowi tego sektora przedsiębiorstw, jak i go ograniczać. W ciągu ostatnich dwóch dekad mieliśmy do czynienia w Polsce z intensywnym rozwojem gospodarki rynkowej, której istnienie i prawidłowe funkcjonowanie jest nierozdzielnie związane z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa tego rodzaju spełniają bowiem szereg pozytywnych funkcji w gospodarkach rynkowych państw wysoko rozwiniętych. Przede wszystkim podkreśla się, że to właśnie dzięki milionom niezależnych decyzji ekonomicznych małych i średnich przedsiębiorstw prywatna gospodarka rynkowa posiada sprawnie działający mechanizm konkurencji.

Jednym z ważniejszych czynników mających wpływ na funkcjonowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw jest największe w historii Unii Europejskiej rozszerzenie, które miało miejsce w 2004 r. Wydarzenie to otworzyło znaczące możliwości dla rozwoju postaw przedsiębiorczych polskich obywateli oraz małych i średnich przedsiębiorstw, których są oni właścicielami. Oczywiście obok bezspornych korzyści, jakie małe i średnie przedsiębiorstwa mogą odnieść dzięki sprawnemu funkcjonowaniu rynku wspólnotowego (np. nowe rynki zbytu, dostęp do zagranicznego kapitału, aktywna polityka unijna wobec sektora MŚP itd.), istnieją także zagrożenia dla polskich MŚP (koszty związane z dostosowaniem się do wymogów unijnych, przewaga kapitałowa zagranicznej konkurencji itd.). Czynniki z obu tych grup będą się nasilać wraz z postępującym ujednoczaniem reguł panujących na unijnym rynku oraz umacnianiem się podstawowych swobód rynkowych, a więc swobodnego przepływu osób, towarów, usług i kapitału.

Celem badawczym niniejszego opracowania jest identyfikacja szans rozwojowych, jakie stoją przed polskimi małymi i średnimi przedsiębiorstwami, związanych z akcesją Polski do struktur Unii Europejskiej. Artykuł skupia się przy tym przede wszystkim na ukazaniu wzrostu możliwości w sferze zdobywania środków finansowych, które wzmacniają potencjał rozwojowy polskich MŚP, a których dostępność bezpośrednio związana jest z faktem członkostwa Polski w Unii Europejskiej.

---

<sup>1</sup> Dr Marian Oliński, Katedra Organizacji i Zarządzania, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

## 2. SZANSE ROZWOJOWE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W ASPEKTCIE CZŁONKOSTWA POLSKI W STRUKTURACH UNII EURO- PEJSKIEJ

Szanse rozwoju sektora MŚP w Polsce, podobnie jak innych sektorów związanych z rozwojem społeczno-gospodarczym Polski, są naturalną kolejną rzeczą bezpośrednio i pośrednio związane z faktem akcesji Polski do struktur Unii Europejskiej. Do najczęściej wymienianych szans w tym zakresie zalicza się:

- zagwarantowanie sprzedaży na rynkach Unii wszelkich produktów dopuszczonych do obrotu w Polsce,
- zabezpieczenie przed działaniami naruszającymi wolną konkurencję, np. w wyniku umowy cenowej czy innych porozumień antykonkurencyjnych,
- prowadzenie wspólnej polityki przemysłowej, mającej na celu poprawę konkurencyjności przemysłu wszystkich krajów członkowskich w ramach działań pobudzających wzrost przedsiębiorczości, wspierających postęp technologiczny oraz kształtujących warunki sprzyjające kooperacji firm,
- ułatwienia w zakresie alokacji zasobów oraz w dostępie do programów badawczo-rozwojowych, środków finansowych, źródeł kredytowania i tanich źródeł zaopatrzenia,
- obniżenie kosztów transakcyjnych, eliminację wszelkich barier taryfowych oraz zmniejszanie ryzyka kursowego i inwestycyjnego,
- liberalizację rynku kapitałowego i ujednoczenie systemów podatkowych<sup>2</sup>.

W polityce gospodarczej Unii Europejskiej podkreśla się, iż jedną ze składowych osiągnięć wyższego poziomu rozwoju gospodarczego ma być aktywna polityka wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Konsekwencją takiego stanowiska było przyjęcie Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw, która stała się najważniejszym dokumentem wytyczającym kierunki rozwoju europejskich MŚP w pierwszej dekadzie XXI w. Problematyka, którą Karta porusza, dotyczy dziesięciu zagadnień:

- kształcenie i szkolenia z zakresu przedsiębiorczości,
- mniejsze koszty i szybsze rozpoczęcie działalności gospodarczej,
- sprawniejsze ustawodawstwo i lepsze przepisy,
- wzrost możliwości zdobywania umiejętności przez właścicieli małych firm i pracowników w nich zatrudnionych,
- usprawnienie dostępu w trybie on-line,
- szersza działalność wychodząca poza jednolity rynek,
- kwestie opodatkowania i finansowe,
- zwiększenie możliwości technologicznych małych przedsiębiorstw,
- skuteczne modele handlu elektronicznego i najlepsze wsparcie dla małych przedsiębiorstw,
- rozwijanie silniejszej i skuteczniejszej reprezentacji interesów małych przedsiębiorstw na szczeblu Unii Europejskiej i poszczególnych państw<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> J. Wysocki, *Zmiana warunków konkurowania polskich przedsiębiorstw w związku z integracją z Unią Europejską*, [w:] *Przedsiębiorstwa i gospodarka Polski po wstąpieniu do Unii Europejskiej*, red. K. Kuciński, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005, s. 225.

<sup>3</sup> Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw, Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, Bruksela 2004, s. 10–15.



Pierwsze z wymienionych zagadnień, dotyczące kształcenia z zakresu przedsiębiorczości, zakłada włączanie poszczególnych modułów dotyczących zakładania i rozwijania działalności gospodarczej w szkołach i placówkach różnych typów – począwszy od szkół średnich, a na szkołach wyższych skończywszy. Wytyczne te w dużej mierze są już w Polsce realizowane – w szkołach średnich włączono do programu kształcenia przedmiot „przedsiębiorczość”, a na uczelniach coraz większą wagę przywiązuje się do przedsiębiorczości akademickiej, tworząc inkubatory akademickie, centra transferu technologii czy specjalne fundusze przeznaczone na komercjalizowanie badań naukowych. Również kwestie związane ze zmniejszeniem kosztami i szybszym rozpoczynaniem działalności gospodarczej doczekały się w Polsce usankcjonowania prawnego. Zmiany zapisane w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej<sup>4</sup>, związane z funkcjonowaniem tzw. jednego okienka, weszły w życie w 2009 r. Zmiany te mają być etapem przejściowym do tzw. zero okienka – czyli rejestrowania firmy przez internet bez konieczności odwiedzania urzędu. I choć zmiany te wywołują w wielu urzędach zamieszanie, odczuwane przez osoby rejestrujące firmy, to z pewnością są to kroki poczynione w prawidłowym kierunku.

Tematem powiązanim z uregulowaniami dotyczącymi zakładania działalności gospodarczej są przepisy warunkujące codzienne funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw. Należą do nich kwestie związane z opodatkowaniem, kosztami pracy, procedurami kontroli urzędów państwowych i wiele innych zagadnień. W tym zakresie, gdy wziąć pod uwagę rankingi wolności gospodarczej publikowane przez renomowane instytucje (jak choćby ostatni ranking Heritage Foundation, według którego pod względem wolności gospodarczej Polska plasuje się na 71. miejscu pomiędzy Wspólnotą Dominiki a Republiką Południowej Afryki<sup>5</sup> – co i tak stanowi poprawę w stosunku do rankingów z poprzednich lat) nie wypadamy najlepiej. Niemniej jednak i na szczeblu wspólnotowym widać potrzebę odbiurokratyzowania gospodarki, o czym świadczy zapis dokonany w Europejskiej Karcie Małych Przedsiębiorstw: „należy dokonać przeglądu nowych regulacji na szczeblu krajowym i wspólnotowym dla oceny ich wpływu na małe przedsiębiorstwa i przedsiębiorców. We wszystkich możliwych przypadkach należy uprościć przepisy obowiązujące w poszczególnych państwach i we Wspólnocie Europejskiej”<sup>6</sup>. Wzrost podaży umiejętności zawodowych dostosowanych do potrzeb małych przedsiębiorstw dokonać ma się poprzez promocję i wsparcie finansowe szkoleń i doradztwa, skierowanych wyłącznie do małych i średnich podmiotów gospodarczych. W tej sferze widać w Polsce dużą aktywność – przede wszystkim dzięki funkcjonowaniu programu operacyjnego „Kapitał ludzki” (a w latach 2004–2006 programu operacyjnego „Rozwój zasobów ludzkich”). Również usprawnienia dostępu w trybie on-line w dużej mierze są zasługą programów pomocowych Unii Europejskiej. Szczególnie promowane są internetowe rozwiązania komunikacyjne pomiędzy sektorem małych przedsiębiorstw a administracją publiczną, co wyraźnie widać choćby w takim programie operacyjnym jak „Innowacyjna gospodarka”, i co oczywiście jest zgodne z zapisami Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw. Stworzenie wspólnego rynku unijnego nie jest celem samym w sobie, a jedynie środkiem do osiągnięcia szeregu innych celów. Stworzeniu możliwości konkurowania małych i średnich przedsiębiorstw z różnych krajów

<sup>4</sup> Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej (DzU 2004 nr 173, poz. 1807, ze zm.).

<sup>5</sup> T. Miller, K. Holmes, *Highlights of the 2010 Index of Economic Freedom: The Link Between Economic Opportunity and Prosperity*, The Wall Street Journal, NeW York 2010, s. 6.

<sup>6</sup> *Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw*, Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, Bruksela 2004, s. 11.

na jednym wspólnym rynku musi towarzyszyć faktyczny wzrost internacjonalizacji małych podmiotów gospodarczych, które dzięki zdobyciom nowoczesnych technologii będą w stanie konkurować z podmiotami spoza Unii Europejskiej. Zgodnie z zapisami Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw „systemy podatkowe należy tak dostosować, aby nagradzać sukcesy, zachęcać do rozpoczynania działalności, wspierać ekspansję małych przedsiębiorstw i tworzenie miejsc pracy, a także aby ułatwiać tworzenie i zachowanie ciągłości małych przedsiębiorstw. Państwa członkowskie powinny stosować najlepsze rozwiązania w zakresie podatków oraz osobistych zachęt do działalności”<sup>7</sup>. Jak widać, pomimo świadomości na szczeblu instytucji wspólnotowych znaczenia wpływu regulacji podatkowo-finansowych na konkurencyjność podmiotów mniejszych rozmiarów, konkretne rozwiązania powinny być wdrażane na poziomie poszczególnych krajów – oczywiście z poszanowaniem wspólnotowego dorobku legislacyjnego. Zwiększaniu możliwości technologicznych małych przedsiębiorstw towarzyszy nacisk położony przez Unię Europejską na pobudzanie innowacyjności całej gospodarki, czego przejawem w Polsce jest stworzenie w ramach poszczególnych programów operacyjnych szeregu możliwości dla firm chcących wdrażać nowe technologie. Od umiejętności wykorzystania tych środków zależy dalszy rozwój wielu małych i średnich przedsiębiorstw wysokich technologii. Zgodnie z jednym ze scenariuszy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw zaawansowanych technologicznie, nazwanym „scenariuszem doganiania”, zakłada się, że rozwój sektora małych i średnich firm *high-tech* do 2020 r., pozwalający na dogonienie standardów światowych, nastąpi, o ile będzie temu sprzyjać powstanie infrastruktury innowacji w oparciu o środki europejskie i właściwe pełnienie przez inkubatory i parki technologiczne ich funkcji pośrednika w procesie innowacyjnym oraz tworzenia właściwego klimatu dla rozwoju firm *high-tech*. Wejście do Unii Europejskiej oraz nacisk w konstrukcji funduszy strukturalnych na działania proinnowacyjne i wsparcie wysokich technologii to ogromna szansa, której nie powinno się zmarnować<sup>8</sup>. W sferze skutecznych modeli handlu elektronicznego i wsparcia dla małych przedsiębiorstw Unia Europejska zmierza do tworzenia systemów informacyjnych i systemów wspomagania działalności gospodarczej, a także tworzenia sieci i usług dostosowanych do potrzeb przedsiębiorstw mniejszych rozmiarów. Komisja Europejska oraz podległe jej instytucje dążyć będą również do tego, aby na terenie całej Unii Europejskiej zapewniony był dostęp do informacji i pomocy ze strony mentorów i osób finansujących przedsięwzięcia (np. *business angels* oraz funduszy *venture capital*, które w porównaniu z ich amerykańskimi odpowiednikami wydają się być mniej rozwinięte i sprawne), z możliwością uzyskania informacji za pośrednictwem witryn internetowych włącznie, jak również dostęp do zasobów Europejskiego Obserwatorium Małych Przedsiębiorstw. Ostatnią z wymienionych w Karcie grupą działań są działania związane z rozwijaniem silniejszej i skuteczniejszej reprezentacji interesów małych przedsiębiorstw na szczeblu Unii Europejskiej i poszczególnych państw ze szczególnym uwzględnieniem dialogu społecznego i dokładną analizą sposobów reprezentowania interesów małych przedsiębiorstw na szczeblu Unii Europejskiej i poszczególnych państw.

Niezależnie od wymienionych powyżej działań mających na celu wzmocnienie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w poszczególnych państwach Unii oraz działań plano-

<sup>7</sup> Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw, s. 12.

<sup>8</sup> E. Wojnicka, P. Klimczak, M. Wojnicki, J. Dąbrowski, *Perspektywy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw wysokich technologii w Polsce do 2020 roku*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006, s. 164–165.

wanych po 2010 r., dla polskich MŚP jednym z ważniejszych zagadnień staje się możliwość skorzystania ze środków pomocowych dostępnych w ramach poszczególnych programów operacyjnych Unii Europejskiej. Szczególnie oczekiwana przez przedsiębiorców pomoc dotyczy wsparcia finansowego polegającego na dostarczeniu do przedsiębiorstwa środków finansowych umożliwiających wzrost potencjału inwestycyjnego.

### **3. WSPARCIE FINANSOWE ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W RAMACH FUNDUSZY POMOCOWYCH UNII EUROPEJSKIEJ**

Jednym z najczęściej wymienianych problemów dotyczących funkcjonowania polskich małych i średnich przedsiębiorstw jest utrudniony dostęp do kapitału obcego. Przyczyną tego zjawiska jest wiele – poczynając od specyficznych cech małych i średnich przedsiębiorstw (podkreśla się tu odmienną gospodarkę finansową w stosunku do dużych podmiotów), poprzez działalność podmiotów finansujących MŚP (a więc banków, funduszy poręczeń kredytowych, funduszy pożyczkowych oraz innych funduszy celowych), a kończąc na samej polityce gospodarczej państwa. Finansowa pomoc zagraniczna pod postacią poszczególnych programów operacyjnych ruszyła szczególnie intensywnie po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. W ramach poszczególnych programów operacyjnych z lat 2004–2006 wydatkowano spore środki finansowe, np. w odniesieniu do sektorowego programu operacyjnego „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw” (SPO WKP) wydano 1 251 098 419 zł, w ramach „Zintegrowanego programu operacyjnego rozwoju regionalnego” (ZPORR) – 2 968 470 769 zł, w ramach programu operacyjnego „Transport” – 1 163 384 465 zł, w ramach programu operacyjnego „Rozwój zasobów ludzkich” (PORZL) – 1 470 033 216 zł, w ramach „Restrukturyzacji i modernizacji sektora żywnościowego oraz „Rozwoju obszarów wiejskich” – 1 192 689 238 zł, w ramach „Rybołówstwa i przetwórstwa ryb” 201 832 064 zł i wreszcie w ramach inicjatyw wspólnotowych Equal i Interreg III – odpowiednio 133 938 206 zł i 176 896 113 zł<sup>9</sup>. Wiele z tych środków trafiło do małych i średnich przedsiębiorców bezpośrednio w formie dotacji inwestycyjnych, np. w ramach działania 2.3 SPO WKP lub działania 3.4 w programie ZPORR. Szacuje się, że samo działanie 2.3 SPO WKP zaowocowało podpisaniem prawie 3 tys. umów na kwotę około 1,5 mld zł, przy czym prawie połowę beneficjentów (48%) stanowiły przedsiębiorstwa średnie, 44% beneficjentów – firmy małe, a co dziesiąty beneficjent działania należał do kategorii mikroprzedsiębiorstw<sup>10</sup>. Wśród przedsiębiorstw, które otrzymały wsparcie, wzrosło nie tylko zatrudnienie i przychody, ale także średnio o 25% wartość eksportu, co dowodzi skuteczności przyznanych środków w zdobywaniu rynku unijnego przez polskich przedsiębiorców.

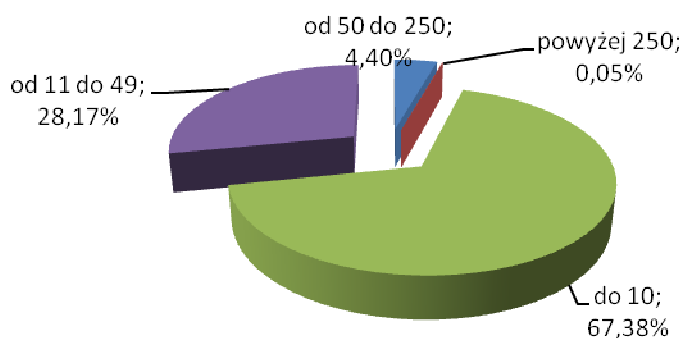
Oprócz bezpośredniego wsparcia wiele środków finansowych trafiło do MŚP w sposób pośredni, choćby poprzez fundusze poręczeniowe i pożyczkowe. Poręczenia kredytowe stanowią tradycyjny instrument finansowego wspierania rozwoju sektora MŚP. Choć w stosunku do innych polskich instytucji finansowych wspierających rozwój MŚP fundusze poręczeniowe można uznać za pionierskie, to jednak w porównaniu z innymi państwami rozwiniętymi ich historia jest stosunkowo krótka (pierwszy fundusz poręczeń kredytowych powstał w Polsce w 1994 r. dzięki finansowemu wsparciu Unii Europejskiej). Podstawową

<sup>9</sup> Dane ministerstwa rozwoju regionalnego, <http://www.mrr.gov.pl>.

<sup>10</sup> *Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw – Działania 2.1, 2.3, 1.2.1, 1.2.2 – Efekty wsparcia przedsiębiorstw i otoczenia biznesu*, red. J. Pokorski, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 22.

funkcją, jaką pełnią fundusze poręczeń kredytowych, jest ułatwianie małym i średnim przedsiębiorstwom dostępu do finansowania bankowego i pozabankowego. Jak więc widać, banki nie są jedynymi partnerami funduszy poręczeniowych, choć zarówno w Polsce, jak i innych krajach Unii Europejskiej dominują poręczenia kredytów. Obok podstawowej funkcji (gwarancyjnej) pełnionej przez fundusze poręczeń kredytowych można wyodrębnić szereg innych, m.in. stymulowanie wzrostu inwestycji, wspieranie zmian strukturalnych w gospodarce, tworzenie nowych trwałych miejsc pracy, promocję finansowania MŚP, doradztwo w zakresie pozyskiwania finansowania zewnętrznego, pełnienie roli lobby na rzecz przedsiębiorców (głównie w przypadku funduszy poręczeń wzajemnych) i inne<sup>11</sup>.

Rola funduszy poręczeniowych w ułatwianiu małym i średnim przedsiębiorcom dostępu do zewnętrznego finansowania jest bezsporna. Jak wynika bowiem z „Raportu o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce”<sup>12</sup>, 99,95% wszystkich poręczeń udzielanych przez fundusze poręczeniowe przypada na sektor MŚP (rys. 1).



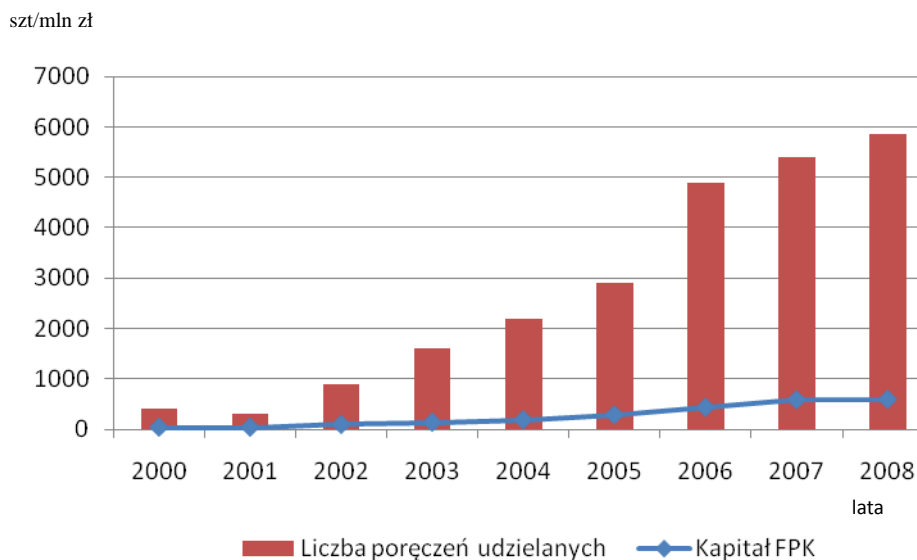
Rys. 1. Struktura poręczeń udzielonych w ostatnim roku według liczby zatrudnionych u przedsiębiorcy

Źródło: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce wg stanu na 31.12.2008 r.*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2009, s. 13.

Fundusze poręczeń kredytowych w przeciągu ostatniej dekady zwiększyły wartość posiadanych kapitałów niemal dwudziestokrotnie. Szczególnie dynamiczny wzrost przypada na lata 2005–2007. Jest to związane z sektorowym programem operacyjnym „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw” (w ramach działania 1.2). Dzięki temu programowi wartość kapitałów poręczeniowych wzrosła o 300% (z 200 do 600 mln zł). Widać więc, że pomoc w ramach funduszy Unii Europejskiej nie tylko zainicjowała powstanie tego typu instytucji, ale także znacząco przyczyniła się do dalszego ich rozwoju. Oczywiście wzrostowi kapitałów towarzyszył znaczny wzrost aktywności poręczycielskiej funduszy, co świadczy o tym, że pieniądze te „nie leżą bezproduktywnie” w tych instytucjach, ale pracują wzmacniając całą gospodarkę narodową (rys. 2).

<sup>11</sup> M. Gajewski, T. Kiliański, J. Szczucki, *Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2000, s. 21–22.

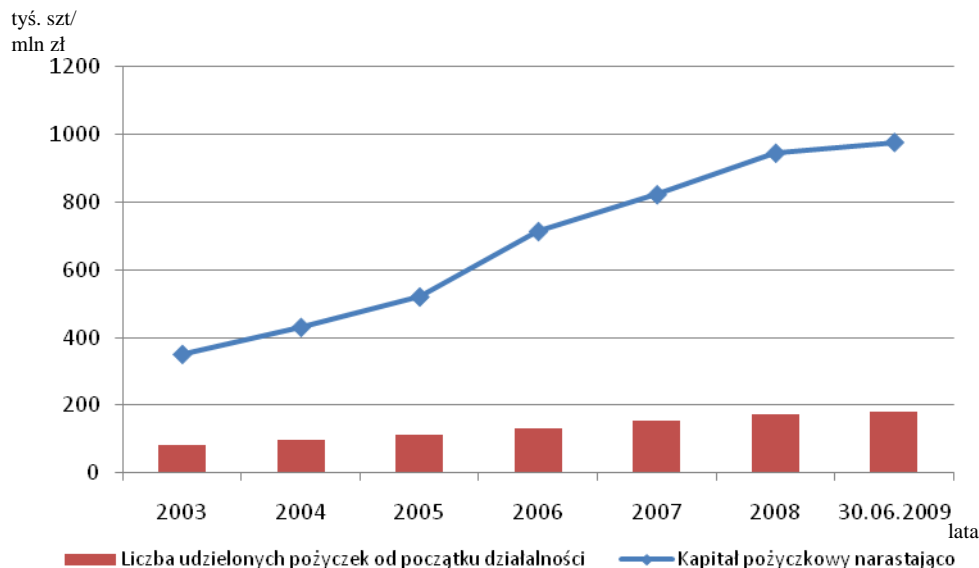
<sup>12</sup> Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce według stanu z 31 grudnia 2008 r., Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2009, s. 13.



Rys. 2. Liczba poręczeń udzielanych rocznie (w sztukach) oraz kapitał FPK w Polsce (w mln zł)  
 Źródło: opracowanie własne na podstawie „Raportu o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce według stanu na 31 XII 2008 r.”, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeńiowych, Warszawa 2009, s. 3–9.

Ogółem w 2008 r. aktywnych było 8831 poręczeń na kwotę 864 mln zł., które zabezpieczały kredyty lub pożyczki o łącznej wartości 1,77 mld zł. Trzeba przy tym zaznaczyć, że obie te wartości zanotowały wyraźny wzrost w ciągu ostatniego roku<sup>13</sup>. Dane te w sposób dobitny wskazują na znaczenie, jakie ten instrument finansowy ma dla ułatwienia dostępu małych i średnich przedsiębiorców do finansowania zewnętrznego. Podobna sytuacja występuje w przypadku funduszy pożyczkowych. Również tutaj można zauważyć dynamiczny wzrost kapitałów przypadający na lata 2005–2008, co związane jest z dokapitalizowaniem w ramach SPO WKP (rys. 3).

<sup>13</sup> Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce według stanu na 31 grudnia 2008 r., Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeńiowych, Warszawa 2009, s. 10.



Rys. 3. Liczba udzielonych pożyczek (w tys. sztuk) oraz kapitał pożyczkowy (w mln zł) w latach 2003–2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie B. Bartkowiak, M. Korol, Raport „Fundusze Pożyczkowe w Polsce według stanu na 30 czerwca 2009 r.”, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Szczecin 2009, s. 9–10.

Jak stwierdzono w raporcie zatytułowanym „Fundusze pożyczkowe w Polsce”, O roli środków unijnych w budowaniu potencjału kapitałowego funduszy pożyczkowych najlepiej świadczy fakt, że zgodnie z danymi zebranymi z poszczególnych funduszy ponad jedna trzecia kapitału została sfinansowana w ramach SPO WKP<sup>14</sup>. Oczywiście dzięki temu pożyczki udzielone ze środków SPO WKP stanowią największą część ogólnej liczby pożyczek, dominują także pod względem wartości udzielonych pożyczek. Wśród pożyczek udzielonych od początku działalności do 30 czerwca 2009 r. dominowały pożyczki przeznaczone na cele inwestycyjne (około dwie trzecie wszystkich pożyczek) oraz udzielone mikroprzedsiębiorcom (zatrudniającym do 9 osób – 96,5% ogólnej liczby pożyczek i 85,3% ich wartości)<sup>15</sup>. Pożyczki stanowią istotny element podnoszący potencjał inwestycyjny oraz konkurencyjność polskich małych i średnich przedsiębiorców na rynku unijnym. Dlatego też promocja funduszy odbywa się także poza granicami Polski, w szczególności w Unii Europejskiej. Jak stwierdzono w raporcie, „od początku 2008 r. Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych jest członkiem Europejskiej Sieci Mikrofinansowania (EMN – European Microfinance Network). Uczestnictwo PSFP w sieci EMN m.in. pozwala na szerszą promocję polskiego

<sup>14</sup> B. Bartkowiak, M. Korol, Raport *Fundusze Pożyczkowe w Polsce według stanu na 30 czerwca 2009 roku*, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Szczecin 2009, s. 5.

<sup>15</sup> B. Bartkowiak, M. Korol, *op. cit.*, s. 31–32.

systemu funduszy pożyczkowych oraz umożliwi wpływ na ocenę prawnych regulacji unijnych w zakresie mikrofinansowania”<sup>16</sup>.

W okresie prognozowania 2007–2013 zarówno w przypadku bezpośrednich dotacji inwestycyjnych dla małych i średnich przedsiębiorstw, jak i funduszy poręczeniowych oraz pożyczkowych planowane są dalsze kroki, mające na celu wzmocnienie potencjału inwestycyjnego (a przez to podniesienie konkurencyjności na rynku europejskim) polskich MŚP. I choć występują pewne opóźnienia dotyczące wdrażania poszczególnych programów operacyjnych – szczególnie w odniesieniu do możliwości dokapitalizowania funduszy poręczeniowych i pożyczkowych, przewidzianych w poszczególnych regionalnych programach operacyjnych – to jednak nic nie wskazuje na spadek znaczenia funduszy unijnych w dostarczaniu kapitału rozwojowego polskim małym i średnim przedsiębiorstwom.

#### LITERATURA

- [1] Bartkowiak, B.; Korol, M., *Raport Fundusze Pożyczkowe w Polsce według stanu na 30 czerwca 2009 roku*, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Szczecin 2009
- [2] Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw, Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, Bruksela 2004
- [3] Gajewski, M.; Kiliański, T.; Szczucki, J., *Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2000
- [4] Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, <http://www.mrr.gov.pl>
- [5] Miller, T.; Holmes, K., *Highlights of the 2010 Index of Economic Freedom. The Link Between Economic Opportunity and Prosperity*, The Wall Street Journal, New York 2010
- [6] *Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw – Działania 2.1, 2.3, 1.2.1, 1.2.2 – Efekty wsparcia przedsiębiorstw i otoczenia biznesu*, red. J. Pokorski, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008
- [7] Bartkowiak, B.; Korol, M., *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce wg stanu na 31 grudnia 2008 r.*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2009
- [8] Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej (DzU 2004 nr 173, poz. 1807, ze zm.)
- [9] Wojnicka, E.; Klimczak, P.; Wojnicki M., Dąbrowskiego J., *Perspektywy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw wysokich technologii w Polsce do 2020 roku*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006
- [10] Wysocki J., *Zmiana warunków konkurowania polskich przedsiębiorstw w związku z integracją z Unią Europejską*, [w:] *Przedsiębiorstwa i gospodarka Polski po wstąpieniu do Unii Europejskiej*, red. K. Kuciński, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005

#### DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES ON THE EUROPEAN MARKET

This paper presents the factors that in the future should result in strengthening the competitiveness of Polish small and medium-sized enterprises (SMEs) in the functioning on the single European market. Particular attention was paid to extend the possibilities in fund-raising field,

<sup>16</sup> B. Bartkowiak, M. Korol, *Raport Fundusze Pożyczkowe w Polsce według stanu na 30 czerwca 2009 roku*, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Szczecin 2009, s. 5–6.

which aim to increase development potential of Polish SMEs, and which availability is directly related to the fact of Polish membership in the European Union.



**Paweł PIĄTKOWSKI<sup>1</sup>**

## **WPLYW DŁUGU PUBLICZNEGO NA STABILNOŚĆ FINANSOWĄ POLSKI**

Pytania o możliwość wykorzystania długu publicznego w polityce gospodarczej powróciły ze zdwojoną siłą wraz z nadejściem kryzysu finansowego w USA w 2008 r., a następnie jego rozszerzeniem się na całą gospodarkę światową. Odpowiedź na pytanie o skuteczność działań podjętych przez poszczególne kraje poznamy zapewne za kilka lat. Obecnie jednak pojawia się pytanie, w jakiej kondycji polski sektor finansów publicznych wszedł w okres spowolnienia gospodarczego oraz czy decyzja o utrzymaniu jego dyscypliny finansowej miała uzasadnienie w jego kondycji.

### **1. WPROWADZENIE**

Dług publiczny wpisał się na stałe w politykę gospodarczą po okresie Wielkiego Kryzysu w latach 30. XX w. Przez wiele lat uznawany był za czynnik korzystnie wpływający na wzrost gospodarczy. Okres rozczarowania nadszedł wraz z kryzysami naftowymi. Jednak odwołanie do teorii neoklasycystycznych nie przyniosło spodziewanych efektów. Powrót do polityki zrównoważonego budżetu nie udał się. W ten sposób dług publiczny stał się stałym elementem gospodarek wielu krajów. Pytania o wykorzystanie długu publicznego w polityce gospodarczej powróciły jednak ze zdwojoną siłą wraz z nadejściem kryzysu finansowego w USA w 2008 r., a następnie jego rozszerzeniem się na całą gospodarkę światową. Liczne kraje zastosowały strategię silnego wspierania popytu wewnętrznego, co sprawiło, że zadłużenie wielu rozwiniętych krajów znacząco wzrosło, a niektóre z nich (jak np. Wielka Brytania) zastosowały zapomnianą już emisję nowego pieniądza. W takich warunkach pojawia się pytanie, jak sytuacja zadłużenia sektora finansów publicznych wpływa na stabilność i bezpieczeństwo finansowe Polski. Celem referatu jest analiza kondycji, w jakiej sektor finansów publicznych wszedł w okres spowolnienia gospodarczego oraz rozważenie, czy decyzja o utrzymaniu jego dyscypliny finansowej miała uzasadnienie w jego kondycji.

### **2. TEORETYCZNE PODSTAWY NIERÓWNOWAGI BUDŻETOWEJ**

Teoretycy ekonomii nie przedstawili dotąd jednolitego stanowiska w kwestii równowagi budżetowej oraz zadłużania państwa. Poniżej przedstawione zostaną trzy podstawowe stanowiska teoretyczne, które dotyczą tej kwestii. Pośród nich politycy poszukiwali uzasadnienia dla podejmowania interwencji w okresie ostatniego załamania wzrostu gospodarczego lub – wręcz przeciwnie – dla powstrzymania się od niej.

Założenie o konieczności zrównoważenia budżetu było naturalną podstawą zarządzania państwowymi finansami od początku powstania tej instytucji. Praktyka była różna, lecz generalnie za stan pożądaný uznawano równowagę budżetową i do takiego stanu dążono. Naturalne wydaje się więc przyjęcie przez Adama Smitha, iż niezrównoważenie budżetów państw będących zarówno monarchiami, jak też republikami jest zjawiskiem negatywnym. Smith

---

<sup>1</sup> Mgr Paweł Piątkowski, Katedra Polityki Ekonomicznej i Rozwoju Gospodarczego, Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku

przewidywał, że w długim okresie kraje te mogą popaść w ruinę. Z drugiej jednak strony przedstawił interesującą analizę przyczyn i skutków niezrównoważenia budżetów państw, zauważając, iż rozwój gospodarki rynkowej i sektora finansowego spowodował ułatwienie w zadłużaniu się władców. Pożyczki im udzielane, jak dowodził Smith, nie zmniejszają siły nabywczej kupców, lecz wręcz ją zwiększają. Stąd też rozwój gospodarki rynkowej i wymiany towarowej sprzyja, a poprzez to również przyczynia się do powstania deficytu budżetowego i długu publicznego. Mimo że te ostatnie są niepożądane, zdają się równocześnie nieuniknione w gospodarce rynkowej<sup>2</sup>.

Założenie o konieczności zrównoważenia budżetu zostało podważone przez teorię Johna Maynarda Keynesa. Jego poglądy zostały przedstawione oraz zastosowane w okresie wielkiego kryzysu. Keynes spojrzął na kwestię popytu w gospodarce w sposób odwrotny do dotychczasowego. Zwrócił uwagę, że to nie podaż generuje popyt, lecz to popyt jest pierwotny, dlatego nadprodukcja skutkuje kryzysem – niedostatek popytu w gospodarce prowadzi do bezrobocia i recesji. Ponadto przedsiębiorcy w okresie kryzysu cechują się niedostateczną skłonnością do inwestowania. Keynes zaproponował więc, żeby poprzez wydatki rządowe uzupełniać popyt globalny. Zwrócił on również uwagę, iż uzupełnianie efektywnego popytu w gospodarce jest istotniejsze niż utrzymanie równowagi budżetowej. Wyjaśniał również, iż w okresie złej koniunktury ujemne saldo budżetu jest zjawiskiem naturalnym, gdyż wraz ze spadającymi dochodami budżetu konieczne byłoby zmniejszanie wydatków państwa. To zaś spowodowałoby dalsze zmniejszenie efektywnego popytu i pogłębienie recesji. Niezrównoważenie budżetu państwa będzie zatem korzystniejsze z punktu widzenia gospodarki. Keynes postulował, aby wydatkować środki na roboty publiczne, które pozwolą zwiększyć popyt globalny w gospodarce i uzupełnić jego deficyt. Istotne jest, aby wydatki te nie tworzyły kolejnej podaży. Keynes poruszył również kwestię finansowania tych wydatków. Postulował, aby nie zwiększać podatków, lecz korzystać z długu publicznego. Dodawał, że nawet emisja nowego pieniądza nie powinna spowodować wzrostu inflacji, dopóki istnieje bezrobocie i niepełne wykorzystanie mocy produkcyjnych. Gotów był nawet przystać na pewien umiarkowany wzrost inflacji, gdyż jest to niewielki koszt za poprawę koniunktury i zmniejszenie bezrobocia<sup>3</sup>.

Ponadto Keynes przedstawił odwrotną niż u klasyków interpretację ponoszenia kosztów wzrostu długu publicznego przez pokolenia. Udowadniał, że sfinansowanie długu przez obywateli danego kraju oznacza, że muszą oni zrezygnować z części bieżącej konsumpcji lub inwestycji. W związku z tym koszt długu publicznego ponosi bieżące pokolenie, a nie następne. Rezygnuje ono bowiem z części swoich wydatków. Udział przyszłego pokolenia Keynes określił jako transfery z budżetu państwa, w szczególności w postaci odsetek od zadłużenia. Zakwestionował również analogię pomiędzy finansami przedsiębiorstw i gospodarstw domowych a finansami publicznymi<sup>4</sup>. Ponadto podkreślał, że w sumie finansowanie nierównowagi budżetowej długiem publicznym jest jedynie formą redystrybucji dochodów.

Wskutek realizacji polityki budżetowej postulowanej przez tę teorię deficyt budżetowy zaczął być narzędziem stabilizacji gospodarki. Pierwotną przyczyną stosowania deficytu budżetowego było więc stabilizowanie gospodarki poprzez pobudzenie popytu globalnego w gospodarce w okresie kryzysu i stagnacji. Wydatki kierowane są przede wszystkim do

<sup>2</sup> A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 2, PWN, Warszawa 2007.

<sup>3</sup> S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2006, s. 56–57.

<sup>4</sup> B. Jajko, *Dług publiczny a równowaga fiskalna*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 11–12.

działów gospodarki o wysokich efektach mnożnikowych. Wskutek spadku w poziomie dochodów budżetowych i zwiększenia – lub utrzymania na stałym poziomie – wydatków budżet państwa wykazuje ujemne saldo. Przykładem takich działań są roboty publiczne podjęte na szeroką skalę w Szwecji od 1933 r., finansowane pożyczkami zaciąganyymi przez państwo na okres czterech lat. Wydatki na ten cel sięgały 15–20% wydatków budżetu, a deficyt wynosił 25% wydatków. Po 1935 r. osiągnięto wyraźne ożywienie gospodarcze.

Praktyka stosowania deficytów budżetowych z czasem zaczęła odbiegać od założeń teorii Keynesa. Istotny wkład w wyjaśnianie mechanizmów korzystania z długu publicznego wniosła wówczas teoria wyboru publicznego (*public choice theory*). Podstawowym kierunkiem jej zainteresowania jest kwestia mechanizmów podejmowania decyzji w sferze polityki<sup>5</sup>. Z punktu widzenia deficytu budżetowego i długu publicznego najistotniejsze znaczenie ma część teorii wyboru publicznego poświęcona niezrównoważonemu budżetowi. Występowanie deficytów budżetowych uznaje ona obecnie za zjawisko powszechne w gospodarce, a równowagę za zjawisko wyjątkowe. Wystąpienie deficytu wymaga jednak dokonania odpowiedniego wyboru przez społeczeństwo. Jak dowodzi autor, wybór ten może nie tylko być świadomy, lecz również wynikać z racjonalnych przesłanek. W przypadku dostępności długu publicznego jako narzędzia finansowania wydatków publicznych podatnik ma możliwość dokonania wyboru pomiędzy wzrostem stopy opodatkowania w celu pokrycia zwiększonych wydatków publicznych lub zwiększeniem zadłużenia państwa. Wybór drugiej z opcji wywołuje dla niego odmienne skutki. Przede wszystkim zanika bezpośredni związek pomiędzy decyzją o dodatkowych wydatkach a poniesieniem ich kosztów. Jednostka w mniejszym stopniu odczuwa dolegliwość przyszłych zdyskontowanych podatków niż tych ponoszonych obecnie, stąd eż będzie bardziej skłonna do podnoszenia wydatków publicznych. Jednocześnie jednostka nie czuje się osobiście zobowiązana do odpowiedzialności za zobowiązania, które w ten sposób powstają. Dlatego też najczęściej ignoruje ryzyko nadmiernego wzrostu zadłużenia. Jak stwierdza J. Buchanan, możliwość zadłużania się przez rząd przyczynia się zatem do rozrastania się długu publicznego<sup>6</sup>. Buchanan proponuje jako optymalne rozwiązanie w kwestii finansowania usług i dóbr publicznych przy pomocy długu publicznego następujące podejście. Na podstawie przeprowadzonego przez siebie rachunku decyzyjnego podatnika wyciąga wniosek, że jedynie finansowanie inwestycji kapitałowych poprzez dług publiczny jest uzasadnione z punktu widzenia podatnika<sup>7</sup>.

Teoria ekonomii nie rozstrzyga więc, czy pobudzenie wzrostu gospodarczego poprzez wydatki rządowe finansowane zadłużeniem państwa pozwoli osiągnąć zamierzony skutek, czy też wprost przeciwnie. Praktyka krajów takich jak USA, Wielka Brytania czy Niemcy pozwoli ocenić to w ciągu najbliższych lat. Jednak aby ocenić, czy wybór polskiego rządu (odmienny od praktyki znacznej części krajów) był słuszny, należy przyjrzeć się kondycji sektora finansów publicznych w Polsce.

<sup>5</sup> *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, red. J. Wilkin, Scholar, Warszawa 2005, s. 11–14.

<sup>6</sup> J. Buchanan, *Finanse publiczne w warunkach demokracji. Systemy fiskalne a decyzje indywidualne*, PWN, Warszawa 1997, s. 127–134.

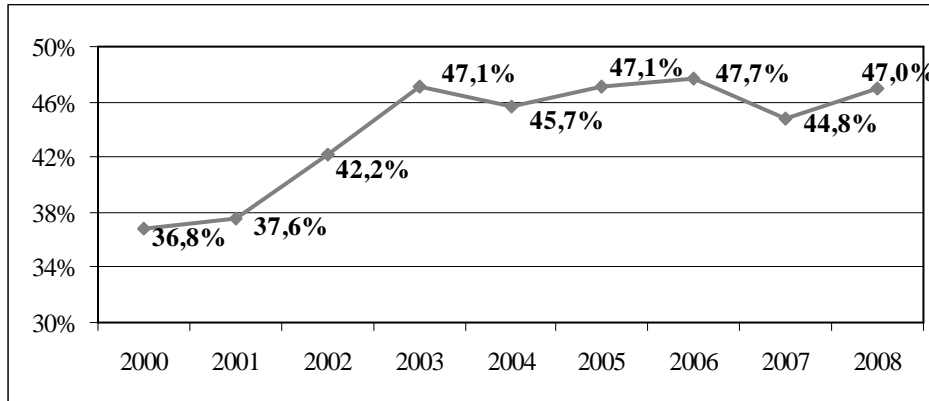
<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 311–315.

### 3. KONDYCJA SEKTORA FINANSÓW PUBLICZNYCH W POLSCE NA PODSTAWIE WYBRANYCH PARAMETRÓW

Analiza kondycji sektora finansów publicznych w Polsce może być przeprowadzana pod wieloma kątami. Sytuacja pod niektórymi względami wygląda dobrze, pod innymi – już o wiele mniej korzystnie. W praktyce nie ma jednej miary, która syntetyzowałaby wpływ wszystkich czynników, które należy uwzględnić. Dlatego też przeanalizowanych zostanie kilkanaście wskaźników, na podstawie których można ocenić sytuację sektora finansów publicznych.

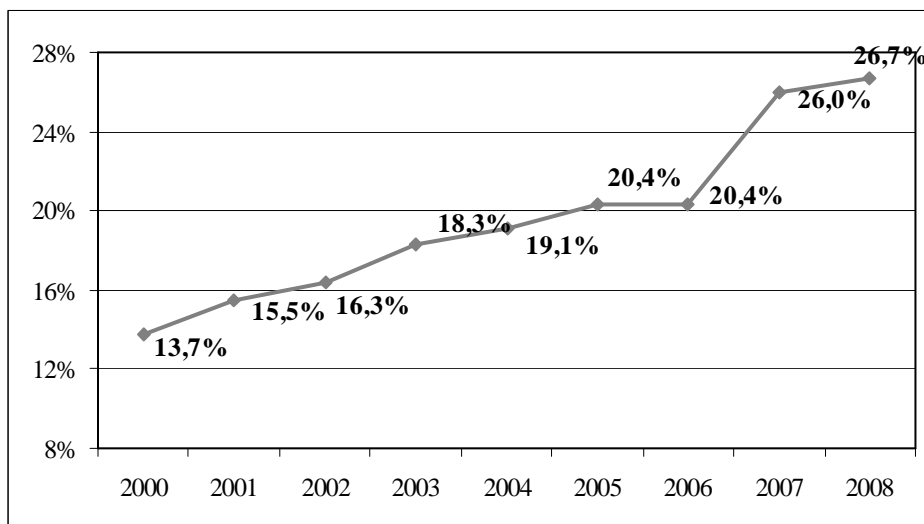
Najczęściej stosowaną miarą sytuacji sektora finansów publicznych jest stosunek wielkości długu publicznego do PKB. Wagę tego wskaźnika podkreśliła Unia Europejska, ustanawiając go podstawowym kryterium konwergencji w procesie tworzenia Unii Walutowej i Gospodarczej. Wyznaczona tu wartość graniczna (60% PKB) stanowi najczęściej podawany punkt odniesienia, który został również zapisany w polskiej konstytucji. Analizując zmiany wielkości poziomu długu w Polsce w latach 2000–2008, należy wskazać, że po dość szybkim wzroście na początku bieżącej dekady utrzymuje się on na dość stabilnym poziomie, oscylując wokół 47%. Oceniając tę sytuację można uznać, że jest to wciąż bezpieczny poziom. Jednak trwałość tego zadłużenia powoduje kilka zagrożeń. Przede wszystkim okres szybkiego wzrostu gospodarczego praktycznie nie przyczynił się do zmniejszenia poziomu zadłużenia. Skutkować to będzie znacznym pogorszeniem się kondycji finansów publicznych w okresie osłabienia koniunktury. Sytuację taką można było już zaobserwować na przełomie lat 2008 i 2009. Ponadto utrzymywanie się poziomu długu na stabilnym poziomie nieco poniżej progów ostrożnościowych spowodowało brak woli politycznej do jakiegokolwiek poprawy sytuacji w zakresie poziomu zadłużenia sektora finansów publicznych. Przeprowadzenie niezbędnych zmian systemowych oraz konieczność wdrażania procedur wynikających z przekroczenia progów ostrożnościowych w okresie pogorszenia koniunktury spowoduje poważne konsekwencje społeczne i polityczne. Tak więc wskaźnik ten kształtował się na poziomie „usypiającym” czujność polityków, a groźba przekroczenia progów ostrożnościowych stała się nagle bardzo realna wraz z koniecznością skonstruowania obciążonego znacznym deficytem budżetu na 2010 r.

Wielkość długu publicznego nie jest jedynym miernikiem, który pozwala ocenić sytuację sektora finansów publicznych. Warto przyjrzeć się również zmianom w zakresie wielkości zadłużenia zagranicznego krótkoterminowego w stosunku do zadłużenia zagranicznego sektora finansów publicznych ogółem. Wielkość tej zmiennej przedstawia wykres 2. Należy zauważyć, iż dynamika tej zmiennej jest dość duża. W przeciwieństwie do poprzedniej zmiennej jej wielkość kształtuje się niekorzystnie. Wprawdzie udział długu zagranicznego w długu publicznym ogółem spada, jednak szybki przyrost zobowiązań krótkoterminowych wymaga wzmocnienia ostrożności i planowania wzrostu środków koniecznych do obsługi długu.



Wykres 1. Dług publiczny w Polsce jako % PKB

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS na podstawie *Roczników Statystycznych RP z lat 2001-2008* i *Małego Rocznika Statystycznego RP 2009*.

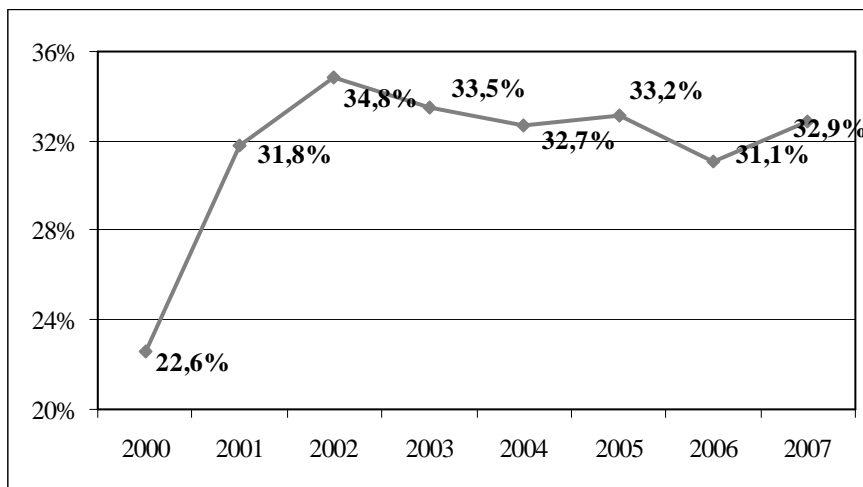


Wykres 2. Stosunek zadłużenia zagranicznego krótkoterminowego do zadłużenia zagranicznego ogółem (w %)

Źródło: jak dla wykresu 1.

Jeszcze istotniejszym parametrem służącym do oceny poziomu długu publicznego jest udział sektora samorządowego w długu publicznym ogółem. Sektor ten pozostaje pod znacznie mniejszą kontrolą władz centralnych, przez co jednostki samorządu terytorialnego (JST) mogą zadłużać się niezależnie od potrzeb budżetu państwa, co może doprowadzić do niekontrolowanego wzrostu zadłużenia. Łączny udział sektora samorządowego w długu publicznym jest wprawdzie wciąż na stosunkowo niewysokim poziomie (4,7% w 2008 r.), ale dynamicznie rośnie. Dlatego też warto zaproponować inny miernik: stopień wykorzystania ustawowego limitu (60% dochodów) przez jednostki samorządu terytorialnego. Wielkość tego wskaźnika przedstawia wykres 3. Kształtował się on w ostatnich latach na

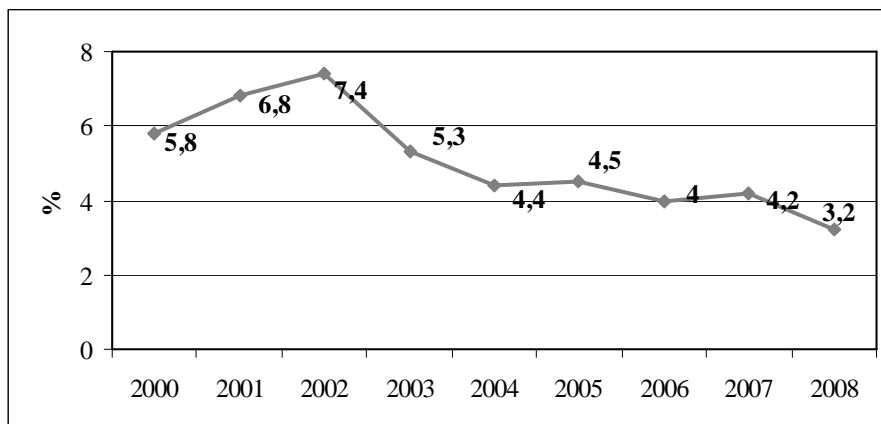
dość stabilnym poziomie. Nie to jest jednak niepokojące. O wiele bardziej niepokoi duża wielkość długu, jaką mogą jeszcze zgodnie z prawem zaciągnąć JST. W obecnej perspektywie finansowej Unii Europejskiej potrzeby finansowe samorządów związane z wkładem własnym na realizowane projekty unijne będą coraz większe. System finansowania samorządów nie sprzyja zdobywaniu przez nie nowych dochodów własnych. Jedynym wyjściem jest korzystanie z dłużnych środków. Samorzady będą więc wywierały silną presję, by móc się dalej zadłużać. Jest to o tyle uzasadnione, że samorzady nie są jeszcze zbyt poważnie zadłużone, a koszty obsługi ich zadłużenia są znacznie mniejsze niż w przypadku budżetu państwa. Ten czynnik należy zatem uznać za stosunkowo ryzykowny.



Wykres 3. Stopień wykorzystania ustawowego limitu zadłużenia przez jednostki samorządu terytorialnego (w %)

Źródło: jak dla wykresu 1.

Należy również wspomnieć o spadającym poziomie rezerw walutowych. Jego kształtowanie się przedstawia wykres 4. Wielkość rezerw w wartościach bezwzględnych przedstawia się dość korzystnie. Jednak spadek wartości dolara oraz wycena dużej części transakcji handlowych w euro sprawia, że wartość rezerw walutowych wyrażonych jako procent średniomiesięcznych płatności za import towarów i usług w miesiącach znacząco spadła w ostatnich latach. W okresie stabilnego wzrostu gospodarczego jest to wciąż sytuacja bezpieczna. Jednak w okresie dużej zmienności i nieprzewidywalności rynku wielkość rezerw ma duże znaczenie. W przypadku podjęcia decyzji o drastycznym wzroście długu publicznego należałoby szukać źródeł finansowania poza Polską. Wówczas stabilność waluty, zapewniana przez rezerwy walutowe, zostałaby wystawiona na dużą próbę. W takiej sytuacji przedstawiony tu spadek wielkości rezerw wraz z pogarszającym się bilansem handlowym mógłby okazać się niebezpieczny.

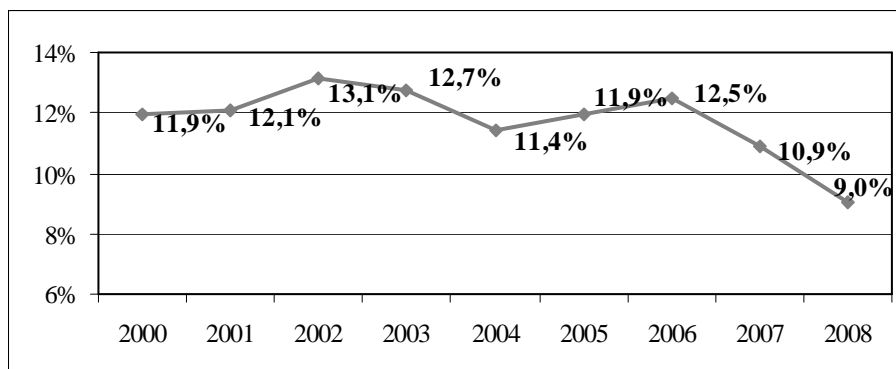


Wykres 4. Rezerwy walutowe Polski w stosunku do średniomiesięcznych płatności za import towarów i usług w miesiącach (w %)

Źródło: jak dla wykresu 1.

Nie jest jednak tak, że wielkość długu można oceniać jedynie przez pryzmat negatywnych parametrów. Jest szereg czynników, które ukazują sytuację w zakresie zadłużenia sektora finansów publicznych w pozytywnym świetle.

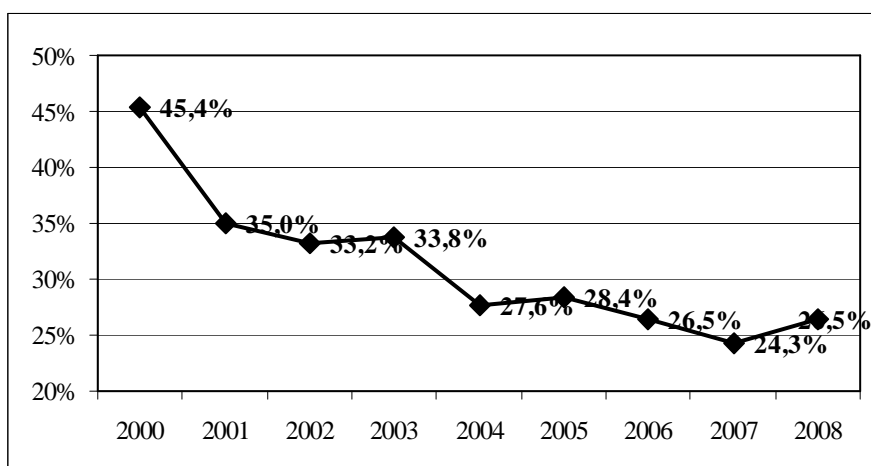
Pierwszy z takich czynników stanowią malejące w ostatnich latach koszty obsługi długu (wykres 5). Wynika to z kilku przyczyn. Po pierwsze, szybki wzrost gospodarczy wydatnie wpłynął na poprawę sytuacji budżetu państwa. Po drugie, spadek stóp procentowych i dostęp do coraz tańszego pieniądza obniżył koszty obsługi długu. Po trzecie, rozwój rynku finansowego sprzyjał absorpcji rosnącego długu. Jednak należy pamiętać, że koszty te mogą gwałtownie wzrosnąć wraz ze znacznym wzrostem zadłużenia, które trzeba będzie sfinansować z kosztownych źródeł. Ponadto spadek przychodów budżetu zwiększy stosunek kosztów obsługi długu do wydatków budżetu ogółem.



Wykres 5. Stosunek kosztów obsługi długu skarbu państwa do wydatków budżetu państwa (w %)

Źródło: jak dla wykresu 1.

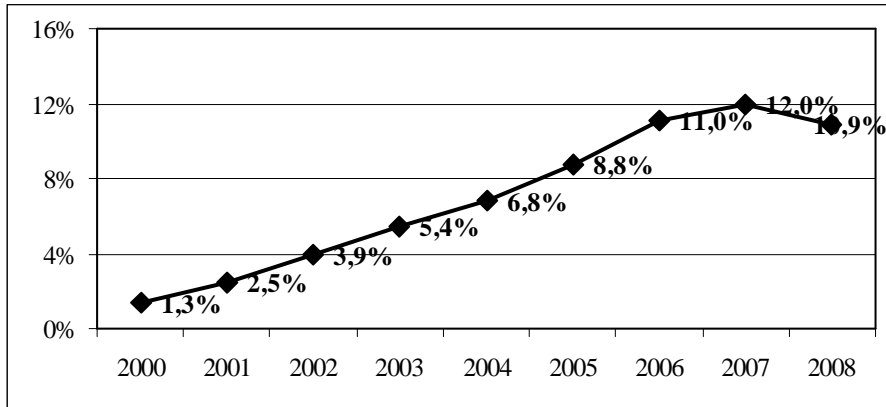
Kolejnym stosunkowo optymistycznym czynnikiem jest spadek udziału inwestorów zagranicznych w finansowaniu długu – zarówno spadek zadłużenia zagranicznego (wykres 6), jak i stabilizacja udziału inwestorów zagranicznych w finansowaniu długu krajowego. Wpływa to w sposób pozytywny na stabilność finansową Polski. Pożądane więc wydaje się utrzymanie tego stanu rzeczy. Nie uda się to jednak, jeśli przyjmie się strategię dużego wzrostu zadłużenia państwa.



Wykres 6. Stosunek zadłużenia zagranicznego Skarbu Państwa do jego zadłużenia ogółem (w %)  
Źródło: jak dla wykresu 1.

Pozytywnie należy również ocenić rozwój polskiego rynku finansowego. Można zaobserwować wyraźny wzrost takich mierników, jak aktywa OFE, które dużą część środków muszą inwestować w papiery dłużne. Ponadto rośnie kapitalizacja GPW, co również może świadczyć o tym, że rynek sprawnie się rozwija mimo konkurencji ze strony sektorów publicznych. Warto również zauważyć, że w analizowanym okresie wyraźnie spada udział sektora dłużnych papierów skarbowych w podaży pieniądza M3. Świadczy to o mniejszym wypieraniu innych sektorów z systemu finansowego. W ten sam sposób należy interpretować spadek udziału polskiego sektora finansowego w finansowaniu długu publicznego. Jedynym malejącym czynnikiem, który należy ocenić wyraźnie negatywnie, jest spadek stopy oszczędności. Generalnie więc obraz polskiego rynku finansowego można ocenić jako pozytywny. Ma on potencjał, by finansować dalsze zadłużanie państwa. Aby jednak mogło się to odbywać w niezakłócony sposób należy dług zwiększać w sposób stopniowy, a nie gwałtowny. Szybki wzrost potrzeb pożyczkowych mógłby bowiem zaowocować spadkiem zaufania do sektora finansów publicznych i przyczynić się do zmniejszenia ilości dostępnych środków oraz znacznego wzrostu ich ceny.





Wykres 7. Stosunek aktywów OFE ogółem w stosunku do PKB (w %)

Źródło: jak dla wykresu 1.

## 5. PODSUMOWANIE

Jak pokazała powyższa analiza, kondycja polskiego sektora finansów publicznych nie jest jednoznacznie pozytywna lub negatywna. Z jednej strony poziom zadłużenia nie zagroził dotąd bezpieczeństwu finansowemu państwa. Koszty obsługi długu w stosunku do wydatków budżetu państwa wręcz spadały. Ponadto rozwój rynku finansowego łagodził ekonomiczne skutki finansowania deficytów budżetowych nowymi pożyczkami. Jednocześnie jednak Polska jest wciąż krajem rozwijającym się i na międzynarodowym rynku finansowym jest postrzegana jako lokalizacja bardziej ryzykowna niż obszary wysokorozwinięte. Dlatego też konieczność emisji obligacji na zagraniczne rynki mogłaby spotkać się z niezbyt przychylnym odbiorem inwestorów. Ponadto wielkość zadłużenia jest na takim poziomie, że niewielkie pogorszenie się kondycji sektora finansów publicznych może w krótkim czasie spowodować konieczność zastosowania procedur przewidzianych w przypadku przekroczenia progów ostrożnościowych. Taka sytuacja zaś może zostać odebrana jako zagrożenie dla stabilności finansowej państwa. Rośnie również udział krótkoterminowego zadłużenia zagranicznego przy spadającym poziomie rezerw walutowych. Należy pamiętać, że pewne ryzyko wiąże się z dość dużymi potrzebami finansowymi samorządów w najbliższych latach oraz ich wciąż stosunkowo niewielkim poziomem zadłużenia. Jeśli uwzględnić wszystkie te czynniki, słuszną wydaje się decyzja o ostrożności w powiększaniu zadłużania państwa. Byłby to bowiem krok o wiele bardziej ryzykowny w przypadku Polski niż w przypadku krajów o znacznie wyższym poziomie rozwoju.

## LITERATURA

- [1] Buchanan, J., *Finanse publiczne w warunkach demokracji. Systemy fiskalne a decyzje indywidualne*, PWN, Warszawa 1997
- [2] Jajko, B., *Dług publiczny a równowaga fiskalna*, CeDeWu, Warszawa 2008
- [3] *Mały Rocznik Statystyczny RP 2009*, GUS, Warszawa 2009
- [4] Owsiak, S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2006
- [5] *Roczniki statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej 2001–2008*, GUS, Warszawa 2001–2008

- 
- [6] Smith, A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 2, PWN, Warszawa 2007
- [7] *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, red. J. Wilkin, Scholar, Warszawa 2005

#### **PUBLIC DEBT AND THE FINANCIAL STABILITY OF POLISH ECONOMY**

Financial crisis caused that questions about increasing of public debt become very actual. A few countries (for example USA, UK and Germany) decided to use a public debt to support an efficient demand in economy. But Poland is not so good developed market economy. That's why examples of better developed economies are not always the best solutions for Poland. The aim of the article is to analyze the financial condition of Polish economy and decide if public debt can be increased safely.

**Edyta PIENIACKA<sup>1</sup>**

## **ANALIZA PRZYPADKU PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ NA PRZYKŁADZIE SPÓŁKI GIEŁDOWEJ HANDLU DETALICZNEGO Z BRANŻY OBUWNICZEJ NG2 SA**

Przewaga konkurencyjna stanowi wyzwanie dla współczesnych przedsiębiorstw. W turbulentnym otoczeniu osiągnięcie pozycji konkurencyjnej wymaga od przedsiębiorstwa właściwego wyboru strategii dopasowanej do specyfiki otoczenia (branży, klientów), znajomości kluczowych czynników sukcesu oraz nowatorskiego podejścia do klienta – poprzez zaspokojenie jego potrzeb i oferowanie czegoś więcej niż tylko „produktu”. Jest wiele sposobów na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Każda organizacja ma swój plan na zwiększenie wolumenu sprzedaży, lecz rzadko plany obejmują „zabezpieczenie” przed spowolnieniem gospodarczym. Przewagę konkurencyjną zdobywają zatem przedsiębiorstwa mające na celu trwale umacnianie swojej pozycji bez względu na otaczające warunki ekonomiczne.

### **1. WPROWADZENIE**

Budowanie przewagi konkurencyjnej w turbulentnym otoczeniu jest niezwykle trudnym zadaniem. Każde przedsiębiorstwo stawiające sobie za cel nie tylko wysokie zyski, ale i sukces rynkowy musi obrać strategię, która zapewni mu mocną pozycję wśród konkurencji, najlepiej i w okresie prosperity i dekonjunktury gospodarczej. Prowadzi to do ciągłej rywalizacji między organizacjami. Co powoduje więc, że tylko wybrane podmioty gospodarcze osiągają przewagę konkurencyjną?

W niniejszym artykule przedstawione zostaną wybrane strategie przewagi konkurencyjnej zdefiniowane w literaturze oraz wybrane determinanty kreowania przewagi konkurencyjnej. Następnie przeanalizowana zostanie jedna z najbardziej efektywnych spółek giełdowych handlu detalicznego, NG2 SA, pod względem wyboru strategii oraz źródeł przewagi, które pomogły przedsiębiorstwu utrzymać mocną pozycję rynkową w okresie dekonjunktury.

### **2. WYBRANE STRATEGIE PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ**

Jednym z najbardziej znanych autorów zajmujących się tematyką konkurencji i konkurencyjności przedsiębiorstw jest M. Porter. Zdefiniował on sposoby osiągania przewagi konkurencyjnej, wśród których wyróżnia następujące strategie:

- przywództwa kosztowego w obrębie całego rynku (sektora),
- dyferencjacji (wyróżniania) w obrębie całego rynku,
- koncentracji na wybranej niszy lub segmencie rynkowym w zakresie przywództwa kosztowego lub wyróżniania<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Mgr Edyta Maria Pieniacka, doktorantka Wydziału Zarządzania, Informatyki i Finansów, Katedra Strategii i Metod Zarządzania, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.

Wymienione strategie według M. Portera pozwalają organizacji na zdobycie wewnętrznej lub zewnętrznej przewagi konkurencyjnej. Przewagę wewnętrzną osiągają przedsiębiorstwa, które oferują klientowi produkt niczym nie odbiegający od produktu oferowanego przez konkurencję po cenie niższej. Taki wynik można osiągnąć poprzez ograniczenie kosztów całkowitych bez obniżania jakości produktów. Służy temu strategia przywództwa kosztowego w obrębie całego rynku (sektora), która dzięki efektywnym działaniom wewnętrznym pozwala firmie skutecznie konkurować w danej branży. Uzyskanie wiodącej pozycji kosztowej przekłada się nie tylko na niską cenę, ale także na zwiększenie wolumenu sprzedaży oraz udziału w rynku, co się z kolei przekłada na wzrost skali i zakresu działalności, a w konsekwencji – uzyskanie wysokich zysków. Aby to osiągnąć, przedsiębiorstwa muszą przede wszystkim kontrolować i redukować koszty związane z działalnością zwłaszcza w obszarach B+R i promocji, a także agresywnie inwestować w technikę i technologię<sup>3</sup>. Z kolei przedsiębiorstwa, które dążą do osiągnięcia przewagi zewnętrznej, skupiają się przede wszystkim na tym, aby ich produkt wyróżniał się na tle produktów konkurencji. Strategia dyferencjacji (wyróżniania) w obrębie całego rynku polega więc na odróżnianiu produktu od konkurentów poprzez dostarczanie klientowi wartości dodanej. Wartość dodaną może stanowić marka, jakość, prestiż, gwarancja bądź usługi dodatkowe, aczkolwiek musi ona być na tyle przekonująca, aby klient zapłacił cenę przewyższającą koszty wyróżnienia. Takie podejście wymaga od organizacji orientacji zewnętrznej na nabywcę i jego preferencje, a w konsekwencji oznacza odpowiednie zaplanowanie produktu, dystrybucji, marketingu, a także ceny. Przedsiębiorstwo chcąc osiągnąć przewagę zewnętrzną musi liczyć się z tym, że w opozycji do przewagi wewnętrznej poniesie zwiększone nakłady na marketing i promocję, tak ważną w strategii dyferencjacji.

Po przeanalizowaniu przewagi wewnętrznej i zewnętrznej, powstaje pytanie, czy przedsiębiorstwo musi wybierać pomiędzy nimi, czy też może nastawić się na dwa typy przewagi? Zachodzące zmiany w otoczeniu i coraz większa konkurencja między podmiotami gospodarczymi skłoniły współczesne organizacje do łączenia tych dwóch typów przewagi, a więc koncentracji na wybranej niszy lub segmencie rynkowym w zakresie przywództwa kosztowego i wyróżniania. W tych uwarunkowaniach wyróżnianie się od konkurentów (przede wszystkim marką) jest wykorzystywane dla zwiększenia udziału w rynku, a tym samym możliwości czerpania korzyści skali i zasięgu. Uznana marka stała się gwarantem oferowania wysoko zestandaryzowanych produktów o wysokiej jakości po stosunkowo niskich cenach<sup>4</sup>. Trzeci sposób osiągnięcia przewagi konkurencyjnej według M. Portera to strategia koncentracji na wybranej niszy lub segmencie rynkowym w zakresie przywództwa kosztowego i wyróżniania. Dzięki koncentracji organizacja może efektywniej od konkurentów działających na większą skalę obsłużyć swój wąski segment. M. Porter twierdzi, iż w efekcie stosując koncentrację przedsiębiorstwo albo wyróżnia się lepszym zaspokojeniem potrzeb swojego segmentu, albo generuje wąską ofertę po niższych kosztach, albo osiąga i jedno, i drugie<sup>5</sup>. Zaprezentowane strategie przewagi konkurencyjnej M. Portera zdominowały literaturę przedmiotu i stały się zarówno dla zagranicznych, jak i polskich

<sup>2</sup> R. Krupski, *Zarządzanie strategiczne. Koncepcje – metody*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 265.

<sup>3</sup> *Ibidem*, loc. cit.

<sup>4</sup> G. Śmigielska, *Kreowanie przewagi konkurencyjnej w handlu detalicznym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2007, s. 17.

<sup>5</sup> M. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurencji*, PWE, Warszawa 1992, s. 54.

autorów podstawą tworzenia nowych koncepcji. Były one przez nich rozszerzane bądź krytykowane i w efekcie zastępowane nowymi, ulepszonymi podejściami.

Według K. Obłója na strategię przewagi konkurencyjnej należy spojrzeć znacznie szerzej niż w modelu konkurencji M. Portera, gdyż w ostatnich latach dokonały się przemiany ekonomiczne oraz ogromny postęp technologiczny. Z tego też względu sformułował cztery fundamentalne typy przewagi:

- naturalną (monopolistyczną) pozycję,
- specyfikę relacji między ceną a jakością,
- system obsługi zwiększający koszty zamiany,
- system obsługi budujący wysokie bariery wejścia<sup>6</sup>.

Przewaga naturalna nawiązuje do przedsiębiorstw monopolistycznych, których źródłem przewagi były lokalizacja, dostęp do zasobów i regulacje prawne. Te naturalne źródła zapewniały organizacji sukces rynkowy bez konieczności dokonywania wyborów strategicznych. W relacji cena–jakość autor proponuje organizacji dwie możliwości: przewagę kosztowo-cenową z minimalnym akceptowalnym poziomem jakości oraz przewagę jakościową połączoną z wysokim poziomem cen. Trzecim typem przewagi konkurencyjnej jest system obsługi zwiększający koszty zamiany. K. Obłój w tym typie przewagi zwraca szczególną uwagę na relację między dostawcą a odbiorcą, w przeciwieństwie do typów przewagi naturalnej i relacyjnej (ograniczony związek dostawcy i odbiorcy). Warunkiem sukcesu tego rodzaju przewagi konkurencyjnej jest staranny dobór odbiorców (a więc znajomość potrzeb odbiorców), następnie przygotowanie kombinacji produktów i usług będących jednocześnie rozwiązaniem istotnych problemów odbiorców (systematyczne badanie zadowolenia klientów) oraz porzucenie pasywnego odbiorcy (odpowiedzialność za złożoną ofertę). W czwartym typie przewagi konkurencyjnej – w nowoczesnej wersji przewagi naturalnej – K. Obłój proponuje budowanie barier wejścia, czyli ograniczenie możliwości wejścia na rynek nowym konkurentom. Ograniczenie to może wynikać po pierwsze z połączenia tradycji, technologii, siły marki oraz szczególnej więzi między odbiorcami a dostawcami, a po drugie – ze specyficznych relacji pomiędzy przedsiębiorstwem a siecią przedsiębiorstw. Omówione powyżej typy przewagi wywodzą się ze szkoły pozycyjnej, lokującej źródło sukcesu przedsiębiorstwa w otoczeniu organizacji. Nurt pozycyjny, którego przedstawicielem jest M. Porter, skupia uwagę przede wszystkim na analizie otoczenia – konkurencji. W konsekwencji podejście pozycyjne jest w literaturze krytykowane za zbyt wąskie spojrzenie na sposób osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Z kolei szkoła zasobowa, zajmująca się także zagadnieniami dotyczącymi kreowania przewagi konkurencyjnej, za kluczowy czynnik sukcesu przedsiębiorstwa przyjmuje zasoby oraz kompetencje organizacji i ich efektywne wykorzystywanie. W przeciwieństwie do ujęcia pozycyjnego stawia zatem na rozwój przedsiębiorstwa poprzez umiejętne wykorzystanie własnego potencjału. Aczkolwiek aby zasoby zapewniły firmie mocną pozycję rynkową, muszą być cenne (tworzyć wartość), rzadkie, trudne do skopiowania i dobrze zorganizowane<sup>7</sup>. I tak teoria zasobowa koncentruje się zwłaszcza na identyfikacji zasobów mogących decydować o sukcesie organizacji. Według R.M. Granta przedsiębiorstwa różnią się między sobą w sposób szczególny w aspekcie posiadanych zasobów, których wykorzystywanie wpływa na efektywność funkcjonowania

<sup>6</sup> K. Obłój, *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*, PWE, Warszawa 2007, s. 412.

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 84.

organizacji<sup>8</sup>. Innymi autorami, którzy swoje rozważania na temat osiągania przewagi konkurencyjnej oparli na teorii zasobowej, są K. Prahalad i G. Hamel, twórcy koncepcji kluczowych kompetencji. Pojęcie „kluczowe kompetencje” rozumiane jest jako zdolność organizacji do kolektywnego uczenia się i kumulowania wiedzy w zakresie koordynowania różnorodnych rodzajów działalności, umiejętności produkcyjnych oraz integrowania wielu strumieni technologii<sup>9</sup>. Zatem osiągnięcie docelowej pozycji rynkowej jest możliwe nie tyle dzięki zasobom materialnym (maszyn, urządzeń), co dzięki technologii i zasobom wiedzy, niezwykle ważnej przy kreowaniu nowych produktów. Kluczowe kompetencje organizacji są jej siłą, przewagą konkurencyjną. To one wyznaczają drogę rozwoju przedsiębiorstwa, wyboru strategii czy kierunków działania.

Po omówieniu powyższych strategii konkurencji nasuwa się następujące pytanie: która z propozycji osiągnięcia przewagi jest najodpowiedniejsza dla przedsiębiorstwa? Z pewnością ta, która zapewni sukces rynkowy zarówno w okresie prosperity, jak i w okresie dekonunktury.

W okresie kryzysowego spowolnienia gospodarczego wiele firm traci dotychczasową pozycję rynkową. Dlatego wybór rodzaju przewagi konkurencyjnej powinien być dokładnie przeanalizowany. Planując działania mające za cel osiągnięcie określonej pozycji na rynku w dłuższym okresie czasu, należy uwzględnić pogorszenie sytuacji gospodarczej i rozważyć, jak mogłoby wpłynąć na działalność przedsiębiorstwa. Wcześniejsze zabezpieczenie przed takim zdarzeniem może umożliwić nie tylko przetrwanie, ale także umocnienie organizacji w okresie dekonunktury. W przedstawionych powyżej koncepcjach, bez względu na to, jaki prezentują sposób osiągnięcia przewagi konkurencyjnej, zawsze najważniejszy jest klient i jego satysfakcja. Pogorszenie sytuacji ekonomicznej powoduje, że zasobność portfela społeczeństwa jest w znacznym stopniu ograniczona, a przedsiębiorstwa walczą między sobą o każdego klienta. Strategia przywództwa kosztowego i wyróżniania może stać się dla organizacji jedynym sposobem na przetrwanie w niepewnym otoczeniu. Są produkty, które jednostka kupuje bez względu na sytuację gospodarczą – m.in. odzież i obuwie. Różnica w zakupie w okresie prosperity i dekonunktury polega jedynie na tym, że klient wydaje mniejszą liczbę pieniędzy, a tym samym wybiera firmę, która oferuje jakościowo dobre produkty za niską cenę. Strategia koncentracji na wybranej grupie nabywców może dodatkowo wspomóc te działania. W okresie dekonunktury wiele przedsiębiorstw upada, co stwarza silniejszym podmiotom gospodarczym szansę na powiększenie udziału w rynku bądź przejęcie konkurentów. W takich sytuacjach ulegają zmianie także relacje dostawca–odbiorca: z jednej strony odbiorca może potrzebować wsparcia dostawcy (np. odroczenia płatności) z drugiej strony od dostawcy odchodzą zdegradowani odbiorcy. Można to wykorzystać do zacieśnienia więzi pomiędzy odbiorcą a dostawcą, a także do negocjacji nowych kontraktów. Przedsiębiorstwa mogą spowolnienie gospodarcze wykorzystać do budowania barier wejścia, gdyż w momencie poprawy sytuacji na rynku pojawią się nowi konkurenci. Bardzo przydatna może okazać się także znajomość kluczowych czynników powodzenia w danej branży. Z kolei świadomość słabości konkurencji – wynikającej ze strategii relatywnej przewagi – w okresie kryzysu pozwoli na umocnienie przewagi przedsiębiorstwa. Reasumując, wybór strategii przewagi konkurencyjnej przedsiębior-

<sup>8</sup> R.M. Grant, *Contemporary Strategic Analysis*, Blackwell, Oxford 2002, s. 139.

<sup>9</sup> C.K. Prahalad, G. Hamel, *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review” V–VI 1990, s. 79–91.

stwo powinno dostosowywać do pozycji rynkowej oraz szans i zagrożeń wynikających z analizy otoczenia konkurencyjnego.

### 3. WYBRANE CZYNNIKI PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ

Przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa realizowana jest za pomocą wybranych czynników. W literaturze można odnaleźć szereg propozycji dotyczących katalizatorów przewagi konkurencyjnej. Według J.M. Stankiewicza istnieją następujące źródła wyższej efektywności:

- źródła zewnętrzne, związane z charakterem konkurencji w sektorze lub z sytuacjami w otoczeniu makroekonomicznym;
- źródła wewnętrzne, to znaczy zasoby przedsiębiorstwa jako podstawa uzyskiwania przewagi;
- łączenie źródeł zewnętrznych i wewnętrznych w jedno wspólne, za które uznaje się strategię rozwoju, jako że z definicji strategia ta musi – aby była trafna – wiązać obydwie rodzaje źródeł powodzenia rynkowego, a także uwzględniać uwarunkowania środowiska ekologicznego<sup>10</sup>.

Osiągnięcie zewnętrznej przewagi konkurencyjnej, a więc odróżnienie się od rywali, według M. Portera jest możliwe dzięki wzajemnie powiązanym czynnikom:

- różnorodność produktów, gdzie źródłem pozycji jest określona kombinacja asortymentu towarów lub usług,
- różnorodność potrzeb wymagająca od przedsiębiorstwa lepszego niż konkurenci zaspokojenia potrzeb danej grupy nabywców,
- dostęp, gdzie bazą dla wyróżnienia staje się zaadresowanie oferty do nabywców z regionów geograficznych, których potrzeby nie są zaspokojone przez istniejącą ofertę rynkową<sup>11</sup>.

W tym kontekście M. Porter nawiązuje do podstawowej cechy ujęcia pozycyjnego strategii, czyli poszukiwania orientacji na zewnątrz organizacji.

Należy pamiętać, iż preferencje nabywcy ulegają zmianom, dlatego potrzebna jest ich ciągła obserwacja. Wielu autorów zajmujących się tematyką strategii konkurencji kładzie nacisk na wewnętrzne źródła przewagi, a więc zasoby przedsiębiorstwa, które aby być czynnikami przewagi, muszą być rzadkie i trudne do skopiowania<sup>12</sup>, stąd nie wszystkie stanowią niezwykłą wartość. Koncepcje te nawiązują do spojrzenia od wewnątrz na potencjalną strategię. J. Rokita wymienia jako determinanty tworzenia przewagi konkurencyjnej następujące zasoby:

- ludzkie (personel, kwalifikacje),
- fizyczne (fabryki, wyposażenia, zapasy),
- finansowe (wierzytelności, kapitał, płynność),
- perceptualne (klienci, dostawcy, konkurenci),
- organizacyjne (kultura, system, struktura, procesy decyzyjne),

<sup>10</sup> M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, wyd. 2, Toruń 2005, s. 188.

<sup>11</sup> M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2003, s. 59–67.

<sup>12</sup> K. Krupski, *op. cit.*, s. 478.

- wiedza (ewolucja sektora, zmiany makroekonomiczne, technologie)<sup>13</sup>.
- Z kolei W.M. Grudzewski i I.K. Hejduk za źródła przewagi konkurencyjnej uważają:
- szybkość tworzenia i rozwoju nowoczesnych ulepszonych produktów o globalnym zasięgu,
  - „wytwarzanie w klasie światowej” tych produktów ze zdolnością do natychmiastowych dostosowań wielkości i struktury podaży do wielkości i struktury popytu,
  - globalny marketing umożliwiający z jednej strony sprawne wprowadzenie produktu na wszystkie najważniejsze rynki, z drugiej zaś maksymalizację satysfakcji nabywcy,
  - zdolność do wysokiej akumulacji finansowej umożliwiającej mobilizację środków nietypowych dla tworzenia i skutecznej sprzedaży kolejnych generacji produktów oraz koncentrację na działaniach o najwyższej wartości dodanej<sup>14</sup>.

Do źródeł sukcesu organizacji należy zaliczyć także wspomniane już w niniejszym artykule kluczowe kompetencje przedsiębiorstwa. K. Prahalad i G. Hamel zaliczają do nich umiejętności, posiadaną wiedzę i technologię<sup>15</sup>.

Powyżej wymienione źródła przewagi konkurencyjnej nie wyczerpują wszystkich determinantów przewagi zawartych w literaturze. Są dobrane tak, aby wskazywały na wewnętrzne (zasobowe) i zewnętrzne (pozycyjne) czynniki stanowiące budulec strategii. Skuteczne przedsiębiorstwo z powodzeniem korzysta ze źródeł wewnętrznych i zewnętrznych. Potrafi wykorzystać szanse oraz uniknąć zagrożeń wynikających z otoczenia. W osiągnięciu przewagi konkurencyjnej ważne jest, aby organizacja była świadoma własnych, kluczowych kompetencji, gdyż w nich tkwi definicja efektywności przedsiębiorstwa. Źródła przewagi, tak jak preferencje nabywców, ulegają zmianie, dlatego należy je monitorować, aby nie stały się źródłami klęski.

#### 4. PRZEWAGA KONKURENCYJNA PRZEDSIĘBIORSTWA HANDLOWEGO

Nim zostanie przedstawiony profil firmy, która osiągnęła przewagę konkurencyjną w handlu detalicznym w branży obuwniczej, warto zastanowić się nad czynnikami rozwoju przedsiębiorstwa handlowego.

Rozwój organizacji handlowej jest zdeterminowany zarówno czynnikami o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym (konjunktura gospodarcza, wzrost popytu na oferowane towary, spadek cen na rynku zaopatrzeniowym). Nasilająca się konkurencja w handlu sprawiła, że koniecznością stało się zdobywanie klienta poprzez unikatową strategię, a także umiejętną identyfikację źródeł sukcesu spółki i otoczenia. Koniecznością jest zatem ciągłe analizowanie zachodzących zmian i elastyczne dostosowywanie się do nich.

Efektywne działanie przedsiębiorstwa handlowego zależy przede wszystkim od dostępności zasobów, które należą do determinantów osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Jednym z kluczowych zasobów istotnych dla handlu jest wiedza. Znajomość preferencji klientów, zmieniających się trendów na rynku oraz świadomość słabości konkurencji może dla organizacji oznaczać sukces rynkowy. W efekcie za najistotniejsze czynniki przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa handlowego należy uznać:

<sup>13</sup> J. Rokita, *Zarządzanie strategiczne. Tworzenie i utrzymywanie przewagi konkurencyjnej*, PWE, Warszawa 2005, s. 140.

<sup>14</sup> W.M. Grudzewski, I.K. Hejduk, *Projektowanie systemów zarządzania*, Difin, Warszawa 2001, s. 54.

<sup>15</sup> C.K. Prahalad, G. Hamel, *op. cit.*



- unikatową wiedzę;
- kompetencje menedżerów;
- globalną skalę działania;
- standaryzację formuły sklepu;
- możliwość wykorzystania koncepcji franczyzy;
- oryginalną koncepcję marketingową – unikatowy format sklepu, jego pozycjonowanie cenowe, znaczenie marki własnej;
- unikatową formułę produktu;
- wyraziste pozycjonowanie cenowe;
- kluczową rolę marki własnej;
- znajomość zachowań klientów;
- zależność strategii od zaspokojenia podstawowych potrzeb klienta<sup>16</sup>.

## 5. PRZEWAGA KONKURENCYJNA SPÓŁKI GIEŁDOWEJ Z SEKTORA HANDLU DETALICZNEGO NG2 SA – ANALIZA PRZYPADKU

Spółka NG2 SA działa w segmencie handlu detalicznego, specjalizując się w sprzedaży i produkcji obuwia<sup>17</sup>. Przedsiębiorstwo, którego siedziba oraz fabryka mieszczą się w specjalnej strefie ekonomicznej w Polkowicach, zostało założone na początku lat 90. XX w. przez obecnego prezesa Dariusza Miłka. W 2004 r. przedsiębiorstwo NG2, ówczesnie pod nazwą CCC, weszło na Giełdę Papierów Wartościowych i w ciągu pięciu lat osiągnęło imponującą stopę zwrotu: +482,47%<sup>18</sup>. Z kolei w 2009 r. gazeta giełdowa „Parkiet” uznała NG2 za najlepiej zarządzaną spółkę giełdową roku 2008.

Źródłami sukcesu NG2 SA są następujące unikatowe elementy:

- model biznesowy, który stawia zarówno na produkcję, jak i dystrybucję obuwia,
- oferta handlowa,
- kanały dystrybucji.

Spółka skupiła się na relacji cena–jakość, kierując swoje produkty (obuwie, torebki) przede wszystkim do klientów mniej zamożnych. Łatwo zatem zauważyć, iż działalność NG2 SA nawiązuje do Porterowskiej strategii koncentracji na wybranym segmencie w zakresie przywództwa kosztowego. Przedsiębiorstwo może pozwolić sobie na niską cenę produktu, gdyż obuwie oferowane w sprzedaży zakupione zostało w Chinach lub Indiach bądź zostało wyprodukowane w polkowickiej fabryce. Przyjmując strategię dywersyfikacji marki, przedsiębiorstwo działa poprzez trzy niezależne kanały dystrybucji: CCC, Boti i Quazi. Salony CCC (Cena Czyni Cuda) i sklepy obuwnicze Boti oferują jakościowo dobre obuwie za niską cenę, z kolei butiki Quazi to propozycja dla pań o zasobniejszych portfelach. Pod koniec września 2009 r. spółka posiadała 667 placówek: 236 salonów CCC, 44 butiki Quazi, 210 sklepów Boti, 33 salonów CCC w Republice Czeskiej oraz 144 placówek franczyzowych. Ważnym czynnikiem sukcesu spółki jest lokalizacja salonów sprzedaży w dużych centrach handlowych, przy głównych ulicach miast oraz ciągach komunikacyjnych. Aczkolwiek lokalizacja to nie jedyny czynnik, siłą NG2 jest także wygląd zewnętrzny

<sup>16</sup> *Ekonomika przedsiębiorstwa handlowego. Zarządzanie – finanse – efektywność – rozwój*, red. B. Filipiak, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 193–194.

<sup>17</sup> Informacje na temat spółki zostały zaczerpnięte z jej strony internetowej [www.ng2.pl](http://www.ng2.pl) (4 I 2010).

<sup>18</sup> [www.money.pl](http://www.money.pl)

ny i wewnętrzny placówek oparty na zasadzie merchandisingu. Salony przyciągają uwagę klienta ciekawą, kolorową wystawą. Z kolei wnętrza sklepów (zapach, ekspozycja, aranżacja, oświetlenie) sprawiają, że klient mniej zamożny czuje się, jakby dokonywał zakupu w ekskluzywnym butik. W konsekwencji tworzy to wartość dodaną dla klienta, na której skupia się omówiona wcześniej strategia wyróżniania (dyferencjacji) oparta na nurcie pozycyjnym. Można zatem stwierdzić, iż spółka jest zorientowana zewnętrznie na nabywcę i jego preferencje. Wewnętrznym źródłem przewagi NG2 jest własna fabryka produkcji obuwia, która pozwala na elastyczność dostaw oraz efektywne zarządzanie procesami zamawiania i dostaw towaru. Ten czynnik przewagi konkurencyjnej jest zarazem nawiązaniem do szkoły zasobowej, w myśl której za źródła sukcesu uznaje się zasoby organizacji i ich umiejętne wykorzystywanie.

Budowanie przewagi konkurencyjnej przez spółkę NG2 to także nakłady inwestycyjne w marketing – twarzą marki Quazi w sezonie jesień–zima 2009/2010 była znana modelka Anja Rubik.

Innym istotnym czynnikiem konkurencyjności w branży obuwniczej jest nadążanie za aktualnymi trendami mody, dlatego spółka posiada własny dział przygotowania produkcji, w którym zatrudnieni są zawodowi projektanci. Każdego roku przygotowuje się dwie kolekcje: „wiosna–lato” oraz „jesień–zima”, więc aby spełniały one funkcję „wyróżniającą” oraz „modową”, projektanci systematycznie uczestniczą w międzynarodowych targach mody obuwniczej, m.in. w Mediolanie, Düsseldorfie i Barcelonie.

Wszystkie wymienione powyżej źródła przewagi konkurencyjnej oraz strategia niskich cen zadecydowały o przewadze konkurencyjnej NG2 – ale czy pomogły one spółce utrzymać mocną pozycję w okresie spowolnienia gospodarczego w roku 2009?

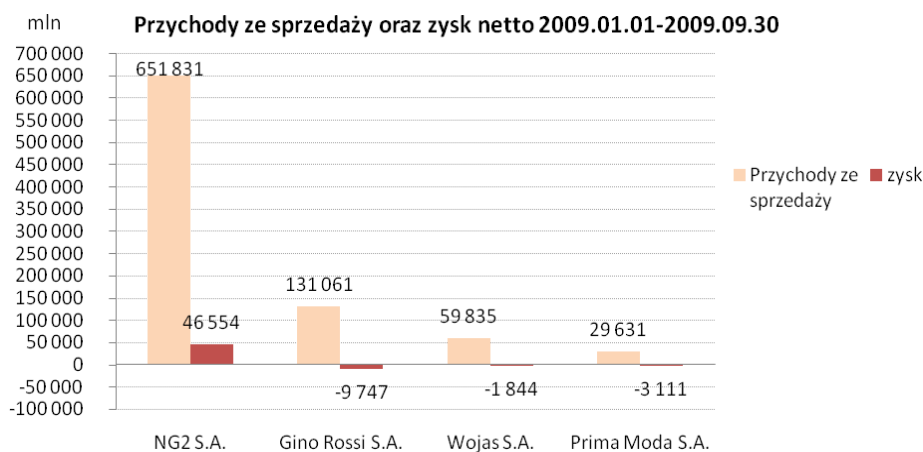
Tabela 1. Wybrane dane finansowe NG2

Wielkości ekonomiczne (mln PLN)	3Q2008	3Q2009	zm%r/r	1Q–3Q2008	1Q–3Q2009	zm%r/r
Przychody ze sprzedaży	200 429	229 573	14,54%	532 758	651 831	22,35%
Zysk netto	27 234	11 067	-59,36%	76 045	46 554	-38,78%
Zysk operacyjny	35 540	15 583	-56,15%	99 535	62 321	-37,39%
Aktywa razem	493 678	617 873	25,16%	493 678	617 873	25,16%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	221 880	314 796	41,88%	221 880	314 796	41,88%
Kapitał własny	192 828	240 665	24,81%	271 798	303 077	11,51%

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zamieszczonych na [www.ng2.pl](http://www.ng2.pl).

