

e-ISSN 2353-0758

MODERN | MANAGEMENT | REVIEW |

Quarterly, Volume XXIII
(July - September)
Research Journal 25
(3/2018)

Volume Editor
Joanna Wiażewicz

MMR Journal indexed, among others, on the basis of the reference of the Minister of Science and Higher Education in ERIH PLUS and Index Copernicus Journal Master List 2016

Issued with the consent of the Rector

Editor in Chief

Publishing House of Rzeszow University of Technology

Grzegorz OSTASZ

**Composition of the Scientific Papers Council
of the Faculty of Management of Rzeszow University of Technology
„Modern Management Review”**

Stanisław GĘDEK – chairman (Poland)

Joanna WIAŻEWICZ – editorial assistant (Poland)

members:

Gerhard BANSE (Germany), Joe BOGUE (Ireland), Gérard Kokou DOKOU (France)
Andriy GERASYMCHUK (Ukraine), Aleš GREGAR (the Czech Republic)
Danuta HÜBNER (Poland), Andrzej KALETA (Poland), Jerzy KISIELNICKI (Poland)
Dušan MALINDŽÁK (Slovakia), Johan van OPHEM (Holland)
Aleksandr RAZIN (Russia), Sergej SERIOGIN (Ukraine), Antonio STASI (Italia)
Róbert ŠTEFKO (Slovakia), Josu TAKALA (Finland), Tamara TKACH (Ukraine)
Karsten WEBER (Germany), Gabriel WEISS (Slovakia), Leszek WOŹNIAK (Poland)

Editor in Chief

Stanisław GĘDEK (Poland)

Editorial Committee (Thematic editors)

Andrzej GAZDA (Poland), Igor LIBERKO (Poland), Zhanna POPLAVSKA (Poland)
Janusz STROJNY (Poland) Mirosław ŚMIESZEK (Poland), Leszek WOŹNIAK (Poland)

Statistical editor

Paweł HYDZIK (Poland)

Members of editorial staff

Agata GIERCZAK (Poland), Grzegorz LEW (Poland)
Paweł PERZ (Poland), Justyna STECKO (Poland), Dariusz WYRWA (Poland)
Beata ZATWARNICKA-MADURA (Poland)

Volume editor

Joanna WIAŻEWICZ

Language editors

Glyn David GRIFFITHS (The United Kingdom), Tatiana GUGNINA (Poland)
Alewtina ŁAWRINIENKO (Russia), Ruth MALOSZEK (Germany)
Magdalena REJMAN-ZIENTEK (Poland), Piotr CYREK (Poland)

Project of the cover

Damian GĘBAROWSKI

The printed version of the Journal is an original version.

p-ISSN 2300-6366

e-ISSN 2353-0758

Publisher: Publishing House of Rzeszow University of Technology
12 Powstańców Warszawy Ave., 35-959 Rzeszow (e-mail: oficyna@prz.edu.pl)
<http://oficyna.prz.edu.pl>

Editorial Office: Rzeszow University of Technology, The Faculty of Management,
10 Powstańców Warszawy Ave., 35-959 Rzeszów, phone: +48 17 8651383, e-mail: kwart_wz@prz.edu.pl
<http://mmr.prz.edu.pl>

Additional information and an imprint – p. 269

SPIS TREŚCI

Od Komitetu Redakcyjnego	7
Bogusław Bembenek: Partnerstwo publiczno-prywatne jako strategiczne wyzwanie w zarządzaniu klastrem	9
Monika Bolińska, Agata Gomółka: Determinanty przestrzennego zróżnicowania płac w obwodach Ukrainy Zachodniej w latach 2004–2015	31
Kazimierz Cyran: Rola biznesplanu w zarządzaniu małym i średnim przedsiębiorstwem	45
Marzena Frankowska, Justyna Maria Myszak: Kierunki rozwoju polityki klastrowej w Polsce w pierwszej dekadzie funkcjonowania klastrów (2003–2013)..	59
Marcin Gębarowski: Wyjątkowe doświadczenia pasażerów jako wyróżnik linii lotniczych	73
Kamil Gemra: Narzędzia relacji inwestorskich przy publicznych emisjach obligacji ...	87
Łukasz Jureńczyk: Energetyka jądrowa jako alternatywne źródło wytwarzania energii w Chinach	101
Oktawia Jurgilewicz: Prawne uwarunkowania bezpieczeństwa osób niepełnosprawnych w miejscu pracy	115
Marta Kijuk: Mechanizm podzielonej płatności VAT i jego wpływ na płynność przedsiębiorstwa	125
Sabina Klosa: Klasyfikacja polskich województw pod względem rozwoju społeczno-gospodarczego za pomocą metod taksonomicznych	141
Bożena Kusz, Janusz Kilar, Dariusz Kusz: Sensory attractiveness of local smoked bacons	159
Łukasz Mach: Wybrane aspekty wielkopolskiego rynku najmu jednego dnia	171
Andrzej Pacana, Dominika Siwiec: Analiza wybranych segmentów przemysłu tekstylnego	183
Sławomir Pastuszka, Jurand Skrzypek: Regionalne zróżnicowanie poziomu PKB w Niemczech	191
Jerzy Pukała: Status czynnego podatnika VAT a prawo do odliczenia podatku naliczonego	213

Krystian Ryś, Karolina Dyrła-Mularczyk: Psychologiczne i prawne aspekty mobbingu w miejscu pracy	225
Mirosław Sołtysiak: Fałszywe pieniądze a bezpieczeństwo obrotu gotówkowego w opiniach przedstawicieli pokolenia trzydziestolatków i czterdziestolatków	235
Piotr Witkowski: Obsługa celna w zarządzaniu międzynarodowym łańcuchem dostaw	253
Additional information	269

CONTENTS

From the Editorial Committee	7
Bogusław Bembenek: Public-private partnership as a strategic challenge in cluster management	9
Monika Bolińska, Agata Gomółka: Spatial variation determinants in the Western Ukraine oblasts in 2004–2015	31
Kazimierz Cyran: The importance of the business plan in a small and medium-sized enterprise management	45
Marzena Frankowska, Justyna Maria Myszak: Cluster development management in Poland in the first decade of their functioning (2003-2013)	59
Kamil Gemra: Investor relations tools for public bond issues	73
Marcin Gębarowski: Extraordinary experiences of passengers as a distinctive feature of airlines	87
Łukasz Jureńczyk: Nuclear power as an alternative energy source in China	101
Oktawia Jurgilewicz: Legal conditions for safety of disabled people at work	115
Marta Kijuk: VAT split payment mechanism and its influence on a company's liquidity	125
Sabina Klosa: Classification of polish voivodeships in terms of socio-economic development by taxonomical methods	141
Bożena Kusz, Janusz Kilar, Dariusz Kusz: Sensory attractiveness of local smoked bacons	159
Łukasz Mach: Chosen aspects of one-day rental market in Wielkopolska (greater Poland)	171
Andrzej Pacana, Dominika Siwiec: An analysis of trends of selected segments of textile industry	183
Sławomir Pastuszka, Jurand Skrzypek: Regional differentiation of GDP level in Germany	191
Jerzy Pukała: Status of an active VAT entirer and the right to deduct the renewed tax	213

Krystian Ryś, Karolina Dyrła-Mularczyk: Psychological and legal aspects of mobbing in the workplace	225
Mirosław Sołtysiak: The counterfeit money and trust to the safety of the cash transaction in opinions of representatives of the generation of thirty-year-olds and forty-year-olds	235
Piotr Witkowski: Customs services in managing the international supply chain	253
Additional information	269

Od Komitetu Redakcyjnego

Przekazujemy w Państwa ręce kolejny 25 (3/2018) numer Kwartalnika Wydziału Zarządzania Politechniki Rzeszowskiej „Modern Management Review”.

Celem Wydawnictwa jest popularyzacja wyników badań naukowych i prac poglądowych w zakresie szeroko rozumianych problemów gospodarczych i społecznych, m.in. z dziedziny ekonomii, prawa, finansów, zarządzania, marketingu, logistyki, a także polityki, historii gospodarczej i nauk społecznych.

Prace zawarte w niniejszym numerze zawierają wiele założeń oraz rozstrzygnięć teoretycznych, jak również wyniki badań, analizy, porównania i przemyślenia Autorów.

Naszym celem jest również podniesienie pozycji międzynarodowej Kwartalnika wydawanego przez Wydział Zarządzania. Dlatego też zapewniliśmy naszemu czasopismu międzynarodową Radę Naukową oraz zespół zagranicznych Recenzentów, aby wartość merytoryczna prac była jak najwyższa.

Dziękując wszystkim, którzy przyczynili się do powstania tego numeru Kwartalnika oraz życząc Czytelnikom interesującej lektury, łączymy wyrazy szacunku.

Komitet Redakcyjny

Bogusław BEMBENEK¹

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE JAKO STRATEGICZNE WYZWANIE W ZARZĄDZANIU KLASTREM

Artykuł koncentruje się na współczesnym podejściu do złożonej i wieloaspektowej problematyki partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP) wewnątrz ekosystemu klastra, którego granice są wysoce zmienne. Podstawą zaprezentowanych w artykule rozważań i formułowanych wniosków były nie tylko wyniki badań empirycznych, przeprowadzonych za pomocą metody badań ankietowych na celowo dobranej próbie 28 menedżerów polskich klastrów, ale także analiza literatury przedmiotu i danych zastanych (metoda *desk research*). Praktyczne podejście do problemu badawczego poparto wybranymi doświadczeniami i dobrymi praktykami klastrów. Artykuł składa się z trzech części, w których scharakteryzowano w sposób syntetyczny istotę i główne założenia koncepcji PPP, jej znaczenie dla rozwoju klasteringu oraz jej postrzeganie przez menedżerów klastrów. Na podstawie analizy literatury przedmiotu wykazano, że sprawne wykorzystanie potencjału PPP stwarza strategiczne wyzwanie przed koordynatorami klastrów m.in. w zakresie kształtowania relacji z partnerami publicznymi i zabezpieczenia źródeł finansowania tego typu projektów. Finansowanie inwestycji ze środków krajowych i zagranicznych może sprzyjać zarówno budowie i modernizacji infrastruktury komunalnej, jak i rozwojowi klastrów. W szczególności projekty hybrydowe, w których formuła PPP dofinansowana jest ze środków Unii Europejskiej, umożliwiają realizację dużych przedsięwzięć infrastrukturalnych, zaspakajających potrzeby społeczne. W tym przypadku instytucjonalny koordynator i członkowie klastra mogą pełnić rolę partnera prywatnego, będącego inwestorem, generalnym wykonawcą lub podwykonawcą. Zaprezentowane w artykule wyniki badań empirycznych dowodzą, że dotychczas w większości badanych klastrów nie realizowano projektów w formule PPP. Pomimo to bardzo optymistyczny jest fakt, że koordynatorzy i członkowie tych klastrów wykazują realne zainteresowanie tego typu partnerstwem strategicznym, chociaż wciąż brakuje sprzyjającego klimatu dla jego implementacji w wielu regionach kraju.

Słowa kluczowe: klastr, zarządzanie, partnerstwo publiczno-prywatne, rozwój.

1. WSTĘP

Współczesne klastry w Polsce jako organizacje celowo zorientowane o różnym stopniu sformalizowania są w znacznej mierze zakorzenione regionalnie. Wykorzystanie ich potencjału dla rozwoju społeczno-gospodarczego jest przedmiotem krajowej i regionalnej poli-

¹ Dr Bogusław Bembenek, Wydział Zarządzania, Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza, Al. Powstańców Warszawy 12, 35-959 Rzeszów, e-mail: bogdanb@prz.edu.pl.
Bogusław Bembenek, PhD, Rzeszów University of Technology, Faculty of Management, St. Powstancow Warszawy 12, 35-959 Rzeszow; e-mail: bogdanb@prz.edu.pl.

tyki klastrowej. W ramach tej polityki uzasadnionym i pożądanym kierunkiem wspierania rozwoju klastrów jest dla przykładu zapewnienie odpowiednich warunków dla partnerstwa podmiotów sektora publicznego i prywatnego na rzecz wspólnej realizacji społecznie użytecznych przedsięwzięć i złożonych projektów infrastrukturalnych. Jest to tym bardziej ważne zważywszy na fakt, że w ekosystemie klastrów większość zadań i inwestycji publicznych z zakresu usług użyteczności publicznej może być przedmiotem partnerstwa publiczno-prywatnego. Tym samym sytuacja ta stwarza nowe, strategiczne wyzwanie w zarządzaniu klastrem, gdyż chcąc czerpać obopólne korzyści z implementacji tej formy partnerstwa strategicznego niezbędne jest nie tylko upowszechnienie o niej wiedzy, ale także sprawne wykorzystanie zasobów klastra i koordynowanie klastrowych inwestycji w warunkach turbulentnego otoczenia.

Celem artykułu jest charakterystyka partnerstwa publiczno-prywatnego w klastrze, zarówno z perspektywy teoretycznej, jak i praktycznej. W ramach tak określonego celu podjęto próbę odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- jakie są podstawowe założenia koncepcyjne PPP i uwarunkowania pomyślnej jego implementacji na rzecz sprawnej realizacji inwestycji publicznych w Polsce?
- co świadczy o strategicznym znaczeniu PPP dla rozwoju klastra?
- jak postrzegają menedżerowie polskich klastrów ideę PPP i możliwość jej zastosowania w ekosystemie klastra?

Materiał empiryczny pozyskano w znacznej mierze za pomocą klasycznej i użytecznej metody badań ankietowych. W celowym doborze grupy respondentów (28 menedżerów klastrów) kierowano się ich praktycznym doświadczeniem oraz zakresem i celem badań.

Inspiracji do podjęcia tej złożonej i wieloaspektowej problematyki dostarczyły liczne dyskusje w trakcie konferencji klastrowych, dotychczasowe działania władz publicznych, ukierunkowane na promowanie i stopniowe ograniczanie barier implementacji PPP oraz własne doświadczenia w zakresie badań polskich klastrów. Pomimo rosnącej popularności koncepcji PPP, jak dotąd nie badano jej w kontekście rozwoju klastrów. PPP w klastrach to wciąż nowy obszar badań i słabo ugruntowany w literaturze naukowej. Tym samym zaprezentowane rozważania mogą stanowić przyczynek do szerszej refleksji nad istotą PPP w klastrach i do rozwoju wiedzy w tym obszarze.

2. ISTOTA PARTNERSTWA PUBLICZNO-PRYWATNEGO

Klasyczna koncepcja partnerstwa publiczno-prywatnego, która dotyczy sposobu i zasad realizacji zadań publicznych we współpracy z partnerem prywatnym, wciąż ewoluuje wraz z rosnącymi oczekiwaniami kluczowych interesariuszy, chociażby odnośnie poprawy usług publicznych pod względem jakościowym i ilościowym. Jak dotąd nie wypracowano jednolitej definicji PPP. W literaturze przedmiotu złożone pojęcie partnerstwa publiczno-prywatnego traktowane jest najczęściej jako²:

² B. Korbus, T. Srokosz, M. Wawrzyniak, *Partnerstwo publiczno-prywatne: poradnik*, Warszawa 2010, s. 21; M. Kołodziej-Hajdo, *Partnerstwo publiczno-prywatne jako narzędzie nowoczesnego zarządzania organizacjami publicznymi*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2015, nr 224, s. 52; E. Sikora, *Partnerstwo publiczno-prywatne w zarządzaniu Gminą Bytom*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie” 2017, nr 25, t. 2, s. 157; A. Paczowski, *Reguły oraz znaczenie partnerstwa publiczno-prywatnego dla funkcjonowania przedsiębiorstw*, „Zarządzanie i Finanse” 2012, nr 1, t. 10, cz. 3, s. 33;

- cała sfera współdziałania sektora publicznego z prywatnym w ujęciu doktryny funkcjonowania państwa, gospodarki i społeczeństwa, jak i w ujęciu działań organizatorskich, ukierunkowanych na osiągnięcie określonych celów;
- konkretne typy umów pomiędzy władzą publiczną a podmiotem prywatnym, związane z realizacją przedsięwzięcia inwestycyjnego;
- długofalowa współpraca pomiędzy sektorem publicznym a prywatnym, która stanowi przykład nowoczesnego zarządzania w organizacjach publicznych;
- użyteczny instrument umożliwiający szybszą i efektywniejszą realizację przedsięwzięć związanych z zadaniami sektora publicznego;
- forma finansowania inwestycji infrastrukturalnych, które są niezbędne do sprawnej realizacji zadań publicznych;
- zinstytucjonalizowana współpraca strategiczna pomiędzy wybranymi podmiotami sektora prywatnego i publicznego;
- metoda realizacji zadań publicznych przez organizacje publiczne we współpracy z partnerami prywatnymi;
- efektywny model zarządzania budżetem organizacji publicznych, w tym samorządów, funkcjonujących w turbulentnym otoczeniu.

Te i inne definicje znane z teorii i praktyki gospodarczej wskazują, że PPP jest zazwyczaj traktowane jako nowatorska i niestandardowa forma finansowania zadań publicznych, a zarazem środek zaradczy (remedium) na niewystarczające zasoby publiczne przeznaczane na realizację konkretnych inwestycji³. Ponadto podkreślają fakt, że jest to proces długotrwały, przynoszący zamierzone efekty dopiero po kilku latach.

Istotą PPP jest dobrowolność zaangażowania, długotrwała relacja, wspólna odpowiedzialność, podział kompetencji i ryzyka, gdzie sektor publiczny koncentruje się przede wszystkim na celu wspólnego przedsięwzięcia, a nie na metodach jego realizacji⁴. Wraz z rozwojem PPP tworzy się swoista sieć hierarchiczna, w której partner publiczny przejmuje pozycję dominującą i narzuca w różnym stopniu warunki współpracy swoim partnerom prywatnym, w tym także ich kooperantom⁵.

W Polsce koncepcja partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP) uregulowana jest ustawą z dnia 5 lipca 2018 roku o zmianie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz niektórych innych ustaw⁶. W myśl tej ustawy PPP polega na wspólnej realizacji przedsięwzięcia, opartego na podziale zadań i ryzyku pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym. Przed wszczęciem postępowania w sprawie wyboru partnera prywatnego podmiot publiczny sporządza ocenę efektywności realizacji danego przedsięwzięcia w formule PPP

B. Włodarczyk, *Ekonomiczne i prawne bariery rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2013, nr 1 (61), s. 106; M. Kania, *Partnerstwo publiczno-prywatne jako forma realizacji zadań jednostek samorządu terytorialnego*, „Zeszyty Myszkowskie” 2015, nr 2, s. 92.

³ E. Płaczek, *Rozwój logistyki społecznej poprzez partnerstwo publiczno-prywatne*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie” 2017, nr 25, t. 2, s. 148.

⁴ B. Augustyńska, *Koncepcja partnerstwa publiczno-prywatnego na przykładzie Holandii*, „Zarządzanie Publiczne” 2007, nr 3, s. 145.

⁵ P. Blicharz, S. Skowron, *Kapitał intelektualny jako czynnik rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego*, Politechnika Lubelska, Lublin 2013, s. 65.

⁶ Dz.U. z 2018 r., poz. 1693

(z uwzględnieniem m.in. kosztów, podziału zadań i ryzyk, cyklu życia przedsięwzięcia) w porównaniu do efektywności jego realizacji w inny sposób, w szczególności przy wykorzystaniu wyłącznie środków publicznych⁷.

Wdrożone zmiany w wyniku nowelizacji ustawy z 2008 roku o partnerstwie publiczno-prywatnym⁸, które w sposób bezpośredni odnoszą się do Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, mają przyczynić się do poprawy efektywności wydatkowania środków publicznych i zwiększenia poziomu zaangażowania kapitału prywatnego w realizację inwestycji publicznych, przy sprawnym wykorzystaniu wiedzy oraz kompetencji sektora prywatnego. Zgodnie z nowym stanem prawnym każdy podmiot publiczny może zwrócić się do Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju z wnioskiem o zbadanie realności i efektywności planowanego projektu w formule PPP (tzw. certyfikacja). Ponadto najważniejsze rozwiązania w zakresie PPP dotyczą m.in.⁹:

- możliwości realizacji projektów PPP przez spółkę córkę partnera prywatnego, która nie uczestniczyła w przetargu;
- możliwości udzielania przez samorządy dotacji celowych dla partnerów prywatnych na finansowanie lub dofinansowanie inwestycji związanych z realizacją zadań samorządowych (dotychczas takie dotacje dopuszczalne były tylko dla podmiotów nie działających dla zysku);
- monitoringu rynku PPP.

Pomyślna implementacja PPP nie jest łatwym zadaniem. Wymaga od partnerów, tj. organizacji publicznych i komercyjnych, holistycznego spojrzenia nie tylko na aktualne i przyszłe uwarunkowania polityczno-prawne, ekonomiczne, społeczne, technologiczne i ekologiczne, ale także na ich wewnętrzny potencjał strategiczny. Wybór takiego sposobu realizacji inwestycji musi być poparty konkretnymi argumentami oraz pełną świadomością procedury wyboru partnera i zawarcia z nim umowy o współpracy. Sprawnie prowadzone negocjacje pozwalają obu stronom sprecyzować przedmiot współpracy, podział zadań i ryzyka, co kształtuje jakość ich relacji i kapitał zaufania¹⁰. K. Brzozowska podkreśla, że zastosowanie PPP jako sposobu rozwiązywania problemów niedoboru infrastruktury i usług infrastrukturalnych w warunkach turbulentnego otoczenia, w tym dynamicznych zmian techniczno-technologicznych oraz niedoboru środków publicznych na finansowanie nowych i/lub modernizowania istniejących obiektów, wymaga¹¹:

- przekonania lokalnych społeczności o zasadności zaangażowania wybranych organizacji komercyjnych jako partnerów prywatnych w sferę publiczną dla stworzenia klimatu sprzyjającego innowacyjnym rozwiązaniom w zarządzaniu publicznym;

⁷ Ustawa z dnia 5 lipca 2018 r. o zmianie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz niektórych innych ustaw.

⁸ Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz.U.2009, nr 19, poz. 100.

⁹ <https://www.miiir.gov.pl/strony/aktualnosci/sejm-przyjal-nowelizacje-ustawy-o-ppp> (dostęp: 20.08.2018 r.).

¹⁰ H. Nowicki, P. Nowicki, *Partnerstwo publiczno-prywatne jako element systemu zamówień publicznych*, „Studia BAS” 2014, nr 3 (39), s. 88.

¹¹ K. Brzozowska, *Innowacyjność partnerstwa publiczno-prywatnego w polityce inwestycyjnej jednostek sektora publicznego w Polsce*, „Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis. Oeconomica” 2011, nr 291 (65), s. 23.

- przekonania organizacji publicznych, że nawiązana współpraca z partnerami prywatnymi przyczyni się do zadowolenia społeczeństwa z finalnych jej efektów;
- zaangażowania partnerów na rzecz realizacji wspólnego przedsięwzięcia;
- stałego zachęcania do współpracy partnerów prywatnych przez organizacje publiczne m.in. w drodze zapewnienia odpowiedniego poziomu zwrotu z inwestycji oraz stabilnych regulacji prawnych.

Unia Europejska promuje i rozpowszechnia wiedzę o PPP jako innowacyjnym i efektywnym sposobie realizacji projektów rozwojowych. Wspiera hybrydowe PPP, w ramach którego uzupełnieniem finansowania prywatnego są środki pochodzące z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności. Tego typu projekty są szczególnie interesujące dla tych partnerów prywatnych, którzy są beneficjentami finansowych środków unijnych¹².

Chociaż PPP może być wdrożone w wielu różnych obszarach, to jego potencjał w Polsce wciąż nie jest w pełni wykorzystany. Inwestycje realizowane w tej formule wymagały jak dotąd pokonywania barier mentalnych, organizacyjnych i formalno-prawnych, które związane były chociażby z niskim poziomem wiedzy odnośnie do PPP i zasad realizacji inwestycji, atmosferą nieufności w relacjach organizacji komercyjnych z organizacjami publicznymi, negatywnym postrzeganiem PPP jako narzędzia korupcjogennego, restrykcyjnymi przepisami prawnymi, biurokracją, zobowiązaniami finansowymi, czy też brakiem docelowej strategii rozwoju infrastruktury kraju, w tym w oparciu o kapitał prywatny¹³. W szczególności opory natury psychologicznej ograniczają rozwój PPP i są bardzo trudne do przewyciężenia¹⁴. Nie bez znaczenia jest także słabe przygotowanie praktyczne organizacji publicznych do wykorzystania potencjału tej kompleksowej metody realizacji zadań publicznych¹⁵. Organizacje komercyjne często usprawiedliwiają swój niski poziom zainteresowania PPP nie tylko barierami formalno-prawnymi, ale też brakiem konkretnych projektów, wartych ich zaangażowania i nakładów inwestycyjnych¹⁶.

Aby skutecznie pobudzić przedsiębiorców do większego zainteresowania się PPP konieczne są m.in. takie działania jak: poprawa jakości współpracy publiczno-prywatnej, rozwój kapitału społecznego, stworzenie systemu amortyzacji ryzyka finansowego projektów PPP (subwencje publiczne finansujące część kosztów inwestycji lub przygotowania projektu), opracowanie regionalnej i krajowej polityki rozwoju PPP oraz stworzenie instytucji certyfikującej wybór formuły PPP przy realizacji projektów inwestycyjnych¹⁷. Regulacje sankcjonujące ten typ partnerstwa zawierać muszą proste i czytelne ramy zasad, na podstawie których będzie ono realizowane. System regulacyjny powinien wspierać i ułatwiać

¹² J. Szafran, *Projekty hybrydowe – montaż partnerstwa publiczno-prywatnego i funduszy Unii Europejskiej w projektach rozwoju lokalnego i regionalnego*, „Barometr Regionalny” 2017, nr 4 (15), s. 93.

¹³ K. Brzozowska, *Innowacyjność partnerstwa...*, s. 26.

¹⁴ N. Derlukiewicz, A. Mempel-Śnieżyk, *Realizacja inwestycji w formie partnerstwa publiczno-prywatnego – aspekt teoretyczny*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2016, nr 443, s. 53.

¹⁵ M. Kania, *Partnerstwo publiczno-prywatne...*, s. 95.

¹⁶ J. Łukomska-Szarek, M. Włóka, *Partnerstwo publiczno-prywatne w procesie rozwoju samorządów lokalnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2014, nr 804 (67), s. 832.

¹⁷ Ł. Bernatowicz, *Partnerstwo publiczno-prywatne z punktu widzenia doświadczeń strony prywatnej*, „Studia BAS” 2014, nr 3 (39), s. 230.

podejmowane działania przez partnerów, a nie stwarzać im niepotrzebne i trudne do spełnienia wymogi prawne¹⁸.

Według Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju w Polsce od 2009 do 2018 roku zawarto w sumie 126 umów PPP, zróżnicowanych ze względu na status realizacji, model wynagradzania i podstawę prawną wyboru partnera prywatnego¹⁹. Spośród tych 126 umów 20 z nich już wygasło na skutek spełnienia wzajemnych świadczeń partnerów. Pod względem liczby zawartych i realizowanych umów przodują sektory efektywności energetycznej, sportu i turystyki oraz infrastruktury transportowej. Aktywność organizacji publicznych (głównie gmin miejskich i wiejskich) w zakresie PPP determinowana jest w znacznej mierze zakresem inwestycji publicznych (zwłaszcza samorządowych), poziomem długu publicznego i dynamiką absorpcji unijnych dotacji²⁰.

Z uwagi na strategiczne znaczenie PPP dla gospodarki kraju w lipcu 2017 roku Rada Ministrów podjęła decyzję o realizacji polityki na rzecz rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego. W tym kontekście stwierdzono dla przykładu, że²¹:

- PPP stwarza realną szansę na szybszy rozwój kraju, którą należy wykorzystać i traktować jako alternatywną metodą realizacji zadań publicznych, równoważną z tradycyjnymi metodami w tym obszarze;
- PPP może być realizowane w oparciu o umowę (tzw. kontraktowe PPP) lub stworzoną w tym celu spółkę (tzw. instytucjonalne PPP);
- niezbędne jest większe zaangażowanie środków prywatnych do realizacji inwestycji i świadczenia usług publicznych, gdyż budżety jednostek publicznych, w tym budżet państwa, nie dysponują wystarczającymi środkami finansowymi, które pozwoliłyby na realizację wymaganych przedsięwzięć w obszarze infrastruktury gospodarczej i społecznej;
- niezbędne jest wpieranie jednostek samorządu terytorialnego w realizacji projektów PPP, gdyż ich realizacja w poszczególnych regionach kraju może mieć pozytywny wpływ na rozwój regionalny, w tym zwiększenie liczby i wartości inwestycji, rozwój lokalnej przedsiębiorczości i tworzenie nowych miejsc pracy;
- długość trwania PPP nie może być krótsza niż okres zwrotu nakładów partnera prywatnego (najczęściej 10–30 lat);
- wybór partnera prywatnego powinien być transparentny z wykorzystaniem otwartej procedury przetargowej, uwzględniający jego wiedzę, doświadczenie, innowacyjność, jakość i kreatywność proponowanych rozwiązań;
- podstawowymi miernikami, które pozwolą ocenić efektywność różnorodnych działań publicznych na rzecz rozwoju PPP w kraju do 2020 roku są np.: wzrost liczby realizowanych inwestycji (co najmniej 100 nowych umów), wzrost udziału wartości tego typu umów w nakładach inwestycyjnych w gospodarce (do poziomu 5%).

Należy podkreślić, że wdrażaniu tej polityki sprzyja projekt „Rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce”, współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu

¹⁸ A. Paczoski, *Reguły oraz znaczenie partnerstwa...*, s. 46.

¹⁹ https://www.ppp.gov.pl/baza/Strony/baza_projektow_ppp.aspx (dostęp: 20.08.2018 r.).

²⁰ K. Szymański, B. Korbus, *Analiza rynku PPP za okres od 2009 roku do 30 czerwca 2018 roku*, Warszawa 2018, s. 10–18.

²¹ Uchwała nr 116/2017 Rady Ministrów z dnia 26 lipca 2017 roku w sprawie przyjęcia dokumentu „Polityka Rządu w zakresie rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego”.

Społecznego (wartość projektu: 10 954 690, 47 zł, przypadająca na okres 1.06.2016 r. – 30.11.2019 r.), realizowany przez Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju we współpracy z Konfederacją Lewiatan, Fundacją Centrum Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, Związkiem Miast Polskich i Związkiem Powiatów Polskich. Jego głównym celem jest podniesienie kwalifikacji pracowników administracji publicznej (jednostek samorządu terytorialnego, administracji rządowej, urzędów centralnych i kontrolnych) w zakresie PPP. Planowane kluczowe finalne efekty projektu to m.in.: co najmniej 1 400 uczestników szkoleń/warsztatów, co najmniej 5 wspartych przedsięwzięć PPP na etapie przygotowania kompleksowych analiz przedrealizacyjnych, co najmniej 15 publikacji w zakresie PPP, co najmniej 30 wydarzeń gospodarczych, ukierunkowanych na promocję PPP²².

3. PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE W KLASTRACH

Pomimo dynamicznie rozwijającej się wiedzy z zakresu klasteringu na całym świecie, wciąż trudno w sposób jednoznaczny zdefiniować i opisać istotę PPP w klastrach. W polskiej rzeczywistości gospodarczej nie ma w tej kwestii jednolitego poglądu. PPP wpisuje się bezpośrednio w koncepcję klasteringu, o czym świadczy chociażby wspólnota działań sektora publicznego i prywatnego. Z kolei klastry traktuje się jako skuteczne narzędzie poprawy konkurencyjności gospodarki na poziomie krajowym, regionalnym i lokalnym. Obecność struktur klastrowych w gospodarce zwiększa jej różnorodność strukturalną i instytucjonalną, przez co zyskuje ona większą elastyczność w burzliwym otoczeniu. Tym samym determinuje poziom rozwoju gospodarki, wskazuje na jej potencjał strategiczny oraz dalsze perspektywy rozwojowe²³.

PPP może być realizowane w różnych formach i modelach na poziomie zarówno całego klastra, jak i poszczególnych jego członków. Dla przykładu stroną tego typu partnerstwa może być instytucjonalny koordynator klastra²⁴ lub konsorcjum firm klastrowych. Z teoretycznego i praktycznego punktu widzenia rozwój klastrów wymaga rozbudowanego PPP, gdzie liderami powinny być podmioty prywatne²⁵. Rolą partnera prywatnego jest z reguły współfinansowanie danego przedsięwzięcia, określenie jego ostatecznego kształtu technicznego (projektowanie), realizacja (budowa), eksploatacja i utrzymanie powstałej w ten sposób infrastruktury, w celu świadczenia usług użyteczności publicznej lub także usług dodatkowych (komercyjnych)²⁶. Z kolei partnerzy publiczni, szczególnie w ramach polityki klastrowej, powinni zapraszać koordynatorów i członków klastrów do wspólnej realizacji publicznych inwestycji infrastrukturalno-rozwojowych. Pomyślnie wdrażana koncepcja

²² <https://www.ppp.gov.pl/projekt-rozwoju-PPP/Strony/Oprojekcie.aspx> (dostęp: 20.08.2018 r.).

²³ M. Bucka, *Wsparcie rozwoju klastrów w Polsce w perspektywie finansowej 2014–2020*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 466, s. 63; A. Tuziak, *Klastry jako stimulatory rozwoju regionalnego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2018, nr 54 (2), s. 444.

²⁴ Zazwyczaj instytucjonalny koordynator klastra zatrudnia menedżera, zajmującego się zarządzaniem klastrem.

²⁵ A. Piątyszek-Pych, *Rola samorządu terytorialnego w realizacji polityki rozwoju opartej na klastrach*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 786 (64/2), s. 157.

²⁶ D. Zalewski, *PPP z wykorzystaniem środków krajowych*, „Biuletyn Partnerstwa Publiczno-Prywatnego” 2018, nr 4, s. 41.

PPP w polskiej rzeczywistości gospodarczej i związane z nią dobre praktyki mogą być zachętą zarówno dla partnerów prywatnych, jak i publicznych, a zarazem potwierdzać, że taka forma realizacji projektów rozwojowych i infrastrukturalnych jest skuteczna i bezpieczna dla partnerów²⁷.

Z uwagi na fakt, że PPP może być realizowane w wielu obszarach gospodarki publicznej, tym samym może stanowić źródło wymiernych korzyści nie tylko dla interesariuszy wewnętrznych klastra, ale również zewnętrznych, w tym dla społeczeństwa, które jest finalnym użytkownikiem efektów tego typu partnerstwa (tabela 1). PPP jest niezwykle przydatne dla rozwoju klastrów, w tym wzmocnienia ich łańcuchów wartości²⁸. Przejawia się to chociażby w budowaniu sieci i mikrosieci gospodarczych, w których organizacja publiczna współpracując z głównym partnerem prywatnym, pośrednio wchodzi w relacje z jego kooperantami²⁹. Należy podkreślić, że poprzez tego typu działania członkowie klastra otrzymują nową szansę na rozwój, m.in. włączając się w realizację większych przedsięwzięć w roli kooperantów. W ten sposób w szczególności mikro, małe i średnie firmy klastrów mają realną możliwość rozwoju kapitału relacyjnego, wzmocnienia pozytywnego wizerunku i wartości marki, czy też pozyskania cennego doświadczenia³⁰.

Złożona sieć relacji szerokiego grona partnerów, reprezentujących sektor biznesu, nauki i otoczenia biznesu w ramach PPP w ekosystemie klastra może poprawić efektywność i produktywność klastra³¹. Bliskość geograficzna, kulturowa, organizacyjna, technologiczna, która stanowi integralny atrybut klastra, sprzyja bowiem specjalizacji, organizacyjnemu uczeniu się, dyfuzji wiedzy i innowacji, wzmacniając sieć relacji kooperantów. Nie sposób nie zauważyć, że każdy z partnerów posiada określone mocne strony, które odpowiednio połączone mogą wyzwolić efekt synergii i służyć realizacji przedsięwzięć publicznych o wysokim standardzie i szerokiej dostępności dla interesu publicznego. Wzajemne przenikanie się wiedzy, doświadczenia i kapitału w relacjach partnerów publicznych i prywatnych w klastrze może sprzyjać nowym inicjatywom rozwojowym, powstawaniu firm odpryskowych i startupów oraz nowych miejsc pracy.

²⁷ K. Bodzoń, *Funkcjonowanie partnerstwa publiczno-prywatnego w ramach realizacji projektów inwestycyjnych*, „Przegląd Administracji Publicznej” 2013, nr 1, s. 6, 18.

²⁸ A. Lisowska, Sz. Rubisz, *Sektor instytucji publicznych a rozwój klastrów w województwie opolskim*, Opole 2011, s. 25.

²⁹ A. Borowiec, *Możliwości budowy sieci gospodarczych na bazie partnerstwa publiczno-prywatnego w świetle badań empirycznych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2011, nr 687 (48), s. 46.

³⁰ T. Skica, U. Dzyuma-Zaremba, J. Hady, *Klastry w polityce regionalnej*, „Barometr Regionalny” 2015, nr 2 (13), s. 49.

³¹ Ekosystem klastra, który ukształtowany jest głównie w wyniku sieci różnego rodzaju relacji jego członków, wykazuje wpływ nie tylko na samych członków, ale także na interesariuszy zewnętrznych. Jest postrzegany jako miejsce lub sposobność pozyskania korzyści wynikających m.in. z ekonomii skali, zasięgu, elastyczności i synergii. Zob. L. Knop, *Zarządzanie klastrami: koncepcje, strategie, modele*, Gliwice 2013, s. 11, 140. Według B. Spigela i R. Harrisona przedsiębiorczy ekosystem klastra opiera się na trzech podstawowych zasadach teorii klastrów, tj. fizycznej bliskości pomiędzy członkami, obecności firm z tego samego sektora i sektorów pokrewnych oraz sprawnym wykorzystywaniu zasobów wiedzy (wewnętrznej i zewnętrznej). Zob. B. Spigel, R. Harrison, *Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems*, „Strategic Entrepreneurship Journal” 2018, nr 12, s. 154.

Tabela 1. Potencjalne korzyści z realizacji PPP w ekosystemie klastra

Lp.	Wybrane korzyści
K1	Partnerzy poprzez podział zadań, odpowiedzialności i ryzyka zajmują się tą częścią wspólnego zadania, którą wykonują najlepiej.
K2	Partnerzy dysponują komplementarnym potencjałem, którego wartość poprzez PPP może być wielokrotnie zwiększona.
K3	Realizacja złożonych przedsięwzięć infrastrukturalnych, wymagających wysokich nakładów finansowych i generujących odpowiednią stopę zwrotu sprzyja sprawnemu wykorzystaniu wiedzy, kompetencji i doświadczenia partnerów.
K4	PPP może przyczynić się do wzrostu efektywności wykorzystania funduszy unijnych poprzez realizację projektów hybrydowych łączących środki publiczne z prywatnymi.
K5	Poziom jakości usług w ramach PPP jest często wyższy w porównaniu do poziomu usług w ramach tradycyjnego zamówienia publicznego, co wynika z organizacyjnego uczenia się, integracji działań, innowacji oraz systemu zachęt i kar określonych w umowie PPP.
K6	Inwestycje w formule PPP są zazwyczaj bardziej innowacyjne, a przy tym realizowane szybciej i taniej niż typowe inwestycje sektora publicznego.
K7	Podmioty prywatne mają możliwość generowania korzyści za sprawą stabilnych źródeł dochodu w ramach wieloletnich umów z partnerem publicznym, pozwalających na długofalowe planowanie działalności biznesowej.
K8	Partner publiczny jest gwarantem potencjalnego zysku dla zaangażowanego partnera prywatnego w zakresie realizacji projektu inwestycyjnego.
K9	Partner prywatny zdobywa wiedzę i doświadczenie w obszarze kontraktów publicznych i aplikowania o dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej.
K10	PPP jako forma finansowania przedsięwzięć rozwojowych i innowacji społecznych może sprzyjać zaspakajaniu potrzeb społecznych, w tym poprawie jakości życia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Korbus, T. Srokosz, M. Wawrzyniak, *Partnerstwo publiczno-prywatne...*, s. 23; A. Paczoski, *Reguły oraz znaczenie partnerstwa...*, s. 45; K. Borowski, *Dotychczasowe doświadczenia i możliwości implementacji partnerstwa publiczno-prywatnego przez jednostki samorządu terytorialnego w Polsce*, „Ekonomiczne Problemy Usług” 2016, nr 125, s. 90; D. Hajdys, *Uwarunkowania partnerstwa publiczno-prywatnego w finansowaniu inwestycji jednostek samorządu terytorialnego*, Łódź 2013, s. 112; A. Smalec, *Znaczenie partnerstwa publiczno-prywatnego dla rozwoju regionu*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2011, nr 682 (76), s. 235.

PPP może być zastosowane w ramach realizacji nie tylko dużych inwestycji infrastrukturalnych, ale również mniejszych i lokalnych przedsięwzięć samorządowych³². Jednostki samorządu terytorialnego odpowiadają m.in. za budowę i utrzymanie infrastruktury technicznej. PPP pozwala samorządom na dość szybką poprawę stanu infrastruktury bez konieczności zwiększania długu publicznego, w zamian za rozłożenie w czasie płatności na rzecz wykonawcy projektu, klasyfikowanych jako wydatki bieżące³³.

³² M. Kania, *Partnerstwo publiczno-prywatne...*, s. 94.

³³ J. Śmiechowicz, *Partnerstwo publiczno-prywatne w sektorze dróg – ocena dotychczasowych doświadczeń i możliwości implementacji przez samorząd terytorialny w Polsce*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2015, nr 404, s. 308.

Obserwując dotychczasowy poziom zaangażowania jednostek samorządu terytorialnego w rozwój przedsiębiorczego ekosystemu klastrów, spodziewać się można wzrostu ich zainteresowania PPP, gdyż tego typu partnerstwo strategiczne może³⁴:

- być gwarancją stabilnego rozwoju gospodarczego wobec coraz większych trudności związanych z pozyskiwaniem kapitału;
- stymulować sprawne zarządzanie w sektorze publicznym;
- zaspokajać potrzeby w zakresie dostarczania dóbr i usług publicznych;
- kształtować konkurencyjność regionalną.

W warunkach turbulentnego otoczenia, w tym zmian mechanizmów funkcjonowania współczesnej gospodarki PPP ma istotne znaczenie dla podnoszenia konkurencyjności i innowacyjności regionalnej, w tym zwiększania szans rozwojowych poszczególnych regionów. Upowszechnienie dobrych praktyk w tym zakresie może stanowić punkt odniesienia i źródło inspiracji dla krajowych i zagranicznych klastrów.

Omawiając zjawisko PPP z perspektywy klastrów, nie sposób nie odwołać się do praktyki zarządzania klastrem. Aby zilustrować wiedzę teoretyczną, w tym obszarze, konkretnymi doświadczeniami klastrów w Polsce skorzystano z ogólnodostępnych, lecz bardzo znikomych informacji zamieszczonych na stronach internetowych klastrów. Z uzyskanych w ten sposób informacji wynika, że koordynatorzy i członkowie klastrów w różnym stopniu wykazują zainteresowanie rozwojem wiedzy i praktycznych umiejętności w zakresie implementacji PPP. Dla Przykładu w Klastrze Aktywnej Turystyki³⁵ w 2017 roku zrealizowano projekt pn. „Partnerstwo publiczno-prywatne szansą na rozwój małopolskiej turystyki”, dofinansowany ze środków Ministerstwa Sportu i Turystyki³⁶. W ramach projektu zorganizowano wizyty studyjne dla członków klastra (przedsiębiorców, przedstawicieli jednostek samorządu terytorialnego oraz organizacji pozarządowych) w obiektach turystycznych, które powstały w efekcie PPP. W trakcie wizyt odbywały się warsztaty z udziałem

³⁴ Partnerzy prywatni zainteresowani PPP powinni inspirować organizacje publiczne w zakresie dobrych praktyk i rozwiązań znanych w biznesie, korzystać z różnych form rozwoju wiedzy o PPP oraz dostosowywać swój udział w projektach do możliwości organizacyjno-finansowych. Zob. A. Borowiec, *Partnerstwo publiczno-prywatne: zagrożenia i bariery stosowania w polskich przedsiębiorstwach w świetle badań empirycznych*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie” 2017, nr 75, s. 77; A. Bleja, *Partnerstwo publiczno-prywatne w administracji publicznej*, „Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica” 2010, nr 243, s. 57; E. Kraska, *Wpływ władz samorządowych na tworzenie i funkcjonowanie klastrów na przykładzie gmin województwa świętokrzyskiego*, „Zarządzanie i Finanse” 2012, nr 1 (10), t. 2, s. 92.

³⁵ Podstawowym obszarem specjalizacji klastra jest aktywny wypoczynek oraz połączenie turystycznej rekreacji i wypoczynku z organizacją imprez sportowych o zasięgu regionalnym i ogólnopolskim. Jego misją jest rozwój aktywnego wypoczynku i turystyki, propagowanie zdrowego stylu życia i promowanie walorów turystycznych Polski. Zob. <http://klasteraktywnejturystyki.pl/partnerstwo-publiczno-prywatne-szansa-na-rozwoj-malopolskiej-turystyki> (dostęp: 20.08.2018 r.).

³⁶ Jednym z priorytetowych kierunków rozwoju turystyki w ciągu najbliższych lat jest realizacja inwestycji z wykorzystaniem formuły PPP, co znajduje swój wyraz w Programie Rozwoju Turystyki do roku 2020. W celu promocji idei PPP wyodrębniono na stronie internetowej Ministerstwa Sportu i Turystyki zakładkę dedykowaną PPP w turystyce, która zawiera m.in. bazę wiedzy na ten temat, regulacje prawne i podstawowe informacje o zrealizowanych projektach PPP w turystyce. PPP jest bardzo ważne dla realizacji zadań publicznych i zaspokajania potrzeb społeczeństwa, w tym finansowania rozwoju infrastruktury turystycznej i potencjału turystycznego w kraju. Zob. <https://www.msit.gov.pl> (dostęp: 20.08.2018 r.).

łem przedstawiciela jednostki samorządu terytorialnego oraz partnera prywatnego wybranego projektu PPP. Wizyty studyjne sprzyjały nie tylko rozwojowi wiedzy o możliwości zastosowania tej formy partnerstwa w klastrze, nawiązywaniu relacji i wymianie doświadczeń w obszarze tworzenia sieci współpracy międzybranżowej i realizacji wspólnych inicjatyw na rzecz społeczności lokalnej, ale także wzmocnieniu przedsiębiorczości.

W 2018 roku w Śląskim Klastrze Transportu Miejskiego zorganizowano szkolenia z zakresu zasad realizacji przedsięwzięć w formule PPP, głównie z obszaru szeroko rozumianego budownictwa, turystyki, IT i zarządzania obiektami³⁷. W trakcie szkoleń można było pozyskać praktyczną wiedzę o procedurze składania indywidualnych ofert na ogłoszone przez partnera publicznego postępowania o PPP, czy też o budowaniu konsorcjów.

W listopadzie 2013 roku Regionalna Izba Przemysłowo-Handlowa w Częstochowie jako instytucjonalny koordynator Regionalnego Częstochowskiego Klastra Budownictwa i Infrastruktury „Budosfera” przygotowała i upubliczniła zapytanie ofertowe, dotyczące opracowania analizy możliwości prowadzenia inicjatyw klastrowych w ramach PPP. Koordynator klastra wymagał przygotowania w terminie do stycznia 2014 roku pisemnego opracowania zawierającego zasady i procedury niezbędne do realizacji, finansowania i rozliczania projektów w formule PPP. Najkorzystniejszą ofertę pod względem ceny, w kwocie 17 500 zł, złożyła lokalna Kancelaria Radców Prawnych „Dynastia”³⁸. Działalność klastra skupiona jest na rozwoju i promowaniu wiedzy o nowych technologiach i innowacyjnych rozwiązaniach w szeroko rozumianej branży budowlanej oraz realizowaniu i koordynowaniu różnych inwestycji w ramach PPP, istotnych dla rozwoju społeczno-gospodarczego. Dzięki współpracy i wspólnemu wykorzystaniu strategicznego potencjału członków klastra możliwe będzie zapewnienie lepszej pozycji w negocjacjach i wspólne z partnerem publicznym realizowanie inwestycji kluczowych dla regionu.

Analiza wtórnych źródeł informacji dobitnie wykazała, że PPP jest przede wszystkim atrybutem klastrów energii. Potencjał tej formy partnerstwa strategicznego może być użyteczny w zakresie sprawnego rozwoju energetyki rozproszonej i wykorzystania odnawialnych źródeł energii na rzecz kształtowania bezpieczeństwa energetycznego oraz poprawy efektywności energetycznej w samorządach. Klastry energii, skupiające lokalne podmioty zajmujące się m.in. wytwarzaniem, konsumpcją, magazynowaniem i sprzedażą energii, umożliwiają racjonalne wykorzystanie zasobów w sposób przyjazny dla środowiska naturalnego. W tych klastrach realizacja wysokonakładowych inwestycji w infrastrukturę techniczną, wytwórczą i pomiarową wymaga zaangażowania kapitału prywatnego

³⁷ Struktura klastra powstała w 2013 roku w odpowiedzi na wyzwania związane z potrzebami rozwoju transportu publicznego w województwie śląskim. Jego misją dotyczy dążenia do harmonijnego funkcjonowania zrównoważonego rozwoju systemów transportowych na obszarach zurbanizowanych w województwie śląskim. Przyjęto, że proces urzeczywistnienia misji wymaga m.in.: ścisłej współpracy podmiotów sektora biznesu i nauki z instytucjami otoczenia biznesu i jednostkami samorządu terytorialnego, kreowania nowych wyrobów i usług, pozyskiwania funduszy na rozwój klastra. Zob. <http://klastrer.crt.net.pl> (dostęp: 20.08.2018 r.).

³⁸ Grupę inicjatorów powstania struktury klastrowej, poza koordynatorem klastra, tworzyły lokalne podmioty m.in.: Gmina Częstochowa, Politechnika Częstochowska, Wyższa Szkoła Zarządzania, Śląska Okręgowa Izba Inżynierów Budownictwa, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Agencja Rozwoju Regionalnego. Zob. <http://www.riph.czyst.pl/klastry/budosfera/146-regionalny-czestochowski-klastrer-budownictwa-i-infrastruktury> (dostęp: 20.08.2018 r.).

i konkretnych działań w ramach PPP³⁹. Warto podkreślić, że prawnie uregulowana działalność klastrów energii jest promowana przez Ministerstwo Energii.

4. POSTRZEGANIE IDEI PARTNERSTWA PUBLICZNO-PRYWATNEGO PRZEZ MENEDŻERÓW KLASTRÓW – WYNIKI BADAŃ WŁASNYCH

Głównym celem badań empirycznych była ocena postrzegania przez menedżerów klastrów idei PPP i możliwości jej wykorzystania w ekosystemie klastra. Dla sprawnego zgromadzenia danych pierwotnych wykorzystano klasyczną metodę badań ankietowych. Podstawowym narzędziem badawczym był autorski kwestionariusz ankiety, specjalnie skonstruowany na potrzeby badań, który zawierał 12 pytań w części zasadniczej i 3 pytania w części metryczkowej. Poza jednym półotwartym pytaniem o kluczowe bariery rozwoju PPP w klastrze, większość pytań miało charakter zamknięty. Jednorazowe i bezpośrednie badania przeprowadzono na grupie 28 menedżerów polskich klastrów, których dobrano w sposób celowy (nielosowy i intencjonalny). Zastosowano taką metodę doboru próby badawczej, kierując się własną wiedzą ekspercką w zakresie klastringu i praktycznym doświadczeniem respondentów w zarządzaniu klastrem. Realizacja badań pełnych w całej populacji (zbiorowości generalnej) klastrów funkcjonujących w Polsce była niemożliwa głównie ze względów czasowych, technicznych i finansowych⁴⁰.

W procesie badawczym w pierwszej kolejności zrealizowano badania ankietowe audytoryjne, gdzie kwestionariusze ankiety przekazano bezpośrednio grupie 8 respondentów w trakcie sesji matchmakingowej, w ramach konferencji klastrowej⁴¹, która odbyła się w dniu 30 czerwca 2017 roku w Warszawie. Następnie przesłano kwestionariusze ankiety pocztą elektroniczną do pozostałych 20 respondentów. Ostatecznie uzyskano 28 kompletnych ankiet, z których dane pozwoliły na sformułowanie wniosków badawczych. W procesie wnioskowania użyteczne były trzy podstawowe profile z metryczki, które dotyczyły wielkości, wieku i zaawansowania technologicznego badanych klastrów.

³⁹ M. Sołtysik, K. Mucha-Kuś, R. Rogus, *Klustry energii w osiągnięciu samowystarczalności energetycznej gmin*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią PAN” 2018, nr 102, s. 304.

⁴⁰ Liczebność populacji klastrów w Polsce określono na podstawie źródeł wtórnych. W trakcie ogólnopolskiej inwentaryzacji klastrów, przeprowadzonej przez PARP w 2015 roku, zidentyfikowano 134 klustry. Zob. G. Buczyńska, D. Frączek, P. Kryjom, *Raport z inwentaryzacji klastrów w Polsce 2015*, Warszawa 2016, s. 7.

⁴¹ Konferencję nt. „Polityka klastrowa i współpraca klastrów w ramach państw V4+4” zorganizowało Ministerstwo Rozwoju. Jej celem była promocja i wymiana doświadczeń pomiędzy przedstawicielami klastrów z krajów Grupy Wyszehradzkiej oraz Bułgarii, Chorwacji, Rumunii i Słowenii. Podczas konferencji, w której uczestniczyło 300 osób, związanych z klastringuem, zwrócono uwagę na znaczenie klastrów dla rozwoju współpracy lokalnej, wzmocnienia reindustrializacji, umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw i wdrażania wyników prac B+R oraz innowacji do gospodarki. Zaprezentowano przedsiębiorcze inicjatywy klastrowe, dobre praktyki klastrów oraz scharakteryzowano funkcje instrumentów publicznych, sprzyjających wzmocnieniu polityki klastrowej. Integralną częścią tej konferencji była sesja matchmakingowa, w trakcie której istniała możliwość bezpośrednich rozmów bilateralnych pomiędzy uczestnikami konferencji.

Spośród 28 respondentów z 11 województw⁴², aż 43% z nich reprezentowało klastry zrzeszające do 50 członków. Z kolei 36% respondentów reprezentowało klastry, w których funkcjonuje od 50 do 100 członków. Pozostała część badanych zarządzała dużymi klastrami (powyżej 100 członków). Pod względem kategorii wieku klastrów, wyraźnie dominowali ilościowo (57%) respondenci z klastrów, które funkcjonują nie mniej niż 5 lat i nie dłużej niż 10 lat. Pod względem dwóch pozostałych kategorii, tj. do 5 lat i powyżej 10 lat zidentyfikowano dwie grupy liczące po 6 respondentów. Uwzględniając ostatnie pytanie metryczkowe odnośnie zaawansowania technologicznego klastrów stwierdzono, że klastry wysokich i średnio wysokich technologii reprezentowało po 11 respondentów, zaś klastry niskich technologii – 6 respondentów (tabela 2).

Tabela 2. Charakterystyka klastrów reprezentowanych przez respondentów (N = 28)

Rozmiar klastra	do 50 członków	50–100 członków	powyżej 100 członków
	12	10	6
Wiek klastra	do 5 lat	5-10 lat	powyżej 10 lat
	6	16	6
Zaawansowanie technologiczne klastra	zaawansowany technologicznie	średnio zaawansowany technologicznie	nisko zaawansowany technologicznie
	11	11	6

Źródło: opracowanie własne.

W opinii większości badanych (93%) formuła PPP w klastrze jest możliwa. Zdanie przeciwne wyraziło tylko dwóch respondentów. Na pytanie, czy PPP może wzmocnić rozwój klastra, w tym relacji firm z lokalną administracją samorządową, nieco mniej niż poprzednio, bo 86% respondentów odpowiedziało twierdząco. Przeciwnie zdanie miał tylko jeden respondent, który reprezentował klaster z liczbą członków z przedziału 50–100, funkcjonujący jako nisko zaawansowany technologicznie nie dłużej niż 5 lat. Z kolei trzech respondentów nie miało zdania na ten temat.

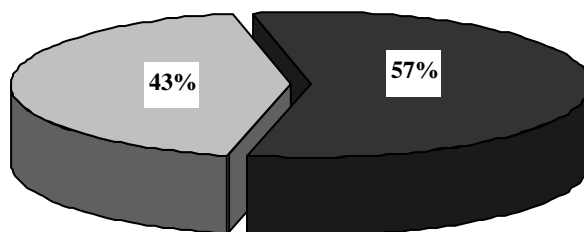
Większość respondentów (79%) stwierdziła, że w okresie badań (czerwiec – lipiec 2017 roku) nie realizowano żadnych projektów w formule PPP w ich klastrze. W pięciu klastrach tego typu projekty realizowano, przy czym w dwóch klastrach znajdowały się one w fazie embrionalnej/eksperymentalnej, a w trzech pozostałych – w fazie wzrostu. Warto podkreślić, że sytuacja ta dotyczyła w zasadzie klastrów, które zrzeszały do 50 członków. Brak zdania na ten temat wyraził tylko jeden respondent.

Podobna sytuacja miała miejsce w kontekście pytania o realizację różnych projektów w formule PPP w okresie poprzedzającym badania ankietowe, tj. 2012–2016. I w tym przypadku zdecydowana większość respondentów (86%) stwierdziła, że w ich klastrach nie realizowano tego typu projektów. Czterech respondentów odpowiedziało twierdząco na to pytanie, przy czym jeden z nich uznał, że partnerem prywatnym był koordynator i firmy klastrowe. Według kolejnych dwóch respondentów – partnerem prywatnym były tylko firmy klastrowe. Z kolei ostatni z tej grupy badanych wskazał na koordynatora klastra jako partnera prywatnego w formule PPP.

⁴² Respondenci reprezentowali klastry zakorzenione w 11 województwach, tj. w: dolnośląskim, lubelskim, łódzkim, małopolskim, mazowieckim, podkarpackim, pomorskim, śląskim, świętokrzyskim, wielkopolskim i zachodniopomorskim.

Większość badanych (61%) uznała, że koordynator i przedsiębiorcy reprezentowanych przez nich klastrów wykazują realne zainteresowanie współpracą z lokalnym podmiotem publicznym (administracją samorządową) w formule PPP. Taką odpowiedź najczęściej wskazywali respondenci z średnio zaawansowanych technologicznie badanych klastrów dużych (powyżej 100 członków), których struktura ukonstytuowała się ponad 10 lat temu. W opinii dwóch respondentów tego typu partnerstwem strategicznym zainteresowane są tylko firmy klastrowe. Z kolei sześciu (21%) respondentów uznało, że tylko koordynator klastra mógłby podjąć się realizacji projektów w formule PPP. Zdaniem pozostałych trzech ankietowanych w ich klastrach wysokich technologii, zrzeszających do 50 członków, koordynatorzy i firmy klastrowe nie wykazują realnego zainteresowania PPP.

Odpowiedzi badanych na pytanie, czy w regionach zakorzenienia reprezentowanych przez nich klastrów istnieje sprzyjający klimat dla PPP, były mocno zróżnicowane (wykres 1). 43% badanych uznało, że w ich regionie rzeczywiście istnieje sprzyjający klimat dla inwestycji w formule PPP. Zdanie przeciwne wyraziło, aż 57% badanych. Na sprzyjający klimat dla PPP w regionie zakorzenienia klastra wskazywała większość respondentów z dużych klastrów zaawansowanych technologicznie, które funkcjonują ponad 10 lat. Z kolei menedżerowie reprezentujący klastry nisko zaawansowane technologicznie byli częściej przeciwnego zdania w tej kwestii. Opinie respondentów o braku sprzyjającego klimatu dla PPP w wielu regionach kraju tłumaczyć można m.in. tym, że w obecnej perspektywie finansowej (2014–2020) mocno ograniczono publiczne wsparcie klastrów. Władze publiczne w ramach polityki klastrowej miały skoncentrować się na wspieraniu rozwoju klastrów kluczowych o strategicznym znaczeniu dla gospodarki. Jednakże klastry te nie otrzymały dotychczas wymiernego i satysfakcjonującego wsparcia publicznego.



□ sprzyjający klimat dla rozwoju PPP ■ niesprzyjający klimat dla rozwoju PPP

Wykres 1. Klimat dla rozwoju PPP w regionach zakorzenienia klastrów (N = 28)

Źródło: opracowanie własne.

Z uwagi na zróżnicowanie badanych klastrów pod względem różnych kryteriów, w tym wielkości, wieku i zaawansowania technologicznego, reprezentujący je menedżerowie uznali, że przyszłe projekty w formule PPP firm klastrowych z lokalnym podmiotem publicznym mogłyby dotyczyć takich obszarów gospodarki komunalnej jak np.:

- usług społecznych, związanych z ochroną zdrowia, rozwojem sportu i rekreacji, bezpieczeństwem publicznym, kulturą i oświatą (20 wskazań);
- usług technicznych, związanych z zaopatrzeniem w energię elektryczną i ciepło (8 wskazań);

- gospodarki odpadami, w tym składowania, utylizacji i recyklingu (8 wskazań);
- transportu publicznego i infrastruktury transportowej (6 wskazań);
- gospodarowania terenami zielonymi (4 wskazania);
- gospodarki wodnej, w tym usług wodno-kanalizacyjnych (1 wskazanie).

Należy w tym miejscu dodać, że respondenci w ramach pytania o potencjalny obszar przyszłego PPP mogli wskazać dwie odpowiedzi. Uzyskane wyniki jednoznacznie wykazują, że w większości badanych klastrów tym obszarem są usługi społeczne. Ten interdyscyplinarny obszar gospodarki komunalnej stwarza możliwość zaangażowania się szerokiego gronu partnerów klastrowych w realizację konkretnych i wartościowych projektów infrastrukturalno-rozwojowych. Być może w ten właśnie sposób powstaną pożądane innowacje społeczne, w odpowiedzi na obecne i przyszłe potrzeby społeczne.

Większość respondentów (68%), bazując na doświadczeniu w zarządzaniu klastrem uznała, że lokalny partner publiczny nie informuje koordynatora klastra i firmy klastrowe o potencjale PPP i możliwości nawiązania tego typu partnerstwa. Pozostałych dziewięciu respondentów miało odmienne zdanie na ten temat. Pięciu respondentów (18%) oceniło tę aktywność lokalnych organizacji publicznych na poziomie średnim, trzech respondentów – na poziomie bardzo niskim, a jeden respondent – na poziomie niskim. Średnia ocen na poziomie 2,2 w pięciostopniowej skali świadczy o niskim poziomie zaangażowania potencjalnych lokalnych partnerów publicznych na rzecz propagowania wiedzy o PPP i stymulowania klastrów do realizacji inwestycji w tej formule partnerstwa.

W trakcie badań ankietowych respondenci wskazali także na kluczowe bariery rozwoju PPP w ich klastrach (tabela 3). W tym przypadku uzyskane odpowiedzi były mocno zróżnicowane, co świadczy o tym, że nie ma uniwersalnego kanonu tego typu barier.

Tabela 3. Kluczowe bariery rozwoju PPP w badanych klastrach (N = 28)

Lp.	Bariery	Liczba wskazań
B1	Niska świadomość i niewystarczająca wiedza o PPP w sektorze publicznym	12
B2	Brak informacji od partnera publicznego o możliwości realizacji inwestycji w formule PPP	12
B3	Niska świadomość i niewystarczająca wiedza o PPP w klastrze	8
B4	ryzyko podejrzeń o charakterze korupcyjnym	5
B5	Negatywna opinia o dotychczasowej współpracy z administracją samorządową	4
B6	Uregulowania prawne PPP	4
B7	Podział zadań i wysokie ryzyko inwestycyjne	4
B8	Brak wykwalifikowanej kadry u partnera publicznego do wdrażania przedsięwzięć w formule PPP	3
B9	Brak wykwalifikowanej kadry w klastrze do wdrażania przedsięwzięć w formule PPP	1
B10	Procedura wyboru partnera prywatnego	1
B11	Rentowność realizowanych projektów i zysk dla firm klastrowych w formule PPP	1

Uwaga: respondenci mogli wskazać maksymalnie dwie odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne.

Dla 43% respondentów kluczowymi barierami rozwoju PPP były: niska świadomość i niewystarczająca wiedza o PPP w sektorze publicznym oraz brak informacji od partnera publicznego o możliwości realizacji inwestycji w tej formule partnerstwa strategicznego.

Na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 3 można wnioskować, że dla eliminowania barier rozwoju PPP w polskich klastrach niezbędne są po pierwsze aktywne działania na rzecz rozwoju wiedzy o PPP wśród pracowników administracji publicznej na poziomie lokalnym, regionalnym i centralnym, a po drugie niezbędna jest większa otwartość partnerów publicznych na realizację inwestycji publicznych w formule PPP z koordynatorami i członkami klastrów oraz sprawna komunikacja marketingowa w tym obszarze. W tym miejscu należy podkreślić, że Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, mając na uwadze te i inne bariery rozwoju PPP w Polsce, od czerwca 2016 roku do listopada 2019 roku realizuje projekt „Rozwój PPP w Polsce” wraz z partnerami, skoncentrowany na doskonaleniu kompetencji m.in. pracowników jednostek samorządu terytorialnego i jednostek podległych. Być może zorganizowane w ramach projektu szkolenia w miastach wojewódzkich i inne edukacyjne wydarzenia im towarzyszące pozytywnie wpłyną na stopniowe eliminowanie kluczowych barier rozwoju PPP w klastrach, szczególnie tych wskazanych przez respondentów. Oczywiście strategiczne znaczenie w tym obszarze mają nowe regulacje prawne, w tym znowelizowana ustawa o PPP z lipca 2018 roku.

Wachlarz korzyści, jakich może dostarczyć realizacja projektów w ramach PPP w badanych klastrach jest bardzo szeroki (tabela 4). Według ankietowanych do kluczowych potencjalnych korzyści w tym obszarze, które jednocześnie mogą okazać się wartościowe dla partnera publicznego i partnera prywatnego, zaliczyć można m.in.: rozwój lokalny, transfer technologii i *know-how*, dzielenie się wiedzą i doświadczeniem partnerów.

Tabela 4. Potencjalne obopólne korzyści z realizacji PPP w badanych klastrach (N = 28)

Lp.	Korzyści	Liczba wskazań
K1	Rozwój lokalny	13
K2	Transfer technologii i <i>know-how</i> , dzielenie się wiedzą i doświadczeniem partnerów	12
K3	Efektywne wykorzystanie zasobów i obniżenie całkowitych kosztów wspólnie realizowanego projektu	8
K4	Przyspieszenie procesów inwestycyjnych	7
K5	Sprawna realizacja innowacyjnych projektów	5
K6	Efektywne zarządzanie środkami publicznymi	4
K7	Podział ryzyka pomiędzy partnerami	3
K8	Wysoka jakość publicznej infrastruktury technicznej uzyskana w najkrótszym czasie	2
K9	Wysoka jakość świadczonych usług publicznych	2

Uwaga: respondenci mogli wskazać maksymalnie dwie odpowiedzi.

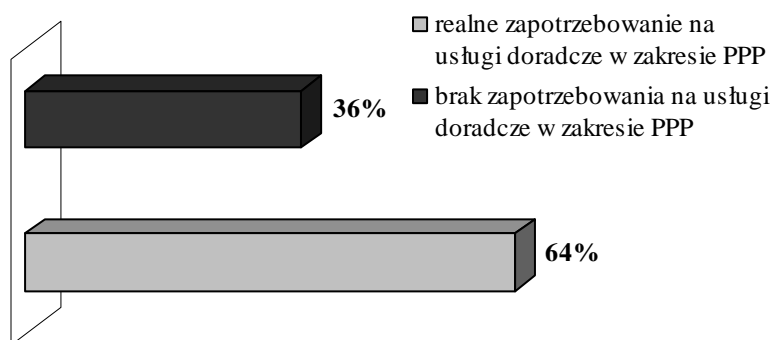
Źródło: opracowanie własne.

Z danych zamieszczonych w tabeli 4 wynika, że respondenci nie byli jednomyślni w badanej kwestii. Wskazany rozwój lokalny, jako kluczowa obopólna korzyść z realizacji PPP w klastrach, związany jest bezpośrednio z lokalną działalnością klastrów. Nie bez

znaczenia jest fakt, że wskazana kolejna kluczowa korzyść przejawiająca się w transferze technologii i *know-how* oraz dzieleniu się wiedzą i doświadczeniem partnerów, w znacznym stopniu determinuje uprzednio wymieniony rozwój lokalny.

W trakcie badań zapytano także respondentów o aktywność koordynatorów klastrów w zakresie wykorzystania różnych form rozwoju wiedzy o potencjale PPP i możliwościach realizacji projektów inwestycyjnych z lokalnym partnerem publicznym. Należy podkreślić, że w opinii zdecydowanej większości respondentów (86%) w ich klastrach koordynator dotychczas nie wykazywał się taką aktywnością. Zaledwie tylko czterech respondentów potwierdziło, że koordynator podejmował konkretne tego typu działania edukacyjno-informacyjne, gdzie w dwóch klastrach skupiających od 50 do 100 członków – raz w roku, w jednym klastrze zaawansowanym technologicznie – raz na kwartał i w jednym klastrze średnio wysokich technologii – więcej niż cztery razy w roku.

Ostatnie zamknięte pytanie zamieszczone w części zasadniczej ankiety dotyczyło potencjalnego zapotrzebowania koordynatorów badanych klastrów na wsparcie firm doradczych w zakresie formalnej procedury i implementacji PPP. I tym razem, po raz kolejny respondenci nie byli jednomyślni w badanej kwestii. 64% respondentów uznało, że koordynatorzy reprezentowanych przez nich klastrów rzeczywiście potrzebują i oczekują tego typu wsparcia firm doradczych. Pozostała część respondentów miała odmienne zdanie w tej kwestii (wykres 2).



Wykres 2. Zapotrzebowanie koordynatorów badanych klastrów na usługi firm doradczych w zakresie PPP (N = 28)

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie uzyskanych odpowiedzi respondentów odnośnie do wsparcia firm doradczych w zakresie PPP stwierdzono, że:

- potrzebują i oczekują tego wsparcia głównie koordynatorzy nisko zaawansowanych technologicznie klastrów dużych (powyżej 100 członków), zarówno tych, które funkcjonują na rynku ponad 10 lat, jak i tych, których struktura ukonstytuowała się nie dawniej niż 5 lat temu;
- nie potrzebują tego wsparcia głównie koordynatorzy zaawansowanych technologicznie klastrów, zrzeszających do 50 członków, działających nie dłużej niż 10 lat.

Kompleksowa współpraca koordynatora klastra z firmą doradcą w różnej formie i zakresie może sprzyjać sprawnej analizie atrakcyjności tej formy partnerstwa dla rozwoju klastra. Ponadto może pozwolić na poprawną ocenę potencjału strategicznego klastra i partnera publicznego w kontekście realizacji złożonych i długoterminowych projektów infrastrukturalno-rozwojowych. Aby zoptymalizować pozytywne efekty współpracy z firmą doradcą nie bez znaczenia jest sam jej wybór. Co prawda tego typu firm na rynku jest bardzo dużo, jednakże nie każda z nich oferuje wysoką jakość usług i nie każda ma wymagane doświadczenie odnośnie projektów w modelu PPP na polskim rynku. W tym przypadku celowe byłoby bezpłatne doradztwo prawne, finansowe i techniczne dla koordynatorów klastrów oferowane w ramach krajowej i regionalnej polityki klastrowej, na podobnych zasadach jak to, które przygotowało Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju dla organizacji publicznych⁴³. W lepszej sytuacji znajdują się te klastry, których koordynatorzy i członkowie są aktywni projektowo, mają dostęp do dobrych praktyk w tym obszarze i korzystają ze wsparcia doradców, którzy są ich stałymi partnerami biznesowymi.

5. ZAKOŃCZENIE

Realizacja inwestycji z partnerem publicznym w różnej skali i o różnym zakresie stanowi istotne wyzwanie strategiczne w zarządzaniu klastrem. Jest to związane chociażby z kształtowaniem świadomości społeczności klastrowej o tej formie inwestycji i racjonalnym wykorzystaniem potencjału partnera publicznego w kontekście tworzenia wartości w klastrze. Bez wątpienia, w tym konkretnym przypadku, dążenie do optymalizacji wartości ekonomicznych nie stoi w sprzeczności z optymalizacją wartości społecznych.

Obecne uwarunkowania coraz bardziej sprzyjają realizacji publicznych projektów infrastrukturalno-rozwojowych w ekosystemie klastrów. Liczne zmiany regulacji prawnych w zakresie PPP, uruchomiona platforma PPP jako forum wymiany informacji i dobrych praktyk o realizacji konkretnych projektów, przygotowywane opisy dobrych praktyk i wzory umów dla obniżenia kosztów tych projektów, to tylko wybrane przykłady działań, które świadczą o realnym zaangażowaniu władz publicznych we wdrażanie polityki rozwoju PPP w Polsce. Wraz z upowszechnieniem wiedzy i kompetentnym przygotowaniem administracji publicznej w zakresie PPP wzrasta szansa na skuteczną realizację projektów w tej formule.

Przeprowadzone badania empiryczne nie tylko potwierdziły stan wiedzy teoretycznej o PPP w klastrach, ale także uzupełniły ten obszar wiedzy. Na podstawie uzyskanych jednogłośnie opinii większości respondentów stwierdzono bowiem, że:

- podobnie jak w okresie 2012–2016, tak i w okresie badań ankietowych nie realizowano w badanych klastrach projektów w formule PPP;

⁴³ Należy podkreślić, że Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju oferuje bezpłatne doradztwo prawne, finansowe i techniczne na wysokim eksperckim poziomie dla organizacji publicznych, które chcą realizować inwestycje w formule PPP. W grudniu 2016 r. uruchomiono specjalny nabór wniosków, przez co zewnętrzni eksperci pomagają obecnie przy siedmiu projektach z zakresu infrastruktury transportowej, efektywności energetycznej i budowy obiektów użyteczności publicznej. W styczniu 2017 r. podpisano umowy ramowe o wartości 12 mln zł z trzema konsorcjami firm doradczych na świadczenie kompleksowego doradztwa dla podmiotów publicznych. Zob. <https://www.miiir.gov.pl/strony/zadania/partnerstwo-publiczno-prywatne> (dostęp: 20.08.2018 r.).

- dotychczasowymi barierami kluczowymi rozwoju PPP w badanych klastrach były m.in. niska świadomość i niewystarczająca wiedza o PPP w sektorze publicznym oraz brak informacji od partnera publicznego o możliwości realizacji PPP;
- dotychczas lokalny partner publiczny nie informował koordynatorów i firmy badanych klastrów o potencjale PPP i możliwości nawiązania współpracy;
- nie tylko organizacje publiczne, ale także instytucjonalni koordynatorzy badanych klastrów dotychczas nie propagowali i rozwijali wiedzy społeczności klastrowej o potencjale PPP i różnych możliwościach współpracy z partnerem publicznym;
- koordynatorzy i członkowie badanych klastrów wykazywali realne zainteresowanie realizacją projektów infrastrukturalno-rozwojowych w formule PPP pomimo tego, że w regionach ich zakorzenienia brakowało dotychczas sprzyjającego klimatu dla rozwoju tego typu partnerstwa strategicznego;
- PPP w badanych klastrach mogłoby w przyszłości dotyczyć przede wszystkim usług społecznych w ramach gospodarki komunalnej;
- możliwa jest implementacja PPP w ekosystemie klastrów, która sprzyja osiągnięciu korzyści dla partnera prywatnego i publicznego odnośnie m.in. rozwoju lokalnego, transferu technologii i *know-how*, dzielenia się wiedzą i doświadczeniem;
- PPP może wzmocnić rozwój klastra i jakość jego relacji z partnerem publicznym;
- koordynatorzy badanych klastrów potrzebują wsparcia firm doradczych w zakresie implementacji PPP (np. przy opracowaniu dokumentacji przedrealizacyjnej, ocenie własnego potencjału strategicznego i potencjalnego ryzyka inwestycyjnego, wyborze korzystnej oferty partnera publicznego).

Zamiarem autora artykułu było uwzględnienie jak najszerszego spektrum analizy PPP w klastrach. Jednakże z uwagi na fakt, że jest to trudny i rozległy obszar badawczy, tym samym wymaga dalszych pogłębionych badań o charakterze jakościowym i ilościowym. Zaprezentowane w artykule praktyczne i teoretyczne rozważania mogą być inspiracją dla społeczności klastrowej i badaczy zajmujących się problematyką klasteringu w Polsce.

LITERATURA

1. Augustyńska B., *Koncepcja partnerstwa publiczno-prywatnego na przykładzie Holandii*, „Zarządzanie Publiczne” 2007, nr 3.
2. Bernatowicz Ł., *Partnerstwo publiczno-prywatne z punktu widzenia doświadczeń strony prywatnej*, „Studia BAS” 2014, nr 3 (39).
3. Bleja A., *Partnerstwo publiczno-prywatne w administracji publicznej*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica” 2010, nr 243.
4. Blicharz P., Skowron S., *Kapitał intelektualny jako czynnik rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego*, Politechnika Lubelska, Lublin 2013.
5. Bodzoń K., *Funkcjonowanie partnerstwa publiczno-prywatnego w ramach realizacji projektów inwestycyjnych*, „Przegląd Administracji Publicznej” 2013, nr 1.
6. Borowiec A., *Możliwości budowy sieci gospodarczych na bazie partnerstwa publiczno-prywatnego w świetle badań empirycznych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2011, nr 687 (48).

7. Borowiec A., *Partnerstwo publiczno-prywatne: zagrożenia i bariery stosowania w polskich przedsiębiorstwach w świetle badań empirycznych*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie” 2017, nr 75.
8. Borowski K., *Dotychczasowe doświadczenia i możliwości implementacji partnerstwa publiczno-prywatnego przez jednostki samorządu terytorialnego w Polsce*, „Ekonomiczne Problemy Usług” 2016, nr 125.
9. Buczyńska G., Frączek D., Kryjom P., *Raport z inwentaryzacji klastrów w Polsce 2015*, PARP, Warszawa 2016.
10. Brzozowska K., *Innowacyjność partnerstwa publiczno-prywatnego w polityce inwestycyjnej jednostek sektora publicznego w Polsce*, „Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis. Oeconomica” 2011, nr 291 (65).
11. Bucka M., *Wsparcie rozwoju klastrów w Polsce w perspektywie finansowej 2014-2020*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 466.
12. Derlukiewicz N., Mempel-Śnieżyk A., *Realizacja inwestycji w formie partnerstwa publiczno-prywatnego – aspekt teoretyczny*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2016, nr 443.
13. Hajdys D.M., *Uwarunkowania partnerstwa publiczno-prywatnego w finansowaniu inwestycji jednostek samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
14. Kania M., *Partnerstwo publiczno-prywatne jako forma realizacji zadań jednostek samorządu terytorialnego*, „Zeszyty Myszkowskie” 2015, nr 2.
15. Knop L., *Zarządzanie klastrem: koncepcje, strategie, modele*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2013.
16. Kołodziej-Hajdo M., *Partnerstwo publiczno-prywatne jako narzędzie nowoczesnego zarządzania organizacjami publicznymi*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2015, nr 224.
17. Korbus B., Srokosz T., Wawrzyniak M., *Partnerstwo publiczno-prywatne: poradnik*, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2010.
18. Kraska E., *Wpływ władz samorządowych na tworzenie i funkcjonowanie klastrów na przykładzie gmin województwa świętokrzyskiego*, „Zarządzanie i Finanse” 2012, nr 1 (10), t. 2.
19. Lisowska A., Rubisz Sz., *Sektor instytucji publicznych a rozwój klastrów w województwie opolskim*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Opolu, Opole 2011.
20. Łukomska-Szarek J., Włóka M., *Partnerstwo publiczno-prywatne w procesie rozwoju samorządów lokalnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2014, nr 804 (67).
21. Nowicki H., Nowicki P., *Partnerstwo publiczno-prywatne jako element systemu zamówień publicznych*, „Studia BAS” 2014, nr 3 (39).
22. Paczoski A., *Reguły oraz znaczenie partnerstwa publiczno-prywatnego dla funkcjonowania przedsiębiorstw*, „Zarządzanie i Finanse” 2012, nr 1, t. 10, cz. 3.
23. Piątyśzek-Pych A., *Rola samorządu terytorialnego w realizacji polityki rozwoju opartej na klastrach*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 786 (64/2).
24. Płaczek E., *Rozwój logistyki społecznej poprzez partnerstwo publiczno-prywatne*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie” 2017, nr 25, t. 2.
25. Sikora E., *Partnerstwo publiczno-prywatne w zarządzaniu Gminą Bytom*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie” 2017, nr 25, t. 2.

26. Skica T., Dzyuma-Zaremba U., Hady J., *Klasy w polityce regionalnej*, „Barometr Regionalny” 2015, nr 2 (13).
27. Smalec A., *Znaczenie partnerstwa publiczno-prywatnego dla rozwoju regionu*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2011, nr 682 (76).
28. Sołtysik M, Mucha-Kuś K., Rogus R., *Klasy energii w osiąganiu samowystarczalności energetycznej gmin*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią PAN” 2018, nr 102.
29. Spigel B., Harrison R., *Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems*, „Strategic Entrepreneurship Journal” 2018, nr 12.
30. Szafran J., *Projekty hybrydowe – montaż partnerstwa publiczno-prywatnego i funduszy Unii Europejskiej w projektach rozwoju lokalnego i regionalnego*, „Barometr Regionalny” 2017, nr 4 (15).
31. Szymański K., Korbus B., *Analiza rynku PPP za okres od 2009 roku do 30 czerwca 2018 roku*, Instytut Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, Warszawa 2018.
32. Śmiechowicz J., *Partnerstwo publiczno-prywatne w sektorze dróg – ocena dotychczasowych doświadczeń i możliwości implementacji przez samorząd terytorialny w Polsce*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2015, nr 404.
33. Tuziak A., *Klasy jako stimulatory rozwoju regionalnego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2018, nr 54 (2).
34. Włodarczyk B., *Ekonomiczne i prawne bariery rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2013, nr 1 (61).
35. Zalewski D., *PPP z wykorzystaniem środków krajowych*, „Biuletyn Partnerstwa Publiczno-Prywatnego” 2018, nr 4.

PRAWODAWSTWO

Ustawa z dnia 5 lipca 2018 r. o zmianie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2018 r., poz. 1693).

Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2009 r., nr 19, poz. 100).

Uchwała nr 116/2017 Rady Ministrów z dnia 26 lipca 2017 roku w sprawie przyjęcia dokumentu „Polityka Rządu w zakresie rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego”.

NETOGRAFIA

1. <https://www.ppp.gov.pl/projekt-rozwoju-PPP/Strony/Oprojekcie.aspx> (dostęp: 20.08.2018 r.).
2. https://www.ppp.gov.pl/baza/Strony/baza_projektow_ppp.aspx (dostęp: 20.08.2018 r.).
3. <https://www.miiir.gov.pl/strony/aktualnosci/sejm-przyjal-nowelizacje-ustawy-o-ppp> (dostęp: 20.08.2018 r.).
4. <https://www.miiir.gov.pl/strony/zadania/partnerstwo-publiczno-prywatne> (dostęp: 20.08.2018 r.).
5. <https://www.msit.gov.pl/pl/turystyka/ppp-w-turystyce/3459,PPP-W-TURYSTYCE.html> (dostęp: 20.08.2018 r.).
6. <http://klaster.crt.net.pl> (dostęp: 20.08.2018 r.).

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A STRATEGIC CHALLENGE IN CLUSTER MANAGEMENT

The article focuses on a contemporary approach to a complex and multifaceted problem of public-private partnership (PPP) inside a cluster's ecosystem whose boundaries are highly variable. The basis for the considerations and conclusions formulated in the article are not only the results of empirical research conducted by means of a survey of a deliberately selected sample of 28 managers of Polish clusters, but also literature review and desk research. A practical approach to the research problem is supported by selected experiences and good practices of clusters. The article consists of three parts, in which the essence and main assumptions of the PPP concept, its significance for the development of clustering, and its perception by cluster managers are characterized in a synthetic way. Basing on the literature review, it has been shown that efficient use of the potential of PPP poses a strategic challenge to cluster coordinators, among others, in the area of shaping relations with public partners and securing sources of financing for this type of projects. Financing investments from domestic and foreign funds may be conducive to both the construction and modernization of municipal infrastructure and the development of clusters. In particular, hybrid projects, where the PPP formula is co-financed by the European Union, enable the implementation of large infrastructure projects that meet social needs. In this case, the institutional coordinator and cluster members can act as a private partner, being an investor, general contractor or subcontractor. The results of empirical research presented in the article prove that in the majority of surveyed clusters no projects in the PPP formula have been implemented so far. Nevertheless, it is very optimistic that coordinators and members of these clusters show a real interest in this type of strategic partnership, although there is still a lack of favorable climate for its implementation in many regions of the country.

Keywords: cluster, management, public-private partnership, development.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.21

Tekst złożono do redakcji: sierpień 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Monika BOLIŃSKA¹
Agata GOMÓŁKA²

DETERMINANTY PRZESTRZENNEGO ZRÓŻNICOWANIA PŁAC W OBWODACH UKRAINY ZACHODNIEJ W LATACH 2004–2015

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja determinant przestrzennego zróżnicowania płac w obwodach Ukrainy Zachodniej w latach 2004–2015. Struktura pracy przedstawia się następująco. W pierwszej części artykułu zostały scharakteryzowane jednostki administracyjne Ukrainy, zwane obwodami. Charakterystykę przeprowadzono pod względem liczby ludności zamieszkującej dany obszar, powierzchni oraz wskazano, jaką część Ukrainy stanowią poszczególne jednostki administracyjne. W kolejnej części pracy przedstawiono opisową analizę przestrzennego zróżnicowania płac, wydajności pracy oraz bezrobocia w obwodach Ukrainy w analizowanych latach. Analizę skoncentrowano na obwodach Ukrainy Zachodniej, jednakże wskaźniki charakteryzujące ten obszar porównano z pozostałymi grupami obwodów Ukrainy. Następnie autorzy, biorąc za podstawę model płac efektywnościowych Solowa oraz model wzrostu Solowa określili determinanty płac i na ich podstawie dokonali analiz statystycznych owej zmiennej. Opracowanie kończy podsumowanie wcześniejszych rozważań oraz najważniejsze wnioski z punktu widzenia autorów. Metodami badawczymi były studia literatury przedmiotu oraz analiza opisowa i statystyczna dostępnych danych statystycznych zaczerpniętych ze strony ukraińskiego urzędu statystycznego. Z przeprowadzonych analiz wynika, iż obwody wchodzące w skład Ukrainy Zachodniej w analizowanych latach charakteryzowały się niskimi płacami, niską wydajnością pracy oraz wyższym bezrobociem w porównaniu do innych grup obwodów Ukrainy. Natomiast wzrost wydajności pracy w obwodach Ukrainy Zachodniej przekładał się na wzrost płac, a w sytuacji gdy stopa bezrobocia rosła, płace w tych obwodach malały.

Słowa kluczowe: wydajność pracy, stopa bezrobocia, płace, obwody Ukrainy Zachodniej.

¹ Mgr Monika Bolińska, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej, Uniwersytet Jagielloński w Krakowie; e-mail: monika_bolinska@op.pl (autor korespondencyjny).

Monika Bolińska, MA, Jagiellonian University in Kraków, Faculty of Management and Social Communication, Gołębia 24, 31-007 Kraków; e-mail: monika_bolinska@op.pl (corresponding author).

² Mgr Agata Gomółka, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej, Uniwersytet Jagielloński w Krakowie, ul. Gołębia 24, 31-007 Kraków; e-mail: agata.gomolka@doctoral.uj.edu.pl.

Agata Gomółka, MA, Faculty of Management and Social Communication, Jagiellonian University in Kraków, Uniwersytet Jagielloński w Krakowie, ul. Gołębia 24, 31-007 Kraków; e-mail: agata.gomolka@doctoral.uj.edu.pl.

1. WPROWADZENIE

Ukraina, zaraz po Rosji, jest największym europejskim państwem, a sąsiedztwo z wieloma krajami, teoretycznie umożliwia rozbudowanie międzynarodowej sieci współpracy. Między innymi uwarunkowania historyczne (Ukraina dopiero w 1990 roku ogłosiła suwerenność) spowodowały, że kraj stał się wewnątrz różnicowany. Celem niniejszego opracowania jest charakterystyka i analiza determinant przestrzennego zróżnicowania płac w obwodach Ukrainy Zachodniej w latach 2004–2015.

Początkowo została zaprezentowana ogólna charakterystyka obwodów Ukrainy, następnie przeprowadzono opisową analizę przestrzennego zróżnicowania płac, wydajności pracy oraz stóp bezrobocia na Ukrainie, ze szczególnym uwzględnieniem Ukrainy Zachodniej.

W kolejnej części pracy określono statystyczne determinanty płac w obwodach Ukrainy Zachodniej.

Opracowanie kończy podsumowanie oraz prezentacja najważniejszych wniosków z punktu widzenia autorów.

2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA OBWODÓW UKRAINY

Ukraina podzielona jest na 24 części administracyjne nazywane obwodami, Autonomiczną Republikę Krymu oraz dwa miasta wydzielone (Kijów i Sewastopol), jako oddzielne jednostki administracyjne³. Podział administracyjny Ukrainy został zaprezentowany na mapie 1.



Mapa 1. Podział administracyjny Ukrainy

Źródło: http://www.uec.com.pl/pl/ukraina/informacja_o_obwodach.

Ze względu na położenie geograficzne Ukrainę można podzielić na pięć grup- Ukrainę Centralną (obwód czerkaski, dnipropropietrowski, kirowogradzki, połtawski oraz winnicki),

³ A. Nowosad, R. Wisła (red.), *Zróżnicowanie rozwoju współczesnej Europy*, Kraków 2016.

Ukrainę Północną (miasto Kijów, obwód czernihowski, kijowski, sumski oraz zytomierski), Ukrainę Wschodnią (obwód charkowski, doniecki, ługański oraz zaporoski), Ukrainę Południową (do której należy Autonomiczna Republika Krymu, obwód chersoński, mikołajewski, odeski oraz miasto Sewastopol) oraz Ukrainę Zachodnią, która jest przedmiotem dalszych rozważań⁴. Do Ukrainy Zachodniej zalicza się osiem obwodów: chmielnicki, czerniowiecki, iwano-frankowski, lwowski, rówieński, tarnopolski, wołyński i zakarpcki.

Podstawowe informacje dotyczące obwodów Ukrainy z podziałem na poszczególne grupy zostały zaprezentowane w tabeli 1.

Tabela 1. Podstawowe informacje dotyczące obwodów Ukrainy

Grupa	Nazwa obwodu	Stolica	Ludność (2016 rok) ^a		Powierzchnia	
			tys. osób	% ludności Ukrainy	tys. km ²	% powierzchni Ukrainy
Ukraina Centralna	Czerkaski	Czerkasy	1243,0	2,8	20,9	3,5
	Dniepropietrowski	Dniepr	3254,9	7,2	31,9	5,3
	Kirowogradzki	Kropywnycky	973,1	2,2	24,6	4,1
	Połtawski	Połtawa	1438,9	3,2	28,8	4,8
	Winnicki	Winnica	1602,2	3,6	26,5	4,4
Ukraina Północna	Kijów	–	2906,6	6,4	0,8	0,1
	Czernihowski	Czernihów	1045,0	2,3	31,9	5,3
	Kijowski	Kijów	1732,2	3,8	28,1	4,7
	Sumski	Sumy	1113,3	2,5	23,8	3,9
	Żytomierski	Żytomierz	1247,5	2,8	29,8	4,9
Ukraina Wschodnia	Charkowski	Charków	2718,6	6,0	31,4	5,2
	Doniecki	Donieck	4265,1	9,5	26,5	4,4
	Ługański	Ługańsk	2205,4	4,9	26,7	4,4
	Zaporoski	Zaporoże	1753,6	3,9	27,2	4,5
Ukraina Południowa	Republika Autonomiczna Krymu	Symferopol	1967,2	4,4	26,1	4,3
	Chersoński	Chersoń	1062,4	2,4	28,5	4,7
	Mikołajowski	Mikołajów	1158,2	2,6	24,6	4,1
	Odeski	Odessa	2390,3	5,3	33,3	5,5
	Sewastopol	–	385,9	0,9	0,9	0,1
Ukraina Zachodnia	Chmielnicki	Chmielnicki	1294,4	2,9	20,6	3,4
	Czerniowiecki	Czerniowce	909,9	2,0	8,1	1,3
	Iwano-frankowski	Iwano-Frankiwsk	1382,3	3,1	13,9	2,3
	Lwowski	Lwów	2534,2	5,6	21,8	3,6
	Rówieński	Równe	1161,8	2,6	20,1	3,3
	Tarnopolski	Tarnopol	1065,7	2,4	13,8	2,3
	Wołyński	Łuck	1042,7	2,3	20,1	3,3
	Zakarpcki	Użhorod	1259,2	2,8	12,8	2,1
Ukraina			45113,6	100,0	603,5	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

⁴ S. Chugaievska, N. Chugaievska, T. Tokarski, *Statystyczna analiza wpływu efektów grawitacyjnych na zróżnicowanie rozwoju ekonomicznego Ukrainy*, „Wiadomości Statystyczne”, 2018/3(682).

Liczba ludności zamieszkująca obwody należące do Ukrainy Zachodniej wynosiła w 2016 roku 10 650,2 tys. osób, co stanowiło 23,6% całej ludności Ukrainy. Ludność ta zamieszkiwała 131,2 tys. km² (21,7% całej powierzchni kraju). Pod względem liczby obywateli największą grupą była Ukraina Wschodnia, którą zamieszkiwało 24,3% całej Ukrainy, następnie plasowała się Ukraina Zachodnia (23,6%), Ukraina Centralna (18,9%), Ukraina Północna (17,8%) a najmniejszą liczbę ludności odnotowano w obwodach zaliczonych do grupy Ukrainy Południowej.

Biorąc pod uwagę procent powierzchni Ukrainy zajmowanej przez poszczególne grupy obwodów, to największą grupą była Ukraina Centralna (22% całej powierzchni Ukrainy), następnie Ukraina Zachodnia (21,7%), Ukraina Północna (19%), Ukraina Południowa (18,8%) oraz najmniejsza grupa – Ukraina Wschodnia – która zajmowała 18,5% powierzchni całego kraju.

Pomimo dużej powierzchni rynku wewnętrznego, który sprzyja rozwojowi gospodarczemu, Ukraina nie jest obecnie w stanie konkurować z rozwiniętymi krajami zarówno w Europie jak i na świecie⁵. Świadczą o tym m.in. wysokość płac, wskaźniki wydajności pracy czy stopa bezrobocia, które zostały przedstawione w dalszej części opracowania.

3. PRZESTRZENNE ZRÓŻNICOWANIE PŁAC, WYDAJNOŚCI PRACY ORAZ BEZROBOCIA W OBWODACH UKRAINY ZACHODNIEJ

Ukraina, analogicznie do Polski, przechodziła proces transformacji, który niewątpliwie wpłynął na ścieżkę rozwoju tego kraju⁶. Spowodowało to zróżnicowanie poszczególnych regionów, które zostanie zilustrowane na podstawie wysokości płac, wydajności pracy oraz bezrobocia w latach 2004–2015.

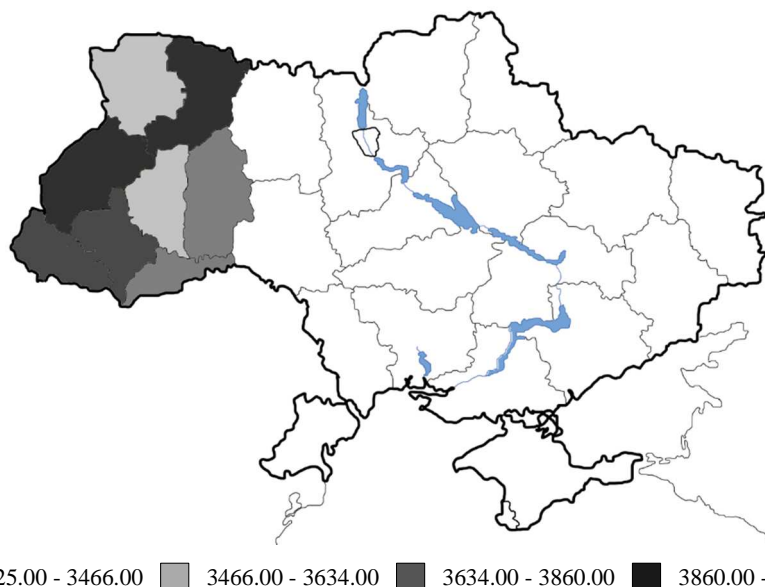
Przestrzenne zróżnicowanie płac na Ukrainie w latach 2004–2015 zostało zaprezentowane na mapie 2.

Analizując mapę 2 można wyciągnąć kilka istotnych wniosków.

- w latach 2004–2015 w grupie obwodów, które charakteryzowały się najmniejszym poziomem płac należały dwa obwody wchodzące w skład Ukrainy Zachodniej, tj. tarnopolski (3225,08 UAH) oraz wołyński (3427,96 UAH). Pozostałe obwody zaklasyfikowane do tej grupy to obwód chersoński (3433,31 UAH, grupa obwodów Ukrainy Południowej) oraz czernihowski (3439,82 UAH, grupa obwodów Ukrainy Północnej);
- w obwodach rówieńskim (3860,50 UAH) oraz lwowskim (3919,75 UAH) odnotowane zostały najwyższe poziomy płac w analizowanym okresie biorąc pod uwagę grupę obwodów Ukrainy Zachodniej;
- poziom płac w żadnym z obwodów Ukrainy Zachodniej nie przewyższał ogólnego poziomu płac dla wszystkich obwodów Ukrainy, który w analizowanym okresie wynosił 4346,88 UAH,
- najwyższy poziom płac w grupie Ukrainy Zachodniej był ok. dwukrotnie niższy niż w mieście Kijów (7236,40 UAH).

⁵ Ż. Popławska, *Konkurencyjność gospodarki Ukrainy – problemy i osiągnięcia*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie 2010/63.

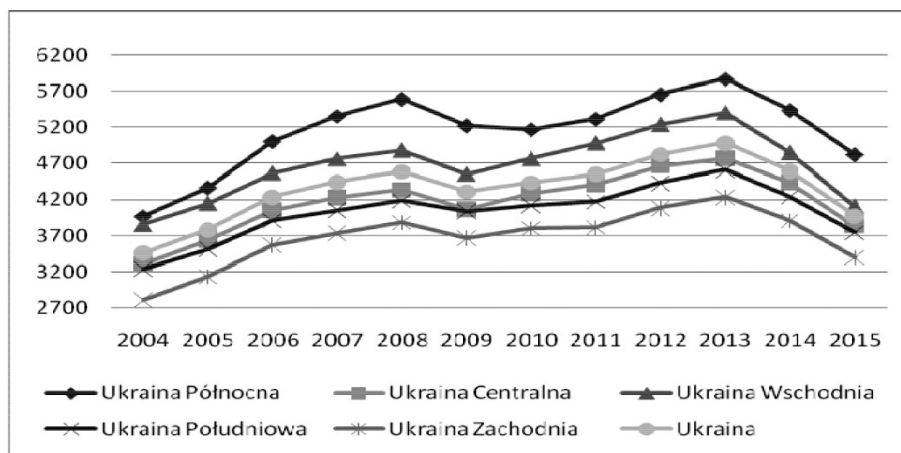
⁶ K. Fiedorowicz, *Kompatybilność gospodarek Polski i Ukrainy*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, Seria: Administracja i Zarządzanie, 2012/95.



Mapa 2. Przestrzenne zróżnicowanie płac na Ukrainie w latach 2004-2015 (hrywny, ceny stałe z 2015 roku)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych na stronie www.ukrstat.gov.ua.

W latach 2004–2015 poziom płac w grupie obwodów Ukrainy Zachodniej, porównując do pozostałych grup obwodów, był najniższy. Zależność tę zaprezentowano na wykresie 1.



Wykres 1. Płace w grupach obwodów Ukrainy w latach 2004–2015 (UAH, ceny stałe z 2015 roku)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych na stronie www.ukrstat.gov.ua.

Z wykresu 1 można wysnuć następujące wnioski:

- w latach 2004–2015 poziomy płac w każdej z grup poruszały się po równoległych trajektoriach, tj. wzrastały do roku 2008, następnie nastąpił ich spadek, w 2013 roku nastąpił ponowny wzrost a od 2013 roku płace osiągały coraz niższe wartości;
- najwyższym poziomem płac w całym analizowanym okresie charakteryzowały się obwody należące do Ukrainy Północnej, najniższym zaś obwody należące do Ukrainy Zachodniej;
- w latach 2004–2015 grupa obwodów Ukrainy Północnej oraz Wschodniej charakteryzowały się wyższym średnim poziomem płac od średniego poziomu dla wszystkich obwodów Ukrainy, natomiast niższy poziom płac od średnich wartości dla wszystkich obwodów odnotowano w grupie Ukrainy Centralnej, Południowej oraz Zachodniej;
- średni poziom płac w analizowanym okresie w grupie Ukrainy Zachodniej był 1,4 razy niższy niż średni poziom w grupie Ukrainy Północnej, gdzie wartości były najwyższe;
- wysokie wskaźniki grupy obwodów Ukrainy Północnej wynikają ze znajdującego się tam stołecznego Kijowa, który jest najbardziej rozwiniętym miastem na Ukrainie⁷.

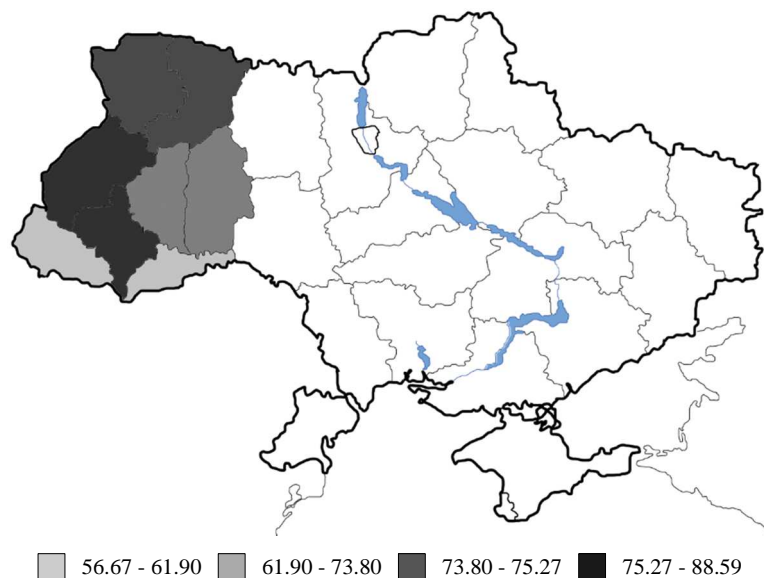
Kolejnym wskaźnikiem zaprezentowanym w niniejszym opracowaniu jest wydajność pracy. Wydajność pracy przedstawiona jest jako iloraz PKB na pracującego prezentując ile wytworzonego produktu krajowego brutto przypada na osobę pracującą⁸. Przestrzenne zróżnicowanie wydajności pracy na Ukrainie w latach 2004–2015 zostało zaprezentowane na mapie 3.

Analizując mapę 3 można dojść do następujących wniosków:

- w grupie obwodów z najniższymi wartościami wydajności pracy w analizowanym okresie znajdowały się obwody czerniowiecki (56,15 tys. UAH) oraz zakarpacki (61,34 tys. UAH);
- najwyższą wartością wydajności pracy z grupie obwodów Ukrainy Zachodniej charakteryzował się obwód iwano-frankowski (88,05 tys. UAH), który charakteryzował się około 3,5 razy mniejszym poziomem wydajności pracy niż miasto Kijów (310,31 tys. UAH);
- żaden z obwodów Ukrainy Zachodniej nie przekroczył średniego poziomu wydajności dla wszystkich obwodów Ukrainy, który w analizowanym okresie wynosił (113,62 tys. UAH);
- w grupie obwodów charakteryzujących się najwyższymi poziomami wydajności pracy znalazły się po dwa obwody z grup Ukrainy Wschodniej (zaporowski oraz doniecki), Ukrainy Północnej (kijowski oraz miasto Kijów) i Ukrainy Centralnej (połtawski i dniepropietrowski).

⁷ N. Chugaievska, T. Tokarski, *Wpływ zmian PKB na przestrzenne zróżnicowanie bezrobocia na Ukrainie*, „Wiadomości Statystyczne” 2018, 3(682).

