



Uniwersytet Rzeszowski
University of Rzeszów

ISSN 1898-5084
eISSN 2658-0780

kwartalnik / quarterly

NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE A WZROST GOSPODARCZY

Social Inequalities and Economic Growth

NUMER / NUMBER

64 (4/2020)

Rzeszów 2020

Redaktor naukowy / Scientific editor
Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Rada naukowa czasopisma / Scientific board
Dr hab. prof. UR Grzegorz Ślusarz – przewodniczący / president,
Prof. Joachim Becker (Austria), Prof. dr hab. Viktor Chuzhykov (Ukraine),
Prof. nadzw. dr ing. Marie Gabryšová (the Czech Republic), Prof. dr hab. Jerzy Kleer,
Prof. dr hab. Grzegorz W. Kołodko, Doc. ing. Martin Mizla (Slovakia),
Dr hab. prof. nadzw. Barbara Piontek, Dr hab. Ondrej Štefaňák (Slovakia),
Prof. dr ing. Josef Vodák (Slovakia), Prof. Grigoris Zarotiadis (Greece), Prof. dr Piotr Żmuda (Germany)

KOLEGIUM REDAKCYJNE / EDITORIAL BOARD

Redaktor naczelny / Editor-in-Chief
Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Redaktorzy tematyczni / Subject editors:
Dr hab. prof. UEK Małgorzata Adamska-Chudzińska, Dr hab. prof. PRz Teresa Bal-Woźniak,
Dr hab. prof. UR Anna Barwińska-Malajowicz, Dr hab. prof. UR Krzysztof Ryszard Bochenek,
Prof. dr hab. Mieczysław Dobija, Dr hab. prof. UR Ryszard Kata, Prof. dr hab. inż. Jacek Marek Kluska,
Dr hab. prof. UR Krystyna Leśniak-Moczuk, Dr hab. prof. UR Bogdan Wierziński

Redaktorzy statystyczni / Statistical editors:
Prof. dr hab. Tadeusz Edward Stanisław, Prof. dr hab. Andrzej Sokółowski

Sekretarze redakcji / Editorial secretaries
Dr Magdalena Cyrek
Dr Małgorzata Wośiek

Sekretarz redakcji ds. bibliografii / Bibliography correction
Dr Małgorzata Leszczyńska

Sekretarz techniczny redakcji ds. rozwiązań informatycznych / Information systems specialist
Mgr Ryszard Hall

Opracowanie redakcyjne / Editorial revision
Mgr Piotr Cyrek

Redakcja techniczna / Technical editor
Mgr Ewa Kuc

Łamanie / Layout
Mgr inż. Ewa Blicharz

Wersja papierowa czasopisma jest wersją pierwotną / The paper version is the reference version of the Journal

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego
Rzeszów 2020

ISSN 1898-5084, eISSN 2658-0780

DOI 10.15584/nsawg

1787

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Rzeszowskiego
THE PUBLISHING OFFICE OF THE UNIVERSITY OF RZESZÓW
35-959 Rzeszów, ul. prof. S. Pigonia 6, tel. +48 17 872 13 69, tel./fax +48 17 872 14 26
e-mail: wydaw@univ.rzeszow.pl; <http://wydawnictwo.univ.rzeszow.pl>
wydanie I; format B5; ark. wyd. 19,60; ark druk. 18,625; zlec. red. 108/2020

Druk i oprawa: Drukarnia Uniwersytetu Rzeszowskiego
Printed and bound by: Printing House of the University of Rzeszów

Spis treści

Dariusz Grzybek

<i>Nowy Lockeński argument na rzecz socjalizmu: kontraktualizm w świetle teorii ekonomicznej</i>	7
--	---

Leszek Klukowski

<i>Problemy zadłużenia publicznego Polski na tle krajów Unii Europejskiej</i>	19
---	----

Roman Garbiec

<i>Finansowe aspekty rozwoju zintegrowanego publicznego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce</i>	33
--	----

Elżbieta Skrzypek, Adam Skrzypek

<i>Integracja jako determinanta wzrostu gospodarczego i doskonalenia zarządzania</i>	52
--	----

Maria Zuba-Ciszewska

<i>Rola przemysłu spożywczego w gospodarce Polski</i>	69
---	----

Leszek Kwieciński

<i>Sieci jednostek naukowo-badawczych jako istotny element w polityce innowacyjnej państwa. Przykład polskiej Sieci Badawczej Łukasiewicz</i>	87
---	----

Jan Trąbka

<i>Ewolucja i rola pojęcia „treść” (ang. content) w społeczeństwie opartym o informację i wiedzę</i>	105
--	-----

Jurij Renkas

<i>Teoria kapitału ludzkiego a minimalne wynagrodzenia w wybranych krajach Trójmorza</i> ...	120
--	-----

Iwona Jażewicz

<i>Zasoby kapitału ludzkiego w Polsce północnej</i>	135
---	-----

Agata Surówka

<i>Zróżnicowanie kapitału ludzkiego w województwach Polski w świetle badań własnych</i>	150
---	-----

Joanna Szafran

<i>Możliwości i ograniczenia stosowania partnerstwa publiczno-prywatnego w sektorze edukacji w Polsce</i>	168
---	-----

Zofia Wyszowska

<i>Ocena stopnia gotowości pacjentów do współpłacenia za świadczenia opieki zdrowotnej</i> ..	181
---	-----

Marek Motyka, Joanna Krzyżak

<i>Przywiązanie organizacyjne a poziom zaspokojenia potrzeb psychospołecznych pracowników</i>	194
---	-----

Zofia Chyra-Rolicz

<i>Rola lidera społecznego w tworzeniu lepszej jakości życia</i>	209
--	-----

Arkadiusz D. Leśniak-Moczuk

<i>Bezpieczeństwo w społeczności lokalnej w kontekście przejawów demoralizacji nieletnich...</i>	222
--	-----

Sławomir Zawisza, Piotr Prus, Monika Ptaszyńska

- Udział funduszy Unii Europejskiej w rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie gminy
Brześć Kujawski* 236

Aleksandra Zienkiewicz

- Znaczenie organizacji pozarządowych w popularyzacji dziedzictwa kulturowego i turystyki
na terenie etnoregionu kaszubskiego* 250

Janina Szewczyk, Monika Jaworska, Łukasz Kosno, Tomasz Wojewodziec

- Czynniki lokalne różnicujące natężenie przedsiębiorczości na obszarach wiejskich* 265

Dariusz Karaś

- Geopolityczne uwarunkowania rywalizacji o zasoby Arktyki* 278

- Wskazówki dla Autorów 291

- Wykaz osób recenzujących teksty zgłoszone do publikacji w roczniku 2020 czasopisma
„Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” – numery 61–64 295

Table of Contents

Dariusz Grzybek

New Lockean Argument for Socialism: contractualism in the light of economic theory 7

Leszek Klukowski

Main issues of public debt in Poland in comparison with EU countries 19

Roman Garbiec

Financial aspects of the integrated development of the public social security system in Poland 33

Elżbieta Skrzypek, Adam Skrzypek

Integration as a determinant of economic growth and management improvement 52

Maria Zuba-Ciszewska

Role of the food industry in Poland's economy 69

Leszek Kwieciński

Networks of research units as an important element in the state's innovation policy. An example of the "Łukasiewicz" Polish Research Network 87

Jan Trąbka

Evolution and role of the concept of content in an information- and knowledge-based society 105

Jurij Renkas

The human capital theory and minimum wages in selected Trisea countries 120

Iwona Jażewicz

Human capital resources in northern Poland 135

Agata Surówka

Differentiation of human capital in Polish voivodships in the light of own research 150

Joanna Szafran

Possibilities and restrictions on use of the public-private partnership in the education sector in Poland 168

Zofia Wyszowska

Assessment of patient readiness to co-pay for healthcare services 181

Marek Motyka, Joanna Krzyżak

Organizational commitment and level of satisfaction of employees' psychosocial needs 194

Zofia Chyra-Rolicz

The role of social leader in creating better life conditions 209

Arkadiusz D. Leśniak-Moczuk

Security in the local community in the context of manifestations of the demoralization minors 222

Sławomir Zawisza, Piotr Prus, Monika Ptaszyńska

<i>Participation of European Union funds in rural development on the example of the Brześć Kujawski district</i>	236
--	-----

Aleksandra Zienkiewicz

<i>Importance of non-governmental organizations in the popularization cultural heritage and tourism in the Kaszubian Ethnoregion</i>	250
--	-----

Janina Szewczyk, Monika Jaworska, Łukasz Kosno, Tomasz Wojewodziec

<i>Local factors differentiating the intensity of entrepreneurship in rural areas</i>	265
---	-----

Dariusz Karaś

<i>Geopolitical conditions of competition for Arctic resources</i>	278
--	-----

Guidelines for Authors	293
------------------------------	-----

List of reviewers assessing papers submitted to 2020 year's issues of Journal „Social Inequalities and Economic Growth” no. 61–64	295
---	-----

dr hab. Dariusz Grzybek¹ 

Uniwersytet Jagielloński

Nowy Lockeński argument na rzecz socjalizmu: kontraktualizm w świetle teorii ekonomicznej

WPROWADZENIE

Celem niniejszego artykułu nie jest dostarczenie jeszcze jednej interpretacji tekstu powstałego w siedemnastowiecznej Anglii, lecz rozważenie pewnych aspektów kwestii podziału dochodu w kontekście sytuacji, w jakiej ludzkość znalazła się w XXI wieku. Rzec nie w tym, jaka umowa społeczna mogła lub powinna być zawarta u progu dziejów ludzkości, idzie o to, jaką umowę ludzkość może i jaką zapewne powinna zawrzeć na początku trzeciego tysiąclecia ery chrześcijańskiej. Jeśli jednak wybieram odwołanie do klasyki myśli politycznej, to dlatego, że intuicje Locke’a dotyczące relacji ludzkości i natury wydają się trafne, zaś relacja pomiędzy ludzkością a dostępnym obecnie zasobem wiedzy naukowej wydaje się analogiczna do relacji pomiędzy pracą a ziemią w oryginalnych wywodach angielskiego filozofa. Tak jak zasoby natury można było potraktować jako darmo otrzymane od Boga, tak zasoby wiedzy są darem od społeczności uczonych dla całej ludzkości. Wydaje się, że jeśli poważnie traktujemy hasło „gospodarki opartej na wiedzy”, analiza tejże powinna dotyczyć także sfery podziału.

PODSTAWOWA STRUKTURA NOWEJ ARGUMENTACJI LOCKEAŃSKIEJ W KWESTII PODZIAŁU

Renesans idei umowy społecznej, jaki nastąpił po opublikowaniu *Teorii sprawiedliwości* Johna Rawlsa (por. Rawls, 1994) przyczynił się do ożywienia koncepcji samowłasności jako legitymizacji prawa własności i zarazem porządku społecznego opartego na zasadach leseferyzmu. Najgłośniejszą pracą zawierającą teorię polityczną w duchu Locke’a była książka Roberta Nozicka

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: dariusz.grzybek@uj.edu.pl. ORCID: 0000-0003-0095-0260.

Anarchia, państwo i utopia (Nozick, 2010). Praca ta wzbudziła szerokie zainteresowanie i przyczyniła się do ożywienia ideologii leseferyzmu, zwanego też nieraz libertarianizmem (por. Miklaszewska, 1994, s. 29–50; Porębski, 1999, s. 166–183; Juruś, 2012). Książka Nozicka odnawiała tradycję wywodzącą się od Johna Locka, który z idei samowłasności jednostki ludzkiej wywodził prawo własności prywatnej jako takie wraz z ideą kontraktu społecznego, który miał służyć utrzymaniu tejże własności. Inną wersję libertarianizmu opartą na koncepcji samowłasności przedstawił Murray N. Rothbard, który połączył ją w jedną całość ideową z „austriacką” teorią ekonomii (por. Legutko, 1994, s. 187–217; Juruś, 2012, s. 77–100, 183–233).

Różne wersje leseferyzmu zawierają sugestię, że nowoczesna teoria ekonomiczna dostarcza argumentów na rzecz leseferystycznej filozofii politycznej. Sprzyjał temu fakt, że wielu uznanych ekonomistów, jak Hayek czy Friedman, występowało jednocześnie w roli ideologów leseferyzmu. Tymczasem przy pomocy nowoczesnej teorii ekonomicznej można pokazać, że idea samowłasności prowadzi raczej do uzasadnienia socjalizmu niż leseferyzmu. W największym skrócie rzecz można przedstawić następująco: Czysto Lockeńska teoria własności wywodzi prywatną własność owoców pracy z założenia, że człowiek, który je wytworzył, jest właścicielem samego siebie. Praca potrzebuje substratu, jakim jest natura, ta jednak jest darem Boga dla całej ludzkości i pozostaje jej wspólną własnością zanim ludzie zaczną pracować przy uprawie ziemi i hodowli. Praca wykonana na jakimś kawałku ziemi uzasadnia przejęcie tegoż na własność przez osoby, które tę pracę wykonały (Locke, 1992, s. 180–186). Kolejnym czynnikiem produkcji jest kapitał, który można jednak przedstawić jako zmaterializowaną pracę wielu pokoleń ludzkości². W teorii libertariańskiej dość łatwo przechodzi się od pierwotnego zawłaszczenia ziemi na podstawie pracy na niej wykonanej do własności kapitału, która usprawiedliwia zyski pobierane na podstawie tych praw własności. W ten sposób libertarianizm legitymizuje wolnorynkowy kapitalizm, wraz z całą nierównością dochodów, jaka w tym systemie występuje. Jednak rozwijana w ostatnich dziesięcioleciach teoria wzrostu gospodarczego wspiera pogląd, że produktywność, tak pracy jak i kapitału, zależy od posiadanej technologii, ta zaś jest przede wszystkim pochodną wiedzy naukowej, czy też w innym ujęciu od kapitału ludzkiego, którego częścią jest wiedza naukowa (por. Domański, 1993; Romer, 1994; Gomułka, 1998; Romer, 2000; Zienkowski, 2009; Tokarski, 2009; Roszkowska, 2013). Wprawdzie wiele analiz pokazuje, że bieżące stopy wzrostu wciąż w większym stopniu są wyjaśniane przez nakłady na kapitał rzeczowy niż kapitał ludzki (Zienkowski, 2009, s. 16–31), wszelako pamiętajmy, że kapitał rzeczowy zawiera w sobie zakumulowaną wiedzę zdobytą przez poprzednie pokolenia, za którą nikt już nie płaci, gdyż wszelkie majątkowe

² Nie trzeba być marksistą, aby tak sądzić. Co więcej, to Lockeńska koncepcja własności inspirowała Ricardo, tzw. socjalistów ricardiańskich, a wreszcie Marksa.

prawa do niej wygasły. Wszelka nowa wiedza pozwalająca na kolejne postępy technologii bazuje bowiem na wiedzy naukowej z przeszłości, która jest już powszechnie dostępna. Na przykład, korzystając z jakiegokolwiek urządzenia elektrycznego pożytkujemy ustalenia Ampère’a, Ohma, Faradaya i Maxwella, a korzystając z systemu GPS wykorzystujemy m.in. ogólną teorię względności, gdyż bez uwzględnienia efektów relatywistycznych nie jest możliwe nawigowanie sztucznymi satelitami naszej planety. Dodajmy do tego, że warunkiem wykorzystania kapitału rzeczowego są między innymi inwestycje w wykształcenie, będące częścią nakładów na kapitał ludzki. Zmierzenie kapitału ludzkiego oraz ilościowe zbadanie jego wpływu na wzrost gospodarczy przysparza wielu problemów i trudno o dokładne wyniki (por. Roszkowska, 2013, s. 127–155). Można jednak przyjąć, że bezprzykładowy przyrost masy konsumowanych dóbr w ciągu ostatnich dwóch stuleci zawdzięczamy w znacznym stopniu istnieniu wiedzy dostarczonej przez naukę. Wiedza ta jest zmagazynowana w różnego rodzaju czynnikach produkcji, zarówno zaliczanych do kapitału rzeczowego, jak i do kapitału ludzkiego. Czyż własnością jest zaś wiedza naukowa? Otóż można pokazać, że wiedza ta ma charakter dobra publicznego, jest bowiem dobrem w wysokim stopniu nierywalizacyjnym, wykorzystanie wiedzy naukowej przez jeden podmiot nie zmniejsza jej ilości dostępnej innym. Pogląd, że wiedza naukowa ma cechy dobra publicznego jest dobrze zakorzeniony w teorii ekonomicznej (Stiglitz, 1999; Dalrymple, 2003; Przybylska, 2019, s. 95–99), wszakże nie można go przyjąć bez pewnych zastrzeżeń. Wykorzystanie wiedzy jest możliwe tylko, jeśli istnieje rozbudowana sieć instytucji, których powstanie jest skomplikowanym procesem, związanym z wysokimi kosztami. Zdaniem Michela Callona wiedza naukowa może być co najwyżej lokalnym dobrem publicznym, skoro jej wykorzystanie jest możliwe tylko w niektórych miejscach i po poniesieniu znacznych nakładów (Callon, 1993).

Callon całkiem słusznie zauważył, że wielość prerokwizytów niezbędnych do praktycznego wykorzystania wiedzy naukowej sprawia, że można ją skutecznie prywatyzować. Warto więc rozróżnić wyraźnie wiedzę technologiczną, która może być prywatyzowana dzięki prawodawstwu patentowemu, od podstawowej wiedzy naukowej. Jedynie ta druga ma cechy dobra publicznego. Przy czym słuszną pozostaje także uwaga Stiglitz’a, że samo pokazanie możliwości istnienia nowego produktu lub nowego procesu stanowi już istotną informację dla konkurencyjnych firm (Stiglitz, 1999). Ponadto nowe produkty można badać metodami inżynierii wtórnej (Przybylska, 2019). Przy powyższych zastrzeżeniach można przedstawić podstawową wiedzę naukową i znaczną część stosowanej jako dar uczonych dla całego rodzaju ludzkiego. Skoro tak uznamy, prowadzi to nas do wniosku, że znaczna część (być może większość) światowego bogactwa powinna być zbiorową własnością całej ludzkości. Natomiast zarządzanie, tak majątkiem, jak i dochodem publicznym, powinno być przedmiotem zbiorowych decyzji podejmowanych przez wspólnotę polityczną. Jeśli wspólnota polityczna będzie podejmowała decyzje w wyniku demokratycznego głosowania, najprawdopodobniej

wyberze możliwie egalitarny podział dochodów. Wyraźnie przemawiają za tym dane historyczne, w przeszłości ustanowienie powszechnego prawa głosu doprowadziło do powstania państwa socjalnego (Lindert, 2007, s. 179–183).

Zarysowany powyżej argument na rzecz egalitarnego podziału dochodów, który można nazwać nowym Locke’ańskim argumentem na rzecz socjalizmu, należy odróżnić od argumentu starego, który odwołuje się do idei wspólnej własności zasobów naturalnych. Ów stary argument jest rozważany do dziś przez myślicieli starających się łączyć libertarianizm z egalitaryzmem. Opiera się on na przekonaniu, że skoro zasoby ziemi są w procesie produkcji w sposób konieczny substratem pracy, to powstaje problem własności tychże zasobów. Jeśli z kolei odrzucimy prawomocność zawłaszczenia ziemi przemocą (jak to faktycznie działo się w dziejach ludzkości), możemy pokazać, że sprawiedliwy podział powinien uwzględniać prawa wszystkich ludzi do zasobów ziemi, stąd zaś można wywodzić prawo każdego człowieka do udziału w dochodzie z produkcji (Szlinder, 2018, s. 60–85). Nie negując starego Locke’ańskiego argumentu za egalitarnym podziałem dochodu społecznego, możemy dodać do niego argument nowy, który wydaje się jeszcze bardziej doniosły.

KLUCZOWE ZASOBY DAWNIEJ I DZIŚ A KWESTIA ICH WŁASNOŚCI

Współcześnie stoimy przed kwestią podziału dochodu społecznego w sytuacji, w której wiedza jest głównym czynnikiem pozwalającym uzyskać masę dóbr i usług konsumowanych przez ludzkość. Na tym polega najważniejsza różnica pomiędzy realiami XVII wieku a obecnymi. Trzysta lat temu kontrola zasobów ziemi była kluczowa w rozstrzygnięciu kwestii podziału dochodu społecznego. Locke dowodził, że pierwotne zawłaszczenie ziemi przez ludzi, którzy ją uprawiali, prowadziło do wzrostu produktywności zasobów naturalnych (Locke, 1992, s. 188–189). W naszych czasach możliwe jest jedynie przejściowe przypisanie praw własności do zasobów wiedzy. Dotyczy to tych wynalazków technicznych, które zostaną objęte ochroną patentową, która wygasa po 25 latach. Wiedza naukowa o charakterze podstawowym pozostaje niezmiennie własnością publiczną, zaś prędzej czy później staje się tak z wiedzą z zakresu technologii i organizacji.

Aby zrozumieć, co nowoczesna teoria ekonomiczna wnosi do kontraktualistycznej, Locke’ańskiej teorii własności warto rozważyć tę teorię w kontekście jej powstania. W piątym rozdziale drugiego z *Traktatów* Locke przeprowadził wywód uzasadniający istnienie systemu własności prywatnej. Zauważmy jednak, że rozumowanie Locke’a dostarczało uzasadnienia nie dla konkretnych stosunków własnościowych w Anglii XVII w., ale samej idei własności prywatnej. Wedle Locke’a ludzkość otrzymała darmo zasoby natury, które są darem Boga. Dopóki starcza ich dla wszystkich, każdy może zebrać jadalne owoce i zboża lub upolować zwierzęta, aby zdobyć pożywienie. Pomimo indywidualnej kon-

sumpcji zasoby naturalne pozostają zbiorową własnością całej ludzkości. W terminologii współczesnej ekonomii zasoby natury przed powstaniem własności prywatnej stanowiły dobra wolne. Ich konsumpcja przez dodatkową jednostkę nie jest konkurencyjna w stosunku do konsumpcji innych jednostek, gdyż jest ich dostatecznie dużo, aby starczyło dla wszystkich. Przejście od wspólnego użytkowania dóbr wolnych do prywatnej własności ziemi dokonało się dzięki pracy. Oto człowiek zaczął uprawiać ziemię i hodować trzody, wykorzystując pewne zajęte przez siebie działki ziemi. Oznaczało to wykonanie pewnej pracy, owoce tej pracy należą zaś do tego, kto ją wykonał, gdyż z samej swej natury jest on właścicielem samego siebie. Trwałe zajęcie ziemi przez osoby, które dzięki swej pracy zyskały środki utrzymania oznacza jednak wyłączenie innych od użytkowania zajętej działki. Powstaje w ten sposób instytucja własności prywatnej, zaś w celu jej ochrony niezbędne okazuje się istnienie państwa, które powstaje na mocy umowy społecznej. Powstanie prywatnej własności ziemi pozostaje więc w ścisłym związku z powstaniem państwa. W wywodach Locke'a uzasadnieniem własności jest jednak nie tylko praca, ale także wzrost produktywności. Przejście od zbieractwa i łowiectwa do rolnictwa i hodowli zwiększa bowiem masę dóbr, jaką może wytworzyć dana liczba osób. Locke szacował, że zwiększenie produktywności w wyniku przejścia do rolnictwa było dziesięciokrotne (Locke, 1992, s. 188). W ten sposób ograniczenie dostępu do ziemi zostało zrekompensowane zwiększeniem ilości dóbr dostępnych dla ludzkości jako całości. Z kolei system dobrowolnej wymiany po cenach rynkowych można by uznać za użyteczny system dystrybucji wytworzonej nadwyżki dóbr. Tego ostatniego Locke nie dopowiedział, wszelako w jego czasach idea społeczeństwa handlowego i korzyści z handlu była dostatecznie rozpowszechniona, by przyjąć, że w ten sposób rzecz rozumiał.

Przedstawiony wywód nie musi być opisem jakichś historycznych zdarzeń, aby stanowić dobry argument za instytucją prywatnej własności. Ustanowienie relacji własności pomiędzy osobami a działkami ziemi jest bez wątpienia praktycznym sposobem służącym powstaniu stabilnej kultury rolnej. Prawa własności stanowią bowiem silną motywację do systematycznej pracy na roli i pozwalają na długotrwałe i planowe gospodarowanie. Można sobie wyobrazić system, w którym kultura rolna, wraz z systemem wymiany dóbr, będzie funkcjonować w warunkach własności kolektywnej, czego przykładem była tradycyjna wioska hinduska, wszelako powszechny w Europie system osobistej własności ziemi można uznać za całkiem dobre rozwiązanie. Był to zapewne jedyny system, jaki Locke mógł dobrze znać. Jak się wydaje, większa produktywność systemu własności prywatnej jest w wywodzie Locke'a ważnym argumentem za jej uznaniem. Warto jednak zauważyć, że wywody te nie uzasadniają systemu własności, jaki panował w czasach pisania *Dwu traktatów o rządzie*. Mogłyby one stanowić uzasadnienie systemu własności powstałego na mocy dobrowolnych kontraktów pomiędzy osobami, które były spadkobiercami ludzi, którzy swego czasu dokonali pierwotnego zawłaszczenia ziemi.

Tymczasem każdy wykształcony Anglik w czasach Locke'a wiedział, że angielskie stosunki własnościowe miały genezę raczej w podziale łupów, jakiego dokonał pomiędzy swych wasali Wilhelm Zdobywca. Locke nie nawiązywał bezpośrednio do tego problemu, stąd też możliwe są różne odpowiedzi na pytanie, jakie właściwie relacje własnościowe można uzasadnić na gruncie *Dwu traktatów o rządzie*. Ponieważ w niniejszym tekście nie idzie o interpretację Locke'a, wystarczy wskazać jeden wniosek z jego wywodów: Otóż na pewno zachowanie istniejącej produktywności zasobów wymaga w systemie Locke'a funkcjonowania jakiegoś systemu prywatnej własności ziemi, gdyż powrót do własności wspólnej nie jest już możliwy bez drastycznego zmniejszenia ilości dostępnych dóbr. Tutaj również można wskazać analogię do współczesnej sytuacji. Argumenty za istnieniem systemu prywatnej własności wciąż są bardzo poważne, ale nie uzasadniają dostatecznie istniejącego obecnie podziału własności.

EWOLUCJA KAPITALIZMU A POSTĘP NAUKI

W ciągu następnych trzystu lat po śmierci Locke'a zaszły zmiany polegające na przejściu od gospodarki zdominowanej przez rolnictwo do przemysłowego kapitalizmu, a następnie do społeczeństwa postprzemysłowego, w którym większość ludności pracuje w sektorze usług, zaś postęp wiedzy naukowej jest głównym czynnikiem wzrostu. Pierwszą istotną zmianą, jaka zaszła od czasów Locke'a, było pojawienie się przemysłu maszynowego. Była to zmiana pozwalająca zwielokrotnić produktywność pracy, zaoszczędzone dzięki temu zasoby siły roboczej trafiały do kolejnych sektorów podlegających procesowi zastępowania pracy ręcznej maszynową. Dzięki temu Wielka Brytania szybko uzyskała przewagę w produkcji towarów fabrycznych, sukcesy w rozwijaniu przemysłu dały jej przewagę handlową, pozwalającą importować żywność i surowce, a sprzedawać głównie fabrykaty. Jednym ze skutków tego procesu była masowa ruina rzemieślników w krajach, w których brytyjski eksport wypierał miejscową produkcję rąk ludzkich nieuzbrojonych w maszyny. Szczególnie drastyczną formę przybrało to w uzależnionych od Wielkiej Brytanii Indiach, gdzie wyroby brytyjskiego przemysłu doprowadziły do nędzy i głodu rzesze indyjskich rzemieślników. Te kraje, które nie chciały pozostać zapleczem surowcowo-żywnościowym dla krain uprzemysłowionych, nie miały innego wyjścia jak iść śladem pionierów industrializacji. W tej fazie rewolucja przemysłowa dokonywała się dzięki udoskonaleniom procesów przemysłowych dokonywanym przez zwykłych majstrów, zarządców i drobnych przedsiębiorców (Allen, 2009). Jednak już w połowie XIX w. rewolucja naukowa i rewolucja przemysłowa połączyły swe siły.

Rewolucją naukową nazywa się proces powstawania nowożytnej fizyki i podstaw chemii, jaki dokonał się w XVII w. Jego ukoronowaniem było powstanie systemu mechaniki Newtona, istotną rolę odegrało także odrzucenie większości

idei alchemicznych i stworzenie podstaw dla nowożytnej chemii, co było w znacznej mierze zasługą Roberta Boyle’a (Shapin, 2000; Wróblewski, 2007; Brock, 1999). Powolny postęp, bez jakichś spektakularnych przełomów, dokonywał się także w dziedzinie obserwacji przyrody ożywionej. W XVIII w., dzięki pracom Lavoisiera i Priestleya zrozumiano, że spalanie jest intensywnym utlenianiem, a oddychanie rodzajem spalania. Galvani i Volta przeprowadzili interesujące eksperymenty z przepływem energii elektrycznej. Wszystkie te odkrycia tworzyły podstawy nauk przyrodniczych, jednak nie prowadziły na razie do innowacji użytecznych ekonomicznie. Pierwszym wielkim przełomem były dalsze badania nad prądem elektrycznym. Najpierw Oerstaed odkrył, że przepływ prądu wywołuje zjawiska magnetyczne, następnie Ampère i Ohm sformułowali pierwsze ilościowo mierzalne zależności dotyczące elektryczności, wreszcie Faraday odkrył zjawisko indukcji elektromagnetycznej (Wróblewski, 2007, s. 228–309). Pozwoliło to skonstruować silnik elektryczny i turbinę elektryczną dostarczającą prądu, który silnik ten napędzał. Zastosowanie energii elektrycznej wielokrotnie zwiększyło zasoby energii, jakimi ludzkość dysponowała, a więc pomnożyło siły produkcyjne ludzkości. Od tej pory kolejne etapy wzrostu gospodarki światowej napędzane są odkryciami naukowymi, dokonywanymi przez uczonych. Większość przełomowych odkryć dokonywanych w naukach przyrodniczych w ostatnich dwustu latach była dość szybko ogłaszana w czasopiśmie naukowych, dzięki czemu wiedza naukowa stawała się własnością publiczną. Wiedza najszerzej rozumiana jest dziś głównym zasobem wykorzystywanym przez firmy, dotyczy to nie tylko stosowanych technologii, ale też wiedzy z zakresu zarządzania i ekonomii, którą posługują się kierownicy przedsiębiorstw. Znaczna część finansowych korzyści ze stosowania tej wiedzy trafia do wąskiej grupy właścicieli kapitału i wyższych menadżerów, którzy jej nie wytworzyli. Uznanie zasobów wiedzy, jakimi posługują się firmy, za dobro publiczne daje poważne argumenty za rozważeniem na nowo kwestii podziału.

Dobro publiczne zostało w klasycznej definicji Paula Samuelsona przedstawione jako przedmiot konsumpcji, który nie zużywa się w jej trakcie (Samuelson, 1991a; Samuelson, 1991b). Konsumpcja dobra publicznego przez dodatkową jednostkę (jednostkę krańcową) nie zmniejsza ilości tego dobra dostępnej dla innych jednostek, inaczej mówiąc – koszt krańcowy konsumpcji dobra publicznego wynosi zawsze zero. Jeszcze inaczej rzecz ujmując, cechą dobra publicznego jest nierywalizacyjność i niewyłączalność z jego konsumpcji. Niewyłączalność oznacza zaś, że nie można ustanowić cen rynkowych na dobra publiczne, nie mogą one być przedmiotem transakcji kupna/sprzedaży. Formalna definicja dobra publicznego jest zadaniem dość prostym, nie jest jednak łatwo wskazać dobra, które w doskonały sposób odpowiadałyby tej definicji (por. Gunning, 2001, s. 76–85; Frank, 2007, s. 682–685; Stiglitz, 2004, s. 150–161; Jakubowski, 2005). Podstawowa (nieopatentowana) wiedza naukowa jako taka ma cechy dobra publicznego, wykorzystanie dostępnych teorii naukowych w procesach technologicznych przez

jedną firmę nie zmniejsza możliwości wykorzystania tej samej wiedzy naukowej przez inne firmy. Wypadnie jednak odróżnić czystą wiedzę naukową od jej nośników. W tej ostatniej roli występują podręczniki, czasopisma naukowe w formie papierowej lub elektronicznej. Jako takie podlegają one wyłączeniu z konsumpcji, istnieje więc rynek, na którym są sprzedawane i kupowane. Do tego można dodać, że prawidłowe użycie wiedzy naukowej wymaga licznych prerekwizytów w postaci wykształcenia, które można zdobyć jedynie znacznym wysiłkiem. Wiedza naukowa zawsze jest zapośredniczona przez jej nośniki, nie jest więc czystym dobrem publicznym. Zarazem jednak ma ona dość cech dobra publicznego, żeby stwierdzić, że za używanie dawnej zgromadzonej wiedzy naukowej ludzkość nie płaci obecnie żadnych istotnych opłat, podczas gdy zdobycie wiedzy nowej może pociągać za sobą duże i zapewne rosnące koszty. To ostatnie stanowi z kolei argument za finansowaniem badań naukowych i wdrożeń nowych technologii przez państwo. Sukcesy instytucji publicznych w rozwijaniu wysoce użytecznych technologii są dość dobrze udokumentowane (Mazzucato, 2018).

WNIOSKI: WIEDZA NAUKOWA A SPRAWIEDLIWY ŁĄD SPOŁECZNY

Wiedza naukowa wytworzona w ciągu ostatnich kilkunastu dekad została zmagazynowana w używanych obecnie urządzeniach i maszynach, które w teorii ekonomii nazywane są dobrami kapitałowymi. Różne teorie ekonomiczne pokazywały niegdyś przychody kapitalistów jako procent od kapitału, różny od niego czysty zysk będący nagrodą za podjęte ryzyko albo dokonane innowacje, wreszcie wynagrodzenie za zarządzanie przedsiębiorstwem. Procent od kapitału był pojmowany jak nagroda za „abstynencję”, zgodnie ze sławną formułą Nassau W. Seniora, albo za „czekanie” wedle teorii procentu Eugena von Böhm-Bawerka. W XX wieku istotną modyfikację do tych dyskusji wprowadziło powstanie teorii niedoskonałej konkurencji oraz nowoczesnej teorii makroekonomicznej. Teoria niedoskonałej konkurencji pozwoliła docenić rolę siły rynkowej, jaką posiadają wielkie firmy, dla podziału dochodu społecznego. Owa siła rynkowa jest skutkiem wydarzeń z przeszłości, które były możliwe dzięki występowaniu silnych efektów skali w większości działów produkcji. Zyski osiągnięte dzięki historycznie osiągniętej pozycji monopolistycznej, dominującej lub oligopolistycznej nie mogą być przedstawione jako efekt przedsiębiorczości, skłonności do ryzyka czy talentów menadżerskich współcześnie żyjących kapitalistów. Z kolei powstanie i rozwój teorii makroekonomicznej pozwoliły spojrzeć na podział dochodu społecznego jako na efekt polityki gospodarczej, w ramach której zachodzi starcie interesów różnych grup społecznych. Te kwestie zastąpiły dawniejsze spory o naturę kapitału i procentu. Z kolei głównym problemem polityki gospodarczej stało się na wiele dekad utrzymanie wysokich stóp wzrostu. Spowolnienie wzrostu po ostatnim kryzysie finansowym, wespół z narastającą świadomością kosztów wzrostu

gospodarczego, zmieniły istotnie postrzeganie sytuacji globalnej. Jeśli w nadchodzącym czasie strategicznym celem społeczeństw ludzkich staje się raczej przetrwanie a nie wzrost gospodarczy, silne zróżnicowanie dochodów przestaje być ceną, jaką jesteśmy gotowi zapłacić za wyższą konsumpcję w przyszłości.

Jak się wydaje, bardziej sprawiedliwy ład społeczny jest do pogodzenia ze strategią gospodarczą obliczoną raczej na przetrwanie niż na wzrost. Egalitarny podział dochodu wydaje się w znacznej mierze zgodny z licznymi obecnie postulatami ograniczenia nacisku człowieka na biosferę. Ich realizacja oznacza limitowanie konsumpcji obecnie żyjących i przyszłych pokoleń w imię ocalenia planety przed katastrofalną degradacją. Można to sobie wyobrazić jako ustanowienie zarówno dolnej, jak i górnej granicy konsumpcji. Zauważmy, że jak wiele idei społecznych i ta ma już bogatą historię. Swego czasu Platon w *Prawach* postulował, aby maksymalny majątek obywatela nie przekraczał czterokrotności majątku minimalnego (Platon, 1997, s. 188). Zapewnienie każdemu człowiekowi minimalnego dochodu, przy jednoczesnym ograniczeniu ich zróżnicowania, pozwoliłoby w naszych czasach ustanowić bardziej sprawiedliwy i stabilny porządek społeczny, i jednocześnie zapewnić przetrwanie ludzkości w warunkach kurczenia się zasobów naturalnych i wzrostu kosztów wzrostu gospodarczego. Tego typu socjalizm nie będzie wcale realizacją marzeń dawnych socjalistów o szczęśliwym bezklasowym społeczeństwie, lecz jedynie dostosowaniem naszego sposobu życia do nowej sytuacji ekologicznej. Społeczeństwo oparte na wiedzy nie będzie też społeczeństwem opartym na pracy. Przeciwnie, choć powszechny minimalny dochód powinien być zapewniony, to jednak wykonywanie sensownej i satysfakcjonującej pracy będzie raczej przywilejem. Jeśli bowiem zdobycie miejsca pracy wysoce sensownej coraz bardziej wiąże się z wysokim wykształceniem, to tylko część populacji będzie wykonywać wysoce produktywnie i lepiej opłacane prace. W tej sytuacji wielu ludzi będzie miało świadomość bezsensowności własnych zajęć, co zdaje się już dziś jest poważnym problemem (Graeber, 2019). Nawet, jeśli w przyszłości zapewnimy ludziom bardziej egalitarny podział dochodu, raczej nie uda się im dać równego zadowolenia z życia.

BIBLIOGRAFIA

- Allen, R. C. (2009). *The British Industrial Revolution in Global Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brock, W. H. (1999). *Historia chemii*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Callon, M. (1993). Is Science a Public Good? Fifth Mullins Lecture. *Science, Technology & Human Values*, 19(4), 395–424. DOI: 10.1177/016224399401900401.
- Dalrymple, D. (2003). Scientific Knowledge as a Global Public Good: Contribution to Innovation and the Economy. W: J. M. Esanu, P. H. Uhlir (red.), *The Role of Scientific and Technical Data and Information in the Public Domain. Proceedings of a Symposium* (s. 35–51). Washington: National Academies Press.

- Domański, S. R. (1993). *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*. Warszawa: PWN.
- Frank, R. H. (2007). *Mikroekonomia. Jakiej jeszcze nie było*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Gomułka, S. (1998). *Teoria innowacji i wzrostu gospodarczego*. Warszawa: Wydawnictwo CASE.
- Graeber, D. (2019). *Bullshit Jobs. A Theory*. London: Penguin Books.
- Gunning, J. P. (2001). *Zrozumieć demokrację. Wprowadzenie do teorii wyboru publicznego*. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowości, Finansów i Zarządzania.
- Jakubowski, M. (2005). Dobra publiczne i dobra wspólne. W: J. Wilkin (red.), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej* (s. 159–182). Warszawa: Scholar.
- Juruś, D. (2012). *W poszukiwaniu podstaw libertarianizmu. W perspektywie Rothbardowskiej koncepcji własności*. Kraków: Księgarnia Akademicka; Katowice: Uniwersytet Śląski.
- Legutko, R. (1994). *Spory o kapitalizm*. Kraków: Znak.
- Lindert, P. H. (2007). *Growing Public. Social Spending and Economic Growth Since the Eighteenth Century*. Vol. 1: *The Story*. Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Locke, J. (1992). *Dwa traktaty o rządzie*. Warszawa: PWN.
- Mazzucato, M. (2018). *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs Private Sector Myth*. Cambridge: Anthem Press.
- Miklaszewska, J. (1994). *Libertariańskie koncepcje wolności i własności*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Nozick, R. (2010). *Anarchia, państwo i utopia*. Warszawa: Aletheia.
- Platon (1997). *Prawa*. Warszawa: Alfa.
- Porębski, Cz. (1999). *Umowa społeczna: renesans idei*. Kraków: Znak.
- Przybylska, K. (2019). Globalne dobra publiczne. W: K. Przybylska (red.), *Zawodność rynku w teorii i praktyce* (s. 83–102). Warszawa: PWN.
- Rawls, J. (1994). *Teoria sprawiedliwości*. Warszawa: PWN.
- Romer, P. M. (1994). The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 3–22. DOI: 10.1257/jep.8.1.3.
- Romer, D. (2000). *Makroekonomia dla zaawansowanych*. Warszawa: PWN.
- Roszkowska, S. (2013). *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w Polsce*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Samuelson, P. A. (1991a). Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure. *The Collected Scientific Papers*, 2, 1226–1228. DOI: 10.2307/1925895.
- Samuelson, P. A. (1991b). The Pure Theory of Public Expenditure. *The Collected Scientific Papers*, 2, 1223–1224. DOI: 10.2307/1925895.
- Shapin, S. (2000). *Rewolucja naukowa*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Stiglitz, J. E. (1999). Knowledge as a Global Public Good. W: J. Kaul, I. Gruenberg, M. A. Stern (red.), *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century* (s. 308–325). Oxford: Oxford Scholarship. DOI: 10.1093/0195130529.003.0015.
- Stiglitz, J. E. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: PWN.
- Szlinder, M. (2018). *Bezwarunkowy dochód podstawowy. Rewolucyjna reforma społeczeństwa XXI wieku*. Warszawa: PWN.

- Tokarski, T. (2009). *Matematyczne modele wzrostu gospodarczego: ujęcie neoklasyczne*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Wróblewski, A. K. (2007). *Historia fizyki: od czasów najdawniejszych do współczesności*. Warszawa: PWN.
- Zienkowski, L. (red.), (2009). *Wiedza a wzrost gospodarczy*. Warszawa: Scholar.

Streszczenie

Artykuł analizuje wnioski, jakie dla filozofii politycznej wynikają z nowoczesnej teorii ekonomicznej. Wzrost gospodarczy wydaje się najważniejszym zjawiskiem gospodarczym, z kolei postęp nauki jest najistotniejszym źródłem wzrostu gospodarczego w długim okresie. Wiedza naukowa analizowana przy pomocy terminologii ekonomicznej okazuje się być pewnym rodzajem dobra publicznego. Powyższe zostało skonfrontowane z teorią własności Johna Locke'a, która ma fundamentalne znaczenie dla nowożytnego liberalizmu. Wedle argumentacji Lockeńskiej prywatna własność jest wywodzona z samowłasności człowieka. Skoro ludzie są właścicielami swych ciał, to także owoce ich pracy są ich własnością. Praca potrzebuje substratu, jakim jest natura, ta jednak jest darem Boga dla całej ludzkości i w oryginalnej teorii Locke'a pozostaje jej wspólną własnością zanim ludzie zaczną pracować przy uprawie ziemi i hodowli. Z założenia, że zasoby naturalne planety są własnością całej ludzkości można z kolei wywodzić postulat egalitarnego podziału dochodu społecznego. Argument tego typu można nazwać starym Lockeńskim argumentem za socjalizmem. Argument nowy odwołuje się do idei wiedzy naukowej jako czynnika produkcji. Współczesna teoria wzrostu gospodarczego sugeruje, że głównym czynnikiem zwiększającym produktywność był w ostatnich dwóch stuleciach postęp techniczny, ten zaś był przede wszystkim skutkiem wzrostu wiedzy naukowej. Można z kolei wykazać, że wiedza naukowa ma wiele cech dobra publicznego. Stąd też można zasadnie twierdzić, że jej owoce powinny przypaść wszystkim ludziom na równych prawach.

Słowa kluczowe: umowa społeczna, samowłasność, dobra publiczne, postęp technologiczny, podział dochodu.

New Lockean Argument for Socialism: contractualism in the light of economic theory

Summary

This article analyses the implications from modern economic theory on political philosophy. As economic growth seems the main fact of economic life, so progress of science is a key factor of economic growth in the long perspective. Scientific knowledge analyzed by economic terms appears as a kind of public good. This statement was tested against Lockean property theory, fundamental for modern liberalism. According to Lockean arguments, private property is a consequence of human self-ownership. If humans are the owners of their bodies, the fruits of their labor are thus legitimized property for them. Nature is indispensable in production; however we could consider them as God's Gift. According to Locke's theory, natural resources are the common property of all humankind, unless the people choose agriculture and animal husbandry. As we consider all natural resources to be God's Gift, we could see them as the property of the whole human race. This indicates a claim for the egalitarian distribution of social income. This reasoning is an Old Lockean Argument for

Socialism. The New Argument is based on the assumption that scientific knowledge is the key resource used in the process of production and that knowledge is a free gift for humanity from the community of scientists. Using the terminology of economics, scientific knowledge takes the form of public good. Therefore, as science is the main factor in technological progress and economic growth, their fruits should be distributed among all people in an egalitarian mode.

Keywords: social contract, self-ownership, public goods, technological progress, distribution of income.

JEL: B0, B5, H0, H4, P0.

*dr hab. Leszek Klukowski, prof. IBS PAN*¹ 

Zakład Modelowania Komputerowego
Instytut Badań Systemowych PAN, Warszawa

Problemy zadłużenia publicznego Polski na tle krajów Unii Europejskiej

WPROWADZENIE

Sprzyjające czynniki ekonomiczne, tj. dobra koniunktura w UE w ciągu ostatnich lat oraz transfery unijne, a także znaczny deficyt instytucji rządowych na szczeblu centralnym (CG) w latach 2015–2017, zapewniły wysoką dynamikę wzrostu PKB w Polsce, w ciągu ostatnich pięciu lat 2014–2018 wyniosła ona średniorocznie 4,33% (GUS, 2019). Wpłynęły one również na zmniejszenie relacji długu do PKB, do poziomu 48,9% na koniec 2018 r., a także na obniżenie rozmiaru deficytu sektora finansów publicznych (SFP) w 2018 r. Zasadnicze problemy zadłużenia publicznego są jednak nadal aktualne. Za najważniejsze należy uznać: niski rating i wysokie koszty obsługi długu, wysoki poziom zadłużenia zagranicznego Skarbu Państwa (SP), wysoki poziom deficytu podsektora rządu centralnego (CG) w ostatnich latach (z wyjątkiem 2018 r.), znaczny poziom zadłużenia SP w walutach obcych, w warunkach dużej zmienności kursów walutowych, brak długofalowej strategii długu, niespełnienie warunków przyjęcia euro, brak optymalizacji strategii długu w sensie ekonomicznym i inżynierii finansowej. W zakresie wydłużenia horyzontu planowania budżetowego i powiązania horyzontu rocznego z wieloletnim zapoczątkowano korzystne zmiany w 2018 r. (Ministerstwo Finansów, 2018). Polegają one na: wydłużeniu horyzontu planowania, dalszej integracji planowania wieloletniego i rocznego oraz optymalizacji planowania wieloletniego. Można oczekiwać pozytywnych efektów tych zmian w przyszłości.

Zadłużenie Polski ma wiele cech negatywnych na tle UE, w tym również na tle krajów regionu, co stanowi różnicę w stosunku do sytuacji z końca ubiegłego

¹ Adres korespondencyjny: Instytut Badań Systemowych PAN, ul. Newelska 6, 01-447 Warszawa; e-mail: Leszek.Klukowski@ibspan.waw.pl. ORCID: 0000-0002-8915-1133.

wieku. Są to wymienione powyżej: niski rating i wysoka rentowność obligacji długoterminowych oraz znaczący poziom deficytu SFP, a zwłaszcza podsektora rządu centralnego (GG) przez okres wieloletni. Obniżka deficytu tego podsektora w 2018 r. może mieć charakter przejściowy wskutek wzrostu transferów społecznych, ustanowionych w 2019 r. Zadłużenie przekraczające jeden bilion zł stwarza też potencjalne zagrożenie kryzysem finansów publicznych w okresach gorszej koniunktury; może również zmaterializować się po pandemii COVID-19 w 2020 r. Nieoptymalna polityka zadłużenia nie powinna mieć kontynuacji, ponieważ obniża poziom dobrobytu w dłuższym horyzoncie czasowym. Wiele problemów wymagających zwiększenia wydatków budżetowych czeka nadal na rozwiązanie; na szczególną uwagę zasługują: zły stan środowiska naturalnego, spadek dalszego trwania życia w ostatnich dwóch latach (2017, 2018), niski poziom urodzeń, niski przeciętny poziom świadczeń emerytalnych, permanentne problemy służby zdrowia. Celem opracowania jest ocena aktualnych problemów długu SFP Polski na tle sytuacji krajów UE oraz wskazanie kierunków poprawy. Postuluje się przede wszystkim sformułowanie optymalnej, długookresowej strategii długu, a nie polityki „długu pod korek” oraz określony zestaw działań w średnim horyzoncie, w tym w kwestii przystąpienia do strefy euro.

ZADŁUŻENIE PUBLICZNE POLSKI W XXI WIEKU

Aktualne dane na temat deficytu i długu publicznego SFP Polski (w kwietniu 2019 r.), z wyszczególnieniem podsektorów, zawiera tabela 1 z Komunikatu GUS, z 23.04.2019 r. (GUS, 2019); obejmuje ona lata 2015–2018, przy czym niektóre dane (oznaczone *) zostały zrewidowane w stosunku do Komunikatu GUS z 22.10.2018 r. (GUS, 2018).