Z powyższej tabeli wynika, że przychody ze sprzedaży w pierwszych dziewięciu miesiącach 2009 r. wzrosły o 22,35% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Z kolei zysk netto wyniósł 46,5 mln zł i był niższy o ponad 38%. Na wyniki finansowe w okresie styczeń–wrzesień miały wpływ niesprzyjające warunki zewnętrzne: makroekonomiczne oraz atmosferyczne. Wzrost waluty euro o 23,44% (gdy porównać średnie wartości z września 2008 i września 2009 r.) spowodował wzrost kosztów czynszów, gdyż w tej walucie opłacana jest wynajmowana powierzchnia. Nawiązując do warunków atmosferycznych należy zaznaczyć, iż działalność branży obuwniczej związana jest z sezonowością sprzedaży. Oznacza to, iż jednym z głównych czynników sprawczych zakupu obuwia są warunki pogodowe.

we, a więc zmiana pór roku. Ciepły wrzesień 2009 r. sprawił, że klienci niechętnie dokonywali zakupu obuwia z kolekcji jesień–zima. Efektem było przesunięcie sprzedaży na październik i osiągnięcie wówczas przez NG2 rekordowych przychodów ze sprzedaży w wysokości 139,1 mln zł (+43,3% w porównaniu do października 2008 r.). Z kolei w raporcie bieżącym nr 1/2010 z 5 stycznia 2010 r. Zarząd NG2 poinformował, iż skonsolidowane przychody ze sprzedaży w okresie styczeń–grudzień 2009 r. wyniosły 924 mln zł i tym samym wzrosły o 22,5% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2008. Mimo widocznego kryzysu na rynku detalicznym spółka NG2 osiągnęła w III kwartale najlepsze wyniki finansowe w branży. Na wykresie 1 zaprezentowano dla porównania przychody ze sprzedaży oraz zysk netto polskich spółek giełdowych z branży obuwniczej w okresie styczeń–wrzesień 2009 r. Z wykresu wynika, że konkurencja pozostaje w tyle za polkowiacką spółką. Rynek obuwniczy w Polsce jest bardzo rozproszony, brak dużych graczy na rynku – poza niemiecką spółką Deichmann. Wykorzystując sprzyjające warunki otoczenia, NG2 otwiera kolejne sklepy w nowych lokalizacjach. Można więc stwierdzić, że przyjęta strategia pozwoliła spółce osiągnąć przewagę konkurencyjną i sprawdziła się w niekorzystnych warunkach ekonomicznych.



Schemat 1. Porównanie przychodów ze sprzedaży oraz zysku netto wybranych spółek z branży obuwniczej

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zamieszczonych na [www.money.pl](http://www.money.pl).

Należy dodać, iż spółka przetrwała kryzys dzięki efektywnemu zarządzaniu, skutecznej organizacji, niskiemu poziomowi kosztów oraz oszczędnościom strukturalnym. Przedsiębiorstwo uruchomiło proces zamykania nierentownych sklepów. Dodatkowo NG2 nie zrezygnowało z działań marketingowych; wręcz przeciwnie – w okresie spowolnienia kryzysowego chce umocnić wizerunek marki. Na uwagę zasługuje fakt, iż spółka planuje osiągnąć pozycję absolutnego lidera na rynku obuwniczym poprzez dalszą ekspansję sieci detalicznych (CCC, Quazi, Boti) oraz inwestycje w budowę nowoczesnego centrum logistyczno-dystrybucyjnego oraz systemu IT. Tylko w 2010 r. ma zamiar otworzyć przynajmniej 80 placówek. Przewagę konkurencyjną pozwoli umocnić z pewnością budowa nowoczesnego, zautomatyzowanego magazynu wysokiego składowania, które w przyszłości przyczyni się do zwiększenia efektywności procesów logistycznych oraz obniżenia kosztów. Podsumo-

wując, NG2 SA skutecznie konkuruje w branży obuwniczej, gdyż dzięki efektywnym działaniom wewnętrznym minimalizuje koszty całkowite, co w konsekwencji przekłada się na niską cenę produktu, a tym samym doprowadza do zwiększenia wolumenu sprzedaży. Należy także zaznaczyć, iż mimo niskiej ceny produktu, spółka nie zapomina o wartości dodanej dla klienta.

Przewaga konkurencyjna NG2 jest wynikiem przyjętej strategii, optymalizacji procesów oraz ciągłego rozwoju. Działalność spółki opierająca się na sprzedaży jakościowo dobrego obuwia po przystępnej cenie sprawia, iż z każdym rokiem zwiększa się liczba klientów: 7 759 415 w październiku 2008 r., 8 955 511 w październiku 2009 r. (+15,4%, baza: 188 salonów CCC).

Można stwierdzić, iż strategia NG2 SA nawiązuje do strategii mających swoje korzenie zarówno w szkole pozycyjnej, jak i zasobowej. Opiera się na oferowaniu produktów w niskich cenach (strategia przywództwa kosztowego), nie zapominając o wartości dodanej dla klientów (strategia dyferencjacji) przy jednoczesnym efektywnym wykorzystaniu własnych zasobów (teoria zasobowa). Z kolei do źródeł przewagi konkurencyjnej NG2 można zaliczyć: własną fabrykę i produkcję obuwia, właściwe trafione lokalizacje, oryginalne koncepcje marketingowe, standaryzację formatu sklepów, wewnętrzne procesy (m.in. przygotowanie produkcji, logistyka), a także znajomość zachowań klientów oraz wyraziste pozycjonowanie cenowe. Wymienione czynniki sukcesu nawiązują do omówionych w niniejszym artykule źródeł przewagi. Nawiązują do klasyfikacji Stankiewicza z podziałem na źródła wewnętrzne (procesy wewnętrzne, fabryka) i zewnętrzne (wyraziste pozycjonowanie cenowe), do ujęcia J. Rokity obejmującego zasoby fizyczne (fabryka), finansowe (kapitał zakładowy, płynność), perceptualne (znajomość zachowań klientów) i organizacyjne (procesy wewnętrzne oraz wiedzę (nowoczesne centrum logistyczne), a także do koncepcji kluczowych kompetencji K. Prahalada i G. Hamela (produkcja i dystrybucja obuwia). Zarówno strategia, jak i wybrane źródła przewagi pozwoliły zatem NG2 najpierw osiągnąć sukces rynkowy, a następnie przetrwać spowolnienie gospodarcze.

## 6. ZAKOŃCZENIE

Działania współczesnych przedsiębiorstw oparte są na szeregu strategicznych decyzji, które mają zapewnić sukces rynkowy. Począwszy od analizy otoczenia i wyboru strategii po identyfikację kluczowych czynników, organizacje biorą udział w wyścigu o zajęcie jak najlepszej pozycji rynkowej. I tak jak w sporcie najważniejsza jest determinacja i wytrwałość, gdyż osiągnięcie przewagi konkurencyjnej w turbulentnym otoczeniu jest niezwykle trudne. Jednym z najważniejszych źródeł sukcesu są relacje przedsiębiorstwo–klient. Dlatego należy badać potrzeby odbiorców i w sposób elastyczny reagować na zmieniające się upodobania. W konsekwencji budowanie trwałych relacji z odbiorcą znajduje odzwierciedlenie w zwiększonym wolumenie sprzedaży, a w czasach dekoniunktury może zapewnić żywotność organizacji.

Reasumując, o sukcesie przedsiębiorstwa decyduje szereg czynników, które muszą się wzajemnie uzupełniać i przenikać, tworząc w rezultacie wartość dodaną dla klienta, będącą zarazem wartością dla organizacji.

## LITERATURA

- [1] *Ekonomika przedsiębiorstwa handlowego. Zarządzanie – finanse – efektywność – rozwój*, red. B. Filipiak, CeDeWu, Warszawa 2009

- [2] Grant, R.M., *Contemporary Strategic Analysis*, Blackwell, Oxford 2002
- [3] Grudzewski, W.M.; Hejduk, I.K., *Projektowanie systemów zarządzania*, Difin, Warszawa 2001
- [4] Krupski, R., *Zarządzanie strategiczne. Koncepcje – metody*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007
- [5] Oblój, K., *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*, PWE, Warszawa 2007
- [6] Porter, M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2003
- [7] Porter, M.E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurencji*, PWE, Warszawa 1992
- [8] Prahalad, C.K.; Hamel, G., *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review” V–VI 1990
- [9] Rokita, J., *Zarządzanie strategiczne. Tworzenie i utrzymywanie przewagi konkurencyjnej*, PWE, Warszawa 2005
- [10] Stankiewicz, M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, wyd. 2, Toruń 2005
- [11] Śmigiełska, G., *Kreowanie przewagi konkurencyjnej w handlu detalicznym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2007

**THE COMPETITIVE ADVANTAGE – CHOICE OF STRATEGY AND VARIOUS  
SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGE. CASE IN POINT  
– COMPETITIVE ADVANTAGE IN TIMES OF CRISIS OF NG2 S.A.  
– CORPORATION OPERATES OF RETAIL MARKETS.**

This paper shows the role of strategy and sources in creating sustainable competitive advantage. The global market of today is characterized by hyper competition, convergence and constant change. For that reasons to achieve competitive advantage by organizations is very hard. One of way to be better than company's rivals is offering consumers greater value, either by means of lower prices or by providing greater benefits and service that justifies higher prices. The basis of competitive advantage of company are distinctive capabilities characteristic for the company. The capabilities are very important and cannot be replicated by competitors. Distinctive capabilities can be of many kinds: patents, exclusive licenses, strong brands, effective leadership or great service. Although, competitive advantage should be unique, difficult to replicate, applicable to multiple situations and to be as a result of corporate strategy.

Alona PLYASKINA<sup>1</sup>

## ROLA EDUKACJI W BUDOWANIU SPOŁECZEŃSTWA INFORMACYJNEGO

Referat poświęcony jest przede wszystkim postępowi edukacji opartej na zasadzie nowoczesnej wiedzy i swobodnego przepływu myśli w społeczeństwie informacyjnym. Przyspieszony rozwój cywilizacyjny stawia przed edukacją nowe wyzwania. W ostatnim czasie technologie informacyjne stają się nieodłączną częścią składową ukraińskich stosunków społecznych oraz indywidualnych praktyk komunikacyjnych.

### 1. WPROWADZENIE

Konsekwencją kreatywności jest stały i dynamiczny przyrost wiedzy. Czas istnienia niektórych dziedzin wiedzy jest niedługi. Wszystko to spowoduje ewolucję w potrzebie zdobywania nowej wiedzy. W społeczeństwie industrialnym uniwersytety uczyły, jak używać wiedzy, ale dziś to już nie wystarcza. W tym czasie uczelnie zapoznają swoich studentów z pewnym kanonem wiedzy, bez której nie da się wejść na rynek pracy. Ale w interesie każdego studenta jest znalezienie dla siebie niszy, w której zacznie być specjalistą wysokiej klasy, w której nabeździe nowych umiejętności i dzięki nim stanie się konkurencyjny na rynku pracy. Zatem uniwersytety w epoce społeczeństwa informacyjnego muszą również nauczyć, jak tworzyć wiedzę<sup>2</sup>.

W społeczeństwie informacyjnym nowoczesna technologia odebrała człowiekowi wyłącność na co najmniej jeden element inteligencji, czyli umiejętność podejmowania decyzji. Komputer zastąpił człowieka w zwyczajnych czynnościach umysłowych, w automatycznym podejmowaniu rutynowych decyzji. Jednak technologie komunikacyjne nie są jeszcze inteligentne i odtwarzają jedynie inteligencję człowieka programisty, który stworzył algorytmy.

W społeczeństwie informacyjnym ważniejsza od inteligencji stała się kreatywność, która jest ostatnio bardzo pożądaną cechą pracowników. Kreatywny pracownik ma nowe pomysły, nietypowe, oryginalne spojrzenie na rzeczywistość, potrafi szybko aklimatyzować się w zmieniającym się otoczeniu.

Według M. Płuta-Olejnika sektor informacyjny pełni szczególną rolę w tworzeniu cywilizacji. Konkurencyjny i innowacyjny sektor informacyjny to podstawa upowszechniania nowych dóbr i usług, dostępu do rynków globalnych, unowocześniania wielu dziedzin życia publicznego i prywatnego, a zwłaszcza upowszechniania i unowocześniania edukacji na każdym poziomie i we wszystkich formach. Niewątpliwie istotny wpływ na tempo tych zmian będzie miało społeczeństwo. Powinno się ono charakteryzować otwartością na nowe

---

<sup>1</sup> Alona Plyaskina, doktorantka Socjologii, Katedra Mikrostruktur Społecznych i Współczesnych Teorii Socjologicznych, Instytut Socjologii, Wydział Nauk Społecznych, Katolicki Uniwersytet Lubelski im. Jana Pawła II

<sup>2</sup> *Społeczeństwo informacyjne*, red. J. Papińska-Kacperek, PWN, Warszawa 2008, s. 23.

rozwiązania ekonomiczno-społeczne, nową stratyfikacją społeczną, akceptować nowe rozwiązania technologiczne i nowe elementy tworzące system wartości<sup>3</sup>.

## 2. EDUKACJA JAKO PRIORYTETOWY OBSZAR SPOŁECZNEJ AKTYWNOŚCI

Społeczeństwo informacyjne to nowy typ społeczeństwa kształtujący się w krajach po-przemysłowych, w których rozwój technologii informacyjnych osiągnął najszybsze tempo. W społeczeństwie informacyjnym zarządzanie informacją, jej jakość i szybkość przepływu są zasadniczymi czynnikami konkurencyjności zarówno w przemyśle, jak i w usługach<sup>4</sup>.

Społeczeństwo wiedzy opiera się na powszechnym dostępie do podstawowego zakresu techniki komunikacyjnej i informacyjnej oraz otwartej sieci, czyli na nieskrępowanym dostępie do wszystkich operatorów i usługodawców. Atrybutami społeczeństwa informacyjnego są także zdolności do łączenia i przetwarzania danych, kompatybilność i zdolność do współpracy wszelkiej techniki umożliwiającą pełen kontakt bez względu na miejsce, oraz tworzenie warunków dla konkurencji w tej dziedzinie<sup>5</sup>.

Przyspieszony rozwój cywilizacyjny stawia innowacyjne wyzwania jednocześnie i dla edukacji. Edukacja jest istotnym czynnikiem rozwoju społeczeństwa informacyjnego, najważniejszą inwestycją przyszłości cywilizacji, a także sposobem na uniknięcie problemów społecznych i na szerzenie ukształtowania, samowiedzy i świadomości narodowej.

W gospodarkach krajów wysoko uprzemysłowionych zapotrzebowanie na specjalistów w zakresie informatyki, biegłych w obsłudze komputerów, gwałtownie wzrasta. Nie najwyższe wyniki kształcenia nie przeszkodziły w dalszym komputeryzowaniu szkoły. Po dokonaniu niewielkich zmian w procesie kształcenia i jego organizacji przystąpiono do masowej edukacji informatycznej. Wystąpił szybki wzrost różnych form kształcenia, do-kształcania i samokształcenia informatycznego, którego celem była nauka obsługi narzędzi informatyki. W efekcie edukacja została zdominowana przez naukę technicznej obsługi komputerów. Przyszło to tym łatwiej, że w szkole niepodzielnie panował werbalny sposób przekazu oraz pamięciowe przyswajanie faktów. Funkcjonująca u podstawy tego kształcenia behawioralna teoria uczenia zakładała rozwijanie złożonych umiejętności poprzez opanowanie prostych komponentów tych umiejętności powiązanych w sekwencje<sup>6</sup>.

Sektor edukacji jest priorytetowym obszarem społecznej aktywności we wszystkich współczesnych społeczeństwach i gospodarkach. Jeśli edukacja ma spełniać swoje zadania i aktywnie formować społeczeństwo informacyjne oparte na wiedzy, to powinna kształtować wśród odbiorców określone umiejętności, zachowania, postawy. Chodzi zwłaszcza o kształtowanie umiejętności praktycznych, przekazywanie wiedzy teoretycznej oraz formowanie postaw<sup>7</sup>.

W świetle tych ustaleń edukacja w społeczeństwie informacyjnym jest kształtowaniem zarówno umiejętności radzenia sobie z odkrywczymi technologiami (komputery, oprogramowanie, Internet), jak i postaw skłaniających do rozwoju indywidualnego, bezustannego

<sup>3</sup> M. Płuta-Olejnik, *Rozwój usług edukacyjnych w erze społeczeństwa informacyjnego*, WPLE, Warszawa 2006, s. 55.

<sup>4</sup> Program wojewódzki „Rozwój społeczeństwa informacyjnego dla województwa lubelskiego”, Lublin 2004.

<sup>5</sup> Sektorowy program operacyjny „Wzrost konkurencyjności gospodarki”, uzupełnienie programu, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2003.

<sup>6</sup> B. Siemieniecki, *Kognitywistyka a edukacja medialna*, [w:] *Współczesna technologia informacyjna i edukacja medialna*, red. T. Lewowicki, B. Siemieniecki, Adam Marszałek, Toruń 2005, s. 12.

<sup>7</sup> M. Płuta-Olejnik, *op. cit.*, s. 55.

kształcenia, aktywnego uczestniczenia w życiu zawodowym i społecznym, nadążania za ewolucjami cywilizacyjnymi. Ułatwia to dostęp do informacji i wiedzy, zapewniony we wszystkich formach edukacji formalnej i nieformalnej w ciągu całego życia.

B. Siemieniecki i W. Lewandowski zaznaczają, że „tworzenie się ery informacyjnej, której jesteśmy świadkami, powoduje znaczące zmiany w wielu dziedzinach życia. Edukacja jest jednym z najważniejszych elementów życia społecznego i decyduje o jego obrazie, nie może więc stać w opozycji do tendencji rozwojowych. Konieczne jest, aby korzystała z najnowszych zdobyczy techniki, jeśli tylko są one w zgodzie z ogólnymi celami kształcenia”<sup>8</sup>.

I. Kowalska podkreśla, że zastosowanie i wdrożenie nowych produktów oraz technologii we współczesnym społeczeństwie informacyjnym znacznie zmienia życie, sposób wykonywanej pracy lub sposoby komunikowania się<sup>9</sup>. Poziom edukacyjny nowoczesnego społeczeństwa jest silnie powiązany z aktualną sytuacją ekonomiczną krajów, dlatego dynamiczne wdrażanie nowoczesnych technologii wymusza ustawiczną edukację społeczeństwa.

Systemy edukacyjne, a także informacyjno-komunikacyjne w poszczególnych krajach stanowią niezbędne składowe gospodarki opartej na wiedzy. Porównanie poziomu rozwoju systemu edukacyjno-szkoleniowego oraz systemu informacyjno-komunikacyjnego Polski oraz krajów Europy Zachodniej i USA jednoznacznie wskazuje, że największy dystans do pokonania mamy właśnie w obszarach edukacji i nowych technologii, a także w odniesieniu do innowacyjności polskiej gospodarki<sup>10</sup>. Podejmując próbę niwelowania tych różnic w ostatnich latach, podjęto w Polsce wiele inicjatyw, które wiążą się bezpośrednio z włączeniem kraju do realizacji procesu lizbońskiego i równoległe procesu bolońskiego ukierunkowanego na szkolnictwo wyższe.

Przyjęty model kształcenia informatycznego zdominował edukację; co więcej, doprowadził do uśpienia potrzeby gruntownych w niej zmian. Dlatego początkowo systemy edukacyjne w niewielkim stopniu zwracały uwagę na nowe zjawiska, takie jak:

- skutki masowego dostarczania informacji, wzrost możliwości komunikacji elektronicznej;
- zmiany w strukturze społecznej wynikające z upadku tradycyjnych autorytetów, charakterystycznych dla cywilizacji opierającej się na komunikacji pisemnej i ustnej;
- pojawienie się w obszarze kultury języka elektronicznego<sup>11</sup>.

### 3. ROLA TECHNOLOGII EDUKACYJNEJ W SPOŁECZEŃSTWIE INFORMACYJNYM

Ustabilizowana do tej pory przestrzeń edukacyjna ewoluuje poprzez wdrożenie w teorii i praktyce kształcenia narzędzi technologii informacyjnej. Obecnie coraz mniej zaskakujące jest, iż lekcje w trybie e-nauczania prowadzone są już w szkole podstawowej, będąc uzupełnieniem materiału przekazywanego stacjonarnie, natomiast część zajęć na wielu uczelniach wyższych realizowanych jest w tej formie jako pełnowartościowy odpowiednik klasycznej formy studiów. Pojawiają się jednak dylematy związane z tym procesem<sup>12</sup>.

<sup>8</sup> B. Siemieniecki, W. Lewandowski, *Internet w szkole*, Multimedialna Biblioteka Pedagogiczna, Toruń 2001, s. 129.

<sup>9</sup> I. Kowalska, *Strony internetowe państwowych szkół wyższych – przypadek instytutów socjologii*, [w:] *Społeczeństwo informacyjne*, red. L. Haber, M. Niezgoda, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2006, s. 456.

<sup>10</sup> W.M. Grudzewski, I. Hejduk, *Systemy zarządzania wiedzą a efektywność innowacyjna przedsiębiorstw*, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe” 22 (2003), s. 159.

<sup>11</sup> B. Siemieniecki, *Kognitywistyka...*, s. 12.

<sup>12</sup> W.M. Grudzewski, I. Hejduk, *op. cit.*, s. 159.



Typowy członek społeczeństwa informacyjnego musi posiadać zdolność do użytkowania systemów komputerowych połączonych ze sobą za pomocą Internetu, w celu tzw. 7 „P” (pozyskiwania, przetwarzania, przesyłania, przechowywania, preparowania, prezentowania, porządkowania danych). Informatyzacja zmieniła funkcjonowanie nie tylko jednostek ludzkich, organizacji opartych na kapitale intelektualnym czy przemysłu, ale także przekształciła podejście do procesu uczenia się i nauczania, tworząc nową jakość określaną jako e-edukacja<sup>13</sup>.

Nowe technologie powinny przyczynić się do postępu, rozpowszechniania wiedzy, swobodnego przepływu myśli i wiadomości oraz edukacji wszystkich grup społecznych w ciągu całego ich życia<sup>14</sup>.

Spośród najważniejszych wyznaczników warunkujących efektywność e-nauczania (edukacji w społeczeństwie informacyjnym) Internet zawiera w sobie następujące pożądane cechy:

- interaktywność – dwustronny sposób komunikowania się;
- globalny zasięg – szansa dotarcia wszędzie tam, gdzie pojawia się możliwość przyłączenia do zasobów globalnej cyfrowej wioski;
- multimedialny charakter – dowolne połączenie ze sobą dźwięku, tekstu, obrazów statycznych i dynamicznych;
- elementy medium masowego i kanału przekazu informacji bezpośredniej – możliwość dystrybuowania informacji do wielu odbiorców lub konkretnego użytkownika;
- głębia przekazu – odpowiednio zaprojektowana hipertekstowość informacji ułatwia dostęp do wiedzy;
- szybkość reakcji – możliwość udzielania odpowiedzi w trybie synchronicznym;
- medialność typu *pult* – umożliwiająca wybór informacji przez użytkownika oraz wybór kolejności zapoznawania się z nimi;
- elastyczność – możliwość bieżącej korekty zawartości stron WWW;
- ekonomiczność – niski koszt przekazu informacji w porównaniu z mediami tradycyjnymi (np. kursy prowadzone przy użyciu tradycyjnej korespondencji pocztowej);
- stała dostępność (przynajmniej teoretycznie)<sup>15</sup>.

Internet jest narzędziem wielofunkcyjnym. Jego rolę w kształtowaniu umiejętności „człowieka przyszłości” można analizować wieloaspektowo. Internet jest bogatym źródłem informacji. Informacje te mogą być jednak niepewne lub wręcz niepożądane w aspekcie wychowawczym. Obserwacja procesu dydaktycznego z wykorzystaniem Internetu pozwoliła mi wyodrębnić trzy konteksty<sup>16</sup>:

1. Internet jako „swobodne” źródło informacji. Uczniowie wyszukują informacje na zadany przez nauczyciela temat.
2. Internet jako „sterowane” źródło informacji. W tej sytuacji nauczyciel jest „sterem” po Internecie.

---

<sup>13</sup> *Ibidem*, s. 68.

<sup>14</sup> F. Mayor, *Przyszłość świata*, Fundacja Studiów i Badań Edukacyjnych, Warszawa 2001, s. 324.

<sup>15</sup> B. Gregor, *Internet – nowy wymiar działalności organizacji*, [w:] *e-Commerce*, red. B. Gregor, M. Stawiszynski, Branta, Bydgoszcz–Łódź 2002, s. 57–58.

<sup>16</sup> M. Gańko-Karwowska, *Francja a społeczeństwo informacyjne – wybrane aspekty kształtowania kompetencji informatycznej uczniów szkół podstawowych*, [w:] *Współczesna technologia informacyjna i edukacja medialna*, red. T. Lewowicki, B. Siemieniecki, Adam Marszałek, Toruń 2005, s. 259.

3. Internet jako źródło kształtowania kompetencji komunikacyjnej w zakresie wyraża własnych stanów emocjonalno-intelektualnych. Internet wykorzystywany jest z zastosowaniem metody projektów, której integralną część stanowi we współpracy między szkołami, często oddalonymi od siebie o setki kilometrów (np. w Kanadzie).
4. E-nauczanie jest ideą, która zdobyła w relatywnie krótkim czasie znaczącą popularność jako uzupełnienie lub samodzielna forma zdobywania wiedzy. Jednakże, jak wynika z upowszechniania kursów prowadzonych w trybie online, pomijana jest tematyka teoretycznego oraz praktycznego opracowywania zajęć dedykowanych. W celu efektywnego tworzenia spotkań edukacyjnych w sieci należy uwzględnić wskazania samych zainteresowanych na ten temat, a także prowadzić szczegółowe analizy, dotyczące m.in. graficznego interfejsu użytkownika oraz metodyki e-nauczania, ponieważ składowe te odpowiedzialne są za efektywność podejmowanych działań. Pogłębianie owej problematyki, wraz z odpowiednim wdrażaniem wyników badań uzupełnionych o dogłębnie opracowane koncepcje edukacyjne, umożliwi bieżący, harmoniczny rozwój społeczeństwa informacyjnego, gdzie każdy potencjalny użytkownik niezależnie od wieku będzie miał sposobność do rozwoju własnych zainteresowań poprzez interaktywne multimedia<sup>17</sup>.

Istotne jest wypracowanie prawidłowej pod względem poprawności dydaktycznej i technicznej metodyki tworzenia kursów online, a także animowanie oraz upowszechnianie tychże działań wśród grup mogących bezpośrednio podnosić swój potencjał wiedzy oraz rozwijać zainteresowania<sup>18</sup>.

Każde społeczeństwo, które chce w przyszłości być członkiem globalnego społeczeństwa informacyjnego, jest zobligowane do tworzenia własnej infrastruktury informacyjnej, do której dostęp będą mieć wszyscy obywatele, zamieszkujący kraj, ale również obywatele całego świata. Dobrze zorganizowana infrastruktura informacyjna pozwala obywatelowi na swobodny dostęp do interesujących go zasobów (w zamyśle mamy oczywiście bazy danych udostępniane głównie poprzez Internet) bez zbędnych formalności, jakie zwykle towarzyszą takim działaniom<sup>19</sup>.

Poszukiwanie nie może ograniczać się tylko do przeglądania dziesiątek czy setek stron literatury, musimy wykorzystywać inne dostępne sposoby pozyskiwania ważnych z punktu widzenia rozwiązania problemu informacji – różne źródła składowe wiedzy z Internetem włącznie (ogólnodostępne bazy danych). By nauka taka była możliwa i dawała zamierzony efekt, ważną staje się znajomość obsługi komputera, a umiejętność obsługiwanego dodatkowego sprzętu multimedialnego współpracującego z komputerem – bardzo wygodna. Ze szczególną uwagą należy przyglądać się pracy uczniów, niesie ona bowiem ze sobą pewne zagrożenia dla nich. Niekontrolowany dostęp do zasobów sieciowych, niezdrowa i szkodliwa konkurencja pomiędzy uczniami – oto niektóre z nich. Uczniowie (studenci) mogą pożądać sukcesu bez względu na środki, jakimi do niego dochodzą i jakie to działanie może mieć konsekwencje. Zapobiegać tym zjawiskom możemy opracowując odpowiednie dzia-

---

<sup>17</sup> Ł. Tomczyk, *E-edukacja seniorów jako element budowy społeczeństwa informacyjnego*, „E-mentor” 30 (2009), s. 72.

<sup>18</sup> W.M. Grudzewski, I. Hejduk, *op. cit.*, s. 159.

<sup>19</sup> T. Kałużny, *Kształcenie informatyczne i edukacja medialna na rzecz przyszłego społeczeństwa informacyjnego*, „Częstochowski Biuletyn Oświatowy” 2006/4, s. 33.

łania w szkole, jak i w instytucjach pozaszkolnych. Dużej roli upatrujemy w działaniach państwa i instytucji odpowiedzialnych za pracę mediów<sup>20</sup>.

Społeczeństwo informacyjne przyniesie stały rozwój tylko ludziom wykształconym, ponieważ tylko oni mogą nadażyć za zachodzącymi zmianami. Dostęp do nauki jest nie tylko powszechny, ale nawet permanentny: uczymy się nie tylko w szkołach, ale wszędzie i przez całe życie. Niedługo w warunkach gospodarki elektronicznej mogą zacząć upadać całe gałęzie przemysłu i raz zdobyty zawód może nie wystarczyć na całe życie.

#### 4. UKRAIŃSKI SEKTOR EDUKACYJNY

W ostatnim czasie Internet stał się nieodłączną częścią składową stosunków społecznych oraz indywidualnych praktyk komunikacyjnych. Jednak na Ukrainie rozwój Internetu napotyka poważne przeszkody w postaci przestarzałych sieci komunikacyjnych, niskiego poziomu komputeryzacji i niskich zarobków obywateli. Według danych państwowego departamentu do spraw łączności i informatyzacji, w 2007 r. ilość ukraińskich użytkowników zasobów internetowych zwiększyła się o 52,4% w porównaniu z rokiem 2006 i wyniosła 6,4 mln osób. Według stanu z początku 2008 r. prawie czternastu na stu mieszkańców Ukrainy korzystało z sieci, podczas gdy w 2006 r. liczba ta wynosiła dziewięć osób na sto. Według danych z globalnych statystyk ukraińskiego Internetu, udostępnionych przez ukraiński portal Bigmirnet, rozmiar ukraińskiego audytorium sieciowego w 2007 r. wynosił ponad 6,3 mln osób. Liderem jest tutaj obwód kijowski, którego udział wyniósł 58,04% ogólnej liczby internautów, podczas gdy obwód czerniowiecki – region najmniej aktywny – miał udział tylko 0,11%<sup>21</sup>.

Rozwój ukraińskiego sektora „światowej pajęczyny” jest nieodłącznie związany z wykorzystaniem zaplecza technicznego i kadrowego różnorodnych placówek szkolnictwa wyższego. Na bazie tych szkół wyższych tworzy się sieci telekomunikacyjne i centra internetowe, pierwsze miejsca publicznego dostępu do Internetu. Wszystkie te argumenty pozwalają zakładać istnienie w ukraińskich szkołach wyższych grup studentów i wykładowców, którzy ciągle i aktywnie prowadzą pracę w wirtualnej przestrzeni informacyjnej.

W warunkach ograniczonych zasobów oraz niskiego poziomu dostępu do centralnych ukraińskich i zagranicznych zbiorów bibliotecznych zagospodarowanie zasobów Internetu można rozpatrywać jako strategiczny kierunek rozwoju edukacyjnego mimo wszelkiego ryzyka, jakie występuje w trakcie opanowywania i wprowadzania innowacji.

To właśnie technologie internetowe były w okresie kryzysu gospodarczego z lat 90. rozpatrywane przez administrację wielu ukraińskich uniwersytetów nie tylko jako alternatywa względem przestarzałych już zbiorów bibliotecznych, lecz także jako możliwość istotnego poszerzenia strefy własnych wpływów poprzez elektroniczną działalność wydawniczą i edukację na odległość. Powstał efekt wzajemnej kontroli, wzajemnej edukacji oraz wzajemnego wzbogacania intelektualnego naukowców i wykładowców uniwersyteckich w warunkach udostępniania za pośrednictwem sieci większości kursów edukacyjnych, programów oraz praktyk. Niewątpliwie dla aktywnych studentów otwiera się zasadniczo nowy poziom możliwości zdobycia jakościowego wykształcenia *de facto* niezależnego od konkretnego miejsca studiowania.

<sup>20</sup> *Ibidem*, s. 32.

<sup>21</sup> *E-правительство*, <http://www.dgt.kz/ssi/popup.php?vip=26&razd=2&id=446>.

W chwili obecnej wysiłki zarządów uniwersyteckich skierowane są na stworzenie informacyjnych zasobów naukowych w wirtualnych placówkach szkół wyższych, które zostaną włączone w ukraiński portal internetowy otwartej edukacji. Spora ilość technologii internetowej edukacji – od publikowania programów nauczania do organizowania wideokonferencji – już została zaakceptowana na większości uniwersytetów.

Ogromnego potencjału Internetu w podwyższaniu jakości ukraińskich szkół wyższych nie da się jednak wykorzystać w pełnej mierze ze względu na obecność czynników o charakterze obiektywnym i subiektywnym. Do najistotniejszych zaliczyć można ograniczone zasoby materialne i techniczne uniwersytetów oraz niedopracowanie menadżerskich strategii optymalizacji procesów wykorzystania technologii internetowych w rozwiązywaniu edukacyjnych i badawczych problemów uniwersytetów. W wyniku tego administratorzy uniwersytetów starają się zwiększać liczbę narzędzi komunikacji i skomputeryzowanych miejsc pracy oraz udostępniać maksymalną ilość zasobów internetowych. Zwiększenie dostępu do technologii internetowych dla ukraińskich studentów i wykładowców napotyka także na problemy związane z niedopracowaniem pedagogicznych i menadżerskich metod koordynowania i podnoszenia efektywności współdziałania podmiotów współczesnego procesu edukacyjnego.

Przy opracowywaniu procesu aktualizacji zasobów internetowych w rozwoju ukraińskiej edukacji dopuszczalny jest zwrot w stronę dwóch dziedzin wiedzy socjologicznej – socjologii społeczeństwa informacyjnego oraz socjologii szkoły wyższej. Właśnie z tym faktem wiąże się potrzeba opracowania interaktywnej metodologii analizy ważniejszych praktyk internetowych podmiotów edukacji uniwersyteckiej.

Podjęcie systemowe w socjologii edukacji jest najbardziej odpowiednie wobec specyfiki metodologicznej analizy Internetu. Zakłada możliwość równoległego badania struktury zewnętrznych powiązań podsystemów edukacyjnych i osobliwości procesu pedagogicznego. W tym kontekście zasadniczo najważniejsze jest zbadanie roli edukacyjno-informacyjnych zasobów Internetu w realizowaniu ważniejszych społecznych funkcji współczesnych uniwersytetów:

- przygotowywania wykwalifikowanej, profesjonalnej kadry;
- odtwarzania struktury społecznej ludności;
- prowadzenia badań naukowych.

Jednym z najważniejszych aspektów tego procesu jest zmiana socjokulturowego statusu szkół wyższych, uwarunkowanego historyczną specyfiką rozwoju sieci telekomunikacyjnych na Ukrainie oraz osobliwościami lokalnych rynków pracy. W wielu ukraińskich regionach uniwersytety stały się centrami lokalnych sieci telekomunikacyjnych i magazynami zasobów informacyjnych. Zachowanie aktywnych więzi społecznych między absolwentami i wykładowcami szkół wyższych doprowadza do konieczności sformułowania głównego zadania – przekazania norm i wartości efektywnego wykorzystania zasobów internetowych następnym pokoleniom przyszłej elity politycznej i biznesowej. W ten sposób odbywa się kształtowanie nowej społecznej roli ukraińskiej edukacji, na którą zapotrzebowanie zdradza państwo, jak też struktury biznesu oraz społeczeństwo.

W procesach kształtowania wirtualnych społeczności edukacyjnych wagi nabiera niezgodność poziomu zagospodarowania norm komunikacji elektronicznej z motywacją jej uczestników do zindywidualizowanego kształcenia. Aktualny staje się problem odporności i pewności otrzymywanej przez jednostkę wiedzy naukowej, co z kolei prowadzi do komplikacji procedur wyboru informacji w Internecie.

Ustalenie powiązań cech społeczno-demograficznych i wskaźników aktywnego korzystania z usług internetowych wykazało, że jednym z najważniejszych czynników zróżnicowania studentów według poziomu tego rodzaju aktywności jest przynależność wydziałowa. Najczęściej z usług sieci korzystają studenci wydziałów technicznych i przyrodniczych. Na Narodowym Technicznym Uniwersytecie w Chersoniu aktywnymi użytkownikami Internetu są natomiast studenci wydziału międzynarodowych stosunków ekonomicznych.

Można zaznaczyć najważniejsze aspekty zagospodarowania przez ukraińskie audytorium akademickie edukacyjnych technologii internetowych. Pierwszy z nich związany jest z dominowaniem na uniwersytecie „bibliotecznej” kultury informacyjnej, w obrębie której student jest orientowany na tekst edukacyjny oraz jego odtwarzanie jako produkt końcowy samodzielnej działalności edukacyjnej. Sprzeczność między wymaganiami studentów wobec Internetu jako odmiany „biblioteki” i zasadniczo odmienną naturą tego środowiska informacyjnego zrodziła wiele problemów, na przykład przekazywanie do oceny referatów i prac naukowych wykonanych przez osoby trzecie. Drugim procesem wyznaczającym rozwój akademickich praktyk internetowych jest aktywne „profesjonalizowanie” doświadczenia pracy zdobywanego w sieci. Coraz większa ilość studentów jest zdolna rozwiązywać wąsko specjalistyczne zadania powstające w nowym środowisku informacyjnym w trakcie odbywania praktyk, stażu bądź równoczesnego z procesem nauczania oswojenia działalności zawodowej. Ponadto dla części studentów właśnie ten zakres pracy z technologiami internetowymi jest najbardziej atrakcyjny.

Na Ukrainie najbardziej znacząca dla środowiska akademickiego jest sprzeczność dążenia do uzyskania za pośrednictwem równych technologii wysokiej jakości i pełnowartościowej edukacji z z próbami uczynienia nauki w szkole wyższej formalnością w drodze do otrzymania dyplomu.

Niestety, nawet mając zapotrzebowanie na zdobycie w sieci jakościowej informacji, studenci i wykładowcy nie zawsze potrafią osiągnąć zadowalający wynik pracy. Głównymi funkcjami wykładowców są przy tym:

- poszukiwanie i filtrowanie informacji dodatkowych, dotyczących kursów edukacyjnych;
- przekazanie studentom norm aktywnej, ukierunkowanej naukowo komunikacji internetowej;
- operatywna i efektywna opieka naukowa za pośrednictwem poczty elektronicznej;
- wymiana doświadczenia z kolegami na przykład poprzez opanowanie mechanizmów publikacji internetowych.

## 5. PODSUMOWANIE

Na Ukrainie uzasadniona jest potrzeba przejścia od rozwiązania problemu udostępnienia zasobów internetowych studentom i wykładowcom do dyskusji na temat optymalizacji technologii pracy w sieci, motywacji do efektywnego i racjonalnego wykorzystania jej zasobów oraz tworzenia planów powstania wysokiej jakości bibliotek elektronicznych i sieci komunikacyjnych. Skuteczne realizowanie tych zadań w wielu aspektach uzależnione będzie od efektywnego opanowania przez studentów i wykładowców nie tylko informacyjnej, ale też komunikacyjnej i medialnej funkcji Sieci. Im bardziej znane i codzienne będą praktyki współpracy wirtualnej, tym bardziej aktualne będą badania Internetu jako jednego z zasobów wyznaczających dynamikę różnorodnych społecznych zmiennych: od społeczeństwa jako całości do oddzielnych jego grup. Można jednak stwierdzić nastanie ery społeczeństwa informacyjnego na Ukrainie i należy uczynić wszystko, aby stworzyć jak

najdogodniejsze warunki do tego, by sprawnie i szybko rozprzestrzeniać powszechną nowoczesną edukację informacyjną.

#### LITERATURA

- [1] *E-правительство*, [www.dgt.kz/ssi/popup.php?vip=26&razd=2&id=446](http://www.dgt.kz/ssi/popup.php?vip=26&razd=2&id=446)
- [2] Gańko-Karwowska, M., *Francja a społeczeństwo informacyjne – wybrane aspekty kształtowania kompetencji informatycznej uczniów szkół podstawowych*, [w:] *Współczesna technologia informacyjna i edukacja medialna*, red. T. Lewowicki, B. Siemieniecki, Adam Marszałek, Toruń 2005
- [3] Gregor, B., *Internet – nowy wymiar działalności organizacji*, [w:] *e-Commerce*, red. B. Gregor, M. Stawiszyński, Branta, Bydgoszcz–Łódź 2002
- [4] Grudzewski, W.M.; Hejduk, I., *Systemy zarządzania wiedzą a efektywność innowacyjna przedsiębiorstw*, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe” 22 (2003)
- [5] Kałużny, T., *Kształcenie informatyczne i edukacja medialna na rzecz przyszłego społeczeństwa informacyjnego*, „Częstochowski Biuletyn Oświatowy” 2006/4
- [6] Kowalska, I., *Strony internetowe państwowych szkół wyższych – przypadek instytutów socjologii*, [w:] *Spółczesne społeczeństwo informacyjne*, red. L. Haber, M. Niezgoda, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2006
- [7] Mayor, F., *Przyszłość świata*, Fundacja Studiów i Badań Edukacyjnych, Warszawa 2001
- [8] Płuta-Olejnik, M., *Rozwój usług edukacyjnych w erze społeczeństwa informacyjnego*, PWE, Warszawa 2006
- [9] Program wojewódzki „Rozwój społeczeństwa informacyjnego dla województwa lubelskiego”, Lublin 2004
- [10] Sektorowy program operacyjny „Wzrost konkurencyjności gospodarki”, uzupełnienie programu, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2003
- [11] Siemieniecki, B., *Kognitywistyka a edukacja medialna*, [w:] *Współczesna technologia informacyjna i edukacja medialna*, red. T. Lewowicki, B. Siemieniecki, Adam Marszałek, Toruń 2005
- [12] Siemieniecki, B.; Lewandowski, W., *Internet w szkole*, Multimedialna Biblioteka Pedagogiczna, Toruń 2001
- [13] *Spółczesne społeczeństwo informacyjne*, red. J. Papińska-Kacperek, PWN, Warszawa 2008
- [14] Tomczyk, Ł., *E-edukacja seniorów jako element budowy społeczeństwa informacyjnego*, „E-mentor” 30 (2009)

#### ROLE OF EDUCATION IN CONSTRUCTION OF AN INFORMATION SOCIETY

New technologies promote progress, the distribution of knowledge and free current of idea in an information society. The accelerated civilized development puts new challenges for education. Recently information technologies gradually become inseparable component of the Ukrainian public mutual relations, as well as individual communicative practices.

**Arkadiusz PRZYBYŁKA<sup>1</sup>**

## **GÓRNICCTWO WĘGLA KAMIENNEGO GWARANTEM BEZPIECZEŃSTWA ENERGETYCZNEGO POLSKI**

Rola węgla w polskiej gospodarce miała, ma i będzie mieć duże znaczenie, a to dlatego, że źródłem energii cieplnej i elektrycznej wykorzystywanej w polskim przemyśle jest ciągłe węgiel, w tym głównie węgiel kamienny. Jest on dominującym nośnikiem energii w naszym kraju, a jego pozycja w najbliższych latach wydaje się być niezachwiana. Dlatego też należy dążyć do racjonalnej gospodarki w przemyśle węgla kamiennego, a nie wyłącznie do działań mających na celu ograniczanie wydobycia.

Energetyka, w Polsce dość ściśle związana z przemysłem węglowym, jest kluczową gałęzią przemysłu w większości krajów świata. Ta sytuacja znajduje odzwierciedlenie w większości krajów Unii Europejskiej, a także w Polsce. Ze względu na swój kluczowy ekonomicznie i strategicznie status sektor energetyczny poddawany był zawsze silnemu nadzorowi ze strony państwa<sup>2</sup>.

Bezpieczeństwo energetyczne jest pojęciem nader szerokim. W polityce energetycznej kraju wskaźnik bezpieczeństwa energetycznego rozumiany jest jako stosunek energii produkowanej z rodzimych surowców do energii z importowanego paliwa. Przez bezpieczeństwo energetyczne zgodnie z rządowym dokumentem *Polityka energetyczna Polski do 2030 roku* rozumie się zapewnienie stabilnych dostaw paliw i energii na poziomie gwarantującym zaspokojenie potrzeb krajowych oraz po akceptowanych przez gospodarkę i społeczeństwo cenach, przy założeniu optymalnego wykorzystania krajowych zasobów surowców energetycznych oraz poprzez dywersyfikację źródeł i kierunków dostaw ropy naftowej, paliw ciekłych i gazowych<sup>3</sup>. Podstawowym celem polityki energetycznej jest długofalowe bezpieczeństwo kraju i społeczeństwa. Skuteczność realizacji owego celu jest uwarunkowana wieloma czynnikami, począwszy od decentralizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw energetycznych, przez promowanie konkurencji i selektywne stosowanie regulacji administracyjnej, na traktowaniu energii jako towaru, nie zaś wyłącznie jako dobra publicznego skończywszy<sup>4</sup>. Na rynku zawsze będzie miał bowiem miejsce proces rywalizacji różnych podmiotów ekonomicznych w celu jak najlepszej realizacji swoich interesów<sup>5</sup>. Zasada ta pomimo wszystkich zastrzeżeń odnosi się również do sektora energetycznego oraz silnie związanego z nim w Polsce górnictwa.

Polska jest jednym z najmniej uzależnionych od dostaw surowców energetycznych z zewnątrz krajów Unii Europejskiej. Zależność energetyczna Unii Europejskiej szacowana

<sup>1</sup> Dr Arkadiusz Przybyłka, Katedra Polityki Społecznej i Gospodarczej, Wydział Ekonomii, Akademia Ekonomiczna w Katowicach.

<sup>2</sup> F. Elżanowski, *Polityka energetyczna. Prawne instrumenty realizacji*, LexisNexis, Warszawa 2008, s. 15.

<sup>3</sup> *Polityka energetyczna Polski do 2030 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008, s. 7.

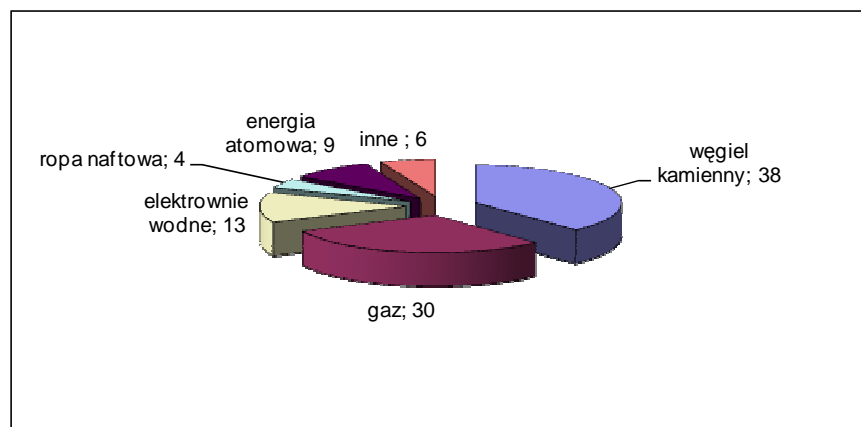
<sup>4</sup> F. Elżanowski, *op. cit.*, s. 71.

<sup>5</sup> A.A. Zador, Ju.E. Petrunia, *Макроэкономика, Знання, Кіїв* 2008, s. 372.

jest na 56,2%, zaś Polski jedynie na 18,4%. Wynika z tego, iż polskie górnictwo węgla kamiennego może odegrać istotną rolę w zapewnieniu bezpieczeństwa energetycznego UE. Zasadniczym warunkiem jest konkurencyjność polskiego węgla w stosunku do węgla importowanych. Dalszy rozwój przemysłu węglowego będzie silnie zdeterminowany przez sytuację na rynkach światowych<sup>6</sup>.

Światowe zasoby paliw kopalnych zdeponowane są w 70% w złożach węgla kamiennego i brunatnego, w 16% – w złożach ropy naftowej i w 14% – gazu ziemnego. Energia możliwa do pozyskania ze światowych rezerw węgla przewyższa dwu-, trzykrotnie łączne rezerwy zasobów energetycznych ropy naftowej i gazu. Około 74% zasobów i wydobycia ropy naftowej zlokalizowanych jest w zbliżonych kulturowo i niestabilnych politycznie krajach Środkowego Wschodu i byłych republikach Związku Radzieckiego<sup>7</sup>.

Szacuje się, że węgiel kamienny i brunatny pokrywają łącznie 21,8% zapotrzebowania Unii Europejskiej na energię, przy czym zdecydowana większość pochodzi z węgla kamiennego, który po energii atomowej jest drugim źródłem energii. Polska należy do krajów o największym udziale węgla w wytwarzaniu energii. W bilansie energetycznym Polski węgiel kamienny zajmuje kluczową pozycję. Łącznie z węglem brunatnym jest paliwem pierwotnym dla produkcji 97% energii elektrycznej oraz 56% energii elektrycznej i ciepłej łącznie. Mimo wzrastającego udziału ropy naftowej oraz gazu węgiel kamienny również w przyszłości będzie stanowił ważny stabilizator bezpieczeństwa energetycznego kraju. Wobec ograniczonych zasobów innych surowców energetycznych Unii Europejskiej, przewiduje się, że węgiel kamienny utrzyma swoją wysoką pozycję również w jej obrębie, jest bowiem najbardziej dostępnym paliwem kopalnym na międzynarodowym rynku energetycznym. World Energy Council (Światowa Rada Energii) ocenia, że zasoby węgla kamiennego przy aktualnym poziomie produkcji wystarczą jeszcze w skali globalnej na 133 lata. To sprawia, iż według szacunków węgiel utrzyma także swoją dominującą pozycję w światowej produkcji energii. Obrazuje to wykres 1.



Wykres 1. Szacowane całkowite wytwarzanie elektryczności na świecie w 2030 r. (w%)

Źródło: [www.worldcoal.org](http://www.worldcoal.org)

<sup>6</sup> E.J. Sobczyk, *Zasoby węgla kamiennego w Polsce a możliwości zaspokojenia potrzeb energetyki*, „Polityka Energetyczna” 2008/1, s. 432.

<sup>7</sup> <http://www.sitg.pl>



Produkcja energii elektrycznej z węgla jest również stosunkowo tania. Koszt wytworzenia jednej megawatogodziny z węgla kamiennego wynosi około 55 dolarów, przy użyciu energii jądrowej – niemal 80 dolarów, natomiast w przypadku energii wiatrowej – ponad 110 dolarów. Prognozy Komisji, Rady oraz Parlamentu Europejskiego wskazują, że węgiel będzie pokrywał około 25% światowego zapotrzebowania na energię pierwotną. Odnosząc to do szacunków, według których zapotrzebowanie na energię wzrośnie w ciągu najbliższych dwudziestu kilku lat o 60%, wzrost wydobycia opisywanego surowca powinien mieć podobną skalę<sup>8</sup>.

Wysokie ceny ropy i gazu, a także uzależnienie Polski od importu tych surowców powodują, że zasoby węgla stanowią jedną z najważniejszych przesłanek bezpieczeństwa energetycznego kraju. Niezbędne jest jednak pozyskanie wysokowydajnych technologii wydobycia węgla, a także rozpoczęcie na dużą skalę eksploatacji pokładów cienkich i nieregularnych, gdzie nie da się zastosować klasycznej ściany wydobywczej. W nieodległej perspektywie trzeba również pomyśleć o wdrożeniu na skalę przemysłową technologii pozwalających na zgazowanie węgla pod ziemią, połączone z wychwytywaniem dwutlenku węgla i składowaniem go w górotworze<sup>9</sup>.

Z perspektywy bezpieczeństwa energetycznego Polski węgiel jest więc paliwem kluczowym. Około 40 mln ton węgla kamiennego jest corocznie konwertowane w energię elektryczną i ciepło w polskich elektrowniach i elektrociepłowniach. Odpowiada to połowie produkcji krajowego górnictwa węgla kamiennego<sup>10</sup>. Jednakże produkcja ta systematycznie maleje, w ostatnich latach spadając o kilka milionów ton rocznie. Obecnie wielkość wydobycia zbliżyła się do poziomu z połowy ubiegłego wieku. Nasilenie tego procesu w ostatnich latach w Polsce obrazuje tabela 1.

Tabela 1. Produkcja węgla kamiennego w Polsce w latach 2000–2008

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
102,2	103,9	103	100	99,2	97,1	94,4	87,4	83,6

Źródło: dane GUS.

Wykorzystanie rodzimego węgla kamiennego do produkcji energii elektrycznej i ciepła, a także inne jego wykorzystanie, rodzi pytanie o uwarunkowania podażowe górnictwa węgla kamiennego, a tym samym o wystarczalność zasobów. Zgodnie ze *Strategią działalności górnictwa węgla kamiennego w Polsce w latach 2007–2015* Polska dysponuje zasobami bilansowymi węgla w wysokości 15,7 mld ton, z czego 6 mld ton jest sklasyfikowane jako zasoby przemysłowe, co znaczy, że ich wydobycie ma uzasadnienie techniczne i ekonomiczne. Złoża występujące na Górnym Śląsku są zdecydowanie największe i stanowią ok. 93% złóż ogółem. Niedoinwestowanie kopalń i konieczność sięgania do złóż o gorszych warunkach eksploatacji generują niską podaź węgla kamiennego. Jednocześnie pomimo już zrealizowanych projektów restrukturyzacyjnych jedynie kilka spółek węglowych może pochwalić się stabilnymi dodatnimi wynikami finansowymi i względnie dobrą pozycją płynnościową<sup>11</sup>. Górnictwo w 2008 r. wypracowało zysk w wysokości 741 mln złotych.

<sup>8</sup> Pentatus SA. *Raport analityczny*, Wydział Doradztwa i Analiz Rynkowych Domu Maklerskiego BOŚ SA, Warszawa 2009, s. 3.

<sup>9</sup> A. Ostrowski, *Polska węglem stoi, ale wydobycie spada*, „Magazyn Przemysłowy” 2008/4.

<sup>10</sup> *Bezpieczeństwo energetyczne Polski*, BCC, Warszawa 2009, s. 11.

<sup>11</sup> *Ibidem*, loc. cit.

To ogromna poprawa – o 654 mln zł – w stosunku do roku 2007, kiedy zysk wyniósł 87,5 mln zł. Składa się jednak na to w głównej mierze dobry wynik finansowy Jastrzębskiej Spółki Węglowej oraz kopalni Bogdanka.

Duże zasoby węgla kamiennego zapewniają producentom bezpieczeństwo dostaw, jeśli pozostaną przy tym nośniku energii pierwotnej<sup>12</sup>. Prognoza wystarczalności zasobów węgla kamiennego w Polsce, a tym samym ich dostępności i zabezpieczenia potrzeb odbiorców tego surowca w przyszłości, musi jednak uwzględniać wiele czynników, które w sposób bezpośredni lub pośredni wpływają na funkcjonowanie kopalń. Do najistotniejszych elementów warunkujących przyszłość górnictwa węgla kamiennego należą:

- czynnik zasobowy – wielkość bazy zasobowej przy uwzględnieniu wszelkich ograniczeń wynikających z warunków geologiczno-górnictwowych, technicznych i ekonomicznych,
- czynnik popytowy – w przypadku węgla energetycznego wynika z prognoz zapotrzebowania na energię i ciepło, natomiast dla węgla koksowego popyt na koks wyznacza w zasadzie zapotrzebowanie hutnictwa żelaza (uwzględnia się również eksport),
- czynnik produkcyjny – ograniczenia podaży węgla kamiennego wynikające ze zdolności produkcyjnych poszczególnych ogniw technologicznych w jednostkach wydobywczych,
- czynnik polityczny – wszelkie zmiany w sektorze górnictwa węgla kamiennego od początku lat dziewięćdziesiątych XX w. odbywają się zgodnie z rządowymi programami restrukturyzacyjnymi, przy znacznym udziale środków publicznych<sup>13</sup>.

W projekcie polityki energetycznej Polski do 2030 r. założono, że węgiel utrzyma stabilizującą rolę w zapewnieniu bezpieczeństwa energetycznego kraju. Dlatego też wymagane będzie stworzenie mechanizmu wymuszającego utrzymanie odpowiednich mocy produkcyjnych kopalń węgla kamiennego.

Głównym celem polityki energetycznej w tym obszarze jest racjonalne i efektywne gospodarowanie złożami węgla znajdującymi się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Polityka energetyczna państwa zakłada wykorzystanie węgla jako głównego paliwa dla elektroenergetyki w celu zagwarantowania odpowiedniego stopnia bezpieczeństwa energetycznego kraju. Szczegółowe cele w tym obszarze to:

- zapewnienie bezpieczeństwa energetycznego kraju poprzez zaspokojenie krajowego zapotrzebowania na węgiel, zagwarantowanie stabilnych dostaw do odbiorców oraz wymaganych parametrów jakościowych,
- wykorzystanie węgla do produkcji paliw płynnych i gazowych,
- wykorzystanie nowoczesnych technologii w sektorze górnictwa węgla dla zwiększenia konkurencyjności, bezpieczeństwa pracy, ochrony środowiska oraz stworzenia podstaw pod rozwój technologiczny i naukowy.

Dla realizacji powyższych celów zostaną podjęte działania obejmujące:

- wprowadzenie regulacji prawnych uwzględniających cele proponowane w polityce energetycznej, a w szczególności instrumentów motywujących do prowadzenia prac przygotowawczych oraz utrzymywania odpowiednich mocy wydobywczych,

<sup>12</sup> Por. J. Kamiński, *Wpływ liberalizacji rynku energii elektrycznej na górnictwo węgla kamiennego*, SIGMiE PAN, Kraków 2006, s. 51.

<sup>13</sup> E.J. Sobczyk, *op. cit.*, s. 434.

- zniesienie barier prawnych w zakresie udostępniania nowych złóż węgla kamiennego i brunatnego,
- identyfikacja złóż strategicznych oraz ich ochrona przez ujęcie w planach zagospodarowania przestrzennego,
- zabezpieczenie dostępu do zasobów węgla poprzez realizację przedsięwzięć w zakresie udostępniania i przemysłowego zagospodarowania nowych, udokumentowanych złóż strategicznych jako inwestycji celu publicznego o znaczeniu ponadlokalnym,
- intensyfikacja badań geologicznych w celu powiększenia bazy zasobowej węgla z wykorzystaniem nowoczesnego sprzętu wiertniczego,
- dokończenie trwających zmian organizacyjnych i strukturalnych, a w uzasadnionych ekonomicznie przypadkach dopuszczenie możliwości tworzenia grup kapitałowych na bazie spółek węglowych i spółek energetycznych po uzgodnieniu ze stroną społeczną zainteresowanych podmiotów tworzących grupę,
- wsparcie dla gospodarczego wykorzystania metanu uwalnianego przy eksploatacji węgla w kopalniach węgla kamiennego,
- rozwój zmodernizowanych technologii przygotowania węgla do energetycznego wykorzystania,
- pozyskiwanie funduszy na rozwój górnictwa poprzez prywatyzację, której zasadność, wolumen akcji i czas debiutu będą analizowane pod kątem realizacji celów polityki energetycznej,
- wspieranie prac badawczych i rozwojowych nad technologiami wykorzystania węgla do produkcji paliw płynnych i gazowych, pozyskiwania czystej energii z węgla oraz w zakresie węglowych ogniw paliwowych.

Baza zasobowa węgla kamiennego w latach 1990–2007 ulegała dużym zmianom, które były wynikiem drastycznie wdrażanych zasad gospodarki rynkowej, mających na celu dostosowanie górnictwa węgla kamiennego do nowych warunków gospodarczych. Te nowe zasady są konsekwencją przemian w Europie Środkowo-Wschodniej w ostatnich dwudziestu latach i przystąpienia Polski do UE w roku 2004. Właśnie ten ostatni fakt będzie miał istotne znaczenie dla obecności węgla jako nośnika energii w Polsce, a w konsekwencji dla kształtowania bazy zasobowej w latach przyszłych<sup>14</sup>.

W okresie transformacji ustrojowej w Polsce rozpoczął się proces restrukturyzacji branży. Pierwsze działania ukierunkowano na samodzielność kopalń i uzyskanie przez nie autonomii organizacyjno-finansowej. Spowodowało to znaczne straty w górnictwie. Do podmiotów prowadzących obecnie działalność wydobywczą na rynku węgla kamiennego w Polsce zalicza się utworzoną w 2003 r. Kompanię Węglową, która jest największą w Europie firmą górniczą i zajmuje jedenaste miejsce w rankingu największych polskich przedsiębiorstw<sup>15</sup>. Zasoby bilansowe spółki (potencjalnie nadające się do eksploatacji) wynoszą 8,69 mld ton węgla. Zakłada się, że w 2009 r. kopalnie Kompanii Węglowej wydobędą około 42 mln ton węgla. Kompania zapowiada zwiększenie efektywności swych największych kopalń („Piast”, „Ziemowit”) oraz tworzenie nowych poziomów w innych

<sup>14</sup> *Polityka energetyczna Polski do 2030 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008, s. 8–9.

<sup>15</sup> *Pięćsetka Polityki*, „Polityka” 2009/18.

kopalniach („Chwałowice”, „Knurów”, „Szczygłowice”), co pozwoli na dotarcie do kolejnych zasobów surowca<sup>16</sup>.

Drugie miejsce pod względem wielkości zajmuje Jastrzębska Spółka Węglowa, która powstała w 1993 r. i plasuje się na dwudziestej trzeciej pozycji listy największych polskich przedsiębiorstw. Zasoby bilansowe JSW szacuje się na 2,2 mld ton. W najbliższym czasie zakłada się inwestycje w nowe pola oraz rozbudowę kopalń „Zofiówka” i „Pniówek” poprzez zagospodarowanie nowych złóż. Planuje się również ukończenie tworzenia Grupy Węglowo-Koksowej na bazie Jastrzębskiej Spółki Węglowej, która będzie większościowym udziałowcem Koksowni „Przyjaźń” sp. z o.o., Polskiego Koks SA oraz Kombinatu Koksochemicznego „Zabrze” SA. Grupa Węglowo-Koksowa posiadałaby 8% udziału w rynku produkcji koks w Unii Europejskiej<sup>17</sup>.

Katowicki Holding Węgłowy to trzeci pod względem wielkości podmiot prowadzący działalność wydobywczą w górnictwie węgla kamiennego, powołany do życia w 1993 r. KHW zamierza sięgnąć po złoża nieczynnej kopalni „Niwka-Modrzejów” oraz zbudować na tym terenie blok energetyczny o mocy 800 MW<sup>18</sup>.

Prócz wskazanych podmiotów działalność wydobywczą w górnictwie węgla kamiennego w Polsce prowadzą jeszcze kopalnie spółek:

- KWK Kazimierz-Juliusz sp. z o. o.,
- Lubelski Węgiel Bogdanka SA – planuje się uruchomienie nowych pól wydobywczych i dwukrotny wzrost wydobywania do 2014 r. (ok. 11 mln ton),
- Siltech sp. z o. o.

Ponadto działalność wydobywczą prowadzi Południowy Koncern Węglowy SA, powstały 25 stycznia 2005 r. w wyniku połączenia dwóch należących do Grupy Kapitałowej PKE Zakładów Górniczo-Energetycznych: „Sobieski Jaworzno III” z siedzibą w Jaworznie oraz „Janina” z siedzibą w Libiążu. Akcjonariuszami firmy są Południowy Koncern Energetyczny SA i Kompania Węglowa SA<sup>19</sup>.

Poniesione nakłady inwestycyjne wyniosły w 2008 r. 2 537,9 mln zł i były o 608,7 mln zł wyższe niż rok wcześniej. Wydatki na zakup maszyn i urządzeń wyniosły 1 160,1 mln zł (wyższe o 321,4 mln zł niż w 2007 r.). W ramach tych nakładów zakupiono między innymi sekcje obudów zmechanizowanych, urządzenia transportu poziomego i maszyny urabiające. Na realizację zadań w zakresie wyrobisk górniczych przeznaczono kwotę 749,9 mln zł (o 126,9 mln zł więcej niż w 2007 r.). W ramach nakładów na wyrobiska wykonano ogółem 364,6 km robót przygotowawczych (o 15,7 km mniej niż w 2007 r.). Wskaźnik natężenia robót przygotowawczych ukształtował się na poziomie z roku 2007. Realizowane zadania w zakresie poprawy jakości węgla kamiennego miały wartość wyższą o 29,5 mln zł, natomiast zadania w zakresie ochrony środowiska – niższą o 33,3 mln zł. W 2008 r. przedsiębiorstwa górnicze realizując zadania inwestycyjne angażowały środki własne, fundusze ochrony środowiska i inne źródła finansowania, w tym m.in. leasing. Wskaźnik natężenia inwestycji w 2008 r. kształtował się na poziomie 30,30 zł/t i w porównaniu do roku 2007 był wyższy o 8,20 zł/t. Wskaźnik natężenia inwestycji maszynowych wyniósł 13,90 zł/t i był wyższy o 4,30 zł/t. Firmy obce realizujące zadania inwestycyjne w zakresie budownic-

<sup>16</sup> <http://www.rp.pl>

<sup>17</sup> *Korekta programu rządowego: Strategia działalności górnictwa węgla kamiennego w Polsce w latach 2007–2015*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 3.

<sup>18</sup> <http://www.rp.pl/artykul/324864.html>

<sup>19</sup> <http://gornictwo.wnp.pl>

twą inwestycyjnego w kopalniach spółek węglowych w 2008 r. wykonały usługi na kwotę 561,4 mln zł. Wartość usług stanowiła 62,5% nakładów poniesionych w tym okresie na budownictwo inwestycyjne<sup>20</sup>. Najwięcej firm obcych zatrudnia się na powierzchni kopalń przy zadaniach inwestycyjnych z zakresu ochrony środowiska, w zakładach przeróbki mechanicznej węgla oraz przy inwestycjach dotyczących modernizacji rozdzielni wysokich napięć, gospodarki energetycznej, dyspozytorni metanometrycznych, pompowni głównych, sieci gazowych i wentylacyjnych, itp.<sup>21</sup> Przedsięwzięcia inwestycyjne powinny dotyczyć w głównej mierze działań odtworzeniowo-modernizacyjnych w zakresie niezbędnym do utrzymania ciągłości ruchu zakładu, a zwłaszcza budowy wyrobisk górniczych, modernizacji dróg transportowych i wentylacji oraz wymiany dekapitalizowanych, zużytych maszyn i urządzeń górniczych<sup>22</sup>. Konkurencyjność węgla na rynku będzie uzależniona od:

- spełnienia wymagań w zakresie norm emisji do powietrza głównie SO<sub>2</sub> i pyłów,
- możliwości ograniczenia emisji CO<sub>2</sub>,
- kosztów wytwarzania (przede wszystkim energii cieplnej).

Powyższe aspekty będą zatem wymuszały wzrost podaży węgla o niskiej zawartości siarki i nowe rozwiązania w technologiach spalania. Nie można jednak zapominać, iż to właśnie węgiel jest gwarantem bezpieczeństwa energetycznego Polski, a zatem zarządzanie gospodarką jego zasobami winno być przedmiotem szczególnej uwagi i troski państwa<sup>23</sup>. W trosce o owo bezpieczeństwo nie należy zatem redukować wydobycia, lecz utrzymać istniejącą bazę wydobywczą oraz rozpoznawać i udostępniać nowe złoża. Wspierać należy rozwój technologii pozwalających na pozyskiwanie paliw płynnych i gazowych z węgla, krajowe zasoby węgla kamiennego i brunatnego są bowiem ważnymi stabilizatorami bezpieczeństwa energetycznego kraju.

## LITERATURA

- [1] *Bezpieczeństwo energetyczne Polski*, BCC, Warszawa 2009
- [2] Elżanowski, F., *Polityka energetyczna. Prawne instrumenty realizacji*, LexisNexis, Warszawa 2008
- [3] *Informacja o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego w grudniu oraz w 2008 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009
- [4] *Informacja o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego w czerwcu oraz w okresie styczeń–czerwiec 2009 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009
- [5] Kamiński, J., *Wpływ liberalizacji rynku energii elektrycznej na górnictwo węgla kamiennego*, SIGMiE PAN, Kraków 2006
- [6] *Korekta programu rządowego: Strategia działalności górnictwa węgla kamiennego w Polsce w latach 2007–2015*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009
- [7] Ostrowski, A., *Polska węglem stoi, ale wydobycie spada*, „Magazyn Przemysłowy” 2008/4
- [8] *Pentatus SA. Raport analityczny*, Wydział Doradztwa i Analiz Rynkowych Domu Maklerskiego BOŚ SA, Warszawa 2009

<sup>20</sup> *Informacja o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego w grudniu oraz w 2008 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 35.

<sup>21</sup> *Informacja o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego w czerwcu oraz w okresie styczeń–czerwiec 2009 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 33.

<sup>22</sup> *Strategia działalności górnictwa węgla kamiennego w Polsce w latach 2007–2015*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s. 31–32.

<sup>23</sup> E.J. Sobczyk, *op. cit.*, s. 448.

- [9] *Polityka energetyczna Polski do 2030 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008
- [10] Sobczyk, E.J., *Zasoby węgla kamiennego w Polsce a możliwości zaspokojenia potrzeb energetyki*, „Polityka Energetyczna” 2008/1
- [11] *Strategia działalności górnictwa węgla kamiennego w Polsce w latach 2007–2015*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007
- [12] Zador, A.A.; Petrunia, Ju.E., *Макроэкономика*, Знання, Кіїв 2008

### **COAL MINING AS A QUARANTOR OF ENERGY SAFETY OF POLAND**

The role of coal in the Polish economy has had and will have a great significance because of the fact that it is the main source of thermal and electric energy. Mainly mineral coal is used in our economy. It is a predominant means of conveying energy in Poland and its position in the nearest years seems to be unswerving. Therefore we should tend to maintain to the rational economy in the industry of hard bituminous coal rather than exclusively for actions being aimed at reducing the output.

**Krystyna SERAFIN<sup>1</sup>**

## **POLSKA W UE – BILANS SZANS I ZAGROŻEŃ DLA SEKTORA MAŁEJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej niewątpliwie spowodowało w Polsce zaostrzenie konkurencji. Jednak obawy, że nasi producenci jej nie wytrzymają, były z pewnością nieuzasadnione. Polska jeszcze przed przystąpieniem do Unii zajmowała siódme miejsce na liście światowych dostawców towarów do krajów Unii. Nic też nie wskazywało na to, aby pozycja naszego kraju pogorszyła się po pełnym włączeniu go do jednolitego rynku UE. Przeciwnie, przystąpienie do Unii pod wieloma względami poprawiło pozycję naszych przedsiębiorców na unijnym rynku.

### **1. GOSPODARCZE ZNACZENIE SEKTORA MSP**

Problematyka MSP i ich wpływ na funkcjonowanie zarówno gospodarek, jak i – szerzej – społeczeństw państw uprzemysłowionych jest zagadnieniem bardzo ważnym. Taką ocenę uzasadnia skala problemu, który dotyczy bezpośrednio większości pracujących, a jeśli wziąć pod uwagę ich rodziny – większości populacji rozwiniętych gospodarczo krajów świata<sup>2</sup>.

Sektor MSP odgrywa istotną rolę w gospodarce. W większości krajów UE małe i średnie firmy są podstawą rozwoju gospodarczego i posiadają istotny wkład w rozwój zatrudnienia, prywatnej własności, przemysłu i nowych dziedzin produkcji. Również w Polsce od kilku lat zaczęto zwracać uwagę na sektor MSP, który obejmuje w naszej gospodarce przeszło 99% wszystkich prywatnych przedsiębiorstw i daje zatrudnienie 62,5% pracowników w skali całego kraju. Podejmowane przez państwo działania koncentrują się głównie na tworzeniu prawnych, administracyjnych i organizacyjnych warunków ich działalności, na procesach powoływania i rozwoju instytucji do spraw pomocy tym firmom. Wydaje się jednak, że pomoc ta, choć bardzo potrzebna sektorowi MSP, nie zawsze dociera do docelowych odbiorców ze względu na słabe zrozumienie specyfiki funkcjonowania tych firm<sup>3</sup>.

Odpowiedzi na pytanie o sens istnienia sektora MSP udzielił już wiele lat temu Joseph Schumpeter, gdy formułował swą znaną tezę kreatywnej destrukcji: „Capitalism, then, is by nature a form or method of economic change and not only never is but never can be stationary. [...] The fundamental impulse that sets and keeps the capitalist engine in motion comes from the new consumers, goods, the new methods of production or transportation, the new markets, the new forms of industrial organization that capitalist enterprise creates. [...] The opening up of new markets, foreign or domestic, and the organizational develop-

---

<sup>1</sup> Dr Krystyna Serafin, Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem, Wydział Zarządzania, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adameckiego w Katowicach.

<sup>2</sup> E. Odorzyńska, *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2000/6.

<sup>3</sup> A. Sibińska, *Zachowania marketingowe małych i średnich firm*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2001/6.

ment [...] illustrate the same process of industrial mutation – if I may use that biological term – that incessantly revolutionizes the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one. This process of Creative Destruction is the essential fact about capitalism”<sup>4</sup>. Tak więc kapitalizm nie mógłby istnieć bez ciągłego rodzenia się nowych firm na gruzach starych. Dzięki temu zdrowa gospodarka kapitalistyczna podlega wciąż reinkarnacji, jest w ciągłym procesie transformacji wiodącej ją na coraz wyższy poziom. Jednak proces upadania starych i rodzenia się nowych firm, a więc formowania się sektora MSP nie przebiega wszędzie jednakowo. Gospodarcze i społeczne funkcje pełnione przez małe i średnie przedsiębiorstwa zależą zarówno od osiągniętego już poziomu rozwoju gospodarczego, jak i od ustroju społeczno-politycznego. Nawet w krajach o podobnym poziomie gospodarki rola małych i średnich przedsiębiorstw jest inna, a stan rozwoju zróżnicowany. Odmienna jest bowiem polityka promocji tego sektora, kultura przedsiębiorcza i stosunek społeczeństwa do inicjowania i prowadzenia działalności firmy.

Również w Polsce ustrój nieprzychylny rozwojowi sektora MSP odchodzi szybko w zapomnienie. Rodzi się nowy, bardziej przyjazny mu system, dzięki czemu pozycja sektora MSP w Polsce z każdym rokiem jest większa i zajmuje należne miejsce w gospodarce rynkowej. Obok wielu funkcji pełnionych przez sektor MSP szczególne znaczenie ma stymulowanie wzrostu gospodarczego<sup>5</sup>.

O powodzeniu polskich podmiotów gospodarczych i właściwym wykorzystaniu zasobów ludzkich decyduje wiele czynników. Wśród nich znaczącą rolę odgrywa polityka (strategia) gospodarcza kraju. Niestety ostatnie lata transformacji dowiodły, że wzrost gospodarczy w warunkach polskich jest wzrostem bezzatrudnieniowym, a zatem nie daje szans na wykorzystanie zasobów ludzkich<sup>6</sup>. W obecnym okresie transformacji sektor MSP odgrywa jednak ważną rolę społeczną i polityczną. Polega ona nie tylko na uformowaniu klasy drobnych właścicieli (jednego z ważnych składników pluralizmu politycznego i budowy demokratycznych instytucji), lecz także w dużym stopniu na łagodzeniu napięć społecznych i redukcji wysokich społecznych kosztów procesu transformacji, mogących zagrozić kontynuowaniu rozpoczętych przemian. Cel ten realizowany jest zarówno przez pochłanianie pojawiających się w tym czasie nadwyżek siły roboczej, jak i przez kreowanie przedsiębiorczych postaw, wskazywanie szans i możliwości samozatrudnienia, a także osiągnięcia sukcesu i zmiany statusu społecznego.

Obok funkcji społecznych sektora MSP ważne są również jego funkcje gospodarcze, do których można zaliczyć:

- aktywny udział w procesie zmian w strukturze przemysłowej kraju (inicjowanie powstawania i rozwoju nowych dziedzin produkcji i nowych rodzajów usług);
- odgrywanie ważnej roli w formowaniu się prywatnej własności środków produkcji (przejęcie i produkcyjne zagospodarowanie części maszyn i wyposażenia prywatyzowanych wielkich państwowych przedsiębiorstw i wydzielenie z nich wielu mniejszych jednostek, co sprzyja dekoncentracji i demonopolizacji gospodarki kraju);
- wchłonięcie i zagospodarowanie znacznych zasobów siły roboczej, uwolnionej w wyniku racjonalizacji funkcjonowania sektora publicznego;

<sup>4</sup> J. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper, New York 1975, s. 82.

<sup>5</sup> B. Piasecki, *Ekonomia i zarządzanie małą firmą*, PWN, Warszawa 1998, s. 76.

<sup>6</sup> Z. Janowska, *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, PWE, Warszawa 2002, s. 237.



- zbudowanie koniecznej dla efektywnego funkcjonowania całego systemu gospodarczego ekonomicznej infrastruktury, zwłaszcza rozwój kooperacji i systemu podwykonawstwa; wymuszenie w prawnych uregulowaniach zmian sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości i efektywności funkcjonowania małych podmiotów gospodarczych<sup>7</sup>.

W krajach europejskich szczególną uwagę zwraca się dzisiaj na obecność w strukturze gospodarczej dużej ilości małych i średnich przedsiębiorstw, które są bardzo dynamiczne i żywotne. Można by sądzić, że to fakt sprzeczny z tendencją do globalizacji rynku.

Jeszcze w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych XX w. w Europie i w Stanach Zjednoczonych królowały wielkie korporacje, a najbardziej rozpowszechnioną ideą było powiększanie lub łączenie przedsiębiorstw. Duże jednostki produkcyjne, dystrybucyjne, kredytowe musiały się łączyć, aby stawić czoła konkurencji międzynarodowej. Tak było w istocie w niektórych domenach gospodarki. Nie można nie zdawać sobie sprawy z korzyści, jakie przynosi skala produkcji lepiej dostosowana do stopnia konkurencji istniejącej w niektórych sektorach. Wiele fuzji, zjednoczeń przedsiębiorstw tłumaczy się koniecznością stawienia czoła konkurencji. Jednakże wzrost wielkości nie jest automatycznie gwarancją wzrostu wydajności pracy, rentowności i wzrostu konkurencyjności. Dlatego też już w latach siedemdziesiątych można było zauważyć odwrócenie tej tendencji i zmierzanie w kierunku stopniowego zwiększania roli małych firm w gospodarce. Bardzo szybko dało się zauważyć, że jeżeli nawet wielkość była korzyścią w niektórych sektorach, to nie oznaczało to wcale, że średnie i małe przedsiębiorstwa powinny przestać istnieć. Wręcz przeciwnie, dążyło się do powoływania do życia małych i średnich przedsiębiorstw, rozwijając nowoczesne techniki pozwalające na wzrost ich wydajności i ułatwiające warunki zarządzania. W Europie rosło przekonanie, że zarówno struktury narodowe, jak i regionalne zależą w znacznej mierze od małych i średnich przedsiębiorstw<sup>8</sup>. Jest wiele przyczyn zaistniałej sytuacji. Najważniejsze z nich to:

- zmiany techniki wytwarzania i usług,
- rozwój sektora usług,
- wzrost konkurencyjności Trzeciego Świata i spadek międzynarodowej konkurencyjności dużych firm,
- zmiany na rynkach czynników produkcji zwiększające dostęp małych firm zarówno do rynku pracy, jak i do kapitału,
- wzrost cen energii i spadek światowego popytu,
- efekt makroekonomiczny, którego źródłem są zmiany wywołane okresem gospodarczej recesji lub prosperity, powodujących różny skutek w różnych sektorach i przemysłach,
- czynniki polityczne, promocja kultury przedsiębiorczej i antyrządowe uprzedzenia,
- moda i zmiana gustów,
- zmiany w strategii dużych firm, przejawiające się przede wszystkim w mniej agresywnym inwestowaniu i procesach restrukturyzacji dużych przedsiębiorstw<sup>9</sup>.

Znaczenie małego biznesu nie podlega dyskusji, jednak warunkiem sukcesu całej nowoczesnej działalności jest akceptacja zdolności do zmian, które są nieuniknione w dzisiaj-

<sup>7</sup> B. Piasecki, *Ekonomika...*

<sup>8</sup> *Zarządzanie małą firmą*, red. H. Biernok, Wydawnictwo AE, Katowice 1995, s. 20.

<sup>9</sup> B. Piasecki, *Ekonomika...*, s. 77.

szej gospodarce. Obecnie w Polsce zarejestrowanych jest ponad trzy miliony przedsiębiorstw należących do sektora MSP. W przemyśle obok 1,6 tys. przedsiębiorstw państwowych działa ok. 32 tys. spółek i spółdzielni. W sektorze tym pracuje około siedmiu milionów osób, co stanowi ponad 60% wszystkich zatrudnionych w gospodarce. Większość prywatnych małych i średnich przedsiębiorstw działa zaledwie od kilku lat, głównie na rynkach lokalnych. Ich sytuacja ekonomiczna jest zróżnicowana. Większość ma trudności na skutek braku stabilizacji rynku, ograniczenia popytu krajowego, konkurencji tanich towarów zagranicznych, wzrostu kosztów produkcji, braku kapitału czy niestabilności polityki podatkowej. Problemy te oddziałują bezpośrednio na zakres i stopień wykorzystania potencjału strategicznego tych przedsiębiorstw<sup>10</sup>.

## 2. STRATEGIA MAŁEJ FIRMY A JEJ KONKURENCYJNOŚĆ

W dążeniu do uzyskania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwo powinno określić, czym będzie konkurencja, jakie są główne cele i strategie konkurentów, w czym leży ich siła i jaki jest ich wpływ na jego własną pozycję na rynku.

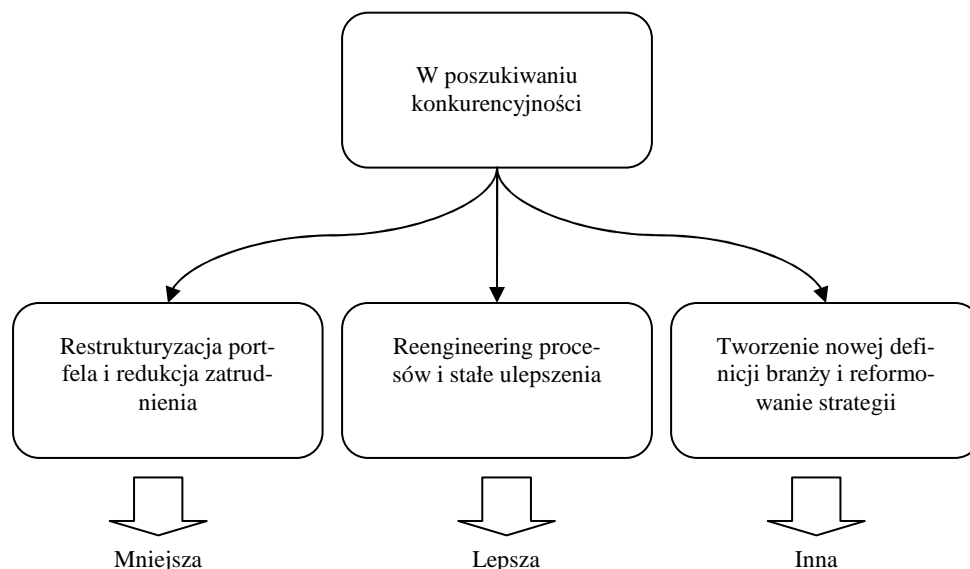
Szczególną uwagę firma powinna zwrócić na system marketingowy konkurentów, czyli sieć marketingu, zdolności sprzedawców, politykę serwisu i sprzedaży oraz reklamę. Aby zachować korzystną wobec konkurencji pozycję, przedsiębiorstwo powinno wybrać jedną z trzech możliwych do zastosowania strategii. Są to:

- strategia I polegająca na pozostaniu na dotychczasowym rynku i skoncentrowaniu się na utrwaleniu swojej w miarę dobrej pozycji oraz na budowie i umacnianiu przewagi konkurencyjnej (np. wysoka jakość produktu, konkurencyjny serwis);
- strategia II polegająca na podnoszeniu atrakcyjności rynkowej firmy lub produktu przy równoczesnym wzmacnianiu jej konkurencyjności przez koncentrowanie się na atrakcyjnych i przyszłościowych domenach lub produktach;
- strategia III polegająca na eliminacji ze swego rynku mało interesujących produktów, by zwolnione środki skoncentrować na obszarach lub produktach przyszłościowych i rozwojowych (zyskowych).

Firmy działające już na rynku, poszukując dla siebie właściwej domeny i wypracowując korzystniejszą pozycję, nie powinny tylko podążać za liderami. Muszą realizować szereg działań wewnętrznych powodujących, iż będą stawały się mniejsze, lepsze i szybsze w swym działaniu. Firma musi więc umieć stać się inną (rys. 1).

---

<sup>10</sup> A. Grzecznowska, *Wzornictwo przemysłowe a konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2002/3.



Rys. 1. W poszukiwaniu konkurencyjności

Źródło: G. Hamel, C.K. Prahalad, *Przewaga konkurencyjna jutra*, Business Press, Warszawa 1999, s. 13.

Każda firma musi mieć wizję swojego miejsca na rynku i swojego rozwoju. „Istota skutecznej strategii polega na tym, że tworzy ona unikalność firmy i pozwala zarówno jej pracownikom, jak i otoczeniu, w sposób wyraźny odróżnić daną jednostkę od wszystkich pozostałych”<sup>11</sup>. W przypadku małej i średniej firmy specyficzną cechą strategii marketingowej jest jej oparcie na zestawie atutów właściwych tylko dla MSP. Małe i średnie przedsiębiorstwa nie mają przewagi w skali działania oraz w istniejących zasobach, dlatego w sposób szczególnie precyzyjny muszą wybierać domenę działania i działając szybko, przez zaskoczenie, zdobywać lepszą pozycję. Zaskoczeniem tym może być innowacyjność lub oryginalność produktu. Do atutów MSP zaliczyć można:

- zorientowanie na konsumenta i dobrą znajomość nabywców segmentu rynku,
- umiejętność rozwiązywania problemów konsumentów,
- innowacyjność będącą efektem dobrej znajomości rynku i potrzeb konsumentów,
- elastyczność działania oraz szybkie reagowanie na zmiany otoczenia,
- rozwiniętą przedsiębiorczość, upór i konsekwencję w procesie realizacji przyjętych celów.

By odwołać się do podstawowej klasyfikacji strategii podawanej za M. Porterem<sup>12</sup>, strategią konkurowania właściwą dla MSP jest strategia koncentracji działań na zaspokojeniu popytu określonego kręgu nabywców, czyli koncentracji na wybranym segmencie rynku, po uprzednim ustaleniu nisz rynkowych. Małe i średnie przedsiębiorstwa swą strategią wypełniają istniejące na rynku luki i zaspokajają potencjalny popyt nabywców.

<sup>11</sup> K. Oblój, *Strategia i sukces firmy*, „Businessman Magazine” 1991/4.

<sup>12</sup> M. Porter, *What is Strategy*, „Harvard Business Review” 1996/11–12.

Jeśli bazować na czteropolowej macierzy alternatywnych strategii H. Igora Ansoffa<sup>13</sup>, dla MSP właściwą i preferowaną jest strategia penetracji rynku ograniczająca się do intensyfikacji sprzedaży dotychczasowego produktu na dotychczasowym rynku. Nie wyklucza się jednak z praktyki polskich MSP strategii bardziej skomplikowanych (rozwoju rynku i rozwoju produktu). Najbardziej ryzykownym rozwiązaniem dla małych i średnich firm jest strategia dywersyfikacji polegająca na zróżnicowaniu produktu przesądzającym o jego wyjątkowości i oryginalności. Mała firma bazuje w tym przypadku na dużej elastyczności i zdolności dostosowywania się do warunków rynku. Decydując się na tę strategię, MSP muszą mieć jednak świadomość ryzyka związanego z możliwością imitacji ze strony konkurentów, zmniejszeniem się zapotrzebowania nabywców lub powstaniem zbyt dużej różnicy kosztów w stosunku do konkurentów<sup>14</sup>.

Kolejną alternatywą dla małej firmy jest strategia kooperacji stosowana w przypadku firm na tyle słabych, że nie mogą same osiągnąć sukcesu. Stosowanie strategii kooperacji daje małym firmom szanse przynajmniej częściowego wyeliminowania napotykanym barier. Doskonałym jej przykładem są alianse strategiczne.

### 3. ŹRÓDŁA SUKCESÓW I OGRANICZENIA W ROZWOJU MAŁEJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Małe i średnie przedsiębiorstwa, zwłaszcza w ostatnim okresie, zajmują znaczące miejsce w rozwijającej się gospodarce. Wszelkie przesłanki sugerują konieczność szerszego zainteresowania małą i średnią przedsiębiorczością również ze strony rządu polskiego oraz innych organów władzy państwowej. Powinno to mieć wyraz w likwidowaniu podstawowych barier rozwoju<sup>15</sup>. Podstawowymi barierami rozwoju MSP w Polsce są:

- bariery techniczne,
- bariery zasobów ludzkich,
- bariery rynkowe,
- bariery finansowe,
- bariery prawne.

Główne bariery techniczne, mające wpływ na produktywność, jakość wyrobów i usług, obejmują przestarzałe parki maszynowe, deficytowe metody produkcji, trudności związane z transferem technologii oraz niezdolność nadążania za postępem technicznym i komercyjnym w kraju i za granicą. Owe techniczne bariery są w gruncie rzeczy powiązane z barierami społeczno-kulturowymi i finansowymi.

Konkurencja rynkowa oraz przymus ciągłych dostosowań do innowacji technologicznych implikują potrzebę zatrudniania wysoko wykwalifikowanej siły roboczej. Brak kompetentnych pracowników jest poważną słabością MSP. Istnieje potrzeba powołania instytucji zajmujących się stałym doskonaleniem kadr. W rzeczywistości jednak same MSP są terenem szkoleń zawodowych, gdzie pracownicy występują w roli uczniów. W Polsce na najwyższych szczeblach instytucji krajowych i międzynarodowych przygotowane zostały programy wspomagające rozwój MSP poprzez podnoszenie kwalifikacji pracowników oraz ich przekwalifikowywanie. Ponadto szeroko obecne w Polsce organizacje wspierania biz-

<sup>13</sup> H.I. Ansoff, *Strategies for Diversification*, „Harvard Business Review” 1957/9–10.

<sup>14</sup> M. Porter, *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa 1992, s. 61.

<sup>15</sup> *Zarządzanie małą firmą*, s. 24.

nesu prowadzą dla osób bezrobotnych oraz zagrożonych brakiem pracy specjalistyczne treningi i świadczą usługi doradcze.

Brak lub niewłaściwy dostęp do źródeł informacji oraz szans pojawiających się na rynku to kolejne ważne bariery dla działalności gospodarczej. Jednym z efektywnych sposobów ich zwalczania jest stworzenie baz danych, które umożliwiłyby wszystkim przedsiębiorcom dostęp do informacji.

Brak kapitału pozostaje wciąż jedną z fundamentalnych barier w restrukturyzacji i rozwoju gospodarczym regionów. Wsparcie finansowe dla MSP mogłoby umożliwić efektywne przeprowadzanie projektów inwestycyjnych, wesprzeć rozwój prywatnej działalności gospodarczej, stworzyć nowe miejsca pracy, jak również pozwolić modernizować i rozszerzać już istniejące. Niestety, ograniczony dostęp do finansów instytucjonalnych oraz pomocy technicznej stwarza mniejszym firmom wiele trudności w usprawnianiu swoich działań. Systemy zachęt faworyzują duże przedsiębiorstwa, a złożoność procedur administracyjnych częstokroć uniemożliwia małym firmom czerpanie korzyści z takich rozwiązań.

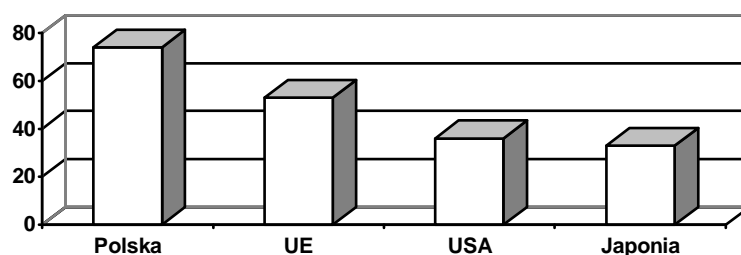
Z powodu ograniczonych rezerw prywatnych oszczędności, hermetyczności rynku kapitałowego oraz braku firm skłonnych inwestować w ryzykowne przedsięwzięcia, MSP w Polsce borykają się z problemem pozyskania kapitału inwestycyjnego. MSP potrzebują krótko- i długookresowych kredytów, jednak głównym czynnikiem ograniczającym dostęp do kredytów jest ich wysoki koszt. Gwarancje, jakich żądają banki w zamian za udzielony kredyt, stanowią zasadniczo największą przeszkodę dla przedsiębiorców. Ponieważ banki preferują popyt na kredyty komercyjne, fundusze inwestycyjne o stałym kapitale nie są łatwo dostępne dla MSP.

Pomimo powołania do życia specjalnych funduszy w celu wsparcia MSP, wysokość udzielanych pożyczek pozostaje raczej nieznaczna. Z drugiej strony, źródła finansowe banków są zbyt skąpe, by mogły one zaspokoić potrzeby wszystkich drobnych i średnich przedsiębiorstw. Można zatem stwierdzić, że MSP w Polsce w przeważającej mierze muszą liczyć na własny kapitał.