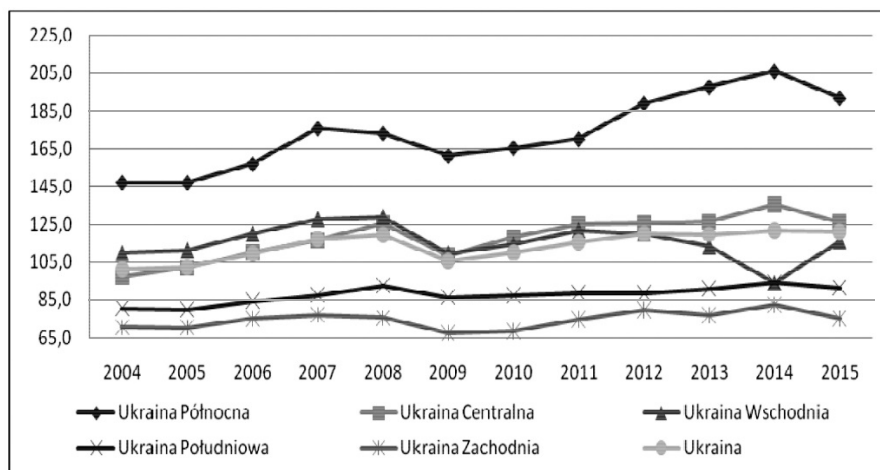
⁸ T. Tokarski, *Statystyczna analiza regionalnego zróżnicowania wydajności pracy, zatrudnienia i bezrobocia w Polsce*, Warszawa 2005.



Mapa 3. Przestrzenne zróżnicowanie wydajności pracy na Ukrainie w latach 2004–2015 (tys. UAH, ceny stałe z 2015 roku)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych na stronie www.ukrstat.gov.ua.

Wydajność pracy w grupie obwodów Ukrainy Zachodniej, analogicznie do wysokości płac, była niska. Wartości z poszczególnych lat w grupie obwodów Ukrainy Zachodniej na tle pozostałych grup obwodów w latach 2004-2015 zostały zaprezentowane na wykresie 2.



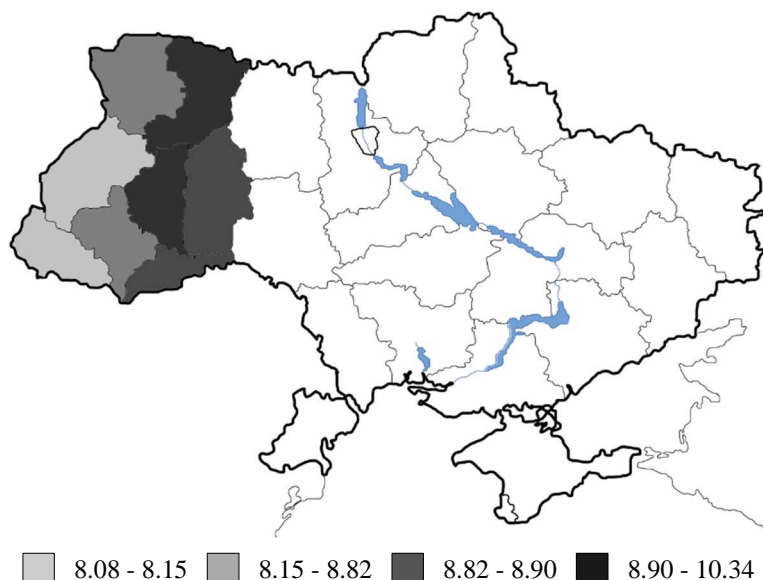
Wykres 2. Poziomy wydajności pracy w grupach obwodów Ukrainy w latach 2004-2015 (tys. UAH, ceny stałe z 2015 roku)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych na stronie www.ukrstat.gov.ua.

Z wykresu 2 płyną następujące wnioski:

- najniższą wydajnością pracy w całym analizowanym okresie charakteryzowała się grupa obwodów Ukrainy Zachodniej, natomiast najwyższą wydajność (również w całym analizowanym okresie) odnotowano w obwodach Ukrainy Północnej;
- średni poziom wydajności pracy w latach 2004–2015 w obwodach Ukrainy Zachodniej był ponad dwukrotnie niższy niż średni poziom wydajności pracy w obwodach Ukrainy Północnej;
- powyżej średniej dla wszystkich obwodów Ukrainy (113,62 tys. UAH) znajdowały się średnie poziomy wydajności w grupach Ukrainy Wschodniej, Centralnej i Północnej;
- niskie wskaźniki wydajności pracy stały się jedną z głównych przyczyn emigracji zarobkowej⁹.

Ostatnim wskaźnikiem przestrzennego zróżnicowania Ukrainy zaprezentowanym w niniejszym opracowaniu jest stopa bezrobocia, który został zilustrowany za pomocą mapy 4.



Mapa 4. Przestrzenne zróżnicowanie stóp bezrobocia na Ukrainie w latach 2004–2015 (%)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych na stronie www.ukrstat.gov.ua.

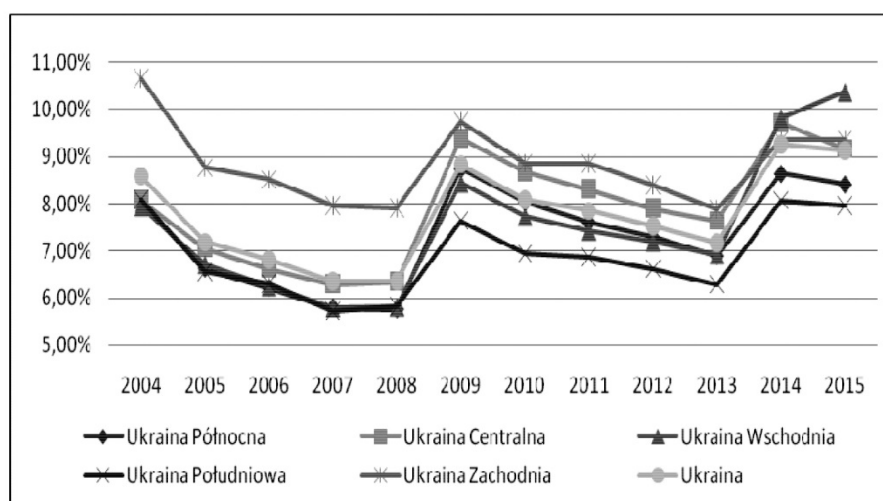
Analizując mapę 4 można wysnuć następujące wnioski:

- w grupie obwodów Ukrainy Zachodniej charakteryzujących się najniższymi wartościami stóp bezrobocia znalazły się obwód lwowski (8,1%) oraz zakarpacki (8,2%);

⁹ S. Chugaievska, N. Chugaievska, T. Tokarski, *Statystyczna analiza wpływu efektów grawitacyjnych na zróżnicowanie rozwoju ekonomicznego Ukrainy*, „Wiadomości Statystyczne” 2018/3(682).

- tylko w obwodzie lwowskim średnia stopa bezrobocia z lat 2004–2015 była niższa niż średnia dla wszystkich obwodów Ukrainy;
- najwyższe stopy bezrobocia (biorąc pod uwagę wszystkie obwody) odnotowano w rówieńskim oraz tarnopolskim. Obwody ten należały do grupy Ukrainy Zachodniej.

Średnie stopy bezrobocia w latach 2004–2015 w grupie obwodów Ukrainy Zachodniej, porównując pozostałe grupy, były wysokie. Zależności w wyszczególnionych grupach obwodów Ukrainy zostały zaprezentowane na wykresie 3.



Wykres 3. Stopy bezrobocia w grupach obwodów Ukrainy w latach 2004–2015 (%)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych na stronie www.ukrstat.gov.ua

Analizując wykres 3 można wysnuć następujące wnioski¹⁰:

- stopy bezrobocia dla poszczególnych grup obwodów poruszały się po równoległych dla siebie trajektoriach – przed wybuchem światowego kryzysu finansowego w Ukrainie występował szybki wzrost gospodarczy który przekładał się na spadek liczby bezrobotnych¹¹;
- średnia stopa bezrobocia w całym analizowanym okresie osiągnęła najniższą wartość w Ukrainie Południowej (6,9%), najwyższą zaś w Ukrainie Zachodniej (8,9%);
- grupy obwodów należących do Ukrainy Centralnej oraz Ukrainy Zachodniej charakteryzowały się wyższą średnią stopą bezrobocia niż średnia dla wszystkich obwodów;
- stopa bezrobocia odnotowana w Ukrainie Zachodniej na początku analizowanego okresu była wyższa niż pod koniec analizowanego okresu. Taka sama zależność

¹⁰ Por. A. Gomółka, S. Pastuszka, T. Tokarski, *Przestrzenne zróżnicowanie bezrobocia w Niemczech i w Polsce*, „Miscellanea Oeconomicae”, 2017/3.

¹¹ N. Chugaievska, T. Tokarski, *Wpływ zmian PKB na przestrzenne zróżnicowanie bezrobocia na Ukrainie*, „Wiadomości Statystyczne”, 2018/3(682).

występowała w Ukrainie Południowej oraz Północnej. W pozostałych dwóch grupach stopa bezrobocia odnotowana w 2004 roku była niższa niż w 2015 roku.

Podsumowując wcześniej zaprezentowane wskaźniki można podkreślić, że Ukraina Zachodnia, mimo że zamieszkiwana przez blisko ¼ całej ludności Ukrainy, charakteryzowała się wysoką stopą bezrobocia jak również najniższym poziomem płac czy też najniższą wydajnością pracy w danym okresie.

4. DETERMINANTY PŁAC W OBWODACH UKRAINY ZACHODNIEJ

W celu określenia statystycznych determinant przestrzennego zróżnicowania płac w omawianych obwodach można się posłużyć rozumowaniem, które oparte jest o model płac efektywnościowych Solowa¹² oraz o model wzrostu gospodarczego Solowa¹³.

W modelu płac efektywnościowych Solowa zakłada się, że przedsiębiorstwo dąży do maksymalizacji zysku, który jest różnicą pomiędzy wytworzonym produktem, a płacami. W modelu tym zakłada się również, że produkt kształtuje się według neoklasycznej funkcji produkcji, która jest zależna efektywności typowego pracownika i liczby pracujących¹⁴.

Zatem zysk (Π) takiego przedsiębiorstwa można zapisać jako:

$$\Pi(w, L) = \Phi(e(w), L) - wL \quad (1)$$

gdzie: w to płace, L to liczba pracujących, Φ to funkcja produkcji, zaś e to efektywność typowego pracownika.

Ponadto w omawianym modelu efektywność typowego pracownika jest zależna od płac oraz jest ona względem nich rosnącą funkcją, zatem ma miejsce następująca nierówność:

$\frac{de}{dw} > 0$. Natomiast funkcja produkcji (Φ) charakteryzuje się malejącymi produktywnościami względem jednostek efektywnej pracy, które są równe efektywności typowego pracownika ważoną liczbą pracujących [6, 10].

Warunek konieczny maksymalizacji zysku przedsiębiorstwa (Φ), w omawianym modelu, sprowadza się do następującej zależności¹⁵:

$$\frac{d(e(w))}{dw} \cdot \frac{w}{e(w)} = 1 \quad (2)$$

Z powyższego równania wynika, że warunek konieczny jest spełniony wówczas gdy elastyczność wysiłku typowego pracownika względem płac jest równa jeden, zatem

¹² R.M. Solow, *Alternative approaches to macroeconomic theory: a partial view*, "Canadian Journal of Economics" 1979.

¹³ R.M. Solow, *A contribution to the theory of economic growth*, "The quarterly journal of economics" 1956, 70/1.

¹⁴ P. Dykas, T. Misiak, *Endogenizacja wybranych wskaźników rozwoju ekonomicznego na poziomie polskich powiatów [w:] Regionalne zróżnicowanie rozwoju ekonomicznego Polski*, red. M. Trojak, Kraków 2013.

¹⁵ P. Dykas, T. Misiak, *Determinanty podstawowych zmiennych rynku pracy w polskich powiatach w latach 2002–2011*, „Gospodarka Narodowa”, 2014, nr 6.

wówczas gdy spełniony jest warunek konieczny maksymalizacji zysku to wzrost płac o 1% pociąga za sobą wzrost efektywności typowego pracownika o 1%.

Ponadto zakładając, że funkcja efektywności typowego pracownika jest względnym odchyleniem płacy progowej (x) od płacy typowego pracownika (w) możemy zapisać ją jako:

$$e(w) = \left(\frac{w-x}{x} \right)^\omega \quad (3)$$

przy czym $\omega \in (0, 1)$.

Przyjmując zaś, że płaca progowa x kształtuje się według:

$$x = (1 - \sigma \cdot u) \bar{w} \quad (4)$$

gdzie: $\sigma \in (0, 1)$ oraz $\bar{w} > 0$ to przeciętna płaca w gospodarce. Płaca progowa zadana równaniem (4) jest rosnącą funkcją przeciętnej płacy w gospodarce oraz malejącą funkcją stopy bezrobocia.

Z równań (2)-(4) wynika, że płace można opisać jako funkcję zależną od stopy bezrobocia postaci:

$$\frac{\bar{w}}{w} = \frac{1}{1-\omega} - \frac{\sigma}{1-\omega} u \quad (5)$$

Ponadto można założyć, że płace w długim okresie, tak jak ma to miejsce w modelu wzrostu gospodarczego Solowa, kształtują się zgodnie z krańcowym produktem. Wynika stąd, że przy neoklasycznej funkcji produkcji płace są proporcjonalne do wydajności pracy.

Z powyższych rozważań wynika, że płace można uzależnić od stóp bezrobocia oraz od wydajności pracy. W celu empirycznej weryfikacji powyższych rozważań autorzy oszacowali parametry następującego równania:

$$\ln(w_{it}) = \alpha_0 - \alpha_1 u_{it} + \alpha_2 \ln(y_{it}) \quad (6)$$

przy czym: w_{it} to średnie płace w i -tym obwodzie w roku t , u_{it} to stopa bezrobocia w i -tym obwodzie w roku t , y_{it} to wydajność pracy w i -tym obwodzie w roku t , α_0 to stała nie mająca bezpośredniej interpretacji ekonomicznej, α_1 to parametr, który mierzy siłę wpływu stopy bezrobocia na płace, α_2 to parametr mierzący siłę wpływu wydajności pracy na płace.

Z równania (6) wynika, że gdyby przyjąć zerową stopę bezrobocia oraz wydajność pracy równą jeden wówczas płace w wszystkich obwodach Ukrainy Zachodniej kształtowałyby się na takim samym poziomie¹⁶. To założenie wydaje się być zbyt restrykcyjne,

¹⁶ M. Bolińska, *Przestrzenne zróżnicowanie rozwoju ekonomicznego powiatów województwa podkarpackiego*, „Przegląd Nauk Ekonomicznych” 2017, nr 25; M. Bolińska, *Wpływ Specjalnych Stref Ekonomicznych na przestrzenne zróżnicowanie stóp bezrobocia rejestrowanego w powiatach województwa podkarpackiego*, „Przegląd Nauk Ekonomicznych” 2017, nr 25.

więc z tego powodu równanie (6) rozszerzono wprowadzając efekt dywersyfikacji stałej otrzymując następujące równanie¹⁷:

$$\ln(w_{it}) = \alpha_0 + \sum_{j=2}^8 \varphi_j d_j - \alpha_1 u_{it} + \alpha_2 \ln(y_{it}) \quad (7)$$

gdzie: d_j to zmienna zerojedynkowa dla j -tego obwodu niebazowego, φ_j jest parametrem, który pozwala określić różnicę średniej płacy w j -tym obwodzie niebazowym od średniej płacy w obwodzie bazowym, gdyby pozostałe zmienne z równania (7) kształtowały się na takim samym poziomie jak w obwodzie bazowym, α_0 to stała dla powiatu bazowego bez bezpośredniej interpretacji ekonomicznej.

W tabeli 2 zestawiono oszacowane parametry równań (6) i (7)¹⁸. Wyniki te potwierdzają rozważania teoretyczne dotyczące płac względnych, zarówno w równaniu (6) jak i równaniu (7) stopa bezrobocia oraz wydajność pracy istotnie statystycznie objaśniają kształtowanie się płac względnych w obwodach Ukrainy Zachodniej.

Tabela 2. Oszacowane parametry równań płac w obwodach Ukrainy Zachodniej

Zmienna objaśniająca	Równanie (6)	Równanie (7)
Stała	7,3215 (0,0000)	6,3341 (0,0000)
$\ln(y_{it})$	0,2925 (0,0001)	0,5316 (0,0010)
u_{it}	-4,2790 (0,0000)	-5,2835 (0,0000)
Obwód bazowy	-	lwowski
R^2	0,44	0,61
Skor. R^2	0,43	0,56
Liczba obserwacji	96	96
f-statistic	24,6524 (0,0000)	10,0265 (0,0001)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ze strony www.ukrstat.gov.ua.

W równaniu (6) stopa bezrobocia oraz wydajność pracy w ok. 43% objaśniały zmienną zależną. Z oszacowanych parametrów równań (6) wynika, że wzrost wydajności pracy w obwodach Ukrainy Zachodniej o 1% przekładał się na wzrost płac o ok. 0,29%. Z równania (6) wynika również, że gdyby stopa bezrobocia spadła o jeden punkt procentowy, to spowodowałby to wzrost płac o ok. 4,3%. Wprowadzając, do równania płac, (6) procedurę dywersyfikacji stałej w celu uchwycenia przestrzennej heterogeniczności o ponad 10 punk-

¹⁷ Szerzej na temat efektu dywersyfikacji stałej np.: R.S. Pindyck, D.L. Rubinfeld, *Econometric Models and Economic Forecast*, McGraw-Hills, New York 1991, s. 223–226.

¹⁸ W opracowaniu wszystkie równania oszacowane zostały w oparciu o uogólnioną metodę momentów (*generalized method of moments – GMM*), zaś zmiennymi instrumentalnymi są stała oraz $\ln(y_{it-1})$.

tów procentowych wyższy współczynnik determinacji, zatem w równaniu (7) stopa bezrobocia oraz wydajność pracy w ok. 56% objaśniały płace w obwodach Ukrainy Zachodniej. W równaniu płac w której uwzględniono procedurę uzmienniania stałej wzrost wydajności pracy o 1% przekładał się na wzrost płac o ok. 0,53%. Ponadto z oszacowanych parametrów równania (7) wynika, że wzrost stopy bezrobocia o jeden punkt procentowy przekładał się na spadek płac o ok. 5,3%.

5. PODSUMOWANIE

Prowadzone w opracowaniu rozważania można podsumować następująco:

- do grupy o najniższych płacach w Ukrainie należały dwa obwody wchodzące w skład Ukrainy Zachodniej, tj. tarnopolski oraz wołyński. Najwyższymi płacami wśród omawianych obwodów Ukrainy Zachodniej charakteryzował się obwód lwowski, jednak płace notowane w tym obwodzie były ok. dwukrotnie niższe niż w Kijowie;
- w grupie o najniższej wydajności pracy znalazły się, aż dwa z ośmiu obwodów Ukrainy Zachodniej, tj. czerniowiecki oraz zakarpacki. Najwyższym poziomem wydajności pracy wśród obwodów Ukrainy Zachodniej, charakteryzował się obwód iwano-frankowski, w którym wydajność pracy była ok. trzykrotnie niższa niż w Kijowie;
- najwyższe stopy bezrobocia na Ukrainie notowane były w obwodach rówieńskim oraz tarnopolskim należących do Ukrainy Zachodniej;
- z analiz statystycznych wynika, że gdyby stopa bezrobocia, w obwodach Ukrainy Zachodniej, spadła o jeden punkt procentowy, to spadek ten powodowałby spadek płac o ok. 4,3%. Ponadto wzrost wydajności pracy w obwodach Ukrainy Zachodniej o 1% przekładał się na wzrost płac o ok. 0,29%. Natomiast wprowadzając procedurę uzmienniania stałej wzrostowi wydajności pracy o 1% towarzyszył wzrost płac o ok. 0,53%, zaś wzrost stopy bezrobocia o jeden punkt procentowy przekładał się na spadek płac o ok. 5,3%.

LITERATURA

1. Bolińska M., *Przestrzenne zróżnicowanie rozwoju ekonomicznego powiatów województwa podkarpackiego*, „Przegląd Nauk Ekonomicznych”, 2017/25.
2. Bolińska M., *Wpływ Specjalnych Stref Ekonomicznych na przestrzenne zróżnicowanie stóp bezrobocia rejestrowanego w powiatach województwa podkarpackiego*, „Przegląd Nauk Ekonomicznych” 2017, nr 25.
3. Chugaievska S., Chugaievska N., Tokarski T., *Statystyczna analiza wpływu efektów grawitacyjnych na zróżnicowanie rozwoju ekonomicznego Ukrainy*, „Wiadomości Statystyczne” 2018/3(682).
4. Chugaievska N., Tokarski T., *Wpływ zmian PKB na przestrzenne zróżnicowanie bezrobocia na Ukrainie*, „Wiadomości Statystyczne” 2018/3(682).
5. Dykas P., Misiak T., *Determinanty podstawowych zmiennych rynku pracy w polskich powiatach w latach 2002–2011*, „Gospodarka Narodowa” 2014/6.
6. Dykas P., Misiak T., *Endogenizacja wybranych wskaźników rozwoju ekonomicznego na poziomie polskich powiatów [w:] Regionalne zróżnicowanie rozwoju ekonomicznego Polski*, red. M. Trojak, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2013.

7. Fiedorowicz K., *Kompatybilność gospodarek Polski i Ukrainy*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, Seria: Administracja i Zarządzanie, 2012/95.
8. Gomółka A., Pastuszka S., Tokarski T., *Przestrzenne zróżnicowanie bezrobocia w Niemczech i w Polsce*, „Miscellanea Oeconomicae” 2017/3.
9. Nowosad A., Wisła R. (red.), *Zróżnicowanie rozwoju współczesnej Europy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2016.
10. Pindyck R.S., Rubinfeld D.L., *Econometric Models and Economic Forecast*, McGraw-Hills, New York 1991.
11. Popławska Ż., *Konkurencyjność gospodarki Ukrainy – problemy i osiągnięcia*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie 2010/63.
12. Solow R.M., *A contribution to the theory of economic growth*, “The quarterly journal of economics” 1956/70(1).
13. Solow R.M., *Alternative approaches to macroeconomic theory: a partial view*, “Canadian Journal of Economics” 1979.
14. Tokarski T., *Statystyczna analiza regionalnego zróżnicowania wydajności pracy, zatrudnienia i bezrobocia w Polsce*, Warszawa 2005.

SPATIAL VARIATION DETERMINANTS IN THE WESTERN UKRAINE OBLASTS IN 2004–2015

The aim of this paper is to present the determinants of spatial diversity of wages in the oblasts of Western Ukraine in 2004-2015. The structure of the work is as follows. In the first part of the article the administrative units of Ukraine were characterized. Characterization was performed in terms of the population of an area, surface, and indicates which part of Ukraine are different administrative units. The next part of the work presents a descriptive analysis of the spatial differentiation of wages, labor productivity and unemployment in Ukraine. Next, the authors, based on the efficiency wage model by Solow and the Solow growth model, determined wage determinants and on their basis they made statistical analyzes of this variable. The study ends with a summary of previous considerations and conclusions. The research methods were literature studies and the descriptive and statistical analysis of available statistical data from the Ukrainian statistical office – <http://www.ukrstat.gov.ua/>. The analyzes show that the increase in labor productivity in the Western Ukraine's oblasts translated into a rise in wages, while in the situation when the unemployment rate increased, wages in these oblasts were decreasing.

Keywords: labor productivity, unemployment rate, wages, oblast's of Western Ukraine

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.22

Tekst złożono do redakcji: maj 2018 r.
Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Kazimierz CYRAN¹

ROLA BIZNESPLANU W ZARZĄDZANIU MAŁYM I ŚREDNIM PRZEDSIĘBIORSTWEM

Zarządzenie przedsiębiorstwem w warunkach rynkowych wymaga podejmowania przemyślnych, uzasadnionych merytorycznie i trafnych decyzji. Przed ich podjęciem, należy zbadać dany problem, rozważyć alternatywy jego rozwiązania i dokonać wyboru najlepszego wariantu, przy uwzględnieniu możliwie największej liczby argumentów. Dokumentem, który daje możliwości przeanalizowania i wyboru optymalnych celów działania oraz sposobów ich osiągnięcia jest biznesplan. Jest to narzędzie, które pozwala pozyskać inwestorów czy środki finansowe, a także umożliwia sprawną realizację zadań operacyjnych przy zapewnieniu kontroli nad ich efektami. Pomimo tego, że biznesplan jest powszechnie opracowywanym dokumentem, zdarza się, że przedsiębiorcy nie wykorzystują w pełni możliwości, jakie daje ten plan w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Celem tego opracowania była ocena roli, jaką odgrywa biznesplan w zarządzaniu małym i średnim przedsiębiorstwem.

Przeprowadzone badania potwierdzają, że biznesplan jest ważnym dokumentem stanowiącym wyznacznik działania dla przedsiębiorców. Potwierdza to wysoki udział przedsiębiorstw, które opracowują plany biznesowe swojej działalności. W małych i średnich przedsiębiorstwach tworzone są one głównie w celu oceny opłacalności przedsięwzięć gospodarczych przed ich uruchomieniem oraz pozyskania zewnętrznych środków finansowych. Badane firmy w bardzo ograniczonym zakresie wykorzystują przygotowane wcześniej biznesplany w procesie bieżącego zarządzania przedsiębiorstwem, a zakres ich wykorzystania w największym stopniu uzależniony jest od wielkości firmy. Plany biznesowe odgrywają największe znaczenie w zarządzaniu firmami średnimi, które oprócz funkcji zewnętrznej, dostrzegają i doceniają korzyści związane z optymalizacją i kontrolą działań bieżących, jakie umożliwia plan. Dla firm najmniejszych biznesplany są narzędziem do pozyskiwania zewnętrznych środków finansowych, głównie dotacji.

Słowa kluczowe: biznesplan, zarządzanie, małe i średnie przedsiębiorstwa.

1. WPROWADZENIE

Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach globalizacji i dynamicznych zmian gospodarczych wymaga coraz lepszego przygotowania, uzasadnienia merytorycznego i finansowego każdej decyzji. Przed podjęciem poważnych decyzji dotyczących procesów gospodarczych należy dokładnie zbadać dany problem, rozważyć alternatywy jego rozwiązania i dokonać wyboru najlepszego wariantu, przy uwzględnieniu możliwie największej liczby

¹ Dr Kazimierz Cyran, Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów; e-mail: kcyran@ur.edu.pl.
Kazimierz Cyran, PhD, Faculty of Economics, Rzeszów University, Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów; e-mail: kcyran@ur.edu.pl.

argumentów. Dokumentem, który daje możliwości przeanalizowania i wyboru optymalnych celów działania oraz sposobów ich osiągnięcia jest biznesplan. Jest to dokument konstruowany w różnych okolicznościach, niekiedy inicjuje działania przedsiębiorstwa, a często też jest koniecznym rezultatem innych czynności². Jest to bardzo użyteczne narzędzie dla kadry zarządzającej, zdarza się jednak, że przedsiębiorcy nie wykorzystują w pełni możliwości, jakie daje biznesplan w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Badania przeprowadzone przez D. Sextona i P. Van Aukena wykazały, że 20% firm, które nie planowało przed rozpoczęciem działalności, upadło w ciągu trzech lat swoich działań, gdzie w przedsiębiorstwach sporządzających biznesplan odsetek ten wynosił 8%. Natomiast badania przeprowadzone przez T. Neonena i H. Littunena wykazały, że przedsiębiorstwa, które poniosły porażkę do 3 lat działalności, wykazywały rozbieżności między realizacją a planami, które zakładały nierealne oczekiwania³. Z kolei C. Wang i inni podkreślają, że firmy, które angażują się w planowanie (w porównaniu do tych, które tego nie robią), częściej osiągają wyższy wzrost sprzedaży, wyższe zyski z aktywów czy wyższe marże⁴.

W kontekście przytoczonych wyżej rozważań i wątpliwości sformułowano pytanie badawcze, które miało odpowiedzieć: czy biznesplan jest narzędziem faktycznie wykorzystywanym do optymalizacji procesu zarządzania, czy też służy jedynie pozyskaniu środków finansowych i na tym kończy jego rola. Za cel opracowania przyjęto próbę oceny roli, jaką odgrywa biznesplan w zarządzaniu małym i średnim przedsiębiorstwem. Dla potrzeb realizacji celu pracy wykorzystano wyniki badań własnych. Źródłem danych empirycznych są badania zrealizowane z wykorzystaniem standaryzowanego kwestionariusza wywiadu, przeprowadzone na przełomie marca i kwietnia 2018 r. na grupie 100 małych i średnich przedsiębiorstw z terenu województwa podkarpackiego. Przy wyborze obiektów do badania zastosowano losowy dobór próby, wykorzystując rejestr REGON oraz stosując kryterium skali działalności podmiotu. Badaniami objęto 58 firm mikro, 30 firm małych oraz 12 firm średnich. Za kryterium podziału firm przyjęto liczbę zatrudnionych pracowników. Pytania zawarte w kwestionariuszu dotyczyły zagadnień związanych z planowaniem w przedsiębiorstwach, okolicznościami, jakie temu procesowi towarzyszą oraz obszarami wykorzystania przygotowanych biznesplanów. Uwzględniając fakt, że cel ogólny badania był bardzo szeroki, a w artykule wykorzystano jedynie niewielki fragment zebranego materiału, należy zwrócić uwagę na ograniczenia przyjętego na wstępie założenia badawczego.

Pierwsze ograniczenie wynika z tego, że badania przeprowadzono przy wykorzystaniu kwestionariusza wywiadu, który był mocno rozbudowany, co w konsekwencji powodowało zmęczenie dla respondenta i ostatecznie mogło skutkować udzielaniem nie do końca przemyślanych odpowiedzi.

Drugim ograniczeniem jest fakt, że badania przeprowadzono na terenie tylko jednego województwa, tj. podkarpackiego, co powoduje, że uzyskane wyniki odzwierciedlają opinie tylko niewielkiej części społeczeństwa, co jednocześnie oznacza, że tych wyników nie można uogólnić na populację generalną.

² J. Kowalczyk, *Biznesplan*, Warszawa 2010, s. 3.

³ J. Ropęga, *Rola biznesplanu w przetrwaniu MŚP*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Ekonomiczne Problemy Usług nr 63, 2011, s. 358.

⁴ C. Wang, E.A. Walker, J.L. Redmond, *Explaining the lack of strategic planning in SMEs: The importance of owner motivation*, "International Journal of Organisational Behaviour" 2007, 12(1), p. 1–16.

Kolejnym ograniczeniem jest ograniczona liczba respondentów, których pytano o badane zjawisko. Wprawdzie liczba 100 przedsiębiorstw może być wystarczająca dla badań regionalnych, ale przenoszenie rezultatów badania na większą populację spowoduje ograniczenie wiarygodności badania. Ponadto z uwagi na regionalny charakter badania wyników tych nie można uogólniać na populację generalną firm sektora MŚP. Przeprowadzone badanie należy traktować jako pilotaż, którego celem była weryfikacja problemu badawczego, przetestowanie narzędzia pomiarowego oraz ocena możliwości interpretacji uzyskanych wyników. Zawarte w artykule analizy i wnioski z nich wyływające mogą posłużyć przedsiębiorcom jako wskazówki do właściwego wykorzystania możliwości jakie niesie dobrze opracowany biznesplan.

2. ISTOTA I FUNKCJE BIZNESPLANU

Szybki rozwój gospodarki warunkowany przez zmiany w otoczeniu rynkowym oraz równoczesny proces jej globalizacji wymuszają korzystanie z metod oraz narzędzi zarządzania podmiotami, które ułatwiają kierownictwu podejmowanie skutecznych i efektywnych decyzji.

Jedną z podstawowych funkcji zarządzania, obejmującą cały obszar działalności podmiotów gospodarczych jest planowanie, które stanowi bazę dla właściwego organizowania, koordynowania i motywowania.

Za jeden z kluczowych narzędzi planowania uznaje się biznesplan, czyli dokument dowodzący, że prowadzona działalność będzie w przyszłości przynosiła dochody wystarczające na pokrycie wszelkich wydatków oraz satysfakcjonujący przedsiębiorcę i inwestorów zysk⁵. Biznesplan można określić jako pewnego rodzaju mapę, przewodnik, który pomaga w zmierzaniu do założonego celu, informując o obszarach które warto przeanalizować, a które można pominąć⁶. Często definiowany jako plan menadżerów, gdyż określa możliwości podejmowania efektywnych działań prowadzących do umiejscowienia firmy na rynku. Oznacza on skuteczne powiązanie zasobów firmy z możliwościami stwarzanymi przez rynek⁷. Inne źródła definiują biznesplan jako zbiór posegregowanych celów, zadań i sposobów ich wykonania opracowany w formie pisemnego dokumentu⁸.

Biznesplan może spełniać wiele funkcji, które najogólniej dzielą się funkcje: wewnętrzną oraz zewnętrzną⁹. Funkcja wewnętrzna polega na zestawieniu wewnętrznych warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa z warunkami panującymi w otoczeniu oraz przewidywanymi w nich zmianami. Realizacja tej funkcji prowadzi do ustalenia mocnych i słabych stron przedsiębiorstwa, ustala wyczekiwane kierunki rozwoju firmy, nakłady finansujące te działania oraz przewidywane efekty¹⁰. Wewnętrzny dokument planistyczny jest wykorzystywany przez przedsiębiorstwo do optymalnego zarządzania przedsiębiorstwem, gdyż umożliwia zarządowi jednostki planowanie, rozwój, modernizację firmy oraz

⁵ T. Hermaniuk, *Biznesplan. Pytania i odpowiedzi*, Warszawa 2014, s. 52.

⁶ A. Tokarski, M. Tokarski, J. Wójcik, *Jak solidnie przygotować profesjonalny biznesplan*, Warszawa 2017, s. 19.

⁷ J. Kowalczyk, *Biznesplan*, Warszawa 2010, s. 30.

⁸ J. Pasieczny, *Biznesplan*, Warszawa 2013, s. 11.

⁹ J. Skrzypek, *Biznesplan – model najlepszych praktyk*, Warszawa 2009, s. 17.

¹⁰ K. Świerszcz, *Skuteczny biznesplan a fundusze europejskie*, Wrocław 2010, s. 132.

przewidywanie zmian mogących nastąpić w przyszłości. Właściwe opracowanie biznesplanu pomaga również realizować podstawowe funkcje zarządzania: planowanie, organizowanie, motywowanie i kontrolowanie. W obszarze planowania jest on dokładnym planem działania jednostki, pozwalającym precyzować cele odnoszące się do odległego horyzontu czasowego, a także jest podstawą do tworzenia planów krótkookresowych. W obszarze organizowania biznesplan pozwala wskazywać i uruchamiać w uporządkowany sposób działania, procedury, środki, narzędzia oraz metody potrzebne do zrealizowania określonych celów. Dzięki tej funkcji możliwe jest koordynowanie działalności przedsiębiorstwa oraz kierowanie działaniami tych jednostek przez ich zarząd¹¹. Źródłem zwiększonej motywacji podczas realizacji przedsięwzięcia może być biznesplan. Dla wielu osób realizacja założeń zawartych w biznesplanie może stać się źródłem motywacji w dążeniu do osiągnięcia zamierzonego efektu. W obszarze kontrolowania dokument ten umożliwia ocenę porównawczą między zaplanowanymi a rzeczywistymi wartościami, ustalenie ich odchyłeń oraz określenie działań zapobiegawczych i korygujących¹².

Realizowanie funkcji zewnętrznej prowadzi do wykrycia możliwych szans i zagrożeń rozwojowych jednostki, osiągnięcia zamierzonych celów pojawiających się wobec niego na rynku. Istotą tej funkcji jest pokazanie inwestorom atrakcyjność działalności gospodarczej i pozyskanie zewnętrznych środków potrzebnych do finansowania zaplanowanych przedsięwzięć¹³.

Oprócz przytoczonych wyżej funkcji biznesplan pełni funkcję decyzyjną, która ma zastosowanie podczas tworzenia biznesplanu i sprowadza się do podejmowania decyzji dotyczących celów i metod ich realizacji. Jest ona również stosowana podczas wykorzystywania projektu i określa plan postępowania w sytuacjach zagrożeń oraz decyduje o umiejętności wykorzystywania rezerw finansowych¹⁴. Biznesplan posiada również funkcję informacyjną, która przekazywana jest zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz organizacji. Funkcja ta wynika z faktu, że biznesplan zawiera wiele informacji przeszłych, teraźniejszych, jak i przyszłych, które służą m.in. wykonawcom planu, klientom, decydującym firmy¹⁵. Kolejną z głównych funkcji jest funkcja rachunku ekonomicznego, która jest rezultatem dokonywanej analizy opłacalności, czyli porównywania nakładów finansowych z efektami. Rachunek ekonomiczny stanowi bardzo często podstawę podjęcia decyzji o wprowadzeniu biznesplanu do realizacji. Inną wymienianą w literaturze funkcją główną jest funkcja twórcza związana z etapami tworzenia i wprowadzania biznesplanu. Jego opracowanie, weryfikacja i wykonanie pobudzają twórców do poszukiwania lepszych, nowych rozwiązań¹⁶. Według Brinckmanna i in. wymierne efekty ex-post planowania biznesowego wiążą się z dyna-

¹¹ M. Ciechan-Kujawa, *Biznesplan standardy i praktyka*, Toruń 2007, s. 16.

¹² M. Matejun, M. Sochacka, *Wykorzystanie biznesplanu w procesie zarządzania przedsiębiorstwem [w:] Współczesne metody zarządzania w praktyce gospodarczej*, red. M. Matejun, M. Szczepańczyk, Łódź 2009 s. 98.

¹³ J. Skrzypek, *Biznesplan w 10 krokach*, Warszawa 2014, s. 15.

¹⁴ M. Ciosk, *Biznesplan jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem [w:] Innowacyjne działania w obszarze zarządzania i marketingu*, red. A.-A. Wadlewski, Łódź 2015, s. 22.

¹⁵ S.M. Szukalski, *Procedury budowy planów biznesowych i ocena wiarygodności planów*, Warszawa 2016, s. 22.

¹⁶ A. Tokarski, M. Tokarski, J. Wójcik, *Jak solidnie przygotować...*, s. 42.

miczną interakcją pomiędzy planowaniem i uczeniem się¹⁷. Opracowywanie biznesplanu przynosi przedsiębiorstwom wiele korzyści o charakterze wewnętrznym, wśród których można wymienić¹⁸:

- uniknięcie wielu błędów podczas prowadzenia działalności, zapobiegając im poprzez zmianę taktyki działania, czy pozyskaniu dodatkowych środków finansowych;
- ocena własnych predyspozycji do założenia lub prowadzenia jednostki;
- nakreślenie kierunków rozwoju przedsiębiorstwa;
- rozdysponowanie swoich środków finansowych w czasie planowania, dzięki czemu redukuje się niepowodzenie związane z niedoborem kapitału podczas inwestowania;
- wyznaczenie mapy działań, dzięki którym kierownictwo będzie wiedziało, jak postępować, by zrealizować cele;
- analiza dotychczasowych działań w przedsiębiorstwie;
- przygotowanie planu działań marketingowych i operacyjnych;
- ocena możliwości pozyskiwania zewnętrznych środków finansowych.

Mimo tego, że biznesplan jest bardzo przydatnym dokumentem, część przedsiębiorców podejmuje przedsięwzięcia bez jego przygotowania. W takim przypadku błędy wykryte w trakcie ich realizacji mogą wiązać się z ponoszeniem przez przedsiębiorców dodatkowych kosztów. Do najczęściej pojawiających się błędów podczas tworzenia i realizacji biznesplanu należą: zachwiana konstrukcja biznesplanu, błędy formalne, objętość, wewnętrzna sprzeczność, brak realizmu, błędnie sformułowane cele, a także nieprzejrzystość prezentacji¹⁹.

Specjaliści szacują, że tylko co piąte przedsiębiorstwo ma szansę rozwinąć swoją działalność i przetrwać na rynku okres kilku lat. Pozostałe podmioty nie uruchamiają działalności lub ogłaszają upadłość w krótkim czasie po jej rozpoczęciu. Często powodem tego jest błędna ocena własnych predyspozycji i możliwości, mylna ocena sytuacji rynkowej, niedoszacowanie kosztów oraz nakładów inwestycyjnych, a także brak środków finansowych. Większość błędów można byłoby uniknąć, gdyby podczas rozpoczynania działalności został rzetelnie opracowany biznesplan, który szczegółowo opisuje ten proces²⁰.

3. OKOLICZNOŚCI SPORZĄDZANIA BIZNESPLANÓW W MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

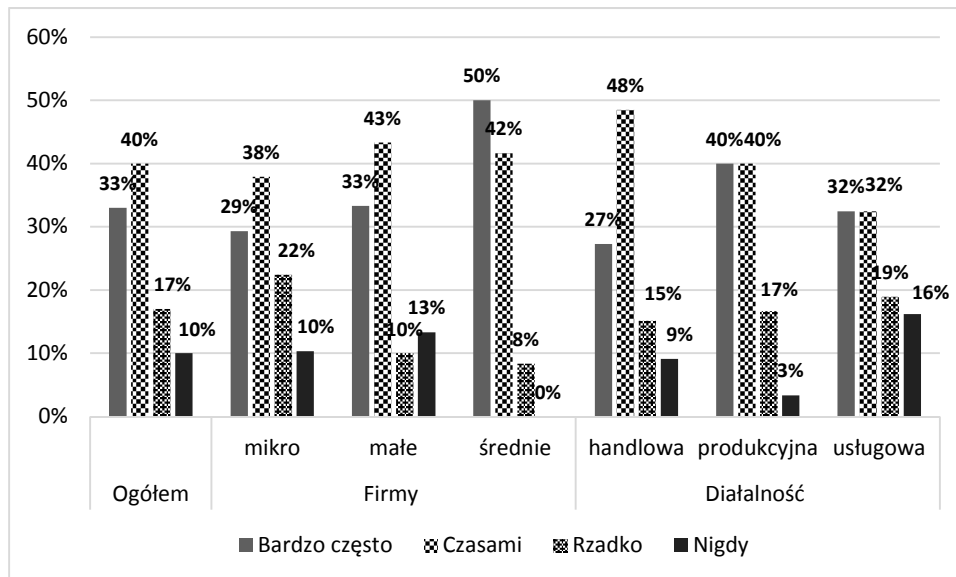
Z rozważań teoretycznych wynika, że biznesplan odgrywa wiele istotnych funkcji, które pomagają przedsiębiorcom w efektywnym zarządzaniu przedsiębiorstwem. Warunkiem sprawnego działania jest opracowanie dobrego planu działania i jego realizacja. Dlatego pierwszym problemem, który został poddany analizie, była identyfikacja podmiotów, które opracowują biznesplan. Wyniki uzyskanych w tym zakresie odpowiedzi przedstawia rys. 1.

¹⁷ J. Brinckmann, D. Grichnik, D. Kapsa, *Should entrepreneurs plan or just storm the castle? A meta-analysis on contextual factors impacting the business planning-performance relationship in small firms*, "Journal of Business Venturing" 25/2010, s. 24–40.

¹⁸ T. Hermaniuk, *Biznesplan. Pytania...*, s. 55.

¹⁹ A. Tokarski, M. Tokarski, J. Wójcik, *Jak solidnie przygotować...*, s. 45.

²⁰ Z. Pawlak, *Biznesplan zastosowania i przykłady*, Warszawa 2008, s. 46.



Rys. 1. Firmy sektora MŚP, które sporządzają biznesplany

Źródło: obliczenia na podstawie badań własnych (n = 100).

Z zaprezentowanych danych wynika, że zdecydowana większość (90%) przedsiębiorstw sporządza biznesplan w swoich działaniach. Uzyskane dane pozwalają zaobserwować zróżnicowanie, jakie występuje w badanym obszarze pomiędzy wybranymi grupami przedsiębiorstw. Biznesplany najczęściej opracowywane są w firmach średnich, które w 100% zadeklarowały przygotowanie takich dokumentów. Są to podmioty, które ze względu na swoją skalę działania potrzebują szczegółowych wytycznych dla poszczególnych pracowników, którzy mają realizować wspólne cele. Z deklaracji przedstawicieli największych z przebadanych firm wynika, że połowa przygotowuje omawiane biznesplany bardzo często. Najmniejsze zainteresowanie planami wykazują firmy małe, spośród których 13% zadeklarowało, że nigdy nie opracowywało biznesplanu w swojej firmie. Są to zapewne podmioty, których właściciele są w stanie samodzielnie koordynować procesy zachodzące w firmach, a jednocześnie nie dotyczą tych organizacji zewnętrzne uwarunkowania nakładające do przygotowania planów działania, przykładem których może być opracowanie biznesplanu jako warunku ubiegania się o dotację, czy inną formę wsparcia. Zjawisko to może mieć odzwierciedlenie w deklaracjach firm mikro, spośród których 90% deklaruje, że opracowuje biznesplan, ale jednocześnie najmniej przedstawicieli tych podmiotów robi to bardzo często. Jeżeli uwzględnimy, że 59% badanych podmiotów mikro korzystało z środków pomocowych przy rozpoczynaniu działalności to zasadnym może okazać się stwierdzenie, że biznesplan w tym przypadku był środkiem dochodzenia do celu, jakim było przyznanie dofinansowania.

Uwzględniając profil działalności zauważyć można największe zainteresowanie planami działania w firmach produkcyjnych, handlowych, a najmniejsze w usługowych. Przedsiębiorstwa produkcyjne w swojej działalności potrzebują kosztownych inwestycji często rozłożonych w czasie, które uniemożliwiają elastyczne i szybkie zmiany branży czy

profilu produkcji. Warto zatem przed wydatkowaniem pierwszych środków na inwestycje dokonać analizy opłacalności i odpowiednio zaplanować poszczególne działania. Przedsiębiorstwa handlowe również w dużej części budują plany działania. Często jednak projekcje te odnoszą się do ustalenia wyników sprzedażowych, stawianych jako zadania dla personelu sprzedażowego.

W ocenie znaczenia biznesplanu w zarządzaniu ważnym problemem staje się odpowiedź na pytanie, w jakich okolicznościach opracowywane są plany w badanych firmach? Wyniki badań w tym zakresie zawierają dane zawarte w tabeli 1.

Tabela 1. Okoliczności sporządzania biznesplanów w badanych firmach

Okoliczności opracowywania biznesplanu	Firmy				Profil działalności		
	ogółem	mikro	małe	średnie	handlowa	produkcyjna	usługowa
Przy rozpoczęciu działalności w celu sprawdzenia opłacalności przedsięwzięcia	80,0	76,9	66,7	100,0	72,7	82,8	73,5
Przy rozpoczęciu działalności w celu uzyskania dotacji	50,0	63,5	40,0	66,7	51,5	51,7	38,2
Przy rozpoczęciu działalności w celu uzyskania kredytu	42,2	36,5	36,7	66,7	42,4	51,7	26,5
W czasie bieżącej działalności w celu uzyskania dotacji	28,9	26,9	26,7	33,3	21,2	24,1	35,3
W czasie bieżącej działalności w celu uzyskania kredytu	26,7	17,3	26,7	58,3	27,3	34,5	14,7
W czasie bieżącej działalności w celu oceny opłacalności pomysłu biznesowego	38,9	28,8	43,3	58,3	45,5	37,9	26,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych (n = 90). Do analizy przyjęto tylko podmioty, które opracowywały biznesplan.

Z uzyskanych danych wynika, że głównym powodem opracowywania biznesplanów jest ocena opłacalności przedsięwzięcia przed rozpoczęciem działalności, na co wskazało 80% respondentów. Na uwagę zasługuje fakt, że uruchomieniu działalności towarzyszy często ubieganie się o środki zewnętrzne, a warunkiem ich uzyskania jest przedłożenie planu biznesowego. Połowa badanych firm wskazała ubieganie się o dotację na rozpoczęcie działalności jako okoliczność opracowania biznesplanu, a ponad 40% przygotowało omawiany dokument przy staraniu się o kredyt. Weryfikację opłacalności pomysłów biznesowych za pomocą biznesplanu deklaruje 100% firm średnich i 77% firm mikro. W przypadku obu grup firm opracowany przed rozpoczęciem działalności biznesplan jest wykorzystywany do pozyskania dotacji na rozwój biznesu.

Biznesplan przed rozpoczęciem działalności najczęściej opracowują przedsiębiorstwa produkcyjne (83%), dla których dokument ten staje się podstawą ubiegania się o zewnętrzne środki finansowe. Niepokojącym zjawiskiem jest niewielki udział firm (ok 39%), które przygotowują biznesplan w celu bieżącej oceny opłacalności podejmowanych działań. Sytuacja ta może sugerować, że spora część przedsiębiorstw, szczególnie najmniejszych działa z dnia na dzień bazując na własnym doświadczeniu i intuicji, nie planując z wyprzedzeniem podejmowanych działań. W celu weryfikacji opłacalności działań bieżących naj-

częściej biznesplan opracowywany jest w przedsiębiorstwach średnich, na co wskazuje blisko 60% badanych oraz w firmach handlowych, gdzie plany te wykorzystywane są do weryfikacji osiągniętych wyników sprzedażowych.

Powyższe obserwacje sugerować mogą, że biznesplan w głównej mierze traktowany jest jako narzędzie do pozyskania środków finansowych, a jego wykorzystanie kończy się w momencie osiągnięcia tego celu. Dla weryfikacji postawionej tezy przeanalizowano najważniejsze cele, jakie przyświecają opracowywaniu projektów biznesowych. Respondenci w trakcie badania oceniali znaczenie wybranych celów dysponując skalą od 0 do 4, gdzie 0 – nie ma znaczenia, 1 – ma małe znaczenie, 2 – ma średnie znaczenie, 3 – ma duże znaczenie, 4 – ma bardzo duże znaczenie. Do analizy wykorzystano odpowiedzi, które uzyskały najwyższą ocenę i potraktowano je jako najważniejsze czynniki decydujące przygotowaniu projektów biznesowych (tabela 2).

Tabela 2. Cele odgrywające największe znaczenie przy opracowywaniu biznesplanów (%)

Cele opracowania biznesplanów	Firmy				Profil działalności		
	ogółem	mikro	małe	średnie	handlowa	produkcyjna	usługowa
Ocena własnych predyspozycji	23,3	25,0	19,2	25,0	30,0	20,7	19,4
Pozyskanie dotacji na rozwój firmy	52,2	53,8	53,8	41,7	53,3	51,7	51,6
Pozyskanie kredytu na rozwój firmy	45,6	38,5	61,5	41,7	53,3	58,6	25,8
Nakreślenie wizji i koncepcji rozwoju	8,9	9,6	7,7	8,3	10,0	10,3	6,5
Wytyczenie kierunków rozwoju	12,2	11,5	15,4	8,3	3,3	17,2	16,1
Wyznaczenie mapy działań	14,4	23,1		8,3	23,3	10,3	9,7
Uzyskanie obrazu działalności konkurencji	8,9	5,8	19,2		10,0	10,3	6,5
Kontynuacja analizy działalności	11,1	11,5	7,7	16,7	20,0	10,3	3,2
Monitorowanie bieżących działań	18,9	17,3	19,2	25,0	6,7	34,5	16,1
Przygotowanie strategii rozwoju	27,8	19,2	34,6	50,0	13,3	41,4	29,0

Źródło: obliczenia na podstawie badań własnych (n = 90). Do analizy przyjęto tylko podmioty, które opracowywały biznesplan.

Spośród różnorodnych celów, jakie mogą towarzyszyć przygotowywaniu biznesplanu na pierwszy plan wysuwają się zamierzenia związane z pozyskaniem zewnętrznych środków finansowych. Ponad połowa przebadanych firm za powód, który odgrywa bardzo duże znaczenie przy budowie planu biznesowego wskazała pozyskanie dotacji na rozwój firmy, a niewiele mniej wskazało na chęć uzyskania kredytu. Zaobserwowane niewielkie różnice pomiędzy podmiotami różnej wielkości i zróżnicowanym profilem działania wynikają ze specyfiki wyodrębnionych grup, w tym większego zainteresowania dotacjami dostępnymi dla najmniejszych firm, czy potrzebami inwestycyjnymi w firmach produkcyjnych i handlowych. Podstawowy cel, jakim jest wykorzystanie biznesplanu przez badane firmy w celu pozyskania środków finansowych potwierdza, że plan działania staje się narzędziem do pozyskiwania kapitału, a niekoniecznie stanowi wyznacznik realizacji celów gospodarczych. Jeżeli przyjąć założenie, że biznesplan powinien określać cel strategiczny i opisywać optymalną drogę dochodzenia do niego, to większe znaczenie powinny odgrywać przy planowaniu inne obszary, w tym budowa strategii działania. Wagę tego celu można zauważyć

wśród przedstawicieli firm średnich, spośród których połowa deklaruje, że jest to największy powód opracowywania planów biznesowych.

Wskazane powyżej cele opracowywania biznesplanów powiązane są z korzyściami, jakie przynoszą przedsiębiorstwu opracowane wcześniej plany działania (tabela 3).

Tabela 3. Najważniejsze korzyści, jakie wynikają z opracowania biznesplanu

	ogółem	Firmy			Profil działalności		
		mikro	małe	średnie	handlowa	produkcyjna	usługowa
Pozyskanie środków finansowych	58,9%	53,3%	51,7%	45,2%	96,7%	58,6%	22,6%
Identyfikacja słabych stron przedsiębiorstwa	11,1%	3,3%	17,2%	12,9%	10,0%	20,7%	3,2%
Określenie kierunków działania	35,6%	40,0%	27,6%	38,7%	40,0%	27,6%	38,7%
Ocena sytuacji rynkowej	16,7%	10,0%	24,1%	16,1%	63,3%	34,5%	9,7%
Znalezienie szansy na rozwój przedsiębiorstwa	13,3%	6,7%	24,1%	9,7%	20,0%	24,1%	6,5%
Przewodnik do realizacji celów	7,8%	10,0%	10,3%	3,2%	13,3%	20,7%	6,5%
Zintegrowanie pracowników	4,4%	3,3%	6,9%	3,2%	10,0%	10,3%	3,2%
Poprawa komunikacji z pracownikami	10,0%	3,3%	10,3%	16,1%	20,0%	6,9%	3,2%
Źródło nowej wiedzy o przedsiębiorstwie	12,2%	20,0%	10,3%	6,5%	16,7%	13,8%	6,5%

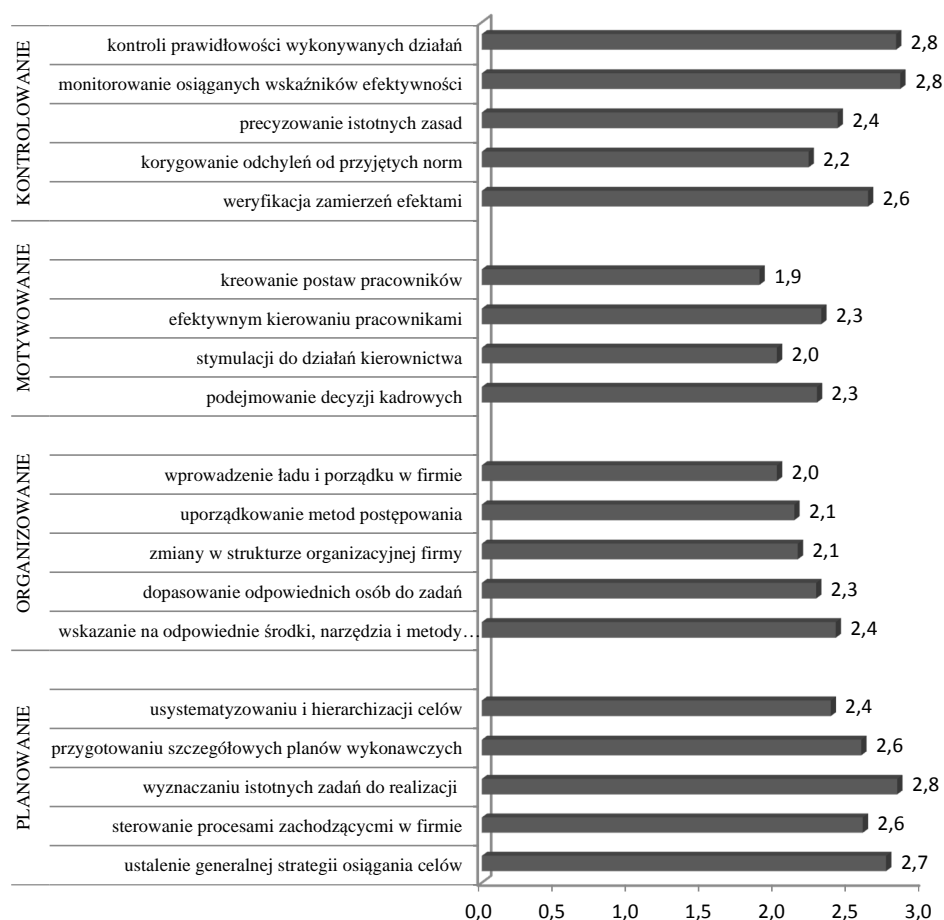
Źródło: obliczenia na podstawie badań własnych (n = 90). Do analizy przyjęto tylko podmioty, które opracowywały biznesplan.

Biznesplan daje wiele możliwości jego wykorzystania. Jak wynika jednak z danych zawartych w tabeli 3 najwyżej ocenianą przez respondentów korzyścią jest pozyskiwanie zewnętrznych środków finansowych, co jest szczególnie cenione przez firmy mikro i małe oraz podmioty działające w branży handlowej i produkcyjnej. Drugim ważnym atutem jest możliwość określenia kierunków działania, co łączy się z tożsamym celem opracowywania biznesplanów omówionych wcześniej. W szczególnym stopniu akcentują to firmy mikro i średnie oraz podmioty działające w handlu, dla których biznesplan jest pomocny do oceny sytuacji rynkowej. Biznesplan odgrywa małe znaczenie jako narzędzie komunikacji w przedsiębiorstwie czy sposób na zintegrowanie pracowników poprzez współdziałanie w procesie tworzenia dokumentu. Według przedsiębiorców opracowany plan daje niskie efekty jako źródło nowej wiedzy o przedsiębiorstwie oraz jako przewodnik po działaniach zmierzających do wypełniania celów.

4. ZNACZENIE BIZNESPLANU W REALIZACJI FUNKCJI ZARZĄDZANIA

Każde przedsiębiorstwo może opracować biznesplan zarówno dla potrzeb zewnętrznych związanych z reprezentowaniem firmy na zewnątrz, jak również potrzeb wewnętrznych związanych z kierowaniem przedsiębiorstwem. Wewnętrzna funkcja biznesplanu powiązana jest z czterema obszarami zarządzania, tj. planowaniem, organizowaniem, motywowaniem, kontrolowaniem. Rola, jaką odgrywa biznesplan w realizacji wymienionych

funkcji zarządzania obrazuje rzeczywistą jego przydatność w prowadzeniu firmy. Przedsiębiorcy oceniając znaczenie biznesplanu w realizacji funkcji zarządzania mieli do dyspozycji skalę od 0 do 5, przy czym: 0 – biznesplan nie ma znaczenia, 1 – ma małe znaczenie, 2 – ma średnie znaczenie, 3 – ma duże znaczenie, 4 – ma bardzo duże znaczenie. Średnie uzyskanych wyników zostały przedstawione na rys. 2.



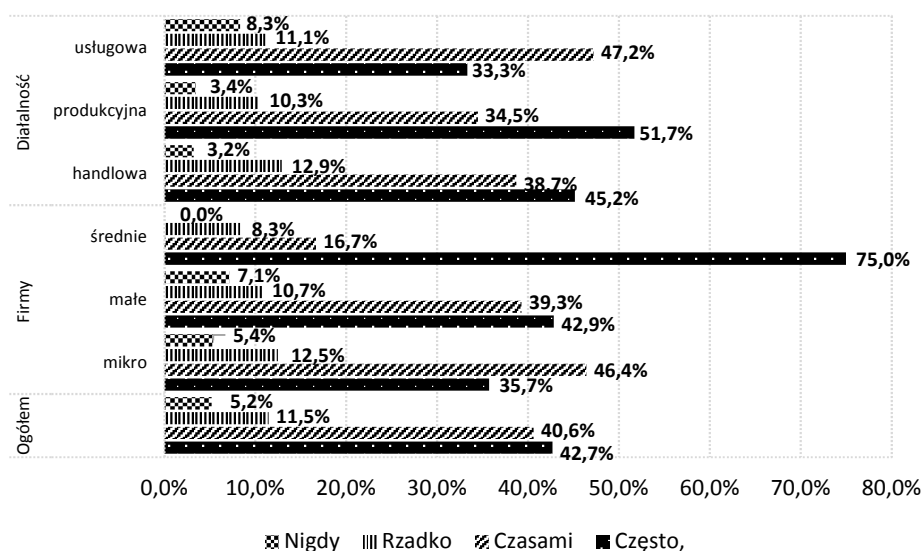
Rys. 2. Znaczenie biznesplanu w realizacji funkcji zarządzania

Źródło: obliczenia na podstawie badań własnych (n = 100).

Z przeprowadzonych badań wynika, że biznesplan odgrywa istotne znaczenie w realizacji funkcji zarządzania. Największą rolę dokument pełni przy funkcji planowania oraz kontrolowania działań. Pierwsza z nich jest punktem wyjścia do podejmowania wszelkich czynności, które powinny być odpowiednio wcześniej przemyślane i zaprojektowane. Wśród funkcji planowania przedsiębiorcy przykładają dużą wagę do ustalania generalnej

strategii osiągnięcia celów oraz przygotowania szczegółowych planów wykonawczych. Są to czynności, bez których następne działania mogą być w małym stopniu efektywne. Z kolei kontrolowanie pomaga sprawdzać osiągnięte cele oraz identyfikować możliwe błędy. Respondenci uznali za najważniejsze w funkcji kierowania monitorowanie osiągniętych finansowych wskaźników efektywności oraz kontrolę prawidłowości wykonywanych działań. Biznesplan ma mniejsze znaczenie w realizacji funkcji organizowania i motywowania. Założenia mające na celu kreowanie postaw pracowników czy stymulacje do działań kierownictwa odgrywają małe znaczenie w realizacji funkcji zarządzania podobnie jak dopasowywanie osób do określonych zadań, czy wprowadzenie porządku w firmie.

Głównym obszarem wykorzystywania biznesplanu w ramach działalności bieżącej jest kontrolowanie, czyli porównywanie tego co jest lub zostało wykonane z założonym wzorcem oraz korekta czynności, które przekroczyły wyznaczony próg tolerancji. Aby możliwe było korygowanie działań konieczne staje się weryfikowanie uzyskiwanych wyników z opracowanymi planami działania. Wyniki obrazujące wykorzystanie biznesplanu do kontroli uzyskiwanych efektów działalności bieżącej przedstawia rys. 3.



Rys. 3. Częstotliwość konfrontacji wyników zapisanych w biznesplanie z efektami działalności bieżącej

Źródło: obliczenia na podstawie badań własnych (n=90). Do analizy przyjęto podmioty, które opracowywały biznesplan.

Z uzyskanych danych wynika, że firmy wykorzystują biznesplany w trakcie realizacji zadań operacyjnych, co potwierdza blisko 95% badanych. Niestety, deklarowana częstotliwość weryfikacji założeń planu z wynikami rzeczywistymi, sugerować może, że biznesplan dla sporej części przedsiębiorców jest dokumentem, po który sięgają sporadycznie. Nie wiele ponad 40% firm zadeklarowało, że dokonuje bieżącej weryfikacji osiągniętych wyni-

ków z założeniami przyjętymi w planie. Konfrontacji osiągniętych wyników z założeniami w planie najczęściej dokonują średnie firmy (75%), które zazwyczaj mają dobrze opracowane strategie działania i doceniają potrzebę kierowania się w działaniach przemyślanymi rozwiązaniami. Na przeciwnym biegunie znajdują się firmy mikro, których właściciele bardzo rzadko porównują uzyskiwane wyniki z założeniami zawartymi w biznesplanie. Zaobserwowana sytuacja stawia w sprzeczności fakt bardzo dużego udziału mikro firm w przygotowaniu biznesplanów z brakiem ich wykorzystywania w bieżącej działalności, w większości „młodych” niedoświadczonych firm. Wyjaśnieniem opisanej sytuacji może być teza, że mikro przedsiębiorcy przy opracowywaniu planów działania kierują się tylko i wyłącznie na pozyskaniu dotacji czy kredytów przyjmując często nieprzemysłane i nierealne założenia. W tym przypadku biznesplan staje się dokumentem formalnym, który jest konieczny do pozyskania środków finansowych, ale nie daje żadnej gwarancji na realizację celów biznesowych.

5. WNIOSKI

Przeprowadzone badania potwierdzają, że biznesplan jest bardzo ważnym dokumentem wykorzystywanym w większości przedsiębiorstw. Ma on rozległe zastosowanie w przedsiębiorstwach ze względu na zróżnicowanie zawartych informacji. Potwierdza to wysoki udział przedsiębiorstw, które opracowują plany biznesowe i wykorzystują je w różnych obszarach zarządzania.

Biznesplany w małych i średnich przedsiębiorstwach tworzone są głównie w celu oceny opłacalności przedsięwzięć gospodarczych oraz pozyskania zewnętrznych środków finansowych. Badane firmy w bardzo ograniczonym zakresie wykorzystują przygotowane wcześniej biznesplany w procesie bieżącego zarządzania przedsiębiorstwem. Zakres wykorzystania planów biznesowych uzależniony jest od wielkości firmy. Plany biznesowe odgrywają największe znaczenie w zarządzaniu firmami średnimi, które oprócz funkcji zewnętrznej, dostrzegają i doceniają korzyści związane z optymalizacją i kontrolą działań bieżących, jakie umożliwia biznesplan. Dla firm najmniejszych biznesplany są narzędziem koniecznym do pozyskiwania zewnętrznych środków finansowych, głównie dotacji. Założenia przyjęte przez te firmy w opracowywanych planach w większości nie są brane pod uwagę przy bieżącym zarządzaniu firmami.

Uwzględniając tracone przez te firmy korzyści i nieuzasadnione koszty, jakie ponoszą działając bez dobrze przygotowanego planu, należy w większym stopniu zachęcać przedsiębiorców do pełnego wykorzystywania możliwości, jakie niesie dobrze opracowany biznesplan.

LITERATURA

1. Brinckmann J., Grichnik D., Kapsa D., *Should entrepreneurs plan or just storm the castle? A meta-analysis on contextual factors impacting the business planning-performance relationship in small firms*, "Journal of Business Venturing" 25/2010.
2. Ciechan-Kujawa M., *Biznesplan standardy i praktyka*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2007.

3. Ciosk M., *Biznesplan jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem* [w:] *Innowacyjne działania w obszarze zarządzania i marketingu*, red. A.-A. Wadlewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2015.
4. Hermaniuk T., *Biznesplan. Pytania i odpowiedzi*, Difin, Warszawa 2014.
5. Kowalczyk J., *Biznesplan*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2010.
6. Matejun M., Sochacka M., *Wykorzystanie biznesplanu w procesie zarządzania przedsiębiorstwem* [w:] *Współczesne metody zarządzania w praktyce gospodarczej*, red. M. Matejun, M. Szczepańczyk, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2009.
7. Pasieczny J., *Biznesplan*. Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.
8. Ropęga J., *Rola biznesplanu w przetrwaniu MŚP*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Ekonomiczne Problemy Usług nr 63, 2011.
9. Skrzypek J., *Biznesplan – model najlepszych praktyk*, Poltext, Warszawa 2009.
10. Skrzypek J., *Biznesplan w 10 krokach*, Poltext, Warszawa 2014.
11. Szukalski S.M., *Procedury budowy planów biznesowych i ocena wiarygodności planów*, Difin, Warszawa 2016.
12. Świerszcz K., *Skuteczny biznesplan a fundusze europejskie*, Wrocławskie Wydawnictwo Naukowe ATLA 2, Wrocław 2010.
13. Tokarski A., Tokarski M., Wójcik J., *Jak solidnie przygotować profesjonalny biznesplan*, CeDeWU, Warszawa 2017.
14. Wang C., Walker E.A., Redmond J.L., *Explaining the lack of strategic planning in SMEs: The importance of owner motivation*, "International Journal of Organisational Behaviour" 2007, 12(1).

THE IMPORTANCE OF THE BUSINESS PLAN IN A SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISE MANAGEMENT

Company management in market conditions requires making well-thought-out, substantively substantiated and accurate decisions. Before they are taken, the problem should be investigated, alternatives should be considered and the best solution should be chosen, taking into account as many arguments as possible. Business plan is a document that gives an opportunity to analyse and choose the optimal goals of the action and the ways to achieve them. It is a tool that allows to attract investors or financial resources, and enables efficient implementation of operational tasks while ensuring control over their effects. Despite the fact that the business plan is a commonly developed document, it happens that entrepreneurs do not fully use the possibilities offered by this plan in business management. The aim of the study was to assess the importance of the business plan in managing in a small and medium-sized enterprise. The research confirms that the business plan is an important document determining the measure of activity for entrepreneurs. This is confirmed by the high share of enterprises that develop business plans for their operations. In small and medium-sized enterprises, they are mainly created to assess the economic viability of enterprises before they are launched and to acquire external financial resources. The surveyed companies use the previously prepared business plans in the process of day-to-day business management, and the scope of their use depends primarily on the size of the company. Business plans are gaining the greatest importance in the management of medium-sized companies, which in addition to external function, recognize and appreciate the benefits of optimization and control of ongoing activities which allows

the plan. For the smallest businesses, business plans are a tool used to acquire external funds, mainly subsidies.

Keywords: business plan, management, small and medium enterprises.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.23

Tekst złożono do redakcji: sierpień 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Marzena FRANKOWSKA¹
Justyna Maria MYSZAK²

KIERUNKI ROZWOJU POLITYKI KLASTROWEJ W POLSCE W PIERWSZEJ DEKADZIE FUNKCJONOWANIA KLASTRÓW (2003–2013)

Stymulowanie i wsparcie rozwoju klastrów przez instytucje państwowe jest szeroko opisywane w dokumentach strategicznych zarówno na poziomie krajowym jak i regionalnym. Z tego względu zaskakujące okazują się wyniki badań literatury przedmiotu, które ukazują stosunkowo powierzchowne i ograniczone podejście do tej tematyki. Być może powodem zaistniałej sytuacji jest rozproszenie danych na temat klastrów i polityki klastrowej, czy też stosunkowo nowa problematyka związana z przynależnością do struktur UE. W Polsce klastry nie są nowym zjawiskiem, a działania realizowane przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości szczególnie w latach 2011–2013 przyczyniły się do rozkwitu klasteringu, stąd znaczenia nabiera pytanie o zakres i kształt realizowanej polityki klastrowej. W pierwszej części artykułu zidentyfikowano i przeanalizowano wszystkie dokumenty strategiczne o charakterze średnioterminowym, kształtujące bezpośrednio lub pośrednio politykę klastrową w Polsce w perspektywie dwóch (z trzech) okresów badawczych, to jest w okresie przedakcesyjnym do 2006 roku oraz w latach 2007–2013. W opracowaniu wykorzystano metodę faktograficzną, która bazując na wtórnych źródłach informacji umożliwiła w sposób chronologiczny i syntetyczny przedstawienie problematyki zarządzania rozwojem klastrów w Polsce od momentu jej zainicjowania. W drugiej części artykułu analizę dokumentów strategicznych uzupełniono o wskazanie podmiotów publicznych odpowiedzialnych za kształtowanie polityki klastrowej oraz przedstawiono przykłady działań z zakresu wsparcia pośredniego realizowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości na rzecz rozwoju klastrów w Polsce w badanym okresie.

Słowa kluczowe: klastry, polityka klastrowa, dokumenty strategiczne, władze publiczne.

1. WPROWADZENIE

Pierwsza dekada funkcjonowania klastrów w Polsce odegrała kluczową rolę. Po pierwsze – w 2003 roku zostały utworzone dwa pierwsze (obecnie najstarsze) klastry: Dolina

¹ Dr Marzena Frankowska, Katedra Logistyki, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Uniwersytet Szczeciński, autor korespondencyjny; e-mail: marzena.frankowska@wzieu.pl.

Marzena Frankowska, PhD, Department of Logistics, Faculty of Management and Economics of Services, University of Szczecin, corresponding author; e-mail: marzena.frankowska@wzieu.pl.

² Mgr inż. Justyna Maria Myszak, Katedra Logistyki, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Uniwersytet Szczeciński; e-mail: justyna.myszak@wzieu.pl.

Justyna Maria Myszak, MSc, Eng., Department of Logistics, Faculty of Management and Economics of Services, University of Szczecin; e-mail: justyna.myszak@wzieu.pl.

Lotnicza (woj. podkarpackie) oraz Klaster Kotlarski (woj. wielkopolskie)³. Po drugie – był to czas rozpoznawania idei klasteringu, określania jej wizji i celów. I wreszcie po trzecie – pierwsza dekada to także okres precyzowania podstawowych działań mających na celu wsparcie rozwoju klastrów, których rozkwit bezpośrednio związany był i nadal jest nie tylko ze wzrostem gospodarczym określonych regionów, ale również branż, w których klustry działają.

Analiza doświadczeń światowych w tworzeniu i rozwoju klastrów, a także popularyzacja klasteringu, spowodowały konieczność formowania polityki klastrowej również w Polsce. Należy przy tym zaznaczyć, że pomimo rozpropagowania idei klastrów, wciąż nie wypracowano dokumentu ściśle dedykowanego polityce klastrowej. Co więcej, zapisy kształtujące politykę klastrową w Polsce są rozproszone w wielu dokumentach, co zdecydowanie utrudnia jej realizację poprzez przygotowanie spójnych dokumentów wykonawczych, a następnie instrumentów wsparcia. Dotyczy to również utrudnień w możliwościach jej oceny. Ponadto badania literaturowe dowodzą na brak opracowania dotyczącego zintegrowanego podejścia w przedmiotowej tematyce. Stąd pierwszym celem przeprowadzonych badań jest identyfikacja wszystkich dokumentów strategicznych o charakterze średnioterminowym, regulujących bezpośrednio lub pośrednio politykę klastrową w Polsce, określenie przewidzianych wyżej wymienionymi dokumentami działań w odniesieniu do klastrów oraz ich uporządkowanie w układzie chronologicznym od momentu jej zainicjowania. Ponadto, opracowanie zostanie uzupełnione o wskazanie podmiotów publicznych odpowiedzialnych za kształtowanie polityki klastrowej, jak również zaprezentowane zostaną działania wsparcia pośredniego realizowane przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości w badanym okresie.

Realizacja wyznaczonego celu i zakresu tematycznego jest istotna, gdyż do tej pory nie dokonano podobnego zestawienia, a obecna wiedza na temat polityki klastrowej prezentowana w opracowaniach badawczych, ma charakter powierzchowny i rozproszony. Zostanie zatem wypełniona luka badawcza w odniesieniu do identyfikacji kierunków rozwoju polityki klastrowej w pierwszej dekadzie jej kształtowania.

2. ISTOTA KLASTRÓW I POLITYKI KLASTROWEJ

W latach 90. ubiegłego wieku pojęcie klastra zostało spopularyzowane przez M.E. Portera, który na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych zdefiniował klaster jako „lokalne skupisko aktorów reprezentujących sektor naukowy, sektor przedsiębiorstw oraz władze publiczne, które dzięki ścisłej współpracy, skoncentrowanej na wspólnym celu, mogą szybciej i efektywniej tworzyć obdarzone ogromnym potencjałem innowacje w ramach łańcucha wartości, co przekładała się na wzrost ich konkurencyjności”⁴. Warto w tym miejscu poczynić pewną dygresję, iż zaprezentowana definicja stanowi niezwykle szerokie ujęcie, w której nie uwzględniono „wspólnego mianownika” tj. chociażby rodzaju współ-

³ G. Buczyńska, D. Frączek, P. Kryjom, *Raport z inwentaryzacji klastrów w Polsce 2015*, Warszawa 2016, s. 15.

⁴ G.M. zu Köcker, L. Garnatz, *Klustry jako instrumenty inicjujące prace badawczo-rozwojowe między Niemcami a Koreą*, wyd. I, Warszawa 2012, s. 18.

pracujących podmiotów, które wchodzą w skład klastra⁵. Przykładowo mogą to być podmioty, których działalność gospodarcza oparta jest na pokrewnej specjalizacji (układ konkurencyjny) bądź też firmy reprezentujące zupełnie różne sektory, których kooperacja oparta jest na wzajemnych wartościach, korelacji i zaufaniu, tj. działających w ramach łańcucha wartości (układ funkcjonalny). Należy również pamiętać, że organizacje działające w klastrze na co dzień są niezależne, co oznacza, że konkurują między sobą, współpracując jednocześnie w niektórych obszarach. Tego typu zachowania wbrew pozorom prowadzą do zwiększenia potencjału poszczególnych firm działających w ramach danego skupiska, gdyż sprzyjają transferowi heterogenicznej wiedzy, innowacji, a także optymalizacji wykorzystania dostępnych zasobów wewnętrznych⁶. Zgodnie z Raportem PARP z Inwentaryzacji klastrów, w Polsce funkcjonują 134 klastry⁷. Struktury klastrowe występują praktycznie we wszystkich sektorach gospodarki, zarówno w usługach i w przemyśle, w tym w sektorach wysokich technologii, jak i w tradycyjnych.



Rys. 1 Polityka klastrowa w ujęciu szerokim i wąskim

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Kierunki i założenia polityki klastrowej w Polsce do 2020 roku. Rekomendacje Grupy roboczej ds. polityki klastrowej*, red. M. Dzierżanowski, wyd. I, Warszawa 2012, s. 16.

⁵ Szerzej na temat klasyfikacji klastrów w: M. Baran, *Klasyfikacje klastrów i inicjatyw klastrowych. Wnioski dla systemu wspierania struktur klastrowych w Polsce* [w:] *Metody ewaluacji polityk wspierania klastrów ze środków strukturalnych*, red. M. Stawicki, W. Pander, SGGW, Prace Naukowe nr 47, Warszawa 2008, s. 41–51.

⁶ *Kierunki i założenia polityki klastrowej...*, s. 15.

⁷ Stan na początek października 2015 roku – G. Buczyńska, D. Frączek, P. Kryjom, *Raport z inwentaryzacji...*, s. 16.

O rozwoju klastra w dużej mierze decyduje jakość otoczenia oraz możliwość skorzystania z wyspecjalizowanych zasobów zewnętrznych takich jak inkubatory, parki naukowo-technologiczne, specjalne strefy ekonomiczne czy chociażby działania podejmowane (bądź też nie) przez władze centralne, które powinny uwzględniać horyzontalne potrzeby organizacji działających w klastrze⁸. Z tego też względu wspieranie klastrów stało się ważnym elementem polityki innowacyjnej, której celem jest między innymi podnoszenie konkurencyjności gospodarki przez stymulowanie rozwoju istniejących klastrów oraz powstawanie nowych⁹.

Analiza rozwiązań stosowanych w wielu państwach w zakresie polityki klastrowej pozwoliła na zdefiniowanie jej w sposób ramowy w ujęciu szerokim i wąskim, co prezentuje rys. 1. Polityka klastrowa traktowana w sposób ogólny rozumiana jest jako „szczególne działanie administracji na rzecz wspierania klastrów, która może przybierać różne formy i dążyć do różnych celów”¹⁰. Z drugiej strony polityka klastrowa może być określana jako działanie rządowe mające na celu wsparcie klastrów, poprzez wyrażenie skoncentrowanej strategii, określenie priorytetów politycznych oraz przyznanie finansowania, aby promować innowacje, rozwój regionalny oraz inne cele polityczne¹¹. Należy jednak przy tym pamiętać, jak podkreśla B. Bembenek¹², że z założenia polityka klastrowa „musi stawiać sobie cele realistyczne, zarówno pod względem merytorycznym, jak i czasowym, przy czym cele te powinny uwzględniać rzeczywiste potrzeby interesariuszy zaangażowanych w rozwój klastrów, być jasno określone w drodze konsultacji społecznych i być oparte na konstruktywnym konsensusie”. Ponadto „polityka ta powinna cechować się z jednej strony horyzontalnością, kompleksowością rozwiązań na wysokich szczeblach: agregacji (subnarodowym, narodowym), a z drugiej strony decentralizacją szczegółowych rozwiązań dostosowanych do specyfiki danego klastra”¹³. Taki szeroki zakres oddziaływania wiąże się z koniecznością opracowania modeli polityki klastrowej, które uwzględniają jej złożoność oraz zdolność oddziaływania na konkurencyjność gospodarki¹⁴.

3. POLITYKA KLASTROWA W POLSCE W LATACH 2003–2013

Pierwszą wzmiankę na temat klastrów można odnaleźć w przyjętym przez Radę Ministrów w dniu 14 stycznia 2003 r. Narodowym Planie Rozwoju 2004–2006, Priorytet 2. „Wzmocnienie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw działających na Jednolitym Rynku

⁸ *Kierunki i założenia polityki klastrowej...*, s. 15.

⁹ *Kierunki i polityka rozwoju klastrów w Polsce*, Departament Rozwoju Gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 15.

¹⁰ *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, red. M. Koszarek, Warszawa 2011, s.153.

¹¹ *The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: main statistical results and lessons learned*, Commission Staff Working Document SEC (2008) 2637, Brussels, Belgium: EC, s. 10.

¹² B. Bembenek, *Antecedencje i implikacje polskiej polityki klastrowej w kontekście wyzwań rozwoju klastrów*, „Rynek – Społeczeństwo – Kultura” 2016, nr 2(18), s. 92.

¹³ T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie” 2002, nr 4 (110), s. 6.

¹⁴ M. Frankowska, J.M. Myszak, M. Jedliński, *Cluster policy report. V4 cluster policies and their influence on the viability of cluster organisations. Cluster policy in Poland*, Visegrad Fund, December 2016, s. 6-9.

Europejskim”. W ramach priorytetu realizowane było Działanie 1. „Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej MŚP”¹⁵. Celem działania była poprawa oferty produktowej i technologicznej małych i średnich przedsiębiorstw. Wsparcie objęło granty na projekty inwestycyjne przedsiębiorstw działających lub podejmujących działalność, między innymi, w sieciach kooperacyjnych i klastrach. Granty miały finansować wdrożenie i komercjalizację technologii i produktów innowacyjnych, unowocześnienia i rozbudowy istniejących przedsiębiorstw, zakupu wyników prac badawczo-rozwojowych i/lub praw własności przemysłowej, zastosowania i wykorzystania rozwiązań e-biznesu, dostosowań do prowadzenia produkcji wyrobów spełniających wymagania dyrektyw Unii Europejskiej (UE), zwłaszcza norm zharmonizowanych oraz do uzyskania certyfikatów. Konkludując, w okresie przedakcesyjnym polityka klastrowa obejmowała wyłącznie powiązania kooperacyjne sektora MŚP w klastrach, w zakresie zwiększania ich konkurencyjności produktowej i technologicznej.

W pierwszej perspektywie programowania finansowego UE, to jest w latach 2007–2013, zostały opracowane dwa dokumenty strategiczne określające politykę klastrową: Narodowy Plan Rozwoju oraz Narodowa Strategia Spójności, a także dokument określający kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki w badanym okresie.

3.1. Narodowy Plan Rozwoju 2007–2013 (NPR)

NPR został opracowany na podstawie przepisów ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o Narodowym Planie Rozwoju¹⁶. W dokumencie tym, odniesienia do klastrów występują w dwóch niezależnych miejscach. Po pierwsze – w ramach priorytetu: „Przedsiębiorczość i innowacyjność”, określono Kierunek działań 1. „Tworzenie przyjaznego otoczenia działania przedsiębiorstw”, który był realizowany poprzez¹⁷: wspieranie współpracy przedsiębiorstw i instytucji otoczenia biznesu w zakresie tworzenia grup producenckich, kooperacyjnych, dystrybucyjnych, kapitałowych, związków przedsiębiorstw i podmiotów samorządowych, m.in. poprzez tworzenie struktur sieciowych – klastrów. Zaplanowano udzielanie pomocy we wdrażaniu wspólnych przedsięwzięć z jednostkami naukowo-badawczymi i instytucjami odpowiedzialnymi za rozwój regionalny. Po drugie – w zakresie Programu operacyjnego „Nauka, nowoczesne technologie i społeczeństwo informacyjne”, a w tym Priorytetu operacyjnego 1. „Wzmocnienie potencjału nauki dla budowy GOW”¹⁸ określono działania, których celem była poprawa efektywności wykorzystania środków finansowych i poziomu jakościowego kadry naukowej oraz zapewnienie wyposażenia laboratoryjnego jednostek naukowych dla realizacji priorytetowych zadań wynikających z polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa, wspierających budowę gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Realizacja tych działań została oparta na integracji i konsolidacji zespołów badawczych w kierunku wspierania rozwoju klastrów badawczo-technologicznych wokół silnych centrów naukowych, technologicznych i edukacyjnych. Działania realizowane w ramach tego priorytetu służyć miały wzmocnieniu potencjału badawczego oraz zwiększeniu konkurencyjności polskich badań naukowych i prac rozwojowych.

¹⁵ Narodowy Plan Rozwoju (NPR) 2004–2006, Warszawa 2003, s. 95.

¹⁶ Dz.U. nr 116, poz. 1206 oraz Dz.U. z 2005 r., nr 90, poz. 759 (dalej jako: ustawa o Narodowym Planie Rozwoju).

¹⁷ Narodowy Plan Rozwoju (NPR) 2007–2013, Warszawa 2005, s. 44.

¹⁸ *Ibidem*, s. 136; GOW – gospodarka oparta na wiedzy.

3.2. „Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013”

W celu wsparcia realizacji ambitnych celów NPR Departament Rozwoju Gospodarki w Ministerstwie Gospodarki w dniu 27 kwietnia 2006 roku opublikował dokument „Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013”. W dokumencie tym zawarto ocenę stanu innowacyjności polskiej gospodarki oraz rekomendację kierunków działań, których wdrożenie umożliwi stworzenie w polskich realiach gospodarki opartej na wiedzy, w której siłą przedsiębiorców na konkurencyjnych rynkach będzie ich wysoka innowacyjność. „Kierunki” stanowią jednocześnie kontynuację szeregu podjętych wcześniej działań i inicjatyw rządu, ale przede wszystkim odpowiadają na potrzebę włączenia Polski w budowanie globalnej gospodarki opartej na wiedzy (GOW)¹⁹.

W dokumencie określono pięć strategicznych kierunków działań na lata 2007–2013 w podziale na poszczególne obszary²⁰. W odniesieniu do klastrów istotne zapisy znalazły się w Strategicznym kierunku 5. „Infrastruktura dla innowacji”, którego celem była poprawa warunków funkcjonowania innowacyjnych przedsiębiorstw²¹. Zauważono tu, że polskie przedsiębiorstwa, w szczególności MSP, mają trudności we wdrażaniu rozwiązań innowacyjnych. Bariera ta nie tylko jest związana z wysokimi kosztami wprowadzenia wdrożenia innowacji. Zidentyfikowano duże zapotrzebowanie przedsiębiorców na specjalistyczne usługi doradcze i szkoleniowe z zakresu transferu technologii oraz procesu wdrażania innowacji. Ponadto stwierdzono, że przedsiębiorcy nie wykorzystują przewagi konkurencyjnej wynikającej ze współpracy z innymi przedsiębiorstwami lub jednostkami naukowymi. Stąd, w Obszarze 2. „Wspieranie wspólnych działań przedsiębiorców o charakterze sieciowym, ukierunkowanych na realizację przedsięwzięć innowacyjnych” wskazano, że działania powinny koncentrować się m.in. na następujących obszarach²²:

- zwiększenie świadomości przedsiębiorców dotyczących korzyści płynących ze współpracy z jednostkami naukowymi oraz innymi przedsiębiorstwami;
- zapewnianie warunków do współpracy sieciowej;
- wsparcie rozwoju klastrów przemysłowych.

Inicjowanie opracowanych zaleceń nastąpiło w zakresie wdrażania programów operacyjnych realizowanych w ramach Narodowej Strategii Spójności na lata 2007–2013, a szczególnie w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka, Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki oraz w szesnastu Regionalnych Programach Operacyjnych.

3.3. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 (NSRO) – Narodowa Strategia Spójności

Kolejnym dokumentem strategicznym przygotowanym na podstawie wytycznych UE tj. określających główne cele polityki spójności oraz uwzględniających uwarunkowania społeczno-gospodarcze Polski, są Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007–2013 (NSRO), wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie. NSRO opracowane zostały w maju 2007 r. przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i zwyczajowo są zwane Narodową Strategią Spójności. Dokument określa kierunki wsparcia ze środków finansowych

¹⁹ *Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007-2013*, Departament Rozwoju Gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006, s. 6–7.

²⁰ *Ibidem*, s. 36.

²¹ *Ibidem*, s. 49–50.

²² *Ibidem*, s. 50.

dostępnych z budżetu UE w okresie 7 najbliższych lat w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) oraz Funduszu Spójności. NSRO jest instrumentem odniesienia dla przygotowania programów operacyjnych, uwzględniając jednocześnie zapisy Strategii Rozwoju Kraju na lata 2007–2015 (SRK) oraz Krajowego Programu Reform na lata 2005–2008 (KPR), odpowiadającego na wyzwania zawarte w strategii lizbońskiej.

Wśród celów polityki spójności w Polsce wspierającej wzrost gospodarczy i zatrudnienie, na uwagę zasługuje Cel 4. NSRO „Podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora wytwórczego o wysokiej wartości dodanej oraz rozwój sektora usług”, Działanie 5.4.4. „Podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora wytwórczego o wysokiej wartości dodanej oraz rozwój sektora usług”²³.

Realizowane na poziomie regionalnym działania służące wsparciu przedsięwzięć nastawionych na rozwój innowacyjności skoncentrowane miały być na wzmocnieniu potencjału inwestycyjnego małych i średnich przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem mikroprzedsiębiorstw. Poza pomocą inwestycyjną, doradczą i szkoleniową dla przedsiębiorstw, zaplanowano promowanie współpracy między firmami na szczeblu regionalnym (wsparcie tworzenia i rozwoju powiązań kooperacyjnych przedsiębiorców, w tym klastrów o zasięgu regionalnym)²⁴. Ponadto, określono konieczność wzmocnienia instytucji prowadzących działania na rzecz powstawania nowych innowacyjnych przedsięwzięć gospodarczych, w tym wysoko innowacyjnych przez rozwijanie powiązań kooperacyjnych pomiędzy przedsiębiorstwami, budowę klastrów wokół dużych przedsiębiorstw, sieci technologicznych z instytucjami naukowymi oraz łańcuchów produkcyjnych MŚP i dużych przedsiębiorstw²⁵.

4. PODMIOTY WSPIERAJĄCE POLITYKĘ KLASTROWĄ W POLSCE

W pierwszej dekadzie rozwoju klastrów w Polsce głównymi podmiotami kształtującymi politykę klastrową były Ministerstwo Gospodarki oraz Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Warto wskazać również Parlamentarny Zespół ds. Polityki Klastrowej.

Ministerstwo Rozwoju (wcześniej Ministerstwo Gospodarki) wyznaczało główne kierunki polityki klastrowej w Polsce. Podejmowane działania miały na celu m.in. realizację strategii rozwoju społeczno-gospodarczego, zarządzanie systemem wdrażania Funduszy Europejskich²⁶ oraz przyspieszenie wzrostu i zwiększenie konkurencyjności polskiej gospodarki, w tym poprzez wspieranie rozwoju gospodarczego opartego na specjalizacjach regionalnych i lokalnych, w szczególności w ramach inicjatyw klastrowych. W tamtym okresie działania realizowane przez ministerstwo przede wszystkim skupiały się na: ułatwieniu przedsiębiorstwom dostępu do kapitału, zachęceniu do tworzenia sieci i przedsiębiorczości, organizacyjnym i finansowym wzmocnieniu środowiska biznesowego, a także wypełnieniu luki informacyjnej poprzez upowszechnienie analiz konkurencyjności sektora prywatnego.

²³ *Ibidem*, s. 61.

²⁴ *Ibidem*, s. 63.

²⁵ *Ibidem*, s. 64.

²⁶ <https://mr.bip.gov.pl/podstawowe-dane-o-resorcie/o-ministerstwie-rozwoju.html> (dostęp 19.02.2018 r.).

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, jako agencja rządowa podporządkowana ministrowi rozwoju, została powołana do życia na mocy ustawy z dnia 9 listopada 2000 roku o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości²⁷. PARP należy do pionierów zarówno w obszarze transferu wiedzy i upowszechniania idei klasteringu w Polsce, jak i udzielania bezpośredniego wsparcia na rzecz rozwoju klastrów już od 2005 roku²⁸. Ponadto, aby wesprzeć przedsiębiorców, PARP wykorzystuje środki z budżetu państwa i funduszy europejskich oraz aktywnie uczestniczy w tworzeniu i wdrażaniu polityki klastrowej w Polsce. Do istotnych działań realizowanych w ramach PARP w badanym okresie zaliczyć należy m.in.²⁹:

- propagowanie idei klasteringu i jego profesjonalizacja;
- współdziałanie w powołaniu i koordynowaniu prac Grupy roboczej ds. polityki klastrowej (2011–2012);
- współtworzenie dokumentu „Kierunki i założenia polityki klastrowej w Polsce do 2020 roku”, który stał się podstawą do projektowania polityki klastrowej (Program Rozwoju Przedsiębiorstw) w kolejnych okresach programowania UE;
- utrzymanie i rozwój Portalu Innowacji, który stał się platformą wymiany wiedzy dla klastrów (m.in. Mapa Klastra, biuletyny informacyjne itp.);
- dystrybucja wsparcia bezpośredniego na rzecz inicjatyw klastrowych (m.in. Działanie 5.1. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka).

Z kolei, Parlamentarny Zespół ds. Polityki Klastrowej utworzony i działający w pierwszej dekadzie funkcjonowania klastrów, skupiał łącznie 10 posłów i senatorów, którzy stanowili niepolityczną grupę, zainteresowaną problematyką tworzenia i funkcjonowania klastrów. Nadrzędnym celem grupy (podkreślonym także w jej regulaminie) było zatem „wspieranie i propagowanie działalności klastrów jako elastycznej formy współpracy między trzema kategoriami podmiotów: jednostkami naukowo-badawczymi, przedsiębiorstwami oraz władzami publicznymi”³⁰. Zespół był odpowiedzialny m.in. za organizowanie Kongresu Polskich Klastrów w Parlamencie oraz współpracę z ekspertami, organizacjami, mediami i środowiskami opiniotwórczymi³¹.

5. PRZYKŁAD WSPARCIA POŚREDNIEGO REALIZOWANEGO PRZEZ PARP NA RZECZ ROZWOJU KLASTRÓW W POLSCE

Dokonując charakterystyki zarządzania rozwojem klastrów w Polsce w pierwszej dekadzie ich funkcjonowania warto zwrócić uwagę na narzędzia wsparcia pośredniego stosowane przez ówczesne podmioty odpowiedzialne za kształtowanie polityki klastrowej. Przykładem takiego wsparcia są projekty systemowe w ramach Działania 2.1. Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki, Priorytet II Programu Kapitał Ludzki, który był realizowany przez PARP w okresie od 2009 roku do 2013 roku.

²⁷ Dz.U. z 2000 r., nr 109, poz. 1158.

²⁸ http://www.pi.gov.pl/klastry/chapter_95880.asp (dostęp 19.02.2018 r.).

²⁹ http://www.pi.gov.pl/klastry/chapter_95880.asp (dostęp 19.02.2018 r.); http://www.pi.gov.pl/eng/chapter_86522.asp, (dostęp 19.02.2018 r.).

³⁰ Parlamentarny Zespół ds. Polityki Klastrowej, Regulamin Zespołu, <http://www.sejm.gov.pl/sejm7.nsf/agent.xsp?symbol=Zespol&Zesp=213> (dostęp 23.02.2018 r.).

³¹ *Ibidem*.

Znaczenie wsparcia pośredniego w rozwój klastrów wpisuje się indywidualne sytuacje rozwoju klasteringu w poszczególnych państwach. Niektóre wyniki badań sugerują, iż uczestnicy klastrów, którzy korzystają z programów wsparcia (zwłaszcza pośredniego) znacznie rozszerzają sieć współpracy w ramach potrójnej helisy, tj. przemysł – nauka – władze publiczne³². Należy zaznaczyć, że Polska w pierwszej dekadzie XXI wieku znajdowała się w złożonej sytuacji. Z jednej strony była szóstą pod względem wielkości gospodarką w Europie i dwudziestą na świecie (2011 r.). Co więcej, w latach 2007–2010 średnie tempo wzrostu PKB wyniosło 4,3%, podczas gdy w innych krajach UE było bliskie zeru. Równocześnie, przeprowadzone w tamtym okresie czasu wyniki badań wskazały, że tendencja do współpracy polskich przedsiębiorstw jest niewielka. W tamtych specyficznych dla Polski warunkach, szczególną rolę odgrywały szeroko zdefiniowane miękkie bariery współpracy, zarówno między firmami, jak i we współdziałaniu między podmiotami gospodarczymi i przedstawicielami instytucji badawczo-rozwojowych. Wynikało to ze stosunkowo krótkiego okresu rozwoju sektora prywatnego i silnej konkurencji na rynku lokalnym. Taka sytuacja miała także wyraźne podłoże psychologiczne. Jako przyczynę wymieniało się również brak zaufania między partnerami biznesowymi, a także dominację kultury drapieżnej konkurencji, która nie dostrzegała możliwości współpracy w zakresie wspólnego rozwoju i poprawy pozycji konkurencyjnej jednostek. W 2007 r. relacja wzajemnego zaufania uczestników rynku w Polsce kształtowała się na poziomie 11,5%, co było jednym z najniższych wyników w Europie. Świadectwem tego stanu rzeczy było bardzo ograniczone zaangażowanie biznesu w stowarzyszenia, społeczności lub organizacje pracodawców, zarówno na poziomie sektorowym, jak i regionalnym³³.

A zatem wyeliminowanie lub przynajmniej częściowe zmniejszenie negatywnego wpływu miękkich barier na proces współpracy w gospodarce i nauce, uznano za jeden z kluczowych obszarów działań podejmowanych w ramach inicjatyw klastrowych. Władze publiczne i podmioty instytucjonalne, takie jak PARP, które rozumiały znaczenie klastrów dla konkurencyjności i innowacyjności gospodarki, dostrzegły potrzebę zwiększenia świadomości przedsiębiorców na temat korzyści płynących ze współpracy z instytucjami badawczymi i innymi przedsiębiorstwami. W związku z tym podjęto szeroko zakrojone działania w celu zwiększenia świadomości na temat klastrów, ich identyfikacji i oferowania ukierunkowanego wsparcia.

I tak, w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Poddziałanie 2.1.3 „Wsparcie systemowe na rzecz zwiększenia zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw”, PARP realizowała projekty dotyczące podnoszenia kwalifikacji pracodawców i pracowników w celu dostosowania funkcjonowania przedsiębiorstw do nowoczesnej gospodarki. Niektóre z nich poświęcono rozwojowi klastrów. Tak więc istniały projekty systemowe realizowane w ramach wyżej wymienionego działania, w których PARP była bezpośrednim beneficjentem, a członkowie klastra i koordynatorzy byli beneficjentami końcowymi. Podstawowe informacje na temat realizowanych projektów zamieszczono w tabeli 1.

³² J. Nishimura, H. Okamuro, *Subsidy and networking: The effects of direct and indirect support programs of the cluster policy*, „Research Policy”, Vol. 40, Issue 5, June 2011, s. 714.

³³ *Kierunki i polityka rozwoju klastrów...*, s. 10–11.

Tabela 1. Wybrane projekty systemowe wspierające rozwój klasteringu przyjęte w ramach Poddziałania 2.1.3. „Wsparcie systemowe na rzecz zwiększenia zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw”

Lp.	Tytuł projektu	Cel projektu	Numer projektu przeznaczone środki
1	Rozwój zasobów ludzkich poprzez promowanie wiedzy, transfer i upowszechnianie innowacji	Projekt promocyjny i informacyjny. Jego celem było wzmocnienie polskich klastrów, poprawa ich konkurencyjności i innowacyjności przez rozwój kapitału ludzkiego i zwiększenie efektywności tworzenia polityki klastrowej.	Nr projektu: POKL.02.01.03-00-016/09 wartość projektu: 38 685 000,00 zł, w tym działania związane z klastrami ok. 5 158 000 zł data podpisania umowy: 23.06.2009 r.
2	Powiązania kooperacyjne polskich przedsiębiorstw	Projekt szkoleniowy. Jego celem było dostarczenie wiedzy i poszerzenie doświadczeń w zakresie tworzenia klastrów i inicjatyw klastrowych, a także opracowanie wizji współpracy.	Nr projektu: POKL.02.01.03-00-018/09 wartość projektu: 12 191 198,29 zł, data podpisania umowy:07.07.2009 r.
3	Upowszechnianie i promowanie innowacyjności	Jego celem była współpraca z instytucjami i organizacjami działającymi w obszarze innowacyjności (działalność proinnowacyjna) w Polsce, w tym z parkami technologicznymi i inkubatorami, centrami transferu technologii i klastrami.	Nr projektu: POKL.02.01.03-00-010/08 wartość projektu: 2 261 397,62 zł, w tym działania związane z klastrami 134 000 zł, data podpisania umowy: 01.08.2008 r.
4	Portal Innowacji jako platforma informacyjna na rzecz rozwoju innowacji	Realizacja projektu poprzez udostępnienie platformy informacyjnej na temat innowacji przysłużyła się do podniesienia świadomości i wiedzy w zakresie przedsiębiorczości i innowacyjności, wykreowania postaw przedsiębiorczych i proinnowacyjnych oraz wypromowaniu polskich nowatorskich rozwiązań w kraju i poza jego granicami.	Nr projektu: POKL.02.01.03-00-011/08 wartość projektu: 242 820,72 zł, data podpisania umowy: 01.08.2008 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.kapitalludzki.gov.pl/podpisane-umowy/priorytet-ii/dzialanie-21/poddzialanie-213/>, (dostęp 25.02.2018 r.) oraz <http://www.kapitalludzki.gov.pl/aktualnosci/art171.html?sbl=highcontrast>, (dostęp 25.02.2018 r.).

W ramach wymienionych projektów podjęto liczne działania pod wspólną nazwą „Polskie klastry i polityka klastrowa”, do których zaliczyć należy:

- warsztaty i konferencje klastrowe w 16 regionach Polski, które realizowane były w latach 2011–2012. PARP zaprosiła szeroką grupę uczestników, takich jak przedstawiciele władz regionalnych i lokalnych, uczelni wyższych i instytucji badawczo-rozwojowych, klastrów, firm, instytucji wspierających rozwój gospodarczy i przedsiębiorczość, gości zagranicznych (prelegenci, klastry) itp.;

- krajowe i regionalne katalogi klastrów – zawierały prezentację każdego klastra biorącego udział w jednej z 16 konferencji regionalnej. Katalog zawierał ich pochodzenie, profil działalności w kategoriach łańcucha wartości, bazę danych członków klastra oraz zdjęcia podstawowych przedsiębiorstw lub najbardziej innowacyjnych i charakterystycznych produktów;
- doradztwo w zakresie tworzenia klastrów, animowania i zarządzania inicjatywami klastrowymi;
- publikacje książkowe z serii „Polskie klastry i polityka klastrowa”, które obejmowały ponad 15 opracowań, w tym przewodników, raportów, wyników badań itp.;
- wizyty studyjne w krajach UE;
- badanie Benchmarking Klastrów w Polsce, obejmujące analizę porównawczą klastrów w 2010 r. i 2012 r. Głównym celem było zebranie wiedzy na temat aktualnego etapu rozwoju klastrów w Polsce i ich wewnętrznych procesów, w tym m.in. zaprezentowanie najlepszych rozwiązań, przedstawienie zaleceń dla polityki wspierania klastrów, zarówno na poziomie regionalnym, jak i krajowym, a także dla innych podmiotów, które wspierają i współpracują z klastrami. W szczególności dotyczyło to instytucji naukowych, ośrodków badawczych, ośrodków innowacji i wspierania przedsiębiorczości;
- utworzenie Portalu Innowacji, który stał się źródłem wiedzy na temat wspierania innowacyjności i transferu technologii. Jedną z jego części zawierała informacje o klastrach, w ramach następujących kategorii: nowości, PARP dla klastrów, benchmarking klastrów, dobre praktyki, klastry i stowarzyszenia klastrów w Polsce i za granicą, polityka klastrowa, biblioteka klastrów (w ostatnim okresie rozszerzono o nowe sekcje: Kluczowe Klastry Krajowe i Standardy Zarządzania Klastrem);
- opracowanie Mapy Klastrów, na podstawie utworzonej bazy danych w postaci platformy informatycznej. Była ona publikowana na Portalu Innowacji (PARP) i umożliwiała prezentację klastrów według podanych kryteriów (mapa została zweryfikowana i zaktualizowana w 2015 roku);
- utworzenie Grupy Roboczej ds. Polityki Klastrowej i opublikowanie jej raportu zatytułowanego „Kierunki i założenia polityki klastrowej w Polsce do 2020 roku. Rekomendacje Grupy Roboczej ds. Polityki Klastrowej”³⁴.