Dane z tabeli 1 są podstawą do następujących spostrzeżeń i wniosków:

- 1) deficyt sektora instytucji rządowych na szczeblu centralnym i na szczeblu samorządowym wyniósł w 2018 r. 7987 mln zł, co stanowiło 0,4% PKB; był on znacznie niższy niż w poprzednich latach, przy czym podsektory instytucji rządowych na szczeblu centralnym i na szczeblu lokalnym zanotowały wyniki – odpowiednio: -0,6% i -0,4%, natomiast podsektor funduszy zabezpieczenia społecznego nadwyżkę 0,6%;
- 2) deficyt podsektora instytucji rządowych szczebla centralnego wyniósł 13 394 mln zł i był znacznie niższy niż w 2017 r. (72 556 mln zł, 3,7% PKB); suma deficytów z lat 2017, 2018 była wyższa niż suma z lat 2015, 2016;
- 3) deficyt sektora instytucji samorządowych szczebla lokalnego wyniósł 7369 mln zł, zaś w dwóch poprzednich latach miały miejsce nadwyżki (5062 mln zł, 1182 mln zł); kwota deficytu przewyższyła sumę obu nadwyżek;
- 4) podsektor funduszy zabezpieczenia społecznego wykazał nadwyżkę 12 776 mln zł (0,6% PKB), która była niższa niż w 2017 r. (40 970 mln zł, 2,1% PKB);

- 5) dług sektora instytucji rządowych i samorządowych wyniósł na koniec 2018 r. 1 034 358 mln zł (48,9% PKB) i przyrósł o 28 636 mln zł w stosunku do 2017 r.; relacja długu do PKB zmniejszyła się o 1,7% pkt proc.

Tabela 1. Deficyt i dług sektora instytucji rządowych i samorządowych w latach 2015–2018 (mln zł)

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018
PKB	1 800 228	1 861 112	1 989 314	2 115 672
Deficyt/Nadwyżka sektora instytucji rządowych i samorządowych	-48 703*	-41 614*	-30 404	-7987
% PKB	-2,7	-2,2	-1,5	-0,4
Deficyt/Nadwyżka sektora instytucji rządowych na szczeblu centralnym	-39 831	-44 907	-72 556*	-13 394
% PKB	-2,2	-2,4	-3,7	-0,6
Deficyt/Nadwyżka sektora instytucji rządowych na szczeblu lokalnym	-991*	5062*	1182*	-7369
% PKB	-0,1	0,3	0,1	-0,4
Deficyt/Nadwyżka podsektora funduszy zabezpiecz. społecznego	-7881	-1769	40 970	12 776
% PKB	-0,4	-0,1	2,1	0,6
Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych	923 259*	1 009 257*	1 005 722*	1 034 358
% PKB	51,3	54,2	50,6	48,9

Źródło: (GUS, 2019).

Należy zaznaczyć, że rok wyborczy 2019 przyniósł perspektywę znacznego wzrostu wydatków budżetu państwa wskutek zwiększenia transferów socjalnych. Obejmują one m.in.: świadczenie 500+ na pierwsze dziecko, trzynastą emeryturę oraz emeryturę za czworo dzieci. Racjonalność tych transferów jest dyskusyjna. Świadczenie 500+ nie spowodowało wzrostu urodzeń, a przeciwnie – nastąpił ich spadek w 2018 r. Z kolei ograniczenie ubóstwa u części rodzin mających dzieci idzie w parze z transferami dla zamożnej części społeczeństwa. Dalszym skutkiem 500+ był spadek zatrudnienia kobiet, wskazujący na trudności łączenia wychowania dzieci z aktywnością zawodową oraz nierównowagę funkcji wychowawczych matek i ojców. Trzynasta emerytura nie poprawia trwale sytuacji tej grupy – nie realizuje w istocie jasno określonego celu. Bardziej zasadne wydaje się: zwiększenie waloryzacji emerytur (np. zwiększenie współczynnika wzrostu płacy realnej do ok. 0,5%) lub podniesienie kwoty wolnej od podatku (do poziomu minimalnej emerytury) lub obniżka podatku PIT (np. 1% rocznie po przekroczeniu 65 lat). Emerytura za czwórkę dzieci nie wyznacza pożądanego obecnie modelu rodziny, nie wydaje się też atrakcyjną alternatywą dla pracy zawodowej. Podsumowując – lata dobrej koniunktury zaowocowały mało racjonalnymi obiet-

nicami wyborczymi, a nie stworzeniem trafnej polityki socjalnej. Wiele istotnych celów społeczno-ekonomicznych nadal nie zyskało rozwiązania, a pole manewru w budżecie uległo ograniczeniu. Wydatki na pomoc społeczną w przeliczeniu na 1 osobę osiągnęły w 2019 r. poziom 2312 zł (zob. „Rachunek od państwa” na stronie Fundacji FOR), porównywalny z wydatkami na służbę zdrowia, czy też naukę. Pandemia COVID-19 pogłębi trudności budżetowe SFP. W przypadku braku nadwyżki podsektora funduszy zabezpieczenia społecznego oraz niższej dynamiki PKB, w kolejnych latach (po 2020 r.) nastąpi powrót do deficytów przekraczających 2–3% PKB lub kolejny wzrost opodatkowania. Co więcej, z dużym prawdopodobieństwem może zostać przekroczony po 2019 r. poziom wydatków budżetowych wyznaczony przez regułę finansową (Ustawa o finansach publicznych, art. 112aa). Wskutek pandemii COVID-19 nastąpi utrata efektów okresu dobrej koniunktury w zakresie relacji długu do PKB; KE przewiduje dług na poziomie 58,5% PKB na koniec roku 2020. Należy podkreślić, że pozytywne dane dotyczące: wzrostu PKB w ciągu ostatnich pięciu lat (2015–2019) oraz poziomu deficytu i długu SFP w relacji do PKB, na koniec lat 2018, 2019 nie spowodowały podniesienia ratingu w pierwszych pięciu miesiącach 2020 r. Skutkuje to wysokimi rentownościami i kosztami obsługi długu oraz znaczną zmiennością kursów walutowych. Co więcej, w przypadku kryzysów zadłużenia w krajach *emerging markets* będą występować nadal wahania poziomu kapitału krótkoterminowego ulokowanego w obligacjach skarbowych i – w następstwie – wahania ich rentowności na rynku finansowym. Poziom zadłużenia zagranicznego (u nierezydentów) w obligacjach skarbowych zmniejszył się do poniżej 50% w 2018 r., z 53,6% na koniec 2017 r. Można sądzić, że był to skutek prognozy NBP z lipca 2018 r. (NBP, 2018) wskazującej na perspektywę znacznego wzrostu inflacji, w horyzoncie trzyletnim. W przypadku realizacji tej prognozy, inwestycje w obligacje stałoprocentowe przyniosłyby straty. Spadek zadłużenia nierezydentów przejął polski sektor bankowy, powodowany brakiem podatku od obligacji skarbowych. Wzrost zadłużenia tego sektora ma jednak negatywne strony, m.in. spadek kredytu dla gospodarki i wzrost presji inflacyjnej. Prognoza NBP z marca 2019 r. przewiduje niższy poziom inflacji w horyzoncie trzyletnim (na poziomie celu inflacyjnego), co może odwrócić spadkowy trend zadłużenia wobec nierezydentów (NBP, 2019). Należy dodać, że poziom graniczny długu zagranicznego w obligacjach skarbowych (u nierezydentów) według IMF to 45% całości zadłużenia; jego przekroczenie ocenia się jako zagrożenie stabilności. Pozytywną okolicznością dla kosztów długu jest umiarkowany poziom inflacji i niski stóp procentowych NBP. Stopy długoterminowe pozostają jednak na znacznie wyższym poziomie, ponieważ kształtują się pod wpływem ryzyka w dłuższym horyzoncie czasowym (zob. tabela 1), np. stopy obligacji 30-letnich emitowanych na rynku krajowym osiągnęły 4%. W przypadku wzrostu kursów walutowych nastąpi zwiększenie długu w walutach obcych i kosztów jego obsługi w przeliczeniu na złote. Spowoduje to wyższy poziom deficytu i długu niż w obecnych prognozach ministerstwa

finansów (zob. tabela 2); obniżka dynamiki PKB wpłynie ponadto niekorzystnie na relację długu do PKB.

Obecny, niski poziom deficytu SFP nie wyróżnia Polski pozytywnie na tle krajów UE – dane KE (Eurostat) pokazują, że wiele krajów Unii nie miało deficytu lub był on niższy niż Polski. Większość krajów o wyższym deficycie pozostaje w kryzysie zadłużenia, generującym wysokie koszty długu; wyjątek stanowią: Finlandia, Estonia i Łotwa mające niskie lub akceptowalne zadłużenie.

Tabela 2. Dług publiczny Polski i dynamika PKB: państwowy dług publiczny (PDP) i dług według ESA'95 w relacji do PKB oraz deficyt sektora finansów publicznych (według ESA'2010), w relacji do PKB (%), w latach 2000–2018

Rok	Deficyt	PDP	Dług wg ESA'2010	Dynamika PKB
2000	3,0	37,7	36,5	4,6
2001	5,1	38,8	37,3	1,2
2002	5,0	43,6	41,8	2,0
2003	2,5	47,4	46,6	3,6
2004	5,0	46,7	45,0	5,1
2005	4,0	47,5	46,4	3,5
2006	3,6	47,8	46,9	6,2
2007	1,9	44,8	44,2	7,0
2008	3,6	46,9	46,3	4,2
2009	7,3	49,8	49,4	2,8
2010	7,3	52,8	53,1	3,6
2011	4,8	53,4	54,1	5,0
2012	3,7	52,7	53,7	1,6
2013	4,1	53,3	55,7	1,4
2014	3,6	49,9	50,4	3,3
2015	2,7	48,7	51,3	3,8
2016	2,2	51,9	54,2	3,0
2017	1,4	48,5	50,6	4,8
2018	0,4*	47,0*	48,9*	5,1*

* dane wstępne – sygnałne GUS.

Źródło: (Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej, kolejne wydania 2001–2018; Eurostat).

Zadłużenie Polski osiągnęło najniższy poziom w relacji do PKB (według ESA'2010) w roku 2000, tj. 36,5%. W roku tym wzrost PKB wyniósł 4,6%, a deficyt SFP 3%; dług i deficyt spełniały wymogi procedury nadmiernego deficytu. W ostatnich latach ubiegłego wieku nastąpiło też rozwiązanie problemów redukcji i restrukturyzacji długu zagranicznego w walutach obcych oraz znaczący postęp w zakresie regulacji prawnych ograniczających narastanie długu. Należy podkreślić zwłaszcza wpisanie do konstytucji ograniczenia na dług publiczny

w relacji do PKB na poziomie 60% oraz ustanowienie progów ostrożnościowych na poziomach: 50% i 55%, w ustawie o finansach publicznych (w obecnej wersji ustawy próg 50% został pominięty). Miał też miejsce znaczący postęp w systemie zarządzania i strategii długu, będący wynikiem współpracy w ramach projektów międzynarodowych, w tym unijnego PHARE.

W pierwszych pięciu latach XXI wieku wystąpił wysoki deficyt SFP będący skutkiem załamania dynamiki wzrostu PKB w latach 2001, 2002 oraz wysokich kosztów obsługi długu. Relacja długu do PKB wzrosła w tym czasie o blisko 10 pkt proc. – do 46,4%. Jednoroczna poprawa nastąpiła w 2007 r. (poziom długu 44,2%); w roku tym zaistniały skutki ekonomiczne akcesji do UE, a także obniżki VAT. Wzrost PKB osiągnął 7%, deficyt 1,9% PKB, co spowodowało zdjęcie przez KE procedury nadmiernego deficytu. Kolejne 7 lat odpowiada okresowi międzynarodowego kryzysu finansowego, który spowodował znaczną obniżkę dynamiki PKB (z wyjątkiem 2008 r.) i permanentny wzrost relacji długu do PKB – do poziomu 55,7% w 2013 r., tj. powyżej progu ostrożnościowego, z ustawy o finansach publicznych. Deficyt SFP przekroczył w tym okresie poziom 7% PKB, co skutkowało permanentną procedurą nadmiernego deficytu KE. Duże deficyty miały miejsce w latach niskiej dynamiki PKB wskutek znacznego spadku wpływów podatkowych, zwłaszcza CIT; dynamika taka korelowała z małym napływem inwestycji zagranicznych (NBP, 2020). Polska nie stosowała się w pełni do rekomendacji KE, co nie powodowało sankcji, ze względu na pozostawanie poza strefą euro. Należy zaznaczyć, że poziom relacji długu do PKB był zaniżony przez wysoki poziom inflacji w niektórych latach, sięgającej 5% (miesiąc do miesiąca poprzedniego roku). Wysoka inflacja zwiększała nominalny PKB, a także wpływy podatkowe – niższy jej poziom podniósłby znacząco relację długu do PKB. Negatywnym skutkiem inflacji był znaczny wzrost rentowności obligacji SP; w efekcie koszty obsługi długu przekroczyły 40 mld zł, tj. 2,5% PKB. W 2014 r. obniżono relację długu do PKB przez umorzenie obligacji OFE, tzn. przeniesienie zadłużenia do sektora zabezpieczeń społecznych. Ponadto obniżenie tej relacji było skutkiem zmiany systemu rachunków narodowych z ESA'95 na ESA'2010. W przypadku nieumorzenia obligacji OFE i zachowania systemu ESA'95 zadłużenie przekroczyłoby 60% PKB. Kolejne lata 2015–2018 przyniosły poprawę koniunktury w UE i wzrost dynamiki PKB w Polsce; wzrost ten wyniósł 3,8% w 2015 r. i umożliwił wyjście z procedury nadmiernego deficytu, przy deficycie -2,7% PKB. Deficyt poniżej 3% PKB utrzymał się przez trzy kolejne lata, przyjmując (w % PKB): -2,2, -1,4, -0,4. W okresie 2014–2018 średnioroczna dynamika PKB wyniosła ponad 4%, co zapewniło spadek relacji długu do PKB do 48,9%. Dokonując oceny zadłużenia w XXI wieku, należy podkreślić następujące jego cechy:

- korzystny poziom wyjściowy zadłużenia na koniec XX w., wyróżniający na tle krajów regionu, a także UE;
- utratę dobrej sytuacji zadłużenia w okresie międzynarodowego kryzysu finan-

- sowego; dynamika narastania relacji długu do PKB przekroczyła w dłuższych okresach przyrost w UE i w strefie euro; ponadto w okresie tym wystąpiła wysoka inflacja i umorzono obligacje OFE, co zaniżyło relację długu/PKB;
- niedostateczną poprawę sytuacji zadłużenia w latach dobrej dynamiki PKB 2014–2018, w tym brak podniesienia ratingu, a także stworzenie niekorzystnych perspektyw dla zadłużenia w latach następnych;
 - wysokie długoterminowe rentowności obligacji SP oraz całego długu SP – kilkakrotnie wyższe niż krajów o wysokim ratingu należących do strefy euro.

ZADŁUŻENIE PUBLICZNE POLSKI NA TLE UNII EUROPEJSKIEJ

Zadłużenie publiczne Polski należy rozpatrywać na tle UE, strefy euro oraz poszczególnych krajów Unii – aby odzwierciedlić sytuację otoczenia ekonomicznego. Dane charakteryzujące zadłużenie UE, w wybranych latach, podano w tabeli 3. Zawiera ona deficyt i dług w latach: 2000 (koniec XX wieku), 2007 (rok przed kryzysowy), 2010 (rok kryzysowy) 2012 (rok kończący kryzys), 2014, 2015, 2016, 2017 (cztery kolejne lata dobrej koniunktury) w Unii UE-27, w strefie euro EURO-19 oraz w wybranych krajach, tj.: największych gospodarkach UE (Francja, Niemcy, Wielka Brytania, Hiszpania, Szwecja), najbardziej zadłużonych krajach (Grecja, Portugalia, Włochy) i krajach regionu (Słowacja, Czechy, Węgry). Zamieszczono również rating według agencji S&P oraz rentowności obligacji skarbowych 10-letnich, na koniec 2018 roku.

Dane zawarte w tabeli 3 są podstawą do następujących stwierdzeń:

- 1) Deficyt polskiego SFP w latach pokryzysowych 2014–2017 jest wyraźnie wyższy niż średnie unijne, tj. UE-27 i EURO-19, które wynoszą od 0,4 do 0,8 pkt proc. w UE-27 oraz od 0,4 do 1,2 pkt proc. w EURO-19.
- 2) Obecny rating Polski A- (według S&P) jest wyższy jedynie od ratingu krajów w kryzysie zadłużenia, mimo podniesienia w 2018 r. Nie został on podwyższony w 2019 r. mimo wysokiej dynamiki PKB i niskiego deficytu SFP w 2018 r.
- 3) Rentowności polskich obligacji 10-letnich na koniec 2018 r. są niższe jedynie od rentowności krajów będących w kryzysie zadłużenia. Kraje strefy euro mające zadłużenie bliskie 100% PKB, np. Hiszpania (98,1%) i Francja (98,5%) mają rentowności wielokrotnie niższe – Hiszpania 1,42%, Francja 0,70%. Rentowność Portugalii, będącej w strefie euro, wynosi 1,74% przy ratingu BBB+ i zadłużeniu 124,8% PKB. W konsekwencji koszty obsługi długu w relacji do PKB wymienionych krajów strefy euro, również Portugalii(!), są niższe niż Polski. Rentowności długu krajów o wysokim ratingu będą obniżać się w najbliższych latach, a długu polskiego mogą wzrosnąć w wyniku inflacji i wzrostu kursów walutowych. Długoterminowe rentowności polskich obligacji skarbowych nie spełniają też wymogów wejścia do strefy euro.

Tabela 3. Deficyt i dług SFP w relacji do PKB wybranych krajów UE w podanych latach, według ESA'2010 oraz stopy procentowe obligacji 10-letnich w % i rating według agencji S&P na koniec 2018 r.

Lata a-deficyt, b-dług	2000	2007	2010	2012	2014	2015	2016	2017	rentowność obligacji 10-letnich, rating
	a	b	a	b	a	b	a	b	1,31 -
UE-27	a	b	-0,1 60,1	-0,9 57,6	-6,4 78,9	-4,3 83,8	-2,0 86,4	-1,7 83,3	-1,0 81,7
UE-19	a	b	-0,5 68,2	-0,7 65,0	-6,2 84,6	-3,7 89,7	-2,5 91,8	-1,6 89,1	-1,0 86,8
Polska	a	b	-3,0 36,5	-1,9 44,2	-7,3 53,1	-3,7 53,7	-3,7 50,4	-2,2 54,2	-1,4 50,6
Francja	a	b	-1,3 58,9	-2,6 64,5	-6,9 85,3	-5,0 90,6	-3,9 94,9	-3,5 98,2	-2,7 98,5
Niemcy	a	b	0,9 58,9	0,2 63,7	-4,2 81,0	0,0 79,9	0,6 74,5	0,9 67,9	1,0 63,9
Wielka Brytania	a	b	1,4 37,0	-2,6 41,7	-9,3 75,2	-8,1 84,1	-5,4 87,0	-2,9 87,9	-1,8 87,4
Włochy	a	b	-2,4 105,1	-1,5 99,8	-4,2 115,4	-2,9 123,4	-3,0 131,8	-2,5 131,4	-2,4 131,2
Hiszpania	a	b	-1,1 57,8	1,9 35,6	-9,4 60,1	-10,5 86,3	-6,0 100,4	-4,5 99,3	-4,5 99,0
Portugalia	a	b	-3,2 50,3	-3,0 68,4	-11,2 96,2	-5,7 126,2	-7,2 130,6	-2,0 129,2	-3,0 124,8
Grecja	a	b	-4,11 104,9	-6,7 103,1	-11,2 146,2	-8,9 159,6	-3,6 178,9	0,5 178,5	0,8 176,1
Słowacja	a	b	-12,0 49,6	-1,9 30,1	-7,5 41,2	-4,3 52,2	-2,7 53,5	-2,2 51,8	-0,8 50,9
Węgry	a	b	-3,0 55,3	-5,0 65,5	-4,5 80,2	-2,4 78,4	-1,9 76,6	-1,6 75,9	-2,2 73,3
Czechy	a	b	-3,6 17,0	-0,7 27,5	-4,2 37,4	-3,9 44,5	-2,1 42,2	0,7 36,8	1,5 34,7
Szwecja	a	b	3,2 50,7	3,4 39,2	0,0 38,6	-1,0 38,1	-1,6 45,9	1,1 42,4	1,6 40,8

Źródło: (Eurostat).

- 4) Rentowności w strefie euro są niższe niż poza strefą nawet w przypadku wyższego ratingu. Na przykład Czechy mają rating AA- i rentowność (obligacji 10-letnich) 2,01%, a Słowacja rating A+ i rentowność 0,94%. Jest to m.in. efekt polityki monetarnej EBC.
- 5) Kraje mające niski poziom długu, poniżej 50–60% PKB i wysoki rating dokonały znaczącej obniżki długu w relacji do PKB po latach kryzysu finansowego, tj. między 2014 i 2017 r. W strefie euro liderem są Niemcy – spadek o ponad 10 pkt proc., wśród krajów regionu – Czechy – spadek o 7,5 pkt proc. Było to możliwe w wyniku zrefinansowania znacznej części długu tych krajów (ponad połowy) w okresie ujemnych stóp procentowych w UE.
- 6) Wyrażna obniżka zadłużenia miała miejsce w całej UE-27 – o 5,3 pkt proc. i w strefie euro EURO-19 – o 5,0 pkt proc. Poziom zadłużenia w UE-27 i strefie euro EURO-19 pozostaje powyżej polskiego, przy czym jest on zawyżony przez kraje kryzysowe, tj. zadłużone na ok. 100% PKB lub wyżej. Kraje strefy euro EURO-19 mają w większości wysokie ratingi, co pozwala obsługiwać zadłużenie, mimo iż przekracza ono 60% PKB.
- 7) Kierunek zadłużenia Polski był przeciwny do UE – w latach 2014–2017 nastąpił przyrost o 0,2 pkt proc.; spadek między latami 2012 i 2017 wyniósł 3,1 pkt proc.
- 8) Poziom stóp procentowych Polski wpływa hamująco na obniżkę długu w relacji do PKB – koszty długu stanowią obecnie ok. 1,5% PKB i mogą wzrosnąć w wyniku wyższej inflacji oraz kursów walutowych. Przewidywania strategii długu opracowywanej w ministerstwie finansów, odnośnie obniżki tej relacji, pozostają od lat niespełnione.
- 9) W ciągu ostatnich pięciu lat 2014–2018 dynamika PKB w cenach stałych przekroczyła 4%, natomiast spadek długu w relacji do PKB wyniósł jedynie 1,5 pkt proc. Co więcej, indeks cen CPI był dodatni w tym okresie, tzn. powodował wyższą dynamikę PKB w cenach bieżących. Stan taki można określić jako regres w zakresie zadłużenia na tle UE-27 i EURO-19.

PERSPEKTYWY ZADŁUŻENIA PUBLICZNEGO POLSKI W HORYZONCIE STRATEGII ZARZĄDZANIA DŁUGIEM MINISTERSTWA FINANSÓW NA LATA 2019–2022

Prognozy długu publicznego na lata 2019–2022 i kształtujących go czynników zawarto w corocznej strategii zarządzania długiem (załączniku do ustawy budżetowej) Ministerstwa Finansów – wielkości te podano w tabeli 4.

Prognozy długu według tej strategii przewidują obniżenie zadłużenia do poziomu 43,4% PKB w 2022 r., przy czym największy spadek ma nastąpić w dwóch ostatnich latach. Prognozy te wydają się nadmiernie optymistyczne z następujących powodów (według Strategii zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2019–2022, pkt VIII.4 – Zagrożenia dla realizacji strategii):

- przewiduje się spadek dynamiki PKB w latach prognozy do 3,5% (2022 r.) – 3,8% (2019 r.),
- deficyt sektora rządu centralnego może wzrosnąć wskutek realizacji obietnic wyborczych z ostatnich trzech lat, a zwłaszcza z 2019 r.,
- koszty obsługi długu i kursy walutowe mogą wzrosnąć powyżej przewidywan strategii długu wskutek niskiego ratingu (Ministerstwo Finansów, 2018).

Strategia ta musi ulec aktualizacji po pandemii COVID-19. Znaczące ryzyko strategii zadłużania wynika, jak już zaznaczono, ze zwiększeniem wydatków budżetowych na transfery socjalne – przyrost osiągnie ok. 50 mld zł w 2019 r. i powiększy się w latach następnych. Dynamika wzrostu wydatków na pomoc społeczną była wyższa niż wzrostu PKB w latach 2017–2019. Taki rozwój wydatków publicznych („rozrzutność”) ma wiele cech krajów kryzysowych i nieoptymalność w ujęciu dynamicznym. Jest przeciwieństwem do polityki finansowej krajów o zdrowych finansach publicznych.

Tabela 4. Prognoza zadłużenia i koszty obsługi długu oraz kształtujących je czynników na lata 2019–2022, według Strategii zarządzania długiem Ministerstwa Finansów

Lata	2017	2018	2019	2020	2021	2022
PDP/PKB w %	48,5	47,0	46,6	45,2	42,9	40,7
Dług ESA/PKB w %	50,7	49,2	48,9	47,7	45,4	43,4
Koszty dł. w mld zł	29,6	30,7	29,2	30,4–31,3	31,9–32,7	33,9–34,6
Koszty dł./PKB w %	1,50	1,46	1,31	1,28–1,32	1,27–1,30	1,27–1,30
Dynam. PKB w %	4,6	3,8	3,8	3,7	3,6	3,5
Indeks cen CPI w%	2,0	2,3	2,3	2,5	2,5	2,5
Kurs USD/zł	3,4813	3,3442	3,3442	3,3442	3,3442	3,3442
Kurs EURO/zł	4,1709	4,1461	4,1461	4,1461	4,1461	4,1461
Udział długu SP w walutach obcych w %	30,6	29,0	26,8	25,3	24,3	23,7

Źródło: (Ministerstwo Finansów, 2018).

Należy zaznaczyć, że prognozy dynamiki PKB i inflacji zamieszczone w tabeli 4 różnią się od prognoz NBP, KE i IMF, przy czym prognozy tych instytucji ulegają aktualizacjom w okresach kwartalnych lub półrocznych.

Strategia długu z 2018 r. zawiera wiele treści zgodnych z postulatami autora tej pracy, przedstawionymi w artykułach (Klukowski, 2018; Klukowski, 2019). Należą do nich, według pkt VII.2 Strategii zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2019–2022 (Ministerstwo Finansów, 2018), m.in.:

- wprowadzenie średniookresowych ram budżetowych oraz dalszej integracji planowania wieloletniego i rocznego,
- optymalizacja rozwiązań w zakresie planowania wieloletniego,
- wydłużenie horyzontu planowania i zwiększenie rzetelności prognoz budżetowych.

Nie obejmują jednak wszystkich zmian proponowanych w tych pracach, zwłaszcza w zakresie celów dotyczących: podwyższenia ratingu, obniżki rentowności długu, obniżki deficytu SFP oraz przyjęcia euro.

Tematem istotnym z punktu widzenia polityki długu jest przyjęcie euro, ponieważ jak zaznaczono powyżej, w strefie wspólnej waluty rentowności i koszty długu są niższe, wskutek polityki monetarnej EBC, w tym długotrwałego wykupu obligacji skarbowych państw kryzysowych.

Problem przyjęcia euro w obecnych realiach Polski (2019 r.) został przeanalizowany, z punktu widzenia polityki, makroekonomii oraz polityki fiskalnej i monetarnej, przez S. Gomułkę (2019). Autor wskazał niewątpliwe korzyści z przyjęcia euro i określił najwcześniejszy kilkuletni horyzont przyjęcia waluty europejskiej. Wykazał też bezpodstawność różnorodnych zastrzeżeń w tym względzie, m.in. dotyczących: utraty suwerenności w polityce monetarnej i fiskalnej oraz konieczności osiągnięcia europejskiego poziomu płac. Nie ulega wątpliwości, że UE jest wspólnotą suwerennych państw, mających pełne prawa w zakresie tworzenia i nowelizacji jej ustawodawstwa. Kryteria fiskalne z Maastricht nie są w istocie ograniczające dla finansów publicznych krajów członkowskich, a regulacje UE nie zaburzają ich ładu instytucjonalnego. Rekomendacje i sankcje unijne dotyczą jedynie przypadków odchodzenia od wymogów stabilności makro-finansowej. Z kolei wzrost poziomu płac jest warunkowany zwiększeniem produktywności pracy. W Polsce jest ona obecnie zależna od transferu innowacji z zewnątrz – dotyczy to zarówno nowych produktów, jak i technologii ich wytwarzania. Wejście do strefy euro, łączące się również z łatwiejszym dostępem do niżej oprocentowanego kredytu, sprzyja zbliżaniu się do liderów UE. Dla Polski korzystne jest prowadzenie polityki fiskalnej i monetarnej umożliwiającej szybkie wejście do strefy euro, zwłaszcza ze względu na pozytywne wzorce ekonomiczne i polityczne. Suma importu i eksportu Polski osiągnęła ok. 100% PKB i wzrasta, co sprawia, że pozostawanie poza strefą euro stwarza ryzyko kursowe dla wszystkich sektorów gospodarki otwartej. Autor wymienionej pracy przypomina ponadto główne przyczyny ostatniego kryzysu finansowego: nadmierne zadłużenie publiczne, nadmierny wzrost płac skutkujący spadkiem konkurencyjności, akceptowanie nadmiernego ryzyka przez duże segmenty sektora bankowego. Nie tracą one na aktualności. Jednocześnie, pokryzysowa polityka monetarna EBC przyniosła sukces w postaci poprawy poziomu zadłużenia publicznego w większości krajów UE i w Unii jako całości.

Kwestie utraty niezależności polityki monetarnej Polski od EBC były przedmiotem badania ekonometrycznego w pracy (Goczek, Mycielska, 2014). Przedstawiono w niej wartościowe wyniki modelowania swobody polityki monetarnej w Polsce przy zastosowaniu wektorowego modelu korekty błędów, opisującego zależność stopy WIBOR (dziennej, tygodniowej, miesięcznej) na rynku międzybankowym od stopy EURIBOR. Hipoteza braku swobody orzeka istnienie powiązania długookresowego, jednostronnego (bez sprzężenia zwrotnego), które

- nie jest jednocześnie. Modele otrzymane w wyniku identyfikacji i estymacji statystycznej zostały wszechstronnie – pozytywnie zweryfikowane za pomocą odpowiednich testów statystycznych. Zasadnicze wnioski z badania są następujące:
- nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy o istnieniu jednostronnej zależności kointegracyjnej między stopami WIBOR i EURIBOR, również całkowitej, tzn. stopy w UE nie ulegają dostosowaniu do relacji długookresowej ze stopami w Polsce,
 - nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy o braku konwergencji stóp w Polsce i UE,
 - premia za ryzyko inwestowania w Polsce jest dodatnia,
 - swoboda polityki monetarnej w Polsce istnieje, choć jest ograniczona.

Wskazują one na istotny wpływ EBC na politykę monetarną NBP w okresie własnej waluty, tzn. przeczą tezie o utracie suwerenności w polityce monetarnej wskutek wejścia do strefy euro.

Obecne deklaracje polityczne nie wskazują perspektyw przyjęcia euro, a lata wysokiej koniunktury mają się ku końcowi. Celowi takiemu przeciwdziała też polityka finansowa charakteryzująca się wzrostem wydatków SFP wyższym, niż wzrost gospodarki (lata 2016–2019); jest ona przeciwieństwem poglądu S. Gomułki o konieczności obniżenia wyniku SFP z ostatnich lat o 3–4% PKB. Należy dodać, że przyjęcie euro nie jest powszechnie uważane za bezproblemowe (Jędrzejczyk, 2019), jednakże doświadczenia krajów, które weszły ostatnio do strefy euro nie wskazują na możliwość wystąpienia istotnych zagrożeń ekonomicznych.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Zadłużenie i deficyt SFP Polski w ostatnich latach pozostaje na poziomie niespełniającym trwale wymogów zdrowia finansów publicznych, zwłaszcza w zakresie: deficytu rządu centralnego i ryzyka wzrostu relacji długu do PKB oraz niskiego ratingu i wysokich rentowności (i kosztów) długu. Doświadczenie pandemii COVID-19 wskazuje na brak odporności SFP na szoki obniżające znacznie dynamikę PKB, zmniejszające dochody budżetowe i zwiększające wydatki. W szczególności, opamiętanie skutków pandemii COVID-19 nie wydaje się możliwe bez wsparcia finansowego UE. Mając na uwadze osiągnięcia w redukcji zadłużenia Polski na koniec XX wieku oraz obecną pozytywną sytuację krajów o niskim zadłużeniu i wysokim ratingu, konieczne jest zredefiniowanie dotychczasowych celów strategii długu. Wzorcem dla Polski powinny być kraje UE charakteryzujące się „zdrowiem finansów publicznych”, w tym również będące poza strefą euro, np. Szwecja. Nie można utrzymywać zadłużenia na nadmiernym, nieoptymalnym poziomie oraz zwiększać nadmiernie wydatków budżetowych w celu nieadresowanych transferów socjalnych, które nie zapewniają realizacji zamierzonych celów. Nie ma też uzasadnienia ekonomicznego i politycznego pozostawianie poza strefą euro.

W 2018 r. podjęto w finansach publicznych działania modernizacyjne w zakresie deficytu i długu publicznego. Wdrożono zmiany legislacyjne, które zapewniają: wydłużenie horyzontu budżetowego, optymalizację planowania wieloletniego i zwiększenia rzetelności prognoz budżetowych. Nie wyczerpują one jednak wszystkich problemów zadłużenia omawianych w niniejszej pracy.

W przypadku wielu problemów są niezbędne działania w krótszym horyzoncie czasowym (ok. pięcioletnim); za najważniejsze z nich należy uznać: obniżenie długu (w relacji do PKB) do poziomu z 2000 r., uzyskanie ratingu co najmniej A+ (według S&P), osiągnięcie kosztów obsługi długu nie przekraczających 1% PKB, podjęcie działań na rzecz przystąpienia do strefy euro. Pandemia COVID-19 spowoduje konieczność opóźnienia realizacji wymienionych wyżej postulatów oraz propozycji z prac autora (Klukowski 2018; Klukowski 2019), ale pokazuje też ich niezbędność.

BIBLIOGRAFIA

- Eurostat, baza danych. Pobrane z: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (2019.04.9).
- Goczek, Ł., Mycielska, D. (2014). Gotowi na EURO? Badanie empiryczne faktycznej swobody polskiej polityki pieniężnej. *Bank i Kredyt*, 45(3), 267–270.
- Gomułka, S. (2019). Ekonomiczne i polityczne implikacje pozostawania poza strefą euro. *Nauka*, 1, 7–29. DOI: 10.24425/nauka.2019.126177.
- GUS. (2018). *Komunikat dotyczący deficytu i długu sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2017 r.* Warszawa: GUS.
- GUS. (2019). *Komunikat dotyczący deficytu i długu sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2017 r.* Warszawa: GUS.
- Jędrzejczyk, M. (2019). Teoretyczne dylematy akcesji Polski do strefy euro. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 57, 107–118. DOI: 10.15584/nsawg.2019.1.7.
- Klukowski, L. (2018). Koncepcje nowelizacji ustawodawstwa ograniczającego dług publiczny i zarządzanie długiem. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 54, 87–100. DOI: 10.15584/nsawg.2018.2.6.
- Klukowski, L. (2019). Dług publiczny Polski – cele w średnim i długim horyzoncie. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 57, 189–202. DOI: 10.15584/nsawg.2019.1.12.
- Ministerstwo Finansów. (2018). *Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2019–2022*. Warszawa: Ministerstwo Finansów.
- NBP. (2018). *Raport o inflacji*. Warszawa: NBP.
- NBP. (2019). *Raport o inflacji*. Warszawa: NBP.
- NBP. (2020). *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2019 r.* Warszawa: NBP.
- Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej, kolejne wydania 2001–2018. Warszawa: GUS.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2009 r., nr 157, poz. 1240).

Streszczenie

Celem artykułu jest prezentacja głównych problemów obecnego zadłużenia Polski na tle krajów UE. Należy do nich zaliczyć: niski rating i wysokie koszty obsługi długu, wysoki poziom zadłużenia zagranicznego Skarbu Państwa, wysoki poziom deficytu podsektora rządu centralnego w ostatnich latach (z wyjątkiem 2018 r.), znaczny poziom zadłużenia SP w walutach obcych, w warunkach dużej zmienności kursów walutowych, brak długofalowej strategii długu, niespełnienie warunków wejścia do strefy euro, brak optymalizacji strategii długu w sensie ekonomicznym i inżynierii finansowej. Aktualna polityka finansowa, powodująca znaczny wzrost wydatków budżetowych w 2019 r. i w latach następnych, nie sprzyja rozwiązaniu tych problemów. Kierunek zadłużenia Polski w latach po kryzysie z 2008 r. nie jest zgodny z niekryzysowymi krajami UE, w szczególności w zakresie obniżenia rentowności długu i kosztów obsługi. Nie znajduje uzasadnienia brak terminu przystąpienia do strefy euro, tj. pozostawanie w nielicznej grupie krajów bez wspólnej waluty i z niskim poziomem PKB. Osiągnięcia Polski w zakresie redukcji zadłużenia w końcówce ubiegłego wieku oraz sytuacja krajów „zdrowych finansów publicznych” implikuje kierunki optymalizacji strategii zadłużenia. Wiele problemów wymaga działań w krótszym horyzoncie czasowym (ok. pięcioletnim): obniżenie długu (w relacji do PKB) do poziomu z 2000 r., uzyskanie ratingu co najmniej A+ (według S&P), osiągnięcie kosztów długu nieprzekraczających 1% PKB, podjęcie działań na rzecz przystąpienia do strefy euro.

Słowa kluczowe: dług publiczny Polski, przystąpienie do strefy euro, kierunki poprawy zdrowia finansów publicznych.

Main issues of public debt in Poland in comparison with EU countries

Summary

The purpose of the paper is to present the main problems related public debt in Poland in comparison to EU countries. These comprise: low rating and high servicing costs, high level of foreign debt in the State Budget, high level of the deficit in central government (excluding the year 2018), high level of debt in foreign currencies open to variability in exchange rates, lack of long-term debt strategy, failure to satisfy all the requirements of accession to the EURO area, and lack of optimal debt strategy in the economic and financial sense. The current financial policy of Poland, featuring a significant increase in budget expenditures in 2019 and the following years, does not foster the solving of these problems. The direction of indebtedness of Poland after the international crisis in 2008 is not consistent with other EU countries, especially in terms of decreasing debt profitability and servicing costs. It is also related to the lack of a fixed date for accession to the euro area, i.e. belonging to a small group of countries without a common currency and low GDP level. The progress of Poland in terms of debt reduction at the end of previous century and the situation of countries having healthy public finances indicates the directions of optimization for the debt strategy. Many problems require resolution in the shorter time-horizon (about five years): reduction of debt/GDP ratio to the level from the year 2000, achieve the rating of at least A+ (according to S&P), decreasing of servicing costs to a level below 1% of GDP, and start of accession to the euro area.

Keywords: public debt of Poland, accession to euro area, directions of improving of health of public finance.

JEL: H63, H68, E61.

*dr Roman Garbiec*¹ 

Wydział Zarządzania
Politechnika Częstochowska

Finansowe aspekty rozwoju zintegrowanego publicznego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce²

WPROWADZENIE

Podstawowym uzasadnieniem konieczności rekonstrukcji publicznego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce jest argument, że system ten nie spełnia standardów stawianych systemom zintegrowanym. Aby dany system ubezpieczeń społecznych był zintegrowany, to winien być oparty na trzech aksjomatach: powszechności (dotyczy wszystkich obywateli), spójności (stosowane reguły i zasady dotyczą wszystkich jego uczestników) i efektywności (wpływy i wydatki systemu są w systemie zrównoważone). System oparty na ww. aksjomatach nie będzie wywierał negatywnego wpływu na finanse publiczne i całą polską gospodarkę.

Celem pracy jest określenie finansowych podstaw zintegrowanego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce. Obecnie system ten finansowany za pomocą techniki ubezpieczeniowej, zaopatrzeniowej, oraz dotacji uzupełniających państwa winien być jednolity i finansowany jedynie za pomocą techniki oszczędnościowej. Aktualnie technika oszczędnościowa stosowana jest jedynie w ubezpieczeniu emerytalnym, co jednoznacznie koliduje z aksjomatem spójności systemu. Obecnie stosowane w polskim systemie ubezpieczeń społecznych rozwiązania wymagają corocznie uzupełniania Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (FUS) przez budżet państwa kwotami rządu kilkudziesięciu miliardów złotych. Podejmowane przez kolejne rządy działania sanacyjne w tym zakresie w ciągu ostatnich 20 lat zamiast poprawić stan finansów systemu ubezpieczeń społecznych utrzymują istniejący status quo.

¹ Adres korespondencyjny: ul. Armii Krajowej 19b, 42-200 Częstochowa, tel.: +48 34 32 50 424; e-mail: roman.garbiec@wz.pcz.pl, romangarbiec@wp.pl. ORCID: 0000-0001-9868-6204.

² Źródło finansowania: Politechnika Częstochowska, ul. Dąbrowskiego 69, 42-201 Częstochowa.

Jako podstawowe założenie przeprowadzonego badania przyjęto konieczność poprawy efektywności finansowej publicznego systemu ubezpieczeń społecznych poprzez rekonstrukcję systemową i parametryczną. Metodą badawczą wykorzystaną do badania jest analiza dokumentów (aktów prawnych z zakresu ubezpieczeń społecznych i sprawozdań finansowych Funduszu Ubezpieczeń Społecznych). Narzędziem badawczym zastosowanym do zdiagnozowania istniejącego stanu rzeczy jest opracowany na potrzeby analizy miernik efektywności finansowej systemu netto.

W opracowaniu w pierwszej kolejności zaprezentowane zostały podstawy metodologiczne przeprowadzonej analizy i wykorzystany w niej miernik. W dalszej części przedstawione zostały negatywne skutki (przede wszystkim finansowe) przeprowadzonej w 1999 roku reformy publicznego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce. W kolejnej części artykułu zaprezentowane zostały zasady finansowania tego systemu przed wprowadzeniem reformy, po jej wdrożeniu, a także prognozy finansowe na najbliższe lata. Na zakończenie prezentowanego badania (jako remedium na istniejący stan rzeczy) zaprezentowane zostały założenia wstępnej koncepcji zintegrowanego (efektywnego pod względem finansowym) publicznego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce.

ZAŁOŻENIA METODOLOGICZNE PRZEPROWADZONEJ ANALIZY EFEKTYWNOŚCI FINANSOWEJ SYSTEMU

Efektywność finansowa systemu ubezpieczeń społecznych winna opierać się na rachunku aktuarialnym czyli sprowadzać się do zastosowania zasady, by poniesione nakłady (składki) równoważyły lub przewyższały osiągnięte efekty – wypłacane świadczenia. Aby osiągnąć taki stan konieczne jest co najmniej zrównoważenie wpływów (składek) i wydatków (świadczeń) w systemie, czyli zdyskontowana wartość wszystkich składek wpłaconych do systemu przez wszystkie miesiące ubezpieczenia (w danym roku) powiększona o ewentualne rezerwy (lub pomniejszona przez dług początkowy systemu) musi równać się obecnej zdyskontowanej wartości wszystkich wypłacanych świadczeń. Można to wyrazić następującym wzorem (*Bezpieczeństwo dzięki różnorodności...*, 1997, s. 37):

$$R_o + \frac{1}{(1+r)^n} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} = \frac{1}{(1+r)^{n+s}} \sum_{k=1}^p \sum_{l=1}^s b_{kl} \quad (1)$$

gdzie:

R_o – rezerwy albo dług początkowy w momencie wprowadzenia systemu,

c_{ij} – wartość składki zapłaconej przez i -tego płatcę w okresie j ,

b_{kl} – wartość świadczenia wypłaconego k -tej osobie w okresie l ,

r – stopa zwrotu (zależnie od systemu stopa zwrotu z inwestycji lub stopa wzrostu funduszu płać),

m – liczba osób płacących składki,

n – liczba okresów płacenia składki,

p – liczba osób pobierających świadczenia,

s – liczba okresów pobierania świadczenia.

Zagadnienie wskaźników efektywności w działaniu zdefiniował m.in. W. Kieżun (określając ją jako ekonomiczność) i W. Gasparski określając ją jako relacje efektów do kosztów, gdzie relacja ta określana była jako efektywna (gdy wynik był wyższy od jedności), obojętna (gdy wynik równał się jeden) i nieefektywna (gdy wynik był niższy od jedności) (Kieżun, 1997, s. 19–20; Gasparski, 1983, s. 67–70).

Traktując składki na ubezpieczenie jako nakłady (N) a wypłacone świadczenia jako efekty (S) można sformułować prostą zależność określającą czy system jest efektywny. Jeśli:

1. $\frac{N}{S} < 1$ to system jest nieefektywny. W tej sytuacji powstaje konieczność podwyższenia wysokości składek lub obniżenia wysokości świadczeń. Alternatywą jest uzupełnienie środków przez państwo;
2. $N-S = 0$ to system jest efektywny;
3. $\frac{N}{S} \geq 1$ to system jest efektywny. W tej sytuacji powstaje możliwość redukcji wysokości składek lub podwyższenia wysokości świadczeń.

Wykorzystując powyższe zależności wzór na efektywność finansową systemu ubezpieczeń społecznych można zdefiniować następująco:

$$\left\{ \begin{array}{ll} \text{dla } Sk \geq Sw+K & f(Se) \geq 1 \quad \text{system efektywny (ubezpieczeniowy)} \\ \text{dla } Sk < Sw+K & f(Se) < 1 \quad \text{system nieefektywny (ubezpieczeniowy +} \end{array} \right. \quad (2)$$

zaopatrzeniowy=hybrydowy)

gdzie:

$f(Se)$ – efektywność finansowa systemu ubezpieczeń społecznych,

Sk – składki na ubezpieczenia społeczne,

Sw – świadczenia wypłacane z systemu,

K – koszty administracyjne.

Uwzględniając te zależności można wskazać jako narzędzie badawcze do analizy sytuacji finansowej systemu ubezpieczeń społecznych miernik efektywności finansowej systemu brutto i miernik efektywności finansowej systemu netto. Miernik efektywności finansowej brutto informuje, w jakim stopniu składki pokrywają wypłacane świadczenia z systemu i ponoszone koszty administrowania tym systemem. Miernik

efektywności finansowej netto informuje, w jakim stopniu składki pokrywają wypłacane świadczenia z systemu (Garbiec, 2013, s. 29). Na potrzeby niniejszego badania użyty zostanie miernik efektywności finansowej netto, dlatego że koszty funkcjonowania systemu są stałe ze względu na pozarynkowy charakter systemu ubezpieczeń społecznych (są to obowiązkowe ubezpieczenia w formie tzw. para podatku realizowane przez podmiot publiczny, czyli Zakład Ubezpieczeń Społecznych – ZUS).

NEGATYWNE SKUTKI REFORMY W FINANSOWANIU SYSTEMU UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH W POLSCE

Podstawową przyczyną wprowadzenia reformy systemowej w polskim systemie ubezpieczeń społecznych w 1999 roku był rosnący deficyt finansowy Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (FUS), perspektywa zwiększania się liczby potencjalnych świadczeniobiorców (starzenie się społeczeństwa) oraz zmniejszenie liczby urodzeń, które w przyszłości spowodują demontaż reguły międzypokoleniowej zapewniającej finansowanie systemu. Przeprowadzona wówczas reforma pochłonęła i nadal pochłania ogromne środki finansowe. Już kilka lat po wprowadzeniu reformy M. Szczepański wskazywał istotne problemy w funkcjonowaniu nowego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce w zakresie jego finansowania, konstrukcji systemu oraz rozwiązań administracyjnych, a mianowicie (zob. Szczepański, 2006, s. 71–118):

- niedostateczną kompleksowość reformy,
- problem luki finansowej okresu przejściowego,
- problem wprowadzenia systemu emerytalnego o zdefiniowanej składce dla osób o niskich dochodach,
- nierówność poziomu zabezpieczenia emerytalnego kobiet i mężczyzn,
- nadmierne rozbudowanie funkcji i zadań ZUS,
- nierówność zasad waloryzacji emerytur i rent,
- niewłaściwe wypełnianie przez ZUS funkcji transferowania składek do OFE,
- problemy oceny efektywności finansowania OFE,
- lukę informacyjną,
- problem słabego rozwoju III filaru emerytalnego.

Na ogromne koszty działalności zreformowanego systemu zwróciła uwagę np. U. Kalina-Prasznic wymieniając cały katalog dodatkowych kosztów związanych z funkcjonowaniem II filaru emerytalnego, do których należały (Kalina-Prasznic, 2009, s. 67–68):

- koszty poboru i dochodzenia składek na OFE przez ZUS,
- opłata dystrybucyjna dla PTE,
- miesięczne opłaty za zarządzanie pobierane przez PTE,
- opłata z tytułu wypłaty transferowej,
- wynagrodzenie depozytariusza środków (aktywów) OFE,

- koszty realizacji transakcji nabywania lub zbywania aktywów OFE, stanowiące równowartość opłat na rzecz instytucji rozliczeniowych krajowych i zagranicznych,
- koszty działalności Rzecznika Ubezpieczonych.

Stanowisko krytyczne wobec wprowadzonej reformy prezentował też S.R. Domański podkreślając wdrożenie niedemograficznych rozwiązań, stwierdzając m.in., że nowy system emerytalny jest z gruntu antydemograficzny, gdyż ustala tylko zasady, na jakich odbywa się podział kolejnych PKB między pokolenia pracujące i pokolenie emerytów. Jego zdaniem poprzez przeprowadzenie tej reformy wprowadzono w Polsce system, w którym każda osoba ma troszczyć się indywidualnie o siebie. W szczególności korzystne dla takiej osoby jest nieposiadanie potomstwa właśnie z uwagi na kosztotwórcze właściwości posiadania potomstwa. Tak działający system kapitałowy nie tylko, że nie rozwiązuje problemu demograficznego, ale działa na rzecz jego pogłębiania (zob. Domański, 2011, s. 74–77).