Inne problemy wiążą się z ustawodawstwem podatkowym. Podatki, cła i inne obciążenia, które MSP są zobowiązane płacić, stanowią dla nich poważny ciężar finansowy. Równie szkodliwy wpływ na MSP wywiera nadmiernie rozbudowana biurokracja. Brak jasnego stanowiska rządzących w sprawie struktury systemu podatkowego wydaje się istotnym zagrożeniem<sup>16</sup>. Na niekorzyść MSP oddziałują także nieżyciowe przepisy kodeksu pracy związane z zatrudnianiem pracowników oraz zbyt wysokie obciążenia z tytułu składek ZUS, stawiające Polskę w gronie państw świata o najwyższych kosztach pracy. Koszty pracy w stosunku do płacy netto w Polsce i w wybranych krajach ilustruje rys. 2. Jak wynika z przedstawionych danych, w Polsce mamy jedno z najwyższych obciążeń kosztów pracy, ponad 74% płacy netto, gdy tymczasem w 2002 r. w Unii Europejskiej wynosiło ono ok. 53%, a w Japonii i USA nieco przekraczało 33%<sup>17</sup>.

<sup>16</sup> C. Varol, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce i Turcji*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2000/6.

<sup>17</sup> J. Rakowski, *Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw handlowych w Polsce*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2002/2.



Rys. 2. Procentowe relacje średnich kosztów pracy do wartości płacy netto w Polsce i wybranych krajach

Źródło: J. Rakowski: *Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw handlowych w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2002/2.

Nie można jednak wskazywać tylko ograniczeń i zagrożeń w funkcjonowaniu MSP, uzasadnione jest też optymistyczne spojrzenie na dalszą ich przyszłość. Firmy te mogą wykorzystać szanse stwarzane przez szeroko rozumiane otoczenie MSP, a przede wszystkim:

- możliwość rozwoju produkcji eksportowej stworzona przez coraz bliższe związki z krajami UE, przy szczególnym uwzględnieniu korzystnej lokalizacji Polski w centrum Europy,
- przyrost inwestycji zagranicznych w Polsce jako źródło rozbudowy powiązań kooperacyjnych i podwykonawstwa,
- stałą poprawę infrastruktury technicznej oraz rozwój zamówień publicznych (np. w zakresie budownictwa),
- restrukturyzację regionów rolniczych,
- wzmocnienie samorządów lokalnych będących szansą dla powstawania i rozwoju inicjatyw lokalnych przyczyniających się do rozwoju sektora MSP<sup>18</sup>.

#### 4. INTEGRACJA POLSKICH FIRM Z UNIĄ – KORZYŚCI I ZAGROŻENIA

„Zdecydowana większość naszego społeczeństwa [...] słusznie uważała, że wejście Polski do Unii Europejskiej stworzy Polsce historyczną szansę. Odsetek poparcia wejścia Polski do Unii Europejskiej był nawet większy niż w innych krajach Wspólnoty. W rzeczywistości sytuacja jest jednak bardziej skomplikowana”<sup>19</sup>.

Wśród głównych korzyści integracji Polski z Unią w dziedzinie gospodarczej wymienić należy co najmniej siedem:

- wymusiła ona głębokie procesy dostosowawcze w naszym społeczeństwie;
- stworzyła szansę wyjścia Polski z opóźnienia cywilizacyjnego, trwającego już kilka wieków;
- stworzyła nowe możliwości zasilania gospodarki w środki rozwojowe poprzez wprowadzenie w naszej gospodarce „czterech wolności”, to jest wolnego obrotu towarów, usług, ludzi i kapitału;

<sup>18</sup> B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998, s. 159.

<sup>19</sup> A. Karpiński, *Unia Europejska–Polska. Dylematy przyszłości*, Elipsa, Warszawa 1998, s. 44.

- otworzyła dostęp do szerokiego rynku zbytu, warunkiem tego jednak było proekspansyjne przestawienie naszej gospodarki;
- wymusiła wprowadzenie standardów jakościowych i użytkowych Wspólnoty;
- wspólna waluta euro wzmacniać będzie konkurencyjność Unii Europejskiej;
- ekspansja kapitału przez granice krajów ogromnie przyspieszy w rezultacie rozwój ludzkości.

Pamiętać równocześnie jednak trzeba, że korzyści z procesu integracji, które wystąpią w całej pełni również w naszym kraju, dadzą się odczuć przede wszystkim dopiero w dłuższej perspektywie czasowej. Ocenia się bowiem, że główne, bardziej odczuwalne efekty integracji ujawniały się w innych krajach po 10–15 latach. Natomiast w okresie przejściowym wystąpić mogą napięcia, a nawet zagrożenia dla niektórych grup społecznych i dziedzin gospodarki. Równocześnie kapitał zagraniczny, który wchodzi na dany rynek, nie tylko wnosi korzyści, ale również może niszczyć tradycyjne ogniwa w gospodarce, zwłaszcza te, które okazują się niekonkurencyjne. Jest to zrozumiałe, kieruje się on bowiem własnym interesem. Decyzja o integracji z Unią Europejską jest już za nami; bardzo ostro natomiast rysuje się problem, jak działać, aby maksymalizować płynące z tego korzyści, jednocześnie minimalizując zagrożenia.

Następstwem niesprostania wymogom konkurencji jest z reguły wzrost importu oraz zwiększenie jego roli w zaopatrzeniu danego rynku. Potencjalne zagrożenia na tym tle rodzi dopiero sytuacja, gdy import przekroczy granice dopuszczalne w danej gospodarce, wywołując dwa niebezpieczne zjawiska. Pierwsze z nich to sytuacja, gdy wzrost importu wyprzedza wzrost eksportu nadmiernie w stosunku do możliwości płatniczych. Rezultatem tego jest z reguły wzrost ujemnego salda handlowego. Drugie potencjalne zagrożenie związane z nadmiernym importem sprowadza się do tego, że może dojść do likwidacji niektórych dziedzin krajowej wytwórczości i to nie tylko tych, które są wyraźnie niekonkurencyjne. Istota problemu leży więc nie w tym, że grozi nam wielki napływ importu, ale w tym, czy będziemy w stanie przeciwstawić temu wzrost eksportu. To zaś rodzi zasadnicze strategiczne pytanie, czym Polska może być we Wspólnocie, na jakich towarach powinna opierać swój eksport na ten rynek i w czym ma się wyrażać jej konkurencyjność. Bez odpowiedzi na to pytanie niebezpieczeństwo przekształcenia Polski w zaplecze surowcowe i źródło taniej siły roboczej dla innych krajów Wspólnoty może stać się realne.

Możliwości skutecznego przeciwdziałania zidentyfikowanym zagrożeniom zależeć będą w pierwszym rzędzie od wyboru jednej z dwóch rozróżnianych na świecie koncepcji integracji ze wspólnotami regionalnymi. Zgodnie z terminologią wprowadzoną przez Ajita Singha są to:

- integracja wcieleniowa albo ścisła (*close integration*),
- integracja strategiczna (*strategic integration*)<sup>20</sup>.

Ta pierwsza jest w istocie koncepcją biernego włączenia się w większy organizm na zasadzie podporządkowania. Opiera się na założeniu, że zachodzi pełna zgodność długookresowych interesów partnerów z danego kraju z interesami wspólnoty. Druga z wymienionych form integracji zakłada podporządkowanie tego procesu ochronie interesów własnych oraz wchodzenie do wspólnoty zwłaszcza tam, gdzie leży to w interesie strategicznym danej społeczności, to zaś wymaga aktywnego działania oraz zróżnicowanego podejścia

<sup>20</sup> A. Singh, *Openness and the Market Friendly Approach to Development*, „World Development” 22/12 (1994), s. 1811.

z preferencją dla tych kierunków działania i obszarów, które mogą danemu krajowi zapewnić korzystną pozycję we wspólnocie. Tylko taka strategia stwarza możliwości przeciwdziałania tym zagrożeniom i odpowiada naszej racji stanu. Wybór jednej z tych dwóch koncepcji integracji przesądzi o rozstrzygnięciu wielu problemów. Kluczowym warunkiem uniknięcia lub złagodzenia zagrożeń jest posiadanie przemyślanej i rozumnej długookresowej strategii rozwoju i procesów dostosowawczych w skali makro.

## 5. REGIONALNE KONSEKWENCJE INTEGRACJI Z UE DLA SEKTORA MSP

Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP jest zróżnicowany regionalnie. Różnice w sile i kierunkach oddziaływania impulsów płynących z procesów dostosowawczych na MSP w różnych regionach powinny być analizowane na podstawie innych przesłanek niż w przypadku efektów branżowych. Najistotniejsze założenia, według których powinny być formułowane wnioski dotyczące kosztów i korzyści akcesji w sektorze MSP w ujęciu regionalnym, brzmią:

- integracja z UE wpływa w zróżnicowanym stopniu na różne sektory gospodarcze,
- bezpośrednie oddziaływanie akcesji do UE na MSP dokonuje się poprzez wymianę handlową z zagranicą lub bezpośrednie inwestycje firm zagranicznych w Polsce,
- siła i kierunek oddziaływania pewnych bodźców są warunkowane kosztami transakcyjnymi (transportu, ubezpieczeń, finansowymi) ekspansji na inne rynki,
- zróżnicowana regionalnie jest także struktura gospodarcza i społeczna, od której zależy sposób reakcji na bodźce makroekonomiczne, powstające na skutek procesów integracyjnych,
- administracyjny podział Polski często nie odpowiada strukturze przestrzennej gospodarki.

Oprócz oceny wskaźników gospodarczych przedsiębiorstw z poszczególnych województw konieczne jest także rozważenie konsekwencji integracji z UE przez pryzmat położenia geograficznego regionu, które w pewnym stopniu determinuje scenariusz rozwojowy. Warto jednak pamiętać, że wskutek gwałtownego rozwoju technologicznego, rewolucji ICT (ang. Information and Communication Technologies) i powstawania społeczeństwa informacyjnego, istotnemu przewartościowaniu uległy dotychczasowe katalogi czynników lokalizacyjnych inwestycji oraz tradycyjnie rozumianych determinant rozwoju regionów. Inaczej mówiąc, położenie geograficzne, które do niedawna decydowało o szansach rozwojowych regionów, obecnie traci na znaczeniu, ustępując miejsca takim czynnikom, jak dostęp do nowoczesnej infrastruktury telekomunikacyjnej (lotnisko, światłowody, satelity), do wykwalifikowanych pracowników, do kultury i czystego środowiska. Oczywiście w Polsce jeszcze przez wiele lat o atrakcyjności inwestycyjnej decydować będą tradycyjne czynniki lokalizacji inwestycji, ale przy odpowiedniej polityce rozwojowej szybko można to zmienić (przykład Finlandii czy Irlandii). Tradycyjnie bardzo dobre położenie gospodarcze mają województwa mazowieckie i wielkopolskie. Jak pokazują doświadczenia rozwoju regionalnego w UE, regiony stosunkowo najsilniejsze zyskują w pierwszym okresie po akcesji najbardziej. Z kolei niedogodności tradycyjnie peryferyjnego położenia można będzie zwalczać poprzez zmianę podejścia do czynników rozwoju regionalnego. W przyszłości może to być skupienie się na rozwoju najnowszych technologii, a w najbliższym czasie koncentracja na specyficznych czy unikatowych walorach regionu. Przykładem może być województwo warmińsko-mazurskie i podlaskie. MSP z tych regionów dzięki integracji z UE mogą wykorzystać szczególne walory przyrodnicze tych terenów do rozwoju specjali-



stycznych usług z zakresu szeroko rozumianej turystyki. Innowacyjne podejście do turystyki (agroturystyka, łowiectwo) mogą się stać wielką szansą rozwojową dla tamtejszych MSP.

Analiza szans i zagrożeń wynikających z integracji z UE dla polskich MSP w ujęciu regionalnym potwierdza tezę, że mimo pomocy strukturalnej ukierunkowanej na wspomaganie procesów wyrównywania poziomów rozwoju społecznego i gospodarczego między regionami UE, dysproporcje rozwojowe w pierwszym okresie po akcesji nie zmalały. Z uwagi na fakt, iż sytuacja regionu jest w rzeczywistości pochodną sytuacji przedsiębiorstw zlokalizowanych w danym województwie, teza ta dotyczy bezpośrednio także MSP. Generalnie rzecz biorąc, warunki funkcjonowania przedsiębiorstw znacznie, choć raczej ewolucyjnie niż skokowo, polepszają się. W początkowym okresie członkostwa decydującą rolę w kreowaniu warunków do rozwoju MSP mają uwarunkowania krajowe, szczególnie infrastrukturalne. Tak więc przynajmniej jeszcze przez najbliższą dekadę wewnątrzrajowe, a często wewnątrzregionalne powiązania gospodarcze będą dla małych i średnich przedsiębiorstw ważniejsze od rodzących się związków ze wspólnym rynkiem europejskim.

#### LITERATURA

- [1] Ansoff, H., *Strategies for Diversification*, „Harvard Business Review” 1957/9–10
- [2] Grzecznowska, A., *Wzornictwo przemysłowe a konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2002/3
- [3] Hamel, G.; Prahalad, C.K., *Przewaga konkurencyjna jutra*, Business Press, Warszawa 1999
- [4] Janowska, Z., *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, PWE, Warszawa 2002
- [5] Karpiński, A., *Unia Europejska–Polska. Dylematy przyszłości*, Wydawnictwo Elipsa, Warszawa 1998
- [6] Oblój, K., *Strategia i sukces firmy*, „Businessman Magazine” 1991/4
- [7] Odorzyńska, E., *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2000/6
- [8] Piasecki, B., *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, PWN, Warszawa 1998
- [9] Piasecki, B., *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998
- [10] Porter, M., *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa 1992
- [11] Porter, M., *What Is Strategy*, „Harvard Business Review” 1996/11–12
- [12] *Zarządzanie małą firmą*, red. H. Bieniok, Wydawnictwo AE, Katowice 1995
- [13] Rakowicz, S., *Profesjonalizacja zarządzania. Dojście do europejskich standardów przez kształcenie*, [w:] *Przedsiębiorstwo wobec wyzwań przyszłości*, red. M. Haffer, S. Sudoł, Wydawnictwo UMK, Toruń 1999
- [14] Rakowski, J., *Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw handlowych w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2002/2
- [15] Schumpeter, J., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper, New York 1975
- [16] Sibińska, A., *Zachowania marketingowe małych i średnich firm*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2001/6
- [17] Singh, A., *Openness and the market friendly approach to development*, „World Development” 22/12 (1994)
- [18] Varol, C., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce i Turcji*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2000/6

**POLAND IN THE EUROPEAN UNION  
A SURVEY OF OPPORTUNITIES AND THREATS  
FOR THE SMALL ENTREPRENEURSHIP SECTOR**

Poland's access into the EU has certainly resulted in a growth of competitiveness in Poland. The fears that local producers will not be able to handle it were not without reason. Poland, even before joining the EU, was its seventh largest supplier of goods in the world. Nothing has indicated that this position was getting worse after the accession into the homogeneous market of the Union. Just the reverse, the access has strengthened Poland's position in the market of European producers.

Marek SIEMIŃSKI<sup>1</sup>

## ELASTYCZNOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO PRACY – MOŻLIWOŚCI I OGRANICZENIA WDROŻENIA IDEI *FLEXICURITY*

W artykule zaprezentowano duński model elastycznego rynku pracy – *flexicurity*. Wskazano na możliwości i ograniczenia jego wdrożenia w Polsce na przykładzie doświadczeń płynących z realizacji projektu finansowanego ze środków Programy Operacyjnego Kapitał Ludzki., którego głównym celem było stworzenie lokalnych sojuszy na rzecz promowania koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (CSR) oraz idei *flexicurity*.

### 1. WPROWADZENIE

Globalizacja, kryzys gospodarczy i starzejące się społeczeństwo wzmacniają konieczność podjęcia aktywnych działań zmierzających do usprawnienia funkcjonowania rynku pracy. Wzmocnienie konkurencyjności polskiej gospodarki wymaga dostosowania regulacji rynku pracy, systemu zabezpieczeń społecznych, instytucji prowadzących aktywną politykę w tym zakresie oraz rozwiązań w obszarze kształcenia ustawicznego do realiów XXI wieku. Idea *flexicurity* w postaci modelu duńskiego została wskazana w strategii UE na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia, jako rozwiązanie wzorcowe, mające w założeniu zapewnić większej liczbie Europejczyków możliwość osiągnięcia maksymalnych korzyści, w warunkach dzisiejszej, szybko zmieniającej się globalnej gospodarki.

Celem artykułu jest wskazanie uwarunkowań wdrożenia koncepcji *flexicurity* w Polsce na podstawie wyników projektu realizowanego ze środków programu operacyjnego „Kapitał ludzki” w ramach priorytetu 8.1.3 przez Region Warmińsko-Mazurski NSZZ „Solidarność” wraz z partnerami, Stowarzyszeniem „Warmińsko-Mazurska Klinika Biznesu” oraz olsztyńską lożą Business Central Clubu, w latach 2008–2009. Dla osiągnięcia założonego celu posłużono się metodą studiów literaturowych i analizą paktów zawartych na rzecz wdrożenia idei *flexicurity* na poziomie powiatów biorących udział w projekcie.

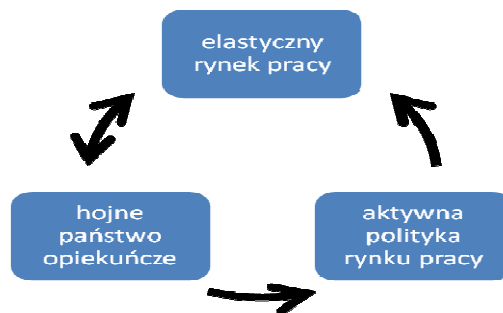
### 2. DUŃSKI MODEL *FLEXICURITY* – RYS HISTORYCZNY

Zainteresowanie tzw. modelem duńskim permanentnie rośnie w Unii Europejskiej od momentu jego wdrożenia w roku 1994. Według Wilhagena i Trosa<sup>2</sup> model ten jest odpowiedzią na „podwójne ograniczenie”, z jakim muszą się zmierzyć wszystkie kraje w kontekście procesów globalizacji, a więc reprezentuje umiejętność połączenia interesów przedsiębiorców, nawołujących do systematycznego pogłębiania elastyczności w odpowiedzi na rosnącą konkurencję, oraz oczekiwań pracobiorców dotyczących większego bezpie-

<sup>1</sup> Dr Marek Siemiński, Katedra Organizacji i Zarządzania, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.

<sup>2</sup> D. Lang, *Duński model elastycznego bezpieczeństwa (flexicurity). Wzór do naśladowania?*, <http://www.ips.uw.edu.pl/rszarf/pdf/lang.pdf>

czeństwa pracy. Sukces modelu duńskiego mierzony może być jednocześnie wysokim poziomem zatrudnienia (75% ludności czynnej zawodowo), jak również niskim bezrobociem (ok. 2,3% w lipcu 2008 r.<sup>3</sup>), osiągniętymi bez presji inflacyjnej na płace i ceny. Istotą wprowadzonych w Danii rozwiązań są regulacje prawne, które umożliwiły uelastycznienie rynku pracy przy zachowaniu bezpieczeństwa socjalnego pracowników. Główne elementy duńskiego modelu *flexicurity* prezentowane są najczęściej w postaci schematu „złotego trójkąta” Madsena<sup>4</sup>.



Rys. 1. Schemat „złotego trójkąta” według Madsena

Źródło: P.K. Madsen, *The Danish Model of “Flexicurity” – A Paradise with some Snakes*, [in:] *Interactions between Labour Market and Social Protection (Brussel, 16 V 2002)*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, <http://www.eurofound.europa.eu/ewco/employment/documents/madsen.pdf>.

Madsen podkreślał, iż model duński łączy w sobie unikalną kombinację elastycznego rynku pracy, aktywnej polityki rynku pracy oraz hojnego państwa opiekuńczego. Strzałki wskazują kierunek przepływu osób między pozycjami wewnątrz systemu. Podwójna strzałka między rynkiem pracy a systemem socjalnym podkreśla fakt, iż ok. 25% osób pracujących każdego roku dotknięta jest bezrobociem, ale większość z nich bardzo szybko znajduje nową pracę. Średnia długość zatrudnienia szacowana jest w Danii na 8,3 roku. Wysoki poziom elastyczności rynku skutkuje powstaniem tzw. twórczej destrukcji Schumpetera: każdego roku w Danii tworzonych i likwidowanych jest ok. 250 tys. miejsc pracy.

Drugim bardzo ważnym ze społecznego punktu widzenia elementem złotego trójkąta jest hojny system socjalny, zapewniający bezpieczeństwo pracownikom głównie poprzez system ubezpieczenia od bezrobocia, zarządzany zasadniczo przez prywatne fundusze subsydiowane przez państwo. W sytuacji bezrobocia fundusze wypłacają zasiłek w wysokości 90% płacy z poprzednich 12 tygodni, do wysokości 400 euro. Wysokość świadczeń zróżnicowana jest głównie kryteriami rodzinnymi oraz poziomem płacy i okresem zatrudnienia. Reforma wprowadziła dwa okresy w pobieraniu zasiłku, pasywny i aktywny. Wprowadzono również trzy rodzaje płatnych urlopów (na opiekę nad dzieckiem, edukacyjny i nauko-

<sup>3</sup> *Stopa bezrobocia nie rośnie i nie spada*, Gazeta Podatnika 1 IX 2008, [http://www.gazetapodatnika.pl/artykuly/stopa\\_bezrobocia\\_nie\\_rosnie\\_i\\_nie\\_spada-a\\_7860.htm](http://www.gazetapodatnika.pl/artykuly/stopa_bezrobocia_nie_rosnie_i_nie_spada-a_7860.htm)

<sup>4</sup> P.K. Madsen, *The Danish Model of “Flexicurity” – A Paradise with some Snakes*, [in:] *Interactions between Labour Market and Social Protection (Brussel, 16 V 2002)*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, <http://www.eurofound.europa.eu/ewco/employment/documents/madsen.pdf>.

wy) dla zatrudnionych oraz bezrobotnych, co miało zwiększyć rotację miejsc pracy. System socjalny wspiera również osoby znajdujące się poza rynkiem pracy.

Trzecim elementem modelu duńskiego jest aktywna polityka na rynku pracy. Przez ostatnie lata udział wydatków na politykę rynku pracy wyniósł w Danii około 4,5% PKB, z czego na aktywne programy przeznaczonych zostało ok. 40% tej kwoty. Dla porównania w Polsce całkowite wydatki na politykę rynku pracy to poniżej 1%, a na aktywne jej formy – ok. 0,16% PKB<sup>5</sup>. Wydatki te w założeniu mają pełnić dwie funkcje: po pierwsze zmniejszać poziom bezrobocia, po drugie sprawdzać rzeczywistą gotowość bezrobotnych do podjęcia pracy. Programy szkoleniowe dla rzeczywistych i potencjalnych bezrobotnych są jednym z kluczowych elementów duńskiego sukcesu walki z bezrobociem. W przeprowadzonych w 2003 r. badań wynika, iż prawie połowa aktywnych zawodowo Duńczyków brała udział w dodatkowych szkoleniach i uzupełniała swoje wykształcenie w ciągu poprzednich 12 miesięcy<sup>6</sup>.

Kwintesencję oceny modelu duńskiego ze strony Rady Europy stanowią słowa Vladimíra Špidla<sup>7</sup>, komisarza UE ds. zatrudnienia, spraw społecznych i równości szans, który powiedział: „*Flexicurity* jest najlepszym sposobem zapewnienia obywatelom Europy wysokiego bezpieczeństwa zatrudnienia, aby na każdym etapie życia zawodowego mieli oni zarówno możliwość znalezienia dobrej pracy, jak i nadzieję na korzystny rozwój kariery w szybko zmieniającym się środowisku gospodarczym. Model ten wprowadza równowagę praw i obowiązków pracowników i przedsiębiorstw, a także organów publicznych: każda z tych stron jest zobowiązana działać na rzecz zatrudnienia, społeczeństwa i trwałego wzrostu. Zamiast zwiększać bezpieczeństwo jednej grupy kosztem bezpieczeństwa innej, model *flexicurity* wykorzystuje pozytywną interakcję pomiędzy elastycznością a bezpieczeństwem. Obecnie potrzebujemy współdziałania wszystkich stron, aby zapewnić powodzenie tego modelu i jego korzystne skutki dla gospodarki, pracowników i przedsiębiorstw w Europie”.

### 3. LOKALNE POROZUMIENIA NA RZECZ WDROŻENIA IDEI *FLEXICURITY*

1 sierpnia 2008 r. Region Warmińsko-Mazurski NSZZ Solidarność wraz ze Stowarzyszeniem „Warmińsko-Mazurska Klinika Biznesu” oraz olsztyńską lożą Business Central Clubu rozpoczęły realizację projektu finansowanego ze środków programu operacyjnego „Kapitał ludzki” w ramach priorytetu 8.1.3. Głównym celem projektu było utworzenie lokalnych sojuszy na rzecz promowania koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (CSR) oraz idei *flexicurity*. W zakresie propagowania idei „elastycznego bezpieczeństwa” projekt obejmował szkolenie promotorów oraz warsztaty mające na celu wypracowanie paktów uwzględniających oczekiwania pracodawców i pracowników oraz lokalne problemy, ograniczenia i możliwości.

Dla zdiagnozowania możliwości implementacji zaprezentowanego modelu *flexicurity* na poziomie lokalnym nawiązane zostały porozumienia społeczne. Istota lokalnych porozumień jako metody wspierającej wdrażanie celów polega na zainicjowaniu współpracy

<sup>5</sup> K. Trzópek, *Wydatki na politykę zatrudnienia w UE*, [http://eup.wse.krakow.pl/?page\\_id=151](http://eup.wse.krakow.pl/?page_id=151).

<sup>6</sup> D. Lang, *op. cit.*

<sup>7</sup> *Flexicurity – dobra praca dla większej liczby ludzi*, Brussel, 27 VI 2007, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/919&format=HTML&aged=1&language=PL&guiLanguage=en>.

różnych lokalnych środowisk (samorządów terytorialnych, organizacji pozarządowych, przedsiębiorców) oraz uzyskaniu ich pełnej aprobaty do realizacji przyjętych celów związanych ze wzrostem zatrudnienia. Budując lokalne porozumienia należy założyć, że w środowisku lokalnym (powiatu, gminy) tkwi znaczny potencjał rozwojowy, a jego wykorzystanie wymaga skoordynowania działań i inicjatyw wokół jednego, spójnego programu, akceptowanego i wspieranego przez uczestników lokalnego rynku pracy zarówno po stronie podaży, jak i popytu na pracę (jest to szczególnie istotne we wdrażaniu powiatowych strategii zatrudnienia). W ramach projektów realizowanych w krajach UE wyróżniono sześć obszarów działań, które pojawiały się najczęściej w opracowanych porozumieniach:

- 1) wykorzystanie lokalnego potencjału – zestaw inicjatyw zmierzających do rozwoju lokalnej przedsiębiorczości (ze szczególnym naciskiem na turystykę);
- 2) instytucjonalne otoczenie przedsiębiorstw – głównie usługi doradcze;
- 3) rozbudowa infrastruktury technicznej niezbędnej do rozwoju przedsiębiorczości;
- 4) rozwój lokalnych zasobów pracy – podnoszenie jakości zasobów ludzkich w regionie poprzez szkolenia i wspieranie zatrudnienia;
- 5) przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu – wyrównywanie szans grup szczególnie zagrożonych bezrobociem na rynku pracy;
- 6) rozwój obszarów wiejskich – poprawa atrakcyjności obszarów z punktu widzenia miejsca lokowania działalności gospodarczej<sup>8</sup>.

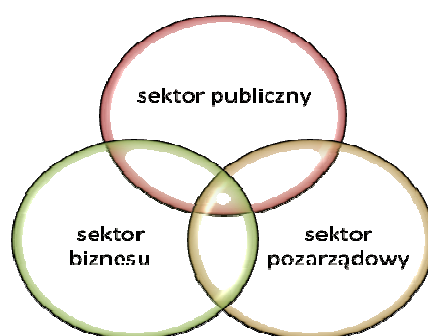
Dialog społeczny poza formą zinstytucjonalizowaną może być prowadzony mniej formalnie w oparciu o lokalnych partnerów, tym samym tworząc dialog wielostronny. Dążąc do zawiązania partnerstwa na rzecz wdrożenia idei *flexicurity* na terenie powiatów etckiego, giżyckiego, iławskiego, kętrzyńskiego, lidzbarskim, olsztyńskiego, ostródzkiego oraz piskiego, wykorzystano następujące podstawowe komponenty koncepcji:

- **Elastyczne i przewidywalne warunki umów** – jak zapewnić stałość i pewność zatrudnienia zgodnie z prawem w zależności od zmiennej kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw umożliwiającej rozwój podmiotów gospodarczych na lokalnym rynku?
- **Kompleksowe strategie uczenia się przez całe życie** – jak zapewnić warunki do ustawicznego kształcenia się i rozwoju zawodowego, umożliwiającego zachowanie aktywności zawodowej, która zapewniłaby warunki życia w społeczności lokalnej?
- **Skuteczna, aktywna polityka rynku pracy** – jak wykorzystać posiadane zasoby w kreowaniu skutecznej polityki na rzecz tworzenia miejsc pracy i rozwoju lokalnego?
- **Nowoczesne systemy zabezpieczenia społecznego** – jak wykorzystać posiadane zasoby i instytucje do stworzenia mechanizmu umożliwiającego realizację celów osobistych i zawodowych społeczności lokalnej?
- **Równouprawnienie na rynku pracy** – jak wykorzystać posiadane zasoby i instytucje do stworzenia mechanizmu umożliwiającego realizację zasad równouprawnienia na rynku pracy, szczególnie w odniesieniu do kobiet, osób po pięćdziesiątym roku życia oraz osób niepełnosprawnych?

---

<sup>8</sup> *Spółeczna odpowiedzialność biznesu. Od odpowiedzialności do elastycznych form pracy*, (red.) Walkowiak R., Krukowski K., wyd. Fundacja Wspierania i Promocji Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach, Olsztyn 2007, s. 78-79

Metoda wdrażania powyższych założeń oparta została na porozumieniu (pakcie) jako płaszczyźnie dialogu i współpracy partnerów, która umożliwia koordynację działań podejmowanych przez podmioty istotne z punktu widzenia kreowania idei *flexicurity* i zapewnia reprezentację interesów uczestników życia gospodarczego i społecznego na poziomie lokalnym, opartego na partnerstwie trójsektorowym, obejmującym przedstawicieli administracji publicznej, sektora prywatnego, partnerów społecznych (sektor pozarządowy, związki zawodowe).



Rys.2. Wizualizacja partnerstwa trójsektorowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Krukowski, *Lokalne porozumienia na rzecz zatrudnienia jako narzędzie wdrażania strategii rozwoju na poziomie powiatu*, [w:] *Lokalne układy partnerskie*, red. J. Karwowski, PTE, Szczecin 2004, s. 215–222.

Warunki, jakie musi spełnić sprawnie funkcjonujące porozumienie, to:

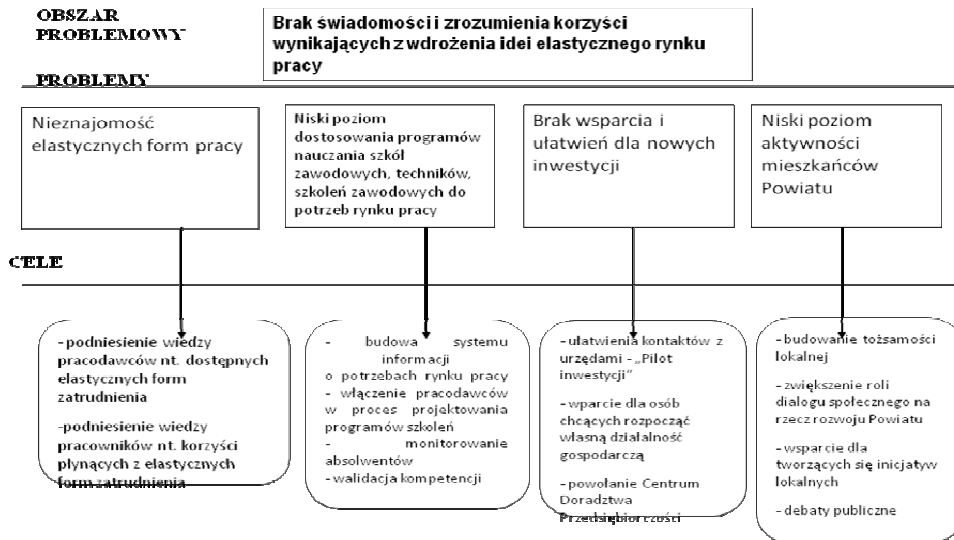
- wykorzystanie potencjału organizacji i społeczności lokalnej (powiatu) poprzez skoordynowanie działań w ramach jednego spójnego projektu, akceptowanego i wspieranego przez wszystkich uczestników porozumienia;
- optymalne wykorzystanie kompetencji i zasobów będących w dyspozycji sygnatariuszy;
- ujęcie w porozumieniach strony podażowej oraz popytowej rynku pracy;
- innowacyjność proponowanych rozwiązań, wyrażająca się zastosowaniem nowych podejść do problemów związanych z ideą *flexicurity*;
- istnienie grupy lokalnych liderów.

W każdym z powiatów dokonano diagnozy silnych i słabych stron, szans i zagrożeń, wskazano kluczowe problemy dla realizacji idei *flexicurity*, a następnie podjęto próbę wskazania najważniejszych działań niezbędnych dla ich rozwiązania z wykorzystaniem lokalnego potencjału.

Dążąc do wypracowania ogólnych konkluzji, 28–30 kwietnia 2009 r. zorganizowano warsztaty, w których brali udział najbardziej aktywni uczestnicy spotkań powiatowych. Dyskutanci skoncentrowali się na dwóch kluczowych problemach:

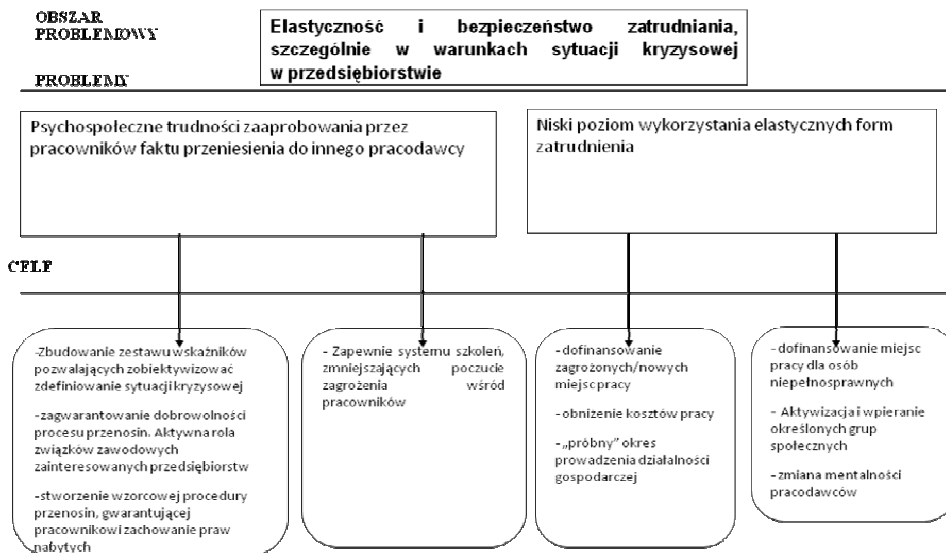
- 1) świadomość i zrozumienie korzyści wynikających z wdrożenia idei elastycznego rynku pracy;
- 2) elastyczność i bezpieczeństwo zatrudnienia, szczególnie w warunkach kryzysowej sytuacji w przedsiębiorstwie.

Poniższe rysunki prezentują główne zidentyfikowane problemy oraz cele w tak zdefiniowanych obszarach problemowych.



Rys. 3. Drzewo problemów obszaru problemowego – świadomość i zrozumienie korzyści wynikających z wdrożenia idei *flexicurity*

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 4. Drzewo problemów obszaru problemowego – elastyczność i bezpieczeństwo zatrudnienia

Źródło: opracowanie własne



#### 4. WNIOSKI

Przeprowadzone warsztaty, opracowane pakty oraz rozważania teoretyczne pozwalają na wskazanie kilku najważniejszych konkluzji.

- 1) Podstawowym problemem dla wdrożenia idei *flexicurity*, zarówno na poziomie powiatu, jak i całego kraju, jest nieznanostwo elastycznych form pracy wśród pracowników i pracodawców. Pracodawcy nie wykorzystują dostępnych w polskim prawie pracy elastycznych form zatrudnienia z dwóch podstawowych powodów: po pierwsze, patrzą na elastyczne formy zatrudnienia przez pryzmat utrudnień, kosztów, inwestycji i dodatkowych obowiązków; po drugie, wykazują niewielką znajomość istniejących rozwiązań. Z drugiej strony, pracownicy boją się elastycznych form zatrudnienia, ponieważ odbierają je w kategoriach zagrożenia np. pod kątem stałości pracy, wysokości pensji, zakresu obowiązków czy ograniczenia możliwości korzystania z urlopów wypoczynkowych. Sami nie występują z propozycjami zmian formy zatrudnienia, a propozycje pracodawców w tym zakresie traktują z dużą nieufnością.
- 2) Dużym zagrożeniem dla możliwości stworzenia elastycznego rynku pracy jest ciągle niski poziom dostosowania programów nauczania szkół zawodowych, techników i szkoleń zawodowych do potrzeb rynku pracy. Informacje na temat bieżących potrzeb rynku pracy zbierane są przez powiatowe urzędy pracy w ramach pełnionych funkcji. Jednak często informacje te są zbyt mało szczegółowe dla potrzeb projektowania programów szkoleniowych i jednocześnie zbyt krótkookresowe dla aktualizacji programów nauczania w szkołach zawodowych czy technikach. Powiatowy urząd pracy organizuje szkolenia „dedykowane” dla konkretnych pracodawców, jednakże brakuje rozwiązań ogólnych, uniwersalnych. Pewnym rozwiązaniem tego problemu mogłoby być postulowane stworzenie bazy informacji na wzór francuski. Ułatwiłoby to opracowywanie szczegółowych wytycznych programowych dla szkoleń, jak również umożliwiłoby śledzenie tendencji zmian w oczekiwaniach pracodawców. Monitoring absolwentów oraz walidacja kompetencji są niezbędnymi elementami systemu, umożliwiającymi permanentną ewolucję systemu edukacji oraz modyfikację programów i metod nauczania dla osiągnięcia lepszych efektów. Pozwoli to również na podniesienie skuteczności działań promocyjnych nauczania zawodowego i technicznego wśród uczniów gimnazjów oraz ich rodziców.
- 3) Wdrożenie idei elastyczności rynku pracy oznacza również ułatwienia dla tworzenia nowych miejsc pracy. Rejon Warmii i Mazur poza przemysłem drzewnym i spożywczym w dużej mierze opiera swój rynek na sezonowych pracach, głównie związanych z turystyką. Niestety istniejąca infrastruktura powoduje, iż jest on w dużej mierze ograniczony do krótkiego sezonu letniego. Rozbudowanie płytkiego rynku pracy może nastąpić albo poprzez wydłużenie sezonu, albo poprzez tworzenie nowych miejsc pracy w branżach dotychczas słabo reprezentowanych w województwie. Oba rozwiązania wymagają inwestorów, zarówno dużych, jak i małych. Wsparcie powinno zostać skierowane do obu tych grup, i powinno mieć różną formę. Duży inwestor, w ocenie osób biorących udział w warsztatach, oczekuje ułatwień w kontaktach z urzędami, na przykład poprzez powołanie koordynatora, tak aby przedsiębiorca kontaktował się tylko z jedną osobą. W przypadku osób fizycznych chcących rozpocząć własną działalność gospodarczą, byłyby to

- raczej centra doradztwa przedsiębiorczości, wspierające na etapie tworzenia nowego przedsiębiorstwa, jak również w późniejszym okresie, np. poprzez pomoc w pozyskiwaniu dofinansowania ze środków europejskich, kredytów bankowych (biznesplany) itp.
- 4) Budowanie tożsamości lokalnej, zwiększenie roli dialogu społecznego na rzecz rozwoju powiatów i wsparcie dla tworzących się inicjatyw lokalnych umożliwi szybszą oraz efektywniejszą implementację idei *flexicurity*.
  - 5) Wdrożenie duńskiego modelu rynku pracy nie jest możliwe bez rozwiązań systemowych, w tym szczególnie związanych ze zwiększeniem środków finansowych przeznaczanych na kształcenie zawodowe i ustawiczne, ale również mających zapewnić akceptowalny społecznie poziom bezpieczeństwa socjalnego. Bez konsensusu społecznego wprowadzenie rozwiązań uelastyczniających rynek pracy będzie bardzo trudne.

Reasumując, wdrożenie idei *flexicurity* nie jest zadaniem łatwym ani krótkofalowym. Brak jednoznacznych wytycznych czy regulacji powoduje, iż każde doświadczenie w tym zakresie jest niezwykle cenne. W polskich warunkach nie jest możliwe bezpośrednie przeniesienie modelu duńskiego. W trakcie wielu godzin pracy w sesjach powiatowych oraz warsztatach podsumowujących okazało się, że poza problemem niedostatecznych środków finansowych i uregulowań prawnych kluczową przeszkodą może być przede wszystkim mentalność ludzi. Pracownicy i pracodawcy zasadniczo różnili się definiując kluczowe problemy, proponując rozwiązania, oceniając możliwości i ograniczenia elastycznych form zatrudnienia, bezpieczeństwa pracy czy działania w sytuacjach kryzysowych. Praca nad paktami spowodowała jednak, iż udało się znaleźć wspólny język, czego efektem jest siedem podpisanych porozumień lokalnych.

## LITERATURA

- [1] *Flexicurity – dobra praca dla większej liczby ludzi*, Brussel, 27 VI 2007, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/919&format=HTML&aged=1&language=PL&guiLanguage=en>
- [2] Krukowski, K., *Lokalne porozumienia na rzecz zatrudnienia jako narzędzie wdrażania strategii rozwoju na poziomie powiatu*, [w:] *Lokalne układy partnerskie*, red. J. Karwowski, PTE, Szczecin 2004
- [3] Lang, D., *Duński model elastycznego bezpieczeństwa (flexicurity). Wzór do naśladowania?*, <http://www.ips.uw.edu.pl/rszarf/pdf/lang.pdf>.
- [4] Madsen, *The Danish Model of “Flexicurity” – A Paradise with some Snakes*, [in:] *Interactions between Labour Market and Social Protection (Brussel, 16 V 2002)*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, <http://www.eurofound.europa.eu/ewco/employment/documents/madsen.pdf>
- [5] *Spółeczna odpowiedzialność biznesu. Od odpowiedzialności do elastycznych form pracy*, red. R. Walkowiak, K. Krukowski, Fundacja Wspierania i Promocji Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach, Olsztyn 2007
- [6] *Stopa bezrobocia nie rośnie i nie spada*, Gazeta Podatnika 1 IX 2008, [http://www.gazetapodatnika.pl/artykuly/stopa\\_bezrobocia\\_nie\\_rosnie\\_i\\_nie\\_spada\\_a\\_7860.htm](http://www.gazetapodatnika.pl/artykuly/stopa_bezrobocia_nie_rosnie_i_nie_spada_a_7860.htm)
- [7] Trzópek, K., *Wydatki na politykę zatrudnienia w UE*, [http://eup.wse.krakow.pl/?page\\_id=151](http://eup.wse.krakow.pl/?page_id=151)

**FLEXIBILITY AND OCCUPATIONAL SAFETY - POSSIBILITIES AND LIMITS  
OF FLEXICURUTY IMPLEMENTATION**

This paper presents the Danish model of flexible labor market- *flexicurity*. The possibilities and limitations of its implementation in Poland were pointed out from the experience of the project financed by means of the Human Capital Operation Programs, whose main objective was to create local alliances to promote the concept of Corporate Social Responsibility (CSR) and the concept of *flexicurity*.

Barbara SIUTA-TOKARSKA<sup>1</sup>

## KIERUNKI I ZAKRES ZMIAN WYBRANYCH UWARUNKOWAŃ MAKROEKONOMICZNYCH W POLSKIEJ GOSPODARCE W LATACH 1990–2008

W publikacji zwrócono uwagę na wybrane uwarunkowania makroekonomiczne w polskiej gospodarce w latach 1990–2008. Przedstawione zostały dane statystyczne i zasadnicze problemy z tego zakresu.

### 1. WPROWADZENIE

Badania nad kierunkami i zakresem zmian gospodarczych stanowią istotny i stale rozwijany temat badań w ekonomii. Wzmożone zainteresowanie badaniami nad zmianami gospodarczymi i ich efektami w gospodarce Polski wynika przede wszystkim z gwałtownego przyspieszenia przekształceń struktur gospodarczych w Polsce po 1990 r. Procesami, które w największym stopniu zaważyły na zmianach wielkości oraz struktury ogółu podmiotów gospodarczych i całej gospodarki, były procesy prywatyzacji i równoległe występujące procesy restrukturyzacji przedsiębiorstw, instytucji i całej gospodarki, a także różnego rodzaju procesy dostosowawcze realizowane w okresie przedakcesyjnym i po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Głównym celem tych procesów było przejście od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej, a efektem miał być szybszy wzrost gospodarczy, unowocześnienie struktury gospodarczej Polski oraz wzrost jakości życia społeczeństwa polskiego do poziomu europejskiego<sup>2</sup>.

Do ważnych uwarunkowań makroekonomicznych oddziałujących na funkcjonowanie polskiej gospodarki zalicza się procesy globalizacyjne, w tym globalizację gospodarki, politykę makroekonomiczną państwa, produkt krajowy brutto, inflację i bezrobocie<sup>3</sup>.

Celem niniejszej publikacji jest wskazanie zakresu zmian wybranych uwarunkowań w polskiej gospodarce w latach 1990–2008.

### 2. GLOBALIZACJA

Zasadnicze zmiany w światowej, w tym także polskiej gospodarce występowały w końcu XX w. i występują nadal w wyniku tzw. procesów globalizacji, pojmowanych jako charakterystyczne i dominujące tendencje w światowej ekonomii, polityce, demografii, życiu społecznym i kulturze. Globalizacja prowadzi do ujednoczenia całości wzajemnie powiązanych elementów gospodarki i wspólnej kultury typu głównie konsumpcyjnego. Pod

---

<sup>1</sup> Dr Barbara Siuta-Tokarska, Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

<sup>2</sup> *Dynamika i kierunki zmian wielkości i struktury sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2005*, red. S. Chomątowski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2009, s. 9.

<sup>3</sup> R. Borowiecki, B. Siuta-Tokarska, *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*, Difin, Warszawa 2008, s. 75–108.

pojęciem globalizacji gospodarki rozumie się ekonomicznie złożony, wielowymiarowy proces pogłębiania się międzynarodowego nasilenia przepływów kapitału, ludzi, technologii i towarów, przenikania się kultur i narastania zależności między krajami<sup>4</sup>. W Polsce w okresie reform systemowych na początku lat 90. XX w. zmiany kształtowane były w szczególności pod wpływem czynników politycznych i czynników ekonomicznych, zaś w mniejszym stopniu pod wpływem czynników o charakterze technologicznym. Należy jednak zauważyć, iż w Polsce, podobnie jak w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, transformacja gospodarki centralnie sterowanej w rynkową była procesem wieloaspektowym. Na podstawie literatury przedmiotu można wyodrębnić co najmniej trzy podstawowe modele transformacji systemowej w gospodarkach europejskich:

- model kapitalistycznej rewolucji (dotyczy Polski, w pewnym zakresie Czech, Węgier i nadbałtyckich krajów poradzieckich), określane dość często jako model szybkiej liberalizacji;
- model stopniowej ewolucji w kierunku gospodarki i społeczeństwa kapitalistycznego (np. Rumunia, Bułgaria w okresie do połowy lat 90.), zwany też modelem powolnej liberalizacji;
- model *muddling through* (charakterystyczny dla wielu krajów dawnego Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich, np. Ukrainy) charakteryzujący się bardzo późnym rozpoczęciem procesu liberalizacji i prywatyzacji gospodarki<sup>5</sup>.

Początkiem transformacji systemowej w Polsce był realizowany od początku 1990 r. program stabilizacyjny, tzw. plan Balcerowicza, który miał zapewnić redukcję hiperinflacji oraz przejście na gospodarkę wolnorynkową.

Proces transformacji gospodarczej oceniany jest bardzo różnie – w szczególności przez polityków, ale także przez ekonomistów – a opinie w tym zakresie niejednokrotnie różnią się między sobą w stopniu diametralnym. Analizując proces transformacji gospodarki Polski po 1989 r., wśród jego negatywnych skutków można wskazać m.in. wysokie koszty zachodzących przemian; masowe bezrobocie; znaczący spadek dochodów realnych ludności; destrukcję poważnej części aparatu wytwórczego kraju; załamanie się finansów publicznych; kryzys w oświacie, nauce i ochronie zdrowia; gwałtowną polaryzację majątkową i dochodową wynikającą ze zmian w stosunkach podziału; wzrost patologii, przestępczości i korupcji; kierunki i dynamikę zmian wielkości i intensywności przekształceń struktury sektora przedsiębiorstw, przy czym największe zmiany dotyczyły struktury własnościowej (przejścia z sektora publicznego do prywatnego); brak skoordynowanych działań, niejednokrotnie rozbieżnych i powodujących hipertrofię celów w zakresie procesów, które oddziaływały na zmiany wielkości i struktury działalności gospodarczej; niezadowalający stopień realizacji założeń i celów przyjętych w procesach prywatyzacyjnych, restrukturyzacyjnych i dostosowawczych<sup>6</sup>. „Rezultaty wymienionych wcześniej procesów nie rozwiązały problemów polskiej gospodarki będących następstwem jej rozwoju i słabości struktural-

<sup>4</sup> *Wielka Encyklopedia PWN*, t. 10, PWN, Warszawa 2002, s. 196–197.

<sup>5</sup> B. Fiedor, *Nowa Ekonomia Instytucjonalna jako podstawa teoretycznej refleksji nad procesem transformacji od gospodarki centralnie sterowanej do rynkowej*, Otwarty Uniwersytet Ekonomiczny, [http://www.wiedza.info.pl/wyklady/138/nowa\\_ekonomia\\_instytucjonalna\\_jako\\_podstawa](http://www.wiedza.info.pl/wyklady/138/nowa_ekonomia_instytucjonalna_jako_podstawa) (10 VIII 2009).

<sup>6</sup> F. Piontek, B. Piontek, *Transformacja a koncepcje rozwoju – skutki dla kapitału: ekonomicznego, ludzkiego i przyrodniczego*, [http://www.univ.rzeszow.pl/ekonomia/Zeszyt8/03\\_piontki.pdf](http://www.univ.rzeszow.pl/ekonomia/Zeszyt8/03_piontki.pdf); *Dynamika i kierunki zmian...*, s. 207–208.

nych powstałych przed 1990 r., a także tych, które były już skutkiem nieracjonalnych decyzji i rozwiązań podjętych w okresie transformacji systemowej gospodarki polskiej<sup>7</sup>.

Należy zatem zastanowić się, czy transformacja globalna, która miała miejsce w polskiej gospodarce, była na pewno jedynym właściwym rozwiązaniem i czy nie należy, biorąc pod uwagę dotychczasową wiedzę w tym zakresie i znając skutki tych procesów, spojrzeć także na inne rozwiązania dla współczesnej gospodarki polskiej. W literaturze przedmiotu można bowiem spotkać się m.in. z koncepcją tzw. transformacji niszowej podporządkowanej rozwojowi zrównoważonemu i trwałemu w przeciwieństwie do transformacji globalnej podporządkowanej procesowi globalizacji<sup>8</sup>.

### 3. POLITYKA MAKROEKONOMICZNA

Według celu sformułowanego w konwencji OECD celem polityki makroekonomicznej winno być zapewnienie szybkiego, zrównoważonego i trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego, w tym osiągnięcie jak najwyższego zatrudnienia i poziomu życia społeczeństwa przy utrzymaniu stabilności finansowej<sup>9</sup>. Określone w traktacie z Maastricht z 1992 r. kryteria konwergencji makroekonomicznej (decydujące m.in. o przystąpieniu do strefy euro) wskazują na potrzebę realizacji w polityce makroekonomicznej określonych wymogów<sup>10</sup>.

Polityka makroekonomiczna państwa obejmuje cztery rodzaje polityk: fiskalną, pieniężną (monetarną), dochodową i kursu walutowego<sup>11</sup>.

Polityka pieniężna to „całość decyzji podejmowanych przez władze banku centralnego, mających za zadanie wywarć wpływ na wielkość, obieg i wartość pieniądza w kraju. Opiera się głównie na polityce kredytowej, oddziaływaniu na poziom stopy procentowej oraz operacjach otwartego rynku”. W polityce pieniężnej bardzo istotną rolę odgrywa międzynarodowy system walutowy. Istnieją dwa krańcowe rozwiązania systemu kursu walutowego: stały i płynny kurs walutowy. Przy stałym kursie walutowym ceny walut są ustalane i utrzymywane przez rząd, natomiast przy płynnym kursie walutowym ceny zależą od swobodnie działających sił konkurencyjnych na rynku walutowym. W rzeczywistości stosuje się najczęściej kierowany system płynnych kursów walutowych, w którym ceny walut są zależne częściowo od konkurencyjnych sił rynkowych, a częściowo od interwencji rządu<sup>12</sup>.

W Polsce płynny kurs walutowy istnieje od 2000 r. Wcześniej obowiązywał kurs sztywny, zastąpiony przez system kursu pełzającego, a następnie pełzającego pasma<sup>13</sup>.

<sup>7</sup> *Dynamika i kierunki zmian...*, s. 208.

<sup>8</sup> F. Piontek, B. Piontek, *Koncepcje wdrażania rozwoju i ich skutki dla kategorii kapitał*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, red. M.G. Woźniak, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2005, zeszyt 6.

<sup>9</sup> *Polityka gospodarcza Polski po akcesji do Unii Europejskiej*, red. S. Zięba, E. Mazurkiewicz, AlmaMer Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2007, s. 55.

<sup>10</sup> Średnia roczna stopa inflacji (HICP) nie powinna być wyższa o więcej niż 1,5 pkt procentowego od przeciętnego wskaźnika odnotowanego w trzech krajach UE o najniższej stopie inflacji; średnia długoterminowa stopa procentowa nie powinna być wyższa o więcej niż 2 p.p. od średniej analogicznych stóp procentowych w trzech krajach UE o najniższej stopie inflacji; powinien być utrzymywany stabilny kurs walutowy; deficyt budżetowy nie powinien być wyższy niż 3% PKB; dług publiczny w relacji do PKB nie powinien przekraczać 60%.

<sup>11</sup> *Wielka Encyklopedia PWN*, t. 21, , Warszawa 2004, s. 321–344.

<sup>12</sup> *Słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*, red. Z. Dowgiałło, wyd. 6, Znicz, Szczecin 1998, s. 192.

<sup>13</sup> E. Kwiatkowski, *Model IS-LM. Podsumowanie polityki ekonomicznej*, [w:] *Podstawy ekonomii*, red. R. Milewski, PWN, Warszawa 2000, s. 648.

Instrumentami polityki makroekonomicznej, oprócz instrumentów polityki pieniężnej, są: polityka kredytowo-inwestycyjna, polityka podatkowa, stosowanie zasady przyspieszonej amortyzacji, rozwój sektora publicznego oraz finansowanie sfery usług niematerialnych, tj. sportu, kultury, nauki, oświaty, ochrony zdrowia itp., jako mechanizmu wzmacniania koniunktury gospodarczej<sup>14</sup>.

Polityka fiskalna państwa to „zbiór decyzji podejmowanych przez rząd i dotyczących opodatkowania i wydatków”<sup>15</sup>. Podstawowymi zadaniami polityki fiskalnej państwa są: redystrybucja dochodów i stabilizacja gospodarki, tj. wykorzystanie dochodów i wydatków budżetu państwa do pobudzania lub hamowania aktywności gospodarki odpowiednio do potrzeb wynikających z przebiegu cyklu gospodarczego<sup>16</sup>.

W ramach polityki fiskalnej szczególnie istotną rolę odgrywa polityka podatkowa państwa. Polityka fiskalna państwa jest również narzędziem, które może oddziaływać na wielkość popytu globalnego. Podatki, ich progi i stopy nakładane przez państwo mogą powodować zarówno wzrost, jak i zmniejszenie popytu globalnego, a zatem wpływają na rozwój gospodarczy kraju.

Polityka dochodowa oznacza oddziaływanie rządu na wysokość płac oraz innych dochodów. W teorii sformułowano także zalecenia prowadzenia polityki dochodowej operującej podatkami. W Polsce narzędziem tego typu był podatek zwany napiwkami, zastosowany we wczesnej fazie transformacji. Chociaż polityka dochodowa w powyższym rozumieniu w zasadzie nie występuje, to jednak rządy wciąż wpływają na strukturę dochodów, głównie za pomocą transferów i systemów podatkowych<sup>17</sup>.

Począwszy od lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku kolejne rządy Polski prowadziły ekspansywną politykę fiskalną, co powodowało narastanie wydatków z budżetu państwa i deficytu budżetowego. Poza 1990 r. corocznie występowało ujemne saldo budżetu państwa, które w pierwszych latach minionej dekady było wyrównywane głównie poprzez emisję „pustego” pieniądza, co miało swój oddźwięk w walce z inflacją<sup>18</sup>. W reakcji na mocno ekspansywną politykę fiskalną państwa NBP stosował restrykcyjną politykę pieniężną.

W ostatnich latach nadal jest prowadzona w Polsce ekspansywna polityka fiskalna, rosną wydatki budżetowe, deficyt budżetowy i dług publiczny. Polityka pieniężna również pozostaje restrykcyjna, a brak koordynacji obu polityk nie przyczynia się do polepszenia stanu polskiej gospodarki.

W tabeli 1 zaprezentowano wartość dochodów, wydatków oraz salda budżetowego w Polsce w latach 1990–2008, zaś w tabeli 2 wartość długu publicznego w Polsce w latach 1994–2008.

<sup>14</sup> M. Noga, *Makroekonomia*, op. cit., s. 86.

<sup>15</sup> D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia-Makroekonomia*, PWN, Warszawa 1997, s. 186.

<sup>16</sup> *Polityka fiskalna*, [w:] *Wielka internetowa encyklopedia multimedialna*, [www.portalwiedzy.onet.pl/11413...polityka\\_fiskalna,haslo.html](http://www.portalwiedzy.onet.pl/11413...polityka_fiskalna,haslo.html).

<sup>17</sup> *Wielka Encyklopedia Powszechna PWN*, t. 21, s. 321–322.

<sup>18</sup> T. Grabia, *Problemy polityki monetarnej NBP w okresie transformacji*, [http://www.ae.katowice.pl/images/user/File/katedra\\_ekonomii/T.GRABIA\\_PROBLEMY\\_POLITYKI\\_MONETARNEJ\\_NBP\\_W\\_OKRESIE\\_TRANSFORMACJI.pdf](http://www.ae.katowice.pl/images/user/File/katedra_ekonomii/T.GRABIA_PROBLEMY_POLITYKI_MONETARNEJ_NBP_W_OKRESIE_TRANSFORMACJI.pdf), s. 8.

Tabela 1. Dochody, wydatki i saldo budżetu państwa w Polsce w latach 1990–2008 (ceny bieżące w mln zł)

Lata	Dochody budżetu państwa	Wydatki budżetu państwa	Saldo budżetu państwa
1990	19624	19380	+244
1991	21089	24186	-3097
1992	31278	38189	-6911
1993	45901	50243	-4342
1994	63125	68865	-5740
1995	83722	91170	-7448
1996	99675	108842	-9167
1997	119772	125675	-5903
1998	126560 <sup>a</sup>	139752	-13192
1999	125922	138401	-12479
2000	135701	151066	-15365
2001	140527	172885	-32358
2002	143520	182922	-39402
2003	152111	189154	-37043
2004	156281	197698	-41417
2005	179772	208133	-28361
2006	197640	222703	-25063
2007	236368	252234	-15956
2008	253547	277893	-24346

<sup>a</sup> – od 1998 r. dochody z prywatyzacji nie stanowią bieżących dochodów budżetu państwa, a są źródłem finansowania deficytu budżetowego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik statystyczny*, GUS, Warszawa 2006, s. 624–627; *Mały Rocznik Statystyczny 2008*, GUS, Warszawa 2008, s. 428–430; *Mały Rocznik Statystyczny 2009*, GUS, Warszawa 2009, s. 428–430.

Tabela 2. Dług publiczny i zadłużenie Skarbu Państwa w Polsce w latach 1994–2008

Lata	Państwowy dług publiczny w mld zł (wartość nominalna)	Zadłużenie Skarbu Państwa ogółem w mld zł	Krajowe zadłużenie Skarbu Państwa w mld zł	Zagraniczne zadłużenie Skarbu Państwa w mld zł	Koszty ogółem obsługi zadłużenia Skarbu Państwa w mld zł	Dług publiczny jako % PKB
1994		152,2	55,8	96,4	9,1	67,9
1995		167,3	66,2	101,1	14,1	54,6
1996		185,6	79,6	106,0	14,1	48,1
1997		221,6	104,1	117,5	16,2	47,2
1998		237,4	121,2	116,2	17,8	43,2
1999		264,4	134,7	129,7	18,8	44,4
2000	280,5	266,8	146,0	120,8	18,0	40,9
2001	302,1	283,9	185,0	98,9	20,9	38,8
2002	352,4	327,9	219,3	108,6	24,0	43,6
2003	408,3	378,9	251,2	127,8	24,1	48,4
2004	431,4	402,9	291,7	111,2	22,7	46,7
2005	466,6	440,2	315,5	124,7	25,0	47,5
2006	506,3	478,5	352,3	126,2	27,8	47,8
2007	527,4	501,5	380,4	121,1	27,6	45,2
2008	597,8	569,9	420,2	149,7	25,1	47,0

Objaśnienie: na państwowy dług publiczny składa się dług sektora rządowego (w tym Skarbu Państwa) oraz dług sektora samorządowego (w tym dług JST).

Źródło: *Raport roczny. Skarbowe papiery wartościowe*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 1999, s. 13, 23; *Raport roczny. Skarbowe papiery wartościowe*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2000, s. 7, 13; *Raport roczny. Dług publiczny*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2008, s. 65, 66.



Pomimo systematycznie wzrastających dochodów państwa w latach 1990–2008 (z wyjątkiem 1999 r. w relacji do 1998 r.) wydatki państwa, począwszy od 1991 r., rosły i były wyższe niż dochody, w związku z czym saldo budżetowe państwa w latach 1991–2008 było ujemne. Najwyższą wartość deficytu budżetowego dotyczyła lat 2002–2004.

Ocena danych w tabeli 2 wskazuje na nadmierne zadłużenie Skarbu Państwa, w szczególności przy braku perspektyw dodatkowych dochodów dla budżetu, w ramach których można by spłacać zaciągnięte zobowiązania. Na przykład w pierwszym okresie transformacji gospodarki polskiej znaczna część dochodów budżetowych pochodziła z prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Obecnie, według stanu z 31 grudnia 2008 r., w Polsce pozostało zaledwie 363 przedsiębiorstw państwowych (7245 w 1992 r.); dochody z nich uzyskiwane są przeznaczane na finansowanie deficytu budżetowego.

Obecny stan długu publicznego Polski i jego obsługi wymaga pilnej interwencji, gdyż według szacunków pod koniec 2011 r. wystąpi realne zagrożenie przekroczenia limitu zadłużenia na poziomie 60% PKB<sup>19</sup>. Należy zatem zastanowić się, czy obecna polityka makroekonomiczna państwa jest skuteczna i czy nie należy dokonać radykalnych zmian w tym obszarze.

#### 4. PRODUKT KRAJOWY BRUTTO

„Istnieje powszechna zbieżność opinii ekonomistów, że sukcesy bądź porażki jakiegokolwiek kraju zależą i będą zależeć od tempa rozwoju gospodarczego. W syntetycznym ujęciu o sukcesach rozwoju gospodarczego świadczy ustabilizowany, umożliwiający skracanie dystansu rozwojowego wzrost gospodarczy, mierzony tempem wzrostu produktu krajowego brutto (PKB)”<sup>20</sup>.

Produkt krajowy brutto jest miernikiem wielkości produkcji wytworzonej przez czynniki wytwórcze zlokalizowane na terytorium danego kraju, niezależnie od tego, kto jest ich właścicielem. Można przedstawić go w rynkowych cenach czynników produkcji w postaci równania: PKB = wydatki gospodarstw domowych na konsumpcję + wydatki państwa + inwestycje + eksport – import – podatki pośrednie<sup>21</sup>.

Im większa jest wartość wydatków konsumpcyjnych, inwestycyjnych i rządowych oraz wartość eksportu netto (eksport – import), tym większa jest wartość PKB w cenach czynników produkcji i tym większy dochód przekazywany jest przez przedsiębiorstwa gospodarstwu domowemu w postaci wypłat. Większy dochód zwiększa popyt na zakup dóbr konsumpcyjnych lub umożliwia przeznaczenie części z nich na oszczędności, które w przyszłości zostaną również skonsumowane. W konsekwencji wzrost konsumpcji stwarza możliwość zwiększenia podaży w przedsiębiorstwach, co łączy się z potrzebą ich rozwoju.

W tabeli 3 przedstawiono dane dotyczące wartości PKB w Polsce w latach 1995–2008.

<sup>19</sup> <http://www.finance.egospodarka.pl/47666,Dlug-publiczny-realnym-zagrozeniem,1,48,1.html> (stan na 09.12.2009).

<sup>20</sup> *Ekonomia nie tylko dla wtajemniczonych*, red. M.G. Woźniak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2002, s. 9.

<sup>21</sup> D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, s. 25–26, 36.

Tabela 3. Wartość i dynamika realna PKB w Polsce w latach 1995–2008

Lata	Wartość PKB w mln zł (ceny bieżące)	Dynamika realna PKB (ceny średnioroczne roku poprzedniego) [w %]
1995	329567,1	
1996	414424,7	106,0
1997	504133,0	106,8
1998	589361,3	104,8
1999	652517,1	104,1
2000	723886,3	104,0
2001	760595,3	101,0
2002	780449,6	101,4
2003	814969,0	103,8
2004	923248,0	106,0
2005	983302,3	103,6
2006	1060194,0	106,2
2007	162903,2	106,7
2008	1266600,4	104,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rewizja Rachunków Narodowych za lata 1995–2003*, GUS, Warszawa 2004; *Produkt krajowy brutto w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009; *Produkt krajowy brutto w 2007 r.*, GUS, Warszawa 2008; *Produkt krajowy brutto w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2007; *Produkt krajowy brutto w 2005 r.*, GUS, Warszawa 2006.

Wartość PKB w Polsce w latach 1995–2008 sukcesywnie rosła od poziomu 329 567,1 mln zł w 1995 r. do 1 266 600,4 mln zł w 2008 r. Warto jednak zauważyć, iż wartość PKB *per capita* (w przeliczeniu na mieszkańca) w Polsce jest jedną z najniższych w krajach Unii Europejskiej<sup>22</sup>.

## 5. INFLACJA I BEZROBOCIE

Inflacja to ogólny wzrost cen większości towarów i usług na rynku, spowodowany spadkiem siły nabywczej pieniądza znajdującego się na rynku<sup>23</sup>. Negatywne skutki inflacji, wywołane przez określone przyczyny i mechanizmy, obejmują przede wszystkim wzrostową tendencję ogólnego poziomu cen, spadek siły nabywczej pieniądza oraz wzrost jego podaży<sup>24</sup>. Utrzymanie stabilnego poziomu cen stanowi podstawowe zadanie Narodowego Banku Polskiego<sup>25</sup>.

W tabeli 4 przedstawiono zakładaną i rzeczywistą stopę inflacji oraz stopę bezrobocia i liczbę osób bezrobotnych zarejestrowanych w Polsce w latach 1990–2008.

<sup>22</sup> M.G. Woźniak, *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008, s. 59.

<sup>23</sup> *Słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*, s. 99.

<sup>24</sup> G.W. Kołodko, *Polska w świecie inflacji*, KIW, Warszawa 1987, s. 34.

<sup>25</sup> Zgodnie z opracowaną przez Radę Polityki Pieniężnej „Strategią polityki pieniężnej po 2003 roku” celem NBP jest ustabilizowanie inflacji na poziomie 2,5% z dopuszczalnym przedziałem wahań +/- 1 punkt procentowy.

Tabela 4. Zakładana i rzeczywista stopa inflacji CPI (w %) oraz stopa bezrobocia i liczba osób bezrobotnych zarejestrowanych w Polsce w latach 1990-2008

Rok	Stopa inflacji zakładana	Stopa inflacji faktyczna	Stopa bezrobocia rejestrowanego (w %)	Liczba osób bezrobotnych zarejestrowanych (w tys. osób)
1990	95,0	249,3	6,5	1126,1
1991	32,0	60,4	12,2	2155,6
1992	36,9	44,3	14,3	2509,3
1993	32,2	37,6	16,4	2889,6
1994	23,0	29,5	16,0	2838,0
1995	17,0	21,6	14,9	2628,8
1996	17,0	18,5	13,2	2359,5
1997	13,0	13,2	10,3	1826,4
1998	9,5	8,6	10,4	1831,4
1999	8,0-8,5	9,8	13,1	2349,8
2000	5,4-6,8	8,5	15,1	2702,6
2001	6,0-8,0	3,6	17,5	3115,1
2002	5,0	0,8	20,0	3217,0
2003	3,0	1,7	20,0	3175,7
2004	2,5	4,4	19,0	2999,6
2005	2,5	0,7	17,6	2773,0
2006	2,5	1,4	14,8	2309,4
2007	2,5	4,0	11,2	1746,6
2008	2,5	4,8	9,5	1473,8

Objaśnienie: w latach 1990–2007 inflacja liczona na podstawie wartości z grudnia roku bieżącego i poprzedniego, natomiast w 2008 r. na podstawie wartości lipcowych. Dane dotyczące bezrobocia odzwierciedlają stan z końca grudnia danego roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: T.Grabia, *op. cit.*, s. 3; *Bezrobocie rejestrowane, I-IV kwartał 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009, s. 30, 75.

W pierwszym okresie transformacji gospodarki Polski stopa inflacji była bardzo wysoka. W 1990 r. wyniosła ponad 240%. W pierwszej połowie lat 90. głównie poprzez restrykcyjną politykę fiskalną i pieniężną dokonano obniżenia poziomu inflacji, natomiast w drugiej połowie dekady wystąpiła pewna niespójność między tymi rodzajami polityk. Polityka pieniężna pozostała restrykcyjna, zaś fiskalna przybrała charakter ekspansywny.

Wartość zakładanej inflacji różniła się od wartości uzyskanej. W praktyce oznacza to, iż przyjęte założenia były bądź niewłaściwe, bądź wskutek działania innych czynników niemożliwe do realizacji. Dotyczy to zarówno sytuacji odchylenia stopy inflacji faktycznej w górę, jak i w dół od zakładanej, co pozwala konkludować, iż realizowana przez NBP polityka pieniężna w okresie transformacji nie była pozbawiona błędów<sup>26</sup>.

Wśród ważniejszych problemów utrudniających realizację prowadzonej polityki pieniężnej można wymienić: różnorodność przyczyn inflacji, niektóre niekorzystne uwarunkowania prawno-instytucjonalne, brak właściwej koordynacji czasowej polityki pieniężnej z fiskalną, niski stopień monetyzacji, różnorodność czynników kreacji pieniądza oraz występowanie opóźnień między podejmowanymi decyzjami a ich skutkami.

Kolejnym zagadnieniem w aspekcie uwarunkowań makroekonomicznych okresu transformacji w Polsce jest bezrobocie, czyli niezdolność do znalezienia zatrudnienia przez osobę, która chce pracować i jest zdolna do pracy. Niepożądane zjawisko bezrobocia ma skutki natury ekonomicznej, społeczno-psychologicznej i politycznej, jak również etyczno-

<sup>26</sup> T. Grabia, *op. cit.*, s. 4.

moralnej, obyczajowej i prawnej. Można analizować z punktu widzenia zagrożeń zarówno bieżących, jak i perspektywicznych.

Wśród skutków natury społeczno-psychologicznej, niezwykle ważnych z punktu widzenia gospodarki państwa, można wyodrębnić: ponoszone przez całe społeczeństwo koszty świadczeń socjalnych; podwyższone podatki; niewykorzystany potencjał ludzkiej pracy; zmniejszenie dochodu członków rodzin osób bezrobotnych skutkujące obniżeniem stopy życiowej, a nawet ubożeniem i rozszerzaniem się strefy ubóstwa czy marginalizacji społecznej; poczucie zagrożenia bezrobociem ludzi zatrudnionych; skutki dotyczące ogólnego rozwoju człowieka, np. brak możliwości korzystania z rozrywek kulturalnych i uczestnictwa w różnych sferach działalności związanych z opłatami, w tym w poszerzaniu wiedzy i kwalifikacji; obniżenie norm moralnych i etycznych, niszczenie obyczajów, dezintegrację i wzrost konfliktów w rodzinie; wzmożoną zachorowalność (osoby bezrobotne powiększają liczbę chorych na gruźlicę – niedożywienie i zmniejszenie odporności organizmu) i osłabienie systemu nerwowego; nasilenie się patologii społecznych, np. wzrost liczby samobójstw, przestępczości, zwiększenie ryzyka uzależnień od alkoholu, narkotyków i innych środków; a także nasilenie się wykluczenia społecznego osób trwale bezrobotnych<sup>27</sup>.

## 7. PODSUMOWANIE

W niniejszym opracowaniu skupiono uwagę na problemach, z którymi boryka się od wielu lat gospodarka polska. Należą do nich: ujemne coroczne saldo budżetu państwa, narastający systematycznie od początku lat 90. ubiegłego wieku dług publiczny, stosunkowo niski roczny PKB (w porównaniu z innymi krajami UE), na wartość którego wpływ ma ciągły deficyt w handlu zagranicznym (eksport netto); brak właściwej koordynacji polityki fiskalnej i pieniężnej; stosunkowo duże bezrobocie i związane z nim problemy natury ekonomiczno-społecznej (uboństwo, znacząca liczba emigrantów w poszukiwaniu pracy itp.). Wydaje się, iż kuracja ekonomiczna dotycząca tych problemów winna być radykalna i właściwe byłoby ograniczenie zbyt liberalnej polityki makroekonomicznej przy równoczesnym zwiększeniu zachęt eksportowych i ograniczeniu na szczeblu sektora publicznego importu dóbr i usług, a w zamian wykorzystanie potencjału krajowego w miejscu występujących w tym zakresie nisz i luk.

## LITERATURA

- [1] Borowiecki, R.; Siuta-Tokarska, B., *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*, Difin, Warszawa 2008
- [2] *Dynamika i kierunki zmian wielkości i struktury sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2005*, red. S. Chomątowski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2009
- [3] Krasnodębski, Z., *Drogi do nowoczesności. Idea modernizacji w polskiej myśli politycznej*, red. J. Kloczkowski, M. Szuldrzyński, Ośrodek Myśli Politycznej, Kraków 2006

---

<sup>27</sup> C. Kucharska, *Bezrobocie jako skutek transformacji ustrojowej w Polsce*, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. S. Staszica w Pile, <http://konferencja.21.edu.pl/3/tom/1/63.pdf>, s. 63–73; I. Krawczyk, *Ekonomiczno-społeczne koszty bezrobocia*, <http://www.univ.rzeszow.pl/nauka/konferencje/nierownosci/referaty.html>, s. 3–5; B. Balcerzak-Paradowska, *Polityka rodzinna – uwarunkowania i kierunki działań*, [w:] *Praca i polityka społeczna w perspektywie XXI wieku*, red. S. Borkowska, IPiSS, Warszawa 2000, s. 257.

- [4] Kołodko, W., *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Poltext, Warszawa 1999
- [5] Piontek, B., *Koncepcja rozwoju zrównoważonego i trwałego Polski*, PWN, Warszawa 2002
- [6] *Polityka gospodarcza Polski po akcesji do Unii Europejskiej*, red. S. Zięba, E. Mazurkiewicz, AlmaMer Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2007
- [7] Urbańska, A., *Polityka monetarna: współczesna teoria i analiza empiryczna dla Polski*, „Materiały i Studia” 148, NBP, Warszawa 2002
- [8] Woźniak, M.G., *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008

#### **DIRECTIONS AND THE MAIN CHANGES OF MACROECONOMIC CONDITIONS IN POLISH ECONOMY DURING THE YEARS 1990-2008**

In the publication the main attention has been paid to the chosen macroeconomic conditions in Polish economy during the years 1990-2008. The statistical data has been presented in this area with the summary pointing the main problems in this matter.

**Olga SOROCEAN<sup>1</sup>**

## **NATIONAL ECONOMY OF MOLDOVA UNDER PRESSURE OF EXTERNAL AND INTERNAL THREATS**

Presently, Moldova is facing a crucial choice: or the country over the next decade will make a drastic modernization of its economy and society in general, or country will face a real danger of losing the security and independency. In this regard, there is a need to develop a scientifically reasoned plan of county modernization for the long term, as well as its positioning in the world community, taking into account national specificities and interests.

At the present stage the small economy of Republic Moldova faces set of problems that constitute a danger for its national safety and interfere with a sustainable development. The origin of these dangers is endogenous (internal). In global crisis conditions, these problems have deepened and intensified, due to high level of openness and integration of the Moldovan economy. At the same time world recession has caused both additional risks and problems which have considerably worsened a social and economic situation in the country.

Development of any country is strongly influenced by its geopolitical position. Moldova, due to geopolitical bordering limits (located at the crossroads of the different cultures alternative institutional systems of East and West) is situated in a zone of an attraction of various cultures and economic forces. This fact, objectively generates multiply and frequent changes of a direction of national development. While development occurs, the accents are constantly vary: from "Westernization", in different forms, to «east orientation», or in attempts to find the "own unique" model of development. In order to understand the present situation in Moldova it is necessary, at least in brief, to consider a track of its Post-Soviet evolution as independent state. The specificity of historical development of the small states is defined, on the one hand, by aspiration to independent development, and from another, - by pressure of the centers of forces. For Moldova such influential forces are Russia, USA and EU. Their multidirectional interests, substantially, interferes with development of a consecutive political policy of the country, and first of all, to the resolution of critical political and territorial issues (the Transnistrian problem). Almost two decades of separate existence across Dniester "Left side" and "Right side" has generated threats for integrity of the country: there were two rather independent sociopolitical and economic systems, with resisting imperious elite.

Long lasting political instability in Moldova, that has increased dramatically over the last year, after parliamentary elections and subsequent events (5-7 April 2009) inhibits meaningful socio-economic development and creates tensioned and unpredictable situation in the republic.

---

<sup>1</sup> Dr hab. Olga Soroccean, profesor Mołdawskiej Akademii Ekonomicznej.

In view of inconsistency and effectuated low efficient economic transformations - till now the Republic of Moldova continues to be in "a transit" condition. Experience of Moldova, under the remark of J. Striglitz, who visited republic in 2001, represents a bright negative example of how not to carry out the reforms.

The specific characteristic of economic transformation in Moldova is formal «advancement» to the reforms of the western sample at insignificance of their results. For example,

- 1) mass privatization campaign was not accompanied by growth of a production efficiency, economic and investment activity of "new owners»
- 2) non-transparent privatization provoked the gap between capital (concentrated in the hands of the oligarchs, banks, the administration of companies) and labor (employed for a symbolic salaries, often paid with considerable delay);
- 3) generated banking system is weakly involved in the rise of the national economy;
- 4) the stock market is inefficient, unable to provide companies with large resources;
- 5) national economy "opening" has unilateral character, integration communications are rather ineffective.

Moldova experienced the deepest and longest in the post-Soviet territory transformational crisis, reaching the Gross Domestic Product minimum in 1999 (34% from level of 1990). Moldova later, than other CIS republics regained its economic growth. From 2000 to the present day Moldova is considered the "poorest country in Europe." Moldova is an outsider among all post-socialist countries in terms of gross national product volume is located on the level of 1990. This is an absolute gap may become chronic for Moldova, even while maintaining an annual gross national product growth of 7% (maximum of 2000-2005). However, force majeure (natural disasters, the embargo imposed by Russia on alcohol and agricultural products from Moldova) have led to a dramatic drop in half, of the GDP growth in 2006-2008.

At the same time Moldova is experiencing low economic growth, that increases the danger for national security. Economic growth in Moldova is stipulated by foreign funds: it is based mainly on remittances of Moldova citizens that are working abroad.

The quality of economic growth in Moldova also suffers from lack of competitiveness of domestic goods and services, from mono structural exports, limited investment in fixed capital. Serious danger to the sustained development of the national economy represented by such events:

- deindustrialization and expressed agrarian dominant of economy;
- excessive dependence on domestic consumer demand on the scale of labor migration;
- development lag of regions of the country;
- insufficient development of market infrastructure;
- obvious "industrial raw materials" rather than "marketing" approach to the formation of product range;
- absence of modern technology and wholesale trade

The effect of these negative factors in the economic development of Moldova, despite the declarations of government and their efforts, not only persists, but constantly increase.

Despite of Moldovan agricultural economy dominant (here are employed nearly 34% of the able-bodied population, operating more than 1500 big economic agents and more than 292 thousand farms), the situation in agriculture is deplorable. Poor managed agricultural land privatization and liberalization campaigns led to severe disproportions and negatives, such as:

- reduction of the volume of agricultural production compared to the pre-reform period, decrease
- of the share of agricultural GDP (8.9% in 2008);
- preservation of ratio of commodity output at a low level (less than 40%), the remainder is used for intra-family consumption;
- food shortage, which is covered by imports, annually estimated at 300-350 million Euro;
- According to experts, domestic producers supply consumer demand for food products only at 52%;
- exclusion and substitution of products, which are traditionally made in Moldova (animal products, grapes, cucumbers, tomatoes) imported goods;
- agricultural products price growth and appeared speculators-middlemen, that fix monopolistically high prices for products;
- manufacturers experience loss of interest to produce labor-intensive and costly agricultural products;
- low competitiveness of agricultural products.

Occurred reforms produced destructive effect on the industrial potential of the country. Privatization of large and medium industrial enterprises, the separation of Moldova on the left-and right-sides led to the fact that the republic lost its industrial complex. Domestic industry is making a limited contribution to the production of GDP (14.5% in 2008), Only 25% meets the needs of the domestic market, while exports of industrial products is in 2,5 times less than its imports.

Over the last decade, the most dynamically developing industrial production field was production of construction materials, which is associated with construction "boom" occurring in the country. As for light industry, traditionally developed in Moldova since the Soviet era, biggest part of it (especially shoes and textiles) are exported, at the domestic market is occupied by imports or low-grade domestic products.

Until now Moldova has no system of testing and monitoring of conjuncture conditions in internal and external market of industrial and agricultural products. This system would allow making reasonable decisions related to the volume of export-import supplies, the promotion of products of local producers and increase of its competitiveness.

The situation in the investment field is also dramatic. Over the last decade, the level of investment in the national economy decreased in 10 times and is the lowest among CIS countries. Analysts name this situation the investment as a disaster, according to their calculations, the economic recovery in Moldova requires a doubling of investment. Far from perfect is the current structure of investment: population financial assets cover only a very small share (2%). Creating of the right conditions in the country (in particular, ensuring public confidence in the banks), according to experts, could bring to the national economy up to U.S. \$ 3 billion of public funds and from business that prefer to remain in shade. The majority of economic agents are not interested in long-term investment in research and innovation due to the high cost of financial risk.

During last years, situation with science and technological capacity of Moldova adopted the following negative tendencies:

- reducing share of high-tech industry: science intensive enterprises are in significant proportion of loss-making enterprises;
- aging of fixed assets, it has reached a critical point (wear of the active part of more than 60% and only 3-4% annually updated);

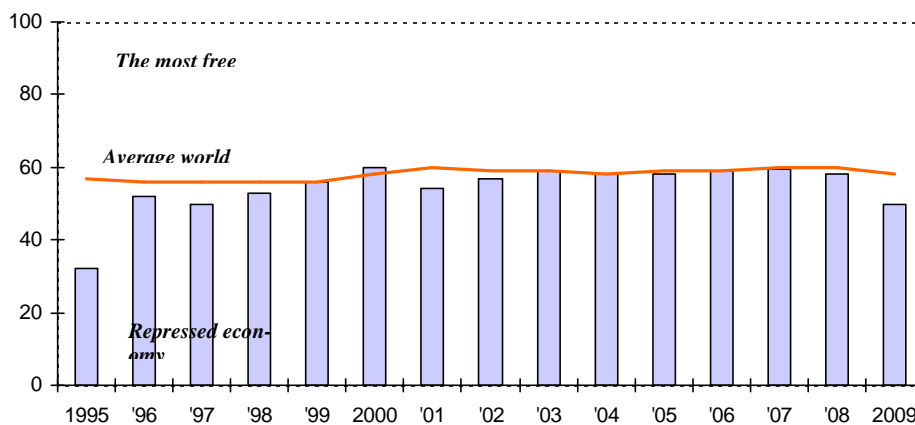


- growth impairment of small innovative businesses;
- reduction of scientist in fields and certain types of production;
- reducing of the innovation efficiency;
- non effective distribution of funds from the state budget for scientific research. In Moldova, much of the allocated funds are spent on current expenditures (up to 96%), whereas in developed countries –on the fundamental and strategic research;
- lack of a single center of scientific and technical information, one of the important elements of infrastructure;
- lack of venture capital and real stock market.

Empirically verified, that the countries with greater economic freedom have economy higher growth potential and prosperity comparing with countries with a constrained economy. World rating of the index of economic freedom in 2009 *showed that from 167 rated countries, Moldova occupied 120 place, and among 43 countries of the European region - 39 place*<sup>1</sup>.

It is important to mention that during the last years the situation about freedom has essentially worsened: in a rating of 2005 from 157 countries Moldova was in the middle and occupied 77 place. The level of economic freedom in Moldova is fixed at the world average, and the economy in general is considered to be more free than not free. At the same time Moldova is nearly located the world's average level for the degree of "tax freedom", "free trade", "free enterprise". The worst positions are fixed in such fields as "investment freedom," "monetary freedom" and "freedom from corruption." The level of inflation is very high. Attracting of the foreign investment is very difficult, due to bureaucracy and corruption in the highest levels of authorities. During whole reforming process, the highest level of economic freedom was achieved by Moldova in 2000, 2003 and 2007, approaching the world average. However, in 2008 -2009 the dynamics worsened.

## MOLDOVA



Pic.1. Dynamics of Economy Freedom Index in Moldova (1995-2009)

The deterioration of mentioned index, especially in the monetary sphere, in the field of labor relations, property rights, as well as in the sphere of state intervention results from:

- The imperfection of the institutional system (benefits demand, widespread corruption and "shadow" agreements, the transformation of formal relations into informal, neglecting of the
- economic agents rights);
- Restrictive monetary policies in the country, in particular, demonetization of the funds due to ressure of significant transfers guest workers;
- Increased costs of food production, due to adverse natural conditions (drought, then floods).

Partially the reduction of economic liberalization can be explained by global financial and economic crisis. Even countries with high ratings of economic freedom worsened their indexes. It is quite natural: in times of economic shocks the government regulation of the economy is growing, unfolding the many campaigns that directly or indirectly are aimed against the free market system<sup>2</sup>. Among the most important characteristics of the national economy, along with the level of economic freedom is the degree of competitiveness that is also very important. It is first of all the “*ability of nation to create and maintain an environment that favors the profit-national enterprises, companies, and the enrichment and prosperity of the country's population*”<sup>3</sup>. As of competitiveness situation, according to *The Global Competitiveness Report*, a report prepared annually by experts from the World Economic Forum (WEF), Moldova is among the group of countries whose development is moved basic factors.

These include:

- 1) institutions (protection of property rights, ethics of government, corruption level, and judicial system independence);
- 2) infrastructure (transportation, communications, electricity supply);
- 3) macro economy (inflation, monetary policy, fiscal balance, and the level of government debt);
- 4) health and school education.

Moldova is clearly situated in development lag in such fields as competitiveness as "efficiency dilators":

- *High education and the professional training;*
- *the efficiency of market of goods and services* (the scale of state intervention, degree of economic openness, freedom of access of the companies to the market);
- *effectiveness of the labor markets;*
- *effectiveness of the financial market;*
- *technological readiness* (quick adoption of existing economy technologies to improve productivity);
- *market capacity.*

Moldova's Perspective factors of competitiveness growth are even worse presented:

- *qualification* (the ability of managers to effectively manage their companies)
- *innovations* (ability of companies to develop the most advanced products and technologies).

The negative dynamics of the competitiveness index is a serious threat for economic security: if in 2004-2005 Moldova took in the international rating 77 place, in 2007-2008 - 97 place, then in 2008-2009 - 95 place<sup>4</sup>.

The low level of national competitiveness is caused by several factors, among them are:

- not flexible labor market;
- artificially strengthening of the national currency and rising interest rates for loans;
- high level of inflation;
- lack of direct foreign investment;
- lack of innovation;
- undeveloped financial market;
- lack of major regional players;
- poor quality control and high levels of corruption;
- lack of well-grounded economic forecasts about competitiveness.

To break through the national economy in terms of competitiveness can lead the accelerated development of the sector of information and communication technologies (ICTs). This sector is currently the leader among the most dynamic sectors of national economy, its share in gross national product reached 10%. Moldova, according with the main indicators of ICT development among the CIS countries, took 4-th place, with leading Russia, Ukraine and Belarus. In the past six years, software exports grew in 10 times. This sector is becoming increasingly attractive to foreign investors. Moldova, according to experts, has a chance in the future to become the "Silicon Valley" of

Eastern Europe. Among the possible ways of improving of the competitiveness of Moldovan economy –many politicians and businessmen considered and the fact of joining the EU. It seems that the problem is deeper and should be largely resolved by Moldova, since we should speak about "package" of measures. Among them: the completion of the privatization campaign, implementation of structural reforms, attracting foreign competitors in the industry, which until now have been represented exclusively by national producers, ensuring compliance with national products with present European standards and observe "rules of the game" of European institutions. Due to the weak integration of Moldova into the global financial system the biggest strike from the global financial crisis suffered the real economy and standard of living. The most serious threat to national security are reviewed in the following areas:

**1. "Shock" of national industry:** it became possible, on the one hand, due to rising production costs (imported raw materials prices rise, energy resources), as well due to lower aggregate demand, more on investment goods and consumer durable goods. In connection with the financial instability and high credit risk decreases the demand for mortgage housing, which freezes the construction lots and also reduces the level of employment in the national economy.

**2. Strengthening of financial instability.** Due to the high external dependency of the national economy the demand for imported products in Moldova is reduced to a lesser extent than the demand for Moldovan products for foreign consumers. These imbalances lead to a further increase of the negative trade balance and public debt. For their payment is practiced overpriced money emission, which provokes the development of inflationary processes.

**3. Complexities of employment, unemployment, reduced abroad wages Re-emigration.** The return home of the guest workers is accompanied by a reduction in transfers and foreign exchange reserves of the country, increasing the tension on the national labor market, decreasing consumer demand, falling living standards.

Serious threats to security and development present the destruction of human potential, the direct loss of human capital. The country was in unfavorable demographic situation: birth rate for 1990-2008. decreased in 2 times, the death rate far exceeds the birth rate. In the past 10 years, the republic's population is decreasing annually by 8 thousand people (the number one large village). Moldova takes first place in Europe on the number of divorces (50% of the total number of marriages), a high level of migration of women (30 - 40% of the total number of emigrants), 300 thousand children live with one parent or no parents. Moldova is among the countries of Europe, where arose the acute problem of rapid population aging. Soon, every fifth inhabitant of Moldova will be over 60 years<sup>5</sup>. In the republic is pronounced the tendency of depopulation: for the years 1991-2009. Moldova's population decreased by 1 / 6 - from 4,3 to 3,6 million.! The share of economically active population and employed in national economy is in constant reduce. The employment sphere is in critical situation. However, official statistics do not reflect the real picture of the labor market, the unemployment rate is clearly understated: in 2006 it was estimated at 2,9%, and in 2008 - 3,6%<sup>6</sup>. There is a high level of hidden and seasonal unemployment, especially in rural areas, it is difficult to find a job for qualified youth too. These facts forces the population legally and illegally to go abroad in search of work. For the republic is characterized excessive scale of illegal migration of labor, according to World Bank estimates, the number of migrant workers from Moldova – approx nearly 1mln. (about 30% of the working population), these are clear indications of a direct loss of human capital. As a consequence, there is a shortage of workers in the mass professions. Often, it is filled by immigrant workers from Turkey and Ukraine. The Moldovan economy is under the strong influence of money transfers, sent by migrant workers to their homeland. In total remittances (1.66 billion dollars, 40% of GDP) in 2008, won first place in the world. The volume of remittances to Moldova is comparable to the value of exports of Moldovan goods and services, it greatly exceeds the volume of direct foreign investment in the country and official help. Income from abroad allows to 40% of households in Moldova to survive. Thus, labor migration has become one of the mechanisms for the adaptation of society to the crisis of the national economy. Implemented "quasi reforms" caused impoverishment of the population: according with a number of indicators Moldova could be considered a region of social depression with a tendency of becoming a region of social distress. In the poorest segments of the population is placed population which according with commonly accepted indicators of educational and professional level, social activity and other indicators in the developed countries is considered to be the middle class. Minimal incomes are on the verge or below the subsistence minimum. Moldova's per head gross domestic product is (about \$ 1700 U.S. in 2008.) this level is the lowest in Europe. At the same time in the country today we can see a huge gap between rich and poor: 1% percent of the population owns 80% of the total wealth of the country. More than 1/3 of the population lives below the poverty line. Much of the population is marginalizing, loses motivation to business activity.