Działania wsparcia pośredniego PARP odegrały istotną rolę w zarządzaniu rozwojem klastrów w Polsce, ze względu na ich oddziaływanie na tworzenie oddolnych inicjatyw klastrowych, a także „podstaw” wspomagających rozwój profesjonalnych klastrów. Zrealizowane działania stały się jednym z ważnych narzędzi definiujących i realizujących politykę klastrową.

6. ZAKOŃCZENIE

Działania, jakie zostały zrealizowane w pierwszej dekadzie funkcjonowania klastrów bezdyskusyjnie miały duży wpływ na rozwój klasteringu w Polsce. Dowodem był cho-

³⁴ Szerzej na ten temat: *Kierunki i założenia polityki klastrowej...*, s. 16–49; http://www.klastry.pi.gov.pl/PARPFiles/file/klastry/Polskie_klastry/spotkania/Kierunki_i_zalozenia_polityki_klastrowej_w_Polsce_do_2020_roku.pdf, (dostęp 27.02.2018 r.).

ciażby dynamiczny rozwój uruchamianych inicjatyw klastrowych w badanym okresie. Na przykład w 2009 r. w Polsce założono 45 klastrów, dwa lata później ich liczba wzrosła do 80, natomiast do marca 2012 r. zidentyfikowano aż 212 inicjatyw klastrowych. Warto podkreślić, że nawet w okresie tak dynamicznego wzrostu liczby klastrów, wdrożone działania umożliwiły mapowanie klastrów we wszystkich regionach poprzez szerokie działania pośrednie (PARP) sprzyjające samoistnemu ujawnianiu ich aktywności.

Pierwsza dekada rozwoju klastrów w Polsce to złożony okres obejmujący zarówno czas funkcjonowania przedakcesyjnego, jak również pierwszy okres perspektywy finansowej Unii Europejskiej. Przytoczona charakterystyka tego okresu wskazuje na burzliwy rozwój klasteringu, który wspierany był w ramach dokumentów strategicznych oraz działań wykonawczych bezpośrednich i pośrednich. W artykule pominięto prezentację wsparcia bezpośredniego, które jest stosunkowo dobrze udokumentowane w literaturze przedmiotu i pracach badawczych³⁵. Podjęto natomiast tematykę kształtowania polityki klastrowej identyfikując dokumenty strategiczne, odpowiedzialne podmioty oraz zakres wsparcia pośredniego.

Analiza danych zastanych prowadzi do wniosku, że dokonanie pełnej oceny tego okresu nie jest możliwe. Przyczyną jest brak skoncentrowanego działania w ramach zdefiniowanej polityki klastrowej. Opiswane rozproszenie dotyczy zarówno dokumentów strategicznych, jak i wsparcia bezpośredniego, które rzadko było dedykowane wyłącznie klastrów. A zatem trudno jest ocenić efektywność podejmowanych działań zarówno w aspekcie wydatkowanych środków publicznych, jak i uruchomionego kapitału społecznego. Wnioski stąd płynące powinny przyczyniać się do podjęcia wysiłku w celu opracowania zintegrowanej i spójnej polityki klastrowej, która zapewniłaby nie tylko większą efektywność prowadzonych działań, ale również większą przewidywalność dla organizacji klastrowych.

LITERATURA

1. Baran M., *Klasyfikacje klastrów i inicjatyw klastrowych. Wnioski dla systemu wspierania struktur klastrowych w Polsce* [w:] *Metody ewaluacji polityk wspierania klastrów ze środków strukturalnych*, red. M. Stawicki, W. Pander, SGGW, Prace Naukowe nr 47, Warszawa 2008.
2. Bembenek, B., *Antecedencje i implikacje polskiej polityki klastrowej w kontekście wyzwań rozwoju klastrów*, Rynek – Społeczeństwo – Kultura, nr 2(18)/2016.
3. Bembenek B., Frankowska M., Havernikova K., *Cluster policy as a determining factor for development of World Class-Clusters*, Humanities and Social Sciences, Vol. XXI, 23 (4/2016), October–December 2016.
4. Brodzicki, T., Szultka, S., *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie” 2002, nr 4 (110).
5. Buczyńska G., Frączek D., Kryjom P., *Raport z inwentaryzacji klastrów w Polsce 2015*, PARP, Warszawa 2016.
6. GM zu Köcker, Garnatz, L., *Klastry jako instrumenty inicjujące prace badawczo-rozwojowe między Niemcami a Koreą*, PARP, wyd. I, Warszawa 2012.
7. *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, red. M. Koszarek, PARP, Warszawa 2011.

³⁵ M. Frankowska, J.M. Myszak, M. Jedliński, *Cluster policy report...*, s. 23.

8. *Kierunki i założenia polityki klastrowej w Polsce do 2020 roku. Rekomendacje Grupy roboczej ds. polityki klastrowej*, red. Dzierżanowski M., PARP, wyd. I, Warszawa 2012.
9. *Kierunki i polityka rozwoju klastrów w Polsce*, Departament Rozwoju Gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009.
10. *Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013*, Departament Rozwoju Gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006.
11. Frankowska M., Myszak J.M., Jedliński M., *Cluster policy report. V4 cluster policies and their influence on the viability of cluster organisations. Cluster policy in Poland*, Visegrad Fund, December 2016.
12. Narodowy Plan Rozwoju (NPR) 2004–2006, Warszawa 2003.
13. Narodowy Plan Rozwoju (NPR) 2007–2013, Warszawa 2005.
14. Nishimura J., Okamuro H., *Subsidy and networking: The effects of direct and indirect support programs of the cluster policy*, "Research Policy", Vol. 40, Issue 5, June 2011.
15. *The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: main statistical results and lessons learned*, Commission Staff Working Document SEC (2008) 2637, Brussels, Belgium: EC.

NETOGRAFIA

1. <https://mr.bip.gov.pl/podstawowe-dane-o-resorcie/o-ministerstwie-rozwoju.html> (dostęp 19.02.2018 r.).
2. http://www.pi.gov.pl/klastry/chapter_95880.asp (dostęp 19.02.2018 r.).
3. http://www.pi.gov.pl/klastry/chapter_95880.asp (dostęp 19.02.2018 r.).
4. http://www.pi.gov.pl/eng/chapter_86522.asp (dostęp 19.02.2018 r.).
5. Parlamentarny Zespół ds. Polityki Klastrowe, Regulamin Zespołu, <http://www.sejm.gov.pl/sejm7.nsf/agent.xsp?symbol=Zespol&Zesp=213> (dostęp 23.02.2018 r.).
6. <http://www.kapitalludzki.gov.pl/podpisane-umowy/priorytet-ii/dzialanie-21/poddzialanie-213/> (dostęp 25.02.2018 r.).
7. <http://www.kapitalludzki.gov.pl/aktualnosci/art171.html?sbl=highcontrast> (dostęp 25.02.2018 r.).

CLUSTER DEVELOPMENT MANAGEMENT IN POLAND IN THE FIRST DECADE OF THEIR FUNCTIONING (2003-2013)

Cluster policy plays an important role in the European Union's economic policy. Many European countries perceive cluster policy as a significant tool to influence on the growth of entrepreneurship, innovation and competitiveness of regional and national economies³⁶. In Poland, clusters are not a new phenomenon, and the activities implemented by The Polish Agency for Enterprise Development (PARP) in 2011–2013 contributed to the development of clustering. Despite the popularizations of the idea of clusters, a document strictly dedicated to cluster policy has still not been developed. What is more, records shaping the cluster policy in Poland are dispersed in many strategic documents, which hinders its implementation by

³⁶ B. Bembenek, M. Frankowska, K. Havernikova, *Cluster policy as a determining factor for development of World Class-Clusters*, "Humanities and Social Sciences", Vol. XXI, 23 (4/2016), October-December 2016, s. 37–41.

preparing coherent executive documents, and then support instruments. The goal of the article is identification and analysis of all strategic documents that shape policy cluster in two (from three) perspectives i.e. during the pre-accession period to 2006 and from 2007–2013, which relate to EU financial programming periods. The presented article uses a factual and desk research method, which based on secondary sources of information, provided chronological and synthetic presentation of the theoretical considerations. Moreover, the analysis of strategic documents was supplemented with the indication of the entities responsible for shaping the cluster policy and examples of indirect support of clusters implemented by PARP in Poland in the analyzed period.

Keywords: clusters, cluster policy, public support, strategic documents, public authorities.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.24

Tekst złożono do redakcji: marzec 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Kamil GEMRA¹

NARZĘDZIA RELACJI INWESTORSKICH PRZY PUBLICZNYCH EMISJACH OBLIGACJI

Artykuł dotyczy wykorzystywania narzędzi relacji inwestorskich do komunikacji przy publicznych emisjach obligacji. Poruszono w nim zagadnienie dotyczące tego, w jaki sposób emitenci prowadzą działania mające na celu komunikację z inwestorami indywidualnymi co w konsekwencji przekłada się na ich aktywność w zakresie inwestycji w obligacje. W artykule przedstawiono istotę relacji inwestorskich jako takich. Zajęto się przeglądem definicji dotyczącym relacji inwestorskich i spojrzeniem na to zagadnienie z różnych dziedzin związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa. Ponadto sklasyfikowano i scharakteryzowano narzędzia, jakie są używane w ich ramach. Dokonano podziału narzędzi na pośrednie, bezpośrednie i elektroniczne. Następnie w artykule przedstawiono dane dotyczące publicznych emisji obligacji, jakie były realizowane w latach 2015–2017 przedstawiając poszczególne serie obligacji i ich emitentów. Wykorzystując metodę analizy danych wtórnych przeprowadzono badanie sposobów komunikacji emitentów z inwestorami indywidualnymi w czasie realizowanych projektów emisyjnych. W toku analizy ustalono, że pozyskiwanie kapitału poprzez publiczne emisje obligacji jest coraz popularniejsze. Wymaga to dotarcia do inwestorów, co powoduje, że niezbędne jest prowadzenie działań komunikacyjnych. Większość emitentów używa podobnych narzędzi do komunikacji swoich projektów i stosuje cały ich wachlarz nie ograniczając się do jakichś wybranych. W artykule opisano poszczególne narzędzia, jakie stosowane są w praktyce gospodarczej. Ze względu na łatwość i szeroką dostępność dla inwestorów są to głównie narzędzia elektroniczne.

Słowa kluczowe: relacje inwestorskie, obligacje, publiczne emisje.

1. WPROWADZENIE

Rozwój spółek kapitałowych pod koniec XIX w. i na początku XX w. doprowadził do rozdzielenia własności od zarządzania. Fakt rozdzielenia własności od zarządzania spowodował zaistnienie problemów agencji oraz asymetrii informacyjnej. Zjawisko agencji polega na pojawieniu się relacji pryncypał (właściciel) i agent². Wiąże się z tym asymetria

¹ Dr Kamil Gemra, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, Instytut Zarządzania Ryskiem, al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa; e-mail: kamil.gemra@gmail.com.

Kamil Gemra, PhD, Warsaw School of Economics, Collegium of Business Administration, Institute of Corporations Finance and Investment, Niepodległości 162, 02-554 Warsaw; e-mail: kamil.gemra@gmail.com.

² M. Jensen W. Meckling, *Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs, and Ownership Structure*. „Journal of Financial Economics” 1976, Vol. 3, No. 4; E.F. Fama, *Agency Problems and the Theory of the Firm*, „Journal of Political Economy” 1980, Vol. 88, s. 13.

informacyjna, a więc różnica w wiedzy osób zarządzających podmiotem gospodarczym oraz właścicieli, czy tym bardziej dostarcycieli kapitału dłużnego. Szczególną grupą podmiotów gospodarczych są jednak spółki publiczne, czyli spółki notowane na giełdzie papierów wartościowych. Rozbieżność interesów właścicieli i zarządu oraz asymetria informacyjna mogą być większe z uwagi na znaczące rozproszenie akcjonariatu i mniejszą siłę głosu. W związku z tym kluczowa jest odpowiednia komunikacja i przekazywanie informacji pomiędzy tymi grupami. Spółki publiczne podlegają rygorom prawnym dotyczącym obowiązku przekazywania informacji związanych z prowadzoną działalnością. Tym bardziej rośnie rola i znaczenie prowadzonych relacji inwestorskich.

Celem artykułu jest zbadanie sposobu komunikacji z inwestorami indywidualnymi przy prowadzonych publicznych emisjach obligacji. Realizacja celu wymaga przeanalizowania narzędzi relacji inwestorskich wykorzystywanych przy tego typu procesach.

2. ISTOTA RELACJI INWESTORSKICH

Interesariusze spółek publicznych mogą mieć znacznie mniejsze możliwości skutecznego monitorowania i oddziaływania na zarząd. Stąd też chociażby ze względu na zapewnienie ochrony interesu akcjonariuszy spółek publicznych, publikowanie informacji podlega szczególnym rygorom. W przypadku spółek publicznych, przekazywanie informacji o przedmiocie inwestycji wpływa na lepszą realizację funkcji rynku finansowego tj. wycen kapitału, efektywną akumulację, transfer i alokację³. Wiąże się to z koncepcją transparentności spółek publicznych. Transparentność jest rozumiana jako swobodny dostęp do aktualnej i wiarygodnej informacji⁴. Tak jak wspomniano we wstępie duża rola informacji wynika z rozdzielenia własności od zarządzania oraz powstania różnicy w wiedzy menedżerów i właścicieli. Dopływ informacji do właścicieli na temat funkcjonowania podmiotu jest kwestią determinującą podejmowane przez inwestorów decyzje. Informacja generowana jest przez podmiot prowadzący działalność gospodarczą i przekazywana inwestorom. Inwestorzy na podstawie otrzymywanych informacji podejmują decyzje w zakresie lokaty kapitału oddziałując w ten sposób na kurs giełdowy lub kupują obligacje danej spółki. Duża rola informacji znalazła swoje odzwierciedlenie w sformułowanej teorii rynków efektywnych.

Dla współczesnego globalnego kapitalizmu giełdowego kluczowym wyzwaniem pozostaje kwestia zaufania do rynku finansowego i instytucji finansowych. Wyzwaniem jest także ukształtowanie autentycznych relacji właścicielskich, tym bardziej w warunkach rozproszonego giełdowo akcjonariatu. Kryzys finansowy, z jakim mieliśmy do czynienia udzielił wymownego ostrzeżenia w obu zakresach. Wydaje się, że właśnie w obu tych zakresach będą pomocne relacje inwestorskie – szczególnie w przypadku inwestorów indywidualnych, a więc w grupie podatnej na kryzysy zaufania i lekceważonej jako właściciel⁵.

Co ciekawe samo zdefiniowanie relacji inwestorskich nie jest takie oczywiste. Są one bowiem definiowane na podstawie głównego motywu, jakim jest komunikacja spółki z in-

³ D. Dziawgo, *Relacje inwestorskie. Ewolucja, funkcjonowanie, wyzwania*, Warszawa 2011, s. 67.

⁴ K. Postrach, *Kierunki poprawy transparentności w spółkach publicznych* [w:] *Ekonomiczne i społeczne problemy nadzoru korporacyjnego*, red. S. Rudolf, Łódź 2004, s. 229.

⁵ L. Dziawgo, D. Dziawgo, *CSR i IR – niełatwe antidotum na toksyczną bankowość*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 1, Warszawa 2011, s. 65.

westorami. W literaturze jest to część wspólna wielu definicji relacji inwestorskich⁶. Natomiast problem definicyjny polega na tym, że relacje inwestorskie stanowią element zarządzania strategicznego dotyczący zarówno zagadnień finansowych, jak i komunikacji oraz marketingu z długoterminowym zabezpieczeniem właściwego kształtowania kontaktów między rynkowo zorientowanymi przedsiębiorstwami a uczestnikami rynku finansowego. Jest to nie tylko problem przekazywania konkretnych informacji, ale i wykorzystywania różnych instrumentów sygnalizacji, powiązanych z oczekiwaniem odpowiedniej reakcji inwestorów, która nie zawsze jest zgodna z zamierzeniem⁷.

Samo definiowanie relacji inwestorskich zależy od zastosowania odpowiedniego podejścia z danej dziedziny, z której na nie patrzymy. Przykłady definicji związanych z konkretnym spojrzeniem na relacje inwestorskie zawiera tabela 1.

Tabela 1. Definicje relacji inwestorskich ze względu na podejście z danej dziedziny

Podejście	Definicja
Komunikacja korporacyjna	Relacje inwestorskie definiowane są jako ogniwo łączące przedsiębiorstwo ze społecznością finansową, za pomocą którego przekazywane są informacje sprzyjające właściwej wycenie wartości spółki.
Public relations	Relacje inwestorskie definiowane są jako wyspecjalizowana część public relations, która odpowiada za budowę i utrzymywanie dwustronnych, korzystnych, pozytywnych relacji przedsiębiorstwa z inwestorami i pozostałą społecznością finansową, w celu maksymalizacji wartości rynkowej przedsiębiorstwa.
Zarządzania strategicznego	Poprzez relacje inwestorskie przedsiębiorstwo jest w stanie przygotować strategię rozwoju, która będzie akceptowana przez jego właścicieli. Uznaje się, że relacje inwestorskie mają zdolność kreowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.
Finanse korporacyjne	Relacje inwestorskie są filtrem informacji finansowej, którego głównym zadaniem jest przedstawienie najpełniejszego obrazu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i jego perspektyw rozwoju. IR definiowany jest jako długoterminowe interaktywne relacje pomiędzy przedsiębiorstwem i jego inwestorami indywidualnymi i instytucjonalnymi, a ich główną funkcją jest przewidywanie i ocena wpływu na rynki kapitałowe działań podejmowanych przez przedsiębiorstwa
Zintegrowane	Relacje inwestorskie łączą public relations i finanse korporacyjne w celu poprawy wyceny rynkowej akcji i budowy reputacji przedsiębiorstwa w długim horyzoncie czasowym.

Źródło: opracowanie na podstawie G. Łukasik, *Relacje inwestorskie spółek kapitałowych*, Warszawa 2013.

⁶ T Czerwińska, *Relacje inwestorskie w spółkach notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania, Inwestycje i Nieruchomości nr 1, Gdańsk 2004, s. 75.

⁷ K. Mamcarz, *Inwestorski marketing-mix, Instrumenty sygnalizacji w komunikacji z inwestorami*, Warszawa 2012, s. 74.

Relacje inwestorskie w obliczu zachodzących zmian przestają być tylko instrumentem raportowania wartości, ale same zaczynają być ważnym jej generatorem. Badania prowadzone przez światowe firmy consultingowe nie pozostawiają wątpliwości, bowiem decyzje inwestycyjne w 40% zależą od czynników niefinansowych, czyli tego czy spółka umie przekonać do siebie inwestorów o słuszności obranej strategii, kompetencji zarządu, potencjału rozwoju, czy źródłach spłaty zadłużenia⁸. Ponadto należy zaznaczyć, że relacje inwestorskie są dobrze postrzegane, jeśli spółka udostępnia również informacje niewymagane prawem, co obniża ryzyko estymacji. Bywa jednak, że spółki ograniczają się do przekazywania tylko danych wymaganych przepisami prawa⁹.

3. FUNKCJE I NARZĘDZIA IR

Różnorodność pojęć definicyjnych sprawia, że funkcje relacji inwestorskich są rozpatrywane wieloaspektowo z uwzględnieniem różnych obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Zakres tych funkcji zależy od celów przypisanych konkretnym obszarom działania przedsiębiorstwa.

Relacje inwestorskie pełnią funkcję zarządczą, co oznacza, że dostarczają informacji zwrotnej płynącej z otoczenia, która jest podstawą podejmowania decyzji i planowania strategicznego. Dzięki interakcji z inwestorami możliwe jest opracowanie planów działania przez nich akceptowanych. Funkcja marketingowa IR przejawia się w kształtowaniu pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa za pomocą długoterminowych relacji z jego interesariuszami. Funkcja komunikacji pozwala z kolei realizować cele strategii komunikacji korporacyjnej w odniesieniu do uczestników rynku finansowego, tak aby zredukować asymetrię informacji. Funkcja prawna relacji inwestorskich związana jest z koniecznością wypełniania obowiązków informacyjnych w związku z uzyskaniem statusu spółki publicznej. Natomiast funkcja finansowa przejawia się w działaniach zmierzających do pozyskania kapitału ze źródeł zewnętrznych przy jak najniższym jego koszcie, jak również w działaniach stabilizujących wycenę rynkową przedsiębiorstwa¹⁰.

Wykorzystane relacji inwestorskich wiąże się bezpośrednio z odpowiednimi narzędziami, które można klasyfikować według wielu kryteriów. Jednym z nich jest podział ze względu na sposób przekazywania informacji tj. narzędzia komunikacji bezpośredniej, pośredniej i elektronicznej.

Komunikacja bezpośrednia to taka, kiedy dochodzi do fizycznego spotkania pomiędzy przedstawicielami emitenta a inwestorami. W jej ramach wyróżniamy następujące narzędzia:

- walne zgromadzenie akcjonariuszy – zebranie akcjonariuszy spółki, którzy chcą wziąć udział w podejmowaniu kluczowych decyzji. Podczas tego spotkania podejmowane są uchwały mające wpływ na przyszłość spółki, jest też moment na bezpośrednie pytania skierowane do zarządu czy rady nadzorczej obecnych na walnym;
- spotkania otwarte, spotkania 1-1, road shows – wszelkie spotkania mające na celu przedstawienie aktualnej sytuacji spółki, nie zawsze mające charakter tzw. *deal road*

⁸ M. Remisiewicz, *Nowe technologie w relacjach inwestorskich* [w:] *Metody wyceny spółki, perspektywa klienta i inwestora*, red. M. Panfil, A. Szablewski, Warszawa 2009, s. 595.

⁹ T Rawicki, *Obniżenie kosztu kapitału przez relacje inwestorskie*, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie* 2012, nr 2, Warszawa 2012, s. 46.

¹⁰ G Łukasik, *Relacje inwestorskie spółek kapitałowych*, Warszawa 2013, s. 16–17.

shows, czyli spotkań związanych z pozyskiwaniem kapitału. Narzędzie przeznaczone głównie dla inwestorów instytucjonalnych;

- konferencje domów maklerskich – spotkania organizowane przez domy maklerskie, kiedy to np. prezentują się spółki z danej branży. Narzędzie przeznaczone *de facto* tylko dla inwestorów instytucjonalnych;
- dni otwarte – spotkania zarządu spółki głównie z inwestorami indywidualnymi, powiązane ze zwiedzaniem przedsiębiorstwa i prezentacją na temat aktualnej strategii spółki i jej planów.

Pośrednie narzędzia komunikacji to takie, gdy wykorzystywane są stworzone dokumenty, aby można było z nich czerpać wiedzę. Zakres części dokumentów jest regulowany odpowiednimi przepisami prawa. Do tych narzędzi zaliczamy:

- raporty okresowe – publikowane według wymogów prawnych raporty podsumowujące wyniki finansowe kwartału, półrocza czy roku. Nie powinny tam się zawierać jedynie informacje wymagane prawem, ale też dodatkowe dane pozwalające zapoznać się ze stanem emitenta¹¹. Ponadto roczny raport podlega badaniu przez biegłego emitenta, a półroczny podlega tak zwanemu przeglądowi przez biegłego¹²;
- raporty bieżące – przekazywanie do publicznej wiadomości kluczowych informacji dotyczących danego emitenta takich jak np. zawarcie istotnych umów. W tym celu w Polsce wykorzystywany jest specjalny system ESPI, który służy równemu dostępowi do raportów bieżących;
- list do akcjonariuszy – informacja od prezesa zarządu spółki z podsumowaniem danego roku zamieszczana w raporcie rocznym;
- komunikaty do mediów – informacje komentujące kluczowe wydarzenia w spółce, wyjaśniające zdarzenia w sposób bardziej przejrzysty z wykorzystaniem marketingu, rozsyłane do kluczowych mediów finansowych;
- wywiady prasowe – autoryzowane wypowiedzi zarządu firmy dotyczące bieżących spraw w spółce;
- prospekt emisyjny – dokument publikowany w związku z przeprowadzeniem emisji akcji, obligacji lub wprowadzeniem akcji do publicznego obrotu. Wcześniej zatwierdzany przez Komisję Nadzoru Finansowego. Zawiera kluczowe informacje o spółce oraz ryzyka inwestowania.

Narzędzia pośrednie przekształcane są w narzędzia komunikacji elektronicznej, szczególnie chodzi tutaj o zastępowanie chociażby wersji papierowych dokumentów, takich jak raporty okresowe czy prospekt emisyjny. Ich główną zaletą jest dotarcie do zdecydowanie większego grona zainteresowanych inwestorów. Do narzędzi tego typu zaliczamy:

- telekonferencje – instrument przeznaczony do kontaktu głównie z inwestorami instytucjonalnymi, czy to lokalnymi czy zagranicznymi, zarząd podczas takiego spotkania omawia telefonicznie sytuację spółki oraz odpowiada na pytania;
- newslettery i mailingi – regularny kontakt email w stałej formie z bazą odbiorców, służy podsumowaniu aktualnej sytuacji w spółce;
- media społecznościowe – wykorzystywanie kanałów takich jak twitter i facebook do informowania o aktualnych ważnych wydarzeniach;

¹¹ M. Marcinkowska, *Roczny raport z działań i wysiłków przedsiębiorstwa*, Kraków 2004, s. 65.

¹² G. Świdorska, *Jak czytać sprawozdanie finansowe*, Warszawa 2013, s. 44.

- zakładka IR na stronie internetowej – centrum wiedzy na temat spółki, jej sytuacji, planach rozwoju dostępna z głównej strony internetowej firmy lub pod innym adresem;
- udostępnianie danych finansowych w formule XBRL – udostępnianie danych finansowych w formacie pliku, który umożliwia ich łatwe wykorzystanie w arkuszu kalkulacyjnym, co ułatwia tworzenie modeli, czy prowadzenie analiz;
- czaty internetowe – spotkania internetowe głównie z inwestorami indywidualnymi, na których zarząd tłumaczy bieżącą sytuację odpowiadając na pytania;
- transmisje wideo – narzędzie umożliwiające dotarcie do większej grupy odbiorców, przykładem są relacje ze spotkania wynikowe czy inne konferencje poświęcone spółce, czasami połączone z możliwością zadawania pytań dla osób je oglądających.

4. ZASTOSOWANIE NARZĘDZI KOMUNIKACJI W BADANIU

Rosnąca wiedza oraz świadomość inwestorów wymusza na spółkach notowanych na rynku kapitałowym upublicznianie rzetelnych informacji. Konsekwencją tego zjawiska jest rosnąca waga relacji inwestorskich, w tym dostarczania aktualnych informacji dotyczących finansowo ekonomicznych aspektów funkcjonowania podmiotów. Powyższe dotyczy tak samo akcjonariuszy (*shareholders*), jak również inwestorów posiadających dłużne instrumenty finansowe (*debt investors*). Z badań przeprowadzonych nad oczekiwaniami akcjonariuszy oraz obligatariuszy co do zakresu relacji inwestorskich wynika, że 80–90% informacji wymaganych przez obie grupy jest zbieżne¹³.

Badaczy naukowych w zakresie finansów od dziesięcioleci nurtuje pytanie o odpowiednie proporcje w kapitałach własnych i obcych w finansowaniu przedsiębiorstw. Jest to znany problem badawczy dotyczące samej struktury kapitałów, jej zmian w czasie oraz wpływu na wyniki finansowe¹⁴. Publiczne emisje obligacji prowadzone są na podstawie prospektów emisyjnych, które zatwierdzane są przez Komisję Nadzoru Finansowego. Sama procedura trwa kilka miesięcy, wymaga zaangażowania kancelarii prawnej, domu maklerskiego oraz doradców finansowych¹⁵. Oczywiście wiąże się to z kosztami, dlatego tego typu procesy zarezerwowane są dla dużych firm, które mogą przeprowadzić emisję obligacji o wartości kilkunastu czy kilkudziesięciu milionów złotych. Zatwierdzony prospekt emisyjny jest ważny 12 miesięcy, zatem spółki decydują się na rozłożenie emisji obligacji na kilka serii w zależności od zapotrzebowania na kapitał oraz zgłaszanego przez inwestorów popytu. Na przestrzeni ostatnich trzech lat zainteresowanie publicznymi emisjami obligacji rośnie. Szczególnie dało się to zauważyć po kryzysie w 2008 roku. W okresie przedkryzysowym większość przedsiębiorców, jeśli w ogóle brała pod uwagę potrzebę dywersyfikacji źródeł finansowania, to uważała, że polega na współpracy z kilkoma bankami, co powinno zapew-

¹³ D. Kempchen, A. Koeser, R. Mehta, V. Radzimyński, D. Thuer, *Fixed Income Investor Relations – How to Communicate with Debt Holders?* [w:] *Investor Relations management*, red. M. Mietzner, Hamburg-Muenchen 2008, s. 74.

¹⁴ S. Lisek, *Struktura kapitału w małopolskich spółkach giełdowych i jej wpływ na ich wyniki* [w:] *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, Szczecin 2017, s. 83–91.

¹⁵ K. Gemra, *Inwestorzy indywidualni na rynku Catalyst* [w:] *Finanse przedsiębiorstwa. Możliwości i ograniczenia finansowe*, red. J. Grzywacz, Warszawa 2018, s. 239–241.

nić stabilność i bezpieczeństwo finansowania¹⁶. Dane dotyczące publicznych emisji zawiera tabela 2.

Emitenci w 2015 roku pozyskali z publicznych emisji 558 mln zł. Rok później było to już 1,48 mld zł, a w kolejnym roku 1,87 mld zł. Jednocześnie rośnie liczba prowadzonych emisji i liczba emitentów. Tego typu emisje głównie przeznaczone są do inwestorów indywidualnych, którzy za pomocą rachunków maklerskich kupują obligacje danych emitentów.

Tabela 2. Prowadzone publiczne emisje obligacji w latach 2015–2017

1.01.2015 r. – 31.12.2015 r.		1.0.1.2016 r. – 31.12.2016 r.		1.0.1.2017 r. – 31.12.2017 r.	
Emitent	Wartość emisji (w zł)	Emitent	Wartość emisji (w zł)	Emitent	Wartość emisji (w zł)
Best	35 000 000	Best	40 000 000	GPW	60 000 000
Best	20 000 000	Ghelamco Invest	50 000 000	Best	30 000 000
Capital Park	11 100 000	Kruk	65 000 000	GNB	55 000 000
Getin Noble Bank	50 000 000	Ghelamco Invest	30 000 000	BEST	60 000 000
Murapol	30 000 000	Getin Noble Bank	35 000 000	GNB	55 000 000
Capital Park	35 000 000	Best	50 000 000	GetBack	60 000 000
Ghelamco Invest	50000000	Alior Bank	150 000 000	GNB	62 000 000
Kruk	20000000	Ghelamco Invest	50 000 000	GNB	40 000 000
PCC Rokita	20 000 000	Getin Noble Bank	35 000 000	Best	60 000 000
Polnord	50 000 000	Alior Bank	70 000 000	PCC Rokita	25 000 000
Ghelamco Invest	30 000 000	PCC Rokita	25 000 000	GNB	40 000 000
Capital Park	1 883 700	PCC Rokita	20 000 000	Echo	100 000 000
Best	60 000 000	Kruk	135 000 000	GetBack	40 000 000
Murapol	30 000 000	Getin Noble Bank	50 000 000	GNB	40 000 000
Ghelamco Invest	50 000 000	Bank Pocztowy	50 000 000	PCC Rokita	25 000 000
Kruk	30 000 000	PCC Exol	20 000 000	GetBack	40 000 000
Getin Noble Bank	35 000 000	Kruk	65 000 000	GNB	40 000 000

16 M. Kempny, *Analiza ryzyka inwestycji w obligacje przedsiębiorstw notowanych na Catalyst. Wyniki badań empirycznych*, Zeszyty i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, nr 145, Warszawa 2015, s. 55.

Tabela 2. (cd.)

1.01.2015 r. – 31.12.2015 r.		1.0.1.2016 r. – 31.12.2016 r.		1.0.1.2017 r. – 31.12.2017 r.	
Emitent	Wartość emisji (w zł)	Emitent	Wartość emisji (w zł)	Emitent	Wartość emisji (w zł)
-		Ghelamco Invest	30 000 000	PKN Orlen	200 000 000
		Ghelamco Invest	50 000 000	MCI.PV	30 000 000
		Getin Noble Bank	60 000 000	Echo	125 000 000
		PCC Rokita	25 000 000	GNB	25 000 000
		Getin Noble Bank	40 000 000	PCC Rokita	25 000 000
		PCC Exol	25 000 000	Echo	75 000 000
		Kruk	35 000 000	GetBack	25 000 000
		Ghelamco Invest	20 000 000	MCI.PV	40 000 000
		Best	50 000 000	PCC Exol	25 000 000
		Getin Noble Bank	40 000 000	Best	60 000 000
		PCC Rokita	25 000 000	PKN Orlen	200 000 000
		Ghelamco Invest	25 000 000	Alior Bank	150 000 000
		Ghelamco Invest	35 000 000	Kredyt Inkaso	30 000 000
		Getin Noble Bank	40 000 000	PCC Rokita	30 000 000
		Kruk	40 000 000	-	
	Getin Noble Bank	4 000 000			

Źródło: opracowanie własne.

W związku z tym, że główną grupą odbiorców są inwestorzy indywidualni to emitenci muszą do nich dotrzeć za pomocą odpowiednich narzędzi. Główne narzędzia komunikacji, jakie wykorzystywane są w projektach publicznych emisji obligacji zawiera tabela 3.

Emitenci wykorzystują w zależności od potrzeb różne narzędzia. Są one związane ze specyfiką prowadzenia projektów emisji publicznych. Otóż bardzo ważną kwestią jest to, że prospekt emisyjny jest ważny 12 miesięcy, w czasie których dochodzi do kilku serii emisji. Oznacza to, że część narzędzi wykorzystywana jest w czasie całego procesu, a część tylko w momentach trwania zapisów na obligacje. W tabeli 4 zaprezentowano, z jakich narzędzi korzystali poszczególni emitenci. Każdy z nich musiał opublikować prospekt emisyjny, zatem to narzędzie zostało pominięte w tabeli 4.

Tabela 3. Narzędzia komunikacji wykorzystywane przy publicznych emisjach obligacji

Rodzaj narzędzia	Opis
Prospekt emisyjny	Główny dokument związany z publiczną emisją zawierający informacje dotyczące spółki, jej finansów, ryzyk prawnych. Udostępniany w formie elektronicznej na stronie internetowej spółki, czasami udostępniany również w wersji drukowanej.
Konferencja prasowa	Spotkanie z przedstawicielami mediów inaugurujące program publicznej emisji obligacji, zazwyczaj odbywa się tuż po zatwierdzeniu prospektu emisyjnego przez KNF. Służy wygenerowaniu publikacji w mediach przedstawiających kluczowe informacje o programie.
Transmisja video	Relacja wideo z konferencji prasowej, przeznaczona dla zainteresowanych inwestorów indywidualnych.
Komunikat do mediów	Ważna część komunikacji związanej z publiczną emisją. W komunikatach emitent narzuca swój przekaz, dodatkowo zamieszcza komentarz zarządu do cytowania w materiałach przygotowywanych przez prasę.
Wywiad prasowy	Skierowany do mediów, które chcą pogłębić informacje na temat całego procesu, zawsze wiąże się z autoryzacją wypowiedzi, szczególnie ze strony prawników obsługujących cały proces.
Raporty bieżące	Informacje w czasie trwania zapisów na obligacje, które spełniają kryterium cenotwórczości.
Kampania reklamowa	Działania mające na celu zainteresowanie inwestorów ofertą, wykorzystuje się banery i mailingi w serwisach internetowych, reklamę w prasie drukowanej, ale też reklamę w serwisach transakcyjnych domów maklerskich.
Media społecznościowe	Narzędzie do komunikacji zarówno z inwestorami jak i dziennikarzami, wykorzystywane głównie są twitter, facebook czy linkedin.
Czat internetowy	Służy rozmowie emitenta z inwestorami indywidualnymi, organizowany w specjalnych serwisach internetowych grupujących inwestorów indywidualnych.
Dedykowana strona internetowa lub zakładka na stronie emitenta	Strona grupująca wszystkie kluczowe informacje, łącznie z prospektem emisyjnym oraz informacjami, w jakich punktach obsługi klientów można zapisać się na obligacje.
Dzień otwarty	Spotkanie organizowane z inwestorami indywidualnymi połączone ze zwiedzaniem zakładu i rozmową z zarządem.
Newslettery i mailing	Kontakt z inwestorami indywidualnymi poprzez wcześniej stworzoną bazę chętnych do otrzymywania tego typu informacji.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Narzędzia komunikacji wykorzystane przez emitentów publicznych emisji w latach 2015–2017

Emitent	Wykorzystane narzędzia
Best	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, media społecznościowe, czat internetowy, dedykowana strona, mailing.
Capital Park	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, dedykowana strona, mailing.
Getin Noble	komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, dedykowana strona, mailing.
Murapol	komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, dedykowana strona, mailing.
Ghelamco	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, czat internetowy, dedykowana strona, mailing.
Kruk	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, media społecznościowe, czat internetowy, dedykowana strona, dzień otwarty, mailing.
PCC Rokita	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, media społecznościowe, czat internetowy, dedykowana strona, dzień otwarty, mailing.
Polnord	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, dedykowana strona, mailing.
Alior Bank	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, media społecznościowe, czat internetowy, dedykowana strona, dzień otwarty, mailing.
Bank Pocztowy	Konferencja prasowa, transmisja video, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, media społecznościowe, czat internetowy, dedykowana strona, mailing.
PCC Exol	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, media społecznościowe, czat internetowy, dedykowana strona, dzień otwarty, mailing.
GetBack	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, dedykowana strona, mailing.
Echo	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, media społecznościowe, czat internetowy, dedykowana strona, mailing.
PKN Orlen	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, media społecznościowe, dedykowana strona, mailing.
MCI.PV	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, media społecznościowe, czat internetowy, dedykowana strona, mailing.
Kredyt Inkaso	Konferencja prasowa, komunikat do mediów, wywiad prasowy, raporty bieżące, kampania reklamowa, media społecznościowe, czat internetowy, dedykowana strona, mailing.

Źródło: opracowanie własne.

Zazwyczaj początek całego procesu związany jest z zapowiedzią prowadzenia publicznej emisji. Wiąże się to z informacją, że dany emitent złożył prospekt emisyjny do Komisji Nadzoru Finansowego i chce przeprowadzić publiczną emisję obligacji. Wówczas korzysta się z komunikatów prasowych wysyłanych mediom, ewentualnie prowadzi się wywiad z przedstawicielem redakcji zainteresowanej tematyką. Następnie przełomowym momentem jest zatwierdzenie prospektu przez KNF. Wówczas publikuje się kolejny komunikat prasowy z tą informacją oraz publikuje się sam prospekt emisyjny w formie elektronicznej na stronie internetowej emitenta i zaprasza na konferencję prasową dziennikarzy zainteresowanych tą tematyką.

Z analizy przeprowadzonej w tabeli 4 wynika, że emitenci nie wykorzystują transmisji online do komunikacji. Wydaje się, że czynnikiem wpływającym na taką decyzję mogą być obostrzenia prawne oraz obawa przed brakiem kontroli przekazu. Wszyscy natomiast organizowali konferencje prasowe dla przedstawicieli mediów, na której przedstawiane są plany dotyczące wykorzystania środków z emisji, warunki, na jakich emitowane są obligacje oraz szczegóły techniczne odnoszące się do emisji. Wówczas część emitentów rozdaje przedstawicielom mediów prospekt emisyjny w formie papierowej. Zazwyczaj kilka dni po publikacji prospektu rozpoczyna się kampania reklamowa dotycząca pierwszej emisji w ramach całego programu. Stosuje się wówczas na starcie komunikat prasowy kierowany do mediów ze szczegółami dotyczącymi zapisów, prowadzi działania reklamowe w serwisach internetowych czy prasie drukowanej, prowadzi czat z przedstawicielem emitenta, czy rozsyła mailingi. To wszystko dzieje się w czasie trwania zapisów. Po nich, jeżeli emisja dochodzi do skutku publikowany jest raport bieżący podsumowujący emisję, wysyłany jest kolejny komunikat prasowy z komentarzem zarządu do emisji. Sekwencja tych zdarzeń się powtarza przy kolejnych emisjach w ramach programu, ale zazwyczaj nie robi się już konferencji prasowych, a czat prowadzi się wówczas jak pojawiają się nowe informacje, takie jak raport okresowy z wynikami finansowymi.

Odmienną częścią komunikacji jest okres całego trwania programu emisji. Wówczas wykorzystuje się dedykowaną stronę internetową, na której zamieszcza się ważne informacje, publikuje się komunikaty prasowe tak, aby zyskać zainteresowanie w mediach, w momencie zdarzeń istotnych z perspektywy życia spółki. Z analizy tabeli 4 wynika, że mało popularnym sposobem jest komunikacja bezpośrednia za pomocą dnia inwestora. Organizowały go jedynie PCC Rokita i Kruk¹⁷. Okres pomiędzy emisjami to też moment np. na tworzenie własnej bazy mailingowej inwestorów indywidualnych, którzy są zainteresowani inwestycjami w obligacje danego emitenta¹⁸. Komunikacja wówczas ma rodzaj bardziej pasywny i jest okresem do przygotowywania się do rozpoczęcia zapisów na kolejne serie obligacji.

5. PODSUMOWANIE

Pozyskiwanie kapitału przez przedsiębiorstwa za pomocą publicznych emisji obligacji staje się coraz bardziej popularne. Wymaga ono dotarcia do inwestorów indywidualnych, którzy zechcą zainwestować swoje oszczędności w obligacje danej firmy. Wiąże się to z koniecznością dotarcia do zainteresowanych osób z informacją o prowadzonym projekcie

¹⁷ Prymusem w tej dziedzinie jest PCC Rokita, która raz w roku organizuje dzień otwarty w swoim zakładzie produkcyjnym w Brzegu, na który z całej Polski zjeżdża ponad 200 inwestorów.

¹⁸ Tworzone są specjalne strony internetowe takie jak pccinwestor.pl czy otlinwestor.pl

emisji. W tym celu wykorzystywane są różne narzędzia z zakresu relacji inwestorskich. Naturalne jest to, że spółki wypełniają swoje obowiązki informacyjne wymagane przez przepisy prawa. Natomiast komunikacja jest znacznie szersza i prowadzona jest z wykorzystaniem wielu narzędzi. Przeprowadzona analiza wykorzystywania odpowiednich narzędzi z zakresu relacji inwestorskich przez emitentów pozyskujących kapitał z publicznych emisji wskazała, że korzystają oni głównie z narzędzi online. Prowadzą wprawdzie spotkania dla prasy, ale osobiste wizyty inwestorów w siedzibie emitenta należą do rzadkości. Wykorzystanie narzędzi komunikacji online wynika zapewne z potencjalnie szerokiej bazy inwestorów, do których można dotrzeć w ten sposób. Ponadto badania chociażby Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych prowadzone nad profilem statystycznego inwestora indywidualnego wskazują, że czerpią oni informacje głównie z wykorzystaniem narzędzi internetowych.

Można przypuszczać, że wraz z rozwojem rynku obligacji znaczenie narzędzi komunikacji z inwestorami indywidualnymi będzie rosło. Większa liczba emitentów sprawi, że będą oni musieli zabiegać o inwestorów, a rzetelne informowanie jest do tego najskuteczniejszą drogą.

LITERATURA

1. Czerwińska T., *Relacje inwestorskie w spółkach notowanych na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania, Inwestycje i Nieruchomości, nr 1, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2004.
2. Dziawgo D., *Relacje inwestorskie. Ewolucja, funkcjonowanie, wyzwania*, PWN, Warszawa 2011.
3. Dziawgo L., Dziawgo D., *CSR i IR – nietłwte antidotum na toksyczną bankowość*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 1, Wydawnictwo BFG, Warszawa 2011.
4. Gemra K., *Inwestorzy indywidualni na rynku Catalyst* [w:] *Finanse przedsiębiorstwa. Możliwości i ograniczenia finansowe*, red. J. Grzywacz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2018.
5. Jensen M., Meckling W., *Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs, and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics” 1976, Vol. 3, No. 4.
6. Fama E.F., *Agency Problems and the Theory of the Firm*, „Journal of Political Economy” 1980, Vol. 88.
7. Kempchen D., Koeser A., Mehta R., Radzyminski V., Thuer D., *Fixed Income Investor Relations – How to Communicate with Debt Holders?* [w:] *Investor Relations management*, red. Mietzner Mark, DIRK Forschungsreihe, Hamburg-Muenchen 2008.
8. Kempny M., *Analiza ryzyka inwestycji w obligacje przedsiębiorstw notowanych na Catalyst. Wyniki badań empirycznych*, Zeszyty i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, nr 145, Warszawa 2015.
9. Lisek S., *Struktura kapitału w małopolskich spółkach giełdowych i jej wpływ na ich wyniki*, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2017.
10. Łukasik G., *Relacje inwestorskie spółek kapitałowych*, Difin, Warszawa 2013.
11. Mamcarz K., *Inwestorski marketing-mix, Instrumenty sygnalizacji w komunikacji z inwestorami*, C.H. Beck, Warszawa 2012.

12. Marcinkowska M., *Roczny raport z działań i wysiłków przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
13. Postrach K., *Kierunki poprawy transparentności w spółkach publicznych* [w:] *Ekonomiczne i społeczne problemy nadzoru korporacyjnego*, red. S. Rudolf, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004.
14. Rawicki T., *Obniżenie kosztu kapitału przez relacje inwestorskie*, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie* 2012, nr 2, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
15. Remisiewicz M., *Nowe technologie w relacjach inwestorskich* [w:] *Metody wyceny spółki, perspektywa klienta i inwestora*, red. M. Panfil, A. Szablewski, Poltext, Warszawa 2009.
16. Świdarska G., *Jak czytać sprawozdanie finansowe*, Difin, Warszawa 2013.

INVESTOR RELATIONS TOOLS FOR PUBLIC BOND ISSUES

The article deals with the usage of investor relations tools in communication during public issue of bonds. It discusses the topic of how issuers conduct activities aimed at communicating with individual investors, which in turn translates into their activity in the field of investment in bonds. The article presents also the essence of investor relations. Article includes review of definitions regarding investor relations and a look at this theme from various fields related to how company is functioning. In addition, tools that are used within their framework are classified and characterized. The tools were divided into indirect, direct and electronic ones. Next, the article presents data about public issue of bonds that were carried out between 2015–2017 presenting individual series of bonds and their issuers. Conducted study, using the secondary data analysis method, shows how issuers communicate with individual investors during their broadcasting projects. In the course of the analysis, it was established that raising capital through public bond issues is becoming more and more popular. This requires reaching investors, which makes it necessary to conduct communication activities. Most of the issuers use similar tools to communicate their projects and apply their entire, not limited range to selected ones. The article describes individual tools that are used in business practice. Due to the ease and wide availability for investors, these are mainly electronic tools.

Keywords: investor relations, bonds, public issue.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.25

Tekst złożono do redakcji: maj 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Marcin GĘBAROWSKI¹

WYJĄTKOWE DOŚWIADCZENIA PASAŻERÓW JAKO WYRÓŻNIK LINII LOTNICZYCH²

W dobie gospodarki doświadczeń, której nastanie ogłoszono z końcem XX w., konkurowanie między markami odbywa się głównie w wymiarze dostarczania unikatowych doznań. Dla współczesnych klientów coraz częściej ich wyjątkowe doświadczenia, towarzyszące nabywaniu lub konsumowaniu produktów, stają się kluczową determinantą wyborów rynkowych. W literaturze przedmiotu zagadnienie marketingu doświadczeń przedstawiano w kontekście wielu obszarów aktywności gospodarczej – m.in. turystyki, handlu detalicznego, usług bankowych. Brakuje natomiast publikacji (zwłaszcza w polskim piśmiennictwie), które dotyczyłyby doświadczeń powstających podczas korzystania z usług linii lotniczych. Istnieje zatem luka badawcza, której częściowemu wypełnieniu ma służyć niniejsze opracowanie. Jego celem jest zidentyfikowanie elementów ofert, za pośrednictwem których przewoźnicy starają się wywoływać unikatowe doświadczenia pasażerów – takich, które można uznać za wyjątkowe, długo pamiętane doznania. Na potrzeby tekstu zaproponowano ujęcie kategorii „wyjątkowego doświadczenia klienta”. Zaprezentowane wnioski sformułowano w oparciu o przegląd literatury, jak również doświadczenia autora, który korzystał z usług kilkudziesięciu linii lotniczych. Egzemplifikacji dla prowadzonych rozważań dokonano na podstawie dwóch przewoźników, uznawanych za liderów w obszarze innowacji produktowych – *Singapore Airlines* oraz *Emirates*. W oparciu o rozwiązania wprowadzone przez te linie wysunięto konkluzje dotyczące znaczenia unikatowych doświadczeń na tle innych elementów ofert, stanowiących podstawę konkurowania na rynku pasażerskich przewozów lotniczych. Ponadto wskazano determinanty skutecznego wprowadzania nowych rozwiązań, pozwalających kreować wyjątkowe doznania. Do takich determinant zaliczono m.in.: planowanie z dużym wyprzedzeniem wdrażanych zmian, spójne podkreślanie kluczowych wartości marki – za pośrednictwem wielu bodźców oraz w perspektywie długoterminowej; spojrzenie na dostarczane doznania przez pryzmat całego procesu zarządzania doświadczeniem klienta.

Słowa kluczowe: marketing doświadczeń, wyjątkowe doświadczenia klienta, zarządzanie doświadczeniem klienta, marketing linii lotniczych.

¹ Dr hab. Marcin Gębarowski, Katedra Zarządzania Procesowego, Wydział Towaroznawstwa i Zarządzania Produktem, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie; ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: marcin.gebarowski@uek.krakow.pl.

Marcin Gębarowski, DSc, Ph.D., Department of Process Management, Faculty of Commodity Science and Product Management, Cracow University of Economics; Rakowicka 27 Str., 31-510 Cracow; e-mail: marcin.gebarowski@uek.krakow.pl.

² Publikacja sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Towaroznawstwa i Zarządzania Produktem Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WPROWADZENIE

Z roku na rok rynek pasażerskich przewozów lotniczych wzrasta – zarówno w wymiarze globalnym, jak i krajowym. Według Organizacji Międzynarodowego Lotnictwa Cywilnego (ang. *International Civil Aviation Organization* – ICAO) w 2017 r. osiągnięto rekordową liczbę pasażerów przetransportowanych przez linie lotnicze. Na całym świecie było to 4,1 mld osób, co stanowiło 7,1% wzrostu w stosunku do poprzedniego roku³. W Polsce dynamika poszerzania się rynku pasażerskich przewozów lotniczych jest jeszcze większa. Z danych Urzędu Lotnictwa Cywilnego wynika, że w 2017 r. liczba pasażerów obsługiwanych na krajowych lotniskach – w ruchu regularnym oraz czarterowym – wzrosła w odniesieniu do 2016 r. o 22,3% (w 2016 r. było to 3,6 mln pasażerów, zaś w 2017 r. – 4,4 mln osób)⁴. Przewiduje się, że podczas dwóch najbliższych dekad trend wzrostowy utrzyma się i polskie lotniska będą obsługiwać coraz więcej podróżnych – z kilkuprocentową dynamiką wzrostu rocznie⁵. Rynek poszerza się w różnych segmentach nabywców usług lotniczych – także i w tym segmencie, w którym pasażerowie są w stanie więcej zapłacić za bilet, oczekując w zamian zwiększonego komfortu podróży i możliwości przeżycia wyjątkowych doznań⁶. Świadczą o tym znaczące inwestycje wielu linii lotniczych w rozwiązania mające dostarczać niezapomnianych przeżyć. Bowiem to właśnie budowanie pozytywnego doświadczenia pasażera w ramach dostarczania usługi przewozu należy zaliczyć obecnie do jednego z głównych elementów konkurowania linii lotniczych (oprócz czterech innych wymiarów rywalizacji rynkowej: zapewnienia pełnego bezpieczeństwa lotów, skrócenia czasu podróży, sprzedaży biletów lotniczych gwarantujących uzyskanie możliwie najwyższego wskaźnika wypełnienia samolotów, osiągnięcia wyniku finansowego zadowalającego inwestorów)⁷.

Celem niniejszego artykułu jest zidentyfikowanie przejawów wzbogacania produktów linii lotniczych o elementy budujące unikatowe doznania pasażerów – takich doznań, które są długo przez nich pamiętane i decydują o ponownym wyborze marki przewoźnika. Zaprezentowane wnioski sformułowano na podstawie przeglądu literatury, jak również doświadczeń autora, który korzystał z usług blisko trzydziestu linii lotniczych. Artykuł ujmuje podjęte zagadnienie w wymiarze teoretycznym – wskazując przede wszystkim obszary kreowania unikatowych doświadczeń przez linie lotnicze, co może stanowić podstawę realizowania przyszłych badań wśród pasażerów.

Przedmiotem zainteresowania w opracowaniu jest oferta podmiotów będących regularnymi liniami lotniczymi, które – w odróżnieniu od przewoźników niskobudżetowych (*low*

³ *Continued passenger traffic growth and robust air cargo demand in 2017*, <https://www.icao.int/Newsroom/Pages/Continued-passenger-traffic-growth-and-robust-air-cargo-demand-in-2017.aspx> (dostęp: 7.05.2018 r.).

⁴ *Liczba obsługiwanych pasażerów oraz wykonanych operacji w ruchu krajowym – regularnym i czarterowym w latach 2015–2017*, http://www.ulc.gov.pl/_download/statystyki/2017/wg_portow_krajowe_4kw2017.pdf (dostęp: 7.05.2018 r.).

⁵ *Projekcja liczby obsługiwanych pasażerów oraz liczby operacji pasażerskich w Polsce do roku 2035*, http://www.ulc.gov.pl/_download/regulacja_ryнку/statystyki/prognozy/prognoza_2017.pdf (dostęp: 7.05.2018 r.).

⁶ W niniejszym opracowaniu pojęcia „doświadczenie” oraz „doznanie” traktowane są synonimicznie.

⁷ D. Rucińska, J. Kotarbiński, *Współczesne modele komunikacji marketingowej przewoźników lotniczych* [w:] *Europejski transport i rynek usług transportowych*, red. D. Rucińska, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego, „Ekonomika Transportu i Logistyka” 2014, 52, s. 54.

cost) – nie skupiają się wyłącznie na konkuroowaniu ceną biletów. Regularne linie lotnicze oferują bowiem kompleksową usługę, na którą składają się przede wszystkim: bardziej zróżnicowane klasy rezerwacyjne, wyższy standard podróży (np. więcej miejsca na nogi w klasie ekonomicznej), bezpłatne nadanie bagażu rejestrowanego, darmowe posiłki podczas lotu, większe prawa dotyczące modyfikacji czy anulowania rezerwacji, wystawienie jednego biletu dla podróży obejmujące loty samolotami kilku zrzeszonych linii.

Przez większość pasażerów wszystkie linie lotnicze postrzegane są niemal tak samo i nie widzą oni istotnych powodów, aby wybrać konkretną z nich. Istnieje jednak kilku przewoźników, którzy zdołali zbudować wyróżniającą się markę – głównie za sprawą wyprzedzania swoich konkurentów w wymiarze dostarczania wyjątkowych doświadczeń pasażerom. Przykładami są linie *Singapore Airlines* oraz *Emirates*⁸. To właśnie w odniesieniu do tych linii dokonano egzemplifikacji dla rozważań prowadzonych w tym tekście.

Zagadnienie dostarczania wyjątkowych doświadczeń klientom linii lotniczych nie zostało jeszcze wystarczająco opisane w literaturze naukowej. O ile istnieją pojedyncze publikacje zagranicznych autorów poświęcone tej tematyce⁹, o tyle krajowe piśmiennictwo z zakresu marketingu doświadczeń nie obejmuje pozycji odnoszących się do lotniczych przewozów pasażerskich. Niniejsze opracowanie wypełnia zatem częściowo istniejącą lukę badawczą.

2. KATEGORIA „WYJĄTKOWEGO DOŚWIADCZENIA”

Dwie dekady temu B.J. Pine i J.H. Gilmore ogłosili nastanie ery gospodarki doświadczeń (*experience economy*)¹⁰. Od tego momentu zaczęto przykładać dużą wagę do doznań klientów oraz ich roli w uzyskiwaniu przewagi rynkowej. Niemal w tym samym czasie pojawiła się pierwsza publikacja posługująca się kategorią „wyjątkowe doświadczenie” (*extraordinary experience*)¹¹. Z czasem opublikowano kolejne prace naukowe, w których główny przedmiot rozważań stanowiły ponadprzeciętne doznania¹².

W piśmiennictwie z zakresu marketingu nie ma klarownego, powszechnie akceptowanego ujęcia, precyzującego, które doświadczenia klientów można postrzegać jako wyjątkowe. Jednak, w oparciu o zaproponowane dotąd podejścia, za wyjątkowe (*extraordinary*) – w przeciwieństwie do zwykłych doznań (*ordinary*) – należy uznać te, które w lite-

⁸ Por. S. Shaw, *Airline Marketing and Management*, Ashgate, Aldershot 2007, s. 107.

⁹ Por. m.in.: J.L. Le Bel, *Beyond the friendly skies: an integrative framework for managing the air travel experience*, „Managing Service Quality: An International Journal” 2005, 15/5, s. 437–451; C. Laming, K. Mason, *Customer experience – an analysis of the concept and its performance in airline brands*, „Research in Transportation Business & Management” 2014, 10, s. 15–25; R.Z. Rizvi, *Analysis of the dimensions of customer experience with reference to Indigo Airlines and Jet Airways*, „Business Sciences International Research Journal” 2016, 4, s. 16–19.

¹⁰ B.J. Pine, J.H. Gilmore, *Welcome to the Experience Economy*, „Harvard Business Review” 1998, 76/4, s. 97–105.

¹¹ E.J. Arnould, L.L. Price, *River Magic: Extraordinary Experience and the Extended Service Encounter*, „Journal of Consumer Research” 1993, 20/1, s. 24–45.

¹² Por. L. Mossberg, *Extraordinary Experiences through Storytelling*, „Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism” 2008, 8/3, s. 195–210; A. Bhattacharjee, C. Mogilner, *Happiness from Ordinary and Extraordinary Experiences*, „Journal of Consumer Research” 2014, Vol. 41/1, s. 1–17; G. Cooney, D.T. Gilbert, T.D. Wilson, *The Unforeseen Costs of Extraordinary Experience*, „Psychological Science” 2014, 25/12, s. 2259–2265.

raturze przedmiotu określa się jako znaczące (*meaningful*)¹³ lub godne zapamiętania (*memorable*)¹⁴. Doświadczenia zwykle pojawiają się niejako „rutynowo”, będąc częścią codziennego życia klientów. Dotyczą one przeszłości i stanowią efekt biernej akceptacji różnych wydarzeń¹⁵. Z kolei doświadczenia znaczące, zapadające w pamięć – zatem mogące zostać uznane za wyjątkowe – mają głębsze podłoże. Powstają one w następstwie znalezienia się człowieka w nowych dla niego, nieznanymi sytuacjach, którym towarzyszy intensywność emocjonalna¹⁶. Mogą być to także sytuacje już znane (np. kolejny lot tymi samymi liniami), jednak mające miejsce w na tyle osobliwym otoczeniu, że powstającym wrażeniom towarzyszy duża intensywność.

Na potrzeby niniejszego opracowania proponuje się przyjąć, że wyjątkowe doświadczenia wywoływane są za sprawą znalezienia się klienta w nietypowej (innej niż zwykła, rzadkiej) dla niego sytuacji, w rezultacie czego powstają silne przeżycia, zapadające na długo w pamięć. Takimi sytuacjami mogą być np.: zaoferowanie oryginalnego posiłku w samolocie, wyjątkowa troska personelu pokładowego o pasażera lub stworzenie ponadprzeciętne komfortowych warunków podróży.

3. WYJĄTKOWE DOŚWIADCZENIA W OFERTACH LINII LOTNICZYCH

Sektor usług, w tym również usług oferowanych przez przewoźników na rynku pasażerskich przewozów lotniczych, jest nierozdzielnie związany z doświadczeniami klientów. Często nawet samo doznanie bywa identyfikowane z usługą – ze względu na to, że spełnia podstawowe kryteria niematerialności, niejednorodności, niemożliwości magazynowania czy nietrwałości¹⁷. Dla niektórych osób marka usługi jest wręcz synonimem doświadczenia¹⁸. Występują jednak istotne różnice między usługą a doznaniem. Usługa wykonywana jest dla klienta i dotyczy może jego ciała (np. *manicure*), własności (m.in. umycie samochodu) lub określonego zadania (np. wykonanie rozliczenia z urzędem skarbowym). Tymczasem doświadczenie wywiera wpływ na klienta, robi mu coś (np. przez rozrywkę) i sprawia, że pozostaje mu wspomnienie. Zarówno w przypadku towarów, usług, jak i doświadczeń występuje faza konsumpcji, przy czym w przypadku doznań konsumpcja jest głównym elementem oferty. Podczas, gdy towary są materialne i można je faktycznie posiadać, usługi są niematerialne, ale pozostawiają klienta z jakimś efektem, będącym następstwem procesu ich świadczenia. Przy doświadczeniach liczy się tylko to, co zachodzi między adresatem działań marketingowych a przedsiębiorstwem w rozszerzonej i zintensyfikowanej fazie konsumpcji oraz pozostałe po tym na długo wspomnienia¹⁹. Warto przy

¹³ I. Riivits-Arkonsuo, A. Leppiman, *Consumer Journey from First Experience to Brand Evangelism*, „Research in Economics and Business: Central and Eastern Europe” 2014, 6/1, s. 6.

¹⁴ Ph. Kotler, *Marketing Insights from A to Z*, John Wiley & Sons, Hoboken 2003, s. 62.

¹⁵ A. Carù, B. Cova, *Revisiting Consumption Experience: A More Humble but Complete View of the Concept*, „Marketing Theory” 2003, 3/2, s. 275.

¹⁶ Por. E.J. Arnould, L.L. Price, *River Magic: Extraordinary...*, s. 25.

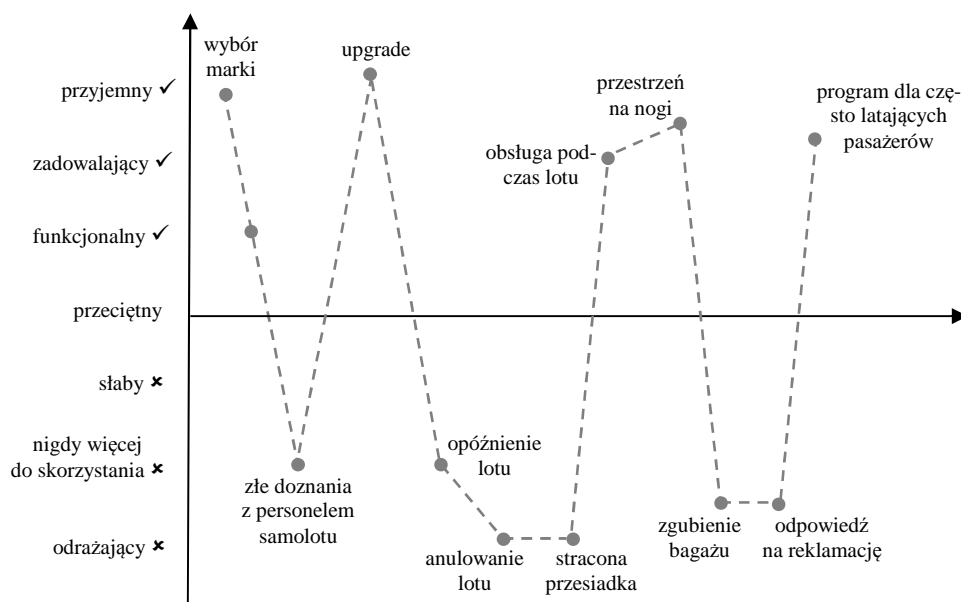
¹⁷ A. Kacprzak, K. Dziewanowska, M. Skorek, *Gospodarka doświadczeń. Perspektywa polskiego konsumenta*, Warszawa 2016, s. 44.

¹⁸ M. Boguszewicz-Kreft, *Marketing doświadczeń. Jak poruszać zmysły, zaangażować emocje, zdobyć lojalność klientów?*, Warszawa 2013, s. 49.

¹⁹ A. Kacprzak, K. Dziewanowska, M. Skorek, *Gospodarka doświadczeń...*, s. 44–45.

tym wspomnieć, że doznania budowane przez firmy usługowe są na ogół znacznie bardziej kompleksowe niż doświadczenia przedsiębiorstw wytwarzających dobra materialne²⁰.

Doznania klientów, odnoszące się do danej organizacji (np. linii lotniczej), tworzy wiele oddzielnych zdarzeń (incydentów), i organizacja powinna mieć ich całościowy obraz, patrząc na te zdarzenia z perspektywy klientów²¹. Dostarczanie pożądanego wrażenia nabywcom usług, w tym również pasażerom podróżującymi samolotami, wymaga zatem zastosowania kompleksowego podejścia, jakim jest zarządzanie doświadczeniem klienta (*Customer Experience Management* – CEM). Ta koncepcja w dużej mierze opiera się na tzw. punktach styku (*touch points*). Punkty te są chwilami w procesie świadczenia usług, w których następuje bezpośredni lub pośredni kontakt klienta z marką, a tym samym powstają doświadczenia. Podróż samolotem może zostać ujęta w postaci takich punktów styku, stanowiących momenty prawdy (*moments of truth*) dla konkretnej linii lotniczej²². Niektóre z tych momentów są dla klienta pozytywne, a inne negatywne (rys. 1). Przy czym można



Rys. 1. Ocena „momentów prawdy” podczas korzystania z usług linii lotniczych

Źródło: P.R. Gamble, A. Tapp, A. Marsella, M. Stone, *Marketing Revolution: The Radical New Approach to Transforming the Business, the Brand, and the Bottom Line*, London-Sterling 2007, s. 59.

²⁰ M. Boguszewicz-Kreft, *Marketing doświadczeń...*, s. 61.

²¹ S. Baron, K. Harris, *Services Marketing. Text and Cases*, New York 2003, s. 195.

²² Momenty prawdy są tymi chwilami w doświadczeniach klientów, które szczególnie mocno wpływają na ocenę przez nich wartości, jaką otrzymują. Weryfikują one istniejące oczekiwania klientów – pozytywnie lub pejoratywnie. Momenty prawdy, jako najważniejsze składniki doświadczeń klientów, mają miejsce w punktach kontaktu, czyli wszędzie tam, gdzie klient spotyka się z marką (por. J. Pogorzelski, *Momenty prawdy i punkty kontaktu*, <http://jacekpogorzelski.pl/momenty-prawdy-i-punkty-kontaktu>, dostęp: 10.05.2018 r.).

założyć, że w chwili wyboru marki przewoźnika przyszedł pasażer ma pozytywne nastawienie wobec niej.

Kluczowe przy planowaniu oraz tworzeniu zamierzonych doświadczeń klientów jest zrozumienie, które punkty styku są krytyczne, a następnie zarządzanie nimi w taki sposób, aby w każdym z tych punktów zapewnić doznania zwiększające satysfakcję klientów. Takie podejście można odnieść do linii lotniczych, proponując wykorzystania analizy momentów prawdy do stworzenia nowego, bardziej pozytywnie postrzeganego zestawu doświadczeń klientów (tabela 1).

Tabela 1. Tworzenie nowego doświadczenia w usłudze lotniczej

„Momenty prawdy”	Podróż na lotnisko	Odprawa	Komfort przed lotem	Komfort podczas lotu	Przylot	Podróż do miejsca przeznaczenia
Odczucia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ stres ▪ zamieszanie ▪ brak miejsca parkingowego ▪ noszenie bagażu 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ długa, frustrująca kolejka ▪ odprawa zbyt szybka (konieczna tylko przy samolocie) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ chęć/potrzeba popracowania ▪ chęć/potrzeba relaksu 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ niski komfort ▪ długi czas spędzony w fotelu ▪ nuda 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ zmęczenie ▪ stan nieświeżości ▪ bałagan w ubiorze 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ stanie w korkach ulicznych ▪ nieznanne miejsce
Rozwiązania zastosowane w procesie świadczenia usługi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ transport na lotnisko ▪ kierowca noszący bagaże 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ szybka ścieżka odprawy ▪ linia lotnicza zna miejsce przebywania pasażera 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ pomieszczenie z dostępem do internetu, biblioteką ▪ salon masażu, salon kosmetyczny ▪ pokój z grami 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ rozkładane fotele ▪ nastrojowe oświetlenie ▪ „symulacja świtu” ▪ dania do wyboru 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ osoba asystenta czekająca po przylocie ▪ prysznic ▪ miejsce do makijażu lub ogolenia się ▪ prasowanie ubrań ▪ śniadanie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ podróż do miejsca docelowego ▪ kierowca dobrze zorientowany w lokalnych realiach

Źródło: P.R. Gamble, A. Tapp, A. Marsella, M. Stone, *Marketing Revolution...*, s. 61.

Zaprezentowane w tabeli podejście do tworzenia nowych doświadczeń, będące efektem analizy i zmiany odczuć powstających w „momentach prawdy”, można odnaleźć w działaniach zaprezentowanych w poniższych przykładach.

4. PRZYKŁADY DOSTARCZANIA PASAŻEROM WYJĄTKOWYCH DOŚWIADCZEŃ

Egzemplifikacja oferowania klientom unikatowych doznań dokonana zostanie w oparciu o dwie linie lotnicze – *Singapore Airlines* oraz *Emirates*. Obie – w ujęciu globalnym – należą do grupy kilkunastu największych pasażerskich przewoźników lotniczych²³ i po-

²³ M. Polkowska, *Komunikacja lotnicza na świecie w XXI wieku*, „Modern Management Review”, XX, 22 (2/2015), s. 117.

strzegane są jako liderzy w obszarze innowacji produktowych²⁴. Linie konsekwentnie dążą do tego, aby stać na czele nowych osiągnięć w takich obszarach, jak komfort w kabinie, obsługa pasażera czy rozrywka na pokładzie samolotu. Zarówno singapurski, jak i emiracki przewoźnik, są przykładami podejścia do prowadzenia biznesu, które określa się w języku angielskim *First Mover Advantage*, co można przetłumaczyć jako „przewaga pierwszego ruchu”. Zastosowanie tego podejścia pozwala pionierowi czerpać korzyści z wprowadzonych innowacji nawet po skopiowaniu ich przez konkurencję²⁵.

Linie *Singapur Airlines* słyną z wyjątkowej aparycji stewardes. Żeński personel pokładowy ubrany jest w *sarongi kebaya*, zaprojektowane w 1972 r. przez Pierre'a Balmain'a (znanego francuskiego projektanta mody). Uniformy wykonane są z wysokiej jakości jedwabiu, a wzory na nich nanosi się metodą *batik* (techniką malarską polegającą na kolejnym nakładaniu wosku i kąpielach tkaniny w barwniku, który farbuje jedynie miejsca niepokryte woskiem). Strój występuje w czterech odmianach kolorystycznych, wskazujących pozycję zajmowaną w hierarchii załóg pokładowych. Sarong z dominującym kolorem niebieskim oznacza stewardesę znajdującą się najniżej w hierarchii, z czerwonym zaś – osobę kierującą zespołem. Sylwetka kobiet powinna pasować do jednego rozmiaru stroju. Mężczyźni, członkowie załóg, noszą krawaty nawiązujące motywami oraz kolorystyką do ubioru stewardes. Wyjątkowa dbałość linii lotniczych o wygląd reprezentującego go personelu sprawiła, że w powszechnym obiegu zaczęło funkcjonować określenie *Singapore Girl*, a postać stewardesy przewoźnika w 1994 r. pojawiła się w londyńskim *Muzeum Figur Woskowych Madame Tussaud*.

Oprócz stroju, pozytywnych doświadczeń pasażerom korzystającym z usług *Singapur Airlines* ma dostarczać starannie wyćwiczone zachowanie personelu pokładowego. Osoby, które aplikują do pracy w singapurskich liniach i w przyszłości mają opiekować się pasażerami, przechodzą wymagającą selekcję, a następnie staranne przeszkolenie (obejmujące m.in. naukę odpowiedniego poruszania się po kabinie samolotu oraz podawania posiłków).

Singapurskie linie lotnicze od lat 90. ubiegłego wieku w przemyślany sposób oddziałują na zmysł powonienia pasażerów. Jednym z osobliwych elementów tożsamości marki *Singapore Airlines* jest bowiem specjalnie zaprojektowana dla niej – i objęta ochroną prawną – perfuma o nazwie *Stefan Floridian Waters*²⁶. Tym egzotycznym zapachem nasiąknięte są wnętrza samolotów. Między innymi perfumami nasącza się gorące ręczniki, podawane pasażerom przed startem.

Marka *Singapur Airlines* – na tle wielu innych linii lotniczych – w rozszerzony sposób oddziałuje na zmysł smaku. Podczas lotów międzykontynentalnych serwowane są posiłki o wysokiej jakości, które można wybrać (spośród kilku wariantów) z menu rozdawanego przez stewardesy. Ponadto pasażerowie podróżujący pierwszą klasą, klasą biznes oraz klasą ekonomiczną *Premium* mogą skorzystać z opcji *Book the Cook*, zamawiając (do 24 godz. przed wylotem) dania od znanych kucharzy – m.in. Gordona Ramsay'a.

Wyróżnikiem *Singapur Airlines* stała się zwiększona dbałość o komfort pasażerów. System rozrywki pokładowej *KrisWorld* obejmuje tysiąc programów audiowizualnych. Ponadto zainstalowane oprogramowanie umożliwia pasażerom na przygotowanie własnych

²⁴ S. Shaw, *Airline Marketing and Management...*, s. 106.

²⁵ *Ibidem*, s. 106.

²⁶ I. Skowronek, *Marketing sensoryczny a wartość dla klienta [w:] Zarządzanie przedsiębiorstwem w pracach doktorantów*, red. B. Dobiegała-Korona, Warszawa 2009, s. 216.

dokumentów, takich jak arkusze kalkulacyjne czy prezentacje. Komfortowe warunki podróży zapewniają najszerze wśród przewoźników fotele oraz – w klasie biznes – konfiguracja miejsc w układzie 1-2-1. Jednak przejawem skrajnej dbałości o wygodę podróżnych są apartamenty oferowane w nowych samolotach Airbus A380, dostępne w pierwszej klasie, na wybranych trasach, od końca 2017 r. W każdym nowym samolocie tego typu na górnym pokładzie znajduje się sześć odseparowanych apartamentów, zamkniętych przesuwными drzwiami. We wnętrzach kabin umieszczono pojedyncze łóżka, szafy, skórzane fotele, duże telewizory, panele do sterowania roletami w oknach i oświetleniem, pulpity z miejscami do pracy, zestawy kosmetyków. Warto wspomnieć, iż ta inwestycja *Singapore Airlines* w pierwszą klasę nie jest pionierską, gdyż już w 2008 r. linie lotnicze wprowadziły *Suite Class* – najbardziej luksusową wówczas klasę podróży.

W wymiarze wyjątkowego komfortu pasażerów z dalekowschodnim przewoźnikiem konkuruje linia *Emirates*. Tydzień po zaprezentowaniu przez *Singapore Airlines* nowej oferty z apartamentami na pokładach Airbusów 380, emiracki przewoźnik przedstawił odświeżone wnętrza swoich samolotów Boeing 777, w tym prywatnych kabin dostępnych w pierwszej klasie. *Emirates*, informując o swoim nowym elemencie produktu, powoływał się na współpracę w projektantami *Mercedes-Benz* i inspirowanie wystroju apartamentów samochodami tej marki z wariantu *S-Class*. We wnętrzach kabin dominuje kolorystyka szaro-kremowa, zamontowano fotele z obiciami z miękkiej skóry oraz oświetlenie ambientowe (pasażerowie mogą regulować barwę światła). Na wyposażeniu luksusowych kabin znalazły się ponadto: duże telewizory, panele sterowania z ekranami dotykowymi, nawilżające pidżamy, lornetki do obserwowania widoków za oknem samolotu. Innowacją technologiczną jest możliwość zdalnego prowadzenia rozmów wideo z personelem pokładowym. Ponadto, w kabinach usytuowanych w środkowym rzędzie, *Emirates* – jako pierwszy na świecie – zainstalował wirtualne okna. Dzięki tej technologii można obserwować w rozdzielczości HD widoki za oknem, gdyż urządzenia w czasie rzeczywistym transmitują obraz z kamer zlokalizowanych na zewnątrz samolotu. Pasażerowie pierwszej klasy mogą również wziąć prysznic na pokładzie, a do ich dyspozycji są ekskluzywne kosmetyki marki *Bulgari*. Dopełnieniem oferty z apartamentami stanowi transport pasażerów pierwszej klasy z wybranego miejsca w Dubaju na lotnisko i z lotniska luksusowymi limuzynami *Mercedes-Benz* z własnym szoferem. Warto wspomnieć, że podobna usługa – jednak dowozu innymi markami samochodów – oferowana jest przez bliskowschodniego przewoźnika w 70 innych miastach (w tym również w Warszawie, do 40 km od lotniska Chopina) pasażerom klasy pierwszej oraz klasy biznes.

Emirates, oprócz zmian w aranżacji apartamentów, w klasie biznesowej zainstalowały skórzane fotele rozkładane do całkowicie leżącej pozycji, wyposażone w podręczny barek. Z kolei w klasie ekonomicznej umieszczono siedziska z regulowanymi zagłówkami z naturalnej skóry. Ponadto zmieniono ogólną kolorystykę samolotów, aranżując ich wnętrza w barwach jasnoszarej i niebieskiej.

Ubiór stewardes należy do jednych z najbardziej charakterystycznych spośród personelu pokładowego wszystkich linii lotniczych. Przez wielu pasażerów to przede wszystkim te uniformy są kojarzone z liniami *Emirates*. Kobięcy strój stanowią garsonki i spódnice w kolorze khaki, jak również czerwone czapki, przypominające toczek, z białym welonem. Welon przytrzymuje krążek imitujący *agal* (tradycyjne arabskie nakrycie głowy). Mężczyźni, reprezentujący przewoźnika, noszą brązowe garnitury, kremowe koszule i brązowo-czerwone krawaty. Stroje zostały zaprojektowane przez brytyjski dom mody *Simon Jersey*.

Emirates – podobnie, jak *Singapore Airlines* – wymagają od stewardes ścisłego przestrzegania wytycznych dotyczących makijażu, koloru lakieru do paznokci oraz ułożenia włosów. W ramach załóg pokładowych emirackiego przewoźnika pracują osoby z ponad 160 państw, w tym również liczny personel z Polski.

Linie *Emirates* serwują podczas lotów – za dodatkową opłatą – tort i szampana (takie zamówienie można złożyć do 24 godz. przed wylotem), aby np. celebrować uroczystość współpasażera. Menu przewoźnika jest ponadprzeciętnie dla branży zróżnicowane, z listą uznanych na świecie win. Spis dań uwzględnia zalecenia medyczne pasażerów oraz ich przekonania religijne, jak również zawiera specjalne posiłki dla dzieci. Linie z Bliskiego Wschodu – jako jedyne na świecie – oferują jedzenie z wszystkich regionów, do których latają (np. z Australii i Nowej Zelandii). W klasie biznes pasażer ma do wyboru szeroki wybór posiłków serwowanych na porcelanie *Royal Doulton* z kompletem sztućców *Robert Welch*, zaprojektowanych specjalnie dla tych linii lotniczych. Unikatowa jest także herbata *Emirates Signature Tea*, podawana pasażerom pierwszej klasy, będąca mieszanką stworzoną przez markę *Dilmah* na zamówienie przewoźnika.

Emirates były pierwszymi liniami, które wprowadziły indywidualne ekrany telewizyjne we wszystkich fotelach pasażerów – miało to miejsce w 1992 r. Z kolei w 2007 r. przewoźnik, jako pierwszy w branży, wprowadził napisy dla niedosłyszących pasażerów. W 2014 r. emiracka linia – również jako pierwsza – rozpoczęła wyświetlanie filmów ze specjalną ścieżką dźwiękową przeznaczoną dla osób niedowidzących. Od 2013 r. *Emirates* świadczy usługę oglądania programów telewizyjnych emitowanych na żywo. Jednak bliskowschodniego przewoźnika silnie wyróżnia przede wszystkim stale rozbudowany system rozrywki pokładowej. Na system o nazwie *ice* składa się 3,5 tys. kanałów w blisko 40 językach (znajdują się w nim również filmy w polskiej wersji językowej oraz utwory muzyczne rodzimych wykonawców). Tym systemem *Emirates* od kilkunastu lat wygrywa ranking *Skytrax*, przygotowywany na podstawie opinii milionów pasażerów. Rozrywka dla dzieci ma nie tylko formę bajek oraz gier dostępnych w systemie *ice*, ale również przedmiotów rozdawanych przez personel pokładowy. Najmłodsze dzieci otrzymują pluszowe zwierzęta z zestawu *Fly With Me* oraz kolorowanki, z kolei starsze – pakiety *Lonely Planet* z książeczkami o podróżach.

W uzupełnieniu opisu ofert *Singapore Airlines* oraz *Emirates* należy dodać, że nie są to jedyni przewoźnicy, dostarczający wyjątkowych doświadczeń pasażerom. Na podstawie przeglądu ofert innych linii lotniczych można wskazać kolejne, następujące przykłady wdrażania oryginalnych rozwiązań stymulujących zmysły nabywców usług:

- *Air Asia* – wprowadziły ekskluzywną (dodatkowo płatną) usługę „czerwonego dywanu” (*Red Carpet Service*), pozwalającą na szybką obsługę pasażerów od momentu nadania bagażu na lotnisku początkowym po jego odbiór w miejscu docelowym; na usługę składają się m.in. natychmiastowa kontrola bezpieczeństwa, dostęp do wygodnej poczekalni, możliwość wcześniejszego wejścia na pokład, transport do samolotu na wózku elektrycznym;
- *Qantas* – zaoferowały elektroniczne etykiety na bagaże o nazwie „Q Bag Tag” (w cenie 29,95 AUD); znaczniki bazują na bezprzewodowych rozwiązaniach RFID i zawierają takie informacje, jak: imię i nazwisko właściciela bagażu, jego adres, miejsce wylotu oraz cel podróży; etykiety umożliwiają samoobsługową odprawę i szybkie odnalezienie zagubionego bagażu;

- *Etihad Airways* – włączyły do zespołu pokładowego stewardesy-nianie (wyróżniające się strojem), których zadaniem podczas długodystansowych lotów jest asystowanie rodzicom z małymi dziećmi oraz opieka nad samotnie podróżującymi najmłodszymi pasażerami;
- *Air France* – w Warszawie podróżni, posiadający bilet pierwszej klasy (na wybranych lotach międzykontynentalnych), mają do wyboru transport limuzyną na lotnisko lub nocleg w hotelu *Sofitel*; ponadto pasażerowie mogą korzystać z linii telefonicznej *Premium*, dedykowanej klientom ze statusem *VIP*, w której można uzyskać wszystkie informacje związane z podróżą;
- *Finnair* oraz *KLM* – fińskie linie wprowadziły usługę, która umożliwia pasażerom odprawę na swój lot za pośrednictwem popularnego serwisu społecznościowego *Facebook*, po zakończeniu tej czynności pasażer może udostępnić znajomym w serwisie cel podróży oraz godzinę przylotu do miejsca docelowego; z kolei *KLM* – w przypadku wszystkich podróży do i z Amsterdamu – stworzył możliwość sprawdzania na portalach społecznościowych (*Facebook*, *LinkedIn*) profili osób, które podróżują tym samym lotem, dzięki temu można m.in. wybrać miejsce obok osoby o takich samych zainteresowaniach.

Powyższe przykłady pokazują, że można zidentyfikować wiele przejawów dostarczania oryginalnych bodźców pasażerom samolotów. Jednak w przypadku *Singapore Airlines* oraz *Emirates* daje się zauważyć, że bodźce te są zintegrowane i nie sprowadzają się tylko do wykorzystywania pojedynczych stymulatorów sensorycznych.

5. PODSUMOWANIE

Coraz częściej przy ocenie oferty usług lotniczych przez klientów pojawiają się dwa kluczowe aspekty – cena oraz doświadczenie pasażera²⁷. Ze względu na opłacalność biznesów przewoźników, możliwości konkurowania przez nich za pomocą ceny, wyczerpują się. W związku z tym najszerze perspektywy rysują się w obszarze kojarzenia unikatowych doznań podróżujących osób z markami linii lotniczych.

Dokonanie zmian w systemie zarządzania doświadczeniem klientów stanowi obecnie spore wyzwanie dla przewoźników. Ulepszenie „twardego” komponentu produktu usługowego – samolotów oraz infrastruktury portów lotniczych – jest kosztownym sposobem wyróżnienia się linii, a zwrot z tej inwestycji następuje niekiedy po długim czasie. Z kolei zwiększanie atrakcyjności „miękkiego” elementu produktu – przez przyjemne i bezproblemowe doświadczenia klientów we wszystkich aspektach podróży lotniczej, od momentu rezerwacji do lądowania i na kolejnych etapach – jest tańsze, jednak często trudniejsze do zrealizowania. Zwykle takie usprawnienia wiążą się z całościową zmianą w obszarze kultury organizacyjnej, w tym przede wszystkim w wymiarze postaw i zachowań pracowników pierwszej linii, mających kontakt z klientami²⁸. Ponadto zarządzanie doświadczeniem klientów linii lotniczych stanowi wyzwaniem z innego względu – na podróż pasażera, oprócz lotu, składają się także etapy niezależne od przewoźnika, jak np. transport do portu

²⁷ D. Rucińska, J. Kotarbiński, *Współczesne modele komunikacji...*, s. 55.

²⁸ Por. *Wzbijając się ponad chmury. Czy rynek lotniczy utrzyma dynamiczne tempo wzrostu?* Badanie PwC Global Airline CEO Survey 2015, s. 10, <https://www.pwc.pl/pl/publikacje/2016/wzbijajac-sie-ponad-chmury.html> (dostęp: 9.05.2018 r.).

lotniczego, odprawa celna i bagażowa, kontrola bezpieczeństwa na lotnisku, *boarding*. To są również momenty prawdy wspierające lub obciążające wizerunek marki przewoźnika.

Sam lot stwarza ograniczone możliwości zaskakiwania pasażerów oryginalnymi pomysłami, kreującymi długo pamiętane doświadczenia. Okazuje się jednak, że w ramach już istniejących rozwiązań można poszukiwać źródeł unikatowych bodźców – tak, jak ma to miejsce w przypadku opisanych apartamentów pierwszej klasy. Możliwość podróżowania w prywatnych kabinach jako pierwsze w 2003 r. zaoferowały linie *Emirates*. W kolejnych latach rozwiązanie to zostało powielone przez kolejnych przewoźników – m.in. przez *Singapore Airlines*. Apartamenty zaoferowano nawet w skrajnie komfortowej i kosztownej wersji, jak zrobiły to linie *Etihad Airways*, proponując swoim pasażerom lot w *The Residence* – trzypokojowej kabine. Ostatnie działania *Emirates* pokazują jednak, że za sprawą wystroju odwołującego się do wnętrza luksusowych samochodów, czy wirtualnych okien, można w wykorzystywanych od lat pomysłach, szukać nowych wyróżników marki. Nieco wcześniej linia *Singapore Airlines* również poszukiwała innowacji i jako pierwsza zaoferowała podwójne łóżka w apartamentach (po połączeniu dwóch sąsiadujących ze sobą kabin).

Przegląd obecnych ofert linii lotniczych, jak również analiza historii rozwiązań wdrożonych przez singapurskiego oraz emirackiego przewoźnika pozwalają wskazać podstawowe determinanty osiągnięcia zamierzonego efektu w postaci osobliwych, wyróżniających markę doświadczeń pasażerów. Do takich determinant należy zaliczyć: (1) planowanie z dużym wyprzedzeniem wdrażanych zmian (związanych przede wszystkim z przystosowaniem samolotów); (2) długookresowe i spójne podkreślanie kluczowych wyróżników marki (jak ma to miejsce m.in. w przypadku *Singapore Girl*); (3) spojrzenie na dostarczane doznania przez pryzmat całego procesu zarządzania doświadczeniem klienta, obejmującego wszystkie „punkty styku”, we wszystkich fazach procesu nabywania i konsumowania usługi.

W uzupełnieniu prowadzonych rozważań należy zwrócić uwagę na to, że za wyjątkowe doświadczenia otrzymywane podczas lotu najczęściej trzeba sporo zapłacić. Wprawdzie część ze zidentyfikowanych rozwiązań odnosi się do klasy ekonomicznej, to jednak większość zmian – wprowadzanych z myślą o osobliwych doznaniach – dotyczy klasy biznes, a zwłaszcza pierwszej klasy. W przypadku tego ostatniego poziomu rezerwacyjnego cena biletu waha się w granicach ok. 60–70 tys. zł i jest nieosiągalna dla zdecydowanej większości pasażerów. Jedną z podstaw gospodarki doświadczeń jest jednak założenie, że ciągle zwiększać się będzie liczba nabywców, którzy będą w stanie i zechcą więcej zapłacić za nowe dla nich doświadczenia, którym towarzyszą przyjemne oraz silne emocje.

W świetle zaprezentowanych uwag wyłania się końcowa konkluzja wskazująca na to, że obecnie na rynku regularnych pasażerskich przewozów lotniczych rozszerza się zjawisko dążenia do wyróżniania ofert przewoźników za sprawą kreowania wyjątkowych doświadczeń pasażerów. Słabnie wymiar konkurowania tylko ceną. Ponadto takie właściwości produktu, jak punktualność, nowoczesna flota, czas obsługi reklamacji, korzyści z udziału w programach lojalnościowych, uległy procesowi komodytyzacji (stały się już oczekiwanym przez pasażerów standardem w ofertach linii lotniczych) i w mniejszym stopniu, niż w przeszłości, decydują o pozycji konkurencyjnej na rynku.

LITERATURA

1. Arnould E.J., Price L.L., *River Magic: Extraordinary Experience and the Extended Service Encounter*, „Journal of Consumer Research” 1993, 20/1.
2. Baron S., Harris K., *Services Marketing. Text and Cases*, Palgrave Macmillan, New York 2003.
3. Bhattacharjee A., Mogilner C., *Happiness from Ordinary and Extraordinary Experiences*, „Journal of Consumer Research” 2014, 41/1.
4. Boguszewicz-Kreft M., *Marketing doświadczeń. Jak poruszać zmysły, zaangażować emocje, zdobyć lojalność klientów?*, CeDeWu, Warszawa 2013.
5. Carù A., Cova B., *Revisiting Consumption Experience: A More Humble but Complete View of the Concept*, „Marketing Theory” 2003, 3/2.
6. Cooney G., Gilbert D.T., Wilson T.D., *The Unforeseen Costs of Extraordinary Experience*, „Psychological Science” 2014, 25/12.
7. Gamble P.R., Tapp A., Marsella A., Stone M., *Marketing Revolution: The Radical New Approach to Transforming the Business, the Brand, and the Bottom Line*, Kogan Page, London-Sterling 2007.
8. Kacprzak A., Dziewanowska K., Skorek M., *Gospodarka doświadczeń. Perspektywa polskiego konsumenta*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016.
9. Kotler Ph., *Marketing Insights from A to Z*, John Wiley & Sons, Hoboken 2003.
10. Laming C., Mason K., *Customer experience – an analysis of the concept and its performance in airline brands*, „Research in Transportation Business & Management” 2014, 10.
11. Le Bel J.L., *Beyond the friendly skies: an integrative framework for managing the air travel experience*, „Managing Service Quality: An International Journal” 2005, 15/5.
12. Pine B.J., Gilmore J.H., *Welcome to the Experience Economy*, „Harvard Business Review” 1998, 76/4.
13. Polkowska M., *Komunikacja lotnicza na świecie w XXI wieku*, „Modern Management Review” XX, 22 (2/2015).
14. Riivits-Arkonsuo I., Leppiman A., *Consumer Journey from First Experience to Brand Evangelism*, „Research in Economics and Business: Central and Eastern Europe” 2014, 6/1.
15. Rizvi R.Z., *Analysis of the dimensions of customer experience with reference to Indigo Airlines and Jet Airways*, „Business Sciences International Research Journal” 2016, 4.
16. Rucińska D., Kotarbiński J., *Współczesne modele komunikacji marketingowej przewoźników lotniczych [w:] Europejski transport i rynek usług transportowych*, red. D. Rucińska, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego, „Ekonomika Transportu i Logistyka” 2014, 52.
17. Shaw S., *Airline Marketing and Management*, Ashgate, Aldershot 2007.
18. Skowronek I., *Marketing sensoryczny a wartość dla klienta [w:] Zarządzanie przedsiębiorstwem w pracach doktorantów*, red. B. Dobiegała-Korona, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009.

NETOGRAFIA

1. *Continued passenger traffic growth and robust air cargo demand in 2017*, <https://www.icao.int/Newsroom/Pages/Continued-passenger-traffic-growth-and-robust-air-cargo-demand-in-2017.aspx> (dostęp: 7.05.2018 r.).

2. Liczba obsłużonych pasażerów oraz wykonanych operacji w ruchu krajowym – regularnym i czarterowym w latach 2015-2017, http://www.ulc.gov.pl/_download/statystyki/2017/wg_portow_krajowe_4kw2017.pdf (dostęp: 7.05.2018 r.).
3. Pogorzelski J., *Momenty prawdy i punkty kontaktu*, <http://jacekpogorzelski.pl/momenty-prawdy-i-punkty-kontaktu> (dostęp: 10.05.2018 r.).
4. *Projekcja liczby obsłużonych pasażerów oraz liczby operacji pasażerskich w Polsce do roku 2035*, http://www.ulc.gov.pl/_download/regulacja_ryнку/statystyki/prognozy/prognoza_2017.pdf (dostęp: 7.05.2018 r.).
5. *Wzbijając się ponad chmury. Czy rynek lotniczy utrzyma dynamiczne tempo wzrostu?* Badanie PwC Global Airline CEO Survey 2015, <https://www.pwc.pl/pl/publikacje/2016/wzbijajac-sie-ponad-chmury.html> (dostęp: 9.05.2018 r.).

EXTRAORDINARY EXPERIENCES OF PASSENGERS AS A DISTINCTIVE FEATURE OF AIRLINES

In the era of experience economy, the emergence of which was announced at the end of the 20th century, brand competition is observed mainly in the dimension of providing unique experiences. For contemporary customers their extraordinary experiences that accompany purchases and product consumption are becoming more and more often a key determinant of market choices. The literature of the marketing presents experiential marketing in the context of multiple areas of economic activity – inter alia, tourism, retailing, banking services. There are, however, no publications (in particular, when one considers the Polish literature) on experiences created while using services of airlines. This paper aims to set out reasons for extending a carriers' offer by including customers' extraordinary experiences in the context of the uniqueness of the passenger air transport industry. The author's intention was also to identify the signs of carriers' actions aimed at creating exceptional, long-lasting experiences. For the purpose of the text, a category of "customer's extraordinary experience" was put forward. Conclusions presented herein were drawn on the basis of literature review and the author's own experience, who has used services provided by more than twenty airlines. Exemplification to support the discussions herein is based on two carriers, both regarded as the product innovation leaders – *Singapore Airlines* and *Emirates*. Solutions introduced by them served as a basis for conclusions concerning the importance of unique experiences compared to other offer components based on which airlines compete on the passenger air transport market. Further, determinants of effective introduction of new solutions designed to create extraordinary experiences were presented. Such determinants include, inter alia, the planning of changes to be introduced well in advance, emphasizing key brand values in a coherent way – by multiple stimuli and in a long-term perspective; consideration of provided experiences from the angle of the entire customer experience management process.

Keywords: experiential marketing, extraordinary customer experience, customer experience management, airline marketing.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.26

Tekst złożono do redakcji: czerwiec 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Łukasz JUREŃCZYK¹

ENERGETYKA JĄDROWA JAKO ALTERNATYWNE ŹRÓDŁO WYTWARZANIA ENERGII W CHINACH

Celem artykułu jest omówienie i ocena perspektyw rozwoju energetyki jądrowej w Chinach, jako alternatywnego źródła wytwarzania energii. Główną tezę artykułu jest stwierdzenie, że sektor produkcji energii atomowej w Chinach potencjalnie ma duże możliwości rozwoju. Wynika to z faktu zmiany w podejściu władz komunistycznych do rozwoju przemysłowego, poprzez coraz poważniejsze uwzględnianie oddziaływania na środowisko naturalne. W kolejnych dziesięcioleciach przede wszystkim planowana jest znaczna redukcja udziału węgla w wytwarzaniu energii. Odchodzeniu w przyszłości także od innych tradycyjnych surowców energetycznych sprzyjać będzie stopniowe zmniejszanie się ich światowych rezerw. Ponieważ odnawialne źródła energii mają relatywnie małe moce produkcyjne a koszt wytwarzania energii jest wysoki, nie mogą one wypełnić pojawiającej się luki. Jedynym wystarczająco efektywnym i nieobciążającym nadmiernie środowiska naturalnego wyborem może być energetyka jądrowa. Wymaga to jednak poprawy otoczenia instytucjonalnego i organizacyjnego sektora, skutecznej polityki informacyjnej wobec społeczeństwa i dbania o najwyższe standardy bezpieczeństwa. Chiny muszą także zapewnić sobie dostęp do stabilnych źródeł paliwa jądrowego. Mają im to zagwarantować długoterminowe kontrakty z dostawcami z różnych części świata. Rozwój energetyki jądrowej jest ważnym elementem zarządzania bezpieczeństwem energetycznym Chin. W ostatnich latach prawie cały globalny wzrost produkcji energii jądrowej przypada na Chiny. Wraz z rozwojem rodzimej technologii jądrowej perspektywicznie Chiny mogą również stać się jej ważnym eksporterem.

Słowa kluczowe: Chiny, źródło energii, energia jądrowa, zarządzanie bezpieczeństwem energetycznym.

1. WPROWADZENIE

Ze względu na konieczność znacznego wzrostu produkcji energii dla podtrzymania wysokiego tempa rozwoju gospodarczego Chińska Republika Ludowa (ChRL) stoi przed wieloma problemami. Przede wszystkim musi na bieżąco zwiększać import tradycyjnych surowców energetycznych, głównie ropy naftowej i gazu ziemnego o dostęp, do których rywalizują z innymi mocarstwami. Równie ważne są kwestie ekologiczne, w tym wzrastające skażenia powietrza dwutlenkiem węgla i negatywnymi tego następstwami. Z tych

¹ Dr hab. Łukasz Jureńczyk, Instytut Nauk Politycznych, Wydział Humanistyczny, Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, ul. ks. J. Poniańskiego 12, 85-671 Bydgoszcz; e-mail: lukaszjurenczyk@ukw.edu.pl.

Łukasz Jureńczyk, DSc, PhD, Institute of Political Science, Faculty of Humanities, Kazimierz Wielki University in Bydgoszcz, ks. J. Poniańskiego 12, 85-671 Bydgoszcz; e-mail: lukaszjurenczyk@ukw.edu.pl.

powodów centralne kierownictwo Komunistycznej Partii Chin (KPCh) podejmuje działania na rzecz zwiększenia zdolności w zakresie wytwarzania energii ze źródeł odnawialnych, wody, gazu ziemnego i paliwa nuklearnego².

Chiny jako państwo postrzegane są za główne zagrożenie dla środowiska naturalnego. Według Jareda Diamonda osiągnięcie przez Chińczyków standardu życia społeczeństw pierwszego świata będzie się wiązało z podwojeniem światowego zużycia surowców i dramatycznym pogorszeniem stanu środowiska naturalnego w skali globalnej. Ostrzega on między innymi, że jeśli utrzymane zostaną obecne trendy, to już w 2050 r. Chiny będą odpowiedzialne za 40% światowej emisji CO₂ do atmosfery³. Aby kontrolować i zahamować to negatywne zjawisko w Chinach utworzono Ministerstwo Ochrony Środowiska (*Ministry for Environmental Protection*). Odpowiedzialne jest ono za kontrolę skażenia powietrza i wody, ale także za bezpieczeństwo wytwarzania energii atomowej⁴.

W 2014 r. w Chinach aż 68% dostarczanej energii pochodziło z węgla. Zgodnie z zaleceniami World Energy China Outlook (WECO) tego samego roku postulowano rezygnację ze strategii, w której rozwijano w Chinach produkcję przemysłową nie zważając na negatywne tego konsekwencje, na rzecz strategii rozwoju przyjaznej środowisku. Według WECO wykorzystanie węgla do produkcji energii w Chinach powinno do 2035 r. spaść do 48%⁵. Ten znaczny poziom redukcji wydaje się być możliwy do osiągnięcia zważywszy, że już w 2016 r. udział węgla w produkcji energii wyniósł 62,4%, czyli prawie tyle ile zakładano na rok 2020 (62%)⁶.

Coraz więcej problemów jest również z poszukiwaniem i dywersyfikacją rynków dostaw surowców energetycznych. W niewielkim stopniu dotyczy to węgla, którego zarówno światowe, jak i chińskie rezerwy są znaczne. Ponadto, jak zauważono powyżej, Chiny inicjują politykę ograniczania spalania tego surowca ze względu na jego szkodliwość dla środowiska naturalnego. Znacznie większe problemy mogą się pojawić z długookresowym dostępem do ropy naftowej i gazu ziemnego, których złoża stopniowo będą się wyczerpywały. Cena tych surowców może rosnąć nie tylko ze względu na malejącą podaż, ale także na konieczność poszukiwania ich z niższej położonych i trudniej dostępnych źródeł.

2. PRODUKCJA I KONSUMPCJA ENERGII

Między 2006 a 2016 r. na świecie nastąpił wzrost zużycia energii z 11266,7 do 13276,3 milionów ton oleju ekwiwalentnego (MTOE). W Chinach konsumpcja energii wzrosła z 1974,7 do 3053,0 MTOE. Dla porównania w Unii Europejskiej nastąpił spadek z 1830,2

² J.J. Ewing, *China, the United States and non-traditional security: low-hanging fruit or fool's gold?* [w:] *New Dynamics in US-China Relations Contending for the Asia-Pacific*, red. L. Mingjiang, K.M. Kemburi, Routledge, London, New York 2015, s. 148.

³ J.M. Diamond, *Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed*, Penguin Books, London 2006, rozdz. 12.

⁴ P. Andrews-Speed, *China's energy needs and energy security* [w:] *Sino-US Energy Triangles. Resource diplomacy under hegemony*, red. D. Zweig, Y. Hao, Routledge, London, New York 2016, s. 45.

⁵ X. Xu, *World Energy China Outlook 2014*, Chinese Academy of Social Sciences Press, Beijing 2014, s. 4.

⁶ W. Krzyczkowski, *Chiny: węgiel w opałach*, <http://wysokienapiecie.pl/energetyka-konwencjonalna/1267-chiny-zuzycie-węgla-maleje> (dostęp: 8.11.2017 r.).

do 1642,0 MTOE, a w Stanach Zjednoczonych spadek z 2331,3 do 2272,7 MTOE⁷. Wzrost globalnego zapotrzebowania na energię pochodzi głównie od państw rozwijających się notujących wysokie przyrosty Produktu Krajowego Brutto (PKB). O ile w ostatnich latach tylko na Chiny i Indie przypadła ponad połowa tego wzrostu, o tyle w państwach rozwiniętych skupionych w Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organisation for Economic Co-operation and Development* – OECD) nastąpił jego spadek⁸.