Innego typu uwagi do nowego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce przedstawiała B. Wagner, która zwracała uwagę na jego następujące wady (zob. Wagner, 2009, s. 47–52):

- 1) Pominiecie celu społecznego w tworzeniu nowego systemu. Nadmierna „ekonomizacja” spowodowała ogromne szkody społeczne (np. ogromne zmniejszenie stopy zastąpienia przyszłych świadczeń).
- 2) Zbytni pośpiech i brak dostatecznego przygotowania. Dowodzą tego wielokrotne nowelizacje ustaw³.
- 3) Niepowszechność i niejednorodność systemu. Wprowadzanie odrębnych systemów emerytalnych dla określonych grup zawodowych jest wprawdzie dopuszczalne, ale w ograniczonym zakresie, a „odrębności nie powinny być nadmierne w tym znaczeniu, że pozbawione racjonalnego uzasadnienia”.
- 4) Nadmierne skomplikowanie regulacji prawnej ubezpieczenia emerytalnego. Brak przejrzystości w tym zakresie wynika przede wszystkim, choć nie tylko, z wielości źródeł regulacji.
- 5) Rozproszenie organizacyjno-administracyjne podmiotów realizujących zadania generuje ogromne koszty.

Zaprezentowane poglądy dotyczące wad wprowadzonej reformy nie wyczerpują jej wszystkich niedoskonałości, ponieważ w badanym czasie w systemie nie dokonano prawie żadnych zmian systemowych i parametrycznych w innych niż emerytalne częściach systemu. Tak realizowana strategia była (i nadal jest) sprzeczna z aksjomatem spójności systemu. Do braków w tym zakresie zaliczyć należy:

- brak reformy systemu rentowego,
- brak reformy systemu chorobowego,
- brak reformy systemu rolniczego ubezpieczenia społecznego.

³ Typowym przykładem wielokrotnych zmian w prawie ubezpieczeń społecznych są ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych lub ustawa o emeryturach i rentach FUS.

Natomiast w latach 1999–2018 podjęto działania niwelujące lub w znacznej części redukujące wprowadzone rozwiązania, a mianowicie:

- dokonano dereformy systemu emerytalnego poprzez przywrócenie przywilejów emerytalnych górnikom w 2005 roku,
- dokonano dereformy systemu emerytalnego poprzez przywrócenie przywilejów emerytalnych służbom mundurowym.

Poza wskazanymi powyżej zmianami dodatkowo w zakresie finansowym przeprowadzonej reformy popełniono również inne błędy, do których zaliczyć należy:

- przeszacowanie liczby chętnych do II filaru emerytalnego (ponad 3-krotne) spowodowane dezinformującymi działaniami marketingowymi powszechnych towarzystw emerytalnych, co spowodowało rażące zwiększenie bieżącego deficytu funduszu emerytalnego w ZUS;
- przeszacowanie wielkości środków finansowych pochodzących z prywatyzacji spółek skarbu państwa zabezpieczających niedobory finansowe w systemie ubezpieczeń społecznych w trakcie jego transformacji;
- obciążenie budżetu państwa koniecznością uzupełniania niedoboru środków finansowych w ZUS w okresie przejściowym obliczonym na lata 2000–2030.

W czasie funkcjonowania w Polsce nowego już systemu ubezpieczeń społecznych podejmowane były analizy zaistniałego stanu rzeczy. Jak zauważyli niektórzy badacze powszechne przekonanie o słuszności i niezmienności dokonanych przemian wyrażane było czasami w dość radykalny sposób, a mianowicie: prezentowano hasło „wara od mojej emerytury”. To ostro wyrażone przekonanie, że w 1999 roku państwo dało gwarancję, że nigdy, bez względu na okoliczności, nie dokona zmiany w systemie emerytalnym. A tymczasem bardziej lub mniej radykalne zmiany dokonały już (w tamtym okresie) Argentyna, Chile, Węgry czy państwa bałtyckie. Dokona więc i Polska; pozostaje jedynie pytanie, jak daleko idące będą to korekty (Rymsza, 2011, s. 301–309). Pod koniec 2009 r., w związku z narastającym długiem publicznym, z inicjatywą zmiany zasad funkcjonowania otwartych funduszy emerytalnych wystąpił ówczesny rząd proponując i ostatecznie wprowadzając zmiany w 2012 roku polegające na umożliwieniu ubezpieczonym dobrowolnego przeniesienia kapitału emerytalnego z OFE do FUS oraz obniżenie wysokości składki kierowanej do OFE (na rzecz zwiększenia ZUS-owskiej części składki emerytalnej).

Dyskusja o konieczności zmian w polskim systemie ubezpieczeń społecznych trwała od wielu lat, na przykład w 2010 r. z ostrą polemiką co do zasad całej reformy ubezpieczeń społecznych, a zwłaszcza jej systemu emerytalnego wystąpił S.R. Domański, który stwierdził, że wprowadza się zatem system kapitałowy, w którym osoba ma troszczyć się indywidualnie o siebie, a powierzając część swojego bieżącego dochodu towarzystwu emerytalnemu z nadzieją otrzymania z tego możliwie dużego zwrotu w przyszłości, myśli o swoim dobrobycie

do końca swoich dni. A dobrobyt ten będzie tym większy, im więcej odda temu towarzystwu (Domański, 2011, s. 74–77).

Wprowadzenie w 2012 roku zmian w II filarze emerytalnym wywołało wcześniejszą dyskusję na temat negatywnych skutków tego rozwiązania dla gospodarki i samych ubezpieczonych. Na przykład A. Gołębiowska pisała, że obniżanie składki do OFE i przesuwanie jej części do ZUS będzie miało negatywne skutki dla przyszłych emerytów. Rząd, nie mogąc zmniejszyć długu publicznego, próbuje uzupełniać lukę, zwiększając dług ukryty. Nie bierze pod uwagę jednak faktu, iż trzeba będzie go spłacić w momencie wypłat emerytur osobom, które obecnie mają 20 lub 30 lat. Aby w przyszłości system emerytalny mógł funkcjonować prawidłowo i był wypłacalny, trzeba będzie zmniejszyć świadczenia lub zwiększyć podatki (Gołębiowska, 2011, s. 14). Natomiast w innych subsystemach ubezpieczeń społecznych w Polsce nie podjęto działań reformujących, np. w systemie rentowym zmieniono jedynie zasady orzekania w 1997 roku. O konieczności zmian w tym systemie pisała już w 2008 roku G. Uścińska, a zwłaszcza w zakresie: ochrony prawnej dla skutków ryzyka inwalidztwa, warunków nabywania prawa do świadczeń, wymiaru świadczenia, okresu wypłaty świadczeń (Uścińska, 2008, s. 1–3). W latach 1999–2018 w systemie świadczeń chorobowych i macierzyńskich dyskutowane były zagadnienia związane z obciążaniem pracodawców skutkami niezdolności do pracy pracowników i niepłacenia za pierwszy/pierwsze dni choroby osobom ubezpieczonym. Proponowane i dyskutowane zmiany w tym subsystemie ukierunkowane były także na zmiany parametryczne dotyczące okresu wypłaty wynagrodzenia chorobowego przez pracodawców, co ostatecznie zaskutkowało skróceniem okresu wypłaty tego wynagrodzenia dla osób po 50. roku życia. Reasumując, po 20 latach funkcjonowania reformy jest ona niedokończona, a kondycja finansowa polskiego publicznego systemu ubezpieczeń społecznych nie tylko nie uległa poprawie, lecz pogorszyła się, co zaprezentują dane w kolejnej części.

FINANSOWANIE SYSTEMU PRZED REFORMĄ

Jednym z dwóch podstawowych argumentów za przeprowadzeniem reformy systemu ubezpieczeń społecznych był deficyt Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (FUS), który powstał na przełomie lat 80. i 90. ubiegłego stulecia. Jako drugi z tych argumentów wskazywano na uwarunkowania demograficzne, czyli starzenie się społeczeństwa po 2025 roku. Poniżej zaprezentowana została skala tego deficytu w latach 1991–1998 oraz efektywność finansowa publicznego systemu ubezpieczeń społecznych. W tabeli 1 zaprezentowana została wielkość dotacji państwa do FUS oraz udział tych dotacji w dochodach budżetu.

Tabela 1. Skala deficytu FUS przed wdrożeniem reformy systemowej w 1999 roku

Rok	Dotacje państwa do FUS w mln zł	Dochody budżetu państwa w mln zł	Udział dotacji państwa do FUS w dochodach budżetu państwa ogółem (w %) ¹	Efektywność finansowa systemu netto
1991	881,9	21 081	4,18	0,8063
1992	4 950,8	31 277	15,85	0,7790
1993	6 605,2	45 900	14,39	0,7968
1994	8 296,9	63 124	13,14	0,7658
1995	6 000,0	83 722	7,16	0,8549
1996	6 031,4	99 674	6,05	0,8858
1997	7 000,0	119 771	5,84	0,8741
1998	8 792,8	126 559	6,94	0,8895

¹ Udział dotacji w bieżących dochodach budżetu państwa wskazuje na wielkość środków wpłacanych przez podatników, które zostały przeznaczone na bieżącą konsumpcję w systemie ubezpieczeń społecznych, a nie np. na inwestycje.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (www.zus.pl. oraz Rocznika Statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej z lat 1992–2018; https://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/szacunkowe-wykonanie-budzetu/-/asset_publisher/i1EC/content/szacunkowe-dane-o-wykonaniu-budzetu-panstwa-w-2017-r).

Miernik efektywności finansowej systemu netto przed reformą oscylujący w granicach od 0,7790 do 0,8895 uzasadniał konieczność przeprowadzenia reformy. Dodatkowym argumentem zmian były przewidywane zmiany demograficzne. Wdrożona reforma nie spełnia zakładanych (w niniejszym opracowaniu) założeń systemowych takich jak aksjomat powszechności, spójności i efektywności. Konsekwencją braku realizacji tych aksjomatów w systemie jest skala niedoboru finansowego (która zaprezentowana będzie poniżej) FUS. Ewentualne zachowanie dotychczasowej struktury i skali wprowadzonych zmian może w kolejnych latach spowodować załamanie finansowe systemu, co w dalszej kolejności może doprowadzić do krachu finansów publicznych.

FINANSOWANIE SYSTEMU PO WDROŻENIU REFORMY W 1999 ROKU

Wprowadzenie reformy w 1999 roku spowodowało określone skutki dla finansów funkcjonującego systemu ubezpieczeń społecznych już od zarania reformy. Gwałtowny ubytek składek emerytalnych przekazywanych z ZUS do OFE w wysokości ponad 1/3 środków od razu powiększał deficyt o kilkadziesiąt miliardów złotych rocznie, a rekompensowanie tego ubytku poprzez środki pochodzące z prywatyzacji mienia skarbu państwa nie spełniły oczekiwań reformatorów. Dodatkowo dwukrotne zmniejszenie wysokości składki rentowej

w latach 2007 i 2008 zwiększyło ten deficyt o kilka miliardów złotych. Brak działań w zakresie rekonstrukcji systemu spowodował stopniowe zwiększanie się deficytu, pomimo doraźnych działań polegających na przedwczesnym wykorzystywaniu środków zgromadzonych na Funduszu Rezerwy Demograficznej czy też przejście połowy środków z Otwartych Funduszy Emerytalnych po wprowadzonych zmianach w funkcjonowaniu OFE w 2013 roku. Działania te tylko na chwilę poprawiały efektywność finansową systemu. Wskaźniki tej efektywności prezentuje tabela 2.

Tabela 2. Skala deficytu FUS po wdrożeniu reformy systemowej w 1999 roku

Rok	Dotacje państwa do FUS w mln zł	Dochody budżetu państwa w mln zł	Udział dotacji państwa do FUS w dochodach budżetu państwa ogółem (w %)	Efektywność finansowa systemu netto
1999	9 459,00	125 922	7,51	0,6884
2000	20 082,50	135 664	14,80	0,7323
2001	25 743,60	140 527	18,31	0,6902
2002	30 617,10	143 520	21,33	0,6875
2003	31 935,60	152 111	20,99	0,6882
2004	33 535,00	156 281	21,45	0,7039
2005	32 893,60	179 772	18,29	0,6821
2006	37 904,50	197 640	19,17	0,7375
2007	31 859,00	236 368	13,47	0,6115
2008	52 694,80	253 547	20,78	0,5712
2009	64 948,80	274 183	23,68	0,5556
2010	71 463,60	250 303	28,55	0,6153
2011	64 118,30	277 557	23,10	0,6973
2012	52 928,90	287 595	18,40	0,6689
2013	60 843,80	279 151	21,79	0,6689
2014	60 607,70 ¹	283 543	21,37	0,6838
2015	56 199,60 ¹	289 137	19,43	0,7182
2016	53 269,90 ¹	314 684	16,92	0,7406
2017	40 978,70 ¹	350 499	11,69	0,7840
2018	35 822,70	380 077	9,42	0,7848

¹ w tym roku nastąpiła redukcja dotacji ze względu na zmiany w II filarze emerytalnym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (www.zus.pl, oraz Rocznika Statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej z lat 1992–2018; https://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/szacunkowe-wykonanie-budzetu/-/asset_publisher/i1EC/content/szacunkowe-dane-o-wykonaniu-budzetu-panstwa-w-2017-r; https://www.gov.pl/documents/1079560/1080340/20190207_Szacunek_I-XII_2018.pdf/4d80f373-dd41-c235-2ece-8b58d3e4727b).

Przeprowadzona reforma w 1999 roku spowodowała zwiększenie deficytu finansowego publicznego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce (miernik efektywności finansowej systemu netto w latach 1999–2018 oscylował w przedziale od 0,5556 do 0,7848). Czyli porównując te dane: najgorsze wyniki sprzed reformy są na porównywalnym poziomie do najlepszych po wdrożeniu tejże reformy. W większości przypadków (w 18 na 20) deficyt po wprowadzeniu reformy jest znacznie większy niż przed jej wdrożeniem, co automatycznie powodowało dodatkowe obciążenie budżetu państwa.

Jednym z wprowadzonych w 1999 roku mechanizmów funkcjonowania nowego systemu ubezpieczeń społecznych było podzielenie jednej ogólnej składki na 4 składowe, by w razie deficytu któregoś z funkcjonujących subfunduszy (emerytalnego, rentowego, chorobowego, wypadkowego) na bieżąco niwelować jego deficyt poprzez zwiększenie składki. Działania takiego nigdy nie podjęto, a wręcz przeciwnie – podjęto działania redukujące (np. składkę rentową). Działanie to spowodowało jej permanentny deficyt na przestrzeni wielu lat uzasadniając tę zmianę zmniejszeniem kosztów pracy. Wysokość pobieranych składek oraz projekcja właściwej ich wysokości gwarantującej efektywność finansowania systemu prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Zestawienie wysokości składek 1991–2018 i projekcja ich wysokości gwarantujących efektywność finansową systemu

Rok	FUS wpływy ze składek [w mln zł]	FUS wydatki [mln zł]	Wysokość składek [%]					Wysokość składki gwarantująca efektywność systemu	Deficyt składek ¹
			emerytalne	rentowe	chorobowe	wypadkowe	składki ogółem		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1991	9 276,8	11 505,6	-	-	-	-	45,00	55,81	-10,81
1992	14 593,2	18 732,3	-	-	-	-	45,00	57,75	-12,75
1993	19 666,3	24 683,0	-	-	-	-	45,00	56,47	-11,47
1994	25 975,0	33 919,0	-	-	-	-	45,00	58,76	-13,76
1995	35 215,1	41 191,1	-	-	-	-	45,00	52,67	-7,67
1996	45 370,0	51 217,6	-	-	-	-	45,00	50,79	-5,79
1997	55 800,4	63 835,0	-	-	-	-	45,00	51,47	-6,47
1998	64 734,4	72 778,6	-	-	-	-	45,00	50,59	-5,59
1999	65 833,9	95 639,4	19,52 (11,22) ¹	13,00	2,45	1,62	36,59 (29,29) ²	53,15	-16,56
2000	65 601,5	85 684,0	19,52 (12,22)	13,00	2,45	1,62	36,59 (29,29) ²	47,79	-11,20
2001	70 406,7	96 150,3	19,52 (12,22)	13,00	2,45	1,62	36,59 (29,29) ²	49,96	-13,37
2002	68 217,1	98 834,2	19,52 (12,22) ¹	13,00	2,45	1,62	36,59 (29,59) ²	53,01	-16,42

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2003	70 271,8	102 207,4	19,52 (12,22) ¹	13,00	2,45	1,93	36,90 (29,60) ²	53,66	-16,76
2004	74 032,7	107 567,71	19,52 (12,22)	13,00	2,45	1,93	36,90 (29,60) ²	53,61	-16,71
2005	78 181,9	111 075,5	19,52 (12,22)	13,00	2,45	1,93	36,90 (29,60) ²	48,33	-11,43
2006	81 328,5	119 233,0	19,52 (12,22) ¹	13,00	2,45	1,93/ 1,80 ³	35,80 (29,50) ²	53,04	-17,24
2007	89 515,8	121 374,8	19,52 (12,22) ¹	13,00 /10,00 ⁵	2,45	1,80	35,27 ⁴ (27,97) ²	47,82	-12,55
2008	82 955,0	135 649,8	19,52 (12,22) ¹	6,00	2,45	1,80	29,77 (22,47) ²	48,68	-18,91
2009	86 537,7	151 486,5	19,52 (12,22) ¹	6,00	2,45	1,80/ 1,6 ⁶	29,67 (22,37) ²	51,93	-22,26
2010	89 378,7	160 842,3	19,52 (12,22) ¹	6,00	2,45	1,67	29,64 (22,34) ²	56,41	-26,77
2011	102 549,0	166 667,3	19,52 (12,22) ¹	6,00	2,45	1,67	29,64 (22,34) ²	48,10	-18,46
2012	121 908,5	174 837,4	19,52 (12,22) ¹	8,00	2,45	1,67/ 1,9 ⁷	31,83 (24,53) ²	45,97	-14,14
2013	122 942,0	183 785,8	19,52 (12,22) ²	8,00	2,45	1,93	31,90 (24,60) ²	50,84	-18,94
2014	131 102,7	191 710,4	19,52 (16,60)	8,00	2,45	1,93	31,90 (28,98) ²	47,08	-15,18
2015	143 298,4	199 498,0	19,52 (16,60) ²	8,00	2,45	1,93/ 1,8 ⁸	31,80 (28,88) ²	44,49	-12,69
2016 ⁹	152 160,3	205 430,2	19,52 (16,60) ²	8,00	2,45	1,80	31,77 (28,85) ²	42,89	-11,12
2017	166 941,1	212 947,6	19,52 (16,60) ¹	8,00	2,45	1,80	31,77 (28,85) ²	40,52	-8,75 ⁸
2018	180 414,3	229 887,2	19,52 (16,60) ¹	8,00	2,45	1,80	31,77 (28,85) ²	40,48	-8,71 ⁸

¹ Deficyt składki jest różnicą pomiędzy aktualnie pobieraną składką a składką gwarantującą 100% wypłatę bieżących świadczeń bez konieczności uzupełniania środków FUS przez budżet państwa.

² W nawiasie wysokość składki wpłacanej do ZUS przez osoby, które przystąpiły do II filaru emerytalnego (OFE).

³ Od 1.04. składka wynosiła 1,80%.

⁴ Wysokość składki uśredniona dla całego roku.

⁵ Od stycznia do czerwca włącznie składka wynosiła 13,00% od 1 lipca 10,00% co efektywnie daje 11,50% w skali roku.

⁶ Od 1.04. składka wynosiła 1,67%.

⁷ Od 1.04. składka wynosiła 1,93%.

⁸ Od 1.04. składka wynosiła 1,80%.

⁹ W 2016⁹ roku nastąpiła kolejna faza przenosin z II filaru do ZUS, co spowodowało zwiększenie wpływów do ZUS kosztem OFE.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (www.zus.pl oraz *Roczników Statystycznych 1992–2001*).

Deficyt składki prezentowany w tabeli 3 (rozumiany jako potencjalny wzrost pobieranej w danym roku składki, gwarantujący wypłatę świadczeń bez konieczności finansowania jej przez budżet państwa) osiągał wartości od 8,71% do 25,77%. Podejmowane dotychczas działania (zarówno doraźne, jak i długoterminowe) w zakresie finansowania systemu powodują, że deficyt ten jest permanentny i jego usunięcie przy zachowaniu aktualnych rozwiązań jest niemożliwe. Aby odciążyć budżet państwa od corocznej dotacji uzupełniającej do FUS winno podjąć się działania systemowe w tym zakresie.

Zbilansowany finansowo system ubezpieczeń społecznych winien osiągać równowagę pomiędzy wartością pobieranych składek a zdyskontowaną wartością wypłacanych świadczeń. Najprostszym rozwiązaniem w tym zakresie jest bieżące podnoszenie wysokości składek lub zmniejszanie wielkości wypłacanych nowych świadczeń (np. chorobowych lub rentowych). Działania te nigdy nie były stosowane prawdopodobnie ze względu na (wspomniany już wcześniej) ewentualny wzrost kosztów pracy oraz protesty licznej grupy świadczeniobiorców.

PROGNOZA FINANSOWA DLA FUNDUSZU UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH NA LATA 2019–2022

Poniżej zaprezentowana została prognoza deficytu FUS na lata 2019–2022 opracowana na podstawie następujących parametrów: wskaźnika stopy bezrobocia, wskaźnika realnego wzrostu przeciętnego wynagrodzenia, średniorocznego wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych ogółem oraz dla gospodarstw domowych emerytów i rencistów, realnego wzrostu produktu krajowego brutto, wskaźnika ściągalności składek, wskaźnika stopy zwrotu z otwartych funduszy emerytalnych.

We wszystkich prezentowanych wariantach posłużono się założeniami makroekonomicznymi przygotowanymi przez Departament Polityki Makroekonomicznej Ministerstwa Finansów w czerwcu i sierpniu 2018 r.

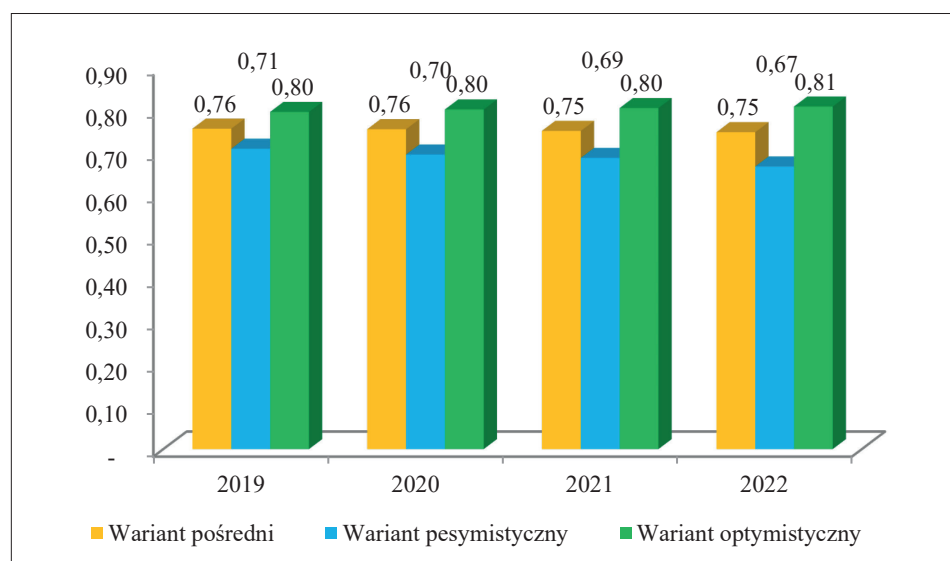
Tabela 4. Wpływy i wydatki FUS na lata 2019–2022

Rok	Wpływy w mln zł	Wydatki w mln zł	Efektywność finansowa
Wariant pośredni			
2019	185 543	245 294	0,7564
2020	195 971	259 529	0,7551
2021	206 564	274 952	0,7512
2022	217 704	290 988	0,7481
Wariant pesymistyczny			
2019	175 474	247 450	0,7091
2020	181 699	261 306	0,6953
2021	187 582	275 832	0,6875
2022	193 754	290 330	0,6673

Wariant optymistyczny			
2019	192 820	242 285	0,7958
2020	205 399	256 206	0,8016
2021	218 545	271 489	0,8049
2022	232 579	287 641	0,8085

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (http://www.zus.pl/documents/10182/24106/Proгноza_FUS_2018_2022.pdf/2cc8d322-f9f2-4bb4-98d2-faef1618a9b9www.zus.pl).

Na podstawie powyższych danych i przy uwzględnieniu parametrów makroekonomicznych Ministerstwa Finansów z 2018 roku skalę deficytu FUS na najbliższe lata prezentuje rys. 1. W przedstawionej prognozie przyjęto, że zrównoważony Fundusz Ubezpieczeń Społecznych równałby się wartości 1,00.



Rys. 1. Prognoza deficytu systemu ubezpieczeń społecznych w latach 2019–2022

Źródło: opracowanie własne.

Deficyt FUS doprowadzić może do załamania się finansów publicznych w przewidywalnej perspektywie czasowej. Brak działań zmierzających do zmiany istniejącego stanu rzeczy powoduje, że zakres i skala koniecznych działań naprawczych radykalnie się zwiększa, im później te działania zostaną podjęte, tym muszą być bardziej zdecydowane (a nawet wręcz drastyczne z punktu widzenia ubezpieczonych). Wstępny zarys koncepcji działań sanacyjnych w zakresie poprawy efektywności finansowej publicznego systemu ubezpieczeń społecznych prezentowany w niniejszym artykule przewiduje rekonstrukcję systemu poprzez dokonanie w nim zmian systemowych i parametrycznych.

ZAŁOŻENIA WSTĘPNEJ KONCEPCJI ZINTEGROWANEGO PUBLICZNEGO SYSTEMU UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH W POLSCE

Aby publiczny system ubezpieczeń społecznych w Polsce był systemem zintegrowanym, funkcjonującym w oparciu o aksjomaty systemowe, musi spełniać obligatoryjnie wymogi standardu ubezpieczeniowego, czyli winien być efektywny finansowo, powszechny i stosować jednakowe zasady dla wszystkich ubezpieczonych. Aktualnie funkcjonujący system nie spełnia tych wymogów, dlatego należy dokonać w nim zmian systemowych polegających na:

- 1) Zmianie zakresu chronionych ryzyk społecznych w ZUS poprzez ujęcie w systemie ryzyka niedołęstwa (przy pomocy wyodrębnionego z ubezpieczenia rentowego, ubezpieczenia pielęgnacyjnego). Systematyczne starzenie się polskiego społeczeństwa powoduje, że poważnym problemem staje się dla państwa finansowanie opieki zdrowotnej oraz zapewnienie bytu osobom w podeszłym wieku. Propozycje utworzenia ubezpieczenia pielęgnacyjnego w poprzednich latach nie zostały zrealizowane⁴. Podstawową przyczyną braku zmian w tym zakresie był ewentualny wzrost kosztów pracy. W niniejszej koncepcji składka na ten rodzaj ubezpieczenia pochodziłaby z części ubezpieczenia rentowego. Modelowym wręcz przykładem funkcjonowania tego rodzaju ubezpieczenia jest system ubezpieczeń społecznych w Niemczech.
- 2) Zmianie zakresu chronionych ryzyk społecznych w ZUS poprzez włączenie do tego systemu ryzyka bezrobocia. Podstawowym powodem włączenia tego ryzyka do publicznego systemu ubezpieczeń społecznych jest technika finansowania (ubezpieczeniowa) i stosowane rozwiązania prawno-organizacyjne (to ZUS pobiera składki na to ubezpieczenie by potem je przekazywać do Krajowego Urzędu Pracy). Wprowadzenie tego rozwiązania wybitnie zredukowałoby tzw. pracę na czarno.
- 3) Utworzenie Indywidualnego Konta Społecznego (system IKS), działającego w myśl zasady „naczyń połączonych”, w którym niewykorzystane składki na poszczególne rodzaje świadczeń rentowych, chorobowych oraz od bezrobocia zwiększałyby kapitał emerytalny. Koncepcja wprowadzenia IKS oparta jest na założeniu, że stosowana obecnie technika finansowania w ubezpieczeniu emerytalnym winna objąć też pozostałe rodzaje ubezpieczeń społecznych takich, jak ubezpieczenie rentowe i ubezpieczenie chorobowe.
- 4) Wprowadzenie możliwości dodatkowego ubezpieczenia się w kapitałowym publicznym ubezpieczeniu emerytalnym⁵. Przykładem funkcjonowania tego rodzaju ubezpieczenia jest system ubezpieczeń społecznych w Szwecji.

⁴ Szerzej na temat objęcia systemem ubezpieczeniowym ryzyka niedołęstwa pisała Barbara Więckowska (Więckowska, 2008, s. 158).

⁵ Obecnie w Polsce w ubezpieczeniu emerytalnym filar kapitałowy oferowany jest tylko przez podmioty prywatne. Proponowane rozwiązanie stosowane jest np. w Szwecji.

- 5) Wprowadzeniu dodatkowych elementów zabezpieczenia społecznego w systemie rentowym, chorobowym i pielęgnacyjnym oraz macierzyńskim w postaci możliwości dodatkowego ubezpieczenia się w formie kapitałowej. Dodatkowe ubezpieczenie winno być oferowane zarówno przez podmioty prywatne, jak i państwowe (tzw. dobrowolny II filar kapitałowy: rentowy, chorobowy czy też macierzyński).
- 6) Ujednoliceniu dotychczasowych rozwiązań poprzez:
 - a. Wprowadzenie systemu ubezpieczeń społecznych bez przywilejów dla określonych grup społeczno-zawodowych takich jak górnicy, którzy winni mieć przyznawane emerytury pomostowe, a nie emerytury górnicze wyliczane metodą świadczeń ze zdefiniowanym świadczeniem, przy których płatnicy składek opłacają standardowe wysokości składek, a świadczeniobiorcy otrzymują świadczenia bonusowe znacznie wyższe, na które otrzymują środki od budżetu państwa (czyli *de facto* od podatników, którzy finansują je innym, sami nie mając tak korzystnych uprawnień).
 - b. Wprowadzenie jednolitego systemu ubezpieczeń społecznych bez przywilejów dla określonych grup społeczno-zawodowych takich jak rolnicy, którzy winni być traktowani tak jak osoby prowadzące działalność gospodarczą (przynajmniej ci, którzy gospodarują na znacznych arealach, np. powyżej 200 ha).
 - c. Wprowadzenie jednolitego systemu ubezpieczeń społecznych bez przywilejów dla określonych grup społeczno-zawodowych takich jak funkcjonariusze służb mundurowych.
 - d. Wprowadzenie jednolitego systemu ubezpieczeń społecznych bez przywilejów dla określonych grup społeczno-zawodowych takich jak osoby wykonujące zawody prawnicze.

Do niezbędnych zmian parametrycznych w zakresie wypłacanych świadczeń społecznych należy:

- a. Ujednolicenie wysokości świadczeń chorobowych⁶. Aktualne rozwiązania przyznające świadczenia w zależności od osiąganego dochodu są nielogiczne. Osoby niezdolne do pracy ponoszą jednakowe koszty leczenia (ceny leków i środków farmaceutycznych są jednakowe dla wszystkich). Wysoki poziom świadczeń powoduje, że wielokrotnie nadużywa się prawa do tych świadczeń. Takie rozwiązanie motywowałoby do unikania nieuzasadnionej absencji chorobowej oraz gwarantowałoby wyższe świadczenia na starość w systemie IKS (Indywidualnego Konta Społecznego).
- b. Ujednolicenie wysokości świadczeń rentowych. Analogicznie do świadczeń chorobowych świadczenia te winny zapewnić ubezpieczonym środki na przeżycie i leczenie oraz motywować do jak najszybszego powrotu do aktywności zawodowej.

⁶ Szersza analiza zagadnienia, propozycje zmian oraz skutki finansowe wprowadzenia tego rodzaju zmiany parametrycznej w systemie ubezpieczeń społecznych w Polsce zaprezentowane zostały w monografii pt. *Efektywność finansowa publicznego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce po reformie w 1999 roku* (Garbiec, 2013, s. 206–209).

- c. Zmiana zasad obliczania wysokości świadczeń emerytalnych (zob. Garbiec, 2018, s. 51–66). Obecne rozwiązania (system ze zdefiniowaną składką) nie zapewnia ubezpieczonym minimum środków do przeżycia. Wprowadzenie IKS nie tylko zwiększy wysokość tych świadczeń, ale pośrednio spowoduje, że ubezpieczeni będą bardziej zapobiegliwi i zmniejszy skalę nadużyć w zakresie świadczeń rentowych i chorobowych. Świadczenie emerytalne winno być, w myśl tej koncepcji, wyliczane jako iloraz zebranych składek ze wszystkich ww. rodzajów ryzyka i dalszego trwania życia oraz powiększone o część socjalną. Ta część socjalna winna gwarantować ubezpieczonemu minimum egzystencji (np. mogłaby to być kwota stanowiąca równowartość zasiłku socjalnego). Część socjalna świadczenia emerytalnego w publicznym systemie winna być w formie dopłaty z budżetu państwa do wysokości minimalnego świadczenia dla każdej osoby, a nie tylko posiadającej wymagany okres ubezpieczenia (zob. Garbiec, 2017, s. 568–574). Jako alternatywę do części socjalnej świadczenia emerytalnego można rozważyć wprowadzenie tzw. emerytury obywatelskiej jednakowej dla wszystkich niezależnie od wysokości opłacanych składek. Jednak badania odnośnie implementacji do polskiego systemu ubezpieczeń społecznych emerytury obywatelskiej wykazały nieefektywność tego rozwiązania (Biel, Błażejewska, 2018, s. 38). Niestety, w związku z ogromnym ubóstwem przyszłych emerytów w Polsce, zaprezentowana propozycja może być jedynym z niewielu godnych rozwiązań w tym zakresie. Innym, alternatywnym rozwiązaniem problemu pauperyzacji polskich emerytów w nowym systemie ubezpieczeń społecznych będzie ich systematyczne comiesięczne wsparcie w formie świadczeń z pomocy społecznej, gdzie skala tego wsparcia za kilkadziesiąt lat obejmie populację około 70% świadczeniobiorców⁷.
- Zaprezentowane powyżej propozycje dokonania zmian systemowych i parametrycznych w polskim systemie ubezpieczeń społecznych pozwolą nie tylko zrekonstruować ten system według aksjomatów systemu, ale przede wszystkim zmienić zasady jego finansowania, dzięki czemu system ten będzie racjonalny i sprawiedliwy.

ZAKOŃCZENIE

Zintegrowany system ubezpieczeń społecznych to przede wszystkim system efektywny pod względem finansowym, jednolity i spójny wewnętrznie. By taki system zaistniał w Polsce niezbędne są działania naprawcze. Niestety, czas i re-

⁷ Jak wykazały obliczenia Instytutu Badań Strukturalnych, za 40 lat 2/3 polskich emerytów będzie miało świadczenia równe lub niższe niż najniższa emerytura. Obecnie wyliczona najniższa emerytura wynosi 2 grosze miesięcznie, a 219 tysięcy osób w Polsce w 2019 roku ma świadczenie niższe od najniższej emerytury. *Emerytury niższe niż najniższa. Alarmujące dane*. Pobrane z: <https://tvn24bis.pl/z-kraju/74/emerytury-nizsze-niz-najnizsza-nowy-raport-zus,935497.html> (2019.10.17).

guły ekonomiczne są nieubłagane dla dotychczas funkcjonujących rozwiązań. Dalsze tolerowanie istniejących rozwiązań w polskim systemie ubezpieczeń społecznych zmierza do załamania finansów publicznych. Drastyczne zmniejszanie wysokości świadczeń emerytalnych, zwiększanie się liczby osób uprawnionych do świadczeń długoterminowych powoduje stale rosnący deficyt FUS (czyli *de facto* polskiego publicznego systemu ubezpieczeń społecznych), który w konsekwencji spowoduje wzrost obciążenia finansów publicznych. Nieprawidłowości w konstruowaniu systemu ubezpieczeń społecznych, przyjęte rozwiązania parametryczne pogłębiają istniejące już w systemie nierówności społeczne wśród ubezpieczonych. Stosowane rozwiązania powodują, że określona część ubezpieczonych ma bezpodstawne przywileje kosztem pozostałych. Nadzwyczaj hojne rozdawnictwo przywilejów i zaniechania władzy wykonawczej i ustawodawczej w zakresie zmian systemowych i parametrycznych w systemie ubezpieczeń społecznych doprowadzą do skrajnego ubóstwa osób starszych i konieczności utrzymywania tychże osób przez podatników, a nie przez ekonomicznie i logicznie skonstruowany zintegrowany system ubezpieczeń społecznych.

Najważniejszym ograniczeniem przeprowadzonego badania jest prognozowanie przyszłych zmian demograficznych mających istotny wpływ na funkcjonowanie polskiego systemu ubezpieczeń społecznych działającego według modelu reparycyjnego. Tak na przykład działania ostatniego rządu, np. w postaci programu demograficznego „500+”, póki co nie spowodowały wzrostu liczby urodzeń. Ponadto brak strategii w zakresie funkcjonowania tego systemu i niestosowanie doraźnych rozwiązań zgodnych z aksjomatami systemu powoduje, że przyszłość finansów systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce staje się niestety iluzoryczna.

Ewentualne dalsze badania problematyki efektywności finansowej polskiego systemu ubezpieczeń społecznych będą się skupiać na rozwiązaniach systemowych i parametrycznych stosowanych w takich elementach systemu jak: system emerytalny, system rentowy, system chorobowy, system macierzyński (rodzicielski) oraz na zagadnieniach wcześniejszych emerytur tzw. emerytur pomostowych (w tym emerytur górniczych) i emerytur stażowych. Opracowanie nowych rozwiązań w tych systemach pozwoli na opracowanie kompletnej koncepcji zintegrowanego rozwoju publicznego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce.

BIBLIOGRAFIA

- Bezpieczeństwo dzięki różnorodności, Reforma systemu emerytalno-rentowego w Polsce.* (1997). Warszawa: Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Reformy Zabezpieczenia Społecznego.
- Biel, E., Błazejewska, P. (2018). Koncepcja emerytury obywatelskiej w aspekcie problemów polskiego systemu emerytalnego. W: M. Cycoń, T. Jedynek, G. Strupczewski (red.), *Nowe trendy w zabezpieczeniu emerytalnym w Polsce* (s. 23–39). Kraków: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

- Domański, S. R. (2011). OFE – międzygeneracyjny podział majątku a podział bieżącego PKB jako podstawa konstrukcji systemu emerytalnego. W: J. Hryniewicz (red.), *Ubezpieczenie społeczne w Polsce, 10 lat reformowania* (s. 73–82). Warszawa: Instytut Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego.
- Emerytury niższe niż najniższa. Alarmujące dane ZUS. Pobrane z: <https://tvn24bis.pl/z-kraju,74/emerytury-nizsze-niz-najnizsza-nowy-raport-zus,935497.html> (2017.10.17).
- Garbiec, R. (2013). *Efektywność finansowa publicznego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce po reformie w 1999 roku*. Częstochowa: Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej.
- Garbiec, R. (2017). Construction of a Sustainable Social Security System in Poland. W: I. Kosciariova Ingrida, Z. Kadekova (red.), *Managerial Trends in the Development of Enterprises in Globalization Era* (s. 568–574). Nitra: Slovak University of Agriculture in Nitra.
- Garbiec, R. (2018). Finansowanie i obliczanie wysokości świadczeń emerytalnych w publicznym systemie ubezpieczeń społecznych w Polsce. *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej*, 30, 51–66. DOI: 10.17512/znpcz.2018.2.05.
- Gasparski, W. (1983). Comments on the concept of efficiency. W: W. Gasparski, T. Pszczółkowski (red.), *Praxiological studies, Polish contributions to the science of efficient action* (s. 61–83). Warszawa–Dordrecht–Boston–Londyn: D. Reidel Publishing Company. DOI: 10.1007/978-94-009-6943-8_5.
- Gołębiowska, A. (2011). Zagrożenia funkcjonowania systemu emerytalnego w Polsce w kontekście wprowadzonych zmian. *Polityka Społeczna*, 2, 13–15.
- Kalina-Prasznic, U. (2009). Otwarte fundusze emerytalne – 2009 wczoraj i dziś. W: B. Wagner, J. Gajos (red.), *Dziesięć lat reformy emerytalnej w Polsce* (s. 67–68). Kudowa Zdrój: Polskie Stowarzyszenie Ubezpieczenia Społecznego.
- Kieżun, W. (1997). *Sprawne zarządzanie organizacją*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Prognoza wpływów i wydatków Funduszu Ubezpieczeń Społecznych na lata 2018–2022*. Pobrane z: http://www.zus.pl/documents/10182/24106/Prognoza_FUS_2018_2022 (2019.5.21).
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*. Wydania z lat 1992–2019. Warszawa: GUS.
- Rymsza, M. (2011). Redystrybucyjna i więziotwórcza funkcja ubezpieczenia społecznego a ewolucja systemu emerytalnego w Polsce. W: J. Hryniewicz (red.), *Ubezpieczenie społeczne w Polsce, 10 lat reformowania* (s. 295–312). Warszawa: Instytut Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego.
- Szacunkowe dane o wykonaniu budżetu państwa w 2018 r.* Pobrane z: <https://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wszacunkowe-dane-o-wykonaniu-budzetu-panstwa-w-2017-r> (2019.05.21).
- Szczepański, M. (2006). *Dylematy reformy polskiego systemu emerytalnego*. Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Uścińska, G. (2008). Pożądane kierunki zmian systemu rentowego. *Polityka Społeczna*, 8, 1–3.
- Wagner, B. (2009). Zabezpieczenie społeczne po osiągnięciu wieku emerytalnego. W: B. Wagner, J. Gajos (red.), *Dziesięć lat reformy emerytalnej w Polsce* (s. 47–52). Kudowa-Zdrój: Polskie Stowarzyszenie Ubezpieczenia Społecznego.
- Więckowska, B. (2008). *Ubezpieczenie pielęgnacyjne*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.

Streszczenie

Artykuł prezentuje fragment wstępnej koncepcji zintegrowanego publicznego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce. W pierwszej części przedstawiona została diagnoza podstaw finansowego funkcjonowania tego systemu w latach 1991–2018. Przeprowadzona diagnoza umożliwia wskazanie w drugiej części artykułu kierunków dalszego rozwoju tego systemu, by stał się systemem zintegrowanym, którego finansowanie nie ma negatywnego wpływu na funkcjonowanie polskiej gospodarki i zapobiegnie załamaniu finansów publicznych państwa.

Celem pracy jest określenie finansowych podstaw zintegrowanego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce. Jako podstawowe założenie przeprowadzonego badania przyjęto konieczność poprawy efektywności finansowej publicznego systemu ubezpieczeń społecznych poprzez rekonstrukcję systemową i parametryczną. Metodą badawczą wykorzystaną do badania jest analiza dokumentów (aktów prawnych z zakresu ubezpieczeń społecznych i sprawozdań finansowych Funduszu Ubezpieczeń Społecznych). Narzędziem badawczym zastosowanym do diagnozy są mierniki efektywności finansowej systemu.

Podstawowym wnioskiem z przeprowadzonego badania jest konkluzja, że możliwa jest parametryczna i systemowa rekonstrukcja polskiego systemu ubezpieczeń społecznych, która doprowadzi do zrównoważenia wpływów i wydatków Funduszu Ubezpieczeń Społecznych.

Słowa kluczowe: system ubezpieczeń społecznych, efektywność finansowa systemu, zintegrowany system ubezpieczeń społecznych, składki na ubezpieczenia społeczne, dochody budżetu państwa, dotacje budżetu państwa.

Financial aspects of the integrated development of the public social security system in Poland

Summary

The paper presents an initial concept of an integrated public social insurance system in Poland. The first part presents a diagnosis of the financial basis for the functioning of this system in the years 1991–2018. In the second part of the paper the diagnosis gives an indication of the directions for further development of this system, allowing it to become an integrated system, the financing of which does not negatively impact the functioning of the Polish economy and prevents the collapse of the public finances of the state.

The aim of the paper is to define the financial foundations of an integrated social insurance system in Poland. The basic assumption of the study was the need to improve the financial efficiency of the public social security system through systemic and parametric reconstruction. The research tool used for the diagnosis was the analysis of documents (legal acts in the field of social insurance and financial statements of the Social Insurance Fund (FUS)). The research tool used for the diagnosis was the financial efficiency indicators relevant to the purposes of the analysis.

The main conclusion of the study is that a parametric and systemic reconstruction of the Polish social insurance system is possible, which should lead to a balance of revenues and expenses in the Social Insurance Fund.

Keywords: Social security system, financial system efficiency, integrated social insurance system, contributions for social insurance, state budget revenues, state budget subsidies.

JEL: D69, G23, H55.

*prof. zw. dr hab. Elżbieta Skrzypek*¹ 

Katedra Kapitału Intelktualnego i Jakości
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

*dr hab. Adam Skrzypek, prof. UPH*² 

Instytut Nauk o Zarządzaniu i Jakości
Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach

Integracja jako determinanta wzrostu gospodarczego i doskonalenia zarządzania

WPROWADZENIE

Współczesny świat cechuje integracja w szerokim tego słowa znaczeniu. Dotyczy ona wielu obszarów i procesów związanych z funkcjonowaniem w wielu sferach aktywności podmiotów gospodarczych. Uwarunkowania i konsekwencje integracji oddziałują na funkcjonowanie gospodarek i podmiotów w nich funkcjonujących. Integracja gospodarcza w ramach Unii Europejskiej wpływa na wiele sfer aktywności podmiotów gospodarujących. Integracja jest także traktowana jako determinanta wzrostu gospodarczego, co przekłada się na jakość funkcjonowania podmiotów w gospodarce. Integracja jest zjawiskiem występującym coraz częściej w organizacjach ze względu na rozwijające się systemy i narzędzia zarządzania, poszukiwanie możliwości wzrostu skuteczności, efektywności, dojrzałości doskonałości, a w konsekwencji wzrostu konkurencyjności, w tym pozycji i przewagi konkurencyjnej.

Funkcjonowanie i rozwój organizacji uzależnione są od wprowadzania w życie zasad nowoczesnej teorii zarządzania, która oparta jest na ciągłym doskonaleniu. Uzasadnieniem tego faktu jest szybkość zmian, jakie zachodzą w bliższym i dalszym otoczeniu. Autentyczna troska o zadowolenie potrzeb i oczekiwań klienta

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: elzbieta.skrzypek@umcs.lublin.pl. ORCID: 0000-0001-9020-1671.

² Adres korespondencyjny: e-mail: adam.skrzypek@uph.edu.pl. ORCID: 0000-0001-7644-0107.

i wszystkich interesariuszy stanowi ważny wskaźnik sprawności funkcjonowania przedsiębiorstw. O sukcesie na rynku decydują tzw. krytyczne czynniki sukcesu, tj. sytuacja produkcyjna i kosztowa, pozycja rynkowa i pozycja konkurencyjna.

Funkcjonowanie organizacji w warunkach zmienności otoczenia wymusza procesy integracji. Jakość, efektywność i produktywność zintegrowanych systemów zarządzania w warunkach ogromnej zmienności otoczenia nabierają coraz większego znaczenia, a przedsiębiorczość i elastyczność i zwinność to dominujące sfery współczesności. Jakość zarządzania współczesną organizacją jest zdeterminowana przez umiejętność spojrzenia na organizację i kluczowe procesy w niej zachodzące w sposób integralny. Można ją rozumieć jako jakość wzajemnej integracji zarządzania holistycznego. Wzrost konkurencji, nasilające się powiązania strategiczne i operacyjne, wzrastające interakcje wewnątrzorganizacyjne, wzrost roli bliższego i dalszego otoczenia, narastająca liczba regulacji formalnych wymuszają integrację zarządzania w przedsiębiorstwach.

W warunkach GOW coraz częściej mówi się o integracji systemów zarządzania na bazie wiedzy. Z doświadczeń wielu przedsiębiorstw wynika, że zarządzanie wiedzą może prowadzić do integracji różnych podejść w przedsiębiorstwie (A. Skrzypek, 2013, s. 2–7). Integracja jest możliwa, bo zarządzanie wiedzą stwarza warunki dla lepszego wykorzystania zasobów, umożliwia ich łączenie, stworzenie zintegrowanego systemu informacyjnego, który wspierałby realizację rozwiązań w zakresie zarządzania (A. Skrzypek, 2014, s. 282–290). Integracja to zabieganie o współdziałanie wszystkich uczestników rynku. W warunkach nowej gospodarki opartej na wiedzy, w procesie tworzenia przyszłości firmy obok procesów innowacji konieczne są procesy integracji. Integracja jako strategiczne i inherentne podejście stanowi rozwiązanie problemów związanych z osiąganiem rzeczywistego, ciągłego doskonalenia i funkcjonowania w warunkach zrównoważonego rozwoju (Ashen, Fuc, 2001, s. 2).

Celem artykułu jest wskazanie na istotę i znaczenie integracji w ujęciu makro i mikroekonomicznym. Pokazanie integracji jako determinanty wzrostu gospodarczego oraz w ujęciu mikroekonomicznym wskazanie na jej miejsce w procesie zarządzania i doskonalenia organizacji. Artykuł oparty jest na analizie literatury i dostępnych wyników badań, prowadzonych w zakresie problematyki integracji. Praca ma charakter przeglądowo-teoretyczny. Wykorzystano w niej podejście heurystyczne.

INTEGRACJA JAKO DETERMINANTA WZROSTU GOSPODARCZEGO

Procesy integracji zachodzące w skali mikroekonomicznej i makroskali wpływają na wzrost i rozwój gospodarczy. Procesy te kształtowane są przez wiele determinant. Jednym z podejść do problematyki determinant wzrostu gospodarczego jest podział na determinanty płytkie i głębokie, które traktowane są jako

narzędzie umożliwiające wyjaśnienie różnic w poziomie rozwoju gospodarczego (Brodnicki, Ciołek, 2007, s. 1–44). Płytkie determinanty obejmują akumulację czynników produkcji – kapitału fizycznego, pracy i kapitału ludzkiego oraz wartość rezydualną, tzn. niewynikającą z procesu akumulacji czynników produkcji.