Among the serious social threats should be noted the following situations:

- inadequacy of the national budget to guarantee social security;
- introducing of the new system of the payment for social services, at prices that are disproportionate to the income of the population, limited opportunities for citizens to obtain quality education and other social services. Underestimated price of labor makes the reforms in the social sphere (health insurance, pensions) impossible.

As a result, the level of welfare of society - more than a low, the index of human development over the years of country transition worsened their position and went down in the international rating to 111 place<sup>7</sup>.

With all objective conditions, facing serious internal threats and global challenges, in conditions of high political tension in the country with a long delay was adopted a program of stabilization and economic recovery of Moldova for 2009-2011, which involves a set of measures to stabilize public finances, promote economic activity and ensure effective social protection in a crisis conditions.

#### LITERATURE

- [1] *Economic Opportunity and Prosperity. The 2009 Index of Economic Freedom*, <http://www.heritage.org/index/FAQ.asp>
- [2] Kim, Anthony B., *G-8 Can Stimulate Economic Recovery by Restoring Freedom*, <http://www.heritage.org/Research/tradeandeconomicfreedom/Wm2323.cfm> 6 VII 2009
- [3] Gareli, S., *Competitiveness of Nations: the Fundamentals*, [in:] *IMD World Competitiveness Yearbook 2006*, Lausanne 2006
- [4] *The Global Competitiveness Report (2004–2005)*, ed. Michael E. Porter, Xavier Sala-i-Martin, Klaus Schwab, World Economic Forum, Genève 2004
- [5] *The Global Competitiveness Report (2008–2009)*, ed. Michael E. Porter, Klaus Schwab, World Economic Forum, Genève 2008
- [6] <http://www.weforum.org/documents/Gr05/index.html>
- [7] <http://gcr.weforum.org/gez09/>
- [8] *UNO Is Worried by Demographic Situation in Moldova*, „Infotag” 11 IV 2008, [moldova.org](http://moldova.org)
- [9] [www.statistica.md/public/files](http://www.statistica.md/public/files)
- [10] *Report about Human Development 2007/2008. Struggle with Climate Change: Human Solidarity in Divided World* (translation from English), “Vesi Mir”, 2007, p. 229–232

#### **GOSPODARKA NARODOWA MOŁDAWII POD PRESJĄ ZAGROŻEŃ ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH**

W artykule akcentuje się konieczność podjęcia przez rząd Mołdowy działań w kierunku modernizacji gospodarki i społeczeństwa. Działania te są niezbędne, żeby nie stanąć przed zagrożeniem utraty własnej suwerenności. Powstaje zadanie opracowania planu modernizacji kraju w długoterminowej perspektywie, jak również pozycjonowania kraju w światowej wspólnocie z uwzględnieniem narodowej specyfiki i interesów.

Bożena SOWA<sup>1</sup>

## OPODATKOWANIE PODATKIEM OD TOWARÓW I USŁUG (VAT) DZIAŁALNOŚCI TRANSPORTOWEJ W UNII EUROPEJSKIEJ. WYBRANE ASPEKTY

Transport ma duże znaczenie dla gospodarki całego kraju; wiąże wszystkie dziedziny życia gospodarczego i społecznego oraz warunkuje kooperację między poszczególnymi sferami i gałęziami gospodarki. Umożliwia bowiem wymianę dóbr i współpracę między jednostkami gospodarczymi oraz oddzielnymi regionami kraju, przyczyniając się do równomiernego ich rozwoju. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zasad opodatkowania podatkiem od towarów i usług (VAT) transportu krajowego i międzynarodowego w UE. Transport i spedycja, z uwagi na swój zróżnicowany charakter, stanowią dziedzinę gospodarki, która musi nadążyć za zachodzącymi w niej zmianami. Poszczególne rodzaje transportu nie mogą konkurować na rynku usług, lecz powinny wzajemnie się uzupełniać.

### 1. WPROWADZENIE

Transport jest pojęciem funkcjonującym od zarania dziejów; człowiek przemieszczając się ze swoim dobytkiem – w dzisiejszym rozumieniu – transportował go. Transport (z łac. *transportare* – przenieść, przewieźć) to przemieszczanie ludzi, ładunków (przedmiotu transportu) w przestrzeni przy wykorzystaniu odpowiednich środków (środków transportu).

We współczesnym świecie transport jest zajęciem na trwałe związanym ze sposobem bytowania człowieka i powtarzającym się w czasie i przestrzeni. Odnosi się to zarówno do przemieszczania się samych ludzi, jak i przenoszenia – transportowania przez nich rzeczy<sup>2</sup>.

Transport to – obok łączności – dział gospodarki, który zwiększa użyteczność dóbr poprzez ich przemieszczanie w przestrzeni. To także dział gospodarki obejmujący ogół środków i działań związanych z przewozem i zależnie od sposobu przewozu dzieli się na transport:

- lądowy,
- morski,
- powietrzny (inaczej lotniczy).

Według kryterium miejsca, w jakim odbywa się transport, można podzielić go na:

- krajowy,
- międzynarodowy.

Transport można klasyfikować biorąc pod uwagę różne kryteria. Ze względu na gałąź gospodarki wyróżnia się transport morski, drogowy, kolejowy, lotniczy, śródlądowy i przesyłowy, ze względu na przedmiot przewozu – pasażerski i towarowy, natomiast ze względu na rodzaj obsługiwanych transakcji – krajowy i międzynarodowy. Poza działaniami związanymi z przewozem pojęcie transportu odnosi się do transportu energii; sieci przesyłowe pełnią bowiem rolę wielkich magistrali transportowych.

<sup>1</sup> Dr Bożena Sowa, Katedra Nauk o Zarządzaniu i Ekonomii, Wyższa Szkoła Prawa i Administracji w Przemysłu.

<sup>2</sup> *Słownik języka polskiego PWN*, Warszawa 1989, t. 3, s. 525.

Transport ma duże znaczenie dla gospodarki całego kraju, gdyż wiąże wszystkie dziedziny życia gospodarczego i społecznego oraz warunkuje kooperację między poszczególnymi sferami i gałęziami gospodarki. Umożliwia bowiem wymianę dóbr i współpracę między jednostkami gospodarczymi oraz oddzielnymi regionami kraju, przyczyniając się do równomiernego ich rozwoju. Stanowi zatem istotny element umożliwiający przestrzenne zagospodarowanie kraju; służy też aktywizacji życia gospodarczego na obszarach słabo rozwiniętych.

System transportowy to działalność, której głównym zadaniem jest przemieszczanie ładunków, osób, masy lub energii wzdłuż określonej trasy, najczęściej za pomocą środka transportowego. W ujęciu ekonomicznym działalność ta polega na odpłatnym świadczeniu usług, których efektem jest przemieszczanie danego rodzaju towaru, oraz tworzeniu usług pomocniczych bezpośrednio związanych z transportem (np. usługi spedycyjne).

Celem artykułu jest przedstawienie zasad opodatkowania podatkiem od towarów i usług (VAT) transportu krajowego i międzynarodowego w UE. Szczególną uwagę poświęcono zagadnieniom związanym z rozliczaniem usług transportowych świadczonych na terytorium Unii Europejskiej; zdefiniowano wewnątrzspółnotową usługę transportu oraz zasady jej dokumentowania na rzecz kontrahentów z Unii Europejskiej.

Transport i spedycja ze względu na swój silnie zróżnicowany charakter stanowią dziedzinę gospodarki, która musi nadążyć za zachodzącymi w niej zmianami. Poszczególne rodzaje transportu nie mogą konkurować na rynku usług, lecz powinny wzajemnie się uzupełniać.

Akt prawny o podstawowym znaczeniu dla napisania niniejszej publikacji stanowi „Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług”<sup>3</sup>.

## 2. USŁUGA TRANSPORTU I SPEDYCJI W PRAWIE POLSKIM

### 2.1. Usługa transportu

„Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług” (zwana dalej ustawą o VAT) posługuje się pojęciami usług transportowych i spedycyjnych, jednakże pojęć tych nie definiuje. Wobec tego dla wyjaśnienia zakresu każdej z tych usług posłużono się definicją słownikową oraz kodeksem cywilnym.

Elementarnym pojęciem w omawianej dziedzinie jest transport. Słowo pochodzi z języka łacińskiego, od słowa *transportare*, co oznacza „przenieść”, „przewieźć”. Określenia „przewóz” i „przemieszczanie” wskazują więc na zmianę jednego miejsca na drugie, zmianę usytuowania w przestrzeni i drogę, głównie w znaczeniu czynnościowym, co odpowiada w znacznym stopniu współczesnemu pojęciu transportu.

Zgodnie z art. 774 „Ustawy z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny”<sup>4</sup> poprzez umowę przewozu przewoźnik zobowiązuje się w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa do przewiezienia za wynagrodzeniem osób lub rzeczy. W przypadku przewozu rzeczy, na żądanie przewoźnika wysyłający powinien wystawić list przewozowy zawierający:

- adres wysyłającego,
- adres odbiorcy,
- miejsce przeznaczenia,
- oznaczenie przesyłki według rodzaju,

<sup>3</sup> DzU z 2004 r. nr 54, poz. 535 ze zm.

<sup>4</sup> DzU z 1964 r., nr 16, poz. 93 ze zm.

- ilość oraz sposób opakowania przesyłki,
- wartość rzeczy szczególnie cennych,
- inne postanowienia umowy<sup>5</sup>.

Ponadto wysyłający powinien dać przewoźnikowi wszelkie dokumenty potrzebne ze względu na przepisy celne, podatkowe i administracyjne<sup>6</sup>.

Obowiązkiem przewoźnika jest niezwłoczne zawiadomienie odbiorcy o nadejściu przesyłki do miejsca przeznaczenia, a ten z kolei przez przyjęcie przesyłki i listu przewozowego zobowiązuje się do zapłaty oznaczonych w liście przewozowym należności przewoźnika<sup>7</sup>.

## 2.2. Usługa spedycji

Spedycja to ogół czynności, których celem jest zorganizowanie przewozu rzeczy. Zgodnie z art. 794 §1 kodeksu cywilnego przez umowę spedycji spedитор zobowiązuje się za wynagrodzeniem do wysłania lub odbioru przesyłki albo do dokonania innych usług związanych z jej przewozem.

Spedитор oprócz wysłania lub odbioru przesyłki zobowiązany jest między innymi do:

- podejmowania czynności potrzebnych do uzyskania zwrotu nienależnie pobranych sum z tytułu przewoźnego, cła i innych należności związanych z przewozem przesyłki,
- podejmowania czynności potrzebnych do zabezpieczenia praw dającego zlecenie lub osoby przez niego wskazanej względem przewoźnika albo innego spedytora,
- ponoszenia odpowiedzialności za przewoźników i dalszych spedytatorów, którymi posługuje się przy wykonywaniu zlecenia<sup>8</sup>.

Z art. 800 kodeksu cywilnego wynika ponadto, że spedитор przy realizacji przewozu nie musi korzystać z usług podmiotów zewnętrznych, lecz może również sam dokonywać przewozu. W takim przypadku spedитор ma jednocześnie prawa i obowiązki przewoźnika.

Pojęcie spedycji zawiera znacznie szerszy zakres czynności niż pojęcie transportu, obejmując:

- odebranie towaru od nadawcy,
- dostarczenie do miejsca formowania przesyłki,
- załadunek,
- przewóz,
- wyładunek,
- dostarczenie do ostatecznego odbiorcy,
- załatwienie wszelkich formalności i wypełnienie dokumentacji<sup>9</sup>.

Nie oznacza to jednak, iż spedитор musi sam wszystkie te czynności wykonać. Działalność spedytora może ograniczać się jedynie do znalezienia firmy, która wszystkie te czynności wykona na jego zlecenie<sup>10</sup>. Transport natomiast z reguły ogranicza się do umowy

<sup>5</sup> Art. 38 „Ustawy z 15 listopada 1984 r. Prawo przewozowe” (DzU z 2000 r., nr 50, poz. 601 ze zm.).

<sup>6</sup> Art. 39 ww. ustawy.

<sup>7</sup> W. Dyszy, *T jak transport. Zasady opodatkowania transportu i spedycji*, Wszechnica Podatkowa, Kraków 2008, s. 8.

<sup>8</sup> Art. 797–799 „Ustawy z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny”.

<sup>9</sup> W. Starowicz, *Krajowy transport drogowy*, „Zeszyty Naukowo-Techniczne Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Komunikacji Polskiej” 2006, s. 47.

<sup>10</sup> Art. 800 „Ustawy z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny”.



o przewóz. Decydujące znaczenie dla rozstrzygnięcia, jakiego rodzaju usługi świadczy firma, ma rodzaj zawartej umowy.

Kodeks cywilny wyraźnie oddziela umowy o przewóz od umów spedycji. Również Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług (PKWiU) rozgranicza te rodzaje czynności. Usługi transportu towarowego sklasyfikowano:

- usługi transportu lądowego pozostałe – w grupie 60.2,
- usługi drogowego transportu towarowego – w klasie 60.24.

Usługi spedycyjne sklasyfikowane zostały w grupie usług agencji transportowych pozostałych (PKWiU 63.4), w podkategorii 63.40.12. Firma wykonująca usługi powinna zatem już w dokumentacji dotyczącej zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej oraz w dokumentacji dotyczącej REGON podać, jakie usługi świadczy<sup>11</sup>.

### 3. OPODATKOWANIE USŁUG TRANSPORTOWYCH I SPEDYCYJNYCH

Z chwilą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej zasady opodatkowania usług transportu i spedycji – jak również opodatkowanie handlu pomiędzy Polską a innymi krajami należącymi do Wspólnoty – zostały dostosowane do przepisów obowiązujących w Unii. Przepisy regulujące te zasady zostały zawarte w uchwalonej 11 marca 2004 r. ustawie o podatku od towarów i usług, która obowiązuje od 1 maja 2004 r. oraz w przepisach wykonawczych do ww. ustawy.

Ustawa zawiera rozwiązania przyjęte w VI dyrektywie Rady Wspólnot Europejskich z 13 czerwca 1977 r.<sup>12</sup> Nieprecyzyjny i trudny język ustawy spowodował, że okazała się bardzo skomplikowana dla podatników. Uchwalona przez Sejm 21 kwietnia 2005 r. nowelizacja ustawy<sup>13</sup> nie rozwiązała wszystkich wątpliwości, ale wprowadzone zmiany znacznie ułatwiły rozliczanie podatku VAT.

Firmy transportowe i spedycyjne, które wykazywały nadwyżkę podatku naliczonego nad należnym, do czasu nowelizacji ustawy mogły ubiegać się o zwrot podatku na rachunek bankowy w terminie 60 dni tylko wtedy, gdy złożyły wniosek o zwrot podatku i wykazywały sprzedaż ze stawką uprzywilejowaną, dokonały zakupów środków trwałych albo też nie wykazywały żadnej sprzedaży na terenie kraju. W pozostałych wypadkach mogły uzyskać zwrot podatku w terminie 180 dni lub przenieść nadwyżkę na następny miesiąc. Uchylenie art. 87 ust. 4 pkt 2 ustawy spowodowało, że firmy transportowe i spedycyjne dla uzyskania zwrotu nadwyżki podatku naliczonego nad należnym w terminie 60 dni nie musiały już kupować cukru lub mleczka do kawy i przekazywać ich na cele reprezentacji, aby wykazać sprzedaż z uprzywilejowanymi stawkami.

Do momentu wprowadzenia nowych wzorów deklaracji firmy te musiały jednak występować z wnioskiem o zwrot podatku VAT, w którym określały wysokość świadczonych poza granicami kraju usług, w stosunku do których przysługiwało im prawo do obniżenia kwoty podatku należnego, o którym mowa w art. 86 ust. 8 pkt 1 ustawy o VAT. Wprowadzenie nowych wzorów deklaracji zwolniło podatników z obowiązku pisania wniosków, ponieważ wielkość tej sprzedaży wykazuje się w pozycji 21 części C deklaracji VAT-7<sup>14</sup>.

<sup>11</sup> W. Górski, K. Wesołowski, *Komentarz do przepisów o umowie przewozu i spedycji*, ODDK, Gdańsk 2009, s. 20.

<sup>12</sup> *Podręcznik spedytora*, red. D. Marciniak-Neider, J. Neider, Gdynia 2006, s. 566.

<sup>13</sup> „Ustawa z 21 kwietnia 2005 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz o zmianie niektórych innych ustaw” (DzU z 2005 r. nr 90, poz. 756).

<sup>14</sup> A. Murias, *VAT w transporcie i spedycji*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2006, s. 10.

Usługi transportu podlegają różnym zasadom opodatkowania podatkiem VAT ze względu na miejsce świadczenia usługi. Rozróżnia się tutaj świadczenie transportu krajowego, wewnątrzwspólnotowego i transportu międzynarodowego. Jest to nowe rozwiązanie w polskim prawie podatkowym.

W określeniu miejsca opodatkowania odgrywa także rolę fakt, czy zleceniodawca jest zarejestrowanym podatnikiem VAT w Polsce, czy ma nadany numer VAT UE, a jeżeli tak, to w jakim kraju. Zgodnie z art. 5 ustawy o VAT opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług podlega odpłatne świadczenie usług na terytorium kraju. Usługi transportowe i spedycyjne są opodatkowane stawką podstawową w wysokości 22%, jeżeli miejsce rozpoczęcia i zakończenia transportu znajduje się na terytorium kraju.

Podstawą opodatkowania jest kwota należnego podatku. Obrót zmniejszamy o kwoty udokumentowanych bonifikat i skont. Przewoźnik, wystawiając fakturę na nazwisko zleceniodawcy, w cenie brutto musi zawrzeć podatek VAT w wysokości 22%. Nie każdy transport na terytorium Polski będzie opodatkowany podatkiem od towarów i usług<sup>15</sup>. Od tej reguły istnieje wyjątek, gdy usługa jest wykonywana na terytorium Polski na rzecz zleceniodawcy, który podał dla tej czynności swój numer NIP UE nadany w kraju innym niż Polska, i gdy jest bezpośrednio związana z wewnątrzwspólnotową usługą transportu towarów<sup>16</sup>.

Usługi transportu osób pomiędzy krajami UE są opodatkowane w miejscu faktycznego wykonywania transportu, tzn. odcinek polski jest opodatkowany w Polsce stawką 7%, natomiast odcinki zagraniczne opodatkowane są w krajach, przez które pojazd przejeżdża. Dla uproszczenia procedur na granicach pobierany jest najczęściej zryczałtowany podatek VAT od autokarów, a właściciele innych środków transportu (np. taksówkarze) muszą opodatkować się na zasadach ogólnie obowiązujących w danym kraju. Obowiązki w zakresie podatku VAT w transporcie i spedycji są niezależne od tego, czy przewoźnik (spedytor) działa na podstawie ustawy o transporcie drogowym czy też nie, oraz czy posiada wszystkie prawem wymagane licencje i zezwolenia.

Usługi transportu międzynarodowego nadal opodatkowane są stawką 0%, lecz tylko na odcinku krajowym. Przez usługi transportu międzynarodowego rozumieć należy obecnie transport związany z importem spoza UE czy związany z eksportem poza UE. Ustawa o podatku od towarów i usług w art. 83 wprowadza szczególne warunki uznania transportu za transport międzynarodowy i wymienia dokumenty, do których posiadania podmiot świadczący taką usługę jest zobowiązany.

18 października 2004 r. weszło w życie rozporządzenie Ministra Finansów z 11 października 2004 r., zmieniające rozporządzenie w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług<sup>17</sup>. Rozporządzenie to zawiera ważną informację dla przewoźników i spedytorów operujących na rynku międzynarodowym poza UE. W związku z sygnalizowanymi w praktyce problemami z opodatkowaniem transportu międzynarodowego, wynikającymi z niemożności obliczenia długości odcinka opodatkowanego – krajowego i pozostałej nieopodatkowanej części trasy w transporcie morskim i lotniczym ministerstwo rozwiązało problem poprzez wskazanie, że transport międzynarodowy i morski w całości odbywa się na terenie kraju. W związku z tym obecnie zgodne z prawem jest

<sup>15</sup> Art. 5, pkt 1 „Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług”.

<sup>16</sup> A. Murias, *op. cit.*, s. 11.

<sup>17</sup> „Rozporządzenie Ministra Finansów z 11 października 2004 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług” (DzU z 2004 r., nr 224, poz. 2277).

wystawienie faktury czy faktury wewnętrznej w całości ze stawką 0% przy usługach transportu międzynarodowego morskiego i lotniczego<sup>18</sup>.

Uregulowania prawne zostały zawarte w §4b cytowanego rozporządzenia. W §4c rozporządzenia Minister Finansów wprowadził zasadę, iż dla celów opodatkowania pośredników turystycznych usługi transportu międzynarodowego lotniczego i morskiego uważać należy za świadczone poza terytorium Wspólnoty. Jednak regulacja dotycząca transportu zawarta w §4c dotyczy wyłącznie pośredników turystycznych. Nawet przewoźnicy świadczący omawiane usługi na rzecz pośredników turystycznych, jak również nabywcy usług przewozu w ramach importu usług, opodatkowani są stawką podatku VAT 0% zgodnie z § 4b cytowanego rozporządzenia.

#### **4. ROZLICZANIE USŁUG TRANSPORTOWYCH ŚWIADCZONYCH NA TERYTORIUM UNII EUROPEJSKIEJ**

##### **4.1. Wewnątrzspółnotowa usługa transportu towarów**

Definicja wewnątrzspółnotowego transportu towarów zawarta została w art. 28 ustawy o VAT. Wewnątrzspółnotowa usługa transportu towarów występuje w przypadku transportu towarów, który rozpoczyna się i kończy na terytorium dwóch różnych państw członkowskich. W myśl art. 28 ust. 2 ww. ustawy za wewnątrzspółnotową usługę transportu towarów uważa się również taką usługę transportu, której rozpoczęcie i zakończenie następuje na terytorium jednego państwa członkowskiego, jeżeli jest bezpośrednio związana z wewnątrzspółnotową usługą transportu towarów wykonywaną między dwoma państwami członkowskimi.

Należy w tym miejscu zaznaczyć, iż niektóre terytoria państw członkowskich zostały w ustawie wyłączone z terytorium Wspólnoty. Jeżeli zatem transport towarów rozpoczyna się lub kończy na takim terytorium, nie będzie stanowił wewnątrzspółnotowej usługi transportu towarów. Wyłączenia te obejmują:

- wyspę Helgoland, terytorium Buesingen – z Republiki Federalnej Niemiec,
- Ceutę, Melillę, Wyspy Kanaryjskie – z królestwa Hiszpanii,
- Livigno, Campione d'Italia, włoską część jeziora Lugano – z Republiki Włoskiej,
- departamenty zamorskie Republiki Francuskiej – z Republiki Francuskiej,
- Górę Athos – z Republiki Greckiej,
- Wyspy Alandzkie – z Republiki Finlandii.

Na potrzeby ustawy o podatku od towarów i usług księstwo Monako traktuje się jako terytorium Republiki Francuskiej, a wyspę Man uważa się za terytorium Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej<sup>19</sup>.

Zgodnie z przepisami art. 28 ust. 1 ustawy o VAT w przypadku transportu towarów, którego rozpoczęcie i zakończenie ma miejsce odpowiednio na terytorium dwóch różnych państw członkowskich, zwanego dalej wewnątrzspółnotową usługą transportu towarów, miejscem świadczenia usługi jest miejsce, gdzie transport towarów się rozpoczyna – z zastrzeżeniem gdy nabywca usługi, o której mowa w ust. 1 i 2, podał dla tej czynności świadczącemu wewnątrzspółnotową usługę transportu towarów numer, pod którym jest

<sup>18</sup> „Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług” (DzU nr 54, poz. 535 ze zm.).

<sup>19</sup> *Podręcznik spedytora...*, s. 574.

zidentyfikowany na potrzeby podatku lub podatku od wartości dodanej na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium państwa członkowskiego rozpoczęcia transportu – czyli terytorium państwa członkowskiego, które wydało nabywcy ten numer<sup>20</sup>.

Wewnątrzwspólnotową usługą transportu towarów – o której mowa w ust. 1 – jest również usługa transportu, którego rozpoczęcie i zakończenie ma miejsce na terytorium jednego państwa członkowskiego, jeżeli jest bezpośrednio związana z wewnątrzwspólnotową usługą transportu towarów<sup>21</sup>.

Stosownie do zapisów art. 28 ust. 3 ustawy o VAT w przypadku, gdy nabywca usługi, o której mowa w ust. 1 i 2, podał dla tej czynności świadczącemu wewnątrzwspólnotową usługę transportu towarów numer, pod którym jest zidentyfikowany na potrzeby podatku lub podatku od wartości dodanej na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium państwa członkowskiego rozpoczęcia transportu, miejscem świadczenia usługi jest terytorium państwa członkowskiego, które wydało nabywcy ten numer.

Przepis ust. 3 art. 28 ustawy o VAT stosuje się również odpowiednio do usług pomocniczych do usług transportowych, takich jak:

- załadunek,
- rozładunek,
- przeładunek

i podobne czynności, jeżeli usługi te są bezpośrednio związane z wewnątrzwspólnotową usługą transportu towarów (art. 28 ust. 4 ustawy o VAT).

Czynności wykonywane przez podatnika na powyższych warunkach stanowią świadczenie usług poza terytorium kraju i winny zostać udokumentowane wystawieniem faktury VAT na podstawie przepisów art. 106 ust. 2 ustawy o VAT. Sposób wystawienia tej faktury określają przepisy §27 „Rozporządzenia Ministra Finansów z 25 maja 2005 r. w sprawie zwrotu podatku niektórym podatnikom, zaliczkowego zwrotu podatku, wystawiania faktur, sposobu ich przechowywania oraz listy towarów i usług”, do których nie mają zastosowania zwolnienia od podatku od towarów i usług<sup>22</sup>.

W przypadku faktur stwierdzających dokonanie świadczenia usług, dla których miejscem opodatkowania jest terytorium innego państwa członkowskiego, jeżeli dla tych czynności podatnicy wystawiający fakturę nie są zidentyfikowani dla podatku od wartości dodanej, faktura taka, na podstawie przepisów §27 ust. 2 rozporządzenia, zawiera dane określone w §9, z wyjątkiem stawki i kwoty podatku oraz kwoty należności wraz z podatkiem.

Stosownie do zapisów §27 ust. 4, w przypadku świadczenia usług, o których mowa w art. 27 ust. 3 pkt 2 oraz art. 28 ust. 3, 4, 6 i 7 ustawy o VAT, faktura dokumentująca wykonanie tych czynności powinna zawierać numer, pod którym nabywca usługi jest zidentyfikowany na potrzeby podatku od wartości dodanej na terytorium innego państwa członkowskiego oraz informację, że zobowiązany do rozliczenia tego podatku jest nabywca usługi<sup>23</sup>.

Zgodnie z ogólną zasadą usługi wewnątrzwspólnotowego transportu towarów są opodatkowane w kraju, w którym transport się odbywa, z uwzględnieniem przebytych odległości. Oznacza to, że usługa transportu towarów, która przebiega w części przez terytorium

<sup>20</sup> Art. 28 „Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług” (DzU z 2004 r. nr 54, poz. 535 ze zm.).

<sup>21</sup> Art. 28 ust. 2 „Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług” (DzU z 2004 r. nr 54, poz. 535 ze zm.).

<sup>22</sup> DzU z 2005 r. nr 95, poz. 798.

<sup>23</sup> Postanowienie z 28 lutego 2006 r. Naczelnika Pomorskiego Urzędu Skarbowego w Gdańsku (sygn. PI/443-261/06/P/08 PV/443-494/IV/2005/MS).

Polski, jest w tej części odpowiednio do długości trasy opodatkowana w Polsce według stawki VAT 22%<sup>24</sup>.

W części, w której transport przebiega przez inne kraje UE, jest on opodatkowany według obowiązujących tam przepisów oraz stawki podatkowej, z uwzględnieniem przebytych w tych krajach odległości. Ze względu jednak na to, iż taki sposób opodatkowania wiązałby się z wieloma trudnościami zarówno dla podmiotów nabywających usługi transportowe (podmiot otrzymywałby faktury ze stawkami podatku VAT właściwymi dla usług transportu w różnych państwach, przez które przebiegała trasa), jak i dla podmiotów świadczących takie usługi (obowiązek rejestracji na potrzeby podatku VAT w każdym z państw, na których terytorium usługa byłaby świadczona), zostały wprowadzone dwa wyjątki od przedstawionej zasady<sup>25</sup>.

Opodatkowanie wewnątrzspółnotowej usługi transportu towarów następuje w miejscu, gdzie transport się rozpoczyna. Miejscem opodatkowania wewnątrzspółnotowej usługi transportu towarów jest kraj rozpoczęcia transportu<sup>26</sup>. Oznacza to, że jeżeli transport towarów rozpoczyna się na przykład we Francji, cała wartość usługi opodatkowana zostaje stawką podatku VAT właściwą według przepisów prawa francuskiego. Dla polskiego nabywcy usługi oznaczałoby to otrzymanie faktury z francuską stawką podatku VAT, o którego zwrot mógłby wystąpić po spełnieniu określonych warunków na podstawie przepisów VIII dyrektywy Rady UE. Gdyby natomiast usługa rozpoczynała się na terytorium Polski, cała jej wartość opodatkowana byłaby w Polsce według stawki VAT 22%.

Podatnicy mają prawo do przeniesienia miejsca opodatkowania wewnątrzspółnotowej usługi transportu towarów z terytorium kraju, gdzie transport się rozpoczyna, na terytorium kraju, który nadał usługobiorcy numer rejestracyjny na potrzeby VAT<sup>27</sup>. W następstwie przyjęcia takiej konstrukcji podatek z tytułu usług wewnątrzspółnotowego transportu towarów zostanie rozliczony w kraju, gdzie usługobiorca jest zarejestrowany na potrzeby podatku VAT na zasadzie importu usług, chyba że usługodawca posiada siedzibę w tym pierwszym kraju i rozliczy podatek z tego tytułu.

Dla polskiego nabywcy wewnątrzspółnotowej usługi transportu towarów rozpoczynającej się na terytorium innego niż Polska państwa członkowskiego powyższa regulacja oznacza, że może on sam rozliczyć podatek VAT z tytułu nabywanej usługi na zasadzie importu usług, jeżeli świadczącemu usługę poda numer rejestracyjny na potrzeby podatku VAT. Dzięki takiemu rozwiązaniu uchroni się od otrzymania faktury VAT ze stawką właściwą według przepisów obowiązujących w państwie rozpoczęcia transportu<sup>28</sup>.

W rozdziale 4 ustawy o VAT przewidziane są szczególne przypadki zastosowania stawki 0%, w tym także te, na podstawie których wewnątrzspółnotowa usługa transportu towarów może podlegać opodatkowaniu według preferencyjnej stawki podatku VAT. Taka możliwość istnieje wówczas, gdy wewnątrzspółnotowa usługa transportu towarów jest:

- a) bezpośrednio związana z importem towarów, a jej wartość jest wliczona do podstawy opodatkowania w imporcie towarów,

<sup>24</sup> A. Bartosiewicz, R. Kubacki, *VAT 2008*, Wolters Kluwer Business 2008, s. 419.

<sup>25</sup> Art. 28 ust. 2 „Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług”.

<sup>26</sup> Art. 28 ust. 1 „Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług”.

<sup>27</sup> Art. 28 ust. 3 „Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług”.

<sup>28</sup> Art. 28 ust. 2 „Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług”.

- b) bezpośrednio związana z eksportem towarów i świadczona np. na podstawie umowy zlecenia lub pośrednictwa dotyczącej towarów eksportowanych<sup>29</sup>.

Te czynności podlegają jednak opodatkowaniu stawką 0% pod warunkiem prowadzenia przez podatnika dokumentacji, z której jednoznacznie wynika, że zostały one wykonane przy zachowaniu warunków określonych w przedmiotowych regulacjach<sup>30</sup>. Obowiązek podatkowy w przypadku usług transportowych powstaje w momencie otrzymania całości lub części zapłaty, nie później niż 30 dni od wykonania usługi<sup>31</sup>. Jeśli polski podmiot nabywa usługi transportu wewnątrzspółnotowego od podmiotów zagranicznych (tj. mających siedzibę poza granicami Polski), wówczas będzie rozliczał podatek VAT w Polsce (22%) na zasadzie importu usług, o ile poda usługodawcy swój numer identyfikacji na potrzeby VAT UE nadany w Polsce (z kodem PL).

Gdy nabywca nie przekaże swojego numeru usługodawcy, usługa będzie opodatkowana w Polsce tylko wówczas, gdy transport rozpoczyna się w Polsce. W innym przypadku będzie podlegała opodatkowaniu w kraju rozpoczęcia transportu, a nabywca otrzyma od usługodawcy fakturę z podatkiem VAT naliczonym według stawki obowiązującej w kraju rozpoczęcia transportu. Nabywca może być wówczas przy spełnieniu określonych warunków uprawniony do odzyskania zapłaconego podatku na podstawie przepisów VIII dyrektywy. Natomiast w przypadku, gdy podmiot polski świadczy usługi transportu wewnątrzspółnotowego na rzecz nabywcy z innego kraju UE, jest zobowiązany do wykazania podatku należnego z tytułu tej transakcji tylko w sytuacji, gdy usługobiorca nie poda numeru rejestracji na potrzeby VAT w kraju UE innym niż kraj rozpoczęcia transportu. Jeżeli nabywca usługi transportowej poda przedmiotowy numer, wówczas polski podmiot wystawi fakturę VAT, umieszczając na niej wyłącznie wartość netto bez wskazania stawki i kwoty podatku VAT. Będzie to bowiem transakcja poza polskim podatkiem VAT. Należy także zwrócić uwagę, czy wewnątrzspółnotowa usługa transportu towarów nie jest związana z importem lub eksportem towarów. W takiej bowiem sytuacji mogłaby mieć zastosowanie zerowa stawka podatku VAT<sup>32</sup>.

Warto rozważyć przykład, kiedy jeden z podmiotów jest spoza Unii Europejskiej. Podmiot ze Szwajcarii daje zlecenie transportowe firmie polskiej, która wykonuje bezpośrednio transport na trasie Niemcy–Polska i wystawia rachunek za usługę transportową.

Kwestia opodatkowania usług transportowych wymaga szczegółowego przeanalizowania przepisów art. 27 ust. 2 pkt 2 i 28 ust. 1 i 3 ustawy o podatku od towarów i usług<sup>33</sup>. Przewóz towarów na trasie Niemcy–Polska wypełnia przesłankę potraktowania takiej usługi jako wewnątrzspółnotowej usługi transportu towarów, opodatkowanej według zasad ujętych w art. 28 ustawy. Zgodnie z tym przepisem w przypadku transportu towarów, którego rozpoczęcie i zakończenie odbywa się odpowiednio na terytorium dwóch państw członkowskich, miejscem świadczenia usługi jest – co do zasady – miejsce, gdzie transport towarów się rozpoczyna, czyli Niemcy. Podmiotem obowiązującym do rozliczenia podatku należnego od tej usługi, na podstawie przepisów art. 15 i 17 ustawy oraz art. 21 VI dyrektywy, będzie w zależności od sytuacji:

<sup>30</sup> Art. 83 ust. 12 „Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług”.

<sup>31</sup> Art. 19 ust. 13 pkt. 2 „Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług”.

<sup>32</sup> Art. 19 ust. 13 pkt. 2, art. 28 ust. 1, art. 28 ust. 3, art. 83 ust. 12 „Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług”.

<sup>33</sup> Art. 27 ust. 2 pkt 2, art. 28 ust. 1 i 3 „Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług”.

- a) przewoźnik polski – gdy podmiot szwajcarski nie jest podatnikiem zarejestrowanym w Niemczech lub kraju unijnym innym niż Polska dla potrzeb podatku od wartości dodanej i nie poda numeru VAT UE z innego kraju unijnego; miejscem opodatkowania będą Niemcy, stąd przewoźnik polski będzie miał obowiązek zarejestrowania się w Niemczech i rozliczenia należnego podatku według niemieckich przepisów, na podstawie których wystawi dla kontrahenta fakturę dokumentującą sprzedaż usług;
- b) podmiot szwajcarski – gdy jest podatnikiem zarejestrowanym w Niemczech lub poda dla tej transakcji numer VAT UE z innego kraju unijnego niż Polska; w pierwszym przypadku rozliczy podatek należny na podstawie niemieckich przepisów, w drugim zaś na podstawie przepisów kraju unijnego innego niż Polska, którego numer poda dla tej transakcji na zasadzie samonaliczenia podatku. W obu przypadkach podatnik polski wystawić powinien fakturę VAT;
- c) bez należnej kwoty podatku VAT, przy zachowaniu prawa do odliczenia podatku związanego z tą transakcją.

Można podać jeszcze inny przykład, kiedy firma polska dostaje zlecenie na przewóz kontenerów z azjatyckim towarem na podstawie azjatyckiej faktury handlowej, ale nie bezpośrednio od polskiego importera, tylko od innego polskiego spedytora lub od polskiego agenta armatora, przy założeniu, że posiada on unijny NIP. W przypadku wykonywania tej usługi na trasie Niemcy–Polska, zmiana zlecającego na podmiot polski nie zmienia faktu, iż w dalszym ciągu miejscem jej świadczenia jest miejsce, gdzie transport towarów się rozpoczyna, czyli Niemcy, chyba że nabywca usługi (spedytor polski) poda dla tej transakcji numer VAT UE uzyskany w Polsce.

W opisywanym przypadku podmiotem zobowiązanym do rozliczenia należnego podatku będzie:

- a) przewoźnik polski – gdy spedytor nie poda dla tej transakcji numeru VAT UE polskiego lub nie poda numeru uzyskanego dla potrzeb podatku od wartości dodanej w innym kraju członkowskim; przewoźnik będzie podlegał obowiązkowi zarejestrowania się w Niemczech i rozliczenia należnego podatku wg przepisów niemieckich, jak również wystawienia faktury spedytorowi na podstawie niemieckich przepisów.
- b) przewoźnik polski – gdy spedytor poda dla tej transakcji polski numer VAT UE; wówczas obowiązek rozliczenia należnego podatku, jak również wystawienia faktury VAT ciążył będzie na przewoźniku polskim na podstawie polskich przepisów, według stawki krajowej 22%;
- c) spedytor – gdy zarejestrował się dla potrzeb podatku od wartości dodanej w Niemczech lub innym kraju członkowskim UE niż Polska; należny podatek spedytor rozliczy na podstawie przepisów niemieckich lub kraju unijnego innego niż Polska i Niemcy, którego numer poda dla tej transakcji. W obu przypadkach podatnik polski wystawić powinien fakturę VAT bez należnej kwoty podatku VAT, przy zachowaniu prawa do odliczenia podatku naliczonego związanego z tą transakcją. Należy zaznaczyć, iż bez znaczenia pozostaje fakt, iż towar jest pochodzenia azjatyckiego oraz dokumenty handlowe mają azjatyckie pochodzenie.

Odmienne wygląda dokumentowanie w sytuacji, kiedy towar przewożony jest na podstawie azjatyckiej faktury handlowej, a zleceniodawcą transportu i płatnikiem jest polski

importer tegoż towaru posiadający unijny NIP nadany w kraju. Podatnik zobowiązany jest posługiwać się tym numerem przy wykonywaniu transakcji w krajach UE. W sytuacji, gdy przewóz odbywa się z Niemiec do Polski, będą miały zastosowanie takie same rozwiązania jak w przypadku spedytora polskiego.

W przypadku wykonywania usługi transportowej rozpoczynającej się w kraju pozaunijnym, a kończącej się w Polsce, zastosowanie znajdą przepisy art. 83 ust. 1 pkt 23 ustawy<sup>34</sup>, zgodnie z którymi stawkę podatku w wysokości 0% stosuje się do usług transportu międzynarodowego. Na podstawie ust. 3 tego artykułu usługą transportu międzynarodowego jest m.in. przewóz towarów z miejsca wyjazdu (nadania) poza terytorium Wspólnoty do miejsca przyjazdu (przeznaczenia) na terytorium Polski. Aby móc zastosować preferencyjną stawkę podatku, należy spełnić szereg wymienionych w art. 83 ust. 5 i 6 ustawy warunków, dotyczących m.in. posiadania dokumentu przewozowego czy potwierdzenia przekroczenia granicy z państwem trzecim. W tym przypadku również nie ma najmniejszego znaczenia, na podstawie jakiego dokumentu handlowego towar jest transportowany.

Ważne jest również stosowanie numerów identyfikacyjnych przez strony transakcji. W tej kwestii należy podkreślić, iż transakcja przewozu towarów podlega opodatkowaniu w kraju członkowskim, który nadał numer VAT kontrahentowi, na rzecz którego dokonywany jest przewóz.

Sytuacja staje się wyjątkowo skomplikowana, gdy usługa jest wykonywana przez polskiego przewoźnika na zlecenie podmiotu polskiego, a transport rozpoczyna się w innym kraju unijnym niż Polska. Warto jednak w tym miejscu zauważyć, że podmioty transakcji mogą dowolnie posługiwać się numerami VAT UE uzyskanymi w innych krajach członkowskich, gdyż przepisy dopuszczają rejestrację dla potrzeb podatku od wartości dodanej w każdym z państw członkowskich. Tym samym nabywca usługi może poprzez uzyskanie numerów VAT UE dowolnie kształtować swoją politykę względem organów podatkowych poszczególnych państw członkowskich. Ma to bezpośredni związek z faktem, iż ustalenie miejsca świadczenia usług określa obowiązki podatkowe stron transakcji w zakresie podatku od towarów i usług.

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na fakt, iż właściwe opodatkowanie usług transportowych w danym państwie członkowskim związane jest nieodłącznie ze znajomością przepisów w zakresie podatku od wartości dodanej obowiązujących w danym państwie członkowskim, a także – choć nie można stosować bezpośrednio przepisów aktu nadrzędnego, obowiązującego we wszystkich państwach członkowskich – „VI Dyrektywy Rady Unii Europejskiej z 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji przepisów państw członkowskich dotyczących podatków obrotowych” (77/388/EEC).

Właściwe rozpoznanie miejsca świadczenia usług transportu, a w konsekwencji strony podlegającej obowiązkowi uiszczenia podatku od towarów i usług, wymaga odpowiedzi na dwa podstawowe pytania:

- 1) czy kontrahent, na rzecz którego wykonywana jest usługa, posiada numer VAT UE?
- 2) czy okazywany numer, pod którym nabywca jest zarejestrowany dla potrzeb VAT UE, nie jest wydany przez kraj członkowski, w którym następuje rozpoczęcie usługi transportu.

---

<sup>34</sup> „Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług”.



W przypadku usługi transportu wykonywanej na rzecz podmiotu polskiego nie będącego podatnikiem VAT czy VAT UE przez przewoźnika (spedytora) polskiego, gdy miejscem opodatkowania usługi jest kraj unijny inny niż Polska (np. Niemcy), przewoźnik (spedytor) będzie musiał zarejestrować się dla celów podatku od wartości dodanej w tym państwie, w którym powstaje obowiązek podatkowy (tj. w Niemczech).

## 5. PODSUMOWANIE

Transport jest działem gospodarki narodowej obejmującym przemieszczanie osób lub rzeczy (przesyłek, ładunków, towarów) z jednego miejsca na inne przy użyciu odpowiednich środków transportowych. Transport międzynarodowy definiowany był inaczej do momentu, kiedy Polska przystąpiła do Unii Europejskiej. W związku z wejściem w życie „Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług” usługi transportu podlegają różnym ze względu na miejsce świadczenia usługi zasadom opodatkowania podatkiem VAT. Podatkiem VAT obciążone są takie czynności, jak odpłatna dostawa towarów i odpłatne świadczenie usług na terytorium kraju, wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów za wynagrodzeniem na terytorium kraju oraz wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów.

Określenie miejsca dokonania czynności podlegających opodatkowaniu jest jednym z ważnych elementów prawidłowego opodatkowania czynności wykonanych przez podatników. Konieczność ustalenia miejsca powstania obowiązku podatkowego wynika z faktu, iż VAT jest podatkiem terytorialnym, co oznacza, że każde państwo opodatkowuje transakcje wykonywane lub uznane za wykonane na terytorium danego państwa.

W przypadku usług pośrednictwa i spedycji związanych z transportem towarów, miejscem świadczenia tych usług jest miejsce, gdzie transport się rozpoczyna. Natomiast miejscem świadczenia usług pomocniczych do usług transportowych, jak załadunek, rozładunek czy przeładunek, jest ich miejsce wykonywania.

W obrocie krajowym obowiązek podatkowy powstaje z chwilą wydania towaru lub wykonania usługi. Jeżeli sprzedaż towaru lub wykonanie usługi powinno być potwierdzone fakturą, obowiązek podatkowy powstaje z chwilą wystawienia faktury, nie później jednak niż siedem dni od dnia wydania towaru lub wykonania usługi. Jeżeli przed wydaniem towaru lub usługi otrzymano część należności, w szczególności przedpłatę, zaliczkę lub ratę, obowiązek podatkowy powstaje z chwilą upływu terminu płatności.

W świadczeniu usług spedycyjnych, przewozowych, przeładunkowych i rozładunkowych przyjęty został szczególny tryb określania momentu powstania obowiązku podatkowego. Obowiązek podatkowy w tym zakresie powstaje z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty, nie później jednak niż trzydziestego dnia od dnia wykonania usługi transportu osób lub towarów. Z tytułu wykonywania tych usług podatnik wystawia faktury VAT, nie później jednak niż z chwilą powstania obowiązku podatkowego. Faktury nie mogą być wystawiane wcześniej niż 30 dni przed powstaniem obowiązku podatkowego.

Reasumując należy stwierdzić, że usługi podlegają opodatkowaniu podatkiem VAT wtedy, gdy są świadczone przez podmioty, które można uznać za podatników VAT. Dodatkowym warunkiem obciążenia podatkiem świadczonych usług jest to, aby wyświadczenie usługi mieściło się w kategoriach czynności podlegających opodatkowaniu. Odpłatne świadczenie usług transportu podlega opodatkowaniu niezależnie od tego, czy zostało wykonane z zachowaniem warunków oraz form określonych przepisami. Opodatkowaniu podatkiem VAT podlegają także usługi transportowe świadczone przez firmy, podmioty lub osoby fizyczne, które nie spełniają warunków określonych w ustawie o transporcie drogowym.

Na zakończenie należy zauważyć, iż w dziedzinie prawa nie ma norm stałych, niezmiennych. Ukształtowanie przepisów prawnych zależy od decyzji uprawnionych do tego organów państwowych lub zespołu państw w taki sposób, aby mogły służyć jak najlepiej zainteresowanym państwom oraz różnym podmiotom gospodarczym na danym etapie rozwoju społecznego.

#### LITERATURA

- [1] Bartosiewicz, A.; Kubacki, R., *VAT 2008*, Wolters Kluwer Business, Kraków 2008
- [2] Dyszy, W., *T jak transport. Zasady opodatkowania transportu i spedycji*, Wszechnica Podatkowa, Kraków 2008
- [3] Górski, W.; Wesołowski, K., *Komentarz do przepisów o umowie przewozu i spedycji*, ODDK, Gdańsk 2009
- [4] Muras, M., *VAT w transporcie i spedycji*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2006
- [5] *Podręcznik spedytora*, red. D. Marciniak-Neider, J. Neider, Gdynia 2006
- [6] „Postanowienie z 28 lutego 2006 r. Naczelnika Pomorskiego Urzędu Skarbowego w Gdańsku” (sygn. PI/443-261/06/P/08 PV/443-494/IV/2005/MS)
- [7] „Rozporządzenie Ministra Finansów z 11 października 2004 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług” (DzU z 2004 r., nr 224, poz. 2277)
- [8] „Rozporządzenie Ministra Finansów z 25 maja 2005 r. w sprawie zwrotu podatku niektórym podatnikom, zaliczkowego zwrotu podatku, wystawiania faktur, sposobu ich przechowywania oraz listy towarów i usług, do których nie mają zastosowania zwolnienia od podatku od towarów i usług” (DzU z 2005 r. nr 95, poz. 798)
- [9] *Słownik języka polskiego PWN*, t. 3, Warszawa 1989
- [10] Starowicz, W., *Krajowy transport drogowy*, „Zeszyty Naukowo-Techniczne Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Komunikacji Polskiej” 2006
- [11] „VI Dyrektywa Rady Unii Europejskiej z 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji przepisów państw członkowskich dotyczących podatków obrotowych” (77/388/EEC)
- [12] „Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (DzU z 1964 r. nr 16, poz. 93 ze zm.)
- [13] „Ustawa z 15 listopada 1984 r. Prawo przewozowe” (DzU z 2000 r. nr 50, poz. 601 ze zm.)
- [14] „Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (DzU z 2004 r. nr 54, poz. 535 ze zm.)
- [15] „Ustawa z 21 kwietnia 2005 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz o zmianie niektórych innych ustaw (DzU z 2005 r. nr 90, poz. 756)

#### **THE IMPOSITION OF TAX ON GOODS AND SERVICES (VAT <sup>VALUE ADDED TAX</sup>) ON THE TRANSPORT ACTIVITY IN THE EUROPEAN UNION. THE SE- LECTED ASPECTS**

Transport is of the great importance for the economy of the whole country. It is not only intimately related to all other economic and non-economic sectors, but it also conditions co-operation between different spheres and sectors of the economy. The main reasons for this unrestricted co-operation are that transport enables an exchange of goods and co-operation

between the economic operators and separate regions of the country, conducing to their balanced development.

The purpose of the article is to present the principles of taxation on goods and services (VAT) not only on the domestic level as inland transport, but also on international level, as international transport in the European Union. Transport and shipping, through its diverse nature account for the branch of the economic which must keep pace with the changes taking place in it. Means of transport, which significantly differ from each other, cannot compete in the market of service but should complement one another.

Marek SZAJT<sup>1</sup>

## MIEJSCE POLSKI W EUROPEJSKIM SYSTEMIE INNOWACYJNYM

W niniejszym opracowaniu przedstawiono w skrócie sytuację polskiego systemu innowacyjnego. Zakładając, że Polska ze swym potencjałem współtworzy potencjał Unii Europejskiej, podjęto próbę określenia jej miejsca w tym systemie. Przeprowadzone symulacje względem aktywności patentowej (będącej wyznacznikami innowacyjności) wskazały na wyraźnie słabą pozycję naszego państwa.

### 1. WPROWADZENIE

Obok istniejących systemów innowacyjnych działających w strukturze poszczególnych państw można dopatrzeć się powstającego zgodnie z obserwowanymi tendencjami globalizacyjnymi Europejskiego Systemu Innowacyjnego (ESI). W odniesieniu do organizacji mniejszych systemów – narodowych czy regionalnych – jest on mniej widoczny i prawdopodobnie jego bezpośredni wpływ na działania na poziomie mikro jest niewielki. Jednakże biorąc pod uwagę istniejące prawodawstwo i dotychczasowe działania struktur unijnych związane z unifikacją niemal wszystkich dziedzin gospodarki, należy w najbliższym czasie spodziewać się wzrostu znaczenia ESI. Na podstawie obserwacji działania NSI w Europie w ostatnich latach można prognozować, że w dalszej perspektywie to właśnie ESI zastąpi działające dzisiaj NSI, natomiast NSI przejmą część działań realizowanych obecnie na poziomie regionalnym. W zjednoczonej Europie państwa reprezentować będą obszary na nieco wyższym poziomie regionalizacji, odpowiadającym dzisiejszym podziałom NUTS 0. Przy takim ujęciu problemu nasuwa się pytanie, czy jesteśmy w stanie wskazać miejsce Polski w tym systemie.

### 2. RÓŻNICE I PODOBIENSTWA W FUNKCJONOWANIU NARODOWYCH SYSTEMÓW INNOWACYJNYCH

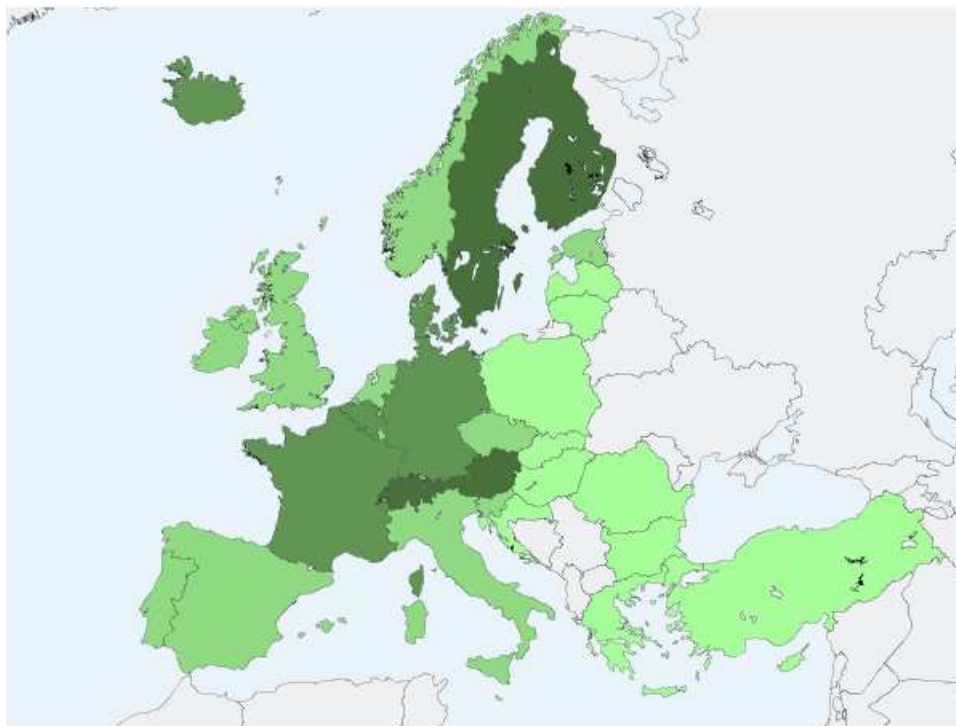
W praktyce, posługując się pojęciem ESI, możemy zaadaptować dotychczasową definicję, według której narodowy, ale również europejski system innowacji to „kompleks wyodrębnionych instytucji, które wspólnie i indywidualnie wnoszą wkład do rozwoju i rozprzestrzeniania się (dyfuzji) nowej technologii, i które tworzą zrąb, w ramach którego rządy formułują i realizują politykę mającą za zadanie oddziaływanie na procesy innowacyjne”<sup>2</sup>. Europejski System Innowacyjny jest jednak „tworem” jeszcze bardziej teoretycznym niż narodowe systemy innowacji NSI. Wynika to w dużej mierze z braku jasno postawionych celów i określenia wzajemnych relacji pomiędzy poszczególnymi uczestnikami tego syste-

<sup>1</sup> Dr Marek Szajt, Katedra Ekonometrii i Statystyki, Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska.

<sup>2</sup> S. Metcalfe, *The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives*, [w:] *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, red. P. Stoneman, Blackwell, Oxford 1995, s. 409–512 – za: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 1997–1999*, GUS, Warszawa 2001, s. 116.

mu. Podstawowe różnice pomiędzy różnymi systemami innowacyjnymi w Europie dotyczą następujących kwestii:

- poziomu i struktury finansowania działalności badawczej i innowacyjnej,
- struktury sektora B+R z punktu widzenia twórców innowacji oraz instytucji wspierających innowacje i odpowiedzialnych za ich dyfuzję,
- zaangażowania państwa we wspieranie działalności innowacyjnej,
- poziomu rozwoju gospodarczego państwa (zamożności społeczeństwa),
- poziomu zaawansowania technicznego i technologicznego gospodarki,
- wzajemnych relacji w układzie badania – nauka – technika – produkcja,
- zaangażowania instytucji związanych pośrednio i bezpośrednio z wspieraniem i rozwojem innowacyjności tak na poziomie państwa, jak i regionu.



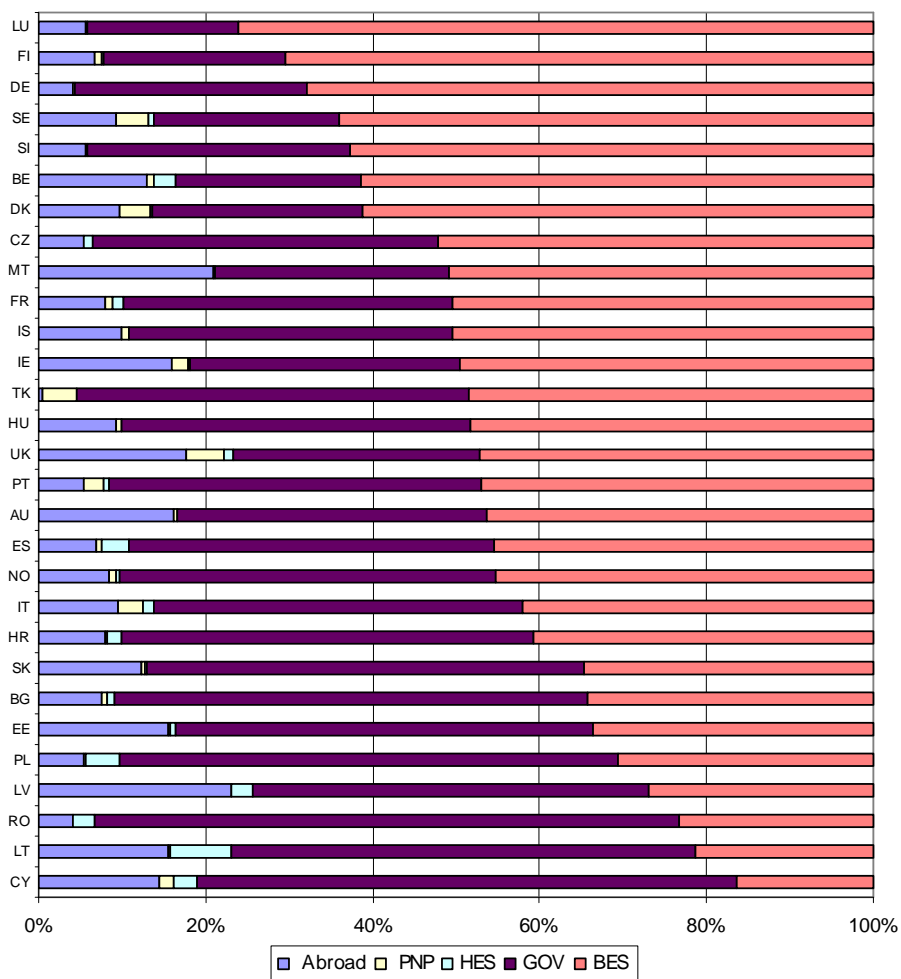
Legend



Rys. 1. Nakłady na działalność B+R w państwach europejskich w 2008 r. jako % PKB  
Źródło: Eurostat.

Już sam poziom finansowania działalności B+R wskazuje na duże rozbieżności pomiędzy poszczególnymi grupami państw. Na czoło wysuwają się w tym względzie Szwecja, Finlandia, Austria i Szwajcaria. W drugiej grupie znalazłyby się Francja, Belgia, Niemcy, Dania i Islandia. Co ciekawe, żadne z tych państw nie osiąga „magicznych” 3% zatwier-

dzonych w strategii lizbońskiej. Co więcej, z konwergencją mamy do czynienia najwyżej w przypadku Czech, Słowenii i Estonii. Pozostałe państwa z grupy dwunastu nowoprzyjętych wydają zwykle na działalność B+R poniżej 0,5% PKB. W strukturze tych wydatków obserwujemy również duże rozbieżności.



Rys. 2. Struktura nakładów na działalność B+R w państwach europejskich w 2008 r. jako % PKB

Źródło: Eurostat.

W państwach liderujących w działalności innowacyjnej, takich jak Szwecja, Finlandia czy Niemcy, obserwujemy znaczną przewagę sektora przedsiębiorstw (BES – *business enterprise sector*), którego udział wynosi ponad 60%. Z kolei u outsiderów, takich jak Cypr, Rumunia czy Polska, udział ten wynosi mniej niż 30%. Teoretycznie w miejsce tego obserwujemy wzrost znaczenia instytucji państwowych (GOV – *government*) jako finansujących 50–60% działalności B+R, jednak efektywność tego typu struktury wydaje się być

ze względu na wyniki wątpliwa. Rola finansowania ze strony szkół wyższych (HES – *higher education sector*) i prywatnych instytucji typu *non-profit* (PNP – *private non-profit*) jest raczej marginalna, natomiast coraz większego znaczenia nabiera finansowanie zewnętrzne – zagraniczne.

Kolejne kwestie różnicujące poszczególne społeczeństwa i gospodarki to zamożność i idący za nią poziom rozwoju technicznego i technologicznego. Te dwie cechy są ze sobą silnie skorelowane ze względu na cenę, jaką przychodzi zawsze płacić za nowości. Pierwszą podstawową różnicą, jaka rzuca się w oczy, jest dysproporcja pomiędzy poziomem zamożności państw będących członkami Unii Europejskiej od dawna i nowoprzyjętych. W Europie państwa związane niegdyś z blokiem wschodnim charakteryzują się nadal odstającym od państw dawnej Unii poziomem rozwoju. Oczywiście obserwujemy duży progres w zakresie rozwoju gospodarczego (zwykle w przypadku państw mniejszych, jak Słowenia czy Estonia), jednak przepaść dzieląca te grupy państw jest nadal olbrzymia. Zauważa się wyraźny związek pomiędzy rozwojem gospodarki a postępem technicznym, za którego źródło uważa się obecnie sferę nauki, czyli sferę, z której pochodzą innowacje<sup>3</sup>. Nauka poprzez innowacje kształtuje postęp techniczny, który z kolei determinuje rozwój gospodarczy. Zamożność społeczeństwa powoduje wzrost popytu na nowe dobra, z kolei zamożność państwa czy prężność jego gospodarki umożliwia realizację potrzeb społecznych związanych z tworzeniem nowych, nowoczesnych i atrakcyjnych dóbr konsumpcyjnych.

Zjawiskiem często obserwowanym w gospodarkach europejskich jest brak lub niewłaściwa koordynacja na linii badania–nauka–technika–produkcja. Mimo tworzonych w sposób naturalny lub sztuczny wszelkich konsorcjów naukowych, klastrów, stowarzyszeń itd. w wielu przypadkach mamy do czynienia z powielaniem tych samych zadań przez różne instytucje, przy jednoczesnym braku wsparcia w innych dziedzinach składających się na działający w ramach państwa narodowy system innowacji. Mamy bowiem do czynienia z jednej strony z przemysłem, jego potrzebami (w tym głównie nastawieniem na wysokie zyski) oraz zapleczem badawczym, z drugiej z instytucjami *stricte* badawczymi, takimi jak laboratoria uczelni wyższych czy samodzielnie działające jednostki badawcze i badawczo-rozwojowe, dla których celem często jest odkrywanie i poznawanie w oderwaniu od sukcesu ekonomicznego, jaki jest istotą badań z punktu widzenia uczestników rynku. W interesie państwa jako instytucji leży ułatwienie wzajemnej komunikacji pomiędzy przemysłem i nauką oraz możliwie dokładne wykorzystanie drzemiącego w obu działach potencjału dzięki połączeniu ich sił.

Mimo odrębności poszczególnych systemów możemy spotkać się ze schematami obrazującymi powiązania w NSI, przyjętymi dla ogółu państw danej grupy. Schematy te określają w sposób mniej lub bardziej precyzyjny aktorów-uczestników omawianych systemów. Jednym z częściej cytowanych jest schemat zaproponowany w publikacjach OECD<sup>4</sup>. Innym jest zaproponowany przez autora schemat funkcjonowania NSI bazujący na sytuacji funkcjonującej w Polsce.

<sup>3</sup> A. Zachorowska, *Ekonomiczne instrumenty sterowania chłonnością innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 1989, s. 15.

<sup>4</sup> OECD, *Managing National Innovation System*, OECD, Paryż 1999, s. 23.



Rys. 3. Narodowy system innowacji

Źródło: Eurostat.

Najważniejszymi uczestnikami NSI są trzy sektory:

- rządowy, w skład którego zaliczyć możemy ministerstwa, zwłaszcza te bezpośrednio związane z nauką, edukacją i gospodarką, władze centralne i regionalne oraz instytucje wspierające. Instytucje te – różnego rodzaju fundacje, agencje i organizacje – często nie mają bezpośrednich związków z instytucjami rządowymi, jednak dla uproszczenia – ze względu na charakter ich działań – zaliczymy je do tej samej grupy. Równie dobrze możemy sektor ten określić jako państwo – rozumiane jako system instytucji o charakterze wspierającym innowacyjność wraz z finansami kierowanymi na działalność innowacyjną i zadaniami w jej ramach wykonywanymi.
- sektor przedsiębiorstw – w ogólnym podziale możemy tu wyróżnić przedsiębiorstwa duże, zwykle posiadające własne zaplecze badawcze, grupę małych i średnich przedsiębiorstw oraz ogólnie przedsiębiorstwa zagraniczne (również międzynarodowe korporacje i spółki-córki potentatów światowych), które zwykle mają charakter przedsiębiorstw średnich lub dużych, natomiast ich zaplecze badawcze często



zlokalizowane jest w innych państwach. Należy również wspomnieć o finansowym udziale sektora przedsiębiorstw w wspieraniu działalności innowacyjnej realizowanej przez innych uczestników.

- sektor nauki i edukacji składający się ze szkół wyższych, innych szkół (liceów, gimnazjów i szkół podstawowych w realiach polskich) edukujących na różnym poziomie oraz samodzielnych jednostek badawczych takich jak jednostki badawczo-rozwojowe, jednostki rozwojowe czy samodzielne instytuty badawcze.

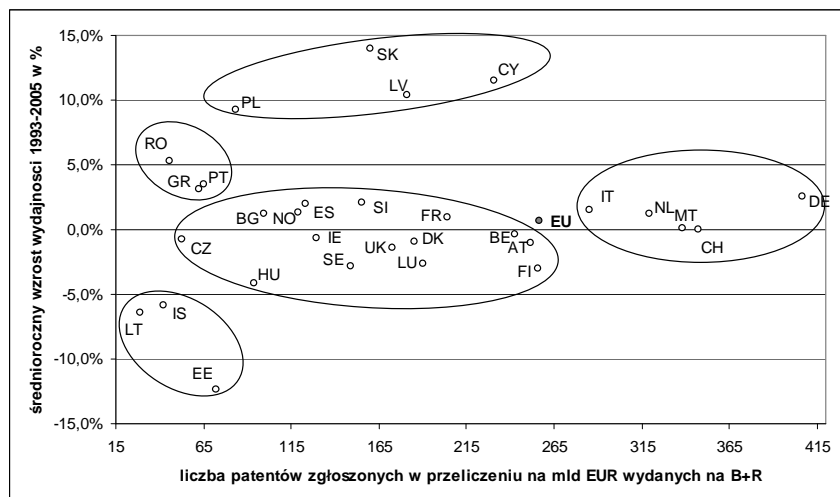
Od każdego systemu innowacyjnego oczekujemy efektów w postaci innowacji – nowoczesnych produktów, procesów, technologii czy nawet rozwiązań organizacyjnych. W miejscu tym pojawia się jeden z głównych problemów, jakim jest zdefiniowanie innowacji. Jeśli przyjmiemy – w ujęciu innowacji produkcyjnych – za Schumpeterem, że jest to wytworzenie nowego produktu lub wprowadzenie na rynek towarów o nowych właściwościach lub posłużenie się nową metodą produkcyjną<sup>5</sup>, w bieżącej rzeczywistości jest to związane z ochroną prawa własności do tej innowacji. System ochrony własności intelektualnej opiera się w dużej mierze na systemie patentowym, w europejskiej rzeczywistości regulowanym przez Europejskie Biuro Patentowe (EPO). Biorąc to pod uwagę, w dalszych analizach jako miarę innowacyjności państwa przyjęto liczbę patentów złożonych do EPO w przeliczeniu na mln EUR wydane na działalność B+R. Dane dotyczą roku 2005 (w przypadku danych EPO obserwujemy bardzo duże opóźnienia w prezentowaniu danych zbiorczych) i wcześniejszych lat. Obrany wskaźnik jest zatem swojego rodzaju miarą wydajności systemów innowacyjnych poszczególnych państw i pośrednio umożliwia ich porównanie.

### 3. INNOWACYJNOŚĆ PAŃSTW EUROPEJSKICH I PERSPEKTYWY ZMIAN

W chwili obecnej w Unii możemy wyróżnić pięć grup państw z punktu widzenia wydajności w zakresie innowacyjności. Pierwsza – liderzy – to przede wszystkim Niemcy, ale także Holandia, Włochy i Malta, z państw stowarzyszonych zaliczyć moglibyśmy tu Szwajcarię. Państwa zakwalifikowane do tej grupy charakteryzują się wyższą od średniej unijnej wydajnością w ujęciu finansowym. Kolejną grupę tworzą państwa o wydajności mniejszej od unijnej i szybkim tempie zmian w skali roku (9–15%), należą do niej Polska, Słowacja, Cypr i Litwa. Trzecia grupa to państwa o wydajności niższej niż 6% i wzrostach w okolicach 5% (Rumunia, Grecja, Portugalia). Czwarta grupa ma podobną wydajność do poprzedniej, lecz charakteryzuje się jej ciągłym spadkiem na poziomie powyżej 5%, należą tu Litwa i Estonia, a ze stowarzyszonych państw – Islandia. Ostatnia grupa zawiera pozostałe państwa unijne. Ich wydajność jest niższa od unijnej, a zmiany wahają się od –5% do 2,5%.

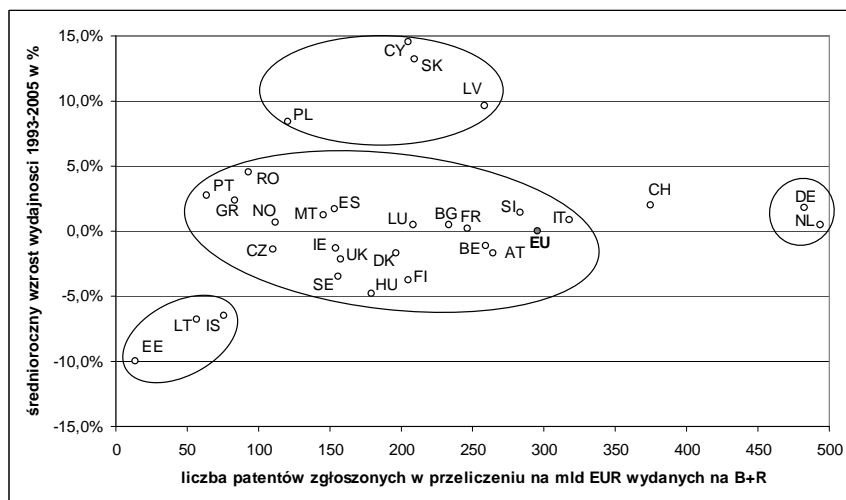
---

<sup>5</sup> J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1960, s. 104.



Rys. 4. Liczba patentów zgłoszonych w przeliczeniu na mln EUR wydanych na B+R (GERD) w 2005 r. a średnioroczny wzrost tej liczby w latach 1993–2005 w państwach europejskich  
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Co warto zauważyć, gospodarki ustabilizowane charakteryzują się względną stabilnością także w zakresie wydajności patentowej z mln EUR. Zmiany tych wartości zwykle nie przekraczają  $\pm 5\%$ . Przy usztywnieniu założeń dotyczących zmian oraz proporcji względem Unii, sytuacja ta zmieni się w ciągu najbliższych pięciu lat zaledwie w kilku aspektach.



Rys. 5. Symulacja liczby patentów zgłoszonych w przeliczeniu na mln EUR wydanych na B+R (GERD) w 2010 r. a średnioroczny wzrost tej liczby w latach 1993–2005 w państwach europejskich

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W grupie liderów pozostaną jedynie Holandia i Niemcy. Państwa te charakteryzować się będą wydajnością o dwie trzecie wyższą niż średnia unijna. Wynika to z korzystania z własnych doświadczeń, ciągłego uczenia się i efektu „autonakręcania” koniunktury na innowacyjność, a także wewnętrznej konkurencji – również między regionami czy przedsiębiorstwami – która pcha do coraz wydajniejszego i szybszego rozwoju. Zarówno Malta, jak i Włochy prawdopodobnie zostaną wchłonięte przez grupę państw „typowych”. Podobnie stanie się z Rumunią, Grecją i Portugalią, przy czym w tym przypadku będzie to niejako awans. Grupa państw doganiających zbliży się nieco do średniej unijnej i zniwelują się nieco różnice pomiędzy skrajnymi państwami tej grupy (podobnie jak w dwóch poprzednich). Na arenie europejskiej nadal będzie funkcjonować grupa outsiderów, przy czym Estonia zacznie jeszcze bardziej odbiegać od tendencji widocznych w pozostałych państwach. Można zatem założyć, iż przy braku wyraźnych działań ze strony poszczególnych państw – a wpływ tych działań ma względem zachowań o charakterze oddolnym raczej drugorzędne znaczenie – sytuacja w tym względzie nie ulegnie zmianie. Należy jednak pamiętać, iż bodźce proinnowacyjne płynące ze strony państwa w kierunku potencjalnych twórców powodują reakcje dopiero w długim okresie, głównie ze względu na czas potrzebny na proces twórczy oraz na praktycznie jedynie pośrednią rolę tych bodźców.

#### 4. WNIOSKI

Miejsce Polski w opisywanym ujęciu nie budzi optymizmu. Z jednej strony jesteśmy państwem, od którego mniej na działalność B+R w przeliczeniu na mieszkańca w Unii Europejskiej wydają jedynie Bułgaria i Rumunia. Dodatkowo struktura tego finansowania – zaledwie 33,1% ze strony przedsiębiorstw przy udziale sektora rządowego na względnie stałym od 10 lat poziomie 57,4% – wydaje się być nieprawidłową, choć kwestia finansowania budżetowego działalności B+R, zwłaszcza prywatnej, jest dyskusyjna<sup>6</sup>. Badacze spierają się na temat jej wysokości, dostępności i ukierunkowania. Poziom zatrudnienia w sektorze B+R w Polsce również jest niepokojący, w tym zwłaszcza fakt, że w sektorze przedsiębiorstw zatrudnionych jest jedynie kilkanaście procent pracowników B+R, co stawia nas na szarym końcu w Europie – jedynie przed Litwą i Bułgarią. Działania Polski w zakresie B+R w ostatnich 20 latach wskazują na brak jednoznacznego ukierunkowania na innowacje. O ile poziom zatrudnienia wydaje się mniej odbiegać od standardów europejskich, o tyle nakłady na tę działalność stawiają nas na końcu nie tylko Unii, ale i całej Europy. Sytuacja w Polsce poprzez stabilizację na bardzo niskim poziomie nakładów na B+R (56–58% PKB) powoduje wzrost dysproporcji względem pozostałych państw europejskich. Efektem tego są polskie zdolności innowacyjne. Warto wspomnieć, że na państwo, którego społeczeństwo stanowi 7,7% społeczeństwa Unii, przypada zaledwie 0,2% patentów zgłoszonych przez wszystkich członków Wspólnoty. Przeprowadzone symulacje również nie wskazują na poprawę naszego miejsca w przestrzeni europejskiej.

#### LITERATURA

- [1] David, P.A.; Hall, B.H.; Toole, A.A., *Is Public R&D a Complement or Substitute for Private R&D? Review of the Econometric Evidence*, NBER Working Paper No. W7373, Cambridge, MA 2000

<sup>6</sup> P.A. David, B.H. Hall, A.A. Toole, *Is Public R&D a Complement or Substitute for Private R&D? Review of the Econometric Evidence*, NBER Working Paper No. W7373, Cambridge, MA 2000.

- [2] *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 1997-1999*, GUS, Warszawa 2001
- [3] Metcalfe, S., *The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives*, [w:] *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, red. P. Stoneman, Blackwell, Oxford 1995
- [4] *Managing National Innovation System*, OECD, Paris 1999
- [5] Schumpeter, J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1960
- [6] Zachorowska, A., *Ekonomiczne instrumenty sterowania chłonnością innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 1989
- [7] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

### **THE PLACE OF POLAND IN EUROPEAN INNOVATION SYSTEM**

The situation of Polish innovation system in European innovation system in the present study was introduced in a shortcut. The trial of qualification of its place in this system was shown, assuming that economy of Poland co-creates the potential of European Union. The conducted simulations of patent activity (being the equivalent of innovativeness) showed clearly the weak position of our country.

**Piotr SZCZYPA<sup>1</sup>**

## **ASPEKTY OCHRONY ŚRODOWISKA A FUNKCJONOWANIE PRZEDSIĘBIORSTW PRODUKCYJNYCH – WYNIKI BADAŃ**

Celem artykułu jest określenie wpływu ochrony środowiska na funkcjonowanie przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce. Dla zidentyfikowania wzajemnych relacji między ochroną środowiska a działalnością przedsiębiorstw produkcyjnych przeprowadzono badania ankietowe. W badaniach tych skupiono się przede wszystkim na potrzebach informacyjnych, kluczowych dla działalności przedsiębiorstw produkcyjnych na rzecz ochrony środowiska. Wyniki badań zostały zaprezentowane w niniejszym artykule.

### **1. WPROWADZENIE**

Wzajemne relacje między środowiskiem naturalnym a ludźmi oraz ich działalnością gospodarczą były, są i będą występować. Siła i kierunek tych relacji są jednak zróżnicowane. Znaczenie ma tutaj między innymi rodzaj działalności przedsiębiorstw (produkcyjne, handlowe, usługowe), ich wielkość i rozmiary prowadzonej działalności, a przede wszystkim świadomość ekologiczna kadry menedżerskiej oraz władz centralnych (ustawodawczych) i lokalnych (samorządowych). Szczególnie silne zależności na linii środowisko naturalne–przedsiębiorstwo zachodzą w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych, które często bardzo intensywnie wpływają na bliższe i dalsze otoczenie.

Ochrona środowiska jest dla przedsiębiorstw produkcyjnych ważnym czynnikiem działalności gospodarczej. Działalność przedsiębiorstwa na rzecz ochrony środowiska nie powinna jednak ograniczać się wyłącznie do przestrzegania norm i innych wytycznych zawartych w przepisach prawa ochrony środowiska. Kadra menedżerska powinna dysponować szerokim wachlarzem informacji o działalności proekologicznej i wykorzystywać je w swoich strategiach. Informacji takich może dostarczyć największy system informacyjny każdego przedsiębiorstwa, jakim jest rachunkowość. W 2009 r. zostały przeprowadzone badania ankietowe, których głównym celem było określenie (diagnoza) wykorzystania narzędzi rachunkowości w działalności przedsiębiorstw w zakresie ochrony środowiska. W badaniach tych skupiono się na możliwościach i stopniu wykorzystania narzędzi rachunkowości finansowej i rachunkowości zarządczej w ochronie środowiska oraz na relacjach otoczenie przedsiębiorstwa–rachunkowość dla potrzeb ochrony środowiska.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie i omówienie części wyników badań dotyczącej wyłącznie przedsiębiorstw produkcyjnych. Dzięki temu, jak i dzięki rozważaniom teoretycznym możliwa będzie próba określenia wpływu ochrony środowiska na funkcjonowanie przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem ich systemów informacyjnych.

---

<sup>1</sup> Dr Piotr Szczypta, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Katedra Rachunkowości i Controllingu.

## 2. OTOCZENIE EKOLOGICZNE A FUNKCJONOWANIE PRZEDSIĘBIORSTW PRODUKCYJNYCH

Przedsiębiorstwa niezależnie od rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej oraz wielkości wywierają wpływ na środowisko naturalne. Wpływ ten przejawia się w bezpośrednim negatywnym lub pozytywnym oddziaływaniu na faunę i florę znajdującą się w zasięgu danego przedsiębiorstwa. Do typowych negatywnych zjawisk z zakresu oddziaływania przedsiębiorstwa na środowisko naturalne można zaliczyć zanieczyszczenia wód gruntowych i powierzchniowych, emisję pyłów i gazów, hałas, dewastację gruntów, zmniejszanie terenów zielonych itd. Natomiast jako pozytywne skutki działalności przedsiębiorstwa dla środowiska można wskazać troskę o tereny zielone znajdujące się na terenie przedsiębiorstw i wokół niego oraz ich powiększanie, a także współfinansowanie przedsięwzięć na rzecz ochrony środowiska.

Ponadto przedsiębiorstwa wpływają pośrednio na środowisko naturalne przez swój produkt oraz technologię jego wytwarzania. Zjawisko to także może mieć charakter negatywny lub pozytywny z punktu widzenia troski o zachowanie pierwotnych walorów przyrody. Problem ten szczególnie widoczny jest w przypadku opakowań produktów oraz energochłonności i materiałochłonności procesu produkcji. Przykładem opakowań przyjaznych dla środowiska mogą być opakowania szklane, podlegające recyklingowi, a szkodliwych – opakowania z tworzyw sztucznych, nie nadające się do powtórnego przetworzenia.

Z drugiej strony, również środowisko naturalne w sposób bezpośredni lub pośredni oddziałuje na działalność gospodarczą przedsiębiorstw, stymulując ją lub ograniczając. Tereny cenne przyrodniczo uniemożliwiają działalność przemysłową na dużą skalę, a jednocześnie stanowią zachętę do rozwoju działalności usługowej związanej z turystyką i hotelarstwem. Ogólnie można stwierdzić, że bliższe i dalsze otoczenie ekologiczne<sup>2</sup> przedsiębiorstwa wpływa na jego działalność, ale i samo przedsiębiorstwo oddziałuje na to otoczenie ekologiczne. Procesy te zachodzą w warunkach nakreślonych przez różne przepisy prawa ochrony środowiska, prawa gospodarczego, prawa cywilnego, prawa karnego, prawa z zakresu finansów publicznych itd., co ilustruje rysunek 1.

Z rysunku 1 widać, że zakres elementów kształtujących otoczenie ekologiczne przedsiębiorstwa produkcyjnego jest bardzo szeroki. W związku z tym także siła i rodzaj jego oddziaływania na przedsiębiorstwo mogą być różne. Szczególną uwagę należy zwrócić na czynniki otoczenia ekologicznego w postaci wiedzy i informacji, które mogą być istotnym stymulatorem dla kształtu narzędzi zarządzania proekologicznego, a także rachunkowości ukierunkowanej na problematykę ochrony środowiska.

Informacje o działalności przedsiębiorstwa na rzecz ochrony środowiska można różnie klasyfikować w zależności od przyjętego kryterium. Ze względu na czasookres, którego dotyczą, można wyróżnić:

- informacje o ochronie środowiska w trybie *ex post*, czyli informacje pochodzące przede wszystkim z systemu rachunkowości finansowej oraz w mniejszym stopniu z systemu rachunkowości zarządczej; informacje te dotyczą zaistniałych już w przedsiębiorstwie zdarzeń gospodarczych w zakresie działalności proekologicznej;

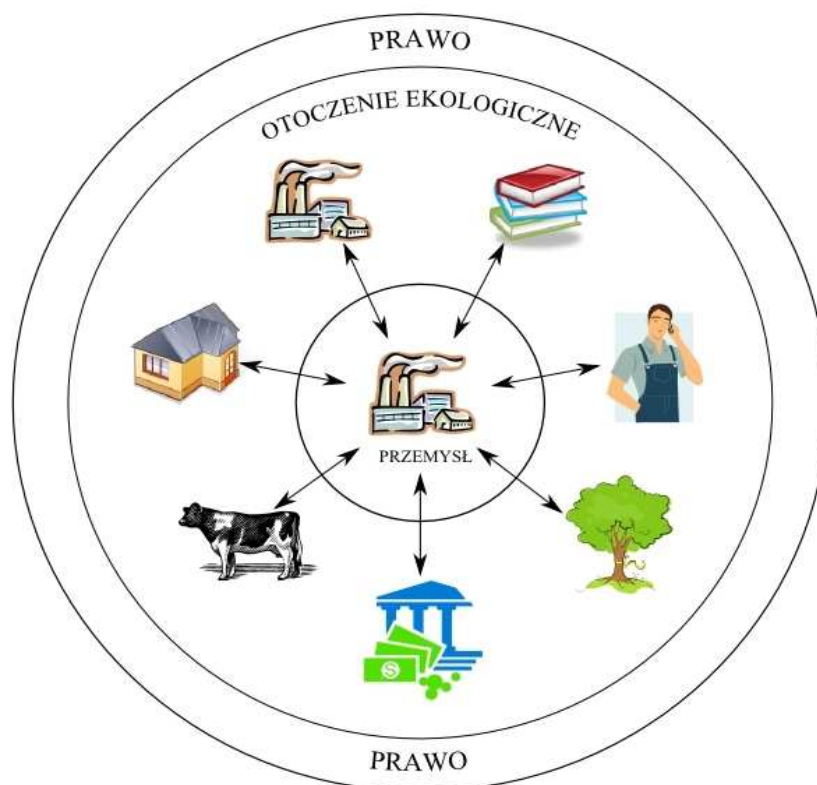
---

<sup>2</sup> Przez pojęcie „otoczenie ekologiczne” w niniejszym opracowaniu rozumie się ogół czynników ożywionych i nieożywionych, które oddziałują na siebie w taki sposób, że ma to przełożenie na kwestie związane z ochroną środowiska.

- informacje o ochronie środowiska w trybie *ex ante*, czyli pochodzące wyłącznie z systemu rachunkowości zarządczej; informacje te dotyczą przyszłych zdarzeń gospodarczych w zakresie działalności proekologicznej.

Ze względu na zakres tematyczny, informacje dotyczące działalności proekologicznej mogą dotyczyć:

- składników majątku trwałego zaangażowanego w ochronę środowiska,
- składników majątku obrotowego zaangażowanego w ochronę środowiska,
- własnych źródeł finansowania w zakresie działań na rzecz ochrony środowiska,
- obcych źródeł finansowania w zakresie działań na rzecz ochrony środowiska,
- wydatków pieniężnych przeznaczonych na działania w zakresie ochrony środowiska,
- wpływów pieniężnych z działalności proekologicznej,
- kosztów bieżącej działalności przedsiębiorstwa na rzecz ochrony środowiska,
- przychodów i kosztów uzyskania przychodów z tytułu działalności na rzecz ochrony środowiska.



Rys. 1. Przykładowe relacje między przedsiębiorstwem produkcyjnym a otoczeniem ekologicznym  
Źródło: opracowanie własne.

Zaprezentowane podziały informacji dotyczących działalności proekologicznej przedsiębiorstwa nie wyczerpują wszystkich możliwości. Zawężając ich zakres na przykład tylko do kosztów ochrony środowiska, można wskazać informacje dotyczące kosztów ochrony środowiska decyzyjnych i niedecyzyjnych, kontrolowanych i niekontrolowanych, zmiennych i stałych itd. Podobnie można postąpić w przypadku informacji o ochronie środowiska w zakresie przychodów, wpływów i wydatków pieniężnych. Stopień szczegółowości wskazanych tytułów informacji o działalności proekologicznej przedsiębiorstwa zależy od zdefiniowanych potrzeb decyzyjnych w tym zakresie, co przekłada się na ilość, częstotliwość i zakres tych informacji w ramach proekologicznego systemu zarządzania środowiskiem. Oczywiście nie można w tym miejscu pominąć informacji nieekonomicznych związanych z oddziaływaniem przedsiębiorstwa na otoczenie ekologiczne, takich jak ilość emisji gazów, hałas, ilość odpadów stałych itd. Jednakże dane tego rodzaju nie były przedmiotem przeprowadzonych badań.

### 3. PREZENTACJA WYNIKÓW BADAŃ ANKIETOWYCH

W procesie badawczym przebadano 101 przedsiębiorstw<sup>3</sup>; były to mikro-, małe, średnie oraz duże przedsiębiorstwa handlowe, usługowe i produkcyjne. Każda warstwa została dobrana reprezentatywnie z punktu widzenia wielkości i branży. Błąd badania został policzony dla każdego pytania na podstawie rozkładu cech w populacji – albo dla frekwencji populacji, albo dla średniej. Badania zostały przeprowadzone w okresie luty–kwiecień 2009 r.

Głównym celem ankiety było określenie (diagnoza) wykorzystywania narzędzi rachunkowości w działalności przedsiębiorstw w zakresie ochrony środowiska. Ankieta miała charakter anonimowy. Odpowiedzi podlegały agregacji i uogólnieniom w celu przeprowadzenia procesu wnioskowania w zakresie określenia stopnia zaangażowania systemu rachunkowości w działalność przedsiębiorstw na rzecz ochrony środowiska. Zostały wykorzystane do budowy modelu rachunkowości sprzyjającego działalności proekologicznej przedsiębiorstw. Ankieta została podzielona na cztery części, z których dla potrzeb niniejszego opracowania szczególnie istotna jest ostatnia.

Część czwarta ankiety – „Otoczenie przedsiębiorstwa a rachunkowość w ochronie środowiska” – obejmowała dziewięć pytań związanych z ustaleniem i określeniem wzajemnych relacji między otoczeniem ekologicznym przedsiębiorstwa a systemem rachunkowości. Pytania tej części posłużyły do zdiagnozowania:

- które informacje są niezbędne w obecnych uwarunkowaniach prawno-organizacyjnych w ramach ochrony środowiska do prowadzenia prawidłowej i efektywnej działalności proekologicznej,
- kierunku zmian w zakresie potrzeby uwzględniania aspektów ochrony środowiska w latach 1998–2008,
- czy zmiany w przepisach prawa ochrony środowiska wymusiły (lub będą powodować) zmiany w zakresie funkcjonowania systemu rachunkowości finansowej oraz systemu rachunkowości zarządczej w przedsiębiorstwie,
- czy wzrost znaczenia aspektów ochrony środowiska w życiu gospodarczym (coraz wyższa świadomość ekologiczna dostawców i konsumentów, moda na produkty ekologiczne, prestiż przedsiębiorstwa jako jednostki przyjaznej środowisku itd.)

<sup>3</sup> Zwrotność ankiet była na poziomie 25% (wysłano 400 ankiet, z czego odesłane zostały 183, jednakże 82 spośród nich nie zostały wypełnione w stopniu umożliwiającym ich włączenie do procesu badawczego).



- wymusiły (lub będą powodować) zmiany w zakresie funkcjonowania systemu rachunkowości finansowej oraz systemu rachunkowości zarządczej w przedsiębiorstwie,
- zaistniałych lub potencjalnych skutków, barier dostosowania rachunkowości do potrzeb proekologicznej działalności przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwa produkcyjne stanowiły niecałe 38% przebadanych jednostek. Struktura badanych przedsiębiorstw produkcyjnych ze względu na ich rodzaj (wielkość) była następująca:

- mikroprzedsiębiorstwa – 10,3%,
- małe przedsiębiorstwa – 35,9%,
- średnie przedsiębiorstwa – 38,5%,
- duże przedsiębiorstwa – 15,4%.

Uwzględniając powyższy podział, zbadano opinię pracowników służb finansowo-księgowych na temat kierunku zmian wybranych aspektów otoczenia ekologicznego w okresie 1998–2008 i potrzeby ich uwzględniania w działalności przedsiębiorstwa. Poproszono o nadanie rangi dla prowadzenia prawidłowej i efektywnej działalności proekologicznej w obecnych uwarunkowaniach prawno-organizacyjnych ochrony środowiska wskazanym grupom informacyjnym – w skali od niezbędnych (5) do pozbawionych znaczenia (1). Kierunek zmian w zakresie potrzeby uwzględniania aspektów ochrony środowiska przypadających na wybrane kategorie otoczenia ekologicznego w latach 1998–2008 przedstawiony został w tabeli 1.

Tabela 1. Kierunek zmian w zakresie potrzeby uwzględniania przez przedsiębiorstwa produkcyjne aspektów ochrony środowiska przypadających na wybrane kategorie otoczenia ekologicznego w latach 1998–2008 (% wskazań)

Wyszczególnienie	Kierunek zmian		
	maleje (%)	bez zmian (%)	rośnie (%)
Wyrób	0	15,8	84,2
Warunki pracy	2,6	30,0	67,4
Otoczenie przyrodnicze	5,3	15,8	78,9
Zdrowie okolicznych mieszkańców	2,6	50,0	47,4
Strategie marketingowe	0	31,6	68,4
Pozyskanie źródeł finansowania	0	39,5	60,5
Ubezpieczenie	0	57,9	42,1
Dobór dostawców	0	42,1	57,9
Rynek odbiorców	0	30,0	70,0
Wysokość ponoszonych kosztów działalności gospodarczej	0	18,4	81,6
Wysokość osiągniętych przychodów	2,6	42,1	55,3
Możliwość konkurowania na rynku	2,6	21,0	76,4
Dywersyfikacja źródeł energii	0	26,3	73,7

Źródło: badania własne.

Na podstawie wyników badań zaprezentowanych w tabeli 1 widać, że prawie we wszystkich badanych kategoriach (poza aspektem zdrowia okolicznych mieszkańców oraz ubezpieczeń) we wskazanym okresie respondenci zauważają wzrost znaczenia uwarunkowań proekologicznych. Tylko nieliczne przedsiębiorstwa wskazały na malejącą tendencję w tym zakresie. Świadczy to o wadze aspektów dotyczących ochrony środowiska (otoczenia ekologicznego) w działalności gospodarczej przedsiębiorstw produkcyjnych z punktu widzenia pracowników służb finansowo-księgowych. Stąd zasadnym wydaje się szersze

i głębsze spojrzenie na system informacyjny przedsiębiorstw (w tym rachunkowości). Różnie rola czynników proekologicznych reprezentujących różne kategorie z otoczenia ekologicznego, które z kolei determinują w sposób bezpośredni lub pośredni wynik finansowy przedsiębiorstwa, jego pozycję na rynku i możliwość rozwoju w przyszłości.