W samym 2016 r. konsumpcja energii w Chinach wzrosła zaledwie o 1,3%. Wzrost konsumpcji energii w dwulatkę 2015–2016 był najmniejszy od dwulatkę 1997–1998. Mimo to Chiny pozostały rynkiem, w którym nastąpił największy wzrost zużycia energii 16 rok z rzędu. Obniżenie dynamiki przyrostu zużycia energii wynika ze spowolnienia gospodarczego, a przede wszystkim wyraźnego spadku produkcji w najbardziej energochłonnych sektorach. Dotyczy to głównie wyrobu żelaza, stali i cementu, które odpowiadają w Chinach za prawie jedną czwartą całkowitego zużycia energii. Ograniczenie produkcji wynika zarówno ze zmniejszonego popytu na te towary, jak również strukturalnego przekształcania chińskiej gospodarki w kierunku bardziej konsumenckiej i usługowej⁹.

Między 2006 a 2016 r. nastąpił w Chinach wzrost konsumpcji węgla z 1454,7 do 1887,6 MTOE (szczytowy poziom w 2013 r. – 1969,1 MTOE). W 2016 r. zużyto na świecie 3732,0 MTOE węgla, co oznacza, że na Chiny przypadło 50,6% konsumpcji. W 2016 r. Chiny ograniczyły jednak konsumpcję węgla o 1,6%, co było trzecim rokiem spadku z rzędu. Z dostępem do węgla jest relatywnie niewielki problem, ponieważ na terytorium Chin znajduje się 21,4% zasobów tego surowca (244 010 z 1 139 331 mln ton). W 2016 r. Chiny wyprodukowały 1685,7 z 3656,4 MTOE węgla, czyli przypadło na nie 46,1% całości światowej produkcji¹⁰. Warto zauważyć, że w omawianym roku spadła produkcja węgla w Chinach o rekordowe 7,9%. Tak znaczny spadek wynika między innymi z polityki restrukturyzacji i konsolidacji sektora¹¹ oraz ograniczania wykorzystania tego wysoce szkodliwego dla środowiska naturalnego surowca energetycznego.

W latach 2006–2016 r. nastąpił w Chinach znaczny wzrost konsumpcji ropy naftowej z 7432 do 12381 tysięcy baryłek dziennie (TBD). W 2016 r. na świecie zużyto 96 558 TBD ropy, co oznacza, że na Chiny przypadło 12,8% konsumpcji. W 2016 r. w Chinach znajdowało się 25,7 tys. mln baryłek ropy naftowej, co stanowiło zaledwie 1,5% światowych złóż szacowanych na 1706,7 tys. mln baryłek. W 2016 r. Chiny wyprodukowały 3999 TBD ropy naftowej, z 92 150 TBD wyprodukowanych na świecie, co stanowiło zaledwie 4,3% światowej produkcji. Z tego względu w latach 2006–2016 nastąpił wzrost importu ropy naftowej do Chin z 3883 TBD do 9216 TBD¹². Oznacza to, że Chiny importują prawie trzy czwarte konsumowanej ropy naftowej, a udział ten systematycznie wzrasta w stosunku do poziomu rodzimej produkcji.

⁷ *BP Statistical Review of World Energy*, June 2017, s. 8, <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review-2017/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf> (dostęp: 2.11.2017 r.).

⁸ *BP Energy Outlook. 2017 Edition*, s. 13, <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/energy-outlook-2017/bp-energy-outlook-2017.pdf> (dostęp: 8.11.2017 r.).

⁹ *BP Statistical Review...*, s. 2–3.

¹⁰ *Ibidem*, s. 36–40.

¹¹ *Ibidem*, s. 2, 5–6.

¹² *Ibidem*, s. 12–25.

W analogicznej dekadzie w Chinach nastąpił również gwałtowny wzrost konsumpcji gazu ziemnego z 59,3 do 210,3 mld m³. W 2016 r. zużyto na świecie 3542,9 mld m³ gazu, co oznacza, że udział Chin w konsumpcji wyniósł 5,9%. Mimo skokowego wzrostu jest to nadal relatywnie niewielki udział w globalnym zużyciu, w porównaniu z udziałem w konsumpcji najbardziej szkodliwych dla środowiska naturalnego kopalin, tj. węgla i ropy naftowej. Jeśli chodzi o złoża gazu ziemnego to w 2016 r. w Chinach znajdowało się go zaledwie 5,4 bln m³ w potwierdzonych źródłach, czyli zaledwie 2,9% światowych złóż szacowanych na 186,6 bln m³. W 2016 r. Chiny wyprodukowały 138,4 mld m³ z 3551,6 mld m³ gazu wyprodukowanego na świecie, co stanowiło zaledwie 3,9% udziału w światowej produkcji. Z tego względu w 2016 r. Chiny zaimportowały 72,3 mld m³ gazu¹³.

Potencjalnie Chiny mogą posiadać relatywnie duże złoża łupkowej ropy naftowej i gazu ziemnego. Problematiczną jest jednak ich umiejscowienie, które znacząco utrudniałoby wydobycie i co za tym idzie zwiększało koszt produkcji, a także powodowało istotne zagrożenie dla środowiska naturalnego. Należy także pamiętać, że obecna technologia wydobycia surowców z łupków polega na szczelinowaniu. Jest to o tyle problematyczne, że proces ten wymaga wykorzystania znacznej ilości wody, której są w Chinach istotne niedobory¹⁴.

W zakresie energii wodnej w latach 2006–2016 nastąpił w Chinach pokaźny wzrost produkcji z 98,6 do 263,1 MTOE. Niezmiennie utrzymywały one największy udział w światowej produkcji energii wodnej, który w 2016 r. wyniósł 28,9%. Jeśli chodzi o źródła odnawialne, to w latach 2006–2016 nastąpił w Chinach najbardziej imponujący wzrost produkcji energii z 2,5 do 86,1 MTOE. O ile jeszcze dziesięć lat temu udział Chin w globalnej produkcji energii ze źródeł odnawialnych był znikomy, to w 2016 r. stanowił on aż 20,5%¹⁵. Tylko w 2016 r. wzrost produkcji energii słonecznej i wiatrowej Chinach wyniósł aż o 14,1%. W omawianym roku udział Chin w globalnym wzroście wszystkich segmentów produkcji energii odnawialnej wyniósł ok. 40%. Z tego względu w 2016 r. Chinom udało się wyprzedzić na pozycji lidera Stany Zjednoczone i tym samym stały się największym na świecie producentem energii ze źródeł odnawialnych¹⁶.

W Chinach systematycznie wzrasta także konsumpcja energii jądrowej pochodzącej z rodzimej produkcji. W 2006 r. zużycie energii jądrowej w Chinach wyniosło 12,4 MTOE, w 2007 r. 14,1, w 2008 r. 15,5, w 2009 r. 15,9, w 2010 r. 16,7, w 2011 r. 19,5, w 2012 r. 22,0, w 2013 r. 25,3, w 2014 r. 30,0, w 2015 r. 38,6, a w 2016 r. 48,2 MTOE. W 2016 r. udział Chin w globalnej konsumpcji energii jądrowej wyniósł 8,1%. Należy podkreślić, że między 2006 a 2016 rokiem konsumpcja energii jądrowej na świecie zmalała z 635,0 do 592,1 MTOE¹⁷. Oznacza to, że dynamika przyrostu konsumpcji (a zarazem produkcji) energii jądrowej jest w Chinach bardzo wysoka w stosunku do odwrotnych tendencji na świecie. Warto wspomnieć o sąsiedniej Japonii, która z ponad 10-procentowego udziału w światowym rynku obecnie prawie całkowicie zrezygnowała z pozyskiwania energii jądrowej, co jest następstwem awarii w elektrowni w Fukushima.

¹³ *Ibidem*, s. 26–35.

¹⁴ D. Zweig, *Conclusion: China's 'energy anxiety' [w:] Sino-US Energy Triangles. Resource diplomacy under hegemony*, red. D. Zweig, Y. Hao, Routledge, London, New York 2016, s. 256, 260.

¹⁵ *BP Statistical Review...*, s. 42, 44.

¹⁶ *Ibidem*, s. 2, 5–6.

¹⁷ *Ibidem*, s. 41.

3. PRZYCZYNY POSZUKIWANIA ALTERNATYWNYCH ŹRÓDEŁ ENERGII

Dynamiczny rozwój demograficzny i gospodarczy Chin powoduje wiele negatywnych konsekwencji dla środowiska naturalnego. Jedną z nich jest smog, który znacząco obniża jakość życia mieszkańców. Z tego względu spalanie tradycyjnych paliw kopalnych, w tym głównie węgla, ale także ropy naftowej, staje się rozwiązaniem przestarzałym i zbyt obciążającym środowisko. Najlepszym remedium wydaje się produkcja czystej energii odnawialnej, takiej jak energia wiatrowa, czy słoneczna, jednak barierą są znaczne koszty jej wytwarzania. Dobrym rozwiązaniem mogłaby być również energia wodna, jednak problemem są jej ograniczone zasoby. Realną alternatywą dla kopalni staje się więc rozwój sektora produkcji energii nuklearnej. W przyszłości, obok energii z gazu ziemnego, źródeł odnawialnych i hydroenergii, może ona mieć główny udział w przyjaznej środowisku energetyce Chin.

Między 2006 a 2016 rokiem w Chinach skokowo wzrosła emisja dwutlenku węgla z 6661,6 do 9123,0 mln ton. Szczytowy był rok 2014, w którym Chiny wyemitowały do atmosfery 9224,1 mln ton CO₂. Dla porównania na świecie między 2006 a 2016 rokiem emisja dwutlenku węgla wzrosła z 29430,1 do 33432,0. Oznacza to, że w 2016 r. udział Chin w światowej emisji CO₂ wyniósł 27,3%¹⁸. Pozytywne jest, że w latach 2015–2016 zanotowano w Chinach niewielki spadek emisji dwutlenku węgla. Jest to przełom, ponieważ przez wcześniejszą dekadę nastąpił wzrost jego emisji o ponad 40%. Wynika to ze słabszego wzrostu gospodarczego, przekształceń strukturalnych gospodarki w kierunku rozwoju sektorów mniej energochłonnych, większej efektywności energetycznej i ograniczania produkcji energii węglowej. Pierwszy z czynników ma charakter koniunkturalny i w okresie prosperity może nastąpić ponowne odwrócenie tendencji. Trzy kolejne związane są natomiast z przyjętymi przez KPCh programami rozwoju gospodarczego.

Wraz ze wzrostem zużycia ropy naftowej i gazu ziemnego Chiny muszą poszukiwać kolejnych źródeł tych surowców i dywersyfikować ich dostawy. Z czasem będzie to coraz bardziej problematyczne, zważywszy na stopniowe wyczerpywanie się ich zasobów. Szczególnie dotyczy to ropy naftowej, którą trzeba wydobywać z coraz niżej położonych złóż, co wiąże się ze wzrostem ceny produkcji. Obecnie Chiny globalnie rywalizują z innymi mocarstwami, głównie Stanami Zjednoczonymi, o zapewnienie sobie dostępu do tego surowca. Rywalizacja ta widoczna jest zarówno w Azji, Afryce, jak i w Ameryce Południowej, a także w Arktyce, wokół której jest coraz więcej napięć międzynarodowych. Rynki surowców energetycznych narażone są na koniunkturalne znaczne wahania cen. Przykładowo między 2003 a 2008 r. cena baryłki ropy wzrosła z ok. 30 do ok. 150 dol.¹⁹ Wywołane było to głównie tzw. szokiem naftowym, czyli niepewnością co do stabilności dostaw z Zatoki Perskiej w związku z destabilizacją sytuacji w regionie wywołaną interwencją zbrojną w Iraku. Mimo okresowego załamania się koniunktury na rynku ropy naftowej, związanego z ograniczeniem zamówień na początku kryzysu gospodarczego, od 2009 r. cena ropy znów zaczęła wzrastać. Również cena gazu ziemnego ulega istotnym wahaniom. Przykładowo w Unii Europejskiej w sierpniu 2007 r. 1 tys. m³ kosztował uśredniając ok. 290 dol. w listopadzie 2008 r. ponad 570 dol., a w sierpniu 2009 r. już tylko ponad

¹⁸ *Ibidem*, s. 47.

¹⁹ K. Kolany, *Ropa „czarnym labędziem” 2014 r.*, 18.12.2014, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Ropa-czarnym-labedziem-roku-2014-7228026.html> (dostęp: 8.11.2017 r.).

210 dol.²⁰ W związku z niepewnością na rynkach surowcowych, szczególnie w okresach dynamicznych wzrostów cen, inwestorzy zwracali się ku produkcji energii nuklearnej. Szczególnie duże zainteresowanie tym sektorem pojawiło się w Chinach.

Obecnie Chiny rozwijają trzelementową strategię na rzecz zabezpieczenia zdolności zaspokajania potrzeb energetycznych. Po pierwsze, ograniczenie krajowej konsumpcji przez przemysł, który pochłania dwie trzecie zużywanej energii. Ma to następować między innymi przez wzrost efektywności energetycznej. Po drugie, inwestowanie w nowe i odnawialne źródła energii dla zdywersyfikowania jej źródeł, w tym w energię atomową, słoneczną, wiatrową i gazów łupkowych. Po trzecie, zabezpieczenie zewnętrznych dostaw energii²¹.

4. ROZWÓJ SEKTORA PRODUKCJI ENERGII JĄDROWEJ

Wytwarzanie energii jądrowej w Chinach na większą skalę zaczęło się później niż w państwach Zachodu i sięga lat 80. XX wieku. W 1984 r. Chiny wstąpiły do Międzynarodowej Agencji Energii Atomowej (*International Atomic Energy Agency* – MAEA/IAEA). W przeciągu dwóch lat IAEA zbudowała w Chinach dwa centra szkolenia personelu do realizacji zadań w zakresie obsługi elektrowni atomowych. Chińskie władze podpisały również szereg umów dwustronnych dotyczących współpracy w zakresie energii atomowej, w tym z Danią, Szwajcarią, Finlandią i Norwegią. Setki chińskich naukowców zaczęto wysyłać za granice kraju, aby zapoznawali się z technologią nuklearną i gromadzili wiedzę potrzebną do rozwoju tego sektora w samych Chinach.

Dopiero w 1991 r. w Chinach zrealizowano pierwszy komercyjny projekt produkcji energii nuklearnej. Do końca 2007 r. Chiny zakończyły budowę 11 elektrowni atomowych w sześciu lokalizacjach. Ich całkowite moce produkcyjne wynosiły 9 gigawatów (GW). Stanowiło to zaledwie 1,7% krajowych mocy produkcji energii²². Na początku 2014 r. moce produkcyjne osiągnęły już 15,7 GW, a według planów do końca dekady mają wynieść między 50 a 58 GW²³. W 2030 r. poziom ten ma przekroczyć aż 170 GW, co ma stanowić udział energii jądrowej w całości wytwarzanej w Chinach energii na poziomie ok. 6%²⁴.

²⁰ *Ceny gazu w Unii Europejskiej*, 25.08.2010, <http://weglowodory.pl/ceny-gazu-w-unii-europejskiej/> (dostęp: 8.11.2017 r.).

²¹ Y. Hao, D. Zweig, *Introduction: Sino-US energy competition in resource rich states* [w:] *Sino-US Energy Triangles. Resource diplomacy under hegemony*, red. D. Zweig, Y. Hao, Routledge, London, New York 2016, s. 3.

²² X. Xu, *Nuclear energy in China: Contested regimes*, „Energy” 33(8) (2008), s. 1197–1205, za: D. Zha, *Debating Energy Security in China: Ideas and policy options* [w:] *China's Global Quest for Resources. Energy, Food and Water*, red. F. Wu, H. Zhang, Routledge, London, New York 2017, s. 53.

²³ X. Xu, *China Energy Outlook 2020*, Washington 2014, s. 7, <https://www.eia.gov/conference/2014/pdf/presentations/xu.pdf>, (dostęp: 2.11.2017 r.); Reuters Staff, *China seen buying Westinghouse reactors for \$24 billion nuclear energy projects*, „Reuters”, 21.04.2014, <https://www.reuters.com/article/china-nuclear/china-seen-buying-westinghouse-reactors-for-24-billion-nuclear-energy-projects-idUSL3N0ND1GS20140421> (dostęp: 8.11.2017 r.).

²⁴ X. Xu, *China Energy Outlook (2015-2016)*, s. 6, https://www.ief.org/_resources/files/snippets/chinese-academy-of-social-sciences-cass/world-energy-china-outlook-interim-report.pdf (dostęp: 2.11.2017 r.).

Oznaczałoby to, że Chiny stałyby się przed 2030 r. liderem produkcji energii atomowej, wyprzedzając Stany Zjednoczone i Francję²⁵.

Relatywnie dynamiczny rozwój sektora energii jądrowej na świecie trwał do 2011 r., kiedy nastąpił wypadek w elektrowni Fukushima Daichi w Japonii. Katastrofa w Fukushima z 11 marca 2011 r. znacząco wpłynęła na postrzeganie elektrowni jądrowych w kontekście ich bezpieczeństwa. Awaria była konsekwencją tsunami wywołanego przez podwodne trzęsienie ziemi o sile 8,9 w 9-stopniowej skali Richtera²⁶. Klęska żywiołowa doprowadziła do stopienia rdzeni trzech z sześciu reaktorów atomowych w Fukushima. Warto nadmienić, że w reakcji na awarię w elektrowni Pekin wspomógł władze Japonii, między innymi wysyłając w miejsce katastrofy zespół ratowniczy²⁷.

Po tragedii w Fukushima nastąpiło zahamowanie w budowie nowych reaktorów i gruntowny przegląd realizowanych projektów, co dotyczyło także Chin. Po przeprowadzeniu wszechstronnej analizy chińskie władze zdecydowały, że dokończone zostaną projekty zatwierdzone przed incydentem. Do 2020 r. Chiny chcą osiągnąć moce produkcyjne energii nuklearnej na poziomie 70 mln KWh. Jest to znaczący wzrost w stosunku do 40 mln kWh w 2015 r. Postęp ten ma być osiągnięty przy zachowaniu najwyższych standardów bezpieczeństwa²⁸. W ostatnich latach widoczna jest przewaga Chin nad pozostałymi państwami w rozwoju sektora produkcji energii nuklearnej. W przykładowej pierwszej połowie 2015 r. na 68 reaktorów budowanych na świecie, aż 28 powstawało w Chinach. Oznacza to, że w Chinach w budowie znajdowało się ówczesnie więcej reaktorów niż było funkcjonujących (tj. 20)²⁹.

Jak wcześniej wspomniano główną zaletą rozwoju sektora produkcji energii jądrowej jest relatywnie niewielkie obciążenie środowiska naturalnego. Problemem jest wprawdzie zużyte paliwo nuklearne, jednak trwają badania nad możliwościami ponownego wykorzystania tych odpadów. Drugą korzyścią jest niższy koszt wytwarzania energii niż w przypadku źródeł odnawialnych. Za wykorzystaniem tego źródła energii przemawiają również ogromne moce produkcyjne elektrowni atomowych, jak i dostępność i prognozowana stabilność dostaw paliwa nuklearnego. Z tego względu chińskie władze wspierają produkcję energii atomowej poprzez zachęty finansowe. W lipcu 2013 r. wprowadzono m.in. jedną cenę na hurtową sprzedaż energii przez nowo powstające elektrownie atomowe. Cena ta ma być utrzymywana na relatywnie stabilnym poziomie.

Mimo powyższych korzyści w sektorze produkcji energii nuklearnej w Chinach istnieją jednak liczne bariery i problemy. Przede wszystkim Chiny nie podjęły decyzji dotyczącej standardu reaktora atomowego, co pogłębia niepewność technologiczną i podkopuje bezpieczeństwo operacyjne. Wybór reaktora do poszczególnych inwestycji zależy od oddziaływania międzynarodowych przedsiębiorstw, które konkurują o chiński rynek, stosując instrumenty ekonomiczne i dyplomatyczne. W rywalizacji tej uczestniczą również rodzime

²⁵ International Energy Agency, *World Energy Outlook 2017. Executive Summary*, s. 2, <https://www.iea.org/Textbase/npsum/weo2017SUM.pdf> (dostęp: 2.11.2017 r.).

²⁶ I. Sample, *Japan earthquake and tsunami: what happened and why*, „The Guardian” 11.03.2011, <https://www.theguardian.com/world/2011/mar/11/japan-earthquake-tsunami-questions-answers> (dostęp: 8.11.2017 r.).

²⁷ M. Lanteigne, *Chinese Foreign Policy. An introduction, Third Edition*, Routledge, London, New York 2016, s. 161.

²⁸ D. Zha, *Debating Energy Security in China...*, s. 53.

²⁹ Reuters Staff, *China seen buying Westinghouse...*

przedsiębiorstwa chcące produkować reaktory atomowe. Ponadto istnieje wiele innych barier, w tym nieskuteczny system nadzoru, nieprzystosowana siła robocza, niewystarczające zaangażowanie sektora publicznego w inwestycje, niewystarczające zdolności w zakresie badań i rozwoju sektora. Te słabości instytucjonalne i organizacyjne powodują, że nadal nie jest pewnym, czy w przyszłości sektor produkcji energii atomowej będzie mógł się dynamicznie i swobodnie rozwijać³⁰.

Należy pamiętać, że korzystanie z reaktorów jądrowych budzi części społeczeństwa obawy o możliwość wystąpienia awarii i przez to skażenia środowiska naturalnego. Obawa ta znacząco wzrosła po wspomnianej katastrofie w elektrowni Fukushima w Japonii. Zwrot ku znacznie większemu poleganiu na energii atomowej może więc natrafić na poważniejszy opór ze strony coraz bardziej świadomego ekologicznie społeczeństwa Chin. Ostatnie lata pokazują, że KPCh zaczyna liczyć się z głosem społeczeństwa w kwestii ochrony środowiska. Opór społeczny powstrzymał m.in. władze przed budową zakładów chemicznych w przynajmniej pięciu miastach w południowych Chinach, w tym w Kunming, Ningbo i Xiamen, jak również budową elektrowni węglowych w Haimen i Shantou w prowincji Guangdong³¹. Problemu tego można jednak uniknąć dzięki skutecznej polityce informacyjnej rządu i wdrażaniu najbardziej zaawansowanych systemów bezpieczeństwa. To samo tyczy się składowania odpadów nuklearnych.

5. BUDOWA NOWYCH REAKTORÓW ATOMOWYCH I POZYSKIWANIE PALIWA NUKLEARNEGO

W kontekście budowy w Chinach nowoczesnych reaktorów atomowych szczególnie ważna miała być współpraca ze Stanami Zjednoczonymi. W 1997 r. Pekin złożył przyrzeczenie zakończenia współpracy w obszarze nuklearnym z Iranem. Miało to prowadzić do zahamowania irańskiego programu atomowego, którego celem było wejście przez to państwo w posiadanie głowicy jądrowej. W zamian Waszyngton obiecał umożliwienie amerykańskim przedsiębiorstwom sprzedaż sprzętu i technologii potrzebnych do pozyskiwania przez Chiny energii jądrowej³². Tego roku prezydenci Jiang Zemin (03.1993 r. – 03.2003 r.) i Bill Clinton (01.1993 r. – 01.2001 r.) podpisali list intencyjny w sprawie pokojowej współpracy w zakresie użycia technologii nuklearnej (*Agreement of Intent on Cooperation Concerning Peaceful Uses of Nuclear Technology*)³³. Porozumienie to pozwoliło na transfer cywilnych technologii jądrowych z USA do ChRL.

W 2006 r. jedno z najstarszych i najbardziej uznawanych na świecie przedsiębiorstw produkujących reaktory atomowe – mające siedzibę w Pensylwanii w Stanach Zjednoczonych – Westinghouse Electric zostało zakupione przez japońską spółkę Toshiba Corp. Tego samego roku zdecydowano, że opracowany przez nią nowoczesny projekt reaktora AP1000

³⁰ Y. Zhou, C. Rengifo, P. Chen, J. Hinze, *Is China ready for its nuclear expansion?*, „Energy Policy” 39(2) (2011), s. 771–781, za: D. Zha, *Debating Energy Security in China...*, s. 54.

³¹ D. Zweig, *Conclusion: China's 'energy anxiety'...*, s. 260.

³² J. Mann, *About Face: A History of America's Curious Relationship with China, from Nixon to Clinton*, Vintage Books, New York 2000, s. 353–358.

³³ *Agreement of Intent on Cooperation Concerning Peaceful Uses of Nuclear Technology*, Washington, 29.10.1997, https://energy.gov/sites/prod/files/pi_iec_local/098b7ef980003cf9.pdf (dostęp: 8.11.2017 r.).

będzie mógł zostać sprzedany do ChRL. W 2007 r. Westinghouse Electric podpisało kontrakt z China's State Nuclear Power Technology Corp. (SNPTC). Obejmowała ona budowę dwóch pierwszych jednostek AP1000 na świecie, tj. dla elektrowni na wyspie Sanmen w prowincji Zhejiang w południowo-wschodnich Chinach. Pierwszy z reaktorów miał zostać uruchomiony w 2013 r., a drugi w 2014 r. Zgodnie z umową budowa czterech kolejnych jednostek zakontraktowana została dla elektrowni Haiyang we wschodniej prowincji Shandong³⁴. W praktyce budowa pierwszych reaktorów w Sanmen i Haiyang uległa znacznym opóźnieniom. Wynikły one z koniecznych wprowadzenia zmian projektowych, problemów z zaopatrzeniem i zaostrzonych rygorów bezpieczeństwa po katastrofie w Fukushima. Uruchomienie pierwszego z nich przesunięto na lato 2017 r. Najbardziej pozytywny scenariusz zakłada uruchomienie do końca 2017 r. dwóch reaktorów w Sanmen i dwóch w Haiyang³⁵. Testy bezpieczeństwa i efektywności ekonomicznej tych pierwszych reaktorów są kluczowe dla dalszych inwestycji opartych o reaktor AP1000³⁶. Mimo komplikacji w 2014 r. prowadzono rozmowy i podpisano umowę na zakup kolejnych ośmiu reaktorów AP1000. Koszt elektrowni ze sprzętem i usługami miał wynieść 24 mld dol. Reaktory te mają być zbudowane w czterech lokalizacjach, w tym w Sanmen oraz w Haiyang. Rozpoczęto również rozmowy na budowę kolejnych czterech reaktorów w Xudapu w północno-wschodniej prowincji Liaoning i Lufeng w południowej prowincji Guangdong³⁷.

Jeszcze poważniejsze problemy z budową reaktorów AP1000 w Stanach Zjednoczonych, postawiły spółkę Westinghouse Electric na skraju bankructwa. Jej ewentualna sprzedaż nie powinna jednak negatywnie odbić się na budowie reaktorów w Chinach. Projekt AP1000 jest o tyle ważny, że może on stanowić podstawę dla rozwoju chińskiej technologii nuklearnej. Perspektywicznie reaktory AP1000 mają być budowane w Chinach w ramach samodzielnego projektu chińskiego. Z obecnie planowanej w Chinach budowy 41 reaktorów, ponad połowa ma stanowić reaktory AP1000³⁸.

Należy zauważyć, że decyzja o sprzedaży przez Westinghouse Electric AP1000 została podjęta dopiero, gdy stała się ona własnością Toshiba Corp. Stany Zjednoczone są niechętne do transferu zaawansowanych technologii nuklearnych do Chin. Wynika to z faktu, że relacje między USA a ChRL wypaczone są zimnowojennym myśleniem. Waszyngton nie chce wspierać technologicznie swojego głównego rywala w walce o pozycję hegemoniczną. Warto nadmienić, że Chiny chciałyby zakupywać tego rodzaju technologie na preferencyjnych warunkach wynikających z Protokołu z Kioto w sprawie przeciwdziałania globalnemu ociepleniu. Stany Zjednoczone z kolei w najlepszym wypadku gotowe są je sprzedawać na warunkach komercyjnych. Inne podejście niż Stany Zjednoczone prezentuje w tej materii Japonia. Jest ona znacznie bardziej elastyczna we współpracy z Chinami w obszarze cywilnych technologii jądrowych. Wynika to przede wszystkim z bliskości

³⁴ S. Patel, *China Begins Construction of World's First AP1000 Reactor*, 1.06.2009, <http://www.powermag.com/china-begins-construction-of-worlds-first-ap1000-reactor/> (dostęp: 11.11.2017 r.).

³⁵ S. Patel, *New Construction Milestones for AP1000 Units*, 1.03.2017, <http://www.powermag.com/new-construction-milestones-ap1000-units/> (dostęp: 11.11.2017).

³⁶ S. Stepczyński, A. Guo, *This Chinese Nuclear Plant's Success Is Critical to Westinghouse's Future*, 26.04.2017, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-04-26/nuclear-reactor-treasure-seen-buried-in-wreck-of-westinghouse> (dostęp: 11.11.2017).

³⁷ Reuters Staff, *China seen buying Westinghouse...*

³⁸ S. Stepczyński, A. Guo, *This Chinese Nuclear...*

terytorialnej między państwami i co za tym idzie – znacznie poważniejszego oddziaływania powietrza skażonego przez chiński przemysł na Japończyków³⁹.

Odrębną kwestię stanowi dostęp do surowca wykorzystywanego w produkcji energii jądrowej. Wiodącym światowym producentem uranu jest Kazachstan, wyprzedzający w tym obszarze Kanadę i Australię. Uprzywilejowaną pozycję na kazachskim rynku uranu ma Rosja, ze względu na jej historyczny wkład w rozwój sektora w czasach sowieckich. Przykładowo w 2006 r. Moskwa i Astana podpisały bilateralny program o współpracy w cywilnym sektorze energii atomowej, w ramach którego znalazły się porozumienia o wartości ok. 10 mld dol. Ze względu na wzrastające zapotrzebowanie ChRL na paliwo jądrowe dynamicznie rozwija się współpraca między Pekinem a Astaną. W 2000 r. kazachska państwowa agencja energii atomowej – Kazatomprom – podpisała kilka porozumień o współpracy z China Guangdong Nuclear Power Group (obecnie *China General Nuclear Power Group* – CGN)⁴⁰. Dzięki tym i kolejnym umowom ChRL są obecnie niezwykle ważnym nabywcą uranu z Kazachstanu. W 2014 r. Kazatomprom poinformował, że 55% wyprodukowanego w Kazachstanie surowca wyeksportowano właśnie do Chin⁴¹. Warto wspomnieć, że swój udział na kazachskim rynku paliwa nuklearnego mają również Stany Zjednoczone. Kazatomprom zakupił w 2007 r. od Toshiba 10% udziałów w Westinghouse Electric i dostarcza paliwo nuklearne do amerykańskiego przedsiębiorstwa. Nie mniej jednak Stany Zjednoczone odgrywają na kazachskim rynku uranu rolę marginalną i nie mają prawie żadnego wpływu na tzw. rosyjsko-chińsko-kazachski trójkąt nuklearny⁴².

Chińskie projekty nuklearne dotyczą również obszaru wojskowości i przemysłu zbrojeniowego. ChRL w szybkim tempie modernizuje arsenał nuklearny w celu zwiększenia zdolności odstraszania, jednak kwestia ta nie mieści się w obszarze omawianej problematyki. Należy jednak wspomnieć, że ChRL rozwijają projekt budowy jednego lub nawet dwóch większych lotniskowców o napędzie jądrowym i kilku łodzi podwodnych również zasilanych reaktorem jądrowym. Konstrukcje te przede wszystkim bazują na rozwijanych i unowocześnianych technologiach sowieckich⁴³.

Warto nadmienić, że ChRL zaczynają brać udział w rozwoju energetyki jądrowej również poza granicami kraju. Chińscy robotnicy uczestniczyli między innymi w budowie elektrowni jądrowej w pakistańskiej prowincji Pendżab⁴⁴. Przełomowe było podpisanie w październiku 2015 r. porozumienia z Wielką Brytanią o współfinansowaniu przez ChRL budowy w tym kraju elektrowni atomowej. Będzie to pierwsza elektrownia atomowa zbudowana w Wielkiej Brytanii od 1995 r., a w całej Unii Europejskiej od katastrofy

³⁹ M. Tai, *US-China Relations in the Twenty-First Century. A question of trust*, Routledge, London, New York 2015, s. 88.

⁴⁰ S. Peyrouse, *Perspectives and limits on Sino-US competition: the Kazakhstan case study* [w:] *Sino-US Energy Triangles...*, s. 172.

⁴¹ S. Lain, *China and Russia: cooperation and competition in Central Asia* [w:] *Chinese Foreign Policy Under Xi*, red. H.T. Boon, Routledge, London, New York 2017, s. 79.

⁴² S. Peyrouse, *Perspectives and limits on Sino-US competition...*, s. 172.

⁴³ M. Li, K. Kemburi, Z. Hongzhou, *Growth of China's power: capabilities, perceptions, and practice* [w:] *China's Power and Asian Security*, red. M. Li, K.M. Kemburi, Routledge, London, New York 2015, s. 13.

⁴⁴ M. Ali, *Peripheral South Asian response to the growth of Chinese power: a study in dichotomous continuity*, [w:] *China's Power...*, s. 115.

w Fukushima w 2011 r. Reaktor zostanie zbudowany przez francuską spółkę Électricité de France (EdF) przy wsparciu CGN⁴⁵.

6. PODSUMOWANIE I PERSPEKTYWY NA PRZYSZŁOŚĆ

W okresie 20 lat, tj. między 2015 a 2035 r. około połowy wzrostu produkcji energii na świecie ma pochodzić ze źródeł odnawialnych, z energii jądrowej i wodnej⁴⁶. W przypadku Chin w okresie tych 20 lat udział odnawialnych źródeł, energii jądrowej i wodnej w całościowej produkcji energii ma wzrosnąć z 12% do ponad 25%, z czego udział energii jądrowej ma wynieść przynajmniej 7% całości produkcji⁴⁷. W 2016 r. globalna produkcja energii jądrowej wzrosła o 1,3%. Za praktycznie cały wzrost odpowiadały Chiny, ponieważ zanotowały wtedy krajowy wzrost produkcji energii jądrowej na poziomie 24,5%. Był to największy przyrost zanotowany przez jakiekolwiek państwo od 2004 r.⁴⁸ Według ambitnych planów do 2030 r. Chiny chcą mieć 13-procentowy udział w światowej produkcji energii nuklearnej⁴⁹.

Wzmożona emisja dwutlenku węgla do atmosfery będąca efektem dynamicznego rozwoju gospodarczego Chin pogłębia zjawisko efektu cieplarnianego i przyczynia się do wzrostu temperatury na świecie. Jeszcze bardziej namacalną dla przeciętnego mieszkańca Chin konsekwencją tego działania jest odczuwalny wzrost zanieczyszczenia powietrza i istniejący w miastach efekt smogu. Z tych powodów chińskie władze zdecydowały się na zmianę podejścia do gospodarowania. Przede wszystkim wprowadzają technologie, które mają zapewnić większą efektywność wykorzystania energii. Jednocześnie zainicjowały politykę stopniowego ograniczenia produkcji energii z wykorzystaniem najbardziej uciążliwego dla środowiska surowca energetycznego, czyli węgla. Perspektywicznie liderzy KPCh muszą również brać pod uwagę stopniowe odchodzenie od innych kopalin, tj. ropy naftowej i gazu ziemnego. Wynika to z faktu ograniczonych rezerw tych surowców na świecie. Lukę tę trzeba uzupełniać innymi źródłami energii.

W związku z powyższym rozwijany jest program pozyskiwania energii ze źródeł odnawialnych. Jego koszt i ograniczone moce produkcyjne powodują jednak, że w najbliższych dekadach nie mogą one stać się głównym źródłem energii w Chinach. W tych okolicznościach energia atomowa może być więc jedynym wystarczająco efektywnym i jednocześnie nie obciążającym nadmiernie środowiska naturalnego wyborem⁵⁰. Oznacza to, że sektor energii jądrowej w Chinach może w przyszłości jeszcze bardziej dynamicznie się rozwijać. Wymaga to jednak poprawy otoczenia instytucjonalnego i organizacyjnego, skutecznej polityki informacyjnej wobec społeczeństwa i dbania o najwyższe standardy bezpieczeństwa. Wraz z rozwojem rodzimej technologii jądrowej perspektywicznie Chiny mogą również stać się jej ważnym eksporterem.

⁴⁵ J. Nakano, M. Melton, *The UK-China Civilian Nuclear Agreement*, 23.10.2015, <https://www.csis.org/analysis/uk-china-civilian-nuclear-agreement> (dostęp: 12.11.2017 r.).

⁴⁶ *BP Energy Outlook...*, s. 6, 15.

⁴⁷ Z. Hong, *Energy security and US-China relations in the Asia-Pacific* [w:] *New Dynamics in US-China Relations Contending for the Asia-Pacific*, red. L. Mingjiang, K.M. Kemburi, Routledge, London, New York 2015, s. 161.

⁴⁸ *BP Statistical Review...*, s. 2.

⁴⁹ M. Tai, *US-China Relations in the Twenty-First Century...*, s. 83.

⁵⁰ *Ibidem*, s. 72.

LITERATURA

1. Ali M., *Peripheral South Asian response to the growth of Chinese power: a study in dichotomous continuity* [w:] *China's Power and Asian Security*, red. M. Li, K.M. Kemburi, Routledge, London, New York 2015.
2. Andrews-Speed P., *China's energy needs and energy security* [w:] *Sino-US Energy Triangles. Resource diplomacy under hegemony*, red. D. Zweig, Y. Hao, Routledge, London, New York 2016.
3. Diamond J.M., *Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed*, Penguin Books, London 2006.
4. Ewing J.J., *China, the United States and non-traditional security: low-hanging fruit or fool's gold?* [w:] *New Dynamics in US–China Relations Contending for the Asia-Pacific*, red. L. Mingjiang, K.M. Kemburi, Routledge, London, New York 2015.
5. Hao Y., Zweig D., *Introduction: Sino–US energy competition in resource rich states* [w:] *Sino-US Energy Triangles. Resource diplomacy under hegemony*, red. D. Zweig, Y. Hao, Routledge, London, New York 2016.
6. Hong Z., *Energy security and US–China relations in the Asia-Pacific* [w:] *New Dynamics in US–China Relations Contending for the Asia-Pacific*, red. L. Mingjiang, K.M. Kemburi, Routledge, London, New York 2015.
7. Lain S., *China and Russia: cooperation and competition in Central Asia* [w:] *Chinese Foreign Policy Under Xi*, red. H.T. Boon, Routledge, London, New York 2017.
8. Lanteigne M., *Chinese Foreign Policy. An introduction, Third Edition*, Routledge, London, New York 2016.
9. Li M., Kemburi K., Hongzhou Z., *Growth of China's power: capabilities, perceptions, and practice* [w:] *China's Power and Asian Security*, red. M. Li, K.M. Kemburi, Routledge, London, New York 2015.
10. Mann J., *About Face: A History of America's Curious Relationship with China, from Nixon to Clinton*, Vintage Books, New York 2000.
11. Peyrouse S., *Perspectives and limits on Sino–US competition: the Kazakhstan case study* [w:] *Sino-US Energy Triangles. Resource diplomacy under hegemony*, red. D. Zweig, Y. Hao, Routledge, London, New York 2016.
12. Tai M., *US-China Relations in the Twenty-First Century. A question of trust*, Routledge, London, New York 2015.
13. Xu X., *World Energy China Outlook 2014*, Chinese Academy of Social Sciences Press, Beijing 2014.
14. Xu X., *Nuclear energy in China: Contested regimes*, „Energy” 33(8), 2008.
15. Zha D., *Debating Energy Security in China: Ideas and policy options* [w] *China's Global Quest for Resources. Energy, Food and Water*, red. F. Wu, H. Zhang, Routledge, London, New York 2017.
16. Zhou Y., Rengifo C., Chen P., Hinze J., *Is China ready for its nuclear expansion?* „Energy Policy” 39(2), 2011.
17. Zweig D., *Conclusion: China's 'energy anxiety'* [w:] *Sino-US Energy Triangles. Resource diplomacy under hegemony*, red. D. Zweig, Y. Hao, Routledge, London, New York 2016.

NETOGRAFIA

1. *Agreement of Intent on Cooperation Concerning Peaceful Uses of Nuclear Technology*, Washington, 29.10.1997, https://energy.gov/sites/prod/files/pi_iec_local/098b7ef980003cf9.pdf (dostęp: 8.11.2017 r.).
2. *BP Energy Outlook. 2017 Edition*, <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/energy-outlook-2017/bp-energy-outlook-2017.pdf> (dostęp: 8.11.2017 r.).
3. *BP Statistical Review of World Energy*, June 2017, <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review-2017/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf> (dostęp: 2.11.2017 r.).
4. *Ceny gazu w Unii Europejskiej*, 25.08.2010, <http://weglowodory.pl/ceny-gazu-w-unii-europejskiej/> (dostęp: 8.11.2017 r.).
5. International Energy Agency, *World Energy Outlook 2017. Executive Summary*, <https://www.iea.org/Textbase/npsum/weo2017SUM.pdf> (dostęp: 2.11.2017 r.).
6. Kolany K., *Ropa „czarnym łabędziem” 2014 r.*, 18.12.2014, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Ropa-czarnym-labedziem-roku-2014-7228026.html> (dostęp: 8.11.2017 r.).
7. Krzyczkowski W., *Chiny: węgiel w opałach*, <http://wysokienapiecie.pl/energetyka-konwencjonalna/1267-chiny-zuzycie-wegla-maleje> (dostęp: 8.11.2017 r.).
8. Nakano J., Melton M., *The UK-China Civilian Nuclear Agreement*, 23.10.2015, <https://www.csis.org/analysis/uk-china-civilian-nuclear-agreement> (dostęp: 12.11.2017 r.).
9. Patel S., *China Begins Construction of World's First AP1000 Reactor*, 1.06.2009, <http://www.powermag.com/china-begins-construction-of-worlds-first-ap1000-reactor/> (dostęp: 11.11.2017 r.).
10. Patel S., *New Construction Milestones for AP1000 Units*, 1.03.2017, <http://www.powermag.com/new-construction-milestones-ap1000-units/> (dostęp: 11.11.2017 r.).
11. Reuters Staff, *China seen buying Westinghouse reactors for \$24 billion nuclear energy projects*, „Reuters”, 21.04.2014, <https://www.reuters.com/article/china-nuclear/china-seen-buying-westinghouse-reactors-for-24-billion-nuclear-energy-projects-idUSL3N0ND1GS20140421> (dostęp: 8.11.2017 r.).
12. Sample I., *Japan earthquake and tsunami: what happened and why*, „The Guardian” 11.03.2011, <https://www.theguardian.com/world/2011/mar/11/japan-earthquake-tsunami-questions-answers> (dostęp: 8.11.2017 r.).
13. Stepczyński S., Guo A., *This Chinese Nuclear Plant's Success Is Critical to Westinghouse's Future*, 26.04.2017, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-04-26/nuclear-reactor-treasure-seen-buried-in-wreck-of-westinghouse> (dostęp: 11.11.2017 r.).
14. Xu X., *China Energy Outlook (2015–2016)*, https://www.ief.org/_resources/files/snippets/chinese-academy-of-social-sciences-cass/world-energy-china-outlook-interim-report.pdf (dostęp: 2.11.2017 r.).
15. Xu X., *China Energy Outlook 2020*, Washington 2014, <https://www.eia.gov/conference/2014/pdf/presentations/xu.pdf> (dostęp: 2.11.2017 r.).

NUCLEAR POWER AS AN ALTERNATIVE ENERGY SOURCE IN CHINA

The aim of this article is to discuss and evaluate the prospects for the development of nuclear power in China as an alternative source of energy. The main thesis of the article is that the nuclear sector in China has a lot of potential for development. This is due to a change in the

attitude of the communist authorities to industrial development, by increasingly taking into account the impact on the environment. In the coming decades, a significant reduction in the share of coal in energy production is planned above all. Going away from other traditional energy resources in the future will be determined by gradual decrease in their global reserves. Since renewable energy sources have relatively low capacity and the cost of generating electricity is high, they can't fill the gap. The only sufficiently effective and not overburdening natural environment can be nuclear power. This, however, requires an improvement in the institutional and organizational environment of the sector, an effective information policy towards society and the highest standards of safety. China also needs to secure an access to stable sources of nuclear fuel. It has to be guaranteed by long-term contracts with suppliers from different parts of the world. The development of nuclear energy is an important element of China's energy security management. In recent years, China was responsible for almost all of the global increase in nuclear energy production. With the development of domestic nuclear technology, China is likely to become an important exporter as well.

Keywords: China, source of energy, nuclear energy, nuclear reactor, energy security management.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.27

Tekst złożono do redakcji: kwiecień 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: sierpień 2018 r.

Oktawia JURGILEWICZ¹

PRAWNE UWARUNKOWANIA BEZPIECZEŃSTWA OSÓB NIEPEŁNOSPRAWNYCH W MIEJSCU PRACY

Niepełnosprawność towarzyszyła człowiekowi od początku jego bytowania na ziemi. Podstawowym problemem życiowym osób niepełnosprawnych jest znalezienie bezpiecznego miejsca w społeczeństwie, które pozwalałoby im na korzystanie z wszelkich dostępnych form aktywności zawodowej i ułożenia sobie swego prywatnego życia na równi z osobami pełnosprawnymi. Innymi słowy, jako główne wyzwanie życiowe osób z dysfunkcjami należy uznać funkcjonowanie w sposób najbardziej zbliżony do przyjętych standardów życiowych osób w pełni sprawnych i to zarówno w życiu codziennym, jak i w miejscu wykonywanej pracy zawodowej. Aby osiągnąć zamierzoną intencję niewystarczające wydają się być: wola, determinacja oraz odpowiednie predyspozycje zawodowe. Konieczne jest, aby instytucje publiczne działające na podstawie obowiązujących regulacji prawnych wraz z otoczeniem społecznym stwarzały takim osobom sprzyjające oraz bezpieczne warunki w miejscu pracy, ale też istotne są elementy rehabilitacji medycznej najczęściej związane z zapewnieniem finansowego wsparcia. Z danych zawartych w Światowym Raporcie o Niepełnosprawności wynika, że ponad miliard ludzi na całym świecie boryka się z różnymi formami niepełnosprawności, z czego od 110 do 190 milionów posiada poważne dysfunkcje uniemożliwiające im normalne funkcjonowanie w społeczeństwie, co wskazuje na ogromną skalę prezentowanej problematyki. Niniejszy artykuł prezentuje wybrane zagadnienia związane z zapewnieniem bezpieczeństwa osób niepełnosprawnych w miejscu, w którym realizują się one zawodowo omawiając najistotniejsze zagadnienia natury prawnej w tym podstawowe definicje, akty normatywne oraz orzeczenia Sądu Najwyższego w przedmiotowym zakresie.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo, niepełnosprawność, praca.

1. WPROWADZENIE

Problematyka bezpieczeństwa osób niepełnosprawnych realizujących się w różnych aspektach aktywności życiowej, w tym zawodowej, aktualnie jest mocno zdynamizowana. Taki stan rzeczy wynika z przemian, jakie mają miejsce we wszystkich sferach funkcjonowania życia publicznego.

Zmiany te obierają dwa oblicza. Po pierwsze, dają szansę na swobodne kreowanie swojej osoby oraz otoczenia, z drugiej zaś strony mogą powodować zagubienie człowieka

¹ Dr Oktawia Jurgilewicz, Katedra Prawa i Administracji, Wydział Zarządzania, Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza, ul. Akademicka 2, 35-084 Rzeszów; e-mail: niemiec@prz.edu.pl.

Oktawia Jurgilewicz, PhD, Department of Law and Administration, Faculty of Management, Rzeszów University of Technology, Akademicka 2, 35-084 Rzeszów; e-mail: niemiec@prz.edu.pl.

w gąszczu nowych informacji, które mogą powodować stan lęku, co w rezultacie może doprowadzić do poczucia zagubienia, zagrożenia, a nawet i stanów depresyjnych stwarzając tym samym niebezpieczeństwo dla zdrowia człowieka. Jak zatem należy postrzegać pojęcie bezpieczeństwa przez osoby niepełnosprawne oraz w jaki sposób uściślając prezentowany wątek odnieść daną problematykę do miejsca wykonywania przez te osoby pracy zawodowej?

W pierwszej kolejności należy odpowiedzieć sobie na pytanie: czym jest bezpieczeństwo? W literaturze przedmiotu można spotkać wiele definicji i podziałów omawianego pojęcia. Bezpieczeństwo niewątpliwie jest naczelną, wielorodzajową wartością, która obejmuje wiele różnorodnych atrybutów, które przypisywane są wielorakim kryteriom, tj.: społecznym, gospodarczym, ekonomicznym, ekologicznym czy też moralnym.

Trudno jest w sposób jednoznaczny określić termin „bezpieczeństwo”. Chcąc wyjaśnić prezentowany termin można w pierwszej kolejności przywołać jego znaczenie w tłumaczeniu z języka angielskiego, co w rezultacie wskazuje, iż bezpieczeństwo oznacza brak zagrożeń (ang. *danger*) oraz poczucie pewności (ang. *safety*)². Z kolei w *Słowniku terminów z zakresu bezpieczeństwa narodowego* bezpieczeństwo określono jako „stan, który daje poczucie pewności, i gwarancje jego zachowania oraz szansę na doskonalenie. Jest to jedna z podstawowych potrzeb człowieka lub też sytuacja odznaczająca się brakiem ryzyka utraty czegoś, co człowiek szczególnie ceni; na przykład: pracy, zdrowia, uczuć, szacunku, dóbr materialnych”³. W takim ujęciu bezpieczeństwo jawi się jako wartość dla każdego podmiotu (ludzi, państw czy grup społecznych). Pozwala to stwierdzić, że bezpieczeństwo dotyczy nie tylko pojedynczej jednostki ludzkiej, ale też większych społeczności oraz „obejmuje zabezpieczenie potrzeb: istnienia, pewności, przetrwania, stabilności, tożsamości, niezależności, ochrony poziomu oraz jakości życia”⁴. Podkreślić należy, iż bezpieczeństwo ma charakter uniwersalny, ponieważ dotyczy każdego społeczeństwa, każdej kultury, ale także i każdej pojedynczej osoby w tym szczególnie znaczenie ma dla osób z niepełnosprawnością, które to poza tradycyjnymi aspektami związanymi z danym pojęciem muszą jeszcze brać pod uwagę swoją wyjątkową sytuację życiową.

Bezpieczeństwo zatem jest wartością, która może obierać różne oblicza w zależności od sytuacji podmiotu, którego dotyczy. Problem zapewnienia bezpieczeństwa można rozpatrywać z perspektywy osób niepełnosprawnych, co stanowi przedmiot analizy w niniejszym artykule.

2. POJĘCIE I RODZAJE NIEPEŁNOSPRAWNOŚCI

Niepełnosprawność to zjawisko będące funkcją negatywnych reakcji społecznych (wyzolowania, stygmatyzacji, dyskryminacji) na inność osoby z dysfunkcją, zmuszającą ją wskutek stereotypów istniejących w danym środowisku do przyjęcia takich definicji własnej roli i statusu społecznego, które powodują jej wykluczenie (lub też poważne

² J.W. Gould, W.L. Kolb (red.), *A Dictionary of the Social Sciences*, London 1964, s. 629.

³ J. Kaczmarek, W. Łepkowski, B. Zdrodowski (red.), *Słownik terminów z zakresu bezpieczeństwa narodowego*, Warszawa 2008, s. 14.

⁴ E. Nowak, M. Nowak, *Zarys teorii bezpieczeństwa narodowego*, Warszawa 2011, s. 13.

ograniczenie) z uczestnictwa w zwykłej aktywności społecznej i ekonomicznej członków danej społeczności⁵.

Niepełnosprawność jest zjawiskiem dynamicznym i rozwojowym. Świadczą o tym m.in.: rozwój relacji osób zdrowych do osób z niepełnosprawnością, zwiększający się obszar wiedzy dotyczący tego środowiska (głównie propagowany przez media społecznościowe), jak też rozwój technologiczny stwarzający nowe metody rehabilitacji. Zgodnie ze stanowiskiem Międzynarodowego Forum UNESCO stosunek społeczności, która jest w pełni zdrowa do tej, która wykazuje pewne dysfunkcje można uporządkować i podzielić na pięć następujących po sobie etapów, tj.:

1. etap filantropijny, w którym osobę niepełnosprawną traktowano jako jednostkę upośledzoną, niezdolną do podjęcia pracy, niepotrafiącą decydować o sobie, wymagającą nieustannej opieki i pomocy ze strony ludzi zdrowych;
2. etap tzw. towarzystw dobroczynności, w którym człowiek z ograniczoną sprawnością przymuszony był do funkcjonowania w różnorodnych ośrodkach czy instytucjach pomocowych;
3. etap podstawowych praw, w którym uznano, iż osoby z niepełnosprawnością także są beneficjentami określonych praw, np. prawa do bezpiecznej i higienicznej pracy;
4. etap przyznawania osobom niepełnosprawnym praw zbliżonych do praw przysługujących jednostkom zdrowym, w którym zaakcentowano konieczność edukowania osób niepełnosprawnych, przygotowywania do podjęcia pracy zarobkowej oraz usamodzielniania;
5. etap powszechnych praw gwarantowanych dla osób niepełnosprawnych, który związany jest z zaakceptowaniem przez ogół społeczeństwa faktu, iż w jego obrębie żyją jednostki niepełnosprawne, które wymagają określonych warunków do optymalnego funkcjonowania⁶.

Niepełnosprawność stanowi jedno z tych interdyscyplinarnych pojęć, które funkcjonuje w obszarze różnych nauk: pedagogiki, socjologii, psychologii, czy też medycyny. Jego jednoznaczne zdefiniowanie jest niezwykle trudne z uwagi na niejednorodne rodzaje dysfunkcji we współczesnym życiu społecznym. Pojęcie niepełnosprawności pojmowane jest jako: defekt, inwalidztwo, kalectwo, odchylenie od normy, upośledzenie czy też uszkodzenie. Są to jednak niekiedy pojęcia marginalizujące czy też stygmatyzujące dany stan faktyczny.

Media społecznościowe również dysponują swoimi terminami usiłując zachęcić swoich odbiorców do uwagi. Najczęściej posługują się takimi terminami jak: osoby sprawne inaczej, specjalnej troski czy ze specjalnymi potrzebami. Prezentowane nazewnictwo poddawane jest nieustannej krytyce z uwagi na jej niejednoznaczność, ogólnikowość, akcentowanie odmienności i kojarzenie niepełnosprawności ze stanem rozgorzyczenia, zatroskania czy też trudności⁷.

W literaturze przedmiotu funkcjonuje wiele definicji prezentowanego zjawiska. Można przyjąć w sposób ogólny, na potrzeby danego artykułu, iż za niepełnosprawność uważać

⁵ B. Gąciarz (red.), *Niepełnosprawni studenci w społeczności akademickiej. Źródła sukcesów i porażek w integracji społecznej i aktywności zawodowej*, Warszawa 2010, s. 11.

⁶ I. Książkiewicz, M. Lejzerowicz, *Osoba z niepełnosprawnością a instytucje pomocowe*, Wrocław 2012, s. 27.

⁷ S. Sadowska, *W stronę innego spojrzenia na szkołę jako miejsca terapii ucznia z niepełnosprawnością intelektualną*, „Człowiek – Niepełnosprawność – Społeczeństwo”, Kwartalnik Akademii Pedagogiki Specjalnej im. Marii Grzegorzewskiej, nr 1, Warszawa 2005, s. 17.

należy funkcjonalne ograniczenie utrudniające jednostce sprawne poruszanie się, słyszenie, widzenie, mówienie czy też myślenie. Znaczący wkład w usystematyzowanie różnorodnych terminologii pojęcia niepełnosprawności wniosła Światowa Organizacja Zdrowia (WHO), która to w roku 1980 zatwierdziła Międzynarodową Klasyfikację Uszkodzeń Niepełnosprawności i Upośledzeń. W myśl jej zapisów uszkodzenie traktowane jest w kategoriach biomedycznych i oznacza „wszelką utratę lub wadę struktury anatomicznej narządów i (lub) czynności fizycznych czy psychicznych”.

Niepełnosprawność ujmowana jest jako „wszelkie ograniczenia lub brak, wynikający z uszkodzenia zdolności wykonywania czynności na poziomie uważanym za normalny dla człowieka. Upośledzenie rozumiane jest jako niekorzystna (gorsza) sytuacja osoby, będąca wynikiem uszkodzenia lub niepełnosprawności, polegająca na ograniczeniu lub uniemożliwieniu wypełniania ról, które uważane są za normalne pod względem płci, wieku, czynników kulturowych i społecznych”⁸.

W tym miejscu zwrócić należy uwagę na różne oblicza niepełnosprawności istotne dla celów pozarentowych, które w świetle polskiego prawa ujęte zostały w tzw. stopnie niepełnosprawności, których status usankcjonowany został w ustawie z dnia 27 sierpnia 1997r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych⁹ orzekane przez zespoły do spraw orzekania o stopniu niepełnosprawności, które to mogą wydać decyzję administracyjną stwierdzającą o:

1. znacznym stopniu niepełnosprawności, do których zalicza się osobę z naruszoną sprawnością organizmu, niezdolną do pracy albo zdolną do pracy jedynie w warunkach pracy chronionej i wymagającą, w celu pełnienia ról społecznych, stałej lub długotrwałej opieki i pomocy innych osób w związku z niezdolnością do samodzielnej egzystencji;
2. umiarkowanym stopniu niepełnosprawności, do których zalicza się osobę z naruszoną sprawnością organizmu, niezdolną do pracy albo zdolną do pracy jedynie w warunkach pracy chronionej lub wymagającą czasowej albo częściowej pomocy innych osób w celu pełnienia ról społecznych.
3. lekkim stopniu niepełnosprawności, do których zalicza się osobę o naruszonej sprawności organizmu, powodującej w sposób istotny obniżenie zdolności do wykonywania pracy, w porównaniu do zdolności, jaką wykazuje osoba o podobnych kwalifikacjach zawodowych z pełną sprawnością psychiczną i fizyczną, lub mająca ograniczenia w pełnieniu ról społecznych dające się kompensować przy pomocy wyposażenia w przedmioty ortopedyczne, środki pomocnicze lub środki techniczne;
4. niezdolności do samodzielnej egzystencji, która oznacza naruszenie sprawności organizmu w stopniu uniemożliwiającym zaspokajanie bez pomocy innych osób podstawowych potrzeb życiowych, za które uważa się przede wszystkim samoobsługę, poruszanie się i komunikację¹⁰.

Dla celów rentowych orzecznictwo zostało w Polsce zakwalifikowane do kompetencji lekarzy orzeczników oraz komisji lekarskich wydających decyzje w takich instytucjach jak: Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS), Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS), Ministerstwo Obrony Narodowej (MON) oraz Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji (MSWiA). Kwestie związane z podstawowymi definicjami unormo-

⁸ C. Barnes, G. Mercer, *Niepełnosprawność*, Warszawa 2008, s. 21–23.

⁹ Tekst jedn. Dz.U. z 2018 r. poz. 511 ze zm. (dalej jako: urzon).

¹⁰ Art. 4 urzon.

wane zostały w ustawie z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych¹¹.

Natomiast niezdolną do pracy w rozumieniu ww. ustawy jest osoba, która całkowicie lub częściowo utraciła zdolność do pracy zarobkowej z powodu naruszenia sprawności organizmu i nie rokuje odzyskania zdolności do pracy po przekwalifikowaniu. Całkowicie niezdolną do pracy jest zaś osoba, która utraciła zdolność do wykonywania jakiejkolwiek pracy. Za częściowo niezdolną do pracy ustawa uznaje osobę, która w znacznym stopniu utraciła zdolność do pracy zgodnej z poziomem posiadanych kwalifikacji¹².

Niewątpliwie zatem należy, iż problematyka niepełnosprawności dotyczy całego społeczeństwa bez względu na bariery środowiskowe, społeczne, czy też i ekonomiczne. Wobec powyższego to społeczeństwo zobligowane jest do eliminowania, zmniejszania lub też kompensowania barier, jakie stwarza dana kategoria niepełnosprawności. W odpowiedzi na takie zachowanie społeczność dysfunkcyjna będzie się odwdzięczała samodzielnością w funkcjonowaniu i to nie tylko w życiu rodzinnym, ale również i w charakterze pracownika.

3. PODSTAWY PRAWNE ZATRUDNIANIA OSÓB NIEPEŁNOSPRAWNYCH

Podstawowym aktem prawnym regulującym proces zatrudniania osób niepełnosprawnych jest Konwencja nr 159 Międzynarodowej Organizacji Pracy dotycząca rehabilitacji zawodowej i zatrudnienia osób niepełnosprawnych, która przyjęta została w Genewie w dniu 20 czerwca 1983 r.¹³ W prezentowanym akcie normatywnym zawarto definicję osoby niepełnosprawnej, która w świetle omawianego dokumentu oznacza osobę, której możliwości uzyskania i utrzymania odpowiedniego zatrudnienia oraz awansu zawodowego są znacznie ograniczone w wyniku ubytku zdolności fizycznych lub umysłowych, właściwie orzeczonego¹⁴. Tak więc pojęcie niepełnosprawności określone jest poprzez tzw. ubytek zdrowotny, który winien być stwierdzony właściwym aktem administracyjnym. W Polsce są to, jak wspomniano, orzeczenia wydawane przez instytucje państwowe, które nadając odpowiedni status danej osobie, nadają jej też możliwości socjalne w postaci prawa do różnego rodzaju świadczeń. Taka polityka zmierzać ma do zapewnienia, aby właściwe środki rehabilitacji zawodowej były dostępne dla wszystkich grup osób niepełnosprawnych oraz do popierania możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych na otwartym rynku pracy.

Omawiana polityka winna być oparta na zasadzie równości szans pracowników niepełnosprawnych i innych pracowników. Winna być więc przestrzegana zasada równości szans i traktowania niepełnosprawnych pracowników płci męskiej i żeńskiej. Specjalne, pozytywne środki, zmierzające do zagwarantowania rzeczywistej równości szans i traktowania pracowników niepełnosprawnych i innych pracowników, nie powinny być traktowane jako środki dyskryminujące. Wskazuje się, iż realizacja tej polityki, włączając w to środki, jakie powinny być podejmowane w celu popierania współpracy i koordynacji działań instytucji publicznych i prywatnych, zajmujących się rehabilitacją zawodową, będzie konsultowana z reprezentatywnymi organizacjami pracodawców i pracowników. Będzie ona też konsul-

¹¹ Tekst jedn. Dz.U. z 2018 r. poz. 1270 ze zm. (dalej jako: uFUS).

¹² Art. 12 uFUS.

¹³ Dz.U. z 2005 r., nr 43, poz. 412 (dalej jako: Konwencja MOP).

¹⁴ Art. 1 ust. 1 Konwencji MOP.

towana z reprezentatywnymi organizacjami osób niepełnosprawnych i organizacjami działającymi na ich rzecz¹⁵.

W dalszej części Konwencji MOP określono działania, jakie powinny być realizowane na szczeblu krajowym na rzecz rozwoju rehabilitacji zawodowej i służb zatrudnienia osób niepełnosprawnych ze wskazaniem na to, iż:

- każdy Członek winien podejmować, w drodze ustawodawstwa krajowego lub w każdy inny sposób zgodny z warunkami i praktyką krajową, wszelkie kroki, jakie mogą być niezbędne do wprowadzenia w życie ww. zasad;
- właściwe władze zobowiązane są do tego, aby podejmować środki w celu utworzenia i oceny działania służb poradnictwa zawodowego, szkolenia zawodowego, pośrednictwa pracy, zatrudnienia i innych podobnych służb¹⁶, umożliwiających osobom niepełnosprawnym uzyskanie i utrzymanie zatrudnienia oraz awans zawodowy; istniejące służby dostępne dla ogółu pracowników będą wykorzystywane, zawsze, gdzie jest to możliwe i celowe, po niezbędnym ich przystosowaniu;
- podejmowane winne być kroki w celu popierania tworzenia i rozwijania służb rehabilitacji zawodowej i zatrudnienia osób niepełnosprawnych na obszarach wiejskich i w odosobnionych skupiskach ludności;
- każdy Członek winien zmierzać do zapewnienia przeszkolenia i dostępności doradców oraz innego wykwalifikowanego personelu do spraw rehabilitacji zawodowej, odpowiedzialnych za poradnictwo zawodowe, szkolenie zawodowe, pośrednictwo pracy i zatrudnienie osób niepełnosprawnych¹⁷.

Kolejnym aktem prawnym, w którym określone zostały zasady związane z zatrudnianiem osób niepełnosprawnych jest dyrektywa nr 2000/78/WE ustanawiająca ogólne warunki ramowe równego traktowania w zakresie zatrudnienia i pracy¹⁸, której głównym celem jest wyznaczenie ogólnych ram dla walki z dyskryminacją ze względu na religię lub przekonania, niepełnosprawność, wiek lub orientację seksualną w odniesieniu do zatrudnienia oraz pracy, w celu realizacji w państwach członkowskich zasady równego traktowania¹⁹. Dyrektywa ramowa w odniesieniu do osób niepełnosprawnych formułuje pojęcie dyskryminacji jako sytuację, w której pracodawca lub każda osoba, do której odnosi się niniejsza dyrektywa na mocy przepisów krajowych nie podejmuje właściwych środków zgodnie z zasadami w niej określonymi, w celu zlikwidowania niedogodności spowodowanych danym przepisem, kryterium lub też praktyką²⁰. Prezentowany akt normatywny w art. 5 nadaje też swoiste uprawnienia osobom niepełnosprawnym, gdzie celem zagwarantowania im przestrzegania zasady równego traktowania przewiduje się wprowadzenie racjonalnych usprawnień. Oznacza to, że pracodawca winien podejmować właściwe środki, z uwzględnieniem potrzeb konkretnej sytuacji (życiowej danej osoby), aby umożliwić osobie niepełnosprawnej dostęp do pracy, wykonywanie jej lub rozwój zawodowy bądź kształcenie, o ile środki te nie nakładają na pracodawcę nieproporcjonalnie wysokich obciążeń. Obciąż-

¹⁵ Art. 2–5 Konwencji MOP.

¹⁶ W Polsce wytyczne te realizowane są m.in. przez Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, którego główną misją jest ułatwianie osobom niepełnosprawnym pełnego uczestnictwa w życiu zawodowym i społecznym.

¹⁷ Art. 6–9 Konwencji MOP.

¹⁸ Dz.U. UE. L. z 2003 r., nr 303, s. 16 (dalej jako: dyrektywa ramowa).

¹⁹ Art. 1 dyrektywy ramowej.

²⁰ Art. 2 ust. 2 dyrektywy ramowej.

zenia te nie są nieproporcjonalne, jeżeli są w wystarczającym stopniu rekompensowane ze środków istniejących w ramach polityki prowadzonej przez dane państwo członkowskie na rzecz osób niepełnosprawnych²¹. Przywołany artykuł ma niezwykle istotne znaczenie dla niepełnosprawnego pracownika gdyż nakładają na pracodawcę obowiązek stworzenia optymalnych warunków do pracy swojemu niepełnosprawnemu pracownikowi. Nie chodzi tu tylko o zapewnienie ergonomicznego stanowiska pracy, ale również o aspekt psychologiczny związany z wyrównywaniem różnic pomiędzy pracownikiem w pełni sprawnym a tym, który dysponuje orzeczeniem o pewnej dysfunkcji.

Należy również podkreślić, że niezwykle istotne w dzisiejszych czasach są elementy związane ze wsparciem psychologicznym (coraz częściej pracodawcy decydują się, aby zatrudniać psychologa na potrzeby swego personelu), ale również z motywowaniem swoich pracowników poprzez różnego rodzaju szkolenia, kursy czy nawet zagraniczne staże. Takie motywowanie pracownika nadaje mu poczucie wsparcia psychicznego, poczucie bezpieczeństwa, by finalnie motywować go do dalszego działania. Niepełnosprawność fizyczna często bowiem pobudza do innego postrzegania zwyczajnych problemów, jakie niesie ze sobą wykonywanie danej pracy. Najczęściej ma to miejsce w sytuacji, w której osoba staje się nie w pełni dyspozycyjna w wyniku wypadku, który to niekiedy bezpowrotnie odmienił jej dalsze życie. Dlatego też prezentowany artykuł staje się swoistego rodzaju dyspozycją skierowaną do pracodawcy, czego niewątpliwą pozytywną konsekwencją będzie zadowolenie i zapewne większa efektywność pracy swojego niepełnosprawnego pracownika.

Kontynuując wątek odnoszący się do prezentacji podstawowych norm prawnych w przedmiocie zatrudniania osób niepełnosprawnych kolejnym punktem do rozważań staje się art. 69 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej²², zgodnie z którym osobom niepełnosprawnym władze publiczne winne są udzielać pomocy w zabezpieczeniu egzystencji, przysposobieniu do pracy oraz komunikacji społecznej. Adresatem obowiązków wynikających z prezentowanego artykułu Konstytucji RP są „władze publiczne”, więc wszelkie organy i instytucje pozostające w strukturze władzy państwowej szczebla centralnego bądź samorządu terytorialnego, a także realizujące zlecone zadania z zakresu administracji. Wspomniany zapis nie tworzy bezpośrednio żadnych obowiązków po stronie podmiotów niepublicznych, jest jednak oczywiste, że ustawodawca zwykły jest uprawniony do sformułowania takich obowiązków, w szczególności pod adresem pracodawców, inwestorów itp.²³

Ponadto istotne jest wskazanie, na czym konkretnie ma polegać wspomniane udzielanie pomocy. Można w tym aspekcie dokonać podziału na trzy dziedziny życia społecznego, tj.:

- zabezpieczenia egzystencji zobowiązując władze publiczne do stworzenia odpowiednich mechanizmów zabezpieczenia społecznego dla osób niepełnosprawnych;
- przysposobienia do pracy (co nakazuje tworzenie szczególnych programów szkoleniowych i przystosowawczych, a także wprowadzanie systemu zachęt i ułatwień dla zatrudniania osób niepełnosprawnych);
- komunikacji społecznej (co nakazuje tworzenie odpowiedniej infrastruktury, umożliwiającej niepełnosprawnym przemieszczanie się i nawiązywanie kontaktów z innymi ludźmi)²⁴.

²¹ Art. 5 dyrektywy ramowej.

²² Dz.U. z 1997 r., nr 78, poz. 483 ze zm. (dalej jako: Konstytucja RP).

²³ L. Garlicki, M. Zubik (red.), *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, t. II, wyd. II, Warszawa 2016 (lex online 20.09.2018 r.).

²⁴ *Ibidem*.

Z kolei wart odnotowania jest także fakt, iż ustawodawca w przywołanym artykule nie zawiera konstytucyjnego obowiązku udzielania pomocy do innych sfer aktywności życiowej osób niepełnosprawnych, niemniej jednak interpretacja danego przepisu winna skłaniać się ku szerszemu spojrzeniu na daną problematykę i odnosić się również do pomocy w sferze dostępu do edukacji czy też pełnego udziału w życiu publicznym.

Natomiast podstawowym aktem prawnym, w którym ustawodawca zawarł liczne wytyczne dla pracodawców, jakie muszą spełnić podczas procesu zatrudniania pracowników niepełnosprawnych, jest wspomniana ustawa z 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych. Zakres przedmiotowy ustawy skupia się wokół osób, których niepełnosprawność została potwierdzona orzeczeniem o zakwalifikowaniu przez organy orzekające do jednego z trzech stopni niepełnosprawności – o całkowitej lub częściowej niezdolności do pracy na podstawie odrębnych przepisów lub o niepełnosprawności, wydanym przed ukończeniem 16. roku życia²⁵.

Prezentowana ustawa reguluje ponadto takie zagadnienia jak: sposób wliczania osób niepełnosprawnych do stanu zatrudnienia, rodzaje i opis poszczególnych stopni niepełnosprawności, procedurę orzekania o niepełnosprawności, Elektroniczny Krajowy System Monitoringu Orzekania o Niepełnosprawności, rehabilitację osób niepełnosprawnych, uprawnienia osób niepełnosprawnych, szczególne obowiązki i uprawnienia pracodawców w związku z zatrudnianiem osób niepełnosprawnych, zakłady pracy chronionej i zakłady aktywności zawodowej, zadania i organizację służb działających na rzecz osób niepełnosprawnych, szkolenie osób niepełnosprawnych, Krajową Radę Konsultacyjną ds. Osób Niepełnosprawnych, Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych oraz odpowiedzialność za wykroczenia przeciwko przepisom omawianej ustawy.

4. PODSUMOWANIE

Podsumowując należy stwierdzić, że obowiązujące powszechnie regulacje normatywne zobowiązują władze publiczne do stworzenia warunków umożliwiających przełamywanie barier, jakie mają osoby niepełnosprawne w miejscach pracy.

Praca bowiem dla osób z dysfunkcjami umożliwia nie tylko pożądaną asymilację z osobami, wobec których nie stwierdzono stopnia niepełnosprawności, ale też pozwala określić skalę potencjalnych zagrożeń w tym środowisku, co w efekcie pozwala m.in. projektować rozwiązania ukierunkowane na zapewnienie bezpieczeństwa w tej sferze. I choć bez wsparcia finansowego większość przedsięwzięć w omawianym zakresie narażona jest na daleko idącą obstrukcję, tym niemniej tworzenie pożądanej atmosfery w miejscu pracy wymaga już nie tyle zaangażowania ekonomicznego, ile społecznego, czego należałoby oczekiwać nie tylko od pracowników, ale także od pracodawców wobec osób niepełnosprawnych.

LITERATURA

1. Barnes C., Mercer G., *Niepełnosprawność*, Warszawa 2008.
2. Garlicki L., Zubik M. (red.), *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, t. II, wyd. II, Warszawa 2016.

²⁵ Art. 1 urzon.

3. Gąciarz B. (red.), *Niepełnosprawni studenci w społeczności akademickiej. Źródła sukcesów i porażek w integracji społecznej i aktywności zawodowej*, Warszawa 2010.
4. Gould J.W., Kolb W.L. (red.), *A Dictionary of the Social Sciences*, London 1964.
5. Kaczmarek J., Łepkowski W., Zdrodowski B. (red.), *Słownik terminów z zakresu bezpieczeństwa narodowego*, Warszawa 2008.
6. Książkiewicz I., Lejzerowicz M., *Osoba z niepełnosprawnością a instytucje pomocowe*, Wrocław 2012.
7. Nowak E., Nowak M., *Zarys teorii bezpieczeństwa narodowego*, Warszawa 2011.
8. Sadowska S., *W stronę innego spojrzenia na szkołę jako miejsca terapii ucznia z niepełnosprawnością intelektualną*, „Człowiek – Niepełnosprawność – Społeczeństwo”, Kwartalnik Akademii Pedagogiki Specjalnej im. Marii Grzegorzewskiej nr 1, Warszawa 2005.

PRAWODAWSTWO

1. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. z 1997 r., nr 78, poz. 483 ze zm.).
2. Konwencja nr 159 Międzynarodowej Organizacji Pracy dotycząca rehabilitacji zawodowej i zatrudnienia osób niepełnosprawnych przyjęta w Genewie w dniu 20 czerwca 1983 r. (tekst jedn. Dz.U. z 2005 r., nr 43, poz. 412).
3. Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (tekst jedn. Dz.U. z 2018 r., poz. 511 ze zm.).
4. Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (tekst jedn. Dz.U. z 2018 r., poz. 1270 ze zm.).
5. Dyrektywa nr 2000/78/WE ustanawiająca ogólne warunki ramowe równego traktowania w zakresie zatrudnienia i pracy (Dz.U. UE. L. z 2003 r., nr 303, s. 16).

LEGAL CONDITIONS FOR SAFETY OF DISABLED PEOPLE AT WORK

Disability has accompanied a man from the beginning of his existence on Earth. The basic life issue of people with disabilities is finding a safe place in society that would allow them to use all available forms of professional activity and to arrange their own private life on a par with those without disabilities. In other words, the main life challenge for people with disfunctions should be to function in a manner that is closest to the accepted living standards of fully functional people, both in everyday life and at the place of their professional work. In order to achieve the intentional intention, the will, determination and appropriate professional predispositions are not enough. It is necessary that public institutions acting on the basis of binding legal regulations together with the social environment create favorable and safe conditions for such people in the workplace, but also the elements of medical rehabilitation most often associated with providing financial support are essential. The data from the World Disability Report show that over one billion people worldwide suffer from various forms of disability, of which between 110 and 190 million have serious disfunctions that prevent them from functioning normally in society, which indicates the scale of the presented issues. This article presents selected issues related to ensuring the safety of people with disabilities in the place where they are professionally involved in discussing the most

important legal issues, including basic definitions, normative acts and Supreme Court rulings in this regard.

Keywords: safety, disability, work.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.28

Tekst złożono do redakcji: sierpień 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Marta KIJUK¹

MECHANIZM PODZIELONEJ PŁATNOŚCI VAT I JEGO WPŁYW NA PŁYNNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA

Mechanizm Podzielonej Płatności (MPP) stanowi jeden z najważniejszych filarów systemu ograniczania wielkości luki podatkowej dot. VAT w Polsce. W przeciwieństwie do innych elementów tego systemu, takich jak Jednolity Plik Kontrolny czy raportowanie danych bankowych w ramach Systemu Transakcyjnego Izby Rozliczeniowej, MPP wywiera znaczący wpływ na płynność przedsiębiorstwa. Ewidencjonowanie środków związanych z VAT na specjalnie do tego przeznaczonych rachunkach bankowych powoduje, że płynność przedsiębiorstwa z reguły się zmniejsza; również scenariusz całkowitej utraty płynności nie jest wykluczony. Ma to miejsce w szczególności w sytuacji, w której wypływ środków związanych z VAT w ramach MPP poprzedza ich wpływ, co wykazano na przykładzie, w drodze analizy porównawczej. Funkcjonujące w literaturze przedmiotu wskaźniki płynności wydają się niewystarczające do oszacowania wpływu MPP na płynność przedsiębiorstwa, z uwagi na brak rozróżnienia rodzajowego środków *a vista* na rachunkach bankowych, w związku z czym zaproponowano wprowadzenie modyfikacji istniejących wskaźników. Z kolei analiza zapotrzebowania na płynność za pomocą modeli określających optymalny poziom gotówki wykazuje, w zależności od przyjętych założeń, zwiększone zapotrzebowanie na płynność lub zwiększony koszt utrzymywania dotychczasowego poziomu płynności. Na uwagę zasługują też inne koszty związane z utrzymaniem płynności w reżimie MPP, np. opłaty bankowe. Wprowadzenie MPP ma zatem, z reguły, niekorzystny wpływ na płynność finansową przedsiębiorstwa, zarówno z perspektywy zapotrzebowania na płynność, jak i bezpośrednich oraz pośrednich kosztów związanych z MPP.

Słowa kluczowe: podatki, VAT, bankowość korporacyjna, zarządzanie płynnością.

1. WPROWADZENIE

Podatek od towarów i usług (VAT) stanowi najważniejsze źródło dochodów budżetu państwa w Polsce. W 2017 r. kwota odnotowanych wpływów z jego tytułu wyniosła około 157 mld zł, stanowiąc aż 50% wszystkich dochodów podatkowych oraz 45% dochodów

¹ Mgr Marta Kijuk, Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa; e-mail: marta.kijuk@doktorant.sgh.waw.pl

Marta Kijuk, MA, Institute of Corporate Finance and Investment, Collegium of Business Administration, SGH Warsaw School of Economics, al. Niepodległości 162, 02-554 Warsaw, Poland; e-mail: marta.kijuk@doktorant.sgh.waw.pl

budżetu państwa ogółem². Kwota rzeczywiście otrzymanych wpływów (tj. VAT faktycznie pobrany) jest jednak niższa od teoretycznej kwoty, która powinna wpłynąć do budżetu przy założeniu pełnej ściągальności podatku VAT, a więc przede wszystkim przy założeniu braku oszustw podatkowych, takich jak uchylanie się od płacenia podatku czy wyłudzenie zwrotów, jak również przy braku szarej strefy. Różnicę między kwotą podatku VAT rzeczywiście otrzymaną a teoretycznie należną określa się jako lukę w VAT. Z uwagi na brak oficjalnych statystyk jest to wartość trudna do dokładnego określenia. Eksperti szacują jej poziom na około 40 mld zł³, przy czym już w 2017 r. dało się odnotować znaczne zmniejszenie luki (2016 r.: około 52 mld zł, 2017 r.: około 39 mld zł)⁴.

W ostatnich latach do polskiego systemu prawnego wprowadzane są rozwiązania, których celem jest skuteczne zmniejszanie luki w VAT. Począwszy od lipca 2016 r., na przedsiębiorstwa stopniowo nakładane były obowiązki związane z Jednolitym Plikiem Kontrolnym. Obecnie wszyscy zarejestrowani czynni podatnicy VAT, niezależnie od skali działalności, mają obowiązek comiesięcznego dostarczania rejestru zakupu i sprzedaży VAT (czyli tak zwanego pliku JPK_VAT) do Krajowej Administracji Skarbowej (KAS)⁵. Dzięki temu KAS pozyskuje informacje o zakupach i sprzedaży danego przedsiębiorcy, w szczególności o numerach wystawionych i otrzymanych faktur VAT oraz ich kwotach. Przy założeniu dotychczasowej transparentności działań przedsiębiorstwa związanych z podatkiem VAT i ich zgodności z prawem, obowiązek ten nie ma bezpośredniego wpływu na płynność przedsiębiorstwa, gdyż polega on jedynie na dostarczaniu informacji. Wpływ wymogów związanych z JPK, a w szczególności z JPK_VAT, na sytuację finansową przedsiębiorstwa należy zatem rozpatrywać jedynie w obszarze kosztów, poniesionych przed przedsiębiorstwo w związku z dostosowaniem systemów informatycznych oraz procesów operacyjnych do wymogów ustawowych, jak również kosztów ponoszonych co miesiąc w związku z koniecznością przesłania JPK_VAT. Warto również podkreślić, że wymogi związane z dostarczaniem przez przedsiębiorstwo wszystkich struktur JPK nałożone zostały bezpośrednio na przedsiębiorstwo, a więc w oderwaniu od jego relacji z bankiem. To przedsiębiorstwo, a nie bank je obsługujący, ma obowiązek dostarczenia odpowiednich plików JPK – w tym również pliku z wyciągiem bankowym, czyli JPK_WB.

Kolejną istotną zmianą prawną, mającą na celu poprawę ściągальności podatku VAT i walkę z wyłudzeniami skarbowymi, było nałożenie na banki obowiązku bieżącego raportowania do KAS informacji o rachunkach bankowych przedsiębiorstw oraz o transakcjach na tych rachunkach, w ramach nowo utworzonego Systemu Teleinformatycznego Izby Rozliczeniowej⁶. Analiza dostarczonych danych, na podstawie odpowiednich algorytmów, ma

² Szacunkowe dane o wykonaniu budżetu państwa za styczeń–grudzień 2017 r., Warszawa, 31.01.2018 r., https://www.mf.gov.pl/documents/764034/5924039/20180131_Szacunkowe_wykonanie_budzetu_styczen_grudzien_2017+r..pdf

³ Druk nr 1864: uzasadnienie rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw, Warszawa, 27.09.2017 r., <http://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/druk.xsp?nr=1864>

⁴ Luka VAT w Polsce w 2017 r. zmniejszy się o ok. 13 mld zł, 19 X 2017, <https://www.pwc.pl/pl/media/2017/2017-10-19-pwc-luka-vat-2017.html>

⁵ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (tekst jedn. Dz.U. z 2017 r., poz. 201).

⁶ Ustawa z dnia 24 listopada 2017 r. o zmianie niektórych ustaw w celu przeciwdziałania wykorzystywaniu sektora finansowego do wyłudzeń skarbowych (Dz.U. z 2017 r., poz. 2491) (dalej jako ustawa STIR).

pozwolić KAS na zidentyfikowanie znamion typowych dla wyłudzeń VAT, np. symptomów „znikających podatników” w ramach karuzel VAT. Szef KAS ma prawo zablokowania podejrzanego rachunku na 72 godziny, z możliwością przedłużenia blokady nawet do 3 miesięcy, tak aby chronić środki należne skarbowi państwa przed zniknięciem z systemu finansowego. Obowiązki związane ze STIR są zatem nałożone przede wszystkim na banki, jednak przedsiębiorca może odczuć bezpośredni skutek tej ustawy właśnie w postaci blokady środków na jego rachunku bankowym. Przy założeniu dotychczasowej transparentności działań przedsiębiorstwa związanych z podatkiem VAT i ich zgodności z prawem, obowiązek ten prawdopodobnie nie będzie miał bezpośredniego wpływu na płynność przedsiębiorstwa, jednak nie można z całą pewnością wykluczyć ryzyka blokady rachunku bankowego nawet przy takim założeniu. Z tego względu wpływ ustawy STIR na płynność przedsiębiorstwa można określić jako „mało prawdopodobny, lecz całkowity”: do blokady rachunku prawdopodobnie nie dojdzie, lecz jeśli już taki negatywny dla przedsiębiorstwa scenariusz się zrealizuje, wówczas przedsiębiorstwo może zostać całkowicie pozbawione możliwości wywiązania się w terminie z najbardziej wymagalnych zobowiązań, a więc może utracić płynność finansową.

Najistotniejszą jednak zmianą prawną mającą na celu uszczelnienie polskiego systemu VAT jest Mechanizm Podzielonej Płatności (MPP, ang. *Split Payment Mechanism*), który wszedł w życie 1 lipca 2018 r. Na mocy znowelizowanych przepisów Prawa bankowego⁷, banki mają obowiązek otworzyć i prowadzić specjalny rachunek VAT dla każdego przedsiębiorcy (posiadacza rachunku rozliczeniowego). Znowelizowana tym samym aktem prawnym ustawa o VAT wprowadziła z kolei nowy rodzaj komunikatu przelewu – tak zwaną podzieloną płatność (przelew MPP). Przedsiębiorca, który płaci kontrahentowi za fakturę VAT, może dokonać zapłaty kwoty brutto faktury w tradycyjny sposób (czyli na przykład przelewem Elixir, Express Elixir czy Sorbnet), jednak ma również możliwość skorzystania z nowego rodzaju przelewu – przelewu MPP. Decydując się na zlecenie przelewu MPP, przedsiębiorca podaje w ustrukturyzowany sposób szczegółowe informacje dotyczące tej płatności (kwotę brutto, kwotę VAT, numer faktury, NIP odbiorcy). Bank realizujący taki przelew pobiera kwotę VAT z rachunku VAT swojego klienta, przeksięgowując ją na rachunek bieżący tegoż przedsiębiorcy, a następnie komunikatem przelewu MPP wysła całą kwotę brutto do banku odbiorcy. Bank odbiorcy, otrzymawszy przelew MPP, ma obowiązek nie tylko zaksięgować wskazaną kwotę brutto na rachunku bieżącym swojego klienta, ale ma też obowiązek przeksięgować wskazaną kwotę VAT na rachunek VAT swojego klienta. Tym samym Ustawa MPP tworzy swoisty „ekosystem VAT” – system rachunków VAT, funkcjonujący niejako równolegle do systemu rachunków rozliczeniowych przedsiębiorców. Mimo że posiadaczem rachunku VAT jest przedsiębiorca (a nie bank, Ministerstwo Finansów czy KAS), to dostęp do środków zgromadzonych na rachunkach VAT jest jednak dla przedsiębiorcy istotnie ograniczony. Ustawa MPP precyzuje zamknięty katalog dopuszczalnych uznań i obciążeń rachunku VAT, a czynności te wykonywane są przez banki niejako w tle zasadniczych rozliczeń. O ile więc zlecenie przelewów do kontrahentów jako MPP jest dla przedsiębiorcy dobrowolne, o tyle otrzymanie przelewu MPP od kontrahenta oznacza obowiązkowe przekazanie wskazanej kwoty VAT na rachunek VAT. Tak zbudowany mechanizm pozwala zakładać, że wpływ Ustawy MPP na płynność przedsiębiorstwa można określić jako „częściowy, lecz niemal pewny”: wbudowany

⁷ Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2018 r., poz. 62).

w MPP mechanizm „kuli śnieżnej”, obejmujący swym zakresem coraz szersze kręgi uczestników systemu rozliczeń między przedsiębiorstwami, pozwala przypuszczać, że dane przedsiębiorstwo najprawdopodobniej zostanie dotknięte MPP, a więc otrzyma płatność, z której część kwoty zostanie przez bank przekazana na rachunek VAT, tym samym „zamrażając” tę kwotę do wykorzystania tylko na cele podatku VAT. W skrajnym przypadku, 19% bieżącej płynności przedsiębiorstwa ($0,23 \times 1,23$) może zostać zamrożone na rachunku VAT.

Podsumowanie wybranych, omówionych powyżej, zmian prawnych mających na celu zmniejszenie luki w VAT, przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Zestawienie wybranych zmian prawnych dotyczących ograniczania wielkości luki w VAT

Lp.	Zmiana prawna	Główny adresat zmiany	Prawdopodobieństwo wpływu na płynność	Konsekwencje wpływu na płynność
1	JKP	przedsiębiorca	brak	nie dotyczy
2	STIR	bank	niskie	bardzo wysokie
3	MPP	przedsiębiorca i bank	bardzo wysokie	częściowe

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie omawiane wyżej zmiany prawne są wobec siebie komplementarne z perspektywy celu fiskalnego przyświecającego ich wdrożeniu. Z perspektywy przedsiębiorstwa natomiast, ryzyko wpływu na płynność przedsiębiorstwa (szacowane jako funkcja danego zdarzenia, prawdopodobieństwo zajścia danego zdarzenia oraz konsekwencji jego zajścia)⁸ jest największe w przypadku regulacji MPP.

Celem niniejszego artykułu jest dokonanie analizy wpływu regulacji MPP na poziom dostępnych płynnych środków finansowych przedsiębiorstwa na jego rachunkach bankowych, jak również wykazanie, że wpływ ten jest co do zasady negatywny, choć nie jest on widoczny w klasycznej analizie wskaźnikowej sprawozdań finansowych w zakresie wskaźników płynności. Ponadto MPP powoduje trudności w oszacowaniu optymalnego poziomu gotówki, która winna być utrzymywana przez przedsiębiorstwo na rachunkach bankowych, co również zostanie wykazane w dalszej części artykułu.

2. WPŁYW MPP NA POZIOM DOSTĘPNYCH PŁYNNYCH ŚRODKÓW FINANSOWYCH

Środki zgromadzone przez przedsiębiorstwo na bankowych rachunkach rozliczeniowych (bieżących i pomocniczych) stanowią – obok gotówki w kasie – najbardziej płynne zasoby pieniężne przedsiębiorstwa⁹. Środki te mogą być wykorzystane praktycznie w każdym momencie do zrealizowania bieżących zobowiązań przedsiębiorstwa, a ograniczenie dysponowania tymi środkami następuje wskutek decyzji samego przedsiębiorstwa (na przykład założenie lokaty) albo wskutek działań zewnętrznych, które z reguły wynikają z faktu

⁸ T. Aven, *Quantitative Risk Assessment. The Scientific Platform*, New York 2011, s. 17–20.

⁹ W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa 2011, s. 212–216.

nieprzestrzegania przez przedsiębiorstwo określonych zasad (na przykład wspomniana wyżej blokada rachunku z powodu podejrzanych transakcji na podstawie ustawy STIR).

W przypadku rozliczeń z kontrahentami, swobodne dysponowanie środkami zgromadzonymi na rachunku bankowym oznacza, że środki te nie są oznaczone co do rodzaju, a więc np. cała kwota brutto wpłacona przez kontrahenta (składająca się z kwoty netto oraz kwoty VAT, która docelowo – pośrednio – powinna trafić do urzędu skarbowego) może być przeznaczona na wydatki przedsiębiorstwa niezwiązane z VAT, a więc na przykład na pensje pracowników. Oznacza to, że władze skarbowe wyrażają swoiste zaufanie wobec podatnika, że kwota VAT – choć chwilowo wydana na cele niezwiązane z VAT – docelowo zostanie odzyskana przez urząd skarbowy, być może z innych, niezwiązanych z podatkiem VAT źródeł.

Wątpliwości związane z zasadnością tego zaufania leżą u podstaw Mechanizmu Podzielonej Płatności. Zgodnie z logiką MPP, kwota VAT z faktury opłaconej przelewem MPP trafia na specjalnie wydzielony rachunek VAT. Stąd może być ona wykorzystana jedynie na cele związane z VAT, których zamknięty katalog wskazuje ustawa MPP. Oznacza to, w pewnym uproszczeniu, że środki będące w dyspozycji przedsiębiorstwa na jego rachunku VAT mogą być wykorzystane jedynie do zapłaty kwoty VAT wykazanej na fakturze wystawionej przez kontrahenta, lub do zapłaty podatku VAT do urzędu skarbowego. Tym samym trudno jest określić te środki jako w pełni płynne.

Dla analizy dostępności płynnych środków finansowych w systemie MPP kluczowa jest ponadto logika księgowania przelewów MPP, realizowana przez bank. Rachunek VAT nie może wykazywać salda ujemnego. Jeśli podatnik nie dysponuje wystarczającym saldem rachunku VAT, może on jednak nadal zrealizować przelew MPP – brakująca kwota VAT zostanie wówczas uzupełniona z jego rachunku rozliczeniowego, a kontrahent otrzyma na rachunek VAT całość przelanej kwoty VAT. Oznacza to, że w takim scenariuszu przedsiębiorca-płatnik zasilił ów „ekosystem VAT” określoną kwotą wprost z rachunku bieżącego. Jeśli jednak podatnik ów otrzyma następnie przelew MPP od swojego kontrahenta, cała kwota VAT również zostanie odprowadzona na rachunek VAT. Banki nie analizują, czy miało miejsce uprzednie „zasilenie ekosystemu VAT” na kwotę np. 1000 zł po to, aby z otrzymanego przelewu MPP na kwotę 123 000 zł, w tym 23 000 zł VAT odprowadzić na rachunek VAT tylko 22 000 zł. Technika księgowania jest niezależna od uprzednich zdarzeń: cała wskazana kwota VAT z przelewu przychodzącego MPP trafia na rachunek VAT odbiorcy przelewu. Oznacza to w szczególności, że obniżenie dostępnych płynnych środków finansowych odczuwają przedsiębiorstwa, których rozkład wpływów i wydatków w czasie jest ukształtowany w ten sposób, że najpierw następują wpływy niezwiązane z VAT a wypływy związane z VAT (tj. zasilenie „ekosystemu VAT”), a z biegiem czasu przybywa wpływów związanych z VAT oraz wypływów niezwiązanych z VAT (tj. mrożenie środków z VAT).

Mechanizm mrożenia środków z VAT przy niekorzystnym rozkładzie czasowym rozliczeń można prześledzić na przykładzie. Przy założeniu braku systemu MPP, rozliczenia przykładowego przedsiębiorstwa przedstawia tabela 2. W przedstawionym przykładzie przedsiębiorstwo nie ma problemów z realizacją bieżących zobowiązań, a saldo rachunku bieżącego jest zawsze dodatnie.

Tabela 2. Dostępne płynne środki finansowe w wariantcie bez MPP (przykład)

Lp.	Wpłaty od konsumentów	Wpłaty od przedsiębiorstw	Zapłata przedsiębiorstwom	Zapłata pensji	Saldo rachunku bieżącego
1	2460				2460
2			-1845		615
3	1230				1845
4			-1476		369
5		2460			2829
6				-2500	329
7		4920			5249
8				-5000	249

Źródło: opracowanie własne.

Wprowadzenie MPP powoduje, że rozliczenia związane z VAT między przedsiębiorstwami wykonywane są z wykorzystaniem środków na rachunku VAT – o ile są one dostępne. Jak wykazano w dalszej części przykładu, w tabeli 3, przy analogicznych wpływach i wydatkach przedsiębiorstwo objęte MPP zaczyna mieć kłopoty z płynnością: saldo rachunku bieżącego przyjmuje wartości ujemne, mimo że łączna kwota środków do dyspozycji (saldo ogółem) pozostaje bez zmian.

Tabela 3. Dostępne płynne środki finansowe w wariantcie z MPP (przykład – cd.)

Lp.	Wpłaty od konsumentów	Wpłaty od przedsiębiorstw	Zapłata przedsiębiorstwom	Zapłata pensji	Saldo rachunku bieżącego	Saldo rachunku VAT	Saldo ogółem
1	2460				2 460	0	2460
2			-1500 -345 VAT		615	0	615
3	1230				1 845	0	1845
4			-1200 -276 VAT		369	0	369
5		2000 +460 VAT			2 369	460	2829
6				-2500	-131	460	329
7		4000 +920 VAT			3869	1380	5249
8				-5000	-1131	1380	249

Źródło: opracowanie własne.

Analizowany przykład opisuje jeden z możliwych scenariuszy. W odwrotnej sytuacji (gdy wpływy związane z VAT poprzedzą wydatki związane z VAT) wpływ MPP może być dla przedsiębiorstwa neutralny, a w szczególnych przypadkach (gdy przedsiębiorstwo skorzysta z przyspieszonego zwrotu VAT na rachunek VAT) może on mieć nawet pozytywny skutek w zakresie płynności. Niemniej jednak, co do zasady, MPP zmniejsza zasób środków finansowych dostępnych do swobodnej dyspozycji przedsiębiorstwa, czyli ogranicza jego płynność, wpływając negatywnie na inne obszary działalności przedsiębiorstwa. Gdy zrealizuje się ów negatywny scenariusz, odzyskanie i utrzymanie płynności staje się niezbędne w procesie naprawy przedsiębiorstwa. Płynność staje się wówczas szczególnym zasobem, bowiem jej źródła występują zawsze poza przedsiębiorstwem i kształtowane są przez szereg zewnętrznych czynników¹⁰. W zmienionym przez MPP otoczeniu biznesowym i prawnym konieczną zatem wydaje się dogłębna analiza strumieni finansowych przedsiębiorstwa i podjęcie odpowiednich działań (na przykład ustaleń z kontrahentami), tak by odpowiednio wcześniej dostosować przedsiębiorstwo do nowych wyzwań związanych z płynnością. Sytuacja taka oznacza konieczność zmiany tak zwanych rutyn, o których mowa w ewolucyjnej teorii przedsiębiorstwa¹¹. Może to jednak stanowić duże wyzwanie w związku z inercją, towarzyszącą zazwyczaj wprowadzaniu zmian w przedsiębiorstwie¹².

3. MPP A WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI W ANALIZIE SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Płynność przedsiębiorstwa nie jest bezwzględną, mierzalną wartością wykazywaną bezpośrednio w sprawozdaniach finansowych. Płynność rozumiana jest najczęściej jako zdolność do regulowania zobowiązań przedsiębiorstwa¹³ lub też jako zdolność do uzyskania gotówki w razie potrzeby¹⁴, choć te krótkie definicje nie wyczerpują w pełni jej znamion.

Jak wykazano powyżej, MPP pogarsza w praktyce płynność przedsiębiorstwa. Powstaje więc pytanie, czy istnieją aspekty owego – zazwyczaj negatywnego – wpływu MPP na płynność, które można wyczytać bezpośrednio ze sprawozdań finansowych, oraz czy sam wpływ można pośrednio skwantyfikować, a więc wyliczyć go jako wskaźnik wynikający z danych zawartych w tych właśnie dokumentach.

Przed wszystkim warto zaznaczyć, że rachunek VAT – mimo ograniczeń w dysponowaniu środkami na nim zgromadzonymi – prowadzony jest na analogicznych zasadach, jak rachunek rozliczeniowy przedsiębiorstwa. Właścicielem środków zgromadzonych na rachunku (czyli podmiotem, wobec którego bank ma zobowiązanie do zwrotu tychże środków) jest przedsiębiorstwo. Jeśli zatem analizie w ramach bilansu przedsiębiorstwa podlega pozycja „środki pieniężne w kasie i na rachunkach” – będą tam wykazane zarówno w pełni płynne środki pieniężne na rachunku rozliczeniowym, jak i teoretycznie równie płynne

¹⁰ P. Masiukiewicz, *Udział banków w tworzeniu drugiej szansy dla przedsiębiorstw* [w:] A. Szlągowska (red.), *Współczesna bankowość korporacyjna*, CeDeWu, Warszawa 2011, s. 129.

¹¹ A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2010, s. 179.

¹² D.A. Endovitsky i in., *Changes and Inertia—Analysis and Forecast of Functional Interconnections* [w:] D.A. Endovitsky, E.G. Popkova (red.), *Management of Changes in Socio-Economic Systems*, Springer, Cham 2018, s. 18.

¹³ M. Bojańczyk, *Finanse przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 203.

¹⁴ G. Adalsteinsson, *The Liquidity Risk Management Guide. From Policy to Pitfalls*, Wiley, Chichester 2014, s. 23–35.

środki na rachunkach VAT, które cechują się jednak ograniczeniami w zakresie płynności. Co ciekawe, środki zgromadzone na rachunku VAT również, co do zasady, mają charakter wkładu *a vista* – co oznacza, że przedsiębiorstwo może w każdej chwili dokonać tymi środkami zapłaty kwoty podatku VAT wykazanej na fakturze wystawionej przez kontrahenta lub podatku VAT do urzędu skarbowego. W tym przypadku jednak pojawiają się ograniczenia rodzajowe. Zagadnienie płynności przedsiębiorstwa nabiera więc dodatkowego wymiaru, gdyż teoretycznie najpłynniejsze środki (według kryterium czasu) stają się w praktyce w większości przypadków środkami najmniej płynnymi (co oznacza, że trudno jest je upłynnić, na przykład w celu wypłaty pensji pracownikom czy zapłaty podatku CIT).

Powstaje więc kolejne pytanie: czy wpływ regulacji MPP można zatem wyczytać z analizy wskaźnikowej. Analiza wskaźnikowa polega na obliczeniu relacji między wielkościami występującymi w sprawozdaniach finansowych. Tak wyliczony wskaźnik wymaga interpretacji – sama wartość bezwzględna relacji między poszczególnymi elementami informacji finansowej nie jest zbyt użyteczna, a miarodajność tak otrzymanych wskaźników zależy przede wszystkim od jakości danych wsadowych¹⁵.

Do najpopularniejszych wskaźników płynności przedsiębiorstwa należą¹⁶:

- wskaźnik płynności bieżącej (*current ratio*, W1), określający stopień pokrycia bieżących zobowiązań środkami obrotowymi:

$$W1 = \frac{\text{majątek obrotowy}}{\text{zobowiązania bieżące}} \quad (1)$$

- wskaźnik szybkości spłaty zobowiązań (*quick ratio*, W2), pokazujący zdolność przedsiębiorstwa do szybkiego uregulowania krótkoterminowych zobowiązań:

$$W2 = \frac{\text{płynne środki obrotowe}}{\text{zobowiązania bieżące}} = \frac{\text{majątek obrotowy} - \text{zapasy}}{\text{zobowiązania bieżące}} \quad (2)$$

- wskaźnik płynności natychmiastowej (*cash ratio*, W3), pokazujący zdolność przedsiębiorstwa do pokrycia bieżących zobowiązań z posiadanych środków pieniężnych:

$$W3 = \frac{\text{bieżące środki pieniężne}}{\text{zobowiązania bieżące}} = \frac{\text{majątek obrotowy} - \text{zapasy} - \text{należności}}{\text{zobowiązania bieżące}} \quad (3)$$

Nie istnieją optymalne, uniwersalne wartości powyższych wskaźników. Przykładowo, wskaźnik W1 dla huty stali jest zazwyczaj wysoki, ale rynek akceptuje niższą wartość tego wskaźnika dla detalistów¹⁷. Im wyższa jest wartość danego wskaźnika, tym wyższa płynność przedsiębiorstwa.

Poszczególne wskaźniki (W1, W2, W3) powstawały poprzez stopniowe odejmowanie od wartości majątku obrotowego przedsiębiorstwa wartości najmniej płynnych aktywów:

¹⁵ M. Bojańczyk, *Finanse przedsiębiorstwa...*, s. 203.

¹⁶ W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa...*, s. 99; A. Motylska-Kuzma, J. Wieprow, *Decyzje finansowe w przedsiębiorstwie. Problemy i zadania*, Difin, Warszawa 2013, s. 42–44.

¹⁷ E.C. Buljevich, Y.S. Park, *Project Financing and the International Financial Markets*, Springer, Berlin 2009, s. 134.

najpierw zapasów, później również należności. W każdym jednak wariantcie do posiadanych środków pieniężnych zaliczać się będą wszystkie środki zgromadzone na rachunkach bankowych, w tym również środki zgromadzone na rachunkach VAT. Oznacza to, że powszechnie stosowane wskaźniki płynności nie pozwolą na oszacowanie wpływu MPP na płynność.