Głębokie determinanty wzrostu obejmują geografę, która jest czynnikiem o charakterze egzogenicznym oraz integrację i instytucje, będące czynnikami o charakterze częściowo endogenicznym (Rodrik, 2002). Integracja według D. Rodrika to ogólny poziom otwartości gospodarki na powiązania zagraniczne, w tym na wymianę handlową oraz przepływy inwestycji zagranicznych. Badania empiryczne prowadzone w obszarze płytkich i głębokich determinant wzrostu gospodarczego potwierdzają rosnące znaczenie determinant głębokich wzrostu gospodarczego w wyjaśnianiu różnic w przeciętnym długoterminowym tempie wzrostu PKB *per capita*.

Postępujący proces globalizacji gospodarki światowej prowadzi do otwierania się gospodarek, co powoduje, że wzrost gospodarczy w coraz większym stopniu zależy od powiązań, siły i długotrwałości relacji.

Współczesna gospodarka to gospodarka oparta na wiedzy o charakterze sieciowym, wspomagana coraz szybciej rozwijającymi się technologiami informatycznymi. Dlatego integracja jest nierozzerwalnie związana z otwartością na wymianę handlową i przepływy kapitałowe ze szczególnym uwzględnieniem przepływów inwestycji bezpośrednich oraz procesów dyfuzji wiedzy i technologii. Dziś najdroższym towarem staje się informacja i wiedza, dlatego transfer wiedzy i technologii staje się siłą napędzającą rozwój i wzrost gospodarczy zarówno poszczególnych krajów, jak i gospodarek w ujęciu globalnym. Ożywienie handlowe i tworzenie coraz bardziej rozległej sieci firm ponadnarodowych sprzyja rozprzestrzenieniu się know-how związanego z technologią (Hansen, 2003, s. 72).

Rosnąca otwartość gospodarek wpływać może na lepsze, bardziej efektywne rozmieszczenie zasobów materialnych i niematerialnych, transfer wiedzy i technologii, rosnącą innowacyjność, wzrost kreatywności, a przez to wpływa na warunki dla wzrostu gospodarczego. Prowadzone badania dowodzą istnienia zależności pomiędzy otwarciem się gospodarki na wymianę międzynarodową oraz procesem akumulacji wiedzy i transferu technologii (Zagha, 2006). Otwarcie gospodarki stwarza realną szansę na podniesienie tempa wzrostu gospodarczego, nie jest jednak jego gwarantem (Ben-David, Loewy, 2002, s. 1–16).

Integracja ekonomiczna może odnosić się do procesów integracji pionowej i poziomej gałęzi gospodarek i wzrostu powiązań państw i regionów świata na płaszczyźnie stosunków ekonomicznych. Dotyczy ona wzrostu powiązań różnych obiektów w płaszczyźnie ekonomicznej, które w jednej dziedzinie mogą występować i zmieniać się niezależnie od pozostałych dziedzin. Integracja jako scalanie, łączenie prowadzi do wzrostu zależności obiektów w danej dziedzinie i powinna uwzględniać cele odnoszące się do wskazanych dziedzin, wzrost korzyści poprzez internalizację efektów integracji oraz sprzyjanie wzrostowi dochodów.

Pojawia się pytanie, czy integracja gospodarcza zawsze stymuluje wzrost gospodarczy. Integracja ekonomiczna oznacza stopniowe usuwanie barier ekonomicznych między państwami, w wyniku czego poszczególne kraje zaczynają funkcjonować jako całość (Molle, 1995). Jej celem jest wzrost dobrobytu poszczególnych państw poprzez liberalizację przepływów towarowych i specjalizację produkcji. Integracja umożliwia ożywienie obrotów handlowych między poszczególnymi krajami oraz przesunięcie zasobów do bardziej wydajnych zastosowań. Umożliwia bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) jako szczególną formę przepływu kapitału. BIZ wpływają na wzrost gospodarczy poprzez uzupełnianie niedoboru oszczędności krajowych i import inwestycji zagranicznych (Gradzewicz, Kolasa, 2005). Badanie wpływu integracji na wzrost gospodarczy musi być odnoszone do konkretnych uwarunkowań integracyjnych (Siwiński, 2007). U. Płowiec wskazuje, że „Efekt konwergencji nie jest zagwarantowany przez sam fakt uczestnictwa w Unii Europejskiej, członkostwo w Unii jest tylko okazją do szybszego rozwoju” (Płowiec, 2004).

Odnosząc się do integracji należy zwrócić uwagę na jej ideę, skalę oraz jej mierniki (Pagano, 2002, s. 2). Liczne badania potwierdzają występowanie zależności pomiędzy integracją gospodarczą a wzrostem gospodarczym. H. Badinger wykazał, że rozpoczęcie w latach 50. XX wieku zacieśniania współpracy gospodarczej w Europie spowodowało zwiększenie tempa wzrostu średnio o około 0,4 pkt proc. w latach 1950–2000 (Badinger, 2001, s. 2–45). J. Frankel i D. Romer (1999, s. 379–399) udowodnili, że integracja walutowa pozytywnie wpływa na wielkość handlu, a zatem i na wielkość PKB. Oszacowali, że wzrost udziału handlu w PKB o 1 pkt proc. powoduje wzrost dochodu *per capita* o 0,5–2%. M. Henrekson, J. Torstensson i R. Torstensson (1997, s. 1537–1557) w badaniach wykonanych na podstawie danych krajów należących do Wspólnoty Europejskiej i EFTA (1976–1985) wykazali, że integracja gospodarcza mierzona za pomocą zmiennej zero-jedynkowej zwiększyła tempo wzrostu średnio o około 0,6–0,8 pkt proc. rocznie. OECD wskazuje, że obniżenie w Unii Europejskiej (UE-15) barier dla BIZ do tzw. *best practice levels* może podnieść PKB *per capita* o 0,5% (the LIME, 2008). Badania prowadzone przez E. Ambroziak (2015, s. 187–201) potwierdziły hipotezę o pozytywnym wpływie integracji europejskiej na wzrost gospodarczy krajów członkowskich. W przypadku akcesji do Unii Europejskiej jest to zasługą pojawienia się rynku wewnętrznego opartego na czterech swobodach: przepływie towarów, osób, kapitału oraz swobodnego świadczenia usług, a w przypadku przyjęcia wspólnej waluty – wyeliminowania kosztów transakcyjnych i ryzyka kursowego, wymiany międzynarodowej i innych czynników.

Członkostwo w Unii Europejskiej wpływa na gospodarki poprzez takie mechanizmy jak handel zagraniczny, BIZ, swobodny przepływ osób oraz regulacje unijne. Budżet Unii Europejskiej oddziałuje dwukierunkowo poprzez wnoszone wpłaty i otrzymywane transfery. Z badań wynika, że w latach 2000–2003 (przed wstąpieniem Polski do UE) średni wzrost PKB wynosił 2,85% i był wyższy o 0,67 pkt

proc. od średniej dla UE-28. W okresie 13 lat członkostwa przeciętny roczny wzrost realnego PKB w Polsce wynosił 3,86% i był wyższy od średniorocznego tempa wzrostu PKB w całej Unii Europejskiej (wynoszącego około 1,25%) o blisko 2,6 pkt proc. (Gryczuk, Russel, 2017).

Odnosząc się do integracji w warunkach gospodarki opartej na wiedzy (GOW) należy wskazać na konieczność poszukiwania narzędzi wzrostu efektywności pracy, której czynnikiem jest postęp techniczny napędzany przez akumulację wiedzy i kapitał ludzki. Dane makroekonomiczne mówią o luce w rozwoju gospodarczego między Polską a innymi wysoko rozwiniętymi krajami Unii Europejskiej. Z badań UE wynika, że budowanie GOW w Polsce w odniesieniu do poziomu zaawansowania tej gospodarki w wysoko rozwiniętych krajach UE nie przyniosło wystarczających rezultatów (Komisja Europejska, 2014, s. 49). Niski poziom rodzimej innowacyjności, niskie nakłady na samodzielne tworzenie wiedzy, kompensowane przez transfer z zagranicy mogą prowadzić do nadmiernego uzależnienia Polski od importu technologii i urządzeń. Może to w konsekwencji doprowadzić do obniżenia konkurencyjności polskich wyrobów na rynkach zagranicznych i zmniejszenia tempa długotrwałego rozwoju gospodarczego, zwłaszcza, że eksploatowane dotychczas czynniki wzrostu ekstensywnego ulegają wyczerpaniu (Komisja Europejska, 2014, s. 49). Pod względem zaawansowania GOW szczególnie duży dystans dzieli Polskę od państw UE w dziedzinie innowacyjności i działalności B+R (Mańkiewicz, 2012, s. 130–140). Integracja gospodarcza stwarza warunki dla wzrostu innowacyjności, potrzebne w tym względzie jest jednak sprawne i efektywne zarządzanie kompleksowo rozumianą wiedzą.

ISTOTA I POTRZEBA INTEGRACJI SYSTEMÓW ZARZĄDZANIA

Postęp nauki i technologii, rosnąca złożoność systemów, krytyczna analiza przedsięwzięć opartych na zbyt analitycznym podejściu spowodowała, że w połowie XX wieku doszło do zmiany obowiązującego paradygmatu redukcjonistycznego na systemowy (holistyczny). Podejście holistyczne zawierające podstawy naukowe, metody i technologie stało się narzędziem rozwiązywania narastających problemów współczesności. Ważnym elementem tego podejścia było stwierdzenie, że rozwiązywanie problemów strategicznych nie można szukać w oderwaniu od siebie, zwrócono zatem uwagę na problem integracji systemów zarządzania. Integracja na rzecz rozwoju to „organizacja w ujęciu rzeczowym i funkcjonalnym zespolonych w niej podmiotów, zachowujących swoją tożsamość, współdziałających ze sobą i przyczyniających się do powodzenia całości” (Piontek, 2014).

Integracja zarządzania powinna prowadzić do doskonalenia wszystkich obszarów funkcjonowania organizacji i odnosić się do jakości, wiedzy, informacji, procesów, co wiąże się z optymalizacją kosztów, wzrostem wydajności pracy i produktywności, usprawnieniami w obszarze komunikacji oraz wzrostem

efektywności i skuteczności działania. Zintegrowane zarządzanie to całość, kompleksowość, połączone części zarządzania, tzn., że w nim są zawarte wszystkie elementy składające się na zarządzanie. Tymi elementami są jego zsyntezowane funkcje, tj. planowanie, organizowanie, motywowanie i kontrolowanie (Haus, 1998). Osoba zarządzająca powinna utrzymać integralność zarządzania. Poziom integracji zarządzania w firmach jest niedoskonały. Często organizacje stosują różne koncepcje, systemy, metody i narzędzia zarządzania, które nie zawsze gwarantują maksymalną racjonalność i efektywność.

Odnosząc się do stopni integracji systemów można wskazać: jeden system zarządzania, czyli połączenie strategii z zarządzaniem taktycznym i operacyjnym, przy czym takie powiązanie musi mieć dynamiczny charakter, systemy częściowo zintegrowane oraz systemy niezależne.

Integracja systemów pełni ważną rolę, jest to wyzwanie dla przedsiębiorstw i jego pracowników, bo zintegrowany system powinien odzwierciedlać potrzeby wszystkich zainteresowanych stron: pracowników, klientów i społeczeństwa (Ejdys, Kobylińska, Lulewicz-Sas, 2012). Powinna ona zmierzać do powiązania trzech poziomów zarządzania, tj. strategicznego, taktycznego i operacyjnego. Ponadto ważna jest realizacja jednej strategii w całym obszarze zarządzania organizacją, spójność celów oraz działań doskonalących poszczególne obszary zarządzania, unikanie dublowania zadań, uprawnień i odpowiedzialności, ograniczanie liczby dokumentów i zapisów oraz obniżenie kosztów (Ejdys, Kobylińska, Lulewicz-Sas, 2012, s. 30).

Odnosząc się do integracji systemów należy wskazać na jej uwarunkowania. Integracja systemów wymaga:

- zaangażowania ludzi,
- motywacji pracowników,
- kreatywności zbiorowej i indywidualnej,
- opracowania mierników o charakterze jakościowym, ekologicznym i ekonomicznym,
- konieczny jest także rachunek kosztów zintegrowanego systemu zarządzania.

Zintegrowany system zarządzania w warunkach nowej gospodarki powinien być oparty na wiedzy, a organizacja, w której on funkcjonuje, powinna być organizacją uczącą się, zwinną i inteligentną, by w sposób pełniejszy umożliwić realizację potrzeb społecznych. Dotychczasowe przedsięwzięcia ukierunkowane na wiedzę w społeczeństwie wiedzy nie przyniosły odpowiednich rezultatów, dlatego konieczna jest intensyfikacja działań w tym obszarze (Kozak, 2015, s. 276–278).

System ten powinien być zatwierdzony przez kierownictwo, posiadać udokumentowany przebieg procesów oraz strukturę organizacyjną firmy dla dostarczenia dochodu w obszarze: analizy wyboru i nadzoru nad zarządzanymi aspektami, przejrzystości i jasności delegowania zadań, kompetencji i odpowiedzialności dla poszczególnych właścicieli procesów, funkcjonowania więzi współpracy jako zaplanowanych działań systemu monitorowania relewantnych, ważnych parame-

trów procesów oraz systemu dokumentującego wykonanie działań zgodnie z planem (Lisiecka, 2002, s. 141). System ten reaguje w sposób bardziej efektywny na ryzyko związane z różnymi zagrożeniami, bo szybciej identyfikuje zagrożenia i im zapobiega.

Zintegrowane systemy zarządzania (ZSZ) są zróżnicowane, a wśród powodów tego zróżnicowania można wyróżnić:

- sekwencję wdrażania poszczególnych systemów,
- charakterystyczne dla pewnych branż zróżnicowanie w systemach bazowych i wspomagających,
- dodawanie do ZSZ innych elementów, dotyczących między innymi logistyki, finansów i przepływu informacji.

Głównym faktem, przemawiającym za integracją zarządzania, jest ogromne podobieństwo w elementach strukturalnych systemów zarządzania, w tym polityki i planowania, organizacji i personelu, komunikacji i systemu ocen. Najważniejsze zalety integracji zarządzania to:

- zachęta do stosowania procedur zarządzania czynnikami ryzyka,
- uzyskanie przewagi konkurencyjnej,
- przyciągnięcie inwestorów,
- zwiększenie atrakcyjności marki i ochrona jej reputacji,
- zwrócenie uwagi interesariuszy, w tym udziałowców i zwiększenie ich zadowolenia.

Zintegrowany system umożliwia kompleksowe podejście do całokształtu problemów organizacji. Integracja systemu zarządzania powinna zmierzać do powiązania strategii przedsiębiorstwa z zarządzaniem taktycznym i operacyjnym. Zasadniczym celem integracji systemu powinno być dążenie do doskonalenia wszystkich procesów i obszarów przedsiębiorstwa (Harmon, 2018, s. 20). Podstawą systemu powinno być stałe doskonalenie, a jego celem znalezienie i utrzymanie lojalnego, zadowolonego i usatysfakcjonowanego klienta. Wówczas staje się prosumentem. Przykładowe sposoby podejścia do budowania systemów zintegrowanych uwzględniają:

- budowę i wdrożenie jednego systemu,
- równoległe budowanie oddzielnych systemów zarządzania z ich integracją w przyszłości,
- budowę od początku systemu zarządzania,
- ujednolicenie, dostosowanie analogicznych systemów, wykorzystując podobieństwo norm w odniesieniu do struktury systemu (cel: ujednolicenie i redukcja kosztów administracyjnych i audytów),
- pełną integrację wszystkich procedur i instrukcji polegającą na stosowaniu podejścia do zarządzania jakością usług, które skoncentrowane są na pracownikach i klientach oraz ciągłym doskonaleniu.

Przed rozpoczęciem procesu integracji należy ocenić zdolności organizacji, w tym zakres integracji, biorąc pod uwagę następujące aspekty: stopień plano-

wanej integracji, sytuację polityczną i kulturową w firmie, wymagany poziom kompetencji, wymagania w zakresie wymogów prawnych i kontroli oraz jasne ustalenie celów integracji.

Podstawowe warunki powodzenia zintegrowanego systemu zarządzania obejmują:

- motywację pracowników, kreatywność zbiorową i indywidualną,
- tworzenie szansy na sukces rynkowy,
- kompleksowość podejścia do zintegrowanych systemów zarządzania,
- zaangażowanie kierownictwa, właściwy stosunek do wiedzy, zaangażowanie kierownictwa w proces szkolenia, rzeczywiste przywództwo,
- poszukiwanie sposobów i metod stałego doskonalenia zarządzania,
- podmiotowe traktowanie pracowników,
- potraktowanie zmiany jako szansy, a nie zagrożenia,
- efektywne wykorzystanie czasu, wytrwałość, cierpliwość, konsekwencja, wymagania,
- stworzenie bazy dla podejmowania decyzji obejmującej dostęp do odpowiednich informacji, odpowiednie kompetencje i motywację.

Integracja systemów jest pewnego rodzaju łącznikiem wzajemnie oddziałujących zbiorów elementów poszczególnych systemów w spójną całość, strukturę systemu zintegrowanego, która przekształca sygnały i informacje z otoczenia w działania wykonawcze w ramach poszczególnych elementów, które tę strukturę tworzą (Baum, Wajszczuk, Wawrzynowicz, 2011).

Systemowe podejście do organizacji wymusza zintegrowane zarządzanie jej podsystemami i obejmuje (Rokita, 2003, s. 185): ukierunkowanie organizacji na formułowanie celów, procesów operacyjnych, wspomagających, rolę oceny i kontroli oraz znaczenie zachowań organizacyjnych, skierowanych na zaangażowanie i motywację uczestników organizacji.

INTEGRACJA ZARZĄDZANIA I JEJ KONSEKWENCJE

Funkcjonowanie organizacji, ich efektywność, skuteczność, dojrzałość i doskonalenie jest silnie skorelowane z możliwościami rozwoju, które powiązane są z możliwościami wzrostu gospodarczego kraju. Współistnienie różnych koncepcji zarządzania prowadzi do wzajemnego uzupełniania się, co stwarza szanse na uzyskanie większej skuteczności i efektywności. Procesy integracji stanowią ważne narzędzie doskonalenia zarządzania organizacją. Integracja oznacza grupowanie, zespalandie lub scalanie przedsiębiorstwa lub elementów zbiorowości społecznej ze względu na podobieństwo produkcji, celów czy wspólnotę ideową itp. Integracja może być rozumiana jako organizacja (rozumienie statyczne) i jako proces (rozumienie dynamiczne). Integracja zarządzania powinna prowadzić do wzrostu skuteczności i spójności działania organizacji, a podlegać jej może praktycznie dowolny obszar wybrany z punktu

widzenia jej celów (Sułkowski, 2004, s. 6–8). Obszar ten obejmuje struktury, obiekty, procesy, relacje i materialne zasoby organizacji, zasoby niematerialne, w tym kulturę organizacyjną. Integracja stwarza przedsiębiorstwu możliwość uzyskania efektu synergii, co przekłada się na osiąganie dużo większych korzyści, które rekompensują trudności i wysiłki włożone w łączenie systemów zarządzania. Integracja systemów zarządzania polega na dążeniu do wyodrębniania elementów wspólnych i specyficznych dla poszczególnych podsystemów. Może ona dotyczyć obiektów, celów, relacji, struktur, procesów, zasobów i zapewniać określone korzyści techniczne, organizacyjne i ekonomiczne. Integracja celów w zarządzaniu przedsiębiorstwem prowadzi w efekcie do wzrostu skuteczności, spójności, elastyczności, mobilizacji oraz wzrostu kultury i etyki. Przynosi korzyści w zakresie organizacji przebiegu procesów, kompleksowego spojrzenia na procesy zachodzące w organizacji, otwartości i elastyczności systemu zarządzania dla interpretacji innych aspektów. Integracja systemu zarządzania przynosi organizacji korzyści ekonomiczne, a zintegrowany system zarządzania uwidacznia możliwe efekty synergii.

Przesłanką integracji na poziomie mikroekonomicznym jest możliwość łącznego ujmowania problemów w przedsiębiorstwie i wzrost sprawności działania. Wadami integracji są trudności z opanowaniem w jednym czasie wielu regulacji i procesów oraz zwiększone wydatki w pierwszym etapie wdrażania i funkcjonowania zintegrowanego systemu zarządzania. Konieczne jest zatem ustalenie zakresu integracji oraz szeroka wiedza w tym obszarze (Banaszak, Kłos, Mleczo, 2016).

Wśród celów integrowania zarządzania znajdują się:

- tworzenie szansy na sukces rynkowy,
- stworzenie warunków dla wzrostu kompleksowo rozumianej efektywności,
- ujednolicenie dokumentacji,
- stworzenie warunków do szerszej informatyzacji procesów zarządczych i operacyjnych.

Integracja ma także swoje granice wytyczone przez warunki ramowe i koszty zarządzania. Zarząd każdej organizacji powinien wiedzieć, ile kosztuje zarządzanie, zaś w wyniku integracji zarządzania powinno dojść do obniżki kosztów. Integracja zarządzania możliwa jest z formalnego i merytorycznego punktu widzenia i wydaje się być konieczna ze względów ekonomicznych organizacyjnych, technicznych i społecznych. W warunkach nowej gospodarki integracja zarządzania na bazie pełnego wykorzystania zasobów materialnych i niematerialnych może okazać się trafionym sposobem na poprawę konkurencyjności organizacji, funkcjonujących w zmiennym i niepewnym otoczeniu, które jednocześnie służy wzrostowi rangi wiedzy, jakości, kapitału intelektualnego, zaufania, zaangażowania, etyki, kultury, a systemom informatycznym nadaje priorytet (E. Skrzypek, 2018, s. 13–22).

Integracja zarządzania tworzy warunki, by jej procesy przyniosły oczekiwane efekty w obszarze strategii oraz umożliwia wzrost poziomu jakości zarządzania (Fresner, Endelhard, 2004, s. 623–631). Jej celem jest zmiana w kierunku kompleksowo pojmowanej jakości, wspartej mocnym fundamentem wiedzy.

Efekty zintegrowanych systemów zarządzania obejmują:

- korzyści dla klienta, korzyści dla firmy, w tym marketingowe, organizacyjne, ekonomiczne (mieralne i niemierzalne),
- korzyści ekonomiczne,
- możliwości przeprowadzenia analiz wydatków i efektów obejmujących monitorowanie systemu w całym przedsiębiorstwie,
- wskazanie słabych punktów i obszarów w systemie.

Korzyści dla klienta wiążą się z tym, że otrzymuje on wyrób o odpowiednim poziomie jakości, wytworzony przez wiarygodną firmę, wyrób przyjazny ludziom, środowisku i wytworzony zgodnie z obowiązującymi standardami.

Korzyści dla firmy polegają na tym, że firma ma możliwości wykazania, że jest świadoma rangi jakości, ochrony środowiska i bezpieczeństwa i higieny pracy oraz, że w tych obszarach poszukuje sposobów doskonalenia. Może liczyć na polepszenie stosunków z otoczeniem (organami administracji terenowej, społeczności lokalnej i organizacji społecznych oraz związków zawodowych). Może ponadto oczekiwać wzrostu zamówień, często bowiem podjęcie współpracy między podmiotami zależy od posiadania odpowiednich systemów zarządzania.

Korzyści organizacyjne oznaczają, że wzrasta efektywność pracy, spada liczba wypadków i awarii, dokładnie określa się zakres praw i obowiązków, ma miejsce odpowiednie dopasowanie struktury organizacyjnej do realizacji celów.

Korzyści ekonomiczne przyjmują postać mierzalną i niemierzalną. Korzyści mierzalne wynikają z możliwości obniżenia kosztów nieodpowiedniej jakości. Niemierzalne natomiast wiążą się z obniżeniem ryzyka występowania strat „niewykorzystanej szansy”, umożliwiają poprawę atmosfery pracy, wzrost świadomości ludzi i wzrost zaufania.

Korzyści dla właściciela obejmują możliwość osiągnięcia zysku, zwiększanie szansy utrzymania się na rynku, możliwość wzrostu udziałów w rynku oraz powiększenia portfela zamówień.

Wśród korzyści z integracji systemów wskazano ponadto na (Zymonik, Hamrol, Grudowski, 2013, s. 14):

- skuteczne zarządzanie przedsiębiorstwem w ramach jednego wspólnego systemu, tj. koncentracja na usprawnianiu działalności organizacji i wzmocnienie powiązań pomiędzy podsystemami organizacji;
- kompleksowe zarządzanie przedsiębiorstwem i procesami;
- jednoznaczne określenie podziału odpowiedzialności i kompetencji pracowników w różnych obszarach działalności;
- jednolitą dokumentację, procedury i procesy odnoszące się do różnych systemów, które są w sposób przejrzysty i logiczny powiązane ze sobą;
- zmniejszenie liczby dokumentacji przez jednoznaczne uwzględnienie aspektów zarządzania jakością, środowiskiem i bhp;
- ograniczenie kosztów certyfikacji i nadzoru;
- elastyczność w stosunku do wprowadzania wymagań przyszłych norm;

- eliminację dublowania działań i zmniejszanie kosztów generowanych w poszczególnych obszarach;
- ułatwianie szkoleń i rozwoju pracowników;
- wspólne audyty wewnętrzne i zewnętrzne;
- obniżenie kosztów wdrożenia i certyfikacji;
- ograniczenie liczby komórek odpowiedzialnych za system;
- poprawę wizerunku przedsiębiorstwa;
- spełnienie wszystkich wymogów normy w jednym zbiorze zasad i procedur;
- jednorazowy audyt kilku systemów, co służy oszczędnościom pieniędzy i zasobów;
- poprawę wydajności poprzez eliminowanie konieczności powtarzania zadań;
- jasno określone role i obowiązki uwypuklające wspólne cele;
- ułatwienie ciągłego doskonalenia wszystkich systemów zarządzania.

Integracja systemów zarządzania umożliwia wzrost sprawności działania poprzez obniżkę kosztów, wzrost zysków, poprawę rentowności, umożliwia podniesienie poziomu jakości zarządzania oraz obniżenie kosztów związanych z kierowaniem przedsiębiorstwem w warunkach różnorodności (E. Skrzypek, 2018). Prowadzi także do oszczędności czasu i środków poprzez: zmniejszenie wydatków o charakterze organizacyjnym, oraz nakładów w wyniku integracji audytów, uzyskiwanie, w wyniku wdrożenia i obowiązywania w praktyce tylko jednego systemu ramowego oraz wzrostu jego akceptacji przez pracowników.

Przykładowe korzyści wynikające z wdrożenia zintegrowanych systemów obrazuje tabela 1.

Tabela 1. Udział przedsiębiorstw deklarujących korzyści uzyskane w wyniku integracji systemów zarządzania jakością, środowiskiem, bezpieczeństwem (%)

Korzyści z integracji	Odsetek przedsiębiorstw
Optymalizacja/unifikacja audytów wewnętrznych	78
Redukcja dokumentacji	69
Optymalizacja/unifikacja audytów zewnętrznych	65
Oszczędność czasu	58
Optymalizacja/unifikacja szkoleń personelu	58
Zmniejszenie biurokracji	57
Oszczędność zasobów ludzkich	52
Ujednolicenie strategii przedsiębiorstwa	42
Lepsze zdefiniowanie odpowiedzialności	40
Oszczędność zasobów finansowych	31

Źródło: (Salomone, 2008, s. 1802).

W oparciu o przedstawione dane można stwierdzić, że ponad 60% badanych wskazało na korzyści związane z unifikacją audytów wewnętrznych i zewnętrznych, a tylko 1/3 wskazuje na oszczędności zasobów finansowych.

Bariery w integracji systemów zarządzania (Simon, Karapetrovic, Casadesus, 2012):

- brak podjęcia działań w sferze integracji, co może prowadzić do wzrostu kosztów działania, chaosu kompetencyjnego i organizacyjnego,
- brak specjalistycznej wiedzy, umiejętności i doświadczenia zatrudnionych pracowników,
- brak zasobów potrzebnych do integracji,
- problemy związane z wdrożeniem i certyfikacją systemów,
- wewnętrzne problemy i trudności związane z pracownikami w organizacji,
- trudności w zakresie identyfikacji i określenia kosztów, które należy uznać za koszty związane z wdrożeniem ZSZ,
- brak ewidencji i analizy kosztów działań w organizacji.

Przykładowe trudności związane z wdrażaniem zintegrowanych systemów obrazuje tabela 2.

Tabela 2. Udział przedsiębiorstw deklarujących trudności w integracji systemów zarządzania (%)

Trudności w integracji	Odsetek przedsiębiorstw
Niewystarczający poziom znaczenia każdego z obszarów działań; jakości, środowiska i bhp	48
Trudności organizacyjne podczas integracji	46
Mylenie standardów przez personel	18
Niewystarczająca ilość wspólnych integrowanych elementów	16
Niewystarczające wsparcie ze strony jednostek certyfikujących	11
Brak trudności	10

Źródło: (Salomone, 2008, s. 1802).

Integracja jako strategiczne i inherentne podejście do zarządzania umożliwia rozwiązanie problemów związanych z osiągnięciem rzeczywistego i ciągłego doskonalenia, dotyczących doskonalenia i uzyskiwania konkurencyjnych korzyści, przy zachowaniu zasady zrównoważonego rozwoju (Jorgensen, Remmen, Melado, 2006, s. 721). Łączenie celów ekonomicznych i ekologicznych oraz społecznych określa wspólny kierunek rozwoju jednostki, pozwalając jednocześnie na realizację koncepcji rozwoju zrównoważonego na poziomie przedsiębiorstwa (E. Skrzypek, 2012, s. 5–16).

Jak podkreślano już wcześniej, integracja zmierza w kierunku doskonalenia zarządzania w organizacji. Wobec powyższego pojawia się pytanie o koncepcję zintegrowanego doskonalenia. Odpowiedź na to pytanie może stanowić koncepcja „Doskonałości 5.0” (Hermel, Ramisp Puyol, 2003).

Droga ewolucji koncepcji doskonalenia obejmuje:

- Doskonałość 0.0, która ukierunkowana została na rezultaty, wśród których maksymalizacja wartości była najistotniejszym celem doskonałości.

- Doskonałość 1.0 charakteryzuje się dużą rolą miękkich czynników; firmy doskonałe według Petersa i Watermana to takie, które charakteryzuje skłonność do działania, trzymanie się blisko klienta, autonomia i przedsiębiorczość, wydajność dzięki ludziom, motywacja przez cele i wartości, trzymanie się przez firmę swojej specjalności, prosta struktura, jednoczesna dyscyplina i swoboda.
- Doskonałość 2.0 podkreśla znaczenie zmian, wskazuje, że utrzymanie doskonałości w zmiennym otoczeniu zmusza do ciągłych usprawnień i zmian. W dążeniu do doskonałości ważna staje się jakość i elastyczność.
- Doskonałość 3.0 polega na uczeniu się, dużą rolę pełni tu wzrost procesów uczenia się i wiedzy, jakość pełni rolę fundamentu organizacji uczącej się.
- Doskonałość 4.0 to zaprojektowanie modeli doskonałości jako podstawy do porównania i samooceny; doskonałość wiąże się z jakością, w szczególności dotyczy zinstytucjonalizowania jakości poprzez certyfikaty i nagrody jakości. Modele doskonałości są standardem wykorzystywanym do porównań i samooceny. Praktyka zaadaptowała te modele, jednocześnie nie stanowią one gwarancji sukcesu, są tylko jego szansą. Modele doskonałości nie są uznawane jako kompleksowa koncepcja biznesowa. Za główną słabość ich uważa się nieuwzględnianie kontekstu strategicznego.
- Doskonałość 5.0 to koncepcja zintegrowanego doskonalenia, opartego na systemowym postrzeganiu zarządzania uwzględniającego wszystkie wymiary organizacji (Stańczyk-Hugiet, 2014, s. 268–276). Koncepcję zintegrowanego doskonalenia cechuje ciągła zmiana, a kluczową koncepcją jest tu systemowe patrzenie na zarządzanie, uwzględniające wymiary wewnętrzny i zewnętrzny, analizę i implementację, elementy hard i soft.

PODSUMOWANIE

Integracja gospodarcza jest ważną determinantą wzrostu gospodarczego, który w różnym stopniu wpływa na poszczególne obszary funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Nie stanowi ona gwarancji, ale jest szansą szybszego rozwoju i wzrostu gospodarczego podmiotów objętych procesami integracyjnymi, co potwierdzają wyniki badań m.in. H. Badingera, D. Romera czy OECD. Otwieranie się gospodarek przyczynia się do wzrostu gospodarczego, który jest zależny od siły i trwałości relacji w zachodzących procesach integracyjnych. W warunkach GOW integracja poprzez wymianę handlową oraz procesy transferu wiedzy i technologii tworzy warunki umożliwiające wzrost gospodarczy poszczególnych krajów. Integracja gospodarcza poprzez usuwanie barier ułatwia współpracę poszczególnych państw, przez co tworzy sprzyjające warunki dla wzrostu gospodarczego, jednocześnie wzrasta rola aspektów jakościowych wśród determinant wzrostu gospodarczego, zarówno w ujęciu makro, jak i mikroekonomicznym.

Integracja na poziomie mikroekonomicznym jest przedmiotem zainteresowania zarówno teoretyków, jak i praktyków. Zarządzanie przedsiębiorstwem to złożony proces, składający się z wielu składowych pozostających we wzajemnych relacjach, stąd istotnym jego elementem powinna być spójność, tj. dbałość o integrację koncepcji i wynikających z nich metod i technik, na których się ono opiera. Brakuje koncepcji holistycznych, które obejmowałyby swym zasięgiem całość działań podejmowanych w organizacjach. Koncepcje ujmujące w sposób całościowy problematykę zarządzania są bardzo trudne do realizacji, ponieważ brakuje wymiernych efektów, osiąganych w krótkim okresie i to zniechęca organizację do podejmowania tego rodzaju wysiłków. Często zarządzający nie mają pewności co do istoty idei koncepcji, a zatem i kryteriów poprawności jej realizacji, także często brakuje ilościowych mierników efektów oraz trudno o weryfikację określonej koncepcji przy danych warunkach brzegowych. Dlatego bardzo ważne jest, by badać relacje między koncepcjami, jeśli mają one służyć doskonaleniu zarządzania. W rzeczywistości występują trudności w integracji koncepcji zarządzania, ponieważ nie zawsze cechy koncepcji są wystarczająco jasno sformułowane, a koncepcje są dynamiczne i ulegają modyfikacjom. Stosowanie kilku koncepcji generuje pozytywne efekty przy wzajemnych ich uzupełnianiu się oraz wspomaganiu. Dla praktyki ważne jest rozwiązywanie problemów związanych z operacjonalizowaniem tych różnych koncepcji, ich weryfikowaniem oraz adaptowaniem. Organizacje w warunkach nowej ekonomii, społeczeństwa sieciowego muszą mieć świadomość, że same powinny budować i integrować własne systemy zarządzania kierując się jak największą przydatnością dla przedsiębiorstwa (A. Skrzypek, 2019, s. 247–270). Funkcjonowanie w zmiennym otoczeniu wymusza poszukiwanie procesów doskonalenia zarządzania, które zależą od wiedzy, doświadczenia, umiejętności, ale także warunków dalszego i bliższego otoczenia, które są skorelowane ze wzrostem gospodarczym. Wskazano, że koncepcja zintegrowanego doskonalenia 5.0 umożliwia znalezienie sposobu na sukces organizacji funkcjonującej w warunkach zmienności i różnorodności otoczenia. Za integracją systemów zarządzania przedsiębiorstw przemawiają oczekiwane korzyści w sferze ekonomicznej, organizacyjnej i społecznej, co pośrednio przekłada się na możliwości wzrostu gospodarczego.

BIBLIOGRAFIA

- Ahsen, A., Fuc, D. (2001). Integrated Management Systems – Opportunities and Risk for Corporate Environmental Protection. *Corporate Environmental Strategy*, 8, 165–176. DOI: 10.1016/S1066-7938(01)00089-6.
- Ambroziak, E. (2015). Wpływ integracji europejskiej na wzrost gospodarczy. *Studia Prawno-Ekonomiczne, XCIV*, 187–201.
- Badinger, H. (2001). Growth effects of economic integration-the case of the EU member states (1950–2000). *IEF Working Paper*, 40, 2–45.

- Banaszak, Z., Kłos, S., Mleczo, J. (2016). *Zintegrowane systemy zarządzania*, wyd. II. Warszawa: PWE.
- Baum, R., Wajszczuk, K. J., Wawrzynowicz, J. (2011). Zintegrowane systemy zarządzania w przedsiębiorstwach. *Logistyka*, 4, 13–16.
- Ben-David, D., Loewy, M. B. (2002). Trade and the Neoclassical Growth Model. *Journal of Economic Integration*, 18, 1–16. DOI: 10.2139/ssrn.359262.
- Brodnicki, T., Ciołek, D. (2007). Głębokie determinanty wzrostu gospodarczego weryfikacja empiryczna z wykorzystaniem metod estymacji panelowych. *Analizy i Opracowania KEiE UG*, 1/2, 1–44.
- Ejdys, J., Kobylńska, U., Lulewicz-Sas, A. (2012). *Zintegrowane systemy zarządzania jakością, środowiskiem i bezpieczeństwem pracy*. Białystok: Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej.
- Frankel, J. A., Romer, D. (1999). Does trade cause growth? *American Economic Review*, 89(3), 379–399. DOI: 10.1257/aer.89.3.379.
- Fresner, J., Endelhard, G. (2004). Experiences with integrated management systems for two small companies in Austria. *Journal of Cleaner Production*, 12, 623–631. DOI: 10.1016/j.jclepro.2003.09.013.
- Gradzewicz, M., Kolasa, M. (2005). Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wzrost gospodarczy w Polsce. *Ekonomista*, 4, 515–527.
- Gryczuk, A., Russel, P. (2017). Członkostwo w UE a rozwój gospodarczy. Wybrane zagadnienia. *Infos. Biuro Analiz Sejmowych*, 12(235), 1–4.
- Hansen, D. J. (red.). (2003). *Ekonomiczne aspekty integracji europejskiej*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Harmon, P. (2018). The State of Business Process Management. Pobrane z: <http://www.bp-trends.com> (2019.10.1).
- Haus, B. (1998). Teoria i praktyka zintegrowanego zarządzania przedsiębiorstwem. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 784, 19–27.
- Henrekson, M., Torstensson, J., Torstensson, R. (1997). Growth effects of European integration. *Economic Review*, 41(8), 1537–1557. DOI: 10.1016/S0014-2921(97)00063-9.
- Hermel, P., Ramis-Puyol, J. (2003). An evolution excellence some main trends. *The TQM Magazine*, 15(4), 230–243. DOI: 10.1108/09544780310486146.
- Jorgensen, T. H., Remmen, A., Mellado, M. D. (2006). Integrated management systems – three different levels of integration. *Journal of Cleaner Production*, 14(8), 713–722. DOI: 10.1016/j.jclepro.2005.04.005.
- Komisja Europejska (2014). *25 Years After the Fall of the Iron Curtain. The State of Integration of East and West in the European Union*. Pobrane z: https://ec.europa.eu/research/social-sciences/pdf/policy_reviews/east-west_integration.pdf (2020.05. 20).
- Kozak, M. W. (2015). Reformy polityki spójności: czynniki, efekty, zagrożenia. W: K. Opolski, J. Górski (red.), *Strategie gospodarcze i społeczne Unii Europejskiej* (s. 276–278). Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.
- Lisiecka, K. (2002). Zintegrowane systemy zarządzania a zagrożenia rynkowe. W: Z. Kłos (red.), *TQM nadal aktualne – nowe obszary: wiedza, środowisko, restrukturyzacja* (s. 133–143). Poznań: Wyd. Politechniki Poznańskiej.

- Mańkiewicz, P. J. (2012). GOW jako determinanta konwergencji gospodarczej Polski i wysokorozwiniętych krajów UE. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin-Polonia. Sectio H*, 50(3), 130–140. DOI: 10.17951/h.2016.50.3.129.
- Molle, W. (1995). *Ekonomika integracji europejskiej: teoria, praktyka, polityka*. Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność.
- Pagano, M. (2002). *Measuring financial integration*. Frankfurt: European Central Bank.
- Piontek, F. (2014). Kategoria integracja bazą dla zarządzania na rzecz rozwoju. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 39, 7–18.
- Plowiec, U. (2004). Niektóre problemy rozwoju Polski w warunkach członkostwa w UE. *Ekonomista*, 2, 149–172.
- Rodrik, D. (2002). Growth Strategies. *NBER Working Paper Series*. Working Paper. 10050, 1–60.
- Rokita, J. (2003). *Organizacja ucząca się*. Katowice: Akademia Ekonomiczna w Katowicach.
- Simon, A., Karapetrovic, S., Casadesus, M. (2012). Difficulties and benefits of integrated management systems. *Industrial Management & Data Systems*, 112(5), 828–846. DOI: 10.1108/02635571211232406.
- Siwiński, W. (2007). Unia Europejska a wzrost gospodarczy – perspektywy dla Polski i krajów Europy Centralnej. W: J. J. Michalek, W. Siwiński, M. Socha (red.), *Polska w Unii Europejskiej. Dynamika konwergencji ekonomicznej* (s. 42–67). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Salomone, R. (2008). Integrated management systems: experiences in Italian organization. *Journal of Cleaner Production*, 16, 1786–1806. DOI: 10.1016/j.jclepro.2007.12.003.
- Skrzypek, A. (2013). Uwarunkowania i konsekwencje jakości wiedzy organizacyjnej. *Problemy Jakości*, 10, 2–7.
- Skrzypek, A. (2014). Wpływ wiedzy organizacyjnej na jakość zarządzania w procesie integracji w warunkach nowej gospodarki. W: E. Skrzypek (red.), *Jakość w procesie integracji systemów zarządzania* (s. 282–290). Lublin: UMCS.
- Skrzypek, A. (2019). *Dojrzałość i doskonalenie organizacji*. Toruń: Dom Organizatora TNOIK.
- Skrzypek, E. (2012). *Integracja zarządzania w warunkach GOW*. Lublin: UMCS.
- Skrzypek, E. (red.). (2018). *Zarządzanie organizacją w warunkach różnorodności*. Lublin: Katedra Zarządzania Jakością i Wiedzą UMCS.
- Stańczyk-Hugiet, E. (2014). Ewolucja koncepcji doskonałości jako egzemplifikacja różnicowania. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 359, 277–285. DOI: 10.15611/pn.2014.359.26.
- Sułkowski, Ł. (2004). Problem niewspółmierności koncepcji w zarządzaniu. *Przegląd Organizacji*, 4, 6–8.
- The LIME assessment framework (LAF). (2008). European Economy. *Occasional Paper 41*, Brussels: EC.
- Zagha, R., Nankani, G., Gill, I. (2006). Rethinking Growth. *Finance and Development*, 43(1), 7–11.
- Zymonik, Z., Hamrol, A., Grudowski, P. (2013). *Zarządzanie jakością i bezpieczeństwem*. Warszawa: PWE.

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie integracji jako determinanty wzrostu gospodarczego oraz wskazanie na istotę, rolę, potrzebę i znaczenie integracji zarządzania w organizacji. Metody badawcze: analiza dostępnej literatury, wnioskowanie. Praca ma charakter przeglądowo-teoretyczny. Wyniki: wskazano na korzyści i bariery związane z wprowadzaniem zintegrowanego systemu zarządzania w organizacji. W oparciu o studia literatury stwierdzono, że integracja jako strategiczne i inherentne podejście umożliwia rozwiązywanie problemów związanych z osiąganiem rzeczywistego, ciągłego doskonalenia i funkcjonowania organizacji w zmiennym otoczeniu rynkowym. Integracja systemu zarządzania przynosi organizacji korzyści ekonomiczne, a zintegrowany system zarządzania uwidacznia możliwe efekty synergii. Wskazano, że koncepcja zintegrowanego doskonalenia 5.0 umożliwia znalezienie sposobu na sukces organizacji funkcjonującej w warunkach zmienności i różnorodności otoczenia. Odniesiono się do integracji jako determinanty wzrostu gospodarczego. Wskazano na konieczność prowadzenia badań w zakresie wpływu efektywnego zarządzania wiedzą na kompleksowo rozumiane procesy integracji.

Słowa kluczowe: integracja, zintegrowane systemy zarządzania, korzyści z integracji, doskonalenie zarządzania, wzrost gospodarczy.

Integration as a determinant of economic growth and management improvement

Summary

The purpose of the article is to present integration as a determinant of business growth and to indicate the essence, role, significance and relationship with management in an organization. The research methods included an analysis of the available literature and inferences. The work is theoretical in nature. The results indicate the benefits and barriers related to the introduction of integrated management system in an organization. Based on the literature studies it was found that integration as a strategic and inherent approach allows problems to be solved related to achieving real and continuous improvement, and helps an organization to navigate in a changing market environment. The integration of the management system brings economic benefits to the organization, and reveals possible synergy effects. It was pointed out that the concept of integrated improvement 5.0 makes it possible to find a route to success in the functioning of an organization in a variable and diverse environment. Integration was referred to as a determinant of economic growth. The necessity of conducting further research on the impact of effective knowledge management on the comprehensively understood integration processes was underlined.

Keywords: integration, integrated management systems, benefits of integration, management improvement, economic growth.

JEL: M10, M19.

dr Maria Zuba-Ciszewska¹ 

Katedra Polityki Gospodarczej i Bankowości
Instytut Ekonomii i Finansów
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Rola przemysłu spożywczego w gospodarce Polski²

WPROWADZENIE

Przedstawiciele ekonomii branży nie są zgodni³ co do tego, jak powinno się definiować branżę. Na gruncie teorii struktury branży A. Marshalla zakłada się, że w branży grupowane są przedsiębiorstwa wytwarzające te same produkty, o takich samych charakterystykach technicznych. Istotna jest więc strona podaźowa gospodarki. Ale dobra mogą być w stosunku do siebie substytutami i jednakowe produkty mogą być wytwarzane przy użyciu różnych technologii. Koncepcje E.H. Chamberlina, J. Robinson, A. von Stackelberga, L. Abbotta, J.S. Baina czy M.E. Portera położyły akcent na stronę popytową gospodarki, bo zwrócono uwagę na potrzeby odbiorców (Gorynia, Jankowska, Maślak, 2000, s. 42). Branża to jeden z systemów gospodarczych, który składa się z przedsiębiorstw, między którymi są więzi realne i regulacyjne. Cała branża oddziałuje na swych uczestników przez swoje cechy. Są to cechy, które można przypisać przedsiębiorstwom, jak np. efektywność, rentowność oraz struktura – organizacja branży od konkurencji doskonałej po monopol, stopień koncentracji, cykl życia, istnienie grup strategicznych, bariery wejścia do i wyjścia z branży, istnienie stanu równowagi bądź nierównowagi na danym rynku branżowym (Jankowska, 2002, s. 238; Gorynia, 1995, s. 816). Podstawowe nurty badawcze z zakresu teorii branży obejmują teorię neoklasyczną, nurt szkoły austriackiej, teorie behawioralne, teorie menedżerskie, nową ekonomię instytucjonalną i ewolucyjną teorię branży. W teorii neoklasycznej podstawą jest model równowagi ogólnej odnoszący się do sytuacji rynku doskonałego. Głównym rdzeniem teorii wywodzących się ze szkoły austriackiej

¹ Adres korespondencyjny: Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin, tel. +48 81 445 34 33; e-mail: maria.zuba@kul.pl. ORCID: 0000-0002-5543-1620.

² Środki statutowe uczelni.

³ W literaturze polskiej nie ukształtowała się jednolita nazwa dyscypliny określanej w języku angielskim jako *theory of industry organization* lub *industrial economics* (por. Gorynia, 1995).

jest przekonanie o ciągłej zmienności układu gospodarczego, dlatego dużym zainteresowaniem cieszą się badania różnego typu procesów konkurencyjnych. Cechą wyróżniającą nurt behawioralny jest wizja przedsiębiorstwa składającego się z wielu jednostek o zróżnicowanych, przeciwstawnych celach, podejmujących decyzje w warunkach niepewności i cechujących się ograniczoną racjonalnością. W teoriach menedżerskich przedsiębiorstwo postrzegane jest jako koalicja różnych grup interesu o sprzecznych wzajemnie celach. Nowa ekonomia instytucjonalna obejmuje m.in. teorię kosztów transakcyjnych, teorię agencji, teorię praw własności. W ekonomii ewolucyjnej podstawy nawiązują do teorii J.A. Schumpetera, traktującej innowację jako główną siłę napędową procesów w branży (Gorynia, Jankowska, Maślak, 2000, s. 45–51).

Przemysł przetwórczy surowców rolniczych żywnościowych i nieżywnościowych, często nazywany przemysłem lub branżą spożywczą, ma cechy specyficzne. Jego przedmiotem są organizmy żywe lub ich części, które charakteryzują się nietrwałością, dużą podatnością na psucie, a cecha ta dotyczy także półproduktów i wyrobów gotowych, choć ich trwałość jest większa. Ze względu na rozproszenie terytorialne i rozdrobnienie wśród wielu gospodarstw rolnych produkcji surowców rolnych, istotne jest powiązanie rozmieszczenia przestrzennego zakładów przetwórczych z ich bazą surowcową. Surowce rolnicze i wyroby gotowe przemysłu spożywczego charakteryzują się też masowością (Urban, 2014, s. 46–47). Przemysł ten wyróżnia się wysokim ryzykiem działalności ze względu na wahania podaży surowców (wahania sezonowe i wieloletnie) oraz nietrwałość surowców i produktów, co wpływa m.in. na konieczność utrzymania wolnych mocy zdolności produkcyjnych. W sektorze tym istotne jest też ryzyko cenowe (Hamulczuk, 2014, s. 55). Omawiany dział przetwórstwa przemysłowego podlega też działaniu cykliczności zmian kondycji (Kijek, 2013, s. 164). Przemysł przetwórczy surowców rolnych w Polsce charakteryzuje się rozdrobnieniem. Istnienie dużej liczby małych zakładów, rozproszonych w terenie jest uwarunkowane historycznie, podobnie jak przewaga przetwórci na zachodzie kraju. W ostatnich latach daje się zauważyć zjawisko koncentracji przemysłu spożywczego. Dlatego, że silnie ujawnia się efekt skali, polegający na uzależnieniu kosztów produkcji i zysku od skali produkcji. Przetwórstwo żywności podąża tym samym za koncentracją w rolnictwie (Urban, 2014, s. 48). Zmienia się struktura podmiotowa przemysłu spożywczego w Polsce, w wyniku wejścia Polski do UE i postępującej globalizacji ekonomicznej. Trwa proces koncentracji i konsolidacji, którego przejawem są przejęcia polskich przedsiębiorstw przez zagranicznych i krajowych inwestorów, a także fuzje dokonujące się wśród polskich przedsiębiorstw (Krasiuk, 2008, s. 33). Obecnie szybki rozwój dużych sieci handlowych (często z kapitałem zagranicznym) zmienia układ sił w łańcuchu żywnościowym w kraju i powoduje, że słabnie dominująca pozycja firm przetwórczych (Chechelski, 2015, s. 56–57).