Wśród kategorii z otoczenia ekologicznego, w ramach których rośnie potrzeba uwzględniania aspektów ochrony środowiska, do najistotniejszych należy zaliczyć:

- 1) wyrób (84,2%),
- 2) wysokość kosztów działalności gospodarczej (81,6%),
- 3) otoczenie przyrodnicze (78,9%),
- 4) możliwość konkurowania na rynku (76,4%).

Na tym tle warto przyjrzeć się oczekiwaniom służb finansowo-księgowych co do typu i zakresu informacji potrzebnych do prowadzenia prawidłowej i efektywnej działalności proekologicznej w przedsiębiorstwie. Respondentów poproszono o nadanie 14 grupom informacyjnym rangi (od 1 do 5, gdzie 1 oznacza brak znaczenia) dla prowadzenia prawidłowej i efektywnej działalności proekologicznej w obecnych uwarunkowaniach prawno-organizacyjnych ochrony środowiska (wskazywano ocenę). Wskazane w pytaniu grupy informacyjne dotyczyły poniżej wymienionych informacji ekonomicznych. Przy każdej grupie tematycznej informacji wskazano wynik (średnią arytmetyczną) oceny zapotrzebowania przedsiębiorstwa.

1. Informacje o przeszłych działaniach na rzecz ochrony środowiska w zakresie kosztów – 3,62.
2. Informacje o przyszłych działaniach na rzecz ochrony środowiska w zakresie kosztów – 4,0.
3. Informacje o przeszłych działaniach na rzecz ochrony środowiska w zakresie przychodów – 3,59.
4. Informacje o przyszłych działaniach na rzecz ochrony środowiska w zakresie przychodów – 3,92.
5. Informacje o przeszłych wynikach finansowych z działalności na rzecz ochrony środowiska – 3,70.
6. Informacje o przyszłych wynikach finansowych z działalności na rzecz ochrony środowiska – 3,86.
7. Informacje o przeszłych działaniach na rzecz ochrony środowiska w zakresie wydatków – 3,57.
8. Informacje o przyszłych działaniach na rzecz ochrony środowiska w zakresie wydatków – 3,95.
9. Informacje o przeszłych działaniach na rzecz ochrony środowiska w zakresie wpływów – 3,46.
10. Informacje o przyszłych działaniach na rzecz ochrony środowiska w zakresie wpływów – 3,70.
11. Informacje o składnikach majątku zaangażowanych w ochronę środowiska – 3,51.
12. Informacje o składnikach majątku, które będą zaangażowane w ochronę środowiska – 3,43.
13. Informacje o źródłach finansowania majątku zaangażowanych w ochronę środowiska – 3,35.
14. Informacje o źródłach finansowania majątku, które będą zaangażowane w ochronę środowiska – 3,38.

W celu szczegółowego ustalenia zależności między zmiennością otoczenia ekologicznego a systemem rachunkowości przedsiębiorstw zbadano opinie pracowników służb finansowo-księgowych przedsiębiorstw produkcyjnych w następujących kwestiach:

1. Czy zmiany w przepisach prawa ochrony środowiska wymusiły zmiany w zakresie funkcjonowania systemu:
  - rachunkowości finansowej,
  - rachunkowości zarządczej?
2. Czy wzrost znaczenia aspektów ochrony środowiska w życiu gospodarczym (coraz większa świadomość ekologiczna dostawców i konsumentów, moda na produkty ekologiczne, prestiż przedsiębiorstwa produkcyjnego jako jednostki przyjaznej środowisku, itp.), wymusił zmiany w zakresie funkcjonowania systemu:
  - rachunkowości finansowej,
  - rachunkowości zarządczej?

Zestawienie wyników badań na tak postawione dwa pytania przy rozbiciu odpowiedzi na dotyczące rachunkowości finansowej i rachunkowości zarządczej przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Odsetek przedsiębiorstw, w których czynniki otoczenia ekologicznego wywarły lub nie wywarły wpływu na system rachunkowości (%)

Badana zależność	Rachunkowość finansowa		Rachunkowość zarządcza	
	TAK	NIE	TAK	NIE
Czy zmiany w przepisach prawa ochrony środowiska wymusiły zmiany w zakresie funkcjonowania systemu rachunkowości	62,8	37,2	67,5	32,5
Czy wzrost znaczenia aspektów ochrony środowiska w życiu gospodarczym wymusił zmiany w zakresie funkcjonowania systemu	61,1	38,9	65,7	34,3

Źródło: badania własne.

Dodatkowo grupę przedsiębiorstw produkcyjnych, w których dotychczas badane czynniki z otoczenia ekologicznego nie wymusiły zmian w systemie rachunkowości zapytano, czy dostrzegają w najbliższym czasie potrzebę zmian w odniesieniu do systemu rachunkowości finansowej i zarządczej. Wyniki do tej części badania zebrano w tabeli 3.

Tabela 3. Odsetek przedsiębiorstw zamierzających lub nie zamierzających pod wpływem zmian otoczenia ekologicznego dokonać zmian w systemie rachunkowości. Analiza w grupie przedsiębiorstw produkcyjnych, w których czynniki otoczenia ekologicznego dotychczas nie wywarły wpływu na system rachunkowości (%)

Badana zależność (pytanie)	Rachunkowość finansowa		Rachunkowość zarządcza	
	TAK	NIE	TAK	NIE
Czy istnieje potrzeba dostosowania obecnego systemu rachunkowości do wymogów prawnych ochrony środowiska?	56,0	44,0	50,0	50,0
Czy istnieje potrzeba dostosowania obecnego systemu rachunkowości do zmian różnorodnych aspektów ochrony środowiska w życiu gospodarczym?	52,9	47,1	53,3	46,7

Źródło: badania własne.

Wyniki z tabeli 2 i 3 świadczą, że większość przedsiębiorstw produkcyjnych dostosowała lub zamierza dostosować swój system rachunkowości obligatoryjnej, jak i tej dla potrzeb decyzyjnych do uwarunkowań prawnych ochrony środowiska oraz innych różnorodnych aspektów ochrony środowiska. Proces dostosowywania tych systemów informacyjnych do potrzeb zarządzania proekologicznego może być związany z czynnikami hamującymi. Kilka z takich czynników zostało uwzględnionych w ankiecie służącej zidentyfikowaniu, które z nich stanowią istotną barierę przy wdrażaniu w systemie rachunkowości zmian dostosowujących go do wymogów i oczekiwań w ramach działań na rzecz ochrony środowiska. Opinie respondentów w tej kwestii zebrano w tabeli 4.

Tabela 4. Identyfikacja czynników ograniczających dostosowanie rachunkowości do potrzeb działalności proekologicznej przedsiębiorstw produkcyjnych (w %)

<b>Czynniki, które mogą stanowić barierę w dostosowywaniu rachunkowości do potrzeb działalności w zakresie ochrony środowiska w przedsiębiorstwie produkcyjnym</b>	<b>TAK</b>	<b>NIE</b>
Stan świadomości ekologicznej wśród kadry menedżerskiej	62,2	37,8
Koszty zmian	21,0	79,0
Stan kwalifikacji i umiejętności pracowników	81,6	18,4
Potrzeba dostosowania się pracowników do zmian	79,0	21,0
Oprogramowanie finansowo-księgowo	52,6	47,4
Oprogramowanie do zarządzania	68,4	31,6
Ciągłe zmiany przepisów w zakresie ochrony środowiska	89,5	10,5

Źródło: badania własne.

Za główną barierę przy wdrażaniu zaproponowanego modelu rachunkowości, sprzyjającemu działalności proekologicznej, należy uznać zmiany w przepisach prawa ochrony środowiska. Taki wynik jest przejawem obawy przed tym, iż wysiłek poniesiony na dostosowanie rachunkowości celem uzyskania w niej informacji ekologicznych wymaganych przepisami prawa okaże się wystarczający wyłącznie w krótkim okresie czasu. Kolejne zmiany przepisów ochrony środowiska mogą sprawić, że osiągnięty kształt i zakres narzędzi rachunkowości będą niewystarczające.

Kolejne dwa czynniki hamujące wdrożenie modelu w praktyce to według respondentów potrzeba dostosowania się pracowników do zmian oraz niedostateczne kwalifikacje i umiejętności pracowników. Często to, co nowe, budzi obawy, niekiedy nawet niechęć. Ponadto wiedza i praktyczne umiejętności pracowników z zakresu rachunkowości finansowej i zarządczej są istotnym czynnikiem sukcesu lub porażki funkcjonowania modelu w warunkach rzeczywistych. Nawet wdrożenie stosunkowo nieskomplikowanych rozwiązań z zakresu rachunkowości zarządczej przy braku podstawowej wiedzy i umiejętności z tego zakresu wśród pracowników będzie skazane na porażkę.

Dodatkowo zapytano respondentów, czy dostosowanie rachunkowości ich przedsiębiorstwa do zmian w podejściu do ochrony środowiska było (będzie):

- 1) kosztowne w zakresie dostosowania podsystemu rachunkowości finansowej?
- 2) kosztowne w zakresie dostosowania podsystemu rachunkowości zarządczej?
- 3) zainicjowane przez dyrektora finansowego (głównego księgowego)?
- 4) przyczyną niemożności porównywania informacji w czasie?
- 5) przyczyną sporządzania nowych raportów lub sprawozdań?

Wyniki do tej części badań przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Identyfikacja czynników ograniczających dostosowanie rachunkowości do potrzeb działalności proekologicznej (%)

<b>Czy dostosowanie rachunkowości do zmian w podejściu do ochrony środowiska było (będzie):</b>	<b>TAK</b>	<b>NIE</b>
kosztowne w zakresie podsystemu rachunkowości finansowej	28,9	71,1
kosztowne w zakresie podsystemu rachunkowości zarządczej	39,5	60,5
zainicjowane przez dyrektora finansowego (głównego księgowego)	36,8	63,2
przyczyną niemożności porównywania informacji w czasie	28,9	71,1
przyczyną sporządzania dodatkowych raportów lub sprawozdań	68,4	31,6

Źródło: badania własne.

Jako najistotniejszy czynnik ograniczający dostosowanie systemu rachunkowości do potrzeb działalności proekologicznej w przedsiębiorstwach produkcyjnych wskazano obawę przed wzrostem liczby raportów, zestawień i innych sprawozdań, które trzeba będzie dodatkowo sporządzać.

#### 4. PODSUMOWANIE

Teoria i praktyka wskazują, że różnorodne uwarunkowania związane z ochroną środowiska mają coraz większe znaczenie w działalności przedsiębiorstw produkcyjnych. Można zauważyć nowe postulaty (oczekiwania), które mogą wpłynąć na przyszły kształt systemów informacyjnych przedsiębiorstw produkcyjnych, w tym systemu rachunkowości.

Do przykładowych kierunków zaangażowania rachunkowości w działalności przedsiębiorstw na rzecz ochrony środowiska można wskazać:

- wzrost zapotrzebowania komórek marketingu na informacje dotyczące produktów przyjaznych środowisku (analiza porównawcza kosztów i korzyści: produktów w opakowaniach ekologicznych i tradycyjnych, produktów wytworzonych z materiałów ekologicznych i standardowych, itd.),
- coraz częstsze uwzględnianie ochrony środowiska w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa (zapotrzebowanie na przeszłe, jak i przyszłe dane o kosztach, przychodach, wpływach, wydatkach, składnikach majątku i kapitałach związanych z działalnością na rzecz ochrony środowiska),
- potrzebę szczegółowej identyfikacji kosztów i przychodów ochrony środowiska we wszystkich etapach cyklu życia produktu,
- wymóg szacowania wpływu przedsiębiorstwa produkcyjnego na środowisko (najlepiej wyrażonego wartościowo),
- szacowanie kosztów i korzyści inwestycji (innowacji) proekologicznych jako informacji niezbędnych do aplikowania o środki unijne, podjęcia działań w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, pozyskania środków z banków i funduszy celowych itd.,
- coraz częstsze wdrażanie przez przedsiębiorstwa norm z serii ISO 14000,
- rosnące oczekiwania informacji finansowych i niefinansowych z zakresu działalności na rzecz ochrony środowiska zgłaszane przez instytucje ubezpieczeniowe, banki, jednostki samorządu terytorialnego, kontrahentów, konsumentów, media, organizacje ekologiczne oraz ludzi zamieszkujących tereny położone wokół przedsiębiorstwa.

Podsumowując, można jeszcze raz stwierdzić, że aspekty ochrony środowiska mają coraz większe znaczenie nie tylko dla właścicieli i kadry menedżerskiej przedsiębiorstw produkcyjnych, ale także dla ich kontrahentów oraz organizacji i instytucji współpracujących

z nimi. To zaś jeszcze bardziej wzmacnia znaczenie ochrony środowiska w funkcjonowaniu przedsiębiorstw produkcyjnych.

#### **VARIOUS ASPECTS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION AND THEIR INFLUENCE ON PRODUCTION COMPANIES - RESEARCH RESULTS**

The aim of this paper is identification of influence that environmental protection has on production companies in Poland. Author used the survey research method to identify the relations between environmental protection and production companies. The results of the research are presented in this paper.

Stanisław M. SZUKALSKI<sup>1</sup>

## **BILANS STRUKTURALNYCH PRZEMIAN POLSKIEJ GOSPODARKI PO 1989 R. I PERSPEKTYWY JEJ ROZWOJU**

Artykuł poświęcony jest ocenie strukturalnych przemian gospodarki polskiej po 1989 r. i ich skutków dla innowacyjności i konkurencyjności gospodarki w perspektywie jej długofalowego rozwoju. Zwrócono uwagę na niedostatki innowacyjności i błędy w polityce strukturalnej. Wskazano również kierunki długookresowej polityki strukturalnej.

### **1. WPROWADZENIE**

Fakt, iż Polska jako jedyny kraj Unii Europejskiej zanotowała w 2009 r. dodatnie tempo wzrostu – niezależnie od tego, na ile wynika to ze splotu korzystnych warunków i ciągle dużego popytu wewnętrznego polskiego społeczeństwa będącego „na dorobku” i stymulowanego unijnymi funduszami strukturalnymi, a na ile z powściągliwej polityki rządu – nie powinien przysłonić problemu strukturalnych uwarunkowań jej długofalowego rozwoju. Powstaje pytanie, czy struktura gospodarki daje podstawę do prognozowania korzystnych zmian strukturalnych i czynników determinujących długofalowy rozwój.

Teza, jaką stawiamy w artykule, jest następująca. Jakkolwiek polska gospodarka przeszła istotne przekształcenia strukturalne, w dalszym ciągu ma przestarzałą strukturę i cechuje się niską innowacyjnością nie pozwalającą na szybki wzrost międzynarodowej konkurencyjności. W tej sytuacji konieczna jest długookresowa polityka strukturalna, wyjście decydentów z „pułapki krótkoterminowych korzyści politycznych” oraz świadome kształtowanie przyszłości w miejsce obecnych działań o charakterze interwencyjnym, żywiolowym.

### **2. BILANS STRUKTURALNYCH PRZEMIAN GOSPODARKI POLSKIEJ W LATACH 1990–2008**

W rozpatrywanym okresie gospodarka polska, podobnie jak gospodarka całej UE, podlegała działaniu trzech procesów: deagraryzacji, deindustrializacji i serwicyzacji. Pierwszy polega na spadku udziału rolnictwa (sektor I) w gospodarce, co szczególnie silnie widać w sferze zatrudnienia. W przypadku Polski jest to procesem szczególnie pożądanym, bowiem udział sektora I w globalnym zatrudnieniu w Polsce wynosi 14,7% i przy unijnym poziomie 5,8% jest nadal zbyt wysoki<sup>2</sup>. Udział rolnictwa w produkcji czystej w UE-27 wynosi 1,7%, podczas gdy w Polsce – 4,3%, a jeszcze w 1997 r. wskaźniki te kształtowały się odpowiednio na poziomie 2,8% i 6,5%<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Dr hab. Stanisław Maciej Szukalski, Instytut Ekonomii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

<sup>2</sup> GUS, *Polska w Unii Europejskiej*, Warszawa 2009, s. 29.

<sup>3</sup> European Commission, *Europe in Figures, Eurostat Yearbook 2009*, s. 77, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

Deindustrializację można rozumieć dwojako: po pierwsze jako proces zachodzący w następstwie zmian w strukturze popytu na dobra i usługi, który dokonuje się niejako w sposób naturalny, i po drugie jako skutek nieprawidłowości powstających po stronie podaży (wysokie koszty, brak inwestycji, niska innowacyjność przemysłu). W drugim przypadku przynosi ona gwałtowną zmianę struktury przemysłu, spadek PKB, wzrost bezrobocia i strukturalną nierównowagę w bilansie płatniczym. Z tym wariantem mieliśmy do czynienia w Polsce. Deindustrializacja gospodarki związana była z gwałtownymi i żywiołowymi przemianami polskiej gospodarki. Problemy, przed jakimi stanęły polskie przedsiębiorstwa u progu lat dziewięćdziesiątych, wynikały przede wszystkim z radykalnych zmian systemowych dokonujących się w ich otoczeniu wskutek odejścia od centralnego planowania na rzecz rynkowej regulacji, ze wszystkimi wypływającymi stąd dobrodziejstwami oraz zagrożeniami. Te ostatnie były tym większe, że procesy adaptacyjne odbywały się w warunkach tworzenia zrębów gospodarki rynkowej. Zmianie uległy prawie wszystkie reguły działania, do których przedsiębiorstwa były przyzwyczajone w warunkach gospodarki realnego socjalizmu. Tworzący się rynek narzucił nowe reguły gry. Zmieniały się cele, motywy, charakter działania. W rezultacie wiele firm okazało się niezdolnych do działania w nowych warunkach, nastąpiły liczne bankructwa, likwidacje i zmiany własnościowe. Upadały i były likwidowane przedsiębiorstwa, na których produkty był popyt w kraju, zastępowano go importem. Proces dotyczył w większym zakresie zatrudnienia niż produkcji. Dziś regres w niektórych dziedzinach przemysłu może mieć negatywny wpływ na rozwiązywanie problemów przyszłości. Deindustrializacja dokonuje się także w innych krajach UE-15, ale przebiega ona znacznie łagodniej; wystarczy powiedzieć, iż w okresie 1990–2000 spadek zatrudnienia w przemyśle wyniósł w UE 12,7%, podczas gdy w Polsce w tym samym okresie – 30,5%<sup>4</sup>.

Serwicyzacja oznacza wzrost roli usług w gospodarce, wyrażający się zarówno zwiększeniem udziału sektora III (usługowego), jak i rozszerzeniem rozmaitych funkcji usługowych w pozostałych sektorach (I – rolnictwo, II – przemysł). Dziś najsilniejszy impuls do rozwoju usług pochodzi z przedsiębiorstw, czego skutkiem jest szybki rozwój usług biznesowych. Współcześnie ma miejsce silna integracja funkcji usługowych z produkcyjnymi; nie można produkować wyrobów bez coraz szerszego wykorzystania funkcji usługowych, związanych z projektowaniem nowych wyrobów, prowadzeniem badań, kontrolą i sterowaniem produkcji, promocją rynkową, nie można też sprzedawać wielu dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych bez serwisu usługowego itp. Outsourcing i offshoring funkcji usługowych daje impuls do rozwoju sektora usług<sup>5</sup>.

Za niewątpliwe osiągnięcie przemian strukturalnych uznać można zdecydowaną zmianę struktury polskiej gospodarki na korzyść sektora usług. Sektor ten w okresie 1990–2007 zwiększył zatrudnienie o prawie 1,5 mln osób, podczas gdy w rolnictwie liczba pracujących zmniejszyła się o 2,7 mln osób, a w przemyśle – o 2 mln osób, przy jednoczesnym ogólnym spadku populacji pracujących o 2,7 mln osób<sup>6</sup>. Wskutek tego udział sektora III w zatrudnieniu zwiększył się z 37,4% do 55,9%, zaś w produkcji czystej wzrósł z 39,6% w 1992 r.

<sup>4</sup> A. Karpiński, *Przemiany strukturalne w procesie transformacji Polski 1989–2003–2025*, SGH, Warszawa 2008, s. 27; *Mały rocznik statystyczny*, GUS, Warszawa 1995, 2001.

<sup>5</sup> Szerzej na ten temat: S.M. Szukalski, *Światowy rynek usług i perspektywy jego rozwoju w XXI wieku*, [w:] *Usługi w gospodarce światowej*, red. K. Kłosiński, IBRKiK, Warszawa 2009.

<sup>6</sup> Obliczono na podstawie danych GUS, *Mały rocznik statystyczny GUS*, lata 1995, 2001, 2009.



do 64,6% w 2007 r.<sup>7</sup> W samej strukturze usług dokonuje się zmiana na korzyść nowoczesnych usług rynkowych (wzrost z 27,2% w 1992 r. do 36% w 2007 r.), rośnie rola usług sektora informacyjnego oraz usług kształtujących gospodarkę opartą na wiedzy (GOW)<sup>8</sup>.

Te niewątpliwie pozytywne przemiany struktury polskiej gospodarki zmierzają w kierunku jej unowocześnienia. Jednakże struktura ta w porównaniu z innymi krajami UE wykazuje istotne niedostatki, dotyczące wyraźnie niższego udziału usług nowoczesnych i biznesowych, czy nikłego udziału usług w eksporcie. Jeżeli za podstawowe kryteria nowoczesności struktury gospodarki przyjmemy: udział usług w globalnym zatrudnieniu, udział usług nowoczesnych, udział sektora IV obejmującego technologie informacyjne i udział dziedzin zaliczanych do GOW, to polska transformacja strukturalna ostatniego dwudziestolecia nie doprowadziła – mimo wielu niewątpliwie pozytywnych procesów – do powstania nowoczesnej struktury gospodarki umożliwiającej długookresowy dynamiczny wzrost. Warto prześledzić przejawy niedostatków strukturalnych przekształceń.

Po pierwsze, niski jest udział w gospodarce przemysłów wysokiej techniki i usług intensywnych wiedzą (*knowledge-intensive services*). W sektorze przemysłów wysokiej techniki w Polsce pracuje 5,1% zatrudnionych, podczas gdy w Czechach 10,4%, w Niemczech – 10,7%, na Węgrzech – 8,5%. W usługach intensywnych wiedzą w Polsce pracuje 24,7%, zaś w Szwecji – 47,7 %, w Finlandii – 41,1%, w Danii – 43,5%, w Wielkiej Brytanii – 43 %, a w Niemczech – 34,1%<sup>9</sup>. Udział eksportu wyrobów wysokiej techniki w globalnym eksporcie polskim wynosi 3,1%, czyli tyle, ile w 1992 roku, podczas gdy dla Czech wskaźnik ten wynosi 12,7% (7,8% w 1992 r.), dla W. Brytanii – 26,5% (17,9% w 1992 r.) i dla UE – 16,7 %<sup>10</sup>. Pamiętać należy, iż przemysły te są szczególnie istotne z punktu widzenia kształtowania przyszłych struktur i nowoczesności gospodarki. Ich regres wynika z faktu, iż w rezultacie procesów restrukturyzacyjnych upadło wiele branż przyszłościowych (elektronika, wyposażenie elektrowni). Wprawdzie zatrudnienie w omawianym sektorze zaczęło nieznacznie wzrastać w okresie 2004–2006 (głównie w przemyśle elementów elektronicznych i biotechnologicznym<sup>11</sup>), ale i tak było ono na poziomie 56% stanu sprzed 1989 r. Można powiedzieć, iż w dziedzinach wysokiej techniki po zmianie systemu gospodarczego najtrudniej było sprostać konkurencji zagranicznej.

Po drugie, pomimo pozytywnych zmian w strukturze gospodarki słabszy jest rozwój dziedzin zaliczanych do GOW w porównaniu do innych krajów UE, w tym także nowych państw członkowskich. Udział sektorów zaliczanych do GOW w gospodarce (liczony zatrudnieniem) wynosi w Polsce 9,3%, natomiast w Niemczech – 15,6%, we Francji – 14,8% i na Węgrzech – 11%.

<sup>7</sup> European Commission, *Europe in Figures...*, s. 77 (obliczenia własne)

<sup>8</sup> Dziedziny-nośniki GOW: 1) Przemysły wysokiej techniki: paliwa nuklearne, energia odnawialna, środki ochrony roślin, przemysł farmaceutyczny, biotechnologiczny, produkcji urządzeń wytwarzających energie mechaniczną, komputerowy i maszyn biurowych, elektroniczny, sprzętu telekomunikacyjnego, silników elektrycznych, generatorów i transformatorów, aparatury medycznej, aparatury pomiarowej, sprzętu do automatyzacji i sterowania, sprzętu optycznego i fotograficznego, sprzętu lotniczego i kosmicznego; 2) Nauka i zaplecze B+R, szkolnictwo wyższe; 3) Usługi biznesowe świadczone przez specjalistów (prawnicy, notariusze, księgowi, doradcy w zarządzaniu i marketingu, usługi techniczne itp.); 4) Usługi społeczeństwa informacyjnego: obliczeniowe i softwarowe, informacji elektronicznej, telekomunikacyjne, multimedialne.

<sup>9</sup> European Commission, *Europe in Figures...*, s. 485.

<sup>10</sup> GUS, *Nauka i technika 2006*, Warszawa 2006, s. 213.

<sup>11</sup> Por. A. Karpiński, S. Paradyś, *Nowe tendencje w przemyślach wysokiej techniki*, [w:] „Przyszłość – Świat, Europa, Polska” 2 [16] (2007), s. 105.

Po trzecie, relatywnie niska jest innowacyjność (patrz podrozdział niżej) i zdolność gospodarki do sprostania zagranicznej konkurencji. Kapitał zagraniczny niechętnie inwestuje w nowoczesne dziedziny produkcji. Lokowane montownie samochodów bazują głównie na importowanych podzespołach, a myśl techniczna tworzona jest w centralach korporacyjnych w krajach macierzystych inwestora. Tworzone w Polsce przez korporacje centra B+R realizują badania związane z poprawą jakości produktów lub procesów (*technology improvement & monitoring*), mają charakter aplikacyjny (centra badań nad oprzyrządowaniem do samochodów na Śląsku) i nie dotyczą tworzenia przełomowych technologii (*frontier innovation*)<sup>12</sup>.

Po czwarte, wysoki jest wciąż jeszcze udział przemysłów ciężkich, a zarazem nastąpił regres gospodarki morskiej<sup>13</sup>.

Po piąte, niektóre dziedziny usług podlegają procesowi „jałowienia” (*hollowing out*). Inaczej mówiąc, następuje rozwój usług, które nie podwyższają konkurencyjności międzynarodowej gospodarki (np. usługi ochroniarskie – aż 38% zatrudnionych w tej branży na terenie UE pochodzi z Polski; na polskim rynku pracy obejmują one 1,79% ogółu zatrudnionych, podczas gdy w UE tylko 0,36%)<sup>14</sup>.

Powyższy stan wynika z wielu przyczyn; w artykule zwracamy uwagę na trzy czynniki związane z polityką państwa.

Po pierwsze, głównym błędem w polityce ekonomicznej był brak długookresowej polityki strukturalnej. Po 1989 r. obowiązywała neoliberalna doktryna przemian strukturalnych, zakładająca, iż rynek jest najskuteczniejszym mechanizmem regulacji tych zmian, co wykluczało prowadzenie aktywnej polityki strukturalnej. Programy destruktu-ryzacji były podejmowane w momencie, gdy dysproporcje strukturalne eksplodowały niepokojami – dotyczyły poszczególnych sektorów i miały na ogół doraźny, „akcyjny” charakter. Można powiedzieć, iż nastąpiła żywiołowa transformacja systemowa dokonująca się nie w oparciu o strategiczny wybór celów, lecz o wolnorynkową doktrynę w jej najbardziej radykalnym wydaniu. Wynikało to także z braku należytego zainteresowania problematyką kształtowania przyszłości (czyli także kształtowania zmian strukturalnych), determinowanego szeregiem czynników, które są splotem doświadczeń minionych lat realnego socjalizmu oraz „pułapki krótkoterminowych korzyści”, w jakiej ugrzęzły struktury władzy i partie polityczne. Przeważa dziś myślenie o charakterze interwencyjnym, rządzący zainteresowani są właśnie krótkoterminowymi korzyściami i nie docenia się wagi budowy scenariuszy rozwojowych<sup>15</sup>.

Po drugie, popełniono istotne błędy w polityce prywatyzacji, dziś już niemożliwe do odrobienia. Strategia prywatyzacji nie gwarantowała nakładów na działania badawcze na

<sup>12</sup> Szerzej: S.M. Szukalski, *Zagraniczne centra usług badawczych a innowacyjność i konkurencyjność polskiej gospodarki*, [w:] *Wzrost gospodarczy i polityka makroekonomiczna*, red. W. Kwiatkowska, E. Kwiatkowski, UE, Łódź 2010 [w druku].

<sup>13</sup> A. Tubielewicz, *Kryzys gospodarki morskiej i perspektywy jego przezwyciężenia*, „Przyszłość – Świat, Europa, Polska” 11 (2005).

<sup>14</sup> A. Karpiński, *Przemiany strukturalne...*, s. 93.

<sup>15</sup> Kilka lat temu istniało Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, obecnie pozostał Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, natomiast w UE-25 studiami nad przyszłością zajmuje się ponad 130 instytucji typu *think tanks*. Największy potencjał w tym zakresie mają Niemcy, Wielka Brytania i Francja. Podczas gdy świat prowadzi intensywne badania nad przyszłością, w Polsce idziemy „pod prąd”. Szerzej zob. S.M. Szukalski, *Rola nauki w myśleniu o przyszłości – kilka pytań*, [w:] *Rola nauki w myśleniu o przyszłości*, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN, Warszawa 2009.

wzór pakietu socjalnego, np. w postaci „pakietu B+R”, szczególnie przy prywatyzacjach z udziałem kapitału zagranicznego. W rezultacie doprowadzono do likwidacji zaplecza B+R prywatyzowanych firm, które poprzednio stało nierzadko na dobrym poziomie. Nastąpiła także wraz z upadkiem firm likwidacja wielu resortowych i zakładowych placówek badawczych.

Po trzecie, nie dość uwagi w negocjacjach stowarzyszeniowych poświęcono specyficze niektórych branż polskiej gospodarki decydującej o zapóźnieniach w strukturalnym rozwoju.

### 3. INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI POLSKIEJ NA TLE KRAJÓW UE

Słaba innowacyjność polskiej gospodarki nie sprzyja wzrostowi jej konkurencyjności, zdeterminowanej właśnie innowacyjnością rozumianą jako zdolność i motywacja przedsiębiorstw do poszukiwania nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków oraz wykorzystywania ich w praktyce. Innowacyjność oznacza także doskonalenie i rozwój istniejących technologii produkcyjnych dotyczących sfery usług, wprowadzanie nowych rozwiązań w organizacji i zarządzaniu oraz rozwój infrastruktury informacyjnej, zwłaszcza w zakresie gromadzenia, przetwarzania i udostępniania informacji. Dziś działalność innowacyjna w rozumieniu metodologii Oslo obejmuje innowacje technologiczne produktów, procesów, organizacyjne i marketingowe. Działania zwiększające innowacyjność to głównie zwiększenie nakładów na badania i rozwój oraz stymulowanie innowacji w obszarze ICT.

Konkurencyjność gospodarki za K. Żukrowską rozumiemy jako zdolność przystosowania się gospodarki, a raczej działających w niej podmiotów albo ich produkcji do zmieniających się warunków, pozwalającą utrzymać lub poprawić ich pozycję na rynku w warunkach globalnych<sup>16</sup>. Pozycję naszej gospodarki trudno uznać za zadowalającą, biorąc pod uwagę stosowane wskaźniki konkurencyjności<sup>17</sup>. Polska znajduje się pod względem wskaźników innowacyjności w „ogonie” państw UE. Warto przytoczyć kilka ilustrujących sytuację danych.

Po pierwsze, mamy jeden z najniższych wskaźników B+R w relacji do PKB, który wynosi 0,56% i jest ponad trzykrotnie niższy w porównaniu do średniej UE (1,84%), a sześciokrotnie mniejszy niż u unijnych liderów w tym zakresie – Szwecji (3,73%) oraz Finlandii (3,37%). Polska ma mniejszy wskaźnik nakładów na badania i rozwój niż takie kraje spoza UE, jak Ukraina (1,16%), Rosja (1,17%), Chorwacja (1,14%) czy Mołdawia (0,81%)<sup>18</sup>. Warto pamiętać, iż jeszcze na początku lat 90. wskaźnik ten wynosił 1,2%.

Po drugie, konsekwencją niskich nakładów na badania jest wskaźnik B+R *per capita*, który liczony według cen bieżących wynosi tylko 39,67 euro, co oznacza, że jest o trzydzieści dwa razy mniejszy (!) niż w Szwecji (1287,4 euro), przy średniej unijnej wynoszącej 434,1 euro.

Po trzecie, przez dziesięć lat wskaźnik B+R do PKB utrzymywał się niemal na niezmienionym poziomie, podczas gdy średnioroczne tempo wzrostu nakładów na B+R w UE

<sup>16</sup> K. Żukrowska, *Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, red. J. Bosak, W. Bieńkowski, SGH, Warszawa 2002, s. 83.

<sup>17</sup> Wg modelu WEF (World Economic Forum) Polska pod względem konkurencyjności zajmuje 46 miejsce w świecie. *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, World Economic Forum.

<sup>18</sup> European Commission, *Science, Technology and Competitiveness – Key Figures Report 2008/2009*, Bruksela 2008; dane dotyczą 2006 r., te z 2005 r. są nieznacznie wyższe, np. Szwecja – 3,84%, Finlandia – 3,48%, Polska – 0,57%.

wynosiło od 1996 roku 2,6%, w USA 3,7%, nie mówiąc już o Chinach, gdzie od połowy lat dziewięćdziesiątych nakłady na badania i rozwój przyrastają w tempie prawie 20% rocznie<sup>19</sup>.

Po czwarte, w Polsce 40,1% nakładów na B+R pokrywa biznes, w tym krajowy 33,1 %, a zagraniczny – 7%<sup>20</sup>. W krajach o najwyższej relacji B+R do PKB przedsiębiorcy są znacznie aktywniejszym inwestorem, pokrywając w Szwecji aż 74,4%, w Finlandii – 73,7%, w USA – 69 %, w Japonii – 75 %, a w całej UE – średnio 63,4% nakładów na badania. Dla aktywności biznesu w finansowaniu badań istotna jest relacja wydatków publicznych na ten cel do PKB. W ocenie A.P. Wierzbickiego pobudzenie aktywności prywatnych podmiotów w zakresie finansowania B+R występuje dopiero przy wydatkach publicznych na poziomie 0,6% PKB<sup>21</sup>. Dziś wskaźnik ten dla Polski wynosi 0,37%. Można powiedzieć, iż oznacza to brak skutecznego systemu wspierania innowacyjności.

Po piąte, trudno znaleźć polską firmę o zasięgu globalnym, a tym bardziej firmę o znaczących nakładach na B+R. Raport Komisji Europejskiej<sup>22</sup> klasyfikujący 1500 światowych firm według kryterium wysokości nakładów na B+R nie wymienia żadnej firmy polskiej<sup>23</sup>. W tej grupie znalazło się 551 przedsiębiorstw z UE (36,7%), 531 korporacji z USA (35,4%), 256 firm japońskich (17,1%) i 35 firm z krajów BRIC (2,3%).

Po szóste, Polska ma słabą pozycję w świecie w zakresie patentów rejestrowanych w europejskim bądź amerykańskim biurze patentowym. Pod względem ilości patentów na milion mieszkańców zajmujemy jedno z ostatnich miejsc w Europie. Wystarczy powiedzieć, że wskaźnik ten dla Niemiec jest 95 razy większy niż dla Polski<sup>24</sup>.

Po siódme, gospodarka nie postrzega polskiej nauki jako atrakcyjnego partnera. Występuje mała absorpcja nauki i nisko finansowanie badań – tylko 6% polskich przedsiębiorstw przyznaje się do jakiegokolwiek współpracy z jednostkami naukowymi. Brakuje skutecznych stymulatorów systemowych zwiększających innowacyjność gospodarki (np. ulgi podatkowe dla firm zwiększających nakłady na badania i prace rozwojowe) oraz reformy systemu organizacji badań w Polsce.

#### **4. KONIECZNOŚĆ AKTYWNEJ POLITYKI STRUKTURALNEJ I INNOWACYJNEJ**

Polityka strukturalna to długofalowe kształtowanie struktur gospodarki, a więc element kształtowania przyszłości. Nie ma miejsca na taką refleksję, gdy decydenci polityczni myślą kategoriami krótkoterminowymi, gdy przeważa myślenie o charakterze interwencyjnym. Niechęć myślenia o przyszłości w Polsce wynika także z narodowych doświadczeń z okresu realnego socjalizmu, w którym istniał swego rodzaju fetysz planu i procesu planistycznego. Rozmaite plany o wieloletnim horyzoncie czasowym zatwierdzone były hucznie jako perspektywa budowy „światlanej przyszłości” i z reguły nie były wykonywane lub ich efekty nie poprawiały radykalnie sytuacji ekonomicznej ludności, jak to w nich zakładano.

<sup>19</sup> OECD Science, Technology and Industry: Scoreboard 2007.

<sup>20</sup> Pro Inno Europe, *European Innovation Scoreboard 2008. Comparative Analysis of Innovation Performance*, I 2009.

<sup>21</sup> A.P. Wierzbicki, *Finansowanie nauki w krajach rozwiniętych na progu gospodarki opartej na wiedzy a sytuacja nauki w Polsce*, „Przyszłość – Świat, Europa, Polska” 2 [18] (2008), s. 105.

<sup>22</sup> European Commission, *Monitoring Industrial Research: The 2009 UE Industrial R&D Investment, Scoreboard 2009*.

<sup>23</sup> BRE Bank sklasyfikowany jest na 1453 miejscu, ale trudno uznać go za polską firmę.

<sup>24</sup> European Commission, *Europe in Figures...*, s. 494.

W świadomości społecznej było to odbierane jako błędne kształtowanie przyszłości, dlatego mówienie o planowaniu, prognozowaniu przyszłości w Polsce posierpniowej było czymś niestosownym, kojarzyło się z realnym socjalizmem, pomimo że w istocie plan nie jest instrumentem przewidywania przyszłości, ale narzędziem zarządzania zakładającym poziom wielkości, do których należy dążyć. Najlepiej rozumieją to stratedzy korporacji, bowiem sukces przedsiębiorstwa zależy od zdolności jego menedżerów do prognozowania zmian popytu, zmian w otoczeniu rynku i nowości technologicznych oraz do wyprzedzania pewnych działań. Co więcej, mówienie o przyszłości wobec dominującej w Polsce doktryny neoliberalnej, która jedynie rynkowi daje swobodę w kształtowaniu przyszłości – bowiem przewidywanie poddaje w wątpliwość nadrzędną rolę wolnego rynku” – stało się wręcz obrazoburcze. Można zatem powiedzieć, iż konieczne jest dziś przewyższenie myślenia w kategoriach doraźnych korzyści; trzeba spowodować myślenie o przyszłości, w którym jest miejsce na budowę strategii długookresowego rozwoju, definiowanie jego warunków, zagrożeń, budowę scenariuszy rozwojowych i selektywne wspieranie określonych dziedzin gospodarki.

Po pierwsze, konieczna jest skuteczna polityka strukturalna o długim horyzoncie realizacji, wymagająca wprowadzenia instrumentów przyspieszających strukturalne przekształcenia gospodarki polskiej, przy założeniu, iż rynkowe mechanizmy najlepiej optymalizują gospodarkę krótkookresowo, zaś przyspieszenie tempa zmian strukturalnych wymaga ingerencji państwa. Praktyka gospodarcza państw o ugruntowanych systemach rynkowych wykształciła szereg instrumentów sprzyjających polityce strukturalnej: instrumenty pozyczkowe, fiskalne, subwencyjne, zamówienia rządowe, bezpośrednią działalność inwestycyjną państwa. Praktyka gospodarcza zna przykłady skutecznej polityki strukturalnej, do których można zaliczyć Niemcy, gdzie nawet w okresie dominacji doktryny *Soziale Marktwirtschaft* prowadzono politykę strukturalną<sup>25</sup>. Oczywiście, polityka ta nie powinna mieć na celu ochrony istniejących struktur czy zwalniania tempa procesów przystosowawczych, gdy te niebezpiecznie przyspieszają i mogą rodzić kryzysy, ale powinna być ukierunkowana na poprawę elastyczności dostosowawczej sektorów, gałęzi i branż w zmieniających się warunkach otoczenia i przede wszystkim stwarzać warunki do przyspieszania zmian. Drugim warunkiem, naszym zdaniem, jest polityka osadzona w ramach porządku gospodarki rynkowej – może ona mieć zatem charakter uzupełniający w stosunku do samodzielnie prowadzonych przez podmioty działań restrukturyzacyjnych. Ponadto musi sprzyjać konkurencji, a wszelka pomoc publiczna powinna mieć charakter regresywny i być ograniczona w czasie. Z tego wynika, iż podstawowymi instrumentami polityki strukturalnej powinny być przede wszystkim przejrzyste stosunki ramowe dla prowadzenia procesów gospodarczych i deregulacja przepisów dotyczących działalności rozwiązań, a dopiero w dalszej kolejności ograniczona czasowo i podporządkowana określonym celom pomoc unijnych funduszy strukturalnych.

Po drugie, istota działania w sferze polityki strukturalnej powinna sprowadzić się do wyznaczenia obszarów preferencji tej polityki oraz zapewnienia środków i ich koncentracji na tych obszarach. Instrumentem regulacyjnym może być system ulg dla podmiotów inwestujących w innowacyjne dziedziny, wsparcie organizacyjne badań naukowych w obszarach wysokich i przyszłościowych technologii (szczególnie ryzykowne projekty, np. w energetyce jądrowej, nanotechnologii) oraz stworzenie warunków do realnego wzrostu finanso-

<sup>25</sup> Zob. S.M. Szukalski, *Polityka strukturalna państwa w RFN. Założenia i podstawowe kierunki ewolucji*, „Studia Prawno-Ekonomiczne” 45 (1990), s. 124.

wania określonych dziedzin, szczególnie w sferze usług publicznych w ramach partnerstwa publiczno-prawnego<sup>26</sup>. Polityka strukturalna dla przyszłości musi być nakierowana na zasadniczą poprawę warunków dla badań i rozwoju, finansowania nauki i prac badawczych, upowszechniania technologii itp.

Po trzecie, polityka strukturalna musi uwzględniać wielopoziomowość tych procesów. Pierwszy poziom dotyczy restrukturyzacji międzysektorowej i zmian w obrębie dużych sektorów. Drugi dotyczy restrukturyzacji i przemian wewnątrzsektorowych, trzeci zaś to poziom przedsiębiorstw. W tym ostatnim przypadku restrukturyzacja oznacza zmiany procesów produkcyjnych, outsourcing niektórych funkcji usługowych związanych z działalnością przedsiębiorstwa, delokalizację zakładów wewnątrz danego kraju oraz ich przenoszenie za granicę (tzw. offshoring), łączenie się firm itd. Polityka strukturalna musi uwzględniać różne poziomy interwencji, co oznacza także wykorzystywanie różnych instrumentów.

Po czwarte, polityka strukturalna musi uwzględniać tendencje w procesach organizacji i zarządzania globalnym biznesem, które przejawiają się m.in. w offshoringu usług biznesowych (*business process offshoring* – BPO). Globalizacja usług oraz dotychczasowe tendencje ich delokalizacji dają podstawę do prognozowania, że Polska w perspektywie długookresowej może stać się liderem usług BPO, ale jeszcze bardziej istotny jest rozwój usług badawczych. Otóż już dziś istnieje możliwość dekompozycji procesów badawczych na poszczególne fazy oraz różne krajowe lokalizacje, co umożliwi specjalizację krajów i ich uczestnictwo w różnych fazach łańcucha wartości dodanej, tak jak dzieje się to w przypadku dóbr. Rosnąca liczba zagranicznych centrów badawczych tworzonych w Polsce pozwala wnioskować, że ten obszar usług ma szansę istotnego rozwoju. Jego warunkiem jest jednak wspieranie przez państwo powstawania struktur organizacyjno-prawnych z obszaru innowacyjności trudnych do delokalizacji w postaci klastrów (skupisk nowoczesnych technologii opartych na zaawansowanej wiedzy, które zakorzenione są w krajowych centrach i laboratoriach), konsolidacja potencjału usług B+R poprzez zmiany w jego organizacji, nowe rozwiązania instytucjonalne oraz aktywne włączenie się Polski w budowę europejskiego obszaru wiedzy. I wreszcie Polska może się stać centrum usług logistycznych i różnych form outsourcingu logistycznego w regionie. Centra logistyczne oznaczają nie tylko obiekty magazynowe, ale głównie złożone usługi świadczone przez globalnych operatorów logistycznych.

Po piątę, polityka strukturalna musi uwzględniać czynniki sprawcze o charakterze popytowym (nowe technologie) i popytowym. W polskich warunkach, choć nie tylko, istotnym wyzwaniem dla struktury gospodarki są czynniki demograficzne. Prognozowany regres demograficzny, oznaczający spadek liczby ludności Polski do 2050 r. o ok. 6 mln osób, wzrost udziału osób w wieku emerytalnym do 29,9% populacji (obecnie 13,6%) i pogorszenie relacji emeryci–aktywni zawodowo do 52,2% (dziś 18,8%), stanowi wyraźne wyzwanie dla gospodarki<sup>27</sup>. Relatywnie starsze społeczeństwo to zmiany popytu rynkowego, ale także obciążenie finansów publicznych, bowiem wyższe będą koszty opieki me-

<sup>26</sup> Takie rozwiązania funkcjonują w krajach UE-15. W Wielkiej Brytanii dla przykładu około 10% wydatków inwestycyjnych w sektorze usług publicznych realizowanych jest tym sposobem. J. Błaszczak, *Partnerstwo publiczno-prywatne. Analiza rozwoju w Polsce, możliwości wzrostu konkurencyjności kraju*, Materiały na konferencję Komitetu Prognoz „Polska 2000 Plus” (Warszawa, I 2010).

<sup>27</sup> Obliczono na podstawie danych: *World Population Prospects. The 2008 Revision Population Database*, <http://esa.un.org/unpp>.

dycznej (nowocześniejsze procedury medyczne, coraz bardziej wyspecjalizowane leki, wielość schorzeń osób starszych). Bez wątplenia można oczekiwać rozwoju usług związanych z opieką nad osobami w podeszłym wieku, to jest opieki zdrowotnej (usługi pielęgnacyjne, usługi terapii zajęciowej, rehabilitacja itp.), usług opiekuńczych i bytowych. Odrębny problem stanowią formy prawno-organizacyjne tych usług (dzienny szpital geriatryczny, hospitalizacja domowa, ośrodki opieki przejściowej, domy opieki) i efektywność zarządzania organizacjami opieki medycznej czy procedury realokacji zasobów związanych z finansowaniem opieki socjalnej i medycznej. Dyfuzja postępu technicznego wywoła dalsze gwałtowne zmiany środowiska pracy, gospodarka staje się gospodarką niestabilności, a wydłużający się okres życia oznacza wydłużenie się aktywnego życia zawodowego (nie chodzi tutaj o wydłużenie globalnego czasu pracy w okresie życia, bo ten ulega systematycznemu skracaniu). Sprawí to, że pracownicy zmuszeni będą nawet do kilkakrotnej zmiany zawodu i ciągłego podnoszenia kwalifikacji. Można oczekiwać szybkiego wzrostu usług edukacyjnych.

Po szóste, rządzącym nie wolno uciekać od dokonywania wyborów strategicznych, które determinować będą, czy Polska stanie się peryferium UE, czy też jednym z krajów kształtujących jej globalną pozycję. Wyzwanie jest tym większe, że już dziś wiadomo, jakie uwarunkowania rozwoju czekają nas w przyszłości. Strategiczne wybory polityki gospodarczej Polski są zbieżne z tymi, o których pisaliśmy w artykule poświęconym gospodarce europejskiej w XXI w.<sup>28</sup> Przypomnijmy niektóre z nich: wzrost nakładów na B+R i ukierunkowanie ich na wybrane dziedziny, ściślejsza współpraca w ramach tworzonego europejskiego obszaru badawczego, wzmocnienie sektora małych i średnich przedsiębiorstw przez ułatwienie dostępu do nowych technologii, reforma finansów publicznych, przezwyciężenie skutków regresu demograficznego. Jeśli wziąć pod uwagę tendencje strukturalne, konieczny jest rozwój nowoczesnych usług biznesowych, usług sektora informacyjnego, który staje się trzonem nowoczesnej gospodarki, sektorów GOW (edukacja, nauka, przemysły wysokiej techniki, usługi społeczeństwa informacyjnego, usługi intensywne wiedzą) i przemysłów ekologicznych.

## LITERATURA

- [1] Błaszczak, J., *Partnerstwo publiczno-prywatne. Analiza rozwoju w Polsce, możliwości wzrostu konkurencyjności kraju*, [w:] Materiały na konferencję Komitetu Prognoz „Polska 2000 Plus” (Warszawa, I 2010)
- [2] European Commission, *Europe in Figures – Eurostat Yearbook 2009*
- [3] European Commission, *Monitoring Industrial Research: The 2009 UE Industrial R&D Investment, Scoreboard 2009*
- [4] European Commission, *Science, Technology and Competitiveness – Key Figures Report 2008/2009*, Bruksela 2008
- [5] GUS, *Mały rocznik statystyczny GUS*, 1995, 2001, 2009
- [6] GUS, *Nauka i technika 2006*, Warszawa 2007
- [7] GUS, *Polska w Unii Europejskiej*, Warszawa 2009
- [8] Karpiński, A.; Paradysz, S., *Nowe tendencje w przemyśle wysokiej techniki*, „Przyszłość – Świat, Europa, Polska” 2 [16] (2007)

<sup>28</sup> S.M. Szukalski, *Gospodarka europejska w XXI wieku – wybory strategiczne, szanse i zagrożenia*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej – Zarządzanie i Marketing” 14 (2008), s. 375.

- [9] Karpiński, A., *Przemiany strukturalne w procesie transformacji Polski 1989–2003–2025*, SGH, Warszawa 2008
- [10] OECD Science, *Technology and Industry: Scoreboard 2007*
- [11] Pro Inno Europe, *European Innovation Scoreboard 2008. Comparative analysis of innovation performance*, I 2009
- [12] Szukalski, S.M., *Gospodarka europejska w XXI wieku – wybory strategiczne, szanse i zagrożenia*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej – Zarządzanie i Marketing” 14 (2008)
- [13] Szukalski, S.M., *Polityka strukturalna państwa w FRN. Założenia i podstawowe kierunki ewolucji*, „Studia Prawno-Ekonomiczne” 45 (1990)
- [14] Szukalski, S.M., *Rola nauki w myśleniu o przyszłości – kilka pytań*, [w:] *Rola nauki w myśleniu o przyszłości*, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN, Warszawa 2009
- [15] Szukalski, S.M., *Światowy rynek usług i perspektywy jego rozwoju w XXI wieku*, [w:] *Usługi w gospodarce światowej*, red. K. Kłosiński, IBRKiK, Warszawa 2009
- [16] Szukalski, S.M., *Zagraniczne centra usług badawczych a innowacyjność i konkurencyjność polskiej gospodarki*, [w:] *Wzrost gospodarczy i polityka makroekonomiczna*, red. W. Kwiatkowska, E. Kwiatkowski, UŁ, Łódź 2010 [w druku]
- [17] Tubielewicz, A., *Kryzys gospodarki morskiej i perspektywy jego przewyciężenia*, „Przyszłość – Świat, Europa, Polska” 11 (2005)
- [18] Wierzbicki, A.P., *Finansowanie nauki w krajach rozwiniętych na progu gospodarki opartej na wiedzy a sytuacja nauki w Polsce*, „Przyszłość – Świat, Europa, Polska” 2 [18] (2008)
- [19] World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2009–2010*
- [20] *World Population Prospects. The 2008 Revision Population Database*, <http://esa.un.org/unpp>
- [21] Żukrowska, K., *Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, red. J. Bosak, W. Bieńkowski, SGH, Warszawa 2002

#### **BALANCE OF THE POLISH ECONOMY TRANSFORMATIONS AS OF 1989 AND PERSPECTIVES OF ITS DEVELOPMENT**

The aim of the article is to assess the structural transformations of the Polish economy as of 1989 and their impact on its innovativeness and competitiveness in the perspective of its long-term development. Shortages in innovativeness as well as mistakes in structural policy have been pointed out. Moreover, the text indicates directions of the long-term structural policies.



Anna SZYMANIAK<sup>1</sup>

## **SKUTKI POLITYKI ENERGETYCZNO- KLIMATYCZNEJ UNII EUROPEJSKIEJ DLA POLSKIEJ GOSPODARKI I POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW**

Przyjęty przez Komisję Europejską w obliczu ocieplenia klimatu pakiet energetyczno-klimatyczny znacząco zmienia warunki funkcjonowania gospodarek państw członkowskich. Niniejszy artykuł to próba syntetycznego skonfrontowania kosztów i korzyści płynących z działań podjętych w zakresie redukcji emisji CO<sub>2</sub> oraz wskazania możliwych krótko- i długoterminowych skutków dla konkurencyjności Unii Europejskiej, a także dla przedsiębiorstw działających w krajach członkowskich.

### **1. WPROWADZENIE**

Walka z globalnym ociepleniem stała się jednym z najbardziej palących współczesnych problemów globalnych. Kraje OECD dążą do wypracowania planu walki z tym zjawiskiem, dobrowolnie nakładając na siebie zobowiązania do redukcji emisji dwutlenku węgla. Realizacja owych zobowiązań wymaga oczywiście znacznych inwestycji, między innymi w badania nad źródłami energii odnawialnej oraz we wdrażanie rozwiązań technologicznych pozwalających ograniczyć energochłonność gospodarki i poziom emisji gazów cieplarnianych. Fiasko Konferencji Klimatycznej Narodów Zjednoczonych w Kopenhadze w grudniu 2009 r. przy jednoczesnym przyjęciu przez Unię Europejską postanowień o ograniczeniu emisji przez państwa członkowskie prowadzi do sytuacji, w której unijne podmioty gospodarcze zobligowane są ponieść koszty dostosowawcze i konkurować na rynku międzynarodowym z przedsiębiorstwami nieobciążonymi takim bagażem. Można zatem zadać sobie pytanie, czy polityka ekologiczna Unii Europejskiej, a zwłaszcza jej część dotycząca walki z globalnym ociepleniem klimatu uderza w konkurencyjność polskich i europejskich przedsiębiorstw. Czy jest ona uzasadnioną ofiarą w sytuacji, gdy najwięksi emitenci, obecni i przyszli, nie podejmują równoważnych wysiłków zmierzających do ograniczenia emisji? Czy zmiany strukturalne wymuszone dostosowaniami zaowocują w przyszłości poprawą efektywności i zdobyciem przewagi konkurencyjnej na rynku światowym?

### **2. PRZYCZYNY, SKUTKI I KOSZTY SPOŁECZNO-EKONOMICZNE OCIEPLENIA KLIMATU**

Związek przyczynowo-skutkowy pomiędzy emisją gazów cieplarnianych a ociepleniem klimatu został udokumentowany naukowo w licznych badaniach. Do podstawowych skutków globalnego ocieplenia zalicza się:

- wzrost temperatury;
- podniesienie poziomu wód;

---

<sup>1</sup> Mgr Anna Szymaniak, Kolegium Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

- zakłócenie cyklu hydrologicznego i klimatycznego;
- zagładę licznych gatunków fauny i flory<sup>2</sup>.

Związane z wyżej wymienionymi zjawiskami koszty dotyczą bardzo wielu dziedzin życia społeczno-ekonomicznego. W przypadku krajów Unii Europejskiej za najważniejsze skutki ekonomiczne uważa się:

- koszty związane z anomaliami klimatycznymi na obszarach zalewowych oraz z klęskami żywiołowymi (powodzie, pożary, susze);
- koszty związane z produkcją energii, zwłaszcza w elektrowniach wodnych na skutek zaburzenia przebiegu rzek (prognozuje się wzrost produkcji hydroenergii w Europie Północnej o 5% przy spadku produkcji w Europie Południowej o 25%<sup>3</sup>);
- spadek dochodów z turystyki, zwłaszcza w basenie Morza Śródziemnego, i z turystyki narciarskiej w rejonie Alp;
- spadek wydajności produkcji rolniczej;
- zachwianie zaopatrzenia w wodę pitną;
- koszty ochrony zdrowia spowodowane występowaniem niespotykanych dotąd w Europie organizmów chorobotwórczych oraz zwiększoną liczbą dolegliwości zdrowotnych powiązanych z pogodą.

Zarówno zwalczanie skutków wyżej wymienionych zjawisk wywołanych ociepleniem klimatu, jak i zapobieganie im pociągają za sobą określone koszty zaniechania lub prewencji. Szacuje się, iż niepodejmowanie działań prewencyjnych pociągnie za sobą koszty na poziomie 5–20% światowego PKB, podczas gdy działania pozwalające uniknąć najgorszych skutków ocieplenia klimatu poprzez redukcję emisji gazów cieplarnianych stanowią koszt na poziomie 1% światowego PKB<sup>4</sup>. Mimo szacunkowej wartości kosztów nie ulega wątpliwości, iż w interesie ekonomicznym zarówno Unii Europejskiej, jak i wszystkich państw świata, leży ponoszenie inwestycji o charakterze prewencyjnym.

### 3. UNIJNA POLITYKA REDUKCJI EMISJI

#### 3.1. Cele i narzędzie unijnej polityki energetyczno-klimatycznej

Zapobieganie zmianom klimatycznym należy do priorytetów polityki ekologicznej Unii Europejskiej. Komisja Europejska przyznaje, iż działania adaptacyjne nie mogą pozostać w gestii rynku z powodów takich jak niepełna informacja, ograniczenia finansowe, brak koordynacji, ryzyko suboptymalizacji oraz niepewność<sup>5</sup>. Dlatego też konieczne są działania na poziomie państwa lub regionu. Dodatkowo należy podkreślić, że transgraniczny charakter konsekwencji ocieplenia klimatu szczególnie uzasadnia podejmowanie skoordynowanych działań przez grupę państw.

<sup>2</sup> M. Cygler, *Adaptacja do zmian klimatycznych w Europie – analiza wpływu proponowanych działań na budżet UE*, ekspertyza przygotowana dla Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2008, s. 6–8.

<sup>3</sup> Komisja Europejska, *White Paper. Adapting to Climate Change: Towards a European Framework for Action* {SEC(2009) 386} {SEC(2009) 387} {SEC(2009) 388}, Bruksela 2009, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0147:FIN:EN:PDF> (10 I 2010).

<sup>4</sup> N.H. Stern, *Stern Review: The Economics of Climate Change*, 2006, [http://www.hm-treasury.gov.uk/stern\\_review\\_report.htm](http://www.hm-treasury.gov.uk/stern_review_report.htm) (30 I 2010).

<sup>5</sup> Komisja Europejska, *White Paper...*

Produkcja energii zajmuje szczególne miejsce w strategii walki z globalnym ociepleniem z uwagi na fakt, iż w jej toku generowane jest aż 80% emisji gazów cieplarnianych<sup>6</sup>. Dlatego też polityka ekologiczna jest ściśle powiązana w tej kwestii z polityką energetyczną.

Polityka energetyczna Unii Europejskiej podporządkowana jest trzem głównym celom:

- 1) zwiększeniu bezpieczeństwa dostaw;
- 2) zapewnieniu konkurencyjności gospodarek europejskich i dostępności energii po przystępnej cenie;
- 3) promowaniu równowagi ekologicznej i przeciwdziałania zmianom klimatu<sup>7</sup>.

Przyjęty przez Parlament Europejski pakiet energetyczno-klimatyczny zakłada do 2020 r. ograniczenie emisji gazów cieplarnianych o 20%, zwiększenie udziału źródeł odnawialnych w bilansie energetycznym do 20% (w podziale na produkcję energii elektrycznej, ciepłownictwo i transport – do decyzji państw członkowskich) oraz podniesienie o 20% efektywności energetycznej<sup>8</sup>. Cele te mają być realizowane wielotorowo, między innymi poprzez system pozwoleń emisyjnych ETS, przechwytywanie i składowanie dwutlenku węgla (technologie CCS) i ograniczenie dopuszczalnych emisji dwutlenku węgla przez samochody do przeciętnego poziomu 120g CO<sub>2</sub>/km do roku 2012 w porównaniu z obecnym poziomem 160g CO<sub>2</sub>/km.

Najwięcej kontrowersji zdaje się budzić system pozwoleń emisyjnych ETS. Będą one rozdzielane pomiędzy poszczególne kraje członkowskie, a ich łączna pula ma pozwolić na realizację celów redukcji emisji zawartych w pakiecie. Państwa członkowskie będą następnie sprzedawały pozwolenia na aukcjach otwartych dla podmiotów z całej Unii, jednak dochody z aukcji pozostaną w danym kraju i będą musiały zostać przeznaczone częściowo na ochronę środowiska. Elektrownie zawodowe będą zobowiązane do kupowania 100% pozwoleń na aukcjach już w 2013 r. Podmioty emitujące ponad limit wynikający z zakupionych pozwoleń będą karane finansowo i zobowiązane do wykupienia dodatkowych uprawnień odpowiadających nieuprawnionej emisji w nadchodzącym roku. Mechanizm ten prócz realizacji celów ekologicznych ma także stanowić rynkowy bodziec zachęcający do inwestowania w czyste technologie i ograniczanie poziomu emitowanych zanieczyszczeń. Obok systemu ETS ustalono także limity emisji dla sektorów nieobjętych tym rozwiązaniem w podziale na poszczególne kraje. Cena uprawnień emisyjnych w długim okresie pozostaje wciąż wartością szacunkową. Utrudnia to ocenę wpływu systemu ETS na sektor energetyczny oraz ceny energii.

### 3.2. Korzyści ze wspólnej polityki energetycznej

Niewątpliwą korzyścią z wdrażania wspólnej polityki energetycznej będzie spadek uzależnienia od importu energii spoza Unii, a więc podniesienie bezpieczeństwa energetycznego. Warto pamiętać, iż spośród krajów członkowskich jedynie Dania jest państwem samowystarczalnym energetycznie. Dywersyfikacja źródeł energii oraz związane z nią rozwijanie produkcji energii opartej na źródłach odnawialnych stanowią odpowiedź na

<sup>6</sup> European Environment Agency, *Energy and Environment Report 2008*, European Environmental Agency Report 6/2008, Kopenhaga 2008, <http://www.eea.europa.eu> (29 XII 2009).

<sup>7</sup> M. Niemyski, A. Umer, *Konsekwencje budżetowe wprowadzenia proponowanego przez Komisję Europejską pakietu energetyczno-klimatycznego. Ocena możliwości walki ze zmianami klimatycznymi poprzez obecne polityki UE*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2008.

<sup>8</sup> [http://www.europarl.europa.eu/news/expert/thematic\\_note\\_page/008-46721-019-01-04-901-20090120TMN46720-19-01-2009-2009/default\\_p001c002\\_pl.htm](http://www.europarl.europa.eu/news/expert/thematic_note_page/008-46721-019-01-04-901-20090120TMN46720-19-01-2009-2009/default_p001c002_pl.htm) (29 I 2010)

wyczerpywanie się zasobów nieodnawialnych w państwach członkowskich, co przy zachowaniu dotychczasowej struktury produkcji groziłoby z czasem znaczącym wzrostem uzależnienia od importu surowców energetycznych.

Badania nad bardziej efektywnymi technologiami produkcji energii w oparciu o źródła odnawialne pozwolą europejskiej gospodarce uniknąć szoków wywołanych fluktuacją cen surowców lub przynajmniej je złagodzić. Doprowadzi to z jednej strony do redukcji niepewności w działalności gospodarczej, z drugiej zaś zrównoważy przynajmniej częściowo wzrost cen energii wywołany pakietem energetyczno-klimatycznym.

W długim okresie promowanie technik produkcji o niskiej energochłonności przyczyni się do obniżenia kosztów produkcji w państwach członkowskich. Spadek energochłonności produkcji przełoży się na wzrost konkurencyjności gospodarek państw członkowskich, co stanowić będzie istotny czynnik ułatwiający konkurowanie na rynku międzynarodowym z krajami dysponującym tanią siłą roboczą. Potencjał badawczo-rozwojowy oraz inwestycyjny przełoży się na uzyskanie „energetycznej przewagi konkurencyjnej”.

Współpraca energetyczna ułatwi jednocześnie adaptację do spodziewanych zmian w popycie na energię i w jej podaży. Poszczególne państwa członkowskie w różnym stopniu odczuwają konsekwencje ocieplenia klimatu. Dzięki rozbudowie i udoskonalaniu sieci przesyłowych możliwe będzie łatwiejsze znalezienie równowagi pomiędzy popytem na energię a jej podażą w skali europejskiej.

#### **4. IMPLIKACJE WPROWADZENIA PAKIETU ENERGETYCZNO-KLIMATYCZNEGO DLA POLSKI**

##### **4.1. Skutki dla sektora energetycznego**

Pakiet energetyczno-klimatyczny nakłada na Polskę szereg wymagań. Po pierwsze Polska staje się uczestnikiem rynku obrotu uprawnieniami emisyjnymi i organizatorem aukcji, na których począwszy od roku 2013 polskie elektrownie zawodowe będą musiały obowiązkowo kupować pozwolenia. Jednocześnie sektory pozostające poza systemem ETS będą musiały utrzymać emisje na poziomie 114% emisji z roku 2005. Wszystkie nowopowstające elektrownie o mocy powyżej 300MW zobowiązane będą do stosowania instalacji *wychwytywania* i sprężania CO<sub>2</sub> (kosztowna technologia CCS). Jednocześnie do 2020 r. 20% wytwarzanej energii ma pochodzić ze źródeł odnawialnych.

Polski system energetyczny różni się od systemów bardziej rozwiniętych krajów unijnych kilkoma cechami. Po pierwsze, opiera się w ponad 90% na energii pozyskiwanej z węgla, a więc cechuje się wysoką emisją CO<sub>2</sub>. Po drugie, Polska nie dysponuje elektrowniami jądrowymi, które pozwalają na efektywne generowanie energii przy niskich poziomach emisji. Ze względu na ograniczenia infrastrukturalne produkcja energii w technologii atomowej nie jest rozwiązaniem możliwym do wdrożenia w krótkim lub średnim okresie. Dostosowanie się do wytycznych pakietu energetyczno-klimatycznego z jednej strony pociągnie za sobą konieczność inwestowania w systemy pozyskiwania energii ze źródeł odnawialnych, a z drugiej wymusi dywersyfikację źródeł energii. Ograniczenie może tutaj stanowić niski w porównaniu do krajów starej Unii dochód na mieszkańca.

W krótkim okresie należy się spodziewać konieczności realizowania znacznych inwestycji. Instalacje w polskich elektrowniach charakteryzują się zacofaniem technologicznym i wynikającą z niego nieefektywnością, a także wysoką emisją zanieczyszczeń. Wdrożenie nowych technologii produkcji energii oraz filtrowania zanieczyszczeń wymagać będzie ogromnych nakładów, jednak w długim okresie pozwoli na zwiększenie efek-

tywności produkcji. Niestety zmiany technologiczne mające na celu redukcję emisji CO<sub>2</sub> stoją w sprzeczności z jednym z tradycyjnych celów polskiej polityki energetycznej, jakim jest zaspokajanie popytu na energię przy zachowaniu niskich kosztów.

Ponoszone przez producentów energii koszty inwestycji w nowe, bardziej przyjazne środowisku technologie oraz w bardzo kosztowne systemy CCS odbijają się na cenach energii dla odbiorców końcowych – zarówno przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych.

## **4.2. Konsekwencje unijnej polityki energetyczno-klimatycznej dla polskich przedsiębiorstw**

### **4.2.1. Przyczyny wzrostu kosztów produkcji dla przedsiębiorstw**

Polska gospodarka odbiega poziomem innowacyjności od krajów starej Unii. Dla polskich przedsiębiorstw podstawą do budowania przewagi konkurencyjnej nadal w wielu przypadkach pozostają niższe koszty produkcyjne. Należy spodziewać się ich wzrostu z dwóch powodów.

Przede wszystkim omówione w poprzednim podrozdziale nakłady inwestycyjne w nowe technologie, ponoszone przez producentów energii, znajdą odzwierciedlenie w cenie energii, co podniesie koszty produkcji dla przedsiębiorstw. Według najbardziej pesymistycznych szacunków ceny energii elektrycznej mogą wzrosnąć do 2020 r. nawet o 125% w porównaniu z rokiem 2005 (dane uśrednione dla całej Unii Europejskiej)<sup>9</sup>. Efekt ten będzie miał różną siłę w zależności od branży. Wzrost kosztów energii dotknie oczywiście najbardziej przedsiębiorstwa stosujące energochłonne techniki produkcyjne, jednak będzie odczuwalny w całej gospodarce na skutek wzajemnych powiązań poszczególnych branż.

Dodatkowo przedsiębiorstwa działające w sektorach podlegających obowiązkowi nabywania uprawnień emisyjnych będą zmuszone ponosić dodatkowe koszty. Zważywszy na fakt, iż rozbieżności w prognozowaniu ceny uprawnień są znaczne, trudno określić skalę tego efektu.

Z całą pewnością można jednak stwierdzić, że wzrośnie udział kosztów energii w całości kosztów produkcji przedsiębiorstw.

### **4.2.2. Możliwe reakcje przedsiębiorstw na wzrost kosztów produkcji**

Dla gospodarki relatywnie nisko innowacyjnej, konkurującej niskimi kosztami produkcji, ich znaczący wzrost będzie stanowił obciążenie. W pierwszej kolejności przedsiębiorstwa będą zmuszone podnieść ceny wytwarzanych dóbr i usług lub zmniejszyć marże, co oczywiście spowoduje spadek zysków. Może się okazać, iż produkcja w pewnych branżach przy zastosowaniu dotychczasowych technologii stanie się nieopłacalna. Spowoduje to zmniejszenie podaży w tych branżach, gdyż firmy stosujące najbardziej energochłonne techniki produkcji i przez to wytwarzające najdrożej znikną przypuszczalnie z rynku. Ograniczenie podaży wywoła z dużym prawdopodobieństwem wzrost cen dóbr dla konsumentów.

Nie należy jednak zapominać, iż w długim okresie można spodziewać się inwestycji w energooszczędne techniki produkcji i we wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, które

---

<sup>9</sup> Ernst & Young, *Synteza analiz dotyczących skutków społeczno-ekonomicznych pakietu energetyczno-klimatycznego UE*, IX 2008, [http://www.ukie.gov.pl/HLP/files.nsf/0/9499346B1D9B2F6FC125764E00310EB0/\\$file/Ernst&Young.pdf](http://www.ukie.gov.pl/HLP/files.nsf/0/9499346B1D9B2F6FC125764E00310EB0/$file/Ernst&Young.pdf) (12 I 2010).

pozwolą zachować lub zwiększyć dotychczasową opłacalność produkcji. Polskim przedsiębiorstwom może być trudniej dorównać na tym polu konkurentom z państw starej Unii z powodu mniejszych środków inwestycyjnych. Ważne jest zatem wspieranie wdrażania energooszczędnych technik produkcji przez państwo.

Możliwy wydaje się także scenariusz przenoszenia działalności produkcyjnej do krajów niestosujących ograniczeń emisyjnych i oferujących tańszą energię lub też zastępowanie krajowych dóbr towarami importowanymi z krajów o niższych kosztach wytwarzania. Efekt ten dotyczyłby nie tylko Polski, lecz wszystkich krajów objętych pakietem energetyczno-klimatycznym. Zjawisko takie w skali globalnej oznaczać będzie wzrost emisji CO<sub>2</sub> przy jednoczesnym spadku międzynarodowej konkurencyjności gospodarek europejskich. Jest to z pewnością jeden z najbardziej pesymistycznych scenariuszy.

## 5. WNIOSKI

W obliczu zagrożeń płynących z ocieplenia klimatu działania planowane i podejmowane przez Unię Europejską stanowią wyraz długoterminowego spojrzenia na problem odpowiedzialności w skali globalnej. Koszty wynikające ze zmiany klimatu to nie tylko straty finansowe, lecz także spadek jakości życia ludzkiego. Niemniej jednak redukcja emisji CO<sub>2</sub> pociąga za sobą znaczne koszty uderzające w konkurencyjność gospodarek poszczególnych państw członkowskich. Jednocześnie pojawia się ryzyko, iż na skutek niepodjęcia analogicznych wysiłków przez inne kraje świata, a zwłaszcza przez gospodarki krajów rozwijających się, nie uda się osiągnąć zamierzonych celów ochrony środowiska. Konsekwencje ocieplenia klimatu będą odczuwalne w skali globalnej w różnym stopniu, lecz z pewnością dadzą się dotkliwie odczuć krajom unijnym. Koszty wywołane dostosowaniem do wymogów pakietu energetyczno-klimatycznego uderzą w konkurencyjność gospodarek krajów Unii, spowalniając rozwój wielu branż oraz zachęcając do przenoszenia działalności w inne regiony świata, gdzie przepisy są łagodniejsze. Polska gospodarka i polskie przedsiębiorstwa mogą odczuć ciężar wdrażania pakietu energetyczno-klimatycznego bardziej niż rozwinięte kraje Unii ze względu na strukturę produkcji energii, niższą innowacyjność i mniejszy potencjał do inwestowania w ochronę środowiska. Ofiara poniesiona w walce ze zmianą klimatu będzie uzasadniona jedynie w sytuacji, gdy cała społeczność międzynarodowa podejmie współpracę w zakresie redukcji emisji CO<sub>2</sub>.

## LITERATURA

- [1] Cygler, M., *Adaptacja do zmian klimatycznych w Europie – analiza wpływu proponowanych działań na budżet UE*, ekspertyza przygotowana dla Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2008
- [2] European Environment Agency, *Energy and Environment Report 2008*, European Environmental Agency Report 6/2008, Kopenhaga 2008
- [3] Ernst & Young, *Synteza analiz dotyczących skutków społeczno-ekonomicznych pakietu energetyczno-klimatycznego UE*, IX 2008
- [4] Komisja Europejska, *White Paper. Adapting to Climate Change: Towards a European Framework for Action*, Bruksela 2009
- [5] Stern, N.H., *Stern Review: The Economics of Climate Change*, 2006, [http://www.hm-treasury.gov.uk/stern\\_review\\_report.htm](http://www.hm-treasury.gov.uk/stern_review_report.htm)

- [6] Niemyski, M.; Umer, A., *Konsekwencje budżetowe wprowadzenia proponowanego przez Komisję Europejską pakietu energetyczno-klimatycznego. Ocena możliwości walki ze zmianami klimatycznymi poprzez obecne polityki UE*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2008

#### **ŹRÓDŁA INTERNETOWE**

[www.eea.europa.eu](http://www.eea.europa.eu)

[www.europarl.europa.eu](http://www.europarl.europa.eu)

[www.ukie.gov.pl](http://www.ukie.gov.pl)

#### **THE IMPACT OF EUROPEAN ENERGY AND CLIMATE POLICY ON POLISH ECONOMY AND POLISH FIRMS**

The program of CO<sub>2</sub> emissions reductions implemented by the European Commission drives an important change in the economic environment for the member states. The purpose of this paper is to summarize the costs and benefits resulting from the program of reducing CO<sub>2</sub> emissions and to indicate possible short and long term impacts on the competitiveness of the European countries and firms.

**Anatolij TKACH<sup>1</sup>**

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Целью статьи является исследование институциональных моделей экономического развития, которые воспроизводят его институциональные и структурно-динамические характеристики, ассимилирует теоретические идеи и основные концептуальные положения относительно реальностей экономического развития. Экономическое развитие рассматривается как материальная основа, составляющая социальной динамики общества, ведущей частью социальных институтов. Анализируются содержание формы, методы и этапы институционализации моделей экономического развития.

### **INSTYTUCJONALNE MODELE ROZWOJU EKONOMICZNEGO**

W artykule przedstawiono wyniki badań instytucjonalnych modeli rozwoju gospodarczego, ich dynamicznych właściwości, teoretycznych koncepcji i podstawowych pojęć, w kontekście realiów rozwoju gospodarczego. Ponadto dokonano analizy form, metod i etapów instytucjonalizacji modeli rozwoju gospodarczego.

#### **1. ВВЕДЕНИЕ**

Важной формой сочетания подходов к анализу содержания и характера экономического развития являются модели, которые воспроизводят его институциональные и структурно-динамические характеристики. Построение таких моделей обычно ассимилирует теоретические идеи и основные концептуальные положения относительно реальностей экономического развития, а это дает возможность объяснить и воспроизвести его проявления в структурных и динамических аспектах.

Экономическое развитие является материальной основой, составляющей социальной динамики общества, ведущей частью социальных институтов. Поэтому институционализация социальных процессов является общей по отношению к институционализации экономических отношений, но последние являются определяющими с точки зрения материализации социального бытия.

В социальном контексте, институт это система связей и совокупности социальных норм, которые существуют в определенной сфере человеческой деятельности, то есть тех, которые реализованы на практике [1, с. 122]. Институционализация это „основание определенных новых социальных институтов, правовое и организационное закрепление тех или других общественных отношений”; институциональный это „повязаний с социальными институтами,

---

<sup>1</sup> Dr hab. Anatolij Tkach, Zakład Informatyki w Zarządzaniu, Wydział Zarządzania i Marketingu, Politechnika Rzeszowska.



тот, который имеет отношение к ним” [2, с. 135]. То есть связки, которые лежат в основе социальных институтов, называются институциональными. Отсюда вытекает, экономические отношения, которые определяют характер экономических институтов можно назвать институциональными, а сам процесс предоставления этим связкам упорядоченного, нормативного характера называется институционализацией.

Существующие экономические институты не являются чем-то заданным и неизменным, ведь изменения, которые возникают в обществе, определяют их модификацию, возникновение новых экономических институтов и институциональных форм. В соответствии с этим, индивиды не просто подражают устоявшимся образцам социально-экономического поведения, а владеют определенной свободой “выработки ролей” во взаимодействии с другими субъектами ведения хозяйства, государством, обществом, мировым сообществом. То есть образцы поведения в экономической, как и в других сферах социального пространства имеют определенную структуру, уровни, которые формируют определенную систему институтов и институционализации.

## **2. ПРОЦЕСС ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ**

Институционализация, как процесс состоит из нескольких последовательных этапов:

- 1) возникновение потребности, удовлетворение которой требует организованных действий;
- 2) формирование общих целей;
- 3) появление норм и правил в процессе стихийного социально-экономического взаимодействия, которое осуществляется методом проб и ошибок;
- 4) появление процедур верификации (социального одобрения) норм и правил;
- 5) институционализация норм и правил, то есть процедур принятия и практического применения;
- 6) выработка и установление системы санкций для поддержки и наказания за невыполнения норм и правил, дифференциация их использования в отдельных случаях;
- 7) создание системы статусов и ролей, которые охватывают всех участников института [2].

Институциональная модель экономического развития должна включать характеристику содержания модели, форм и методов ее реализации в процессе институционализации.

Современное экономическое развитие в значительной мере осуществляется за счет формирования разнообразных конфигураций профессионального образования. Одним из критериев уровня экономического развития является разнообразие имеющихся в нем форм образования, способных надежно, на профессиональном уровне удовлетворять различные потребности участников хозяйственных процессов.

Очевидно, институциональный характер экономического развития требует такого дискурсивного анализа его теоретических моделей, в результате которого процессы и явления приобретают новое институциональное содержание, углубляются и конкретизируются.

Разнообразные модели экономического развития дают возможность конкретизации таких ситуаций в виде институционального аспекта структурно-функционального анализа экономического развития. Благодаря совокупности структурных единиц, которые являются субъектами и носителями экономических отношений, осуществляется формирование институциональной системы экономического развития. А сама структуризация как системный принцип дает возможность описания системы через выявление ее основных элементов, особенностей их взаимодействия и внутренних связей, которые и выступают как институты и институции.

Экономическая система, в процессе старения и рождения элементов экономических моделей развития, находится в состоянии непрерывных институциональных изменений. Изменения правил проявляется в уничтожении действующих правил, и вводят другие, полностью или частично, новые правила. При таких условиях формируются новые отношения между экономическими субъектами, а также возрождаются идеи прошлых достижений. Фактически наблюдается процесс “развертывания” экономического развития в виде формообразования новой социальной системы, поскольку, например, переход от централизованной к рыночной экономики влечет за собой изменения всей социальной системы. Следовательно, институционализация экономической системы выступает системообразующей основой социального развития и воспроизводит цивилизационный срез эволюции общества. Такая эволюция включает набор норм, правил, стандартов, которые определяют общие цели, которыми руководствуется люди в своей хозяйственной и иной деятельности. Влияния осуществляются через формальные и неформальные правила и нормы, которые имеют разный характер институционализации. Заключительной стадией институционализации является создание, в соответствии с нормами и правилами, приемлемой структуры экономической системы, которая одобрена большинством участников социально-экономического процесса.

В институциональной экономической теории считается, что правила и нормы, связанные с материальным миром, являются более стойким, поскольку они мало подлежат изменению, а мнимые, идеальные, невещественные считаются подвижным, легко изменяемыми. Но в социальной институциональной парадигме все выглядит иначе: относительно легко изменить опредмеченные институты, но сложнее изменить самого человека, способ его мышления.

Институциональная модель экономического развития как воссоздание объективных, внутренне свойственных отношений хозяйственной деятельности, обуславливает необходимость ее построения в соответствии с внутренними закономерностями экономического развития.

Институциональная модель экономического развития является системой, которая включает хозяйственные структурные элементы и взаимосвязи между ними, определяет порядок организации и субординации социально-экономических институтов. Совокупность ее объектов, взаимодействие между ними предопределяет появление новых интеграционных признаков, компонентов, следовательно, в таком случае интеграционные процессы являются определяющими. Любая система, как целостное образование, предусматривает наличие интеграционного фактора, который является главным принципом ее построения. Этот фактор отвечает основному принципу той сферы (подсистемы)

действительности, сущность которой должна отобразить система. Таким образом, система это совокупность элементов, которые находятся в определенной взаимосвязи и отношениях и образуют определенную целостность. Характер системы определяют элементы, которые ее детерминируют, связи между ними та иерархия (определена подчиненность уровней) ее элементов [3]. Таким образом, образование системы возможно лишь тогда, когда в процессе функционирования совокупности определенных элементов между ними устанавливаются взаимосвязи и определена субординация; а познав эти связи, можно установить закономерности, что и определяют сущность системы.

С позиций институционального подхода, наиболее приемлемым является понимание институциональной системы как совокупности институтов (правил и норм), которые определяют организацию жизнедеятельности всех социальных подсистем [2]. Надзор за соблюдением принятых правил (принуждением к выполнению) осуществляют гаранты, то есть соответствующие институции (организации). Следовательно, совокупность индивидов, которые взаимодействуют на основании определенных правил и норм (институтов) и институций (организаций), которые обеспечивают функционирование экономического развития, образуют институциональную систему экономического развития.

Институциональным признаком экономического развития мы считаем существование особенных экономических институтов и взаимосвязанной системы организаций (институций), которые обслуживают потоки хозяйственных услуг и контролируют их соответствие экономическим запросам домашних хозяйств, фирм и общества. Экономические институты должны быть способны развиваться в пределах экономической системы под воздействием экономических интересов и потребностей. Институции вместе с правилами, нормами и рутинными создают институциональную модель экономического развития. Она состоит из нескольких сред: физической (естественной), социальной (повседневной), формально институционализированной и неформально институционализированной экономической сред.

В самом общем виде институционализация это формирование привычных образцов поведения социального взаимодействия, основанного на формализованных правилах и законах, обычаях и ритуалах, что дает возможность прогнозировать социальное поведение в определенных социальных ролях.

Институционализация экономической среды связана с содержанием самого процесса и взаимодействием формальных и неформальных правил в хозяйственной деятельности. Для современной эпохи характерно такое сочетание институтов, когда роль формальных институтов имеет большее значение, чем неформальных. А такое содержание институтов, когда правила и нормы самостоятельно устанавливаются и придерживаются самими людьми без принуждения и наказания со стороны государства или других формальных организаций являются уделом, только определенной группы стран.

Правила и нормы наиболее развитых цивилизаций, которые формируются в современных обществах и охватывают практически все сферы социальной жизни, заметно отличаются от традиционных мировоззрений и практики многих стран, которые базируются на неоклассической парадигме социально-экономического развития общества. Это касается в первую очередь роли информации в жизни

общества, места социальной сферы, науки, образования, культуры, формирования общества знаний, интеллектуального труда и тому подобное.

Характеристики формальных и неформальных правил и способов принуждения к выполнению правил затрагивают вопрос о вариантах соотношения формальных и неформальных правил. Это важно потому, что часто неформальные правила понимают как нежесткие, нарушение которых целиком возможно и допустимо, тогда как формальные толкуются как жесткие, которые нуждаются в неуклонном выполнении, поскольку их нарушение обязательно приведет к наказанию нарушителей.

Соотношение формальных и неформальных правил в динамике прав имеет сложный характер. Здесь выделяют такие ситуации: формальное правило вводится на базе неформального правила, которое положительно проявило себя; иначе говоря, последнее формализуется, что дает возможность дополнить действующие механизмы принуждения к выполнению правил формальными механизмами. Примером этого могут служить средневековые кодексы. В них записывались и приобретали силу нормы, которые защищаются государством (к ним относятся нормы традиционного права, которыми руководствовались горожане при решении конфликтных ситуаций).

Формальное правило внедряется для противодействия неформальным нормам, которые сложились; если последние оцениваются обществом (государством) негативно, создание механизма принуждения к поведению, отличающемуся от той, которую допускают неформальные правила, является одним из вариантов действий государства в соответствующей сфере.

Неформальные правила вытесняют формальные, если последние порождают неоправданные расходы для субъектов, не принося ощутимых выгод ни государству, ни непосредственно гарантам таких правил; в этом случае формальное правило остается невостребованным, не будучи формально упраздненным, оно перестает быть объектом регулирования со стороны гарантов и перестает ими выполняться.

Возникающие неформальные правила, способствуют реализации формальных правил. В целом формальные и неформальные правила могут и противоречить друг другу, и конкурировать между собой.

Институционализируемая формальная хозяйственная среда образуется совокупностью формальных правил, норм (институтов) и организаций (институций), которые в процессе взаимодействия определяют социальный характер функционирования экономического развития. Она включает законодательную базу, которая регламентирует хозяйственную деятельность в обществе и мировой экономике.

Новые институты, как форма регламентации деятельности могут возникать и функционировать только тогда, когда созданы людьми, будут понятны им и будут востребованными. Знания установлений и поддержания конкретного институционального порядка, в итоге, создают совокупность правил поведения, для интеграции которых необходимы интеллектуальные усилия [5].

Институционализируемая неформальная хозяйственная среда образуется неформальными процессами, связанными с наличием неформальных правил в сфере законной деятельности. Они существуют в памяти участников разных хозяйственных единиц и их объединений, где в роли гаранта выступает любой участник группы (контрактных соглашений). Неформальные институты – это

правила, которые не приобрели типизации и объективизации (то есть формального признания в обществе в виде регламентаций и законов), Это определенные социальные стереотипы и рутины, которые образуются спонтанно, в процессе хозяйственной деятельности. Таким образом, институционализируемая неформальная хозяйственная среда связана с существованием неформальных институтов

Институционализация происходит в пределах экономического развития, формирует его конфигурацию и наполняет конкретным содержанием. Наиболее важной чертой институционализации экономики является процесс выявления и установления (разработка) конкретных правил и норм, в соответствии с которыми функционируют основные подсистемы экономического развития. Она определяет характер (правила) взаимодействия, взаимовлияния, сущность самой экономической системы и ее взаимодействия с другими подсистемами (политической, культурной и тому подобное) социальной системы.

Т. Лукман и П. Бергер, опираясь на теоретические положения К. Маркса и А. Гелена, определяют институционализацию как динамический процесс возникновения, установления и трансформации социального порядка, который включает три этапа: типизацию, объективизацию и легитимацию. Они считают необходимым антропологическим условием типизации (то есть возникновения и общественного признания институтов) хаби́туализацию (привыкание), которая должна предшествовать собственно институционализации и формировать ее социальную основу [4, с. 66].

На наш взгляд, разграничение типизации и институционализации во времени и пространстве не вполне обосновано, поскольку типизация является составляющей самой институционализации. Институты не могут возникать вне границ хаби́туализации (привыкание), которая, собственно, и образует процесс институционализации.

Один из видных теоретиков институционализма – В. Гамильтон отмечает, что институты это словесный символ для лучшего обозначения группы общественных привычек. Они означают подавляющее и постоянное направление мыслей, которое стало привычным для группы или превратилось для народа в обычай. В свою очередь, мир привычек и традиций, к которым мы приспосабливаем нашу жизнь, есть сплетением и неразрывным полотном институтов [70, с. 6].

Если характер институциональной модели экономического развития определяет действующие “правила игры”, групповая структура принципа “*организации команды*”, то человеческий потенциал отображает личностные и профессиональные черты и эффективность коммуникаций, умения и способность проявить волю. Наиболее важной в этом контексте является структура ценностей личности, ее потребностей, интересов и тому подобное. Траектория развития, построенная в этом пространстве за определенный промежуток времени, фиксирует направление качественной трансформации и изменений личности. А соединение таких измерений обеспечивает комплексную характеристику состояния экономического развития личности как целостного объекта.

### 3. ВЫВОДЫ

Современная институциональная модель экономического развития находится на этапе становления в отдельных регионах, территориях и во всем мире. Ее утверждение и развитие происходит в направлении формирования инновационного характера цивилизованного общественного развития. В этом заключается главная характеристика современной институциональной модели экономической системы общества, в этом единственный смысл ее преобразования.

Исследования содержания и направлений институционализации новых мировых тенденций в экономическом развитии свидетельствуют о том, что новые социальные императивы отображают движение к открытому, информационному обществу, осуществляется переход от техногенной к антропогенной цивилизации,

Чтобы предотвратить возникновение социально-экономических противоречий в процессе перехода к новой институциональной модели экономического развития, необходимо использовать институциональное проектирование современных мировых тенденций экономического развития, прогноза ожидаемых преимуществ новой формы национальных экономических систем, а также предвидения возможных последствий и угроз.

#### ЛИТЕРАТУРА:

- [1] Новикова С.С. Социология: история, основы, институционализация в России / С.С. Новикова. – М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Издательство НПО “МОДЭК”, 2000. – 464 с.
- [2] Ткач А.А. Институциональные основы рыночной инфраструктуры: [монография] / НАН Украины. Объединен ин-т экономики / А.А. Ткач. – К., 2005. – 295 с.
- [3] Черников В.Г. Общественное пространство: (Социально-философский анализ) / В.Г. Черников. – Воронеж: Издательство Воронежского университета, 1984.
- [4] Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности / П. Бергер, Т. Лукман // Трактат по социологии знания. – М.: Медиум, 1995. – С. 78, 91.
- [5] Беркли Дж. Трактат о принципах человеческого знания. [сочинения] / Дж. Беркли. – М.: Наука, 1978, – С. 152–247.

**Tamara TKACH<sup>1</sup>**

## **ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПРОЕКТ «ОСВІТИ ПРОТЯГОМ ЖИТТЯ» І «ОСВІТИ ШИРИНОЮ В ЖИТТЯ»**

Сучасний фахівець для того, щоб відповідати новим вимогами, потребує проекту нової освіти (змісту, форм, організації тощо), впровадження різноманітних моделей освіти, які будуть супроводжувати людину впродовж усього її життя. Недостатній рівень компетенцій людини й суспільства при вирішенні соціальних, професійних, етичних, виробничих проблем прямо залежить від складних відносин між членами суспільства та організацією освіти, тому освіта як соціальний інститут сучасного суспільства зазнає суттєвих змін. На авансцену виходить глобальний освітній простір у вигляді неперервного процесу. Освітній простір як цілісна й динамічна система забезпечує умови для широкого спектра активної взаємодії впродовж усього життя між її суб'єктами, для їх творчого саморозвитку й потреб буття.

## **PSYCHOLOGICZNY PROJEKT KSZTAŁCENIA PRZEZ CAŁE ŻYCIE I W CAŁOKSZTAŁCIE SYTUACJI ŻYCIOWYCH**

Niedostateczne kompetencje w zakresie rozwiązywania społecznych, zawodowych, etycznych i produkcyjnych problemów są pochodną złożonych relacji między społeczeństwem i edukacją. Edukacja, jako instytucja społeczna współczesnego społeczeństwa, przechodzi zasadnicze zmiany. Na pierwszy plan wysuwa się nieustanny proces kształtowania globalnej przestrzeni edukacyjnej. Dla umożliwienia twórczego samorozwoju i realizacji życiowych potrzeb przestrzeń edukacyjna, jako integralny i dynamiczny system zapewnia warunki do ożywionej interakcji pomiędzy jej uczestnikami, w toku ich całego życia.

Наприкінці ХХ ст. людство прийшло до розуміння того, що найбільша загроза для нього полягає в недостатній здатності справлятися зі змінами в навколишньому світі, які відбуваються прискореними темпами. До людини висуваються нові вимоги щодо оволодіння значними обсягами знань та навичок, вона постійно має оновлювати їх, адже це є головною умовою успішної життєдіяльності. Таке гнучке пристосування людини до зовнішніх і внутрішніх джерел подразнення є основною причиною збереження її стабільного відтворення, неперервності змін і розвитку процесів оновлення. Сучасний фахівець для того, щоб відповідати новим вимогами, потребує проекту нової освіти (змісту, форм, організації тощо), впровадження різноманітних моделей освіти, які будуть супроводжувати людину впродовж усього її життя. Недостатній рівень компетенцій людини й суспільства при вирішенні соціальних, професійних, етичних, виробничих проблем прямо залежить від складних відносин між членами суспільства та організацією освіти, тому освіта як

---

<sup>1</sup> Dr Tamara Tkacz, docent Katedry Praktycznej Psychologii Klasycznego Prywatnego Uniwersytetu w Zaporoziu, Ukraina.