Być może rozwiązaniem mogłoby być wprowadzenie nowego wskaźnika płynności – na przykład wskaźnika uniwersalnej płynności bieżącej (*all-purpose cash ratio*, W4) o następującej konstrukcji:

$$W4 = \frac{\text{bieżące uniwersalne środki pieniężne}}{\text{zobowiązania bieżące}} = \frac{\text{majątek obrotowy} - \text{zapasy} - \text{należności} - \text{aktywa celowościowe}}{\text{zobowiązania bieżące}} \quad (4)$$

gdzie jako „aktywa celowościowe” rozumie się krótkoterminowe aktywa finansowe, które teoretycznie zachowują płynność, ale są przeznaczone tylko do realizacji określonych transakcji, co oznacza, że mimo teoretycznej płynności nie mogą być wykorzystane do pokrycia zobowiązań bieżących. W szczególności można przyjąć, że jako aktywa celowościowe ujmuje się jedynie środki zgromadzone przez przedsiębiorstwo na rachunku VAT.

W bardziej skomplikowanej wersji tego wskaźnika można także rozważyć wyłączenie z zobowiązań bieżących tych zobowiązań, do realizacji których przeznaczone są aktywa celowościowe, a więc na przykład kwotę podatku VAT, tworząc zmodyfikowany wskaźnik uniwersalnej płynności bieżącej (*adjusted all-purpose cash ratio*, W5) o następującej konstrukcji:

$$W5 = \frac{\text{bieżące uniwersalne środki pieniężne}}{\text{uniwersalne zobowiązania bieżące}} = \frac{\text{majątek obrotowy} - \text{zapasy} - \text{należności} - \text{aktywa celowościowe}}{\text{zobowiązania bieżące} - \text{zobowiązania celowościowe}} \quad (5)$$

W szczególności, porównanie wartości wskaźników W3 i W5 pozwoliłoby na oszacowanie wpływu wprowadzenia pewnych „oznaczonych rodzajowo” środków do realizacji „oznaczonych rodzajowo” zobowiązań. Z kolei wyliczenie relacji krótkoterminowych aktywów celowościowych do odpowiadających im merytorycznie bieżących zobowiązań celowościowych pozwoliłoby na oszacowanie płynności w ramach danej, specyficznej rodzajowo, grupy aktywów oraz odpowiadających im zobowiązań krótkoterminowych.

4. SZACOWANIE OPTYMALNEGO POZIOMU GOTÓWKI Z UWZGLĘDNIENIEM MPP

Zapewnienie płynności w przedsiębiorstwie jest jednym z kluczowych zadań kadry zarządzającej jego finansami. Brak możliwości terminowego realizowania bieżących zobowiązań, utrzymujący się przez dłuższy czas, może prowadzić do kryzysu, a docelowo nawet do upadłości. Nie oznacza to jednak, że należy maksymalizować zasoby płynnych środków

przedsiębiorstwa. Utrzymanie płynności kosztuje, dlatego należy znaleźć złoty środek pomiędzy ryzykownym brakiem płynności a kosztowną nadpłynnością. Określenie i utrzymywanie odpowiedniego poziomu gotówki należy do kluczowego obszaru decyzji, podejmowanych przez kadrę zarządzającą przedsiębiorstwa w perspektywie długoterminowej¹⁸.

W teorii i praktyce finansów stosowanych jest wiele modeli, pozwalających na oszacowanie optymalnego poziomu najpłynniejszych środków finansowych. Modele te stosowane są przy różnych – mniej lub bardziej restrykcyjnych – założeniach.

Jednym z prostszych modeli, opartym na założeniu o stałości wydatków, ich pewności i równomiernym rozłożeniu w czasie, jest model Baumola. Optymalny stan gotówki (C_{opt}) określany jest w tym modelu w następujący sposób¹⁹:

$$C_{opt} = \sqrt{\frac{\text{całkowite zapotrzebowanie na gotówkę} \times \text{stały koszt transferu}}{2 \times \text{koszt alternatywny utrzymywania gotówki}}} \quad (6)$$

Przykładowo, jeśli przedsiębiorstwo w ciągu roku ma zapotrzebowanie na gotówkę w łącznej kwocie 1 000 000 zł, każdorazowa transakcja zamiany papierów wartościowych na gotówkę (i na odwrót) generuje stały koszt w kwocie 200 zł, a stopa oprocentowania bonów skarbowych wynosi 1% w skali roku, to optymalny poziom gotówki:

$$C_{opt} = \sqrt{\frac{1000000 \times 200}{2 \times 0,01}} = 100000 \text{ zł} \quad (7)$$

Przedsiębiorstwo powinno więc dysponować płynną kwotą 100 000 zł, przeznaczoną na realizację bieżących zobowiązań.

Wprowadzenie MPP do modelu Baumola nie będzie miało wpływu ani na stały koszt transferu, ani na alternatywny koszt utrzymywania płynnych środków – są to bowiem wartości dyktowane przez rynek, przedsiębiorstwo jest tu cenobiorcą. Pozostaje jednak pytanie o całkowite zapotrzebowanie na płynne środki pieniężne, a zatem w jaki sposób należałoby oszacować wpływ regulacji MPP na tę wielkość.

Istnieją dwa możliwe podejścia w tym zakresie:

1. Po pierwsze: możliwe jest założenie, że po wprowadzeniu MPP zapotrzebowanie na płynne środki nadal pozostaje jednorodne, co jest tożsame ze stwierdzeniem, że środki pieniężne nie są oznaczone co do rodzaju. W takiej sytuacji, w analizowanym przykładzie, wartość C_{opt} pozostanie na dotychczasowym poziomie 100 000 zł. Nie oznacza to jednak, że sytuacja w zakresie płynności przedsiębiorstwa pozostała bez zmian: aby uzyskać płynne środki w kwocie 100 000 zł, przedsiębiorstwo musi zrezygnować z części bardziej opłacalnych inwestycji, np. w papiery wartościowe, w wysokości kwoty zgromadzonej na rachunku VAT. Przykładowo, jeśli z utrzymywanych uprzednio 100 000 zł po wprowadzeniu MPP na rachunku VAT znajdzie się kwota 15 000 zł, to na rachunku bieżącym, do swobodnej dyspozycji przedsiębiorstwa, pozostanie już zaledwie 85 000 zł. Brakujące 15 000 zł w pełni płynnych środków przedsiębiorstwo musi zapewnić, upłynniając część dotychczasowych inwestycji, a więc ponosząc dodatkowe koszty płynności;

¹⁸ K. Prędkiewicz, R. Golej, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Marina, Wrocław 2015, s. 13.

¹⁹ A. Motylska-Kuźma, J. Wieprow *Decyzje finansowe w przedsiębiorstwie...*, s. 110.

2. Po drugie: możliwe jest założenie, że po wprowadzeniu MPP zapotrzebowanie na płynne środki staje się różnorodne, co jest tożsame ze stwierdzeniem, że środki pieniężne są oznaczone co do rodzaju. W takiej sytuacji, w analizowanym przykładzie, należy wyliczyć osobno zapotrzebowanie na środki w pełni płynne, a osobno na środki „celowościowo płynne”, czyli przeznaczone do zapłaty podatku VAT. Zakładając, że z owego 1 000 000 zł kwota wynikająca z potrzeb poza VAT wynosi 900 000 zł, a kwota przeznaczona na VAT wynosi 100 000 zł, można wyliczyć dwie wartości optymalnego stanu gotówki. Dla kwot poza VAT wartość ta wynosi:

$$C_{opt} = \sqrt{\frac{900\,000 \times 200}{2 \times 0,01}} = 94\,868,33 \text{ zł} \quad (8)$$

a dla kwot związanych z VAT:

$$C_{opt} = \sqrt{\frac{100\,000 \times 200}{2 \times 0,01}} = 31\,622,78 \text{ zł} \quad (8)$$

Suma tych wartości wynosi 122 491,11 zł, a więc jest wyższa od szacowanego alternatywnie poziomu 100 000 zł. Wynika to ze zwiększonych kosztów transferu, które są skutkiem konieczności równoległego utrzymywania płynności w dwóch niezależnych strumieniach.

Model Baumola jest jednym z najprostszych modeli służących szacowaniu optymalnego poziomu gotówki. Istnieją inne modele, oparte na nieco bardziej realistycznych założeniach (np. na losowości wpływów i wydatków), takie jak np. model Millera–Orra²⁰. Niezależnie jednak od przyjętej metodologii i zastosowanego modelu, wprowadzenie MPP spowoduje wzrost kosztów utrzymania optymalnej płynności w przedsiębiorstwie – czy to wskutek zwiększenia wartości utrzymywanej kwoty, czy poprzez koszty alternatywne mrożenia środków na rachunkach VAT.

5. PODSUMOWANIE

Mechanizm Podzielonej Płatności, z uwagi na przyświecający mu cel fiskalny, bywa najczęściej oceniany z perspektywy makroekonomicznej. Rachunki VAT, prowadzone przez banki na rzecz przedsiębiorców, tworzą nowy, celowościowy system rozliczeń, funkcjonujący równoległe z tradycyjnym systemem bankowym, w ramach którego posiadacz rachunku może swobodnie dysponować zgromadzonymi przez siebie środkami pieniężnymi. System ten jest teoretycznie dobrowolny, jednak Ustawa MPP przewiduje szereg zachęt, które mają skłonić przedsiębiorców do korzystania z tego systemu. Wśród zachęt wskazanych w Ustawie MPP znajduje się, przykładowo, zapis o zwolnieniu przedsiębiorcy z solidarnej odpowiedzialności za VAT w sytuacji, gdy do zapłaty swojemu kontrahentowi wykorzysta przelew MPP. W sytuacji otrzymania takiego przelewu, kontrahent będzie mógł swobodnie dysponować jedynie kwotą netto, natomiast kwota VAT zostanie „oznaczona

²⁰ CIMA Study Text. Operational Paper F1. Financial Reporting and Taxation for Exam in 2017, BPP Learning Media, London 2016, s. 448-450.

co do rodzaju” i będzie przeznaczona tylko do obrotu związanego z podatkiem VAT. Decyzja o zastosowaniu – lub nie – Mechanizmu Podzielonej Płatności leży zatem po stronie płatnika. Przedsiębiorca otrzymujący przelew nie ma w tym przypadku prawa do decyzji o sposobie zapłaty, czy też prawa odmowy przyjęcia przelewu MPP. Jest to ciekawa konstrukcja z punktu widzenia chociażby *Kodeksu cywilnego*, gdyż zgodnie z jego przepisami, co do zasady dłużnik może zwolnić się od zobowiązania także poprzez spełnienie innego świadczenia niż to, które wynika z treści samego zobowiązania; jeśli jednak przedmiot świadczenia miałby być zmieniony, to stać się to może jedynie za zgodą wierzyciela²¹. Trudno rozstrzygnąć kwestię, czy spełnienie zobowiązania (tj. zapłaty faktury VAT) z wykorzystaniem przelewu MPP, a więc w sposób mniej korzystny dla wierzyciela, jest już spełnieniem „innego świadczenia”, o którym mowa w przywołanym przepisie. Jest to również świadczenie pieniężne, jednak specyficzne – z pewnością inne niż tradycyjnie wykorzystywane przelewy bankowe.

W analizie wpływu MPP na płynność przedsiębiorstwa – a więc w analizach sprawozdań finansowych, wskaźników finansowych oraz optymalnego poziomu gotówki, omówionych pokrótce w poszczególnych rozdziałach niniejszego artykułu – na pierwszy plan wysuwają się dwie zasadnicze kwestie.

Pierwszą z nich jest zagadnienie braku oznaczenia, co do rodzaju, środków pieniężnych przedsiębiorstwa, utrzymywanych na rachunkach bankowych. W istniejących klasyfikacjach czy wskaźnikach finansowych wszelkie środki *a vista* traktowane są tak samo: jako najbardziej płynne aktywa przedsiębiorstwa. Analiza MPP pokazuje, że szybkość dostępu do środków nie zawsze oznacza ich najwyższą płynność, a w systematyce krótkoterminowych środków pieniężnych i innych aktywów pieniężnych pojawia się potrzeba oznaczania środków co do ich rodzaju. Sposób spełnienia świadczenia przez dłużnika (a więc podjęcie przez niego decyzji, czy zapłaci za fakturę zwykłym przelewem, czy przelewem MPP) może mieć bardzo różny wpływ na płynność przedsiębiorstwa: środki mogą być do dyspozycji przedsiębiorstwa w pełnej kwocie od razu, lub – w skrajnym przypadku – przedsiębiorstwo musi czekać do 60 dni na to, aż – na wniosek przedsiębiorstwa – naczelnik urzędu skarbowego wyrazi zgodę na przeksięgowanie kwoty VAT z rachunku VAT na rachunek bieżący. Tymczasem, formalnie, w obu przypadkach są to – teoretycznie takie same – środki *a vista*.

Drugą ważną kwestią jest zagadnienie kosztów związanych z utrzymaniem płynności. Jak wykazano w rozdziale 3. niniejszego artykułu, MPP zwiększa koszty utrzymywania płynności, gdyż optymalny poziom gotówki w wariantcie uwzględniającym MPP wyznaczony jest na wyższym poziomie niż analogiczna wartość w systemie tradycyjnych rozliczeń (*ceteris paribus*). Nie są to jednak jedyne koszty związane z utrzymaniem płynności. Warto zauważyć, że przedsiębiorstwo rozsądnie dysponujące środkami finansowymi będzie starało się samo realizować (zlecać) przelewy MPP gdy tylko będzie to możliwe. Jeśli bowiem faktura na kwotę, przykładowo, 123 zł (w tym 23 zł VAT) wymaga zapłaty, a przedsiębiorstwo posiada środki zgromadzone na rachunku VAT, rozsądnym wydaje się „odmrożenie” maksymalnej kwoty, a więc 23 zł, z rachunku VAT, tym samym wykorzystując jedynie 100 zł (zamiast 123 zł) ze środków najbardziej płynnych, zgromadzonych na rachunku bieżącym przedsiębiorstwa – tym bardziej, że taka decyzja zwalnia przy okazji

²¹ Por. art. 453 Kodeksu cywilnego, zdanie pierwsze [w:] *Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny*, tekst jednolity: Dz. U. 2017, poz. 459.

przedsiębiorstwo z solidarnej odpowiedzialności za VAT. Warto jednak zaznaczyć, że przelew MPP może być zrealizowany tylko pod warunkiem wskazania numeru faktury w komunikacie przelewu. To z kolei wiąże się z wyzwaniem, przed którymi stoją przedsiębiorstwa, które zazwyczaj dokonują płatności zbiorczych, za kilkanaście, kilkadziesiąt lub więcej faktur naraz. MPP wymaga płatności pojedynczych, co zresztą spójnie wpasowuje się w pozostałe elementy systemu zmniejszania luki w VAT (w JPK_VAT przedsiębiorca wykazuje konkretne faktury i odpowiadające im kwoty, w MPP przedsiębiorca opłaca konkretną fakturę przelewem na konkretną kwotę, w STIR administracja skarbową widzi wyciąg z rachunku i jest w stanie przyporządkować kwotę do faktury). Pojawia się więc presja przedsiębiorców na banki, aby zmniejszyć opłaty za przelewy wskutek zwiększenia liczby transakcji. Banki jednak argumentują, że przelew MPP jest bardziej pracochłonny niż zwykły przelew, więc brak jest przesłanek do obniżenia kosztów. Przy zwiększonym wolumenie przelewów i stałej stawce opłaty za pojedynczy przelew, przedsiębiorstwo ponosi dodatkowy koszt związany z optymalizacją swojej płynności, a więc wykorzystaniem środków z rachunku VAT celem zapłaty kontrahentowi.

Mechanizm Podzielonej Płatności jest zagadnieniem wieloaspektowym i tym bardziej ciekawym, że stanowi nowość w polskiej gospodarce. Bez wątplenia wpływa on na płynność przedsiębiorstwa, i z dużą dozą prawdopodobieństwa można założyć, że w kolejnych latach będzie ewoluował, tak aby zapewnić maksymalną szczelność systemu VAT i minimalizację luki w VAT. Warto obserwować to zjawisko i podejmować próby naukowej analizy poszczególnych mechanizmów, wbudowanych bezpośrednio lub pośrednio w system MPP, takich właśnie jak aspekty zarządzania płynnością.

LITERATURA

1. Adalsteinsson G., *The Liquidity Risk Management Guide. From Policy to Pitfalls*, Wiley, Chichester 2014.
2. Aven T., *Quantitative Risk Assessment. The Scientific Platform*, Cambridge University Press, New York 2011.
3. Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2011.
4. Bojańczyk M., *Finanse przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
5. Buljevich E.C., Park Y.S., *Project Financing and the International Financial Markets*, Springer, Berlin 2009.
6. *CIMA Study Text. Operational Paper F1. Financial Reporting and Taxation for Exam in 2017*, BPP Learning Media, London 2016.
7. Dahmen A., Jacobi P., *Bankowa obsługa przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa 2009.
8. Endovitsky D.A., Popkova E.G. (red.), *Management of Changes in Socio-Economic Systems*, Springer, Cham 2018.
9. Grzywacz J., *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2006.
10. Kuchmacz J., *VAT w systemie rachunkowości przedsiębiorstwa*, Wolters Kluwer, Warszawa 2016.
11. Motylska-Kuźma A., Wieprow J., *Decyzje finansowe w przedsiębiorstwie. Problemy i zadania*, Difin, Warszawa 2013.
12. Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2010.

13. Prędkiewicz K., Golej R., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Marina, Wrocław 2015.
14. Szelańska A. (red.), *Współczesna bankowość korporacyjna*, CeDeWu, Warszawa 2011.

PRAWODAWSTWO

1. Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2018 r., poz. 62).
2. Ustawa z dnia 24 listopada 2017 r. o zmianie niektórych ustaw w celu przeciwdziałania wykorzystywaniu sektora finansowego do wyłudzeń skarbowych (Dz.U. z 2017 r., poz. 2491).
3. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (tekst jedn. Dz.U. z 2017 r., poz. 201).
4. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn. Dz.U. z 2017 r., poz. 459).
5. Druk nr 1864: uzasadnienie rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw, Warszawa, 27.09.2017, <http://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/druk.xsp?nr=1864>.

NETOGRAFIA

1. *Luka VAT w Polsce w 2017 r. zmniejszy się o ok. 13 mld zł*, 19.10.2017 r., <https://www.pwc.pl/pl/media/2017/2017-10-19-pwc-luka-vat-2017.html>
2. Portal Podatkowy: *Jednolity Plik Kontrolny (JPK_VAT): Co to jest JPK_VAT*, https://www.finanse.mf.gov.pl/web/wp/pp/jpk/jpk_vat-ogolnie
3. *Szacunkowe dane o wykonaniu budżetu państwa za styczeń–grudzień 2017 r.*, Warszawa, 31.01.2018 r., https://www.mf.gov.pl/documents/764034/5924039/20180131_Szacunkowe_wykonanie_budzetu_styczen_grudzien_2017+r.pdf

VAT SPLIT PAYMENT MECHANISM AND ITS INFLUENCE ON A COMPANY'S LIQUIDITY

Split Payment Mechanism (SPM) is one of the most important pillars of the system addressing the VAT gap in Poland. As opposed to other elements of this system, such as Standard Audit File for Taxes (SAF-T) or data reporting within the Clearing House Transactional System, SPM has a significant impact on a company's liquidity. Recording VAT-related funds in special purpose bank accounts usually results in reduced liquidity, with the scenario of total liquidity loss not being excluded either. This is specifically the case of a company whose VAT-related outflows within the SPM precede such inflows, which has been benchmarked against the as-is scenario, as an example. Liquidity indices, as currently found in the literature, seem to be insufficient to assess the SPM influence on a company's liquidity, as there is no distinction between different types of *a vista* funds recorded in bank accounts. As a result, a modification to existing liquidity indices has been suggested. On the other hand, the analysis of a company's liquidity needs using models estimating optimal cash levels indicates, depending on the assumptions made, an increased need for liquidity or an increased cost of maintaining the existing liquidity levels. What should also be noted is that there are other costs as well that are related to maintaining liquidity in the SPM regime, such as bank fees. Therefore,

introducing SPM has, as a rule, a negative impact on a company's liquidity, both from the liquidity needs perspective, as well as direct and indirect costs related to SPM.

Keywords: taxes, VAT, corporate banking, liquidity management.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.29

Tekst złożono do redakcji: maj 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Sabina KLOSA¹

KLASYFIKACJA POLSKICH WOJEWÓDZTW POD WZGLĘDEM ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO ZA POMOCĄ METOD TAKSONOMICZNYCH

Badanie rozwoju społeczno-gospodarczego stanowi jedno z najistotniejszych zagadnień związanych z funkcjonowaniem regionów, które z kolei bezustannie konkurują między sobą. Wszelkie działania społeczne i gospodarcze, które są podejmowane na poziomie lokalnym czy regionalnym mają za zadanie przede wszystkim poprawę poziomu i jakości życia mieszkańców. Rozwój społeczno-gospodarczy jest wielowymiarową charakterystyką, której sposób mierzenia nie jest jednoznacznie określony. Uzyskane wyniki są uzależnione w głównej mierze od zmiennych diagnostycznych przyjętych w badaniu oraz wybranych metod badawczych.

Celem opracowania jest statystyczna analiza poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego polskich województw oraz ukazanie zróżnicowania i dokonanie klasyfikacji województw pod badanym względem. W artykule zastosowano dwie metody taksonomiczne: metodę wzorca rozwoju Hellwiga oraz metodę unitaryzacji zerowanej, które bazowały na zmiennych reprezentujących następujące obszary: ludność i rynek pracy, rozwój społeczny, rozwój gospodarczy, rozwój infrastruktury technicznej i mieszkalnictwa. Ostatecznie w badaniu przyjęto 22 zmienne diagnostyczne, które charakteryzowały poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. W obliczeniach wykorzystano dane za 2010, 2012, 2014 i 2016 rok, których źródłem jest Bank Danych Lokalnych. Utworzono ranking oraz wyodrębniono klasy typologiczne województw o podobnym stopniu rozwoju społeczno-gospodarczego w każdym rozważanym roku. Otrzymane wyniki porządkowania i klasyfikowania poszczególnych województw pozwoliły na ukazanie dystansu dzielącego poszczególne województwa od siebie pod badanym względem, a także umożliwiły na jakościowe i ilościowe ujęcie występujących dysproporcji.

Słowa kluczowe: metoda wzorca rozwoju Hellwiga, metoda unitaryzacji zerowanej, ranking, zróżnicowanie regionalne.

1. WPROWADZENIE

Jedną z kluczowych kwestii dotyczącą prawidłowego funkcjonowania krajów i regionów oraz społeczeństwa tam zamieszkującego jest tematyka postępu i rozwoju społeczno-

¹ Mgr Sabina Klosa, Katedra Ekonomii, Finansów i Badań Regionalnych, Wydział Ekonomii i Zarządzania, Politechnika Opolska, ul. Luboszycka 7, 45-036 Opole; e-mail: s.klosa@po.opole.pl.
Sabina Klosa, MSc, Department of Economics, Finance and Regional Research, Faculty of Economics and Management, Opole University of Technology, ul. Luboszycka 7, 45-036 Opole; e-mail: s.klosa@po.opole.pl.

-gospodarczego. Istnieje wiele różnorodnych wskaźników opisujących ten rozwój oraz wiele sposobów jego pomiaru. Jednym z nich są metody taksonomiczne.

Z. Chojnicki określając pojęcie rozwoju opiera go na pojęciu zmiany: „rozwój jest ciągiem zmian ukierunkowanych i nieodwracalnych dokonujących się w strukturze obiektów złożonych, tj. systemów”². Parysek definiuje rozwój społeczno-gospodarczy jako „proces pozytywnych przemian wzrostu ilościowego i zmian jakościowych”³. Inne ujęcie rozwoju społeczno-gospodarczego to „dynamiczny proces zachodzący w gospodarce i społeczeństwie, polegający na pozytywnych zmianach zarówno ilościowych, jak i jakościowych, które przyczyniają się do polepszenia warunków prowadzenia działalności gospodarczej, społecznej czy kulturowej”⁴. Pojęcie rozwoju społeczno-gospodarczego jest połączeniem wszystkich powyżej przytoczonych definicji. Zatem można go określić jako wszystkie korzystne zmiany, zarówno ilościowe, jakościowe, jak i strukturalne, które zachodzą w społeczeństwie i gospodarce danego kraju czy regionu i taką definicję przyjęto w artykule.

Podstawową przyczyną do podjęcia przedstawionego tematu badań naukowych jest jego aktualność, na co wskazują prowadzone badania w tym zakresie przez wielu naukowców (w Polsce m.in. z ośrodków badawczych we Wrocławiu oraz Szczecinie). Efektem rozwoju społeczno-gospodarczego jest odpowiedni poziom i jakość życia całego społeczeństwa, poszczególnych grup społecznych oraz jednostek. Stąd też istotność jego pomiaru i prowadzonych badań wydaje się być uzasadniona.

Głównym celem opracowania jest dokonanie klasyfikacji oraz ukazanie regionalnego zróżnicowania poszczególnych województw w Polsce pod względem rozwoju społeczno-gospodarczego w latach 2010, 2012, 2014 oraz 2016 z wykorzystaniem wybranych metod taksonomicznych (metody wzorca rozwoju Hellwiga oraz metody unitaryzacji zerowanej).

Należy mieć na uwadze, że rozwój społeczno-gospodarczy jest wielowymiarową charakterystyką, której sposób mierzenia nie został dokładnie sprecyzowany. Dlatego też, uzyskane wyniki są determinowane w głównej mierze przez zmienne diagnostyczne przyjęte w badaniu oraz zastosowane metody badawcze.

2. DOBÓR ZMIENNYCH DIAGNOSTYCZNYCH

Dane empiryczne opisujące poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, zostały zgromadzone w ujęciu przestrzennym dla 16 polskich województw (zwanymi dalej obiektami) i dotyczyły lat 2010, 2012, 2014 oraz 2016, a ich podstawowym źródłem jest Bank Danych Lokalnych⁵.

Badając przestrzenne zróżnicowanie regionów pod wybranym względem należy wyodrębnić pewną liczbę zmiennych, które charakteryzują poziom analizowanego zjawiska, co można zapisać za pomocą wielowymiarowej macierzy danych⁶:

² Z. Chojnicki, *Podstawy metodologiczne i teoretyczne geografii*, Poznań 1999, s.269.

³ J. Parysek, *Podstawy gospodarki lokalnej*, Poznań 1997, s. 12.

⁴ M. Pisarski, *Wzrost gospodarczy a rozwój społeczno-gospodarczy w Chinach*, „Społeczeństwo i Ekonomia” 2014, nr 1 (1), s. 174.

⁵ <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat> (dostęp 15.12.2017 r.).

⁶ D. Strahl, *Możliwości wykorzystania miar agregatowych do oceny konkurencyjności regionów* [w:] *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu” nr 860, Wrocław 2000, s. 106–120.

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1p} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2p} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{np} \end{bmatrix}, \quad (1)$$

gdzie x_{ik} – element macierzy X , który oznacza wartość dla i -tego ($i = 1, 2, \dots, n$) obiektu (regionu) oraz k -tej ($k = 1, 2, \dots, p$) zmiennej.

W początkowym etapie badania dokonano wyboru 54 potencjalnych zmiennych diagnostycznych określających poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, a następnie pogrupowano je w cztery podstawowe dziedziny charakteryzujące badany rozwój (tabela 1):

- I. Ludność i rynek pracy (14 zm.)
- II. Rozwój społeczny (14 zm.)
- III. Rozwój gospodarczy (13 zm.)
- IV. Rozwój infrastruktury technicznej oraz mieszkalnictwa (13 zm.).

Następnie wyjściowy zestaw zmiennych został poddany weryfikacji statystycznej (sprawdzono zmienność i skorelowanie poszczególnych zmiennych). Wstępnym warunkiem, aby uznać daną zmienną za diagnostyczną jest jej dostatecznie duże zróżnicowanie. Stosując metodę eliminacji zmiennych quasi-stałych zmienne zostały poddane selekcji ze względu na wartość współczynnika zmienności. Z początkowego zbioru zmiennych wyeliminowano 10 zmiennych, dla których współczynnik ten był niższy od przyjętej krytycznej wartości progowej 10% ($X_{1,2}, X_{1,3}, X_{1,5}, X_{1,7}, X_{2,4}, X_{2,9}, X_{2,11}, X_{2,12}, X_{3,10}, X_{4,9}$). Zmienne te uznano się za quasi-stałe, które nie wnoszą istotnych informacji pod badanym względem.

Tabela 1. Potencjalne zmienne diagnostyczne przyjęte w początkowym etapie badania charakteryzujące poziom rozwoju społeczno-gospodarczego

Lp.	Gr.	Zmienna
I.	Ludność i rynek pracy	$X_{1,1}$ Ludność na 1 km ²
		$X_{1,2}$ Przyrost naturalny na 1 tys. ludności
		$X_{1,3}$ Urodzenia żywe na 1 tys. ludności
		$X_{1,4}$ Zgony niemowląt na 1 tys. urodzeń żywych
		$X_{1,5}$ Małżeństwa na 1 tys. ludności
		$X_{1,6}$ Ludność w miastach w % ogółu ludności
		$X_{1,7}$ Ludność w wieku produkcyjnym w % ludności ogółem
		$X_{1,8}$ Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwie domowym w zł
		$X_{1,9}$ Absolwenci szkół wyższych na 10 tys. ludności
		$X_{1,10}$ Pracujący na 1 tys. ludności
		$X_{1,11}$ Pracujący w sektorze rolniczym na 1 tys. ludności
		$X_{1,12}$ Pracujący w sektorze przemysłowym na 1 tys. ludności
		$X_{1,13}$ Pracujący w sektorze usługowym na 1 tys. ludności
		$X_{1,14}$ Stopa bezrobocia rejestrowanego

Tabela 1 (cd.)

Lp.	Gr.	Zmienna
II.	Rozwój społeczny	$X_{2,1}$ Dochody własne budżetu województwa na 1 mieszkańca
		$X_{2,2}$ Dochody w sektorze gospodarstw domowych do dyspozycji brutto na 1 mieszkańca
		$X_{2,3}$ Lekarze na 10 tys. ludności
		$X_{2,4}$ Łóżka w szpitalach ogólnych na 10 tys. ludności
		$X_{2,5}$ Łóżka w hospicjach, zakładach opiekuńczo-leczniczych i pielęgnacyjno-opiekuńczych na 100 tys. ludności
		$X_{2,6}$ Widzowie w kinach na 1 tys. ludności
		$X_{2,7}$ Widzowie i słuchacze w teatrach i instytucjach muzycznych na 1 tys. ludności
		$X_{2,8}$ Czytelnicy bibliotek publicznych na 1 tys. ludności
		$X_{2,9}$ Liczba sklepów na 1 tys. ludności
		$X_{2,10}$ Liczba stacji paliw na 1 tys. ludności
		$X_{2,11}$ Liczba samochodów osobowych na 1 tys. ludności
		$X_{2,12}$ Ludność na aptekę ogólnodostępną
		$X_{2,13}$ Liczba osób, którym decyzją przyznano świadczenia pomocy społecznej na 10 tys. ludności
		$X_{2,14}$ Przestępstwa stwierdzone przez Policję ogółem na 1 tys. mieszkańców
III.	Rozwój gospodarczy	$X_{3,1}$ Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca
		$X_{3,2}$ Wartość brutto środków trwałych na 1 mieszkańca
		$X_{3,3}$ Wartość dodana brutto na 1 pracującego
		$X_{3,4}$ Produkcja sprzedana przemysłu ogółem na 1 mieszkańca
		$X_{3,5}$ Nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca
		$X_{3,6}$ Nakłady wewnętrzne na B+R na 1 mieszkańca w zł
		$X_{3,7}$ Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1 tys. ludności
		$X_{3,8}$ Plony zbóż ogółem z 1 ha
		$X_{3,9}$ Wykorzystanie powierzchni kraju przez użytki rolne w %
		$X_{3,10}$ Udział osób pracujących w sektorze prywatnym w ogólnej liczbie osób pracujących w %
		$X_{3,11}$ Podmioty gospodarki narodowej wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności
		$X_{3,12}$ Udział spółek handlowych w podmiotach gospodarki narodowej zarejestrowanych w rejestrze REGON w %
		$X_{3,13}$ Udział spółek handlowych z udziałem kapitału zagranicznego w liczbie podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w rejestrze REGON w %

Tabela 1 (cd.)

Lp.	Gr.	Zmienna
IV.	Rozwój infrastruktury technicznej i mieszkalnictwa	$X_{4,1}$ Drogi o twardej nawierzchni na 100 km ²
		$X_{4,2}$ Drogi ekspresowe i autostrady na 100 km ²
		$X_{4,3}$ Linie kolejowe ogółem na 100 km ²
		$X_{4,4}$ Telefoniczne łącza główne na 1 tys. ludności
		$X_{4,5}$ Długość sieci wodociągowej na 100 km ² w km
		$X_{4,6}$ Długość sieci kanalizacyjnej na 100 km ² w km
		$X_{4,7}$ Długość sieci gazowej na 100 km ² w km
		$X_{4,8}$ Udział ludności korzystającej z oczyszczalni ścieków w ogólnej liczbie ludności w %
		$X_{4,9}$ Udział ludności korzystającej z sieci wodociągowej w ogólnej liczbie ludności w %
		$X_{4,10}$ Udział ludności korzystającej z sieci kanalizacyjnej w ogólnej liczbie ludności w %
		$X_{4,11}$ Udział ludności korzystającej z sieci gazowej w ogólnej liczbie ludności w %
		$X_{4,12}$ Mieszkania na 1 tys. ludności
		$X_{4,13}$ Przeciętna powierzchnia użytkowa 1 mieszkania w m ²

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z BDL (dostęp 15.12.2017 r.).

Kolejno obliczono współczynniki korelacji między rozważanymi zmiennymi i przeprowadzono dalszą redukcję zbioru zmiennych za pomocą metody parametrycznej Hellwiga. Przy granicznej wartości współczynnika korelacji równej 0,7 dokonano eliminacji 22 zmiennych satelitarnych, pozostawiając zmienne centralne i izolowane⁷.

W efekcie końcowym do zbadania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego przyjęto 22 zmienne diagnostyczne, spośród których 19 uznano za stymulanty (S), a 3 pozostałe za destymulanty (D)⁸, co zostało przedstawione w tabeli 2.

⁷ Zmienne podobne do siebie ze względu na istotny stopień skorelowania tworzą skupienia, w których minimalne podobieństwo między zmiennymi jest mniejsze od przyjętej wartości progowej. Skupienie składa się ze zmiennej centralnej oraz pewnej liczby zmiennych satelitarnych. Zmienne nie należące do skupienia to zmienne izolowane. Zmienne centralne i izolowane przyjmuje się jako zmienne diagnostyczne (A. Zeliaś, *Dobór zmiennych diagnostycznych* [w:] *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, red. A. Zeliaś, Kraków 2000).

⁸ Stymulanty to zmienne, których wysoki poziom jest pożądanym z punktu widzenia rozwoju społeczno-gospodarczego, a niski niepożądany. Destymulanty są zmiennymi dla których pożądanym są niższe wartości, a wysokie niepożądane.

Tabela 2. Zmienne diagnostyczne przyjęte w badaniu charakteryzujące poziom rozwoju społeczno-gospodarczego

Lp.	Gr.	Zmienna		
I.	Ludność i rynek pracy	$X_{1,1}$	Ludność na 1 km ²	S
		$X_{1,4}$	Zgony niemowląt na 1 tys. urodzeń żywych	D
		$X_{1,8}$	Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwie domowym w zł	S
		$X_{1,9}$	Absolwenci szkół wyższych na 10 tys. ludności	S
		$X_{1,10}$	Pracujący na 1 tys. ludności	S
		$X_{1,14}$	Stopa bezrobocia rejestrowanego	D
II.	Rozwój społeczny	$X_{2,3}$	Lekarze na 10 tys. ludności	S
		$X_{2,5}$	Łóżka w hospicjach, zakładach opiekuńczo-leczniczych i pielęgnacyjno-opiekuńczych na 100 tys. ludności	S
		$X_{2,7}$	Widzowie i słuchacze w teatrach i instytucjach muzycznych na 1 tys. ludności	S
		$X_{2,8}$	Czytelnice bibliotek publicznych na 1 tys. ludności	S
		$X_{2,10}$	Liczba stacji paliw na 1 tys. ludności	S
		$X_{2,13}$	Liczba osób, którym decyzją przyznano świadczenia pomocy społecznej na 10 tys. ludności	S
		$X_{2,14}$	Przestępstwa stwierdzone przez Policję ogółem na 1 tys. mieszkańców	D
III.	Rozwój gospodarczy	$X_{3,1}$	Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca	S
		$X_{3,5}$	Nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca	S
		$X_{3,6}$	Nakłady wewnętrzne na B+R na 1 mieszkańca w zł	S
		$X_{3,8}$	Plony zbóż ogółem z 1 ha	S
IV.	Rozwój infrastruktury techn. i mieszkalnictwa	$X_{4,2}$	Drogi ekspresowe i autostrady na 100 km ²	S
		$X_{4,4}$	Telefoniczne łącza główne na 1 tys. ludności	S
		$X_{4,8}$	Udział ludności korzystającej z oczyszczalni ścieków w ogólnej liczbie ludności w %	S
		$X_{4,11}$	Udział ludności korzystającej z sieci gazowej w ogólnej liczbie ludności w %	S
		$X_{4,12}$	Mieszkania na 1 tys. ludności	S

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z BDL (dostęp 15.12.2017 r.).

3. ZASTOSOWANE METODY BADAWCZE W BADANIU ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO

W badaniach naukowych często stosowane są wielowymiarowe metody statystyczne ze względu na fakt, że analizowane problemy dotyczą obiektów wielocechowych. Wśród problemów, z jakimi należy się wówczas zmierzyć można wymienić m.in. wybór metody badawczej, dobór zmiennych diagnostycznych, sposób podziału badanych obiektów. Rozwój

społeczno-gospodarczy ma charakter złożony. O wynikach otrzymanych badań w dużym stopniu decyduje przyjęta ostatecznie lista zmiennych diagnostycznych, a także sposób ujednoczenia i unormowania zmiennych, wybór miary odległości i metody grupowania bądź formuły agregacji.

W celu dokonania klasyfikacji województw ze względu na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego w latach 2010, 2012, 2014 i 2016 posłużono się dwiema metodami analizy wielowymiarowej, które umożliwiły stworzenie rankingu województw według poziomu ich rozwoju społeczno-gospodarczego oraz przyporządkowanie ich do wyróżnionych klas typologicznych. Zastosowano metodę wzorca rozwoju Hellwiga oraz metodę unitaryzacji zerowanej.

3.1. Metoda wzorca rozwoju Hellwiga

Pierwszą zastosowaną metodą taksonomiczną jest metoda wzorca rozwoju Hellwiga zwana również taksonomiczną miarą rozwoju, która została zapoczątkowana w 1968 roku przez Zdzisława Hellwiga⁹. Metoda ta umożliwia uporządkowanie zbioru obiektów wielowymiarowych, zakładając istnienie wzorca rozwoju, czyli hipotetycznego obiektu o najlepszych wartościach, w stosunku do którego buduje się odległości taksonomiczne badanych obiektów. Procedura budowy syntetycznej miary rozwoju Hellwiga składa się z kilku etapów.

W I etapie wszystkie wyróżnione wcześniej typy zmiennych (tabela 2) przekształcono w jeden typ – w stymulanty, zgodnie ze wzorem¹⁰:

$$x_{ij} = \frac{1}{y_{ij}} \quad (2)$$

gdzie: y_{ij} – i -ta realizacja j -tej zmiennej o postaci destymulanty, $i = 1, \dots, n$ – liczba obiektów, $j = 1, \dots, m$ – liczba zmiennych.

W II etapie dokonano standaryzacji zmiennych diagnostycznych, ujednoczono ich charakter. Wyznaczono średnią arytmetyczną i odchylenie standardowe poszczególnych zmiennych, w celu doprowadzenia ich do porównywalności korzystając z następującego wzoru:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}, \quad (3)$$

gdzie: z_{ij} – zestandaryzowana wartość j -tej zmiennej w i -tym obiekcie, x_{ij} – wartość empiryczna j -tej zmiennej w i -tym obiekcie, \bar{x}_j – średnia arytmetyczna j -tej zmiennej, S_j – odchylenie standardowe j -tej zmiennej.

W III etapie ustalono wzorzec rozwoju, którego współrzędne (z_{01}, \dots, z_{0j}) były określone jako maksymalne lub minimalne wartości, tzn. $z_{0j} = \max \{z_{ij}\}$ dla stymulant lub $z_{0j} = \min \{z_{ij}\}$ dla destymulant. W stosunku do każdego obiektu obliczono syntetyczną

⁹ Z. Hellwig, *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr*, „Przegląd Statystyczny” 1968, nr 4, s. 307–326.

¹⁰ B. Suchecki, *Ekonometria przestrzenna*, Warszawa 2010.

miarę rozwoju Hellwiga, która ukazywała odchylenie obiektu od wzorca korzystając ze wzoru¹¹:

$$d_i = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0}, \quad (i = 1, \dots, n) \quad (4)$$

gdzie: d_i – syntetyczna miara rozwoju, d_{i0} – odległość Euklidesowa każdego obiektu od wzorca rozwoju:

$$d_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^k (z_{ij} - z_{oj})^2}, \quad (5)$$

d_0 – krytyczna odległość danej jednostki od wzorca:

$$d_0 = \bar{d}_0 + 2S_0, \quad (6)$$

przy czym:

$$\bar{d}_0 = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^k d_{i0} \quad (7)$$

oraz

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (d_{i0} - \bar{d}_0)^2}. \quad (8)$$

Otrzymane w powyższy sposób syntetyczne miary rozwoju umożliwiły utworzenie rankingu województw według stopnia ich rozwoju. Wartości miary rozwoju Hellwiga znajdują się w przedziale $[0, 1]$. Im wyższa uzyskana wartość, tym obiekt jest bardziej rozwinięty pod badanym względem¹².

3.2. Metoda unitaryzacji zerowanej

Wśród wielu metod normalizujących zmienne ilościowe opisanych w literaturze przedmiotu (m.in. Borys 1978, Nowak 1985, Strahl 1990, Kukuła 2000) jako drugą metodą taksonomiczną wybrano metodę unitaryzacji zerowanej. Metoda ta bazuje na porównywaniu wybranych elementów pod względem wielu kryteriów, które z kolei ukazują różne od siebie zmienne.

¹¹ K. Hanusik, U. Łangowska, *Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych*, Opole 1989, s.20.

¹² A. Zeliaś, *Dobór zmiennych diagnostycznych [w:] Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym...*, s. 36–42.

W I etapie dokonano normalizacji zmiennych diagnostycznych w zależności od ich typów według poniższych wzorów¹³:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}} \text{ dla stymulant,} \quad (9)$$

$$z_{ij} = \frac{\max_i x_{ij} - x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}} \text{ dla destymulant,} \quad (10)$$

$$i = 1, \dots, n, \quad j = 1, \dots, m.$$

Stosując powyższe wzory została utworzona macierz o wartościach w przedziale [0,1]. W II etapie wyznaczono zmienną zagregowaną q_i korzystając ze wzoru:

$$q_i = \sum_{j=1}^m z_{ij} \quad (i = 1, \dots, n). \quad (11)$$

Konstrukcja syntetycznego wskaźnika q_i umożliwiła wielokryterialną ocenę zróżnicowania regionalnego badanych województw z punktu widzenia ich pozycji w powstałym rankingu.

3.3. Ranking i klasyfikacja województw na podstawie wyników uzyskanych metodą wzorca rozwoju Hellwiga i metodą unitaryzacji zerowanej

Zastosowane metody taksonomiczne (metoda wzorca rozwoju Hellwiga oraz metoda unitaryzacji zerowanej) stanowiły podstawę do utworzenia rankingu oraz klasyfikacji województw według ich poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Wyodrębniono trzy klasy typologiczne: I – o wysokim, II – o średnim oraz III – o niskim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczym w każdej metodzie taksonomicznej oraz w każdym okresie badania. W tym celu wykorzystano otrzymane wartości miary rozwoju d_i wartości zmiennej syntetycznej q_i , ich średnie arytmetyczne oraz odchylenia standardowe i na ich podstawie przyporządkowano każde województwo do jednej z trzech klas typologicznych. Wyniki porządkowania województw w oparciu o zestaw 22 zmiennych zawierają tabele 3 oraz 4.

W klasyfikacji, otrzymanej za pomocą metody wzorca rozwoju Hellwiga, niezależnie od roku badania, najkorzystniej wypadają dwa województwa: dolnośląskie oraz mazowieckie, które znacznie odbiegają (w pozytywnym sensie) od pozostałych województw. Z kolei na ostatnich pozycjach znajdują się województwa: lubelskie, świętokrzyskie i podlaskie, w każdym analizowanym roku. Ponadto wartości miar rozwoju osiągnięte przez województwo klasyfikujące się na czołowej pozycji (dolnośląskie) są kilkukrotnie wyższe od województwa, które osiągnęło najniższe miary (podlaskie) – w 2016 r. wartość d_i jest ponad 6-krotnie wyższa. Można również zauważyć pewną zgodność przyporządkowania województw do poszczególnych klas. Niezależnie od roku badania poszczególne województwa zostały przyporządkowane do tych samych klas. W skład klasy pierwszej – o wysokim po-

¹³ K. Kukuła, *Metoda unitaryzacji zerowanej*, Warszawa 2000, s. 86.

ziomie rozwoju społeczno-gospodarczego wchodzi 2 województwa – dolnośląskie i mazowieckie, niezależnie od roku badania. Województwa tej klasy wyróżniają się bardzo korzystnymi wartościami następujących wskaźników:

- dolnośląskie : $X_{18}, X_{114}, X_{214}, X_{25}, X_{27}, X_{31}, X_{412}$,
- mazowieckie: $X_{18}, X_{110}, X_{23}, X_{31}, X_{35}, X_{44}, X_{412}$,

w których klasyfikują się na czołowych pozycjach w rankingu.

Druga klasa jest najliczniejsza, gdyż zawiera 11 województw o średnim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego. Trzecia klasa skupia województwa najmniej rozwinięte pod badanym względem. Należą do niej trzy województwa, klasyfikujące się na ostatnich pozycjach w rankingu (lubuskie, świętokrzyskie, podlaskie).

Dokonując porównania lat 2010 i 2016, wszystkie województwa utrzymały swoją dotychczasową pozycję w rankingu, nie zaszły żadne zmiany w tym obszarze.

Ilustracja przestrzennego rozmieszczenia uzyskanych klas typologicznych na podstawie metody wzorca rozwoju Hellwiga została zaprezentowana na rys. 1.



Rys. 1. Klasy typologiczne województw według metody wzorca rozwoju w 2016, 2014, 2012 i 2010 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 3.

Z kolei analiza otrzymanych wartości zmiennej syntetycznej q_i za pomocą metody unitaryzacji zerowanej, wskazuje jednego lidera – województwo mazowieckie, które w każdym roku badania zajmowało pierwsze miejsce w rankingu. Na ostatnich pozycjach znajdują się województwa: świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie i podlaskie. Ponadto wartości zmiennej syntetycznej osiągnięte przez województwo klasyfikujące się na czołowej pozycji (mazowieckie) są kilkakrotnie wyższe od województwa, które osiągnęło najniższą

Tabela 3. Ranking i klasyfikacja województw według metody wzorca rozwoju Hellwiga pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego

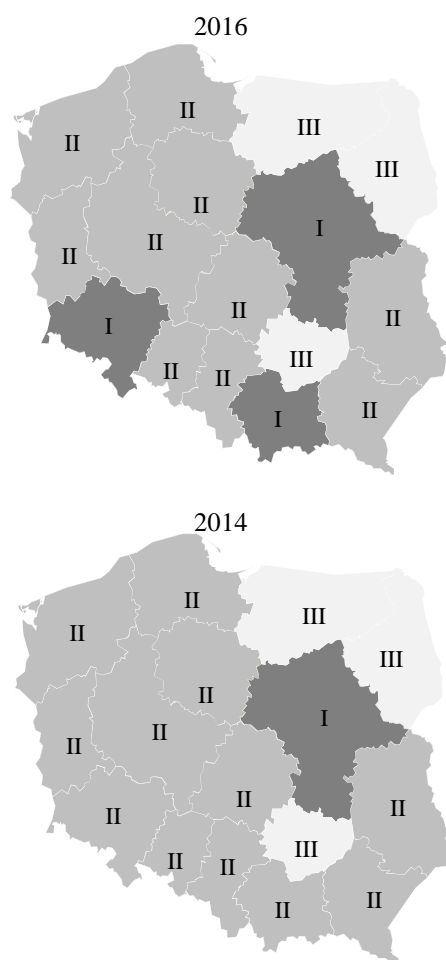
Województwo	Wartość miary rozwoju d_i				Zajmowana lokata w rankingu wg d_i						Klasa
	2016	2014	2012	2010	2016	2014	2012	2010	2010		
dolnośląskie	0,408	0,424	0,436	0,436	1	2	1	1	1	I	
mazowieckie	0,408	0,431	0,422	0,413	2	1	2	2	2		
pomorskie	0,297	0,301	0,316	0,307	3	3	3	3	3		
śląskie	0,281	0,285	0,280	0,280	4	4	4	4	4	II	
małopolskie	0,258	0,261	0,265	0,270	5	6	5	5	5		
łódzkie	0,253	0,268	0,261	0,231	6	5	6	6	6		
zachodniopomorskie	0,190	0,195	0,198	0,191	7	7	7	7	7	III	
wielkopolskie	0,184	0,190	0,197	0,187	8	8	8	8	8		
kujawsko-pomorskie	0,179	0,186	0,187	0,186	9	9	9	9	9		
lubuskie	0,175	0,170	0,185	0,178	10	10	10	10	10	III	
podkarpackie	0,149	0,156	0,158	0,151	11	11	11	11	11		
opolskie	0,141	0,144	0,151	0,143	12	12	12	12	12		
warmińsko-mazurskie	0,139	0,143	0,135	0,134	13	13	13	13	13	III	
lubelskie	0,084	0,101	0,098	0,092	14	14	14	14	14		
świętokrzyskie	0,071	0,054	0,057	0,079	15	16	16	15	15		
podlaskie	0,064	0,088	0,081	0,076	16	15	15	16	16		

Źródło: opracowanie własne.

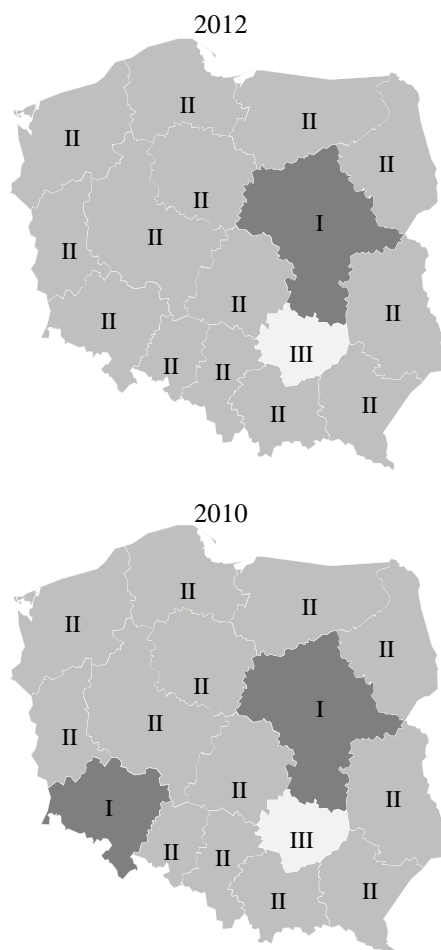
miarę (świętokrzyskie): w 2016 r. i 2012 r. wartość q_i jest ponad 2-krotnie wyższa, a w 2010 r. – ponad 3-krotnie.

Ilustracja przestrzennego rozmieszczenia uzyskanych klas typologicznych na podstawie metody unitaryzacji zerowanej została zaprezentowana na rys. 2.

Przynależność do poszczególnych klas typologicznych różniła się w zależności od roku badania. W 2016 r. w skład klasy I – o wysokim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego wchodziły trzy województwa (mazowieckie, dolnośląskie, małopolskie), podczas gdy w 2014 r. i 2012 r. w jej skład wchodziło tylko województwo mazowieckie, a w 2010 r. – województwo mazowieckie i dolnośląskie.



Rys. 2. Klasy typologiczne województw według metody unitaryzacji zerowanej w 2016, 2014 roku



Rys. 2 (cd.). Klasy typologiczne województw według metody unitaryzacji zerowanej w 2012 i 2010 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 4.

Druga klasa jest najliczniejsza w każdym roku badania. W 2016 r. zawierała 10 województw o średnim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczym, w 2014 r. – 12 województw, w 2012 r. – 14 województw, a w 2010 r. – 13 województw. Z kolei w składzie ostatniej klasy można zauważyć pewną zgodność przyporządkowania w 2016 r. oraz 2014 r., do której należały dwa województwa klasyfikujące się na ostatnich pozycjach w rankingu (warmińsko-mazurskie i świętokrzyskie), a w 2012 r. i 2010 r. w trzeciej klasie pozostało jedynie województwo świętokrzyskie.

Dokonując porównania lat 2010 i 2016, siedem województw utrzymało swoją dotychczasową pozycję w rankingu (mazowieckie, dolnośląskie, pomorskie, lubuskie, podlaskie, warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie), cztery odnotowało wzrost, a pięć – spadek.

Tabela 4. Ranking i klasyfikacja województw według metody unitaryzacji zerowanej pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego

Województwo	Wartość zm. syntetycznej q_i i klasa typ.				Zajmowana lokata w rankingu wg q_i			
	2016	2014	2012	2010	2016	2014	2012	2010
mazowieckie	15,53	15,40	15,54	15,71	I	1	1	1
dolnośląskie	12,83	11,37	11,05	11,32	I	2	3	2
małopolskie	12,15	11,22	11,00	10,68	II	3	2	4
śląskie	11,67	11,00	10,89	10,09		4	4	2
pomorskie	10,71	10,19	10,83	9,32	II	5	5	5
wielkopolskie	9,60	9,35	9,74	9,30		6	8	7
łódzkie	9,29	9,23	8,98	9,17	II	7	6	6
lubuskie	8,48	9,20	7,86	8,69		8	7	10
opolskie	8,20	7,77	7,72	8,15	II	9	12	14
podkarpackie	8,03	7,65	7,50	7,44		10	9	9
zachodniopomorskie	7,93	7,56	7,43	7,13	II	11	10	8
kujawsko-pomorskie	7,75	7,50	7,22	7,08		12	11	11
lubelskie	7,27	7,02	6,92	7,01	II	13	13	12
podlaskie	6,23	5,85	6,83	6,91		14	14	15
warmińsko-mazurskie	5,63	5,71	6,57	6,62	III	15	16	13
świętokrzyskie	5,61	5,53	6,41	4,64		16	15	16

Źródło: opracowanie własne.

W świetle przeprowadzonych badań można stwierdzić, że metody taksonomiczne umożliwiają analizę zróżnicowania przestrzennego oraz pozwalają na wydzielenie grup jednostek podobnych, jak i na dokonanie oceny warunków rozwoju społeczno-gospodarczego. Zatem mogą przyczynić się do identyfikacji obszarów problemowych lub do ciągłego monitorowania sytuacji na analizowanych obszarach.

4. WNIOSKI

W klasyfikacji obiektów pod względem sytuacji społeczno-gospodarczej mają zastosowanie m.in. metody taksonomiczne. Na rozwój społeczno-gospodarczy ma wpływ wiele różnorodnych czynników. Przeprowadzenie więc obiektywnej analizy badanego problemu wymaga m.in. doboru odpowiednich wskaźników statystycznych oraz metod badawczych. Należy mieć na uwadze, że różne zastosowane metody mogą dawać różne wyniki końcowe.

Cel główny został zrealizowany poprzez: wyznaczenie zmiennych diagnostycznych opisujących rozwój społeczno-gospodarczy, zbudowanie syntetycznych mierników rozwoju, sporządzenie na ich podstawie rankingu województw oraz podzielenie ich na klasy typologiczne.

Rezultaty porządkowania województw przy zastosowaniu obu metod taksonomicznych (metody wzorca rozwoju Hellwiga oraz metody unitaryzacji zerowanej) okazały się zbliżone. W obydwu przypadkach na czołowych pozycjach, ze względu na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, znajdują się województwa: dolnośląskie, mazowieckie, pomorskie, śląskie i małopolskie (zajmowane miejsca w rankingu od 1 do 5). Ostatnie lokaty (od 13 do 16) mierzone za pomocą d_i oraz q_i otrzymały województwa: warmińsko-mazurskie, lubelskie, podlaskie i świętokrzyskie. Niska pozycja tych województw jest determinowana głównie przez niskie wartości zmiennych przyjętych w badaniu.

Na podstawie wyróżnionych klas typologicznych można zauważyć, że większość województw w Polsce cechuje średni rozwój społeczno-gospodarczy (województwa te znalazły się w II wyróżnionej klasie typologicznej).

W zależności od przyjętej metody badawczej oraz analizowanego okresu, maksymalnie trzy województwa (w metodzie unitaryzacji zerowanej, w 2016 r. – mazowieckie, dolnośląskie i małopolskie) zaliczały się do klasy o wysokim poziomie rozwoju. Ponadto, niezależnie od zastosowanej metody badawczej oraz rozważanego okresu, województwa zostały zaklasyfikowane do tej samej klasy typologicznej lub najbliższej. Brak identycznej grupy może być uwarunkowany tym, iż w przypadku tworzenia klas w obu przypadkach przedziały zostały stworzone niezależnie.

Współcześnie dużego znaczenia dla władz organizacji publicznych nabierają metody statystyczne, w tym zastosowane w opracowaniu metody taksonomiczne. Są one pomocne m.in. w badaniach różnych procesów, analizach i diagnozach społecznych oraz gospodarczych.

Uzyskane wyniki mogą okazać się przydatne w realizacji polityki społeczno-gospodarczej kraju i regionu, a także przy przygotowywaniu strategii rozwoju naszego kraju. Ponadto mogą być pomocne przy pozyskiwaniu oraz przyznawaniu środków (w tym unijnych) na poprawę rozwoju poszczególnych regionów oraz stanowić źródło użytecznej informacji do oceny trafności podejmowanych decyzji.

Otrzymane wyniki porządkowania i klasyfikowania województw pokazują, jak duży dystans dzieli poszczególne województwa od siebie pod badanym względem. Zniwelowa-

nie dysproporcji rozwojowych między poszczególnymi województwami w Polsce wymaga długiego czasu i w zależności od tempa rozwoju polskiej gospodarki może potrwać co najmniej kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt lat. Istotne jest zatem wspieranie rozwoju społeczno-gospodarczego w skali regionalnej, gdyż na wysokie osiągnięcia całego kraju wpływa rozwój każdego województwa z osobna.

LITERATURA

1. Borys T., *Metody normowania cech w statystycznych badaniach porównawczych*, „Przegląd Statystyczny” 1978.
2. Chojnicki Z., *Podstawy metodologiczne i teoretyczne geografii*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 1999.
3. Hanusik K., Łangowska U., *Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych*, Opole 1989.
4. Hellwig Z., *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr*, „Przegląd Statystyczny” 1968, nr 4.
5. Kukuła K., *Metoda unitaryzacji zerowanej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
6. Nowak E., *Metodyka statystycznych analiz porównawczych efektywności obiektów rolniczych*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 292, Seria: *Monografie i opracowania*, nr 29, Wrocław 1985.
7. Parysek J., *Podstawy gospodarki lokalnej*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 1997.
8. Pisarski M., *Wzrost gospodarczy a rozwój społeczno-gospodarczy w Chinach*, „Społeczeństwo i Ekonomia” 2014, nr 1 (1).
9. Strahl D., *Możliwości wykorzystania miar agregatowych do oceny konkurencyjności regionów* [w:] *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 860, Wrocław 2000.
10. Strahl D., *Metody programowania rozwoju społeczno-gospodarczego*, PWE, Warszawa 1990.
11. Suchecki B., *Ekonometria przestrzenna*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
12. Zeliaś A., *Dobór zmiennych diagnostycznych* [w:] *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, red. A. Zeliaś, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2000.

NETOGRAFIA

1. Bank Danych Lokalnych, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat> (dostęp 15.12.2017 r.)

CLASSIFICATION OF POLISH VOIVODESHIPS IN TERMS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT BY TAXONOMICAL METHODS

The study on socio-economic development is one of the most important issues related to the functioning of regions, which in turn constantly compete with each other. All social and economic actions which are taken at the local or regional level, are aimed at improving the quality

of life of their inhabitants. Socio-economic development is a multidimensional characteristic which measurement method is not clearly defined. The results depend mainly on the diagnostic variables adopted in the study and selected research methods.

The aim of the study is a statistical analysis of the level of socio-economic development of Polish voivodeships and showing the diversity and classification of provinces in terms of the study. Two taxonomic methods were used in the study: the Hellwig development pattern method and the zero unitarization method, which were based on variables representing the following areas: population and labour market, social development, economic development, development of technical infrastructure and housing. Finally, the study adopted 22 diagnostic variables which characterized the level of socio-economic development. In calculations data from 2010, 2012, 2014 and 2016 were used. Their source is the Local Data Bank. The ranking of voivodeships with a similar degree of social-economic development was created as well as typological classes of voivodeships were distinguished in every considered year. The received results of organising and classifying individual voivodeships show the distance separating individual voivodeships one from another in terms of measured variables. The results also allow to show the qualitative and quantitative aspects of the occurring disproportions.

Keywords: Hellwig development pattern method, zero unitarization method, ranking, regional diversity.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.30

Tekst złożono do redakcji: maj 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Bożena KUSZ¹
Janusz KILAR²
Dariusz KUSZ³

SENSORY ATTRACTIVENESS OF LOCAL SMOKED BACONS

The aim of the article was to evaluate the sensory attractiveness of local smoked bacon made from organic and traditional pig fattening feedstock. The research material consisted of three assortments of smoked bacon produced according to the same traditional recipe. The sensory attractiveness of the bacon was evaluated on the basis of the research of quality factors (external look, look on the cross-section, color, smell – intensity, smell – desirableness, taste, taste – intensity, taste – desirability) and affective reaction to the product. Two groups of people performed a direct assessment of the bacon: 115 consumers and a team of 12 experts. The research shows that the sensory quality of local smoked bacon differentiates significantly the feedstock used for their production. Of the three tested assortments of smoked bacon, the highest scores were awarded to the distinctions of the sensory quality of bacon from traditional fattening. The total sensory quality index of bacon from traditional fattening ranged from 4.28 to 4.50 points, bacon from intensive fattening from 3.66 to 3.95 points, and organic fattening bacon only from 3.20 to 3.42 points. This product ranking was mainly determined by two distinctive features: the cross-section look and the taste. In the opinion of consumers and experts the most-attractive local smoked bacon proved to be a product from pig fattening feedstock.

Keywords: local products, smoked bacon, sensory attractiveness.

¹ Dr inż. Bożena Kusz, Zakład Informatyki w Zarządzaniu, Wydział Zarządzania, Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza, Al. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów; autor korespondencyjny; e-mail: bozena.kusz@wp.pl.

Bożena Kusz, PhD Eng., Rzeszow University of Technology, Faculty of Management, Department of Computer Engineering in Management, 35-959 Rzeszów, Powstańców Warszawy Ave 12; corresponding author; e-mail: bozena.kusz@wp.pl.

² Dr inż. Janusz Kilar, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Stanisława Pigonia w Krośnie, ul. Rynek 1, 38-400 Krosno; e-mail: janusz.kilar@wp.pl

Janusz Kilar, PhD Eng., State Higher Vocational School Stanisława Pigonia in Krosno, ul. Rynek 1, 38-400 Krosno, e-mail: janusz.kilar@wp.pl

³ Dr inż. Dariusz Kusz, Zakład Informatyki w Zarządzaniu, Wydział Zarządzania, Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza, Al. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów; e-mail: dkusz@prz.edu.pl

Dariusz Kusz, PhD Eng., Rzeszow University of Technology, Faculty of Management, Department of Computer Engineering in Management, 35-959 Rzeszów, Powstańców Warszawy Ave 12, e-mail: dkusz@prz.edu.pl

1. INTRODUCTION

Local, regional and traditional products as well as organic foods sometimes referred to as niche ones are an increasing group of food products desired in the market. Although sales of this type of products, especially in our country, are still relatively small, they enjoy a growing interest. Local or regional products produced in a traditional way have an opinion of a high health standard, high quality and exceptional organoleptic properties with a unique taste. These characteristics differ significantly from conventional food, which, although it is standardized and safe, it rarely gives full satisfaction when eating.

Cold meats are still very popular among Polish consumers. In the structure of consumption of meat products, they constitute 76-80%⁴. In the assortment groups of conventional products, sausages are most often consumed, and among the regional products the smoked ones⁵. The quality of meat products is shaped by technological, technical, economic, organizational and ethical factors. The quality of the feedstock is the key determinant⁶. However, in relation to local products, it was always the feedstock from the traditional farm pig fattening. Today, however, many meat plants, preserving the locality of recipes, produce these products from pork of various origins.

2. THE PURPOSE OF THE RESEARCH

The purpose of the study was to evaluate the sensory appeal of local smoked bacon made from organic and traditional pig fattening feedstock.

3. MATERIAL AND METHODOLOGY OF RESEARCH

The research material consisted of three assortments of smoked bacon made from the main part of the pork half – the bacon without ribs⁷. The feedstock for the production of bellies came from organic, traditional and intensive fattening pigs. The characteristics of selected pig fattening elements are shown in table 1.

Each assortment of smoked bacon was made of the feedstock from 16 carcasses, according to the same traditional recipe, while maintaining factory technological standards. Within 24 hours after smoking, individual samples of bacon from individual carcasses were collected from each assortment forming a pooled sample. The samples prepared in this way were vacuum packed and transported in refrigerated containers to the food analysis laboratory.

Sensory attractiveness of smoked bacon was evaluated on the basis of the research of quality factors and an affective reaction to the product. The following features were selected for the tests with assigned weighting factors: external look (0.05), cross-section look (0.20), color (0.07), smell – intensity (0.05), smell – desirable (0.12)), taste (0.21), taste – intensity (0.10), taste- desirability (0.20). When evaluating the factors, the point method was used in

⁴ Mały Rocznik Statystyczny Polski, 2017.

⁵ M. Ruda, B. Kusz, J. Kilar, D. Kusz, M. Kilar, *Konsumenckie zainteresowanie wieprzowymi produktami regionalnymi na Podkarpaciu*, PWSZ w Krośnie, Krosno 2016, s. 33.

⁶ T. Blicharski (praca zbiorowa), *Aktualna wartość dietetyczna wieprzowiny, jej znaczenie w diecie i wpływ na zdrowie konsumentów*, Warszawa 2013, s. 48.

⁷ A. Olszewski, *Atlas rozbioru tusz zwierząt rzeźnych*, Warszawa 2012, s. 45.

a five-point scale of assessments⁸ where 1 point was the lowest grade and 5 points – the highest grade. For each factor the mean value and standard deviation were calculated, and the significance of the differences was checked using a one-way ANOVA and T-Tukey test. Taking into account the weighting coefficients, the total sensory quality indexes of the examined bacons were calculated. In the assessment of the affective reaction to the examined bacons, the degree of desirability and acceptance level were taken into account. The nine-degree hedonic scale was used to assess the desirability and acceptance. The degrees of the desirability scale were marked as: I love immensely; I really like; I quite like; I like it a bit; neither like nor dislike; I do not like a bit; I quite do not like; I really dislike; I do not like it very much. In turn the levels of acceptance were marked as: I am very happy; I am quite happy; it quite suits me; it suits me a little; it neither suits nor I accept it; it does not suit me; it quite does not suit me; I do not like it very much; I do not like it totally. When assessing the degree of desirability and acceptance, the following aspects were taken into account: look on cross-section, color, aroma and taste. After the evaluation, assigning numerical values from 1 to 9 to individual levels of desirability and acceptance rates, the general desirability and general acceptance of the tested smoked sides was calculated. In addition, a structure of indications of desirability grades and acceptance levels was determined. After examining the distinguishing features of sensory quality, degree of desirability and acceptance level, the evaluators chose the most attractive smoked bacon.

Table 1. Characteristics of selected pig fattening elements

Specification	Type of fattening		
	Ecological*	traditional	intense
Racial origin of fattening pigs	Polish slack white	Polish slack white	Polish slack white
Type of nutritional dose	dose with unbalanced amount of energy and nutrients	dose with unbalanced amount of energy and nutrients	balanced dose, adapted to the fattening phase
Feedstuffs used in feeding pigs	middlings (barley, spelled, rye, oat), corn, pickled grains, pickled potatoes, fodder beets, nettle, pumpkin, fresh whey, alfalfa, pasture;	a farm-like concentrates (barley meal, triticale, field bean, post-extraction rapeseed, wheat bran), pickled steamed potatoes, fresh whey, alfalfa, nettle;	industrial complete mixes of starter and fattening type

Ecological – *fattening process confirmed by the certificate of compliance of organic farming.

Two groups of people directly evaluated the tested smoked bacons: 115 consumers and a 12-person team trained in sensory evaluation of food products (at the paper, so-called “experts”). Consumers were selected using the convenient non-random selection method. There were 69 women and 46 men in this group. Taking into account the age, in the range of 18–35 years there were 66 people, in the range of 36–55 years – 31 people and over 55 years – 18 people. In a selected group of consumers, 64 people lived in the countryside,

⁸ PN-ISO 4121:1998, Analiza sensoryczna – Metodologia – Ocena produktów żywnościowych przy użyciu metod skalowania.

34 in cities up to 50,000 residents, and 17 in cities over 50 thousand residents. Consumers assessed in the food analysis laboratory at the tables, and experts in sensory cabins. Each sample for testing was coded. Slices of bacon of 2mm thick were served to the assessors covered on glass plates with an attached product evaluation card. The research in sensory cabins was performed twice.

Investigations of sensory quality and affective reaction to the product were made according to the rules given by Baryłko-Piekielna and Matuszewska⁹, according to PN-A/82007:1996¹⁰, PN-ISO 5492:1997¹¹, PN-ISO 6658:1998¹², PN-ISO 5496:1997¹³, PN-ISO 3972:1998¹⁴ PN-ISO 8589:1998¹⁵.

4. THE RESULTS OF THE RESEARCH AND THEIR DISCUSSION

The growing trend of the naturalness of food and the pleasure of its consumption is emphasizing the role of the sensory attractiveness of products¹⁶. The sensory qualities of smoked bacon are closely related to the specific layered arrangement of meat and fat in the feedstock used for its production¹⁷. The amount and thickness of layers of meat and fat in the bacon is most influenced by the nutrient during pig fattening¹⁸. Fat is a particularly important component of meat products because it is a carrier of taste, shapes their aromas and textural features, which affects the overall palatability of the product¹⁹. However, too thick layers of fat in the bacon increase not only its caloric value, but mainly reduce the interest in the finished product²⁰.

The results of the evaluation of the sensory differences in the quality of local smoked bacon are summarized in table 2.

It was found that consumers were given bacon an average of 4.01 to 4.30 points for the external look, and experts from 3.67 to 4.25 points. Both teams, with a slightly lower expert score, were the most likely to assess the external look of bacon from traditional fattening. In the consumers' opinion the look of bacon from traditional fattening was significantly

⁹ N. Baryłko-Piekielna, I. Matuszewska, *Sensoryczne badania żywności. Podstawy – Metody – Zastosowania*, Warszawa 2009.

¹⁰ PN-A/82007:1996, Przetwory mięsne. Wędliny.

¹¹ PN-ISO 5492:1997, Analiza sensoryczna – Terminologia.

¹² PN-ISO 6658:1998, Analiza sensoryczna – Metodologia – Wytyczne ogólne.

¹³ PN-ISO 5496:1997, Analiza sensoryczna – Metodologia – Wprowadzenie i szkolenie oceniających w wykrywaniu i rozpoznawaniu zapachów.

¹⁴ PN-ISO 3972:1998, Analiza sensoryczna – Metodologia- Metoda sprawdzania wrażliwości smakowej.

¹⁵ PN-ISO 8589:1998, Analiza sensoryczna – Ogólne wytyczne dotyczące projektowania pracowni analizy sensorycznej.

¹⁶ N. Baryłko-Piekielna, E. Kostyra, *Współczesne trendy wyboru i akceptacji żywności*, „Przemysł Spożywczy” 2004, t. 58, s. 31.

¹⁷ T. Blicharski (praca zbiorowa), *Aktualna wartość dietetyczna wieprzowiny...*, s. 40.

¹⁸ A. Kołodziej-Skańska, B. Matysiak, M. Grudziński, *Mięso wieprzowe a zdrowie człowieka*, KOSMOS Problemy Nauk Biologicznych 2016, t. 65, nr 4, s. 537.

¹⁹ S. Ventanas, E. Puolanne, H. Tuorila, *Temporal changes of flavor and texture in cooked bologna type sausages as affected by fat and salt content*, Meat Science 2010, 85, s. 415.

²⁰ I. Kowalczyk, B. Mikuta, B. Gronczyńska. *Uwarunkowania zachowań konsumentów na rynku mięsa i przetworów*. „Gospodarka Mięсна” 2002, 8, s. 36.

more attractive in comparison with organic bacon, and in the opinion of experts in comparison with bacon from intensive fattening.

Another assessed characteristic of the sensory quality of the bacon was the cross-section look. This distinction, due to the specific nature of the product has a large impact on nutritional behaviors²¹. The scores awarded to the sides for the look on the cross-section confirm the significant effect of the origin of the feedstock (table 2). The look of bacon from traditional fattening turned out to be the most attractively shaped in the visual perception of consumers and experts. This distinction received the rating of 4.30 points, from consumers and 4.67 points from experts (table 2). The look on the cross-section of the other two bacon assortments were significantly ($p \leq 0.05$) lower ($\bar{x} = 3.66$ points and $\bar{x} = 3.08$ points – organic fattening bacon, $\bar{x} = 3.92$ points and $\bar{x} = 3.25$ points - bacon from intensive fattening). Similar effects on the look of the bacon on the cross-section of ecological and intense pig fattening factors were shown.

Table 2. Results of the evaluation of the distinguishing marks of the sensory quality of local smoked bacon (points)

Quality factors	Bacon from organic fattening pigs				Bacon from traditional fattening pigs				Bacon from intense fattening pigs			
	consumers		experts		consumers		experts		consumers		experts	
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD
External look	4.01 ^B	0.96	4.00 ^a	0.95	4.30 ^A	0.74	4.25 ^a	0.87	4.09	0.80	3.67 ^b	0.65
Look on the cross-section	3.66 ^B	1.03	3.08 ^b	0.67	4.30 ^A	0.76	4.67 ^a	0.65	3.92 ^B	0.95	3.25 ^b	0.97
Color	3.81	0.92	3.25 ^b	0.97	4.25	0.71	4.42 ^a	0.79	4.06	0.81	3.67 ^b	0.78
Smell-intensity	3.71	0.85	3.33 ^b	0.89	4.07	0.76	4.17 ^a	0.58	3.97	0.81	4.00 ^a	0.74
Smell-desirability	3.63 ^B	0.89	3.33 ^b	0.78	4.13 ^A	0.82	4.25 ^a	0.75	3.79 ^B	0.92	3.83 ^a	0.83
Taste	3.61 ^B	1.07	3.00 ^b	1.04	4.40 ^A	0.80	4.83 ^a	0.58	3.94 ^B	0.87	3.58 ^b	0.67
Taste-intensity	3.72 ^B	0.89	3.25 ^b	0.97	4.31 ^A	0.86	4.50 ^a	0.52	3.82 ^B	0.78	3.75 ^b	0.75
Taste-desirability	3.69 ^B	0.98	3.17 ^b	0.72	4.30 ^A	0.88	4.33 ^a	0.65	3.84 ^B	0.93	3.92 ^a	0.90

Average consumer ratings indicated in various large letters, and experts in lowercase letters differ significantly at $p \leq 0.05$.

The color of bacon from organic fattening was rated lower ($\bar{x} = 3.81$ points and $\bar{x} = 3.25$ points) than from traditional fattening bacon ($\bar{x} = 4.25$ points and $\bar{x} = 4.42$ points) and bacon from intensive fattening ($\bar{x} = 4.06$ points and $\bar{x} = 3.67$ points). Significant differences in the assessment of the color of the bacon were noted in the group of experts. The most attractive color was characterized by bacon from traditional fattening (table 2).

Smell is a sensory distinction that affects pre-consumer stimulation of behaviors related to the acceptability of the product. For the scent analysis, the man uses the sense of smell. It is the oldest and most sensitive sense, and its place is the olfactory epithelium located in

²¹ M. Grzybowska- Brzezińska, A. Rudzewicz, *Wpływ marketingu sensorycznego na decyzje konsumentów (znaczenie zmysłów)*, „Handel Wewnętrzny” 2013, 6(347), s. 74.

the upper part of the nasal cavity. The smell of food products is analyzed in terms of specificity, intensity and desirability²². The research shows that the highest rating for the intensity and desirability of the smell was obtained from traditional fattening bacon. The second in the ranking of these distinctions was the bacon from intensive fattening, and the third from ecological fattening (table 2). The significant influence of the origin of the raw material on the shaping of the aroma intensity became visible in expert assessments. In relation to the desirable odor, significant differences were noted in both evaluation groups.

Taste is a phylogenetically old sense. Its role in cognitive processes was appreciated in antiquity, treating it equally with sight and smell. It is a very resistant to damage, hence its important role in assessing the sensory quality of food. Perception of taste is a sequence of complex biochemical molecular interactions that occur during stimulation with a flavor molecule and ultimately lead to the sensation of taste in the human brain. The basic flavors include: sweet, salty, sour and bitter. In recent years, the taste of umami and fat has also been isolated²³. A bad or unacceptable taste eliminates the product from the consumer's diet. The rating of the bacon taste was varied depending on the origin of the feedstock and the group of evaluators. The taste rating of bacon granted by consumers ranged from $\bar{x} = 3.61$ points (ecological bacon) to $\bar{x} = 4.40$ points (traditional bacon). The range of expert ratings was definitely wider. The taste of bacon from traditional fattening received an rating $\bar{x} = 4.83$ points, and from an organic fattening only $\bar{x} = 3.00$ points. Bacon tasting from traditional fattening was significantly higher compared to the assessment of bacon flavor from organic and intensive fattening. The differences observed in the taste assessment between bacon from organic and intensive fattening were negligible (table 2).

An important characteristic of the sensory assessment of the quality of food products is the palatability. It means a complex sensory-smell-sensory experience perceived when testing and consuming food. Strict taste sensations are supplemented and enriched with olfactory and tactile sensations that test the consistency or texture of the product²⁴. The present study included the evaluation of the palatability of the bacon relative to its intensity and desirability. Both palatability attributes were highest evaluated in bacon from traditional fattening (from $\bar{x} = 4.31$ to $\bar{x} = 4.50$ points – intensity of flavor and from $\bar{x} = 4.30$ to $\bar{x} = 4.33$ points – desirability flavor). The lowest scores for palatability were given to organic bacon (from $\bar{x} = 3.25$ to $\bar{x} = 3.72$ points – intensity and from $\bar{x} = 3.17$ to $\bar{x} = 3.69$ points – desirable taste). Differences in the intensity and desirability ratings of bacon flavors were confirmed statistically. The bacon from traditional fattening was characterized by a much more attractive taste (table 2). The total sensory quality index measures the results of the point evaluation. According to the value of this index, the highest sensory quality was presented by bacon from traditional fattening (chart 1). However, it should be noted that in the case of bacon from organic and intensive fattening the index calculated from consumer ratings was higher than from expert ratings.

²² P. Rapiejko, *Zmysł węchu*, „Alergoprofil” 2006, Vol. 2, nr 4(7), s. 5–6.

²³ A. Skolik, *Smak w analizie sensorycznej*, Poznań 2011, s. 18–20.

²⁴ N. Baryłko-Pikielna, *Co nam oferuje zmysł smaku i węchu*, „Przegląd Piekarski i Cukierniczy” 2004, 11, s. 2.

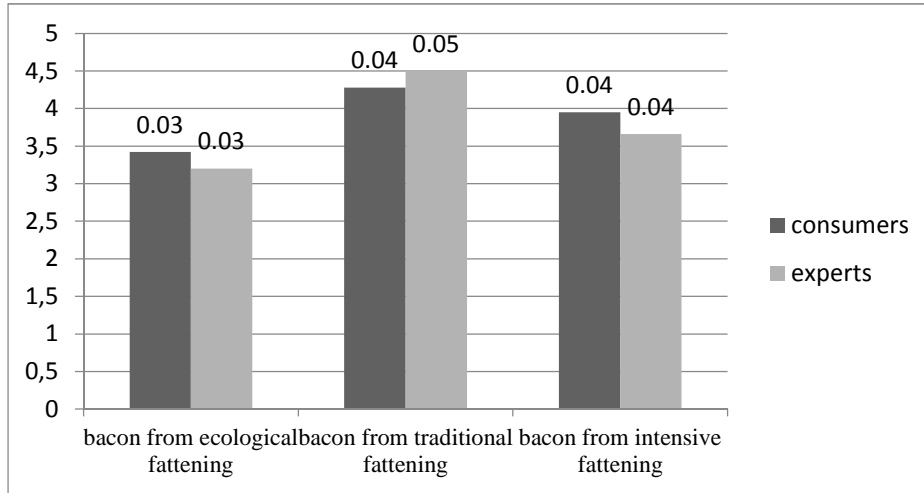


Chart 1. Indicators of the sensory quality of the total local smoked bacon (points)

An overall evaluation of the desirability of tested bacon exposed by consumers was from 5.82 points (organic fattening bacon) to 7.43 points (traditional bacon). The experts gave the highest score (8.08 points) to the traditional fattening product and the lowest (4.83 points) to the intensive fattening product (chart 2). The data contained in table 3 shows that in the consumer group, organic fattening bacon had the most supporters on the level of desirability “I like medium”, and in the group of experts “I like a little” and “neither like nor dislike”. On the other hand, for bacon from traditional and intensive fattening, both groups of evaluators most often chose the level “I like very much”.

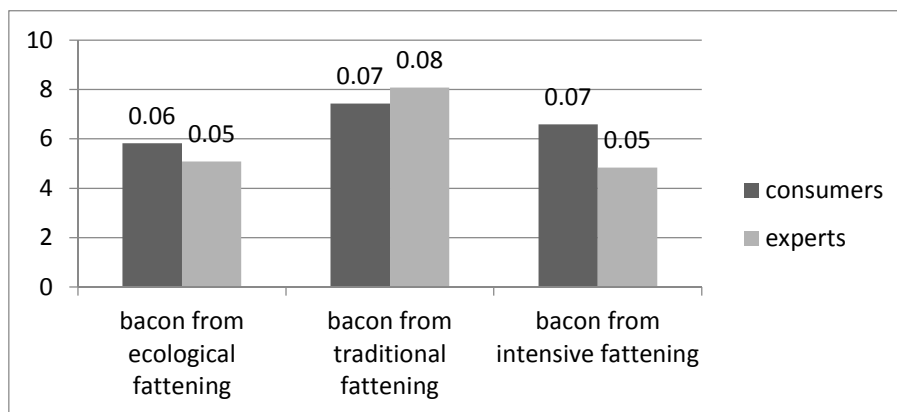


Chart 2. Overall assessment of the desirability of local smoked bacon (points)

Both teams expressed almost the same overall acceptance of bacon from traditional fattening (chart 3).

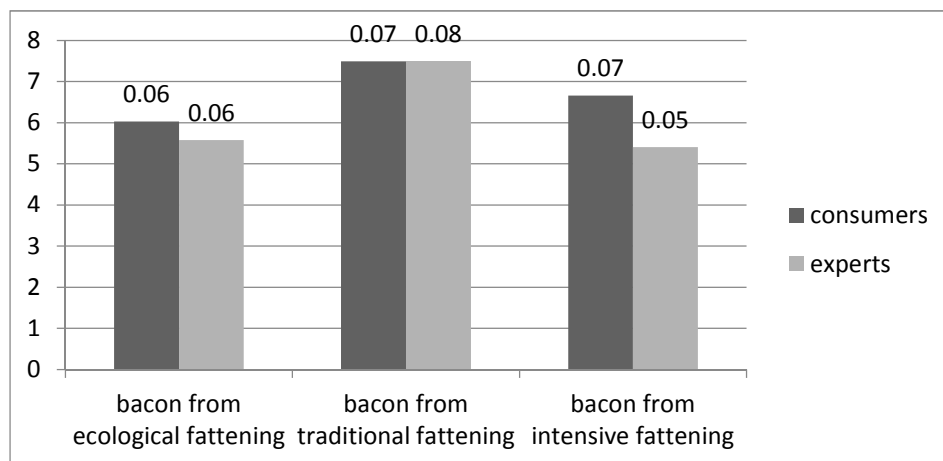


Chart 3. Overall assessment of the acceptance of local smoked bacon (points)

Table 3. Structure of indications of the degree of desirability and acceptance level of local smoked bacon (%)

Specification		Bacon from ecological fattening pigs		Bacon from traditional fattening pigs		Bacon from intense fattening pigs	
		consumers	experts	consumers	experts	consumers	experts
the desirableness of the product	I love immensely	7.83	0.00	24.35	33.33	7.83	0.00
	I really like	17.39	0.00	33.91	41.67	31.30	41.67
	I quite like	26.09	16.67	23.48	25.00	19.13	0.00
	I like it a bit	9.57	25.00	8.70	0.00	21.74	0.00
	Neither like nor dislike	12.17	25.00	5.22	0.00	7.83	0.00
	I do not like a bite	7.83	8.33	1.74	0.00	5.22	25.00
	I quite do not like	5.22	8.33	0.00	0.00	1.74	8.33
	I really dislike	11.30	16.67	0.00	0.00	3.48	25.00
	I do not like very much	2.61	0.00	2.60	0.00	1.74	0.00
product acceptance	I am very happy	10.43	8.33	24.35	25.00	10.43	0.00
	I am quite happy	24.35	0.00	38.26	50.00	29.57	33.33
	It quite suits me	17.39	25.00	19.13	8.33	20.87	8.33
	I suits me a little	15.65	25.00	6.96	8.33	16.52	0.00
	It neither suits nor I accept it	6.96	25.00	6.09	0.00	6.96	0.00
	It does not suit me	6.09	0.00	0.87	0.00	6.96	33.33
	It quite does not suit me	4.35	0.00	1.74	0.00	4.35	16.67
	I do not like very much	12.17	16.67	0.87	8.33	1.74	8.33
	I do not like a totally	2.61	0.00	1.74	0.00	2.61	0.00

An overall assessment of acceptance of the remaining bacon was lower, with a clear differentiation of bacon from intensive fattening. The nature of the selection of the degree of acceptance of traditional and intensive fattening bacon was similar to the choice of the level of desirability (table 3). Regarding organic bacon, the majority of consumers accepted the “very good” level.

The research shows that both evaluation teams preferred bacon from traditional fattening (Figure 4). No one from the group of experts chose organic fattening bacon, and only 8,3% chose bacon from intensive fattening. However, in the consumer group, 13,9% chose bacon from organic fattening, and 27,0% bacon from intensive fattening

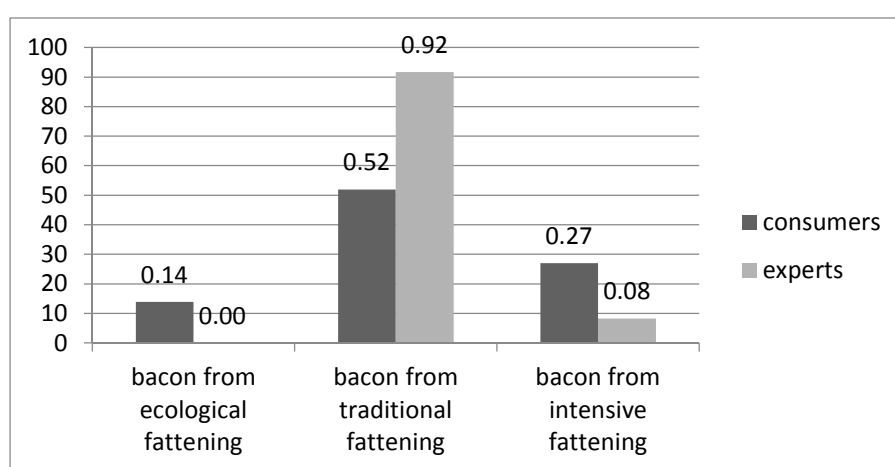


Chart 4. Evaluation of preferences of local smoked bacon (%)

5. STATEMENTS AND CONCLUSIONS

1. The sensory quality of local smoked bacon significantly differentiates the feedstock used to make them.
2. Out of the three tested assortments of smoked bacon, the highest scores were awarded to the distinguishing factors of the sensory quality of bacon from traditional fattening.
3. Total sensory quality index of bacon from traditional fattening ranged from 4.28 to 4.50 points, bacon from intensive fattening from 3.66 to 3.95 points, and bacon from organic fattening only from 3.20 up to 3.42 points. This product ranking was mainly determined by two distinctive features: cross-section look and taste.
4. In the opinion of consumers and experts, the most-attractive local smoked bacon turned out to be a product from the pig fattening feedstock.

REFERENCES

1. Baryłko-Pikielna N., *Co nam oferuje zmysł smaku i węchu*, „Przegląd Piekarski i Cukierniczy” 2004, 11.

2. Baryłko-Pikielna N., Kostyra E., *Współczesne trendy wyboru i akceptacji żywności*, „Przemysł Spożywczy” 2004, t. 58.
3. Baryłko-Pikielna N., Matuszewska I., *Sensoryczne badania żywności Podstawy – Metody – Zastosowania*, Wydawnictwo Naukowe PTTŻ, Warszawa 2009.
4. Blicharski T. (praca zbiorowa), *Aktualna wartość dietetyczna wieprzowiny, jej znaczenie w diecie i wpływ na zdrowie konsumentów*, Warszawa 2013.
5. Grzybowska-Brzezińska M., Rudzewicz A., *Wpływ marketingu sensorycznego na decyzje konsumentów (znaczenie zmysłów)*, „Handel Wewnętrzny” 2013, 6(347).
6. Kołodziej-Skalska A, Matysiak B, Grudziński M., *Mięso wieprzowe a zdrowie człowieka*, KOSMOS Problemy Nauk Biologicznych, 2016, t. 65, 4.
7. Kowalczyk I, Mikuta B, Gronczyńska B., *Uwarunkowania zachowań konsumentów na rynku mięsa i przetworów*, „Gospodarka Mięсна” 2002, 8.
8. Mały Rocznik Statystyczny Polski, GUS, Warszawa 2017.
9. Olszewski A., *Atlas rozbioru tusz zwierząt rzeźnych*, Wydawnictwo WNT, Warszawa 2012.
10. PN-A/82007:1996, Przetwory mięsne. Wędliny.
11. PN-ISO 3972:1998, Analiza sensoryczna – Metodologia – Metoda sprawdzania wrażliwości smakowej.
12. PN-ISO 4121:1998, Analiza sensoryczna – Metodologia – Ocena produktów żywnościowych przy użyciu metod skalowania.
13. PN-ISO 5492:1997, Analiza sensoryczna – Terminologia.
14. PN-ISO 5496:1997, Analiza sensoryczna – Metodologia – Wprowadzenie i szkolenie oceniających w wykrywaniu i rozpoznawaniu zapachów.
15. PN-ISO 6658:1998, Analiza sensoryczna – Metodologia – Wytyczne ogólne.
16. PN-ISO 8589:1998, Analiza sensoryczna – Ogólne wytyczne dotyczące projektowania pracowni analizy sensorycznej.
17. Rapiejko P., *Zmysł węchu*, „Alergoprofil” 2006, t. 2, 4(7).
18. Ruda M., Kusz B., Kilar J., Kusz D., Kilar M., *Konsumenckie zainteresowanie wieprzowymi produktami regionalnymi na Podkarpaciu*, Krosno 2016.
19. Skolik A., *Smak w analizie sensorycznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
20. Ventanas S., Puolanne E., Tuorila H., *Temporal changes of flavor and texture in cooked bologna type sausages as affected by fat and salt content*, “Meat Science” 2010, 85.

SENSORYCZNA ATRAKCYJNOŚĆ LOKALNYCH BOCZKÓW WĘDZONYCH

Celem badań była ocena sensorycznej atrakcyjności lokalnych boczków wędzonych wyrabianych z surowca z ekologicznego, tradycyjnego i intensywnego tuczu świń. Materiał badawczy stanowiły trzy sortymenty lokalnego boczku wędzonego z regionu Podkarpacia. Sensoryczną atrakcyjność boczków oceniano na podstawie badań wyróżników jakości (wygląd zewnętrzny, wygląd na przekroju, barwa, zapach – natężenie, zapach – pożądalność, smak, smakowitość – natężenie, smakowitość – pożądalność) i afektywnej reakcji na produkt. Wyróżniki jakości oceniano metodą punktową w skali od 1 (ocena najniższa) do 5 (ocena najwyższa). Zaś do oceny stopnia pożądalności i poziomu akceptacji badanych boczków zastosowano 9-stopniową skalę hedoniczną. Bezpośrednią ocenę boczków wykonywały dwie grupy osób: 115 konsumentów i 12-osobowy zespół ekspertów. Z badań wynika, że

sensoryczną jakość lokalnych boczków wędzonych istotnie różnicuje surowiec wykorzystywany do ich wyrobu. Spośród trzech badanych sortymentów boczku wędzonego najwyższe oceny punktowe przyznawano ($p \leq 0,05$) wyróżnikom sensorycznej jakości boczku z tradycyjnego tuczu. Wskaźnik sensorycznej jakości całkowitej (WSJC) boczku z tradycyjnego tuczu wynosił od 4,28 do 4,50 pkt, boczku z intensywnego tuczu od 3,66 do 3,95 pkt, a boczku z ekologicznego tuczu tylko od 3,20 do 3,42 pkt. O takim rankingu produktów zdecydowały głównie dwa wyróżniki: wygląd na przekroju i smak. W ocenie konsumentów i ekspertów sensorycznie najatrakcyjniejszym lokalnym boczkiem wędzonym okazał się produkt z surowca z tradycyjnego tuczu świń.

Słowa kluczowe: produkty lokalne, boczek wędzony, sensoryczna atrakcyjność.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.31

Tekst złożono do redakcji: czerwiec 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Łukasz MACH¹

WYBRANE ASPEKTY WIELKOPOLSKIEGO RYNKU NAJMU JEDNEGO DNIA

Nowe technologie, informatyzacja społeczeństwa oraz występowanie kryzysów gospodarczych przyczyniły się do powstania nowego paradygmatu w ekonomii, którego ideą jest współdzielone gospodarowanie zasobami. Rynkowa kolaboratywność działań istotnie wpłynęła na formę i zasady świadczenia usług hotelarskich jak i ich typ, kreując nową społeczność. Społeczność, która dzięki zastosowaniu technologii peer-to-peer świadczy usługi odpłatnego lub nieodpłatnego wynajmowania prywatnych zasobów, tworząc konkurencję do tradycyjnie świadczonych usług hotelarskich. W prezentowanym artykule dokonano zdefiniowania oraz parametryzacji wielkopolskiego prywatnego rynku najmu krótkookresowego (najmu jednego dnia). Zdefiniowanie wielkopolskiego rynku najmu, polegało na zbadaniu potencjału tego rodzaju najmu dla czterech miast na prawach powiatu, leżących w województwie wielkopolskim, tj. dla Poznania, Kalisza, Konina oraz Leszna. Konkluzją tego etapu badań jest postawienie stwierdzenie, iż reprezentantem wielkopolskiego rynku najmu jednego dnia jest wyłącznie miasto Poznań. Stwierdzenie to zostało oparte z uwzględnieniem kryterium reprezentatywności liczby ofert w badanych miastach. Natomiast proces parametryzacji wybranych aspektów rynku najmu jednego dnia polegał na zbadaniu kształtowania się cen najmu oraz ich rozkładów. Badania te pozwoliły również na określenie atrybutów jakimi cechują się zasoby mieszkaniowe użyczane na prywatnym rynku najmu jednego dnia. Dane użyte do przeprowadzenia badań uzyskano z jednego z najpopularniejszych serwisów internetowego typu peer-to-peer (Airbnb.com) i dotyczyły one ofert najmu. Niniejszy artykuł jako pierwszy w literaturze krajowej prezentuje potencjał rozwoju wielkopolskiego rynku najmu jednego dnia oraz podejmuje próbę identyfikacji jego parametrów.

Słowa kluczowe: rynek nieruchomości, najem jednego dnia, ekonomia współdzielenia.

1. WPROWADZENIE

Powszechny dostęp do technologii peer-to-peer oraz innowacyjne pomysły biznesowe przyczyniły się do powstania nowego paradygmatu w ekonomii – paradygmatu przewartościującego pojęcie własności i użyteczności w odniesieniu do posiadanych czy rozporządzalnych zasobów². Przewartościowanie to polega na budowaniu modeli biznesowych

¹ Dr inż. Łukasz Mach, Wydział Ekonomii i Zarządzania, Politechnika Opolska, Opole, ul. Luboszycka 7; e-mail: l.mach@po.opole.pl.

Łukasz Mach, PhD Eng., Faculty of Economics and Management, Opole University of Technology, Opole, Luboszycka 7 Street; e-mail: l.mach@po.opole.pl.

² Por. prace S. Ryther-Francom, *The Sharing Economy: Peer-to-peer Commerce is Shaking up Traditional Business Models*, Utah Business, December 2015, p. 59–61, R. Botsman, R. Rogers, *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, Harper Collins, New York 2010; B. Mróz,

bazujących na ekonomii współdzielenia³. Można z całą pewnością stwierdzić, że w każdym profilu działań biznesowych idea współdzielenia⁴ cieszy się coraz większym zainteresowaniem, co intensyfikuje jej dynamiczny rozwój⁵. Couchsurfing, Airbnb, Wimdu to tylko niektóre przykłady modeli biznesowych, bazujących na zasadach ekonomii współdzielenia, a bezpośrednio wpływających na klasyczny rynek usług hotelarskich. Największa tego typu społeczność, skupiająca 60 mln użytkowników oraz posiadająca oferty najmu z ponad 34 tys. miast, stanowi dziś znaczącą konkurencję i wyzwanie dla tradycyjnego biznesu hotelarskiego⁶. Nowa usługa najmu, zwana w artykule najmem jednego dnia lub najmem typu Bed&Breakfast (B&B), jest dynamicznie rosnącym elementem rynku wpisującym się w zasady działania ekonomii współdzielenia, który dokonuje i będzie dokonywał zmian w powszechnie stosowanych modelach działalności gospodarczej⁷. Należy również zaznaczyć, że literatura polskojęzyczna o charakterze opracowań książkowych dotyczących prywatnego najmu jednego dnia, praktycznie nie istnieje, a nieliczne artykuły naukowe z tej tematyki z całą pewnością nie wyczerpują aktualnych dylematów na niej istniejących.

Celem przeprowadzonych badań jest analiza kształtowania się całkowitych cen pobieranych za najem, będących wynikiem oferowanych cen najmu za jedną dobę, liczby dni

Odwrót od konsumpcjonizmu? Nowe tendencje w zachowaniach współczesnych konsumentów, „Marketing i Rynek” 2015, nr 8.

³ W literaturze anglojęzycznej ekonomia współdzielenia jest określana m.in. jako: sharing economy, collaborative consumption, peer economy. Por. prace L. Dyal-Chand, *Regulating Sharing: The Sharing Economy as an Alternative Capitalist System*, „Tulane Law Review” 2015, Vol. 90, No. 2; L. Gansky, *The Mesh: Why the Future of Business Is Sharing*, Penguin Books, New York, 2010, p. 241–309; B. Jaros, *Bariery i pozytywne tendencje w rozwoju zrównowazonej konsumpcji w Polsce*, „Ekonomia i Środowisko” 2016, 2(57); W. Kathana, K. Matzlerb, V. Veidera, *The sharing economy: Your business model's friend or foe?*, „Business Horizons” 2016, Vol. 59, Issue 6, November–December, p. 663–672; P. Wardak, T. Zalega, *Konsumpcja kolaboratywna jako nowy trend konsumpcyjny*, *Studia i Materiały*, nr 1(16), Warszawa 2013.

⁴ Obszar ekonomii współdzielenia w obszarze najmu nieruchomości mieszkaniowych jest bardzo obszerny, np. można dokonywać analiz współdzielenia odpłatnego jak i nieodpłatnego itp. Należy również pamiętać o różnicach pomiędzy zwykłym wynajmem mieszkań prywatnych (w celach zarobkowych) od wynajmu chwilowego (wynajem tylko wtedy, gdy jest nie używane przez właściciela).

⁵ Przykłady działających serwisów peer-to-peer bazujących na zasadach ekonomii współdzielenia: Airbnb, Wimdu, Couchsurfing, DogVacay, RelayRides, TaskRabbit, Getaround, Liquid, Zaarly, Lyft, Leding Club, Fon, SideCar, Poshmark, Neighborgoods, Uber, BlaBlaCar.

⁶ Por. prace: M. Habibi, R.A. Davidson, M. Laroche, *What managers should know about the sharing economy*, „Business Horizons” 2017, Vol. 60, Issue 1, January–February, p. 113–121; S. Liang, M. Schuckert, B. Law, Ch. Chen, *Be a “Superhost”: The importance of badge systems for peer-to-peer rental accommodations*, „Tourism Management” 2017, Vol. 60, p. 454–465.

⁷ Por. prace: S. Castro, *The new economic model: Collaborative Consumption and the Sharing Economy*, <http://www.text100.com/hypertext/2013/06/sharingeconomy/>, S. Liang, M. Schuckert, B. Law, Ch. Chen, *Be a “Superhost”: The importance of badge systems for peer-to-peer rental accommodations*, „Tourism Management” 2017, Vol. 60, 2017, p. 454–465; D. Wang, J.L. Nicolau, *Price determinants of sharing economy based accommodation rental: A study of listings from 33 cities on Airbnb.com*, „International Journal of Hospitality Management” 2017, Vol. 62, p. 120–131; D.A. Guttentag, S. Smith, *Assessing Airbnb as a disruptive innovation relative to hotels: Substitution and comparative performance expectations*, *International Journal of Hospitality Management* 2017, Vol. 64, July, p. 1–10; B. Fang, Q. Ye, R. Law, *Effect of sharing economy on tourism industry employment*, „Annals of Tourism Research” 2016, Vol. 57, p. 264–267.

oraz pobieranych opłat serwisowych oraz opłat dodatkowych (np. za sprząatanie czy utrzymanie mieszkania). Podjęto również próbę odpowiedzi na pytanie, jakim wyposażeniem cechują się zasoby mieszkaniowe oferowane do wynajęcia.

2. PRÓBA ZDEFINIOWANIA WIELKOPOLSKIEGO PRYWATNEGO RYNKU NAJMU JEDNEGO DNIA

Podjmując próbę zdefiniowania wielkopolskiego prywatnego rynku najmu jednego dnia przeanalizowano na platformie internetowej Airbnb oferowane do wynajęcia zasoby. Przyjęto założenie, że dla województwa wielkopolskiego zostaną wyszukane oferty dla czterech miast na prawach powiatu, tj. dla miasta Poznań, Kalisz, Konin oraz Leszno. Liczba rekordów, jakie występowały w badanych miastach, pozwala postawić tezę, że wielkopolski prywatny rynek najmu jednego dnia jest tożsamy z poznańskim rynkiem najmu. W mieście Leszno znaleziono 22 oferty, w Kaliszu 4 oferty, natomiast w Koninie tylko 2 oferty. W wyniku poszukiwań ofert najmu w Poznaniu znaleziono ich ponad 300. Fakt ten pozwala na stwierdzenie, iż miasto Poznań jest wyraźnie dominującym reprezentantem województwa wielkopolskiego w obszarze krótkookresowego rynku najmu nieruchomości i Poznań będzie w niniejszym artykule utożsamiany z wielkopolskim rynkiem najmu jednego dnia.