Przemysł spożywczy odgrywa ważną rolę w gospodarce narodowej i w zaspokajaniu potrzeb społeczeństwa. Znaczenie to ma wymiar nie tylko ekonomiczny

(tworzenie PKB, poprawa salda wymiany handlowej). Istotna jest funkcja społeczno-ekonomiczna przemysłu spożywczego zapewnia miejsca pracy, przyczynia się do kreowania zmian w jakości produkowanych surowców rolnych poprzez wyższe wymagania stawiane ich producentom, spełnia oczekiwania konsumentów, co do jakości i asortymentu produkowanej żywności, promuje polską żywność za granicą, łagodzi gwałtowne wzrosty cen skupu produktów rolnych (Mroczek, 2018, s. 35). Najistotniejsza zaś w tym jego rola to systematyczne dostarczanie na rynek produktów spożywczych w odpowiedniej ilości, jakości i asortymencie. W ten sposób przyczynia się do realizacji narodowego bezpieczeństwa żywnościowego (Kapusta, 2012, s. 180). Podstawowym elementem tego bezpieczeństwa jest fizyczna dostępność żywności. Jej osiągnięcie i utrzymanie powinno być nadrzędnym celem polityki żywnościowej każdego kraju, niezależnie od poziomu rozwoju gospodarczego (Kwasek, 2015, s. 19–22). Określając fizyczną dostępność żywności, która wyraża zdolność rolnictwa i przemysłu spożywczego do pokrycia krajowego popytu na żywność, wskazuje się na samowystarczalność żywnościową, czyli relację między produkcją krajową a zużyciem krajowym (Kapusta, 2017, s. 163).

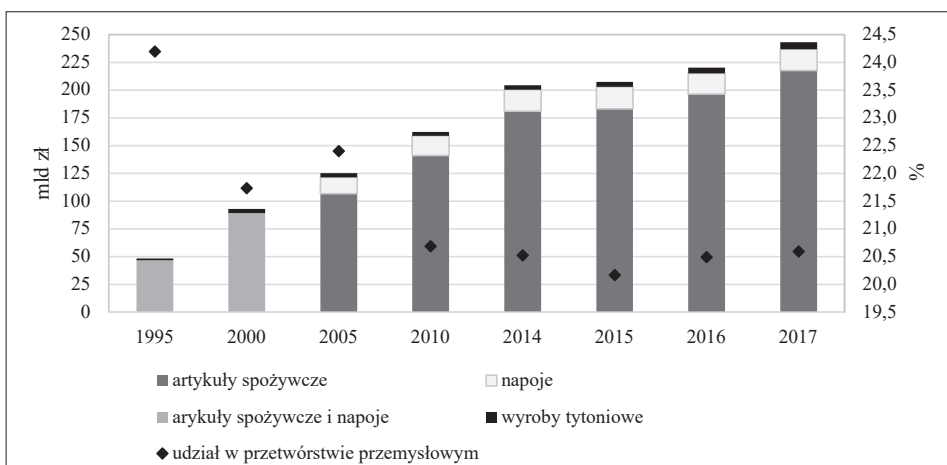
W Polsce, podobnie jak w wielu krajach UE (w Irlandii, Danii, na Łotwie, w Holandii, na Litwie, w Wielkiej Brytanii), przemysł spożywczy zajmuje istotne miejsce w przetwórstwie przemysłowym mierzone wysokim udziałem w obrotach czy w zatrudnieniu. Jego cechą jest też dominacja przedsiębiorstw mikro i małych. Jest to o tyle ważne, że teoria rozwoju zaleźnego wskazuje, iż wzrost sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) na terenach peryferyjnych zmniejsza ich zależność od centrum, a na takich ze względu na bazę surowcową są lokowane przedsiębiorstwa przetwórstwa spożywczego. Według teorii bazy ekonomicznej wzrost dochodów regionu w wyniku wzrostu eksportu podmiotów MSP, tworzących sektor bazowy regionu, pobudza rozwój przedsiębiorstw produkujących na potrzeby lokalne oraz działających wyłącznie na rynku regionalnym czy krajowym (Makiela, 2008, s. 27–28). W gospodarce wymagającej szybkiego przekształcenia nowej wiedzy w innowacje i szybkiego rozwoju nowej wiedzy sektor MSP może mieć istotną rolę w upowszechnianiu innowacji (Woźniak, 2006, s. 40). Produkty innowacyjne obok tradycyjnych wskazywane są jako podstawowe instrumenty konkurencji sektora MSP na rynku żywności (Briz, de Felipe, 2006, s. 33). Transfer wiedzy i dyfuzja innowacji w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego w Polsce w okresie poakcesyjnym wpłynęły na podniesienie konkurencyjności tych podmiotów (Firlej, 2017, s. 277). Małe podmioty są bardziej nastawione na aktualne potrzeby konsumentów i warunki rynkowe. Potrafią skutecznie wchodzić w nisze rynkowe, zwiększając różnorodność dostępnych produktów (Carree, Thurik, 1999, s. 106) i efektywnie funkcjonować (Szczepaniak, 2009, s. 72).

Produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych według obecnie obowiązującej PKD 2007 zaliczana jest do działów „10”, „11” i „12”, które są prezentowane w statystyce publicznej GUS razem jako produkty spożywcze dostarczane przez przemysł spożywczy, podobnie jak ma to miejsce w opracowaniach naukowych (Drożdż, 2016, s. 11). Celem pracy jest wskazanie roli

przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w polskiej gospodarce. W pracy przedstawiono analizę porównawczą w czasie, w możliwie najdłuższym horyzoncie czasowym ze względu na dostęp do danych. W pracy wykorzystano dane statystyczne opublikowane przez Główny Urząd Statystyczny i Eurostat.

MIEJSCE PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO W GOSPODARCE POLSKI

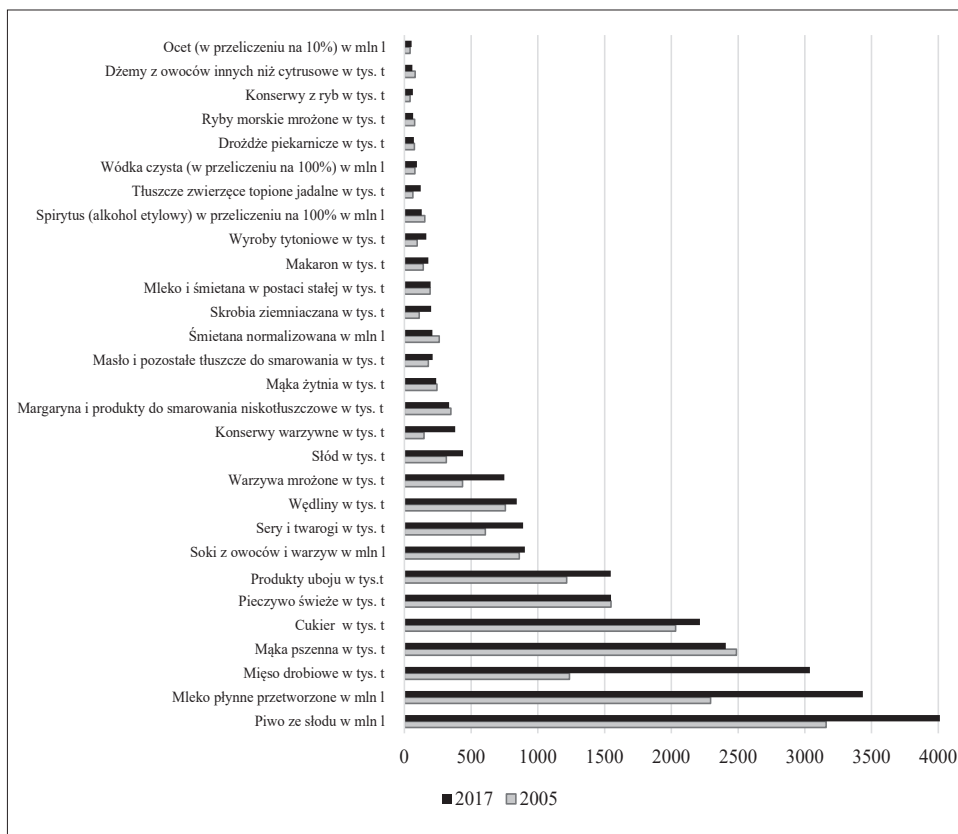
Podmioty zajmujące się produkcją artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych mają istotną pozycję w całej sekcji „C”, tj. przetwórstwie przemysłowym, generującym 17,6% PKB (w 2017 r.). Liczba podmiotów z tych trzech działów wyniosła w 2017 roku 17,2 tys., tj. o prawie 42% mniej niż w 2002 roku. Udział działów zajmujących się produkcją artykułów spożywczych i napojów oraz wyrobów tytoniowych spadł z 13,6% do 8,5%. Zatem co dwunasty podmiot w przetwórstwie przemysłowym w kraju produkuje artykuły spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe. Niezmiennie na przestrzeni ostatnich 15 lat najliczniejszym wśród analizowanych działów jest ten, który dostarcza artykuły spożywcze (99,7%). Podmioty produkujące artykuły spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe generują ponad 1/5 wartości produkcji sprzedanej przetwórstwa przemysłowego (rys. 1). Po początkowym spadku udział pozostaje praktycznie niezmienny od kilku lat, ponieważ w okresie 2010–2017 tempo wzrostu wartości produkcji było porównywalne w przemyśle spożywczym i tytoniowym oraz w całej sekcji (tj. odpowiednio 49,8% i 50,4%). Wartość produkcji sprzedanej łącznie trzech działów wyniosła w 2017 r. ponad 243 mld zł. Największy wkład w osiągnięcie tego wyniku miał dział dostarczający na rynek artykuły spożywcze, a jego udział systematycznie wzrastał do 89,6% w 2017 roku.



Rys. 1. Wartość produkcji sprzedanej (w cenach bieżących) przemysłu spożywczego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

Na wzrost wartości produkcji sprzedanej w przemyśle spożywczym i tytoniowym wpływa rosnąca wielkość produkcji. Dotyczy to większości ważniejszych wyrobów w tych działach przetwórstwa przemysłowego (rys. 2).



Rys. 2. Produkcja ważniejszych* wyrobów przemysłu spożywczego**

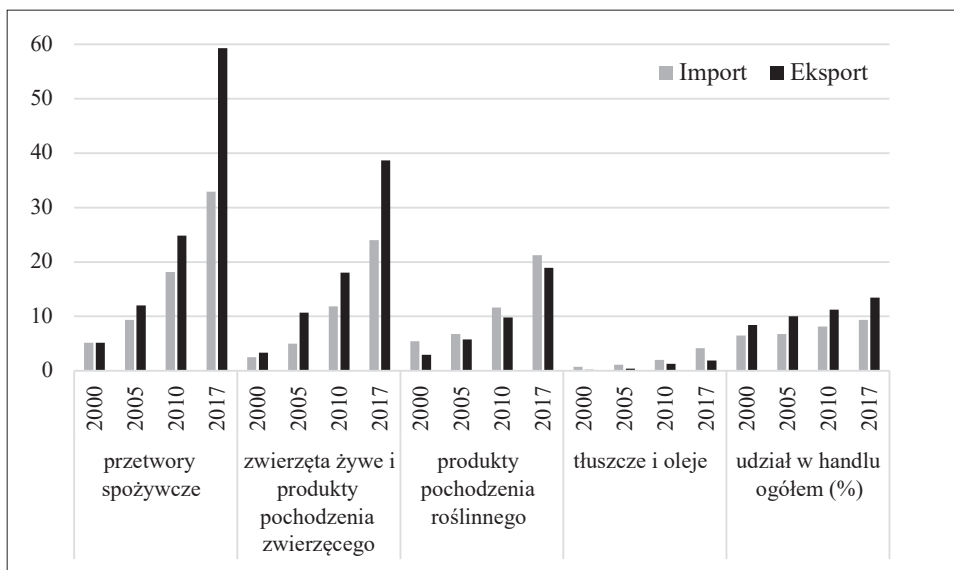
* Dla których wielkość produkcji w 2017 roku przekroczyła 50 mln kg/litrów.

** Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 9 osób.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

Istotna część produkcji przemysłu spożywczego jest eksportowana. Wartość eksportu przetworów spożywczych wyniosła w 2017 roku ponad 59 mld zł, tj. prawie 12 razy więcej niż w 2000 roku (rys. 3). Także wartość eksportu produktów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego oraz tłuszczu dynamicznie wzrosła. Razem eksport produktów spożywczych wyniósł 118,7 mld zł, tj. 13,5% ogółu eksportu. Jednocześnie dynamicznie wzrosła wartość importu do 82,4 mld zł (9,4% ogółu importu), szczególnie produktów pochodzenia zwierzęcego (prawie 10 razy). Dopiero od 2003 roku Polska notuje dodatnie saldo w handlu produk-

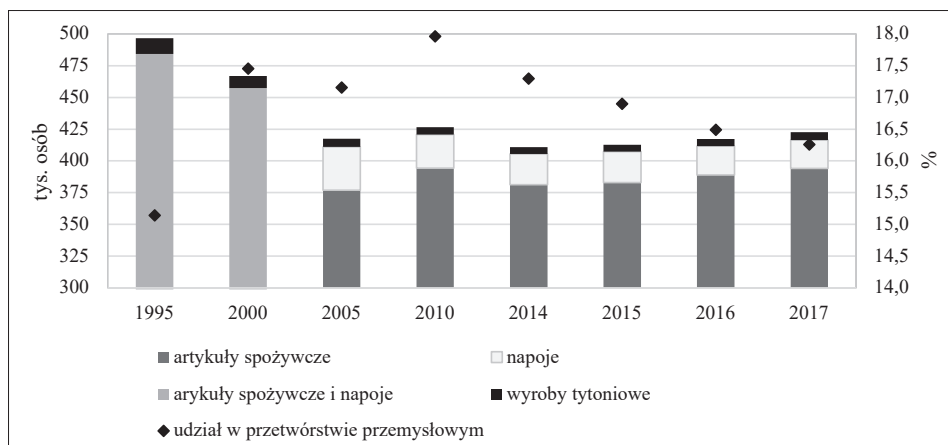
tami rolno-spożywczymi (od 0,21 mld zł do 36,4 mld zł w 2017 roku), na co główny wpływ miało dynamicznie rosnące dodatnie saldo w handlu przetworami spożywczymi (do 26,4 mld zł w 2017 roku). Potwierdza to struktura eksportu wartości żywności i napojów, bowiem $\frac{3}{4}$ jej wartości generuje żywność i napoje już przetworzone przeznaczone dla gospodarstw domowych. Przystąpienie Polski do UE umożliwiło krajowym przedsiębiorstwom zwiększenie sprzedaży na rozszerzonym rynku wspólnotowym. Dlatego dominującym kierunkiem eksportu polskich produktów rolno-spożywczych jest obecnie UE (62,8% wartości eksportu w 2017 r. do UE-15 i 19% do UE-13). Niegdyś jeden z dominujących rynków, tj. WNP ze względu na restrykcje w handlu obecnie jest drugorzędny (z udziałem 4,7%) (Łopaciuk, 2019, s. 12).



Rys. 3. Obroty handlu zagranicznego wyrobami przemysłu spożywczego i produktami rolnymi według CN (w cenach bieżących, mld zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

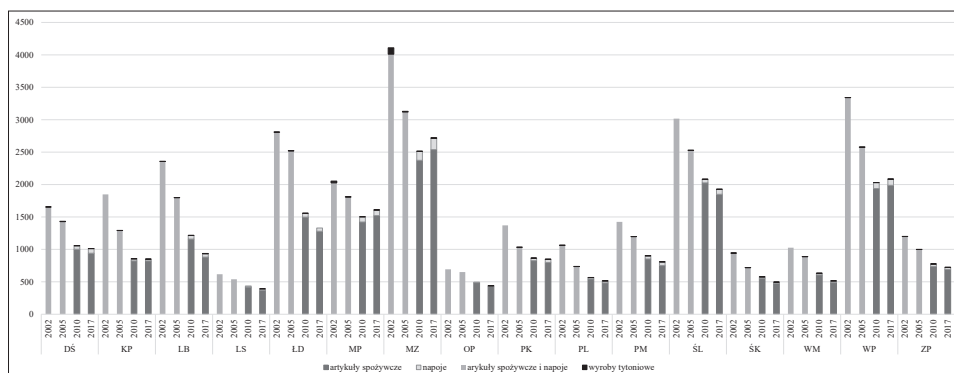
Podmioty zajmujące się produkcją artykułów spożywczych i napojów oraz wyrobów tytoniowych są istotnym pracodawcą w gospodarce, ponieważ co szósty pracujący w przetwórstwie przemysłowym zatrudniony jest w tych działach. W 2017 roku pracowało w nich 422,6 tys. osób, tj. o 15% mniej niż w 1995 roku (rys. 4). Pomimo że od kilku lat widoczny jest wzrost poziomu zatrudnienia w analizowanych działach (od 2014 roku o prawie 3%), to jest on mniejszy niż w przetwórstwie przemysłowym (o ponad 9%), dlatego udział w sekcji „C” nieznacznie się obniżył (do 16,3%). Głównym miejscem pracy w omawianych działach jest ten, który dostarcza artykuły spożywcze.



Rys. 4. Przeciętne zatrudnienie w przemyśle spożywczym

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

Rozwój przemysłu spożywczego jest w kraju terytorialnie zróżnicowany (rys. 5). Najbardziej rozbudowana baza przetwórstwa przemysłu spożywczego i tytoniowego znajduje się w: mazowieckim, wielkopolskim, śląskim, małopolskim, łódzkim i dolnośląskim. Udział podmiotów z tych regionów to ponad 62% wszystkich w kraju i ich rola na przestrzeni lat się jeszcze wzmocniła (od 2002 roku wzrost o 5 pkt proc.). W ciągu ostatnich 15 lat nastąpił spadek liczby podmiotów dostarczających artykuły spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe we wszystkich województwach (od 22% do 60%).

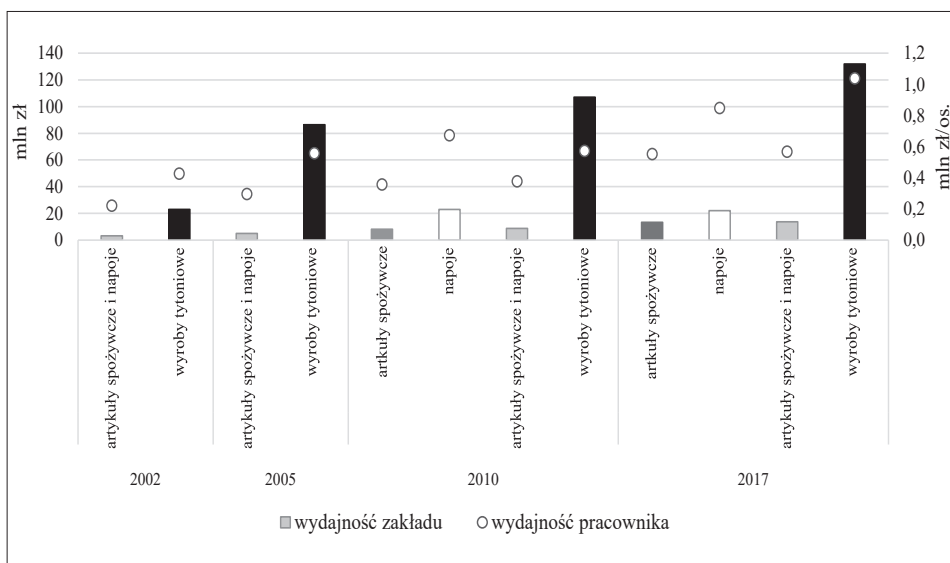


Rys. 5. Liczba podmiotów w przemyśle spożywczym

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

Dynamiczny (2,5-krotny) wzrost produkcji sprzedanej w ostatnich 15 latach w przemyśle spożywczym wraz ze znaczącym spadkiem liczby podmiotów

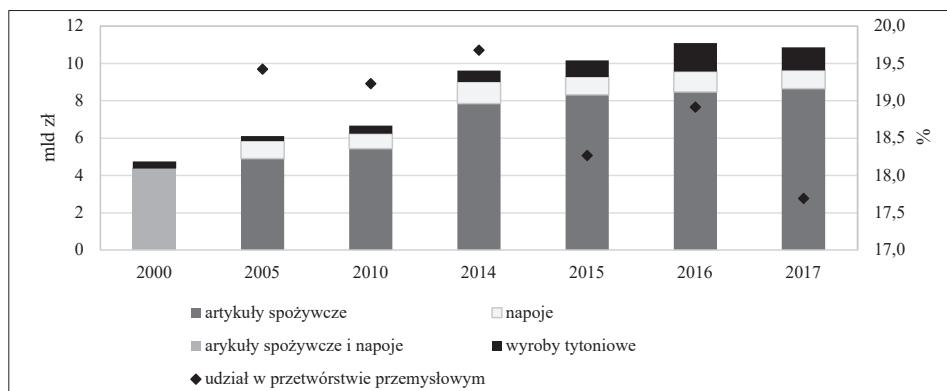
(o 41,6%) pozwolił zwiększyć ekonomiczną wydajność (rys. 6) zakładów dostarczających artykuły spożywcze i napoje ponad 4 razy (średnio do 14 mln zł). Natomiast ze względu na niewielki spadek zatrudnienia w tym okresie (o 3,3%) wydajność pracy wzrosła w nieco mniejszym tempie (2,6 razy do 0,6 mln zł). Prawie 6 razy poprawiła się wydajność zakładu w przemyśle tytoniowym ze względu na 2-krotny wzrost wartości produkcji przy głębokim (o prawie 2/3) zmniejszeniu liczby podmiotów w branży. Wydajność pracy także istotnie wzrosła (2,4 razy do 1 mln) przy redukcji zatrudnienia o prawie 1/5.



Rys. 6. Wydajność ekonomiczna przemysłu spożywczego (ceny bieżące)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

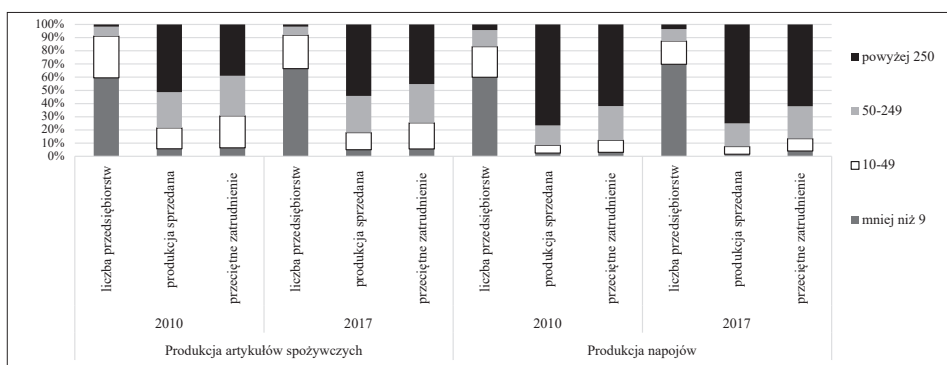
Rozwój produkcji w przemyśle spożywczym i tytoniowym może się dokonać dzięki przeprowadzanim inwestycjom. W okresie 2000–2017 nakłady inwestycyjne dynamicznie się zwiększyły (o 128,6% do prawie 11 mld zł). Dzięki temu ich udział w inwestycjach przetwórstwa przemysłowego wyniósł w 2017 r. 17,7% (rys. 7), choć wykazuje tendencję spadkową. Wzrost nakładów inwestycyjnych był uzasadniony, ponieważ stopień zużycia środków trwałych w latach 2010–2017 w przedsiębiorstwach zajmujących się produkcją artykułów spożywczych zwiększył się do prawie 50%, a w produkcji napojów do 60%. Najmocniej zużyte są maszyny i urządzenia oraz środki transportu. Dlatego też zwiększył się udział inwestycji w maszyny i urządzenia (do 67,2% w przypadku artykułów spożywczych, 75,2% napojów i 93,8% wyrobów tytoniowych) kosztem budynków i środków transportu. Pozwala to niwelować lukę techniczną i technologiczną i oferować innowacje produktowe.



Rys. 7. Nakłady inwestycyjne w przemyśle spożywczym (ceny bieżące)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

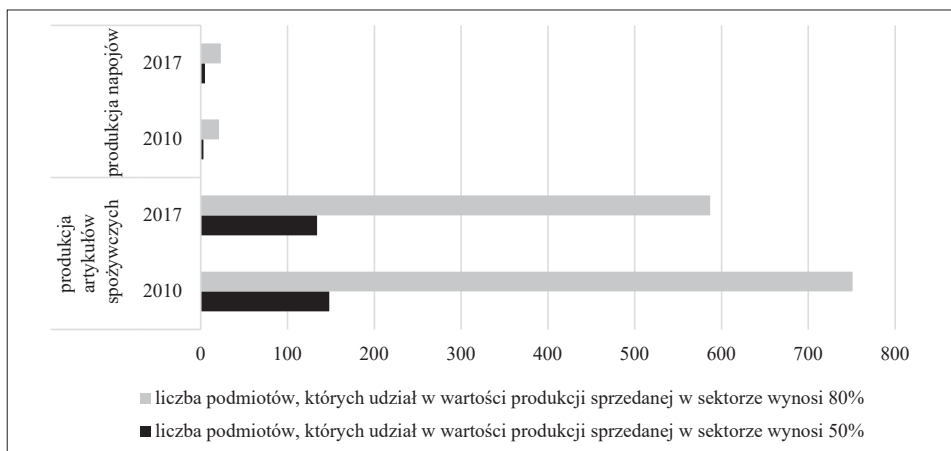
Największą grupę przedsiębiorstw zajmujących się produkcją artykułów spożywczych stanowią podmioty zatrudniające do 9 osób (67% w 2017 roku). Generują one zaledwie 1/20 wartości produkcji sprzedanej i zatrudniają niecałe 6% pracowników branży. Pomimo utrzymującego się udziału liczebnego tych przedsiębiorstw widać wyraźny spadek ich roli w produkcji oraz zatrudnieniu. Prawie 1/3 wszystkich przedsiębiorstw stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa, których udział w ciągu dziesięciu lat zmniejszył się o 7 pkt proc. Również ich udział w wartości sprzedaży oraz w zatrudnieniu spadł (do 41% i 49%). Pomimo że duże podmioty stanowią niecałe 2% omawianych podmiotów to odpowiadają za ponad 54% wartości sprzedaży (tj. o 3 pkt proc. więcej niż w 2010 roku). Podmioty te umocniły swą pozycję głównego pracodawcy w sektorze (o 6 pkt proc.). Podobna dominacja największych podmiotów cechuje dział produkcji napojów, przy czym ich rola jest jeszcze większa (3/4 produkcji i 62% liczby zatrudnionych).



Rys. 8. Struktura przedsiębiorstw przemysłu spożywczego według liczby zatrudnionych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

W przemyśle spożywczym koncentracja produkcji jest więc wysoka i się pogłębia. W ostatnich latach za 50% czy 80% produkcji sprzedanej odpowiedzialny był sektor przedsiębiorstw dużych i częściowo średnich (rys. 9).



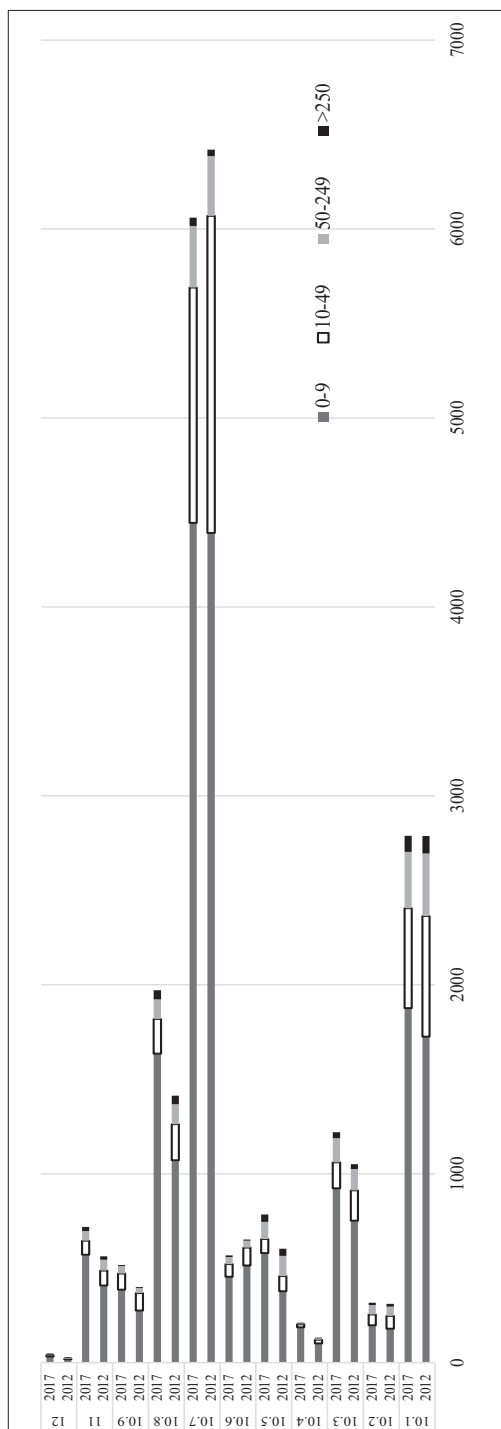
Rys. 9. Koncentracja produkcji sprzedanej w przedsiębiorstwach* przemysłu spożywczego

* Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 9 osób.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

W kraju najwięcej przedsiębiorstw spożywczych produkuje (rys. 10) wyroby piekarskie i mączne (ponad 6 tys. w 2017 r.), przetwarza i konserwuje mięso i produkuje wyroby z mięsa (2,8 tys.), a także przetwarza i konserwuje owoce i warzywa (1,2 tys.). Stanowią one 70% wszystkich produkujących artykuły spożywcze. Z wyjątkiem podmiotów zajmujących się produkcją wyrobów piekarskich oraz przemiałem zbóż, w ostatnich latach zwiększyła się baza przetwórcza. W każdej grupie działu „10” oraz w działach „11” i „12” dominują mikroprzedsiębiorstwa (od 62% do 89%) i ich udział w analizowanych latach się zwiększył.

Największe obroty (rys. 11) generują przedsiębiorstwa zajmujące się przetwarzaniem i konserwowaniem mięsa oraz produkcją wyrobów z mięsa (17,8 mld euro), produkcją pozostałych artykułów spożywczych, jak: kawy, herbaty, kakao, cukru, wyrobów cukierniczych, przypraw czy gotowych posiłków (8,3 mld euro) oraz wytwarzaniem produktów mleczarskich (8,3 mld euro). Wartość obrotów wzrosła dynamicznie (bo o 1/4) w branży mięsnej i mleczarskiej. Tylko w trzech branżach nastąpił spadek obrotów (od 1,5% do 23%). Największy udział w osiągnięciu przychodów danej branży mają największe podmioty (poza produktami przemiału zbóż i skrobi, gdzie dominują podmioty średnie). W większości branż koncentracja przychodów w największych firmach się jeszcze wzmocniła. Natomiast udział najmniejszych firm, choć najliczebniejszych, w 2017 r. wahał się od 1% do nawet 13%.



Rys. 10. Struktura przedsiębiorstw branż przemysłu spożywczego

10.1 – Przetwarzanie i konserwowanie mięsa oraz produkcja wyrobów z mięsa, 10.2 – Przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków, 10.3 – Przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw, 10.4 – Produkcja olejów, tłuszczów roślinnych i zwierzęcych, 10.5 – Wytwarzanie wyrobów mleczarskich, 10.6 – Wytwarzanie produktów przemiatu zboża i wyrobów skrobiowych, 10.7 – Produkcja wyrobów piekarskich i mącznych, 10.8 – Pozostała produkcja, 10.9 – Produkcja paszy i karmy dla zwierząt, 11 – Produkcja napojów, 12 – Produkcja wyrobów tytoniowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Tabela 1. Podstawowe bilanse rolnicze obejmujące też produkty przeznaczone na przetwory

Zboża podstawowe (tys. t)	1990/91	1995/96	2000/01	2005/06	2010/11	2015/16	2016/17
Produkcja	27681	25621	21344	24900	25088	24741	25344
Import	479	1479	1876	724	1416	1413	1745
Zużycie krajowe	27302	26742	23848	25236	24945	21306	21194
Konsumpcja	5524	5765	5746	5686	5222	4820	4819
Eksport	480	266	87	1275	1747	5372	5609
Samowystarczalność	101,4%	95,8%	89,5%	98,7%	100,6%	116,1%	119,6%
Ziemniaki (tys. t)	1990/91	1995/96	2000/01	2005/06	2010/11	2015/16	2016/17
Produkcja	36313	24891	24232	10369	8448	6314	8872
Import	20	199	400	207	453	409	475
Zużycie krajowe	34793	24840	24265	10125	8313	5994	8504
Konsumpcja	5480	5225	5110	4820	4256	3027	3837
Eksport	1540	250	367	451	588	729	843
Samowystarczalność	104,4%	100,2%	99,9%	102,4%	101,6%	105,3%	104,3%
Warzywa (tys. t)	1990	1995	2000/01	2005/06	2010/11	2015/16	2016/17
Produkcja	5628	5928	5889	5458	4878	4795	5610
Import	53	253	476	239	567	536	496
Zużycie krajowe	5254	5546	5614	4849	4574	4728	5446
Konsumpcja	4553	4631	4759	4154	4083	4105	4719
Eksport	247	363	751	848	871	603	660
Samowystarczalność	107,1%	106,9%	104,9%	112,6%	106,6%	101,4%	103,0%
Owoce (tys. t)	1990	1995	2000/01	2005/06	2010/11	2015/16	2016/17
Produkcja	1422	2120	2242	2922	2744	4100	4654
Import	314	960	728	876	1146	1053	1063
Zużycie krajowe	1346	1958	2675	3310	3245	4049	4465
Konsumpcja	1101	1579	2345	2887	2812	3507	3934
Eksport	824	1156	295	488	645	1104	1252
Samowystarczalność	105,6%	108,3%	83,8%	88,3%	84,6%	101,3%	104,2%
Cukier (tys. t)	1990/91	1995/96	2000/01	2005/06	2010/11	2015/16	2016/17
Produkcja	-	-	2009	2047	1629	1867	2214
Import	-	-	111	214	506	433	250
Zużycie krajowe	-	-	1564	1094	1580	1345	1275
Konsumpcja	-	-	1505	1443	1572	1265	1190
Eksport	-	-	510	1167	555	924	1044
Samowystarczalność	-	-	128,5%	187,1%	103,1%	138,8%	173,6%

Tłuszcze, oleje roślinne (tys. t)	1990/91	1995/96	2000/01	2005/06	2010/11	2015/16	2016/17
Produkcja	-	-	328	540	790	1081	1094
Import	-	-	346	500	516	707	772
Zużycie krajowe	-	-	663	837	1098	1165	1486
Konsumpcja	-	-	597	517	611	278	281
Eksport	-	-	11	183	215	639	363
Samowystarczalność	-	-	49,5%	64,5%	71,9%	92,8%	73,6%
Mięsa, tłuszcze, podroby (tys. t)	1990	1995	2000	2005	2010	2016	2017
Produkcja	3099	2858	2995	3443	3881	5085	5273
Import	39	102	77	300	649	830	865
Konsumpcja	2929	2725	2783	2970	3075	3218	3118
Eksport	129	139	220	668	1346	2497	2815
Samowystarczalność	105,8%	104,9%	107,6%	115,9%	126,2%	158,0%	169,1%
Mleko krowie (mln l)	1990	1995	2000	2005	2010	2016	2017
Produkcja	15371	11303	11543	11575	11921	12867	13305
Import	95	128	520	295	977	1771	1713
Zużycie krajowe	15135	10774	10980	9414	10133	10694	10490
Konsumpcja	14138	9963	10299	8843	9559	10068	9854
Eksport	461	600	823	2484	2764	3972	4449
Samowystarczalność	101,6%	104,9%	105,1%	123,0%	117,6%	120,3%	126,8%
Jaja (tys. t)	1990	1995	2000	2005	2010	2016	2017
Produkcja	423	351	424	545	637	598	603
Import	5	1	3	16	32	26	23
Zużycie krajowe	424	352	424	499	492	350	290
Konsumpcja	401	330	404	447	421	257	193
Eksport	4	0,4	3	62	177	274	336
Samowystarczalność	99,8%	99,7%	100,0%	109,2%	129,5%	170,9%	207,9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Rocznik Statystyczny Rolnictwa, 2001, s. 223–230; Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, 2007, s. 381–392; Rocznik Statystyczny Rolnictwa, 2018, s. 307–318).

Główną rolą rolnictwa i przemysłu spożywczego w kraju jest zapewnienie dostępu do żywności. Stopień samowystarczalności żywnościowej, czyli relacja produkcji krajowej do zużycia krajowego⁴ produktów rolnych jest w większo-

⁴ Krajowe zużycie obrazuje rozdysponowanie produkcji według głównych odbiorców i końcowego jej przeznaczenia. Obejmuje rozchody gospodarcze (np. siew, spasanie), spożycie produk-

ści przypadków (tabela 1) zachowany (poza tłuszczami i olejami roślinnymi). W większości też przypadków w analizowanym okresie poprawił się lub utrzymał się na takim samym poziomie. Poza kilkoma produktami (warzywa, owoce oraz mięsa, tłuszcze i podroby) wyraźnie widać tendencję malejącą wielkości konsumpcji krajowej, która jest najważniejszym kierunkiem przeznaczenia zużycia krajowego. Często występuje ona przy rosnącej produkcji, szczególnie w ostatnich latach (mleko, tłuszcze i oleje roślinne, cukier, jaja).

ZAKOŃCZENIE

Na podstawie przeprowadzonej w pracy analizy i oceny można stwierdzić, że przemysł spożywczy pełni istotną rolę ekonomiczno-społeczną w Polsce. Spełnia swoje najważniejsze zadanie uczestnicząc wraz z rolnictwem w zapewnieniu bezpieczeństwa żywnościowego kraju. Z powodu ograniczonej chłonności rynku wewnętrznego konieczne się staje rozwijanie eksportu produktów spożywczych. Jednocześnie wzrasta konkurencja na rynku wewnętrznym ze względu na rosnący import większości rodzajów produktów. Ważne jest nie tylko poszukiwanie nowych rynków zbytu, ale także oferowanie produktów o wysokiej jakości, nawet wyższej niż producenci z innych krajów. Rośnie bowiem konkurencja ze strony innych rejonów, często tych, które niedawno same były głównie importerami żywności, dlatego rynek globalny „kurczy się”. Takimi produktami mogą być produkty ekologiczne, ponieważ popyt na świecie na nie rośnie bardzo dynamicznie ze względu na ich cechy jakościowe. Innym rozwiązaniem może być wypełnianie niszy rynkowych, szczególnie w przypadku produktów innowacyjnych jak np. produkty bezlaktozowe. Takie strategie mogą przyjmować także małe podmioty. Wciąż pozostaje do odzyskania część rynku wewnętrznego przez skuteczną konkurencję z produktami importowanymi. W tym celu należy wzmocnić w świadomości konsumentów przekaz o wieloletniej tradycji i doświadczeniu produkcyjnym krajowych przedsiębiorstw jak np. ma to miejsce w branży spółdzielni mleczarskich. Trzeba podkreślać, że wiele krajowych zakładów wykorzystuje krajowe czy nawet lokalne surowce, oferując produkty tradycyjne, regionalne, co jest ważne dla wielu konsumentów kierujących się etnocentryzmem gospodarczym. Należy wykorzystywać wszystkie możliwe dostępne narzędzia, jak np. znaki promocyjne zaproponowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, tj. „Produkt polski” czy „Poznaj Dobrą Żywność”. Przedstawione działania mogą być wykorzystane przez poszczególne przedsiębiorstwa. Kompleksowe spojrzenie na przemysł spożywczy wraz z sektorem produkcji rolnej i dystrybucji przynosi nowe rozwiązania, np. zapowiedź powstania Krajowej Grupy Spożywczej.

tów przez ludność, przetwórstwo przemysłowe (surowce do produkcji spirytusu, skrobi, piwa, wina i oleju) oraz straty u producentów i w obrocie.

BIBLIOGRAFIA

- Bank Danych Lokalnych (2019). <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start> (2019.12.08).
- Briz, J., de Felipe, I. (2006). Innovation and tradition-the two basic instruments in SME to compete in EU food market. W: T. Sikora, A. Strada (red.), *The food industry in Europe. Tradition and Innovation* (s. 27–44). Kraków: Wydawnictwo AE w Krakowie.
- Carree, M., Thurik, R. (1999). Industrial structure and economic growth. W: D. B. Audretsch, R. Thurik (red.), *Innovation, Industry Evolution and Employment* (s. 86–110). Cambridge: Cambridge University Press.
- Chechelski, P. (2015). Ewolucja łańcucha żywnościowego. W: I. Szczepaniak, K. Firlej (red.), *Przemysł spożywczy – makrootoczenie, inwestycje, ekspansja zagraniczna* (s. 45–63). Kraków–Warszawa: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, IERiGŻ-PIB.
- Dróżdż, J. (2016). *Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego w latach 2010–2014*, Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Eurostat (2019). <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (2019.12.08).
- Firlej, K. (2017). *Przemysł spożywczy w Polsce. Nowa ścieżka rozwoju*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gorynia, M. (1995). Mezoekonomia – modele samoregulacji branży. *Ekonomista*, 5, 815–837.
- Gorynia, M., Jankowska, B., Maślak, E. (2000). Branża jako przedmiot badań w ekonomii. *Gospodarka Narodowa*, 3, 36–54.
- Hamulczuk, M. (2014). Ryzyko cenowe a zmienność cen i relacji cenowych w rolnictwie. *Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, 10(4), 54–67.
- Jankowska, B. (2002). Branża jako mezosystem gospodarczy. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 64, 233–243.
- Kapusta, F. (2012). *Agrobiznes*. Warszawa: Difin.
- Kapusta, F. (2017). Ewolucja bezpieczeństwa żywnościowego Polski i jej mieszkańców na początku XXI wieku. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1(350), 161–178. DOI: 10.5604/00441600.1233007.
- Kijek, A. (2013). *Ryzyko sektorowe przemysłu przetwórczego. Modelowanie i ocena*. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Kraciuk, J. (2008). Koncentracja produkcji w polskim przemyśle spożywczym. *Problemy Rolnictwa Światowego*, 15, 33–41.
- Kwasek, M. (2015). *Analiza bezpieczeństwa żywnościowego Polski*. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Łopaciuk, W. (2019). *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi nr 49*. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Makiela, Z. (2008). *Przedsiębiorczość regionalna*. Warszawa: Difin.
- Mroczek, R. (2018). Pozycja przemysłu spożywczego w łańcuchu żywnościowym w Polsce na przełomie XX/XXI wieku. *Problemy Rolnictwa Światowego*, 18(4), 23–37. DOI: 10.22630/PRS.2018.18.4.94.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa* (2001). Warszawa: GUS.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich* (2007). Warszawa: GUS.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa* (2018). Warszawa: GUS.
- Szczepaniak, I. (2009). Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce (na przykładzie przemysłu spożywczego). *Equilibrium*, 2(1), 71–81.

- Urban, S. (2014). Trzeci agregat agrobiznesu – przetwórstwo surowców rolniczych żywnościowych i nieżywnościowych. W: S. Urban (red.), *Agrobiznes i biobiznes. Teoria i praktyka* (s. 46–58). Wrocław: Wydawnictwo UE we Wrocławiu.
- Woźniak, M. G. (2006). *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*. Kraków: Wydawnictwo AE w Krakowie.

Streszczenie

Celem pracy było wskazanie roli przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce. W pracy przedstawiono analizę porównawczą w czasie, w możliwie najdłuższym horyzoncie czasowym ze względu na dostęp do danych. W pracy wykorzystano dane statystyczne opublikowane przez Główny Urząd Statystyczny i Eurostat. Wykorzystano także analizę porównawczą wielkości w przemyśle spożywczym do wielkości w przetwórstwie przemysłowym. Określając fizyczną dostępność żywności, którą zapewnia rolnictwo i przemysł spożywczy, wykorzystano bilanse rolnicze i obliczono wskaźnik samowystarczalności żywnościowej, czyli relację między produkcją krajową a zużyciem krajowym. Wykorzystano podejście podażowe zgodnie z teorią struktury branży. Potwierdza się zależność historyczna, że przemysł przetwórczy surowców rolnych częściej lokowany jest w centralnej i zachodniej części kraju. Produkcja sprzedana ponad 17 tys. podmiotów (243 mld) stanowi ponad 1/5 produkcji sprzedanej przetwórstwa przemysłowego. Co szósty pracownik przetwórstwa przemysłowego kraju jest zatrudniony w przemyśle spożywczym i ich liczba w ostatnich latach wzrasta (do 422,6 tys.). Pomimo spadku liczby przedsiębiorstw wartość sprzedaży ich produktów rośnie, na co wpływa m.in. rosnąca wielkość produkcji. Rośnie liczba i znaczenie dużych przedsiębiorstw. Choć stanowią niecałe 2%, to odpowiadają za prawie 56% wartości sprzedaży, zatrudniając 46% pracowników. W ostatnich latach pogłębia się zjawisko koncentracji przemysłu spożywczego. Stopień samowystarczalności żywnościowej jest w większości produktów zachowany. Poza kilkoma produktami zmniejsza się konsumpcja krajowa w sytuacji, gdy produkcja krajowa rośnie. Ograniczona chłonność rynku wewnętrznego, przy rosnącym imporcie, zmusza przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego do rozwijania eksportu.

Słowa kluczowe: przemysł spożywczy, przetwórstwo surowców rolniczych żywnościowych i nieżywnościowych, ekonomia branży.

Role of the food industry in Poland's economy

Summary

The purpose of the work was to indicate the role of food industry enterprises in Poland. The paper presents comparative analyses over time, using the longest time horizon possible in terms of access to data. The work used statistical data published by the Central Statistical Office of Poland and Eurostat. A comparative analysis of the size of the food industry to the size of industrial processing was also used. When determining the physical availability of food that is provided by agriculture and the food industry, agricultural balances were used and the food self-sufficiency ratio calculated (i.e. the relation between domestic production and domestic use). The supply approach was used in line with the theory of industry structure. History confirmed that the agricultural raw material processing industry is more often located in the central and western parts of Poland. The production sold by over 17,000 entities (243 billion) constitutes over 1/5 of sold production of industrial processing. Every sixth employee in industrial processing is employed in the food industry, and their number

has increased in recent years to 422,600. Despite the decrease in the number of enterprises, the value of sales of their products is growing, which is influenced partly by increasing production volume. The number and importance of large enterprises is growing. Although they constitute less than 2%, they are responsible for almost 56% of the value of sales, employing 46% of the employees. The phenomenon of food industry concentration has been growing in recent years. The degree of food self-sufficiency is maintained in most products. Apart from a few products, domestic consumption decreases when domestic production increases. The limited absorptency of the internal market, with growing imports, forces food industry companies to develop exports.

Keywords: food industry, processing of agricultural food and non-food raw materials, industrial economics.

JEL: L66, O14, Q19.

*dr hab. Leszek Kwieciński, prof. UW*¹ 

Zakład Studiów Strategicznych i Europejskich
Instytut Studiów Międzynarodowych
Wydział Nauk Społecznych
Uniwersytet Wrocławski

Sieci jednostek naukowo-badawczych jako istotny element w polityce innowacyjnej państwa. Przykład polskiej Sieci Badawczej Łukasiewicz²

WPROWADZENIE

Począwszy od lat 80. XX wieku jednym z wiodących paradygmatów rozwojowych w zakresie budowy konkurencyjności państw jest paradygmat gospodarki opartej na wiedzy. Paradygmat ten wskazuje na trzy horyzontalne procesy wpływające na stymulowanie innowacyjności, która jest narzędziem do kreowania i wzmacniania konkurencyjności państw (Błaszczuk, Kwieciński i in., 2017, 16–20), tj.:

- transformację od gospodarki budującej przewagi konkurencyjne na zasobach materialnych do gospodarki budującej na innowacjach,
- sprawne i efektywne połączenia w ramach Narodowych Systemów Innowacyjnych (NSI) uzyskiwane poprzez współpracę na linii państwo – nauka – biznes,
- kreowanie dynamicznych powiązań strukturalno-funkcjonalnych, które będą stanowić o skuteczności i efektywności przyjętych celów polityki proinnowacyjnej, których przykładem mogą być sprawnie funkcjonujące sieci naukowo-badawcze.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie znaczenia sieci jednostek naukowo-badawczych w obszarze polityki proinnowacyjnej państwa. Należy w tym miejscu podkreślić, iż analiza dotyczy funkcjonowania sieci instytutów naukowo-

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Wrocławski, Wydział Nauk Społecznych, Instytut Studiów Międzynarodowych, ul. Koszarowa 3, 50-149 Wrocław; tel. +48 71 375 5137; e-mail: leszek.kwiecinski2@uw.edu.pl. ORCID: 000-0003-3678-6132.

² Środki statutowe Uniwersytetu Wrocławskiego.