соціальний інститут сучасного суспільства зазнає суттєвих змін. На авансцену виходить глобальний освітній простір у вигляді неперервного процесу.

Сприйняття суб'єктами освітнього простору принципу неперервності потребує від них психологічної перебудови сприйняття й усвідомлення особистістю її нової ролі та місця в освітньому просторі. Сучасні оцінки суспільних змін, пов'язаних із прискореним розвитком суспільства, свідчать про кризу у світі професій (мінливі умови сфери діяльності, руйнування компетенцій, пов'язаних з постійним переміщенням людей), про набуття актуальності проблеми гнучкості професійної діяльності, що стала характерною для розвинутих країн. І навіть професійний досвід із часом втрачає своє значення; ноу-хау, що використовуються на початку професійної кар'єри фахівця, за декілька років втрачають новизну та значення. Така еволюція спостерігається в усьому глобальному світі і, що важливо, відбувається вона за рахунок середніх верств населення й кваліфікованих робітників [1, с. 245]. Але змінюючи світ, людина змінюється сама, поліпшуються її здібності, розширюються інтереси й потреби, поглиблюються знання, вдосконалюється світосприймання, почуття, збагачуються її психологічні (сутнісні) ресурси.

Визначальною характеристикою людської особистості є свідомість, завдяки якій людина здатна до роздумів і промислення варіантів самої себе за допомогою проектування. Такий вид проектування можна назвати психологічним. Розглянемо підходи до визначення психологічного проектування у трактуванні різних авторів.

А. Раппопорт схарактеризував три типи проектування, які різняться за своїми об'єктами. Морфологічне проектування передбачає проектування речей, соціальне проектування пов'язане з проектуванням організацій, норм, складних соціально-морфологічних об'єктів, які включають людські та машинні компоненти, міста, системи обслуговування тощо. І, найбільш привабливе, проектування – екзистенційне проектування, що передбачає темпоральне проектування людського “Я” у процесі побудови власної долі. Цей вид проектування найменш відчужений від людини, суб'єкт і об'єкт проектування збігаються й розділяються тільки рефлексією [3, с. 23]. Таке проектування щільно пов'язане із психологічними тенденціями людини, отже його можна вважати психологічним проектуванням. Регулювання соціально значущих процесів, що впливають на життєве середовище та якість життя людей, передбачає не тільки їх уявну реконструкцію в різних галузях знання, а й науково обгрунтоване звернення до витоків їхнього розвитку, прогнозування, проектування. Ці витoki слід шукати в людській природі, у способі життя людей, у здатності виживати за різноманітних обставин, знаходити адекватні способи взаємодії з середовищем, проектувати їх у процесі життєдіяльності та реалізовувати життєві проекти у життя. Людину сьогодення від людини традиційного суспільства відрізняють такі риси: інтерес до всього нового, готовність до змін, різноманітність поглядів, орієнтація не тільки на засвоєння й автоматичне запам'ятовування, а й (більшою мірою) на смислову значущість інформації, її розуміння; це схильність до раціонального планування часу; це особистісна гідність та соціальний оптимізм.

У деяких наукових висновках Ж.-П. Сартра можна помітити ознаки психологічного проектування. Вчений твердив, що реальність – у дії. Людина є не що інше, як проект самої себе. Людина існує настільки, наскільки себе здійснює. Вона є нічим іншим, як сукупністю своїх вчинків, нічим іншим, як власним життям. Дж. А. Келлі ввів поняття особистісного конструкту. Згідно з концепцією “особистісних конструктів” організація психічних процесів особистості



визначається тим, як вона передбачає (“конструює”) майбутні події. У розумінні Дж. А. Келлі, людина – дослідник, який постійно будує свій образ реальності через індивідуальні схеми категоріальних шкал – особистісних конструктів – і, виходячи з цього образу, висуває гіпотези про майбутні події. Звідси випливає, що особистісний конструкт – це ідея чи думка, яку людина використовує, щоб інтерпретувати, пояснювати свій досвід, а також прогнозувати, контролювати й розуміти те, що відбувається, або прогнозувати майбутнє. Особистісний конструкт передбачає сприйняття структури навколишнього світу і змінюється під його впливом, наділений евристичною цінністю для розуміння сутності психологічної адаптації особистості.

Людина – це істота, яка прагне майбутнього та усвідомлює, що вона є проекцією себе в майбутньому. Це проект, який переживається суб’єктивно, а “не мох, не цвіль і не капуста”. Ніщо не існує до неї, людина стане такою, як її проект буття, а не такою, як вона цього побажає. Під бажанням ми зазвичай розуміємо свідоме рішення, яке в більшості людей з’являється вже після того, як вони із себе щось зробили. У цьому сенсі Ж.-П. Сартр говорить про всезагальність людини, яка не задається завчасно, але постійно твориться: “Вибираючи себе, я створюю всезагальне. Я створюю його, розуміючи проект іншої людини, до якої епохи вона б не належала. Ця абсолютність вибору не ліквідує відносності кожної окремої епохи”.

У контексті генетичної психології, яка вивчає об’єктивні процеси зародження нових психічних якостей, становлення нових психічних механізмів і знання про них на ґрунті виявлених перспектив або проектів розвитку, С. Д. Максименко розглядає дослідження психічного розвитку засобами експериментально-генетичного методу [2]. Основною характеристикою цього методу є синтез власне психологічного дослідження з проектуванням нових форм засвоєння людиною суспільно-корисних цінностей і нових навчальних форм навчально-виховного процесу, завдяки чому стає можливим розкриття закономірності психічного розвитку дитини.

Таким чином, психологічне проектування особистістю своєї життєдіяльності відбувається лише за тих умов, коли людина активно ставиться до власних природжених і набутих властивостей, до своїх бажань і спонук, до своїх ситуативних мотивів, коли починає порівнювати їх із більш широким контекстом. Тоді постає завдання вибору, необхідності подолання, пригнічення тієї чи іншої спонуки заради інших, нових цінностей, інших мотивів людини. Зазначене дає підстави для висновку, що вибір мотивів діяльності, включаючи і освітню, виступає як один із центральних моментів проектування людиною свого життя.

З цієї точки зору основні принципи і положення неперервної освіти сприяють створенню можливостей для самоконструювання освітньої ситуації особистості через сприйняття та інтерпретацію соціальної реальності як внутрішньої складової потенційного розвитку. Простір, в якому відбуваються різні за формою, спрямуванням, видами (технології, інновації тощо) освітні процеси, формується не тільки в результаті цілеспрямованих дій творців освітньої політики, а і як синтез складних проблем, що нагромадилися історично в різноманітних видах діяльності суспільних, політичних та економічних угруповань. Він утворюється як рівнодійна багатьох векторів конкурентних сил, змагання пріоритетів та інтересів, причому реальний вплив кожного з них не завжди пропорційний його загальнодержавній, а тим більше загальнолюдській значущості. Для забезпечення ефективності освітньої політики надзвичайно важливо, наскільки повно вдасться зорієнтувати на

її реалізацію всю систему суб'єктів і об'єктів освітнього простору.

У жовтні 2000 року у Брюсселі Комісією європейської спільноти було прийнято Меморандум неперервної освіти, у якому була введена нова термінологія: *lifelong, lifelong learning, lifewide, lifewide learning*. В українському словнику опрацьованих термінів "Лабораторії наукового перекладу" подаються такі узгоджені визначення.

1. *Lifelong* – *освіта упродовж життя* людини; акцентує увагу на термін освіти – чи постійний чи періодичний.
2. *Lifelong learning* - *ціложиттєве навчання*; навчання індивіду протягом усього життя.
3. *Lifewide* – *всеосяжна освіта*; це теж неперервна освіта, але вона означає освіту «шириною в життя», що збагачує освіту, акцентує увагу на розмах навчання, яке відбувається у будь-якому діапазоні, на будь-якому його тлі.
4. *Lifewide learning* – *всенагідне навчання*; навчання, для якого людина користується будь-якою життєвою нагодою; таке навчання відбувається у будь-якому життєвому середовищі і акцентує увагу не тільки на неперервності процесу навчання, але й на різноманітності його видів – формальному, неформальному та інформальному [5].

Розглянемо психологічну інтерпретація проектів освіти протягом життя і освіти шириною, який зображено на рис.1.

Вертикальна та горизонтальна координатні осі задають напрямки розвитку особистості у просторі неперервної освіти.

Вертикальний напрям на рис.1 є інституційно-змістовною характеристикою освітньої діяльності.

По вертикалі вгору втілюється особистісна спрямованість на формальне просунення у межах освітніх інститутів. Втілення такого напрямку неперервної освіти здійснюється через забезпечення організаційного принципу входження людини в освітню ситуацію протягом усього життя. Вертикальна інтеграція вгору забезпечує поетапний рух людини у напрямку дошкільної, шкільної, післяшкільної освіти, між різними рівнями і навчальними дисциплінами всередині окремих етапів, між різними соціальними ролями, які людина реалізовує на окремих етапах життєдіяльності. Відповідно до цього відбувається розвиток тих чи інших якостей людини (фізичних, моральних, інтелектуальних тощо).

За таких умов освіта сприяє поповненню власних знань, набуттю нових професійних навичок, формуванню на їх основі нових соціальних відносин і статусів, що робить життя людини більш повноцінним і цікавим, більш тривалим і приємним. Розвиток особистості у цьому напрямку є найбільш дієвою допомогою у боротьбі зі змінами, які відбуваються у соціальному, економічному, фізичному, духовному житті суспільства. З кожним новим етапом такого руху по вертикалі змінюється соціальний статус людини, освіта стає ступеневою, етапною, але, разом із тим, не виключає тимчасові перерви, якщо розглядати послідовність: школа-інститут-аспірантура-курси підвищення тощо. Кожна ступінь такої освіти функціонує окремо і, взагалі, завжди існує можливість зупинитися на будь якій із них. Таким чином, провідною мотивацією цього напрямку розвитку особистості є професійно статусна. Але реальної неперервності така освіта ні соціально ні психологічно не забезпечують.

Мотивація в освіті може виходити за межі самої освіти, вона більше виступає як засіб досягнення інших цілей, не обов'язково пов'язаних із освітою –

працевлаштування, кар'єра, інші можливості. Таким чином, освіта згідно означеного напрямку виступає як соціальна умова і особистісний засіб професійного росту.

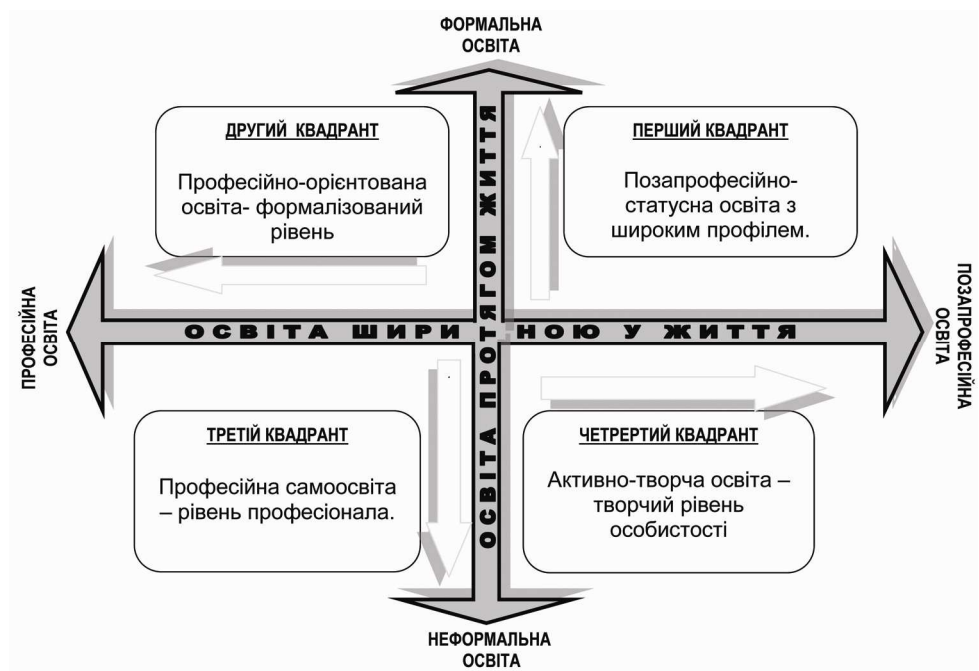


Рис. 1. Психологічний проект «освіти протягом життя» і «освіти шириною в життя»

Вертикальний вектор, спрямований вниз, визначає неперервну освіту, яка пов'язана із індивідуально-особистісним розвитком. Необхідність в такій освіті виникає у зв'язку із усуненням невикористаних можливостей формальної освіти, включення до соціальних процесів (економічних, суспільних, політичних тощо), участь у суспільних організаціях, які сприяють суспільному розвитку та демократизації.

Вона передбачає неперервне підвищення рівня освіти, яка визначається особистими, індивідуальними знаннями і не обов'язково передбачає формальні освітні рівні. Для такої освіти характерним є інтердисциплінарність знання, їх якості і гнучкості, різноманіття змісту освіти, засобів і методик, часу і місця навчання.

Як зазначає С. Д. Максименко, людина, як істота соціальна, має сприймати формальні та змістові вимоги й відповідати на них, але разом з тим вона ніяк не може відмовитися від природних форм людської діяльності та спілкування, які побудовані на особистісних потребах, мотивації, інтересі, намаганні використати й застосувати наявний особистісний потенціал, на особистісній нужді. Нужду вчений окреслює як особливу життєвірну інтенцію, як прагнення бути, жити, продовжуватися в інших. Нужда розглядається як вихідний, всеохопний напружений стан біосоціальної істоти, який спонукає її активність – життя. Креативний компонент особистості перетворює людську нужду на самоціль. І тут

відбувається багатовекторний розвиток особистості, реалізація власної нужди в певну її діяльність, а також у її результати [2, с. 15]. Нужда виступає як єдина вихідна інтенційна сила, діяльність якої “запускає” складну систему “особистість” і забезпечує її розвиток як саморозвиток. Вона, ця сила, є унікальним носієм динаміки життя, вона породжує не просто існування, і не просто онтогенез, а зумовлює унікальне явище життя і його розвитку: еволюція життя виявляється спрямованою, і спрямованою в бік постійного ускладнення й прогресу. Таким чином, нужда визначає наявність у біологічній еволюції детермінанти: розвиток виявляється детермінованим не наявним рівнем морфологічної, анатомічної будови чи функціонування, він детермінованим майбутнім – це рух до ускладнення [2, с. 85]. Це явище отримало в сучасній науці назву “ортогенез”. Отже, для цього напрямку характерним є відсутність формальних ступенів, у людини формується відповідна особистісна оцінка власної здатності. Людина може не мати формального рівня освіченості, але у неї характерною є мотивація до самоуправління, до самоосвіти, до самовиховання, до самооцінки. Така траєкторія руху у цьому напрямку освітнього простору здебільшого пов’язана із сферою особистісного інтересу та бажання і її психологічну основу складає поняття змістовного, предметного інтересу. Отже, таку освітню діяльність особистості мотивує освітньо-пізнавальний інтерес більш високого рівня. Мотиви такої діяльності належать внутрішній сфері, яка складає опредметнену потребу та інтерес.

Розглянемо горизонтальну ось нашого схематичного проекту, яка визначає структурно-динамічні характеристики, які свідчать про насиченість освітнього середовища умовами, впливами і можливостями як професійної освіти, так і освіти не пов’язаної із професійною діяльністю людини і демонструє освіту шириною у життя. Вектор спрямований горизонтально вправо визначає неперервну освіту, яка не пов’язана із професійною діяльністю. Така освіта здійснюється у суспільних організаціях і рухах, клубах, гуртках, об’єднаннях, родинному середовищі, колі друзів, однодумців, людей з прогресивними й більш широкими поглядами та знаннями спрямована на задоволення індивідуальних інтересів та потреб людини.

Вектор спрямований горизонтально ліво характеризує неперервну освіту, яка пов’язана із професійною діяльністю. У цьому випадку людина вчиться постійно, причому або у навчальних закладах (формальна освіта) або займається самоосвітою (неформальна або інформальна освіта). Тут можливі три ситуації. По-перше, людина може залишатися на одному і тому ж формальному освітньому рівні, але при цьому вона удосконалює свою кваліфікацію та професійну майстерність. По-друге, така ситуація характеризує намагання людини підніматися по ступенях і рівнях професійної освіти. При цьому людина може або послідовно сходити по ступенях і рівнях освіти, або якісь рівні і ступені пропустити. Наприклад, можна послідовно отримати початкову, середню і вищу професійну освіту, або після школи відразу вступити до вищого навчального закладу. По-третє, на різних етапах життєдіяльності людина може скористатися можливістю змінити профіль професійної діяльності за рахунок набуття нової формальної освіти – післядипломної. освіти. Така ситуація передбачає певні можливості людини у задоволенні її потреб, соціально-економічні умови тощо.

Завдяки такому схематичному поділу ми отримали чотири квадранти, кожному із яких ставиться у відповідність певний психологічний тип людини.

Перший (верхній правий) квадрант можна визначити як статусний, але з широким профілем і визначає сферу освітнього простору, яка виходить за межі конкретної професійної діяльності людини. Її можна окреслити як «Позапрофесійно-статусна освіта з широким профілем».

Тому, до цього квадранта належать люди, які здатні і готові оновлювати, відновлювати і набувати заново нових знань і навичок і, що найважливіше, такий процес супроводжує їх протягом усього життя. Раціональний компонент такої освіти охоплює сукупність знань, які забезпечують формування професійно-орієнтованого ставлення до власної освіти, що виявляється в поглядах, поняттях, інформованості. Така освіта є невід'ємною складовою життєдіяльності людини, яка протягом життя поглиблює професійні знання і розширює їх незалежно від фаху згідно власним інтересам.

Другий (верхній лівий) квадрант визначає формалізований рівень професійно-орієнтованої освіти. Вона зумовлена, більшою мірою, мінливими суспільними та економічними умовами сучасності. Адже все менше і менше залишається типів виробництва, у яких більшість робочих місць вимагає від працівників вмінь досить тривалий час виконувати стандартні операції. Але коли у процесі професійної діяльності виникає необхідність в освоєнні нових технологій, в оволодінні новими навичками, новими видами праці, то постає необхідність отримати післядипломну освіту, яка має інший профіль, ніж попередня освіта. Тому таку освіту ми назвали «Професійно-орієнтована освіта – формалізований рівень». Така освіта вирішує проблема рекваліфікації окремої людини і, тим самим, забезпечує вирішення важливих соціальних проблем.

Третій (лівий нижній) квадрант визначає освіту «Професійна самоосвіта – рівень професіонала», що означає неперервну професійну, пов'язану із формуванням професіонала, як майстра у своїй справі. Така людина володіє як формальними, так і неформальними компетенціями за фахом, які можуть набуватися переважно у результаті самоосвіти. Така людина набуває компетентності завдяки участі у різноманітних освітніх середовищах, які сприяють зростанню її професійних компетенцій. Такі люди відрізняються досить розвинутими пізнавальними та соціальними якостями, які розвиваються у результаті міжособистісної взаємодії, контактах, спілкуванні тощо. Однією з головних умов такої освіти є зацікавленість і активна поведінка суб'єктів освіти, які ставлять за мету не просто розширити власний професійний рівень, але й здійснити важливий крок у професійному розвитку. Відповідно до цього, освіта людини як професіонала, визначається відповідним рівнем професійної спрямованості, готовністю застосовувати отримані знання на практиці, бажання випробувати себе як професіонала на практиці – саме це спонукає людину до бажання пов'язати своє життя з освітньою діяльністю.

Четвертий (нижній правий) квадрант освітнього простору визначає творчий рівень особистості і визначається наймим як «Активно-творча самоосвіта – творчий рівень освіти». До нього входять люди, яким все цікаво, вони мають активну життєву позицію, постійно удосконалюють себе як особистість і як майстрів будь-якої справи, за яку беруться. Такі люди талановиті, їм властиві прояви інтересу до всього, що їх оточує і бажання постійно підвищувати свою кваліфікацію, свій освітній рівень, вони схильні вносити зміни у своє життєве середовище, їм властива пошуковий характер поведінки. Завдяки підвищенню свого освітнього рівня вони готові до змін соціальних ролей у різні періоди свого життя.

Процес пізнання формує у них систему принципів всієї освітньої діяльності людини. Завдяки особистісному, соціальному і професійному розвитку вони розвивають власну систему цінностей, підтримують і поліпшують якість індивідуального і суспільного життя. Таким чином, така освіта виступає ще й інструментом регуляції суспільного знання і носить гуманітарний характер, адже вона сприяє усуненню негативних соціальних негараздів. Така освіта здобувається для того, щоб «бути» і «стати», мотивами якої є самопізнання і самоудосконалення, отже її можна визначити як статусно-рольова. Зміст такої освіти визначає рівень інтересу людини до всього, що відбувається протягом її життя. Результати такої освіти сприяють утворенню відчуття суб'єктивного задоволення від пізнання предмету, процесу та результату освітньої діяльності. Для такої освіти важливими є результати самопізнання та емоційно-ціннісне ставлення до власної особистості.

Як відомо, простір має тривимірну структуру. Це означає, що у нього є довжина, ширина і висота, тобто положення будь якої точки простору може бути заданим трьома координатами. Коли ми говоримо тільки про простір, уявляємо собі об'єкти, які зафіксовані у певний статичний момент. У просторі можна знаходитися нерухомо, а у часі це неможливо. Тіло немовби потоком часу спрямоване вгору, якщо воно навіть не рухається у просторі. Час рухається невинно (від минулого у майбутнє), а об'єкти відповідно до цього руху змінюють своє місцезнаходження. На рис.1 таке місцезнаходження визначається положенням особистості у певному квадранті і згідно третьої координати – часової (вікової) координати.

Значення певного локального освітнього середовища, в якому знаходиться людина, характеризується домінантність системи цінностей, ціле покладання суб'єктів освітнього простору. Це показник ієрархічного положення даного освітнього середовища відносно інших джерел впливу на особистість: чим більшу цінність займає певне освітнє середовище у процесі розвитку людини, тим більш воно домінантне для неї.

Незважаючи на чітку координацію освіти протягом життя і освіти шириною у життя, слід зазначити, що людина протягом своєї життєдіяльності не фіксується жорстко у тому чи іншому квадранті, вона сама створює траєкторію руху в межах індивідуального освітнього простору. У такому разі освіта людини перетворюється на самокеровану й цілеспрямовану систему. Тобто йдеться про самоспрямовану, самоорганізовану, самокеровану (*self-directed*) освіту, яка відбувається впродовж життя людини та сприяє розвитку її творчого потенціалу, інновацій індивідів, груп, організацій, країн [4].

Така форма організації освіти є вигідною та спонукає до розвитку особистості, до здатності набувати нових знань, будувати власну траєкторію в освітньому просторі. Це є спробою трансформувати навчання від певних зовнішніх вимог до людини з безпосереднім урахуванням її запитів, інтересів, проблем.

Головними рисами самокерованої освіти є такі:

- самокероване навчання повинно відбуватися в контексті автентичних, комплексних проблем (ті, хто навчається, не захочуть мовчки вислуховувати чийсь відповіді на чийсь запитання), навчання має знаходити дуже корисну для учня діяльність;
- необхідно трансформувати “навчання через необхідність” у “навчання через потребу”, оскільки життєві зміни неминучі, оволодіння повним обсягом

- знань неможливе, застарівання знань відбувається дуже швидко;
- можливості для навчання позаформальними видами створюються шляхом надання можливостей людині в будь-якому віці брати участь у діяльності широкого спектра;
- підтримка спільно організованого навчання, оскільки можливості мозку окремого індивіда обмежені;
- розвиток навичок і відповідної діяльності, які роблять навчання звичкою всього життя [437, с. 144].

Таким чином, структурна модель неперервної освіти у вигляді трьох секторів (формального, неформального, інформального) включає вертикальний і горизонтальний аспекти. Принцип неперервності освіти (протягом усього життя) передбачає розвиток людини, який не обмежується її віком (часова ось), що забезпечує просторову природу освіти.

Це надає можливості руху людини не тільки по вертикалі (за рівнями), а й по горизонталі, що дає їй можливість здобути додаткову кваліфікацію завдяки будь-якому виду діяльності. Але головним є те, що існує можливість виходу з цієї моделі на будь-якому етапі, що залишає людині можливість будь-яких варіацій подальшого включення до неперервної освіти. Узагальнюючи викладене, ми можемо виміри неперервності освіти («освіта протягом життя» і «освіта шириною у життя») репрезентувати як певні напрямки в освітньому просторі, які є провідними компонентами процесу самоорганізації особистості, що характеризуються здатністю людини до самоуправління і реалізуються в її відтворенні, змінах і розвитку. Вибір руху траєкторій в освітньому просторі визначається нагальними потребами та можливостями суб'єктів, відповідно до яких людина має змогу вибору руху в межах відповідного предметно-функціонального квадранта. При цьому результат такого руху завжди різний і залежить від пріоритетних цілей подальшої життєдіяльності.

Отже, ми приходимо до висновку, що засобами і можливостями освітнього простору формується новий спосіб (образ) життя людини, пов'язаний не тільки з її функціонуванням, але й із необхідністю її всебічного розвитку. Такі вимоги сучасності свідчать про те, що професійне функціонування вже не є достатнім для розвитку людини. Професіоналізм передбачає удосконалення і постійного розвитку. В такому разі неперервна освіта - істотний виклик для проектування майбутнього суспільства. Вона розглядається як потреба, а не як можливість або розкіш. Під неперервною освітою слід розуміти не механічний неперервний рух особистості від дошкільної до шкільної, професійної (початкової, середньої, вищої, після вузівської) освіти, а гармонічний процес циклічного оновлення особистості на кожному із етапів розвитку.

Можливості, які забезпечує принцип неперервності освіти, можна окреслити у такому вигляді:

- право на освіту у будь-якому віці;
- забезпечення розумінням наукової картини навколишнього світу, знаннями, уміннями, навичками, необхідними для повноцінної творчої праці, яка б приносила задоволення життям у сучасному суспільстві;
- орієнтація при виборі змісту, форм, методів навчання на інтереси розвитку людини як особистості і як активного і компетентного суб'єкта різних видів діяльності;

- зосередженість діяльності всіх видів навчальних закладів на формуванні і збагаченні таких особистісно значущих якостей, як розвиток інтелектуального потенціалу співгромадян, громадянськість, мобільність, здатність до багатогранної участі у житті суспільства;
- забезпечення перманентності розвитку людини, а тому освіта має стати природною основою способу життя людини у будь-якому віці.

Стратегія освіти протягом життя людини має цілісне і всебічне спрямування. Така освіта не має зводитися просто до інструменту для поліпшення і розширення компетенцій робочої сили і стимулювати економічне зростання країни. Цілісність підходу до «освіти протягом життя» та «освіти шириною у житті» людини полягає у наступному:

- Усунення меж і перешкод між формальною і не формальною освітою; між початковою, середньою, вищою освітою та освітою для дорослих.
- Індивідуум має бути готовим до вимог ринку праці, а тому має бути здатним до навчання у будь-які вікові періоди життєдіяльності і брати участь у будь-яких його формах.
- Реальні компетенції людини мають бути оцінені також як і формальні кваліфікації. Ті, хто навчається, мають мати можливість брати участь як у формальному так і неформальному навчанні; отримати доступ як до стандартизованим формам освіти так і гнучким. Освіту у формальних контекстах потрібно координувати з неформальним навчанням.
- Освіта для дорослих передбачає створення дуже різномірних груп і їх потреби потрібно вивчати індивідуально; тому має бути створений відповідний вибір методів навчання, адекватним навчальних планів.
- У неформальному вигляді використовуються такі нові методи як проекти, гнучке вивчення, дистанційне навчання тощо. Є багато форм неформальної дорослої освіти - класи вечора, курси вихідних днів, семінари, щоб задовольнити різних людей у різний час.
- До традиційних тем (вивчення мов, музики і мистецтва, комп'ютеру тощо), неформальна освіта забезпечує доступ до нових і всебічних галузей знання таких як, наприклад, права людини, екологічний захист, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, споживчі права тощо. Таким чином, неформальна освіта стає найбільшою цінністю в розширенні інтересу людини до активного життя в демократичному і культурному житті суспільства.
- Неформальна освіта також відіграє життєво важливу роль у поліпшенні можливості працевлаштування тих, хто належить до груп ризику і соціального відчуження - за умови, якщо вони сприймають нові підходи і отримують доступ до можливостей освіти протягом життя людини, видаляючи бар'єри, щоб гарантувати доступ до довічних повчальних можливостей.

## ЛІТЕРАТУРА

- [1] Эльконин Б.Д. Кризис детства и основания проектирования форм детского развития / Б.Д. Эльконин // Вопросы психологии. – 1992. – № 3–4. – С. 7-12.



- [2] Максименко С.Д. Генетическая психология (методологическая рефлексия проблем развития в психологи) / С.Д. Максименко. – М.: Рефр-бук; К.: Ваклер, 2000. – 320 с.
- [3] Ткач Т. В. Соціальна інженерія і проектування освітнього простору як методи вирішення освітніх завдань / Т. В. Ткач // Теоретичні і прикладні проблеми психології. Ювілейний збірник наукових праць. – 2008. – № 1(18). – С. 165-171.
- [4] Eccles J. *Facing Ready*. New York–Heidelberg–Berlin 1970. – 150 p.
- [5] Memorandum on Life-Long Learning. Working Group “Education and Training Statistics” Meeting, November 13–14, 2000. Eurostat/E3/2000/ETS02.

### **PSYCHOLOGICAL PROJECT OF EDUCATION THROUGH ALL LIFE AND IN ENTIRETY OF LIFE SITUATIONS**

An up-to date specialist in order to follow the requirements needs a new project of education (within the text, form and organization), introduction of the new models of education which will accompany them. Insufficient competences within the solving of social, professional, ethical and production problems are the derivative of the complex relations among the society and education, therefore the education as a social institutions should undergo changes. The first important thing is a long-life process of shaping the global educational space. Such a space as an integral and dynamic system allows for the condition of vivid interaction among their entities during all their life to enable them for self-development and the realization of needs.

Marzena WANAGOS<sup>1</sup>

## TURYSTYKA MOTYWACYJNA I JEJ ZNACZENIE W BIZNESIE

Podróże motywacyjne są formą turystyki biznesowej, która najbardziej przypomina turystykę rekreacyjną. Podróże te mają na celu zmotywowanie pracownika do realizacji ambitnych celów firmy. Zakłada się, że przyczyniają się do zwiększenia sprzedaży w firmie. Duże znaczenie przy wyborze uczestników wyprawy mają konkursy i rywalizacja, bowiem zwycięzcy w danej „dyscyplinie” zasłużą na wyjazd. Często wyjazdy te połączone są ze szkoleniami i spotkaniami biznesowymi. Przedsiębiorcy coraz częściej sięgają po produkty turystyki motywacyjnej, widząc w tym korzyści dla pracownika i dla firmy. Rynek turystyki motywacyjnej określany jest jako przyszłościowy.

### 1. WPROWADZENIE

Odpowiednikiem angielskiego terminu *incentives* są nie tylko podróże motywacyjne, ale również turystyka motywacyjna; powyższe pojęcia traktowane są zamiennie. W literaturze definiuje się je następująco:

- *incentive* jako narzędzie całościowego zarządzania – zmotywowanie lub nagradzanie pracowników za ich pracę wykraczającą poza obowiązki poprzez wykorzystanie wyjątkowych podróży, przyczyniające się do osiągnięcia celów firmy<sup>2</sup>;
- turystyka motywacyjna to podróże pracowników, sprzedawców lub agentów opłacane przez pracodawcę w ramach nagrody za realizację określonej sprzedaży lub innych zadań, za wyróżniające osiągnięcia lub jako zachęta na przyszłość<sup>3</sup>.

Przyjęto się, że wyjazdy motywacyjne to podróz służbowa, ponieważ tak określana jest forma przemieszczania się pracownika związana z pracą. Pracownika kieruje na wyjazd jego przedsiębiorstwo. Program wyjazdu zostaje zaplanowany i ma unikatową formę wydarzenia turystycznego przygotowanego wyłącznie na tę okoliczność; domniemuje się, że pracownik będzie brał w nim udział aktywnie i świadomie, a więc zrealizuje powinności, które wynikają z wyjazdu służbowego.

Podróże motywacyjne są formą turystyki biznesowej, która najbardziej przypomina turystykę rekreacyjną, a więc niezwiązane z pracą indywidualne podróże w czasie wolnym. Jednakże pomimo zewnętrznego podobieństwa do wakacji podróże motywacyjne to oddzielny produkt turystyczny, który z powodu swoich powiązań z pracą należy do podróży w interesach. Podróże motywacyjne to opłacane przez pracodawcę przyjemne wyjazdy, które mają zmotywować pracownika do realizacji ambitnych celów firmy. Zakłada się, że ich głównym celem jest zwiększenie sprzedaży w firmie. Duże znaczenie przy wyborze

<sup>1</sup> Dr Marzena Wanagos, Katedra Handlu i Usług, Wydział Przedsiębiorczości i Towaroznawstwa, Akademia Morska w Gdyni.

<sup>2</sup> S. Medlik, *Leksykon podróży, turystyki i hotelarstwa*, PWN, Warszawa 1995, s. 61.

<sup>3</sup> A. Świątecki, J. Socała, T. Buczak, A. Piesik, *Nowy Incentive w Polsce*, Elect Business Service & Travel, Warszawa 2005, s. 12.

uczestników wyprawy są konkursy i rywalizacja, bowiem zwycięzcy w danej „dyscyplinie” zasłużą na wyjazd. Nagroda ma zazwyczaj formę wyjazdu grupowego, a uczestnikami są zwycięzcy, często również z małżonkami czy partnerami. Programy podróży przewidują najczęściej dużo rozrywek, imprez specjalnych oraz imprez, które wymagają czynnego uczestnictwa, jak np. spływ kajakowy. Mogą zawierać elementy pracy, np. udział w konferencji.

Celem niniejszego opracowania jest pokazanie turystyki motywacyjnej jako jednego z elementów polityki przedsiębiorstw o rosnącym znaczeniu w XXI wieku oraz wskazanie motywów podejmowania przez menadżerów decyzji o uczestnictwie w tego typu wyjazdach. W ostatniej, czwartej części niniejszego opracowania przedstawiono wyniki badania ankietowego, przeprowadzonego wśród klientów celowo wybranego obiektu hotelarskiego w Trójmieście, który specjalizuje się w ofercie przyjazdów motywacyjnych.

## 2. ROZWÓJ TURYSTYKI MOTYWACYJNEJ

Podróże motywacyjne pozostają najtrudniejszym do zbadania segmentem turystyki biznesowej, ponieważ brakuje precyzyjnej definicji podróży motywacyjnych. Często podróże te połączone są z konferencjami lub seminarium i wówczas trudno sklasyfikować taką podróż jako motywacyjną. Dodatkowo firmy często unikają określenia wyjazdu jako motywacyjnego z racji przyznanej nagrody, ponieważ niektóre rachunki firm ukazywałyby politykę firmy jako zbyt rozrzućną i wzbudziłyby to zainteresowanie udziałowców i władz podatkowych. W raporcie Business Tourism Forum (BTF) odnotowano nawet, że istnieje tendencja do kamuflowania podróży motywacyjnych poprzez stosowanie innych terminów, np. „wyjazd szkoleniowy”<sup>4</sup>.

Popyt na programy motywacyjne rośnie wraz ze wzrostem gospodarki, choć – jak wskazuje K. O'Brien – zazwyczaj opóźnia się o 12 miesięcy. Jest to jednak zrozumiałe, ponieważ wynika z cyklu tworzenia budżetów firmy<sup>5</sup>.

Przeprowadzona w 1997 r. rozmowa z prezesem SITE i wiceprezesem sieci hoteli Marriott ujawniła znaczny rozwój programów motywacyjnych, głównie poza Stanami Zjednoczonymi, z racji ich docenienia jako dobrego narzędzia motywacji. Stwierdzono, że dziesięć lat wstecz połowę wszystkich wyjazdów stanowiły wyjazdy organizowane przez amerykańskie firmy. Ówczesnie Europa odpowiadała już za 27% wszystkich wyjazdów. Sektor ten przejawia duży wzrost, gdy czasy są dobre, natomiast do przedstawicieli firm oferujących wyjazdy należy zadanie wykazania, iż promocje mogą być skuteczne nawet wtedy, gdy czasy są gorsze<sup>6</sup>.

Na podstawie danych z ankiety „Travel and Tourism Intelligence” (1997) na temat podróży motywacyjnych w Europie Zachodniej założono wzrost rynku w Austrii, krajach Beneluxu i Hiszpanii, które powinny dołączyć do Zjednoczonego Królestwa, Niemiec, Francji i Włoch jako główni odpowiedzialni za popyt w tym segmencie turystyki. Z tego samego badania wynika, że kraje Europy Wschodniej powinny stać się po upływie 10 lat istotnym rynkiem podróży motywacyjnych<sup>7</sup>.

<sup>4</sup> R. Davidson, B. Cope, *Turystyka biznesowa: konferencje, podróże motywacyjne, wystawy, turystyka korporacyjna*, Polska Organizacja Turystyczna, Warszawa 2003, s. 146.

<sup>5</sup> K. O'Brien, *The West European Incentive Travel Market*, „Travel and Tourism Analyst” 1997/1, s. 40–52.

<sup>6</sup> M. Murray, *Incentives Mean Business*, „Hospitality” 2001, s. 18.

<sup>7</sup> K. O'Brien, *op. cit.*, s. 40–52.

Wzrost popytu na podróże motywacyjne zależy w pewnym stopniu od działań głównych klientów sektora, które z kolei zależą od wielu czynników, na przykład od zmian w prawie. Doskonałym przykładem jest sytuacja sektora samochodowego Zjednoczonym Królestwie w 2000 r. Sektor ten musiał dostosować się do wymagań prawa europejskiego, a państwo i konsumenci naciskali na obniżkę cen. W rezultacie wiele producentów rozważało sens stosowania programów motywacyjnych i powracało do starych zasad. Ostatecznie zauważono, iż sytuacja zarówno na poziomie firmy, jak i kraju ma duży wpływ na popyt na podróże motywacyjne – w latach 90. nie obserwowano już takich wydatków, jak w latach 80.<sup>8</sup>

K. O'Brien zauważa tendencję do maksymalnego wykorzystania pieniędzy. Wzrost rynku osiągnięto dzięki negocjacjom z dostawcami w sprawie obniżki średnich kosztów podróży. Niektórzy komentatorzy twierdzą, że Europa skorzystała na tym, że firmy muszą oszczędzać, ponieważ stała się miejscem docelowym. Tendencja ta ma korzystny wpływ na regiony położone w pobliżu Morza Śródziemnego. Firmy kładą większy nacisk na program podróży, a mniejszy na walory odwiedzanego miejsca.

Nasuwa się pytanie, czy Europa w dalszym ciągu będzie cieszyła się tak wysoką popularnością wśród organizatorów podróży motywacyjnych. Według K. O'Briena, gdy wziąć pod uwagę rosnącą konkurencyjność takich regionów, jak Daleki Wschód, Australia czy Afryka Południowa, może to się zmienić. Wiąże się to z tańszymi biletami lotniczymi, a także niższymi kosztami zakwaterowania.

Ze wszystkich sektorów turystyki biznesowej podróże motywacyjne są najbardziej wrażliwe na zmiany mody. Przykładem są zmiany miejsca docelowego podróży. Jego wybór zależy od wielu czynników, ale także od aspektu nowości. Nowe miejsca odwiedzin są istotnym narzędziem motywacji w ciągłym odnawianiu koncepcji podróży motywacyjnych. Zważywszy na fakt, iż nabywcami podróży są osoby, które często podróżują służbowo, organizatorzy stale poszukują nowych sposobów na uatrakcyjnienie dobrze znanych miejsc. Coraz bardziej konkurencyjne dzięki niższym kosztom zakwaterowania i przelotów stają się odległe zakątki świata<sup>9</sup>.

Na rynku światowym dość popularne w latach 90. stały się rejsy wycieczkowe, wprowadzone pierwotnie na rynku amerykańskim. Rezerwacja statku jest możliwa na 12 miesięcy przed podróżą bez ryzyka zmiany ceny, w którą wliczone są wszystkie świadczenia. Dzięki temu planujący podróż mogą łatwo kontrolować koszty. Logistyka z punktu widzenia przedsiębiorstwa jest o wiele łatwiejsza niż na lądzie. Grupa znajdująca się na statku w ciągu siedmiodniowej podróży może odwiedzić kilka krajów bez problemów związanych z przemieszczaniem się i dojazdami. Statki oferują liczne rozrywki i możliwości uprawiania sportów. Podstawową korzyścią jest to, że grupa jest dosłownie „uwięziona” i łatwiej przeprowadzić w tej sytuacji integrację<sup>10</sup>.

Panuje powszechna zgoda w ocenach, iż pod koniec XX w. sektor podróży motywacyjnych przeżywał gwałtowny wzrost. Amerykański rynek można już uznać za dojrzały, podczas gdy Europa jest wciąż w fazie wzrostu – i stanowi rynek jeszcze nie do końca wykorzystany. Nie wszystko zależy od czynnika ekonomicznego, duże znaczenie ma polityczna stabilność – trudno jest motywować pracowników do wyjazdów, gdzie toczą się konflikty. Powszechne było odwoływanie różnych podróży motywacyjnych po 11 września 2001 r.

<sup>8</sup> R. Davidson, B. Cope, *op. cit.*, s. 162–163 – za: J. Juergens, *Our Survey Says: New Trends Continue to Develop with Incentive Travel Services*, „Successful Meetings” 1991.

<sup>9</sup> P.R. Ricci, S.M. Holland, *Recreation as a Motivational Medium*, „Tourism Management” 1992, s. 294.

<sup>10</sup> G. Buchanan, *Business on Board*, „Conference & Incentive Travel” 2001/7–8, s. 66.

Przypomniało to wszystkim, że podróże mogą odbywać się tylko do miejsc, gdzie jest bezpiecznie, ponieważ nie jest to niezbędna forma podróży. Warto przytoczyć optymistyczne słowa wygłoszone przez D. Riddella z SITE odnośnie do powrotu do równowagi sprzed 11 września: „Podróże będą najważniejszym narzędziem motywacyjnym XXI w. Świat staje się coraz mniejszy i wszędzie jest się łatwiej dostać. W rezultacie każdy chce zwiedzić wszystko. I jeśli dzięki cięższej pracy można pojechać w najbardziej oddalone miejsca na kuli ziemskiej – na czyjś koszt – jest to silna motywacja do większych osiągnięć. Co więcej, każdego roku kolejne firmy będą zdawać sobie sprawę z tego, że podróże motywacyjne przynoszą wymierne korzyści”<sup>11</sup>.

Wśród liderów turystyki motywacyjnej znajdują się USA, Wielka Brytania, Włochy, Francja, Hiszpania, Niemcy, Szwajcaria, Belgia i Holandia. Kraje te należą do światowej czołówki w zakresie rozwoju gospodarczego. Według WTO pierwsze sześć z nich to także liderzy w turystyce zarówno pod względem przyjazdów turystów, jak i wpływów z turystyki<sup>12</sup>.

### 3. ZNACZENIE TURYSTYKI MOTYWACYJNEJ

Za prekursora podróży motywacyjnych integracyjnych uważa się Henry’ego Forda, który w 1910 r. zaoferował swoim najlepszym pracownikom wycieczkę z Ohio do Nowego Jorku w celu wynagrodzenia najlepszych oraz zmotywowania innych do lepszej pracy<sup>13</sup>.

Aktualnie firmy korzystają z tej formy motywacji pracowników bardzo często. Przepisy prawa niektórych państw pokazują, że turystyka motywacyjna traktowana jest w szczególny sposób. Na przykład w Polsce w końcowym rozliczeniu *incentive travel* jest dla firmy tańszą nagrodą niż inne; łącząc podróż motywacyjną ze szkoleniem, wydatki można rozliczyć jako koszty uzyskania przychodu<sup>14</sup>.

Niepowtarzalna podróż ma duże emocjonalne skutki, nieprzeliczalne i sklasyfikowane wyżej niż nominalna wartość dodatkowej premii. Wyjazdy lepiej zapadają w pamięć niż premia pieniężna. Pracownicy mogą być o wiele dłużej dumni z przebytej podróży aniżeli z uzyskanej premii. Pamiątki z podróży mogą stać się symbolem sukcesu. Według psychologów nie wywołują zawiści wśród innych pracowników jak pieniądze, ale są źródłem dobrze motywowanej zazdrości.

Wyjazd ma wpływ na utożsamianie się pracownika z firmą i motywuje go do większych poświęceń, wydajności i oszczędności. Pracodawca zapewnia sobie korzystną z punktu widzenia pracownika pozycję wobec konkurencji. Wyjazd może kreować pożądane zwyczaje i symbole, takie jak współpraca koleżeńska czy otwarte formy porozumiewania się. Po zakończonej podróży nabyte nawyki mogą wdrożyć się do przyszłego funkcjonowania firmy jako element jej kultury organizacyjnej. W trakcie wyjazdów pracodawcom jest łatwiej przekazać określone cele przedsiębiorstwa, istnieje też większa otwartość na przyszłe zmiany w firmie.

Podczas rozmów kwalifikacyjnych większość pracodawców zwraca uwagę na umiejętność pracy w zespole. Przyszli pracownicy powinni umieć się komunikować i współpracować. Dlaczego umiejętność pracy w zespole stała się tak ważna? Predyspozycje pozwalają

<sup>11</sup> R. Davidson, B. Cope, *op. cit.*, s. 171.

<sup>12</sup> A. Świątecki, J. Socąła, T. Buczak, A. Piesik, *op. cit.*, s. 165.

<sup>13</sup> R. Davidson, B. Cope, *op. cit.*, s. 150.

<sup>14</sup> Art. 15 ust. 1 „Ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych” (DzU z 2000 r. nr 54, poz. 654 ze zm.).

ce na pracę w grupie były od zawsze oczekiwane i mile widziane przez pracodawców, jednak współcześnie zaczęto wręcz wymagać od pracownika tej umiejętności. Zauważono, iż cecha ta pozwala na lepszą i efektywniejszą pracę w wielu zawodach. Nie wystarczy doświadczenie, wykształcenie czy zaplecze badawcze; kluczowe jest posiadanie umiejętności pracy w zespole, która przejawia się w następujących aspektach:

- w umiejętności wyznaczania wspólnych celów, odpowiedniej koordynacji włożonej pracy oraz odpowiednim podziale obowiązków,
- w łatwości nawiązywania kontaktów,
- w umiejętności dzielenia się wiedzą i pomysłami,
- w ukazaniu współpracy jako niezbędnego narzędzia do rozwiązywania konfliktów czy godzenia sprzecznych celów poszczególnych jednostek lub grup,
- w komunikatywności, zdolności przekazania własnej wiedzy innym,
- we podejmowaniu inicjatywy i odpowiedzialności nie tylko za powierzone zadania, ale również za wyznaczanie własnych celów i ich realizację,
- w umiejętności zarządzania samym sobą, czyli rozplanowania zadań, zarządzania czasem i planowania własnego rozwoju zawodowego,
- w perspektywnym spojrzeniu, czyli ujrzeniu swojej pracy oczyma klienta, dostawcy czy przełożonego,
- w partnerstwie, czyli woli pomocy w realizowaniu celów kierownictwa przy jednoczesnej umiejętności wyrażenia własnej opinii<sup>15</sup>.

Zespoły są budowane w celu stworzenia efektu synergii pracy poszczególnych członków oraz sprawniejszej komunikacji. Jednak istotny jest również element motywacyjny. Ludzie pracujący w zespołach są bardziej zadowoleni z wykonywanej pracy; wspólnie poszukując rozwiązania, łatwiej radzą sobie z zadaniami. W sytuacjach problemowych mogą liczyć na pomoc kolegów. W celu osiągnięcia skutecznego efektu wydarzenia integracyjne i szkolenia *outdoor* powinny mieć jasno określony cel.

Scenariusz wyprawy motywacyjnej jest różny w zależności od celu, jaki stawia sobie firma, a ten może być różny – od integracji zespołu poprzez zażegnanie istniejącego konfliktu albo wyłonienie dobrego przywódcy aż po rozwój konkretnych umiejętności: zarządzania systemami kryzysowymi, innowacyjnego myślenia, zarządzania zmianami itp. Na scenariusz nie wpływa jednak wyłącznie cel, lecz również wyniki testów, które przed wyjazdem przechodzą uczestnicy. Sprawdza się, jaki jest stopień zażyłości grupy, jaki charakter mają poszczególni jej uczestnicy, jak lubią spędzać wolny czas i wykonywanie jakiego rodzaju zadań i ćwiczeń sprawi im najwięcej satysfakcji, a przy okazji najwięcej ich nauczy. Jeśli z wyników testu wyniknie, iż połowa grupy żywi lęk wysokości, nie zorganizuje się wspinaczki, a jeśli ujawni się ukryty konflikt, zadania nie będą nastawione na rywalizację w podgrupach.

Wyprawy integracyjne organizowane są nie tylko po to, by nauczyć czegoś lub zintegrować zespół, ale są również często formą *incentive* – podróży motywacyjnej. Wtedy zamiast zadań ekstremalnych scenariusz może przewidywać zwiedzanie, odpoczynek lub aktywność fizyczną.

Poniżej przedstawiono oczekiwania klientów stawiane firmom organizującym turystykę motywacyjną:

---

<sup>15</sup> R. Szczepanik, *Budowanie zespołu*, Helion, Gliwice 2005, s. 12–13.

- zbudowanie nowego zespołu: zintegrowanie grupy osób, która dopiero zaczęła razem pracować. Szkolenie organizuje się po to, by ludzie poznali się w nieformalnych sytuacjach, zbudowali fundamenty wzajemnego zaufania, zdefiniowali zasady pracy w nowym zespole.
- usprawnienie pracy istniejącego zespołu: szkolenie może służyć do rozwoju silnych stron zespołu i umiejętności kreowania efektu synergii w oparciu o te zalety, może też służyć rozwiązaniu najistotniejszych problemów. Skutkiem szkolenia powinna być refleksja nad dotychczasową pracą i propozycje usprawnień.
- szkolenie obejmujące jednocześnie kilka tematów dotyczących pracy w zespole: ukształtowanie kilku umiejętności i określenie postaw przyczyniających się do efektywniejszej pracy. Często ma to związek z ukazaniem zależności między komunikacją a podejmowaniem decyzji.
- rozwój konkretnej umiejętności: np. komunikacji, zarządzania zespołem;
- zdefiniowanie ról zespołowych: przede wszystkim dotyczy zespołów będących w fazie „docierania się”. Szkolenie ma na celu wskazanie miejsca poszczególnym członkom zespołu. Dzięki temu nie będą wchodzić w role, do których nie posiadają predyspozycji. Pozwala to również na zniwelowanie problemu kilku osób walczących o tą samą pozycję.
- integracja całej firmy: kreowanie poczucia wspólnoty, dumy z pracy w danej firmie, lojalności wobec pracodawcy, jedności całej firmy;
- poprawa komunikacji i współpracy poziomej: zbudowanie formalnych i nieformalnych relacji między działami. W szkoleniu biorą udział przedstawiciele różnych działów firmy, by ich współpraca przebiegała sprawniej.
- zintegrowanie zespołu powstałego z dwóch innych: typowa sytuacja po fuzji, reorganizacji itp. Często przykładem jest sytuacja powstała po połączeniu się dwóch konkurencyjnych firm, w której należy zapobiec ewentualnej niezdrowej rywalizacji pracowników obu stron.
- utrzymanie motywacji zespołu w momentach zmian i kryzysów: szkolenia organizowane są często po wprowadzeniu nowej strategii, zmian czy reorganizacji. W tym czasie pracownicy mają ograniczone poczucie bezpieczeństwa. Szkolenia organizowane są w taki sposób, by uczestnicy rozwiązywali trudne zadania i zobaczyli, że potrafią odnosić sukcesy. W momencie uzyskania pożądanego rezultatu pracownicy czują się silni i potrzebni. Wzrasta ich poczucie bezpieczeństwa i pozytywne nastawienie do zmian wprowadzonych w firmie.
- reintegracja zespołu w fazie „kryzysu wieku średniego”: zniwelowanie objawów zmęczenia i znudzenia, podwyższenie motywacji;
- budowanie zespołów międzynarodowych: integracja przedstawicieli różnych kultur, stworzenie atmosfery tolerancji i akceptacji innych kultur. Rezultatem może być wypracowanie konkretnych zasad współpracy.
- budowanie relacji z klientami: wyjazdy handlowców i klientów, którzy wyjeżdżają na koszt swego dostawcy, w związku z czym odczuwają wobec niego wdzięczność. Handlowcy mogą w nieformalnej atmosferze nawiązać bliższy kontakt z klientami.

- rekreacja i motywacja: wyjazdy będące nagrodą dla najlepszych pracowników. Można połączyć część rekreacyjną ze szkoleniem. Najczęściej organizowane są wyjazdy do egzotycznych krajów<sup>16</sup>.

Firma, która przyjmuje wyjazd motywacyjny dla pracowników jako element strategii dla firmy, zwykle dostrzega następujące korzyści:

- korzyści ekonomiczne;
- wartość emocjonalna;
- wydłużony czas oddziaływania;
- więź z firmą;
- kształtowanie kultury organizacyjnej firmy;
- efektywniejsze promowanie celów firmy<sup>17</sup>.

Liderzy wśród firm, które korzystają z turystyki motywacyjnej, określają długofalowy, strategiczny cel wyjazdów. Turystyka motywacyjna jest elementem i narzędziem realizacji strategii przedsiębiorstwa.

#### 4. WYJAZDY MOTYWACYJNE W OPINII KLIENTÓW HOTELU NADMORSKIEGO W GDYNI

Zaprezentowane badanie ma na celu przedstawienie opinii klientów jednego z najczęściej wybieranych na imprezy motywacyjne obiektów hotelarskich w Trójmieście. Hotel Nadmorski w Gdyni spełnia klasyczną funkcję zaspokajania potrzeby noclegowej i gastronomicznej, jak również miejsca wypoczynku i rekreacji (spa) oraz centrum biznesowo-kongresowego. Jest obiektem o dość wysokim standardzie – posiada cztery gwiazdki. Dzięki swojej doskonałej lokalizacji blisko morza, plaży, kortów tenisowych i redłowskiego klifu (rezerwat przyrody Kępa Redłowska), a zarazem w sąsiedztwie centrum miasta, dysponuje doskonałymi warunkami do organizacji imprez motywacyjnych.

Termin „klient” został użyty w odniesieniu do firmy współpracującej z badanym hotelem w zakresie organizacji imprez motywacyjnych. Należy wspomnieć, że są to głównie biura podróży zajmujące się typową organizacją imprez *incentive* (8 klientów) i organizacją imprez biznesowych i konferencyjnych (2 klientów) – a więc działają na zlecenie wielu podmiotów zainteresowanych turystyką motywacyjną.

Badanie zostało przeprowadzone metodą ankietową w formie elektronicznej. Ankieta przeprowadzona została na 10 firmach, z którymi Hotel Nadmorski współpracuje w zakresie organizacji imprez motywacyjnych, co odpowiada 100% populacji. Firmy biorące udział w badaniu rozmieszczone są w różnych regionach Polski. Ankieta składała się z pięciu pytań; dotyczyła motywów i celów organizacji imprez motywacyjnych. Celem ankiety było wskazanie najpopularniejszych rodzajów imprez motywacyjnych oraz poznanie motywów firm korzystających z oferty imprez motywacyjnych.

Zdecydowana większość (70%) ankietowanych stwierdziła, iż najczęściej wybierane są imprezy typu mix, czyli łączone imprezy organizowane wewnątrz hotelu nocą (np. wieczór tematyczny), a w ciągu dnia na świeżym powietrzu (zabawy i gry). Imprezy typu *indoor* (wewnątrz obiektu) organizowane są częściej (60%) aniżeli imprezy typu *outdoor* (na zewnątrz obiektu). Jest to zrozumiałe, gdyż imprezy wewnątrz hotelu nie zależą od warunków atmosferycznych. Wśród imprez *indoor* najczęściej wybierane są morskie opowieści, *salsa*

<sup>16</sup> *Ibidem*, s. 14–16.

<sup>17</sup> *Ibidem*, s. 56–57.



*night* oraz imprezy z hazardem w tle. Wśród imprez *outdoor* najczęściej wybierane są przejazdy quadami i samochodami terenowymi, pikniki motorowe oraz przejażdżki wodne, wodne szaleństwa, rejsy statkami, nurkowanie i zabawy w lesie, zajęcia linowe, wspinaczkowe i wysokościowe. Wymienione rodzaje imprez *outdoor*owych są łatwe do organizacji na terenach leżących w niedalekim sąsiedztwie z Hotelem Nadmorskim. Wszystkie zajęcia związane z wodą wskazują na korzystne położenie Hotelu Nadmorskiego. Pozostałe imprezy wybierane są sporadycznie. Warto zaznaczyć, iż czynnik morski występuje w imprezach zarówno typu *outdoor*, jak i *indoor*. Wśród imprez wskazano również wieczór Havana Night oraz imprezy wymyślane przez firmę na potrzeby indywidualne klientów.

Wśród odpowiedzi na temat kryteriów stawianych przez firmę organizującą imprezę motywacyjną (możliwe były trzy warianty) najczęściej wskazuje na czynnik finansowy, czyli konieczność zmieszczenia się w założonym budżecie (33%). Jednocześnie impreza musi być wystarczająco atrakcyjna dla uczestników (25%), a jej termin adekwatny do możliwości firmy (25%). W mniejszym stopniu organizacja takiej imprezy uzależniona jest od lokalizacji (17%).

Następne pytanie dotyczyło powodów organizowania przez firmę imprez motywacyjnych. Odpowiedziom należało przyporządkować wartości od 1 (najważniejsza) do 8 (najmniej ważna). Najistotniejszym powodem do organizacji imprez motywacyjnych okazała się motywacja pracowników do dalszych działań oraz wzmocnienie więzi pracownika z firmą. W mniejszym stopniu powodem jest kształtowanie kultury organizacyjnej oraz integracja zespołu, a w najmniejszym – spowodowanie przyrostu wiedzy.

Wśród czynników decydujących o wyborze Hotelu Nadmorskiego (wartościowanie w skali od 1 do 9) ankietowani w zdecydowanej większości wybrali sugestie klienta, następnie dopiero wskazując czynnik finansowy oraz lokalizację i markę obiektu. Zaplecze konferencyjne oraz przyzwyczajenia nie wpływają w tak wysokim stopniu na decyzję o wyborze docelowego hotelu. W najmniejszym stopniu firmy biorą pod uwagę wyposażenie pokoju, które nie jest niezbędnym czynnikiem przy podjęciu decyzji. Warto zaznaczyć, iż opinia innych osób ma duże znaczenie przy wyborze hotelu. Zadowolony klient przekazuje swoją opinię znajomym, dlatego każdy z gości powinien być traktowany na najwyższym poziomie obsługi. Firmy chętnie korzystają z doświadczenia i zdania osób, które już skorzystały z usług Hotelu Nadmorskiego.

Przeprowadzona wśród współpracujących z hotelem firm ankieta wykazała, iż należy organizować zróżnicowane imprezy, łącząc imprezy typu *indoor* i *outdoor*. Wśród imprez organizowanych wewnątrz hotelu warto wykorzystywać specyfikę położenia obiektu (leśne, nadmorskie itp.), tworzyć odpowiednie warunki do tańca i możliwości uczestnictwa w grach kasynowych. Położenie obiektu jest niezmiernie ważne przy wyborze imprez *outdoor*. Firmy organizujące imprezy dla swoich uczestników bardzo uważnie kontrolują swoje wydatki, dlatego tak ważne jest dostosowanie oferty do możliwości finansowych firmy. Firmy pragną zmotywować swoich pracowników do dalszej pracy, a przy wyborze hotelu sugerują się opiniami innych.

## 5. PODSUMOWANIE

Turystyka motywacyjna staje się coraz bardziej popularna nie tylko na świecie, ale również w naszym kraju. Jest to segment niezmiernie ważny na rynku turystycznym i określany jako przyszłościowy. W opinii przedsiębiorców stanowi tańsze i zazwyczaj popularniejsze formy wynagradzania pracowników. Przy przemyślanym doborze formy

i kierunku podróży firma nie tylko inwestuje w pracownika, ale również realizuje cele takie jak poprawa atmosfery w firmie, nabycie umiejętności pracy w zespole, wzrost zaangażowania pracowników, skłonienie ich do utożsamiania się z firmą. Głównym celem długoterminowym jest przeważnie zwiększenie sprzedaży w firmie.

Podróże motywacyjne często mają charakter szkoleniowy i warsztatowy, łączony z zabawą i rekreacją. Do takiego celu wybierane są najczęściej obiekty o dobrym zapleczu technicznym i atrakcyjnym położeniu. Organizacją imprez motywacyjnych zajmują się na ogół wyspecjalizowane firmy, które budują ofertę specjalnie pod oczekiwania przedsiębiorstw-zleceniodawców.

#### LITERATURA

- [1] Buchanan, G., *Business on Board*, „Conference & Incentive Travel” 2001
- [2] Davidson, R.; Cope, B., *Turystyka biznesowa: konferencje, podróże motywacyjne, wystawy, turystyka korporacyjna*, Polska Organizacja Turystyczna, Warszawa 2003
- [3] Medlik, S., *Leksykon podróży, turystyki i hotelarstwa*, PWN, Warszawa 1995
- [4] Murray, M., *Incentives Mean Business*, „Hospitality” 2001
- [5] O'Brien, K., *The West European Incentive Travel Market*, „Travel and Tourism Analyst” 1997
- [6] Ricci, P.R.; Holland, S.M., *Recreation as a Motivational Medium*, „Tourism Management” 1992
- [7] Świątecki, A.; Socała, J.; Buczak, T.; Piesik, A., *Nowy Incentive w Polsce*, Elect Business Service & Travel, Warszawa 2005
- [8] Szczepanik, R., *Budowanie zespołu*, Helion, Gliwice 2005
- [9] „Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (DzU z 2000 r. nr 54, poz. 654 ze zm.)

#### TOURISM MOTIVATION AND ITS IMPORTANCE IN BUSINESS

Incentive travel is a form of business tourism, which most closely resembles recreation tourism. Travel is designed to motivate staff to achieve the ambitious goals of the company. It is assumed that they contribute to increasing sales in the company. Big factor in choosing the expedition members have contests and rivalries, because who are the winners in the "discipline", they deserve to go. Often these trips are combined with training and business meetings. Entrepreneurs increasingly turning to tourism products, seeing that the incentive travels benefits for the employee and the company. Incentive tourism market is referred as a forward looking.

Monika WODNICKA<sup>1</sup>

## POLITYKA KREOWANIA ATRAKCYJNOŚCI REGIONÓW I MIAST DLA LOKALIZACJI PROJEKTÓW BPO

Przedmiotem opracowania jest offshoring usług biznesowych rozpatrywany w kontekście regionów i ich atrakcyjności dla delokalizacji tych usług. Rozważania poprzedzone zostały ogólnymi uwagami dotyczącymi pojęcia *Business Process Offshoring*.

### 1. WPROWADZENIE

Nieodłącznym elementem globalizacji gospodarczej są procesy delokalizacji. Zjawisko to ma charakter międzynarodowego outsourcingu<sup>2</sup> bądź bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Pierwszy rodzaj polega na zleceniu niektórych funkcji przedsiębiorstwa odrębnym zagranicznym podmiotom gospodarczym, drugi – na lokowaniu kapitału poza granicami kraju w celu podjęcia tam działalności gospodarczej z zachowaniem kontroli środków produkcji i ich własności, co daje inwestorowi możliwość wywierania wpływu na przedsiębiorstwo za granicą, uwarunkowanego przez udział w jego kapitale<sup>3</sup>. Proces ten, zwany offshoringiem, definiowany jest w szerokim znaczeniu jako każda forma przenoszenia za granicę części funkcji przedsiębiorstwa: po pierwsze jako tzw. offshoring wewnętrzny czy *captive offshoring*, polegający na stworzeniu oddziału, (filii) lub spółki zależnej kapitałowo, zapewniając jednocześnie przedsiębiorstwu kontrolę nad procesem wytwarzania dóbr i usług, oraz po drugie jako tzw. *offshore outsourcing* odnoszący się do zlecenia usług zagranicznym firmom<sup>4</sup>.

Offshoring stał się strategią przedsiębiorstw poszukujących oszczędności, chcących podnieść jakość wytwarzanych dóbr i usług, zwiększyć efektywność pracy i skorzystać z nowych zasobów kapitału ludzkiego. Jest praktyką korzystania ze specjalistycznych kompetencji przedsiębiorstwa zagranicznego<sup>5</sup> przy jednoczesnym zredukowaniu kosztów działalności. Zainteresowanie zjawiskiem offshoringu wynika z występującego w wielu krajach niedoboru wykwalifikowanej siły roboczej o specjalistycznych profilach wykształcenia oraz z uwagi na wysokie koszty pracy.

<sup>1</sup> Mgr Monika Wodnicka, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

<sup>2</sup> Szerzej: R. Veugelers, *Market Integration: EU Integration, Globalization and Delocalisation*, EC-BEPA–Katholieke Universiteit Leuven–CEPR, Czech Republic 2006.

<sup>3</sup> W. Jahrreiß, *Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland. Versuch einer Bestandsaufnahme, Weiterführung und Integration partialanalytischer Forschungsansätze*, Duncker & Humblot, Berlin 1984, s. 25–26.

<sup>4</sup> D. Treffer, *Offshoring: Threats and Opportunities*, Washington, DC 2005, s. 5.

<sup>5</sup> Mowa tu o kompetencjach organizacji, do których zalicza się: kompetencje pracowników i współpracowników; wiedzę i pamięć zbiorową; kompetencje przejęte z zewnątrz, tj. licencje czy patenty; kompetencje w sferze produktów i technologii oraz kompetencje społeczne bazujące na umiejętności współpracy w otoczeniu zewnętrznym i wewnętrznym i na kulturze organizacyjnej.

Offshoringowe projekty inwestycyjne w dziedzinie usług biznesowych, zwane w skrócie BPO (*business process outsourcing* lub *business process offshoring*), obejmują po pierwsze: ośrodki obsługi telefonicznej (CC, *call centers*); po drugie: ośrodki usługowe (SSC, *shared service centers*); po trzecie: ośrodki usług informatycznych (IT, *IT service*); po czwarte: regionalne centra (HR, *regional headquarters*). Mamy tu do czynienia z usługami zarządzania specyficznymi procesami i aplikacjami, tj. administrowaniem sieciami, serwerami, oprogramowaniem, koncentracją na obsłudze procesów biznesowych, tj. księgowo-finansowych (*back-office*) i logistycznych, a także *call centers*.

Od roku 2000 nastąpiła intensyfikacja inwestycji BPO w globalnej gospodarce<sup>6</sup>. Z uwagi na dynamiczną ewolucję tego sektora i jego wpływ na rozwój gospodarek narodowych<sup>7</sup> wiele państw zaczęło upatrywać źródeł swoich przewag konkurencyjnych właśnie w sektorze usług. Z tego też względu coraz więcej regionów świata ubiega się o inwestycje BPO poprzez tworzenie dogodnego klimatu inwestycyjnego dla działalności offshoringowej.

## 2. DETERMINANTY ATRAKCYJNOŚCI REGIONÓW I GŁÓWNE LOKALIZACJE DZIAŁALNOŚCI OFFSHORINGOWEJ

Wybór geograficznej lokalizacji dla inwestycji BPO w ostatnich latach stał się bardziej złożoną decyzją – nie tylko w sferze kosztów – z uwagi na fakt, iż offshoring procesów biznesowych uwarunkowany jest dwoma zmiennymi, do których zaliczamy odpowiednio wykwalifikowane zasoby kapitału ludzkiego oraz nowe technologie informatyczne. Dla powodzenia omawianego procesu bardzo ważną kwestią jest efektywne połączenie tych dwóch czynników<sup>8</sup>. Uzasadniając ten wniosek, możemy podać przykład Indii, które w aspekcie atrakcyjności inwestycyjnej wśród inwestorów notują szybką tendencję wzrostową z uwagi na dysponowanie dobrze wykwalifikowaną, anglojęzyczną kadrą, jak również najwyższy poziom profesjonalizmu procesowego w dziedzinie IT.

Przestrzenna konfiguracja działalności offshoringowej jest wynikiem złożonego procesu, na który mają wpływ różne czynniki istotne dla osiągnięcia przez inwestora celu. Może nim być między innymi redukcja kosztów, poprawa wyników ekonomicznych, poprawa jakości usług i jakości kapitału personalnego, dostęp do rynku czy zasięg dystrybucji. Wybór kraju docelowego jest ważny bez względu na przyjęty model offshoringu.

Determinanty atrakcyjności regionów tworzą łącznie zestaw zmiennych decydujących o ocenie danej lokalizacji i mają za zadanie nie tylko ułatwić wybór miejsca inwestycji, lecz – co ważniejsze – przekonać do kontynuowania projektu biznesowego w dłuższym okresie czasu. Analiza teoretycznych koncepcji interpretujących sens i motywy decyzji lokalizacyjnych implikuje konieczność szerszego spojrzenia na problem.

Biorąc pod uwagę tradycyjne przewagi lokalizacyjne – między innymi tanią siłą roboczą, dostęp do surowców czy niskie ceny wytwarzania dóbr i usług – zauważamy trwałość ich występowania oraz interakcję pomiędzy konkurencyjnością i atrakcyjnością miejsca. Mówiąc o konkurencyjności, powinniśmy uwzględnić, iż może być analizowana na róż-

<sup>6</sup> Szerzej: M. Wodnicka, *Światowe kierunki transferu usług biznesowych*, [w:] *Usługi w gospodarce światowej*, red. K. Kłosoński, IBRKK, Warszawa 2009, s. 119.

<sup>7</sup> Analizując wpływ sektora usług na rozwój gospodarczy państwa, widzimy pozytywną zależność w generowaniu wartości dodanej brutto i zatrudnieniu ogółem, jak również w aktywności inwestycyjnej.

<sup>8</sup> R.L. Click, T.N. Duening, *Business Process Offshoring: The Competitive Advantage*, John Wiley & Sons, Hoboken, NJ 2005, s. 50.

nych poziomach: makro, mezo, meta i mikro – bądź też na podstawie czynników konkurencyjności, które dzielą się na dwie grupy (tabela 1).

Tabela 1. Czynniki determinujące konkurencyjność

<b>Czynniki polityczne</b>	<b>Warunki konkurencyjności</b>
Polityka wobec biznesu Infrastruktura (w ogólnym znaczeniu) Infrastruktura naukowo-techniczna	Sytuacja gospodarcza Czynniki produkcji Podaż siły roboczej Poziom wynagrodzeń, cen i kosztów

Źródło: opracowanie własne.

W tym miejscu należałoby zaakcentować, iż obok tradycyjnych przewag lokalizacyjnych coraz większe znaczenie odgrywa klimat inwestycyjny, obejmujący<sup>9</sup>:

- po pierwsze, klimat ekonomiczny odnoszący się do sytuacji gospodarczej oraz stanu infrastruktury;
- po drugie, klimat społeczny, ilustrujący sytuację na rynku pracy w kontekście jakości zasobów ludzkich oraz uwarunkowań społecznych i kulturowych;
- po trzecie, klimat administracyjny definiowany jako polityka podatkowa i regulacje administracyjno-prawne obejmujące prowadzenie działalności gospodarczej;
- po czwarte, klimat polityczny warunkowany zachętami inwestycyjnymi, politycznym bezpieczeństwem, siłą i stabilnością rządu.

Przy wyborze lokalizacji dla sektora usług wśród decydujących kryteriów wymienia się między innymi: koszty, podaż siły roboczej, środowisko gospodarcze, rynek zbytu, rodzaje ryzyka i jakość infrastruktury (tabela 2). Selekcja miejsca determinowana jest również potrzebami, preferencjami, realizowanymi projektami, a także aktualnymi trendami wskazywanymi przez liderów offshoringu bądź agitacjami PR-owskimi. Duże znaczenie dla lokowania inwestycji BPO czy IT odgrywa wcześniejsza lokalizacja działalności, np. offshoring produkcji. Przedsiębiorstwa w wyniku grupowania swojej działalności łączą bowiem centra produkcyjne z usługowymi.

Tabela 2. Czynniki brane pod uwagę przy wyborze lokalizacji dla sektora usług

<p><b><u>Koszty:</u></b></p> <p><b>Siła robocza:</b> średnie płace pracowników i menedżerów</p> <p><b>Infrastruktura:</b> dostęp do Internetu i sieci telekomunikacyjnych i związane z tym koszty</p> <p><b>Nieruchomości:</b> koszty lokali biurowych klasy A</p> <p><b>Podatki:</b> obciążenia fiskalne, ulgi i inne zachęty inwestycyjne</p> <p style="text-align: right;"><b><u>Podaż siły roboczej:</u></b></p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<sup>9</sup> A. Stępiak, S. Umiński, *Polska – WE. Możliwości inwestowania na obszarze Wspólnoty*, Ośrodek Badań WE i Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1993, s. 61.

<p><b>Dostępne zasoby ludzkie:</b> liczba pracowników o wymaganych kwalifikacjach</p> <p><b>Sektor usług:</b> zatrudnienie, udział w eksporcie</p> <p><b>Lokalni dostawcy usług:</b> liczba firm, poziom i jakość ich usług</p> <p style="text-align: right;"><b><u>Środowisko gospodarcze:</u></b></p> <p><b>Polityka państwa:</b> polityka wobec BIZ, prawo pracy, prawo administracyjne, korupcja</p> <p><b>Środowisko biznesowe:</b> zgodność z zachodnimi standardami, etyka biznesu</p> <p><b>Warunki życia:</b> wartość PKB <i>per capita</i>, przestępczość, występowanie epidemii</p> <p><b>Komunikacja transportowa:</b> czas podróży, różnica stref czasu</p> <p style="text-align: right;"><b><u>Rynek zbytu:</u></b></p> <p><b>Atrakcyjność:</b> lokalnego rynku zbytu oraz dostęp do sąsiednich rynków w regionie</p> <p style="text-align: right;"><b><u>Rodzaje ryzyka:</u></b></p> <p><b>Wydarzenia:</b> niepokoje społeczne i polityczne, kataklizmy</p> <p><b>Bezpieczeństwo:</b> osobiste, majątkowe, bezpieczeństwo danych, przestępczość (w tym kradzieże), terroryzm</p> <p><b>Administracyjne:</b> stabilność przepisów, skuteczność ochrony prawnej</p> <p><b>Makroekonomiczne:</b> inflacja, kursy walutowe, swoboda przepływu kapitału</p> <p><b>Piractwo:</b> ochrona praw własności intelektualnej</p> <p style="text-align: right;"><b><u>Jakość infrastruktury:</u></b></p> <p><b>Sieć telekomunikacyjna i IT:</b> różnorodność punktów dostępu, przepustowość sieci, czas usuwania awarii</p> <p><b>Nieruchomości:</b> dostęp i jakość</p> <p><b>Transport:</b> wielkość i jakość dróg oraz sieci kolejowej i lotniskowej</p> <p><b>Elektryczność:</b> ciągłość dostaw energii elektrycznej</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Źródło: opracowanie własne na podstawie: D. Farrell, *Smarter Offshoring*, „Harvard Business Review” 2006/6, s. 88.

W związku z obejmowaniem przez firmy coraz bardziej zaawansowanych procesów biznesowych zwiększa się znaczenie dostępu do kapitału ludzkiego<sup>10</sup> i możliwość korzystania z wysoko wykwalifikowanej kadry specjalistów. Potwierdzają to badania przeprowadzone przez Duke University CIBER i Archstone Consulting, w świetle których ponad 71% firm jako podstawowy czynnik determinujący wybór określonej lokalizacji offshoringu podaje profil wykształcenia pracowników (tabela 3).

<sup>10</sup> A.Y. Lewin, S. Massini, C. Peeters, *Why Are Companies Offshoring Innovation? The Emerging Global Race for Talent*, CEB Working Paper 2008/8–9, s. 5.

Tabela 3. Zestawienie głównych determinant decydujących o wyborze lokalizacji z podziałem na regiony geograficzne

Region	Konsolidacja działalności w ramach organizacji	Znajomość języków obcych	Profil wykształcenia pracowników
Chiny	66%	14%	74%
Europa Środkowo-Wschodnia	32%	41%	64%
Indie	33%	63%	82%
Ameryka Łacińska	42%	48%	33%
Pozostałe kraje azjatyckie	55%	35%	67%
Filipiny	18%	82%	57%

Źródło: *Offshore Survey Results*, Duke University CIBER–Archstone Consulting 2005, s. 6.

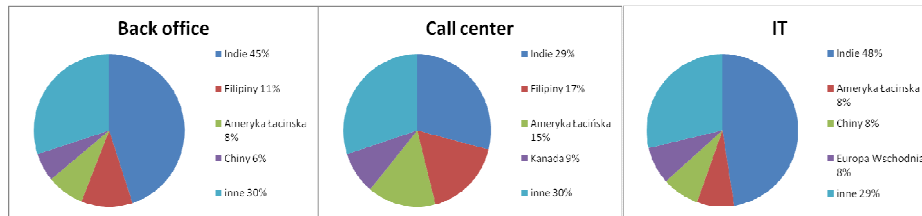
W aspekcie atrakcyjności inwestycyjnej wśród inwestorów zdecydowanym liderem są Indie (tabela 4), które pozostają najlepszą lokalizacją dla wszystkich offshoringowych projektów, a w szczególności dla IT i BPO, gdzie całość inwestycji wynosi około 50% (rysunek 1). Indie posiadają po pierwsze dobrze wykwalifikowanych pracowników z dużym doświadczeniem zawodowym, a po drugie – silne rządowe wsparcie poprzez tworzenie dogodnego klimatu inwestycyjnego dla działalności offshoringowej.

Tabela 4. Kraje pochodzenia inwestycji offshoringowych i ich preferencje wyboru regionu dla lokalizacji offshoringu

Region/ Kraj pochodzenia	Niemcy	Holandia	Hiszpania	Wielka Brytania	USA
Indie	18%	26%	24%	29%	42%
Chiny	10%	–	8%	9%	11%
Filipiny	–	–	8%	–	8%
Ameryka Łacińska	–	12%	15%	–	9%
Meksyk	–	–	8%	–	–
Europa Wschodnia	23%	11%	8%	12%	–
Europa Zachodnia	23%	16%	–	24%	–
Afryka	–	–	–	9%	–
inne	26%	22%	14%	18%	30%

(–) brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Next Generation Offshoring: The Globalization of Innovation*, Survey Report 2006, Duke University CIBER, Bozz Allen Hamilton, III 2007, s. 89.



Rys. 1. Wybór regionu geograficznego z uwagi na procesy usługowe

Źródło: *Next Generation Offshoring...*, s. 57.

W ostatnich latach pojawiają się nowe tendencje i kierunki transferu inwestycji offshoringowych. Rośnie znaczenie krajów wcześniej nieobecnych wśród tradycyjnie najczęściej wybieranych lokalizacji<sup>11</sup>; ich obecność intensyfikuje rywalizację między regionami. Jako przykład można podać kontynent afrykański, na który firmy brytyjskie coraz częściej przenoszą miejsca pracy.

Zainteresowanie regionem amerykańskim to przede wszystkim *nearshore* dla rynku Ameryki Północnej i *offshore* dla Hiszpanii. Do głównych lokalizacji należą Kanada, Meksyk, Brazylia, Argentyna oraz Kostaryka, która w ostatnim czasie odnotowuje wzrost nowo utworzonych miejsc pracy w obszarze BPO<sup>12</sup>.

Delokalizacja działalności usług biznesowych przez korporacje międzynarodowe do krajów Europy Środkowo-Wschodniej związana jest głównie z dostępnością do wykwalifikowanej siły roboczej o dużych umiejętnościach językowych, nie tylko w zakresie języka angielskiego. Atutem regionu jest również podobieństwo kulturowe z Europą Zachodnią i Ameryką Północną, wysoka jakość systemu edukacji oraz przyjazny klimat inwestycyjny. Wśród najatrakcyjniejszych lokalizacji wymienia się Polskę, Czechy, Węgry przy jednoczesnym zaznaczeniu wzrostu wartości ocen inwestorów dla Bułgarii i Rumunii. Państwa te po przystąpieniu do Unii Europejskiej wzmocniły stabilność polityczną i gospodarczą oraz zreformowały otoczenie biznesowe poprzez dostosowanie regulacji prawno-administracyjnych. Pomimo że pozycja Europy w absorpcji inwestycji offshoringowych ulega osłabieniu w odniesieniu do Indii, to nadal preferowana jest jako miejsce do lokowania usług administracyjnych i *back-office*<sup>13</sup>.

### 3. ZACHĘTY INWESTYCYJNE W POLSCE

Powszechnie wyrażony jest pogląd, że inwestycje stanowią główny czynnik stymulujący rozwój gospodarczy, przejawiający się między innymi udziałem efektów mnożnikowych i synergicznych, przeobrażeniami strukturalnymi, a także wzrostem zatrudnienia i rozwojem przedsiębiorczości. Z tego tytułu wiele gospodarek narodowych złagodziło politykę dotyczącą bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Poprzez prywatyzację przed-

<sup>11</sup> D. Farrell, *Offshoring: Understanding the Emerging Global Labor Market*, McKinsey Global Institute, London 2006, s. 115.

<sup>12</sup> Według IBM Global Business Services w 2007 r. utworzonych zostało około 50% nowych miejsc pracy.

<sup>13</sup> Według *The Shifting Geography of Offshoring*, A.T. Kearney, Chicago 2009, s. 14, pozycja Polski i Europy Środkowo-Wschodniej spadła ze względu na wzrost kosztów, które wynikały ze spadku wartości dolara amerykańskiego i dynamicznego wzrostu wynagrodzeń, jednakże wzrost kosztów nie był tak duży dla krajów działających w strefie euro. Polska obroniła drugie miejsce, natomiast Czechy odnotowały spadek na dziesiątą pozycję.



siębiorstw użyteczności publicznej i finansowej oraz liberalizację przepisów dotyczących funkcjonowania rynku i zachęt inwestycyjnych ułatwiono oraz usprawniono międzynarodowy transfer kapitału.

Regiony geograficzne, państwa, a nawet miasta występują w roli konkurentów, którzy za pośrednictwem niemobilnych czynników produkcji oraz klimatu inwestycyjnego starają się przysposobić czynniki mobilne, tj. pracę i kapitał. Sprzyjający klimat inwestycyjny charakteryzuje działania, które państwa podejmują na rzecz minimalizacji kosztów prowadzenia działalności, a także znoszenie ryzyk i barier ograniczających rozwój przedsiębiorczości. Udogodnienia w postaci zachęt dla inwestorów zagranicznych stosowane są nie tylko w celu przyciągnięcia inwestycji zagranicznych, ale przede wszystkim dla skierowania ich w pożądane branże i regiony państwa (województwa, miasta).

Rząd i władze lokalne stosują całą gamę bodźców inwestycyjnych, wśród których wyróżnia się po pierwsze bodźce fiskalne (należą do najczęściej stosowanych zachęt dla inwestorów zagranicznych), których głównym celem jest redukcja obciążeń podatkowych poprzez ulgi podatkowe i celne, przyspieszoną amortyzację czy obniżkę składek ubezpieczeniowych; po drugie, bodźce finansowe uwarunkowane możliwością korzystania z funduszy państwowych w postaci subsydiowania płac, rządowych gwarancji kredytowych oraz subwencjonowania oprocentowania kredytów; po trzecie, bodźce pośrednie, podnoszące zyskowność inwestycji zagranicznych w wyniku subwencjonowania infrastruktury, dostarczania informacji (o charakterze prawnym, administracyjnym i rynkowym), preferencyjne kontrakty rządowe czy protekcyjne taryfy importowe zabezpieczające przed konkurencją<sup>14</sup>.

Znaczenie tych bodźców będzie mieć szczególną wartość w sytuacji utrudnionej decyzji co do miejsca lokalizacji z uwagi na porównywalność pozostałych czynników oraz gdy koszty wynagrodzeń nie są wystarczającym argumentem. Siła i kierunek oddziaływania poszczególnych bodźców zróżnicowane są w zależności od strategii korporacji międzynarodowych oraz zakresu inwestycji.

Zachęty proponowane przez rząd Polski dla inwestorów zagranicznych przybierają bardzo różne formy i obecnie wsparcie możliwe jest na podstawie kilku ustaw. Można tutaj wymienić ustawy o finansowym wspieraniu inwestycji, ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych, ustawy o finansach publicznych (art. 80 stanowi podstawę prawną dla opracowania planów wieloletnich), ustawy o promocji zatrudnienia i instrumentach rynku pracy (z 20 kwietnia 2004 r.), przepisów UE, a w szczególności rozporządzenia 800/2008, oraz wytycznych w sprawie krajowej pomocy regionalnej. Od roku 2005 inwestorzy z sektora BPO mogą korzystać ze specjalnych stref ekonomicznych (SSE)<sup>15</sup>, w których można uzyskać zezwolenie m.in. na usługi informatyczne, badawczo-rozwojowe z dziedziny nauk przyrodniczych i technicznych, księgowości (z wyłączeniem deklaracji podatkowych), rachunkowości i kontroli ksiąg oraz *call center*. Oferowane są także ulgi inwestycyjne, znamionujące darmową pomoc przy załatwianiu formalności związanych z inwestycją, zwolnienia od podatku dochodowego CIT lub PIT w zależności od prawnej formy prowadzenia działalności gospodarczej, działki w pełni przygotowane pod inwestycje po konkurencyjnej cenie, a także na terenie niektórych gmin zwolnienie od podatku od nieruchomości (schemat 1).

<sup>14</sup> J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PTE, Warszawa 2004, s. 71–72.

<sup>15</sup> DzU 2005 nr 32, poz. 268–292. Zob. także S.M. Szukalski, *Transgraniczny transfer usług biznesowych. Potencjał i szanse polskiej gospodarki*, „Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica” 213 (2007), s. 174.

Chcąc ubiegać się o pomoc finansową z budżetu państwa, centra BPO muszą dopełnić obowiązku zatrudnienia powyżej 250 osób, natomiast w przypadku centrów B+R liczba ta wynosi powyżej 80 osób. W przypadku pomocy regionalnej, która wiąże się z całkowitym bądź częściowym zwolnieniem z podatku od nieruchomości, warunkiem jej uzyskania jest utworzenie co najmniej 100 miejsc pracy i utrzymanie przez minimum pięć lat.



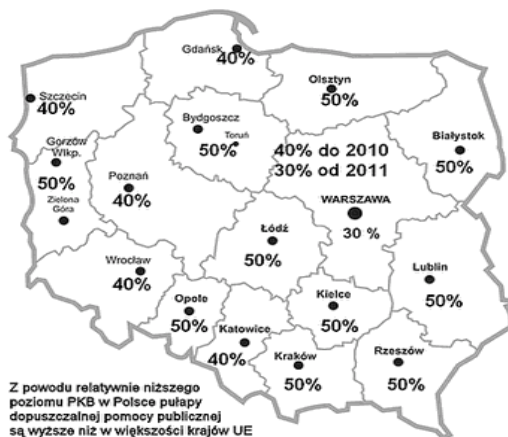
Schemat 1. Programy i ulgi inwestycyjne na przykładzie regionu łódzkiego

Źródło: Urząd Miasta Łodzi, Zespół Obsługi Inwestora, [www.invest.lodz.pl/index.php?str=2553](http://www.invest.lodz.pl/index.php?str=2553).

Zgodnie z nową mapą pomocy regionalnej obowiązującej w Polsce od początku 2007 r. maksymalna intensywność regionalnej pomocy publicznej wyrażonej w procentowym udziale w kosztach kwalifikujących się do objęcia pomocą jest różna dla poszczególnych regionów Polski (mapa 1). Na obszarach województw kujawsko-pomorskiego, lubelskiego, łódzkiego, małopolskiego, opolskiego, podkarpackiego, podlaskiego, warmińsko-mazurskiego i świętokrzyskiego wynosi ona 50%. Województwo pomorskie, zachodniopomorskie, wielkopolskie, dolnośląskie, śląskie oraz od 1 stycznia 2007 r. do 31 grudnia 2010 r. obszar województwa mazowieckiego z wyłączeniem miasta stołecznego Warszawy objęte są pomocą w wysokości 40%. Uszczegóławiając dane dla województwa mazowieckiego, należy podać, iż dla miasta stołecznego Warszawy wysokość pomocy stanowi 30% i taka sama wysokość od 1 stycznia 2011 r. do 31 grudnia 2013 r. będzie obowiązywać na obszarze województwa mazowieckiego.

Mapa 1. Dopuszczalna wysokość pomocy regionalnej w Polsce na lata 2007–2013 z podziałem na województwa (w procentach)

Mapa pomocy regionalnej w Polsce w latach 2007 - 2013



Źródło: PAIiZ 2008.

Analizując poziom atrakcyjności inwestycyjnej dla działalności usługowej w Polsce, można zaobserwować wzrost konkurencji oraz jej intensywność pomiędzy regionami (województwami). Decentralizacja wyposaża samorządy w znaczące kompetencje i instrumenty pozwalające na kreowanie regionalnego i lokalnego środowiska pod inwestycje. Implikuje to możliwości uzyskania przez władze gmin, powiatów czy województw określonego wpływu na decyzje inwestorów o miejscu lokalizacji działalności. Najwyższym poziomem atrakcyjności inwestycyjnej cechują się regiony o charakterze metropolitalnym, a ich ośrodkami są największe polskie miasta. Dysponują one dużymi zasobami wykwalifikowanej, wielojęzycznej kadry, chłonnymi rynkami zbytu, a także dobrze rozwiniętą infrastrukturą.

## LITERATURA

- [1] Click, R.L.; Duening, T.N., *Business Process Offshoring: The Competitive Advantage*, John Wiley & Sons, Hoboken, NJ 2005
- [2] Dziennik Ustaw 2005 nr 32, poz. 268–292
- [3] Farrell, D., *Smarter Offshoring*, „Harvard Business Review” 2006/6
- [4] Farrell, D., *Offshoring: Understanding the Emerging Global Labor Market*, McKinsey Global Institute, London 2006
- [5] *Global Location Trends*, Annual Report, IBM Global Business Services, X 2008
- [6] Jahrreiß, W., *Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland. Versuch einer Bestandsaufnahme, Weiterführung und Integration partialanalytischer Forschungsansätze*, Duncker & Humblot, Berlin 1984
- [7] Kearney, A.T., *The Shifting Geography of Offshoring*, Chicago 2009
- [8] Lewin, A.Y.; Massini, S.; Peeters, C., *Why Are Companies Offshoring Innovation? The Emerging Global Race for Talent*, CEB Working Paper 2008/8–9

- [9] *Next Generation Offshoring: The Globalization of Innovation*, Survey Report 2006, Duke University CIBER, Bozz Allen Hamilton, III 2007
- [10] *Offshore Survey Results*, Duke University CIBER–Archstone Consulting, 2005
- [11] Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych 2008
- [12] Rymarczyk, J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PTE, Warszawa 2004.
- [13] Stępiak, A.; Umiński, S., *Polska – WE. Możliwości inwestowania na obszarze Wspólnoty*, Ośrodek Badań WE i Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1993
- [14] Szukalski, S.M., *Transgraniczny transfer usług biznesowych. Potencjał i szanse polskiej gospodarki*, „Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica” 213 (2007)
- [15] Trefler, D., *Offshoring: Threats and Opportunities*, Washington, DC 2005
- [16] Urząd Miasta Łodzi, Zespół Obsługi Inwestorów,  
[www.invest.lodz.pl/index.php?str=2553](http://www.invest.lodz.pl/index.php?str=2553)
- [17] Veugelers, R., *Market Integration: EU Integration, Globalization and Delocalisation*, EC-BEPA–Katholieke Universiteit Leuven–CEPR, Czech Republic 2006
- [18] Wodnicka, M., *Światowe kierunki transferu usług biznesowych*, [w:] *Usługi w gospodarce światowej*, red. K. Kłosoński, IBRKK, Warszawa 2009

#### **POLICY OF CREATING REGIONS AND CITIES ATTRACTIVENESS FOR LOCALISATION OF BPO PROJECTS**

The subject of the article is offshoring of business services discussed in the regions and their attractiveness for delocalisation of these services. The considerations were preceded by the general remarks concerning Business process Offshoring.

Anna WÓJCIK-KARPACZ<sup>1</sup>

## NEGATYWNE NASTĘPSTWA FINANSOWE WSPÓŁPRACY Z NIESOLIDNYMI ODBIORCAMI<sup>2</sup>

Celem opracowania jest identyfikacja i sposoby ograniczania negatywnych następstw współpracy przedsiębiorstw z niesolidnymi odbiorcami. Artykuł zawiera informacje o możliwości redukcji zobowiązań z tytułu podatku VAT, z których mogą skorzystać przedsiębiorcy, by wpłynąć na sytuację ekonomiczną firmy. Droga do wykorzystania stworzonych przez ustawodawcę możliwości jest jednak w dalszym ciągu zbyt długa, a warunki, które muszą wypełnić przedsiębiorcy, by z niej skorzystać, wydają się nazbyt wygórowane.