3. METODOLOGIA PROWADZONYCH BADAŃ

Przeprowadzone badania skupiały się na wybranych aspektach rynku najmu jednego dnia i zostały przeprowadzone w kilku krokach badawczych. W pierwszym z nich obliczono średnie ceny najmu z uwzględnieniem typu najmowanego miejsca, przez który zdefiniowano czy najem dotyczy jednego pokoju (prywatnego pokoju), czy całego mieszkania. Badając ceny najmu uszczegółowiono ich kategorię, wyróżniając cenę całkowitą, cenę najmu za jeden dzień, opłatę pobieraną przez serwis zarządzający ofertami oraz opłatę za sprząatanie. W kroku drugim, znając przeciętne ceny najmu, poddano analizie ich charakterystykę poprzez zbadanie ich rozkładu. Charakterystyka rozkładów cen ofertowych ma utilitytarny aspekt analityczny z punktu widzenia możliwości wskazania najbardziej popularnych (pożądanych) cenowo ofert. W kroku trzecim, uszczegóławiając badania w obszarze cen najmu, poddano analizie ich kształtowanie się w poszczególnych miesiącach, pokazując roczną charakterystykę cenową poznańskiego rynku najmu jednego dnia. W kroku następnym przebadano oferty najmu z punktu widzenia liczby osób mogących jednocześnie korzystać z zasobu. Kończąc badania zaprezentowano procentowe wskaźniki określające wyposażenie mieszkań w atrybuty, tj. dostęp do bezpłatnego parkingu, całodobowe zameldowanie, akceptacja zwierząt domowych, posiadanie basenu, możliwość palenia w mieszkaniu, przystosowane dla dzieci, dostęp do Internetu, oferta najmu ze śniadaniem, usługa portiera, klimatyzacja, wyposażona kuchnia, pralka, żelazko, telewizor, suszarka do włosów, suszarka do ubrań, wieszaki, czy gwarancja tzw. podstawy (ręcznik, pościel). Należy zaznaczyć, iż analiza cen (w szczególności ceny całkowitej) została przeprowadzona dla założenia, że lokal mieszkalny najmują dwie dorosłe osoby, termin dokonania najmu to ostatni weekend każdego miesiąca, a dane zebrano dla 12 miesięcy 2017 roku. Ważnym dodatkowym kryterium wyszukiwanych ofert to ich lokalizacja zdefiniowana tylko i wyłącznie w centrum badanych miast.

Należy zaznaczyć, iż dla celów analitycznych obliczono wartość średnich cen, odchylenia standardowego, wartość minimalną oraz maksymalną, ćwiartkowe miary położenia w postaci pierwszego, drugiego oraz trzeciego kwartyła. Dodatkowo obliczono 95% przedział ufności dla wartości średniej ceny, wyznaczono histogramy oraz wykresy pudełkowe (mające na celu prezentację rozkładu cen). Zaprezentowane podstawowe miary statystyki opisowej obliczono zgodnie z powszechnie obowiązującymi regułami obliczeniowymi⁸.

4. ANALIZA WYBRANYCH ATRYBUTÓW MIESZKANIOWYCH ZASOBÓW BED&BREAKFAST – MIASTO POZNAŃ

Uwzględniając fakt, że miasto Poznań jest wyraźnie dominującym reprezentantem województwa wielkopolskiego w obszarze rynku najmu jednego dnia, tylko ten rynek jako przedstawiciel Wielkopolski został poddany parametryzacji i analizie. W tabeli 1 przedstawiono średnie ceny najmu zasobów mieszkaniowych przeznaczonych na wynajem krótkookresowy.

Tabela 1. Średnie ceny za wynajem zasobu mieszkaniowego w Poznaniu (w zł)

Typ najmu	cena całkowita	średnia cena za 1 dobę	średnia opłata serwisowa	średnia opłata za sprzątnięcie
całe mieszkanie	418	174	49	22
prywatny pokój	203	89	25	1

Źródło: opracowanie własne.

Zaprezentowane ceny obliczono jako: średnią cenę całkowitą, średnią cenę za 1 dobę, średnią opłatę serwisową, jak i średnią opłatę za sprzątnięcie. Należy zaznaczyć, że cenę całkowitą oblicza się mnożąc średnią cenę za jedną dobę przez liczbę dni, a następnie dodaje się do uzyskanej wartości opłatę serwisową pobieraną przez serwis internetowy oraz opłatę za sprzątnięcie. Prezentacja średniej ceny została przedstawiona w podziale na typ zasobu, tzn. czy najem dotyczył całego mieszkania czy pojedynczego (prywatnego) pokoju. Dokonując analizy cen należy zauważyć, że najem całego mieszkania jest dwukrotnie droższy niż najem prywatnego pokoju. Średnia całkowita cena, jaką należy zapłacić za najem całego mieszkania na dwa dni wnosi 418 zł, przy średniej cenie za najem pokoju wynoszącej 203 zł. Należy również zauważyć fakt bardzo niskiej średniej opłaty za sprzątnięcie występującej w kategorii prywatny pokój. Średnią opłatę za sprzątnięcie wynoszącą jeden złotych, należy interpretować w ten sposób, że za większość oferowanych do wynajęcia pokoi nie jest pobierana opłata za sprzątnięcie.

W tabelach 2 oraz 3 przedstawiono obliczenia dotyczące średnich cen ofertowych w podziale na poszczególne miesiące. Niezależnie od typu najmowanego zasobu, najczęściej należy zapłacić w miesiącu kwietniu. Uwzględniając założenia badawcze, tzn., że w analizie zostały uwzględnione oferty zgłaszane w ostatni weekend każdego miesiąca, wzrost cen w miesiącu kwietniu można wytłumaczyć tzw. długim weekendem majowym. Poddając

⁸ Szczegółowe zasady obliczeń można znaleźć w m.in. pracach D.A. Aczel, *Complete Business Statistics*, I.D. Richard, Boston 1989 oraz D. Freedman, R. Pisani, R. Purves, *Statistics*, New York 1980.

analizie cały zasób mieszkaniowy zgłaszany do najmu krótkookresowego, należy zauważyć, że średnia całkowita cena najmu kształtuje się w przedziale od 397 zł do 522 zł, natomiast średnia opłata za sprzątnięcie jest w zakresie od 19 do 33 zł.

Tabela 2. Średnia cena za wynajem całego mieszkania (w zł)

Miesiąc	Średnia cena całkowita	Średnia cena za 1 dobę	Średnia opłata serwisowa	Średnia opłata za sprzątnięcie
styczeń	446	184	59	20
luty	397	168	43	19
marzec	451	187	49	28
kwiecień	522	211	67	33
maj	406	169	47	21
czerwiec	422	174	49	26
lipiec	397	165	46	21
sierpień	411	172	48	20
wrzesień	398	164	46	23
październik	416	174	49	20
listopad	414	173	48	20
grudzień	418	174	49	22

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Średnia cena za wynajem prywatnego pokoju (w zł)

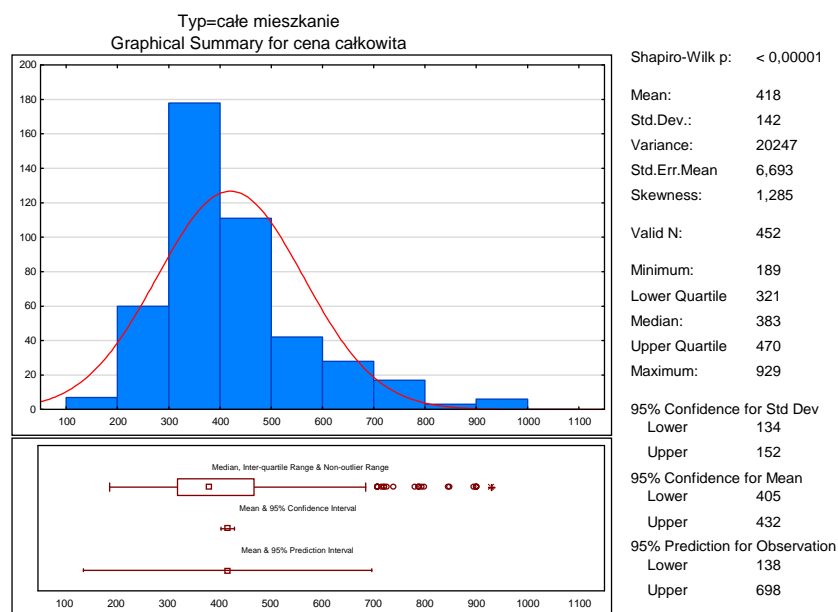
Miesiąc	Średnia cena całkowita	Średnia cena za 1 dobę	Średnia opłata serwisowa
styczeń	268	115	38
luty	235	105	25
marzec	158	65	18
kwiecień	284	124	36
maj	167	72	20
czerwiec	193	84	23
lipiec	164	72	20
sierpień	161	71	20
wrzesień	164	72	20
październik	190	83	23
listopad	190	83	23
grudzień	178	78	22

Źródło: opracowanie własne.

Poddając analizie kształtowanie się średnich cen najmu pokoi można zauważyć, że ich ceny kształtują się w zakresie od 158 zł do 284 zł⁹. Średnia cena zasobu typu prywatny pokój, kształtuje się na poziomie 203 zł, natomiast całego mieszkania na poziomie 418 zł.

⁹ Z uwagi na sporadyczne pobieranie opłat za sprzątnięcie w prywatnych pokojach w tabeli 3 nie zamieszczono kolumny dotyczącej tej opłaty.

W następnym kroku badawczym sprawdzono rozkład kształtowania się cen oraz obliczono podstawowe miary statystyki opisowej. Rozkład cen ma na celu wskazanie oczekiwań cenowych właścicieli zasobów, natomiast podstawowe miary statystyki opisowej pozwolą na jego syntetyczną charakterystykę. Rysunek 1 przedstawia rozkład cen najmu oraz statystyki opisowe obliczone dla zasobu typu całe mieszkanie. Współczynnik skośności wynoszący 1,285 świadczy o prawo-skośności rozkładu kształtowania się cen. Oznacza to, że preferowanymi ofertami najmu w opisywanym zasobie jest najem o cenach niskich. Najwięcej ofert jest zgłaszanych w przedziale cenowym wynoszącym 300–400 złotych. W celu bardziej precyzyjnej analizy badanych cen na rys. 2 umieszczono również wykresy pudełkowe. Dokonując ich analizy można wnioskować, że ceny powyżej 700 zł należy traktować jako podejrzane o odstające, a więc jako ceny nietypowe dla danego rynku.

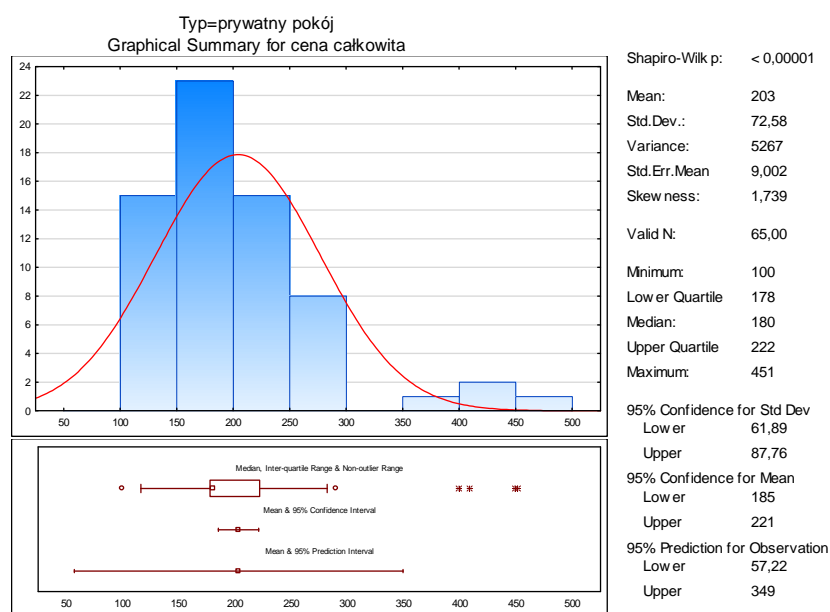


Rys. 1. Rozkład cen najmu oraz statystyki opisowe – dotyczy całego mieszkania (w zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń w programie Statistica.

Dokonując interpretacji obliczonych statystyk opisowych, można stwierdzić, że 25% mieszkań oferowanych na wielkopolskim rynku najmu cechuje się ceną poniżej 321 zł, natomiast 25% ceną powyżej 470 złotych. Wartość środkowa wynosi 383 zł. Na rysunku 2 przedstawiono obliczenia dotyczące najmu prywatnego pokoju. Zakres obliczeń, podobnie jak na rys. 1, obejmował rozkład cen najmu, wykres pudełkowy oraz statystyki opisowe. W przypadku najmu prywatnych pokoi zaobserwowano ukształtowanie się dwóch osobnych histogramów. Dwa osobne histogramy reprezentują pokoje na wynajem o typowej (zbliżonej do średniej) cenie najmu oraz pokoje na wynajem w cenie nietypowej, zbliżonej do najmu całego mieszkania. Dokonując bardziej szczegółowej analizy kształtowania się cen (por. wykres pudełkowy na rys. 2), należy uznać ceny z zakresu 350–500 złotych jako

ceny odstające, a więc ceny niereprezentatywne. Najczęściej można spotkać ofert najmu pokoi w przedziale cenowym 150–200 złotych. Dokonując interpretacji obliczonych statystyk opisowych, można stwierdzić, że 25% pokoi oferowanych na wielkopolskim rynku najmu cechuje się ceną poniżej 178 zł, natomiast 25% ceną powyżej 222 złotych. Należy również zaznaczyć, iż 95% przedział ufności dla średniej kształtuje się dla najmowanych pokoi pomiędzy 185 zł a 221 zł. Na rysunku 3 zaprezentowano rozkład maksymalnej liczby osób mogących wynająć mieszkanie, natomiast na rys. 4 rozkład maksymalnej liczby osób dla zasobu prywatny pokój.

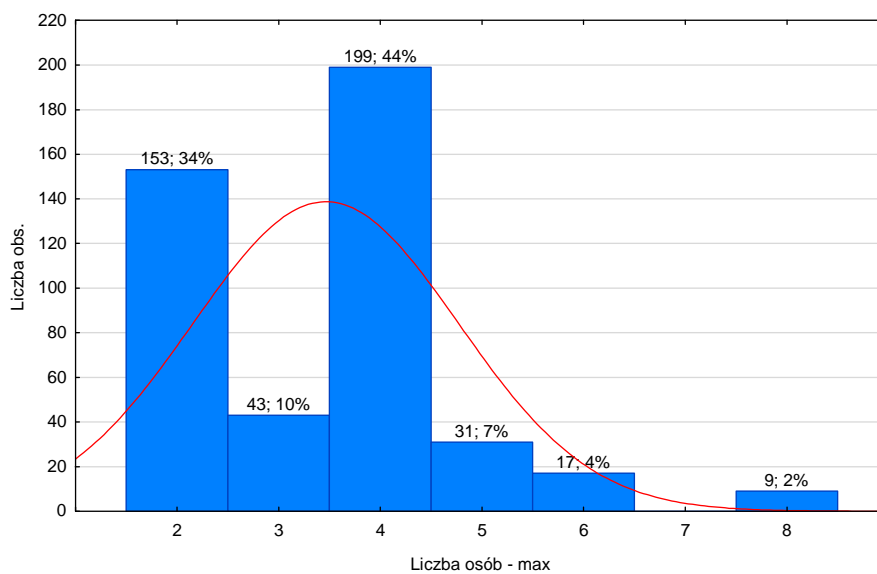


Rys. 2. Rozkład cen najmu oraz statystyki opisowe – dotyczy prywatnego pokoju (w zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń w programie Statistica.

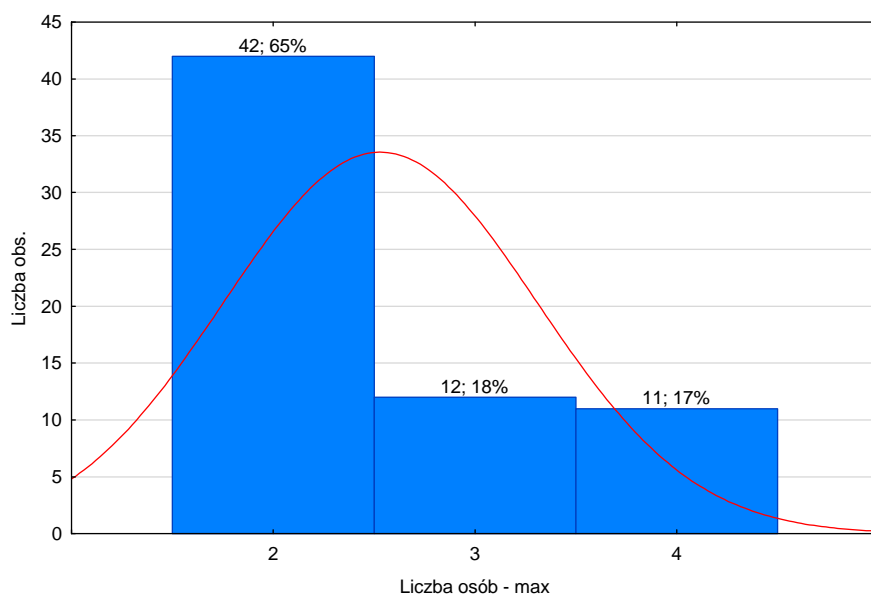
Dokonując analizy całych zasobów mieszkaniowych zauważono (por. rys. 3), że najczęściej w ofertach najmu zgłaszane są mieszkania dla maksymalnej liczby osób wynoszącej 4, następnie 2 osoby, co stanowi odpowiednio 44% oraz 34% ofert. Dwie oferty na 100 to zasób mieszkaniowy mogący pomieścić maksymalnie 8 osób. Analizując maksymalną liczbę osób dla zasobu typu prywatny pokój, można było spodziewać się że najwięcej ofert jest dla 2 osób (aż 65%). Również może dziwić fakt, że aż 17% ofert proponuje umieszczenie w jednym pokoju aż 4 osoby – por. rys. 4.

Wielu klientów wydłużając okres najmu oczekuje uzyskanie zniżek cenowych. Odpowiedzią na to oczekiwanie jest rys. 5, na którym zaprezentowano rozkład kształtowania się oferowanych zniżek. Najczęściej klienci najmujący zasób mieszkaniowy na dłużej niż tydzień mogą liczyć na zniżkę pomiędzy 5 a 10%. Zniżka ta jest oferowana w 37% oferowanych zasobach. Należy również zaznaczyć, że 12% zasobów nie oferuje zniżek. Tabela 4 zawiera spis atrybutów oferowanych zasobów do wynajęcia. Poziom wyposażenia zasobów pozwoli na określenie użyteczności wynajmowanych mieszkań.



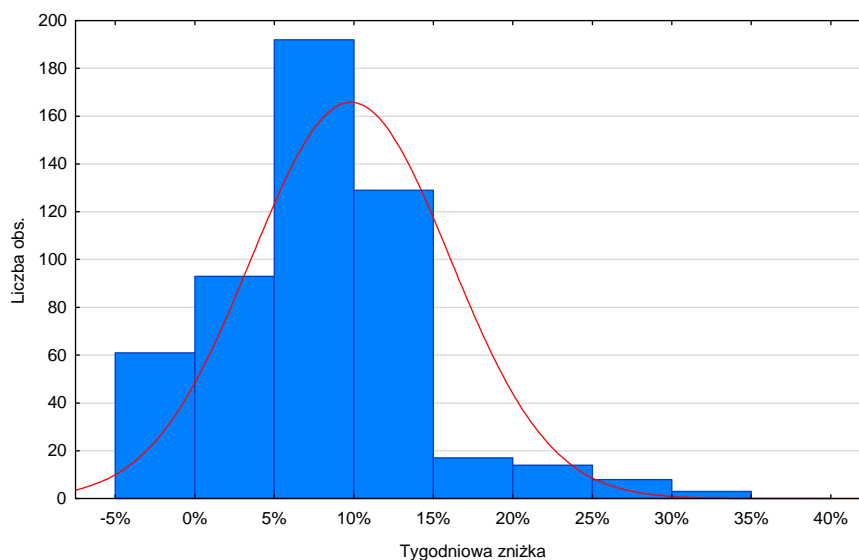
Rys. 3. Rozkład maksymalnej liczby osób mogących wynająć całe mieszkanie

Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń w programie Statistica.



Rys. 4. Rozkład maksymalnej liczby osób mogących wynająć prywatny pokój

Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń w programie Statistica.



Rys. 5. Rozkład oferowanych zniżek za najem powyżej jednego tygodnia

Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń w programie Statistica.

Tabela 4. Atrybuty mieszkań dla prywatnego najmu typu Bed&Breakfast

Atrybut mieszkania / Udogodnienia w mieszkaniu	NIE	TAK
Kuchnia	3%	98%
Podstawy	4%	97%
Wieszaki	8%	92%
Suszarka do włosów	11%	90%
Żelazko	14%	87%
Miejsce do pracy z laptopem	17%	83%
Przyjazne dla dzieci	22%	78%
Pralka	26%	74%
TV	31%	69%
Internet	49%	51%
Suszarka	60%	40%
Akceptacja zwierząt	62%	39%
Darmowe miejsce parkingowe	68%	32%
Klimatyzacja	86%	14%
Portier	91%	10%
Śniadanie	92%	8%
Palenie dozwolone	94%	6%
Możliwość organizacji przyjęcia	95%	6%
Siłownia	99%	1%
Basen	100%	0%

Źródło: opracowanie własne.

Można zauważyć, że ponad 80% oferowanych w Poznaniu mieszkań jest wyposażonych w dostęp do kuchni (98%), Internetu (96%), ręczników i pościeli (93%), wieszaków (88%) oraz suszarki do włosów (82%). Natomiast żaden z oferowanych zasobów nie posiadał basenu. Cztery procent zezwalało na palenie w obiekcie, a 5% oferowało śniadanie oraz usługę portiera.

5. PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania w obszarze wielkopolskiego rynku najmu jednego dnia pozwoliły na wyciągnięcie wniosków, które można umiejscowić w dwóch aspektach.

W pierwszym aspekcie zdefiniowano jeden główny wniosek, mówiący że wielkopolski rynek najmu jednego dnia należy na dzień dzisiejszy identyfikować z miastem Poznań. Wniosek ten jest uprawniony, gdyż pozostałe przebadane miasta wielkopolski miały niedostatecznie rozbudowaną bazę ofert. Natomiast drugi wymiar analizy można zaprezentować jako wielkopolski rynek najmu w liczbach i przedstawić następująco:

- Całkowita przeciętna cena najmu całego zasobu mieszkaniowego jest dwukrotnie wyższa niż cena najmu pojedynczych prywatnych pokoi.
- W wielu oferowanych zasobach oferowane są rabaty cenowe skorelowane z długością najmu.
- Rozkład cen najmu niezależnie od badanego typu zasobu jest rozkładem prawo-skośnym.
- Oferta najmu całych mieszkań najczęściej jest kierowana dla grup 4-osobowych, następnie grup 2-osobowych.
- Oferta najmu pojedynczych pokoi jest kierowana najczęściej dla dwóch osób.
- Najczęściej posiadanymi atrybutami w zasobach do wynajęcia są: dostęp do kuchni, Internetu, ręczników i pościeli, wieszaków oraz suszarki do włosów.

Podsumowując, przeprowadzone badania pozwoliły na oszacowanie cen najmu oraz prezentację ich rozkładu. Pozwoliły również na zdefiniowanie atrybutów, jakimi cechują się zasoby mieszkaniowe używane na prywatnym rynku najmu jednego dnia.

LITERATURA

1. Aczel D.A., *Complete Business Statistics*, Richard D. Irwin, Boston 1989.
2. Botsman R., Rogers R., *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, Harper Collins, New York 2010.
3. Dyal-Chand L., *Regulating Sharing: The Sharing Economy as an Alternative Capitalist System*, *Tulane Law Review* 2015, Vol. 90, No. 2.
4. Fang B., Ye Q., Law R., *Effect of sharing economy on tourism industry employment*, "Annals of Tourism Research" 2016, Vol. 57.
5. Freedman D., Pisani R., Purves R., *Statistics*, W.W. Norton&Company, New York 1980.
6. Gansky L., *The Mesh: Why the Future of Business Is Sharing*, Penguin Books, New York 2010.

7. Guttentag D.A., Smith S., *Assessing Airbnb as a disruptive innovation relative to hotels: Substitution and comparative performance expectations*, "International Journal of Hospitality Management" 2017, Vol. 64, July.
8. Habibi M.R., Davidson A., Laroche M., *What managers should know about the sharing economy*, "Business Horizons" 2017, Vol. 60, Issue 1, January–February.
9. Jaros B., *Bariery i pozytywne tendencje w rozwoju zrównoważonej konsumpcji w Polsce*, „Ekonomia i Środowisko” 2016, 2(57).
10. Kathana W., Matzlerb K., Veidera V., *The sharing economy: Your business model's friend or foe?*, "Business Horizons" 2016, Vol. 59, Issue 6, November–December.
11. Liang S., Schuckert M., Law B., Chen Ch., *Be a "Superhost": The importance of badge systems for peer-to-peer rental accommodations*, "Tourism Management" 2017, Vol. 60.
12. Mróz B., *Odwrót od konsumpcjonizmu? Nowe tendencje w zrachowaniach współczesnych konsumentów*, „Marketing i Rynek” 2015, nr 8.
13. Ryther-Francom S., *The Sharing Economy: Peer-to-peer Commerce is Shaking up Traditional Business Models*, Utah Business, December 2015.
14. Wang D., Nicolau J.L., *Price determinants of sharing economy based accommodation rental: A study of listings from 33 cities on Airbnb.com*, "International Journal of Hospitality Management" 2017, Vol. 62.
15. Wardak P., Zalega T., *Konsumpcja kolaboratywna jako nowy trend konsumpcyjny*, Studia i Materiały, nr 1(16), Wydawnictwo Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2013.

NETOGRAFIA

1. Castro S., *The new economic model: Collaborative Consumption and the Sharing Economy*, <http://www.text100.com/hypertext/2013/06/sharingeconomy/> (dostęp: 3.05.2017 r.).

CHOSEN ASPECTS OF ONE-DAY RENTAL MARKET IN WIELKOPOLSKA (GREATER POLAND)

New technologies, widespread use of IT by society, as well as the occurrence of economic crises have attributed to the formation of a new paradigm in economics, whose idea is shared management of accommodation resources. The collaborative character of activity in the market has had a considerable influence on the form and principles of providing hotel services, since it has created a new community within it: one that – owing to application of peer-to-peer technology – render services of paid rental of private housing resources and pose a competition to hotel services provided in the traditional way. Defining the rental market in Wielkopolska Region consisted in examining the potential of this type of rental in the case of four cities with county rights, which are located in Wielkopolskie Province, namely: Poznań, Kalisz, Konin and Leszno. The conclusion drawn at this stage of the research is the acknowledgement that the sole representative of the one-day housing rental market in Wielkopolskie Province is the City of Poznań. This statement was founded on the criterion of representativeness of the number of offers in the individual examined cities, which was taken into consideration. On the other hand, the parametrization process of selected aspects of the one-day housing rental market consisted in examination of the formation of rental prices

and their distributions. Moreover, the research allowed determining the attributes which characterize the resources of one-day rented housing in the private market.

Keywords: real estate market, one day rental market, sharing economy.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.32

Tekst złożono do redakcji: maj 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Andrzej PACANA¹
Dominika SIWIEC²

ANALIZA WYBRANYCH SEGMENTÓW PRZEMYSŁU TEKSTYLNEGO

Europejski przemysł włókienniczy uznawany jest za lidera w zakresie innowacji, a współczesne tekstylia mogą przyczynić się do wzrostu zainteresowania społeczeństwa tą branżą. Istotnym wydaje się więc przeanalizowanie dynamiki zmian w branży tekstylnej na przełomie ostatnich lat. W artykule dokonano analizy wybranych segmentów przemysłu tekstylnego w Polsce w latach 2013–2016 na podstawie danych z Głównego Urzędu Statystycznego. Dodatkowo, przeprowadzoną analizę dotyczącą sprzedaży detalicznej towarów tekstylnych według cen stałych rozszerzono o wyniki z 2017 roku. W części teoretycznej przeanalizowano obszar przemysłu tekstylnego, zwracając szczególną uwagę na funkcje tekstyliów i panujące trendy w omawianej branży. Dokonano analizy sposobu doboru odzieży ze względu na rodzaj wykonywanej pracy, a także scharakteryzowano nowoczesne rodzaje produkowanej odzieży. W części praktycznej dokonano analizy danych dotyczących m.in. sprzedaży detalicznej i dynamiki obrotów wyrobów tekstylnych, liczby sklepów tekstylnych i ich udziału w różnych grupach towarowych w Polsce jak np.: pojazdy mechaniczne, farmacja, żywność i inne. Celem opracowania jest analiza zmian przemysłu tekstylnego i na jej podstawie sprawdzenie występujących trendów w sprzedaży wyrobów tekstylnych oraz ich udziału w rynku. Przeprowadzona analiza wykazała brak wzrostu sprzedaży detalicznej tekstyliów. Wywnioskowano, że liczba sklepów tekstylnych stanowi niewielki udział w stosunku do wszystkich sklepów innego rodzaju działalności sprzedażowej, a także, że wartość sprzedaży tekstyliów w analizowanym okresie (2013–2016) była podobna.

Słowa kluczowe: tekstylia, przemysł tekstylny.

1. WPROWADZENIE

Przemysł włókienniczy, inaczej przemysł tekstylny, to gałąź przemysłu lekkiego. Zajmuje się ona przetwórstwem surowców na włókna, tkaniny i dzianiny³. Europejski przemysł włókienniczy uznawany jest za lidera w zakresie innowacji. Ciągłe rozwijające się

¹ Dr hab. inż. Andrzej Pacana, prof. PRZ, Wydział Budowy Maszyn i Lotnictwa, Katedra Technologii Maszyn i Inżynierii Produkcji, Politechnika, Rzeszowska, al. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów; autor korespondencyjny; e-mail: app@prz.edu.pl.

Andrzej Pacana, Dsc, PhD, Eng. Associate Professor, The Faculty of Mechanical Engineering and Aeronautics, Dept of Manufacturing Processes and Production Engineering, Rzeszow University of Technology, Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów; corresponding author; e-mail: app@prz.edu.pl.

² Inż. Dominika Siwiec; e-mail: dominikasiwiec@o2.pl.
Dominika Siwiec, Eng; e-mail: dominikasiwiec@o2.pl.

³ <http://www.geomaturo.pl/index.php/geografia-polski-3/205-przemysl-wlokienniczy-w-polsce>

technologie i procesy przetwórcze, których podstawą jest wiedza w określonych dziedzinach nauki, sprawiają, że wyroby tekstylne wraz z innymi materiałami znajdują szerokie zastosowanie w różnych obszarach życia⁴. Już w latach 90. pojawiło się określenie „odzież oddychająca”⁵, która znajduje swe zastosowanie w produkcji odzieży sportowej, służbowej, jak i ochronnej. Od tego czasu prowadzone są liczne badania, które mają na celu unowocześnienie materiałów tekstylnych, aby spełniały oczekiwania nabywających je klientów. Materiały włókiennicze, a w szczególności odzież ochronna, narażone są na szybkie zużycie, ponieważ poddawane są ekspozycji na promieniowanie słoneczne, wilgoć, siły mechaniczne i inne. Celem przeprowadzenia analiz dla poszczególnych danych statystycznych przemysłu tekstylnego było określenie trendu sprzedaży i udziału w rynku wyrobów tekstylnych.

2. TENDENCJE PRODUKCYJNE W BRANŻY TEKSTYLNEJ

Najnowsze tendencje w branży tekstylnej są skierowane na „zdrowe” tekstylia, które nie oddziałują w negatywny sposób na organizm człowieka. Stan zadowolenia człowieka z warunków cieplnych otoczenia można uzyskać dzięki odpowiedniemu komfortowi fizjologicznemu. Występuje on wówczas, gdy we właściwy sposób utrzymywana jest temperatura ciała człowieka, a wydzielany przez niego pot jest odprowadzany do otoczenia. Aby to było możliwe, muszą być spełnione odpowiednie czynniki, a jednym z nich jest odzież⁶. Tekstylia, a zwłaszcza odzież, ma bezpośredni kontakt ze skórą, dlatego też w przypadku odzieży stosowanej w różnych środowiskach pracy, należy mieć na uwadze funkcję, jaką pełnią. Na przykład w zimnym środowisku pracy konieczne jest używanie odzieży ochronnej, cieplej bądź tzw. suchej. Odzież robocza, tak samo jak ochronna, musi stanowić barierę dla czynników zewnętrznych pochodzących z otoczenia, a także spełniać funkcje użytkowe, aby pracownik czuł się komfortowo i mógł bezpiecznie pracować⁷. Odzież adekwatnie dobrana do sposobu pracy sprawia, że pracownik wykonuje ją efektywniej, a przede wszystkim nie jest narażony na pogorszenie swojego stanu zdrowia. Źle wybrana odzież może spowodować wychłodzenie, czy przegrzanie organizmu. Dlatego tak ważne jest, aby zawsze była stosowana według wykonywanych czynności i poziomu ich intensywności⁸.

Nowoczesna odzież produkowana jest m.in. z tkanin z bambusa, kukurydzy, pokrzywy, alg morskich i pozostałych surowców naturalnych. Włókna roślinne celulozowe, jak na przykład bawełna, len bądź konopie – wykorzystywane są do produkcji tekstyliów różnego użytku. Nowe włókna, tworzone na podstawie polimerów naturalnych wymagają nowoczesnych technologii podczas ich pozyskiwania, a także ich przerobu na liniowe oraz płaskie

⁴ J. Janicka, R. Koźmińska, *Tekstylia w materiałach kompozytowych*, „Techniczne Wroby Włókiennicze” 2009/1.

⁵ E. Maklewska, *Odzież „oddychająca” czy „paroprzepuszczalna”?*, „Techniczne Wroby Włókiennicze” 2010/3/4.

⁶ M. Matusiak, *Badania materiałów włókienniczych w zakresie ich zdolności do transportu wilgoci*, „Pomiary. Automatyka. Kontrola” 2013/5.

⁷ M. Cichecka, *Kryteria oceny właściwości elektrostatycznych odzieży roboczej i ochronnej przeznaczonej do użytkowania w strefach zagrożenia wybuchem*, „Techniczne Wroby Włókiennicze” 2011/1/2.

⁸ A. Marszałek, G. Bartkowiak, *Odzież ochronna do pracy w zimnym środowisku – zasady projektowania i doboru*, „Bezpieczeństwo Pracy: Nauka i Praktyka” 2013/2.

surowce włókiennicze⁹. Inną grupą tekstyliów są tkaniny zgefrowane, do których zalicza się na przykład tekstylia domowe, czy dekoracyjne, a także ubrania. Ich głównymi zaletami są estetyka oraz komfort fizjologiczny, gdyż ułatwiają ruch powietrza występujący pomiędzy skórą człowieka a tkaniną. Gofry tkackie (ang. *Seersucker Fabrics*), są tkaninami, które mają wyjątkową strukturę, i zaliczane są do tekstyliów trójwymiarowych¹⁰.

Tekstylia poddawane są na oddziaływanie różnych czynników, które powodują ich zużycie. W przypadku odzieży, są to głównie siła tarcia i rozciągania, a także wilgoć czy ekspozycja na promieniowanie słoneczne. Wskaźniki, które określają trwałość wyrobu są używane poprzez pomiar wytrzymałości resztkowej z użyciem odpowiednich mechanizmów. Jednymi z wskaźników pomiaru trwałości tkanin są wytrzymałość na rozciąganie wielokierunkowe, odporność na ścieranie i przyspieszone starzenie UV. Właściwości określające użyteczność tkaniny, ocenia się po surowcach wykorzystanych do ich produkcji, gramaturze, rodzaju splotu czy teście ich wytrzymałości¹¹. Istotne jest zwrócenie uwagi na frakcje morfologiczne tekstyliów, odnoszące się do zagospodarowania odpadami. Obowiązujący zakaz składowania frakcji energetycznej odpadów komunalnych wraz innymi wymaganiami, powoduje konieczność ich spalania, które jest zaliczane do najczęściej stosowanych metod. Paliwa alternatywne powstają m.in. z odpadów komunalnych, do których zaliczane są właśnie tekstylia, których wartość opałowa wynosi ok. 15–16 MJ/kg¹². Za odpady komunalne uznaje się odpady, które mają zbliżony charakter oraz skład morfologiczny, a także powstają w miastach oraz wsiach głównie w gospodarstwach domowych¹³. Współczesne tekstylia mogą przyczynić się do wzrostu zainteresowania tą branżą. Celowe wydaje się więc prześledzenia dynamiki zmian w tej branży na przełomie ostatnich lat w Polsce.

3. ANALIZA WYBRANYCH SEGMENTÓW PRZEMYSŁU TEKSTYLNEGO

Analiza dotyczy przemysłu tekstylnego i zawiera wybrane dane z okresu 2013–2016. Dodatkowo, niektóre z analiz podparto dostępnymi już wynikami z 2017 roku. Bazowano na wiarygodnych danych pochodzących z Głównego Urzędu Statystycznego w Polsce. Analiza dotyczyła wyników odnoszących się do sklepów tekstylnych i ukazywała m.in.: sprzedaż detaliczną tekstyliów, liczbę sklepów tekstylnych i ich udziału w różnych grupach towarowych w Polsce jak np.: pojazdy mechaniczne, farmacja, żywność i inne. Dodatkowo analiza obejmuje dynamikę sprzedaży tekstyliów. Celem przeprowadzenia analiz dla poszczególnych danych statystycznych przemysłu tekstylnego było określenie, czy wraz

⁹ M. Matusiak, *Innowacyjne tkaniny odzieżowe z włókien sojowych*, „Technologia i Jakość Wyrobów” 2016.

¹⁰ Ł. Frączzak, M. Matusiak, *Zastosowanie trójwymiarowego skanera laserowego do pomiarów efektu zgefrowania gofr tkackich*, „Technologia i Jakość Wyrobów” 2016.

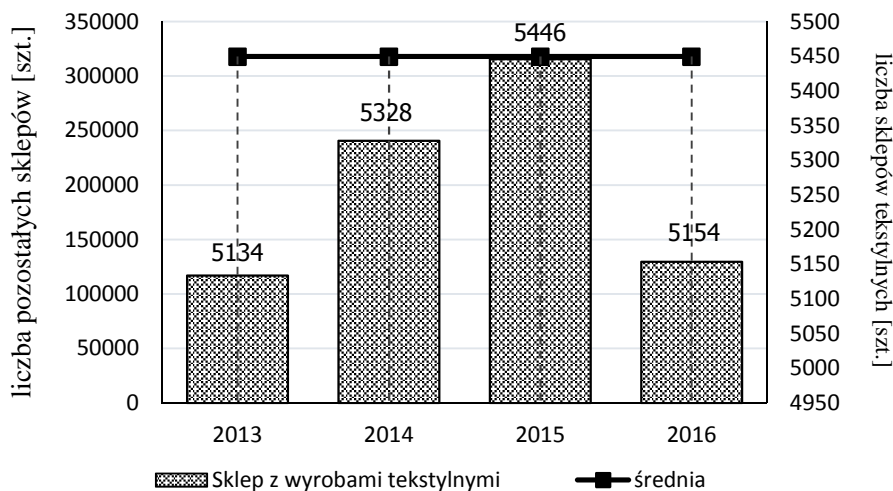
¹¹ R. Kamocka-Bronisz, M. Blukacz, S. Bronisz, *Ocena wpływu zużycia tkaniny zewnętrznej ubrania specjalnego strażaka na jej wytrzymałość*, „Zeszyty Naukowe SGSP” 2016.

¹² B. Kłojzy-Karczmarczyk, J. Staszczak, *Szacowanie masy frakcji energetycznych w odpadach komunalnych wytwarzanych w obszarach o różnym charakterze zabudowy*, „Polityka Energetyczna” 2017/2.

¹³ D. Zbroński, *Wyselekcjonowane odpady komunalne zebrane w regionach Polski*, „Archiwum Gospodarki Odpadami i Ochrony Środowiska” 2015/1.

z wpływem lat i rozwojem wybranych segmentów przemysłu tekstylnego wzrasta zapotrzebowanie na wyroby tekstylne, a ich udział w sprzedaży rośnie.

Porównano liczbę sklepów z wyrobami tekstylnymi do liczby sklepów o innej działalności w latach 2013–2016 (rys. 1).



Rys. 1. Liczba sklepów tekstylnych w stosunku do mediany sklepów pozostałych w 2013–2016 w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS (<http://stat.gov.pl/>).

Na podstawie danych statystycznych pobranych z Głównego Urzędu Statystycznego, obliczono średnią liczbę sklepów niezajmujących się sprzedażą tekstyliów. Zauważono, że liczba sklepów tekstylnych jest znacznie niższa w stosunku do średniej liczby pozostałych sklepów. Wywnioskowano znikomy udział sklepów tekstylnych do sklepów innej branży.

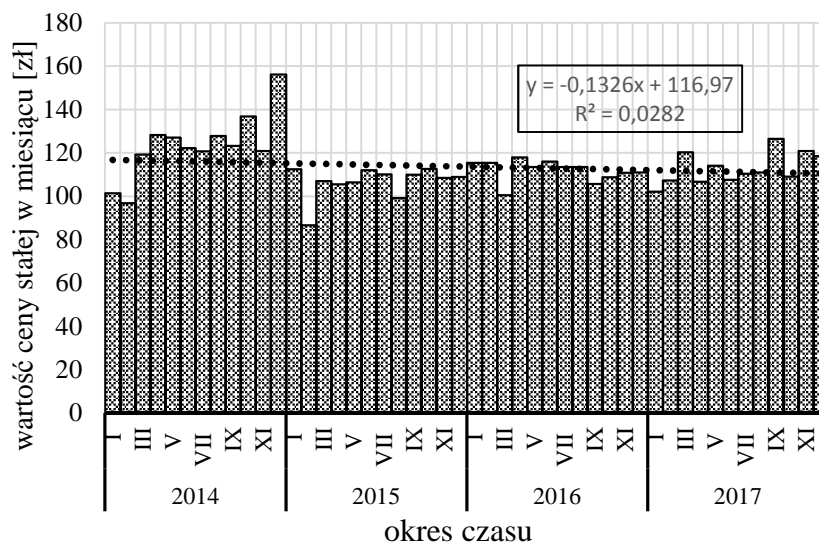
Ze względu na brak dostępu do danych z 2013 roku, dokonano analizy od 2014 do 2017 cen stałych, czyli cen za dany okres bazowy, które nie uwzględniają wpływu inflacji. Zauważono największą sprzedaż tekstyliów w 2016 roku (rys. 2).

Dzięki wyznaczonej linii trendu dla poszczególnych lat według cen stałych, zaobserwowano trend spadkowy. Pomimo że produkowane są nowego rodzaju tkaniny, to wartości cen stałych charakteryzują się trendem ujemnym.

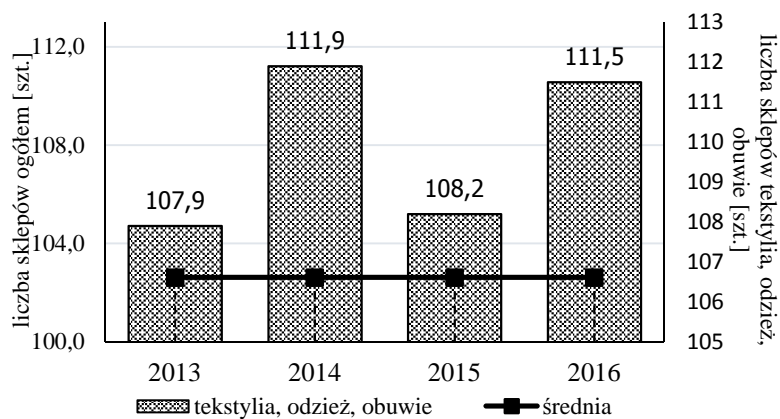
Następnie analizie poddano dane dotyczące dynamiki sprzedaży tekstyliów, odzieży i obuwia w okresie 2013–2016. Dodatkowo na podstawie danych statystycznych odnoszących się do ogólnej wartości sprzedaży wyznaczono ich średnią wartość (rys. 3).

Ukazano brak dynamiki sprzedaży wyrobów tekstylnych, odzieży i obuwia w latach 2013–2016 (liczba sklepów).

Kolejną dynamikę obrotów w handlu detalicznym produktów tekstylnych, odzieży i obuwia w latach 2013–2016 przedstawiono za pomocą zbiorczego wykresu (rys. 4). Wykres ten rozszerzono o linię trendu oraz linię średniej ruchomej.

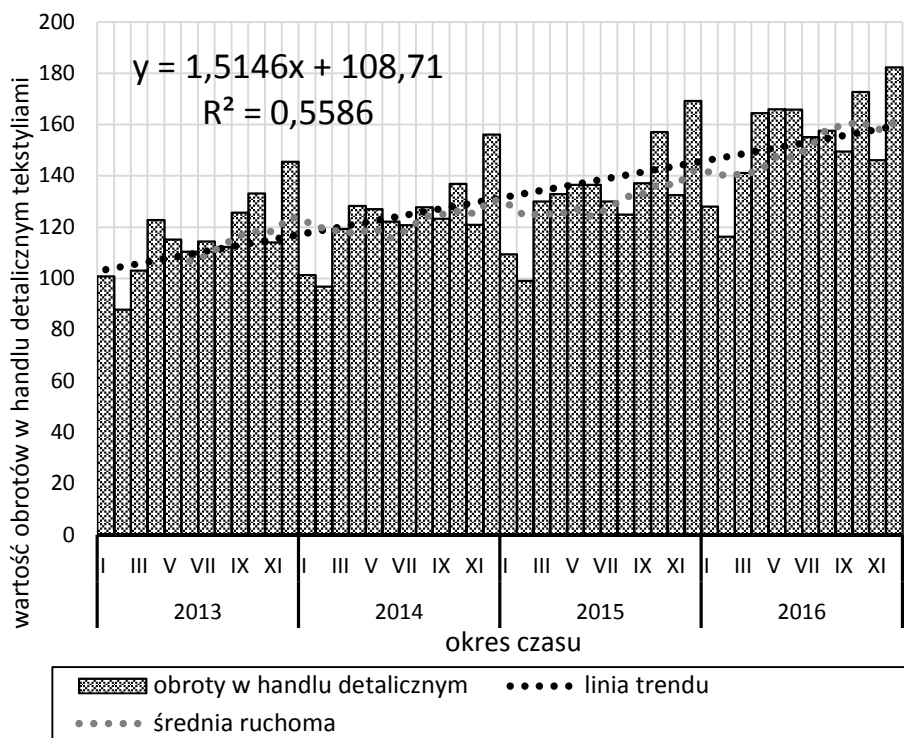


Rys. 2. Sprzedaż detaliczna towarów tekstylnych według cen stałych w okresie 2014–2017 w Polsce
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS (<http://stat.gov.pl/>).



Rys. 3. Dynamika sprzedaży artykułów tekstylnych, odzieży i obuwia w stosunku do mediany ogólnej sprzedaży w okresie 2013–2016 w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS (<http://stat.gov.pl/>).



Rys. 4. Dynamika obrotów w handlu detalicznym produktów tekstylnych, odzieży i obuwia w latach 2013–2016 w Polsce według cen bieżących

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS (<http://stat.gov.pl/>).

Zauważono wzrost wartości dynamiki obrotów w handlu detalicznym dla produktów tekstylnych, odzieży i obuwia według cen bieżących dla lat 2013–2016. Linia trendu jak i obliczona wartość współczynnika determinacji (R^2), który zbliża się do wartości 1, wskazuje, że wyznaczony trend rosnący można uznać za adekwatny. Zauważono wartości odbiegające od pozostałych, występujące w miesiącu grudniu. Wartości te mogą wpływać na ukazaną linię trendu.

4. WNIOSKI

Analiza wykazała brak wzrostu sprzedaży detalicznej tekstyliów. Zauważono, że liczba sklepów tekstylnych stanowi znikomy udział w stosunku do wszystkich sklepów innego rodzaju działalności sprzedażowej. Zaobserwowano brak dynamiki sprzedaży wyrobów tekstylnych, odzieży i obuwia w latach 2013–2016, pomimo że produkowane są coraz to nowsze surowce. Poprzez analizę dynamiki obrotów w handlu detalicznym dla produktów tekstylnych, odzieży i obuwia wywnioskowano, że ma ona tendencję wzrostową, a wartość współczynnika determinacji R^2 równa 0,56 świadczy o adekwatności trendu rosnącego. Mimo że wartość sprzedaży tekstyliów w analizowanym okresie była bardzo podobna oraz

ukazano wzrost obrotów w handlu detalicznym, to zjawisko to nie może być traktowane równoznacznie ze wzrostem zysków ze sprzedaży tekstyliów.

LITERATURA

1. Cichecka M., *Kryteria oceny właściwości elektrostatycznych odzieży roboczej i ochronnej przeznaczonej do użytkowania w strefach zagrożenia wybuchem*, Techniczne Wyroby Włókiennicze” 2011/1/2.
2. Frączczak Ł., Matusiak M., *Zastosowanie trójwymiarowego skanera laserowego do pomiarów efektu zgoławania gofr tkackich*, „Technologia i Jakość Wyrobów” 2016.
3. Janicka J., Koźmińska R., *Tekstyli w materiałach kompozytowych*, „Techniczne Wyroby Włókiennicze” 2009/1.
4. Kamocka-Bronisz R., Blukacz M., Bronisz S., *Ocena wpływu zużycia tkaniny zewnętrznej ubrania specjalnego strażaka na jej wytrzymałość*, Zeszyty Naukowe SGSP 2016.
5. Kłojzy-Karczmarczyk B., Staszczak J., *Szacowanie masy frakcji energetycznych w odpadach komunalnych wytwarzanych w obszarach o różnym charakterze zabudowy*, „Polityka Energetyczna” 2017/2.
6. Maklewska E., *Odzież „oddychająca” czy „paroprzepuszczalna”?*, „Techniczne Wyroby Włókiennicze” 2010/3/4.
7. Matusiak M., *Badania materiałów włókienniczych w zakresie ich zdolności do transportu wilgoci*, „Pomiary. Automatyka. Kontrola” 2013/5.
8. Matusiak M., *Innowacyjne tkaniny odzieżowe z włókien sojowych*, „Technologia i Jakość Wyrobów” 2016.
9. Marszałek A., Bartkowiak G., *Odzież ochronna do pracy w zimnym środowisku – zasady projektowania i doboru*, „Bezpieczeństwo Pracy: Nauka i Praktyka” 2013/2.
10. Zbroński D., *Wyselekcjonowane odpady komunalne zebrane w regionach Polski*, „Archiwum Gospodarki Odpadami i Ochrony Środowiska” 2015/1.

NETOGRAFIA

1. <http://stat.gov.pl/> (dostęp: 16.02.2018 r.).

AN ANALYSIS OF TRENDS OF SELECTED SEGMENTS OF TEXTILE INDUSTRY

The European textile industry is recognized as a leader in innovation, and modern textiles can contribute to the growth of public interest in this industry. Therefore, it seems important to analyze the dynamics of changes in the textile industry at the turn of recent years. The article analyzed selected segments of the textile industry in Poland in 2013–2016 based on the data from the Central Statistical Office. In addition, the analysis regarding retail sales of textile goods at fixed prices was extended by the results from 2017. In the theoretical part, the textile industry was analyzed, paying special attention to the functions of textiles and prevailing trends in the discussed industry. The analysis of the selection of clothing due to the type of work was made and modern types of clothing were characterized. In the practical part there were presented the data concerning, inter alia, retail sales and turnover dynamics of textiles, the number of textile stores and their participation in various commodity groups in Poland,

such as: motor vehicles, pharmacy, food and others. The aim of the study is to analyze the changes of the textile industry and on its basis to check the trends occurring in the sale of textiles and their market share. The analysis showed no increase in retail sales of textiles. It was concluded that the number of textile stores constitutes a small share in relation to all stores of other types of sales activities, and that the value of textile sales in the analyzed period (2013–2016) was similar.

Keywords: textiles, textile industry.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.33

Tekst złożono do redakcji: maj 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Sławomir PASTUSZKA¹
Jurand SKRZYPEK²

REGIONALNE ZRÓŻNICOWANIE POZIOMU PKB W NIEMCZECH

Celem artykułu jest identyfikacja regionalnego zróżnicowania PKB w Niemczech, a także wskazanie tendencji zmian, jakim to zróżnicowanie podlegało w latach 2000–2015. Do realizacji tego celu wykorzystano analizę literatury przedmiotu, elementarne metody statystyki opisowej, modele β i σ konwergencji oraz elementy analizy matematycznej.

Badanie wykazało, że Niemcy Wschodnie nie tylko zajmują mniejszą część powierzchni kraju (ok. 31%), liczą mniej mieszkańców (20% ogółu ludności Niemiec), ale także charakteryzują się niskim poziomem rozwoju, co znajduje odzwierciedlenie w ponad pięciokrotnie niższym udziale niż Niemcy Zachodnie w tworzeniu niemieckiego PKB. Relacje te wprawdzie ulegają zmianie na korzyść landów wschodnich, jednak tempo tych zmian jest niewielkie. Z tego względu nawet przy niezmiennych warunkach politycznych i gospodarczych, co jest bardzo ryzykownym założeniem, likwidacja dysproporcji w poziomie PKB między wschodnią a zachodnią częścią Niemiec zajmie co najmniej pół wieku. Wyraźnie wskazują na to wnioski płynące zarówno z analizy średniookresowego tempa zmian PKB *per capita*, jak i analizy σ konwergencji. Zjawisko to w długiej perspektywie czasu może w istotnym stopniu stanowić barierę dla rozwoju gospodarki wschodniej części Niemiec oraz ograniczać ich możliwości rozwiązywania problemów społecznych. Brak wyraźnych tendencji do konwergowania niemieckich landów w obszarze PKB *per capita* przekłada się na niemożność oszacowania dobrej jakości parametrów β konwergencji, a co za tym idzie, uniemożliwia prognozowanie długoterminowych relacji PKB.

Słowa kluczowe: PKB, niemieckie landy, zróżnicowanie rozwoju.

1. WPROWADZENIE

Po zjednoczeniu Niemiec w 1990 r. dużym wyzwaniem politycznym dla rządu federalnego była potrzeba zbliżenia poziomów rozwoju landów wschodnich w stosunku do

¹ Dr Sławomir Pastuszka, Wydział Prawa, Zarządzania i Administracji Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach, ul. Świętokrzyska 21, 25-406 Kielce, e-mail: spastuszka@op.pl.
Kochanowskiego w Kielcach, ul. Świętokrzyska 21, 25-406 Kielce; e-mail: spastuszka@op.pl.
Sławomir Pastuszka, PhD, Faculty of Law, Administration and Management of The Jan Kochanowski University in Kielce, Świętokrzyska 21 Street, 25-406 Kielce; e-mail: spastuszka@op.pl.

² Mgr Jurand Skrzypek, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie, Instytut Ekonomii, Finansów i Zarządzania, ul. Prof. Łojasiewicza 4, 30-348 Kraków, autor korespondencyjny; e-mail: jurand.skrzypek@uj.edu.pl.
Jurand Skrzypek, MSc, Faculty of Management and Social Communication of Jagiellonian University in Cracow, Institute of Economics, Finance and Management, Prof. Łojasiewicza 4 Street, 30-348 Cracow; corresponding author; e-mail: jurand.skrzypek@uj.edu.pl.

zachodnich. W tym celu uruchomiono pomoc finansową na rzecz przyspieszenia wzrostu gospodarczego przyłączonych krajów związkowych. W jej wyniku we wschodnich Niemczech wyraźnej poprawie uległ stan infrastruktury, zwłaszcza sieć dróg i autostrad, wzrosły dochody i podniósł się poziom życia, powstały nowe, w tym nowoczesne przedsiębiorstwa, wzrosło zatrudnienie w sektorach pozarolniczych (szczególnie w produkcji, budownictwie i usługach rynkowych), a to wpłynęło na zwiększenie wydajności pracy³. Głównie z tych powodów, w ciągu ostatnich 24 lat udział Produktu Krajowego Brutto w przeliczeniu na mieszkańca wschodnioniemieckich landów bez Berlina w wielkości PKB *per capita* landów zachodnich wzrósł ponad dwukrotnie, z 32,4% w 1991 r. do 68,5% w 2015 r., a z Berlinem – z 42,8% do 73,2%⁴.

Badacze zajmujący się rozwojem gospodarczym w Niemczech są zgodni, że zmniejszenie dysproporcji w poziomie rozwoju między wschodnią a zachodnią częścią Niemiec dokonywało się głównie w pierwszej połowie lat 90. XX w. Stwierdzono przy tym⁵, że konwergencji poziomu rozwoju gospodarczego w obszarze PKB *per capita* towarzyszyła konwergencja wydajności pracy mierzona wartością produkcji na pracującego⁶. Zbieżność ta w ocenie ekonomistów z Uniwersytetu w Kassel⁷ szybciej zachodziła w rolnictwie i sektorze usług. Wydaje się to być zrozumiałe w kontekście możliwości stosowania podobnych technologii w sektorze usług, w przeciwieństwie do sektora produkcyjnego, zróżnicowanego co do rodzaju wytwarzanych produktów, mało lub wysoko przetworzonych i wykorzystywanych nisko lub wysokowydajnych systemów produkcji. Z tego powodu nadal utrzymują się widoczne regionalne zróżnicowania w poziomie wydajności pracy i należy zakładać, że będzie to zjawisko długotrwałe biorąc pod uwagę małą mobilność przestrzenną wyspecjalizowanych centrów decyzyjnych i produkcyjnych, np. przemysłu samochodowego, chemicznego, farmaceutycznego. Wydaje się to poważniejszą przyczyną utrzymującego się w Niemczech zróżnicowania regionalnej wydajności pracy, niż wskazywany przez

³ S. Pastuszka, *Polityka rozwoju wschodnich Niemiec – cele, narzędzia, efekty*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2016, 6(84), s. 56–73; Statistische Ämter des Bundes und der Länder, *25 Jahre Deutsche Einheit*, Bundesamt, Wiesbaden 2015.

⁴ Bruttinlandsprodukt, Bruttowerterschöpfung in den Ländern der Bundesrepublik Deutschland 1991 bis 2016. Berechnungsstand: November 2016/Februar 2017.

⁵ Zob. M. Funke, H. Strulik, *Growth and convergence in a Two-Region Model of Unified Germany*, „German Economic Review” 2000, Vol. 1, s. 363–384; F. Siebert, *Growth and Convergence in Two-Region Model of Unified Germany*, „German Economic Review” 2000, Vol. 1, Issue 3, s. 363–384; M. Burda, *Factor Reallocation in Eastern Germany after Reunification*, „The American Economic Review” 2006, Vol. 96, No. 2, s. 368–369; K-H. Röhl, *Strukturelle Konvergenz der ostdeutschen Wirtschaft*, Trends, 1/2009; M. Götz, *Konwergencja dochodów w Niemczech w latach 1991-2007*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2010, R. 72, z. 1, s. 93–113.

⁶ Wskaźnik ten jest najczęściej stosowaną miarą aktywności ekonomicznej. Nie jest to jednak miernik doskonały. Wśród sformułowanych wobec niego zastrzeżeń (K. Malaga, *O niektórych dylematach teorii wzrostu gospodarczego i ekonomii*. <http://www.twojaeuropa.pt.pl/pliki/2/12/K.%20Malaga.pdf>) wskazuje się trudność jednoznacznej lokalizacji miejsc powstawania PKB poszczególnych państw wynikająca z działania ponadnarodowych korporacji, nieuwzględnianie lub niedokładne uwzględnianie redystrybucji dochodów, negatywny wpływ wzrostu gospodarczego na środowisko naturalne, funkcjonowanie gospodarki nieformalnej.

⁷ H-F Eckey, R. Kosfeld, M. Türck, *Regional Convergence in Germany: a Geographically Weighted Regression Approach*, „Spatial Economic Analysis” 2007, Vol. 2/1, s. 45–64.

niektórych ekspertów niedobór wykwalifikowanej kadry menadżerskiej we wschodnich Niemczech i niewielkie nakłady na działalność badawczą i rozwojową⁸.

Nadrabianie dystansu w zakresie rozwoju gospodarczego dzielącego wschodnioniemieckie kraje związkowe od zachodnich landów w drugiej połowie lat 90. XX w. uległo wyraźnemu spowolnieniu, a od 2000 r. różnice rozwojowe zaczęły się okresowo i w niektórych zakresach wręcz powiększać⁹. Zakłócenie długofalowych tendencji rozwoju zarówno landów wschodnich, jak i zachodnich wystąpiło w czasie ogólnoswiatowego kryzysu finansowego 2008/2009. Po jego ustąpieniu notowano powolne zwiększanie dysproporcji między najuboższymi i najzamożniejszymi krajem związkowym¹⁰.

Autorzy opracowań naukowych, jak np. Scheufele i Ludwig¹¹, a także dokumentów rządowych¹² wykazują, że spowolnione tempo nadrabiania zaległości rozwojowych w stosunku do Niemiec Zachodnich w dużym stopniu ma związek z niekorzystnymi procesami demograficznymi we wschodnich landach, polegającymi na przyspieszonym starzeniu się ludności, wyludnianiu niektórych obszarów i wzmagającym te procesy odpływie osób młodych.

Pełniejsze rozpoznanie tych procesów w odrębnym badaniu wydaje się celowe, aby określić ich wpływ na rozwój gospodarki wschodnich Niemiec i rozwiązywanie występujących tam problemów społecznych. Wyniki przywołanych wcześniej badań, ze względu na różne przedziały czasowe i badane kategorie ekonomiczne, w wielu wypadkach różnią się. Istnieje zatem potrzeba ponownej, kompleksowej i obejmującej okres co najmniej piętnastu lat analizy podstawowego miernika poziomu rozwoju gospodarczego, jakim jest wielkość PKB *per capita* dla poszczególnych landów i całej gospodarki niemieckiej. Tego zadania podjęli się autorzy niniejszego badania zakładając, że analiza powinna dać odpowiedź na następujące pytania badawcze:

- jaki jest poziom i tendencje w kształtowaniu się PKB *per capita* poszczególnych landów zarówno w latach 2000–2015, jak również w podokresach 2000–2008 i 2009–2015?
- czy wystąpiły procesy konwergencji poziomu rozwoju między Niemcami Zachodnimi i Wschodnimi?
- czy jakość oszacowanych parametrów modelu konwergencji bezwarunkowej pozwala na prognozowanie długoterminowych relacji PKB *per capita* danego landu do wielkości średniej dla Niemiec?

⁸ M.C. Burda, B. Severgnini, *TFP Convergence in German States since Reunification: Evidence and Explanations*, SFB 649 Discussion Paper, Economic Risk, Berlin 2015, <https://edoc.hu-berlin.de/bitstream/handle/18452/5263/54.pdf?sequence=1>

⁹ R. Kosfeld, H-F. Eckey, J. Lauridsen, *Disparities in prices and income across German NUTS 3 regions*, „Volkswirtschaftliche Diskussionsbeiträge”, No. 93, <https://pdfs.semanticscholar.org/c4ad/2856ba1d2b96524c984f79f317ba26570786.pdf>; N. Berthold, M. Kullas, 20 Jahre Mauerfall-Konvergenz in Deutschland?, Sanderring 2, nr 105, Würzburg 2009. https://www.wiwi.uni-wuerzburg.de/fileadmin/12010400/diskussionsbeitraege/DP_105_01.pdf

¹⁰ Autor, *Zmiany w spójności społecznej i gospodarczej niemieckich landów w latach 2000–2015*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, artykuł po pozytywnej recenzji został przyjęty do druku w numerze 107/2018.

¹¹ R. Scheufele, U. Ludwig, *Der lange Weg der Konvergenz*, „Wirtschaft im Wandel“ 2009, Vol. 15, Issue 10, s. 400–407, http://www.iwh-halle.de/fileadmin/user_upload/publications/wirtschaft_im_wandel/10-09-3.pdf

¹² 25 Jahre Deutsche Einheit, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2015, s. 21.

Dane dotyczące wielkości PKB niemieckich landów pobrano z bazy danych Eurostat¹³. Obejmują one okres od roku 2000 do roku 2015. Wszelkie zmienne wyrażone w jednostkach pieniężnych urealniono przy pomocy jednorodnego deflatora PKB, przyjmując 2015 za rok bazowy. Obliczenia własne obejmują udziały poszczególnych landów w tworzeniu krajowego PKB, miernik PKB *per capita* oraz jego wielkość stosunkową – PKB *per capita* danego regionu w relacji do PKB *per capita* Niemiec. Konieczność dokonania obliczeń własnych wynikała z niskiej dokładności podawanego przez Eurostat poziomu PKB *per capita* w landach (do setek €) oraz niedostępności danych na temat omawianego wskaźnika w stosunku do średniej krajowej.

2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA NIEMIECKICH LANDÓW

W statystyce niemieckiej i badaniach naukowych wyodrębnia się Niemcy Zachodnie i Wschodnie¹⁴. Niemcy Zachodnie tworzy dziesięć landów, zaznaczonych na poniższej mapie (rys. 1) ciemniejszym odcieniem: Badenia-Wirtembergia, Bawaria, Brema, Dolna Saksonia, Hamburg, Hesja, Nadrenia-Północna Westfalia, Nadrenia Palatynat, kraj Saary i Szlezwik-Holsztyn. Natomiast w skład Niemiec Wschodnich wchodzi sześć krajów związkowych, tj.: Meklemburgia-Pomorze Przednie, Brandenburgia, Berlin jako wydzielony kraj związkowy, Saksonia, Saksonia Anhalt i Turyngia.



Rys. 1. Podział administracyjny Niemiec

Źródło: opracowanie własne.

¹³ Baza danych Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

¹⁴ S. Pastuszka, *Długookresowe przemiany w rozwoju społeczno-gospodarczym wschodnich Niemiec*, „Samorząd Terytorialny” 2017, nr 3, s. 60–79.

Według danych zamieszczonych w tabeli 1, łączna powierzchnia zachodnich krajów związkowych stanowi 69,5% Niemiec, którą zamieszkuje 80,3% ludności kraju (65,2 mln osób). Są one gęściej zaludnione (średnio 264 osób na 1 km²) niż kraj jako całość (231 osób na 1 km²). Zachodnie landy należą do obszarów wysoko uprzemysłowionych i silnie powiązanych z gospodarką światową. Zlokalizowane są tam największe ośrodki przemysłowe, zwłaszcza w Hamburgu (1762,7 tys. mieszkańców), Monachium (1429,5 tys.), Kolonii (1046,7 tys.), Frankfurt nad Menem (717, 6 tys.), Stuttgart (612,4 tys.), Düsseldorfie (604,5 tys.), Dortmundzie (580,5 tys.), Essen (573,8 tys.), Bremie (551,7 tys.), Hanowerze (523,6 tys.), Norymberdze (501,1 tys.)¹⁵.

Tabela 1. Podstawowe dane statystyczne dotyczące niemieckich landów za rok 2015

Lp.	Region	Liczba ludności [w mln]	% ludności Niemiec	Powierzchnia [w tys. km ²]	% powierzchni Niemiec	Gęstość zaludnienia [w os./km ²]
1	Berlin	3,5	4,3	0,9	0,2	3890,0
2	Brandenburg	2,5	3,0	29,7	8,3	82,9
3	Mecklenburg-Vorpommern	1,6	2,0	23,2	6,5	68,9
4	Sachsen	4,1	5,0	18,4	5,2	220,2
5	Sachsen-Anhalt	2,2	2,8	20,5	5,7	109,3
6	Thüringen	2,2	2,7	16,2	4,5	133,1
	Wschodnie Niemcy	16,0	19,7	108,8	30,5	154,6
7	Baden-Württemberg	10,7	13,2	35,8	10,0	299,8
8	Bayern	12,7	15,6	70,6	19,7	179,9
9	Bremen	0,7	0,8	0,4	0,1	1579,7
10	Hamburg	1,8	2,2	0,8	0,2	2334,8
11	Hessen	6,1	7,5	21,1	5,9	288,6
12	Niedersachsen	7,8	9,6	47,6	13,3	164,4
13	Nordrhein-Westfalen	17,6	21,7	34,1	9,5	517,1
14	Rheinland-Pfalz	4,0	4,9	19,9	5,6	202,1
15	Saarland	1,0	1,2	2,6	0,7	385,0
16	Schleswig-Holstein	2,8	3,5	15,8	4,4	179,1
	Zachodnie Niemcy	65,2	80,3	248,5	69,5	264,3
	Niemcy	81,2	100	357,4	100	230,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wschodnie Niemcy stanowią zwarty obszar dawnej Niemieckiej Republiki Demokratycznej o powierzchni 108,8 tys. km² (30,5% ogólnej powierzchni kraju), który w 2015 r. zamieszkiwało 16 mln osób (19,7% ludności kraju). Gęstość zaludnienia Niemiec Wschodnich razem z Berlinem w odróżnieniu od Niemiec Zachodnich jest stosunkowo niska – na każdy kilometr kwadratowy w 2015 r. przypadało 155 osób (bez Berlina tylko 116,9 osób). Największe zagęszczenie ludności występuje w Berlinie (3890 osób/km²), a najmniejsze –

¹⁵ Statistisches Jahrbuch, *Deutschland und Internationale*, Wiesbaden 2016, s. 30.

w Meklemburgii-Pomorzu Przednim (tylko 69 osób/km²). Oprócz Berlina do najważniejszych wschodnioniemieckich ośrodków gospodarczych i jednocześnie najbardziej ludnych miast (powyżej 500 tys. mieszkańców) należą: Drezno (536,3 tys.) i Lipsk (544,5 tys.). Ich poziom rozwoju jest o wiele niższy od landów zachodnich, pomimo otrzymywanych od zjednoczenia Niemiec w październiku 1990 r. wysokich dotacji rządowych i unijnych¹⁶.

3. POTENCJAŁ GOSPODARCZY NIEMIECKICH LANDÓW – ANALIZA STATYCZNA

Niemieckie kraje związkowe charakteryzuje zróżnicowany poziom rozwoju gospodarczego, którego odzwierciedleniem może być udział regionalnego PKB w tworzeniu PKB krajowego, poziom PKB *per capita* czy wskaźnik PKB *per capita* regionu do PKB *per capita* Niemiec. Przegląd wartości owych zmiennych na koniec 2015 r. (zob. tabela 2) pozwala sformułować kilka istotnych wniosków:

- Łączny udział landów zachodnich w generowaniu PKB Niemiec w 2015 r. wynosił prawie 85%, a wschodnich – nieco ponad 15%. Najwięcej, bo ponad jedną piątą PKB kraju generuje Nadrenia-Północna Westfalia (21,3%). Znaczący udział w tworzeniu krajowego PKB wnoszą także Bawaria (18,2%) oraz Badenia-Wirtembergia (15,2%). Warto nadmienić, że wkład każdego z wymienionych uprzednio landów przekracza analogiczny udział całych Niemiec Wschodnich w tworzeniu PKB Niemiec. Najmniejszy udział w tworzeniu krajowego PKB mają niewielkie powierzchniowo i według liczby ludności kraje związkowe: Brema (1,04%) i kraj Saary (1,16%), a także duża obszarowo, ale ze znacznym udziałem sektora rolnictwa Meklemburgia-Pomorze Przednie (1,32%).
- Wyraźnie najwyższym poziomem PKB *per capita* (62,1 tys. €) charakteryzował się Hamburg, drugie miasto w Niemczech po Berlinie pod względem liczby mieszkańców, z silnie skoncentrowanym na stosunkowo małym obszarze przemysłem stoczniowym, maszynowym, elektronicznym, chemicznym, rafineryjnym, lotniczym. Jako wielki port handlowy stanowi jednocześnie węzeł połączeń morskich, lotniczych, kolejowych i drogowych.
- Wysoki poziom PKB *per capita* (ponad 47 tys. €) notowała następnie Brema i kolejno Bawaria, Hesja, Badenia-Wirtembergia (ponad 43 tys. €). Brema jest ważnym portem morskim i ważnym centrum logistycznym oraz ośrodkiem przemysłu stoczniowego. Bawaria oraz Badenia-Wirtembergia są miejscem działalności wielu koncernów o światowym znaczeniu, tj.: BMW, Audi, MAN SE, Siemens AG oraz Daimler AG, Porsche AG, Bosh GmbH, Airbus Group. Natomiast do atutów gospodarki Hesji należy zaliczyć silnie rozwinięty przemysł chemiczny, farmaceutyczny, lotniczy i transportowy, przemysł maszynowy, samochodowy, optyczny i elektroniczny. Istotną gałąź gospodarki stanowi tu także świadczenie usług w zakresie bankowości i ubezpieczeń. Najniższą wielkość PKB *per capita* wśród zachodnich landów występuje w przemysłowo-rolniczym landzie Szlezwik-Holsztyn (30,3 tys. €). Obok rozwiniętego przemysłu stoczniowego i maszynowego, ważną rolę w gospodarce Szlezwiku-Holsztyna odgrywa rybołówstwo, przemysł spożywczy i turystyka.

¹⁶ S. Pastuszka, *Polityka rozwoju wschodnich Niemiec – cele, narzędzia, efekty*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2016, nr 6 (84), s. 56–75.

- Spośród wschodnioniemieckich krajów związkowych tylko poziom PKB *per capita* Berlina (35,9 tys. €) był wyższy od najniższego poziomu tego miernika dla landów zachodnich (wspominany wyżej Szlezwik-Holsztyn) i niewiele różnił się od średniej krajowej PKB *per capita* (96% średniej). Pozostałe landy wschodniej części Niemiec osiągnęły wartość PKB *per capita* nieprzekraczającą 30 tys. €: Saksonia (27,8 tys. €), Brandenburgia (26,6 tys. €), Turyngia (26,4 tys. €), Saksonia-Anhalt (25,2 tys. €) i Meklemburgia-Pomorze Przednie (25,0 tys. €). Spośród nich tylko najbardziej uprzemysłowiona Saksonia osiągnęła 75% średniej krajowej.
- PKB *per capita* wypracowany w Niemczech Wschodnich stanowił 76% średniej całych Niemiec i 72,3% wielkości tego wskaźnika dla Zachodnich Niemiec. PKB *per capita* Niemiec Zachodnich było wyższe o 6% od średniej krajowej.

Tabela 2. Poziom zmiennych opartych o wielkość PKB w niemieckich landach w 2015 roku

Lp.	Region	% PKB Niemiec	PKB <i>per capita</i> [w tys. €]	PKB <i>per capita</i> w relacji do PKB <i>per capita</i> kraju
1	Berlin	4,10	35,86	0,96
2	Brandenburg	2,16	26,63	0,71
3	Mecklenburg-Vorpommern	1,32	24,99	0,67
4	Sachsen	3,72	27,84	0,75
5	Sachsen-Anhalt	1,86	25,20	0,67
6	Thüringen	1,88	26,40	0,71
	Wschodnie Niemcy	15,04	28,55	0,76
7	Baden-Württemberg	15,22	43,09	1,15
8	Bayern	18,15	43,37	1,16
9	Bremen	1,04	47,84	1,28
10	Hamburg	3,61	62,13	1,66
11	Hessen	8,71	43,33	1,16
12	Niedersachsen	8,54	33,11	0,89
13	Nordrhein-Westfalen	21,34	36,69	0,98
14	Rheinland-Pfalz	4,36	32,97	0,88
15	Saarland	1,16	35,50	0,95
16	Schleswig-Holstein	2,83	30,31	0,81
	Zachodnie Niemcy	84,96	39,51	1,06
	Niemcy	100,0	37,35	1,00

Źródło: jak w tabeli 1.

Należy nadmienić, iż PKB *per capita* wszystkich zachodnioniemieckich krajów zachodnich przekracza średni poziom tego wskaźnika dla całych Niemiec. Wyraźnie wyższy od średniej krajowej poziom PKB *per capita* odnotowano w południowo-środkowych Niemczech: Badenii-Wirtembergii, Bawarii, Hesji oraz landach-miastach – w Hamburgu i Bremie. Poniżej przeciętnej wartości wskaźnik ten kształtował się w północnych landach:

Szlezwiku-Holsztynie i Dolnej Saksonii, a także Nadrenii-Północnej Westfalii, Nadrenii Palatynacie i kraju Saary.

4. PRZESTRZENNE ZRÓŻNICOWANIE POZIOMU PKB *PER CAPITA* – ANALIZA DYNAMICZNA

4.1. Zmiany struktury udziału landów Niemiec w tworzeniu krajowego PKB

W latach 2000–2015 udziały poszczególnych landów w tworzeniu PKB Niemiec podlegały wyraźnym zmianom, które można mierzyć zarówno w wymiarze bezwzględny oraz względny.

Tabela 3. Bezwzględne i względne zmiany w tworzeniu PKB Niemiec przez poszczególne landy (w 2015 roku względem roku 2000)

Lp.	Region	Zmiany bezwzględne (w p.p.)	Zmiany względne (w %)
1	Berlin	0,07	1,77
2	Brandenburg	0,05	2,20
3	Mecklenburg-Vorpommern	-0,06	-4,26
4	Sachsen	0,15	4,34
5	Sachsen-Anhalt	-0,15	-7,33
6	Thüringen	0,00	0,16
	Wschodnie Niemcy	0,07	0,47
7	Baden-Württemberg	0,60	4,10
8	Bayern	1,20	7,08
9	Bremen	-0,01	-1,19
10	Hamburg	-0,08	-2,17
11	Hessen	-0,48	-5,27
12	Niedersachsen	-0,14	-1,64
13	Nordrhein-Westfalen	-0,82	-3,70
14	Rheinland-Pfalz	-0,09	-1,95
15	Saarland	-0,04	-3,58
16	Schleswig-Holstein	-0,20	-6,65
	Zachodnie Niemcy	-0,07	-0,08

Źródło: jak w tabeli 1.

Identyfikacja tych zmian pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

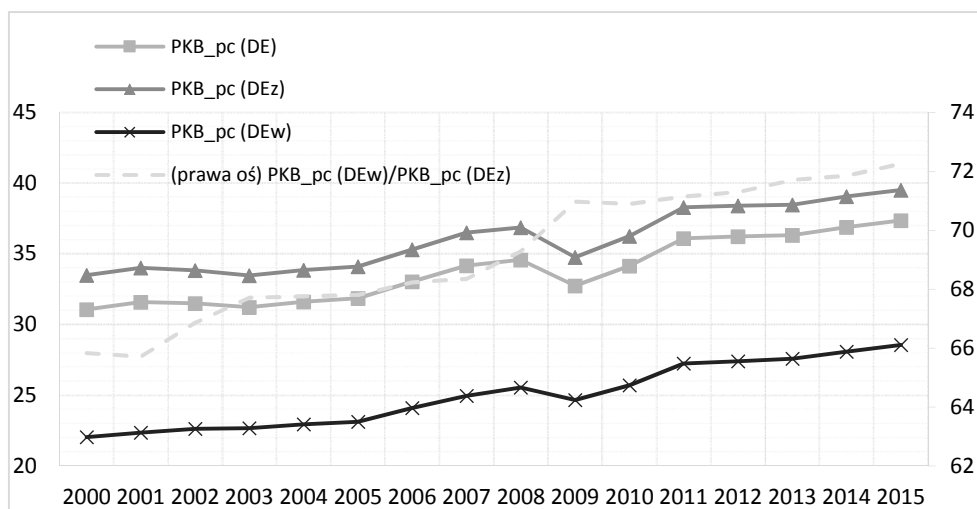
- Niemcy Wschodnie zwiększyły udział w tworzeniu krajowego PKB o 0,07 p.p. i o taką wielkość zmniejszył się udział Niemiec Zachodnich. W wymiarze względnym oznacza to wzrost znaczenia Niemiec Wschodnich o 0,47% i spadek znaczenia Niemiec Zachodnich o 0,08%.

- Cztery wschodnie landy zwiększyły swój udział w tworzeniu niemieckiego PKB: Saksonia, Berlin i otaczająca go Brandenburgia oraz, w niewielkim stopniu, Turynia. Natomiast zmniejszenie udziału w tworzeniu PKB kraju odnotowano w Saksonii-Anhalt (-0,15 p.p., najwyższy wśród landów spadek względny, wynoszący ok. 7,4%) i w Meklemburgii-Pomorzu Przednim (-0,06 p.p., spadek o ok. 4,3%).
- Spośród zachodnich landów udział w tworzeniu niemieckiego PKB zwiększyły tylko Bawaria (najwyższy bezwzględny i względny wzrost udziału w tworzeniu PKB Niemiec wynoszący odpowiednio 1,2 p.p. i ok. 7%) i Badenia Wirtembergia (wzrost o 0,6 p.p., w wymiarze względnym o ok. 4%). Udział pozostałych ośmiu zachodnich landów w tworzeniu PKB kraju zmniejszył się, największe zmiany bezwzględne zaobserwowano w Nadrenii-Północnej Westfalii (-0,82 p.p.) i Hesji (-0,48 p.p.).

Uwzględnienie zmian względnych w tabeli 3 wynika z faktu, iż dla landów o niskim udziale w tworzeniu krajowego PKB, takich jak np. Brema czy Kraj Saary, nawet bardzo małe zmiany bezwzględne mogą być zauważalnie jako duże zmiany w wymiarze względnym, podczas gdy dla landów o wysokim udziale w tworzeniu krajowego PKB, takie same zmiany w wymiarze bezwzględnym mogą być wręcz niezauważalne w wymiarze względnym.

4.2. Dynamika PKB *per capita* niemieckich landów

Rysunek 2 i dołączona do niego tabela 4 w zagregowany sposób przedstawiają zmiany w zakresie PKB *per capita* (linie ciągłe odnoszące się do lewej osi wykresu) w okresie 2000–2015.



Rys. 2. Zmiany w poziomie PKB *per capita* Niemiec, landów wschodnich i zachodnich ogółem oraz UE-15 w latach 2000–2015 [lewa oś w tys. €, prawa oś w %]

Źródło: jak w tabeli 1.

Tabela 4. Średnioroczne tempo zmian PKB *per capita* UE-15 oraz Niemiec (wraz z podziałem na Niemcy Wschodnie i Zachodnie) w wybranych podokresach

	Średnioroczne tempo zmian PKB <i>per capita</i> [w %] w okresie:		
	2000–2015	2000–2008	2009–2015
Niemcy (DE)	1,24	1,35	2,23
Niemcy Zachodnie (DEz)	1,11	1,21	2,16
Niemcy Wschodnie (DEw)	1,74	1,86	2,47

Źródło: jak w tabeli 1.

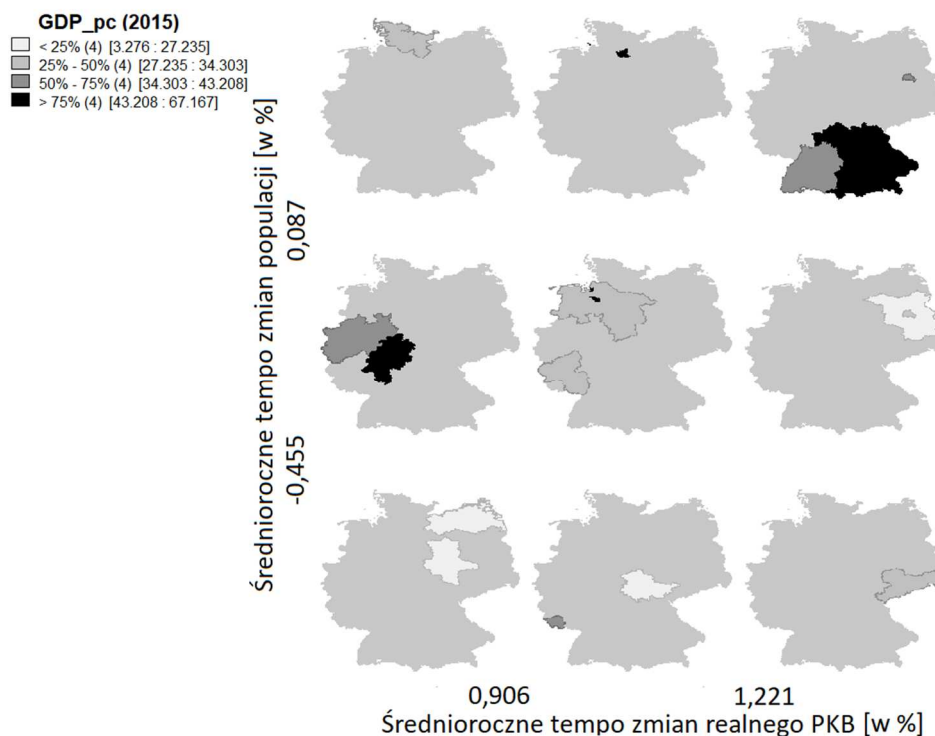
Średnioroczne tempo zmian PKB *per capita* Niemiec Wschodnich (DEw) było szybsze niż Niemiec Zachodnich (DEz) w całym okresie 2000–2015 o 0,63 p.p.. Niemcy Wschodnie szybciej doganiały Niemcy Zachodnie w okresie przed wybuchem światowego kryzysu gospodarczego (przewaga 0,65 p.p.), aniżeli po wybuchu kryzysu (przewaga 0,31 p.p.). Przewaga ta została jednak utrzymana w okresie pokryzysowym, gdyż gospodarka landów wschodnich uległa recesji w mniejszym stopniu niż bardziej umiędzynarodowiona gospodarka landów zachodnich. W 2009 r. PKB *per capita* Niemiec (DE) zmniejszył się o 3,9%, większy spadek wartości tego wskaźnika odnotowały Niemcy Zachodnie o (–5,2%) niż Niemcy Wschodnie (–3,5%)¹⁷. W całym badanym okresie wzrósł stosunek PKB *per capita* Niemiec Wschodnich do PKB *per capita* Niemiec Zachodnich z 66% w 2000 r. do 72,3% w 2015 r., co pokazuje przerywana linia, odnosząca się do prawej skali rys. 2. Zatem luka PKB *per capita* pomiędzy tymi makroregionami zmniejszyła się zaledwie o ok. 6 p.p. w ciągu 15 lat. Takie tempo doganiania jest jednak zbyt wolne, by regiony wschodnie relatywnie szybko zrównały się z regionami zachodnimi względem PKB *per capita*.

Lepsze zrozumienie przestrzennego zróżnicowania PKB *per capita* landów Niemiec umożliwiła prześledzenie zmian w czasie (średnioroczne tempa zmian wyrażone w procentach), zachodzących w liczniku i mianowniku tego miernika (rys. 3). Analiza wykazała, iż wspomniany wzrost PKB *per capita* we wschodnich landach, poza Berlinem, oraz w kraju Saary był dodatkowo przyspieszony relatywnie wysokim tempem spadku populacji (3 dolne mapy), spowodowanym w znacznej mierze ujemnym saldem migracji¹⁸. Najwyższe tempo wzrostu realnego PKB wśród landów wschodnich notowały Brandenburgia i Saksonia, a najmniejsze Meklemburgia-Pomorze Przednie i Saksonia Anhalt. Berlin, który wyraźnie różni się od pozostałych wschodnioniemieckich regionów, odnotował relatywnie wysoki przyrost ludności, przy relatywnie wysokim średniorocznym tempie wzrostu realnego PKB (3 górne mapy). Podobna sytuacja jak w Berlinie występuje w Bawarii i Badeni-Wirtembergii. Do landów o umiarkowanym tempie wzrostu ludności i relatywnie niskim tempie wzrostu realnego PKB należy zaliczyć Nadrenię-Północną Westfalię oraz Hesję, zaś landem o niskim tempie wzrostu realnego PKB, ale dość wysokim tempie wzrostu ludności wynikającym z napływu migracyjnego jest Szlezwik-Holsztyn¹⁹.

¹⁷ Dane za autorską bazą danych.

¹⁸ 25 Jahre Deutsche Einheit, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2015, s. 18.

¹⁹ *Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Bevölkerung mit Migrationshintergrund – Ergebnisse des Mikrozensus*, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2015.



Rys. 3. Grupy kwartylowe PKB *per capita* regionów Niemiec w 2015 w zależności od średniorocznego tempa wzrostu liczby ludności [w %] i średniorocznego tempa wzrostu realnego PKB [w %] w latach 2000–2015

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem pakietu GeoDa.

4.3. Przestrzenne zmiany w zakresie wielkości stosunkowej PKB *per capita*

Tabela 5 zestawia średnioroczne zmiany w zakresie wielkości stosunkowej PKB *per capita* regionu do PKB *per capita* kraju z uwzględnieniem trzech okresów: 2000–2008 (przed światowym kryzysem gospodarczym), 2009–2015 (lata po rozpoczęciu kryzysu) oraz 2000–2015 (cały okres badania).

Analiza dynamiki zmian pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- Na ogół landy wschodnioniemieckie w latach 2000–2015 zbliżyły się do krajowego PKB *per capita* w relatywnie wysokim tempie, w przeciwieństwie do tych landów zachodnioniemieckich, gdzie także notowano poziom PKB *per capita* niższy niż średnia krajowa (por. tabela 2). Tam obserwowano oddalanie się od średniej krajowej (ujemne średnioroczne tempo zmian wskaźnika). Podobnie działo się w Berlinie, który odnotowuje poziom omawianego wskaźnika niższy od jedności. Tempo zbliżania się regionów wschodnioniemieckich do średniej krajowej było generalnie wyższe przed wystąpieniem światowego kryzysu gospodarczego.

Tabela 5. Średnioroczne tempo zmian PKB *per capita* niemieckich landów w relacji do PKB *per capita* kraju w latach 2000–2015

		PKB_pc (REG)/PKB_pc (DE)		
		Średnioroczne tempo zmian [w %] w okresie:		
		2000–2008	2009–2015	2000–2015
1	Berlin	–0,59	–0,07	–0,12
2	Brandenburg	0,51	0,10	0,45
3	Mecklenburg-Vorpommern	0,51	–0,34	0,38
4	Sachsen	1,05	0,47	0,84
5	Sachsen-Anhalt	1,06	–0,11	0,55
6	Thüringen	0,70	0,92	0,78
7	Baden-Württemberg	–0,09	0,76	0,04
8	Bayern	–0,28	0,37	0,09
9	Bremen	0,28	0,18	–0,15
10	Hamburg	–0,39	–0,60	–0,45
11	Hessen	–0,29	–0,65	–0,48
12	Niedersachsen	–0,29	0,12	–0,13
13	Nordrhein-Westfalen	0,12	–0,68	–0,19
14	Rheinland-Pfalz	–0,32	–0,26	–0,18
15	Saarland	0,81	0,40	0,21
16	Schleswig-Holstein	–0,80	–0,76	–0,66

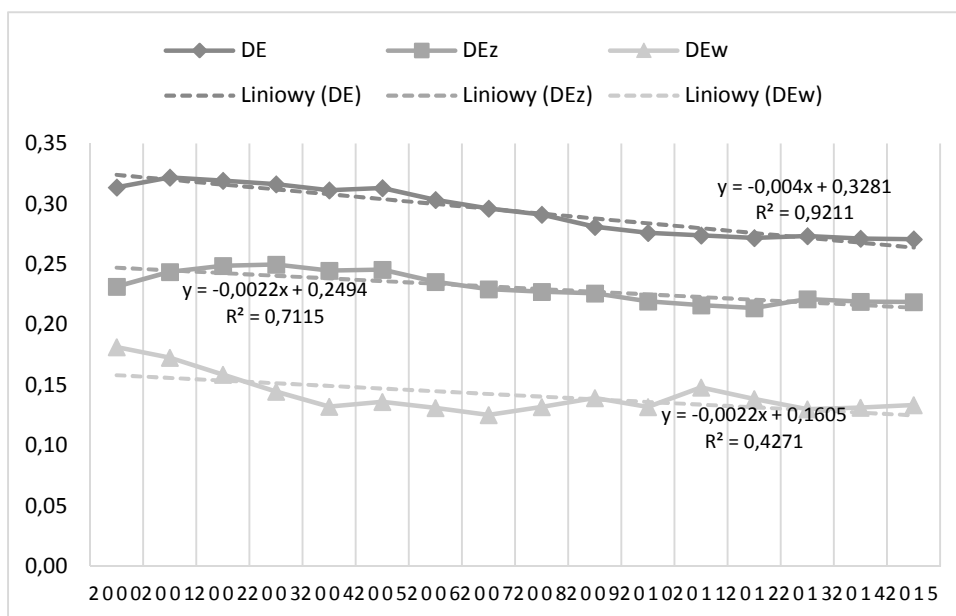
Źródło: jak w tabeli 1.

- Stosunek PKB poszczególnych krajów związkowych do PKB Niemiec w całym badanym okresie 2000–2015 zmieniał się w nierównomiernym tempie. Najszybszy średnioroczny wzrost PKB na mieszkańca w stosunku do średniej krajowej zarówno w całym okresie 2000–2015, jak i przed i po wybuchu kryzysu światowego odnotowały Saksonia i Turyngia. Również szybszy niż krajowy średnioroczny wzrost PKB *per capita* zanotowano w Saksonii-Anhalt (0,45%), Brandenburgii (0,45%) i Meklemburgii-Pomorzu Przednim (0,38%), zwłaszcza przed wybuchem kryzysu finansowego i gospodarczego. Tylko tempo wzrostu PKB *per capita* Berlina we wszystkich badanych okresach było wolniejsze od przeciętnej w kraju.
- W latach 2000–2015 spośród landów Niemiec Zachodnich najwyższe dodatnie średnioroczne tempo zmian PKB *per capita* regionu w relacji do PKB *per capita* Niemiec odnotował kraj Saary (0,21%), a następnie Bawaria (0,09%) i Badenia Wirtembergia (0,04%). W kraju Saary zjawisko to miało miejsce zarówno w latach 2000–2008, jak również 2009–2015, natomiast w Bawarii i Badeni-Wirtembergii wystąpiło po wybuchu światowego kryzysu gospodarczego. Mimo tego, w 2015 r. w porównaniu ze stanem za 2000 r. to Bawaria i Badenia Wirtembergia, a nie kraj Saary odnotowały wzrost PKB *per capita* w stosunku do średniej krajowej. Najwyższe ujemne tempo wzrostu PKB na mieszkańca w odniesieniu do przeciętnej w Niemczech w każdym analizowanym podokresie zarejestrowano w Szlezwiku-Holsztynie, Hesji i Hamburgu.

- Specyficzna sytuacja wystąpiła w Bremie, gdzie pomimo faktu, że zarówno w okresach przed i po wybuchu światowego kryzysu gospodarczego odnotowano dodatnie średnioroczne tempo zmian PKB na osobę, to już w całym badanym przedziale czasu 2000–2015 miała miejsce ujemna dynamika analizowanego wskaźnika. Spowodowane to było głębokim spadkiem PKB *per capita* tego landu w roku 2009, w wyniku którego w tym landzie jeszcze w 2015 roku nie udało się odbudować wielkości PKB do poziomu z 2000 roku.

4.4. Sigma konwergencja w obszarze PKB *per capita* niemieckich landów

W badaniu zjawiska σ konwergencji między landami w zakresie PKB *per capita* wykorzystano analizę trendu liniowego współczynnika zmienności opartego o odchylenie standardowe²⁰. Oczywiście jest, że wykonanie podobnych obliczeń dla wielkości stosunkowej PKB *per capita* regionu do PKB *per capita* kraju prowadzi do takich samych wyników.



Rys. 4. Dyspersja PKB *per capita* niemieckich landów razem (DE), również w podziale na Niemcy Wschodnie (DEw) i Zachodnie (DEz), w latach 2000–2015 mierzona współczynnikiem zmienności opartym o odchylenie standardowe

Źródło: jak w rys. 2.

²⁰ Por. A. Marques, E. Soukizis, *Per Capita Income Convergence Across Countries and Across Regions in the European Union: Some New Evidence*, "Journal of Economic Surveys" 1998, 19/3, s. 389–420; J.C. Hackelman, *Cross-country Convergence of Financial Reforms*, "European Economics Letters" 2013, 2/1, s. 20–23; T. Misiak, *Convergence or Divergence of Basic Macroeconomic Variables in the Districts of Podkarpackie Province*, "Humanities and Social Sciences" 2014, 19/4, s. 119–133; M. Vella, *Economic Convergence in the European Union: How does Malta Fit in?*, "Review of European Studies" 2015, 7/3, s. 229–244.

Linie trendu najlepiej dopasowano do danych empirycznych w przypadku Niemiec jako całości (współczynnik determinacji R-kwadrat na poziomie ok. 92%). Parametr determinujący nachylenie linii trendu (czyli parametr σ konwergencji) wskazuje na to, iż względne wewnętrzne zróżnicowanie landów Niemiec w obszarze PKB *per capita* zmniejsza się w tempie wynoszącym 0,4 p.p. rocznie. Zatem tempo σ konwergencji należy uznać za bardzo wolne.

W przypadku Niemiec Zachodnich i Niemiec Wschodnich zróżnicowanie wewnątrzgrupowe również maleje, niemniej w nieco mniejszym tempie wynoszącym 0,22 p.p. rok. Linia trendu lepiej była dopasowana do danych empirycznych dotyczących Niemiec Zachodnich, gdzie panuje nieco większe zróżnicowanie w poziomie PKB *per capita*, aniżeli w Niemczech Wschodnich. Niemniej jednak, tak niska wartość bezwzględna ujemnego parametru σ nie pozwala jednoznacznie stwierdzić, że wewnątrz owych makroregionów zachodzą silne procesy sigma konwergencji.

5. METODA PROGNOZOWANIA DŁUGOTERMINOWYCH RELACJI PKB *PER CAPITA*

Autorzy (2017)²¹ we wcześniejszej pracy, obok zastosowania analizy sigma konwergencji w tego typu badaniach regionalnych, skupili się wyłącznie na badaniu czystej konwergencji bezwarunkowej. Wychodząc jednak od samego równania tejże konwergencji można pójść dalej i wyznaczyć taki poziom danej zmiennej makroekonomicznej, charakteryzujący badane regiony, do którego zbliżają się one w długim okresie. Poziom ten staje się szczególnie interesujący, jeśli zestawia się go w relacji do średniej krajowej. I tak, obok czystego zjawiska konwergencji bezwarunkowej PKB *per capita*, badaczy zainteresowała również konwergencja w zakresie relacji pomiędzy PKB *per capita* danego regionu w momencie t do poziomu krajowego PKB *per capita*. Taką relację można opisać następująco:

$$x_{it} = \frac{y_{it}}{y_t^{(D)}} \text{ dla } i = 1, \dots, n \text{ oraz } t = 1, \dots, T, \quad (1)$$

gdzie: y_{it} – PKB *per capita* w i -tym regionie w momencie t ,

$y_t^{(D)}$ – krajowe PKB *per capita* w momencie t ,

x_{it} – wskaźnik udziału PKB *per capita* i -tego regionu w krajowym PKB *per capita* w momencie t .

n – liczba regionów (obiektów), wśród których badane jest zjawisko konwergencji,

T – liczba obserwacji (rocznych).

Punktem wyjścia rozważań jest model konwergencji bezwarunkowej, opisany danym równaniem²²:

$$\Delta \ln x_{it} = \alpha - \beta \ln x_{it-1} \quad (2)$$

²¹ „Double blind”.

²² Zob. T. Misiak, T. Tokarski, R.W. Włodarczyk, *Konwergencja czy dywergencja polskich rynków pracy?*, „Gospodarka Narodowa” 2011, 239/240, s. 52–53; S. Pastuszka, J. Skrzypek, *Konwergencja czy dywergencja regionów włoskich?*, „Gospodarka Narodowa” 2017, 288/2, s. 107.

gdzie α i β to parametry równania konwergencji. Gdy po oszacowaniu parametrów równania konwergencji (2) parametr β przyjmuje wartości dodatnie, jest istotny statystycznie oraz stopień dopasowania modelu do danych empirycznych jest zadowalający to można stwierdzić, iż w danej grupie regionów, w danym przedziale czasu nastąpiło zjawisko bezwarunkowej β konwergencji. Parametr α nie ma tu interpretacji ekonomicznej.

Przyrost logarytmów wartości zmiennej x_{it} można zapisać jako:

$$\Delta \ln x_{it} \approx \frac{\dot{x}_{it}}{x_{it-1}}. \quad (3)$$

Pomijając subskrypty dolne i wstawiając formułę (3) do (2) otrzymujemy równanie różniczkowe, dane wzorem:

$$\frac{\dot{x}(t)}{x(t)} = \alpha - \beta x(t), \quad (4)$$

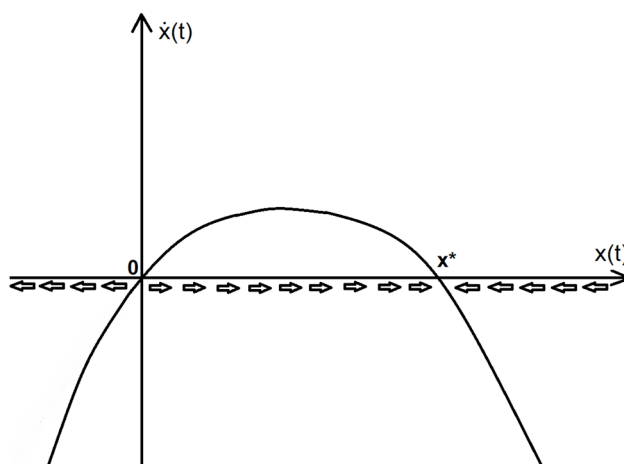
gdzie $x(t)$ jest logarytmem naturalnym z wartości zmiennej x_{it} . Równanie różniczkowe (4) można zapisać w formie równania różniczkowego Bernoulliego:

$$\dot{x}(t) - \alpha x(t) = -\beta (x(t))^2, \quad (5)$$

które w postaci (5) jest szczególnym przypadkiem równania Riccattiego (z wyrazem wolnym równym 0):

$$\dot{x}(t) = (\alpha - \beta x(t))x(t). \quad (6)$$

Równanie różniczkowe (6) może zostać zilustrowane za pomocą portretu fazowego (zob. rys. 5)



Rys. 5. Portret fazowy równania różniczkowego (6)

Źródło: opracowanie własne.

Na rysunku widoczne są dwa punkty stacjonarne, w tym jeden nietrywialny (różny od zera). W nietrywialnym punkcie stacjonarnym przyrosty logarytmów zmiennej w długim okresie dążą do zera, co z kolei implikuje zależność:

$$\lim_{t \rightarrow \infty} \frac{\dot{x}(t)}{x(t)} = 0 \Rightarrow \alpha - \beta x(t) = 0, \text{ więc} \\ x^* = \frac{\alpha}{\beta}, \text{ co jest równoznaczne z } x_{it}^{(D)*} = \frac{\alpha}{\beta} \text{ oraz } x_{it}^{(EU)*} = \frac{\alpha}{\beta} \quad (7)$$

Na lewo od punktu x^* do zera przyrosty logarytmów zmiennej $x(t)$ są dodatnie, na prawo – ujemne. Można zatem wywnioskować, że w długim okresie udziały PKB *per capita* danego regionu w krajowym PKB *per capita* dążą do punktu stacjonarnego równania różniczkowego (6), jakim jest stosunek parametru α do parametru β . Inaczej mówiąc, stosunek ten wyznacza długookresowy poziom PKB *per capita* danego regionu w stosunku do poziomu PKB *per capita* kraju.

Rozwiązaniem równania Riccattiego (6) jest nieskończona rodzina całek w postaci:

$$x(t) = \frac{\alpha}{\beta} - \frac{1}{\frac{\beta}{\alpha} + F e^{at}}. \quad (8)$$

gdzie $F \in \mathbb{R}$ to stała całkowania. Jeśli zostanie przyjęte założenie, że w momencie $t = 0$ analizowany stosunek $x(0)$ przyjmie wartość $x_0 > 0$, to tę stałą należy dobrać w taki sposób, by spełnione było równanie $x(0) = x_0$, co oznacza, że:

$$x_0 = x(0) = \frac{\alpha}{\beta} - \frac{1}{\frac{\beta}{\alpha} + F},$$

a stąd:

$$F = \frac{1}{\frac{\alpha}{\beta} - x_0} - \frac{\alpha}{\beta}. \quad (9)$$

Ostatecznie całka wyznaczająca ścieżkę wzrostu stosunku regionalnego PKB *per capita* do PKB *per capita* kraju ma postać:

$$x(t) = \frac{\alpha}{\beta} - \frac{1}{\frac{\beta}{\alpha} + \left[\frac{1}{\frac{\alpha}{\beta} - x_0} - \frac{\alpha}{\beta} \right] e^{at}}. \quad (10)$$

Łatwo zauważyć, że:

$$\lim_{t \rightarrow \infty} x(t) = \frac{\alpha}{\beta},$$

co odpowiada długookresowemu punktowi stacjonarnemu równania różniczkowego (6).

Powyższy stosunek parametrów α i β może być wyznaczony w drodze estymacji równania (2). Wtedy należy obliczyć relację wyrazu wolnego wyestymowanego równania do parametru β konwergencji. Jeżeli przy szacowaniu parametrów równania nie uwzględni się

efektów indywidualnych, przejawiających się w heterogeniczności badanych obiektów, obliczony wskaźnik będzie charakteryzował wszystkie obiekty włączone do estymacji równania (2). Jeżeli zaś, indywidualne efekty zostaną uwzględnione, np. w drodze wprowadzenia do modelu stałych efektów (*fixed effects*), długookresowy poziom PKB *per capita* względem poziomu PKB *per capita* kraju będzie się przedstawiał następująco:

$$x_{it}^* = \frac{\alpha + FE_i}{\beta}, \quad (11)$$

gdzie FE_i oznacza szacowaną indywidualnie wartość wyrazu wolnego dla i -tego obiektu.