-badawczych, które to na mocy przywołanej poniżej ustawy z 2019 roku zostały poddane zmianom strukturalnym i funkcjonalnym. Autor ma jednocześnie świadomość, iż w ramach polityki innowacyjnej funkcjonują inne sieci naukowo-badawcze, które skupiają zarówno jednostki naukowo-badawcze, jak szkoły wyższe czy akademie nauk, czy sieci instytucji otoczenia biznesu, a także sieci przedsiębiorstw. Przybierają one różne formy organizacyjne od partnerstw międzysektorowych przez alianse, klastry, stowarzyszenia czy inne działania *ad hoc*. Jednakże ze względu na rozległość tematyki sieci w polityce innowacyjnej państw, a także z faktu powołania pierwszej polskiej sieci instytutów badawczych w 2019 roku, to właśnie ten rodzaj sieci jest przedmiotem analizy w niniejszym artykule. Celem szczegółowym artykułu jest wskazanie czynników popytowo-podażowych warunkujących skuteczność i efektywność działania takiej sieci. Główną motywacją do pogłębienia znaczenia sieci naukowo-badawczych (N-B) w obszarze systemów i polityk innowacyjnych było powołanie w Polsce [na mocy ustawy z dnia 21 lutego 2019 roku o Sieci Badawczej Łukasiewicz (Dz.U. z 2019 r., poz. 534 ze zm.)] pierwszej Sieci Badawczej Łukasiewicz.

METODYKA BADANIA

Metodami badawczymi zastosowanymi do operacjonalizacji celów badawczych są metoda systemowa średniego rzędu, która umożliwia ukazanie sieci jako instytucji polityki innowacyjnej państwa, będącej jednym z kluczowych komponentów podsystemu funkcjonalnego polityki gospodarczej. Ponadto wykorzystane zostały także metoda instytucjonalno-prawna, poprzez zastosowanie której można wskazać formalne elementy konstytutywne działania Sieci Badawczej Łukasiewicz, a także neoinstytucjonalizm historyczny wskazujący na uwarunkowania popytowe i podażowe dla tworzenia i funkcjonowania tego typu narzędzi w polskiej rzeczywistości społeczno-gospodarczej, co będzie miało kluczowe znaczenie dla sposobów działania i ewolucji tej instytucji. Podejście neoinstytucjonalne ponadto (w tym także nowa ekonomia instytucjonalna) pozwala na rozważenie dylematu, na ile sieci N-B wpisują się w logikę instytucji zmiennych modyfikujących, a zatem prowadzą do utrwalenia zmiany socjotechnologicznej poprzez redukcję ryzyk/niepewności, a w konsekwencji do realizacji założeń paradygmatu GOW, a na ile mogą stać się instytucjami zależności od ścieżki, a zatem morfostazy i zachowania *status quo*. Autor pragnie wyraźnie podkreślić, iż na tak wczesnym etapie tworzenia tej instytucji chce skupić się jedynie na elementach i warunkach bazowych (*ex ante*), w jakich Sieć Badawcza Łukasiewicz powstaje. Jakikolwiek wstępne efekty funkcjonowania tej instytucji będzie można określić w dłuższej perspektywie czasu, co pokazują doświadczenia działalności sieci jednostek naukowo-badawczych w innych krajach, które zostały także sygnalnie przywołane w niniejszym artykule.

Technikami badawczymi zastosowanymi w ramach przygotowanego opracowania jest analiza danych zastanych pozyskanych z instytucji zajmujących się działalnością statystyczną (GUS, CBOS), analiza opracowań instytucji zajmujących się polityką innowacyjną państwa (MNiSW, NCBR, Sieć Badawcza Łukasiewicz, zagraniczne sieci badawcze), analiza literatury przedmiotu odnosząca się zarówno do polityki innowacyjnej, jak i analizy sieci, a także obserwacja pośrednia, uczestnicząca, wynikająca z faktu zasiadania autora w Radzie NCBR.

Teza badawcza, którą autor chce poddać falsyfikacji zakłada, że skuteczność i efektywność sieci naukowo-badawczych jako instrumentu polityki innowacyjnej państwa jest warunkowana czynnikami instytucjonalno-społecznymi, które dla zaistnienia pozytywnych efektów wymagają dłuższej perspektywy czasowej oraz odpowiednio zastosowanych instrumentów prawno-instytucjonalnych.

SYSTEM – POLITYKA – SIEĆ – WZAJEMNE RELACJE – PRZEGLĄD LITERATURY

Kluczowym wymiarem strukturalnym dla opisu relacji podmiotowo-procesowych w odniesieniu do działalności innowacyjnej państw i innych podmiotów jest pojęcie systemów innowacyjnych, a w omawianym przypadku narodowych systemów innowacyjnych (NSI). W tym nurcie swoje koncepcje Narodowych Systemów Innowacyjnych rozwinęli tacy badacze jak: Ch. Freeman (1982), B.A. Lundvall (1992), R. Nelson (1993), P. Patel i K. Pavitt (1994), S. Metcalfe (1995).

Analizując NSI w sensie podmiotowym można wyróżnić kilka płaszczyzn analizy:

- analiza sektorowych NSI (systemy ekologiczne, obronne, socjalne) – (Malerba, 2002, s. 247–264; Okoń-Horodyńska, 1998),
- analiza technologicznych NSI (przemysłowe, procesowe) – (Carlsson i in., 1997; Carlsson, Stankiewicz, 1991),
- analiza regionalnych NSI – (Braczyk i in., 1998; Cooke i in., 1996; Etkowitz, Leydersdorff, 2000),
- analiza interregionalnych NSI, w tym metropolitarnych – (Fischer i in., 2001; Weresa, 2012).

Elementem funkcjonalnym systemów innowacyjnych i operujących w ich ramach podmiotów, od władz publicznych i instytucji naukowo-badawczych, przez instytucje otoczenia biznesu, czy instytucje finansowe aż do sektora szeroko pojętego biznesu i wreszcie rynku konsumentów, odbiorców i interesariuszy, jest polityka innowacyjna. To właśnie w założeniach tej polityki określa się pewien ład instytucjonalno-organizacyjny, definiuje się cele strategiczne i operacyjne, wskazuje narzędzia, normy i środki dla ich osiągnięcia, a także dokonuje się ewaluacji zamierzonych i osiągniętych efektów.

Jak każda z dziedzin publicznych, tak i polityka innowacyjna przechodziła i przechodzi nieustannie ewolucję. Obecnie polityka innowacji nosi znamiona IV

generacji, w której nacisk kładziony jest na internacjonalizację procesów innowacyjnych, jej interdyscyplinarność rozumianą jako nowe formy innowacji, w tym: społeczne, instytucjonalne, ekoinnowacje oraz innowacje kulturowe i behawioralne (Kwieciński, 2018, s. 39). Jednakże jednym z istotnych celów polityki innowacji IV generacji jest nadanie jej silniejszej legitymizacji i kontekstu użyteczności społecznej poprzez rozwiązania związane z sieciowaniem kluczowych podmiotów tej polityki. W efekcie nowym elementem strukturalno-funkcjonalnym, w ramach którego realizowana jest polityka innowacyjna IV generacji, są sieci naukowo-badawcze, a w analizowanym przypadku sieci instytutów naukowo-badawczych.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy zasadnicze aspekty oddziaływania sieci na politykę innowacyjną (Koschatzky, 2001):

- 1) Aspekt implementacyjny – działalność sieci powinna wpisywać się w system innowacyjny, tzn. muszą być w niej zapisane cele, metody ich realizacji oraz środki, w oparciu o które będą realizowane i które będą kompatybilne z działalnością systemu jako całości. Tylko tak skonstruowana sieć ma szanse na kreowanie pożądanych innowacji przez powyżej opisanych aktorów systemu innowacyjnego. Niezmiernie istotne dla skutecznej implementacji sieci jest zapisanie w niej sekwencji działań (określenia ryzyk) na wypadek niepowodzenia w realizacji założonych celów.
- 2) Aspekt popytowy – od sieci innowacji oczekuje się popytowej orientacji. Za popytową orientacją idzie bardziej użyteczny charakter innowacji, szybka ich komercjalizacja. Podejmowane badania i wynalazki są wynikiem zapotrzebowania zgłaszanego przez firmy czy sektor publiczny. Źródłem finansowania i rozwoju innowacji jest przede wszystkim sektor prywatny.
- 3) Aspekt horyzontalno-wertykalny (partnerstwo: regionalne, krajowe, międzynarodowe) – wreszcie sieci innowacji powinny dać możliwości budowania interdyscyplinarnych powiązań, a w konsekwencji partnerstw innowacyjnych, w których głównymi procesami są: stała cyrkulacja zasobów, integracja działań, budowanie przewag komparatywnych, kreowanie przywództwa czy w konsekwencji wzmacnianie pozycji konkurencyjnej aktorów realizujących strategię i tworzących system innowacji.

W przeciwieństwie do metody systemowej, właściwej dla analizy systemów czy polityk sektorowych, analiza sieci pozwala dostrzec realne zachodzące interakcje wewnątrz systemu, które często omijają, czy – jeśli użyć określenia stosowanego w analizach sieci – „bypasują” (*by-passing*) połączenia formalne (uprawomocnione). Rozumując w ten sposób dość łatwo można zauważyć, że analiza sieci pozwala, m.in. poprzez prześledzenie transferów poszczególnych zasobów, opisać zjawiska i procesy niejako niewidoczne dla klasycznej analizy systemowej. W tym zakresie analiza sieci jest spójna z założeniami neoinstytucjonalizmu, który skupia się właśnie na formalnych i nieformalnych regułach i arenach oddziaływania. Istotne różnice między analizą systemową a analizą sieci przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Różnice między podejściem do analizy procesów w ramach analizy systemowej a analizy sieci

Kryterium	Analiza systemowa	Analiza sieci
Kontekst działania	strategiczny i celowościowy	funkcjonalny i efektywnościowy
Zakres analizy	holistyczny	zdezagregowany
Poziom analizy	normy, organizacje formalne	reguły, areny nieformalne
Ujęcie/typ procesów	statyczne	dynamiczne

Źródło: opracowanie własne.

Pojęcie sieci, rozumianej jako wewnątrzsystemowy układ cyrkulacji zasobów, pojawia się w rozlicznych opracowaniach odnoszących się do wielu aspektów zarządzania sprawami publicznymi i procesami społecznymi. W szerszych kontekstach interesujące nas zagadnienia dotyczą przeobrażeń współczesnego państwa i społeczeństwa (Castells, 2007; Granovetter, 1973; Kochler-Koch, Eising, 2001; *European Governance*, 2001; Bevir i in., 2003; Dryzek, 1990; OECD, 2001), a także komplementarnych układów powiązań służących władzom publicznym w podejmowaniu szerzej zakrojonych interwencji gospodarczych (Jessop, 1995) oraz relacji pomiędzy ośrodkami decyzyjnymi a grupami interesu (Knoke i in., 1996). Natomiast w rozumieniu węższym odnoszą się m.in. do: instytucjonalnych i strukturalnych przeobrażeń administracji publicznej (Peters, 1996; Walker i in., 2002), relacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi i – w szerszym kontekście – pomiędzy organizacjami takimi jak klastry, alianse, partnerstwa, organizacje wirtualne (Provan i in., 2007, s. 479–516), proinnowacyjnych działań strategicznych podejmowanych na poziomie regionalnym i/lub branżowym (Ekboir, 2012; World Bank, 2010; Löfgren, Benner, 2003; Płoszaj, 2013), czy topografii powiązań mikrospołecznych (Johnson, 1994; Batorski, 2008).

W kontekście tematyki artykułu ważkim zadaniem staje się odniesienie sieci do procesów innowacyjnych. W takim ujęciu, sieć to instytucja ułatwiająca realizację procesów innowacyjnych poprzez współdziałanie, na którą składa się (a) zbiór środków umożliwiających podmiotom realizację wspólnych projektów oraz (b) grupa podmiotów, która tworzy, zdobywa, przetwarza, integruje i wykorzystuje wiedzę i umiejętności do powstania technologicznie złożonej, ekonomicznie efektywnej oraz społecznie akceptowalnej innowacji/zmiany. Sieci są zatem typem innowacji organizacyjno-procesowej oraz społecznej (Błażlak, 2010, s. 26).

S. Wilks i M. Wright wskazują, że dla zrozumienia charakteru zależności sieciowych powstających pomiędzy władzą publiczną a podmiotami zorientowanymi na działalność gospodarczą, należy odwołać się do swoistej „niepisanej konstytucji” obowiązującej w obrębie sieci. Układ tych zasad może składać się na swoistą wykładnię „kultury rywalizacji” lub „kultury dialogu”, które przenikają działania zaangażowanych w sieciowe gry aktorów. Akceptując ten pogląd należałoby stwierdzić, że przez reguły gry obowiązujące w obrębie sieci rozumie

się uogólnione wzorce postępowania służące aktywizacji przejścia do kolejnych etapów jej rozwoju (Sroka, 2004). S. Wilks i M. Wright, idąc tym właśnie tropem, wskazują na osiem ogólnych reguł gry (Wilks, Wright, 1989, s. 305):

- 1) Pragmatyzm działań i opinii zaangażowanych podmiotów poprzez dążenie do osiągnięcia wspólnie uzgodnionych celów.
- 2) Przestrzeganie reguł sprawiedliwości (sprawiedliwości rynku – w środowiskach zorientowanych na zysk ekonomiczny lub sprawiedliwości społecznej i politycznej – w środowiskach wyrastających z politycznych układów koalicyjnych).
- 3) Działania na rzecz wzajemnego dopasowania poszczególnych rodzajów aktywności, co niekoniecznie musi oznaczać wzajemną ich koordynację, strony mogą np. poprzestawać na stałym informowaniu się o planowanych posunięciach, co ułatwia planowe wykorzystanie dostępnych zasobów.
- 4) Dyskrecja, czyli dotrzymywanie zobowiązań dotyczących poufności niektórych informacji.
- 5) Zaufanie, które jest warunkiem nie tylko interakcji w obrębie układów sieciowych, ale również stanowi podstawę większości innych pożądaných relacji zachodzących w przestrzeni społecznej, których uczestnicy ufając sobie „zawierają umowę o wzajemnym rozpoznaniu i ochronie” (Giddens, 2002, s. 66).
- 6) „Depolityzacja” kwestii będących przedmiotem przetargu, którą należy rozumieć nie jako dążenie do prowadzenia dialogu *stricte* merytorycznego, pozbawionego wątków politycznych, gdyż jest to zdecydowanie niemożliwe w obrębie sieci utkanych nie tylko z zależności wynikających z wymiany zasobów materialnych, ale również spajanych zależnościami o charakterze władczym. Depolityzację wspomnianych kwestii należy rozumieć jako wyrzeczenie się stosowania brutalnych strategii politycznych – zorientowanych na permanentną konfrontację, stałe blokowanie możliwości realizacji interesów którejs ze stron lub jej wykluczenie z sieci.
- 7) Niepodważalność uprawnień władczych publicznych ośrodków decyzyjnych, które w razie wyraźnej potrzeby mają możliwość podejmowania decyzji autonomicznych w stosunku do poczynionych wcześniej w obrębie sieci ustaleń (w tym wykonalność administracyjna i organizacyjna).

W oparciu o powyższe zasady można zdefiniować główne cele tworzenia i działania sieci:

- integracja w rozumieniu dostępu do zasobów partnerów sieci, w tym materialnych (technologicznych, kapitałowych) oraz niematerialnych (kapitału ludzkiego, informacji, wiedzy),
- elastyczność i komplementarność wsparcia, czyli możliwość zaoferowania kompleksowej usługi, produktu przy zachowaniu dużej elastyczności wobec wymagań klienta, odbiorcy,
- zwiększenie efektywności poprzez otwarcie się na działania popytowe, wynikające z rzeczywistych potrzeb przedsiębiorstw lub/i społeczeństwa,

- redukcja pojawiających się niepewności, w tym: niepewności technologicznej, niepewności podażowej, niepewności popytowej, niepewności dotyczącej konkurencji, niepewności politycznej,
- koordynacja działań (unikanie dublowania działań),
- dyfuzja wiedzy i technologii.

W literaturze przedmiotu dotyczącej analizy sieci spotkać można także klasyfikacje odnoszące się do funkcjonowania sieci. Do najczęściej klasyfikowanych rodzajów sieci zaliczamy (Płoszaj, 2013, s. 32, 37, 43):

- sieci jednomodalne i wielomodalne, odnoszące się do charakteru i gęstości powiązań zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz sieci,
- sieci organizacji autonomicznych i zależnych, w tym formalnie, finansowo, strukturalnie, funkcjonalnie,
- sieci scentralizowane i sieci zdecentralizowane, czyli z jednostką centralną i bez takiego podmiotu, sprawujące koordynację rotacyjnie,
- sieci kontraktowe (*ad hoc*) i stałe,
- sieci jednorodne i sieci zdywersyfikowane, w tym zasobowo, funkcjonalnie,
- sieci wewnętrzne (intrasieci) i sieci zewnętrzne (międzyorganizacyjne).

Kluczowe dla oceny sieci są oczywiście efekty, które ona wnosi do szeroko pojętej polityki gospodarczej, a zatem na ile owa sieć przyczynia się do osiągnięcia pozytywnych efektów synergii czy efektów skali. W zależności od tego, jaki etap osiągnie proces wyłaniania sieci, które oceniać należy jednak w dłuższym okresie jej działania, można wyróżnić pięć typów zmian (Sztompka, 2007, s. 426–428):

- 1) Kompensacja – działanie jest zbyt radykalne lub nieoparte na czynnikach endogennych lub nie wykazuje efektów synergii, co powoduje odrzucenie potencjalnej zmiany.
- 2) Nadkompensacja – zmiana nie jest akceptowalna społecznie i efektywna ekonomicznie; powoduje efekt przeciwny do założonych, pojawiają się negatywne skutki społeczne oraz instytucjonalne.
- 3) Insulacja – zamrożenie zmian w okresie początkowym bez szerszych konsekwencji. Występuje to w sytuacji, gdy proponowane przedsięwzięcie trafia na zdeintegrowane struktury, pozbawione wewnętrznych powiązań lub gdy działanie odnosi się do peryferyjnych, a nie głównych uczestników, składników danej struktury.
- 4) Dyspersja – rozproszenie zmian początkowych prowadzi do przekształceń pewnej części struktury lub norm, instytucji, nie naruszając jednak fundamentów dawnej struktury normatywnej (zmiana pozorna).
- 5) Amplifikacja – pozytywne sprzężenia zwrotne, które uruchamiają procesy organiczne, endogenne i ewolucyjne, dochodzi do zmiany w szeregu obszarów funkcjonalnych. Zachodzi trwała zmiana struktury i osiągane są pozytywne wyniki zarówno w skali mikro, jak i mezo oraz makro. Ten typ zmiany prowadzi do ustanowienia nowych reguł postępowania.

PIERWSZE POLSKIE DOŚWIADCZENIA – SIEĆ BADAWCZA ŁUKASIEWICZ

W Polsce formy współpracy sieciowej to stosunkowo nowe rozwiązania, zwłaszcza w innowacji odniesieniu do sieciowania działalności instytutów i jednostek naukowo-badawczych. W innych krajach członkowskich UE tradycja budowania struktur sieciowych na rzecz wspierania transferu wiedzy i technologii, ma dłuższą historię. Przykładami takich instytucji funkcjonujących na zasadach nieformalnej współpracy bądź formalnego partnerstwa publiczno-prywatnego, są m.in.: *Fraunhofer Gesellschaft* (Niemcy), francuska sieć instytutów badawczych CARNOT, VTT (*Technical Research Centre of Finland*), TNO *Research Facility Holland* (Holandia). W tabeli 2 przedstawiono główne parametry tych sieci.

Tabela 2. Wybrane parametry działania sieci naukowo-badawczych w UE

Nazwa sieci (państwo)	Rok założenia	Liczba instytutów w sieci	Liczba personelu	Budżet roczny [w mld euro]
Fraunhofer Gesellschaft (Niemcy)	1949	72	24 500	2,1 (2016)
CARNOT (Francja)	2006	29	26 000	2,2 (2016)
VTT (Finlandia)	1942	Korzystanie z zasobów uczelni	2049	0,16 (2017)
TNO (Holandia)	1932	10	3200	0,48 (2017)

Źródło: (Fraunhofer Gesellschaft; The Carnot Network; VTT; TNO).

Do powołanej na podstawie wspomnianej wyżej ustawy z dnia 21 lutego 2019 r. Sieci Badawczej Łukasiewicz zostało włączonych 37 instytutów badawczych oraz PORT Polski Ośrodek Rozwoju Technologii spółka z o.o. spośród 111 obecnie funkcjonujących instytutów. Instytuty Sieci mają szerokie spektrum specjalizacji badawczych, jak np.: włókiennictwo, farmaceutyka, inżynieria materiałowa, przemysł budowlany, ceramiczny, chemiczny, elektrotechnika, logistyka, przemysł lotniczy, mechaniczny, metalowy, elektryczny, optyczny, skórzany, spawalnictwo, przetwórstwa drewna, automatyka i robotyka, motoryzacja. W uzasadnieniu projektu nie przedstawiono, niestety, merytorycznych kryteriów ich wyboru, ani pogłębionej diagnozy ich kondycji.

Celem Sieci ma być prowadzenie badań aplikacyjnych i prac rozwojowych, a w uzasadnionych przypadkach także badań podstawowych, w tym na rzecz obronności i bezpieczeństwa państwa, szczególnie ważnych dla realizacji polityki gospodarczej i innowacyjnej państwa określonej w strategiach rozwoju i dla polityki naukowej państwa, wdrażanie ich wyników i transfer wiedzy, wspieranie polityki gospodarczej państwa dzięki m.in. przeprowadzaniu prognoz i analiz i kształtowanie świadomości społecznej na temat zaawansowanych technologii.

Podstawowa działalność Centrum i Instytutów ma obejmować m.in. komercjalizację wyników badań naukowych i prac rozwojowych oraz *know-how* związanego z tymi wynikami. Poza tym, Centrum i Instytuty mają być uprawnione do realizacji innych projektów badawczych, produkowania unikatowej aparatury badawczej i unikatowych materiałów, prowadzenia działalności metrologicznej, normalizacyjnej, certyfikacyjnej, standaryzacyjnej i popularyzatorskiej, dokonywania oceny zgodności, opracowywania prototypów nowych rozwiązań technologicznych, prowadzenia kursów i szkoleń dla kadr dla gospodarki oraz do prowadzenia innej działalności związanej z charakterem Centrum albo Instytutu.

Planowany budżet Sieci będzie wynosił 1,5 mld zł rocznie, zaś zatrudnienie znajdzie ok. 7 tys. osób (zob. *Polska Sieć Badawcza Łukasiewicz ma być trzecią pod względem wielkości w Europie*). Sieć Badawcza Łukasiewicz będzie nadzorowana merytorycznie przez MNiSW, co oznacza, że ministrowie obecnie nadzorujący instytuty badawcze tracą bezpośredni wpływ na ich funkcjonowanie. Wpływ tych resortów na funkcjonowanie Sieci i jej instytutów będzie realizowany przez Radę Centrum działającą pod przewodnictwem sekretarza stanu w ministerstwie ds. gospodarki oraz składającą się z przedstawicieli ministerstw do spraw energii, gospodarki, informatyzacji i nauki w randze sekretarzy i podsekretarzy stanu.

W ramach przewidywanych efektów ekonomicznych funkcjonowania Sieci zakłada się:

1) na poziomie instytutów badawczych:

- optymalizację kosztów związanych z wykorzystaniem istniejących w instytutach urządzeń i ich zespołów,
- zwiększenie przychodów ze sprzedaży usług B+R oraz transferu wiedzy do gospodarki (dzięki powstaniu zintegrowanych procedur komercjalizacji prac B+R oraz wprowadzeniu centralnego systemu jej dokonywania),
- zmniejszenie wydatków w związku z centralizacją niektórych zakupów.

2) w skali kraju:

- uzyskanie lepszych efektów z danych nakładów przy zachowaniu tego samego poziomu finansowania nauki w ramach dotacji dla instytutów badawczych,
- prowadzenie w sposób permanentny prac wdrożeniowych stanowiących wyraz komercjalizacji wiedzy i transferu technologii,
- rozwój partnerstw innowacyjnych oraz partnerstw publiczno-prywatnych, których celem są m.in. inwestycje w rozwój badań naukowych,
- rozwój interdyscyplinarnych zespołów badawczych, w których prace zaangażowane są osoby spoza nauki,
- rozwój badań prowadzonych na zlecenie przedsiębiorstw,
- rozwój firm odpryskowych (*spin-off*),
- udział we wspólnych projektach finansowanych ze środków publicznych.

Z punktu widzenia społecznego projekt powinien pozytywnie oddziaływać na kształtowanie elity naukowej w Polsce. Przygotowane w ramach projektu pro-

cedury i zasady ewaluacji oraz wynagradzania pracowników powinny kreować warunki do zatrudniania w instytutach wybitnych naukowców z Polski, Polaków mających doświadczenia w pracy naukowej za granicą, a także naukowców z zagranicy.

Ponadto Sieć powinna dostarczać produktów i procesów, które zapewniają zaspokajanie złożonych potrzeb społecznych, choćby w dziedzinie ochrony środowiska, medycyny czy energetyki.

Obok deklarowanych celów i korzyści utworzenia i funkcjonowania Sieci Badawczej Łukasiewicz wskazać należy zagrożenia, które wiążą się z instytucjonalizacją tej inicjatywy. Pierwszą grupę zagrożeń można wiązać ze stroną podażową funkcjonowania Sieci. Jak wskazano powyżej, w fazie tworzenia jednostek składowych Sieci nie wskazano jasnych i obiektywnych kryteriów wyodrębniania 37 spośród 111 instytutów badawczych. Ponadto nie jest wskazane ani w uzasadnieniu do ustawy, ani w opiniach dotyczących skutków tej regulacji, jak będzie wyglądała sytuacja instytutów, które pozostaną poza Siecią Badawczą Łukasiewicz, co stanowi kolejną istotną niewiadomą dla szerszego kontekstu dalszego działania zarówno Sieci, jak i grupy 74 innych instytutów w zakresie ich finansowania, miejsca w NSI i strategii rozwojowych.

Kolejnym ważkim podażowym problemem jest dotychczasowa jakość działania instytutów, które oczywiście znacząco różnią się między sobą efektywnością, ale co do zasady są oceniane bardzo krytycznie. Główny wniosek płynący z przedłożonego w 2015 roku raportu NIK na temat funkcjonowania polskich instytutów naukowych brzmiał, iż instytuty nie wykorzystują swojego potencjału i w znikomym stopniu prowadzą działalność wdrożeniową, która jest ich ustawowym obowiązkiem. Ze zgłoszonych w 2015 roku 46 patentów przez 115 instytutów (tyle wówczas funkcjonowało) tylko 20% patentów znalazło zastosowanie w praktyce, czyli nawet nie była to połowa z i tak niskiej liczby ogółem. W krajach o wysokim potencjale rozwoju mniejsze niż 50% wykorzystanie patentów uważa się za nieefektywne (*Efekty działalności...*, 2015, s. 9).

Łączne przychody kontrolowanych instytutów z komercjalizacji prac B+R wykazywały tendencję malejącą. W 2010 r. – 82,6 mln zł, 2011 r. – 67,5 mln zł, 2012 r. – 75,7 mln zł, 2013 r. – 65,6 mln zł. Brak wdrożeń odnotowano prawie w połowie zbadanych instytutów badawczych (48% w 2010 r., 48% w 2011 r., 45% w 2012 r., 45% w 2013 r.). Do innych zarzutów skierowanych wobec instytutów zaliczono (*Efekty działalności...*, 2015, s. 9–10):

- brak określenia wymaganych ustawowo kierunków rozwoju,
- lukę pokoleniową,
- niedostateczne i nieobiektywne dokonywanie ocen pracowników naukowych,
- niewystarczający nadzór ministerstw nad działalnością instytutów, który skupiał się głównie na kwestiach finansowych i organizacyjnych, a w mniejszym stopniu uwzględniał efekty ich działalności naukowej i wdrożeniowej.

Z drugiej strony należy wskazać ograniczenia, czy zagrożenia dla działalności tej Sieci tkwiące po stronie popytowej. Poddając analizie wskaźniki odnoszące się do aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw, które mają być odbiorcami prac instytutów skupionych w ramach Sieci Badawczej Łukasiewicz, należy wskazać, iż mimo ogólnie rosnących nakładów na działalność innowacyjną przedsiębiorstw od 2010 roku, należy także zauważyć niebezpieczne tendencje, które mogą skutkować brakiem wystarczającego popytu ze strony biznesu (zob. tabela 3).

Tabela 3. Aktywność innowacyjna polskich przedsiębiorstw w latach 2010–2017

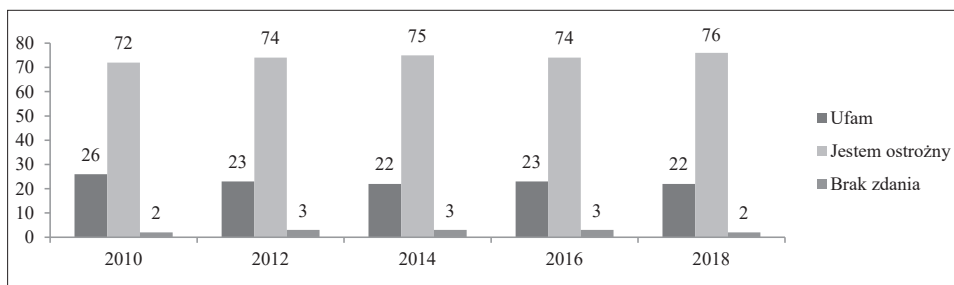
Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Nakłady na działalność innowacyjną – ogółem [tys. zł]	34 548 060	31 800 194	36 680 822	32 939 819	37 616 824	43 734 944	39 010 906	41 165 738
Nakłady na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych [tys. zł]	1 734 967	b.d.	b.d.	674 258	444 235	577 095	664 658	491 350
Nakłady na działalność innowacyjną według źródeł finansowania – kredyty bankowe [tys. zł]	3 218 854	3 276 086	2 151 565	2 452 794	3 814 649	4 363 126	2 346 088	2 557 032
Odsetek przedsiębiorstw, które wdrożyły innowacje organizacyjne lub marketingowe w przemyśle oraz w sektorze usług [%]	21,3	12,3	15,5	11,2	12,5	11,1	12,3	11,0
Udział przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie w zakresie innowacji produktowych lub procesowych w przemyśle oraz w sektorze usług w liczbie przedsiębiorstw ogółem [%]	16,2	15,0	16,1	15,8	15,8	15,2	17,7	16,3

Źródło: GUS.

Do głównych czynników, które mogą wpłynąć niekorzystnie na efektywność funkcjonowania Sieci Badawczej Łukasiewicz należy zaliczyć: spadające nakłady na działalność innowacyjną przedsiębiorstw, spadający odsetek firm, które wdrożyły innowacje procesowe, organizacyjne i marketingowe, ale przede wszystkim spadające nakłady na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych. Wskutek dominujących tendencji aspekt popytowy i implementacyjny Sieci może okazać się niezwykle trudny do realizacji.

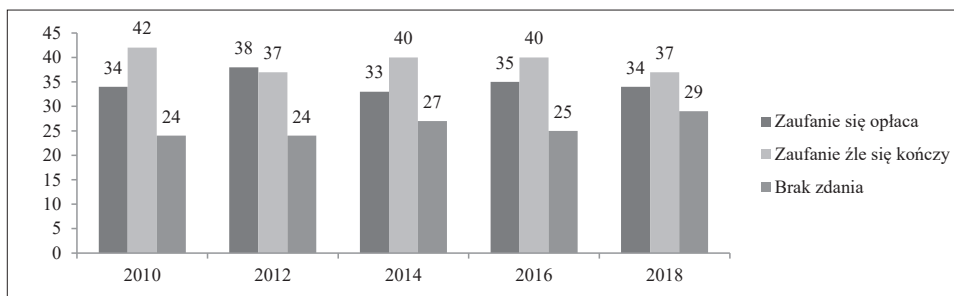
Na zakończenie wskazać wypada na jeszcze jedną istotną barierę, którą można zaliczyć zarówno do czynników popytowych, jak i podażowych, jaką jest zaufanie społeczne, które to stanowi kluczowy element jakości kapitału społecznego. Otóż z zaprezentowanych wyników badania opinii publicznej przez CBOS w marcu 2018

roku wynika, że w Polsce od 2010 roku mamy problem z zaufaniem społecznym, a co szczególnie istotne w omawianym kontekście z zaufaniem w sprawach współpracy gospodarczej. Kapitał społeczny, definiowany jako ten, „który odnosi się do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania” jest współcześnie postrzegany, jako jeden z kluczowych elementów kreowania współpracy (Putnam, 1995, s. 258). W omawianym przypadku odnosić się to może do kwestii kreowania i wdrażania innowacji czy wzmacniania konkurencyjności, czyli tych procesów, które same z siebie wymagają podziału ryzyk czy niepewności. Im niższa jakość kapitału społecznego, tym niższa skłonność do współpracy czy podejmowania ryzyka i to dodatkowo, jak w przypadku procesów innowacyjnych, wysoce kosztownego (Sabatini, 2008, s. 466–499; Latusek-Jurczak, 2019).



Rys. 1. Wskaźniki zaufania społecznego w Polsce (2010–2018)

Źródło: (*O nieufności i zaufaniu*, 2018, s. 4–5).



Rys. 2. Wskaźniki zaufania w interesach (2010–2018)

Źródło: (*O nieufności i zaufaniu*, 2018, s. 4–5).

Analizując dane odnoszące się do zaufania należy wskazać, iż ogólny wskaźnik zaufania pozostaje na stabilnym, ale bardzo niskim poziomie. W okresie lat 2010–2018 wskaźnik zaufania wahał się między 22% a 26%. Natomiast wskaźnik dotyczący zaufania w biznesie jest wprawdzie nieco wyższy (około 34% w latach 2010–2018), ale także nie napawa optymizmem w odniesieniu do współ-

pracy między podmiotami Sieci a potencjalnymi odbiorcami czy kooperantami (zob. rys. 1 i 2). Oba przytoczone wskaźniki mogą negatywnie oddziaływać na kreowanie relacji zarówno między podmiotami Sieci, jak i w relacjach z innymi publiczno-prywatnymi interesariuszami.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Odwołując się do zaprezentowanych w treści artykułu zmiennych odnoszących się do opisu sieci, a także bazując na obowiązujących regulacjach prawnych można uznać, iż Sieć Badawcza Łukasiewicz właściwie identyfikuje cele, dla których została powołana. Bazując na typologiach sieci można ją określić jako instytucję wielomodalną, zdecentralizowaną (instytuty zachowują swoją autonomię) oraz zdywersyfikowaną zasobowo (instytuty sieci mają szerokie spektrum specjalizacji badawczych, jak np.: włókiennictwo, farmaceutyka, inżynieria materiałowa, przemysł budowlany, ceramiczny, chemiczny, elektrotechnika, logistyka, przemysł lotniczy, mechaniczny, metalowy, elektryczny, optyczny, skórzaný, spawalnictwo, przetwórstwa drewna, automatyka i robotyka, motoryzacja).

Z pewnością jest też to sieć stała, wpisana w działanie zarówno Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju czy Długookresową Strategię Kraju do 2030 roku.

Powstająca w Polsce sieć jest przedsięwzięciem na pewno potrzebnym i innowacyjnym. Zgodnie bowiem z wynikami *Innovation Union Scoreboard* z 2018 r. (choć można tu przywołać także inne wskaźniki, jak np. NRI, HDI, SPI, DESI) istnieją takie wymiary innowacyjności, w których Polska dokonała relatywnie znaczącego postępu w ostatnich latach (zasoby ludzkie, aktywa intelektualne, finansowanie i wsparcie). Najłabsze obszary innowacyjne to te, które dotyczą potencjału instytucjonalnego (*Innovation Union Scoreboard*, 2018). Przez instytucje należy rozumieć trwałe elementy ładu społecznego, uregulowane i usankcjonowane formy działalności, uznane sposoby rozwiązywania problemów współpracy i współzycia oraz niektóre organizacje formalne pełniące w społeczeństwie określone funkcje. Instytucje to także 'reguły gry w społeczeństwie' (North, 1990). Owe reguły gry zdefiniowane przez D. Northa, a rozwinięte wobec sieci przez S. Wilkinsa i M. Wrighta, kładą nacisk na współpracę, zaufanie, interdyscyplinarność, wzajemną otwartość, ale także unikanie nadrzędności działań politycznych nad strategicznymi, np. w formie przestrzegania przyjętych zobowiązań czy strategii. Tak rozumiane instytucje i kształtujące je reguły gry, są w polskiej rzeczywistości społeczno-gospodarczej wciąż mało obecne. Skutkuje to brakiem istotnych impulsów pomnażających polski kapitał w gospodarce, niską innowacyjnością czy brakiem dążenia do konkurowania wiedzą i jakością. Z drugiej strony, stan ten wymaga kreowania własnych modeli współpracy instytucjonalnej w gospodarce różnych grup interesariuszy – przedsiębiorców, sektora nauki, różnego rodzaju agencji rządowych i pozarządowych, samorządów, organizacji konsumenckich

i innych. Potrzebne jest interdyscyplinarne oraz interproblemowe podejście do kreowanych regulacji czy strategii działania.

Z pewnością warunkowanie strukturalne (zarówno popytowe, jak i podażowe), w jakim przyszło powstawać Sieci Łukasiewicz, nie jest korzystne, ale z drugiej strony, to właśnie jest istotna przesłanka i czas, aby zacząć zmieniać kluczowy element NSI w Polsce, jakim są instytuty naukowo-badawcze. Forma restrukturyzacji instytutów jest także właściwa, co dobitnie pokazują doświadczenia innych państw UE. Biorąc pod uwagę zaprezentowane wskaźniki makroekonomiczne, związane z działalnością innowacyjną polskich przedsiębiorstw, jak i stan struktur społecznych, należy wskazać, iż państwo może, a raczej musi liczyć się z możliwością podjęcia proaktywnej polityki innowacyjnej, jako podmiot podejmujący decyzje władcze (rozstrzygające). W tym kontekście M. Mazzucato (2011, s.18) pisze o proaktywnym i przedsiębiorczym państwie (ang. *entrepreneurial state*), które jest gotowe do podejmowania ryzyka czy działań jak wiodący inwestor (ang. *lead investor*) i twórca gospodarki opartej na wiedzy. Odwołując się raz jeszcze do zaproponowanych reguł gry w obrębie Sieci, a zwłaszcza do pragmatyzmu działań, wzajemnej otwartości, zaufania czy wreszcie depolityzacji, należy zauważyć, iż istotnym elementem strategii innowacyjnej i aktywizacji Sieci mogą być instrumenty popytowej polityki innowacyjnej (ang. *demand-side innovation policy*) realizowane w formie zamówień publicznych jako zamówienia przedkomercyjne, zamówienia publiczne na innowacje czy partnerstwa innowacyjne (Lember i in., 2014; Uyerra, Flangan, 2009). Wiele także będzie zależało od wzajemnej komplementarności działań aktorów Sieci, ich otwartości, a także od zakresu i form internacjonalizacji działań podmiotów Sieci Badawczej Łukasiewicz.

Podjęte decyzje oraz ich efekty pozwolą następnie dać odpowiedź na pytanie, o jakim typie zmiany będziemy mogli mówić w odniesieniu do pierwszej polskiej sieci instytutów naukowo-badawczych, czy będą to raczej pesymistyczne efekty w postaci kompensacji, nadkompensacji czy insulacji, czy raczej pozorne zmiany, czyli dyspersja? Z pewnością życzyć należy sobie, abyśmy za kilka lat mogli mówić o sukcesie opisywanym w literaturze przedmiotu jako amplifikacja oparta na kulturze dialogu, czego przykładem są działania podjęte we Francji, Niemczech czy Finlandii.

Bez wątplenia postawione przed członkami Sieci cele są ambitne. Wymagają one konsekwencji w działaniu, zastosowania odpowiednich narzędzi wsparcia, a także dłuższego horyzontu czasu, aby móc ocenić skuteczność i efektywność tej inicjatywy.

BIBLIOGRAFIA

- Batorski, D. (2008). Metody analizy sieci i ich zastosowanie w ewaluacji. W: A. Haber, M. Szałaj (red.), *Środowisko i warsztat ewaluacji* (s. 167–192). Warszawa: PARP.
- Bevir, M., Rhodes, R. A. W., Weller, P. (2003). Traditions of Governance. interpreting the changing role of the public sector. *Public Administration*, 81(1), 1–17. DOI: 10.1111/1467-9299.00334.

- Błażlak, R. (2010). Struktury sieciowe a innowacyjność przedsiębiorstw. W: K. Owczarek (red.), *Klasy w gospodarce regionu* (s. 30–45). Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej.
- Błaszczak, M., Kwieciński, L., Stawicka, M., Wróblewski, M. (2017). *Parki technologiczne jako element regionalnej polityki wsparcia internacjonalizacji innowacyjnych firm sektora MŚP*. Warszawa: CeDeWu.
- Braczyk, H.–J., Cooke, P., Heidenreich, M. (red). (1998). *Regional Innovation Systems*. London: UCL Press.
- Carlsson, B. (red.). (1997). *Technological systems and industrial dynamics*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Carlsson, B., Stankiewicz, R. (1991). On the nature, function, and composition of technological systems. *Journal of Evolutionary Economics*, 1(2), 93–118.
- Castells, M. (2007). *Spółczesność sieci*. Warszawa: PWN.
- Cooke, P. (1996). The new wave of regional innovation networks: analysis, characteristics and strategy. *Small Business Economics*, 8(2), 159–171. DOI: 10.1007/BF00394424.
- Dryzek, J. (1990). *Discursive Democracy*. New Haven: Yale University Press.
- Efekty działalności instytutów badawczych*. (2015). Warszawa: NIK.
- Ekboir, J. (2012). How to build innovation networks. W: *Agricultural Innovation Systems. An Investment Sourcebook*. Washington DC: World Bank.
- Etzkowitz, H., Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29(2), 109–123. DOI: 10.1016/S0048-7333(99)00055-4.
- European Governance. A White Paper* (COM 428/2001).
- Fischer, M. M., Revilla Diez, J., Snickars, F. (2001). *Metropolitan Innovation Systems: Theory and Evidence from three Metropolitan Regions in Europe*. Berlin-Heidelberg, New York: Springer Verlag.
- Fraunhofer Gesellschaft. Pobrane z: <https://www.fraunhofer.de/en/about-fraunhofer/profile-structure/facts-and-figures.html> (2019.05.12).
- Freeman, C. (1982). *Technological infrastructure and international competitiveness. Draft paper submitted to the OECD Ad Hoc Group on Science, Technology and Competitiveness*. Reprint for the The First Globelics Conference ‘Innovation Systems and Development Strategies for the Third Millennium’, Rio de Janeiro, November 2–6, 2003. Pobrane z: <https://pdfs.semanticscholar.org> (2018.06.10).
- Giddens, A. (2002). *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*. Warszawa: PWN.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
- GUS. Pobrane z: <http://swaid.stat.gov.pl/SitePagesDBW/NaukaTechnika.aspx> (2020.02.14).
- Innovation Union Scoreboard 2018. Pobrane z: <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/library/research-and-innovation-analysis-european-semester-2019-country-reports> (2020.02.14).
- Jessop, B. (1995). The Regulation Approach, Governance and Post-Fordism: Alternative Perspectives on Economic and Political Change? *Economy and Society*, 24(3), 307–333. DOI: 10.1080/03085149500000013.

- Johnson, J. C. (1994). Anthropological Contributions to the Study of Social Networks. W: S. Wasserman, J. Galaskiewicz (red.), *Advances in Social Network Analysis: Research in the Social and Behavioral Sciences* (s. 218–234). London: Sage. DOI:10.4135/9781452243528.n5.
- Knoke, D., Pappi, F. U., Broadbent, J., Tsujinaka, Y. (1996). *Comparing Policy Networks: Labor Politics in the U.S., Germany and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kochler-Koch, B., Eising, R. (red.). (2001). *The Transformation of Governance in the European Union*. London: Routledge.
- Koschatzky, K. (2001). *Räumliche Aspekte im Innovationsprozess. Ein Beitrag zur neuen Wirtschaftsgeographie aus Sicht der regionalen Innovationsforschung*. Münster: Universität Münster.
- Kwieciński, L. (2018). Polskie parki technologiczne – w stronę IV generacji parków technologicznych. Wstępne wyniki badań. *Zarządzanie Publiczne*, 1(43), 38–53. DOI: 10.15678/ZP.2018.43.1.03.
- Latusek-Jurczak, D. (2019). *Zaufanie w zarządzaniu organizacjami*, Warszawa: PWN.
- Lember, V., Kattel, R., Kalvet, T. (2014). Public Procurement and Innovation: Theory and Practice. W: V. Lember, R. Kattel, T. Kalvet (red.), *Public Procurement, Innovation and Policy* (s.13–34). Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.
- Löfgren, H., Benner, M. (2003). Biotechnology and Governance in Australia and Sweden: Path Dependency or Industrial Convergence? *Australian Journal of Political Science*, 38(1), 25–43.
- Lundvall, B.-A. (red.). (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter.
- Malerba, F. (2002). Sectoral systems of innovation and production. *Research Policy*, 31(2), 247–264.
- Mazzucato, M. (2011). *The Entrepreneurial State*. London: Demos.
- Metcalfe, S. (1995). The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives. W: P. Stoneman (red.), *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, (s. 409–512). Oxford (UK)/Cambridge (US): Blackwell Publishers.
- Nelson, R. R., (red.). (1993). *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD (2001). *Governance in the 21st Century*. Paris: OECD Publications Service.
- Okoń-Horodyńska, E. (1998). *Narodowy System Innowacji w Polsce*. Katowice: Wyd. Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego.
- O nieufności i zaufaniu*. Komunikat z badań, nr 35/2018, Warszawa: CBOS.
- Patel, P., Pavitt, K. (1994). The Nature and Economic Importance of National Innovation Systems. *STI Review*, 14, 1–22.
- Peters, G. (1996). *The Future of Governing: Four Emerging Models*. Lawrence: University Press of Kansas.
- Płoszaj, A. (2013). *Sieci instytucji otoczenia biznesu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

- Polska Sieć Badawcza Łukasiewicz ma być trzecią pod względem wielkości w Europie.*
Pobrane z: <https://forsal.pl/> (2019.05.12).
- Provan, K.G., Fish, A., Sydow, J. (2007). Interorganizational networks at the Network level: A review of the empirical literature on whole networks. *Journal Management*, 33(6), 479–516. DOI: 10.1177/0149206307302554.
- Putnam, R. (1995). *Demokracja w działaniu*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Sabatini, F. (2008). Social Capital and the Quality of Economic Development. *Kyklos*, 61(3), 466–499. DOI: 10.1111/j.1467-6435.2008.00413.x.
- Sroka, J. (2004). *Polityka organizacji pracodawców i przedsiębiorców*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Sztompka, P. (2007). *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków: Wyd. Znak.
- TNO. Pobrane z: <https://www.tno.nl/en/about-tno/news/> (2019.05.12).
- The Carnot Network. Pobrane z: <https://www.instituts-carnot.eu/en/key-figures> (2019.05.12).
- Ustawa z dnia 21 lutego 2019 o Sieci Badawczej Łukasiewicz, DzU. 2019 poz. 534.
- Uyarra, E., Flangan, K. (2009). Understanding the Innovation Impacts of Public Procurement. *Manchester Business School Working Paper*, 574, 123–143. DOI: 10.1080/09654310903343567.
- VTT. Pobrane z: <https://www.vttresearch.com/about-us/brochures-magazines-slides/vtt-reviews> (2019.05.12).
- Walker, R. M., Jeanes, E., Rowlands, R. (2002). Measuring Innovation – Applying the Literature-Based Innovation Output Indicator to Public Services. *Public Administration*, 80(1), 201–214. DOI: 10.1111/1467-9299.00300.
- Weresa, M.A. (2012). *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*. Warszawa: PWN.
- Wilks, S., Wright, M. (1989). *Comparative Government – Industry Relations – Western Europe, the US and Japan*. Oxford: Clarendon Press.
- World Bank (2010). *Innovation Policy. A Guide for Developing Countries*.

Streszczenie

W artykule przedstawiono teoretyczne implikacje związane z tworzeniem sieci jednostek naukowo-badawczych w ramach polityki innowacyjnej. Zaprezentowano wielowymiarowe ujęcia klasyfikacji sieci naukowo-badawczych. Analizie poddano funkcjonujące w wybranych państwach Unii Europejskiej sieci naukowo-badawcze, tj. w Niemczech, Holandii, we Francji i w Finlandii. Na tym tle przedstawiono założenia pierwszej polskiej sieci naukowo-badawczej Łukasiewicz. Tworzenie tej sieci ukazano w odniesieniu do warunków strukturalnych zarówno od strony podażowej, jak i od strony popytowej. Głównym celem artykułu jest wskazanie uwarunkowań popytowych i podażowych, które mogą warunkować działanie pierwszej polskiej sieci instytutów naukowo-badawczych. Do uwarunkowań podażowych zaliczono: sposób wyłaniania instytutów sieci, ich specjalizacje badawcze, dotychczasowe wyniki związane z transferem wiedzy i technologii. Z kolei do czynników popytowych zaliczono aktywność innowacyjną polskich przedsiębiorstw, nakłady firm na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych czy liczbę firm, które wdrożyły innowacje oraz wskaźniki związane z kapitałem społecznym, w tym głównie odnoszące się do zaufania w biznesie. Metodami badawczymi zastosowanymi do operacjonalizacji celów badawczych są metoda systemowa średniego rzędu, metoda instytucjonalno-prawna oraz neoinstytucjonalizm historyczny. Sformułowana teza badawcza zakłada,

że skuteczność i efektywność sieci naukowo-badawczych jako instrumentu polityki innowacyjnej państwa jest warunkowana czynnikami instytucjonalno-społecznymi, które dla zaistnienia pozytywnych efektów wymagają dłuższej perspektywy czasowej oraz odpowiednio zastosowanych instrumentów prawno-instytucjonalnych. W zakończeniu sformułowano wnioski oraz rekomendacje odnoszące się do polskiej sieci, bazując na polskich uwarunkowaniach oraz doświadczeniach zagranicznych. Z zaprezentowanej analizy wynika, że decyzja o powołaniu sieci instytutów badawczych w Polsce oraz zdefiniowane cele jej działania są prawidłowe. Wskazane uwarunkowania popytowo-podażowe nie są jednak już tak optymistyczne, stąd też dla efektywności funkcjonowania tej instytucji ważne będą takie działania jak: internacjonalizacja, restrukturyzacja instytutów, skuteczne mechanizmy sieciowania i wymiany zasobów, egzekwowanie wyników dotyczących komercjalizacji czy wreszcie aktywna rola państwa przynajmniej w pierwszym okresie działalności Sieci.