### 1. WPROWADZENIE

Prowadzenie działalności gospodarczej niejednokrotnie wymaga zacieśnienia relacji z kontrahentami, które z założenia mają sprzyjać podnoszeniu konkurencyjności współpracujących przedsiębiorstw. Kooperacja często kreuje potrzebę odroczenia spłaty zobowiązań, co wiąże się z wyrażeniem zgody na udzielenie odbiorcy kredytu, którego okres może się kształtować w przedziale od kilku do kilkudziesięciu dni. Wyrazem udzielonego kredytu kupieckiego w bilansie dostawcy są należności handlowe. Kredyt handlowy jest przejawem zaufania, jakiego dostawca udziela swoim odbiorcom<sup>3</sup>. Silne relacje, charakteryzujące się wzajemnym zaufaniem oraz przewidywalnością, oferują przedsiębiorcy wsparcie, są źródłem poufnych i wiarygodnych informacji, a także tworzą przyjazny klimat dla transakcji rynkowych, redukując niepewność oraz ograniczając zachowania oportunistyczne<sup>4</sup>. Niemniej jednak pomimo tego, że każde przedsiębiorstwo samodzielnie określa grupę nabywców, z którymi chce współpracować i na jakich zasadach<sup>5</sup>, nie można wykluczyć sytuacji, że wśród odbiorców znajdują się niesolidni, którzy nie będą przestrzegali ustalonych norm postępowania. O rzeczywistych konsekwencjach współpracy z poszczególnymi odbiorcami można przekonać się jedynie w praktyce. Nawet bogate doświadczenia kooperacyjne nie są w stanie zabezpieczyć przed niepożądanymi zachowaniami innych przedsiębiorstw.

Powszechne występowanie kredytu kupieckiego w obrocie gospodarczym może skutkować ryzykiem utraty płynności finansowej, związanym z powstawaniem opóźnionych

<sup>1</sup> Dr Anna Wójcik-Karpacz, Instytut Zarządzania, Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczy im. Jana Kochanowskiego w Kielcach

<sup>2</sup> Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2009–2011 jako projekt badawczy NN115213537.

<sup>3</sup> J. Folga, *Kredyt kupiecki jako źródło kapitału finansującego bieżącą działalność przedsiębiorstw z branż charakteryzujących się sprzedażą sezonową*, [w:] *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, red. J. Ostaszewski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009, s. 61.

<sup>4</sup> S. Gudkova, *Rozwój małych przedsiębiorstw. Wiedza, sieci osobistych powiązań, proces uczenia się*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 55.

<sup>5</sup> R. Krupski, *Metody zarządzania przedsiębiorstwem w przestrzeni marketingowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 352.

płatności. A skoro w krótkim okresie płynność finansowa decyduje o trwaniu przedsiębiorstwa na rynku, to z chwilą, gdy ono ją traci, popada w kłopoty finansowe, które mogą uniemożliwić mu terminowe regulowanie zobowiązań.

Opóźnienia płatnicze powodują zatem, iż przedsiębiorcy często stają przed dylematem, które zobowiązania – publicznoprawne, z tytułu wynagrodzeń, z tytułu dostaw czy z tytułu usług – regulować najpierw. Trudności w rozwiązaniu tego dylematu może powodować rozkojarzenie terminów wpływów gotówki i zapadających terminów płatności na rzecz wierzycieli. Ujawnia to potrzebę synchronizowania w czasie wpływów pieniężnych z wydatkami przedsiębiorstwa. Proces ten nasila się w miarę wzrostu zadłużenia przedsiębiorstwa. Problem terminowego regulowania zobowiązań jest tym bardziej istotny, im większa część sprzedaży realizowana jest na rzecz jednego lub kilku kluczowych odbiorców. Poważne trudności finansowe mogą pojawić się już wówczas, gdy jeden z nich utraci zdolność do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań<sup>6</sup>. Zagrożenia te mogą się nasilić, gdyby niektórzy z pozostałych odbiorców także nie spłacili zobowiązań wobec dostawcy w wyznaczonym terminie.

Negatywnym następstwem tych problemów jest to, iż przedsiębiorstwo traci możliwość zakupu produktów lub towarów, które są niezbędne do kontynuowania działalności gospodarczej i osiągania oczekiwanych jej wyników<sup>7</sup>. W takich warunkach znaczącą uwagę poświęca się przewidywaniu negatywnych scenariuszy, które mogą wystąpić we współpracy, określaniu sposobów zapobiegania im lub ograniczania ich wpływu na efekty działalności gospodarczej.

Celem opracowania jest identyfikacja sposobów ograniczania negatywnych następstw współpracy przedsiębiorstw z odbiorcami. Realizacja celu publikacji pozwoli na udzielenie odpowiedzi na następujące pytania:

- jakie działania przedsiębiorstwo może podjąć, aby ograniczyć ryzyko wejścia we współpracę z niesolidnym odbiorcą?
- jakie mogą pojawić się negatywne konsekwencje finansowe współpracy z niesolidnym partnerem biznesowym?
- jakie są możliwości redukcji przez przedsiębiorców zaległych zobowiązań podatkowych będących negatywnym następstwem współpracy z niesolidnym odbiorcą w świetle ustawy o podatku od towarów i usług?

## 2. DETERMINANTY POLITYKI KREDYTOWEJ WOBEC ODBIORCÓW

Wraz ze zwiększeniem zainteresowania współpracą z odbiorcami przedsiębiorstwo przypisuje dużą wagę działaniom ukierunkowanym na ograniczenie ryzyka utraty płynności. Służą temu odpowiednie regulacje warunków współpracy, w tym te zawarte w umowach.

Biorąc pod uwagę to, iż okres odroczenia spłaty zobowiązań u kupującego jest okresem spływu należności u sprzedającego, przedsiębiorstwa uzależniają sprzedaż kredytową od oceny wiarygodności kontrahentów.

<sup>6</sup> W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008, s. 18.

<sup>7</sup> J. Karpacz, *Zasoby finansowe a elastyczność średniego przedsiębiorstwa – w świetle wyników badań opartych na studium przypadku*, [w:] *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, red. J. Ostaszewski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009, s. 171–180.

Świadomie ustalone zasady sprzedaży kredytowej pozwalają na precyzyjny podział klientów na grupy ryzyka. Rating klientów jest bardzo ważnym narzędziem, które umożliwia umiejętne monitorowanie sytuacji partnerów gospodarczych, ponieważ pozwala na:

- przeprowadzenie kategoryzacji kontrahentów ze względu na wysokość ryzyka współpracy handlowej,
- szybką ocenę wiarygodności kredytowej całego portfolio kontrahentów stałych i potencjalnych (obecnie informacje gospodarcze można pozyskać od wyspecjalizowanych w tym kierunku organizacji),
- wprowadzenie procedur związanych z zarządzaniem ryzykiem i ustalenie zasad monitorowania kondycji stałych odbiorców,
- optymalizację kosztów związanych z pozyskiwaniem informacji o partnerach gospodarczych,
- informacje o średnim opóźnieniu danego odbiorcy w regulowaniu płatności,
- lepszą alokację zasobów poprzez skoncentrowanie się na klientach, którzy regulują należności w terminie,
- redukcję kredytu dla dłużników.

Przyjęta polityka kredytowa wobec odbiorców wyznacza standardy kredytowe, czyli stawia za cel opisanie marginalnego klienta, któremu można jeszcze udzielić kredytu handlowego. Podział klientów na grupy ryzyka dokonywany jest na podstawie wyników analizy danych finansowych, jak i niefinansowych. Marginalny klient otrzymuje kredyt handlowy na okres próbny, na małą kwotę albo jeśli posiada dodatkowe zabezpieczenie. Na przykład przedsiębiorca może zabezpieczyć swoje wierzytelności ustanawiając zastaw rejestrowy na rzeczach ruchomych i prawach majątkowych kontrahenta<sup>8</sup>.

Ocenie powinien być poddawany każdy klient ubiegający się o kredyt handlowy. Oprócz dopasowania długości planowanego kredytu kupieckiego udzielanego klientom do własnego stopnia wykorzystania możliwości produkcyjnych, przedsiębiorstwo powinno uwzględniać zgodność przeciętnego okresu spływu należności z rzeczywistymi możliwościami swoich odbiorców. Ponadto przedsiębiorstwo udzielające kredytu kupieckiego powinno brać pod uwagę okres konwersji zapasów klienta oraz okres spływu jego należności. Te elementy powinny składać się na cykl operacyjny kupującego. Im jest on krótszy, tym krótszy powinien być przysługujący kupującemu okres odroczenia spłaty zobowiązań.

Niemniej jednak pomimo weryfikacji kontrahentów i przyjętej polityki należnościowej, której oczekiwanym efektem ma być ograniczenie opóźnień płatniczych, w przedsiębiorstwach i tak może pojawić się problem z nieterminowym regulowaniem należności.

Szczególnie istotne staje się zatem wypracowanie przez przedsiębiorcę sposobu, który umożliwi mu analizę ryzyka braku zapłaty. W ocenie wiarygodności kontrahenta z tytułu udzielonego kredytu kupieckiego najistotniejsze jest określenie przyczyn powstania preterminowanych należności z tytułu dostaw i usług.

---

<sup>8</sup> M. Piasecka-Sobkiewicz, *Ustanawiając zastaw rejestrowy, przedsiębiorca zabezpiecza swoje roszczenia na majątku kontrahenta*, „Gazeta Prawna” 197 [2573] (2009), dodatek „Moja Firma”, s. D2.

### 3. NEGATYWNE NASTĘPSTWA FINANSOWE WSPÓŁPRACY Z KONTRAHENTAMI NIEREGULUJĄCYMI TERMINOWO ZOBOWIĄZAŃ WYNIKAJĄCYCH Z TRANSAKCJI HANDLOWYCH

Obowiązująca w polskim systemie podatkowym zasada memoriałowa jest istotnym czynnikiem kształtującym płynność finansową przedsiębiorstwa. Oznacza ona, iż opodatkowaniu podlega zarówno kwota, którą przedsiębiorca otrzymał, jak i ta, która mu się należy z tytułu sprzedaży towarów i usług, ponieważ obowiązek podatkowy powstaje w chwili wystawienia lub otrzymania faktury, a nie rzeczywistego wpływu środków pieniężnych<sup>9</sup>.

Stosowanie tej zasady w praktyce gospodarczej powoduje, iż mimo pogarszającej się płynności finansowej sprzedającego, będącej wynikiem nieotrzymania w ustalonym terminie zapłaty bądź jej braku z tytułu transakcji handlowej, przedsiębiorca i tak zobowiązany jest do uregulowania ciężących na nim zobowiązań podatkowych. Zasada, iż podstawę opodatkowania dla przedsiębiorcy oblicza się uwzględniając kwoty otrzymane oraz należne, stosowana jest zarówno w podatkach dochodowych, jak i w podatku od towarów i usług. Wynika ona z generalnego założenia, że nie jest sprawą budżetu państwa pilnowanie, czy przedsiębiorca działający we własnym imieniu i na własne ryzyko otrzymał zapłatę, czy też nie. To on dobiera sobie kontrahentów, ustala zasady współpracy z nimi, osiąga z tego tytułu przychody i ponosi koszty. On też winien dbać o windykację i prawidłowe określenie podstawy opodatkowania. Każdy podatek jest pewnym ograniczeniem możliwości finansowych przedsiębiorstwa, a więc również motywacji do powiększania dochodu<sup>10</sup>.

W sytuacji, gdy przedsiębiorca zmuszony jest powiększyć podstawę opodatkowania o kwoty jeszcze fizycznie nieotrzymane, motywacja ta jest jeszcze niższa. Istnieje bowiem zagrożenie, że podmiot, który sprzedał towar i oczekuje na zapłatę, będzie w trudniejszej sytuacji ekonomicznej niż podmiot, który towaru nie sprzedał w ogóle.

Przedsiębiorcy od lat zwracają uwagę na fakt, że polskie prawo (w tym prawo podatkowe) lepiej traktuje dłużnika niż wierzyciela. Trzeba jednak dostrzec, iż w obszarze prawa podatkowego dostrzegalne są powolne zmiany na lepsze. Przykładem tego są obowiązujące obecnie przepisy w zakresie podatku od towarów i usług, umożliwiające zastosowanie instrumentów, które uchronią wierzyciela przed skutkami podatkowymi współpracy z niesolidnymi kontrahentami lub przynajmniej takie skutki opóźnią.

Praktyka wskazuje, iż zadłużone przedsiębiorstwa najczęściej w pierwszej kolejności płacą swoje zobowiązania podmiotom, które wprowadzają rygorystyczne sankcje za nieterminowe regulowanie zobowiązań oraz tym, z którymi łączą je istotne strategicznie relacje. Dlatego też priorytetem dla wielu przedsiębiorców są zobowiązania wobec Urzędu Skarbowego, ZUS-u, czy też wynagrodzenia dla pracowników<sup>11</sup>. Dopiero w dalszej kolejności regulowane są zobowiązania wobec kontrahentów z tytułu zakupu towarów i usług, co z kolei znacząco wpływa na pogorszenie ich płynności finansowej.

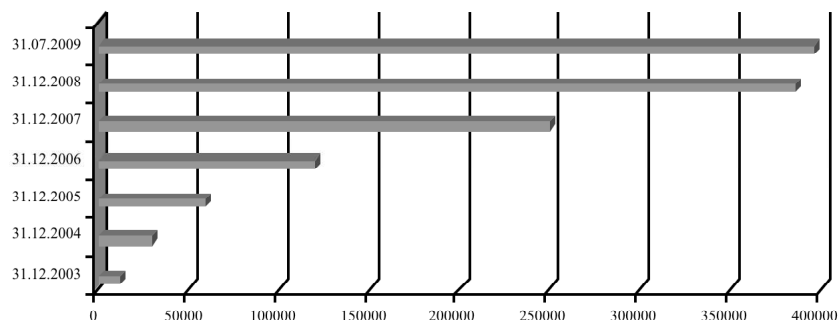
Z danych Krajowego Rejestru Długów wynika, że stale zmniejsza się liczba podmiotów gospodarczych, u których problem niespłaconych należności nie występuje (zob. wykres 1).

<sup>9</sup> Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007, s. 167.

<sup>10</sup> J. Sokołowski, *Zarządzanie przez podatki*, PWN, Warszawa 1995, s. 11.

<sup>11</sup> M. Bekas-Nowak, *Windykacja należności w praktyce*, Lexis Nexis, Warszawa 2008, s. 35.





Wykres 1. Zadłużone przedsiębiorstwa w Krajowym Rejestrze Długów  
Źródło: Krajowy Rejestr Długów, „Kompleksowy Raport o Długach” 2009/6

Zamieszczone na powyższym wykresie dane wskazują, iż liczba zadłużonych przedsiębiorstw w prezentowanym okresie zdecydowanie wzrosła. Zjawisko to uległo eskalacji w latach 2007–2008. Istotnym czynnikiem stymulującym to negatywne zjawisko jest ograniczenie tempa rozwoju gospodarczego.

Konsekwencją tego stanu jest wzrost zobowiązań podatkowych przedsiębiorstw zarówno wobec fiskusa, jak i wobec gmin. W świetle obowiązujących przepisów prawa zobowiązaniem podatkowym jest wynikające z obowiązku podatkowego zobowiązanie podatnika do zapłacenia na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy podatku w wysokości, w terminie oraz w miejscu określonym w przepisach prawa podatkowego<sup>12</sup>.

W ubiegłym roku wzrosła liczba przedsiębiorstw mających problemy z odzyskaniem pieniędzy za sprzedane produkty i usługi, jak wynika z raportu Krajowego Rejestru Długów, opracowanego na podstawie danych z ponad 2200 przedsiębiorstw. W co piątym z nich przeterminowana jest połowa należności. Na odzyskanie ich podmioty czekają średnio cztery miesiące, o tydzień dłużej niż w poprzednim kwartale. Największe kłopoty z odzyskaniem pieniędzy mają przedsiębiorstwa produkcyjne oraz budowlane. Z raportu wynika, że co dwudzieste przedsiębiorstwo z powodu zatorów płatniczych zmuszone jest do podniesienia swoich cen<sup>13</sup>.

Zalegające z płatnościami przedsiębiorstwa wykorzystują spowolnienie gospodarcze jako pretekst do wydłużania okresu spłaty zobowiązań, finansując nimi swoją działalność. Według danych zawartych w raporcie dla prawie trzech czwartych przedsiębiorstw zatory płatnicze stanowią poważną barierę w prowadzeniu biznesu<sup>14</sup>.

Strukturę zaległych zobowiązań podatkowych przedstawia tabela 1.

<sup>12</sup> I. Olchowicz, *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa 2009, s. 45.

<sup>13</sup> A. Woźniak, A. Fandrejewska, *Zatory biją polskie firmy po kieszeni*, „Rzeczpospolita”, www.rp.pl 2 II 2010.

<sup>14</sup> Tamże.

Tabela 1. Zaległe zobowiązania podatkowe przedsiębiorstw wobec fiskusa

Rodzaj podatku	Stan zobowiązań w tys. PLN				
	31.12.07	30.06.08	30.09.08	31.12.08	30.06.09
podatek VAT	10 278 686	10 228 558	10 493 785	10 511 523	10 861 613
podatek akcyzowy	3 998 414	4 408 132	4 462 895	4 687 754	5 028 612
podatek PIT	2 864 022	3 381 359	3 355 816	3 284 474	3 973 207
podatek CIT	1 118 856	1 242 659	1 175 629	1 204 884	1 327 269

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów KRD, www.krd.pl, 20 I 2010.

W świetle przedstawionych danych najwięcej zaległych zobowiązań przedsiębiorstw wobec fiskusa dotyczy podatku od towarów i usług. Z tego względu szczególnie istotne jest wskazanie możliwości redukcji zobowiązań z tytułu podatku VAT, z których mogą skorzystać przedsiębiorcy.

#### 4. MOŻLIWOŚCI REDUKCJI ZOBOWIĄZAŃ PODATKOWYCH PRZEZ PRZEDSIĘBIORCÓW W ŚWIETLE USTAWY O PODATKU OD TOWARÓW I USŁUG

Ustawa o podatku od towarów i usług wprowadza regulacje zakładające pewne preferencje dla małych przedsiębiorstw. Pierwsza to możliwość rozliczania się z urzędem skarbowym w okresach miesięcznych bądź kwartalnych. Druga preferencyjna regulacja to możliwość rozliczania podatku VAT metodą kasową. Ponieważ w obecnych czasach przedłużanie terminów spłat zobowiązań jest stosowane na coraz większą skalę, regulacja taka wydaje się szczególnie korzystna. Obowiązek podatkowy powstaje bowiem w momencie uregulowania całości bądź części należności wynikającej z faktury, nie później jednak niż do dziewięćdziesiątego dnia od jej wystawienia<sup>15</sup>.

Do takich instrumentów należą: tzw. ulga na „złe długi” oraz możliwość stosowania rozliczenia kasowego dla „małych podatników”.

##### 4.1. Uprawnienie do korekty podatku od towarów i usług przez wierzyciela – tzw. ulga na „złe długi”

Przedsiębiorca, który dokonał sprzedaży w rozumieniu ustawy o podatku od towarów i usług i za sprzedaż tę nie otrzymał zapłaty, może skorygować podatek należny z tytułu takiej sprzedaży.

Stosowana procedura korygowania jest z punktu widzenia przedsiębiorców złożona i czasochłonna. Artykuł 89a ustawy o VAT przewiduje możliwość korekty zobowiązania podatkowego jedynie do wierzytelności nieściągalnych lub wierzytelności, których nieściągalność została uprawdopodobniona według kryteriów określonych w tej ustawie. Zgodnie z przepisem art. 89a ust. 1a nieściągalność wierzytelności uważa się za uprawdopodobnioną w przypadku, gdy wierzytelność nie została uregulowana w ciągu 180 dni od upływu terminu jej płatności określonego w umowie lub na fakturze<sup>16</sup>.

Podatnik może zatem podjąć działania zmierzające do skorygowania podatku należnego z tytułu sprzedaży na rzecz nabywcy, który za zakup nie zapłacił, dopiero po upływie co najmniej pół roku od chwili sprzedaży. To jednak nie jedyny warunek, którego spełnienie

<sup>15</sup> *Małe i średnie...*, s. 172.

<sup>16</sup> „Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług” (DzU nr 54 poz. 535 ze zmianami).

jest konieczne dla korekty podatku, ponieważ z art. 89 ust. 2 wynika, iż w związku z przedmiotową korektą muszą być spełnione następujące warunki:

- a) dostawa towaru lub świadczenie usług musi być dokonana na rzecz podatnika zarejestrowanego jako czynny podatnik VAT i niebędącego w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji,
- b) wierzytelności zostały uprzednio wykazane w deklaracji jako obrót opodatkowany i podatek należny,
- c) wierzyciel i dłużnik według stanu na dzień dokonania korekty są podatnikami zarejestrowanymi jako czynni podatnicy VAT;
- d) wierzytelności nie zostały zbyte,
- e) od daty wystawienia faktury dokumentującej wierzytelność nie upłynęły dwa lata, licząc od końca roku, w którym została wystawiona,
- f) wierzyciel zawiadomił dłużnika o zamiarze skorygowania podatku należnego ze względu na wystąpienie okoliczności, o których mowa w ust. 1, a dłużnik w ciągu 14 dni od dnia otrzymania zawiadomienia nie uregulował należności w jakiegokolwiek formie<sup>17</sup>.

Powyższą listę warunków do spełnienia można podzielić na dwie kategorie. Pierwszą stanowią warunki, które winny być spełnione przy sprzedaży (punkty: a, b); drugą – warunki, które należy spełnić przed dokonaniem korekty podatku (punkty: c, d, e, f).

Z punktu widzenia przedsiębiorcy istotne jest jednak, że spełnienie niektórych z nich nie zależy od niego samego. I tak na przykład, w jaki sposób przedsiębiorca ma spełnić warunek art. 89 ust. 2 pkt. 3, stanowiący, iż wierzyciel i dłużnik według stanu na dzień dokonania korekty muszą być podatnikami zarejestrowanymi jako czynni podatnicy VAT? Wierzyciel nie tylko nie ma wpływu na to, czy po upływie 180 dni od transakcji nabywca towaru lub usługi występuje jako czynny podmiot gospodarczy, ale też i często nie ma dostępu do tego typu informacji o kontrahencie (dłużniku).

Duże trudności podatnik może także napotkać podejmując działania w celu poinformowania dłużnika o zamiarze skorygowania podatku. Zarówno z ustawy, jak i z dostępnego orzecznictwa wynika, że powinien to zrobić w formie pisemnej z zachowaniem zasad stosowanych do doręczeń pism urzędowych. „W przypadku skorzystania z tzw. ulgi na »złe długi« warunkiem niezbędnym dla dokonania korekty podatku należnego jest otrzymanie przez dłużnika zawiadomienia o odpisaniu wierzytelności jako nieściągalnych; w przypadku nieodebrania zawiadomienia w ciągu 14 dni od pierwszego awizowania przyjmuje się, że doręczenie nastąpiło z upływem ostatniego dnia okresu, o którym mowa w art. 150 § 1 pkt 1 Ordynacji podatkowej”<sup>18</sup>.

Po spełnieniu warunków, o których mowa w art. 89 ust. 2, podatnik może dokonać korekty należnego podatku. Wraz z deklaracją podatkową, w której dokonuje tej korekty, podatnik jest obowiązany zawiadomić o niej właściwy dla siebie urząd skarbowy z wyszczególnieniem kwot korekty należnego podatku.

Ponadto w ciągu siedmiu dni od dnia dokonania korekty podatku należnego obowiązany jest również zawiadomić dłużnika o tej czynności, zaś kopię zawiadomienia dłużnika przesłać do właściwego dla podatnika urzędu skarbowego.

<sup>17</sup> W. Markowski, *ABC small business'u*, Marcus, Łódź 2009, s. 280–282.

<sup>18</sup> M. Beldzikowski, *Ulga jest nawet wtedy, gdy dłużnik nie odbiera listu*, „Rzeczpospolita”, www.rp.pl 3 II 2010.

Podatnicy nie mogą korzystać z ulgi na tzw. złe długi, jeżeli pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem istnieją powiązania, o których mowa w art. 32 ust. 2–4 ustawy o VAT, czyli jeśli podmioty te są ze sobą powiązane rodzinnie albo kapitałowo.

#### 4.2. Obowiązek korekty podatku od towarów i usług przez dłużnika

Stosownie do przepisów art. 89b ustawy o podatku VAT dłużnik, który otrzymał za wiadomienie o zamiarze skorygowania przez wierzyciela podatku należnego, a mimo to nie uregulował należności w terminie 14 dni od dnia otrzymania tego zawiadomienia, jest obowiązany do odpowiedniego pomniejszenia naliczonego podatku podlegającego odliczeniu lub – w przypadku jego braku – do odpowiedniego powiększenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku wynikającą z nieuregulowanych faktur poprzez korektę deklaracji za okres, w którym dokonał odliczenia. Skorzystanie przez wierzyciela z ulgi za „złe długi” powoduje powstanie zaległości podatkowych u dłużnika i konieczność zapłacenia odsetek od należności<sup>19</sup>. Skutki tego rodzaju decyzji przedsiębiorcy mogą zatem naruszyć relacje z kontrahentem.

Jeżeli natomiast dłużnik ureguluje należność po dokonaniu korekty, to powtórnie nabywa prawo do zwiększenia kwoty podatku naliczonego w rozliczeniu za okres, w którym należność uregulowano, o kwotę podatku, która dotyczy transakcji. W przypadku częściowego uraźlowania należności podatek naliczony może zostać zwiększony w odniesieniu do tej części.

#### 4.3. Rozliczenie kasowe „małych podatników”

Dla pewnej kategorii podatników jednym ze sposobów uniknięcia konieczności regulowania zobowiązań podatkowych od należności, których jeszcze faktycznie nie otrzymali, może być podjęcie decyzji przyjęcia statusu „małego podatnika”. W tym miejscu podkreślenia wymaga fakt, że dla potrzeb podatku od towarów i usług pojęcie „mały podatnik” zostało specjalnie zdefiniowane w ustawie o VAT.

Małym podatnikiem w rozumieniu art. 2 pkt. 25 ustawy o VAT jest podatnik podatku od towarów i usług:

- u którego wartość sprzedaży (wraz z kwotą podatku) nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 1 200 000 euro,
- prowadzący przedsiębiorstwo maklerskie, zarządzający funduszami inwestycyjnymi, będący agentem, zleceniobiorcą lub inną osobą świadczącą usługi o podobnym charakterze, z wyjątkiem komisu – jeżeli kwota prowizji lub innych postaci wynagrodzenia za wykonane usługi (wraz z kwotą podatku) nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 45 000 euro.

Przeliczenia kwot wyrażonych w euro dokonuje się według średniego kursu euro, ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski na pierwszy dzień roboczy października poprzedniego roku podatkowego, w zaokrągleniu do 1000 zł.

Zgodnie z art. 21 ust 1 ustawy o VAT mały podatnik może wybrać metodę rozliczeń polegającą na tym, że obowiązek podatkowy powstaje z dniem uregulowania całości lub części należności (metoda kasowa), nie później niż pięćdziesiątego dnia od daty wydania towaru lub wykonania usługi. Dla skutecznego skorzystania z metody kasowej mały podatnik musi wcześniej złożyć pisemne zawiadomienie. Składa się je do naczelnika urzędu

<sup>19</sup> T. Król, *Podatek z niezapłaconej faktury odzyskasz, korzystając z ulgi na złe długi*, „Rzeczpospolita” 2009/221.

skarbowego w terminie do końca miesiąca poprzedzającego okres, za który wybrana metoda będzie stosowana.

Z metody kasowej można też dobrowolnie zrezygnować, ale najwcześniej po 12 miesiącach. Rezygnacja podatnika, tak jak wybór tej metody rozliczenia, wymaga wcześniejszego pisemnego zawiadomienia. Składa się je także do naczelnika urzędu skarbowego do końca kwartału, w którym stosowano metodę kasową.

## 5. ZAKOŃCZENIE

Oprócz pozytywnych efektów powszechnie stosowanego w obrocie gospodarczym kredytu kupieckiego w praktyce odczuwalne są też jego negatywne skutki, których przejawem jest utrata płynności finansowej. Ta z kolei determinuje możliwości przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań tak w stosunku do pozostałych kontrahentów, do pracowników, jak i do fiskusa.

Zaprezentowane w opracowaniu regulacje prawne dotyczące redukcji zobowiązań z tytułu podatku od towarów i usług uwidoczniły możliwości poprawy sytuacji finansowej przedsiębiorstw oczekujących na należności.

Jednak warunki, które muszą spełnić przedsiębiorcy by móc z nich skorzystać wydają się ciągle wygórowane. Wierzyciel bowiem musi samodzielnie ustalić, czy jego dłużnik w dalszym ciągu jest czynnym przedsiębiorcą, a następnie na własny koszt poinformować dłużnika o zamiarze skorygowania podatku, po czym w dalszej kolejności o fakcie złożenia korekty zobowiązania podatkowego w Urzędzie Skarbowym.

Częstokroć niesolidny dłużnik może podejmować działania, by wydłużyć proces spełniania przez wierzyciela warunków do skorzystania z ulgi. A im dłużej będzie trwał ten proces, przez tym dłuższy czas dłużnik zachowa prawo do odliczenia podatku naliczonego od zakupu, za który nie zapłacił.

Wskazane okoliczności przyczyniają się do tego, że przedsiębiorcy tylko w sporadycznych przypadkach decydują się na rozpoczęcie procedury skorzystania z ulgi na „złe długi”. Przepisom prawa warunkującym możliwość skorzystania z tejże ulgi nadano taki właśnie kształt po to, by zwolnić organ podatkowy z obowiązku monitorowania płatności pomiędzy podmiotami gospodarczymi. Idea, która przyświecała ustawodawcy przy tworzeniu tego przepisu, była słuszna, bowiem organ podatkowy, jeżeli nie jest to konieczne, nie powinien ustalać, kto i komu, ile i dlaczego nie zapłacił.

Przepisy podatkowe poza interesem organu podatkowego powinny jednak uwzględniać także interes podatników. W tym przypadku można sądzić, że bardziej uwzględniają interes podatnika-dłużnika niż interes podatnika-wierzyciela. Na wierzycielu bowiem spoczywają wszystkie obowiązki związane z procesem korekty podatku z przyczyn leżących po stronie kontrahenta – dłużnika.

Przytoczone w opracowaniu przepisy adresowane do tzw. małych podatników są także cennym posunięciem ze strony państwa. Dzięki nim wielu przedsiębiorców może ustrzec się przed negatywnymi konsekwencjami współpracy z niesolidnym partnerem, który ze względu na dominującą pozycję często wymusza na swych kontrahentach kredytowanie bez odsetek. Przepisy podatkowe rozwiązują problem „złych długów” w działalności gospodarczej tylko częściowo, ponieważ problem ten jest bardziej złożony.

Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, że najlepiej wcześniej podejmować działania zapobiegawcze poprzez zastosowanie obiektywnych kryteriów oceny kontrahentów w odniesieniu do ryzyka handlowego.

Podjęta problematyka ujawnia także zależność możliwości kontynuowania oraz rozwoju działalności przedsiębiorstwa od skłonności wierzycieli do udzielenia mu kredytów oraz do ich odnawiania<sup>20</sup>.

#### LITERATURA:

- [1] Bekas-Nowak, M., *Windykacja należności w praktyce*, Lexis Nexis, Warszawa 2008
- [2] Beldzikowski, M., *Ulga jest nawet wtedy, gdy dłużnik nie odbiera listu*, „Rzeczpospolita”, www.rp.pl 3 II 2010
- [3] Bień, W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008
- [4] Folga, J., *Kredyt kupiecki jako źródło kapitału finansujące bieżącą działalność przedsiębiorstw z branż charakteryzujących się sprzedażą sezonową*, [w:] *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, red. J. Ostaszewski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009
- [5] Gudkova, S., *Rozwój małych przedsiębiorstw. Wiedza, sieci osobistych powiązań, proces uczenia się*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008
- [6] Karpacz, J., *Zasoby finansowe a elastyczność średniego przedsiębiorstwa – w świetle wyników badań opartych na studium przypadku*, [w:] *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, red. J. Ostaszewski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009
- [7] Krajowy Rejestr Długów, „Kompleksowy Raport o Długach” 2009/6
- [8] Król, T., *Podatek z niezapłaconej faktury odzyskasz, korzystając z ulgi na złe długi*, „Rzeczpospolita” 2009/221
- [9] Krupski, R., *Metody zarządzania przedsiębiorstwem w przestrzeni marketingowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004
- [10] *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007
- [11] Markowski, W., *ABC small business'u*, Marcus, Łódź 2009
- [12] Olchowicz, I., *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa 2009
- [13] Piasecka-Sobkiewicz, M., *Ustanawiając zastaw rejestrowy, przedsiębiorca zabezpiecza swoje roszczenia na majątku kontrahenta*, „Gazeta Prawna” 197 [2573] (2009), dodatek „Moja Firma”
- [14] Sokołowski, J., *Zarządzanie przez podatki*, PWN, Warszawa 1995
- [15] „Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług” (DzU nr 54 poz. 535 ze zmianami)

#### THE NEGATIVE FINANCIAL CONSEQUENCES OF COOPERATION WITH UNRELIABLE CUSTOMERS

The purpose of this paper is the identification of negative consequences of cooperation with unreliable customers and the methods of reducing this phenomenon. The article contains some information about the possibility how to reduce obligations. An economic situation of an enterprise is influenced by entrepreneurs' decision of reducing tax liabilities in VAT. Although, the way how to use circumstances created by the legislator still takes much time. Moreover, conditions that should be met by entrepreneurs to take advantage of them, seem to be excessive.

<sup>20</sup> W. Bień, *Zarządzanie...*, s. 18.

Maciej ZASTEMPOWSKI<sup>1</sup>

## INSTRUMENTY FINANSOWE WSPIERAJĄCE INNOWACYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW W ŚWIETLE BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Integracja Polski z Unią Europejską oraz globalizacja i będący ich następstwem wzrost natężenia konkurencji stają się głównymi procesami kształtującymi obraz współczesnej gospodarki polskiej. Aby sprostać tym zjawiskom, również w aspekcie regionalnym, polskie przedsiębiorstwa muszą dążyć do poprawy swojej innowacyjności. W działaniach tych wspierają się różnymi formami i instrumentami finansowanymi. W artykule przedstawiono najczęściej wykorzystywane formy i instrumenty finansowe wspierające działalność innowacyjną przedsiębiorstw regionu kujawsko-pomorskiego.

### 1. WPROWADZENIE

W oparciu o literaturę przedmiotu wyróżnić można szereg źródeł finansowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Najbardziej oczywistym wydaje się podział na źródła zewnętrzne wobec przedsiębiorstwa oraz pochodzące z jego wnętrza. Oprócz tych dwóch kategorii wymienia się jeszcze trzecią, a mianowicie źródła inne, łączące w sobie elementy finansowania wewnętrznego i zewnętrznego.

Wśród najczęściej wskazywanych zewnętrznych źródeł finansowania działalności innowacyjnej, czyli wśród kapitału obcego, wymienić należy:

- kredyt bankowy,
- pożyczkę,
- bony komercyjne,
- obligacje.

Do wewnętrznych sposobów finansowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa, a więc do kapitału własnego, zaliczyć należy:

- reinwestowanie zysku,
- podwyższenie kapitału zakładowego, np. emisję akcji, *venture capital*.

Wśród innych popularnych źródeł finansowania działalności mającej na celu wdrażanie innowacji wymienić należy:

- leasing,
- faktoring,
- forfaiting,
- franchising<sup>2</sup>.

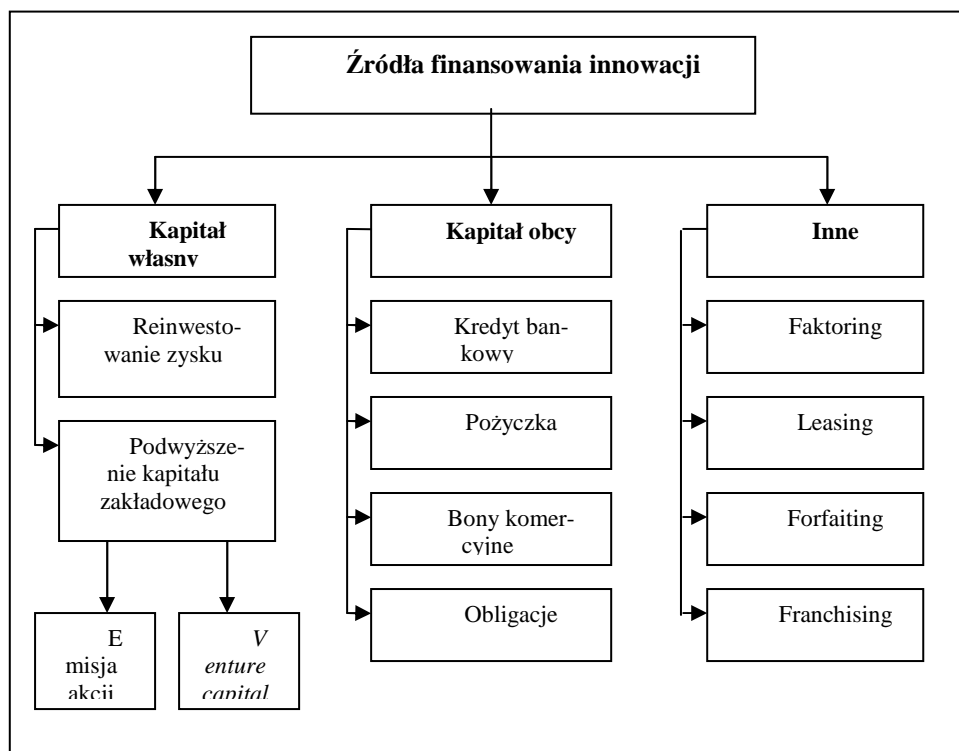
Warto zaznaczyć, iż niektóre z wymienionych powyżej źródeł wykorzystywane są częściej i chętniej, inne natomiast dość rzadko z uwagi na szereg ograniczeń. Szczegółowy

---

<sup>1</sup> Dr Maciej Zastempowski, Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu.

<sup>2</sup> E. Okoń-Horodyńska, *Narodowy system innowacji w Polsce*, WUAE, Katowice 1998, s. 233.

schemat podstawowych form finansowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw prezentuje rysunek 1.



Rys. 1. Źródła finansowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw

Źródło: M. Zastempowski, *Finansowanie działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, [w:] *Aktywność innowacyjna małych i średnich przedsiębiorstw Pomorza i Kujaw*, red. M. Haffer, R. Haffer, Wydawnictwo UMK, Toruń 2008, s. 162.

Pierwszą z form zewnętrznego wsparcia finansowego jest kredyt bankowy. Należy on do źródeł finansowania działalności gospodarczej, po które najchętniej sięgają polscy przedsiębiorcy. Mimo popularności kredyt charakteryzuje się pewnymi wadami, które powodują, iż forma ta w finansowaniu działalności innowacyjnej wykorzystywana jest stosunkowo rzadko. Po pierwsze, prowadzenie projektów innowacyjnych związane jest z długim horyzontem czasu, obejmującym niejednokrotnie kilka lub kilkanaście lat. Oznacza to, iż jego realizacja obarczona jest dużym ryzykiem, a fakt jej rozpoczęcia nie gwarantuje osiągnięcia sukcesu. W konsekwencji można zaobserwować, iż banki komercyjne stosunkowo mniej chętnie udzielają środków finansowych na tego typu przedsięwzięcia. Po drugie, trzeba zauważyć, iż jedną z podstawowych cech kredytu bankowego jest konieczność zapewnienia jego zabezpieczenia. Sytuacja ta jest niezwykle niekorzystna dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Po trzecie, komercjalizacja znacznej części innowacji o charakterze technicznym wymaga dużych nakładów finansowych. Patrząc na to z perspektywy wysokiego ryzyka, jakim obciążone są tego typu innowacje, banki zmuszone byłyby w zamian żądać wysokiego oprocentowania udzielonego kredytu. To natomiast



wydaje się być niemożliwe z punktu widzenia nowopowstającego innowacyjnego przedsiębiorstwa. Wreszcie po czwarte, banki zdecydowanie bardziej preferują udzielanie kredytów inwestycyjnych na projekty i przedsięwzięcia, które zapewniają im ich bieżącą obsługę. Stosunkowo rzadziej zgadzają się finansować projekty wymagające zamrożenia kapitału na kilka lub kilkanaście lat, nawet w sytuacji, gdy inwestycja ta miałaby przynieść w przyszłości znaczne zyski.

Drugim ze źródeł finansowania działalności innowacyjnej należącym do kapitału obcego jest pożyczka. Forma ta w swej konstrukcji jest dość mocno zbliżona do kredytu bankowego. Zasadnicza różnica dotyczy podmiotu, który jej udziela. W przypadku kredytu jest to bank, natomiast w przypadku pożyczki – inne podmioty gospodarcze. Różnica dotyczy także faktu, iż spłata pożyczki nie musi wiązać się ze spłatą dodatkowego obciążenia w postaci odsetek<sup>3</sup>.

Trzecią z możliwych form wsparcia finansowego działalności innowacyjnej przedsiębiorstw należących do kapitału obcego są bony komercyjne. Przedsiębiorstwa mogą starać się pozyskać środki finansowe na realizację innowacyjnych projektów poprzez oferowanie do sprzedaży bonów komercyjnych. Ich zasadą jest, iż osoba kupująca bony uzyskuje możliwość otrzymania ściśle sprecyzowanej ilości wyrobów gotowych, które pojawią się w przyszłej produkcji.

Kolejnym źródłem finansowania działalności innowacyjnej są obligacje. Są to papiery dłużne, które emitować mogą przedsiębiorstwa publiczne i prywatne. Ilość uzyskanych w ten sposób środków finansowych uzależniona jest od dwóch czynników: oprocentowania obligacji i zaufania, jaki cieszy się emitent obligacji wśród inwestorów instytucjonalnych i prywatnych.

Reinwestowanie zysków to pierwsze źródło kapitału własnego mogące służyć finansowaniu działalności innowacyjnej. Reinwestowanie (samofinansowanie) oznacza dokonywanie wydatków na rozwój działalności przedsiębiorstw poprzez finansowanie inwestycji oraz zwiększanie produkcji z własnych wygenerowanych środków finansowych<sup>4</sup>. Powstała w przedsiębiorstwie nadwyżka finansowa składa się z wyniku finansowego netto oraz z amortyzacji odpisanej w danym okresie<sup>5</sup>.

Podwyższenie kapitału zakładowego – kolejne ze źródeł finansowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw – stanowi dobre rozwiązanie w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo nie zmienia dotychczasowego celu i charakteru realizowanego przedsięwzięcia innowacyjnego. Chodzi tu o sytuację, w której dotychczasowi właściciele lub nowy wspólnik wnoszą dodatkowy kapitał. Należy jednak pamiętać, iż sytuacja taka wiąże się z podwójnym ryzykiem. Po pierwsze, może dojść do zbyt wczesnego ujawnienia głównej istoty innowacji, co niesie z sobą poważne następstwa rynkowe. Po drugie, wprowadzenie dodatkowego inwestora może poprzez jego wymagania spowodować konieczność zmiany celu i charakteru innowacji<sup>6</sup>. Najczęściej forma ta przybiera postać emisji akcji<sup>7</sup> lub współpracy z funduszem *venture capital*<sup>8</sup>.

<sup>3</sup> K. Szatkowski, *Ekonomiczne uwarunkowania działalności innowacyjnej*, [w:] *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, red. M. Brzeziński, Difin, Warszawa 2001, s. 133.

<sup>4</sup> A. Majchrzycka-Guzowska, *Finanse i prawo finansowe*, Lexis Nexis, Warszawa 2004, s. 72.

<sup>5</sup> A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa – źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 22.

<sup>6</sup> K. Szatkowski, *op. cit.*, s. 132.

Przechodząc do analizy innych źródeł finansowania innowacji, na pierwszym miejscu wymienić można leasing. Leasing jest wykorzystaniem dóbr majątkowych, które mogą być po upływie ustalonego terminu nabyte przez podmiot w drodze wykupu. Jest to więc przekazanie przez leasingodawcę (finansującego) leasingobiorcy (korzystającemu) rzeczy do korzystania za ustaloną opłatę<sup>9</sup>. Na rynku finansowym wykształciło się wiele form leasingu. Najważniejsze z nich to leasing finansowy (kapitałowy, inwestycyjny) oraz leasing operacyjny (bieżący).

Drugim wśród innych źródeł finansowania działalności innowacyjnej jest faktoring – forma krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa polegająca na sprzedaży należności faktorowi, będącemu pośrednikiem w rozliczeniach z tytułu sprzedaży towarów i usług między sprzedawcą a odbiorcą<sup>10</sup>. Istota faktoringu polega na sprzedaży wierzytelności za określoną cenę przez dostawców towarów lub usług na rzecz faktora, tj. banku lub innej wyspecjalizowanej jednostki finansowej.

Kolejnym wśród innych źródeł finansowania innowacji jest forfaiting. Polega on na zakupie należności terminowych (najczęściej chodzi o bank obsługujący stronę kontraktu handlowego), które powstają w rezultacie eksportu towarów i usług z wyłączeniem prawa regresu wobec odstępującego wierzytelność i postawieniem do dyspozycji firmy kwoty pieniężnej z tytułu nabytej wierzytelności. W Polsce forfaiting jest jeszcze mało znanym i mało stosowanym instrumentem finansowym, ale zyskuje sobie coraz szersze grono zwolenników wśród eksporterów, szczególnie ze względu na funkcję dostarczania środków finansowych, umożliwiających zachowanie dotychczasowych warunków dostawy zagranicznemu odbiorcy<sup>11</sup>.

Ostatnim z wymienionych innych źródeł finansowania działalności innowacyjnej jest franchising. W odróżnieniu od różnego rodzaju umów handlowych, dobrowolnych więzi handlowych czy spółek kooperacja w systemie franchisingu dotyczy sfery marketingu i łączy się z takimi obszarami jak finansowanie, organizacja, doradztwo, rachunkowość oraz zarządzanie<sup>12</sup>. Franchising polega na przekazaniu przez działającą już na rynku, z reguły uznaną firmę prawa do korzystania z dobra, które jest jej własnością. Najczęściej duża firma produkcyjna bądź usługowa zezwala na sprzedaż swoich produktów nowo powstającej jednostce. Przedmiotem franchisingu może być procedura działalności usługowej, receptura i organizacja produkcji, *know-how*, marka firmy oraz inne elementy<sup>13</sup>. Franchising wiąże się z udostępnieniem przez jedną ze stron (franczyzodawcę) drugiej (franczyzobiorcy) praw do swojego znaku towarowego lub usługowego oraz nazwy handlowej. Oznacza zatem cały zakres stosunków ekonomicznych, w ramach których właściciel produktu, procesu lub nazwy zezwala innej firmie na prowadzenie określonej działalności w zamian za pewną opłatę.

---

<sup>7</sup> Akcja jest papierem wartościowym, oznaczającym prawo jej posiadacza do współwłasności przedsiębiorstwa, które ją wyemitowało. Zalicza się ją do grupy papierów udziałowych, gdyż stwierdza udział w spółce akcyjnej. Zob. S. Antkiewicz, *Akcje i obligacje w finansowaniu przedsiębiorstw*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002, s. 53–56.

<sup>8</sup> J. Węclawski, *Venture capital: nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, sPWN, Warszawa 1997, s. 5.

<sup>9</sup> Z. Wilimowska, M. Wilimowski, *Zarządzanie finansami*, TNOiK, Warszawa 1999, s. 25-38.

<sup>10</sup> D. Krzemińska, *Finanse przedsiębiorstwa*, WWSB, Poznań 2000, s. 59.

<sup>11</sup> J. Grzywacz, *Factoring*, Difin, Warszawa 2001, s. 52.

<sup>12</sup> A. Tokaj-Krzewska, *Franchising. Strategia rozwoju małych firm w Polsce*, Difin, Warszawa 1999, s. 11.

<sup>13</sup> A. Banachowicz, *Franchising, czyli klucz do przyszłości*, Businessman Book, Warszawa 1995, s. 22.

## 2. INSTRUMENTY FINANSOWE WSPIERAJĄCE INNOWACYJNOŚĆ – WYNIKI BADAŃ

Badania empiryczne, których fragment wyników jest tu analizowany, przeprowadzono w ramach prowadzonego przez autora projektu badawczego pt. „Konkurencyjność przedsiębiorstw regionu kujawsko-pomorskiego w dobie kryzysu”. Projekt realizowany był na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu od lutego do czerwca 2009 r. W badaniu udział wzięło 145 przedsiębiorstw mających siedzibę na terenie województwa kujawsko-pomorskiego. Ich krótką charakterystykę przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw regionu kujawsko-pomorskiego

<b>Kryterium</b>	<b>% przedsiębiorstw</b>
<b>Liczba zatrudnionych pracowników</b>	
do 9 osób	59,3
10–49 osób	17,9
50–249 osób	14,5
powyżej 250 osób	8,3
<b>Rodzaj prowadzonej działalności *</b>	
Usługi	73,8
Nietrawne produkty konsumpcyjne powszechnego użytku	30,3
Produkty konsumpcyjne trwałego użytku	6,2
Produkty inwestycyjne	4,8
Produkty o charakterze zaopatrzeniowo-kooperacyjnym	9,0
Zindywidualizowane produkty wytwarzane na specjalne zamówienia odbiorców	10,3
<b>Powiązanie z kapitałem zagranicznym</b>	
Brak powiązań kapitałowych z kapitałem zagranicznym	86,2
Spółka stowarzyszona	6,9
Spółka zależna	6,9
<b>Lokalizacja</b>	
Wieś	24,1
Miasto do 50,000 mieszkańców	17,2
Miasto od 50,001–100,000 mieszkańców	36,6
Miasto od 100,001–200,000 mieszkańców	10,3
Miasto powyżej 200 ,001tys. mieszkańców	11,7

\* Wartości nie sumują się do 100%, ponieważ przedsiębiorstwa mogły wskazać więcej niż jeden rodzaj prowadzonej działalności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań w przedsiębiorstwach.

W trakcie badania ankietowego poproszono badane przedsiębiorstwa o określenie stopnia korzystania z przedstawionych form i instrumentów wsparcia finansowego działalności innowacyjnej. Oznaczenia poszczególnych wartości w przyjętej skali przedstawia tabela 2. Aby ustalić ostateczną ocenę każdej z poddanych analizie form i instrumentów, obliczono średnią arytmetyczną ważoną nazwaną współczynnikiem S. Uzyskane wyniki w tym zakresie zaprezentowane zostały w formie tabeli 3<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> Analizowane w tabeli instrumenty wsparcia finansowego działalności innowacyjnej uszeregowane zostały pod względem współczynnika S, od największych do najmniejszych jego wartości.

Tabela 2. Przyjęta skala oceny wykorzystywania form i instrumentów finansowych

2	systematycznie
1	sporadycznie
0	nigdy

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Stopień korzystania przez przedsiębiorstwa regionu kujawsko-pomorskiego z form i instrumentów finansowych wspierających innowacyjność

Formy i instrumenty finansowe wspierające rozwiązania innowacyjne	Kapitał:			S	Udział % przedsiębiorstw oceniających jako:		
	własny	obcy	inny		0	1	2
Reinwestowanie zysku	x			0,98	36,4	28,8	34,8
Leasing			x	0,93	37,4	33,3	29,3
Pożyczka		x		0,74	43,0	40,9	16,1
Preferencyjne kredyty bankowe		x		0,70	46,4	36,9	16,7
Podwyższanie kapitału zakładowego	x			0,69	51,3	28,8	20,0
Poręczenia i gwarancje dla kredytów bankowych			x	0,62	50,6	36,7	12,7
Dopłaty (subwencje) do szkoleń pracowników			x	0,50	57,9	34,2	7,9
Program operacyjny „Kapitał ludzki” (POKL)			x	0,50	62,5	25,0	12,5
Regionalny program operacyjny województwa kujawsko-pomorskiego (RPO WK-P)			x	0,41	69,2	20,5	10,3
Ulgi inwestycyjne			x	0,41	65,2	28,8	6,1
Factoring			x	0,40	70,0	20,0	10,0
Dopłaty (subwencje) dotyczące innowacji i działań promocyjnych firmy			x	0,39	64,9	31,6	3,5
VII program ramowy UE w zakresie badań i rozwoju technologicznego			x	0,38	69,2	23,1	7,7
Dopłaty (subwencje) dotyczące współpracy z zagranicą			x	0,35	72,1	20,9	7,0
Bony komercyjne		x		0,29	77,8	15,6	6,7
Dopłaty (umorzenia) do kredytów inwestycyjnych			x	0,29	78,8	13,6	7,6
Program rozwoju obszarów wiejskich (PROW)			x	0,27	78,0	17,1	4,9
Franchising			x	0,26	82,0	10,0	8,0
Obligacje		x		0,26	79,7	14,9	5,4
Ubezpieczenia przed ryzykiem związanym z wdrożeniem nowych technologii			x	0,26	79,1	16,3	4,7
CIP – Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji			x	0,21	83,3	12,5	4,2
Ulgi celne związane z importem nowych technologii			x	0,18	82,2	17,8	0,0
Europejska Wspólnota Terytorialna (EWT)			x	0,17	82,6	17,4	0,0
Program operacyjny „Innowacyjna gospodarka” (POIG)			x	0,17	86,7	10,0	3,3
Emisja akcji	x			0,14	89,9	5,8	4,3
Program operacyjny „Infrastruktura i środo-			x	0,14	86,2	13,8	0,0

wisko" (POIiŚ)							
<i>Business Angels</i> – „anioły biznesu”	x			0,10	93,1	3,4	3,4
Granty i stypendia na badania i rozwój			x	0,10	89,7	10,3	0,0
Forfaiting			x	0,10	93,3	3,3	3,3
Partycypacja instytucji i władz w kosztach badań i rozwoju			x	0,09	91,4	8,6	0,0
Program Leaders			x	0,07	93,1	6,9	0,0
<i>Venture capital</i>	x			0,06	97,1	0,0	2,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

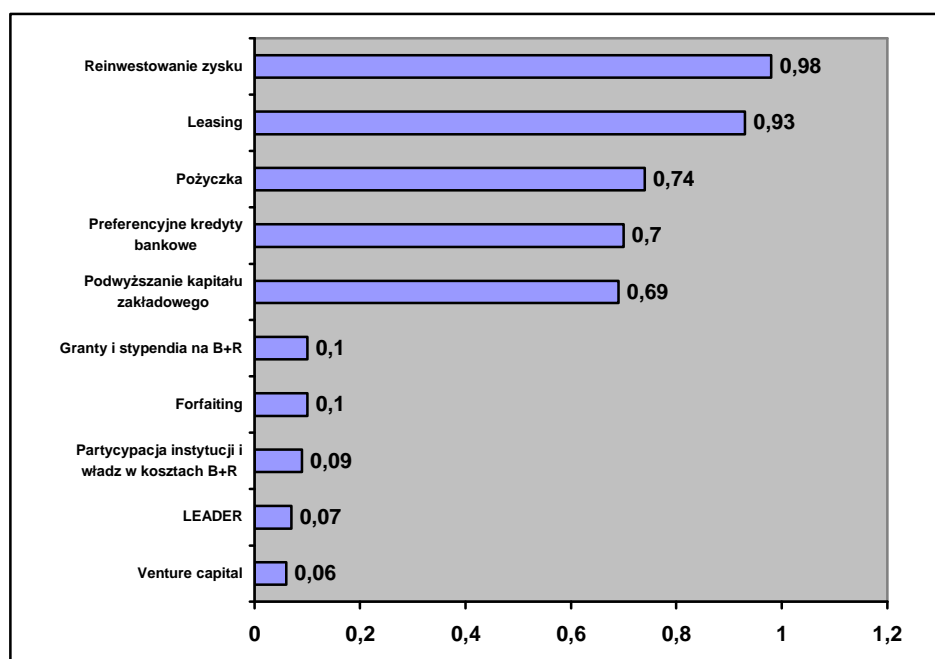
Analizując uzyskane wyniki współczynnika S, należy stwierdzić, iż wszystkie spośród badanych 32 różnorodnych form i instrumentów finansowego wspierania działalności innowacyjnej były przez objęte badaniem przedsiębiorstwa wykorzystywane sporadycznie lub nigdy. Uzyskane wyniki mieściły się w przedziale od 0,06 do 0,98. Tak więc najwyższą ocenioną formą pomocy finansowej była średnio jedynie sporadycznie wykorzystywana. Stosunkowo najczęściej badane przedsiębiorstwa finansują swoją działalność innowacyjną nie korzystając ze źródeł zewnętrznych i reinwestując osiągnięte zyski ( $S=0,98$ ). Systematycznie czyni to blisko 35% badanych przedsiębiorstw, a sporadycznie – około 29%. Na drugim miejscu znalazł się leasing ( $S=0,93$ ). Jest to forma, po którą w toku działalności innowacyjnej ponad 29% badanych przedsiębiorstw sięga systematycznie, a ponad 33% – sporadycznie. Na kolejnych miejscach znalazły się obce źródła finansowania w postaci pożyczki ( $S=0,74$ ) i preferencyjnego kredytu bankowego ( $S=0,70$ ). W obu przypadkach około 16% badanych przedsiębiorstw robi to systematycznie, a około 40% – sporadycznie. Formą, po którą systematycznie sięga 20% badanych przedsiębiorstw, jest podwyższenie kapitału zakładowego ( $S=0,69$ ). Blisko 29% badanych czyni to sporadycznie. Na kolejnym miejscu znalazły się poręczenia i gwarancje dla kredytów bankowych ( $S=0,62$ ), z których systematycznie korzysta około 12% badanych przedsiębiorstw. Na tym samym poziomie ( $S=0,50$ ) oceniono częstotliwość korzystania przy działalności innowacyjnej z dopłat (subwencji) do szkoleń pracowników oraz POKL. Z dopłat systematycznie korzysta 8%, a z POKL – blisko 13% przedsiębiorstw. Pozostałe analizowane formy i instrumenty wsparcia finansowego działalności innowacyjnej uzyskały rezultaty poniżej 0,5%, stąd uznać je należy za formy, z których badane przedsiębiorstwa nie korzystają nigdy lub korzystają tylko sporadycznie. Niestety znalazły się tu m.in. programy współfinansowane ze środków UE, takie jak RPO WK-P, POIG czy POIiŚ. Wynik ten wskazuje, iż mimo że z konkursu na konkurs przybywa przedsiębiorstw zainteresowanych tymi formami wsparcia, to w dalszym ciągu dla zdecydowanej większości badanych są to możliwości niewykorzystywane. Odsetek przedsiębiorstw niekorzystających z tych form waha się pomiędzy 70 a 86%. Wśród form wsparcia finansowego, po które badane przedsiębiorstwa sięgają bardzo rzadko, znalazły się także: ulgi inwestycyjne, factoring, subwencje na innowacje, działania promocyjne i współpracę z zagranicą, VII program ramowy UE, bony komercyjne, dopłaty do kredytów inwestycyjnych, PROW, franchising, obligacje, ubezpieczenia przed ryzykiem związanym z wdrożeniem nowych technologii, CIP<sup>15</sup>, ulgi celne związane z importem, EWT, emisję akcji, granty i stypendia na B+R, forfaiting, partycypacja instytucji

<sup>15</sup> CIP – Competitiveness and Innovation Framework Programme.

i władz w kosztach B+R i program Leader<sup>16</sup>. Warto również wspomnieć o funduszach *venture capital* i „aniołach biznesu”. Niewielka popularność, jaką zyskały te formy finansowania działalności innowacyjnej, nie budzi zdziwienia, ponieważ ze swojej natury są to formy adresowane do wąskiej grupy wybranych przedsiębiorstw.

### 3. WNIOSKI

Podsumowaniem analizy dotyczącej częstotliwości wykorzystywania form i instrumentów finansowych wspierających działalność innowacyjną jest wykres 1. Obrazuje on formy i instrumenty najczęściej i najrzadziej wykorzystywane przez przedsiębiorstwa regionu kujawsko-pomorskiego w procesie wdrażania nowych technologii.



Wykres 1. Najczęściej i najrzadziej wykorzystywane formy i instrumenty finansowe wspierające innowacyjność przedsiębiorstw regionu kujawsko-pomorskiego

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Analiza powyższego wykresu pozwala na wysnuć dwóch wniosków:

- do najczęściej wykorzystywanych form wsparcia finansowego działalności innowacyjnej przedsiębiorstw należy zaliczyć reinwestowanie zysku, leasing, pożyczkę, preferencyjne kredyty bankowe oraz podwyższanie kapitału zakładowego,
- do najrzadziej lub nigdy nie wykorzystywanych form wsparcia finansowego działalności innowacyjnej przedsiębiorstw należy zaliczyć *venture capital*, program Leader, par-

<sup>16</sup> Program Leader jest podejściem przekrojowym, które ma przyczynić się do aktywizacji społeczności wiejskich poprzez włączenie partnerów społecznych i gospodarczych do planowania i wdrażania lokalnych inicjatyw. [www.fundusze.kujawsko-pomorskie.pl](http://www.fundusze.kujawsko-pomorskie.pl) 10.01.2010.

tycypację instytucji i władz w kosztach B+R, forfeiting oraz granty i stypendia na B+R.

#### LITERATURA

- [1] Antkiewicz, S., *Akcje i obligacje w finansowaniu przedsiębiorstw*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002
- [2] Banachowicz, A., *Franchising, czyli klucz do przyszłości*, Businessman Book, Warszawa 1995
- [3] *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, red. M. Brzeziński, Difin, Warszawa 2001.
- [4] Grzywacz, J., *Factoring*, Difin, Warszawa 2001
- [5] Krzezińska, D., *Finanse przedsiębiorstwa*, WWSB, Poznań 2000
- [6] Majchrzycka-Guzowska, A., *Finanse i prawo finansowe*, Lexis Nexis, Warszawa 2004
- [7] Okoń-Horodyńska, E., *Narodowy system innowacji w Polsce*, WUAE, Katowice 1998
- [8] Skowronek-Mielczarek, A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa – źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2003
- [9] Szatkowski, K., *Ekonomiczne uwarunkowania działalności innowacyjnej*, [w:] *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, red. M. Brzeziński, Difin, Warszawa 2001
- [10] Tokaj-Krzewska, A., *Franchising. Strategia rozwoju małych firm w Polsce*, Difin, Warszawa 1999.
- [11] Węclawski, J., *Venture capital: nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1997.
- [12] Wilimowska, Z.; Wilimowski, M., *Zarządzanie finansami*, TNOiK, Warszawa 1999.
- [13] [www.fundusze.kujawsko-pomorskie.pl](http://www.fundusze.kujawsko-pomorskie.pl) (10 I 2010)
- [14] Zastempowski, M., *Finansowanie działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, [w:] *Aktywność innowacyjna małych i średnich przedsiębiorstw Pomorza i Kujaw*, red. M. Haffer, R. Haffer, Wydawnictwo UMK, Toruń 2008

#### FINANCIAL INSTRUMENTS SUPPORTING INNOVATION OF ENTERPRISES IN THE LIGHT OF EMPIRICAL RESEARCH

Integration with European Union and globalization and a subsequent increase in the intensity of the competition is becoming one of the key processes that shape the image of the modern economy. To meet these phenomena, also in the regional aspect, Polish companies must tend to improve their innovative. They are leaned in these operations on different financial forms and instruments. The paper presents the most popular financial forms and instruments supporting innovative activity undertaken by enterprises of Kujawsko-pomorskie region.

**Marcin ZAWADA<sup>1</sup>**

## **PROBLEMATYKA BEZPIECZEŃSTWA ENERGETYCZNEGO POLSKI**

W niniejszym opracowaniu przedstawiono podstawowe zagadnienia związane z szeroko rozumianym bezpieczeństwem energetycznym naszego kraju, ze szczególnym uwzględnieniem podstawowych miar bezpieczeństwa energetycznego, stanu infrastruktury energetycznej, dywersyfikacji dostaw gazu ziemnego, magazynowania paliw oraz działań podejmowanych przez rząd na rzecz bezpieczeństwa energetycznego.

### **1. WPROWADZENIE**

Bezpieczeństwo energetyczne państwa oznacza taki stan gospodarki, który pozwala na niezakłócone pokrycie bieżącego i przyszłego zapotrzebowania odbiorców na paliwa i energię. Jest uwarunkowane licznymi czynnikami: dostępnością źródeł energii, stanem technicznym infrastruktury przesyłowej, lokalizacją oraz stopniem zróżnicowania i wykorzystania krajowych i zagranicznych źródeł zaopatrzenia (szczególnie złóż gazu ziemnego i ropy naftowej), a także urozmaiceniem bazy paliwowej dla elektroenergetyki i ciepłownictwa. Bezpieczeństwo zależy również od możliwości magazynowania paliw, stopnia rozwoju i przepustowości krajowych i międzynarodowych połączeń systemów energetycznych (elektroenergetycznego i gazowniczego) oraz warunków działania na rynku krajowym i międzynarodowym<sup>2</sup>.

Poprawa efektywności energetycznej, wzrost bezpieczeństwa dostaw oraz rozwój konkurencyjnych rynków paliw i energii, wprowadzenie energetyki jądrowej, zwiększenie wykorzystania źródeł odnawialnych, a także ograniczenie oddziaływania energetyki na środowisko – to priorytety „Polityki energetycznej Polski do 2030 roku” opracowanej przez Ministerstwo Gospodarki<sup>3</sup>. Strategia ta odpowiada na podstawowe wyzwania stojące przed polską energetyką w perspektywie krótko- i długoterminowej, nierozzerwalnie wiążąc się z zagadnieniami bezpieczeństwa energetycznego naszego kraju.

Poziom bezpieczeństwa energetycznego zależy od wielu czynników. Najważniejsze z nich to:

- stopień zrównoważenia popytu i podaży na energię i paliwa,
- stopień zrównoważonej i zróżnicowanej struktury nośników energii tworzących krajowy bilans paliwowy,
- stopień dywersyfikacji źródeł dostaw przy akceptowalnym poziomie kosztów oraz przewidywanych potrzebach,
- stan techniczny i wysoka sprawność obiektów przemian energetycznych oraz systemów transportu, przesyłu i dystrybucji paliw i energii,

<sup>1</sup> Marcin Zawada, Dr inż. Marcin Zawada, Katedra Ekonometrii i Statystyki, Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska.

<sup>2</sup> [www.ukie.gov.pl](http://www.ukie.gov.pl) (10 I 2010)

<sup>3</sup> [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl) (1 XII 2009)



- stany zapasów paliw w ilości zapewniającej utrzymanie ciągłości dostaw do odbiorców,
- ekonomiczne uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstw energetycznych,
- lokalne bezpieczeństwo energetyczne<sup>4</sup>.

W kolejnych częściach tego opracowania czynniki te zostaną pokrótce przeanalizowane.

## 2. PODSTAWOWE MIARY BEZPIECZEŃSTWA ENERGETYCZNEGO

Stopień bezpieczeństwa energetycznego najlepiej obrazują zmiany wskaźników zależności importowej (relacja importu netto do całkowitego zużycia energii pierwotnej), dywersyfikacji źródeł energii (mierzonej indeksem Shannona–Wienera) oraz samowystarczalności paliwowej, uzupełnione o wskaźnik energochłonności i zużycia energii.

Tabela 1. Poziom wskaźników zależności importowej, dywersyfikacji źródeł energii, samowystarczalności energetycznej oraz energochłonności i zużycia energii w Polsce i UE w latach 1998–2007

Rok	'98	'99	'00	'01	'02	'03	'04	'05	'06	'07
<b>Zależność importowa [%]</b>										
EU-27	46,1	45,1	46,8	47,5	47,6	49,0	50,3	52,6	53,8	53,1
Polska	8,3	10,1	11,2	10,3	11,2	13,0	14,4	17,7	19,8	25,5
<b>Dywersyfikacja źródeł energii</b>										
EU-27	1,47	1,47	1,48	1,48	1,48	1,48	1,49	1,49	1,49	1,50
Polska	0,95	0,97	1,00	1,02	1,03	1,03	1,06	1,07	1,07	1,08
<b>Samowystarczalność energetyczna [%]</b>										
EU-27	53,9	54,9	53,2	52,5	52,4	51,0	49,7	47,4	46,2	46,9
Polska	91,7	89,9	88,8	89,7	88,8	87,0	85,6	82,3	80,2	74,5
<b>Energochłonność [toe/M€'00]</b>										
EU-27	200	193	187	188	185	187	185	181	176	169
Polska	565	526	489	483	469	463	442	433	427	400
<b>Zużycie energii [kgoe/os]</b>										
EU-27	3582	3552	3570	3642	3620	3698	3724	3711	3696	3641
Polska	2513	2450	2374	2374	2339	2403	2416	2452	2573	2571

Źródło: obliczenia własne za: [http://ec.europa.eu/energy/publications/statistics/statistics\\_en.htm](http://ec.europa.eu/energy/publications/statistics/statistics_en.htm).

Dane zaprezentowane w tabeli 1 potwierdzają sukcesywną poprawę stopnia dywersyfikacji źródeł energii pierwotnej i jednocześnie stopniowe zmniejszanie się samowystarczalności energetycznej Polski. Oczywiście automatycznie zwiększa się zależność importowa, która na przestrzeni lat 1998–2007 wzrosła z 8,3% do 25,5%. W tym okresie zaobserwowano wzrost zależności importowej dla wszystkich krajów UE z poziomu 46,1% do 53,1%.

Nasza gospodarka jest nadal energochłonna. Świadczą o tym porównania do średniej dla krajów UE – wskaźnik dla Polski jest prawie trzykrotnie wyższy. Wyraźnie można jednak zaobserwować tendencję spadkową tej charakterystyki. W badanym okresie jej roczny spadek wynosił w Polsce średnio 3,8% (w całej Unii 1,3%).

<sup>4</sup> Przesłanki stanu bezpieczeństwa energetycznego i jego ocena, [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl) (1 XII 2009).

Kwestią wymagającą podjęcia dyskusji na poziomie władz centralnych, branży energetycznej i społeczeństwa jest możliwość rozszerzenia bazy surowcowej Polski o energię atomową. Obecnie na świecie funkcjonuje ponad czterysta elektrowni jądrowych. Przewiduje w tej dziedzinie Unia Europejska przed Stanami Zjednoczonymi i Japonią.

Do krajów europejskich, które aktualnie nie eksploatują u siebie elektrowni jądrowych, a rozważają ich budowę w najbliższych latach, należą Albania, Estonia, Irlandia, Łotwa, Norwegia, Polska, Portugalia, Turcja i Włochy. W czterech z sześciu największych państw Unii Europejskiej (poza Polską i Włochami) eksploatowane są 103 reaktory jądrowe, co stanowi 70,5% wszystkich czynnych instalacji tego typu funkcjonujących w państwach Wspólnoty. Na energetykę jądrową przypada w Unii Europejskiej ponad jedna trzecia (38%) wyprodukowanej energii elektrycznej i 15% ogólnego zużycia energii we Wspólnocie<sup>5</sup>.

Tabela 2. Elektrownie jądrowe w UE (stan z czerwca 2008 r.)

Kraj	Produkcja energii elektrycznej		Reaktory czynne		Reaktory w budowie	
	mld KWh	%	liczba	MWe	liczba	MWe
Belgia	46	54,0	7	5728	0	0
Bułgaria	13,7	32,0	2	1906	0	0
Czechy	24,6	30,3	6	3472	0	0
Finlandia	22,5	29,0	4	2696	1	1600
Francja	420,1	77,0	59	63473	1	1630
Hiszpania	52,7	17,4	8	7442	0	0
Holandia	4,0	4,1	1	485	0	0
Litwa	9,1	64,4	1	1185	0	0
Niemcy	133,2	26,0	17	20339	0	0
Rumunia	7,1	13,0	2	1310	0	0
Słowacja	14,2	54,0	5	2064	2	840
Słowenia	5,4	42,0	1	696	0	0
Szwecja	64,3	46,0	10	9016	0	0
Węgry	13,9	37,0	4	1826	0	0
Wielka Brytania	57,5	15,0	19	11035	0	0
<b>Unia Europejska</b>	<b>888,3</b>	<b>38,0</b>	<b>146</b>	<b>132673</b>	<b>4</b>	<b>4070</b>

Źródło: T. Leszczyński, *Energetyka jądrowa w państwach Unii Europejskiej*, „Biuletyn URE” 2008/5.

Niewielką rolę w krajowym bilansie paliwowym odgrywają także źródła energii odnawialnej, których wykorzystanie wzmacnia bezpieczeństwo energetyczne w skali lokalnej, zwłaszcza na obszarach o słabiej rozwiniętej infrastrukturze energetycznej.

Warto jednak zauważyć, iż od dziesięciu lat stopniowo wzrasta udział odnawialnych źródeł energii (OZE) w łącznym zużyciu energii pierwotnej w Polsce, przede wszystkim dzięki wzrostowi wykorzystania biomasy – w szczególności w ostatnich latach biomasy stałej i biogazu – do produkcji energii elektrycznej oraz biopaliw transportowych.

<sup>5</sup> T. Leszczyński, *Energetyka jądrowa w Państwach Unii Europejskiej*, „Biuletyn URE” 2008/5.

Tabela 3. Produkcja energii elektrycznej z odnawialnych nośników energii w latach 2002–2007 [GWh]

<b>Wyszczególnienie</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Ogółem</b>	2 767,0	2 250,0	3 074,4	3 847,3	4 291,2	5 429,3
<b>Woda</b>	2 279,0	1 671,0	2 081,7	2 201,1	2 042,3	2 352,1
<b>z tego:</b>						
elektrownie o mocy osiąga- nej < 1 MW	262,0	242,0	273,5	358,2	247,9	306,3
elektrownie o mocy osiąga- nej od 1 do 10 MW	585,0	431,0	616,9	504,2	566,6	658,1
elektrownie o mocy osiąga- nej > 10 MW	1 432,0	998,0	1 191,4	1 338,7	1 227,8	1 387,7
<b>Wiatr</b>	61,0	124,0	142,3	153,5	256,1	521,6
<b>Biomasa stała</b>	379,0	399,0	768,2	1 399,5	1 832,7	2 360,4
w tym współspalanie	–	–	520,5	1 236,3	1 644,6	2 126,2
<b>Biogaz</b>	48,0	56,0	82,2	111,3	160,1	195,2
<b>z tego:</b>						
biogaz z wysypisk odpadów	48,0	53,0	63,3	75,3	92,0	113,6
biogaz z oczyszczalni ścieków	–	2,0	18,1	35,4	66,7	79,5
biogaz pozostały	–	1,0	0,8	0,6	1,5	2,1

Źródło: www.ure.gov.pl (7.7.2009)

Jak wynika z informacji zawartych w tabeli 3, od 2004 r. wzrasta corocznie produkcja energii elektrycznej z OZE: w 2004 r. o 36,6%, w 2005 r. o 25,1%, w 2006 r. o 11,5% i w 2007 r. o 12,6%. Największy wzrost odnotowano w przypadku energii wiatru (z wyjątkiem roku 2005): w 2003 r. o 103,7%, w 2004 r. o 14,8%, w 2006 r. o 66,8% i w 2007 r. o 103,3%. Wysoki wzrost wystąpił też w odniesieniu do energii elektrycznej wytworzonej z biomasy stałej: w 2004 r. o 92,5%, w 2005 r. o 82,2%, w 2006 r. o 31,1% i w 2007 r. o 28,8%. Również w przypadku energii elektrycznej wytwarzanej na bazie biogazu w analizowanym okresie ujawniła się tendencja wzrostowa: w 2002 r. o wielkości 14,3%, w 2003 r. – 16,7%, w 2004 r. – 46,7%, w 2005 r. – 35,4%, w 2006 r. – 43,9% i w 2007 r. – 21,9%.

### 3. STAN INFRASTRUKTURY ENERGETYCZNEJ

Wprawdzie obecnie poziom bezpieczeństwa elektroenergetycznego jest jeszcze wystarczający, ale w przyszłości w związku z prognozowanym wzrostem zapotrzebowania na energię elektryczną, nieuchronnie starzejącym się majątkiem trwałym w sektorze elektroenergetycznym oraz surowymi wymogami ochrony środowiska może on ulec znacznemu obniżeniu. Nastąpi to przy braku odpowiednich działań zapobiegawczych lub ograniczeniach w ich realizacji.

W dyskusji nad bezpieczeństwem energetycznym kraju dominują ostatnio kwestie wysokiego stopnia zużycia majątku przedsiębiorstw wytwórczych i przesyłowych oraz małej sprawności urządzeń pracujących w ramach układów technologicznych. Blisko 45% bloków energetycznych zainstalowanych w krajowym systemie energetycznym eksploatowana jest powyżej 30 lat, a okres użytkowania kolejnych 19% wynosi od 25 do 30 lat. Ostatnie bloki 120 MW zostały zainstalowane w 1970 r., są więc eksploatowane prawie

40 lat. Spośród 57 bloków o mocy 200 MW aż 44 eksploatowane są ponad 25 lat, zaś 18 z nich – ponad 30 lat. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku bloków o większej mocy<sup>6</sup>.

Skala koniecznych inwestycji w sektorze wytwórczym jest ogromna. Wskazuje się bowiem na konieczność wzrostu zainstalowanych mocy do poziomu ok. 45 GW w 2030 r. przy jednoczesnym wycofaniu z eksploatacji do tego okresu prawie 15 GW mocy zainstalowanej. Wymaga to budowy elektrowni przy wykorzystaniu różnorodnych technologii: nowoczesnych, wysokosprawnych bloków na węgiel kamienny i brunatny; bloków kombinowanych parowo-gazowych; źródeł rozproszonych o średniej i małej mocy ze skojarzoną produkcją energii elektrycznej i ciepła; energetyki jądrowej i elektrowni wykorzystujących źródła energii odnawialnej (głównie elektrownie wykorzystujące spalanie biomasy i wiatrowe)<sup>7</sup>.

Tabela 4. Struktura produkcji energii elektrycznej w elektrowniach krajowych, wielkość wymiany energii elektrycznej z zagranicą i krajowe zużycie energii elektrycznej w latach 2003–2008

Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Produkcja energii elektrycznej ogółem</b>	150 750	153 361	156 023	160 847	159 528	155 574
elektrownie zawodowe	142 493	144 821	147 616	152 498	150 866	146 850
w tym:						
wodne	3 145	3 524	3 587	2 822	2 682	2 516
cieplne	139 347	141 296	144 029	149 676	148 184	144 334
w tym:						
opalone węglem kamiennym	85 038	86 370	84 614	92 111	93 133	86 549
opalone węglem brunatnym	51 523	52 136	54 888	53 518	51 142	53 798
gazowe	2 787	3 791	4 527	4 046	3 908	3 987
elektrownie wiatrowe i inne odnawialne	–	–	–	70	446	680
elektrownie przemysłowe	8 257	8 540	8 407	8 280	8 216	8 044
<b>Wymiana zagraniczna</b>	–10 160	–9 292	–11 186	–11 001	–5 358	–684
<b>Krajowe zużycie energii</b>	140 590	144 069	144 837	149 847	154 170	154 890

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych Polskich Sieci Elektroenergetycznych „Operator” SA, [www.pse-operator.pl](http://www.pse-operator.pl) (1 X 2009).

Suma mocy zapowiadanych inwestycji wytwórczych węglowych i gazowych do 2020 r. to: Energa (w strategii do 2015 r.) – 1600 MW (blok węglowy w Ostrołęce i elektrociepłownia na gaz ziemny, w tym elektrociepłownia w Gdańsku na gudron, realizowana z PGNiG oraz Lotosem), Enea – 2000 MW (bloki węglowe, budowa do 2015 r.), Elektrownia Rybnik – 1000 MW (blok węglowy), RWE – 800 MW (blok węglowy, budowa do 2016 r.), Vattenfall – 460 MW (blok węglowy, budowa do 2015 r.), Tauron (w planach do 2020 r.) – 1600 MW (bloki węglowe w Jaworznie III i Blachowni oraz gazowy w Stalowej Woli), PGE – 1200 MW (dwa bloki węglowe w Opolu, jeden blok na węgiel

<sup>6</sup> J. Mazurkiewicz, *Bezpieczeństwo energetyczne Polski*, „Polityka Energetyczna” 11/1 (2008), s. 315.

<sup>7</sup> W. Dołęga, *Zapewnienie bezpieczeństwa elektroenergetycznego*, „Energetyka Ciepła i Zawodowa” 11 (2009).

brunatny w Turowie). Razem daje to 7460 MW w blokach na węgiel kamienny, 400 MW w blokach na węgiel brunatny oraz 800 MW w blokach *combi* na gaz ziemny<sup>8</sup>.

Obecny stan krajowej sieci przesyłowej tworzy infrastruktura obejmująca 106 stacji najwyższych napięć i 236 linii o łącznej długości 13 053 km, w tym 167 linii o napięciu znamionowym 220 kV, 69 linii o napięciu 400 kV i jedna o napięciu 750 kV. Największa gęstość sieci występuje w południowej części kraju, a najmniejsza – w regionach północnych i północno-wschodnich. Stąd też potrzeby inwestycyjne w zakresie rozwoju sieci przesyłowej koncentrują się na terenach wokół dużych aglomeracji miejskich i w regionach północno-wschodnich kraju.

Analiza struktury wiekowej najistotniejszych elementów sieci najwyższych napięć (linie napowietrzne, transformatory, wyłączniki) wykazała, że ok. 45% sieci przesyłowej ma 40 lub więcej lat. Świadczy to o stopniowym zbliżaniu się części majątku przesyłowego do granicy fizykalnego zużycia, a tym samym o konieczności alokacji środków finansowych również w ten obszar zamierzeń inwestycyjnych. W szczególności przyspieszenia procesów przebudowy i modernizacji wymagają linie 220 kV.

Według sporządzonej przez „Operatora” prognozy rozwoju KSP do roku 2025 kształt jej planowanej rozbudowy będzie wynikiem jej stanu obecnego oraz działań wynikających zwłaszcza z planowanych przyłączeń nowych jednostek wytwórczych, w tym OZE, jak również wyprowadzenia mocy z modernizowanych elektrowni istniejących i wymiany międzysystemowej z krajami sąsiednimi. W efekcie realizacji zaplanowanych na okres od 2010 do 2025 r. zadań inwestycyjnych i modernizacyjnych w strukturze sieci przesyłowej powinny nastąpić zmiany prowadzące do wzrostu długości linii 400 kV o ponad 3000 km, zmniejszenia długości linii o napięciu znamionowym 220 kV o około 1500 km, zwiększenia zdolności przesyłowych linii 220 kV o długości około 360 km oraz zwiększenia zdolności transformacji na poziomach napięcia 400/110 kV, 400/220 kV i 220/110 kV<sup>9</sup>.

Polska straciła pozycję znaczącego eksportera energii elektrycznej. W przyszłości zapewne stanie się raczej importem. Na razie z importem są problemy, a to może negatywnie wpływać także na eksport. W ciągu ostatnich kilku lat eksport energii elektrycznej z Polski spadł z poziomu kilkunastu terawatogodzin do zaledwie kilku, a import jest jeszcze mniejszy. Rosnące zapotrzebowanie na energię w latach gospodarczej hossy i pogarszające się możliwości wytwarzania elektryczności były naturalnymi powodami osłabienia eksportu. Niewielki import to z kolei rezultat splotu dwóch czynników: zbyt małej liczby połączeń transgranicznych z przepływami wyrównawczymi generowanymi przez zagraniczne farmy wiatrowe i – według PSE „Operator” – braku koordynacji wymiany energii w ramach połączonych systemów UCTE.

W kraju istnieje 11 połączeń transgranicznych powyżej 110 kV. Mamy dwa dwutorowe połączenia z Niemcami: linię 400 kV oraz 220 kV, przy czym druga ma w przyszłości również stać się linią 400 kV. Ze Słowacją łączy nas także dwutorowa linia 400 kV. Pozostałe to linie jednotorowe: dwa połączenia 220 kV i dwa 400 kV z Czechami, a także Dobrotwór–Zamość (220 kV) łącząca nas z Ukrainą. Do tego dochodzi podmorski kabel 450 kV do Szwecji oraz dwie linie nieczynne: Białystok–Roś z Białorusią (220 kV), wyłączona w 2004 r., oraz Rzeszów–Chmielnicka Elektrownia Atomowa (750 kV), nieeksploatowana od 1993 r. Poza kablem wszystkie połączenia należą do spółki PSE „Opera-

<sup>8</sup> J. Popczyk, *Planowane inwestycje a bezpieczeństwo energetyczne*, „Nowa Energia” 2009/1, www.cire.pl.

<sup>9</sup> W. Skomudek, *Wpływ rozwoju sieci przesyłowej na bezpieczeństwo i niezawodność pracy Krajowego Systemu Elektroenergetycznego*, „Energetyka” 2009/8.

tor”. W przyszłości powstanie nowe połączenie z Niemcami i most energetyczny łączący Polskę z Litwą (przydatny, jeśli ruszy nowa elektrownia na Litwie). Jeżeli w Kaliningradzie powstanie elektrownia atomowa, być może dojdzie jeszcze jedno połączenie<sup>10</sup>.

Działania inwestycyjne potrzebne dla wzmocnienia importu służyłyby także eksportowi. Założenie, że kupno energii elektrycznej spoza Polski będzie w najbliższych latach niezbędne, jest całkiem prawdopodobne. Powrót po kryzysie do wzrostów zapotrzebowania na energię elektryczną podobnych do tych sprzed trzech czy czterech lat szybko zwiększy zapotrzebowanie, a już w tamtym okresie dochodziło do sytuacji, kiedy z trudem udawało się zbilansować system. W idealnej sytuacji import mógłby pochodzić ze wschodu i ze Szwecji, gdzie prąd jest tańszy niż w Polsce, natomiast eksport skierowany byłby przede wszystkim na południe i na zachód – wszystko to przy założeniu, że eksport będzie opłacalny, co nie jest bynajmniej oczywiste.

#### 4. GAZ ZIEMNY I ROPA NAFTOWA

Prognozy zużycia paliw w gospodarce polskiej przewidują wzrost zużycia gazu ziemnego i ropy naftowej. Wynika to ze zmniejszenia udziału paliw stałych w bilansie energetycznym i pokrycia rosnącego zapotrzebowania na energię surowcami importowanymi. Mimo znacznie wyższego udziału ropy niż gazu w całości importu potencjalne niebezpieczeństwo związane z uzależnieniem od jednego dostawcy jest większe w przypadku gazu.

Stan infrastruktury przeladunkowej i możliwość swobodnego wyboru dostawcy na rynku globalnym pozwala bowiem na stosunkowo łatwą zmianę kierunku zaopatrzenia w ropę naftową. Rurociąg „Przyjaźń” umożliwia dostarczanie ropy z Kazachstanu i Litwy, natomiast zdolności przeladunkowe Portu Północnego, wynoszące 34 mln ton rocznie, stwarzają alternatywną możliwość importu surowca drogą morską.

Tabela 5. Produkcja i import ropy naftowej i gazu ziemnego w Polsce w latach 1998–2007 [Mtoe]

Rok	'98	'99	'00	'01	'02	'03	'04	'05	'06	'07
<b>Produkcja</b>										
ropa	0,88	1,07	1,43	1,58	1,36	1,34	1,52	1,49	1,46	1,50
gaz	3,25	3,10	3,31	3,49	3,57	3,61	3,93	3,88	3,88	3,90
<b>Import</b>										
ropa	18,7	19,4	20,4	19,1	19,6	20,0	21,0	22,0	23,9	25,8
gaz	7	0	6	6	5	9	5	3	5	7
	6,45	6,22	6,61	7,18	6,68	7,50	8,12	8,53	8,90	8,25

Źródło: [http://ec.europa.eu/energy/publications/statistics/statistics\\_en.htm](http://ec.europa.eu/energy/publications/statistics/statistics_en.htm)

Aktualną sytuację Polski w zakresie bezpieczeństwa dostaw paliwa gazowego, w tym stopnia dywersyfikacji dostaw tego surowca, należy określić jako wysoce niezadowolającą.

- Po pierwsze, Polska jest w bardzo niewielkim stopniu połączona z systemami gazowymi państw zachodnich, a zdecydowana większość połączeń transgranicznych zlokalizowana jest na granicy wschodniej (Białoruś, Ukraina) i służy do transportu gazu od jednego dostawcy (Rosja).
- Po drugie, krajowy system przesyłowy został zaprojektowany i zbudowany na przestrzeni ostatnich kilkadziesiąt lat w sposób zakładający import gazu z kierunku wschodniego. W konsekwencji krajowa infrastruktura przesyłowa nie jest

<sup>10</sup> W. Kwinta, *Energia przez granice*, „Polska Energia” 2009/11.

obecnie przygotowana do odbioru znaczących ilości gazu z kierunku zachodniego oraz z terminalu LNG.

- Po trzecie, na skutek braku wolnych zdolności przesyłowych w punktach wejścia do krajowego systemu oraz utrudnionego dostępu do pojemności magazynowych w chwili obecnej nie występuje praktycznie żadna konkurencja pomiędzy dostawcami paliwa gazowego na rynek polski.
- Po czwarte, w obecnej sytuacji braku alternatywnych połączeń transgranicznych monopolistyczny dostawca gazu ziemnego na krajowy rynek jest skazany na „nierówne” negocjacje z monopolistycznym dostawcą paliwa gazowego, jakim jest Gazprom.
- Po piąte, bezpieczeństwo dostaw gazu, rozumiane jako zapewnienie ciągłości i stabilności dostaw gazu ziemnego do klientów końcowych, jest zagrożone, co potwierdziły ostatnie kryzysy gazowe z lat 2006 i 2009<sup>11</sup>.

Aktualna sytuacja Polski w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa kontraktowego dostaw gazu ziemnego jest dość skomplikowana. Po pierwsze, 29 czerwca 2009 r. zawarta została umowa na dostawy skroplonego gazu ziemnego (LNG) pomiędzy PGNiG oraz Qatargas. Umowa dotyczy zasad, na podstawie których będą realizowane długoterminowe dostawy LNG do Polski, przy czym strony ustaliły, iż dostawy LNG będą realizowane od 2014 r. przez okres 20 lat w wysokości ok. 1 mln ton LNG rocznie (ok. 1,5 mld m<sup>3</sup> gazu ziemnego). Punktem dostaw będzie terminal LNG w Świnoujściu. Po drugie, w chwili obecnej finalizowane są negocjacje dotyczące podpisania aneksu do kontraktu jamalskiego, który zakłada:

- przedłużenie obowiązywania kontraktu o 15 lat, tj. do 31 grudnia 2037 r.;
- zwiększenie wolumenu dostaw gazu rosyjskiego do Polski począwszy od 1 stycznia 2010 r. do 31 grudnia 2037 r. do poziomu 10,27 mld m<sup>3</sup> rocznie, przy zachowaniu 15% elastyczności poboru w całym okresie trwania kontraktu;
- utrzymanie dotychczasowej formuły cenowej za paliwo gazowe oraz możliwości elastyczności poboru gazu ziemnego w całym okresie trwania kontraktu na poziomie 15% zakontraktowanego wolumenu<sup>12</sup>.

Wzmocnienie bezpieczeństwa energetycznego będzie zatem wymagało budowy podziemnych magazynów gazu. Jest to niezbędne nie tylko ze względu na konieczność utrzymywania rezerw na pokrycie sezonowych niedoborów surowca, lecz również z uwagi na obowiązek tworzenia zapasów tego surowca.

## 5. PALIWA STAŁE

Pomimo prognozowanych zmian struktury zużycia surowców energetycznych w kierunku zwiększenia udziału gazu ziemnego i ropy naftowej, udział węgla kamiennego i brunatnego w strukturze nośników energii pierwotnej w Polsce szacowany jest, w zależności od scenariusza, na poziomie 42–56%. Paliwa stałe – węgiel kamienny i w mniejszej ilości węgiel brunatny – pozostaną więc dominującymi nośnikami energii pierwotnej w polskiej gospodarce. Zapotrzebowanie na te surowce pokrywane jest produkcją krajo-

<sup>11</sup> M. Kamiński, A. Zienkiewicz, *Co polska gospodarka zyska na dywersyfikacji dostaw gazu ziemnego?*, www.cire.pl (20 XII 2009).

<sup>12</sup> *Ibidem*.

wą. Realizacja takiego modelu strukturalnego spowoduje wyczerpanie udostępnionych zasobów pomiędzy 2025 a 2030 r.<sup>13</sup>

## 6. ZAKOŃCZENIE

„Polityka energetyczna Polski do 2030 roku” została przyjęta przez rząd 10 listopada 2009 r. Z jej lektury wynika, iż krajowe zasoby węgla kamiennego i brunatnego pozostaną w dalszym ciągu ważnymi stabilizatorami bezpieczeństwa energetycznego w kraju. Założono odbudowę wycofywanych z eksploatacji węglowych źródeł energii na tym samym paliwie w okresie do 2017 r., a także odbudowę części elektrociepłowni systemowych na węgiel kamienny. Osiągnięcie celów unijnych wymagać będzie produkcji energii elektrycznej brutto z OZE: w 2020 r. w wielkości około 31 TWh, to jest 18,4% produkcji całkowitej, a w 2030 r. – 39,5 TWh, co stanowi 18,2% produkcji całkowitej. Produkcja energii elektrycznej w wysokosprawnej kogeneracji będzie się zwiększać z 24,4 TWh w 2006 r. do 47,9 TWh w 2030 r. Udział produkcji energii elektrycznej w wysokosprawnej kogeneracji w zapotrzebowaniu na energię elektryczną brutto wzrośnie z 16,2% w 2006 r. do 22% w 2030 r. W projektach pojawiają się elektrownie jądrowe – tempo ich rozwoju jest uzależnione od względów organizacyjno-technicznych, ale także społecznych. Założono bardzo optymistycznie, że produkcja z pierwszego bloku jądrowego osiągnie wartość około 10 TWh w roku 2020<sup>14</sup>.