Sama estymacja parametrów modelu (2) powinna być przeprowadzona przy użyciu Uogólnionej Metody Momentów (UMM) z racji, iż w modelu występuje dynamika (zmiennie opóźnione), a dane mają charakter przestrzenno-czasowy²³. Estymacja parametru β w modelach dynamicznych za pomocą prostej Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów (KMNK) prowadzi do jego obciążenia²⁴, pomija istotne efekty grupowe oraz nie uwzględnia problemu endogeniczności zmiennych²⁵. Zatem, w ocenie badaczy zastosowanie UMM w analizie β konwergencji jest bardziej uzasadnione.

6. WYNIKI BADANIA EMPIRYCZNEGO DLA NIEMIECKICH LANDÓW

W pierwszym etapie badania sprawdzono czy zarówno w obrębie makroregionów, jak i w grupie wszystkich landów Niemiec, występuje zjawisko konwergencji w wybranych podokresach (2000–2015, 2000–2008, 2009–2015). Do estymacji parametrów równania konwergencji absolutnej wykorzystano UMM oraz kontrolnie KMNK z efektami stałymi (*fixed effects*). W żadnej z estymacji nie otrzymano dobrego oszacowania parametrów modelu, a także stopień dopasowania tych modeli do danych empirycznych był bardzo niski. Stąd wnioszek, że nie można przesądzić jednoznacznie o występowaniu zjawiska konwergencji, ani o zjawisku dywergencji w badanych grupach regionów w wybranych podokresach badania. Innymi słowy, tempo niwelowania różnic w poziomie rozwoju pomiędzy Niemcami Wschodnimi a Zachodnimi oraz usuwania różnic wewnątrz tych dwóch makroregionów jest bardzo powolne.

Brak występowania wyraźnego zjawiska konwergencji regionalnej skutkowało, rzecz jasna, brakiem konwergencji w zakresie wskaźnika (1) PKB *per capita*. Brak precyzyjnego oszacowania parametrów modelu β konwergencji uniemożliwia wyznaczenie poziomu tych relacji w długim okresie badania.

²³ Por. B. Dańska-Borsiak, *Dynamiczne modele panelowe w badaniach ekonomicznych*, Łódź 2011.

²⁴ M. Abreu, H.L.F. de Groot, R. Florax, *A meta-analysis of β -convergence: the Legendary 2%*, "Journal of Economic Surveys" 2005, 19/3, s. 396–400; D. Ciołek, *Badanie konwergencji krajów Europy Środkowo-Wschodniej z wykorzystaniem danych panelowych* [w:] *Dynamiczne modele ekonometryczne*, VIII Ogólnopolskie Seminarium Naukowe, Toruń 2003, s. 332–333; R.A. Judson, A.L. Owen, *Estimating dynamic panel data models: A practical guide for macroeconomists*, "Economics letters" 1999, 65/1, s. 9–15.

²⁵ M. Ralhan, A. Dayanandan, *Convergence of income among provinces in Canada – An Application of GMM Estimation*, "Econometrics Working Paper" (2005), University of Victoria, s. 14–15, <https://www.uvic.ca/socialsciences/economics/assets/docs/econometrics/ewp0502.pdf> (dostęp: 22.01.2018 r.); B. Bal-Domańska, *Ekonometryczna identyfikacja β konwergencji regionu szczebla NUTS-2 państw Unii Europejskiej*, „Folia Oeconomica” 253 (2011), s. 16–17.

7. PODSUMOWANIE

Badania nad zróżnicowaniem poziomu PKB *per capita* niemieckich krajów związkowych w latach 2000–2015 pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków.

- Niemcy Wschodnie nie tylko zajmują mniejszą część powierzchni kraju (ok. 31%), liczą mniej mieszkańców (20% ogółu ludności Niemiec), ale także charakteryzują się niskim poziomem rozwoju, co znajduje odzwierciedlenie w ponad pięciokrotnie niższym udziale niż Niemcy Zachodnie w tworzeniu niemieckiego PKB. W analizowanym okresie odnotowano niewielki wzrost znaczenia wschodniemieckiego makroregionu wschodnich krajów związkowych w tym zakresie, na co wskazują zmiany względne i bezwzględne omawianego wskaźnika. Wśród poszczególnych landów największą poprawę sytuacji odnotowano w Bawarii, Badenii-Wirtembergii, Saksonii, a także Brandenburgii i Berlinie.
- Najwyższe wartości PKB *per capita* występują w landach zachodnich, a w szczególności landach-miastach (Hamburg i Brema) oraz w dużych, ludnych landach z silnymi gospodarkami – Bawarii i Badenii-Wirtembergii. Spośród wschodnich landów najwyższą wartość tego wskaźnika notowana jest w tworzących obszar metropolitalny Berlinie i Brandenburgii oraz w uprzemysłowionej Saksonii. Landy Wschodnie ogółem notują szybszy wzrost PKB *per capita* niż zachodnie kraje związkowe, przy czym nie tyle jest to efekt szybszego rozwoju gospodarczego, co odpływu migracyjnego, głównie ludzi młodych, ze wschodniej do zachodniej części Niemiec (wyjątkiem jest Berlin). W efekcie tego zjawiska zmniejszył się udział ludzi młodych w ogóle populacji, co w przyszłości przełoży się na mniejszą dzietność i podaż siły roboczej na rynku pracy²⁶. Zjawiska te w długiej perspektywie czasu mogą w istotnym stopniu stanowić barierę dla rozwoju gospodarki wschodniej części Niemiec oraz ograniczać ich możliwości rozwiązywania problemów społecznych.
- Pomimo prawdopodobnych problemów demograficznych, przyjmując jednak założenie stałego, analogicznego do poziomu w latach 2000–2015, szybszego średniorocznego tempa wzrostu PKB *per capita* Niemiec Wschodnich niż Niemiec Zachodnich, całkowite zniwelowanie różnic w poziomie rozwoju pomiędzy makroregionami może nastąpić dopiero za około 51 lat.
- Podobny wniosek do poprzedniego płynie z analizy σ konwergencji, której oszacowane parametry modelu wskazują, że przy niezmiennych warunkach politycznych i gospodarczych, licząc od roku 2018, musiałyby upłynąć jeszcze 63 lata, by nastąpiło wyrównanie poziomu PKB *per capita* pomiędzy niemieckimi landami. Odpowiadając zatem na zadane pytanie badawcze, nie można jednoznacznie przesądzić o występowaniu zjawiska konwergencji w obszarze PKB *per capita* pomiędzy zachodnimi a wschodnimi landami Niemiec.
- Ze względu na brak zauważalnego zjawiska konwergencji w obszarze PKB *per capita* między niemieckimi landami, niemożliwe jest oszacowanie wiarygodnych parametrów konwergencji bezwarunkowej, niezbędnych do prognozowania długoterminowych relacji PKB *per capita* landu do PKB *per capita* dla całych Niemiec.

²⁶ Autor, *Spatial differentiation of demographic processes in Germany and Poland*, artykuł przyjęty do druku w: "Barometr Regionalny" 2018, t. 16, nr 1.

LITERATURA

1. *25 Jahre Deutsche Einheit*, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2015.
2. Abreu M., de Groot H.L.F., Florax R., *A meta-analysis of β -convergence: the Legendary 2%*, "Journal of Economic Surveys" 2005, 19/3.
3. Autor, *Spatial differentiation of demographic processes in Germany and Poland*, „Barometr Regionalny” artykuł po pozytywnej recenzji został przyjęty do druku w numerze 2018, t. 16, nr 1.
4. Autor, *Zmiany w spójności społecznej i gospodarczej niemieckich landów w latach 2000–2015*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, artykuł po pozytywnej recenzji został przyjęty do druku w numerze 107/2018.
5. Bal-Domańska B., *Ekonometryczna identyfikacja β konwergencji region szczebla NUTS-2 państw Unii Europejskiej*, „Folia Oeconomica” 2011, 253.
6. *Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Bevölkerung mit Migrationshintergrund – Ergebnisse des Mikrozensus*, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2015.
7. Bruttinlandsprodukt, Bruttowertsschöpfung in den Ländern der Bundesrepublik Deutschland 1991 bis 2016. Berechnungsstand: November 2016/Februar 2017.
8. Burda M., *Factor Reallocation in Eastern Germany after Reunification*, „The American Economic Review” 2006, Vol. 96, No. 2.
9. Ciołek D., *Badanie konwergencji krajów Europy Środkowo-Wschodniej z wykorzystaniem danych panelowych [w:] Dynamiczne modele ekonometryczne*, VIII Ogólnopolskie Seminarium Naukowe, Toruń 2003.
10. Dańska-Borsiak B., *Dynamiczne modele panelowe w badaniach ekonomicznych*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2011.
11. Eckey H-F., Kosfeld R., Türck M., *Regional Convergence in Germany: a Geographically Weighted Regression Approach*, „Spatial Economic Analysis” 2007, Vol. 2/1.
12. Funke M., Strulik H., *Growth and convergence in a Two-Region Model of Unified Germany*, „German Economic Review” 2000, Vol. 1.
13. Götz M., *Konwergencja dochodów w Niemczech w latach 1991–2007*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2010, R. 72, z. 1.
14. Hackelman J.C., *Cross-country Convergence of Financial Reforms*, „European Economics Letters” 2013, 2/1.
15. Judson R.A., Owen A.L., *Estimating dynamic panel data models: A practical guide for macroeconomists*, „Economics letters” 1999, 65/1.
16. M. Vella, *Economic Convergence in the European Union: How does Malta Fit in?*, „Review of European Studies” 2015, 7/3.
17. Marques A., Soukizis E., *Per Capita Income Convergence Across Countries and Across Regions in the European Union: Some New Evidence*, „Journal of Economic Surveys” 19/3 (1998), s. 389–420.
18. Misiak T., *Convergence or Divergence of Basic Macroeconomic Variables in the Districts of Podkarpackie Province*, „Humanities and Social Sciences” 2014, 19/4.
19. Misiak T., Tokarski T., Włodarczyk R.W., *Konwergencja czy dywergencja polskich rynków pracy?*, „Gospodarka Narodowa” 2011, 239/240.
20. Pastuszka S., *Długookresowe przemiany w rozwoju społeczno-gospodarczym wschodnich Niemiec*, „Samorząd Terytorialny” 2017, nr 3.

21. Pastuszka S., *Polityka rozwoju wschodnich Niemiec – cele, narzędzia, efekty*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2016, 6(84).
22. Pastuszka S., Skrzypek J., *Konwergencja czy dywergencja regionów włoskich?*, „Gospodarka Narodowa” 2017, 288/2.
23. Siebern F., *Growth and Convergence in Two-Region Model of Unified Germany*, “German Economic Review” 2000, Vol. 1, Issue 3.
24. Statistische Ämter des Bundes und der Länder, *25 Jahre Deutsche Einheit*, Bundesamt, Wiesbaden 2015.
25. Statistisches Jahrbuch. *Deutschland und Internationale*, Wiesbaden 2016.
26. Weddige-Haaf K., Kool C., *Determinants of regional growth and convergence in Germany*, U.S.E. Discussion Paper Series nr 17-12, august 2017.

NETOGRAFIA

1. Berthold N., Kullas M., 20 Jahre Mauerfall- Konvergenz in Deutschland?, Sanderring 2, nr 105, Würzburg 2009, https://www.wiwi.uni-wuerzburg.de/fileadmin/12010400/diskussionsbeitraege/DP_105_01.pdf (dostęp: 19.01.2018 r.).
2. Burda M.C., Severgnini B., *TFP Convergence in German States since Reunification: Evidence and Explanations*, SFB 649 Discussion Paper, Economic Risk, Berlin 2015, <https://edoc.hu-berlin.de/bitstream/handle/18452/5263/54.pdf?sequence=1>
3. Kosfeld R., Eckey H-F., Lauridsen J., *Disparities in prices and income across German NUTS 3 regions*, “Volkswirtschaftliche Diskussionsbeiträge”, No. 93. <https://pdfs.semanticscholar.org/c4ad/2856ba1d2b96524c984f79f317ba26570786.pdf>
4. Malaga K., *O niektórych dylematach teorii wzrostu gospodarczego i ekonomii*. <http://www.twojaeuropa.pt.pl/pliki/2/12/K.%20Malaga.pdf>
5. Ralhan M., Dayanandan A., *Convergence of income among provinces in Canada – An Application of GMM Estimation*, “Econometrics Working Paper” 2005, University of Victoria, <https://www.uvic.ca/socialsciences/economics/assets/docs/econometrics/ewp0502.pdf> (dostęp: 26.01.2018 r.).
6. Röhl K-H., *Strukturelle Konvergenz der ostdeutschen Wirtschaft*, “Trends”, 1/2009, https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2009/53527/trends01_09_6.pdf (dostęp: 25.01.2018 r.).
7. Scheufele R., Ludwig U., *Der lange Weg der Konvergenz*, „Wirtschaft im Wandel“ 2009, Vol. 15, Issue 10, http://www.iwh-halle.de/fileadmin/user_upload/publications/wirtschaft_im_wandel/10-09-3.pdf (dostęp: 23.01.2018 r.).

REGIONAL DIFFERENTIATION OF GDP LEVEL IN GERMANY

The aim of the article is to identify a spatial differentiation of GDP in Germany, and also to indicate the tendencies of changes in the area of discussed differentiation in years 2000-2015. Realisation of that aim was possible thanks to the use of literature review, basic methods of descriptive statistics, β and σ convergence models, and the elements of the mathematical analysis as well.

The results of the research show that Eastern Germany represents a smaller part of the country's area (about 31%) and the number of inhabitants (about 20% of the population), which is reflected in five times lower share in creating country's GDP than Western Germany.

Although this relation is changing in favour of Eastern lands, the pace of changes is relatively small. From that reason even beside the constant political and economic conditions, which is very risky assumption, overcoming the disproportion in the GDP level between Eastern and Western parts of the country will take about half of the century. That clearly shows the results from CAGR analysis and σ convergence analysis. Lack of a noticeable tendencies in the area of the GDP *per capita* convergence between German regions reflects in the disability of good quality parameters estimation in β convergence model and, consequently, preclude long-term forecasting of the relations of GDP.

Keywords: GDP, German regions, differentiation of the development.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.34

Tekst złożono do redakcji: maj 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Jerzy PUKAŁA¹

STATUS CZYNNEGO PODATNIKA VAT A PRAWO DO ODLICZENIA PODATKU NALICZONEGO

Artykuł przedstawia zagadnienie, które ciągle wywołuje wiele sporów na linii organy podatkowe – podatnik, a więc prawa do odliczenia podatku naliczonego w sytuacji braku rejestracji dla potrzeb podatku VAT. W artykule dokonano scharakteryzowania definicji podatnika VAT czynnego zawartego w ustawie o VAT. Ponadto omówiono terminy i tryb rejestracji, a także aktualizacji danych zawartych w rejestrze VAT. Poruszona została również kwestia wykreśleń z rejestru podatników VAT czynnych w podziale na powody wykreślenia. Zagadnienie będące tematem artykułu zostało zaprezentowane dwutorowo. Jeden z rozdziałów został poświęcony analizie sytuacji podmiotu, który nabywa towary bądź usługi dokumentowane fakturami VAT nie będąc zarejestrowanym podatnikiem VAT czynnym, a w kolejnym omówiono tę problematykę od strony kontrahentów podmiotu niezarejestrowanego. Celem artykułu jest przedstawienie zagadnienia w ujęciu kompleksowym, tj. zarówno w kontekście ustawodawstwa i orzecznictwa unijnego, jak i krajowego, a także praktyki organów podatkowych. Analizując sytuację kontrahentów nabywających towary i usługi od podmiotu niezarejestrowanego szczególną uwagę zwrócono na zagadnienia „dobrej wiary” i „należytej staranności” nieodłącznie związanymi z prawem do odliczenia podatku VAT w takiej sytuacji. Problematyka ta została zaprezentowana w kontekście ustawodawstwa krajowego (w szczególności ustawy o VAT), praktyki organów podatkowych, a także orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości i sądów krajowych. Zasadniczą konkluzją wynikającą z artykułu jest potrzeba każdorazowego badania przez organy podatkowe i sądownictwo dobrej wiary podatnika, oraz dochowania przez niego zasad należytej staranności. Reasumując – sprowadza się to do badania, czy podatnik w konkretnej sprawie działał w sposób rzetelny i uczciwy. Jeżeli tak – zasadne jest przyznanie mu prawa do odliczenia podatku naliczonego, nawet przy pewnych uchybieniach natury formalnej czy proceduralnej (w tym braku rejestracji dla potrzeb podatku VAT).

Słowa kluczowe: podatek VAT, rejestracja VAT, Trybunał Sprawiedliwości, sądownictwo krajowe, organy podatkowe, podatek naliczony.

1. WPROWADZENIE

Przedmiotem artykułu jest zagadnienie rejestracji dla potrzeb podatku VAT w kontekście prawa do odliczenia podatku naliczonego. Problem ten dotyczy zarówno podmiotu niezarejestrowanego, jak i jego kontrahentów.

¹ Mgr Jerzy Pukała, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: jerpuk@wp.pl.
Jerzy Pukała, MA, Faculty of Finance and Law, Cracow University of Economics, Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: jerpuk@wp.pl.

W ustawie z dnia 11 marca 2014 roku o podatku od towarów i usług² znajdujemy generalną zasadę dotyczącą prawa do skorzystania z podatku naliczonego. Art. 86 ust. 1 ustawy o VAT stanowi, że w zakresie, w jakim towary i usługi są wykorzystywane do wykonywania czynności opodatkowanych, podatnikowi przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego. Ponadto w art. 88 ust. 4 ww. ustawy znajdujemy zapis, iż prawo do odliczenia podatku VAT mają te podmioty, które zostały zarejestrowane jako czynni podatnicy VAT.

Te generalne zasady powodują niejednokrotnie duże trudności interpretacyjne (zwłaszcza w kontekście „wagi” i roli rejestracji dla potrzeb podatku VAT). Określenie faktycznego prawa do skorzystania z prawa do podatku naliczonego przez podmioty niezarejestrowane (jak również ich kontrahentów), wymaga bowiem sięgnięcia nie tylko do ustaw, ale również do orzecznictwa krajowego i unijnego

Celem artykułu jest przedstawienie w ujęciu kompleksowym, zarówno w kontekście ustawodawstwa i orzecznictwa unijnego jak i krajowego, a także praktyki organów podatkowych, zagadnienia związku rejestracji dla potrzeb podatku VAT z fundamentalnym prawem podatnika tego podatku, tj. prawem do obniżenia kwoty podatku należnego o wartość podatku naliczonego.

Omawiając prawo kontrahenta podmiotu niezarejestrowanego do odliczenia podatku VAT przeanalizowano pojęcia „dobrej wiary” i „należytej staranności”, zwłaszcza że ich dochowanie jest kluczowe w kontekście zachowania prawa do obniżenia podatku należnego o kwotę podatku naliczonego w sytuacjach podejrzeń o uczestnictwo w próbach wyłudzenia podatku VAT

Zagadnienie poruszone w artykule jest również nieodłącznie związane z neutralnością podatku VAT zawartą w dyrektywie 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej³, rozumianą jako stosowanie podatku od towarów i usług na wszystkich etapach obrotu gospodarczego z równoczesnym prawem do potrącenia podatku zawartego w poprzedniej fazie obrotu.

2. REJESTRACJA

2.1. Definicja podatnika VAT

Ogólna definicja podatnika VAT zawarta jest w art. 15 ustawy o VAT. Zgodnie z nim podatnikami są osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne, wykonujące samodzielnie działalność gospodarczą, bez względu na cel lub rezultat takiej działalności. Działalność gospodarcza obejmuje wszelką działalność producentów, handlowców lub usługodawców, w tym podmiotów pozyskujących zasoby naturalne oraz rolników, a także działalność osób wykonujących wolne zawody. Działalność gospodarcza obejmuje w szczególności czynności polegające na wykorzystywaniu towarów lub wartości niematerialnych i prawnych w sposób ciągły dla celów zarobkowych. Jest to ogólna definicja której uszczegółowienie i rozszerzenie (m.in. o podmioty dokonujące wewnątrzspółnotowych dostaw nowych środków transportu, zobowiązane do uiszczenia cła itp.) zawarta jest w art. 17 ustawy. Ponadto analizując pojęcie działalności gospodarczej

² Tekst jedn. Dz.U. z 2017 r., poz. 1221 ze zm. (dalej jako ustawa o VAT).

³ Dz.U. UE. L nr 347 ze zm.

trudno pominąć jej definicję zawartą w ustawie z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców⁴ wchodzącej w skład tzw. Konstytucji dla biznesu. Art. 3 tej ustawy stanowi, że działalnością gospodarczą jest zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły.

Zasadniczo przyjmuje się, że prowadzenia działalności gospodarczej w sposób ciągły, odpłatny i stały nadaje podmiotowi status podatnika VAT. A więc sporadyczne, czy okazjonalne podejmowanie czynności (nawet odpłatnej) nie powoduje jeszcze nadania takiego statusu.

Uznanie statusu podmiotu jako podatnika VAT stanowi niejednokrotnie powód dużych rozbieżności interpretacyjnych (tym większych, im bardziej złożona jest działalność podmiotu). Zauważyć jednakże należy, iż ze względu na podmiotowe zwolnienie z podatku określone w art. 113 ustawy o VAT (aktualnie do przekroczenia obrotu wynoszącego 200 tys. zł) nie powodują one aż tylu konfliktów co dawniej na linii podatnik – organ podatkowy.

2.2. Termin i tryb rejestracji

Termin dokonania rejestracji dla potrzeb podatku VAT określony został w art. 96 ust. 1 ustawy o VAT. Stanowi on, że podatnicy zobowiązani do rejestracji winni zgłosić się do niej najpóźniej przed dniem wykonania pierwszej czynności. W tym terminie więc podatnik ma obowiązek złożyć do organu podatkowego zgłoszenie VAT-R. W ustawie o VAT brak jest przepisów określających termin oczekiwania na rejestrację. Znajdujemy zapis (art. 96 ust. 4 ustawy o VAT) który mówi, że naczelnik urzędu skarbowego rejestruje podatnika jako podatnika VAT czynnego „po weryfikacji danych zawartych w zgłoszeniu rejestracyjnym”. Takı charakter zapisu powoduje, że do szybkości przebiegu procesu rejestracji potrzebna jest współpraca przedsiębiorcy z organem podatkowym. Im przebiega ona lepiej tym czas oczekiwania na rejestrację jest krótszy. Zauważyć przy tym należy, że zgłoszenie rejestracyjne winno być rzetelne, a podane w nim dane zgodne z rzeczywistością. Ustawodawca przewidział sytuacje w których organ podatkowy może poddać w wątpliwość dane zawarte w zgłoszeniu rejestracyjnym. Enumeratywnie powody takie są wymienione w art. 96 ust.4a ustawy o VAT. Do powodów tych należą m.in. podanie danych niezgodnych z rzeczywistością (podmiot nie istnieje, lub posługuje się fikcyjnymi danymi) lub brak kontaktu z podatnikiem.

Po pozytywnej weryfikacji danych zawartych w zgłoszeniu VAT-R naczelnik urzędu skarbowego rejestruje podatnika jako podatnika VAT czynnego bądź zwolnionego. Istnieje możliwość potwierdzenia tego faktu – odbywa się to wyłącznie na wniosek podatnika na formularzu VAT-5.

2.3. Aktualizacja danych w rejestrze

Jeżeli dane zawarte w zgłoszeniu rejestracyjnym ulegną zmianie, to podatnik obowiązany jest zgłosić zmianę do naczelnika urzędu skarbowego w terminie 7 dni, licząc od dnia, w którym nastąpiła zmiana (art. 96 ust. 12 ustawy o VAT). Co do zasady obowiązek ten nie dotyczy podatników, którzy dokonują wyłącznie zmian objętych wpisem do Centralnej Ewidencji Działalności i Informacji Gospodarczej. Zmiany takie dokonywane są na formularzu CEIDG-1 i nie ma obowiązku „powielać” ich na formularzu VAT-R. Niejednokrotnie

⁴ Tekst jedn. Dz.U. z 2018 r., poz. 646.

istnieje jednak konieczność zaktualizowania VAT-R. Dzieje się tak np. w przypadku zmiany sposobu rozliczania podatku (np. przejście z okresu kwartalnego na miesięczny, bądź odwrotnie). Ponadto zawsze istnieje obowiązek złożenia formularza VAT-R jeśli dokonywana zmiana powoduje zmianę właściwości organu podatkowego.

2.4. Wykreślanie z rejestru podatników

Jeżeli podatnik zarejestrowany jako podatnik VAT zaprzestał wykonywania czynności podlegającej opodatkowaniu, jest on obowiązany zgłosić ten fakt naczelnikowi urzędu skarbowego (art. 96 ust. 6 ustawy o VAT). Zgłoszenie to dokonywane jest na formularzu VAT-Z i stanowi podstawę do wykreślenia podatnika z rejestru jako podatnika VAT. Jest to generalna zasada stosowana w sytuacjach, gdy podatnik wykazuje się starannością i rzetelnością w wykonywaniu obowiązków podatkowych. Jednakże ustawodawca przewidział, iż nie wszyscy podatnicy będą dochowywać takiej staranności. W ust. 9 wspomnianego artykułu zawarto regulacje dotyczące wykreślenia podatnika z rejestru jako podatnika VAT (i to bez zawiadomiania go o tym fakcie) w sytuacjach, gdy brak jest kontaktu z podatnikiem (pomimo udokumentowanych prób), podatnik nie istnieje lub dane w zgłoszeniu rejestracyjnym okazały się niezgodne z prawdą. Zauważyć należy, że powody wykreślenia z rejestru podatników VAT czynnych są tożsame z powodami stanowiącymi powód do odmowy rejestracji. Będą one w zdecydowanej większości dotyczyć jednak podatników funkcjonujących od dłuższego czasu i zarejestrowanych przed nowelizacją ustawy o VAT utrudniającą czy wręcz uniemożliwiającą ich zarejestrowanie.

W ust. 9a art. 96 wymieniono inne powody wykreślenia podatnika z rejestru VAT. Należą do nich m.in. zawieszenie działalności gospodarczej, składanie deklaracji w których nie wykazano dostaw i nabyć czy brak deklaracji. Analogicznie, gdy podmiot wystawił faktury dokumentujące czynności które nie zostały wykonane, bądź wiedział (lub miał uzasadnione podstawy by wiedzieć), iż uczestniczy w „karuzeli podatkowej”. „Z uwagi na to, że ust. 9a nie stanowi *expressis verbis* jak ust. 9, że wykreślenie następuje z urzędu bez konieczności zawiadomiania o tym podatnika, należałoby uznać, że w tych sytuacjach, o których mowa w ust. 9, podatnik o takim wykreśleniu powinien być zawiadamiany”⁵.

W kolejnych ustępach art.96 ustawodawca wymienił warunki i zastrzeżenia, kiedy wykreślenia nie mają miejsca (pomimo spełnienia ww. warunków), a także, na jakich warunkach może nastąpić przywrócenie podatnika jako podatnika VAT czynnego.

3. REJESTRACJA A PRAWO DO ODLICZENIA PODATKU NALICZONEGO

3.1. Ustawodawstwo krajowe – ogólne zasady

Prawo do odliczenia podatku zawartego w fakturach zakupowych jest podstawowym prawem podatnika w rozliczaniu podatku od towarów i usług. Ustawodawca podał ogólną zasadę warunkującą skorzystanie z tego prawa. Jest ona zawarta w art. 86 ust. 1 ustawy o VAT. Stanowi on, że w zakresie, w jakim towary i usługi są wykorzystywane do wykonywania czynności opodatkowanych podatnikowi przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o podatek naliczony. Jednocześnie w art. 88 ust. 4 zawarto zastrzeżenie,

⁵ J. Zubrzycki, *Leksykon VAT*, t. 1, Wrocław 2017, s. 1273.

że obniżenie to lub zwrotu różnicy podatku należnego nie stosuje się do podatników, którzy nie są zarejestrowani jako podatnicy VAT czynni.

3.2. Interpretacje podatkowe

Temat rejestracji dla potrzeb podatku VAT w kontekście prawa do odliczenia podatku naliczonego był i jest przedmiotem wielu interpretacji podatkowych. W interpretacjach tych w głównej mierze poruszane jest zagadnienie związane z ustaleniem momentu od którego podatnik ma prawo do obniżenia kwoty podatku należnego. Kwestią budzącą najwięcej sporów jest zagadnienie, czy faktury dokumentujące nabywane towary i usługi poczynione przed złożeniem zgłoszenia rejestracyjnego VAT-R stanowią podstawę do takiego obniżenia. Jedną z ostatnich interpretacji w tym zakresie jest interpretacja dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z dnia 9 maja 2018 r.⁶. W interpretacji tej zawarto stwierdzenie (które stanowi kwintesencję innych interpretacji podatkowych w ostatnim czasie)⁷, że „przepis ustawy o podatku od towarów i usług przewiduje sankcję w postaci pozbawienia podatnika prawa do obniżenia kwoty lub zwrotu różnicy podatku należnego w razie niezarejestrowania się, ale nie wskazuje wprost, z jakim momentem – z punktu widzenia niemożności odliczenia podatku naliczonego – należy wiązać status podatnika (zarejestrowany czy nie). Z art. 88 ust. 4 ww. ustawy nie wynika bowiem, aby do nabycia uprawnienia do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego koniecznym było posiadanie statusu podatnika VAT czynnego w momencie otrzymania faktury. Podatnik nabywa więc prawo do odliczenia podatku naliczonego w momencie otrzymania faktury, lecz aby uprawnienie to zrealizować musi posiadać status podatnika VAT czynnego”. I dalej: „Stwierdzić należy zatem, że ustawa nie pozbawia podatnika prawa do dokonania odliczenia podatku od zakupów dokonanych przed rejestracją, o ile zakupione towary i usługi będą wykorzystywane do bieżącej lub przyszłej działalności opodatkowanej (oraz ewentualnie spełniać inne warunki określone w przepisach powołanej ustawy). Niemniej ustawodawca narzucił podatnikom, chcącym dokonać odliczenia podatku VAT od poczynionych nabyć, obowiązek rejestracji jako podatnik VAT czynny”. Organ dokonujący interpretacji wyraźnie wskazał, iż to na dzień konsumpcji prawa do podatku naliczonego podatnik winien posiadać status podatnika VAT czynnego, a nie na dzień dokonywania nabyć. Stwierdzono to w dalszej części interpretacji: „Należy rozróżnić moment powstania prawa do odliczenia od momentu skorzystania z tego prawa. Jego realizacja następuje poprzez złożenie deklaracji podatkowej, wyrażającej wolę skorzystania przez podatnika z prawa do odliczenia i aby skutecznie zrealizować już powstałe uprawnienie, podatnik musi usunąć – najpóźniej przed skorzystaniem z tego prawa – wszelkie przesłanki negatywne, w tym brak rejestracji, który uniemożliwia identyfikowanie go jako podatnika”.

3.3. Orzeczenia polskich sądów administracyjnych

Analizując orzeczenia polskich sądów administracyjnych w zakresie objętym artykułem zauważyć należy dużą zbieżność pomiędzy interpretacjami podatkowymi a tym orzecznic-

⁶ Interpretacja indywidualna dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z dnia 9 maja 2018 r., nr 0114-KDIP1-3.4012.197.2018.1.

⁷ Por.: interpretacje indywidualne dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z dnia 10 lipca 2017 r., nr 0114-KDIP1-3.4012.157.2017.3.ISK czy z dnia 27 września 2017 r., nr 0114-KDIP1-1.4012.366.2017.1.JO.

twem. Biorąc pod uwagę powyższe i fakt, że organy podatkowe nie kwestionują prawa do odliczenia podatku naliczonego sprzed rejestracji aktualnie wojewódzkie sądy administracyjne i w ślad za tym Naczelny Sąd Administracyjny stosunkowo rzadko zajmują się tą tematyką. Analizując jednak tę kwestię trudno pominąć wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 9 lipca 2010 r.⁸. NSA w przedmiotowym orzeczeniu poruszył m.in. kwestię, czy podatnikowi, który nie dokonał zgłoszenia rejestracyjnego przysługuje prawo do odliczenia podatku naliczonego (w tej akurat sprawie w decyzji wydanej przez organ podatkowy). NSA w konkluzji stwierdził, iż „sprzeczne z zasadą neutralności i proporcjonalności jest pozbawienie podatnika na podstawie art. 88 ust. 4 ustawy o VAT, uwzględnienia w rozliczeniu podatkowym podatku naliczonego w sytuacji, gdy podatnik błędnie przeświadczył, że korzysta ze zwolnienia z podatku od towarów i usług na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT, mimo ciążącego na nim obowiązku nie dokonał zgłoszenia rejestracyjnego, o którym mowa w art. 96 ustawy o VAT. W sytuacji, gdy rozliczenia należnego zobowiązania w podatku od towarów i usług dokonuje organ podatkowy w drodze decyzji, jest on zobowiązany uwzględnić podatek naliczony wynikający z okazanych przez podatnika faktur uprawniających do pomniejszenia podatku należnego”⁹.

3.4. Orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości

Trybunał Sprawiedliwości w wyroku z dnia 9 lipca 2015 r. w sprawie C-183/14¹⁰ Radu Florin Salomie, Nicolae Vasile Oltean przeciwko Direcția Generală a Finanțelor Publice Cluj, potwierdził wcześniejszą linię orzeczniczą zawartą min. w wyrokach C-268/83, C-110/94, C-400/98 czy C-385/09¹¹. W sentencji wyroku Trybunał Sprawiedliwości orzekł: „Dyrektywa Rady 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej sprzeciwia się, w okolicznościach takich jak w postępowaniu głównym, przepisom krajowym, na mocy których prawa do odliczenia naliczonego podatku od wartości dodanej należnego lub zapłaconego od towarów lub usług wykorzystanych do celów transakcji podlegających opodatkowaniu odmówiono podatnikowi mającemu jednak zapłacić podatek, który powinien być on pobrać, wyłącznie z tego względu, że nie był on zarejestrowany do celów podatku od wartości dodanej przy dokonywaniu tych transakcji, i to do czasu gdy nie został on prawidłowo zarejestrowany do celów podatku od wartości dodanej i nie została złożona deklaracja w zakresie należnego podatku”.

⁸ Wyrok NSA z dnia 9 lipca 2010 r., I FSK 1132/09, CBOSA.

⁹ Por. wyrok WSA w Warszawie z dnia 30 kwietnia 2015 r., III Sa/Wa 2327/14, CBOSA.

¹⁰ Wyrok TS z dnia 9 lipca 2015 r. w sprawie C-183/14 Radu Florin Salomie, Nicolae Vasile Oltean przeciwko Direcția Generală a Finanțelor Publice Cluj, CURIA.

¹¹ Por. wyrok TS z dnia 14 lutego 1985 r. w sprawie C-268/83 Rompelman przeciwko Minister van Financien; wyrok TS z dnia 29 lutego 1996 r. w sprawie C-110/94 Inzo przeciwko Belgische Staat; wyrok TS z dnia 8 czerwca 2000 r. w sprawie C-400/98 Brigitte Breitsohl przeciwko Finanzamt Goslar; wyrok TS z dnia 21 października 2010 r. w sprawie C-385/09 Nidera Handelscompagnie BV przeciwko Valstybinė mokesčių inspekcija prie Lietuvos Respublikos finansų ministerijos, CURIA.

4. REJESTRACJA KONTRAHENTA, A PRAWO DO PODATKU NALICZONEGO

4.1. Pojęcie dobrej wiary i należytej staranności

Pojęcie dochowania należytej staranności jest kluczowym w kontekście zachowania prawa do obniżenia podatku należnego o kwotę podatku naliczonego w sytuacjach podejrzeń o uczestnictwo w tzw. karuzelach podatkowych czy próbach wyłudzenia podatku VAT. Jednocześnie klauzula ta ma fundamentalne znaczenie w sytuacji odliczenia podatku VAT z faktury wystawionej przez kontrahenta nieposiadającego statusu podatnika VAT czynnego.

W ustawodawstwie krajowym (w tym w ustawach i rozporządzeniach dotyczących podatku VAT) nie zawarto definicji należytej staranności. Nie zawarto w nich również definicji dobrej wiary, która z poprzednim pojęciem jest nierozdzielnie związana.

Dobra wiara to jedno z najważniejszych pojęć kodeksu cywilnego¹². Jest jedną z tzw. klauzul generalnych prawa cywilnego. Jest również klauzulą ochronną – przyjmuje się, że strona działa w dobrej wierze, natomiast działanie w złej trzeba dowieść.

„Przyjmuje się, że przez pojęcie dobrej wiary należy rozumieć stan psychiczny pewnej osoby polegający na jej błędnym, ale usprawiedliwionym w świetle współistniejących okoliczności przekonaniu, że prawo jej przysługuje czy też określony stosunek prawny istnieje”¹³.

Analizując pojęcie należytej staranności znów należy odwołać się do ustawy kodeksu cywilny. Art. 355 § 1 stanowi, iż dłużnik obowiązany jest do staranności ogólnie wymaganej w stosunkach danego rodzaju (należyta staranność). Ponadto w § 2 czytamy, że należyta staranność dłużnika w zakresie prowadzonej przez niego działalności gospodarczej określa się przy uwzględnieniu zawodowego charakteru tej działalności. „Kwestię staranności rozpatrujemy każdorazowo w płaszczyźnie stosunków danego rodzaju”¹⁴.

4.2. Praktyka organów podatkowych

Analizując praktykę organów podatkowych oraz stanowisko Ministerstwa Finansów zauważyć należy duży nacisk kładziony na scharakteryzowane powyżej zagadnienia dobrej wiary i należytej staranności.

Kwestią niewątpliwie sporną jest, czy zakup od podatnika nieposiadającego statusu podatnika VAT czynnego, a następnie odliczenie podatku zawartego w wystawionej przez niego fakturze jest naruszeniem zasady należytej staranności.

Na brak definicji w prawie podatkowym ww. zagadnień i problemy z tym związane zwrócił min. uwagę poseł Jakub Kulesza w interpelacji poselskiej nr 11813 z dnia 06.04.2017 r.¹⁵ skierowanej do ministra finansów. W odpowiedzi na interpelację i oczekiwania podatników Ministerstwo Finansów rozpoczęło konsultacje w zakresie „listy przesłanek należytej staranności po stronie nabywcy w transakcjach krajowych w kontekście

¹² Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (tekst jedn. Dz.U. z 2017 r., poz. 459 ze zm.).

¹³ S. Kalus, *Komentarz do art. 7 Kodeksu cywilnego* [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 1, red. M. Frasz, M. Habdas, WKP, 2018.

¹⁴ T. Wiśniewski, *Komentarz do art.355 kodeksu cywilnego* [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. G. Bieniek, t. 3, WKP, 2011.

¹⁵ <http://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/InterpelacjaTresc.xsp?key=09FD2CC4> (dostęp: 22.06.2018 r.).

prawa do odliczenia podatku naliczonego”. Owocem tych konsultacji było powstanie dokumentu pod nazwą „Metodyka dochowania należytej staranności przez nabywców towarów w transakcjach krajowych”¹⁶.

Już we wstępie do przedmiotowego dokumentu MF oceniło, iż na początku współpracy z nowym kontrahentem podatnik winien dokonać sprawdzenia kontrahenta pod względem formalnym, a przede wszystkim czy jest on zarejestrowanym podatnikiem VAT. Jednocześnie w dokumencie tym MF stwierdziło, że „na brak dochowania przez podatnika należytej staranności mogą wskazywać następujące okoliczności: podatnik nie weryfikował w sposób regularny, czy kontrahent jest zarejestrowany jako podatnik VAT czynny”.

Zgodzić się należy, że aktualnie sprawdzenie statusu podatnika nie wymaga już wizyty w urzędzie skarbowym i nie jest czynnością skomplikowaną. Nabywca może taki fakt zweryfikować poprzez usługę „Sprawdzenie statusu podmiotu VAT” dostępną na Portalu Podatkowym.

Niewątpliwie jednak sporną kwestią pozostaje, czy brak takowego sprawdzenia jest sam w sobie naruszeniem zasady dochowania należytej staranności.

4.3. Orzeczenia polskich sądów administracyjnych

Kwestia możliwości odliczania podatku naliczonego z faktury wystawionej przez kontrahenta nieposiadającego statusu VAT czynnego niejednokrotnie była przedmiotem rozważań tak wojewódzkich sądów administracyjnych, jak i NSA. Niewątpliwie bardzo ciekawym wyrokiem NSA, który badał tę kwestię, jest wyrok z dnia 7 marca 2018 r. I FSK 769/16¹⁷. W przedmiotowym orzeczeniu NSA stwierdził (opierając się na orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości), iż „warunki formalne nie mogą stać na przeszkodzie realizacji prawa do odliczenia. Trybunał wielokrotnie bowiem podkreślał, że ewentualne uchybienie przez dostawcę towarów obowiązkowi zgłoszenia rozpoczęcia działalności podlegającej opodatkowaniu nie może podważać prawa do odliczenia podatku przysługującego odbiorcy dostarczonych towarów w zakresie naliczonego podatku VAT. W związku z tym rzeczoznemu odbiorcy przysługuje prawo do odliczenia, nawet jeżeli dostawca jest podatnikiem, który nie został zarejestrowany dla celów podatku VAT”. I dalej: „Jeżeli podmiot gospodarczy podjął wszelkie działania, jakich można od niego w sposób uzasadniony oczekiwać, w celu upewnienia się, że transakcje w których uczestniczy nie wiążą się z przestępstwem, czy to w zakresie podatku VAT czy w innej dziedzinie, może on domniemywać legalność tych transakcji bez ryzyka utraty prawa do odliczenia naliczonego podatku VAT”¹⁸.

Jednakże w wyroku tym NSA jednocześnie pokusił się o wyznaczenie granicy czasowej domniemania dobrej wiary. Otóż w rozpatrywanym stanie faktycznym jednostka pozyskała na pewnym etapie współpracy z kontrahentem (wrzesień 2014 r.) informację, że kontrahent ten nie został zarejestrowany jako podatnik VAT czynny. NSA jednoznacznie stwierdził, iż moment pozyskania takiej informacji wyznacza granicę działania w dobrej wierze, albowiem zawierając dalsze transakcje z tym kontrahentem od momentu, w którym strona uzyskała informację o niezetelności swojego kontrahenta ochrona podatnika, wynikająca z przedstawionego wyżej orzecznictwa TS, przestała obowiązywać. „O ile zatem można było zakładać dobrą wiarę podatnika do września 2014 r., to faktury VAT wystawione przez

¹⁶ https://www.mf.gov.pl/c/document_library/get_file?uuid=2eba55c3-cba9-4f1d-aa36-684f76b2d561&groupId=764034 (dostęp: 23.06.2018 r.).

¹⁷ Wyrok NSA z dnia 7 marca 2018 r. I FSK 769/16, CBOSA.

¹⁸ *Ibidem*.

kontrahenta skarżącej Spółki po tej dacie, nie powinny już stanowić podstawy do odliczenia podatku naliczonego z nich wynikającego¹⁹.

4.4. Orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości

Sprawa odliczania podatku naliczonego zawartego w fakturach zakupowych wystawionych przez podmiot niezarejestrowany była częstym przedmiotem rozważań Trybunału Sprawiedliwości²⁰. W wyroku C-101/16 z dnia 17 października 2017 r. ws. Paper Consult SRL przeciwko Direcția Regională a Finanțelor Publice Cluj-Napoca, Administrația Județeană a Finanțelor Publice Bistrița-Năsăud²¹ Trybunał Sprawiedliwości potwierdził linię orzeczniczą, którą prezentuje niezmiennie od wielu już lat.

Sprawa dotyczyła następującego stanu faktycznego i prawnego: Spółka Rom Packaging świadczyła usługi na rzecz spółki Paper Consult. Jednocześnie Firma Rom Packaging została wykreślona z rejestru podatników VAT. W związku z tym organy podatkowe uznały, że spółka Paper Consult nie mogła odliczyć tego podatku wynikającego z faktur wystawionych przez spółkę Rom Packaging.

W sentencji wyroku Trybunał zawarł stwierdzenie, że „w sprawie w postępowaniu głównym, na mocy którego podatnikowi odmawia się prawa do odliczenia podatku od wartości dodanej z tego względu, że podmiot, który świadczył na jego rzecz usługę i wystawił z tego tytułu fakturę, na której wyraźnie zostały wskazane wydatki i podatek od wartości dodanej, został uznany przez organ podatkowy państwa członkowskiego za nieaktywny, przy czym to uznanie za nieaktywnego zostało opublikowane i jest dostępne na stronie internetowej dla wszystkich podatników w tym państwie, jeżeli owa odmowa prawa do odliczenia jest systematyczna i ostateczna oraz nie pozwala na przedłożenie dowodów na niepopelnienie przestępstwa podatkowego lub na brak utraty wpływów podatkowych²². Jak wynika z sentencji postanowienia – brak zarejestrowania podatnika jako podatnika VAT czynnego nie może stanowić sam w sobie wystarczającej przesłanki do kwestionowania przez organy podatkowe prawa do odliczenia podatku naliczonego.

5. PODSUMOWANIE

Wobec faktu, iż ustawodawstwo krajowe jedynie bardzo ogólnie odnosi się do pojęcia rejestracji dla potrzeb VAT w kontekście prawa do odliczenia podatku naliczonego stanowi to przesłankę do stosowania szeroko pojętych interpretacji zarówno przez organy podatkowe, jak i sądownictwo krajowe i unijne.

Orzeczenia TS i opierające się na nich w swojej linii orzeczniczej sądownictwo krajowe jednoznacznie akcentuje potrzebę rozdzielenia przypadków w zależności od ich stanu faktycznego, a w szczególności zamiaru podatnika. Z orzecznictwa tego można wywieść, że podstawą do pozbawienia podatnika prawa do odliczenia podatku naliczonego nie mogą

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ Por.: wyrok TS z dnia 22 października 2015 r., w sprawie C-277/14 PPUH Stehcemp sp.j. Florian Stefanek, Janina Stefanek, Jarosław Stefanek przeciwko dyrektorowi Izby Skarbowej w Łodzi, CURIA.

²¹ Wyrok TS z dnia 17 października 2017 r. ws. C-101/16 Paper Consult SRL przeciwko Direcția Regională a Finanțelor Publice Cluj-Napoca, Administrația Județeană a Finanțelor Publice Bistrița-Năsăud, CURIA.

²² *Ibidem*.

być jedynie tzw. błędy formalne – a to do nich zaliczyć można brak rejestracji dla potrzeb podatku VAT. Inaczej przedstawia się sytuacja w przypadku celowego uczestnictwa podatnika w wyłudzeniach podatku VAT (a niejednokrotnie brak rejestracji jest jednym z symptomów działania mającego na celu wyłudzenia podatku). Zgodnie z orzecznictwem TS i sądów krajowych przypadki takie powinny być ścigane zarówno przez wymiar sprawiedliwości, jak również karane podatkowo (w tym poprzez pozbawianie prawa do obniżenia podatku należnego o podatek naliczony).

Reasumując: prawo do odliczenia podatku naliczonego jako nieodłącznie związane z neutralnością podatku VAT zawartą w dyrektywie 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, może zostać zakwestionowane jedynie w ściśle określonych okolicznościach których udowodnienie stanowi obowiązek organu podatkowego.

LITERATURA

1. Zubrzycki J., *Leksykon VAT*, t. I, Wrocław 2017.

PRAWODAWSTWO

1. Dyrektywa 112/2016/WE RADY z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (Dz.U. L 347 z 11.12.2006 r., s. 1).
2. Ustawa z dnia 11 marca 2014 r. o podatku od towarów i usług (tekst jedn. Dz.U. z 2017 r., poz. 1221 ze zm.).
3. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (tekst jedn. Dz.U. z 2017 r., poz. 459 ze zm.).

NETOGRAFIA

1. Centralna Baza Orzeczeń Sądów Administracyjnych, <http://orzeczenia.nsa.gov.pl> (dostęp: 20.06.2018 r.).
2. InfoCuria – Orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości, <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf> (dostęp: 21.06.2018 r.).
3. Kalas S., *Komentarz do art. 7 Kodeksu cywilnego* [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. I, red. M. Frasz, M. Habdas, WKP, 2018, <https://borg.wolterskluwer.pl/Products/Index.ashx> (dostęp: 18.06.2018 r.).
4. Wiśniewski T., *Komentarz do art. 355 kodeksu cywilnego* [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III, red. G. Bieniek, LexisNexis, 2011, <https://borg.wolterskluwer.pl/Products/Index.ashx> (dostęp: 19.06.2018 r.).
5. www.sejm.gov.pl (dostęp: 19.06.2018 r.).

STATUS OF AN ACTIVE VAT ENTIRER AND THE RIGHT TO DEDUCT THE RENEWED TAX

The article presents an issue that still causes many disputes between the tax authorities and the taxpayer, and therefore the right to deduct input tax in the absence of registration for VAT

purposes. The article characterizes the definition of active VAT taxpayer included in the VAT Act. In addition, the deadlines and mode of registration as well as the updating of data contained in the VAT register are discussed. The issue of deletions from the register of active VAT taxpayers divided into reasons for deletion was also discussed. The issue which is the topic of the article has been presented in two ways. One of the chapters was devoted to the analysis of the situation of an entity that purchases goods or services documented with VAT invoices, without being a registered active VAT payer, and the next one discusses these issues from the counterparties of an unregistered entity. Analyzing the situation of contractors purchasing goods and services from an unregistered entity, particular attention was paid to the issues of “good faith” and “due diligence” inherent in the right to deduct VAT in such a situation. This issue was presented in the context of national legislation (in particular the VAT Act), the practices of tax authorities and the positions of the Ministry of Finance (including tax interpretations), as well as the case law of the Court of Justice and national courts. The basic conclusion resulting from the article is the need for the tax authorities and the judiciary to examine the good faith of the taxpayer, and to comply with the principles of due diligence. In summary – it boils down to the question whether the taxpayer in a specific case acted in a fair and honest way. If so – it is legitimate to grant him the right to deduct input tax, even with certain procedural or procedural irregularities (including lack of registration for VAT purposes).

Keywords: VAT, VAT registration, Court of Justice, national judicature, tax authorities, input tax.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.35

Tekst złożono do redakcji: czerwiec 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Krystian RYŚ¹
Karolina DYRLA-MULARCZYK²

PSYCHOLOGICZNE I PRAWNE ASPEKTY MOBBINGU W MIEJSCU PRACY

Przemoc w miejscu pracy pojawia się z coraz większą a zarazem niepokojącą częstotliwością. Mobbing traktowany jest jako przykład patologii obserwowanej w organizacji. Stąd konieczność spojrzenia na mobbing w sposób wieloaspektowy. Celem artykułu jest przybliżenie psychologicznej natury zjawiska mobbingu, a także wskazanie na mobbing w kontekście polskiego prawa pracy. W artykule zwrócono uwagę na dwie przestrzenie, w jakich należy przyjrzeć się przemocy w organizacji. Pierwsza część artykułu poświęcona jest aspektom związanym z psychologią zdrowia i psychologią organizacji. Druga część artykułu poświęcona jest przestrzeni prawa pracy. W pierwszej części artykułu skupiono się na psychologicznych aspektach zjawiska mobbingu. Na początku została przybliżona definicja mobbingu, wymieniono także przykłady zachowań przemocowych obserwowanych w środowisku organizacyjnym. Scharakteryzowano także ofiarę mobbingu i mobbera. Dalej jest miejsce na omówienie mobbingu jako wieloetapowego procesu. Pierwszą część artykułu zamykają konsekwencje mobbingu, jakie dotyczą nie tylko ofiarę przemocy, ale także środowisko organizacyjne. Druga część artykułu została poświęcona aspektom prawnym zjawiska mobbingu w miejscu pracy. Przywołano definicję mobbingu obowiązującą w polskim kodeksie pracy. Ponadto wskazano także na obowiązki pracodawcy, jakie ciążyą na nim względem ofiar doświadczających przemocy w miejscu pracy. W artykule znalazło się także miejsce na przykłady działań prewencyjnych związanych z profilaktyką zjawiska mobbingu w organizacji. Artykuł zamykają prawne konsekwencje mobbingu.

Słowa kluczowe: patologia organizacyjna, przemoc w organizacji, polskie prawo pracy, procedury antymobbingowe.

1. WPROWADZENIE

Skala zjawiska mobbingu w miejscu pracy jest niepokojąca. Według danych zgromadzonych przez Centrum Badania Opinii Społecznej w 2014 aż 17% pracowników przyznaje

¹ Mgr Krystian Ryś, Uniwersytet Opolski, Wydział Prawa i Administracji, pl. Kopernika 11 a, 45-040 Opole; autor korespondencyjny; e-mail: kryrs@uni.opole.pl.
Krystian Ryś, M.A., University of Opole, Faculty of Law and Administration, Copernicus Square 11, 45-040 Opole; corresponding author; e-mail: kryrs@uni.opole.pl.

² Dr Karolina Dyrła-Mularczyk, Politechnika Poznańska, Wydział Inżynierii Zarządzania, ul. Strzelecka 11, 60-965 Poznań; e-mail: carolinemularczyk@gmail.com.
Karolina Dyrła-Mularczyk, PhD, Poznan University of Technology, Faculty of Management Engineering, Strzelecka 11, 60-965 Poznan; e-mail: carolinemularczyk@gmail.com.

się do doświadczania przemocy ze strony swoich pracodawców i przełożonych³. Mobbing niesie ze sobą dotkliwe konsekwencje, które dotyczą nie tylko ofiary przemocy, ale wpływają także na funkcjonowanie i pracę zespołów w organizacji. Na zjawisko mobbingu należy spojrzeć z kilku perspektyw – prawa pracy, zdrowia psychicznego, psychologii organizacji.

2. MOBBING A PSYCHOLOGIA

Termin mobbingu do współczesnej psychologii wprowadził Peter Paul Heinemann. Użył go w kontekście obserwowanej w środowisku szkolnym przemocy dziecięcej. Powszechnie przyjęta definicja mobbingu Leymanna mówi, że mobbing ma charakter wrogiej i nieetycznej komunikacji międzyludzkiej, gdzie jedna ze stron doprowadza swoim zachowaniem drugą stronę do strat i cierpienia w wymiarach zdrowia fizycznego i psychicznego⁴. Nieco wcześniej termin mobbing pojawił się w pracach zoologa Karla Lorenza. Mobbing oznaczał zachowania obserwowanych w środowisku zwierząt, które polegały na ataku przez grupę zwierząt osobnika traktowanego jako intruza. Dziś powszechnie rozumiemy mobbing jako każde niewłaściwe zachowanie, które przez swoją powtarzalność i systematyczność narusza godność innej osoby, uderza w jej zdrowie psychiczne i fizyczne, prowadząc do utraty zatrudnienia lub pogorszenia atmosfery w miejscu pracy⁵. Prześladowanie ma charakter uporczywy (przynajmniej raz na tydzień dochodzi do sytuacji mobbingowej) i długotrwały (prześladowanie trwa od ponad pół roku). Osoby szykanowane i prześladowane w miejscu pracy są odsuwane od awansu, podwyżki, nie są angażowane w zadania służące rozwojowi zawodowemu. Niejednokrotnie działania mobbingowe mają podłoże dyskryminacji ze względu na płeć, wiek, staż pracy, pochodzenie.

Współcześnie rozumiany mobbing w organizacji przybiera postać demonstrowania wrogiego nastawienia i nękania pracownika poprzez szereg działań, takich jak: utrudnianie wykonywania pracy, izolację i wykluczenie, bezzasadne oskarżenia, złośliwe opinie i zachowania, nieprzekazywanie informacji związanych z wykonywaniem obowiązków⁶. Szczegółowej klasyfikacji zachowań mobbingowych dokonał Leymann, dzieląc czynności mobbera na działania⁷:

- utrudniające komunikację (m.in. przerywanie, groźby, akty agresji werbalnej, ograniczenie lub uniemożliwienie ofierze wypowiedzenia się etc.);
- wpływające negatywnie na kontakty społeczne (m.in. izolacja i ignorowanie ofiary);
- naruszające wizerunek ofiary (m.in. plotkowanie, żartowanie, wyśmiewanie, szykanowanie ofiary);
- uderzające w pozycję zawodową ofiary (m.in. kwestionowanie kompetencji ofiary, odbieranie jej zadań, przydzielanie zadań niemożliwych do realizacji);
- uderzające w zdrowie ofiary (m.in. znęcanie się fizyczne, molestowanie seksualne).

³ Centrum Badań Opinii Społecznej, *Szykany i mobbing w miejscu pracy – Polska lipiec 2014*, 2014, http://www.rynekpracy.pl/monitor_ryнку_pracy_1.php/wpis.289 (dostęp: 26.04.2018 r.).

⁴ H. Leymann, *The content and development of mobbing at work*, „European Journal of Work and Organizational Psychology” 1996, 5,2, s. 165.

⁵ M.F. Hirigoyen, *Molestowanie w pracy*, tłum. M. Żerańska, Poznań 2003.

⁶ A. Bechowska-Gebhardt, T. Stalewski, *Mobbing: patologia zarządzania personelem*, Warszawa 2004.

⁷ H. Leyman, *The content ...*, s. 170–171.

Obecnie repertuar powyższych zachowań mógł się znacznie rozszerzyć, co w opinii autorów artykułu, wiąże się z postępującymi zmianami w organizacjach. Autorzy badań CBOS wskazują na najczęściej pojawiające się w wypowiedziach mobbingowanych respondentów działania takie jak, m.in.:

- bezpodstawne nakładanie kar na pracowników,
- okazywanie niechęci i urazy,
- powierzanie obowiązków powyżej kompetencji pracownika,
- odmawianie urlopu.

Mobbing może rozwinąć się w miejscu pracy dzięki zaistnieniu pewnych czynników sytuacyjnych, do których należą⁸:

- sztywne struktury organizacji;
- chaos i monotonia w miejscu pracy;
- brak jasności w przydzielaniu zadań pracownikom;
- niejasny system oceny, wynagradzania, awansu i brak sprecyzowanej ścieżki kariery;
- słaba lub nadmierna kontrola;
- niejasna hierarchia w organizacji;
- chęć eliminacji konkurencji;
- poczucie bezkarności;
- wysoka pozycja społeczna i/lub zawodowa mobbera.

Mobbingowi sprzyja także sytuacja bezrobocia i idąca za nią obawa przed utratą posady. Ponadto procesy związane ze zmianami w organizacji, mogą wywołać niepewność wśród członków organizacji, co również sprzyja mobbingowi.

Podobnie jak w wypadku każdej sytuacji przemocowej, tak i w wypadku mobbingu można wyróżnić pewne cechy ofiary mobbera⁹. Ofiarami mobbingu stają się osoby, których kompetencje stanowią zagrożenie dla mniej zdolnych jednostek (a więc osoby pracowite, ambitne i osiągające wysokie wyniki w pracy). Na mobbing narażone są osoby, które charakteryzuje pracoholizm i duże zaangażowanie w wykonywane obowiązki¹⁰. Ponadto wśród ofiar mobbingu w organizacji często występują osoby, doświadczające problemów w życiu osobistym i osoby nienależące do grup i klik w organizacji (a zarazem pozbawione wsparcia ze strony współpracowników). Mobbera charakteryzują zdolności manipulatorskie, potrafi on dzięki swojej charyzmie zjednać sobie innych członków zespołu, tworząc tym samym koalicję przeciwko ofierze¹¹. Agresorami są osoby atrakcyjne i przebojowe, pewne siebie, cieszące się poważaniem i szacunkiem.

Sytuacja mobbingowa przebiega w czterech fazach¹²:

- Początek sytuacji mobbingowej stanowi konflikt, który pojawia się w miejscu pracy, a mobbing staje się strategią rozwiązania problemu.

⁸ L. Jabłonowska, *Przeciwdziałanie zjawiskom patologicznym w procesie pracy* [w:] *Zarządzanie kapitałem ludzkim*, red. M. Juchnowicz, Warszawa 2014, s. 443–447.

⁹ M.F. Hirigoyen, *Molestowanie ...*, s. 125.

¹⁰ A. Bechowska-Gebhardt, T. Stalewski, *Mobbing: patologia...*, s. 51.

¹¹ *Ibidem*, s. 16.

¹² H. Leymann, *The content...*, s. 171–172.

- W kolejnej fazie pojawiają się zachowania stygmatyzacyjne – alienacja ofiary i odcięcie jej od wsparcia innych; pojawiają się zachowania takie jak: obmawianie, poniżanie, szykanowanie ofiary.
- Po przekroczeniu tzw. *breaking point* (indywidualnej granicy tolerancji zachowań mobbingowych) następuje kolejny etap przejawiający się poprzez pogarszające się samopoczucie fizyczne i psychiczne ofiary, co wiąże się z częstymi wizytami u lekarza i diagnostyką w kierunku szeregu chorób. Niejednokrotnie ta sytuacja staje się przyczyną jeszcze intensywniejszego szykanowania ofiary.
- Efektem poprzednich faz jest zwolnienie z pracy.

Mobbing odciska się piętnem na zdrowiu psychicznym i fizycznym. Do najczęściej pojawiających się konsekwencji zdrowotnych należą:

- zaburzenia nastroju, zaburzenia lękowe, syndrom stresu pourazowego (PTSD – *posttraumatic stress disorder*);
- zaburzenia ze strony układu sercowo-naczyniowego, oddechowego czy układu odżywiania;
- chroniczne dolegliwości bólowe;
- zaburzenia snu;
- obniżone poczucie własnych kompetencji i brak wiary we własne siły;
- nieradzenie sobie ze stresem odczuwanym w miejscu pracy może skutkować uzależnieniami.

Mobbing pociąga za sobą także konsekwencje organizacyjne. Ofiara napiętnowania w miejscu pracy rzadziej pojawia się na stanowisku, a poprzez problemy z koncentracją i uwagą może nieefektywnie wykonywać swoje obowiązki. Praca zespołu jest zdezorganizowana przez zwolnienia pracowników. Bycie obserwatorem przemocy może potencjalnie obniżyć morale całego zespołu. Budzący się lęk i obawa przed wygłaszaniem własnych poglądów, mogą tłumić potencjał kreatywny jednostek i sprzyjać postawie konformistycznej.

3. MOBBING A LITERA PRAWA

Definicja legalna mobbingu zawarta jest w ustawie z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy¹³. Zgodnie z art. 94³ k.p. mobbing to działania lub zachowania dotyczące pracownika albo skierowane przeciwko pracownikowi, polegające na uporczywym i długotrwałym jego nękananiu lub zastraszaniu oraz wywołujące u niego zaniżoną ocenę przydatności zawodowej. Mogą prowadzić do poniżenia lub ośmieszenia pracownika, a także izolowania lub wyeliminowania go z zespołu współpracowników. Należy zauważyć, że treść definicji przemawia za koniecznością łącznego spełnienia ustawowych przesłanek mobbingu¹⁴.

Kodeksowa definicja mobbingu opisuje zachowania dotyczące pracownika lub przeciwko niemu skierowane, ale nie wskazuje ona osób, które mogą ich dokonywać. Należy zatem przyjąć, że sprawcą mobbingu może być zarówno pracodawca, jak i osoby zarządzające zakładem pracy w jego imieniu, przełożeni pracownika oraz inni pracownicy. Obowią-

¹³ Tekst jedn.: Dz.U. z 2016 r. poz. 1666 z późn. zm. (dalej jako: k.p.)

¹⁴ M. Tomaszewska [w:] *Kodeks pracy. Komentarz*, red. K.W. Baran, Warszawa 2016, s. 691.

zek stworzenia środowiska pracy wolnego od mobbingu statuuje odpowiedzialność pracodawcy także wtedy, gdy mobberem staje się osoba zatrudniona w ramach innej podstawy niż stosunek pracy¹⁵.

Ofiarą mobbingu w rozumieniu kodeksu pracy może stać się wyłącznie pracownik. Regulacje prawa pracy nie obejmują swoim zakresem zachowań skierowanych przeciwko osobom wykonującym pracę w ramach zatrudnienia niepracowniczego¹⁶. Trafnie zwraca się uwagę, że ofiary pozbawione statusu pracownika będą mogły dochodzić swoich roszczeń przed sądem cywilnym w oparciu o regulacje ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny¹⁷. Taka konstrukcja prowadzi do swoistego uprzywilejowania pracowników wobec osób świadczących pracę w zatrudnieniu niepracowniczym. Wszak pracownicy także mogą korzystać z regulacji przewidzianych w prawie cywilnym poza uprawnieniami wynikającymi z art. 94³ k.p. Zakres ich ochrony jest zatem szerszy. Wydaje się, że pomimo immamentnych cech stosunku pracy, w praktyce sytuacja faktyczna osób świadczących w przedsiębiorstwie pracę na podstawie umów o pracę oraz umów cywilnoprawnych często będzie zbliżona.

Słowa komentarza wymaga pojęcie pracodawcy. Z art. 22 § 1 k.p. w zw. z art. 3 k.p. wynika, że pracodawca jest stroną stosunku pracy, a zatem podmiotem, który zatrudnia pracownika. W sferze prawa pracy doniosłe znaczenie ma zarządcza koncepcja pracodawcy. Oznacza ona, że pracodawcą jest jednostka organizacyjna, której kierownictwo legitymuje się mandatem do zarządzania nią i kierowania pracownikami. Nie ma znaczenia, czy ma tytuł majątkowy do zakładu pracy, czy też nie. Model zarządczy zdaje się mieć korzenie w socjalistycznej zasadzie jedności własności państwowej. W wyniku swoistego odejścia od teorii jedności własności państwowej koncepcja podmiotowości zarządczej wewnętrznych jednostek organizacyjnych osób prawnych straciła znaczenie w prawie gospodarczym. Jej ostatni bastion stanowi prawo pracy¹⁸.

Interesujący jest konkurencyjny model właścicielski pracodawcy. Zgodnie z nim za pracodawcę uznaje się podmiot, który zatrudnia pracowników w oparciu o majątkową (cywilnoprawną) zdolność do dysponowania zakładem pracy. Jest to nader widoczne w odniesieniu do stosunków gospodarczych. W takim ujęciu pracodawcą jest osoba prawna oraz przedsiębiorca niemający osobowości prawnej, lecz będąca jednocześnie samodzielnym podmiotem stosunków majątkowych i gospodarczych¹⁹.

Możliwa wydaje się teza, że pojęcie pracodawcy mogłoby przynależeć szeroko ujmowanemu prawu zatrudnienia²⁰. Warto zauważyć, że głęboka ingerencja państwa w stosunki pracy zarobkowej jest uzasadniona szczególnymi wartościami, z którymi się wiążą (życie i zdrowie, wolność oraz godność człowieka pracującego), oraz ich ogromnym znaczeniem

¹⁵ *Ibidem*, s. 692.

¹⁶ J. Semena, *Mobbing i przeciwdziałanie temu zjawisku na gruncie Kodeksu pracy*, „Kwartalnik Prawo – Społeczeństwo – Ekonomia” 2015, nr 3, s. 63.

¹⁷ Tekst jedn.: Dz.U. z 2017 r., poz. 459 ze zm.

¹⁸ Z. Hajn, *Zbiorowe prawo pracy. Zarys systemu*, Warszawa 2013, s. 105–107.

¹⁹ *Ibidem*, s. 107.

²⁰ Należy zauważyć, że niektórzy autorzy poddają krytyce wprowadzenie nazwy „prawo zatrudnienia”. Uznają to za inicjatywę neoliberalnych ekonomistów. Jednocześnie wskazują na określoną tradycję i aksjologię prawa pracy oraz „pojemność” prawa pracy (tak: T. Liszcz, *Niech prawo pracy pozostanie prawem pracy* [w:] *Przyszłość prawa pracy. Liber Amicorum*, red. Z. Hajn, D. Skupień, Łódź 2015, s. 277–280).

społeczno-gospodarczym²¹. W doktrynie dostrzega się także potrzebę objęcia ochroną osób wykonujących pracę w ramach zatrudnienia niepracowniczego. Standardy międzynarodowe z zakresu ochrony osób wykonujących pracę wykraczają bowiem poza ramy wąsko ujmowanego stosunku pracy²². Stosunki prawne zachodzące pomiędzy pracodawcami a pracownikami mogą mieć różny charakter, w tym także charakter majątkowy. Pojęcie mobbingu mogłoby stanowić zatem termin właściwy dla całego prawa zatrudnienia a nie tylko prawa pracy. W konsekwencji zakres podmiotowy tego pojęcia uległby rozszerzeniu. Wszak osoby wykonujące pracę na podstawie umów cywilnoprawnych także mogą być dotknięte zachowaniami, których znamiona wypełniałyby definicję mobbingu. Wydaje się, że prawo winno być uwarunkowane aktualną sytuacją na rynku pracy oraz odpowiadać potrzebom zarówno społeczeństwa, jak i gospodarki²³.

4. OBOWIĄZEK PRACODAWCY PRZECIWDZIAŁANIA MOBBINGOWI

W literaturze niemieckiej genezę obowiązku pracodawcy przeciwdziałania mobbingowi łączy się z powszechną dbałością o dobro pracownika. Wynika z niego bowiem, że pracodawca winien jest wykazywać troskę o życie, zdrowie i godność osób, które zatrudnia. Powinność ta wyraża się w ochronie pracowników przed niebezpieczeństwem utraty życia lub zdrowia, na które mogą być narażeni w środowisku pracy²⁴. Ogólny obowiązek swoistej pieczy nad osobami zatrudnianymi można wiązać z koniecznością ochrony tych ostatnich przed mobbingiem związanym ze świadczeniem pracy.

W zakresie omawianej problematyki kluczowy jest obowiązek nakładany na pracodawcę w art. 94³ § 1 k.p. Ustawodawca przed wskazaniem cech mobbingu sygnalizuje, iż to pracodawca jest zobowiązany do przeciwdziałania temu zjawisku. Oznacza to że, na gruncie prawa pracy właśnie na nim spoczywa główna odpowiedzialność za eliminację wszelkich patologicznych zachowań w miejscu pracy. Należy zatem wyprowadzić wniosek, że pracodawca nie zawsze będzie utożsamiany z osobą będącą sprawcą mobbingu²⁵. Niezależnie od tego, podmiot zatrudniający pracowników winien jest pamiętać o podstawowych obowiązkach względem nich, do których można zaliczyć zapewnienie bezpiecznych i higienicznych warunków pracy, stosowanie obiektywnych i sprawiedliwych kryteriów oceny podwładnych oraz wpływanie na kształtowanie w zakładzie pracy zasad współżycia społecznego²⁶.

Powinności nakładane na pracodawcę mogą mieć zarówno charakter normatywny, jak i umowny. Przy czym, obowiązek zawarty w art. 94³ § 1 k.p. stanowi przede wszystkim powinność normatywną i ma bezwzględny charakter. Pracodawca nie może zatem zwolnić się z jego wykonywania przez inne świadczenie zastępcze. Wydaje się, że obowiązek

²¹ *Ibidem*, s. 280.

²² Ł. Pisarczyk, *Prawo pracy wobec rozwoju zatrudnienia cywilnoprawnego* [w:] *Przyszłość...*, s. 351.

²³ *Ibidem*, s. 362.

²⁴ G. Schaub, *Rechte und Pflichten als Arbeitnehmer*, München 2001, s. 309 i n.; G. Wiese, *Der Persönlichkeitsschutz des Arbeitnehmers gegenüber dem Arbeitgeber*, "Zeitschrift für Arbeitsrecht" 1971, nr 1, s. 278.

²⁵ M. Bosak, A. Danilewicz, *Odpowiedzialność cywilna i karna za mobbing*, „Prokuratura i Prawo” 2010, nr 4, s. 103–104.

²⁶ *Ibidem*, s. 104.

przeciwdziałania mobbingowi można uznać za przynależny do grupy podstawowych obowiązków pracodawcy w rozumieniu art. 55 § 1¹ k.p. Niemniej nie służy on bezpośredniej realizacji podstawowych celów stosunku pracy²⁷.

Ustawodawca nie określił treści obowiązku wynikającego z art. 94³ § 1 k.p., a także nie wskazał sposobów jego realizacji. Za nietrafne można uznać sformułowanie „pracodawca jest zobowiązany przeciwdziałać mobbingowi”. Ten zwrot niejako sugeruje, że chodzi jedynie o przeciwdziałanie mobbingowi między pracownikami, a wykładnia systemowa i funkcjonalna prowadzi do wniosku, że przepis ten należy interpretować szerzej. Pracodawca miał także na względzie ochronę przed działaniami mobbingowymi ze strony pracodawcy²⁸. Przywołany obowiązek wiąże się z powinnością zatrudniającego pracowników do zapewnienia takich warunków środowiska pracy, w których nie będą oni narażeni na mobbing. Winna być ona realizowana w sposób niezależny od rodzaju relacji: wertykalnej (pracodawca-pracownik) lub horyzontalnej (pracownik-pracownik).

De lege lata kodeksowy obowiązek przeciwdziałania mobbingowi pozostaje nieskonkretyzowany. W literaturze przedmiotu wskazuje się jednak, że pracodawca ponosi odpowiedzialność za sam brak jego realizacji, a więc za istnienie takich warunków i atmosfery w pracy, które umożliwiają stosowanie mobbingu²⁹. Obowiązek przeciwdziałania temu zjawisku, jako objęty treścią stosunku pracy, ma charakter złożony. Składają się bowiem nań: skierowany do pracodawcy zakaz mobbingu, obowiązek wykluczania praktyk mobbingowych podejmowanych przez osoby trzecie względem pracownika oraz zapobiegania jego powstawaniu w środowisku pracy – prewencja antymobbingowa³⁰.

W jaki sposób pracodawca powinien realizować swój obowiązek? Powinien on przeciwdziałać zarówno stwierdzonym przypadkom mobbingu, jak i podejmować skuteczne działania prewencyjne. W doktrynie wskazuje się, że prewencja może przejawiać się w postaci odpowiednich szkoleń, rozpowszechniania informacji o niebezpieczeństwie i konsekwencjach mobbingu oraz wprowadzania środków komunikacji z pracownikami poza strukturą bezpośredniego podporządkowania, przy jednoczesnym zapewnieniu anonimowości i niedyskryminacji³¹. Kluczowe znaczenie ma wewnętrzna polityka antymobbingowa zakładu pracy. Wydaje się, że jest ona najskuteczniejszą prewencyjną metodą walki z patologicznymi zachowaniami w miejscu pracy³². Należy zauważyć, że jeśli procedury antymobbingowe zostaną ujęte w obowiązującym układzie zbiorowym lub regulaminie pracy, to będą stanowić źródło prawa pracy w rozumieniu art. 9 k.p.³³ *De lege ferenda* winno postulować się wprowadzenie obowiązku przyjmowania wewnętrznych postępowań przeciwdziałających mobbingowi. Takie rozwiązanie wyraźnie wzmocniłoby aspekt prewencyjny obowiązku pracodawcy z art. 94³ § 1 k.p. Interesującym rozwiązaniem, stosowanym w roz-

²⁷ H. Szewczyk, *Mobbing...*, s. 149.

²⁸ *Ibidem*, s. 153.

²⁹ M. Romer, *Mobbing i jego konsekwencje*, „Prawo Pracy” 2005, z. 12, s. 3–4.

³⁰ W. Cieślak, J. Stelina, *Definicja mobbingu oraz obowiązek pracodawcy przeciwdziałania temu zjawisku*, „Państwo i Prawo” 2004, nr 12, s. 64–75.

³¹ A. Sobczyk, D. Dörre-Nowak, *Przeciwdziałanie mobbingowi*, „Monitor Prawa Pracy” 2006, nr 10, s. 527–528.

³² H. Szewczyk, *Zapobieganie mobbingowi oraz zwalczanie jego skutków przez pracodawcę*, „Bezpieczeństwo Pracy” 2015, nr 10, s. 13.

³³ M. Chakowski, *Wewnętrzna polityka antymobbingowa drogą do rozwiązania problemu mobbingu na poziomie zakładu pracy*, „Monitor Prawa Pracy” 2010, nr 12, s. 637.

winiętych gospodarczo krajach europejskich, jest ustanowienie „doradcy do spraw prewencji” lub „osoby zaufania”. Ich rolą jest rozwiązywanie problemów mobbingu na poziomie przedsiębiorstwa. Instytucja ta może prowadzić do zwiększenia skuteczności wewnętrznych mechanizmów eliminujących zachowania mobbingowe³⁴.

Należy pamiętać, że realizacja obowiązku z art. 94³ § 1 k.p. powinna obejmować nie tylko działania zapobiegające występowaniu mobbingu, ale także mające na celu pomoc ofierze i eliminację jego stwierdzonych przypadków w środowisku pracy.

5. PRAWNE KONSEKWENCJE MOBBINGU

Na gruncie prawa pracy ofiarom mobbingu przysługują określone uprawnienia, które wiążą się z odpowiedzialnością pracodawcy. W art. 94³ § 3 i 4 k.p. przewidziano dwa rodzaje sankcji mające zastosowanie wobec pracodawcy, który nie przeciwdziałał mobbingowi. Są to zadośćuczynienie pieniężne za doznaną przez pracownika krzywdę, jeżeli mobbing doprowadził do rozstroju zdrowia, oraz odszkodowanie związane z rozwiązaniem umowy o pracę przez pracownika nękanego mobbingiem. Odszkodowanie to nie może być niższe niż minimalne wynagrodzenie za pracę, natomiast jego górna granica nie jest limitowana³⁵. Konstrukcja prawna zadośćuczynienia jest wzorowana na art. 444 i 445 kodeksu cywilnego³⁶. Niemniej zawiera ona różnice w stosunku do rozwiązań przyjętych w prawie cywilnym. Mobbing jest bowiem kwalifikowanym deliktem prawa pracy, a sankcje przewidziane za jego stosowanie stanowią zdarzenia prawa pracy. Wobec tego, sądy kierują się dorobkiem judykatury cywilistycznej, ale osądzają przede wszystkim na podstawie art. 94³ k.p.³⁷.

„Czynnikiem krytycznym dla wielu przedsiębiorców jest fakt, że zgodnie z obowiązującymi przepisami pracodawca odpowiada za mobbing również w sytuacji, w której nic nie wiedział o występowaniu tego zjawiska na terenie swojego przedsiębiorstwa. Dzieje się tak, ponieważ odpowiada on za całokształt funkcjonowania zakładu pracy i m.in. za kształtowanie w zakładzie pracy zasad współżycia społecznego”³⁸. Wydaje się, że pracodawcy najbardziej obawiają się konieczności wypłaty świadczeń pieniężnych z tytułu mobbingu. Niemniej w literaturze często wskazuje się, że pracodawcy postrzegają zagrożenie konsekwencjami mobbingu jako wyłącznie potencjalne³⁹. Zakład pracy, w którym dochodzi do mobbingu, powinien liczyć się z poniesieniem realnych kosztów ekonomicznych. W skrajnych przypadkach informacje o stosowaniu mobbingu mogą objąć szersze grono odbiorców, zatem ucierpi także renoma przedsiębiorcy⁴⁰.

Pracownik może dochodzić odpowiedzialności pracodawcy z art. 94³ k.p. w drodze postępowania sądowego. Niemniej warto pamiętać także o pozasądowych sposobach rozwiązywania sporów związanych z mobbingiem. Należy zliczyć do nich: postępowania przed

³⁴ H. Szewczyk, *Zapobieganie...*, s. 13.

³⁵ J. Wrątny, *Kodeks pracy. Komentarz*, Warszawa 2016, s. 322.

³⁶ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (tekst jedn.: Dz.U. z 2017 r., poz. 459 ze zm.).

³⁷ M. Tomaszewska [w:] *Kodeks...*, s. 695.

³⁸ J. Marciniak, *Mobbing, dyskryminacja, molestowanie. Przeciwdziałanie w praktyce*, Warszawa 2015, s. 105.

³⁹ *Ibidem*, s. 105 i 111.

⁴⁰ A. Roguska-Kikoła, M. Piwowarska-Reszka, *Mobbing i dyskryminacja w stosunkach pracy*, Warszawa 2014, s. 43.

komisją pojednawczą, postępowanie przed mediatorem lub zawezwanie do próby ugodowej.

6. PODSUMOWANIE

Mobbing to przykład patologii występującej w organizacji, która przez wzgląd na szkodliwe i dotkliwe konsekwencje, powinna być rozpatrywana z kilku perspektyw. Znajomość mechanizmów stojących u podstaw zjawiska przemocy w miejscu pracy może pozwolić na wdrożenie stosownych programów prewencyjnych. Ponadto brak przyzwolenia na mobbing w organizacji jest istotny także ze względu na efektywność pracy zespołów w organizacji.

LITERATURA

1. Bechowska-Gebhard A., Stalewski T., *Mobbing: patologia zarządzania personelem*, Difin, Warszawa 2004.
2. Bosak M., Danilewicz A., *Odpowiedzialność cywilna i karna za mobbing*, „Prokuratura i Prawo” 2010/4.
3. Chakowski M., *Wewnętrzna polityka antymobbingowa drogą do rozwiązania problemu mobbingu na poziomie zakładu pracy*, „Monitor Prawa Pracy” 2010/12.
4. Cieślak W., Stelina J., *Definicja mobbingu oraz obowiązek pracodawcy przeciwdziałania temu zjawisku*, „Państwo i Prawo”, 2004/12.
5. Hajn Z., *Zbiorowe prawo pracy. Zarys systemu*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
6. Hirigoyen M.F., *Molestowanie w pracy*, tłum. M. Żerańska, Wydawnictwo W Drodze, Poznań 2003.
7. Leymann H., *The content and development of mobbing at work*, „European Journal of Work and Organizational Psychology” 5/2 (1996).
8. Liszcz T., *Niech prawo pracy pozostanie prawem pracy* [w:] *Przyszłość prawa pracy*, red. Z. Hajn, D. Skupień, Liber Amicorum, WUŁ, Łódź 2015.
9. Pisarczyk Ł., *Prawo pracy wobec rozwoju zatrudnienia cywilnoprawnego* [w:] *Przyszłość prawa pracy*, red. Z. Hajn, D. Skupień, Liber Amicorum, WUŁ, Łódź 2015.
10. Romer M., *Mobbing i jego konsekwencje*, „Prawo Pracy” 2005/12.
11. Schaub G., *Rechte und Pflichten als Arbeitnehmer*, Softcover, München 2001.
12. Semena J., *Mobbing i przeciwdziałanie temu zjawisku na gruncie Kodeksu Pracy*, „Kwartalnik Prawo-Społeczeństwo-Ekonomia” 2015/3.
13. Sobczyk A., Dörre-Nowak D., *Przeciwdziałanie mobbingowi*, „Monitor Prawa Pracy”, 2006/10, s. 523.
14. Szewczyk H., *Zapobieganie mobbingowi oraz zwalczanie jego skutków przez pracodawcę*, „Bezpieczeństwo Pracy”, 2015/10.
15. Tomaszewska M., *Komentarz do art.94(3) Kodeksu pracy., teza nr 7.2.* [w:] K.W. Baran *Kodeks pracy. Komentarz*, Wolters Kluwers, Warszawa 2016.
16. Wiese G., *Der Persönlichkeitsschutz des Arbeitnehmers gegenüber dem Arbeitgeber*, „Zeitschrift für Arbeitsrecht”, 1971/1.
17. Wratny J., *Kodeks pracy. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa 2016.

PRAWODAWSTWO

1. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (tekst jedn.: Dz.U. z 2017 r., poz. 459 ze zm.).
2. Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy (tekst jedn.: Dz.U. z 2016 r. poz. 1666 z późn. zm.).

**PSYCHOLOGICAL AND LEGAL ASPECTS OF MOBBING IN THE
WORKPLACE**

Violence in the workplace is a disturbing phenomenon that appears with an increasing and yet disturbing frequency. Mobbing is treated as an example of the pathology observed in the organization. The aim of the article is to present the psychological nature of the phenomenon of mobbing, as well as pointing to mobbing in the context of Polish labor law. The first part of the article is devoted to aspects related to the psychology of health and psychology of the organization. The second part of the article is devoted to the area of labor law. The first part of the article focuses on the psychological aspects of the phenomenon of mobbing. At the beginning, the definition of mobbing was approximated, and examples of violence behaviors observed in the organizational environment were also mentioned. The victim of mobbing and mobber was also characterized. Next is the place to discuss mobbing as a multi-stage process. The first part of the article closes the consequences of mobbing, which affect victim of violence, and organizational environment. The second part of the article is devoted to legal aspects of the phenomenon of workplace mobbing. The definition of mobbing in force in the Polish Labor Code was recalled. In addition, the employer's obligations imposed on him relative to victims experiencing violence in the workplace were also indicated. The article also includes a place, for examples, of preventive activities related to the prevention of mobbing in the organization. The article closes the legal consequences of mobbing.

Keywords: organizational pathology, violence in the organization, Polish labor law, anti-mobbing procedures.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.36

*Tekst złożono do redakcji: maj 2018 r.
Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.*

Mirosław SOŁTYSIAK¹

FAŁSZYWE PIENIĄDZE A BEZPIECZEŃSTWO OBROTU GOTÓWKOWEGO W OPINIACH PRZEDSTAWICIELI POKOLENIA TRZYDZIESTOLATKÓW I CZTERDZIESTOLATKÓW

Od tysiącleci do obrotu gospodarczego przestępcy wprowadzają sfalszowane pieniądze (monety, banknoty). Na przestrzeni wieków fałszowaniem pieniądza zajmowali się przedstawiciele różnych grup społecznych: władcy, szlachta, księża, żydzi oraz przedstawiciele chłopów. Działania ich różniły się jednak wykorzystywanymi metodami oraz ich skalą. Władcy zazwyczaj w majestacie prawa obniżali zawartość szlachetnych metali w monetach. Szlachta, księża i żydzi bili fałszywą monetę wykorzystując metale nie szlachetne. A chłopci obcinali wąskie skrawki srebra z obrzeża monety. Aktualnie procederem tym zajmują się działające na szeroką skalę na międzynarodowych rynkach zorganizowane grupy przestępcze oraz pojedyncze osoby, które wykorzystując nowoczesne technologie komputerowe liczą na szybki zarobek. Niepokojący jest fakt, że takie działania coraz częściej podejmują osoby niepełnoletnie. Każdy z uczestników rynku w wyniku swojej nie uwagi lub braku odpowiedniej wiedzy może stać się ofiarą procederu fałszowania pieniędzy. Dlatego niezwykle istotnym zagadnieniem jest prowadzenie działań mających na celu podniesienie poziomu wiedzy statystycznego obywatela na ten temat.

W artykule zaprezentowano wyniki badań ankietowych dotyczących znajomości zjawiska fałszowania pieniędzy przez przedstawicieli Polaków zaliczanych do grupy wiekowej 26–45 lat. Celem tych badań było podjęcie próby oceny stanu znajomości szaty graficznej i zabezpieczeń polskich banknotów przez ankietowanych oraz ich postawy w stosunku do obrotu fałszywymi znakami pieniężnymi. Ponadto określenie poziomu zaufania ankietowanych do obrotu gotówkowego w Polsce.

Słowa kluczowe: znaki pieniężne, fałszowanie pieniądza, opinie społeczne.

1. WPROWADZENIE

Pojawienie się pieniądza kruszcowego ponad 2500 lat temu stało się przełomem w obrotach handlowych². Zastąpiło dotychczas stosowany barter czy płacidła na bardziej po-

¹ Dr inż. Mirosław Sołtysiak, Zakład Finansów, Bankowości i Rachunkowości, Wydział Zarządzania, Politechnika Rzeszowska; e-mail: miroslaw@prz.edu.pl.

Mirosław Sołtysiak, PhD, Eng., Department of Finance, Banking and Accountancy, The Faculty of Management, Rzeszow University of Technology; e-mail: miroslaw@prz.edu.pl.

² Pierwsze monety pojawiły się jednocześnie w VII wieku p.n.e. w Lidii (cywilizacja grecka) i w Argolidzie (Peloponez). Szerzej zob. M. Sołtysiak, *Wybrane zagadnienia bankowości. Pojęcia*

ręczny obrót gotówkowy³. Jednak poza niewątpliwymi zaletami nowej formy płatności, takimi jak: np. trwałość, poręczność czy podzielność pojawiły się również niebezpieczeństwa z nią związane, do których można zaliczyć fałszowanie pieniądza. Zjawisko to pojawiło się niedługo po wynalezieniu przez Greków pieniądza kruszcowego. Za pierwszego znanego fałszerza uważany jest Polikrates tyran z wyspy Samos, który w drugiej połowie VI wieku p.n.e. fałszował złote monety. Do Polski zjawisko to dotarło wraz ze sfalszowanymi monetami rzymskimi. Natomiast pierwszą polską sfalszowaną monetą był denar krzyżowy z XI wieku. Trzeba jednak podkreślić, że przez wieki zjawisko fałszowania pieniędzy nie było jedynie związane z wprowadzaniem do obrotu gospodarczego przez przestępców sfalszowanych monet⁴, ale również ze zjawiskiem psucia pieniądza przez władców⁵. Pomimo tych negatywnych zjawisk związanych z obrotem pieniądzem kruszcowym był on podstawowym rodzajem pieniądza aż do początku XX wieku. Zastąpił go pieniądz fiducyjny w postaci pieniądza papierowego, który został wprowadzony do obrotu gospodarczego już na początku XI wieku w Chinach. W Europie został po raz pierwszy wyemitowany w Szwecji w 1661 r.. Interesującym jest fakt, że nie zachował się do czasów współczesnych żaden egzemplarz z tej emisji. Zachowały się natomiast fałszyfikaty tych banknotów pochodzące z 1662 r. W przypadku pierwszych polskich banknotów nieznane są przypadki ich fałszowania. Prawdopodobnie wpływ na to miały dwa fakty. Pierwszy, że banknoty te znajdowały się w obiegu niespełna trzy miesiące (od 16 sierpnia do 6 listopada 1794 r.). Drugi, że były wykonane na specjalnym papierze oraz posiadały w tamtych czasach trudne do podrobienia zabezpieczenia. Inaczej sytuacja przedstawiała się już w czasach II Rzeczypospolitej kiedy to dochodziło do licznych prób podrabiania polskich znaków pieniężnych⁶. W 1937 r. za fałszowanie pieniądza, papierów wartościowych, znaków urzędowych oraz narzędzi mierzniczych zostało skazanych w Polsce 1651 osób (w tym 317 recydywistów)⁷.

i ćwiczenia, Rzeszów 2013, s. 20; E. Wipszycka (red.), *Vademecum historyka starożytnej Grecji i Rzymu*, Warszawa 1985, t. I, s. 234.

³ Należy jednak zaznaczyć, że w różnych częściach świata płacidła były wykorzystywane w obrotach handlowych do połowy XX wieku. Szerzej zob. M. Sołtysiak, *Płacidła, czyli pieniądz towarowy*, „Magazyn Językowy” 2014, nr 27.

⁴ Przykładami takich fałszerzy mogą być: żyd z Szaflar na Podhalu, który pod koniec XIV wieku fałszował monety czy berliński żyd Efraim, który na rozkaz króla pruskiego Fryderyka II fałszował polską monetę z podobizną Augusta III.

⁵ Dla przykładu w czasach Bolesława Krzywoustego (1102–1138) z grzywny srebra bito ok. 239 denarów. Za rządów Władysława II Wygnąca (1138–1146) 390 denarów, a za Bolesława Kędzierzawego (1146–1173) 565 denarów. Natomiast Mieszko III Stary (1173–1177), który zyskał niechlubne miano „fałszerza na tronie” z grzywny w 1173 r. wybijał 694 brakteaty, a w 1177 r. bił ich aż 1310. Zobacz J.A. Szwagrzyk, *Pieniądz na ziemiach polskich X–XX w.* Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź 1990, s. 23–24, B. Zientara, A. Mączak, I. Ihnatowicz, Z. Landau, *Dzieje gospodarcze Polski do 1939 r.*, Warszawa 1973, s. 80.

Psuciem pieniądza zajmowali się również urzędnicy państwowi, np. podskarbi koronny Jan Kurozwęcki zwany „Piorunem” czy dzierżawcy mennic koronnych, np. Włoch Tytus Liwiusz Boratin oraz Niemiec Andrzej Tymf.

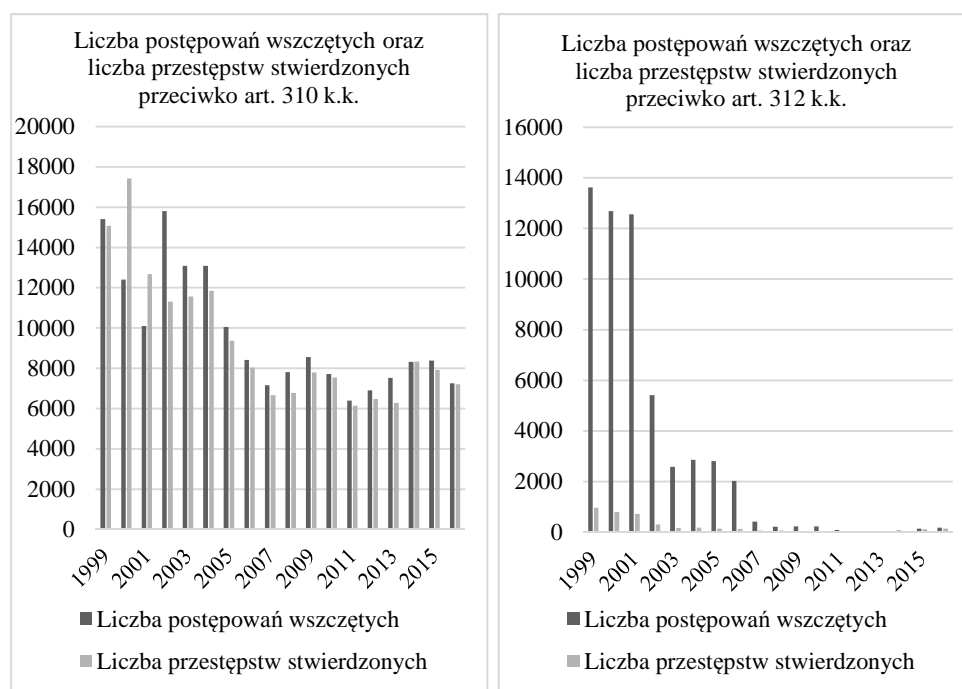
⁶ W dniu 30 stycznia 1919 r. Polska Krajowa Kasa Pożyczkowa poinformowała Ministerstwo Spraw Wewnętrznych o pojawieniu się w obrocie fałszywych banknotów 1000 marekowych.

⁷ *Mały Roczniki Statystyczny 1939*, Główny Urząd Statystyczny Warszawa 1939, s. 364.

2. ZJAWISKO FAŁSZOWANIA PIENIĘDZY W POLSCE

W latach 1999–2016 liczba stwierdzonych przestępstw związanych z fałszowaniem pieniędzy w Polsce, tj. przestępstw przeciwko art. 310 k.k. z roku na rok ulegała systematycznemu zmniejszeniu (rys. 1). Na początku analizowanego okresu wynosiła aż 15071 na końcu zaś uległa ponad dwukrotnie zmniejszeniu do 7199. W 2011 r. sądy za ten rodzaj przestępstwa skazały 163 osoby (w tym 121 na kary w zawieszeniu)⁸, a w 2016 r. skazały tylko 69 osób (w tym 44 na kary w zawieszeniu)⁹.

Podobnie sytuacja przedstawiała się w przypadku przestępstw przeciwko art. 312 k.k. czyli związanych z wprowadzaniem do obrotu sfalszowanych pieniędzy. Analiza ilości tego rodzaju przestępstw dokonanych w Polsce w latach 1999–2016 pozwala stwierdzić, że zarówno liczba wszczętych postępowań jak i stwierdzonych przestępstw uległa znaczącej zmianie (rys. 1). W 1999 r. stwierdzono 963 przestępstwa przeciwko artykułowi 312 k.k.



Rys. 1. Liczba postępowań wszczętych oraz liczba przestępstw stwierdzonych przeciwko art. 310 k.k. i art. 312 k.k.

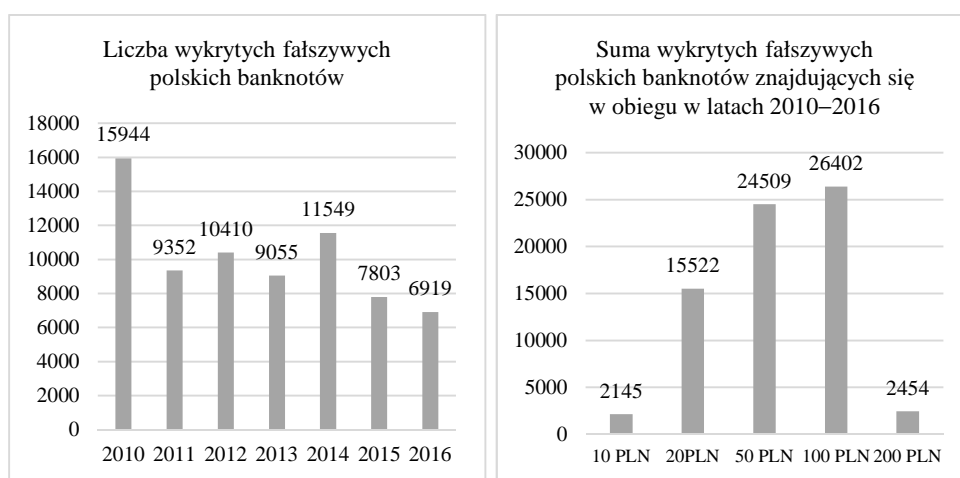
Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://www.statystyka.policja.pl/st/kodeks-karny/przestepstwa-przeciwko-18/63904>, Falszowanie-pieniedzy-i-papierow-wartosciowych-art-310.html, <http://www.statystyka.policja.pl/st/kodeks-karny/przestepstwa-przeciwko-18/63906>, Puszczanie-w-obieg-falszywego-pieniadza-lub-papieru-wartosciowego-otrzymanego-ja.html (dostęp: 20.02.2018 r.).

⁸ Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce 2011 roku, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych Warszawa 2012, s. 236.

⁹ Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce 2016 roku, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji Warszawa 2017, s. 218.

Natomiast w 2016 r. liczba stwierdzonych przestępstw spadła prawie siedmiokrotnie do 139¹⁰.

W latach 2010–2016 zostały wykryte 71 032 sztuki sfalszowanych polskich banknotów (rys. 2). Najwięcej sfalszowanych banknotów zostało wykrytych w 2010 r. (15 944 szt.) a najmniej w 2016 r. (6919 szt.). Najczęściej fałszowanymi w tym okresie banknotami w Polsce były banknoty stużłotowe (26 402 szt.) oraz banknoty pięćdziesięciuzłotowe (24 509 szt.). Najrzadziej zaś banknoty dziesięciuzłotowe (2145 szt.) oraz banknoty dwustużłotowe (2454 szt.).

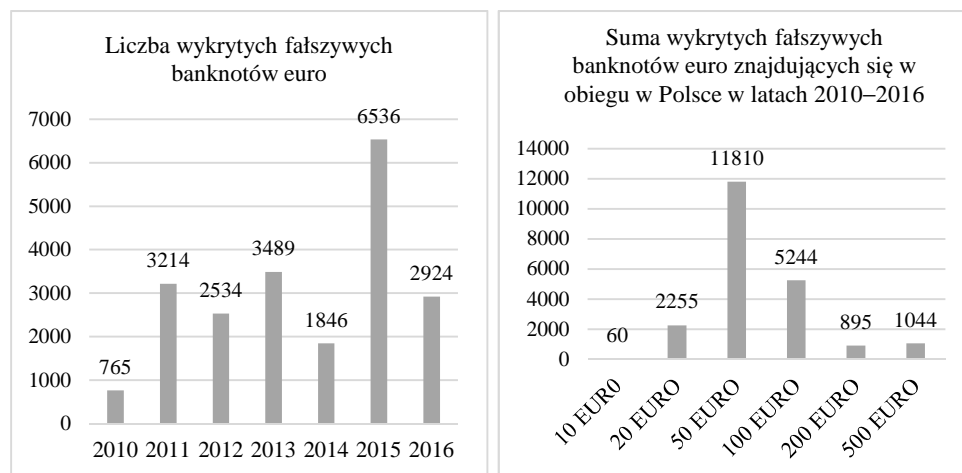


Rys. 2. Liczba wykrytych sfalszowanych polskich banknotów znajdujących się w obiegu w Polsce w latach 2010–2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raporty o stanie bezpieczeństwa w Polsce z lat 2010–2016.

Poza sfalszowanymi polskimi znakami pieniężnymi w obrocie znajdują się też fałszywe znaki pieniężne innych emitentów. Najczęściej na polskim rynku można spotkać sfalszowane banknoty euro. W latach 2010–2016 zostało ich wykrytych 21 308 sztuk (rys. 3). Najwięcej wśród nich było banknotów 50 euro (11 810 szt.), a najmniej banknotów 10 euro (60 szt.).

¹⁰ Liczba wszczętych postępowań przeciwko art. 312 k.k. zmniejszyła się z 13 622 w 1999 r. do 175 w 2016 r.



Rys. 3. Liczba wykrytych sfalszowanych banknotów euro znajdujących się w obiegu w Polsce w latach 2010–2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raporty o stanie bezpieczeństwa w Polsce z lat 2010–2016.

3. METODYKA BADAŃ

Badania ankietowe dotyczące stanu wiedzy na temat znajomości szaty graficznej i zabezpieczeń polskich banknotów oraz zjawiska obrotu fałszywymi znakami pieniężnymi wśród przedstawicieli Polaków zaliczanych do grupy wiekowej 26–45 lat zostały przeprowadzone na grupie 533 osób. W analizowanej grupie badawczej znajdowały się 282 kobiety (52,91%) oraz 251 mężczyźni (47,09%). Została ona podzielona przy równoczesnym uwzględnieniu kryterium płci i wieku na cztery segmenty: kobiety z grupy wiekowej 26–35 lat (28,71%), mężczyźni z grupy wiekowej 26–35 lat (24,58%), kobiety z grupy wiekowej 36–45 lat (24,2%), mężczyźni z grupy wiekowej 36–45 lat (22,51%).

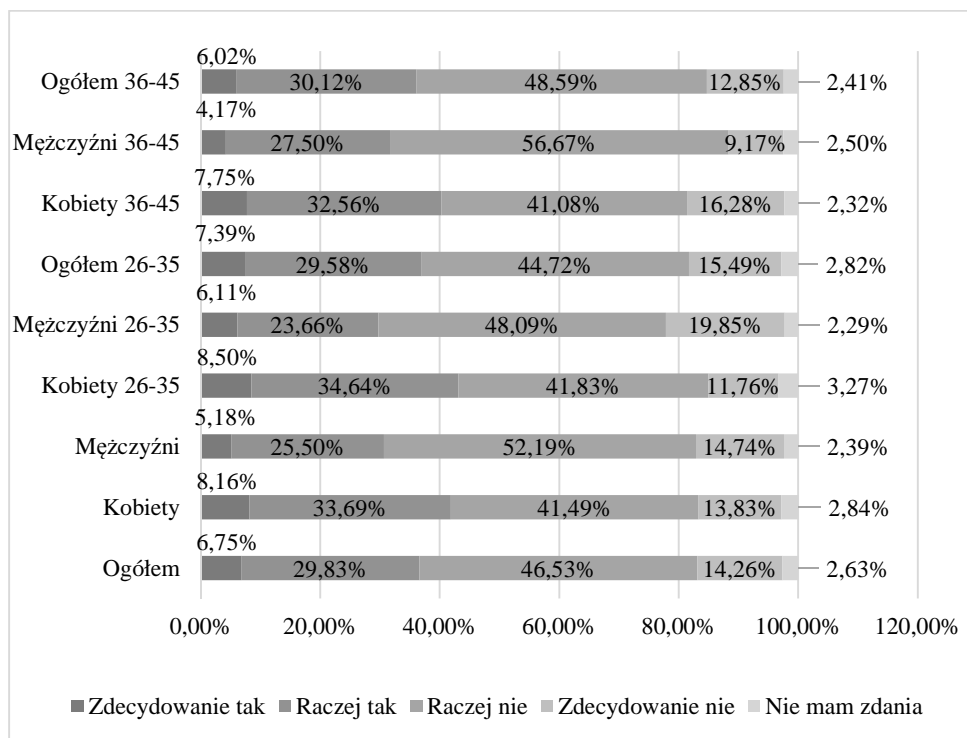
Dobór grupy badawczej podyktowany był chęcią zbadania w jaki sposób analizowane zagadnienia są postrzegane przez osoby, które urodziły się na styku dwóch różnych pokoleń: pokolenia X i pokolenia Y¹¹. Natomiast podział na grupy wiekowe wynikał z faktu zmian jakie miały miejsce na polskim rynku bankowym w 2000 r. – rozpoczęcie działalności operacyjnej przez pierwszy internetowy bank w Polsce. Spowodowało to podział społeczeństwa na dwie grupy: osoby, które w dorosłe życie wchodziły w momencie gdy funkcjonowała tylko tradycyjna bankowość i płatności gotówkowe (grupa wiekowa 36–45 lat) oraz osoby, które pełnoletność osiągnęły już w erze bankowości internetowej oraz płatności gotówkowych, internetowych i mobilnych (grupa wiekowa 26–35 lat).