Słowa kluczowe: sieci naukowo-badawcze, polityka innowacyjna, zarządzanie publiczne.

Networks of research units as an important element in the state's innovation policy. An example of the "Łukasiewicz" Polish Research Network

Summary

The article presents the theoretical implications of creating a network of scientific and research units in the framework of innovation policy. Multidimensional approaches are presented for the classification of scientific and research networks. The present solution was analyzed in comparison to similar institutions in selected European Union countries, i.e. Germany, Netherlands, France and Finland. In this context, the assumptions of the first Polish scientific and research network ("Łukasiewicz") are presented. The creation of this network has been described in relation to structural conditions on both the supply and demand sides. The main purpose of the article is to indicate the demand and supply conditions that may condition the operation of the first Polish network of scientific and research institutes. The supply conditions include: the method of selecting network institutes, their research specializations, and previous results related to knowledge and technology transfer. The demand factors include: the innovative activity of Polish enterprises, companies' expenditures on purchasing knowledge from external sources, and the number of companies that have implemented innovations and indicators related to social capital, including those related to trust in business. The research methods used to operationalize the research goals were the medium-range system method, the institutional and legal method, and historical neo-institutionalism. The research thesis assumes that the effectiveness and efficiency of scientific and research networks as an instrument of the state's innovation policy is conditioned by institutional and social factors, which require a longer time perspective and suitable legal and institutional instruments for the occurrence of positive effects. The conclusions and recommendations regarding the Polish network were formulated based on Polish conditions and foreign experience. The presented analysis shows that the decision to establish a network of research institutes in Poland and the defined goals of its operation are correct. The indicated demand and supply conditions are not as optimistic; therefore, such activities as internationalization, restructuring of institutes, effective mechanisms of networking and exchange of resources, enforcement of commercialization results and the active role of the state, at least in the initial period, will be important for the effectiveness of this institution.

Keywords: science and research networks, innovation policy, public management.

JEL: L38, L24, H79, H83, O30, O38.

dr Jan Trąbka¹ 

Katedra Informatyki

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Ewolucja i rola pojęcia „treść” (ang. *content*) w społeczeństwie opartym o informację i wiedzę²

WPROWADZENIE

Obecnie nauki społeczno-ekonomiczne akcentują dwa pojęcia klucze: informację i wiedzę. Koncepcja „społeczeństwa informacyjnego” wskazuje, że informacja jest kluczowym elementem społeczno-ekonomicznej działalności i zmian społecznych (Casey, 2001). W koncepcji „gospodarki opartej o wiedzę” ta ostatnia jest tym zasobem organizacji gospodarczych, który decyduje o konkurencyjności i możliwościach rozwoju. Skrzypek (2011, s. 279) wymieniając główne wyznaczniki gospodarki opartej o wiedzę podkreśla, iż społeczeństwo informacyjne jest zorganizowane wokół wiedzy i informacji. Obie koncepcje zakładają, że ciągły rozwój społeczno-gospodarczy, który obecnie obserwujemy, jest możliwy dzięki stopniowemu przejściu form tworzenia i przekazywania informacji z postaci tradycyjnych na elektroniczne. Każdy członek społeczeństwa informacyjnego otrzymuje coraz szerszy i powszechny dostęp do informacji o praktycznie każdej dziedzinie życia. Coraz więcej aktywności życia prywatnego, publicznego czy zawodowego realizowane jest dzięki elektronicznemu dostępowi do usług, instytucji czy całych rynków. Również pracownicy firm dostają coraz większy dostęp do zasobów wiedzy organizacji poprzez elektroniczne narzędzia komunikacyjne oraz platformy szkoleniowe (e-learningowe). Tak szeroki i nieograniczony terytorialnie dostęp do elektronicznych zasobów informacji i wiedzy staje się kołem zamachowym wzrostu gospodarczego oraz mechanizmem stopniowej niwelacji nierówności społecznych. Nierówności wynikających z fizycznej bariery dostę-

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Informatyki, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: jan.trabka@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0002-7616-6379.

² Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

pu do informacji i wiedzy w formach tradycyjnych. Dynamiczny wzrost gospodarczy wynikający z elektronizacji zasobów informacyjnych natrafia jednak na barierę geometrycznie rosnącej ilości informacji, którymi należy zarządzać. Nie są to tylko bariery techniczne, ale również problemy z precyzyjną definicją, kategoryzacją i zarządzaniem różnymi formami elektronicznych informacji i wiedzy. O problemie definicyjnym, kategoryzacyjnym, a co za tym idzie – zarządczym związanym z zyskującymi ogromną popularność terminami „treść” i „zarządzanie treścią” będzie mowa w niniejszym artykule.

W ciągu ostatnich kilkunastu lat rozważania nauk społeczno-ekonomicznych, ale i inżyniersko-technicznych zyskały nowe słowo klucz – „content”, w polskiej nomenklaturze tłumaczone najczęściej jako „treść” (w dalszej części pracy pojęcia *content* oraz „treść” będą stosowane wymiennie). Już na stałe w języku ekonomii, zarządzania, socjologii i informatyki znajdują się pojęcia *Content Management*, *Enterprise Content Management*, *Content Marketing* czy najmłodsze pojęcia *Social Content* czy *Content Governance*. Tworzą się w przedsiębiorstwach nowe stanowiska związane z przetwarzaniem treści: *Content Manager*, *Content Designer* czy *Chief Content Officer*.

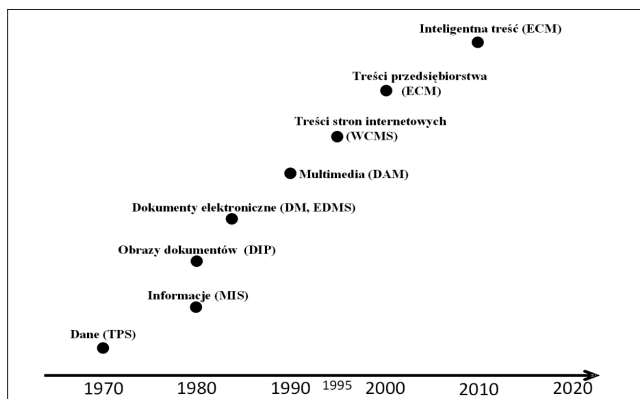
Treść jest pojęciem bardzo abstrakcyjnym, szerokim i wieloznacznym. Powszechne jego wykorzystanie, pomimo ogromnej mody, budzi wiele niejednoznaczności i kłopotów interpretacyjnych. Pojęcie „treść” należy do tej samej klasy pojęciowej co dane, informacje czy wiedza, jednak nie jest wyraźnie wskazane jakie są relacje pomiędzy tymi pojęciami. Pierwszym celem niniejszej pracy jest wskazanie kiedy i dlaczego pojęcie „treść” zafunkcjonowało w nauce i praktyce. Aby cel ten zrealizować w drugiej części opracowania przedstawiono ewolucję elektronicznych form informacji oraz narzędzi ich przetwarzania w okresie ostatnich 50 lat. Efektem tego jest przyjęcie definicji pojęcia „treść” oraz wskazanie dodatkowej kategorii, wypływającej z najnowszych teoretycznych i praktycznych prac z obszaru zarządzania treścią, a mianowicie inteligentnej treści (rozdział trzeci). Drugim celem pracy jest umiejscowienie pojęcia „treść” w klasycznym modelu dane – informacje – wiedza – mądrość (ang. *data – information – knowledge – wisdom – DIKW*). Sam model omówiono w piątej części opracowania. W kolejnej części pracy przedstawiono wnioski dotyczące relacji pomiędzy pojęciem treści a pozostałymi poziomami modelu DIKW.

Postawiono tezę, że treść jest obecnie strategicznym i najszybciej rozwijającym się medium przenoszenia informacji i wiedzy w społeczeństwie informacyjnym. Zrozumienie istoty i roli pojęcia elektronicznej treści pozwoli lepiej nią zarządzać, a tym samym wykorzystywać przez członków społeczeństwa informacyjnego. Z perspektywy gospodarki opartej o wiedzę rozwiązanie problemu zarządzania treścią będzie stanowić kluczowe wyzwanie najbliższych lat. Wyzwanie, które może przynieść radykalne podniesienie efektywności i konkurencyjności organizacji. Opracowanie kończy podsumowanie oraz wskazanie dalszych kierunków badawczych wnikających z zaproponowanych wniosków.

EWOLUCJA ELEKTRONICZNYCH FORM INFORMACJI NA DRODZE DO UKONSTYTUOWANIA SIĘ POJĘCIA „TREŚĆ”

Wiedza indywidualna to ustrukturalizowany i zinterpretowany zbiór informacji (Piech, 2004). Wiedza indywidualna powstaje w procesie przekształcania danych w informacje, informacji w wiedzę, a tej ostatniej w mądrość. Aktualnie, gdy coraz większa ilość danych, informacji i wiedzy dociera do człowieka w różnorodnej formie elektronicznej za pomocą wielu technologii teleinformatycznych powstaje pytanie, jak efektywnie i w jednolity sposób zarządzać elektronicznymi zasobami informacyjnymi. Podstawowym celem zarządzania organizacją w gospodarce opartej o wiedzę jest pozyskiwanie wiedzy, z zewnątrz i wewnątrz organizacji, jej akumulowanie i dystrybucja. Dystrybucja i socjalizacja wiedzy obejmuje wszystkich członków organizacji i tym samym podnosi kapitał intelektualny organizacji. W tym miejscu również należy zadać pytanie, jak zmienia się proces zarządzania wiedzą w warunkach zmieniających się form i narzędzi przetwarzania informacji i wiedzy. Treść, która jest tematem pracy, jest właśnie taką nową kategorią tworzenia wiedzy powstałą na potrzeby pokazania różnic pomiędzy tradycyjnymi a elektronicznymi formami przetwarzania informacji, z uwzględnieniem ich ogromnej różnorodności.

Aby zrozumieć pochodzenie pojęcia „treść”, warto prześledzić ewolucję pojęć i technologii, których rozwój doprowadził do jego ukonstytuowania. Ewolucja ta została przedstawiona w aspekcie struktury wewnętrznej i znaczenia następujących po sobie elektronicznych form informacji przetwarzanych w dedykowanych systemach informatycznych. Przeanalizowano główne elementy, jak dane, informacje oraz typy pochodne takie jak dokumenty, multimedia czy zawartości stron internetowych. Wspomnianą ewolucję zaprezentowano na rys. 1. Ewolucję przedstawiono z pozycji organizacji gospodarczych, gdyż to one najszybciej wdrażają nowe technologie informacyjne widząc w nich potencjał rozwojowy oraz źródło oszczędności finansowych.



Rys. 1. Ewolucja elektronicznych form informacji przetwarzanych w SI

Źródło: opracowanie własne.

Dane. Pierwsze dziesięciolecia informatyki w przedsiębiorstwach skupiały się na pozyskiwaniu i przetwarzaniu danych w różnych obszarach i procesach przedsiębiorstwa w celu realizacji podstawowych funkcji zarządzania. Dane, pod względem budowy, składały się głównie z liczb, tekstów (służących do opisu danych liczbowych), a także cyfrowych zapisów sygnałów z różnych systemów pomiarowych i sterujących. Dane są gromadzone w jednorodnie tematycznie zbiorach, mają ustrukturyzowany charakter i można je określić jako łatwo zarządzalne. Zbiory danych przechowywane były początkowo w formie prostych kartotekowych baz danych. Docelowo najpopularniejszą formą przechowywania danych stały się relacyjne struktury danych wraz z dedykowanymi systemami bazodanowymi tzw. RDMS. W latach 70.–90. XX w. w przedsiębiorstwach dominowały systemy transakcyjne (*Transaction Processing Systems*, skrót TPS) takie jak MRP czy MRPII.

Informacje. Kolejną rodziną systemów naturalnie uzupełniającą systemy transakcyjne były systemy analityczne, których zadaniem była agregacja, przetwarzanie zebranych danych transakcyjnych (później z użyciem narzędzi statystycznych) oraz prezentacja w celu informacyjnego wsparcia decydentów szczebli operacyjnych i taktycznych. Informacja zarządcza otrzymywana z tych systemów ma uporządkowaną i czytelną strukturę. Systemy tego typu nazywane były systemami informowania kierownictwa (ang. *Management Information Systems* – MIS). Systemy te dalej ewoluowały w kierunku lepszego wsparcia procesu decyzyjnego, jednak tę gałąź rozwoju SI ukryjemy, aby zająć się elektronicznymi formami informacji o typowo nieustrukturyzowanej budowie, których najnowszym przedstawicielem jest omawiana tutaj treść.

Dokumenty. Kolejnym wyzwaniem stojącym przed przedsiębiorstwami stały się dokumenty. Zbiory opisanych i uporządkowanych danych liczbowych nie są jedyną dominującą formą informacji w organizacji. Zdecydowanie więcej informacji o przedsiębiorstwie, strukturach, zasobach, a przede wszystkim procesach, procedurach czy regułach działania przekazywanych jest w formie tekstu zorganizowanego w dokumenty. Dokument to utrwalony w dowolny sposób, przeznaczony do rozpowszechniania wyraz ludzkich myśli (Birkenmajer i in., 1971). *Oxford Advanced Learner's Dictionary* (2019) jeszcze precyzyjniej określa dokument jako „fragment pisemny, drukowany lub elektroniczny, który dostarcza informacji lub dowodów lub służy jako oficjalny zapis”. W aspekcie organizacji biznesowej „dokument jest instancją jednego z wielu pisemnych formatów używanych w komunikacji biznesowo-organizacyjnej – takich jak np. list, memo (notatka biurowa) czy raport” (Clark, 2014, s. 67). Pierwotnie dokumenty były tworzone i przetwarzane w formie papierowej. Ich ewolucja do postaci cyfrowej rozpoczęła się dzięki rozwojowi takich urządzeń jak skaner czy kserokopiarka.

Obrazy dokumentów. W latach 80. XX w. większość dostępnych systemów to systemy przetwarzania obrazu dokumentów (ang. *Document Image Processing* – DIP). Systemy klasy DIP stanowią elektroniczny odpowiednik szafki na doku-

menty, z możliwością skanowania, indeksowania i przechowywania dokumentów w repozytorium systemu, aby można je było później odzyskać do oglądania na ekranie lub drukowania (Adam, 2008).

Dokumenty elektroniczne. Z chwilą pojawienia się w latach 80. aplikacji biurowych, w szczególności edytorów tekstu (rok 1980 – wprowadzenie na rynek „pierwszego” edytora tekstu Edlin) dokumenty zyskały źródłową formę elektroniczną, a przedsiębiorstwa szybko zdigitalizowały swoje biblioteki dokumentów (te w formie obrazów oraz te w źródłowej formie elektronicznej). Organizacje stanęły przed zadaniem zarządzania setkami i tysiącami dokumentów w formie elektronicznej generowanych i krążących zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz przedsiębiorstwa. Dokumentem można zarządzać jako całością czyli opisywać go poprzez atrybuty, tj. nazwę pliku, datę utworzenia czy rozszerzenie (to podstawowe informacje o pliku jakie przechowują systemy plików). Zadanie centralnego nadzoru nad dokumentami zaczęły realizować systemy klasy zarządzania elektronicznymi dokumentami (ang. *Electronic Document Management Systems* – EDMS) lub prościej zarządzania dokumentami (ang. *Document Management* – DM). DM kontrolują dokumenty od momentu ich utworzenia aż do ich archiwizacji w długiej perspektywie czasowej (Ulrich, 2006). Ich głównym składnikiem są repozytoria dokumentów. Repozytorium to najczęściej baza danych o metadanych dokumentów wraz z odnośnikami do oryginalnych, źródłowych dokumentów. Taka budowa pozwala na realizację głównych funkcji tych systemów, którymi są: przeszukiwanie i nawigacja, wersjonowanie, check in/check out (kontrola spójności przy pracy grupowej) oraz wizualizacji (Ulrich, 2006).

Multimedia. Kolejną elektroniczną formą informacji zarządzanych przez systemy informatyczne są multimedia. W języku polskim często używa się określenia dokumenty multimedialne, w języku angielskim funkcjonuje samodzielne wyrażenie *rich media*. Dla uporządkowania można przyjąć, że dokument (papierowy lub elektroniczny) zawiera zapisany w formie znaków język naturalny. Multimedia to zapisany w formie cyfrowej dźwięk, obraz lub film. Biznesowe zastosowania multimedii, na początku lat 90. XX w., spowodowało konieczność tworzenia systemów pozwalających przechowywać i zarządzać dokumentami multimedialnymi. Do zarządzania tym rodzajem obiektów zostały dedykowane narzędzia nazywane systemami zarządzania zasobami cyfrowymi (*Digital Asset Management* – DAM) lub zarządzania zasobami multimedialnymi (*Media Asset Management* – MAM). W porównaniu do systemów zarządzania dokumentami, systemy DAM koncentrują się na przechowywaniu, administrowaniu i wykorzystywaniu dokumentów multimedialnych, takich jak na przykład filmy, zapisy rozmów czy zdjęcia (Ulrich, 2006).

Treści stron internetowych. Kolejną elektroniczną formą informacji stała się treść stron internetowych (ang. *web content*). Jest to pierwsze wykorzystanie wprost pojęcia „treść”. Pierwsze strony internetowe miały charakter statyczny, wyświetlały tekst (następnie elementy graficzne i multimedialne) wpisane bezpo-

średnio w kod HTML (pierwsza strona internetowa została opublikowana w roku 1990, przez współtwórcę sieci WWW Tima Bernersa-Lee). Prezentowana na stronach internetowych treść stawała się coraz bardziej atrakcyjna, pozostał jednak problem jej aktualności. W zastosowaniach biznesowych aktualność wszelkich informacji zawartych na firmowych portalach jest krytycznym warunkiem ich postrzegania przez klientów i partnerów. Powstało wyzwanie – jak zadbać o aktualność treści, gdy jej „źródłowymi” autorami są użytkownicy biznesowi z całej organizacji, którzy nie są programistami, nie znają HTML oraz innych języków tworzenia stron. Takie wymagania spełniają systemy zarządzania treścią stron internetowych (ang. *Web Content Management Systems* – WCMS). WCMS oferują tworzenie, zarządzanie, integrowanie, dostarczanie za pomocą stron sieci web (ang. *web-enabling*), nieustrukturyzowanych cyfrowych treści zarówno wewnątrz i na zewnątrz przedsiębiorstwa – do pracowników, klientów oraz partnerów biznesowych (Mega i in., 2005). Pojawienie się na rynku pierwszego systemu zarządzania treścią stron internetowych, a było to w roku 1995, w niniejszym artykule przyjęto jako początek kariery pojęcia „treść”.

Treści przedsiębiorstwa. Treści przedsiębiorstwa (ang. *Enterprise Content*) są elektroniczną formą informacji integrującą (wchłaniającą) wszystkie wcześniej omawiane rodzaje: ustrukturyzowane dane i informacje, dokumenty (zarówno obrazy, jak i dokumenty elektroniczne), dokumenty multimedialne oraz treści stron internetowych, słowem wszystkie elektroniczne formy zasobów informacyjnych przedsiębiorstwa. Pojęcie „treść” zostało, zdaniem autora, powołane do życia ze względu na przedstawienie konieczności zintegrowanego zarządzania elektronicznymi formami informacji różnymi pod względem formy przekazu, formy przechowania, struktury wewnętrznej oraz zawartości. Zbiór elementów zebranych w pojęciu „treść” można scharakteryzować następującymi cechami:

- niejednolite w formie przekazu (język mówiony, pisany, obrazy, dźwięki, sygnały, symbole),
- nieustrukturyzowane,
- elektroniczne (z wyjątkiem archiwów papierowych zarządzanych z poziomu systemów informatycznych),
- strategicznie ważne,
- kierowane do wszystkich uczestników wewnątrz i na zewnątrz organizacji,
- adaptowalne do wielu kanałów komunikacji.

Zarządzanie dziedzinowe (brak integracji) omawianymi elementami poprzez niezależne systemy, dedykowane do każdego typu treści z osobna doprowadza do nieaktualności, niedostępności i stale rosnących kosztów przetwarzania. Stąd w roku 2000 *Association for Information and Image Management* (AIIM) powołało określenie *Enterprise Content Management* definiując go w następujący sposób: „ECM są to strategie, metody i narzędzia wykorzystywane do przechwytywania, zarządzania, przechowywania, utrzymywania i dostarczania treści i dokumentów związanych z procesami organizacyjnymi. Narzędzia i strategie

ECM umożliwiają zarządzanie nieustrukturyzowanymi informacjami organizacji, wszędzie tam, gdzie istnieją takie informacje” (AIIM, 2014). Integracja technologiczna wymusza łączne zastosowanie różnych technologii do zarządzania treścią, które do tej pory stosowane były oddzielnie. Zimmer podkreślił, że ECM to nowy rynek powstały w wyniku konwergencji kilku istniejących rynków, w tym tradycyjnego rynku zintegrowanego zarządzania dokumentami (DM), rynku zarządzania aktywami medialnymi (DAM) oraz rynku zarządzania treścią internetową (WCM) (Zimmer, 2001).

INTELIGENTNA TREŚĆ

Treści w przedsiębiorstwie to w większości przypadków dokumenty, którymi zarządzanie odbywa się poprzez atrybuty identyfikacyjne, opisowe, biblioteczne czy kategoryzację (tzw. metadane dokumentu). Planujemy i kontrolujemy miejsce przechowywania dokumentów, aby zapewnić wydajny do nich dostęp, archiwizację czy współdzieloną pracę. Dokumentem zarządzamy jako czarną skrzynką bez znajomości wewnętrznej struktury tekstu, a przede wszystkim struktury semantycznej wskazującej, gdzie w dokumencie znajduje się określona znacząca zawartość. Sytuacja jest jeszcze trudniejsza w przypadku zapisu multimedialnego. Powstało wymaganie, aby tak tworzyć dokumenty, aby nie tylko odseparować merytoryczną zawartość od układu i formy zapisu dokumentu, ale ją semantycznie ustrukturyzować, skategoryzować i odznaczyć już na etapie tworzenia. Tak przygotowaną treść nazwano inteligentną treścią (ang. *intelligent content*) (Rockley, Cooper, 2012). Pojęcie to jest wynikiem opracowywania i wdrażania, w ostatnich latach, strategii zarządzania treścią, z których niewątpliwie najpopularniejszą praktycznie i najczęściej cytowaną jest Zunifikowana Strategia Treści (ang. *Unified Content Strategy* – UCS) (Rockley, Cooper, 2012).

Autorzy strategii zalecają odejście od pojęcia dokumentu na korzyść produktu informacyjnego, który reprezentowałby semantyczną zawartość bez zbędnego bagażu formy i technologii późniejszej dystrybucji. Podstawą UCS jest koncepcja inteligentnej i adaptacyjnej treści. Inteligentna treść to treść, która jest wysoce zestrukturyzowana i semantycznie podzielona na kategorie, a zatem jest automatycznie rozpoznawalna, nadaje się do wielokrotnego użytku, jest rekonfigurowalna i adaptowalna. Treść adaptacyjna jest wolna od formatu, niezależna od urządzenia, skalowalna i filtrowana, może być przekształcana do wyświetlania w różnych środowiskach i na różnych urządzeniach w sposób automatyczny lub dynamiczny (Rockley, Cooper, 2012). W aspekcie technicznym podstawową technologią umożliwiającą modelowanie i przechowywanie inteligentnej treści jest język znaczników XML. Znaczniki, który są składowymi dokumentów XML, są wykorzystywane do pokazania struktury semantycznej zawartości, ale również kategoryzacji poszczególnych jej składników. Szerzej o procesie modelowania inteligentnej treści moż-

na znaleźć w pracy Trąbka (2017). Inteligentna treść może być przechowywana we wspólnych repozytoriach całej organizacji i z nich prezentowana w dowolnych kanałach komunikacyjnych. Zaleta ta pozwala na zachowanie aktualności treści w ramach całej organizacji. Zarządzanie inteligentną treścią stanowi próbę uporządkowania, ustrukturyzowania tradycyjnie pojętej treści, której podstawową, immanentną cechą jest nieustrukturyzowanie. Strategie zarządzania treścią wprowadzają koncepcję ECM na zupełnie nowy poziom jakościowy.

PROPOZYCJA DEFINICJI POJĘCIA „TREŚĆ”

Pojęcie treści w potocznym obiegu jest niezwykle abstrakcyjne, pojemne, o szerokim zakresie znaczeniowym. Cambridge Dictionary precyzuje, iż *content* to „pomysł/idea, o których mówi się w piśmie, przemówieniu lub filmie” (Cambridge Dictionary, 2019). Oxford Dictionary precyzuje komputerowe znaczenie wyrazu *content* jako „informacje lub inne materiały zawarte na stronie internetowej lub innych mediach cyfrowych” (Oxford Advanced Learner’s Dictionary, 2019).

W literaturze dyscyplin informatyki czy zarządzania bardzo trudno jest odnaleźć wprost precyzyjną definicję pojęcia „treść”. Autorzy najczęściej zwrótnie interpretują definicję ECM, z której wynika, że treść to nieustrukturyzowane informacje w dowolnej formie w ramach całej organizacji (patrz poprzedni rozdział – definicja AIIM). Ćwiklicki przytacza określenie Braaka (2001, s. 51), który mówi, że *content* jest pojęciem bardzo pojemnym i obejmuje wszystko to, co zostało wydrukowane na papierze i nazwane dokumentem, w tym pocztę elektroniczną, strony internetowe, pliki dźwiękowe i graficzne (Ćwiklicki, 2003). Ćwiklicki w cytowanej pracy zaproponował tłumaczenie źródłowego pojęcia *content* na język polski jako elektroniczne zasoby informacyjne. Propozycja ta jest poprawna, jednak wyraz treść lub zapożyczenie wprost wyrazu *content* jest bardziej marketingowe, lapidarne i stąd powszechnie przyjęte.

Omawiane definicje mają jednak podstawową wadę. Skupiają się na strukturze i formie treści, nie odpowiadając jednak na pytanie, co niesie w sobie i jakie znaczenie ma treść dla poszczególnych członków społeczeństwa informacyjnego oraz organizacji gospodarczych. Biorąc pod uwagę powyższe wady, w pracy przyjęto bardzo szerokie rozumienie pojęcia „treść” – jako ustrukturyzowane i nieustrukturyzowane zbiory danych, informacji i wiedzy jawnej zawarte na nośnikach elektronicznych (tj. rekordy baz danych, dokumenty, emaile, komunikaty przekazywane w mediach społecznościowych, czy zapisy dźwięku i obrazu), jak również tradycyjnych (tj. papier czy mikrofilm). Niezbędnym elementem pojęcia „treść” są również metadane opisujące atrybuty biblioteczne ww. zbiorów (np. autorów, czas powstania, wersje, miejsce fizycznego przechowywania w organizacji itd.). Zarządzanie treścią rozpatrywane jest w pełnym cyklu jej życia, tj. od jej pozyskania lub utworzenia po archiwizację i likwidację (Trąbka, 2013). Definicja ta

umożliwi dalsze rozważania na temat miejsca pojęcia „treść”, jako tworu stosunkowo młodego, w tradycyjnym układzie pojęciowym przyjętym w informatyce, jakim jest model dane – informacje – wiedza – mądrość.

KLASYCZNY MODEL DANE – INFORMACJE – WIEDZA – MĄDROŚĆ

Wyjaśnienie mechanizmów poznawczych człowieka jest fundamentalnym zagadnieniem badanym przez przedstawicieli wielu dziedzin. W dziedzinie nauk społeczno-ekonomicznych pierwszych prób określenia głównych elementów procesu tworzenia wiedzy dokonali amerykański ekonomista K. Building (1955), następnie również amerykański pedagog N.L. Henry (1974). Model w klasycznym układzie dane – informacje – wiedza – mądrość wywodzi się z pracy amerykańskiego teoretyka organizacji R. Ackoffa pt. *From data to wisdom* (1989). W kolejnych latach model był wielokrotnie modyfikowany pod względem liczby poziomów (autorzy wskazywali takie dodatkowe poziomy, jak zrozumienie, inteligencja czy oświecenie), jak również interpretacji poszczególnych pojęć w nim występujących (Rowley, 2007). Powstają również prace przekrojowe, analizujące różne aspekty modelu jako całości (Rowley, 2007; Baskarada, Koronios, 2013). Model stał się osią tworzenia społeczno-ekonomicznych koncepcji takich jak „społeczeństwa informacyjnego”, „gospodarki opartej o wiedzę” czy „organizacji uczącej się”. Definitywna rola hierarchii DIKW określa ją również jako centralny model dyscyplin: zarządzania informacją, systemów informacyjnych oraz zarządzania wiedzą (Rowley, 2007).

Kolejność pojęć przedstawionych w modelu DIKW nie jest przypadkowa, a poszczególne pojęcia są ze sobą ściśle hierarchicznie powiązane. Hierarchia określana jest również jako „hierarchia wiedzy”, „hierarchia informacji” oraz „piramida wiedzy”. Model DIKW służy do kontekstualizacji pojęć: dane, informacje, wiedza i mądrość w odniesieniu do siebie nawzajem oraz do identyfikacji i opisu procesów związanych z przekształcaniem jednostki na niższym poziomie w hierarchii (np. danych) w podmiot na wyższym poziomie w hierarchii (np. informacje). Model wiedzy prezentuje kontinuum przejścia od danych do mądrości (Rowley, 2007).

Warto zwrócić uwagę na procesy transformujące poszczególne poziomy hierarchii:

- sygnał -> dane – proces fizycznej strukturyzacji (wyczuwanie, wybieranie),
- dane -> informacje – proces strukturyzacji poznawczej (ang. *cognitive structuring*) polegający na przypisaniu sensu i znaczenia faktom i wiadomościom (Choo, 2006),
- informacje -> wiedza – proces budowania przekonań (ang. *belief structuring*), syntezy wielu źródeł informacji w czasie, studiowania/nauki i doświadczeń, organizacji i przetwarzania w celu przekazania zgromadzonej wiedzy i doświadczeń, internalizacja w odniesieniu do struktur poznawczych (Rowley, 2007).

Bardzo ważnym elementem stosowania modelu DIKW, a w szczególności procesów tworzenia wiedzy w organizacji, jest jej podział na wiedzę jawną i ukrytą. „Organizacyjne tworzenie wiedzy należy ujmować jako proces ‘organizacyjnego’ wzmacniania i włączania wiedzy jednostkowej do systemu wiedzy organizacyjnej” (Nonaka, Takeuchi, 2000, s. 83). Autorzy teorii organizacyjnego tworzenia wiedzy jako fundament swoich rozważań przyjęli podział wiedzy, autorstwa Polanyiego (Polanyi, 1966), na ukrytą i jawną. Wiedza ukryta jest indywidualna, subiektywna, specyficznie-kontekstowa, trudna do sformalizowania i zakomunikowania. Powstaje w drodze praktyki (Nonaka, Takeuchi, 1995). Wiedza jawna jest ogólnie dostępna, może być łatwo przedstawiana za pomocą przekazu werbalnego, dokumentacji, schematów, instrukcji, symboli czy podręczników. Wiedzę jawną twórcy teorii organizacyjnego tworzenia wiedzy scharakteryzowali jako wiedzę obiektywną, racjonalną i teoretyczną. Specyfiką zarówno wiedzy jawnej, jak i ukrytej jest to, że podlegają one w organizacji ciągłym przekształceniom, określanym jako konwersja wiedzy. Stwierdzenie to jest podstawą proponowanego przez Nonakę i Takeuchiego tzw. japońskiego modelu tworzenia wiedzy, inaczej zwanego również spiralą wiedzy. Spirala składa się z czterech cyklicznie działających procesów: internalizacji, socjalizacji, eksternalizacji oraz kombinacji (Nonaka, Takeuchi, 1995).

TREŚĆ JAKO MEDIUM WIEDZY

Z poprzednich rozważań można wyciągnąć wniosek, że treść jest kategorią integrującą, łączącą w sobie trzy pierwsze poziomy modelu DIKW, a więc dane, informacje i częściowo wiedzę, wszystkie przekazywane w formie elektronicznej. Zasadniczo do zbiorczej kategorii treści nie wchodzi tylko wiedza ukryta, która jest subiektywna, niesformalizowana, niemożliwa do przetwarzania w systemach informatycznych. Relacje oraz funkcje pojęcia treści w modelu DIKW przedstawiono na rys. 2.

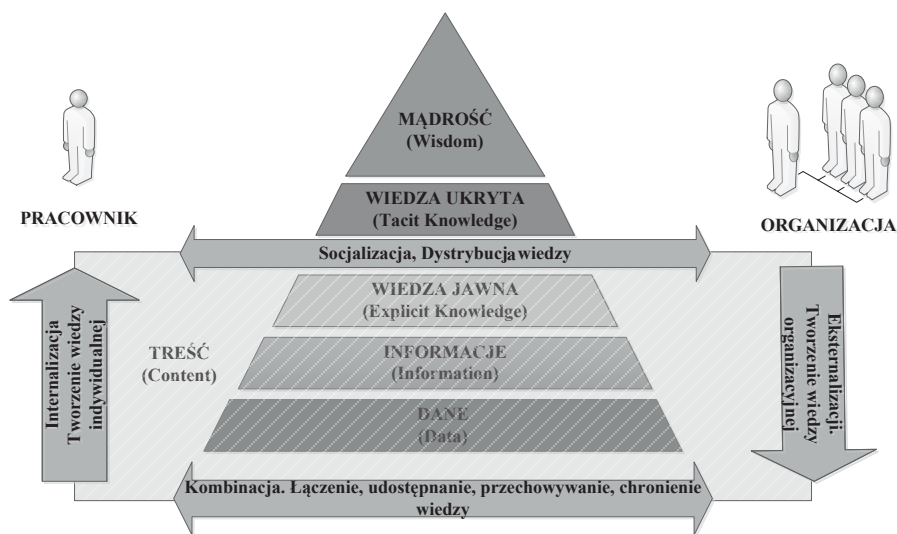
Rozpatrując procesy organizacyjnego tworzenia wiedzy oraz zarządzania wiedzą można stwierdzić, że „treść” spełnia następujące funkcje:

- internalizacji – tworzenia wiedzy indywidualnej, na jej bazie pracownicy otrzymują dostęp do elektronicznych zasobów opisanej wiedzy organizacji. Następnie poprzez działanie i praktykę budują własne przekonania, modele mentalne, schematy.
- eksternalizacji – tworzenia zasobów jawnej wiedzy organizacyjnej – wszelkie formy elektronicznego zapisania, utrwalenia stworzonej wiedzy jawnej mieszczą się w pojęciu treści,
- socjalizacji – tworzenia zasobów wiedzy ukrytej w procesie komunikowania się pracowników. Burze mózgów, które tradycyjnie odnoszą się do sytuacji gdzie następuje wymiana i tworzenie wiedzy ukrytej odbywają się coraz częściej za pośrednictwem technologii informatycznych – telekonferencje, wideokonferencje czy wprost mediów społecznościowych (blogów, portali społecz-

nościowych czy baz wiki). Coraz częściej również taka elektroniczna wymiana poglądów jest archiwizowana, przechowywana w repozytoriach treści, a następnie udostępniana,

- kombinacji – tworzenia zasobów wiedzy jawnej poprzez wykorzystywanie lub pozyskiwanie wiedzy już zapisanej.

Wszystkie wymienione obszary w całości pokrywane są przez opisane wcześniej strategie i technologie ECM.



Rys. 2. Funkcje treści w procesie organizacyjnego tworzenia wiedzy

Źródło: opracowanie własne.

Pojęcie „treści” jest zatem obecne na każdym etapie spirali wiedzy organizacyjnej. Uwzględniając obecny poziom zaawansowania technologicznego oraz dalszy geometryczny wzrost ilości i znaczenia przetwarzanych treści można stwierdzić, że treść jest najważniejszym, strategicznym medium dostarczania informacji i wiedzy w społeczeństwie informacyjnym oraz zarządzania wiedzą w organizacjach gospodarczych. Sam zaś podproces zarządzania treścią stanie się strategicznym podprocesem zarządzania wiedzą.

PODSUMOWANIE ORAZ PRZYSZŁE KIERUNKI BADAWCZE

Przedstawiona w pracy ewolucja różnorodnych elektronicznych form informacji pokazała, że pojęcie „treść” zafunkcjonowało w nauce i praktyce jako kategoria integrująca wszystkie wykorzystywane obecnie elektroniczne formy tworzenia i przekazu informacji. W pracy przeanalizowano również aspekt war-

tości znaczeniowej pojęcia „treść”, a następnie odniesiono te rozważania na grunt klasycznego modelu DIKW. Ta analiza potwierdziła postawioną w artykule tezę, która mówi, że treść jako kategoria łącząca elektronicznie przetwarzane dane, informacje oraz wiedzę jawną, jest najważniejszym, strategicznym medium dostarczania informacji i wiedzy w społeczeństwie informacyjnym oraz zarządzania wiedzą w organizacjach gospodarczych opartych o wiedzę. Treść jest tym medium, które dociera do każdego członka obecnego społeczeństwa informacyjnego. Jako nośnik informacji i wiedzy oferuje znacznie bogatszą wartość informacyjną, zapewnia łatwiejsze przyswajanie oraz zapewnia szybszy i łatwiejszy do nich dostęp. Treść staje się efektywnym motorem rozwoju poszczególnych członków społeczeństwa informacyjnego, przeciwdziałając jednocześnie nierównością społeczną. W procesie zarządzania wiedzą w organizacjach gospodarczych na każdym z jego etapów w coraz większym stopniu wykorzystujemy treść oraz techniki i narzędzia jej przekazu do zwiększenia efektywności i jakości tych procesów. Biorąc pod uwagę fakt, iż zarządzanie treścią jest jeszcze na początkowym etapie rozwoju, a technologie informacyjne rozwijają się w geometrycznym tempie można przypuszczać, że efektywność tego obszaru będzie wzrastać. Podsumowując można stwierdzić, że zarządzanie treścią, jako podproces zarządzania wiedzą, będzie kluczowym czynnikiem wzrostu efektywności gospodarki opartej na wiedzy w ciągu najbliższych lat.

Przyjmując zmodyfikowany o pojęcie „treść” model DIKW można wskazać dwa kolejne kierunki badawcze. Pierwszym z nich jest modyfikacja klasyfikacji systemów informacyjnych organizacji bazującej na modelu DIKW, a nieuwzględniającej jednego z najsilniej rozwijających się obecnie rynków, jakim są systemy klasy ECM. Drugi kierunek badawczy to precyzyjne wskazanie roli, jaką pełnią poszczególne omówione w pracy technologie zarządzania treścią w poszczególnych krokach pełnego procesu zarządzania wiedzą w organizacji.

BIBLIOGRAFIA

- Ackoff, R. (1989). From data to wisdom. *Journal of Applied Systems Analysis*, 16, 3–9.
- Adam, A. (2008). *Implementing Electronic Document and Record Management Systems*. Boca Raton: Auerbach Publications.
- AIIM. (2014). *What is Enterprise Content Management (ECM)?* Pobrane z: <http://www.aiim.org/what-is-ecm-enterprise-content-management> (2019.05.05).
- Baskarada, S., Koronios, A. (2013). Data, Information, Knowledge, Wisdom (DIKW): A Semiotic Theoretical and Empirical Exploration of the Hierarchy and its Quality Dimension. *Australasian Journal of Information Systems*, 18(1), 5–24. DOI: 10.3127/ajis.v18i1.748.
- Birkenmajer, A., Kocowski, B., Trzynadlowski, J. (1971). *Encyklopedia wiedzy o książce*. Wrocław, Warszawa, Kraków: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Boulding, K. (1955). Notes on the information concept. *Explorations (Toronto)*, 6, 103–112.

- Braak van de, P. (2001). Prime time for Content Management. *e-doc, July/August*, 49–53.
- Cambridge Dictionary. (2019). *Cambridge Dictionary on-line* (wyszukiwane fraza – content). Pobrano z: <https://dictionary.cambridge.org> (2019.08.10).
- Casey, M. (2001). *Europejska polityka informacyjna. Wyzwania i perspektywy dla administracji*. Toruń: Międzynarodowe Centrum Zarządzania Informacją.
- Choo, C. W. (2006). *The Knowing Organization: How Organisations Use Information to Construct Meaning, Create*. Oxford: OUP.
- Clark, D. (2014). Rhetorical Challenges and Concerns in Enterprise Content Management. W: J. vom Brocke, A. Simons (red.), *Enterprise Content Management in Information Systems Research*. Berlin Heidelberg: Springer-Verlag.
- Ćwiklicki, M. (2003). Koncepcja zarządzania zasobami informacyjnymi w przedsiębiorstwie. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 6, 71–86.
- Henry, N. (1974). Knowledge Management: A New Concern for Public Administration. *Public Administration Review*, 34(3), 189–196. DOI: 10.2307/974902.
- Mega, C., Wagner, F., Mitschang, B. (2005). From Content Management to Enterprise Content Management. *Datenbanksysteme in Business, Technologie und Web, 11. Fachtagung des GI-Fachbereichs "Datenbanken und Informationssysteme" (DBIS), 2–4 März 2005*. Karlsruhe. Pobrane z: <https://dblp.uni-trier.de/db/conf/btw/btw2005.html>. (2019.08.10).
- Nonaka, I., Takeuchi, H. (1995). *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. New York: Oxford University Press.
- Nonaka, I., Takeuchi, H. (2000). *Kreowanie wiedzy w organizacji. Jak spółki japońskie dynamizują procesy innowacyjne*. Warszawa: Poltext.
- Oxford Advanced Learner's Dictionary. (2019). *Oxford Advanced Learner's Dictionary* (wyszukiwane fraza – document). Pobrane z: https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/document_1?q=document (2019.08.10).
- Oxford Advanced Learner's Dictionary. (2019). *Oxford Advanced Learner's Dictionary on-line* (wyszukiwana fraza content). Pobrane z: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/content1?q=content> (2019.08.10).
- Piech, K. (2004). Gospodarka oparta na wiedzy jako etap przemian społeczno-gospodarczych krajów transformacji systemowej. W: A. Skowronek-Mielczarek, J. Nowakowski (red.), *Gospodarka, przedsiębiorstwo i konsument a wyzwania europejskie* (s. 180–186). Warszawa: SGH.
- Polanyi, M. (1966). *The Tacit Dimension*. Chicago: The Univesity of Chicago Press.
- Rockley, A., Cooper, C. (2012). *Managing Enterprise Content. A Unified Content Strategy. Second Edition*. Berkeley: New Riders.
- Rowley, J. (2007). The wisdom hierarchy: representations of the DIKW hierarchy. *Journal of Information Science*, 33(2), 163–180. DOI: 10.1177/0165551506070706.
- Skrzypek, E. (2011). Gospodarka oparta na wiedzy i jej wyznaczniki. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 23, 270–285.
- Trąbka, J. (2013). Enterprise Content Management Platforms: Concept Update, Role in Organization and Main Technologies. W: M. Pańkowska, J. Palonka, H. Sroka (red.), *Ambient Technology and Creativity Support Systems* (s. 192–205). Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

- Trąbka, J. (2017). A proposal for an ECM systems modeling method – defining tactical perspective – lesson learnt from a case study. W: S. Wrycza, J. Maślankowski (red.), *Information Systems: Research, Development, Applications, Education* (s. 136–151). Berlin: Springer.
- Ulrich, K. (2006). *ECM. Enterprise Content Management*. Hamburg: Project Consulting.
- Zimmer, M. (2001). Enterprise Content Management is a Key Success Factor for an e-Business Infrastructure. *KMWorld*, maj, 5–6.

Streszczenie

W społeczeństwie informacyjnym oraz gospodarce opartej o wiedzę, jednym z głównych czynników rozwoju jest wykorzystanie elektronicznych form tworzenia i przekazywania informacji. Jednak problemem terminologicznym i zarządczym staje się ilość przetwarzanych informacji oraz ciągle rosnąca różnorodność form jej przekazu. W ciągu ostatnich kilkunastu lat rozważania nauk społeczno-ekonomicznych, ale i inżyniersko-technicznych zyskały nowe słowo klucz – *content*, w polskiej nomenklaturze tłumaczone najczęściej jako „treść”. Już na stałe w języku ekonomii, zarządzania i informatyki znajdują się pojęcia *Content Management*, *Enterprise Content Management*, *Content Marketing* czy najmłodsze pojęcia *Social Content* oraz *Content Governance*. Treść jest pojęciem bardzo abstrakcyjnym i wieloznacznym, dlatego wykorzystanie go pomimo popularności budzi wiele niejednoznaczności i kłopotów interpretacyjnych.

Pierwszym postawionym w pracy pytaniem badawczym jest, od kiedy i dlaczego pojęcie treści zafunkcjonowało w naszym otoczeniu. W pracy zaprezentowano ewolucje elektronicznych form informacji przetwarzanych w systemach informacyjnych na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat. Zaproponowano szeroką definicję zarówno pojęcia „treść”, jak i najnowszej jej odmiany – inteligentnej treści. Drugim poruszonym w pracy problemem badawczym są relacje pomiędzy pojęciem treści a klasyczną hierarchią pojęciową, czyli modelem dane – informacje – wiedza – mądrość (DIKW). Pierwszym wnioskiem jest stwierdzenie, że treść jest kategorią obejmującą przetwarzane w formie elektronicznej: dane, informacje oraz tę część wiedzy, którą możemy sformalizować i zapisać, czyli wiedzę jawną. W drugim wniosku stwierdzono, po analizie funkcji, jakie pełni treść w procesie organizacyjnego tworzenia wiedzy, że jest ona najważniejszym, strategicznym medium zarządzania wiedzą w społeczeństwie opartym o informacje i wiedzę.

Słowa kluczowe: zarządzanie treścią, inteligentna treść, model DIKW, Enterprise Content Management (ECM).

Evolution and role of the concept of content in an information- and knowledge-based society

Summary

In today's information society and knowledge based economy one of the main development factors is the use of electronic forms of creating and conveying information. However, there is a terminological and management problem with the volume of the processed information as well as the increasing number and variety of forms of presenting and conveying the information. In the last few years the fields of socio-economic sciences as well as technical and engineering studies have encompassed a new keyword – “content”, which in the Polish terminology is usually translated as

“treść”. The language of economy, management and IT have lastingly embraced such terms as Content Management, Enterprise Content Management, Content Marketing or the most recent ones – Social Content or Content Governance. Content is an abstract and multi-meaning term whose use, despite its huge popularity, leads to many ambiguities and causes many interpretation problems. The first research question posed in this paper is – for how long has the term content been functioning in our environment? The paper presents the evolution of electronic information forms processed in IT systems for several decades now. The paper offers a broad definition of the term content as well as its most recent form –intelligent content. The second research problem presented in the paper involve the relations between the term content and the classic hierarchical concept – i.e. the Data–Information–Knowledge–Wisdom model (DIKW). The first conclusion is the statement that content is a category that encompasses the following processed in electronic form: data, information and the part of knowledge that can be formalized and recorded, i.e. explicit knowledge. The second conclusion from analyzing the functions played by content in the process of the organizational creation of knowledge is that content is the most important strategic medium in knowledge management within an information and knowledge based society.

Keywords: content management, intelligent content, DIKW model, Enterprise Content Management (ECM).

JEL: D83.

*dr Jurij Renkas*¹ 

Katedra Rachunkowości

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Teoria kapitału ludzkiego a minimalne wynagrodzenia w wybranych krajach Trójmorza²

WPROWADZENIE

Prowadząc rozważania na temat kapitału ludzkiego niezbędne jest wyjaśnienie istoty kategorii kapitału. Mimo, że rozważania na temat kapitału prezentowała większość znanych ekonomistów, to jeszcze do niedawna brakowało jednoznacznej teorii tej ważnej kategorii. Obecnie narasta przekonanie, że kapitał należy postrzegać jako kategorię abstrakcyjną i potencjalną, do czego przyczyniły się liczne prace, których autorem jest M. Dobija, profesor z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. W pracach tego autora znajduje się określenie, że w naukach ekonomicznych kapitał stanowi abstrakcyjną zdolność do wykonywania pracy (Dobija, 2006; Cieślak, Dobija, 2007; Dobija (red.), 2010). Autor oryginalnie zinterpretował zasadę dualizmu, dochodząc do zrozumienia istoty kategorii kapitału i pracy. Fundamentalna dla rachunkowości i ekonomii zasada dualizmu prowadzi do określeń wielu podstawowych pojęć ekonomicznych, w tym do określenia istoty wynagrodzenia godziwego.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie podstaw teoretycznych koncepcji szacowania wartości kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń, opracowanej przez M. Dobiję oraz przedstawienie na jej podstawie metody ustalania procentu zgodności ustawowo określonych w 2018 roku płac minimalnych w wybranych krajach Trójmorza z płacami minimalnymi ustalonymi na podstawie teorii kapitału ludzkiego. W tym celu w pierwszej części opracowania prowadzi się rozważania na temat istoty kapitału, kapitału ludzkiego oraz wynagrodzenia

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: renkasj@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0001-7139-5458.

² Publikacja została sfinansowana ze środków badań statutowych Katedry Rachunkowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

godziwego. Przedstawione w dalszej części artykułu modele pomiaru wartości kapitału ludzkiego wykorzystuje się do szacowania minimalnych wynagrodzeń godziwych w wybranych krajach Trójmorza z jednoczesnym ustaleniem poziomu zgodności płac ustawowych i teoretycznych.