Zrównoważenie struktury nośników energii wchodzących do bilansu paliwowego wymaga importu brakujących paliw. Zagrożeniem dla bezpieczeństwa energetycznego kraju nie jest sam fakt importu paliw, może nim być natomiast zła jego struktura, nierzetelni dostawcy i niekorzystne ceny lub klauzule kontraktów. Zarówno struktura bilansu paliwowego, jak i niezbędny import paliw oraz jego struktura rzeczowa i geograficzna powinny wynikać z regularnie aktualizowanej oceny chłonności rynku i być zgodne z wymaganiami ekologicznymi przy zachowaniu zasady minimalizacji kosztów dostaw.

Bezpieczeństwo energetyczne omawiane jest najczęściej na poziomie całego państwa. Tymczasem rozwój gospodarczy, a w szczególności reforma administracyjna państwa i przeniesienie szeregu uprawnień administracji centralnej na szczebel województw, powiatów i gmin, nadaje coraz większego znaczenia lokalnemu wymiarowi bezpieczeństwa energetycznego. Procesy te sprawiają, że polityka zapewniania bezpieczeństwa energetycznego będzie ewoluowała w kierunku funkcjonowania na trzech poziomach: lokalnym, regionalnym i krajowym. Na szczeblu lokalnym priorytety działań obejmują dbałość o niezawodność i ciągłość dostaw energii (głównie w sferze scentralizowanego ciepłownictwa). Kompetencje szczebla regionalnego to przede wszystkim tworzenie infrastruktury umożliwiającej świadczenie usług przesyłu energii dla gmin i międzyregionalnej wymiany energii oraz realizacja unijnych wytycznych w zakresie produkcji „zielonej energii” poprzez zakup energii ze źródeł niekonwencjonalnych i energii wytwarzanej w skojarzeniu. Natomiast za podstawową rolę administracji centralnej uznać należy tworzenie warunków dla rozwoju infrastrukturalnych połączeń międzynarodowych, międzyregionalnych i regionalnych, które zapewniałyby wymianę potrzebnych ilości energii elektrycznej i paliw<sup>15</sup>.

<sup>13</sup> J. Mazurkiewicz, *op. cit.*, s. 318.

<sup>14</sup> H.L. Gabryś, *Elektroenergetyka w Polsce – 2009...Próba oceny roku*, „Energetyka Ciepła i Zawodowa” 2010/1.

<sup>15</sup> J. Mazurkiewicz, *op. cit.*, s. 321.



W związku z powyższym, niezależnie od wygłaszanych opinii i ocen co do skali występujących zagrożeń, niezbędne jest podjęcie i systematyczne wdrażanie działań mających na celu bardziej racjonalną konsumpcję energii przy równoczesnym wzroście sprawności przemian energetycznych i użytkowania energii oraz znacznym zwiększeniu wykorzystania odnawialnych źródeł energii i dalszym rozwoju energetyki jądrowej.

#### LITERATURA

- [1] Dołęga, W., *Zapewnienie bezpieczeństwa elektroenergetycznego*, „Energetyka Ciepła i Zawodowa” 2009/11
- [2] Gabryś, H.L., *Elektroenergetyka w Polsce – 2009...Próba oceny roku*, „Energetyka Ciepła i Zawodowa” 2010/1
- [3] Kamiński, M.; Zienkiewicz, A., *Co polska gospodarka zyska na dywersyfikacji dostaw gazu ziemnego?*, [www.cire.pl](http://www.cire.pl).
- [4] Kwinta, W., *Energia przez granice*, „Polska Energia” 2009/11
- [5] Leszczyński, T., *Energetyka jądrowa w państwach Unii Europejskiej*, „Biuletyn URE” 2008/5
- [6] Mazurkiewicz, J., *Bezpieczeństwo energetyczne Polski*, „Polityka Energetyczna” 11/1 (2008)
- [7] Popczyk, J., *Planowane inwestycje a bezpieczeństwo energetyczne*, „Nowa Energia” 2009/1, [www.cire.pl](http://www.cire.pl)
- [8] *Przestanki stanu bezpieczeństwa energetycznego i jego ocena*, [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl).
- [9] Skomudek, W., *Wpływ rozwoju sieci przesyłowej na bezpieczeństwo i niezawodność pracy Krajowego Systemu Elektroenergetycznego*, „Energetyka” 2009/8
- [10] [www.cire.pl](http://www.cire.pl)
- [11] [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu)
- [12] [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl)
- [13] [www.min-pan.krakow.pl](http://www.min-pan.krakow.pl)
- [14] [www.pse-operator.pl](http://www.pse-operator.pl)
- [15] [www.ukie.gov.pl](http://www.ukie.gov.pl)
- [16] [www.ure.gov.pl](http://www.ure.gov.pl)

#### PROBLEMS OF ENERGY SAFETY OF POLAND

In this study the basic issue of energy safety of our country was described. It the attention was turned on the basic measures of energy safety, state of energy infrastructure, diversification of deliveries of earth gas, the storing the fuels as well as the undertaking by government the workings towards improvement of energy safety.

**Piotr ZAWADA<sup>1</sup>**

## **POSTAWY PRACOWNIKÓW RESTRUKTURYZOWANEGO PRZEDSIĘBIORSTWA W ŚWIETLE BADAŃ – STUDIUM SOCJOLOGICZNE**

Problemem prezentowanym w opracowaniu jest ewolucja postaw pracowniczych na przykładzie konkretnego zakładu pracy. Prowadzone badania empiryczne na wyselekcjonowanej grupie umożliwiły spojrzenie na procesy transformacji gospodarczej i ewolucji postaw pracowniczych z perspektywy jednostek, które funkcjonują w strukturze Zakładów Chemicznych „Organika-Sarzynia” SA i poszczególnych firm. Badania dały możliwość głębszego wglądu w poziom świadomości jednostek i umożliwiły obiektywny zapis zdefiniowanych kategorii i postaw społecznych w wybranym okresie.

### **1. WPROWADZENIE**

Polską gospodarkę lat dziewięćdziesiątych charakteryzowało równoległe funkcjonowanie przedsiębiorstw legitymujących się kilkunastoletnim stażem i nowo powstałych, które musiały samodzielnie znaleźć własne miejsce w otoczeniu ekonomicznym. Nowe organizmy rozpoczynały swoje funkcjonowanie w oparciu o struktury, których wielkość zależna była od rzeczywistych potrzeb, starsze (do których należą Zakłady Chemiczne „Organika-Sarzynia” S.A.) musiały przeprowadzić procesy restrukturyzacyjne, czasami obciążone ogromnymi kosztami społecznymi. Cechą charakterystyczną tych zmian w strukturze organizacji były zauważalne przemiany ilościowe, których zadaniem było szybkie uzyskanie wzrostu efektywności organizacji. Działania te skutkowały zmianami postaw pracowniczych możliwymi do zweryfikowania, zbadania i opisanie.

### **2. RESTRUKTURYZACJA PRZEDSIĘBIORSTW JAKO ELEMENT DOSTOSOWANIA SIĘ DO ZMIENNYCH WARUNKÓW GOSPODAROWANIA**

We współczesnych warunkach gospodarowania miarą sukcesu osiąganego przez przedsiębiorstwo jest umiejętność odczytywania sygnałów płynących z rynku i szybka reakcja. Zmiany te dotyczą zwłaszcza otoczenia ekonomicznego ze szczególnym uwzględnieniem działań konkurencji. O możliwościach współczesnego przedsiębiorstwa nie świadczą posiadane zasoby finansowe; coraz częściej do najistotniejszych elementów danej organizacji zaliczany jest posiadany i umiejętnie wykorzystywany potencjał w postaci zdolności innowacyjnych – i to nie tylko w kwestii doboru zasobów, ale również ich wykorzystania.

Każde przedsiębiorstwo chcąc utrzymać się na rynku musi dokonywać głębokiej analizy i wieloaspektowej diagnozy otoczenia celem pozyskania danych niezbędnych do stworzenia strategii działania. Sformułowanie strategii przedsiębiorstwa możliwe jest na podstawie ewolucji samej organizacji jako odpowiedzi na zmiany w otoczeniu lub jako wyniku kalku-

---

<sup>1</sup> Dr Piotr Zawada, Zakład Doświadczalny „Organika” Sp. z o.o. w Nowej Sarzynie.

lacji i przemysłów opartych na analizie posiadanych danych<sup>2</sup>. Bez względu na sposób dochodzenia do ostatecznych rozwiązań w procesie wypracowania strategii w przedsiębiorstwie, to jej zapisy muszą dać odpowiedź na pytanie dotyczące sytuacji wyjściowej organizacji poprzez wskazanie celów dla konkretnych działań, które sprawią, że możliwe będzie z czasem przesunięcie się przedsiębiorstwa z obecnej do pożądanej pozycji na rynku. W przypadku korekty strategii przedsiębiorstwa restrukturyzacja może okazać się szczególnie skuteczną odpowiedzią na potrzebę dokonania zmian, w istocie proponowanych zmian, ustalonych reguł i treści, zwłaszcza w odniesieniu do misji przedsiębiorstwa, po stosowane narzędzia włącznie<sup>3</sup>. Użyty termin restrukturyzacja pochodzi z połączenia dwóch słów: „to reconstruct” i „the structure”. W ujęciu praktycznym proces ten został uznany za trwałe zjawisko wpisane w funkcjonowanie współczesnych organizacji. W skrajnym przypadku umożliwia powrót organizacji do poprzedniego kierunku zmian, odzyskanie równowagi wewnętrznej i zewnętrznej, a docelowo – poprzez poprawę sprawności działania organizacji w otoczeniu – wzrost wartości rynkowej. Szerzej na temat restrukturyzacji organizacji w literaturze specjalistycznej wypowiadał się A. Nalepa, dla którego aktywność ta to „odpowiedź kierownictwa przedsiębiorstwa na znaczące zmiany w otoczeniu przedsiębiorstwa lub jego wnętrzu” czy chociażby J. Penc, który definicję restrukturyzacji kojarzył z „przedsięwzięciami zmierzającymi do zmian struktury na bardziej sprawną i charakteryzującą się w modelu docelowym wyższą efektywnością”. Bez względu na poglądy dotyczące procesu restrukturyzacji i stosowanych definicji tego zjawiska z całą pewnością można doszukać się wyraźnego podziału restrukturyzacji przedsiębiorstwa na naprawczą i rozwojową<sup>4</sup>. Zarówno zakres, jak i obszar, który obejmuje restrukturyzacja przedsiębiorstwa, zależy od celu, jakiemu podporządkowany jest ten proces, a także od rodzaju i siły tych czynników.

W ramach prezentowanej rozprawy postanowiono skoncentrować się na restrukturyzacji naprawczej, bo tylko taka miała miejsce w początkowej fazie reform struktury organizacyjnej Zakładów Chemicznych „Organika-Sarzyna” Przedsiębiorstwo Państwowe w Nowej Sarzynie. Restrukturyzacja naprawcza w omawianym przedsiębiorstwie została zapoczątkowana z powodu zaniechania koniecznych zmian w strukturze organizacji, które mogły skutkować realnym zagrożeniem dla efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Celem takiej restrukturyzacji było przygotowanie programu naprawczego dla przedsiębiorstwa poddanego presji konkurencji, likwidacja zagrożenia utraty płynności finansowej, wdrożenie działań stabilizacyjnych i przywrócenie przedsiębiorstwu wymaganej sprawności.

### **2.1. Restrukturyzacja Zakładów Chemicznych „Organika-Sarzyna” PP w latach 1993–1997**

Działania mające na celu pozbycie się majątku nieprodukcyjnego, który stanowił zbędny balast i generował dodatkowe koszty obniżające wypracowywany zysk, były pierwszym etapem długiego procesu restrukturyzacji fabryki i doskonałym przykładem współpracy z lokalnym samorządem<sup>5</sup>, również w kwestii ekologii<sup>6</sup>. Zakłady Chemiczne „Organika-

<sup>2</sup> A. Landy, A. Cowling, *Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi*, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000, s. 34.

<sup>3</sup> M. Garstka, *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Podział przez wydzielenie*, CeDeWu, Warszawa 2006, s. 17.

<sup>4</sup> H. Jagoda, J. Lichtarski, *Problemy i wytyczne restrukturyzacji naprawczej przedsiębiorstw. Restrukturyzacja przedsiębiorstw w procesie transformacji rynków*, TNOiK, Kraków 1995, s. 150.

<sup>5</sup> J. Kida, M. Śliwa-Balawajder, *Jesteśmy jedną rodziną*, „Informator Gospodarczy Nowa Sarzyna” 29 IV 1994, s. 1.

Sarżyna” PP nie skorzystały z opcji „Programu powszechnej prywatyzacji” ani wejścia do Narodowych Funduszy Inwestycyjnych<sup>7</sup>. U podstaw takich decyzji leżała dogłębna analiza aktualnego stanu przedsiębiorstwa i jego celów strategicznych, która wskazywała na kapitalizację kapitałową jako formę najkorzystniejszą dla Zakładów z ich ukształtowanym profilem<sup>8</sup>. Oczekiwanie na pożądanego partnera strategicznego w latach 90. to niezwykle intensywny okres zmian w przedsiębiorstwie – zmian w zakresie struktury i systemu zarządzania, optymalizacji procesów produkcyjnych, racjonalizacji asortymentu wyrobów z akcentem na aktywne działania rynkowe, dalszych wdrożeń przedsięwzięć poprawiających jakość i powtarzalność produkcji oraz warunki pracy, realizacji działań proekologicznych itd.<sup>9</sup> Działania podjęte przez dyrekcję fabryki i popierane przez załogę, zdeterminowaną realizować założony plan restrukturyzacji, spowodowały, że firma znalazła się w połowie lat 90. w cyklu dojrzałości, skutecznie opierając się wkroczeniu w fazę schyłkową<sup>10</sup>. Dodatkowym elementem stabilizującym sytuację w fabryce był wymieniany wcześniej styl i forma zarządzania<sup>11</sup>. Wymusiła to specyfika przedsiębiorstwa i realizowana produkcja. Decyzja o rozpoczęciu przekształceń własnościowych w Zakładach posiadała głębokie przesłanki merytoryczne. Pierwsze decyzje planowano wprowadzić w życie w latach 1993–1995. Programy działań zostały oparte na decyzjach dyrektora przedsiębiorstwa i porozumieniach z organizacjami związkowymi jako zmiany dostosowawcze do gospodarki rynkowej. Później, w latach 1995–2000, dalsze przekształcenia realizowano na podstawie „Programu restrukturyzacji”<sup>12</sup>, w którym założono wyodrębnianie pionów specjalistycznych nie zajmujących się bezpośrednio produkcją chemiczną w samodzielne podmioty gospodarcze. Bardzo trudne ze społecznego punktu widzenia i dotyczące praktycznie połowy załogi przedsiębiorstwa decyzje o nawiązaniu nowych stosunków pracy podejmowane były każdorazowo w oparciu o prowadzone konsultacje i pisemne porozumienia ze związkami zawodowymi<sup>13</sup>. Wypracowano ponadto formę potwierdzającego kontrpodpisu pod dokumentami o powołaniu z wyodrębnionej części fabryki niezależnego podmiotu gospodarczego zarządzanego przez Radę Pracowniczą, a od 1995 r. przez Radę

<sup>6</sup> B. Sołtys, *Z wielką pompą*, „Sztafeta” 24 IX 1998, s. 9. 17 września 1998 r. oddano do użytku mechaniczno-biologiczną oczyszczalnię ścieków, będącą wspólną inicjatywą gospodarczą Zakładów i władz samorządowych.

<sup>7</sup> K. Urbanek, *Lider ekologii*, „Nowiny” 4 VIII 1999. Dyrektor Zakładów Władysław Piłat stwierdził w wywiadzie: „Byłem [...] przeciwnikiem prywatyzowania się za pośrednictwem Narodowych Funduszy Inwestycyjnych. Typowano nas do nich dwukrotnie, ale doszliśmy do wniosku, że nie jest to żaden interes”.

<sup>8</sup> J. Lisiecki, *Gra z regułami*, „Super Nowości” 12–14 (XII 1997): „Jedno jest pewne – Zakłady muszą pozostać zwarte. Nie wolno dopuścić do tego, by jakiegokolwiek przekształcenia własnościowe doprowadziły do rozparcelowania firmy”.

<sup>9</sup> E. Kozyra, *Formy organizacyjne spółek wyodrębnionych z Zakładów Chemicznych „Organika-Sarżyna” P.P. w Nowej Sarżynie*, mps, s. 6. Więcej na temat działalności proekologicznej Zakładów: C. Kozyra, *Zakłady Chemiczne „Organika-Sarżyna” – liderem polskiej ekologii w 1999 r.*, „Chemik” 52/9 (1999), s. 225.

<sup>10</sup> Podjęte działania restrukturyzacyjne jako przygotowanie do komercjalizacji wiązały się z ryzykiem utraty przez Nową Sarżynę organizacji wspierającej rozwój miasta. Ten niepokój został zasygnalizowany w wywiadzie z dyrektorem naczelnym Zakładów, Władysławem Piłatem, opublikowanym przez J. Lisieckiego, *Gra z regułami*, s. 11.

<sup>11</sup> L. Stelmach, *Zakłady Chemiczne „Organika-Sarżyna” SA. Folder informacyjny*, Nowa Sarżyna 2003, s. 2.

<sup>12</sup> „Program restrukturyzacji Zakładów Chemicznych „Organika-Sarżyna” na lata 1995–2000”, materiały wewnętrzne zarządu.

<sup>13</sup> Por. komentarz dyrektora L. Stelmacha: „Restrukturyzacja pozwoliła na efektywne podniesienie wydajności, usamodzielniała zespoły ludzi, pobudziła do twórczego myślenia, wyzwoliła nową energię”. *W czołówce pod względem nowoczesności*, „Nowiny” 21 IX 1997, s. 5.

Nadzorcą Zakładów<sup>14</sup>. Postanowiono, że wyodrębniane i tworzone podmioty gospodarcze będą posiadały formę spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, zgodnie z literą kodeksu handlowego i innymi obowiązującymi w polskim prawie przepisami. Powstałe spółki uzyskały status spółek małych i średnich w rozumieniu „Prawa o działalności gospodarczej”<sup>15</sup>. Zatrudniały do 250 osób i gwarantowały dotychczasowym pracownikom bezkolizyjne przejście do nowego pracodawcy z zachowaniem prawa do wykupu udziałów.

### 3. HIPOTEZY BADAWCZE

Za ewolucję postaw pracowniczych odpowiedzialnych jest wiele przyczyn. Zewnętrzne dotyczą koniunktury gospodarczej i związanej z nią niepewności gospodarowania dla przedsiębiorstwa, lokalizacji organizacji na mapie kraju i stopnia powiązania z innymi podmiotami. Przyczyny wewnętrzne to postawa i aktywność kierownictwa, zachowanie się organizacji związkowych i załóg, zwłaszcza w okresie kryzysu, i aktywność reprezentantów załogi w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Można zatem sformułować ogólną hipotezę, która zakłada, że podmiotem postaw w sferze ludzkiej działalności są konsekwencje wynikające ze zmian wprowadzanych w wymiarze społecznym, a za podmiot postaw pracowniczych można uznać zarówno jednostki, jak i dające się zidentyfikować grupy, które funkcjonują w danym otoczeniu. Za obiekt postaw można uznać zjawisko o największej skali w obrębie danego przedsiębiorstwa, które stanowi ciąg dynamicznych zmian w układzie ekonomicznym i społecznym.

#### 3.1. Hipotezy szczegółowe

1. Zatrudnieni prezentują pomimo zróżnicowania w wykształceniu i pełnionej funkcji podobne tradycje rodzinne i kulturowe. Można spodziewać się silnych tendencji do ujednolicenia postaw wobec zjawisk patologicznych, co pozwala przypuszczać, że różnice w poziomie akceptacji wartości pracowników nie są zbyt duże. Przyjmuje się, że w badanym środowisku podzielany jest zbliżony system wartości i postaw.

2. Dominującym w systemie wartości elementem, możliwym do zweryfikowania w procesie badań empirycznych, jest bezpieczeństwo socjalne, postrzegane przez zbiorowość jako jeden z najistotniejszych elementów funkcjonowania pracowników i ich rodzin.

3. Przypuszcza się, że występują różnice w postawach wobec zasad efektywnościowych, racjonalizujących zachowanie pracowników i sposób gospodarowania przedsiębiorstwa w różnych kategoriach socjalnych. Może się to odnosić do postaw prezentowanych przez różne grupy zawodowe, będących efektem różnego traktowania firmy jako miejsca pracy w poszczególnych okresach.

Zmianom w otoczeniu gospodarczym w Polsce początku lat 90. i pojawieniu się zapomnianych zjawisk, takich jak bezrobocie i bankructwo przedsiębiorstw, towarzyszyła obawa przed gospodarką rynkową i prywatyzacją, w tym wychodzeniem państwa z gospodarki na dużą skalę<sup>16</sup>. Obawy te pozostały bez pokrycia w faktach, co zostało potwierdzone

<sup>14</sup> Materiały wewnętrzne Zakładów Chemicznych „Organika-Sarzyna”, Decyzja, Porozumienie, Uchwały Rady Pracowniczej, Rady Nadzorczej w latach 1993–2000, archiwum zakładowe, sygn. 0206,004,000.

<sup>15</sup> „Ustawa z 17 grudnia 1999 r. Prawo o działalności gospodarczej” (DzU nr 101, poz. 1178), rozdział 6.

<sup>16</sup> Szerzej sytuację w Polsce po okresie przemian 1989 r. opisuje D. Skrzypiński, *Organizacje pracodawców i przedsiębiorców w procesie kształtowania się stosunków przemysłowych w Polsce po 1989 roku*, Toruń 2002, s. 81: „Efekty realizacji planu Balcerowicza w jego pierwszej fazie przyniosły zmiany nie tylko w sferze realizacji, ale także idei i wyobrażeń dotyczących pożądanego modelu gospodarki i w oczach rządzących elit poli-

w wielu badaniach socjologicznych, choć zauważono charakterystyczne przesunięcia na mapie preferencji. Zjawisko to stosunkowo łatwo można odczytać analizując prezentowane w dysertacji wyniki badań. Są one zbieżne z wynikami badań pracowników Zakładu Socjologii Empirycznej SGH, które pokazywały akceptację dla zmian równoległe z rosnącym pragnieniem powrotu niektórych elementów gospodarki sterowanej i opiekuńczej roli państwa.

#### 4. ZAŁOŻENIA METODOLOGICZNE BADAŃ

W początkowej fazie projektowania metodologicznych założeń badawczych zaproponowano wykorzystanie zgromadzonych materiałów źródłowych, które opisywały na różnym poziomie (ogólnym i szczegółowym) poszczególne fragmenty grupy badawczej lub badanego zagadnienia. Materiały źródłowe zostały udostępnione do badań po uzyskaniu zgody zarządu Zakładów Chemicznych „Organika-Sarzyna” SA., Reprezentatywność grupy badawczej została uznana za wystarczającą. Przed rozpoczęciem badań postaw pracowniczych zdecydowano o zastosowaniu w analizie wyników badań metody wielowymiarowej z elementami metody projekcyjnej, która dawała pewność pełnego wykorzystania wiedzy zdobytej w drodze ankietowania. Wybór metody i narzędzi (w tym wypadku materiałów źródłowych i ankiety socjologicznej) był zależny od założonego celu badań i ankietowanej grupy badawczej. Decyzja o wyborze metody badań i wykorzystania narzędzi została poprzedzona szczegółową analizą problematyki badawczej. Następnie zdecydowano o sposobach analizowania otrzymanych wyników. W fazie planowania badań założono, że zostanie zastosowany grupowo-warstwowy dobór próby, dzięki czemu w miejsce losowania poszczególnych jednostek w badaniu można było wykorzystać wszystkie jednostki przebywające na terenie Zakładów<sup>17</sup>. W oparciu o analizę struktury osobowej Zakładów Chemicznych „Organika-Sarzyna” SA i wszystkich pozostałych firm biorących udział w badaniu wytypowano dla poszczególnych jednostek grupy pracowników do przeprowadzenia badań z zachowaniem proporcji w zakresie zaproponowanych zmiennych socjologicznych<sup>18</sup>.

#### 5. ANALIZA WYNIKÓW I WERYFIKACJA ZAŁOŻONYCH HIPOTEZ BADAWCZYCH

Z powodu ograniczonej objętości pracy postanowiono zaprezentować jedynie ostateczne wnioski płynące ze zgromadzonego materiału badawczego. W analizie danych rozpatrywano dwa okresy: A (przed 1989 r.) i B (po 1989 r.).

##### 5.1. Postawy wobec pracy jako dobra

W grupie respondentów zaobserwowano postawy szacunku dla posiadanej pracy jako dobra. Podobne postawy zostały odnotowane w wynikach badań podczas udzielania odpowiedzi w okresie B. Zupełnie inne poglądy na wcześniej wspomniane zagadnienia posiadają respondenci zatrudnieni w firmach zależnych (przedsiębiorstwa powstałe z wydzielenia wydziałów pomocniczych), których postawy ewoluują w kierunku znacznie bardziej rady-

---

tycznych. Do tego stanu rzeczy przyczyniły się przede wszystkim odbiegające od przewidywanych efekty gospodarcze reform”.

<sup>17</sup> W badaniu uczestniczyli pracownicy następujących firm: Zakłady Chemiczne „Organika-Sarzyna” SA oraz spółki z o.o. Budorg, Chemrem-Organika, Elchem, Dozorbud, Silikony Polskie, Drewrem-Organika, Organika-Projekt, ZD-Organika, Wodrem, Gumokor-Organika.

<sup>18</sup> Struktura organizacyjna Zakładów Chemicznych „Organika-Sarzyna” SA i schematy organizacyjne firm zależnych.

kalnym, graniczącym wręcz z niezadowolaniem. Na podobnym poziomie utrzymuje się odsetek badanych, którzy są zdecydowanie lub raczej przywiązani do regionu. Równocześnie odnotowano gwałtowny skok odsetka respondentów, którzy w okresie B zdecydowanie nie odczuwali przywiązania do Podkarpacia, co dowodzi wzrostu liczby osób niezadowolonych z sytuacji, gotowych do podejmowania zmian z emigracją włącznie. Listę respondentów niezadowolonych, gotowych do wyjazdów zarobkowych otwierają absolwenci szkół podstawowych i zawodowych, których odsetek w okresie B w porównaniu do okresu A wzrósł najbardziej, bo aż o 29,3%, podczas gdy absolwenci szkół pomaturalnych i wyższych deklarowali podobne postawy z wyraźniej wolniejszą tendencją wzrostową (wzrost o 11,4%). Można stwierdzić istnienie zdecydowanej ewolucji postaw respondentów w grupie pracowników firm zależnych, znacznie bardziej wyrazistych niż te zaobserwowane wśród pracowników firmy macierzystej w kwestii przywiązania do miejsca pracy. Związane jest to z utratą przez te grupy zawodowe przywilejów pracowniczych, z niezadowolaniem z aktualnych warunków pracy i płacy, a także z przebywania załóg w ciągłym stresie spowodowanym trudną sytuacją firm. W trakcie badań zauważono istotne różnice w postawach przywiązania do współpracowników wśród respondentów mieszkających na wsi. Nawet załogi poszczególnych wydziałów firmy macierzystej nie potrafiły w nowej rzeczywistości gospodarczej stworzyć mechanizmów, które tak jak przed rokiem 1989 konsolidowałyby załogę w Nowej Sarzynie, tworząc trwałe związki oparte na przywiązaniu i identyfikacji z pozostałymi pracownikami. Odnotowano wyraźną barierę wiekową na poziomie 46 lat.

## 5.2. Postawy pracowników wobec związków zawodowych

W trakcie prowadzonych badań zauważono spadek zainteresowania pracowników członkostwem w organizacjach związkowych. W trakcie badań 43,5% respondentów deklaroowało brak przynależności do jakiegokolwiek związku zawodowego (spadek o 18,4% w porównywalnych okresach czasu). Za niereprezentatywne działania związku uznają zwłaszcza ludzie młodzi (do 45 roku życia) i najlepiej wykształceni (z wykształceniem pomaturalnym i wyższym), podczas gdy do związków zawodowych zazwyczaj wstępowali pracownicy zatrudnieni w firmach zależnych, mieszkańcy wsi i pracownicy o najniższym wykształceniu. Niemal co drugi zatrudniony (46,5%) widzi w przynależności do organizacji pracowniczych zwiększone możliwości korzystania z różnego rodzaju pomocy w postaci dofinansowania, zapomóg czy możliwości podniesienia kwalifikacji zawodowych; najczęściej respondenci nie są jednak ich aktywnymi członkami. Badania potwierdziły, że respondenci przed okresem transformacji gospodarczej otrzymywali różnego rodzaju pomoc ze strony tych organizacji. Jej skala znacznie zmniejszyła się po roku 1989. Z otrzymanych danych wynika, że coraz rzadziej organizacje te pomagają swoim członkom w podniesieniu wykształcenia (spadek o 13,2%) i kwalifikacji zawodowych (spadek o 12,5%). Z badań wynika, że związki zawodowe są traktowane przez swoich członków jako źródło dodatkowej pomocy materialnej, a prawie zupełnie zatraciły funkcje edukacyjne (podnoszenie poziomu wykształcenia i kwalifikacji zawodowych). Ograniczenia w formie i sposobie dystrybucji pomocy ze strony związków zawodowych dowodzą braku zaangażowania tych organizacji w funkcje partycypacji załóg w procesie kierowania czy wpływania na losy firm i wyrabianiu wśród społeczności pracowniczej zjawiska patriotyzmu zakładowego, występującego w wysoce rozwiniętych gospodarkach świata.

### **5.3. Postawy pracownicze wywołane rozwarstwieniem i rozbiemem jedności dotychczasowych załóg**

Ponadto badania potwierdziły rozwarstwienie materialne pomiędzy pracownikami firmy macierzystej i spółek zależnych. Pracownicy tych ostatnich zdecydowanie częściej deklaruowali pogorszenie się ich sytuacji materialnej pomimo posiadania porównywalnego wykształcenia i kwalifikacji zawodowych. Dodatkowym elementem potwierdzającym ubożenie pracowników firm zależnych, na który zwrócili uwagę respondenci, jest fakt częstego korzystania przez nich z pomocy organizowanej przez związki zawodowe w porównaniu do pracowników firmy macierzystej. W przypadku pracowników Zakładów Chemicznych „Organika-Sarzyna” SA w porównywalnych okresach czasu poziom pomocy udzielanej przez organizacje pracownicze zmniejszył się o 6%, natomiast w grupie pracowników firm zależnych należących do związków zawodowych poziom pomocy udzielanej w różnej formie wzrósł o 2,7%. Ponadto odnotowano spadek aktywności związków zawodowych w firmach zależnych, gdzie organizacje te wraz ze wzrostem udziałów kapitału prywatnego znacząco ograniczają działalność i redukują liczebność. Obecnie przynajmniej w jednej ze spółek aktywność komórki związkowej należącej do jednej z central zamarła z powodu zbyt małej liczby członków. Pracownicy Zakładów Chemicznych „Organika-Sarzyna” SA zdecydowanie częściej deklarują zmiany odczuć związanych z poziomem życia, ocenianego jako zadowolający (różnica 5,8% w porównywalnych okresach) i raczej zadowolający (różnica 15,3%), przy równoczesnej deklaracji, że w okresie B poziom ten uległ pogorszeniu do poziomu ledwo umożliwiającego egzystencję (różnica 3,2%). Z otrzymanych danych wynika, że drastycznemu spadkowi uległ poziom życia pracowników biorących udział w badaniu, dotyczy to zwłaszcza tych o najniższym wykształceniu. Podobne oceny zawarły w swoich deklaracjach kobiety, na których barkach w tradycyjnym modelu polskiej rodziny spoczywa ciężar prowadzenia domu. Zupełnie inne deklaracje odnotowano w grupie pracowników firmy macierzystej, gdzie liczba respondentów oceniająca obecny poziom życia jako zadowolający spadła nieznacznie w porównaniu z sytuacją wśród respondentów z firm zależnych, ale za to znacząco wzrósł odsetek pracowników raczej zadowolonych z obecnego poziomu życia. Należy przypuszczać, że obecny poziom życia respondentów w porównaniu do okresu sprzed roku 1989 uległ pogorszeniu. 49,4% badanych oceniło go jako średni, raczej zadowolający, zadowolający i wysoki, podczas gdy w okresie A takie deklaracje złożyło 61,3% respondentów. W wynikach widoczny jest postępujący proces głębokiego rozwarstwienia materialnego pracowników, przebiegający wzdłuż linii pracownicy firmy macierzystej–pracownicy firm zależnych.

### **5.4. Postawy pracownicze wywołane uzyskiwanym poziomem zarobków**

Pracownicy firmy macierzystej zdecydowanie częściej deklarują zmiany postaw wobec oceny poziomu zarobków uznawanych za zadowolających w porównywalnych okresach (różnica 7%), przy równoczesnej deklaracji, że w okresie B poziom zarobków odbierany był jako zły (różnica 8,3%). Podobnie pracownicy z wykształceniem pomaturalnym i wyższym zdecydowanie częściej deklarowali zmiany postaw wobec oceny poziomu zarobków postrzeganych jako zadowolających (różnica 12,2%), przy równoczesnej deklaracji, że w okresie B poziom ten oceniany był jako zły (różnica 10,5%). Należy przypuszczać, że pracodawca – Zakłady Chemiczne „Organika-Sarzyna” SA – zarówno w okresie poprzedzającym transformację gospodarczą, jak i obecnie jest postrzegany wśród firm biorących udział w badaniu jako podmiot oferujący pracownikom najlepsze zarobki, o czym może świadczyć pięciokrotny wzrost odsetka respondentów z firm zależnych, którzy ocenili



obecny poziom zarobków jako zły. Podobnie częściej deklarowali zmiany postaw pracownicy z wykształceniem pomaturalnym i wyższym, dla których w porównywalnych okresach poziom zarobków był zadowolający (różnica 12,2%), przy równoczesnej deklaracji, że w okresie B postrzegano go jako zły (różnica 10,5%). Należy przypuszczać, że obecni pracodawcy biorący udział w badaniu w zdecydowanej większości spełniają oczekiwania płacowe absolwentów wyższych uczelni. Zaobserwowany wzrost poziomu akceptacji obecnych zarobków (wystarczający, zadowolający, średni) przewyższa o 12,2% odpowiedni wskaźnik sprzed 1989 r. Niestety podczas ostatniego badania zaobserwowano czterokrotny wzrost niezadowolonych z poziomu zarobków wśród absolwentów szkół wyższych, którzy na ogół zajmują stanowiska kierownicze, co może skutkować w najbliższej przyszłości ich odchodzeniem do innych firm. Pracownikom nie dość zintegrowanym z firmą i nie posiadającym wpływu na jej losy (zjawisko identyfikacji i patriotyzmu zakładowego) stosunkowo łatwo będzie przyjmować atrakcyjniejsze propozycje od innych pracodawców lub wyjeżdżać z kraju i podejmować zatrudnienie w krajach UE, w firmach oferujących coraz częściej stanowiska analogiczne do obecnie zajmowanych.

## 6. WNIOSKI

Analizując sytuację materialną respondentów uczestniczących w badaniach nie sposób nie zauważyć, że dla większości z nich wysokość uzyskiwanych zarobków jest miernikiem powodzenia i realizacji zamierzeń zawodowych. Wśród ankietowanych pracowników najlepiej wykształceni i zajmujący wyższe stanowiska w strukturach firm zdecydowanie częściej wskazywali problem gratyfikacji jako najcenniejszy element życia zawodowego i podstawowe kryterium jego oceny. Badania wykazały również tradycyjnie głębokie przywiązanie do domu polskich pracowników, zwłaszcza tych wywodzących się i mieszkających na wsi. Na uwagę zasługuje również niezmiernie wysoki odsetek respondentów, którzy uznali bezpieczeństwo zatrudnienia za jeden z najcenniejszych elementów w życiu zawodowym. Szczególnie zdecydowane postawy prezentowali w tej mierze pracownicy starsi, co może świadczyć o obawach części załóg o znalezienie alternatywnego zatrudnienia w przypadku utraty pracy. Zauważono spadek odsetka respondentów, dla których bezpieczeństwo socjalne stanowi najcenniejszy element życia zawodowego. Świadczy to o tym, że po okresie transformacji poczucie bezpieczeństwa socjalnego zatrudnionych i ich rodzin traci w opinii respondentów związek z miejscem pracy. Zatrudnieni zaczęli zdawać sobie sprawę, że w nowej rzeczywistości to oni sami stali się kreatorami takiego bezpieczeństwa. Podobne wskazania odnotowano pytając respondentów o postawę państwa. Okazało się, że jego ingerencja w sposób funkcjonowania pracowników i ich rodzin została uznana za zbyt dużą (71,1% głosów). Dobitnie świadczy to o tym, że trzy czwarte respondentów uznało opiekuńczą rolę państwa za nieodpowiednią w obecnej rzeczywistości. To ogólne stwierdzenie można zastosować do całościowej analizy problemu, choć w znacznej grupie respondentów o najniższych kwalifikacjach w dalszym ciągu występuje tęsknota za państwem opiekuńczym. Respondenci wyrazili ponadto swoją opinię o obecnym poziomie płac. Odnotowano znaczący spadek liczby badanych, którzy deklarowali, że otrzymywana gratyfikacja w ich opinii jest wysoka (trzyipółkrotny spadek), zadowolająca i średnia. Wzrósł natomiast odsetek oceniających poziom zarobków jako „raczej zadowolający”, „zaspokajający potrzeby”, „ledwo umożliwiający egzystencję” (dwukrotnie) albo zły (siedmioipółkrotnie). Deklaracje te świadczą o ubożeniu pracowników. Ujawniły się ponadto znaczne dysproporcje zarówno w pozytywnych, jak i negatywnych ocenach poziomu

zarobków ankietowanych. Pracownicy firm zależnych, będący wcześniej w znaczącej części pracownikami firmy macierzystej, częściej deklarowali pogarszający się poziom życia, a liczba tych, którzy uznali, że obecny poziom dochodów ledwo umożliwia egzystencję, wzrósł dwukrotnie. Badania jednoznacznie wskazały granice podziału biegnącą pomiędzy zatrudnionymi w Zakładach Chemicznych „Organika-Sarzyna” SA a pracownikami firm zależnych. Co dziesiąty respondent wywodzący się z firmy macierzystej (10,2%) oceniał poziom swoich zarobków jako wystarczający; w firmach zależnych był to co dwudziesty badany (5,3%). Dla co czwartego pracownika Zakładów Chemicznych „Organika-Sarzyna” SA poziom zarobków jest zadowalający; podobnej odpowiedzi udzielił co dziesiąty zatrudniony (10,5%) w spółce zależnej. Równo rozłożyły się relacje respondentów, którzy wybrali odpowiedź „średni poziom zarobków” (odpowiednio 55,4% i 55,6%). Jako zły poziom zarobków określił co dziesiąty pracownik Zakładów (10,8%) i co trzeci zatrudniony w spółce zależnej (28,1%). Te znaczące dysproporcje utrwalają linię podziału na „swoich” (z Zakładów) i „obcych” (ze spółek zależnych) wśród zatrudnionych na terenie Nowej Sarzyny. Z otrzymanych wyników można wnioskować, że zarobki i poziom życia w ogromnej części decydują o życiowej satysfakcji i wpływają na określenie życiowej egzystencji jako udanej.

Na uwagę zasługuje też postawa pracowników wobec oceny zjawisk patologicznych, które ewoluują w kierunku poparcia dla jednoznacznego ich eliminowania z życia społecznego. Odsetek respondentów, którzy opowiedzieli się za eliminacją patologicznych zjawisk wzrósł z 52,9% przed 1989 r. do 72,9% po tej dacie. Równocześnie nastąpił spadek liczby pracowników, którzy uznali, że wystarczy zjawiska takie jedynie piętnować i minimalizować. Obraz, jaki wyłonił się z badań populacji uczestniczącej w realizowanym programie, świadczy o radykalizacji postaw pracowniczych w kierunku jednoznacznie negatywnej oceny zjawisk patologicznych występujących we współczesnych firmach. Związane jest to z odmiennym sposobem podchodzenia przez pracowników do własności, która we współczesnych realiach ekonomiczno-społecznych daje się jednoznacznie zdefiniować.

Postawy badanych uległy niewielkim zmianom również w kwestii podejścia do miejsca urodzenia i zamieszkania. Wyniki badań potwierdzają głęboko zakorzenioną postawę przywiązania do miejsc rodzinnych pomimo popularnych na tych terenach i głęboko zakorzenionych postaw emigracyjnych, wywołanych brakiem pracy. Generalnie w grupie respondentów zaobserwowano postawy szacunku dla posiadanej pracy jako dobra zwłaszcza w okresie po 1989 r.

Nieco odmiennie poglądy na zagadnienia pracy posiadają respondenci zatrudnieni w firmach zależnych, których postawy ewoluują w kierunku znacznie bardziej radykalnym. Postrzegają oni pracę przez pryzmat wynagrodzeń znacząco niższych w porównaniu z płacami pracowników firmy macierzystej. Listę niezadowolonych respondentów gotowych do wyjazdów zarobkowych otwierają absolwenci szkół podstawowych i zawodowych, których odsetek w okresie B w porównaniu do okresu A wzrósł najbardziej, bo aż o 29,3%, podczas gdy absolwenci szkół pomaturalnych i wyższych deklarowali podobne postawy z wyraźnie wolniejszą tendencją wzrostową (wzrost o 11,4%). Nader wyrazisty obraz niezadowolenia z obecnego miejsca zatrudnienia rysuje się wśród pracowników spółek zależnych. W tej grupie respondentów można stwierdzić istnienie zdecydowanej ewolucji postaw, znacznie bardziej wyrazistych niż zaobserwowane wśród pracowników firmy macierzystej w kwestii przywiązania do miejsca pracy. Wiąże się to z utratą dotychczasowych przywilejów pracowniczych tych grup zawodowych, a także z ich stresującego położenia spowodowanego trudną sytuacją firm. Nawet załogi poszczególnych wydziałów fir-

my macierzystej, jakimi są Zakłady Chemiczne „Organika-Sarzyna” SA nie potrafiły w nowej rzeczywistości gospodarczej stworzyć mechanizmów konsolidujących, które stworzyłyby między pracownikami trwałe relacje oparte na przywiązaniu i wspólnej tożsamości. Odnotowano wyraźną barierę wiekową na tle przywiązania do współpracowników (identyfikacji z zespołem), zauważalnego wśród starszych respondentów. Wyraziste relacje zostały dostrzeżone jako forma ewolucji postaw pracowniczych w grupie respondentów z najwyższymi kwalifikacjami, którzy jako jedyna grupa w obu okresach deklarowali postawy akceptacji przez przełożonych. Podniesienie poziomu wykształcenia i posiadanych kwalifikacji zostało uznane przez respondentów jako najlepszy sposób promowania własnych dokonań, co stanowi potwierdzenie ewolucji postaw u pracowników, którzy uznali opisane działania za najskuteczniejsze.

#### LITERATURA

- [1] Garstka, M., *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Podział przez wydzielenie*, CeDeWu, Warszawa 2006
- [2] Jagoda, H.; Lichtarski, J., *Problemy i wytyczne restrukturyzacji naprawczej przedsiębiorstw. Restrukturyzacja przedsiębiorstw w procesie transformacji rynków*, TNOiK, Kraków 1995
- [3] Landy, A.; Cowling, A., *Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi*, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000
- [4] Skrzypiński, D., *Organizacje pracodawców i przedsiębiorców w procesie kształtowania się stosunków przemysłowych w Polsce po 1989 roku*, Toruń 2002

#### EMPLOYEES' ATTITUDES IN RESTRUCTURIZED ENTERPRISE IN THE LIGHT OF RESEARCH – A SOCIOLOGICAL STUDY

The issue tackled in the paper herein presents an attempt at examining employee's attitude evolution on the basis of a particular employment enterprise. Experimental research carried out within a selected group enabled to analyze the processes of economic transformation and employee's attitude evolution in the perspective of the units functioning in the structure of Z.Ch. Organika Sarzyna S.A. and particular companies. The research made possible a deeper insight into the level of units' awareness and enabled the objective record of defined categories and social attitudes in the chosen period. The characteristic feature of these changes related to the organization structure were remarkable quantitative transformations which were intended to achieve a fast increase of organization efficiency. These actions resulted in employee's attitude transformations which were possible to verify, research and describe.

**Katarzyna ŻUKROWSKA<sup>1</sup>**

## **MIEJSCE POLSKI W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ W 2010 ROKU**

Oceny odnoszące się do pozycji Polski w gospodarce światowej są bardzo zróżnicowane. Zaczęto zwracać uwagę na Polskę po wynikach makroekonomicznych, jakie osiągnęła nasza gospodarka po kryzysie finansowym 2007+. W większości przypadków oceny te poprawiły się we wszystkich przygotowywanych rankingach. Nie ma jednak pogłębionych analiz dostarczających informacji nt przyczyn takich wyników, jakie odnotowano w Polsce. Brak odpowiedzi na pytanie dlaczego gospodarki w regionie, które były korzystniej oceniane od Polski pod względem konkurencyjności wypadły zdecydowanie gorzej niż Polska w obecnie przeprowadzanych rankingach. Jaka jest przyczyna obserwowanych zmian i dostosowań tychże ocen i rankingów w stosunku do rzeczywistości? Jaki jest rzeczywisty powód awansu Polski. Wyjaśnienia tego są różne. Artykuł stawia sobie za cel wyjaśnienie przynajmniej kilku powodów awansu Polski, co podsumowane jest w analizie SWOT stanowiącej punkt wyjścia dla prognoz warunków rozwoju gospodarki Polski w najbliższej przyszłości. W artykule odrzuca się założenie, że o pozycji Polski w warunkach kryzysu zadecydował jej relatywnie niski rozwój, tradycyjna struktura gospodarki i mało rozwinięty rynek finansowy. Wskazuje się na odrębność zastosowanych rozwiązań transformacyjnych, w których wykorzystano siłę rynku dla tworzenia podstaw konkurencyjności i innowacyjności.

### **1. WSTĘP**

Oceny pozycji Polski w gospodarce światowej są bardzo zróżnicowane. Zaczęto zwracać uwagę na Polskę po wynikach makroekonomicznych, jakie osiągnęła nasza gospodarka po kryzysie finansowym 2007+. W większości przypadków oceny te poprawiły się we wszystkich przygotowywanych rankingach. Nie ma jednak pogłębionych analiz dostarczających informacji na temat przyczyn wyników, jakie odnotowano w Polsce. Brakuje odpowiedzi na pytanie, dlaczego gospodarki w regionie, które były korzystniej oceniane od Polski pod względem konkurencyjności, wypadły zdecydowanie gorzej niż Polska w obecnie przeprowadzanych rankingach. Jaka jest przyczyna obserwowanych zmian i dostosowań tychże ocen i rankingów do rzeczywistości? Jaki jest rzeczywisty powód awansu Polski? Wyjaśnienia są różne. Artykuł stawia sobie za cel wskazanie przynajmniej kilku powodów awansu Polski, co prowadzi do dokonania analizy SWOT jako punktu wyjścia dla prognoz warunków rozwoju gospodarki Polski w najbliższej przyszłości. W artykule odrzuca się założenie, że o pozycji Polski w warunkach kryzysu zadecydował jej relatywnie niski rozwój, tradycyjna struktura gospodarki i mało rozwinięty rynek finansowy.

### **2. KRYTERIA OCENY**

W warunkach globalizacji, z którą związana jest liberalizacja gospodarki, przywykliśmy stosować tradycyjne oceny gospodarki, takie jak:

---

<sup>1</sup> Prof. dr hab. Katarzyna Żukrowska, Katedra Bezpieczeństwa Międzynarodowego, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

- poziom PKB, dynamika PKB, PKB *per capita* i udział wymiany handlowej w PKB,
- wielkość deficytu na rachunku bieżącym;
- wartość napływu BIZ i BIZ w ujęciu *per capita*.

Coraz częściej jednak posługujemy się wskaźnikami, które bardziej dopasowane są do obecnego stanu otwarcia gospodarek, ich współzależności i umiędzynarodowienia. Są to:

- udział wartości wymiany zagranicznej w produkcji przemysłowej;
- rankingi konkurencyjności;
- oceny ryzyka inwestycyjnego;
- wartość dodana i gałęziowa struktura jej tworzenia;
- dynamika zmian strukturalnych gospodarki.

Zmieniająca się struktura gospodarki, stan jej otwarcia i umiędzynarodowienia decydują o tym, że tradycyjne wskaźniki w niewielkim stopniu odzwierciedlają procesy zachodzące w każdej gospodarce. Można syntetycznie ująć to następująco w formie trzech twierdzeń.

**Po pierwsze:** statystyki służące do formowania ocen na temat gospodarki są narodowe, podczas gdy gospodarka staje się coraz bardziej międzynarodowa – tym samym narodowe statystyki w ograniczonym stopniu mogą ilustrować procesy zachodzące w takiej gospodarce. Wiele bowiem działań nie znajduje odzwierciedlenia w sprawozdaniach statystycznych. **Po drugie,** szybko zachodzące zmiany w gospodarce – jeśli używa się tradycyjnych mierników oceniających stan gospodarki – powodują dezaktualizację tych mierników, co w praktyce oznacza, że coraz częściej przestają one odzwierciedlać rzeczywiste procesy, jakie w zachodzą w każdej gospodarce. **Po trzecie,** powolny jest proces upowszechnienia wiedzy na temat zmian zachodzących w gospodarkach krajowych i gospodarce globalnej, co rzutuje silnie na stosowane oceny, mierniki, a także wyciągania z nich wniosków.

Najlepszym przykładem ilustrującym to zjawisko jest ocena kryzysu 2007+ oraz jego skutków i metod wychodzenia z niego przez pryzmat doświadczeń kryzysu z lat 1930. Dzieje się tak mimo zasadniczych różnic w przebiegu i skali skutków obu kryzysów oraz ich głębokości i uwarunkowań wychodzenia z niego<sup>2</sup>.

### 3. PROBLEM OBIEKTYWNOŚCI OCEN

Zastosowanie kryteriów oceny, które są mało adekwatne do rzeczywistych warunków działania gospodarki powoduje, że kryteria te są z założenia rozbieżne z rzeczywistym obrazem procesów, które w poszczególnych gospodarkach mają miejsce. Do wymienionych wcześniej przyczyn ograniczających obiektywność ocen można dodatkowo dodać jeszcze cztery inne przyczyny, które je ograniczają<sup>3</sup>.

**Pierwszą** jest to, że nawet jeśli elita ekonomistów światowych przyjmie pewne obiektywne założenia, wynikające ze zmian, to wynik tych zmian przez pewien okres przejściowy i tak nie jest wynikiem, który jest upowszechniony. Tak dzieje się w przypadku każdej rewolucji w wiedzy, nauce czy zachowaniach.

**Drugą** jest to, że nawet jeśli część ekonomistów zaakceptuje obiektywne zjawiska zachodzące w gospodarce, starają się oni je oceniać i reagować na nie przy użyciu starych

<sup>2</sup> *Withdrawing the Drugs: Briefing Economic Policy*, „The Economist” 1 II 2010, s. 68–70.

<sup>3</sup> Zwracałam na ten problem uwagę już we wcześniejszych swoich publikacjach.

instrumentów, ocen i możliwości przeciwdziałania. Taki schematyzm postępowania jest dość powszechny i towarzyszy każdej rewolucji w nauce. Nie ulega wątpliwości, że w gospodarce światowej mamy dzisiaj do czynienia właśnie z takimi procesami.

**Trzecią** jest to, że wiara wyborców w działanie i możliwości wprowadzenia zmian przez rządy jest duża, co jest prawdziwe tylko na określonym etapie rozwoju i stopniowo jest eliminowane przez otwieranie i umiędzynarodowienie gospodarki. Deklaracje poszczególnych polityków ekonomicznych, ich przyznanie się do błędów, nie zawsze powinno być interpretowane dosłownie, czasami (czytaj częściej) ma bowiem wydźwięk polityczny, który otwiera drogę nowym politykom do kontynuowania wcześniej przyjętej i prowadzonej linii polityki. Podkreśla możliwość sterowania i wprowadzania korekt, co wpływa uspokajająco na podmioty gospodarcze, które wracają do normalnej działalności gospodarczej<sup>4</sup>.

Osobnym argumentem, decydującym o braku obiektywności są pewne schematyzmy klasyfikacji czy myślenia, co można zaliczyć jako **czwartą** przyczynę braku obiektywizmu. Inaczej mówiąc, pewne „zaszufladkowanie” czy stosowanie raz przyjętych i dobrze utrwalonych modeli czy hierarchizacji będzie rzutowało na oceny przeprowadzane na bieżąco, mimo że *de facto* oceny te będą odbiegały od rzeczywistego obrazu ocenianych procesów. Oznacza to, że akceptujemy obiektywne procesy przemian. Widzimy ewolucję, jaka zachodzi w gospodarce światowej i w jej regionach, jednak zmian tych nie przenosimy na konkretne kraje.

Wszystkie wymienione powody decydują o tym, że choć mamy określoną wiedzę mamy w zasadzie nieograniczony dostęp do informacji<sup>5</sup>, to jednak oceniamy analizowane procesy czy wydarzenia nie do końca zgodnie z rzeczywistością, nie w pełni obiektywnie. Działanie takie jest niezamierzone. Nie można go oceniać jako celowe. Dotyczy na ogół zawsze zarówno utrzymywania się przez jakiś czas ocen pozytywnych, jak i negatywnych, mimo że obiekty poddawane ocenie znacznie zmieniły się w stosunku do okresu wyjściowego, kiedy dane oceny zostały sformułowane początkowo. Co więcej również oceny innych obiektów stanowiących otoczenie dla obiektu przez nas analizowanego również się zmieniły, to jednak oceniający są skłonni na zasadzie pewnej bezwładności traktować analizowany przez siebie materiał jako pewien układ o charakterze trwałym lub zmieniającym się, ale zmiany mają charakter linearny, a więc nie burzą wcześniej stworzonego układu między analizowanymi obiektami czy podmiotami.

Takie podejście na zasadzie „klatki stop” charakteryzuje wszystkie analizy przeprowadzane zarówno w skali poszczególnych państw, jak i regionów czy kontynentów. Potęguje to dodatkowo coraz częściej zamieszczana przez analityków ocena potencjalnych możliwości analizowanych podmiotów. Powtórzenie oceny, jej trwałość jest tym samym potwierdzeniem poprawności ocen poprzednich, prognoz i przewidywań. Stanowi tym samym potwierdzenie własnych kompetencji.

Dzieje się tak, mimo że często osiągnięte wyniki analiz nie potwierdzają takich rankingów. Jednak brak potwierdzenia, przy dość dużych zmianach ocenia się jako możliwość błędu statystycznego. Inaczej mówiąc, upowszechnienie oceny zachodzących zmian wymaga czasu.

<sup>4</sup> Chodzi tu przede wszystkim o przyznanie się do błędów przez A. Greenspana, byłego szefa Systemu Rezerwy Federalnej USA. Jego biografia potwierdza jednak w pełni słuszność oceny sformułowanej powyżej. A. Greenspan, *Era zawirowań. Krok w nowy wiek*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 2007.

<sup>5</sup> *The Global Swap Shops. A Special Report on Social Networking*, „The Economist” 28 I 2010.

Po takim wstępie można przejść do wyników dostępnych rankingów plasujących Polskę na tle innych państw. Uwagi sformułowane wcześniej pozwalają nam nabrać pewnego dystansu do obiektywności przedstawianych ocen, co powoduje, że nawet sfery mierzalne, okazują się być mierzalne, ale ocena taka nie jest oceną w pełni obiektywną. Ciągną tę myśl dalej możemy powiedzieć, że budowanie prognoz na takich ocenach z góry skazuje je na niepowodzenie. Najlepszą ilustracją tego były przewidywania dotyczące np. polskiej gospodarki i jej dynamiki wzrostu przygotowane stereotypowo w oparciu o subiektywne ocen i wydarzenia odnotowane w gospodarkach, które wcześniej oceniane były korzystniej od polskiej gospodarki. Brak trafności tych prognoz nawet na krótki okres pokazuje, jak ograniczona jest nasza wiedza na temat tego co dzieje się w gospodarce, co decyduje o jej wzroście, jak ona reaguje na spadek koniunktury w gospodarkach sąsiednich itp.

#### 4. OCENY I RANKINGI

Polska transformacja była na bieżąco oceniana różnie przez ekspertów oraz w raportach MFV czy BŚ oraz w Transition Report (czy Transition Report update<sup>6</sup>), a także w corocznych raportach OECD<sup>7</sup>. Z jednej strony ryzyko inwestycyjne w Polsce na początku transformacji było wyższe niż w Czechosłowacji (a następnie Republice Czech i Republice Słowacji) oraz na Węgrzech, z drugiej zaś w krótkim czasie zaczęły pokazywać się opinie pochlebne, wskazujące, że to, co brano za negatywne skutki transformacji, było dowodem, że proces ten przebiega prawidłowo. Inaczej mówiąc, brak takich negatywnych sygnałów jak wysoka inflacja, skokowy wzrost bezrobocia czy skokowy spadek produkcji stanowiły dowód braku transformacji, a co za tym idzie – stworzenia warunków, w których rynek mógłby wpływać w większym stopniu niż decyzje polityczne na to, co dzieje się w gospodarce. Od początku mamy więc niejednolitą opinię na temat państw w regionie i ich gospodarek<sup>8</sup>.

Obecnie Polska jest na liście 33 gospodarek, wprowadzonych na tak zwaną listę obserwacji. Ranking polskiej gospodarki to obecnie A3 (od marca 2009). Większość gospodarek w regionie w tym czasie pogorszyła znacznie swoje notowania. Tak przykładowo stało się z gospodarką Czech, Słowacji czy Węgier. Podobne oceny, choć spadek głębszy odnotowały gospodarki republik bałtyckich<sup>9</sup>.

Polska gospodarka od 1995 roku, kiedy okazało się, że jest to jedyna gospodarka w regionie, która od 1992 r. rozwija się szybciej niż wynosi średnie tempo rozwoju gospodarek państw członkowskich WE, a więc ma warunki na pokonywanie luki rozwojowej dzielącej ją od tych państw. Te oceny dotyczyły zarówno ryzyka inwestycyjnego, jak i dynamiki przyciągania inwestycji. Dobre noty dotyczyły polityki otwierania gospodarki, polityki makroostabilizacji, polityki kursowej itp<sup>10</sup>.

Wiele z tych ocen opartych było na analizie procesu otwierania gospodarki i stymulowania intensywności konkurencji, co jednak nie przeniosło się na oceny dotyczące konkurencyjności. Być może był to szczęśliwy zbieg okoliczności dla Polski i jej

<sup>6</sup> *Transition Report*, EBRD, London 1997; *Transition Report Update*, EBRD, London 1998–2004.

<sup>7</sup> OECD, *Przegląd Gospodarczy. Polska, 1992–*.

<sup>8</sup> Patrz szerzej: J. Ziemiński, K. Żukrowska, *Konkurencja a transformacja w Polsce. Wybrane aspekty polityki gospodarczej*, SGH, Warszawa 2004.

<sup>9</sup> *Country Risk, Sectoral Risk Evaluation*, Cofanet (22 II 2010).

<sup>10</sup> Szczegółowe wyjaśnienia: J. Ziemiński, K. Żukrowska, *op. cit.*, s. 34 i nast.

gospodarki, bo oznaczał ograniczenie inwestycji w sferach najbardziej wrażliwych na konkurencję, a więc takich inwestycji, które przenosiły się w obręb UE z gospodarek reprezentujących wyższy poziom rozwoju do słabszych, jednak ich zaangażowanie miało charakter krótkotrwały, o czym decydowały zmieniające się koszty pracy. Polska przegrywała z Węgrami i Czechami rywalizację o inwestycje zagraniczne na początku transformacji w latach 1989–1995, kiedy kapitał z krajów EWG przenosił się do nowo otwartych gospodarek Europy Środkowej i Wschodniej. Otwierając szeroko swoją gospodarkę, stawiała na inwestorów angażujących się na dłużej i wymuszała działania prowadzące do obniżania kosztów produkcji, za czym szło wymuszanie podniesionej wydajności pracy w samych przedsiębiorstwach. Towarzyszyły temu szybkie zmiany struktury gałęziowej gospodarki<sup>11</sup>.

Dodatnia dynamika wzrostu gospodarczego po kryzysie 2007+, a w szczególności w 2009 r., kiedy polska gospodarka była jedyną wśród państw członkowskich UE o dodatniej dynamice, to nie dowód zacofania rozwojowego polskiej gospodarki, jak starają się to tłumaczyć ekonomiści. Takie podejście do polskiej gospodarki oparte jest na braku zrozumienia procesów transformacji oraz głębokich zmian strukturalnych, jakie miały miejsce w Polsce po 1989 r.

Takie wyniki są następstwem zastosowania „szokowej terapii” w latach 1990–1991, a właściwie w okresie do maja 1992 r., kiedy polska gospodarka weszła na drogę wzrostu gospodarczego po załamaniu transformacyjnym. Polska przeszła „szokową terapię” w latach 1990–1991, podczas gdy pozostałe kraje w regionie hołdowały strategii protekcji narodowych rynków, odkładając „szok” do momentu wejścia do UE. Proces zmian szokowych został pogłębiony i przyspieszony przez spadek dynamiki importu z wysoko rozwiniętych gospodarek państw członkowskich UE w związku z załamaniem gospodarki i jej spowolnieniem po 2007 r. Kryzys 2007+ spowodował, że małe gospodarki środkowoeuropejskie nie wiązały spadku produkcji z opóźnioną reakcją na członkostwo w UE, ale z ogólnym stanem koniunktury. Skutki spowolnienia i spadku dynamiki wzrostu PKB utożsamiono z ogólnym spowolnieniem i cyklicznością wzrostu gospodarczego w warunkach rynkowych.

Śledząc bieżące statystyki gospodarcze Czech, Polski, Słowacji i Węgier zauważamy silny spadek produkcji przemysłowej w trzech z krajów: w Czechach (–1,8%), na Słowacji (–1,6%) i na Węgrzech (–1,4%). Natomiast produkcja przemysłowa w Polsce w 2009 r. porównaniu do 2008 r. wykazuje wzrost (7,4%). Są to najnowsze wskaźniki ilustrujące dynamikę wzrostu produkcji przemysłowej z końca 2009 r. w stosunku do odpowiedników w miesiącach w 2008 r., a więc dane zawierające korekty w stosunku do ocen wcześniejszych, gdzie notowano we wszystkich przypadkach prócz Polski spadek produkcji przemysłowej. Informacja taka prowadzi do wniosku, że nie we wszystkich gospodarkach rozwijano ten sam typ produkcji silnie skorelowany z koniunkturą i dekoniunkturą na światowym rynku gospodarczym. Trudno uzasadnić dynamikę wzrostu PKB Polski tym, że polska gospodarka charakteryzuje się przestarzałą, tradycyjną strukturą produkcji. Podobna ocena musiałaby automatycznie odnosić się do gospodarki Japonii (+5,3%). Takich argumentów nie można również użyć w przypadku gospodarki Turcji (+25,2%), Korei Południowej (33,9%), Tajwanu (47,3%), ChRL (18,5%), Indii (11,7%) czy Singapuru (14,4%)<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> Patrz szerzej: K. Żukrowska, J. Ziemiński, *op. cit.*, s. 56 i nast.

<sup>12</sup> *Economic and Financial Indicators*, „The Economist” 13 II 2010, s. 97.



Wzrost produkcji przemysłowej w danej gospodarce nie stanowi podstawy dla oceny stanu jej innowacyjności, ale raczej konkurencyjności. Zróżnicowana skala spadków produkcji przemysłowej w gospodarkach wysoko rozwiniętych wskazuje w nich na stan zaawansowania zmian strukturalnych, gdzie pracochłonne rodzaje produkcji przemysłowej coraz częściej są zastępowane wzrostem zatrudnienia w usługach. Towarzyszy temu procesowi zwiększenie wartości dodanej (VAT) oraz wzrost wydajności i zatrudnienia w usługach. Spadkowi natomiast ulega wytwarzanie VAT w sektorze produkcji przemysłowej. Przykładem tego może być gospodarka USA, w obrębie której produkcja przemysłowa w 2009 r. spadła w stosunku do 2008 r. o 2,0%, czy Danii (-19%) lub Belgii (-12,7%)<sup>13</sup>. Możemy wnioskować, że kryzys 2007+ przyczynił się do przyspieszonych zmian strukturalnych w tych gospodarkach. Możemy zakładać, że takie korekty strukturalne w gospodarkach wysokozaawansowanych w rozwoju gospodarczych przygotowują je do dalszego otwarcia na rynki np. azjatyckie. Tam bowiem przeniosła się produkcja przemysłowa. Przeniesienie produkcji wymaga jednak głębokich korekt w zasadach działania podmiotów na rynkach wysokorozwiniętych. Obejmują one przede wszystkim usługi, a w tym sektor finansów publicznych, rynek kapitałowy, bankowy, szkolnictwo, edukację, badania rozwojowe, zdrowie, rozwój nowych usług wynikających ze zmian modelu życia i konsumpcji społeczeństwa, które więcej pracuje, intensywnie wypoczywa i dłużej żyje.

Polska w raporcie lizbońskim na temat zdolności gospodarki do generowania wzrostu i tworzenia miejsc pracy uzyskała drugą pozycję wśród państw członkowskich UE po Finlandii<sup>14</sup>. Jest to bardzo wysoka pozycja. Niewielu jednak ekonomistów w Polsce zwróciło na ten fakt uwagę, co wiąże się z określonymi konsekwencjami. Najważniejszą z nich jest próba poszukiwania odpowiedzi na pytanie, dlaczego tak się stało. Dlaczego Polska tak awansowała? Jakie są źródła niższego spadku produkcji w Polsce w porównaniu z pozostałymi państwami UE?

Przyglądając się czynnikom brany pod uwagę przy sporządzaniu oceny, trudno jest zgodzić się z opinią, że wzrost w polskiej gospodarce generowany był dzięki temu, że jest ona relatywnie mało rozwinięta. Z pewnością spadek produkcji nie zaważył na spadku produkcji najbardziej wrażliwej, tak jak to miało miejsce w gospodarkach regionu, które skorzystały na transferach kapitału w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych na samym początku transformacji, przyjmując inwestorów najbardziej wrażliwych na wzrost kosztów produkcji, wynikający ze wzrostu płac. Polska gospodarka była też w ograniczonym stopniu uzależniona od jednego typu gałęzi przemysłowych, tak jak to miało miejsce w przypadku Słowacji, której przemysł został zdominowany przez gałąź motoryzacyjną. Na problem ten zwracano uwagę m.in. w bieżących publikacjach „The Economist”. Nasi ekonomiści jednak krytykowali politykę rządu, który swoimi propozycjami lokalizacji inwestycji samochodowych wyraźnie zniechęcał inwestorów do umieszczania swoich fabryk na naszym rynku. Nikt wygłaszając słowa krytyki nie zastanawiał się nad tym, że przemysł samochodowy, podobnie jak tekstylny, skórzany czy stocznioowy staje się przemysłem wrażliwym, żeby nie powiedzieć: schyłkowym<sup>15</sup>.

<sup>13</sup> *Ibidem, loc. cit.*

<sup>14</sup> *European Growth and Jobs Monitor 2009. Indicators for Success in Knowledge Economy*, Allianz Economic Research & Development (with Lisbon Council), Frankfurt am Main 2009, s. 10, 12.

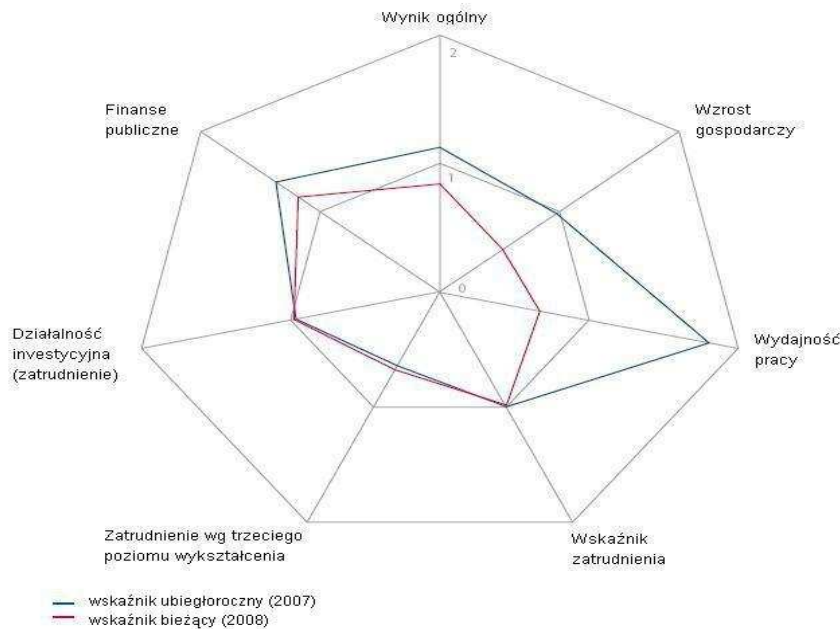
<sup>15</sup> Schyłkowy przemysł nie oznacza zaniku produkcji, ale jej przeniesienie na rynki gwarantujące utrzymanie i nawet zwiększenie zbytu oraz konkurencyjności, gdzie płace są niższe.

Tabela 1. Monitor wzrostu zatrudnienia w Europie (ogólny wynik)

Pozycja	Państwo	Wynik bieżący 2008 (3 kwartał)	Zmiana pozycji	Pozycja w roku 2007 (3 kwartał)	Wynik w roku 2007 (3 kwartał)
1	Finlandia	1.34	←	1	1.79
2	Polska	1.24	←	2	1.51
3	Holandia	1.09	↑↑	9	1.24
4	Grecja	1.04	↑	5	1.31
5	Szwecja	1.02	↓	3	1.60
6	Hiszpania	1.01	↑↑	12	1.09
7	Wielka Brytania	0.93	↓	6	1.29
8	Belgia	0.90	↑	10	1.21
9	Niemcy	0.90	↓	8	1.26
10	Austria	0.89	↑	11	1.18
11	Dania	0.87	↓↓	7	1.27
	UE15	0.84	←		1.12
12	Francja	0.80	↑	13	1.00
13	Irlandia	0.70	↓↓	4	1.48
14	Włochy	0.39	←	14	0.66

Źródło: *European Growth & Jobs Monitor*, s. 12.

Wykres 1. Metoda szacowania wskaźnika konkurencyjności według założeń sformułowanych w strategii lizbońskiej



Źródło: *European Growth & Jobs Monitor*, s. 9.

Mimo bardzo dobrych wyników odnotowanych w cytowanym przeze mnie raporcie Polska nadal wykazuje średnie wyniki w sprawozdaniach dotyczących konkurencyjności. Niemniej jednak wyniki te na tle państw w regionie są podnoszone i zdecydowanie lepiej wyglądają perspektywy poprawy konkurencyjności w przyszłości. Raporty na temat konkurencyjności obok bieżących ocen zawierają również pewne przewidywania dotyczące kształtowania się analizowanego wskaźnika w przyszłości. Tutaj podstawą ocen jest ocena potencjału danej gospodarki. Ważne jest, że mimo nadal relatywnie odległego miejsca w rankingach konkurencyjności polskiej gospodarki nastąpiła znaczna poprawa jej potencjalnych notowań w przyszłości. Inaczej przedstawia się sprawa z gospodarką Czech czy Węgier, których potencjały zaczynają się kurczyć i perspektywa kształtowania się wskaźników w przyszłości jest gorsza.

W *Global Competitiveness Report 2009/2010* Polska plasuje się na 46 miejscu (awans z 53 pozycji w porównaniu z poprzednim raportem tego ośrodka), Czechy zajmują 31 pozycję (poprzednio 33.), a Węgry – 58. (poprzednio 62.)<sup>16</sup>. Według zawartych w raporcie ocen polska gospodarka, podobnie jak węgierska, znajduje się w fazie przejściowej między drugim a trzecim etapem rozwoju<sup>17</sup>. Czechy znajdują się już na etapie trzecim, najwyższym, obok takich gospodarek, jak Australia, Austria, Belgia, Kanada, Cypr, Dania,

<sup>16</sup> *Global Competitiveness Report 2009/2010*, World Economic Forum, Genève 2009, s. 29.

<sup>17</sup> *Ibidem*, s. 25.

Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Hongkong, Islandia, Irlandia, Izrael, Japonia, Korea Południowa, Luksemburg, Malta, Niemcy, Nowa Zelandia, Norwegia, Portugalia, Portoryko, Singapur, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Tajwan, Trynidad i Tobago, Stany Zjednoczone Ameryki, Włochy, Zjednoczone Emiraty Arabskie oraz Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii. W grupie przejściowej do tej dość licznej grupy gospodarek rozwiniętych obok Polski i Węgier znajdują się takie gospodarki, jak Bahrajn, Barbados, Chile, Chorwacja, Łotwa, Litwa, Meksyk, Oman, Rumunia, Rosja, Turcja i Urugwaj. Wcześniej mamy jeszcze trzy grupy państw:

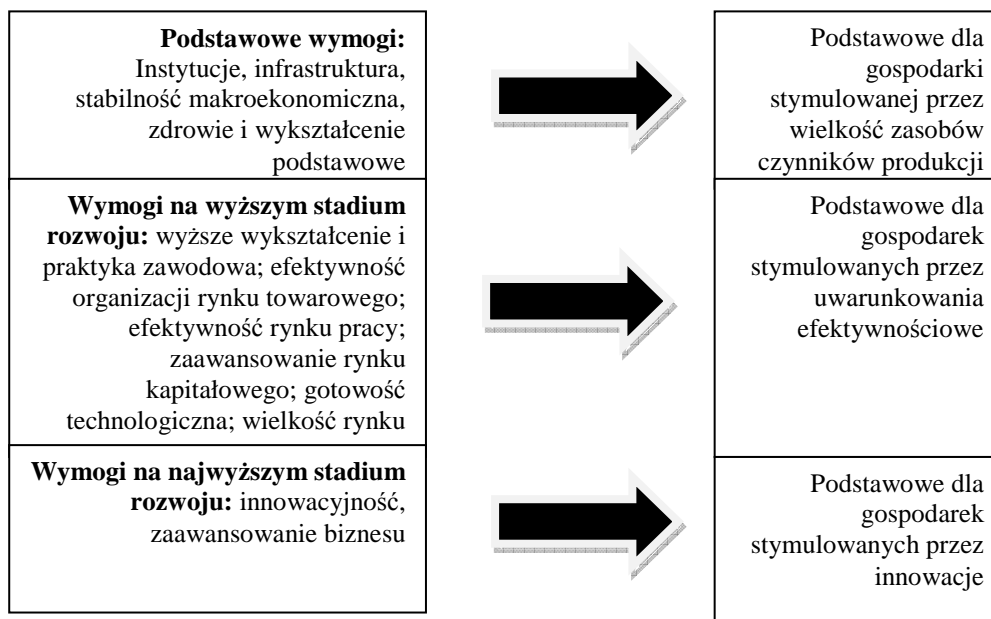
- W pierwszej fazie rozwoju, która obejmuje najmniej rozwinięte gospodarki świata, znajdują się takie państwa, jak Bangladesz, Benin, Boliwia, Burkina Faso, Burundi, Czad, Ghana, Gujana, Etiopia, Filipiny, Kambodża, Kamerun, Lesotho, Madagaskar, Malawi, Mali, Mongolia, Mozambik, Nepal, Nikaragua, Nigeria, Pakistan, Senegal, Tadżykistan, Tanzania. W tej fazie rozwoju najważniejszą rolę odgrywa stymulacja czynników produkcji. Przed taką gospodarką stawiane są podstawowe wymogi dotyczące instytucji, infrastruktury, stabilności makroekonomicznej, zdrowia oraz podstawowego wykształcenia. Poziom PKB na głowę ludności kształtuje się poniżej 2000 USD. Wymieniona grupa jest relatywnie liczna, co oznacza, że społeczność międzynarodowa powinna w większym stopniu angażować się w rozwój gospodarek w tej grupie.
- W fazie przejściowej z pierwszej grupy do drugiej mamy też kilkanaście państw. Zbiorowość ta obejmuje takie kraje, jak Algieria, Azerbejdżan, Boliwia, Egipt, Gruzja, Kazachstan, Libia, Maroko, Paragwaj, Katar, Syria i Wenezuela. Ta przejściowa faza rozwoju oznacza stopniowe przechodzenie do czynników decydujących o wydajności pracy. W fazie przejściowej między pierwszym a drugim poziomem rozwoju dochody *per capita* kształtują się pomiędzy 2000 a 3000 USD.
- Faza druga rozwoju obejmuje m.in. Albanie, Argentynę, Armenię, Bośnię i Hercegowinę, Brazylię, Bułgarię, Chiny, Czarnogórę i Kolumbię, Kostarykę, Dominikanę i Ekwador, Jordanię, Macedonię, Malezję, Mauritius, Namibię, Panamę, Peru, Serbię, Republikę Afryki Południowej, Surinam, Tajlandię, Tunezję oraz Ukrainę. W tej fazie znaczenia nabierają czynniki stymulujące efektywność i wydajność: wyższe wykształcenie, skuteczność działania mechanizmów rynkowych i samego rynku, efektywność czynnika pracy, zaawansowanie rynku kapitałowego, gotowość technologiczna i wielkość rynku. PKB *per capita* w tej fazie kształtuje się w przedziale 3000–9000 USD.
- Faza przejściowa między drugim a trzecim etapem rozwoju, w której znajduje się Polska, przygotowuje do przejścia do działań stymulowanych przez innowacyjność. Poziom dochodu *per capita* na tym etapie rozwoju kształtuje się na poziomie 8900–17 000 USD.
- Faza ostatnia, trzecia, obejmuje najbardziej zaawansowane gospodarki świata, wymienione wcześniej. Jest to faza stymulowana przez innowacje; o rozwoju decyduje zaawansowanie prowadzonej działalności gospodarki oraz innowacyjne rozwiązania. Dochód *per capita* w tej fazie kształtuje się na poziomie powyżej 17 000 USD<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 24–25.

Graficznie omówione trzy fazy i charakterystyka uwarunkowań ich rozwoju mogą zostać ujęte w następujący sposób:

Wykres 2. Dwanaście filarów konkurencyjności w różnych stadiach rozwoju gospodarki



Źródło: *Global Competitiveness Report 2009–2010*, Genève 2009, s. 21.

W wymienionych trzech fazach wzrostu na dynamikę rozwoju wpływają wszystkie wymienione czynniki, jednak w każdej z nich zmienia się ich waga. Modelowo zjawisko to jest pokazane w poniżej przedstawionym zestawieniu.

Tabela 2. Wagi najważniejszych czynników w trzech fazach rozwoju gospodarki

Indeks	Faza stymulowana przez obfitość czynników produkcji (w %)	Faza stymulowana przez czynniki efektywnościowe (w %)	Faza stymulowana przez innowacyjność (w %)
Podstawowe wymogi w najniższym stadium rozwoju	60	40	20
Wymogi dotyczące czynników efektywnościowych	35	50	50
Wymogi dotyczące innowacyjności i zaawansowania biznesu	5	10	30

Źródło: *Global Competitiveness Report 2009–2010*, s. 21.

Oceny indeksu konkurencyjności dokonane przy ujęciu fazy rozwoju zgodnie z modelem przedstawionym w raporcie na temat konkurencyjności są pomocne w wyjaśnianiu, dlaczego jedne gospodarki odnotowały głębsze, inne zaś płytsze spadki podczas dekonjunktury po 2007 r. Nie wszystko jednak może być wyjaśnione przez etap rozwoju gospodarek. Wiele bowiem gospodarek znajdujących się na tym samym etapie rozwoju co Polska odnotowało głębszy spadek przyrostu PKB niż nasz kraj. Polska gospodarka jako jedyna w regionie nie weszła w wartości ujemne przyrostu. Warto podkreślić, że spadki wzrostu PKB odnotowane w obecnym załamaniu gospodarczym (2007+) są pierwszymi o takiej skali odnotowanymi od 30 lat w grupie gospodarek państw wysoko rozwiniętych (z wyjątkiem Japonii, która odnotowała dość długotrwałe, trwające około czterech lat załamanie na przełomie wieków).

Tabela 3. Prognozy dynamiki wzrostu gospodarczego 2009 dla państw Europy Środkowej i Wschodniej

Kraj	Dynamika wzrostu gospodarczego	
	Prognozowana	Rzeczywista
<b>Litwa</b>	-10,0	-14,2
<b>Łotwa</b>	-12,0	-11,0
<b>Estonia</b>	-10,0	-13,2
<b>Węgry</b>	-3,3	-6,7
<b>Polska</b>	-0,7	+1,4
<b>Czechy</b>	-3,5	-4,3
<b>Słowacja</b>	-2,1	-5,3
<b>Słowenia</b>	-2,7	-4,7
<b>Rumunia</b>	-4,7	-4,0
<b>Bułgaria</b>	-2,0	-1,4

Źródło: *World Economic Outlook IV 2009*.

Nawet w ocenach Międzynarodowego Funduszu Walutowego, które okazały się dla Polski niedostatecznie optymistyczne, gospodarka Polski na tle regionu oceniana była najkorzystniej. MFW przewidywał spadek wzrostu gospodarczego w Polsce w 2009 o 0,7%, podczas gdy średnia dla państw Europy Środkowej i Wschodniej wynosiła  $-5,1\%$ <sup>19</sup>.

Polska gospodarka wykazuje bardzo dużą dynamikę zmian. W raporcie 2007–2008, w którym badaniem objęto 131 państw, Polska zajmowała 51 miejsce z oceną 4,3. W następnym raporcie 2008–2009 na 134 państwa Polska uplasowała się na 53 pozycji, również z oceną 4,3. W obecnym raporcie 2009–2010 Polska ma już 46 pozycję na 133 państw z oceną 4,3. Analiza zawarta w raporcie wskazuje na wysoką gotowość polskiej gospodarki do przyjęcia zaawansowanych technologii i inwestycji decydujących o plasowaniu się gospodarki w trzeciej fazie rozwoju. Ocena ta nie pokrywa się z powszechnymi opiniami, jakie można spotkać w opracowaniach polskich ekspertów, w ekspertyzach wyspecjalizowanych agencji oraz w opiniach głównych ekonomistów sfery bankowości.

Przeprowadzone w *Global Competitiveness Report* oraz *Lisbon Report* analizy dają relatywnie optymistyczny obraz polskiej gospodarki. Wskazują na dystans, jaki udało się

<sup>19</sup> *Economic Outlook*, IMF, Washington, DC IV 2009.

nadrobić w ciągu ostatnich 20 lat transformacji przy pokonywaniu luki rozwojowej powstałej w dobie gospodarki stymulowanej przez mechanizm planowania i rozdzielnictwa.

## 5. ANALIZA SWOT POLSKIEJ GOSPODARKI W UJĘCIU GLOBALNYM

Dynamiczna zmiana pozycji w rankingach dotyczących konkurencyjności, a także wyniki raportu dotyczącego możliwości generowania miejsc pracy i dynamiki wzrostu to dwie optymistyczne informacje, wokół których można zbudować analizę słabości i silnych stron decydujących o pozycji Polski w kolejnych ocenach rankingowych (analiza SWOT).

### 1. Strony pozytywne:

- 1.1. **Mocne strony:** przygotowanie do konkurencji, wielkość rynku, zdrowie, wyższa edukacja i jej poziom, organizacja rynku pracy i jego efektywność, innowacyjność, przygotowanie do przyjęcia zaawansowanych technologii, poziom rozwoju rynków kapitałowych. Większość wymienionych warunków ma charakter wewnętrzny.
- 1.2. **Zewnętrzne:** poprawa koniunktury i związana z tym poprawa prognoz głównych ośrodków (OECD, KE, MFW). Będzie to z pewnością czynnik sprzyjający dynamizacji wzrostu gospodarczego.
- 1.3. **Szanse:** upowszechnienie się informacji o przyczynach tak różnych wyników gospodarki Polski od tych odnotowanych w pozostałych gospodarkach regionu i przyczyny tego zjawiska. Szybki awans „echa powojennego boomu demograficznego”. Młode pokolenie wychowane bez kompleksów, ze znajomością świata i języków, otwarte na świat i wierzące w swoje możliwości. Euro 2012 – wysiłek i środki przeznaczone na rozbudowę infrastruktury. Nagroda przeznaczona przez Komisję Europejską dla Polski za korzystne wyniki w dynamice wzrostu gospodarczego – czynnik nakręcający koniunkturę. Infrastruktura zbudowana z opóźnieniem i dzięki temu nowocześniejsza niż projektowana i realizowana na przykład przed dwudziestu laty czy wcześniej – stanowi koszt bieżący, ale silnie podnosi konkurencyjność i zwraca się w wymiernej formie.
- 1.4. **Zewnętrzne:** napływ BIZ, napływ zarobków polskich emigrantów, którzy już nie trafiają na rynku w nisze najmniej zarabiających pracowników, ale często awansują społecznie, o czym decyduje ich przygotowanie do pracy, kwalifikacje i wcześniejsza praktyka. Dekoniunktura często zmusza polskich migrantów do poszukiwania innych możliwości pracy. Może to prowadzić do tworzenia własnych biznesów i samozatrudnienia w niszach rynkowych. Każda taka decyzja to zastrzyk finansowy dla gospodarki krajowej, czy to w formie zamówień, czy w formie transferów zarobków. Poprawiają się stosunki z Rosją – przy założeniu koniunktury w tym kraju Polska może zyskać chłonny rynek. Wschód, pod warunkiem gwarancji inwestycji zagranicznych, może być dobrym rynkiem ekspansji dla polskich inwestorów i firm.

### 2. Strony negatywne:

- 2.1. **Strony słabe:** ograniczony rozwój infrastruktury, niedowład instytucji, możliwe problemy z makrostabilizacją. W raporcie o globalnej konkurencyjności 2009–2010 wymienia się następujące słabości polskiej gospodarki (w nawiasach waga każdej z nich): mało efektywna biurokracja rządowa (19,4), ograniczające rozwiązania dotyczące rynku pracy (19,3), słaby dostęp do kapitału (12,4),

nieodpowiednio wykwalifikowana siła robocza (11,6), niekorzystne regulacje podatkowe (11,0), wysokość wymiaru podatków (9,7), brak stabilności politycznej (8,0), łapówkarstwo (3,5), niski poziom etyki pracowników (2,3), nieodpowiednia infrastruktura (2,1), brak stabilności władzy, tj. rządu (0,3), niski poziom opieki zdrowotnej (0,3), inflacja (0,1), przepisy dotyczące walut zagranicznych (0), przestępczość i złodziejstwo (0)<sup>20</sup>. Taka ocena pokazuje stabilizację polityczną, ale zarazem zdradza, że wiele regulacji państwowych wymaga korekt i dopasowania do nowej rzeczywistości. W małym stopniu jeszcze patrzymy na Polskę jako na element rynku wewnętrznego UE czy szerzej gospodarki światowej, w większości ocen starając odnosić się do niej jako do narodowej enklawy. Jest to błędne podejście i im wcześniej to się zrozumie, tym lepiej.

- 2.2. **Zewnętrzne:** problemy z kontynuacją transformacji u wschodnich sąsiadów Polski (Ukraina, Białoruś, Rosja) i ewentualne skutki tego zjawiska w postaci fal migracyjnych. Długotrwałe wychodzenie rynku wewnętrznego UE z recesji.
- 2.3. **Zagrożenia:** wymuszane przez presję społeczną i polityczną narastanie deficytu budżetowego – choć mało prawdopodobne, to jednak możliwe. Odłożenie polityki konsolidacji budżetu w związku z oddalaniem się celu, jakim jest dołączenie do UGiW. Skutki długotrwałej zimy z obfitymi opadami śniegu, których w takich ilościach dawno w Polsce nie było. Można spodziewać się podtopień wynikających z występowania rzek z koryt w wyniku podniesionych stanów wody na rzekach podczas wiosennych roztopów.
- 2.4. **Zewnętrzne:** nietrwałość ożywienia w gospodarkach państw UE i USA. Problemy w krajach UE, wynikające z polityki stymulowania wzrostu z deficytu budżetowego, co podważyło stabilność gospodarczą strefy euro i UE jako całości. Możliwość załamania się napływu BIZ oraz transferów zarobków z zagranicy. Skutki ewentualnego nałożenia kary na polski rząd w związku z wszyciem procedury nadmiernego deficytu.

Ogólnie można powiedzieć, przyglądając się wynikom polskiej gospodarki ujętym w raporcie 2009–2010, że oceny zdecydowanie się poprawiły. Polska zwróciła na siebie uwagę podczas globalnej recesji, co również zadecydowało o tym, że zweryfikowane zostały relatywnie słabe opinie o jej gospodarce i wcześniejsze wyniki. Takie informacje wpływają na kształt rankingów ryzyka i co za tym idzie – decyzji inwestorów poszukujących rynków dla lokowania swoich inwestycji. Działania takie podejmowane są z pewnym opóźnieniem w stosunku do pojawiających się ocen. Można spodziewać się, że i tak będzie w przypadku Polski i jej wyników w 2009 r.

## 6. WNIOSKI

Oceny polskiej gospodarki powoli rosną, o czym w dużym stopniu zadecydowały wyniki gospodarki podczas załamania 2007+. Równocześnie pogarszają się wyniki państw w regionie, które zawsze stanowiły tło dla Polski. Tym samym kraje bezpośrednio konkurujące z Polską o BIZ i w rankingach słabną, podczas gdy Polska poprawia swoje notowania. Obie te tendencje powodują wzrost znaczenia Polski w gospodarce światowej. Drugim czynnikiem wywierającym pozytywny wpływ na notowania polskiej gospodarki jest to, że mimo otwarcia rynku na napływ kapitału krótko-, średnio- i długoterminowego

<sup>20</sup> *Global Competitiveness Report 2009–2010*, World Economic Forum, Genève 2009, s. 273.



nie zainwestowano w Polsce kapitału, który określa się jako wrażliwy na koszty produkcji, w tym zwłaszcza na koszty siły roboczej. Dynamika płac jest w przypadku Polski związana z wydajnością (wzrostem wydajności), ponadto Polska jest przygotowana i dość zaawansowana na drodze do trzeciego, najwyższego etapu rozwoju. Zmiany, jakie zaszły w polskiej gospodarce podczas kryzysu 2007+, dodatkowo pozwoliły Polsce pokonać wcześniej powstałą lukę rozwojową. Choć proces ten rozpoczął się relatywnie dawno, to jednak zdobyte wcześniej noty nie pozwalały obiektywnie ocenić zachodzących w kraju zmian. Fakt, że Polska była – jak mówiono – „jedyną oazą wzrostu w Europie” po 2007+, zwrócił uwagę na państwo i stosowaną w nim politykę. Zaczęto zadawać pytanie, co przyczyniło się do takich wyników makroekonomicznych. Z pewnością nie można tego wyjaśnić przez zacofanie rozwojowe. Polska od 1989 r. została przygotowana do intensywnej konkurencji i bardziej samodzielnie niż sąsiedzi (czyli bez silnych zastrzyków interwencyjnych) jest w stanie znieść niedogodności dekonjunktury. Powstały deficyt budżetowy w większym stopniu jest wynikiem przeszacowania dochodów oraz zmniejszonych przychodów niż wynikiem ekspansywnej polityki wydatków. Problem konsolidacji budżetu powinien raczej zostać rozwiązany wraz ze wzrostem dochodów w wyniku powrotu wyższej dynamiki wzrostu gospodarczego. Kraj o relatywnie dużej i nastawionej prokonsumpcyjnie gospodarce, pokonujący lukę rozwojową, powinien utrzymać wyższą dynamikę wzrostu niż gospodarki zaliczane do grupy trzeciej. Wszystko to otwiera przed polską ekonomiką duże możliwości, zwłaszcza że Polska nadal relatywnie obficie zaopatrzona jest w siłę roboczą. Wysoko, ponad średni poziom dla regionu ocenia się w Polsce sektor edukacji i przygotowania zawodowego odpowiadającego potrzebom zgłaszanym przez rynek wobec siły roboczej.

Ogólnie więc można powiedzieć, że perspektywy startu Polski do konkurowania w otwartej i innowacyjnej gospodarce widzę na początku XXI w. jako korzystne i sprzyjające jej przyspieszonemu rozwojowi. Daje to szansę na pokonanie historycznej luki rozwojowej.

#### **PLACE OF POLAND IN WORD ECONOMY IN 2010**

The evaluations concerning the Polish position in world economy are strongly differentiated. Poland attracted attention when macroeconomic indicators which followed the 2007+ financial crisis were revealed to public. In most cases the formerly prepared evaluations were upgraded in all specialized rankings. No approvable information was given about reasons of such positive results which were noted in the Polish economy. The explanation to the puzzle why more competitive economies in the region, which were considered as better than the Polish economy turned out to be worse and more badly hit by the crisis than Poland – is still lacking. No one explained what is the reason of observed changes and adjustments of evaluations as well as rankings in comparison to realities in practice. Neither there was an answer found what was the real cause of promotion of Poland. Explanations of the reasons vary here tremendously. Article is pointed at explaining at least a number of reasons which decide about the upgrading of position of Poland, which was observed recently. The results are presented in a SWOT analysis which is a starting point for the prognosis of conditions deciding about development of the economy in closest future. The article rejects the assumption that the high Polish position in the crisis was decided by relatively low level of development, traditional structure of the economy and underdeveloped financial market. The article points at differentiation of applied transformation solutions, which relied on the market forces, engaged in creating competitiveness and innovativeness.

*Warszawa, luty 2010 r.*