¹¹ W literaturze przedmiotu nie ma sztywnych dat określających pokolenie X i pokolenie Y. Do pokolenia X na świecie zaliczane są osoby, które urodziły się po 1961 r. (1965 r.) a nie później niż w 1979 r. (1984 r.), a w Polsce osoby urodzone między 1961 r. a 1983 r. (1985 r.). Natomiast do pokolenia Y na świecie zaliczane są osoby urodzone między 1980 r. a 2000 r. W Polsce zaś osoby urodzone między 1984 r. a 1997 r. Zob. W. Strauss, N. Howe, *Generations: the history of America's future, 1584 to 2069*, New York 2008.

Podstawowym celem badań była próba sprawdzenia stanu znajomości szaty graficznej oraz zabezpieczeń polskich banknotów przez przedstawicieli Polaków zaliczanych do grupy wiekowej 26–45 lat oraz ich postawy w stosunku do obrotu fałszywymi znakami pieniężnymi. Ponadto określenie poziomu zaufania ankietowanych do obrotu gotówkowego w Polsce.

4. ANALIZA ZNAJOMOŚCI SZATY GRAFICZNEJ POLSKICH BANKNOTÓW

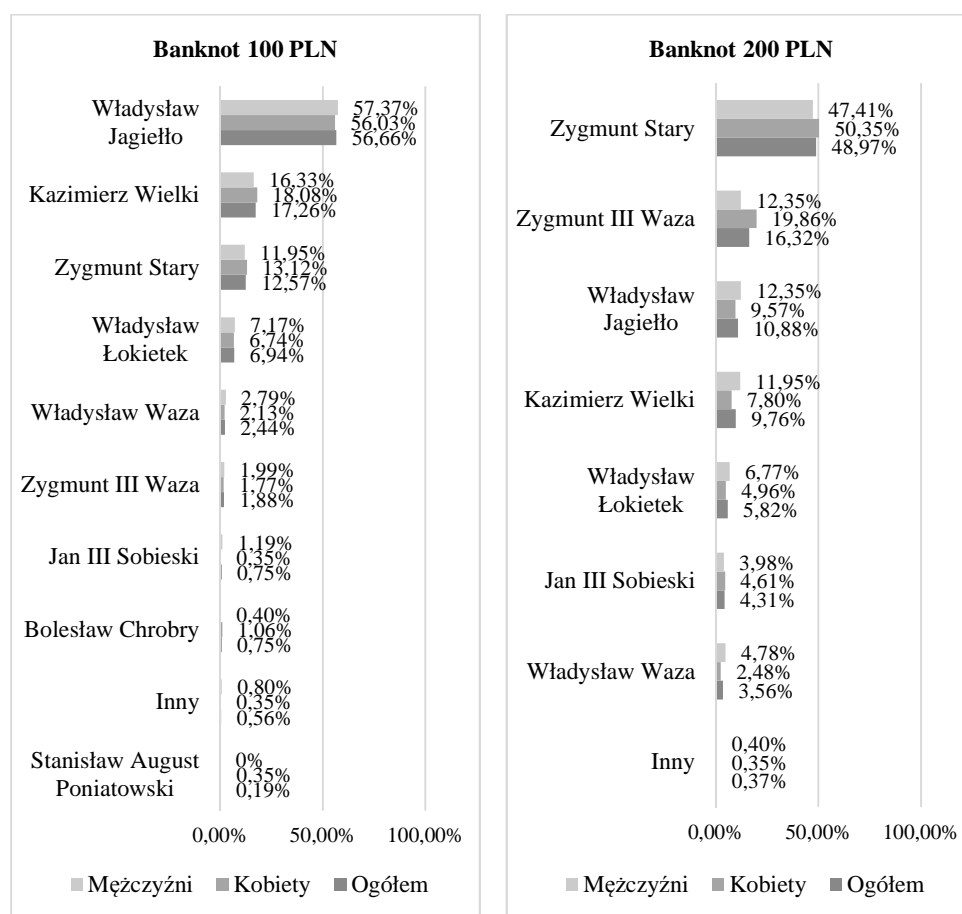
Uczestniczący w badaniach ankietowanych respondenci uważają, że posługiwanie się na co dzień przez lata znakami pieniężnymi upoważnia ich do stwierdzenia, że znają ich szatę graficzną. Prawie 99% ankietowanych na pytanie czy znają szatę graficzną polskich banknotów wskazało odpowiedzi *zdecydowanie tak* (53,47%) lub *raczej tak* (45,21%). Należy zaznaczyć, że najwyższą swoją znajomość szaty graficznej polskich znaków pieniężnych oceniały kobiety z grupy wiekowej 26–35 lat (56,21% wskazało odpowiedź *zdecydowanie tak*) a najniższą mężczyźni z grupy wiekowej 36–45 lat (49,17% wskazało odpowiedź *zdecydowanie tak*). Inaczej sytuacja przedstawia się w przypadku, gdy uczestnicy badań musieliby przyporządkować wizerunki postaci historycznych do poszczególnych nominałów (rys. 4).



Rys. 4. Znajomość elementów (wizerunków postaci historycznych) szaty graficznej polskich banknotów wśród respondentów

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych

Za ekspertów w tej dziedzinie uznało się zaledwie 6,75% ankietowanych. Należy podkreślić, że niezależnie od grupy wiekowej wyżej swoją wiedzę w tym zakresie oceniały kobiety niż mężczyźni (odpowiedź *zdecydowanie tak* wskazało 8,16% kobiet¹² oraz 5,18% mężczyzn¹³). Około 30% respondentów wybierając odpowiedź *raczej tak* było zdania, że zdołaloby poprawnie przyporządkować wizerunki postaci historycznych do nominałów. Odpowiedź tą podobnie jak odpowiedź *zdecydowanie tak* częściej wybierały kobiety (33,69%) niż mężczyźni (25,5%).



Rys. 5. Wizerunki postaci historycznych znajdujące się na banknotach stu i dwustu złotych zdaniem respondentów

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

¹² W grupie wiekowej 26–35 lat odpowiedź *zdecydowanie tak* wskazało 8,5% badanych, a w grupie wiekowej 36–45 lat 7,75% respondentek.

¹³ W grupie wiekowej 26–35 lat odpowiedź *zdecydowanie tak* wskazało 6,11% badanych, a w grupie wiekowej 36–45 lat 4,17% ankietowanych.

Podkreślenia wymaga fakt, że ponad 60% ankietowanych (55,32% kobiet oraz 66,93% mężczyzn), osób które wcześniej zadeklarowały, że znają szatę graficzną polskich banknotów stwierdziło, że nie jest w stanie wskazać czyj wizerunek znajduje się na poszczególnych nominałach.

W celu sprawdzenia rzeczywistego stanu wiedzy na ten temat wśród ankietowanych zostali oni poproszeni o wskazanie postaci historycznych, których wizerunki znajdują się na banknotach stu i dwustuzłotowych (rys. 5). Dokonany przez uczestniczące w badaniach osoby wybór wizerunków postaci historycznych znajdujących się na banknocie 100 złotowym pozwala stwierdzić, że tylko 56,66% respondentów wymieniło poprawnie wizerunek króla Władysława Jagiełły. Wizerunek ten poprawnie najczęściej wskazywali mężczyźni z grupy wiekowej 26–35 lat (58,01%) a najrzadziej kobiety z grupy 36–45 lat (55,04%). Ankietowani jego podobiznę najczęściej mylili z wizerunkiem: króla Kazimierza Wielkiego (17,26%) znajdującym się na banknocie pięćdziesięciuzłotowym oraz króla Zygmunta Starego (12,57%) znajdującym się na banknocie dwustuzłotowym. Ok. 13% uczestników badań twierdziło, że na tym banknocie umieszczony jest wizerunek innego władcy Polski: Władysława Łokietka (6,94%), Władysława Wazy (2,44%), Zygmunta III Wazy (1,88%). Należy podkreślić, że wizerunek żadnego z tych trzech władców Polski nie jest umieszczony na polskich banknotach.

W przypadku banknotu dwustuzłotowego poprawnie umieszczony na nim wizerunek króla Zygmunta Starego wskazało tylko 48,97% respondentów. Wizerunek ten poprawnie najczęściej wymieniały kobiety z grupy wiekowej 26–35 lat (52,94%) a najrzadziej mężczyźni z grupy 36–45 lat (46,67%). Uczestnicy badań najczęściej mylili jego podobiznę z wizerunkiem króla Zygmunta III Wazy (16,32%) oraz wizerunkami królów znajdującymi się na innych nominałach polskich banknotów: Władysława Jagiełły (10,88%), Kazimierza Wielkiego (9,76%) oraz Jana III Sobieskiego (4,31%).

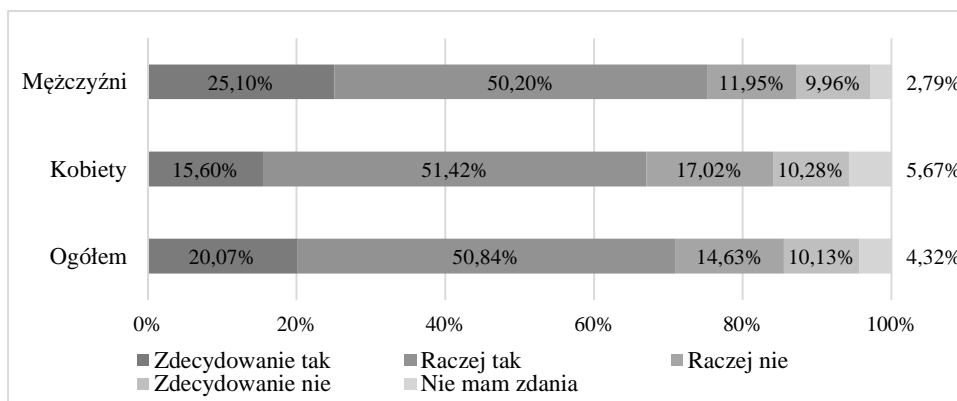
5. ANALIZA ZNAJOMOŚCI ZABEZPIECZEŃ STOSOWANYCH W POLSKICH BANKNOTACH

Ponad 70% uczestniczących w badaniach przedstawicieli pokolenia X i pokolenia Y (67,02% kobiet oraz 75,3% mężczyzn)¹⁴ stwierdziło, że jest w stanie sprawdzić autentyczność polskich znaków pieniężnych. Za ekspertów w tej dziedzinie, wybierając odpowiedź *zdecydowanie tak*, uważała się co szósta kobieta oraz co czwarty mężczyzna (rys. 6). Najczęściej odpowiedź ta była wskazywana przez mężczyzn z grupy wiekowej 36–45 lat (26,67%), a najrzadziej przez kobiety z grupy wiekowej 36–45 lat (15,5%).

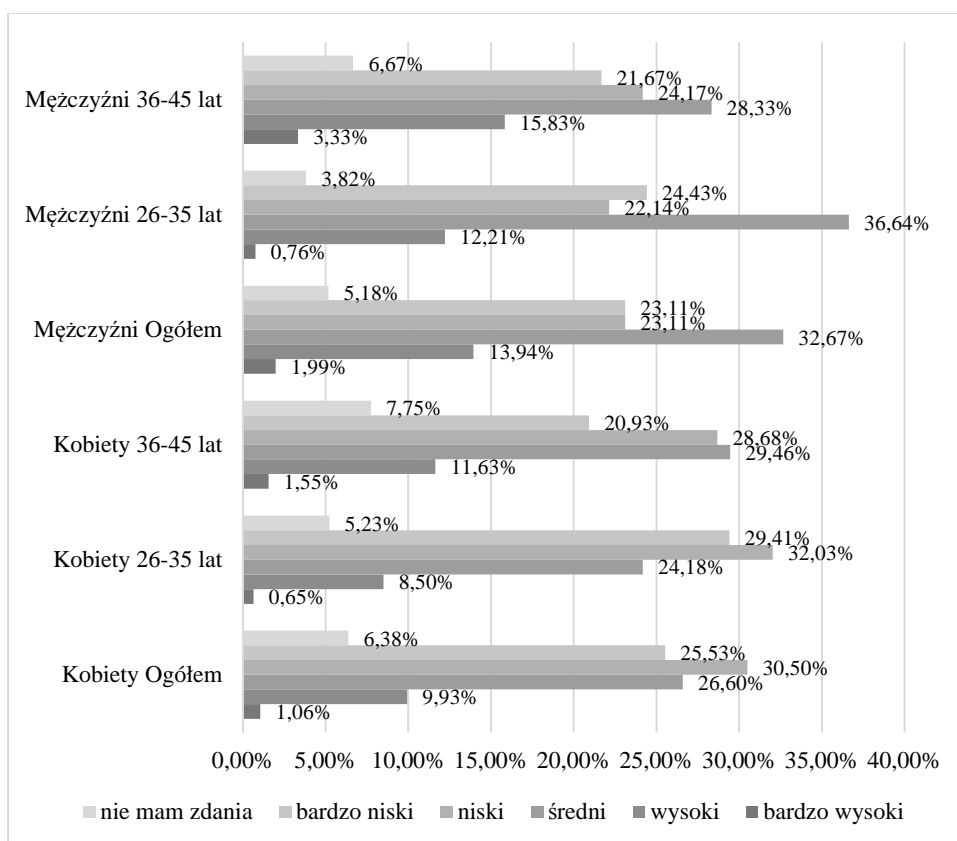
Na podkreślenie zasługuje fakt, że co dziesiąta osoba uczestnicząca w badaniach chociaż na co dzień posługuje się polskimi banknotami zadeklarowała, że zdecydowanie nie jest w stanie sprawdzić ich autentyczności. Odpowiedź *zdecydowanie nie* częściej była wybierana przez respondentów z grupy wiekowej 36–45 (11,65%) niż przez ankietowanych z grupy wiekowej 26–35 lat (8,8%).

Przeprowadzona przez uczestniczące w badaniach osoby samoocena poziomu znajomości zabezpieczeń polskich banknotów (rys. 7) pozwala stwierdzić, że respondenci deklarują niski poziom wiedzy w tym zakresie. Tylko 1,5% badanych uważało się za ekspertów w tej

¹⁴ Procentowy udział ankietowanych, którzy wskazali na odpowiedzi: *zdecydowanie tak* i *raczej tak*.



Rys. 6. Poziom umiejętności sprawdzenia autentyczności polskich banknotów wśród respondentów
 Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.



Rys. 7. Samoocena poziom wiedzy respondentów o zabezpieczeniach polskich banknotów
 Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

dziedzinie wybierając odpowiedź *bardzo wysoki*. Najczęściej odpowiedź tą wskazywali mężczyźni z grupy wiekowej 36–45 lat (3,33%) a najrzadziej kobiety z grupy wiekowej 26–35 lat (0,65%). Co ósmy ankietowany był zdania, że jego poziom wiedzy na ten temat jest wysoki. Odpowiedź *wysoki* podobnie jak odpowiedź *bardzo wysoki* najczęściej wybierali mężczyźni z grupy wiekowej 36–45 lat (15,83%), a najrzadziej kobiety z grupy wiekowej 26–35 lat (8,5%).

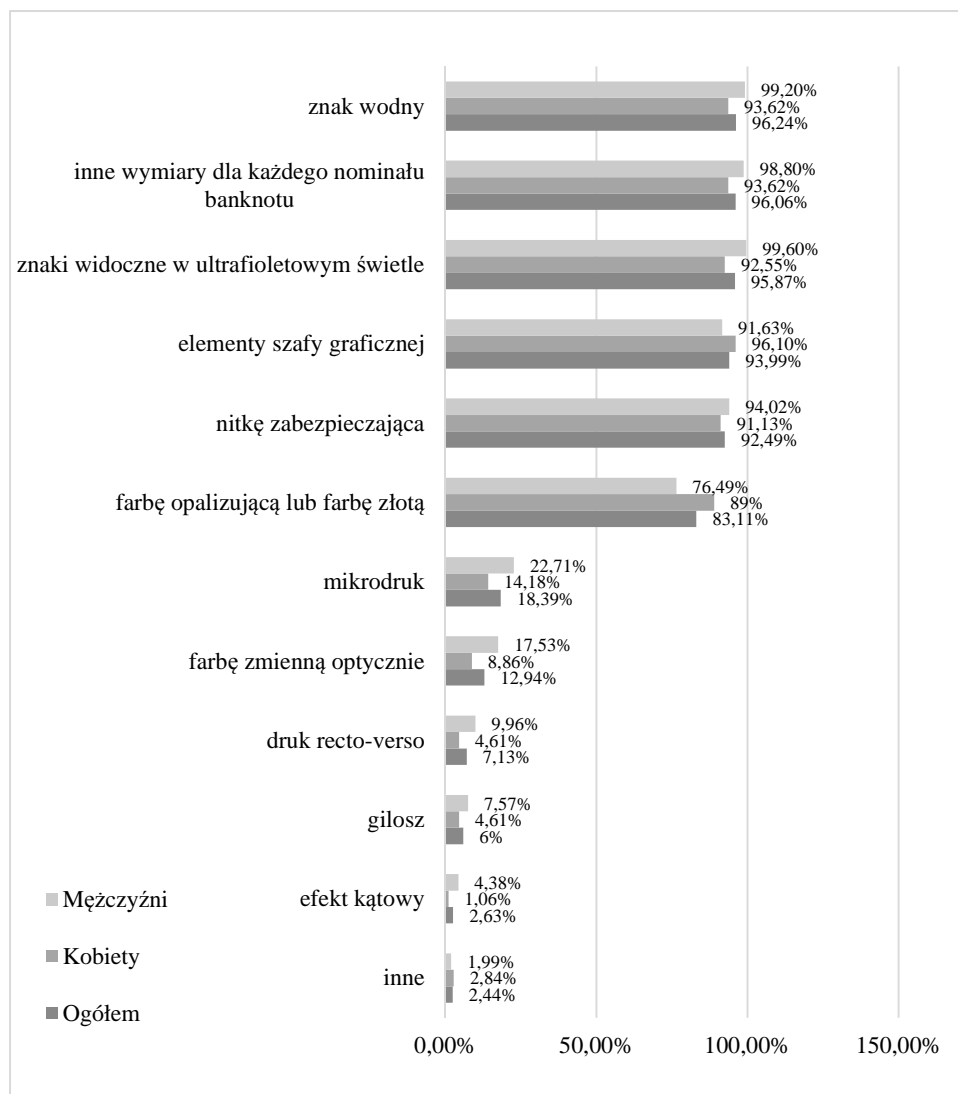
Na podkreślenie zasługuje fakt, że aż 51,41% uczestników badań dokonując oceny swojego poziomu znajomości zabezpieczeń polskich znaków pieniężnych zadeklarowało poziom *niski* albo *bardzo niski*. Niżej swoją wiedzę w tym zakresie oceniały kobiety (56,03%) niż mężczyźni (46,22%). Najniższy poziom wiedzy zadeklarowały ankietowane z grupy wiekowej 26–35 lat w której odpowiedzi *niski* lub *bardzo niski* wybrało aż 61,44% badanych kobiet.

Tak niski poziom wiedzy wynika z faktu, że uczestnicy badań nie zadają sobie trudu aby pogłębić posiadane informacje na temat zabezpieczeń banknotów. Prawie 74% ankietowanych zadeklarowało, że nigdy nie szukało informacji na ten temat¹⁵. Natomiast dla tych, którzy poszerzali swoją wiedzę na temat zabezpieczeń stosowanych w znakach pieniężnych podstawowymi źródłami informacji były: Internet (24,2%), materiały informacyjne Narodowego Banku Polskiego (9,57%), materiały informacyjne banków (6,94%) oraz informacje prasowe (5,25%). Należy podkreślić, że z informacji znajdujących się w Internecie oraz w materiałach informacyjnych banków częściej korzystały kobiety a z materiałów informacyjnych Narodowego Banku Polskiego oraz informacji prasowych mężczyźni.

Bardzo niski poziom zainteresowania wśród ankietowanych problematyką zabezpieczeń znaków pieniężnych ma bezpośredni wpływ na znajomość ich rodzajów przez badanych. Przeprowadzone badania pozwalają na stwierdzenie, że ponad 90% uczestników badań zna „tradycyjne” (rys. 8) stosowane od dziesięcioleci rodzaje zabezpieczeń tj. znak wodny (96,24%), różne rozmiary poszczególnych nominałów banknotów (96,06%), znaki widoczne w ultrafioletowym świetle (95,87%), elementy szaty graficznej (93,99%) oraz nitkę zabezpieczającą (92,49%). Trzeba zaznaczyć, że te rodzaje zabezpieczeń (poza elementami szaty graficznej) częściej były wskazywane przez mężczyzn niż przez kobiety. Natomiast znak wodny oraz znaki widoczne w ultrafioletowym świetle częściej były wymieniane przez ankietowanych z grupy wiekowej 26–35 lat, a różne wymiary poszczególnych nominałów, elementy szaty graficznej oraz nitka zabezpieczająca przez respondentów z grupy wiekowej 36–45 lat.

Dużo gorzej przedstawiała się wśród ankietowanych znajomość nowoczesnych rodzajów zabezpieczania banknotów tj. farby zmiennej optycznie (12,94%), druku recto-verso (7,13%) czy efektu kąowego (2,63%).

¹⁵ Brak zainteresowania problematyką zabezpieczeń polskich banknotów wśród uczestników badań nie wynika z trudności z dostępem do źródeł informacji na ten temat. Ponad 60% ankietowanych (60,29% kobiet oraz 61,36% mężczyzn) stwierdziło, że jest on *bardzo łatwy* lub *łatwy*. Tylko 3,94% respondentów (4,25% kobiet oraz 3,58% mężczyzn) uważało, że jest on *bardzo trudny* lub *trudny*.



Rys. 8. Rodzaje zabezpieczeń polskich banknotów, których znajomość zadeklarowali respondenci

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Należy równocześnie podkreślić, że członkowie analizowanej grupy badawczej wykazywali się bardzo wysokim poziomem zaufania do stosowanych w polskich banknotach rodzajów zabezpieczeń. Ponad 90% ankietowanych¹⁶ było zdania, że aktualnie nie ma potrzeby poprawy zabezpieczeń polskich banknotów. Taką opinię częściej wyrażały kobiety

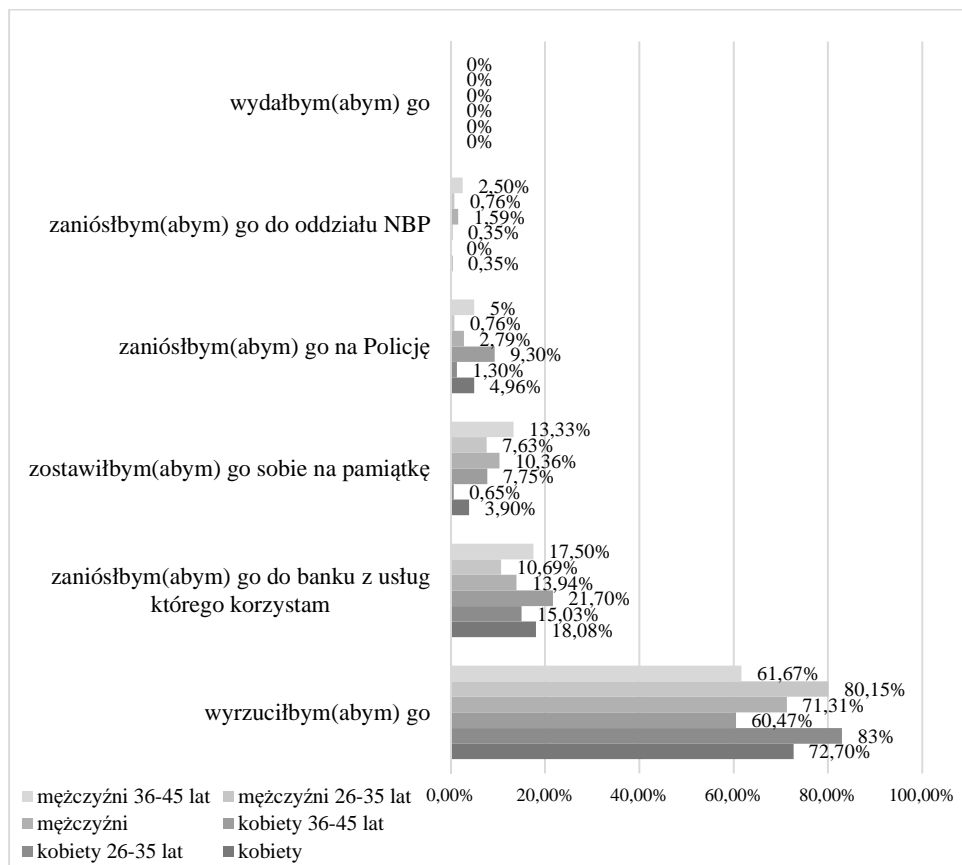
¹⁶ Procentowy udział ankietowanych, którzy wskazali na odpowiedzi: *zdecydowanie nie* i *raczej nie*.

(91,84%) niż mężczyźni (89,24%) oraz ankietowani z grupy wiekowej 26–35 lat (91,9%) niż respondenci z grupy wiekowej 36–45 lat (89,15%).

Tylko 7,32% uczestników badań było odmiennego zdania. 1,5% ankietowanych zadeklarowało odpowiedź *zdecydowanie tak* a 5,82% respondentów wybrało odpowiedź *raczej tak*. Potrzebę modyfikacji zabezpieczeń polskich banknotów najczęściej wskazywali mężczyźni z grupy wiekowej 36–45 lat (10,84%) a najrzadziej kobiety z grupy wiekowej 26–35% (3,27%).

6. ANALIZA POSTAWY UCZESTNIKÓW BADAŃ WOBEC ZJAWISKA FAŁSZOWANIA PIENIĘDZY I OBROTU NIMI

Analizując postawę uczestników badań wobec zjawiska fałszowania banknotów oraz obrotu nimi należy stwierdzić, że 95,68% respondentów (95,04% kobiet oraz 96,41% mężczyzn) było zdania, że posługiwanie się fałszywymi banknotami jest przestępstwem. Zdecydowana większość ankietowanych (98,5–97,87% kobiet oraz 99,2% mężczyzn)

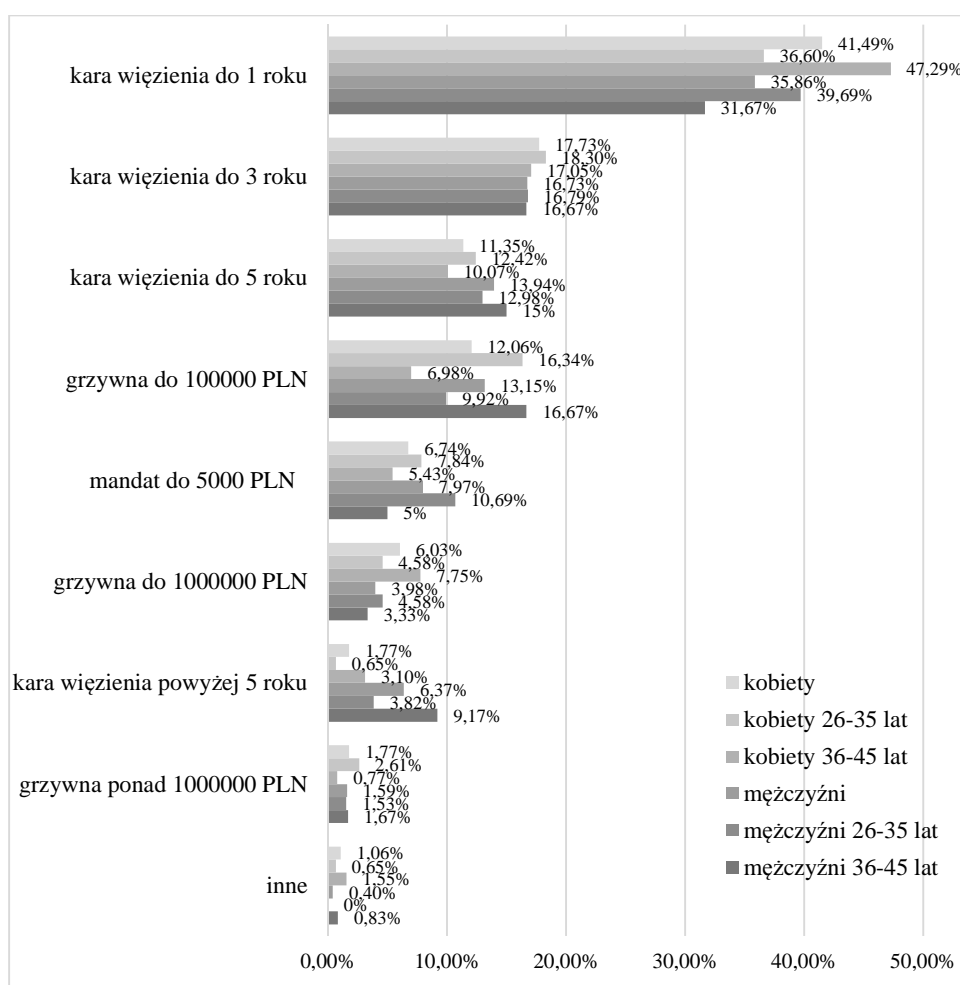


Rys. 9. Deklarowany sposób postępowania z fałszywym banknotem przez respondentów

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

uważała, że wprowadzanie do obrotu fałszywych banknotów powinno być karane. Równocześnie należy zaznaczyć, że w analizowanej grupie badawczej znajdowało się tylko 0,94% respondentów, którzy padli ofiarą oszustwa otrzymując fałszywy banknot. Prawdopodobnie te aspekty posiadają znaczący wpływ na wyrażaną przez ankietowanych opinię w jaki sposób postąpiliby w przypadku otrzymania sfałszowanego banknotu (rys. 9).

Należy podkreślić, że żaden z uczestników badań nie zadeklarował, że podjąłby próbę popełnienia przestępstwa wprowadzając ponownie do obrotu otrzymany sfałszowany banknot. Ponad 72% respondentów stwierdziło, że w przypadku otrzymania sfałszowanego banknotu wyrzuciłoby go. Interującym może być fakt, że w taki sposób zamierza postąpić



Rys. 10. Proponowana przez respondentów wysokość kar za wprowadzanie do obrotu fałszywych banknotów

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

aż 82% respondentów z grupy wiekowej 26–35 lat i tylko ok. 61% ankietowanych z grupy wiekowej 36–45 lat.

Tylko 21,02% uczestników badań zadeklarowało, że przekazałoby otrzymany sfałszowany banknot do instytucji, której pracownicy zdaniem respondentów są przeszkoleni w postępowaniu w takich przypadkach, tj. do oddziału banku z usług którego korzystają (16,14%), oddziału Narodowego Banku Polskiego (0,94%), na posterunek Policji (3,94%). Chęć takiego postępowania częściej deklarowały kobiety (23,39%) niż mężczyźni (18,32%).

W grupie badawczej znajdowało się też 6,94% respondentów (3,9% kobiet oraz 10,36% mężczyzn), którzy zamierzali otrzymany sfałszowany banknot zostawić sobie na pamiątkę¹⁷. Takie postępowanie częściej deklarowały osoby z grupy wiekowej 36–45 lat (10,44%) niż badani z grupy wiekowej 26–35 lat (3,87%).

Uczestnicy badań wyrazili również swoją opinię na temat jak dotkliwa powinna być kara za wprowadzanie do obiegu sfałszowanych pieniędzy (rys. 10). Ponad 72% respondentów (72,24% kobiet oraz 72,9% mężczyzn) było zdania, że takie przestępstwo powinno być zagrożone karą więzienia. 38,84% ankietowanych zadeklarowało, że wymiar tej kary powinien być nie dłuższy niż rok, 17,26% badanych uznało, że nie powinien przekraczać 3 lat, 12,57% respondentów uważało, że nie powinien przekraczać 5 lat, a 3,94% uczestników badań stwierdziło, że powinien on wynosić ponad 5 lat.

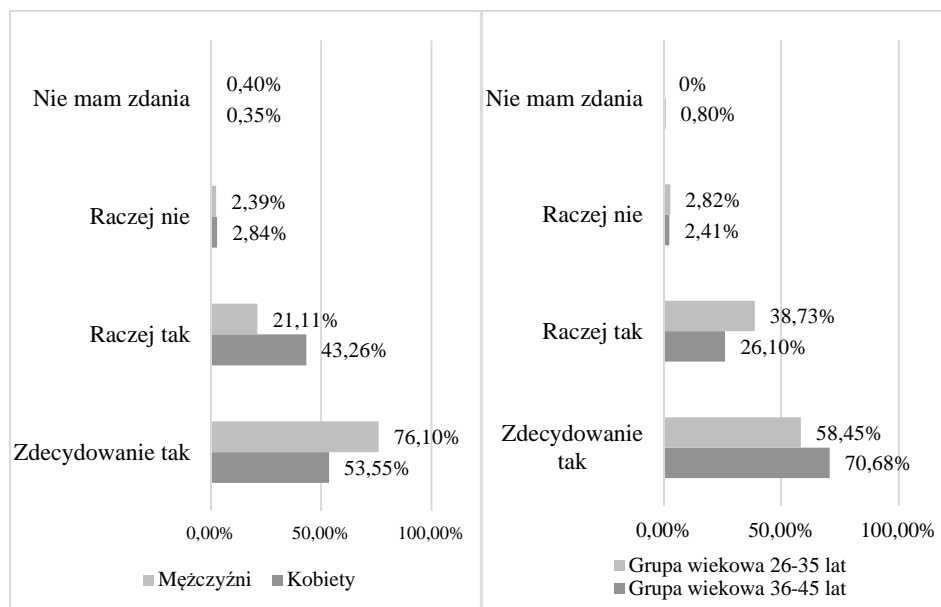
7. ANALIZA POZIOMU ZAUFANIA DO OBROTU GOTÓWKOWEGO WŚRÓD RESPONDENTÓW

Uczestniczące w badaniach ankietowych osoby wykazywały się bardzo wysokim poziomem zaufania do obrotu gotówkowego w Polsce. Prawie 97% ankietowanych wybierając odpowiedzi *zdecydowanie tak* i *raczej tak* zadeklarowały swoje zaufanie do obrotu gotówkowego.

Wyższym poziomem zaufania do obrotu gotówkowego (rys. 11) charakteryzowali się mężczyźni (76,1% wskazało na odpowiedź *zdecydowanie tak*) niż kobiety (53,55% zadeklarowało odpowiedź *zdecydowanie tak*) oraz przedstawiciele grupy wiekowej 36–45 lat (70,68% wybrało odpowiedź *zdecydowanie tak*) niż ankietowani z grupy wiekowej 26–35 lat (58,45% wskazało na odpowiedź *zdecydowanie tak*). Należy podkreślić, że nikt z respondentów nie zaznaczył odpowiedzi *zdecydowanie nie*, czyli nie zadeklarował całkowitego braku zaufania do obrotu gotówkowego w Polsce.

Prawie 64% ankietowanych (66,6% kobiet oraz 61,75% mężczyzn) było zdania, że fałszywe pieniądze oraz obrót nimi nie stanowi aktualnie problemu w Polsce. Taką opinię częściej wyrażali przedstawiciele grupy wiekowej 36–45 lat (65,05%) niż ankietowani z grupy wiekowej 26–35 lat (62,68%). Tylko 10,51% respondentów było przeciwnego zdania. Częściej taką deklarację składali mężczyźni (12,35%) niż kobiety (8,86%) oraz ankietowani z grupy wiekowej 36–45 lat (12,85%) niż respondenci z grupy wiekowej 26–35 lat (8,45%).

¹⁷ Kolekcjonowanie fałszywych znaków pieniężnych nie jest zjawiskiem które pojawiło się w naszych czasach. Pliniusz Starszy (*Gaius Plinius Secundus*, żyjący w latach 23–79 n.e.) twierdził, że było ono rozpowszechnione wśród współczesnych mu zamożnych Rzymian.



Rys. 11. Zaufanie do obrotu gotówkowego w Polsce wśród respondentów

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Taka postawa uczestników badań może mieć bezpośredni wpływ na fakt, że 85% ankietowanych (89,36% kobiet oraz 80,08% mężczyzn) zadeklarowało, że nigdy nie sprawdza autentyczności otrzymanych banknotów. Należy podkreślić, że odpowiedź tę częściej wskazywały osoby z grupy wiekowej 26–35 lat (89,79%) niż ankietowani z grupy wiekowej 36–45 lat (79,52%).

8. PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania pozwalają na stwierdzenie, że chociaż każdy obywatel niezależnie od swojego wieku na co dzień, zarówno w życiu prywatnym, jak i zawodowym, posługuje się znakami pieniężnymi to znajomość ich szaty graficznej i stosowanych zabezpieczeń jest powierzchowna.

Trzeba zaznaczyć, że przedstawiciele obu analizowanych grup wiekowych na zbliżonym poziomie oceniają swoją znajomość szaty graficznej polskich znaków pieniężnych¹⁸ oraz znajomość wizerunków postaci historycznych znajdujących się na poszczególnych nominałach banknotów¹⁹. Interesujący jest fakt, że większy odsetek ankietowanych z grupy

¹⁸ Znajomość szaty graficznej polskich banknotów wybierając odpowiedzi *zdecydowanie tak* i *raczej tak* potwierdziło 98,95% respondentów z grupy wiekowej 26–35 lat oraz 98,39% ankietowanych z grupy wiekowej 36–45 lat.

¹⁹ Znajomość postaci historycznych znajdujących się na poszczególnych nominałach zadeklarowało 36,97% respondentów z grupy wiekowej 26–35 lat oraz 36,14% ankietowanych z grupy wiekowej 36–45 lat.

wiekowej 26–35 lat niż respondentów z grupy wiekowej 36–45 lat potrafił poprawnie wskazać wizerunki królów umieszczonych zarówno na banknocie 100 złotowym jak i na banknocie dwustuzłotowym.

Podobnie sytuacja przedstawiała się w przypadku dokonanej przez uczestników badań samooceny umiejętności sprawdzania autentyczności polskich banknotów²⁰. Zaznaczenia wymaga jednak fakt, że tylko 10,21% ankietowanych z grupy wiekowej 26–35 lat²¹ oraz 20,48% respondentów z grupy wiekowej 36–45 lat²² zadaje sobie czasem trud sprawdzenia autentyczności otrzymanych banknotów.

Natomiast analiza znajomości zabezpieczeń stosowanych w polskich banknotach pozwala stwierdzić, że problematyka ta jest bliższa ankietowanym z grupy wiekowej 36–45 lat²³ niż respondentom z grupy wiekowej 26–35 lat²⁴. Należy jednak zaznaczyć, że większy odsetek ankietowanych z grupy wiekowej 36–45 lat wskazywał na znajomość tradycyjnych zabezpieczeń banknotów takich jak: inne wymiary poszczególnych nominałów banknotów, elementy szaty graficznej czy nitkę zabezpieczającą. Z kolei przedstawiciele grupy wiekowej 26–35 lat częściej deklarowali znajomość nowoczesnych zabezpieczeń: farby opalizującej lub złotej, farby zmiennej optycznie, mikrodruku czy efektu kąowego.

Poszerzając swoją wiedzę na temat zabezpieczeń banknotów badani z grupy wiekowej 36–45 lat częściej korzystali z materiałów informacyjnych banków oraz informacji prasowych i telewizyjnych a respondenci z grupy wiekowej 26–35 lat z informacji zawartych w Internecie oraz z materiałów informacyjnych NBP. Wśród ankietowanych z grupy wiekowej 36–45 lat znajdowała się większa grupa osób (9,24%) niż wśród respondentów z grupy wiekowej 26–35 lat (3,63%), które widziały potrzebę poprawy zabezpieczeń polskich banknotów.

Ponad 95% respondentów z obu analizowanych grup wiekowych uważa, że wprowadzanie do obrotu sfałszowanych banknotów jest przestępstwem, a ponad 98% uczestników badań jest za karaniem osób to robiących. 70,42% ankietowanych z grupy wiekowej 26–35 lat oraz 75,1% respondentów z grupy wiekowej 36–45 lat deklarowało, że powinna to być kara pozbawienia wolności. Trzeba zaznaczyć, że ankietowani z grupy wiekowej 36–45 lat byli zwolennikami wyższych wymiarów tej kary.

Natomiast w przypadku przestępstwa fałszowania pieniędzy 59,86% respondentów z grupy wiekowej 26–35 lat oraz 66,67% ankietowanych z grupy wiekowej 36–45 lat było zdania, że przewidywana przez kodeks karny kara²⁵ jest adekwatna do popełnionego czynu.

²⁰ Umiejętność sprawdzania autentyczności polskich banknotów zadeklarowało 71,13% ankietowanych z grupy wiekowej 26–35 lat oraz 70,68% respondentów z grupy wiekowej 36–45 lat.

²¹ W grupie wiekowej 26–35 lat odpowiedź *często* wskazało 1,06% badanych, a odpowiedź *bardzo rzadko* 9,15% ankietowanych.

²² W grupie wiekowej 36–45 lat odpowiedź *często* wskazało 5,22% ankietowanych, a odpowiedź *bardzo rzadko* 15,26% respondentów.

²³ 16,06% ankietowanych z grupy wiekowej 36–45 lat oceniając swój poziom wiedzy na temat zabezpieczeń polskich banknotów wskazało na odpowiedzi *bardzo wysoki* lub *wysoki*.

²⁴ 10,91% ankietowanych z grupy wiekowej 26–35 lat oceniając swój poziom wiedzy na temat zabezpieczeń polskich banknotów wskazało na odpowiedzi *bardzo wysoki* lub *wysoki*.

²⁵ Art. 310 k.k. mówi: kto podrabia lub przerabia polski lub obcy znak pieniężny będący prawnym środkiem płatniczym podlega karze od lat 5 albo karze 25 lat pozbawienia wolności. Natomiast osoba, która puszcza w obieg takie znaki podlega karze od roku do lat 10. Z kolei czynienie przygotowań do popełnienia przestępstwa związanego z fałszowaniem pieniądza lub wprowadzaniem

Za zaostreniem kar opowiedziało 18,66% badanych z grupy wiekowej 26–35 lat oraz 17,27% respondentów z grupy wiekowej 36–45 lat.

Podsumowując należy stwierdzić, że uczestnicy badań ankietowych wyrazili opinię, że występuje potrzeba przeprowadzania kampanii informacyjnych, które przybliżyłyby obywatelom zagadnienia związane z zabezpieczeniami banknotów. Opinię taką wyrażało 67,06% ankietowanych z grupy wiekowej 36–45 lat oraz 65,13% respondentów z grupy wiekowej 26–35 lat. Ponadto 34,16% badanych z grupy wiekowej 26–35 lat oraz 38,55% ankietowanych z grupy wiekowej 36–45 lat zadeklarowało, że udział w badaniach ankietowanych będzie miał wpływ na to, że zaczną zwracać uwagę (sprawdzać autentyczność) otrzymywanych banknotów.

LITERATURA

1. Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce 2010 roku, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji Warszawa 2011.
2. Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce 2011 roku, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych Warszawa 2012.
3. Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce 2012 roku, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych Warszawa 2013.
4. Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce 2013 roku, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych Warszawa 2014.
5. Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce 2014 roku, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych Warszawa 2015.
6. Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce 2015 roku, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji Warszawa 2016.
7. Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce 2016 roku, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji Warszawa 2017.
8. *Roczniki Statystyczny 1939*. Główny Urząd Statystyczny Warszawa 1939.
9. Sołtysiak M., *Wybrane zagadnienia bankowości. Pojęcia i ćwiczenia*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2013.
10. Sołtysiak M., *Płacidła czyli pieniądz towarowy*, „Magazyn Językowy” 2014, nr 27.
11. Strauss W., Howe N., *Generations: the history of America's future, 1584 to 2069*. William Morrow, New York 2008.
12. Szwagrzyk J.A., *Pieniądz na ziemiach polskich X–XX w.*, Ossolineum, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź 1990.
13. *Vademecum historyka starożytnej Grecji i Rzymu*, red. E. Wipszycka, PWN, Warszawa 1985.
14. Zientara B., Mączak A., Ihnatowicz I., Landau Z., *Dzieje gospodarcze Polski do 1939 r.*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1973.

PRAWODAWSTWO

1. Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny (tekst jedn. Dz.U. z 2018 r., poz. 1600).

do obrotu sfalszowanych znaków pieniężnych zagrożone jest karą pozbawienia wolności od 3 miesięcy do lat 5.

NETOGRAFIA

1. <http://www.statystyka.policja.pl/st/kodeks-karny/przestepstwa-przeciwko-18/63904>, Falszowanie-pieniedzy-i-papierow-wartosciowych-art-310.html (dostęp: 20.02.2018 r.).
2. <http://www.statystyka.policja.pl/st/kodeks-karny/przestepstwa-przeciwko-18/63906>, Puszczanie-w-obieg-falszywego-pieniadza-lub-papieru-wartosciowego-otrzymanego-ja.html (dostęp: 20.02.2018 r.).

THE COUNTERFEIT MONEY AND TRUST TO THE SAFETY OF THE CASH TRANSACTION IN OPINIONS OF REPRESENTATIVES OF THE GENERATION OF THIRTY-YEAR-OLDS AND FORTY-YEAR-OLDS

For thousands of years, the criminals have introduced counterfeit money (coins, banknotes) into commercial transactions. Over centuries, the counterfeiting of money was done by representatives of various social groups: rulers, noblemen, priests, Jews and representatives of peasants. Their activities differed with the methods used and their scale. The rulers usually in the majesty of law, reduced the content of precious metals in coins. Nobles, priests and Jews faked coins using non-precious metals. And the peasants were cutting the narrow scraps of silver from the edge of the coin. At present, organized crime groups operating on a large scale on international markets deals with this practice, as well as individuals who use modern computer technologies, because they are counting on fast earnings. It is worrying that such activities are increasingly undertaken by minors. Each market participant, as a result of his or her lack of attention or lack of appropriate knowledge, may become a victim of counterfeiting. Therefore, it is extremely important to conduct activities aimed at raising the citizen's statistical knowledge on this subject.

The article presents the results of surveys on the knowledge of the phenomenon of currency counterfeiting by the representatives of Poles included in the 26–45 age group. The aim of these studies was an attempt to assess the knowledge of the graphic design and security of Polish banknotes by the respondents and their attitudes towards trading in counterfeit currency signs. In addition, determining the level of confidence of the respondents for cash transactions in Poland.

Keywords: monetary signs, falsification of money, social opinions.

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.37

Tekst złożono do redakcji: lipiec 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

Piotr WITKOWSKI¹

OBSŁUGA CELNA W ZARZĄDZANIU MIĘDZYNARODOWYM ŁAŃCUCHEM DOSTAW

Współczesna zglobalizowana i zinternacjonalizowana gospodarka światowa w znacznej mierze opiera się na prawidłowym funkcjonowaniu międzynarodowych łańcuchów dostaw. W praktyce ich poziom uzależniony jest od sprawności realizacyjnej przemieszczania towarów pomiędzy jego ogniwami – uczestnikami łańcucha dostaw. W pracy podjęta została próba wskazania istoty i znaczenia obsługi celnej w zarządzaniu transgranicznym przepływem towarów. Proces ten bezpośrednio wpływa, na jakość i faktyczny czas dostarczenia towaru do odbiorcy znajdującego się na innym obszarze celnym niż jego nadawca.

W pracy posłużono się metodami badawczymi pozwalającymi na wskazanie przyjętych koncepcji teoretycznych w aspekcie zarządzania obsługą celną w transgranicznym przepływie towarów. Należy do nich m.in. politologiczna metoda instytucjonalnoprawna pomocna do analizy aktów prawnych, głównie Unijnego Kodeksu Celnego w zakresie instrumentów obsługi celnej. Zastosowano metody ekonomiczne systemową i poznania dla wskazania całościowego ujęcia problematyki obsługi celnej w międzynarodowym łańcuchu dostaw oraz konkretyzacji przyjętych rozwiązań wraz z ich praktyczną weryfikacją.

Przeprowadzone badania i ich analiza pozwoliły na wskazanie implikacji w zakresie znaczenia obsługi celnej w zarządzaniu międzynarodowym łańcuchem dostaw oraz stosowania systemu ułatwień i uproszczeń harmonizujących transgraniczny przepływ towarów.

Analizując przedmiotowe zagadnienia można sformułować wnioski dotyczące potrzeby internacjonalizacji instrumentów obsługi celnej związanych z usprawnieniem granicznej obsługi celnej. Ważnym wydaje się również pogląd o nieodzowności ich wprowadzania w różnych gałęziach transportu z uwzględnieniem ich specyfiki.

Słowa kluczowe: logistyka międzynarodowa, obsługa celna, międzynarodowy łańcuch dostaw, zarządzanie instrumentami obsługi celnej, usługi celne, Upoważniony Przedsiębiorca (AEO).

1. WSTĘP

Współczesna gospodarka światowa stanowiąca konsekwencje procesów globalizacji, internacjonalizacji i technicyzacji funkcjonuje w znacznej mierze w oparciu o rozwiniętą integrację zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji towarów w przestrzeni międzynarodowej.

¹ Dr hab. Piotr Witkowski, Laboratorium Praktyki Biznesu, Wydział Ekonomiczny Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Pl. M. Curie-Skłodowskiej 5 20-031 Lublin, e-mail: witkowski@poczta.umcs.lublin.pl.

Piotr Witkowski, DSc, PhD, Laboratory of Business Practice, Faculty of Economics, Maria Curie-Skłodowska University in Lublin, Pl. M. Curie-Skłodowskiej 5, 20-031 Lublin, e-mail: witkowski@poczta.umcs.lublin.pl.

Konsekwencją tych procesów jest rozwój obsługi celnej niezbędnej w prawidłowym i harmonijnym zarządzaniu międzynarodowym łańcuchem dostaw.

Wchodzące w zakres obsługi celnej czynności określane mianem usług celnych stanowią niezbędny moduł międzynarodowego łańcucha dostaw wiodącego przez co najmniej dwa różne obszary celne. W zakres usług celnych świadczonych najczęściej przez profesjonalne przedsiębiorstwo logistyczne wchodzi m.in. doradztwo, obsługa prawna operacji importowo-eksportowych, przewóz pod dozorem celnym, składowanie celne, przetwarzanie uszlachetniające, rozliczanie transakcji.

Obsługa celna stanowi szerokie spectrum rozwiązań prawnych i praktycznych harmonizujących transgraniczne przemieszczanie towarów. Mając to na uwadze celem artykułu jest przedstawienie i przeanalizowanie istoty instrumentów obsługi celnej w logistyce międzynarodowej, a także omówienie jej wybranych instrumentów o szczególnym znaczeniu w efektywnym zarządzaniu międzynarodowym łańcuchem dostaw.

Realizując wskazany cel można postawić tezę badawczą, że od właściwych rozwiązań prawnych w zakresie obsługi celnej, ich znajomości i umiejętności praktycznego stosowania zależy prawidłowe i efektywne zarządzanie międzynarodowym łańcuchem dostaw. Pozwala to również na sformułowanie hipotezy badawczej, zakładającej, że przy znajomości instrumentów obsługi celnej mogą stanowić one źródło przewagi konkurencyjnej dla przedsiębiorców, będących uczestnikami międzynarodowego łańcucha dostaw. Dotyczy to w równej mierze osób dokonujących obrotu towarowego, jak i logistyków, spedytorów, przewoźników, przedstawicieli celnych przedsiębiorców obsługujących te operacje w ramach swojej działalności gospodarczej.

Problematyka zagadnień celnych stosowanych w zarządzaniu międzynarodowym łańcuchem dostaw jest szerokim spectrum regulacji prawnych i rozwiązań praktycznych, które ze względu na swoją złożoność wykraczają poza ramy prezentowanych rozważań. Mając to na uwadze Autor świadomie dokonał wyboru i analizy tych rozwiązań, które stymulują zarządzanie międzynarodowym łańcuchem dostaw.

2. ZARZĄDZANIE MIĘDZYNARODOWYM ŁAŃCUCHEM DOSTAW

Przeobrażenia światowej gospodarki przełomu wieku XX i XXI kontynuowane w pierwszych dekadach naszego stulecia spowodowały wzrost znaczenia planowania, organizacji i faktycznego przemieszczania towarów w relacjach międzynarodowych. Konsekwencją tego był rozwój teorii i praktyki w zakresie logistyki międzynarodowej oraz zarządzania międzynarodowymi łańcuchami dostaw.

Teoretyczne ujęcie logistyki międzynarodowej napotyka na znaczne rozbieżności, w poglądach wyrażanych przez niektórych przedstawicieli doktryny. Wyróżniającym ją segmentem zagadnień jest najczęściej nieodzowność planowania, organizacji i realizacji transgranicznego przemieszczania towarów z wykorzystaniem kilku gałęzi transportu oraz dokonywanie czynności związanych z obsługą celna. Zgodnie z poglądem A. Koźmińskiego logistyka to proces planowania, realizacji i kontroli przepływu dóbr i informacji pomiędzy poszczególnymi krajami². W ujęciu M. Szymczyka jest ona całokształtem procesów informacyjnych, kierowania i kontroli, umożliwiających efektywne zarządzanie międzynarodowymi systemami logistycznymi³. W rozważaniach Cz. *Skowronka* i Z. *Sarjusza-Wolskiego*

² A. Koźmiński, *Zarządzanie międzynarodowe*, Warszawa 1999, s. 158.

³ M. Szymczyk, *Logistyka w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw*, Poznań 2004, s. 36–38

jest ona postrzegana, jako procesy koordynacji i optymalizacji wszelkich przepływów w skali międzynarodowej, bazujące na analizie relacji między różnymi organizacjami (przedsiębiorstwami, instytucjami itp.) powstałymi na podstawie realizacji idei łańcucha logistycznego⁴.

Ze względu na znaczenie problematyki obsługi celnej można przywołać pogląd J.C. Johnsona i D.F. Wooda sprowadzający logistykę międzynarodową do organizacji przepływu towarów przez granice państwowe⁵. Warto tu również odnieść się do zdefiniowania logistyki międzynarodowej, a w zasadzie stanowiska wyrażonego przez S. Abta o potrzebie swoistej transformacji tego pojęcia w kierunku określenia jej mianem logistyki ponad granicami lub logistyki ponadgranicznej⁶.

Odnosząc się do zarządzania międzynarodowymi łańcuchami dostaw zasadne wydaje się przywołanie koncepcji E. *Gołembskiej utożsamiającej logistykę międzynarodową i zarządzanie międzynarodowymi łańcuchami dostaw, które jest połączeniem działalności* logistycznej firm – ogniów tego łańcucha, szczególnie funkcji operacyjnej, finansowej i marketingowej, a także kontroli przepływu fizycznego dóbr, środków pieniężnych i informacji poprzez i ponad granicami różnych państw⁷.

Międzynarodowy łańcuch dostaw w ujęciu definicyjnym bazuje, pomimo interesujących i uzasadnionych wątpliwości terminologicznych przedstawionych przez K. Rutkowskiego⁸, na utrwalonym w doktrynie i praktyce określeniu łańcucha dostaw. Przyjęto traktować, że tworzą go, według J. Witkowskiego, współdziałające w różnych obszarach funkcjonalnych firmy wydobywcze, produkcyjne, handlowe, usługowe oraz ich klienci, między którymi przepływają strumienie produktów, informacji i środków finansowych⁹. Zdanie to podzielają S. Pioch i J. Dyczkowska wskazując, że łańcuch logistyczny wiąże się z przepływem produktów i usług zaczynając od jego oryginalnego źródła, poprzez wszystkie formy pośrednie, aż do momentu, w którym produkty i usługi są odbierane przez ostatecznego klienta¹⁰. Rolę konsumenta w łańcuchu dostaw podkreśla M. Christopher stwierdzając, że łańcuch dostaw to sieć organizacji zaangażowanych, poprzez powiązania z dostawcami i odbiorcami, w różne procesy i działania, które tworzą wartość w postaci produktów i usług dostarczanych ostatecznym konsumentom¹¹.

W szerokiej perspektywie W. Czyżowicz i E. Gwardzińska postrzegają łańcuch dostaw, jako wzajemne powiązanie podmiotów gospodarczych, które w odpowiedzi na popyt klientów przyczyniają się do efektywnego przepływu towarów, usług, kapitału i informacji oraz towarzyszący temu przepływowi obieg dokumentacji z projekcją wsteczną (od półki sklepowej), w celu optymalnego zaspokojenia potrzeb ostatecznych konsumentów, przy

⁴ Cz. Skowronek, Z. Sarjusz-Wolski, *Logistyka w przedsiębiorstwie*, Warszawa 1995, s. 40.

⁵ J.C. Johnson, D.F. Wood, *Contemporary Logistics*, London 1996, s. 394.

⁶ S. Abt, *Specyfika logistyki ponad granicami*, w: S. Abt (red.), *Logistyka ponad granicami*, Instytut Logistyki i Magazynowania, Warszawa 2000, s. 9-14

⁷ E. Gołembska, *Logistyka międzynarodowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2014, s.12

⁸ K. Rutkowski *Zarządzanie łańcuchem dostaw – próba sprecyzowania terminu i określenia związków z logistyką*, *Gospodarka Materiałowa i Logistyka*, 2004, nr 4, s. 2-3.

⁹ J. Witkowski, *Zarządzanie łańcuchem dostaw. Koncepcje, procedury, doświadczenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 19.

¹⁰ S. Pioch, J. Dyczkowska, *Zarządzanie łańcuchem dostaw – logistyka zaopatrzenia*, *Logistyka* 2012, nr 5, s. 734.

¹¹ M. Christopher, *Logistics and supply chain management: Strategies for reducing costs and improving service*, Financial Times – Prentice Hall, London 1998, s. 14.

maksymalizacji rentowności całego procesu biznesowego¹². Przyjmując transgraniczny proces przemieszczania towarów w ramach tego łańcucha uzasadnione jest założenie, że jego uczestnikami są przykładowo producenci, eksporterzy, importerzy, spedytorzy, przewoźnicy w różnych gałęziach transportu, przedstawiciele celni, prowadzący skład celny, operatorzy usług logistycznych.

Zasadność terminologicznego wydzielenia międzynarodowego łańcucha dostaw wskazuje, co najmniej dwie przesłanki. Pierwszą z nich jest rozwój logistyki międzynarodowej, której zakres obejmuje m.in. transgraniczny przepływ towarów wskazując na konieczność ich przemieszczania pomiędzy granicami rozdzielającymi miejsce, państwo nadania – eksport towaru i państwo importu – docelowego przeznaczenia. Drugą natomiast jest fakt nieodzowności posiadania profesjonalnej wiedzy i umiejętności do zarządzania skomplikowanymi operacjami w przestrzeni międzynarodowej z uwzględnieniem zagadnień celnych niezbędnych do prawidłowego i harmonijnego przemieszczania towarów przez granice wielu państw, czasem w różnych gałęziach transportu¹³.

Zarządzanie logistyką międzynarodową to zgodnie z poglądem E. Gołembskiej planowanie, wdrażanie i kontrola produkcji i dystrybucji towarów i usług wzdłuż i wszerz międzynarodowego łańcucha dostaw między firmami ogniwami tego łańcucha na wszystkich kontynentach¹⁴. Uzasadnione jest założenie, że celem tego zarządzania jest osiągnięcie jak najwyższej sprawności realizacyjnej w zakresie przemieszczania towarów i usług oraz satysfakcja konsumenta będącego ich końcowym odbiorcą, jak również konsumentów pośrednich stanowiących ogniwa łańcucha dostaw.

Współczesnym standardem zarządzania łańcuchem dostaw jest priorytet klienta. Zgodnie ze stanowiskiem J. Witkowskiego jego istotą jest proces decyzyjny związany z synchronizowaniem fizycznych, informacyjnych i finansowych strumieni popytu i podaży przepływających między jego uczestnikami w celu osiągnięcia przez nich przewagi konkurencyjnej i tworzenia wartości dodanej z korzyścią dla wszystkich jego ogniw, klientów oraz pozostałych interesariuszy¹⁵. Podobne jest zarządzanie łańcuchem dostaw definiowane przez I. Fechnera, który określa je zarządzaniem stosunkami z dostawcami i odbiorcami oraz klientami w celu dostarczenia najwyższej wartości dla klienta po najniższych kosztach całego łańcucha¹⁶.

Mając na uwadze znaczenie obsługi celnej w zarządzaniu międzynarodowym łańcuchem dostaw można przyjąć, że jest to proces stanowiący szerokie spectrum wyspecjalizowanych czynności odnoszących się do planowania, organizowania, realizacji oraz kontroli przepływu towarów i usług pomiędzy jego – usytuowanymi na różnych obszarach celnych – ogniwami, od producenta poprzez pośrednie etapy dystrybucji w celu zaspokojenia potrzeb ostatecznego konsumenta. W zakresie czynności realizowanych w tym procesie podkreślenia wymagają usługi celne świadczone najczęściej przez profesjonalne przedsiębiorstwo logistycznych. Mogą one przykładowo polegać na doradztwie i konsultacji w kwestiach prawnych i praktycznych dotyczących operacji importowo-eksportowych oraz

¹² W. Czyżowicz, E. Gwardzińska, *Rola usług celnych w międzynarodowym łańcuchu dostaw*, *Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej* 2011, nr 31, s. 102.

¹³ P. Witkowski, *Instrumenty polityki celnej Unii Europejskiej*, Lublin 2016, s. 306.

¹⁴ E. Gołembska, *Logistyka międzynarodowa...*, s. 55.

¹⁵ J. Witkowski, *Zarządzanie łańcuchem dostaw. Koncepcje, procedury, doświadczenia*, Warszawa 2010, s. 30.

¹⁶ I. Fechner, *Zarządzanie łańcuchem dostaw*, Poznań 2007, s. 13–14.

regulacji prawnych obowiązujących w różnych państwach, przygotowaniu dokumentów celnych i transportowych, zgłaszaniu towarów do procedur celnych, reprezentacji importerów i eksporterów przed organami celnymi, przygotowaniu wniosków do organów celnych na udzielenie pozwoleń upraszczających postępowanie celne, reprezentacji w postępowaniu odwoławczym.

Mając na uwadze istotę obsługi celnej dla prawidłowości, jakości i terminowości realizacji międzynarodowego łańcucha dostaw można je wyodrębnić w podsystem logistyki międzynarodowej. Obsługa celna posiada własne, wyspecjalizowane instrumentarium uregulowane w obowiązujących regulacjach prawa międzynarodowego, unijnego i krajowego oraz praktyczne rozwiązania harmonizujące obsługę transgranicznego obrotu towarowego

Obsługę celną można zdefiniować jako wyspecjalizowaną dziedzinę wiedzy i praktyki związaną z realizacją procedur celnych¹⁷, zwłaszcza w zakresie transgranicznego przemieszczania towarów oraz ich magazynowania z wykorzystaniem instrumentów celnych, a także uregulowania ich statusu prawnego na danym obszarze celnym. Prawidłowa i efektywna materializacja procedur importowych i eksportowych wymaga przepływu danych i informacji pomiędzy jego uczestnikami transgranicznego przemieszczania towarów w ramach międzynarodowego łańcucha dostaw.

Podkreślenia wymaga fakt, że obowiązujące regulacje prawne w zakresie międzynarodowego obrotu towarowego są implikacją umów i konwencji międzynarodowych. Są one negocjowane, podpisywane i monitorowane w ramach organizacji międzynarodowych, głównie dotyczy to Światowej Organizacji Handlu (WTO) i Światowej Organizacji Celnictwa (WCO). Dzięki temu w zdecydowanej większości państw, przez terytoria których wiodą międzynarodowe łańcuchy dostaw stosują zbliżone rozwiązania prawne i praktyczne dotyczące możliwości postępowania z towarem.

Obszar przedmiotowy obsługi celnej to wszelkie formy przemieszczania towaru przez granice państw i ugrupowań integracyjnych w formie co najmniej unii celnej. W ujęciu ekonomicznym towar jest produktem pracy ludzkiej przeznaczonym do sprzedaży¹⁸. Można przedstawić definicję rozszerzyć, że towarem jest dobro lub usługa będąca przedmiotem transakcji kupna-sprzedaży¹⁹. Treścią i potencjałem towaru jest to, że zaspokaja on potrzeby ludzkie, wynika to z jego wartości użytkowej, którą uosabia uniwersum cech fizycznych i chemicznych satysfakcjonujących potencjalne oczekiwania konsumenta. Zasadne jest przyjąć, że zgodnie z ujęciem międzynarodowego łańcucha dostaw to dla nich jest on przedmiotem owego przemieszczania w czasie i przestrzeni w relacjach ponadgranicznych.

Ostatnim szerokim pojęciem wymagającym doprecyzowania jest zakres podmiotowy obsługi celnej, który stanowią uczestnicy transgranicznego obrotu towarowego. Należy do nich zakwalifikować organy celne egzekwujące prawidłowość stosowania przepisów

¹⁷ Procedurami celnymi są przewidziane przepisami prawa celnego możliwości postępowania z towarem, w przypadku UE, w obrocie z państwami trzecimi. Przepisy Unijnego Kodeksu Celnego przewidują trzy procedury celne: dopuszczenie do obrotu i wywóz oraz procedury specjalne. Możliwości korzystania z instrumentów magazynowania – składowania celnego są określone w ramach procedur specjalnych, jest to procedura składu celnego, procedura wolnego obszaru celnego oraz możliwość dysponowania towarem w formie czasowego składowania towaru. Art. 4 ust. 16 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiającego unijny kodeks celny (Dz. Urz. UE. z 2013 r., L 269, s. 1) (dalej jako: UKC).

¹⁸ J. Lewandowski, *Towar [w:] Mała encyklopedia ekonomii*, red. K. Secomski, Warszawa 1974, s. 849.

¹⁹ S. Sztaba, *Towar [w:] Ekonomia od A do Z*, red. S. Sztaba, Warszawa 2007, s. 479.

prawa, drugą grupą są osoby, których bezpośrednio dotyczy dana transakcja np. importer, eksporter, korzystający z procedury specjalnej oraz trzecia grupa uczestników to przedsiębiorstwa obsługujące międzynarodowy obrót towarowy np. operator usług logistycznych, spedytory, przewoźnicy, pełnomocnik celny, prowadzący skład celny lub zarządzających wolnym obszarem celnym.

3. INSTRUMENTY OBSŁUGI CELNEJ W REGULACJACH PRAWA CELNEGO UNII EUROPEJSKIEJ

Zarządzanie międzynarodowym łańcuchem dostaw ukierunkowane jest na maksymalne zmniejszenie czasookresu przemieszczania towarów od jego nadawcy do odbiorcy, przy jednoczesnym zachowaniu poziomu jakości przewożonych towarów oraz jego opłacalności ekonomicznej. Istotnym uwarunkowaniem zrealizowania tego celu jest profesjonalna obsługa celna. Stanowi to ważną okoliczność wpływającą nie tylko na sam proces transgranicznego przepływu towarów, ale także na postrzeganie i ocenę przedsiębiorstwa logistycznego, które nim zarządza. Zrozumiałe jest, że sprawny i harmonijny jego przebieg zgodny z oczekiwaniami klienta, może stanowić podstawę przewagi konkurencyjnej tego przedsiębiorstwa nad innymi świadczącymi analogiczne usługi.

W obsłudze międzynarodowego łańcucha dostaw kluczowym dla budowania owej przewagi konkurencyjnej jest zarządzanie obsługą celną w aspekcie uproszczenia postępowania celnego w stosunku do przywożonych i wywożonych towarów. W przepisach prawa celnego Unii Europejskiej w najszerszym zakresie zostały one przewidziane w uprawnieniach Upoważnionego Przedsiębiorcy (AEO)²⁰. Istotą jego jest swoisty balans – równowaga pomiędzy oczekiwaniami środowisk przedsiębiorców w zakresie uproszczeń obowiązków celnych oraz dozorem i kontrolą transgranicznego przepływu towarów, w szczególności w aspekcie bezpieczeństwa i ochrony.

Status Upoważnionego Przedsiębiorcy (AEO) jest udzielany przez organy celne weryfikujące reputację, sytuację finansową oraz gwarancje przestrzegania obowiązujących regulacji prawnych przez przedsiębiorcę²¹. Obejmuje on uprawnienia do korzystania z uproszczeń w zakresie zgłoszenia towarów do procedur celnych (AEOC) oraz z ułatwień w kontroli celnej w sferze bezpieczeństwa i ochrony towarów w obrocie z państwami trzecimi (AEOS). Unijny Kodeks Celny umożliwia przyznanie obu tych uproszczeń jednemu przedsiębiorcy²².

W procesie zarządzania międzynarodowym łańcuchem dostaw przedsiębiorstwo posiadające status AEO jest uprawnione do pierwszeństwa w obsłudze celnej. Uprawnienie to wyraża się m.in. samodzielnym obejmowaniem towarów procedurami celnymi, zmniejszoną liczbą kontroli celnych, a w przyszłości przekraczania granicy specjalnie wydzielonymi pasami ruchu. W zakresie przedstawienia towaru przedsiębiorcy m.in. są zwolnieni z obowiązku dostarczania towarów do urzędu celnego, awizowani są o wytypowaniu towarów do przeprowadzenia kontroli oraz mogą wnioskować o jej przeprowadzenie jej poza siedzibą urzędu celnego.

²⁰ Art. 38-4 UKC.

²¹ Art. 39 UKC.

²² A. Kuś, *Prawo celne [w:] Zarys finansów publicznych i prawa finansowego*, red. W. Wójtowicz, Warszawa 2017, s. 393.

Kluczowym atrybutem posiadacza statusu Upoważnionego Przedsiębiorcy (AEO) w realizacji transgranicznego przemieszczenia towarów jest racjonalizacja i uproszczenie projektowania, organizacji i realizacji międzynarodowego łańcucha dostaw. W praktyce przejawia się to m.in. zwiększeniem terminowości dostaw, podniesieniem poziomu jakości obsługi klientów, zwiększeniem ich zaufania, a tym samym pogłębieniem lojalności klientów oraz pragmatycznym zarządzaniem zapasami, zmniejszeniem liczby zdarzeń związanych z naruszeniem bezpieczeństwa i ochrony, niższymi kosztami kontroli dostawców, a także poprawą bezpieczeństwa łańcucha dostaw i lepszą komunikacją z partnerami w łańcuchu dostaw²³.

Ze względu na harmonizację transgranicznego przemieszczania towarów istotne znaczenie ma wzajemna uznawalność statusu Upoważnionego Przedsiębiorcy (AEO). Wydany przez organ celny państwa członkowskiego UE, w Polsce Dyrektor Izby Administracji Skarbowej, jest uznawany w całej Unii Europejskiej. Zgodnie z umowami międzynarodowymi jego status jest także respektowany w innych państwach, m.in. Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Korei Południowej, Norwegii²⁴.

Implikacją statusu AEO przewidzianą w unijnych przepisach celnych jest możliwość scentralizowanej odprawy celnej oraz zwolnienie z obowiązku składania zabezpieczenia na poczet należności celnych²⁵. Koncepcja scentralizowanej odprawy celnej ma na celu zapewnienie przedsiębiorcy możliwości obejmowania towarów procedurą celną w urzędzie celnym właściwym dla miejsca jego siedziby niezależnie od urzędu celnego, w którym towary zostały przedstawione. Formą odprawy scentralizowanej mogą być objęte procedury celne dopuszczenia do obrotu wywozu oraz w ramach procedur specjalnych – składowanie celne, odprawa czasowa, końcowe przeznaczenie, uszlachetnianie czynne i uszlachetnianie bierne, a także powrotnego wywozu towaru nieunijnego²⁶.

Samooobsługa celna to nowatorska regulacja Unijnego Kodeksu Celnego, przewidziana pozwoleniem dla posiadaczy AEO. Można przyjąć, że stanowi ona koncesjonowaną formę faktycznej redukcji nadzorczych uprawnień organów celnych w zakresie obrotu towarowego z państwami trzecimi, z precyzyjnym określeniem w pozwoleniu, jakie to są czynności – procedury celnej oraz do jakiej kwoty należności celnych mogą być one wykonywane samodzielnie²⁷. Rozwiązanie to nie jest dodatkową formą lub modyfikacją zgłoszenia celnego, natomiast jest uproszczeniem, które umożliwia przekazanie przedsiębiorcom niektórych zadań należącym dotychczas do wyłącznych kompetencji organów celnych. Ta forma ułatwień, podobnie jak scentralizowana odprawa celna, możliwa jest

²³ J. Świerczyńska, K. Budzowski *Instytucja upoważnionego przedsiębiorcy w Unii Europejskiej* [w:] *Integracja i kryzysy na lokalnych i globalnych rynkach we współczesnym świecie*, red. J. Rymarczyk, M. Domiter, W. Michalczyk, Wrocław 2013, s. 342.

²⁴ W. Czyżowicz, *Bezpieczeństwo w polityce celnej i prawie celnym Unii Europejskiej* [w:] *Bezpieczeństwo wschodniej granicy Unii Europejskiej w transgranicznym przepływie osób i towarów*, red. K. Kosińska, P. Witkowski, Zamość 2016, s. 209–210.

²⁵ Art. 179 UKC.

²⁶ Art. 149 ust. 1 rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 2015/2446 z dnia 28 lipca 2015 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 w odniesieniu do szczegółowych zasad dotyczących niektórych przepisów unijnego kodeksu celnego (Dz. Urz. UE z 2015, L 343), s. 1 (dalej jako: RD).

²⁷ Art. 185 UKC w zw. z art. 150 i 152 RD.

dla wszystkich procedur celnych z wyłączeniem procedury tranzytu oraz wolnego obszaru celnego²⁸.

Instrumentarium obsługi celnej uregulowane w unijnym prawie celnym ma znaczący wpływ na uproszczenie i ułatwienie fazy realizacyjnej międzynarodowego łańcucha dostaw. Odnoszą się one do newralgicznego ogniwa tego łańcucha, jakim jest wprowadzenie towaru na unijny obszar celny oraz objęcie go procedurą celną, najczęściej specjalną procedurą celną tranzytu. Instrumentami upraszczającymi przedstawienie towaru w procedurze tranzytu zastały objęte wybrane gałęzie transportu oraz okoliczności związane z obrotem towarowym z państwami trzecimi.

W przewozach drogowych fundamentalne znaczenie ma możliwość korzystania z systemu TIR. Zapewnia on przemieszczenie towaru pod osłoną karnetu TIR, który jest dokumentem zgłoszenia celnego do procedury tranzytu oraz gwarantującym należności celne. Pojazd po załadowaniu zamykany jest plombą celną w urzędzie celnym miejsca załadowania i towar bezpośrednio przewożony jest do urzędu celnego odbiorcy²⁹. W przypadku posiadacza statusu Upoważnionego Przedsiębiorcy (AEO) starającego się o udzielenie pozwolenia na stosowanie systemu TIR ułatwieniem jest zwolnienie z konieczności dokumentowania spełnienia warunków, od których jest ono uzależnione.

W żegludze morskiej ułatwienia formalności celnych możemy podzielić na dwie grupy ze względu na możliwość wykorzystania ich w stosunku do procedury dopuszczenia do obrotu i procedury tranzytu. Instrumentem przewidzianym w regulacjach prawa celnego wpływającym na odformalizowanie czynności celnych jest możliwość dokonania przedstawienia towaru przed jego faktycznym dostarczeniem do urzędu celnego, określaną mianem odprawy przed przybyciem³⁰. Rozwiązanie to umożliwia harmonijną obsługę celną w portach morskich, prowadzi do redukcji kosztów oraz wpływa na podniesienie konkurencyjności żeglugi morskiej, jako gałęzi transportu. Zastosowanie tej formy uproszczeń to skrócenie czasu przeprowadzenia wszystkich czynności urzędowo-kontrolnych niezbędnych do dopuszczenia towaru do obrotu w ciągu 24 godzin. Druga możliwość to zastosowanie – jako zgłoszenia celnego do procedury tranzytu przez przedsiębiorstwo żeglugowe, po uzyskaniu pozwolenia – konosamentu morskiego.

W przewozie towarów przez przedsiębiorstwa kolejowe w ramach procedury tranzytu unijnego, jako zgłoszenie celne traktowany jest list przewozowy CIM. Na jego podstawie są one w przewozach międzynarodowych w procedurze tranzytu głównym zobowiązanym odpowiedzialnym za należności celne ciężące na towarach. Uproszczenia charakterystyczne dla przewozów kolejowych mają również zastosowanie do towarów transportowanych w dużych kontenerach, zgodnie z wykazami zdawczymi TR. Duży kontener to kontener, którego konstrukcja umożliwia w skuteczny sposób założenie zamknięć celnych oraz posiadający powierzchnię co najmniej 7 m²³¹. To rodzaj przewozów realizowany również w innych gałęziach transportu umożliwiających wykonanie dostawy w relacjach „dom – dom”, a więc od nadawcy lub odbiorcy odpowiednio do lub ze stacji załadunku ewentualnie

²⁸ E. Gwardzińska, *Uproszczenia* [w:] E. Gwardzińska, M. Laszuk, M. Masłowska, R. Michalski, *Prawo celne*, Warszawa 2017, s. 494.

²⁹ A. Salomon, *Podstawowa dokumentacja spedycyjno-transportowa w pracy spedytora międzynarodowego*, „Współczesna Gospodarka” 2014, nr 5, s. 55.

³⁰ Art. 179 UKC.

³¹ S. Kwaśniewski, T. Nowakowski, M. Zając, *Transport intermodalny w sieciach logistycznych*, Wrocław 2008, s. 87.

wyładunku kontenerów. Ponadto obejmują one przewożenie towarów drogą morską pomiędzy dwiema stacjami kolejowymi³².

W transporcie lotniczym uproszczeniem jest stosowanie dokumentu transportowego, tj. listu przewozowego AWB, jako zgłoszenie do procedury tranzytu. Może mieć to miejsce po uzyskaniu pozwolenia organu celnego wydawanego osobom – towarzystwom lotniczym mającym siedzibę na unijnym obszarze celnym. Wydawane przez organ celny pozwolenie określa formę manifestu oraz porty lotnicze wyjścia i przeznaczenia, w których może być realizowana procedura tranzytu unijnego³³. Pozwolenie na stosowanie manifestu lotniczego, jako zgłoszenia celnego może za zgodą organów celnych może mieć miejsce w formie elektronicznej. Warunkiem jest, aby zainteresowane tą formą uproszczenia przedsiębiorstwo lotnicze obsługiwało znaczącą liczbę lotów pomiędzy państwami członkowskimi a państwami trzecimi. Wydanie takiego pozwolenia jest konsultowane z innymi państwami członkowskim, które w ciągu 60 dni licząc od dnia jego wplynięcia mają prawo zgłoszenia zastrzeżeń³⁴. Dotyczy to państw członkowskich właściwych dla portów lotniczych wyjścia i przeznaczenia.

4. INSTRUMENTY OBSŁUGI CELNEJ UPRASZCZAJĄCE ZARZĄDZANIE MIĘDZYNARODOWYM ŁAŃCUCHEM DOSTAW

W procesie zarządzania międzynarodowym łańcuchem dostaw istotny wpływ na jego prawidłowy, terminowy przebieg ma poziom obsługi celnej, zwłaszcza wykonywanej w trakcie przemieszczania towarów przez granicę. Uciążliwości i czasochłonność kontroli granicznej nie rzadko bywały powodem wielu komplikacji w relacjach pomiędzy uczestnikami łańcucha dostaw powodując np. opóźnienia w dostawie towaru lub utratę zaufania do określonego logistyka, agenta celnego.

W instrumentarium obsługi celnej można wskazać narzędzia wpływające na usprawnienie procedur granicznych poprzez zastosowanie rozwiązań informatycznych umożliwiających stymulowanie czasem kontroli celnej oraz natężeniem ruchu granicznego. Modelowi temu sprzyja nowoczesne środowisko międzynarodowego handlu towarami związanego z gospodarką elektroniczną i szerokim wykorzystywaniem w działalności firm oraz instytucji rządowych nowoczesnych technik informatycznych i komunikacyjnych (ICT)³⁵.

W zakresie zarządzania międzynarodowym łańcuchem dostaw instrumentem optymalizującym czasochłonności obsługi granicznej towarów wprowadzanych na unijny obszar celny jest Przywózowa Deklaracja Skrócona (PDS). Obowiązek jej złożenia stanowi następstwo uprawdopodobnienia zamiaru wprowadzenia towaru na terytorium Unii Europejskiej. Należy przyjąć, że przesłanką wyczerpującą tę okoliczność jest przykładowo zgłoszenie w państwie trzecim odprawy eksportowej z przeznaczeniem na unijny obszar celny.

³² D. Dąbrowski, *Reguły rotterdamskie a unimodalne konwencje przewozowe*, Studia Iuridica Toruniensia 2013, t. XII, s. 50–51.

³³ J. Chudereski, K. Chuderski, *Prawo celne krajowe i wspólnotowe z komentarzem*, Warszawa 2010, s. 132.

³⁴ P. Witkowski, *Logistyka celna – geneza, pojęcie podział*, Monitor Prawa Celnego i Podatkowego 2016, nr 8, s. 154.

³⁵ W. Czyżowicz, *Bezpieczeństwo łańcucha logistycznego w międzynarodowym obrocie towarowym – trendy i tendencje rozwoju w XXI wieku [w:] Logistyka. Komunikacja. Bezpieczeństwo. Wybrane problemy*, red. M. Grzybowski, J. Tomaszewski, Gdynia 2009, s. 12.

Przywózowa Deklaracja Skrócona (PDS) składana jest, co zasady w formie elektronicznej w urzędzie celnym wjazdu, tj. faktycznego wprowadzenia na unijny obszar celny. W zróżnicowany sposób został określony czas wykonania tej czynności w poszczególnych gałęziach transportu. W przewozach lądowych – transport drogowy, co najmniej jedna godzina, a kolejowy dwie godziny przed przybyciem do urzędu celnego na granicy, transport lotniczy – dwie możliwości, pierwsza najpóźniej w momencie startu samolotu (dla lotów na krótkim dystansie), druga najpóźniej na cztery godziny przed lądowaniem samolotu na pierwszym lotnisku na unijnym obszarze celnym (dla lotów na długim dystansie). W transporcie morskim są trzy możliwości: pierwsza, co najmniej 24 godziny przed załadowaniem towarów w porcie wyjścia – dla przesyłek kontenerowych (transport dalekomorski); druga, co najmniej cztery godziny przed przyplłynięciem do pierwszego portu na terytorium celnym Unii Europejskiej – dla przesyłek masowych/luzem; trzecia, co najmniej na dwie godziny przed przyplłynięciem do pierwszego unijnego portu – w pozostałych przypadkach³⁶.

Przywózowa Deklaracja Skrócona (PDS) zawiera informacje wykorzystywane do zarządzania ryzykiem w zakresie analizy prawdopodobieństwa wystąpienia zagrożenia odnoszącego się do przemieszczania towarów w obrocie z państwami trzecimi³⁷. W procedurze odprawy granicznej jest ona instrumentem, stanowiącym wykorzystanie postępu naukowo-technicznego w procesie sprawowania dozoru i kontroli celnej w przejściach granicznych. W sposób racjonalny przyczynia się do organizacji procesu granicznej kontroli celnej, zapewniając odpowiedni czas (adekwatny do rodzaju transportu) na typowanie towarów stanowiących zagrożenie ze względu na bezpieczeństwo i ochronę.

Instrumenty informatyczne w obsłudze celnej zostały w szerokim zakresie wykorzystane w odniesieniu do czynności związanych z obejmowaniem towarów procedurami celnymi. Uwzględniając problematykę harmonizacji transgranicznego przemieszczania towarów zasadnym jest omówienie systemu stosowanego w procedurze tranzytu. W świetle przepisów Unijnego Kodeksu Celnego umożliwia ona przemieszczanie towaru pomiędzy dwoma miejscami położonymi na unijnym obszarze celnym. W celu informatycznej obsługi tego systemu przygotowany został Nowy Skomputeryzowany System Tranzytowy (NCTS)³⁸. System zapewnia pełne skomputeryzowanie obsługi procedury celnej tranzytu, tak, aby informacje o przewozie towarów były przechowywane, przekazywane i przetwarzane w ramach systemu informatycznego – od momentu złożenia zgłoszenia celnego do zamknięcia procedury tranzytowej. Możliwa jest obsługa procedury celnej tranzytu realizowanego w trybie zwykłym oraz przez Upoważnionego Przedsiębiorcę (AEO), a także monitorowanie przebiegu procedury przez wymianę informacji między unijnymi urzędami celnymi położonymi na terytorium państwa trzeciego objętego procedurą, a także z osobami korzystającymi z tej procedury. Jest to niewątpliwie duże ułatwienie dla urzędów celnych nadzorujących prawidłowość realizacji procedury tranzytu oraz dla przedsiębiorców, których czas oczekiwania na zwrot gwarancji często wydłużał się ze względu na zbyt długi obieg dokumentów.

Systemy informatyczne stosowane przez organy celne w trakcie granicznej obsługi celnej to również możliwość wykorzystania systemów informatycznych obsługiwanych przez

³⁶ Art. 105 i art. 106 RD.

³⁷ Z. Jańczak, *Zarządzanie ryzykiem w międzynarodowym obrocie towarowym* [w:] *Procesy obsługi celnej w międzynarodowym łańcuchu dostaw*, red. I. Tymińska, Warszawa 2013, s. 108–109.

³⁸ R. Michalski, *Przywózowe procedury celne* [w:] E. Gwardzińska, M. Laszuk, M. Masłowska, R. Michalski, *Prawo celne*, Warszawa 2017, s. 273.

Straż Graniczną. Dotyczy to systemów wchodzących w zakres zintegrowanego zarządzania granicami zewnętrznym. W przypadku Systemu Informatycznego Schengen (SIS) organy celne mają uprawnienia pozyskiwania i uzupełniania informacji stanowiących efekt kontroli przepływu towarów, środków transportu oraz kontroli legalności pobytu i zatrudnienia cudzoziemców³⁹. Organy celne uprawnione są do korzystania z Systemu Automatycznego Rozpoznawania Numerów Rejestracyjnych Pojazdów (TF-OCR), który umożliwia automatyczną rejestrację wszystkich pojazdów przekraczających granicę państwową na drogowych przejściach granicznych w ruchu towarowym i osobowym (ANPR) oraz rejestrację danych kontenerów przewożonych na drogowych przejściach granicznych. (ACCR)⁴⁰.

Zarządzanie międzynarodowymi łańcuchami dostaw zostało wsparte możliwościami sterowania natężeniem ruchu granicznego w postaci dwóch systemów informatycznych eBooking BUS i eBooking TRUCK. Pierwszy z nich jest rozwiązaniem przewidującym awizację busów i autobusów przewożących podróżnych, z pierwszeństwem dla autobusów przewożących dzieci. Prawdłowo awizacja autobusu powinna mieć miejsce na 48 godzin przed faktycznym przekroczeniem granicy. Projekt eBooking BUS to wymierne korzyści środowiska przewoźników osobowych mających dostęp do przekroczenia granicy w korzystnym terminie, z uwzględnieniem dnia i godziny⁴¹. Przyczynia się on do planowego rozłożenia pracy służb granicznych oraz przeprowadzenia wstępnych czynności kontrolnych dotyczących analizy ryzyka.

Rozwiązaniem drugim stwarzającym możliwość oddziaływania na natężenie ruchu granicznego jest elektroniczna rezerwacja odprawy granicznej samochodów ciężarowych wyjeżdżających z Polski (eBooking TRUCK). Wprowadzenie jego do praktyki granicznej obsługi celnej ma na celu podniesienie standardów obsługi klienta – przedsiębiorców, przewoźników, kierowców przez likwidację kolejek samochodów ciężarowych oczekujących na wyjazd z Polski na drogach dojazdowych do przejść granicznych, racjonalne zaplanowanie, powodując skrócenie czasu przeznaczonego na dojazd i odprawę graniczną, oraz możliwość znacznie lepszego wykorzystania czasu przez kierowców (przewoźników)⁴². Projekt eBooking TRUCK wdrożony jest aktualnie w dwu przejściach Grzechotki – Mamonowo (granica polsko-rosyjska) oraz terminalu w Koroszczynie obsługującym odprawy celne w przejściu Kukuryki – Kozłowicze (granica polsko-białoruska).

Zastosowane do zarządzania międzynarodowym łańcuchem dostaw instrumenty informatyczne pozwalające awizować czas przekroczenia granicy przez nierejsowe autobusy oraz pojazdy ciężarowe to zaczerpnięty ze środowiska logistycznego model obsługi magazynowej. System ten gwarantuje, że towar zostanie przyjęty lub wydany z magazynu przedsiębiorstwa w wyznaczonym czasookresie np. 60-minutowym. Wpływa on na zniwelowanie w kolejek przed magazynami, ponieważ z góry wiadomo, że zostanie on przyjęty

³⁹ R. Suduł, *Procesy integracji europejskiej i ich wzmocnienie poprzez utworzenie obszaru Schengen* [w:] *Współpraca transgraniczna w realiach Układu Schengen*, red. P. Witkowski, Chełm 2014, s. 61.

⁴⁰ G. Smogorzewski, *Rola i zadania Służby Celnej RP po przystąpieniu Polski do Strefy Schengen* [w:] *Polska w strefie Schengen*, red. W. Bednaruk, M. Bielecki, G. Kowalski, Lublin 2010, s. 195–197.

⁴¹ M. Klimek, *Awizacja odprawy celnej autokarów i busów – system eBooking BUS*, „Autobusy” 2016, nr 3, s. 33.

⁴² M. Laszuk, *Działania Służby Celnej w zakresie wspierania przedsiębiorczości wynikające ze Strategii działania Służby Celnej na lata 2014–2020*, „Economics and Management” 2014, nr 4, s. 100.

w określonym czasie⁴³. Prawidłowe wdrożenie i realizacja awizacji w środowisku logistycznym przyniosła pełen sukces, dlatego też można przypuszczać, że sprawdzi się także w zakresie granicznej obsługi celnej, oczywiście z niezbędnymi modyfikacjami uwzględniającymi specyfikę tego obszaru zadań.

Instrumentem powodującym sprawne przekraczanie granicy przez puste samochody ciężarowe jest formuła *fast way*. Jest to szybka odprawa wjeżdżających na unijny obszar celny pustych samochodów ciężarowych, które w obrębie przejścia granicznego poruszają się wydzielonym pasem, innym niż pozostałe (załadowane towarem) samochody czekające na odprawę graniczną⁴⁴. Kontrola celna w tym przypadku jest ograniczona jedynie do analizy ryzyka.

Istotne znaczenie dla harmonizacji obsługi granicznej ma uzgodnienie stosowania instrumentów upraszczających, głównie w drogowych przejściach granicznych, z organami kontrolnymi państwa sąsiedniego. Przykładem tego jest realizacja formuły *fast way* na zasadzie wzajemności w przejściu drogowym Korczowa – Krakowiec na granicy polsko-ukraińskiej.

5. ZAKOŃCZENIE

Współcześnie zarządzanie międzynarodowym łańcuchem dostaw wymaga specjalistycznej wiedzy i umiejętności z szeregu obszarów związanych z transgranicznym przemieszczaniem i magazynowaniem towarów. Do jednych z najistotniejszych zagadnień determinujących powodzenie realizowanego w przestrzeni przedsięwzięcia gospodarczego są zagadnienia obsługi celnej towarów. W znacznym stopniu warunkują one terminowe wykonanie dostaw zgodnie z zasadą *just in time*, wpływając na satysfakcję zleceniodawcy oraz podnoszą prestiż zawodowy logistyka zarządzającego międzynarodowym łańcuchem dostaw.

Instrumenty obsługi celnej są konstruowane w ramach obowiązujących regulacji prawa celnego oraz rozwiązań związanych z ich praktycznym stosowaniem przez organy celne i uczestników obrotu towarowego. Kluczowym ich segmentem są uproszczenia wpływające na znaczną uproszczenie i ułatwienia wykonywanych czynności kontrolnych w ramach obsługi celnej. Można podzielić je na dwie grupy. Pierwsza jest stosowana wobec wszystkich osób wprowadzających i wyprowadzających towary z unijnego obszaru celnego, to m.in. Nowy Skomputeryzowany System Tranzytowy (NCTS), druga to instrumenty o charakterze koncesjonowanym udzielane przez organy celne przedsiębiorcom spełniających określone standardy, m.in. Upoważniony Przedsiębiorca (AEO).

W aktualnych uwarunkowania zarządzania międzynarodowym łańcuchem dostaw koniecznym atrybutem jest możliwość korzystania z uproszczeń w obsłudze celnej. Standardem operatora usług logistycznych zarządzającego międzynarodowym łańcuchem dostaw jest posiadanie statusu Upoważnionego Przedsiębiorcy (AEO), który stanowi potwierdzenie jego profesjonalizmu, niezawodności wobec organów państwa oraz partnerów biznesowych. Nieposiadanie tych uprawnień powoduje, że na starcie przegrywa on z konkurencyjnymi przedsiębiorcami obsługującymi transgraniczne przemieszczanie towarów.

⁴³ J. Dyczkowska, *Logistyka zaopatrzenia i produkcji – wpływ na logistykę dystrybucji*, Prace Naukowe Politechniki Warszawskiej, z. 2012, nr 84, s. 22–23.

⁴⁴ M. Czajka, *Fast way*, „Wiadomości Celne” 2014, nr 3/4, s. 49.

We wstępnej ocenie potencjalnych zleceniodawców jego usługi będą mniej sprawne i profesjonalne, ponadto brak pozwolenia na uproszczenia obniża prestiż w środowisku zawodowym.

W pełni efektywne wykorzystanie uproszczeń uregulowanych i faktycznie funkcjonujących w Unii Europejskiej wymaga ich zastosowania w innych państwach i ugrupowaniach integracyjnych uczestniczących w międzynarodowym łańcuchu dostaw. W szczególności dotyczy to rozwiązań harmonizujących obsługę celną w przejściach granicznych w zakresie wzajemnego stosowania ułatwień i uproszczeń przykładowo formuły *fast way* czy *zielonych pasów* dla przedsiębiorców posiadających status Upoważnionego Przedsiębiorcy (AEO).

Reasumując, przedstawione wybrane zagadnienia z zakresu obsługi celnej, ich znaczenie w zarządzaniu międzynarodowym łańcuchem dostaw wymaga – zdaniem autora – rozważenia, czy nie tworzą one wyodrębnionego obszaru teoretyczno-praktycznego konstytuującego logistykę celną, traktowaną jako niezbędną część logistyki międzynarodowej wpływającą na prawidłowość planowania, integrowania, realizacji oraz koordynowania i kontroli międzynarodowego przemieszczania towarów w celu optymalnego zaopatrzenia rynków, opłacalności biznesowej oraz satysfakcji jego uczestników, w szczególności ostatecznego konsumenta tych towarów. Standardem operatora usług logistycznych zarządzającego międzynarodowym łańcuchem dostaw jest posiadanie statusu Upoważnionego Przedsiębiorcy (AEO), który stanowi potwierdzenie jego profesjonalizmu, niezawodności wobec organów państwa oraz partnerów biznesowych.

LITERATURA

1. Abt S., *Specyfika logistyki ponad granicami* [w:] *Logistyka poza granicami*, red. S. Abt, Instytut Logistyki i Magazynowania, Warszawa 2000.
2. Dąbrowski D., *Reguły rotterdamskie a unimodalne konwencje przewozowe*, *Studia Iuridica Toruniensia* 2013, t. XII.
3. Dyczkowska J., *Logistyka zaopatrzenia i produkcji – wpływ na logistykę dystrybucji*, *Prace naukowe Politechniki Warszawskiej*, z. 2012, nr 84.
4. Fechner I., *Zarządzanie łańcuchem dostaw*, Wyższa Szkoła Logistyki, Poznań 2007.
5. Gołemska E., *Logistyka międzynarodowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014.
6. Gwardzińska E., *Uproszczenia* [w:] E. Gwardzińska, M. Laszuk, M. Masłowska, R. Michalski, *Prawo celne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2017.
7. Gwardzińska E., Laszuk M., Masłowska M., Michalski R., *Prawo celne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2017.
8. Chuderski J. Chuderski K., *Prawo celne krajowe i wspólnotowe z komentarzem*, Wolters Kluwer business, Warszawa 2010.
9. Christopher M., *Logistics and supply chain management: Strategies for reducing costs and improving service*, Financial Times – Prentice Hall, London 1998.
10. Czajka M., *Fast way*, „Wiadomości Celne” 2014, nr 3/4.
11. Czyżowicz W., *Bezpieczeństwo łańcucha logistycznego w międzynarodowym obrocie towarowym – trendy i tendencje rozwoju w xxi wieku* [w:] *Logistyka. Komunikacja. Bezpieczeństwo. Wybrane problemy*, red. M. Grzybowski, J. Tomaszewski, Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu im. Eugeniusza Kwiatkowskiego, Gdynia 2009.

12. Czyżowicz W., *Bezpieczeństwo w polityce celnej i prawie celnym Unii Europejskiej* [w:] *Bezpieczeństwo wschodniej granicy Unii Europejskiej w transgranicznym przepływie osób i towarów*, red. K. Kosińska, P. Witkowski, Wydawnictwo WSZiA w Zamościu, Zamość 2016.
13. Czyżowicz W., Gwardzińska E., *Rola usług celnych w międzynarodowym łańcuchu dostaw*, Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej 2011, nr 31.
14. Jańczyk Z., *Zarządzanie ryzykiem w międzynarodowym obrocie towarowym* [w:] *Procesy obsługi celnej w międzynarodowym łańcuchu dostaw*, red. I. Tymińska, Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej, Warszawa 2013.
15. Johnson J.C., Wood D.F., *Contemporary Logistics*, Prentice Hall International, London 1996.
16. Klimek M., *Awizacja odprawy celnej autokarów i busów – system eBooking BUS*, „Autobusy” 2017, nr 3.
17. Koźmiński A., *Zarządzanie międzynarodowe*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999.
18. Kuś A., *Prawo celne* [w:] *Zarys finansów publicznych i prawa finansowego*, red. W. Wójtowicz, Wolters Kluwer, Warszawa 2017.
19. Kwaśniewski S., Nowakowski T., Zając M., *Transport intermodalny w sieciach logistycznych*, Wydawnictwo Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2008.
20. Laszuk M., *Działania Służby Celnej w zakresie wspierania przedsiębiorczości wynikające ze Strategii działania Służby Celnej na lata 2014–2020*, „Economics and Management” 2014, nr 4.
21. Michalski R., *Przywozowe procedury celne* [w:] E. Gwardzińska, M. Laszuk, M. Masłowska, R. Michalski, *Prawo celne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2017.
22. Pioch S., Dyczkowska J., *Zarządzanie łańcuchem dostaw – logistyka zaopatrzenia*, „Logistyka” 2015, nr 5.
23. Rutkowski K., *Zarządzanie łańcuchem dostaw – próba sprecyzowania terminu i określenia związków z logistyką*, „Gospodarka Materiałowa i Logistyka” 2004, nr 4.
24. Salomon A., *Podstawowa dokumentacja spedycyjno-transportowa w pracy spedytora międzynarodowego*, „Współczesna Gospodarka” 2014, nr 5.
25. Skowronek Cz., Sarjusz-Wolski Z., *Logistyka w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1995.
26. Smogorzewski G., *Rola i zadania Służby Celnej RP po przystąpieniu Polski do Strefy Schengen* [w:] *Polska w strefie Schengen*, red. W. Bednaruk, M. Bielecki, G. Kowalski, Wydawnictwo Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2010.
27. Suduł R., *Procesy integracji europejskiej i ich wzmocnienie poprzez utworzenie obszaru Schengen* [w:] *Współpraca transgraniczna w realiach Układu Schengen*, red. P. Witkowski, Wydawnictwo WSSMiKS, Chełm 2014.
28. Szymczak M., *Logistyka w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004.
29. Świerczyńska J., Budzowski K., *Instytucja upoważnionego przedsiębiorcy w Unii Europejskiej* [w:] *Integracja i kryzysy na lokalnych i globalnych rynkach we współczesnym świecie*, red. J. Rymarczyk, M. Domiter, W. Michalczyk, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2013.
30. Witkowski J., *Zarządzanie łańcuchem dostaw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.

31. Witkowski J., *Zarządzanie łańcuchem dostaw. Koncepcje, procedury, doświadczenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
32. Witkowski P., *Logistyka celna – geneza, pojęcie podział*, Monitor Prawa Celnego i Podatkowego 2016, nr 8.
33. Witkowski P., *Instrumenty polityki celnej Unii Europejskiej*, Wydawnictwo WSPA, Lublin 2016.

PRAWODAWSTWO

1. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiające unijny kodeks celny (Dz. Urz. UE z 2013 r., L 269).
2. Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) nr 2015/2446 z dnia 28 lipca 2015 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 w odniesieniu do szczegółowych zasad dotyczących niektórych przepisów unijnego kodeksu celnego (Dz. Urz. UE z 2015 r., L 343).

CUSTOMS SERVICES IN MANAGING THE INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN

Modern, globalized and internationalized worlds economy is mostly based on the proper functioning of international supply chains. In practice, their level depends on the efficiency of moving merchandise between its links – participants in the supply chain. The paper attempts to indicate the nature and importance of customs services in managing the cross-border flow of merchandise. This process directly affects the quality and actual time of delivery of merchandise to a recipient located in a different customs territory than its sender.

In the paper, research methods were used to indicate the adopted theoretical concepts in the aspect of managing customs services in the cross-border movement of merchandise. These include, among others, political and institutional method, helpful to the analysis of legal acts, mainly the EU Customs Code in the field of customs service instruments. Systematic and cognitive methods were used to indicate a holistic approach to the problem of customs services in the international supply chain and to concretize the adopted solutions along with their practical verification.

The conducted research and their analysis allowed indicating the implications regarding to the importance of customs service in international management of the supply chain and the use of a simplification system and simplifications harmonizing the cross-border flow of merchandise.

When analyzing these issues, conclusions can be drawn regarding to the need for the internationalization of customs service instruments related to the improvement of border customs services. The view on the necessity of introducing them in various branches of transport, taking into account their specificity, also seems to be of great value.

Keywords: International logistics, customs services, international supply chain, management of customs services, customs services, Authorised Economic Operator (AEO).

DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.38

Tekst złożono do redakcji: sierpień 2018 r.

Tekst przyjęto do druku: wrzesień 2018 r.

ADDITIONAL INFORMATION

The Journal annually publishes a list of reviewers: in the last issue of the quarterly - no. 4/2018 and on the website:

<http://oficyna.prz.edu.pl/pl/zeszyty-naukowe/modern-management-review/>
<http://mmr.prz.edu.pl/pl/recenzenci-wspolpracujacy/>

Previous name of the Journal: *Zarządzanie i Marketing*, ISSN 1234-3706

<http://oficyna.prz.edu.pl/pl/zeszyty-naukowe/zarzadzanie-i-mar/>
<http://mmr.prz.edu.pl>

The Journal uses as described on its website the procedure for reviewing:

<http://oficyna.prz.edu.pl/pl/zasady-recenzowania/>
<http://mmr.prz.edu.pl/pl/dla-recenzentow/>

Information for authors available at:

<http://oficyna.prz.edu.pl/pl/informacje-dla-autorow/>
<http://mmr.prz.edu.pl/pl/dla-autorow/>

Review's form available at:

<http://oficyna.prz.edu.pl/pl/zeszyty-naukowe/modern-management-review/>
<http://mmr.prz.edu.pl/pl/dla-recenzentow/>

Instruction for Authors

<http://oficyna.prz.edu.pl/pl/instrukcja-dla-autorow/>
<http://mmr.prz.edu.pl/pl/dla-autorow/>

Contact details to Editorial Office available at:

<http://oficyna.prz.edu.pl/pl/zeszyty-naukowe/modern-management-review/>
<http://mmr.prz.edu.pl/pl/redakcja-mmr/>

Electronic version of the published articles available at:

<http://oficyna.prz.edu.pl/pl/zeszyty-naukowe/modern-management-review/>
<http://mmr.prz.edu.pl/pl/wersja-elektroniczna/>

Reviewing standards, information for authors, the review form, instruction for authors and contact details to MMR Editors and to Publishing House are also published in the fourth number of Modern Management Review, no. 25 (4/2018).

Publisher's sheet 18,78. Printer's sheet 17,00.

Manuscript completed in September 2018, Printed in September 2018.

Printing Publishing House, 12 Powstańców Warszawy Ave., 35-959 Rzeszów

Order no. 99/18