ABSTRAKCYJNE POSTRZEGANIE KAPITAŁU JAKO PODSTAWA WSPÓŁCZESNEJ TEORII KAPITAŁU LUDZKIEGO

Z teorii rachunkowości, według zasady dualizmu, środki ekonomiczne jednostki gospodarczej są odzwierciedlane podwójnie: jako wartość aktywów oraz zakumulowana w nich zdolność do wykonywania pracy. Zastosowanie tej zasady do konkretnego podmiotu gospodarczego prowadzi do podstawowego równania, na którym opiera się rachunkowość podwójna z jej podwójnym zapisem. Dla ilustracji twórczego potencjału zasady dualizmu sporządzimy prosty bilans początkowy. Załóżmy, że zawodowy kierowca postanowił uruchomić własną działalność gospodarczą. Jego środki ekonomiczne (pojęcie pierwotne) to wartość 145 000 zł w postaci samochodu dostawczego (tabela 1).

Tabela 1. Bilans początkowy działalności

Aktywa	Kapitały
Aktywa trwałe (samochód dostawczy)	Kapitał własny
145 000 zł	145 000 zł

Źródło: opracowanie własne.

W strukturze bilansu jest zawarte podstawowe równanie rachunkowości: „Aktywa = Kapitał”. Jest to inna forma zasady dualizmu. Zestawienie bilansowe prowokuje do zadania pytania: co to jest kapitał? Podstawowe równanie ujawnia istotę kategorii kapitału. Nie mogą to być aktywa, będące z natury heterogeniczne, jak ów samochód dostawczy. Kapitał umieszczony po prawej stronie zestawienia musi być zatem kategorią abstrakcyjną, ucieleśnioną w materialnych bądź niematerialnych aktywach. Ponieważ aktywa bez zdolności wykonywania pracy byłyby bezużyteczne, jak złom i odpadki, zatem to kapitał, jako zdolność do wykonywania pracy, nadaje im wartość i użyteczność. Dla samochodu dostawczego jest to jego zdolność do jeżdżenia i transportowania.

Badania historyczne ukazały (Skrzypek, 1939), że abstrakcyjne podejście do kapitału przedstawiało wielu ekonomistów. W szczególności W. Jevons twierdził, że kapitał tworzy praca i tylko ona jest źródłem, z którego pochodzą wszystkie czynniki produkcji. Również Adam Smith (1954, s. 3) twierdził, że praca jest jedynym źródłem każdego bogactwa. K. Marks (1970, s. 58) zauważył, że praca

podtrzymana siłami przyrody jest źródłem bogactwa materialnego. Pewne podobieństwa w rozumieniu kapitału jako zdolności do wykonywania pracy również można odnaleźć w pracach P. Bourdieu. Ten autor zaznacza, że kapitał jest zakumulowaną pracą w postaci materialnej (Bourdieu, 2001, s. 96).

Interesujące spojrzenie na temat natury kapitału przedstawia E. Majewski. Ten autor zaznacza (1914, s. 142–143), że kapitał jest amalgamatem z nietrwałym składem, który zawiera małą ilość „skrystalizowanej” zwykłej ludzkiej pracy i dużą ilość „skrystalizowanej” pracy przyrody, jak też ludzkiego ducha. Poza tym ten autor twierdzi, że kapitałem jest ogólna ilość fizycznej pracy, która jest zawarta w maszynie, niezależnie od źródła jej pochodzenia, czy to z mięśni człowieka, czy z natury. Jednak pomimo tak wyrazistego określenia kapitału E. Majewski łączył abstrakcyjne rozumienie kapitału z fizycznym. Rozróżniał nawet dwa rodzaje kapitału: fizyczny oraz duchowy.

Abstrakcyjne podejście do postrzegania natury kapitału przedstawia w swoich opracowaniach także M. Dobija (1998; 2007; 2015). Prezentując model wzrostu kapitału dany autor uwzględnia fundamentalne zasady, którym kapitał podlega. Jest to zasada zachowania kapitału oraz zasada jego spontanicznego i losowego rozpraszania się, co wiąże się z drugą zasadą termodynamiki. Model przyjmuje następującą postać (Dobija (red.), 2010, s. 52):

$$C_{t,p,s,m} = C_0 \times e^{(p-s+m)t}, p = E(s) = 0,08 \text{ [1/rok]} \quad (1)$$

gdzie:

C_0 – kapitał początkowy, p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu, s – tempo naturalnego, spontanicznego rozpraszania się kapitału, m – tempo przyrostu kapitału na skutek wykonywanej pracy. Interpretacja sił, które działają na kształtowanie się kapitału, jest następująca: e^{pt} – czynnik, który wyznacza naturalny potencjał przyrostu kapitału; stała ekonomiczna $p = 0,08 \text{ [1/rok]}$; e^{-st} – czynnik, który determinuje tempo spontanicznego rozpraszania się kapitału (druga zasada termodynamiki); e^{mt} – dopływ kapitału za pośrednictwem pracy, co osłabia wpływ termodynamicznej strzałki czasu; t – czas kalendarzowy.

Model i teoria wzrostu kapitału odnoszą się także do organizmów żywych, których cechą jest to, że ich procesy życiowe (biochemiczne) działają według zasad pracy silnika cieplnego. Odwołując się do przykładu człowieka i jego kapitału ludzkiego można zinterpretować przedstawiony model (1). Nowo narodzone dziecko ma swój kapitał początkowy (C_0), jednak pozostawione bez opieki doświadczyłoby zaniku trwania procesów życiowych (zimno, brak pożywienia). Jest to przejaw naturalnego rozpraszania się zdolności do życia (e^{-st}). Starania rodziców oraz społeczeństwa, czyli kompensacja procesów dyfuzyjnych transferami pracy (czynnik e^{mt}), niwelują rozpraszanie i zapewniają trwanie. W wyniku wzrost kapitału ludzkiego jest zależny od stałej p .

Zatem, z modelu (1) wynika modelowe ujęcie wzrostu kapitału ludzkiego. Praca rodziców i opieka nad niemowlęciem niweluje wpływy zmiennej s , czyli sił rozpraszających kapitał. Tutaj warto zauważyć, że opieka nad niemowlakiem nie może zgromadzić użytecznego zapasu kapitału ludzkiego: zapasu zdrowia, sił i zdolności. Wielkość H_0 reprezentuje zasób naturalny, zatem nie podlega rachunkowi ekonomicznemu. Więc, w modelu moltiplikatywnym ta wielkość jest równa 1. Ostatecznie widać, że na wzrost kapitału ludzkiego ma wpływ stała p oraz upływ czasu:

$$H_{p,t} = H_0 e^{pt} \quad (2)$$

gdzie: p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu, t – upływ czasu.

Na podstawie wzoru (2) formułuje się model pomiaru kapitału ludzkiego zgodnie z zasadami rachunku ekonomicznego, w którym stała p stanowi stopę kapitalizacji. Dotychczasowe badania (Renkas, 2016b) potwierdziły, że właściwa stopa procentowa ($p = 8\%$) wyznacza rozmiar godziwej płacy dla każdego zatrudnionego. Potwierdzają to szerokie badania empiryczne prowadzone od 1998 roku (Dobija, 1998). W tym kontekście płaca godziwa oznacza, że para pracujących rodziców potrafi doprowadzić swoich dwóch potomków do ich poziomu kapitału ludzkiego. Na przykład rodzice pracujący jako lekarze przy godziwych zarobkach potrafią wychować i wykształcić dwoje dzieci do poziomu własnego kapitału ludzkiego u progu kariery zawodowej. Wszelkie obliczenia nakładów ponoszonych w czasie wymagają stopy kapitalizacji na poziomie stałej $p = 0,08$ [1/rok].

Obecnie przeprowadzono już dużą liczbę badań, które potwierdziły rozmiar stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu (p) na poziomie 8% w skali roku. Na te badania składają się artykuły (Kurek, 2012; Renkas, 2011; 2016b; Dobija, 2015), monografie (Kurek, 2011; Dobija (red.), 2010; Renkas, 2018) oraz prace doktorskie (Kozioł, 2010b; Renkas, 2014; Oliwkiewicz, 2018). Stała potencjalnego wzrostu jest uniwersalna i działa na wielu polach nauk ekonomicznych, które także pozwalają na numeryczne oceny.

PODSTAWOWE MODELE POMIARU KAPITAŁU LUDZKIEGO

Ludzka zdolność do wykonywania pracy pochodzi niewątpliwie z edukacji ogólnej i profesjonalnej, a także doświadczenia. Nie można też pominąć samego procesu życia, które kształtuje organizm zdolny do pracy w rzeczywistym świecie. Zatem teoretyczny model pomiaru kapitału ludzkiego musi zawierać zmienne określające nakłady na koszty utrzymania i profesjonalną edukację oraz zmienne wpływające na wzrost kapitału przez doświadczenie. Dlatego wartość kapitału ludzkiego H jest funkcją $H(k, t, e, l, T, w, p)$, gdzie: k – roczne koszty utrzymania,

t – liczba lat kapitalizacji kosztów utrzymania, e – roczne koszty edukacji profesjonalnej, l – liczba lat kapitalizacji kosztów edukacji profesjonalnej, T – liczba lat pracy zawodowej, w – parametr zdolności uczenia się, p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu (8% [1/rok]).

Identyfikacja tych nakładów oraz określenie funkcji wzrostu kapitału w wyniku nabywanego doświadczenia prowadzi do wielokrotnie weryfikowanych modeli kapitału ludzkiego przedstawionych w wielu wcześniejszych opracowaniach, takich jak (Dobija (red.), 2010; Cieślak, Dobija, 2007; Hołda, Renkas, 2015; Koziół, 2010c; Kurek, 2011; Renkas, 2012; 2016a; 2017a). Te modele są przedstawione poniżej.

Model kapitału ludzkiego osoby nieposiadającej profesjonalnego wykształcenia oraz doświadczenia pracy zawodowej przedstawia formuła:

$$H(k, p, t) = K \quad (3)$$

gdzie:

$H(k, p, t)$ – wartość kapitału ludzkiego, K – skapitalizowane koszty utrzymania przy zastosowaniu stopy kapitalizacji p .

Skapitalizowane koszty utrzymania (K) ustala się według wzoru (przy wykorzystaniu kapitalizacji ciągłej):

$$K = k \times 12 \times \frac{e^{p \times t} - 1}{p} \quad (4)$$

gdzie:

k – miesięczne koszty utrzymania, t – zmienna upływu czasu, p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu (0,08 [1/rok]), e – stała matematyczna Eulera (w przybliżeniu wynosi 2,7183).

Rozmiar kapitału ludzkiego obliczony według powyższych formuł jest podstawą dla ustalenia poziomu płacy minimalnej w gospodarce konkretnego państwa, ponieważ na tę płacę zasługują pracownicy, którzy nie mają wykształcenia profesjonalnego oraz doświadczenia zawodowego.

Jeżeli młody człowiek uzyskuje profesjonalne wykształcenie, to jego kapitał zwiększa się o skapitalizowane nakłady z tego tytułu. Zatem model dla osoby na progu kariery zawodowej przedstawia się następująco:

$$H(k, e, p, t, l) = K + E \quad (5)$$

gdzie:

$H(k, e, p, t, l)$ – wartość kapitału ludzkiego, K – skapitalizowane koszty utrzymania, E – skapitalizowane koszty edukacji.

Skapitalizowane koszty edukacji (E) ustala się według wzoru:

$$E = e \times 12 \times \frac{e^{p \times l} - 1}{p} \quad (6)$$

gdzie: e – miesięczne koszty edukacji, l – zmienna upływu czasu (lata kształcenia zawodowego).

Model kapitału ludzkiego osoby pracującej zawiera dodatkową zmienną, związaną z nabywaniem w trakcie pracy doświadczeniem zawodowym (Cieślak, Dobija, 2007):

$$H(k, e, p, T, t, l, w) = (K + E) \times [1 + Q(T)] \quad (7)$$

gdzie:

$H(k, e, p, T, t, l, w)$ – wartość kapitału przypisana osobie z doświadczeniem T lat pracy, K – skapitalizowane koszty utrzymania, E – skapitalizowane koszty edukacji, $Q(T)$ – czynnik wzrostu doświadczenia z upływem T lat pracy. Wielkość $Q(T)$ jest pochodną od znanej krzywej uczenia (Stańdo-Górowska, 2014) i ustala się według wzoru:

$$Q(T) = 1 - T^{\frac{\ln(1-w)}{\ln 2}} \quad (8)$$

gdzie: w – współczynnik uczenia.

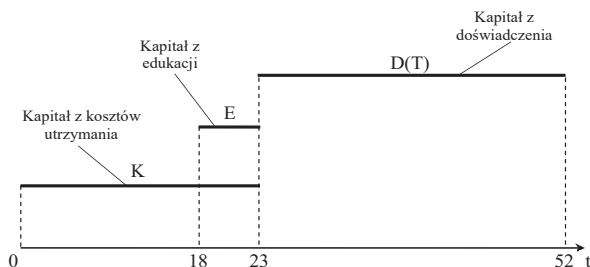
Powyższy model można także przedstawić w formie addytywnej (pomija się ewentualny kapitał z kontynuacji kształcenia oraz kapitał kreatywności):

$$H(k, e, p, T, t, l, w) = K + E + D(T) \quad (9)$$

gdzie: $D(T)$ oznacza kapitał z doświadczenia pracy zawodowej wykonywanej przez T lat pracy. Wartość kapitału z doświadczenia ustala się według formuły:

$$D(T) = (K + E) \times Q(T) \quad (10)$$

Na rys. 1 przedstawiono graficzną interpretację procesu kapitalizacji podstawowych elementów składowych kapitału ludzkiego.



Rys. 1. Graficzne przedstawienie podstawowych elementów składowych kapitału ludzkiego

Źródło: opracowanie własne.

Rys. 1 prezentuje stopniowy przyrost wartości kapitału ludzkiego. Podstawowa wartość uwzględnia wyłącznie skapitalizowane koszty utrzymania (K). Lecz, jeżeli osoba decyduje się na zdobycie wykształcenia profesjonalnego, jej kapitał ludzki wzrasta o wartość kapitału z edukacji (E). Po rozpoczęciu pracy zawodowej zaczyna przyrastać kapitał z doświadczenia $D(T)$.

ISTOTA GODZIWEGO WYNAGRODZENIA JAKO WYNIK TERMODYNAMICZNEJ NATURY RZECZYWISTOŚCI

W celu rozpoznania istoty godziwego wynagrodzenia niezbędne jest wyjaśnienie ważnych zagadnień dotyczących funkcjonowania organizmu ludzkiego oraz termodynamicznej natury rzeczywistości. Szczegółowe wyjaśnienia dotyczące organizmu ludzkiego przedstawia P. Atkins (2005, s. 157–158), pisząc, że „abstrakcyjny silnik parowy, znajdujący się w naszym organizmie, jest rozproszony pomiędzy wszystkimi komórkami naszego ciała i przybiera tysiące różnych form”. Autor wyjaśnia sposób funkcjonowania tego silnika cieplnego, który działa dzięki związkowi chemicznemu adenozyno-5'-trifosforanu (ATP). Pod wpływem enzymów zmienia się on na adenozyno-5'-difosforan (ADP). Te interpretacje pokazują termodynamiczną naturę procesów zachodzących w komórkach naszego ciała. Zrozumienie i uwzględnienie tych kwestii rzuca nowe światło na zagadnienia ustalania godziwego wynagrodzenia.

Istotą płacy godziwej jest zachowanie kapitału ludzkiego. Dlatego, definicja płacy godziwej określa tę wielkość ekonomiczną jako wynagrodzenie, pozwalające utrzymywać wartość kapitału ludzkiego pracownika oraz gwarantuje pracującym rodzicom wychowanie co najmniej dwóch potomków i doprowadzenie ich kapitału ludzkiego do poziomu osiągniętego przez rodziców.

Zastosowanie równania IRR (*Internal Rate of Return*) do kapitału ludzkiego pracownika w okresie jednego roku prowadzi do następującej równości:

$$H(T)(1 + r) = W + H(T + 1) \quad (11)$$

gdzie:

$H(T)$ – wartość kapitału ludzkiego pracownika, r – roczne tempo wzrostu kapitału ludzkiego, W – kwota otrzymanego przez pracownika wynagrodzenia rocznego, T – liczba lat pracy zawodowej.

Lewa strona powyższej formuły pokazuje normatywnie, że kapitał ludzki pracownika w ciągu roku powinien wzrosnąć o wielkość $(1 + r)$. Ten przyrost ma dwa źródła wskazujące realne wartości z prawej strony równania. Pierwszym źródłem jest otrzymane wynagrodzenie (W). Drugim – przyrost wartości kapitału ludzkiego pracownika do poziomu $H(T+1)$ w wyniku uzyskanego w ciągu roku doświadczenia zawodowego. Jak wyjaśnia S. Sunder (1997, s. 37), kapitał z po-

zyskanego doświadczenia jest wykorzystywany w trakcie pracy, lecz jego rozmiar nie ulega zmniejszeniu i jest efektem ubocznym wykonywanej pracy.

Na podstawie równania (11) można wyprowadzić formułę dla wynagrodzenia (W):

$$W = H(T)(1+r) - H(T+1) \quad (12)$$

Po przekształceniu otrzymuje się:

$$W = H(T) \times r - [D(T+1) - D(T)]$$

czyli

$$W = H(T) \times r - \Delta D(T) \quad (13)$$

gdzie: $\Delta D(T)$ reprezentuje wartość przyrostu doświadczenia (Kozioł, 2010a).

Z równania (13) można zauważyć, że wynagrodzenie, określone jako procent od kapitału (r), jest pomniejszane w danym roku o wielkość wzrostu doświadczenia $\Delta D(T)$. Można to interpretować faktem, że pracownik zdobywa doświadczenie profesjonalne $\Delta D(T)$ dzięki wykonywanej pracy, którą umożliwił mu pracodawca. Ujemny wpływ wielkości przyrostu doświadczenia jest najbardziej odczuwalny w pierwszym roku pracy. Z biegiem czasu on maleje i staje się mało znaczący, prawie znikomy. Dlatego, ogólną formułę płacową można przybliżyć wzorem:

$$W = r \times H(T) \quad (14)$$

Wynagrodzenie, ustalone jako $r \times H(T)$, w przypadku jeżeli $r = p$ (8%) gwarantuje zachowanie kapitału ludzkiego na jego początkowym poziomie, ponieważ kompensuje procent naturalnego losowego rozpraszania się kapitału, średni rozmiar którego, jak pokazują przytoczone wyżej badania, znajduje się na poziomie 8% [1/rok]. Zatem płaca, która kompensuje rozpraszanie się kapitału ludzkiego pracownika, ustalana jest formułą:

$$W_{min.} = p \times H(k, t, e, l, T, w, p) \quad (15)$$

gdzie:

$W_{min.}$ – minimalna godziwa płaca zasadnicza, ustalona na podstawie wartości kapitału ludzkiego pracownika, p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu ($p = 0,08$ [1/rok]).

Z kolei miesięczne koszty pracy można obliczyć drogą dzielenia rocznych kosztów pracy ($W_{min.}$) przez 12. Otrzymana wartość końcowa zgodnie z teorią kapitału ludzkiego jest minimalną miesięczną płacą godziwą. Tak uzależnione wynagrodzenie od wartości kapitału ludzkiego pracownika pozwala uwzględniać zdobyte do tej pory kompetencje i doświadczenie. Gwarantuje to zachowanie indywidualnego kapitału ludzkiego na niezmnieszonej poziomie oraz umożliwia jego rozwój.

SZACOWANIE GODZIWYCH MINIMALNYCH WYNAGRODZEŃ W KRAJACH TRÓJMORZA

Na podstawie przedstawionej wyżej teorii ustalania wartości kapitału ludzkiego oraz godziwych wynagrodzeń w dalszej części artykułu zostaną oszacowane godziwe wynagrodzenia minimalne dla wybranych krajów Trójmorza. Z punktu widzenia pracownika wynagrodzenie za wykonaną pracę powinno co najmniej równoważyć naturalne rozpraszanie się jego kapitału ludzkiego. W modelu kapitału poziom rozpraszania wyznacza zmienna s , której średnia wartość, jak pokazują badania, stanowi $p = E(s) = 0,08$ [1/rok]. Pomiar tego rozproszenia prowadzi do określenia godziwej płacy, która wyrównując ubytek, nie dopuszcza do deprecjacji kapitału. Jest ona określona odpowiednim procentem od personalnego kapitału pracownika. Procent określający płacę jest w relacji ze stałą p .

W aspekcie prawnym kategoria płacy minimalnej określa wynagrodzenie najniższe i dotyczy wszystkich zatrudnionych. Natomiast z punktu widzenia teorii kapitału ludzkiego ta płaca jest adekwatna dla pracownika z najmniejszym kapitałem ludzkim. Zatem ekonomiczna kategoria wynagrodzenia minimalnego określa zarobki osób z minimalną zdolnością do wykonywania pracy, czyli pracowników nieposiadających wykształcenia profesjonalnego oraz doświadczenia wynikającego ze stażu pracy.

Jak powyższe stwierdzenia przekładają się na rachunek ekonomiczny, przedstawiają obliczenia w tabeli 2. W tej tabeli oblicza się płacę minimalną dla gospodarki Polski za lata 2016–2019 stosując założenia teorii kapitału ludzkiego. Także ustala się procent zgodności teoretycznie ustalonej płacy minimalnej z ustawowo określonym wynagrodzeniem minimalnym w poszczególnych latach. Obliczenia płacy minimalnej na podstawie teorii kapitału ludzkiego bazują na modelu $H(k, p, t) = K$ dla zatrudnionego nieposiadającego profesjonalnego wykształcenia oraz stażu pracy zawodowej. Stosuje się kapitalizację ciągłą, co prowadzi do zastosowania formuły (4). Dla przeprowadzenia stosownych obliczeń miesięczne koszty utrzymania przyjęto na poziomie minimum socjalnego, podanego przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych dla czteroosobowej rodziny. Podana na stronie Instytutu³ definicja określa minimum socjalne jako wskaźnik społeczny mierzący koszty utrzymania gospodarstw domowych. Zakres i poziom zaspokajanych potrzeb według tego modelu winny zapewniać takie warunki życiowe, by na każdym z etapów rozwoju człowieka umożliwić reprodukcję jego sił życiowych, posiadanie i wychowanie potomstwa oraz utrzymanie więzi społecznych. Obliczenia są prowadzone dla modelowego nastolatka (18 lat).

³ *Minimum egzystencji i minimum socjalne*. Pobrane z: https://www.ipiss.com.pl/aktualnosci_stale/minimum-socjalne-i-minimum-egzystencji (2019.02.18).

Tabela 2. Minimalna płaca w Polsce obliczona z uwzględnieniem stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu i kosztów utrzymania na poziomie minimum socjalnego

Lata	2016	2017	2018	2019	
Miesięczne koszty utrzymania	872 zł	908 zł	926 zł	932 zł	850 zł**
Lata kapitalizacji	18 lat	18 lat	18 lat	18 lat	18 lat
Wartość kapitału ludzkiego (H)	421 272 zł	438 664 zł	447 360 zł	450 259 zł	410 639 zł
Roczne koszty pracy ($W = H \times 8\%$)	33 702 zł	35 093 zł	35 789 zł	36 021 zł	32 856 zł
Miesięczne koszty pracy ($W/12$)	2808 zł	2924 zł	2982 zł	3002 zł	2738 zł
Ustawowe wynagrodzenie miesięczne*	2231 zł	2412 zł	2533 zł	2714 zł	2714 zł
Procent zgodności	80%	83%	85%	90%	99%

* Ustawowe wynagrodzenie miesięczne podwyższono o składkę ubezpieczenia płaconego przez pracodawcę (przyjęto na poziomie 20,6%).

** Niezbędne minimalne miesięczne koszty utrzymania wyznaczone zasadą minimalnego działania.

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 2 można zauważyć pozytywną tendencję wzrostu procentu zgodności ustawowej płacy minimalnej i wynagrodzenia ustalonego na podstawie teorii kapitału ludzkiego. Podwyżka płacy minimalnej w 2019 roku do kwoty 2250 zł przyczyniła się do osiągnięcia 90% zgodności płac w stosunku do wartości modelowych. Natomiast, przy założeniu minimalnych kosztów utrzymania jako niezbędnych, wyznaczonych zasadą minimalnego działania na poziomie 850 zł/mc, ta zgodność sięga 99%. Świadczy to o podwyższeniu poziomu życia w kraju, co wynika z natury godziwego wynagrodzenia. Jak wiadomo, ten poziom wynagrodzeń gwarantuje brak deprecjacji kapitału ludzkiego. Rodzice mają środki na utrzymanie i wykształcenie dwojga potomków.

Jednak niezbędne tu jest także uwzględnianie zmian ogólnego wskaźnika produktywności pracy, który jest pomocny w analizie zasadności podwyżek płacowych. Wzrost wynagrodzenia pozwala na osiągnięcie wyższego procentu zgodności płacy z teorią kapitału ludzkiego, jednak taka podwyżka może spowodować zmniejszenie wskaźnika produktywności pracy, wyznaczającego stosunek realnego PKB w gospodarce do ogólnego funduszu wypłaconych wynagrodzeń. Rozważania te dokładniej zostały przedstawione w pracy (Renkas, 2017b).

Jak płace minimalne kształtują się w krajach Europy Środkowej przedstawiono w tabeli 3, która przedstawia analizę porównawczą procentu zgodności ustawowo określonych płac minimalnych w wybranych krajach Trójmorza w 2018 roku z płacami minimalnymi ustalonymi na podstawie teorii kapitału ludzkiego dla osób nieposiadających profesjonalnej edukacji oraz doświadczenia zawodowego.

Tabela 3. Procent zgodności ustawowych płac minimalnych z teoretyczną godziwą płacą minimalną w wybranych krajach Trójmorza

Kraj	Polska (PLN)	Czechy (CZK)	Słowacja (EUR)	Węgry (HUF)	Bułgaria (BGN)	Rumunia (RON)	Chorwacja (HRK)	Ukraina (UAH)	Białoruś (BYN)
Miesięczne koszty utrzymania	926	7800	220	73 100	340	670	2270	1921	198
Wartość kapitału ludzkiego	447 360	3 768 262	106 284	35 315 375	164 258	323 684	1 096 661	928 055	95 656
Miesięczne koszty pracy ($8\% \times H/12$)	2982	23 122	709	235 436	1095	2158	7311	6187	638
Ustawowy poziom płacy minimalnej	2100	12 200	480	138 000	510	1900	3439	3723	305
Ustawowe miesięczne koszty pracy*	2533	16 348	649	166 980	607	1943	4031	4449	409
Procent zgodności ustawowej płacy z teoretyczną	85%	71%	92%	71%	55%	90%	55%	72%	64%

* Ustawowy poziom płacy minimalnej podwyższono o procent ubezpieczenia płaconego przez pracodawcę (Polska – 20,6%, Czechy – 34%, Słowacja – 35,2%, Węgry – 21%, Bułgaria – 19%, Rumunia – 2,25%, Chorwacja – 17,2%, Ukraina – 19,5%, Białoruś – 34%)⁴.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych (Eurofound, 2018; Guzi, Kahanec, 2018) oraz (<https://wageindicator.org/salary/living-wage>) (2019.02.19).

Porównanie płac minimalnych poszczególnych państw ukazuje różnice procentu zgodności płacy określonej przepisami i płacy teoretycznej. Przedstawione kraje nie osiągają 100% zgodności płac, jak na przykład kraje skandynawskie i zachodnie. Na poziom legalnej płacy minimalnej rzutuje także polityka. W Polsce płaca minimalna obowiązuje od początku zatrudnienia, natomiast w innych krajach może być wyróżniony pierwszy okres z niskim wynagrodzeniem, po którym to okresie następuje ustalenie płacy stałej. Zatem interpretacja tabeli 3 powinna uwzględniać tego rodzaju różnice. Niezależnie od korekt procentu zgodności wynagrodzeń w tych krajach występują różnice w produktywności pracy w stosunku do rozwiniętych krajów zachodnich. Tabela 3 ukazuje, że w wielu krajach poziom płacy zasadniczej uniemożliwia zachowanie indywidualnego kapitału ludzkiego zatrudnionych, co często jest przyczyną migracji siły roboczej. Na przykład, duża liczba osób z Ukrainy wyjeżdża za granicę w poszukiwaniu godziwych zarobków w sensie teorii kapitału ludzkiego.

⁴ <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/social-security-employer-tax-rates-table.html> (2019.02.19).

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Ogólny wniosek, jaki nasuwa się z przedstawionych w artykule badań i rozważań, dotyczy konieczności zapewniania adekwatności płac do poziomu kapitału ludzkiego w odniesieniu do wszystkich pracowników przy zastosowaniu adekwatnych metod normowania pracy i płacy w naukach o zarządzaniu. Analiza porównawcza procentu zgodności ustawowo określonych płac minimalnych w wybranych krajach Trójmorza z płacami minimalnymi ustalonymi na podstawie teorii kapitału ludzkiego wykazała, że przedstawione kraje nie osiągają 100% zgodności płac, jak na przykład kraje skandynawskie i zachodnie. Jednak ich zbliżone procenty zgodności świadczą o tym, że mogą one tworzyć własne strefy ekonomiczne uwzględniając wartości tego wskaźnika oraz poziomy produktywności pracy w gospodarce.

Z kolei przed gospodarką Polski stoi wyzwanie poprawy zarządzania w zakresie kosztów pracy aby ostatnia podwyżka wydała pozytywne skutki ekonomiczne. Faktem empirycznym jest to, że procent zgodności płacy minimalnej w Polsce w obecnej chwili jest na wysokim, prawie 100-procentowym poziomie. Świadczy to o tym, że wynagrodzenia minimalne w Polsce gwarantują godziwy poziom życia z punktu widzenia kosztów utrzymania. Tę zależność wykazują także porównania wynagrodzeń godziwych w niektórych krajach Europy Środkowej. Dlatego, międzynarodowe porównywanie płac bezpośrednim przeliczaniem zarobków (co stało się rzeczą powszechną) za pośrednictwem kursów kantorowych prowadzi do mylnych oszacowań, nieuwzględniających kosztów utrzymania w poszczególnych krajach.

BIBLIOGRAFIA

- Atkins, P. (2005). *Palec Galileusza. Dziesięć wielkich idei nauki*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Bourdieu, P. (2001). The Forms of Capital. W: M. Granovetter, R. Swedberg (red.), *The Sociology of Economic Life* (s. 241–258). Boulder, Colorado: Westview Press.
- Cieślak, I., Dobija, M. (2007). Teoretyczne podstawy rachunkowości kapitału ludzkiego. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 735, 5–24.
- Dobija, M. (2007). Abstract Nature of Capital and Money. W: M. L. Cornwall (red.), *New Developments in Banking and Finance* (s. 89–114). New York: Nova Science Publishers.
- Dobija, M., red. (2010). *Teoria pomiaru kapitału i zysku*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Dobija, M. (1998). Kapitał, kapitalizacja i rachunkowość kapitału ludzkiego. *Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej*, 46, 69–80.
- Dobija, M. (2015). Laborism. The economics driven by labor. *Modern Economy*, 6, 578–594. DOI: 10.4236/me.2015.65056.
- Eurofound. (2018). *Statutory minimum wages 2018*. Luxembourg: Publications Office of the European Union

- Guzi, M., Kahanec, M. (2018). *Estimating Living Wage Globally*. Amsterdam: WageIndicator Foundation.
- Hołda, A., Renkas, J. (2015). Fair Wage and the Size of Pension Contributions in the Theory of Human Capital Measurement. *Actual Problems of Economics*, 12(174), 302–311. <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/social-security-employer-tax-rates-table.html> (2019.02.19).
- <https://wageindicator.org/salary/living-wage> (2019.02.19).
- Kozioł, W. (2010a). Kształtowanie płac stałych na podstawie rachunku kapitału ludzkiego. W: M. Dobija (red.), *Teoria pomiaru kapitału i zysku* (s. 73–101). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Kozioł, W. (2010b). *Pomiar kapitału ludzkiego jako podstawa kształtowania relacji płac w organizacji* (rozprawa doktorska). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Kozioł, W. (2010c). Kształtowanie wynagrodzeń podstawowych nauczycieli akademickich na podstawie pomiaru kapitału ludzkiego i intelektualnego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 16, 280–290.
- Kurek, B. (2011). Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko. *Monografie: Prace Doktorskie*, 10, Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Kurek, B. (2012). An Estimation of the Capital Growth Rate in Business Activities. *Modern Economy*, 3(4), 364–372. DOI: 10.4236/me.2012.34047.
- Majewski, E. (1914). *Kapitał. Rozbiór podstawowych zjawisk i pojęć gospodarczych*. Warszawa: E. Wende i S-ka.
- Marks, K. (1970). *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej, Tom I, Księga I: Proces wytwarzania kapitału*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Minimum socjalne i minimum egzystencji*. Pobrane z: https://www.ipiss.com.pl/aktualnosci_stale/minimum-socjalne-i-minimum-egzystencji (2019.02.18).
- Oliwkiewicz, B. (2018). *Oczekiwania płacowe a godziwe wynagrodzenia absolwentów studiów z zakresu nauk ekonomicznych* (rozprawa doktorska). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Renkas, J. (2011). Rozmiar ekonomicznoji staloji potencijnogo zrostu ta wstanowlennia za ii dopomogoju minimalnoji zarobitnoji platy dla Ukrainy. *Problemy teorii ta metodologii buhalterskiego obliku, kontrolu i analizu. Miżnarodnyj Zbirnyk Naukowych Prac*, 2(20), 406–413.
- Renkas, J. (2012). Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 24, 180–191.
- Renkas, J. (2014). Produktywność pracy i wolnorynkowy kurs walutowy a rozwój ekonomiczny Ukrainy. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 38, 308–316.
- Renkas, J. (2016a). Ekonomia pracy: teoria godziwych wynagrodzeń. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 439, 284–301. DOI: 10.15611/pn.2016.439.25.
- Renkas, J. (2016b). Nierówności płacowe a stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 47(3), 466–480. DOI: 10.15584/nsawg.2016.3.34.
- Renkas, J. (2017a). Kapitał kreatywności – pomiar i wynagradzanie. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 50, 413–426. DOI: 10.15584/nsawg.2017.2.28.

- Renkas, J. (2017b). Wynagrodzenie minimalne a produktywność pracy w gospodarce. *Studia Ekonomiczne*, 341, 300–315.
- Renkas, J. (2018). *Pomiar i opłacanie kapitału ludzkiego w gospodarce Ukrainy*. Użgorod: Wydawnictwo „Breza”.
- Skrzypek, S. T. (1939). *Pojęcie kapitału w literaturze*. Archiwum Towarzystwa Naukowego we Lwowie, Dział II, Tom XXVI, Zeszyt I. Towarzystwo Naukowe z zasiłkiem Ministerstwa Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego. Lwów: Drukarnia „Ekonomia”.
- Smith, A. (1954). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Tom I. Warszawa: PWN.
- Stańdo-Górowska, H. (2014). Oczekiwania płacowe studentów a model kapitału ludzkiego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 4(928), 51–59. DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0928.0404.
- Sunder, S. (1997). *Theory of Accounting and Control*. Cincinnati, Ohio: South-Western College Publishing.

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie metody szacowania procentu zgodności ustawowo określonych płac minimalnych w wybranych krajach Trójmorza z płacami minimalnymi ustalonymi na podstawie teorii kapitału ludzkiego. W pierwszej części opracowania prowadzi się rozważania na temat istoty kapitału, kapitału ludzkiego oraz wynagrodzenia godziwego. Termodynamika umożliwia głębsze poznanie natury kapitału i zrozumienie komplementarności kategorii kapitału i pracy, z czego wynika zestaw podstawowych pojęć ekonomicznych. Na tym gruncie są opracowane modele pomiaru kapitału i kapitału ludzkiego oraz model wynagrodzenia godziwego. Przedstawione w artykule modele pomiaru wartości kapitału ludzkiego wykorzystują się do ustalenia minimalnych wynagrodzeń godziwych w Polsce oraz wybranych krajach Trójmorza. Modele te bazują na trzech fundamentalnych zasadach rzeczywistości: pierwszej i drugiej zasadzie termodynamiki oraz zasadzie minimalnego działania. Szczególnie druga zasada termodynamiki w podstawowym sformułowaniu jest w rozważaniach ekonomicznych nieodzowna, ponieważ organizm ludzki ma cechy silnika cieplnego i doznaje spontanicznej, losowej stratności energii. Wynagrodzenie godziwe oznacza, że zarobki dwojga pracujących rodziców pozwalają doprowadzić dwoje potomków do poziomu osiągniętego przez nich kapitału ludzkiego, czyli płaca ta gwarantuje zachowanie kapitału ludzkiego. Artykuł kończy zestawienie procentu zgodności ustawowo określonych płac minimalnych w wybranych krajach Trójmorza z płacami minimalnymi ustalonymi na podstawie teorii kapitału ludzkiego. Procent ten ukazuje podobieństwo i różnice gospodarek badanych państw z punktu widzenia kosztów utrzymania oraz świadczy o możliwości tworzenia własnej unii gospodarczej.

Słowa kluczowe: płaca godziwa, wynagrodzenie minimalne, kapitał ludzki, kraje Trójmorza.

The human capital theory and minimum wages in selected Trisea countries

Summary

The aim of the paper is to present a method for estimating the percentage compliance of statutory minimum wages in selected Trisea countries with minimum wages established on the basis of human capital theory. The first part of the study deals with the essence of capital, human capital

and fair wage. Thermodynamic theory enables a deeper understanding of the nature of capital and perception the complementarity of capital and labor, from which follows a set of basic economic concepts. From this basis are developed the Human Capital Measurement Model and the Fair Pay Model. The models used to measure the value of human capital presented in the article help determine the minimal fair wages in Poland and selected Trisea countries. These models are based on fundamental laws of reality: the first and second laws of thermodynamics and the principle of minimal action. Especially the second law of thermodynamics in its basic formulation is indispensable in economic considerations, because the human body has the features of a heat engine and experiences spontaneous, random dispersions of energy. Fair wage means that the earnings of two working parents allow the two descendants to reach the level of human capital they achieve, i.e. this wage guarantees the preservation of human capital. The article ends with a comparison of the percentage compliance of statutory minimum wages in selected Trisea countries with minimum wages set on the basis of human capital theory. This percentage shows the similarities and differences between the economies of the countries surveyed in terms of costs of living and indicates the possibility of creating their own economic union.

Keywords: fair wage, minimum wage, human capital, Trisea countries.

JEL: E24, A12.

dr hab. Iwona Jazewicz, prof. AP¹ 

Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Turystyki
Akademia Pomorska w Słupsku

Zasoby kapitału ludzkiego w Polsce północnej

WPROWADZENIE

Jednym z najważniejszych czynników rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, poszczególnych regionów, jest kapitał ludzki. Jego zaś zasoby, ranga i rola uwarunkowane są nie tylko czynnikami demograficznymi, ale przede wszystkim poziomem wiedzy, umiejętnościami, przedsiębiorczością, kreatywnością, czy stanem zdrowia (Zdrojewski, 2012, s. 19). Nie wdając się w przegląd i analizę bardzo licznych definicji kapitału ludzkiego na użytek niniejszego opracowania przyjęto za K. Jancem (2009, s. 8), iż kapitał ludzki to: wiedza, umiejętności, kompetencje oraz inne cechy ucieleśnione w człowieku, które powiązane są z jego ekonomiczną aktywnością. Takie rozumienie kapitału ludzkiego prezentuje również organizacja o profilu ekonomicznym, którą jest Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD).

Szczegółowej analizie ilościowo-przestrzennej poddano zasób kapitału ludzkiego, który obok nakładów na kapitał ludzki oraz efektów wynikających z nagromadzenia zasobów jest najbardziej wykorzystywaną miarą do jego pomiaru. Podstawowym jednak celem niniejszego opracowania jest identyfikacja zasobów kapitału ludzkiego Polski północnej oraz zaprezentowanie jego zróżnicowania przestrzennego z wykorzystaniem wielowymiarowych analiz przestrzennych.

Badania dotyczyły Polski północnej rozumianej na użytek tego opracowania jako dwa województwa, tj. woj. pomorskie i woj. zachodniopomorskie, w podziale na powiaty. Materiał źródłowy pochodził z publikowanych i niepublikowanych materiałów Urzędów Statystycznych w Gdańsku i Szczecinie oraz z bazy danych przygotowanych przez Główny Urząd Statystyczny zawartych w Banku Danych Lokalnych w dzie-

¹ Adres korespondencyjny: Akademia Pomorska w Słupsku, ul. Partyzantów 27, 76-200 Słupsk; e-mail: iwona.jazewicz@apsl.edu.pl. ORCID: 0000-0002-5698-442X.

dzinach: Szkolnictwo wyższe, Nauka i technika, Szkolnictwo i Ludność. Z kolei do opracowania szkolnych wyników edukacyjnych wykorzystano zasoby internetowe Centralnej Komisji Egzaminacyjnej w Warszawie, Okręgowych Komisji Egzaminacyjnych w Gdańsku i Poznaniu, a także zasoby internetowe Polskiego Towarzystwa Diagnostyki Edukacyjnej

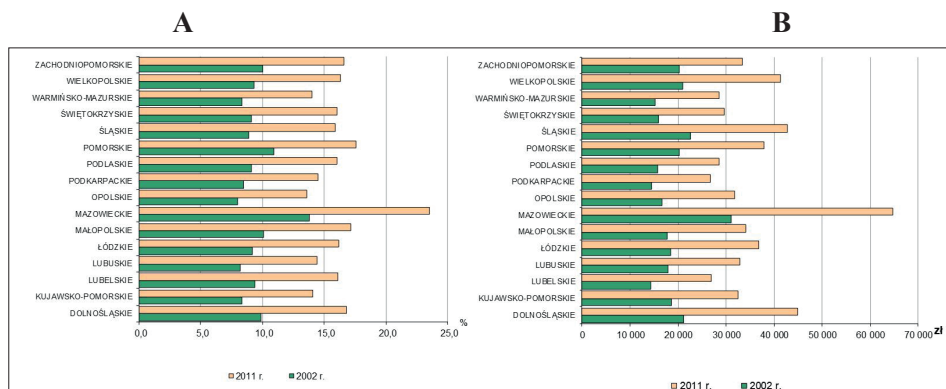
Zakres czasowy opracowania dotyczy zasadniczo lat 1999–2018. W przypadku jednak wykształcenia analizy ograniczone zostały do 2002 r. i 2011 r., co zostało podyktowane dostępnością materiału statystycznego, bowiem jedynym źródłem informacji pozostają wyniki Narodowych Spisów Powszechnych.

Prezentowany temat badawczy osadzony jest w teorii wzrostu gospodarczego, w której wiedza, kapitał ludzki i kapitał społeczny traktowane są jako czynniki wpływające na wzrost bogactwa społeczeństwa (Smith, 1954; Becker, 1962; Lucas, 1988; Romer, 1994). Do przygotowania niniejszego opracowania wykorzystano publikacje o charakterze teoretyczno-metodologicznym (Dokurno, 2017; Wronowska, 2012; Panek, 2007; Skrzypek, Sokół, 2009; Gaczek, Komorowski, 2005) oraz prace prezentujące rolę zasobów kapitału ludzkiego w rozwoju regionalnym i jego zróżnicowanie przestrzenne w skali regionu (Jaźwiński, 2017; Roszkowska, 2013; Skrodzka, 2015; Jabłoński, 2012; Zdrojewski, 2012; Kamińska, 2011; Jażewicz, 2011; Kamińska, Heffner 2010; Janc, 2009; Herbst, 2004; 2007; Chojnicki, Czyż, 2007; Rydz, 2002).

WYKSZTAŁCENIE JAKO SKŁADOWA ZASOBÓW KAPITAŁU LUDZKIEGO

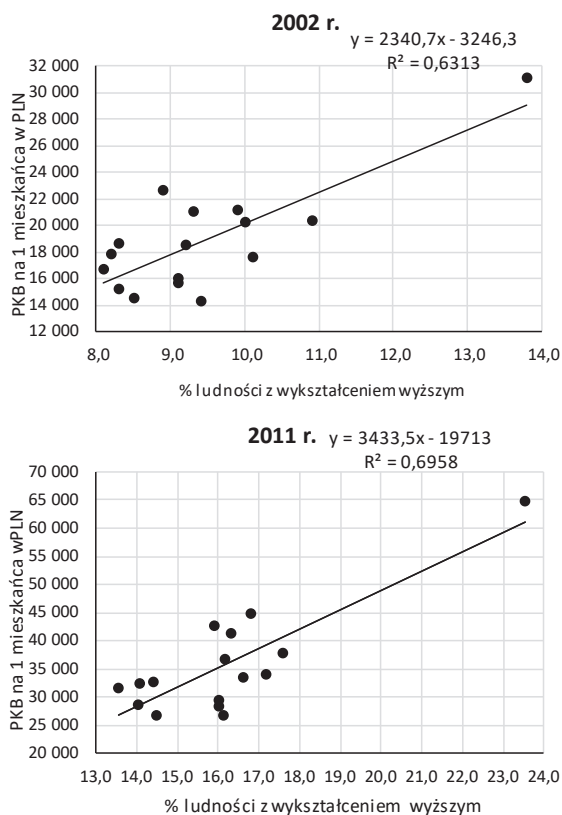
Wykształcenie według Z. Chojnickiego i T. Czyż (2007, s. 424) to fundamentalny składnik zasobów kapitału ludzkiego, źródło wzrostu jakości życia oraz jeden z najważniejszych czynników rozwoju społeczno-gospodarczego regionów. Jeśli rozważymy zależność pomiędzy odsetkiem ludności z wykształceniem wyższym a dystrybucją dochodów to województwa o wysokim kapitale ludzkim posiadają najwyższe dochody, tj. woj. mazowieckie, dolnośląskie, wielkopolskie, śląskie czy pomorskie (rys. 1).

Natomiast w regionach o słabszym wykształceniu, tj. warmińsko-mazurskie, podkarpackie, PKB *per capita* było niższe. Jak wynika z badań dotyczących zależności statystycznej między kapitałem ludzkim a dochodem *per capita* zarówno dla 2002 r., jak i dla 2011 r. była ona stosunkowo silna, współczynnik korelacji liniowej dla 2002 r. wynosił 0,793, a w 2011 r. był równy 0,834. Jeśli dokonamy wnikliwej analizy wykresów rozrzutu, to wyraźnie daje się zauważyć, że nawet w regionach o niższym rozwoju społeczno-gospodarczym relacja pomiędzy kapitałem ludzkim a PKB *per capita* jest stosunkowo duża (rys. 2).



Rys. 1. Odsetek ludności z wykształceniem wyższym (A) a PKB per capita według województw w Polsce (B)

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.stat.gov.pl (2019.09.04).

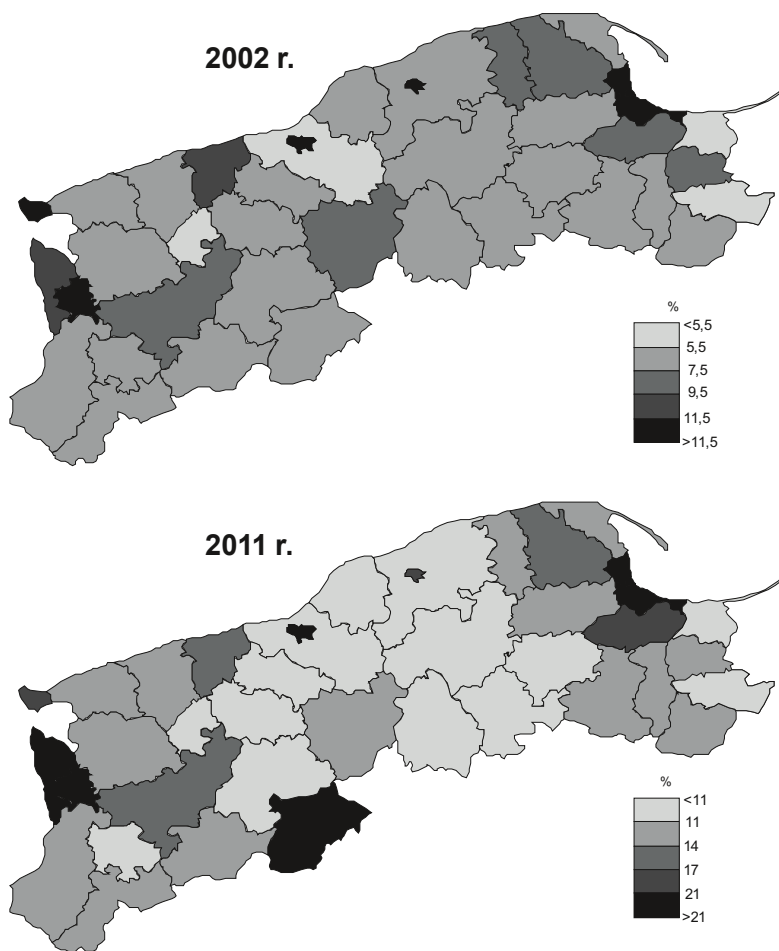


Rys. 2. Kapital ludzki a PKB per capita w Polsce w podziale na województwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Roczniki Statystyczne*..., 2002; 2011).

W latach 2002–2011 udział ludności z wykształceniem wyższym w Polsce wzrósł z 9,9% w 2002 r. do 17,0% w 2011 r. Biorąc pod uwagę odsetek ludności z wykształceniem wyższym Polska północna w 2002 r. (10,5%) charakteryzowała się nieco wyższym odsetkiem ludności z wykształceniem wyższym w stosunku do przeciętnej w kraju (9,9% w 2002 r., podczas gdy w 2011 r. tylko w woj. pomorskim (17,6%) odsetek ludności był wyższy niż średnia dla kraju (17,0%).

Natomiast w układzie przestrzennym występowały silne dysproporcje wewnętrzzregionalne (rys. 3). Udział ludności z wykształceniem wyższym był zróżnicowany, zarówno w 2002 r., jak w 2011 r. najniższym odsetkiem ludności z wykształceniem wyższym charakteryzował się powiat łobeski (w 2002 r. – 4,7%, w 2011 r. – 8,5%), najwyższym zaś miasto Sopot (w 2002 r. – 4,7%, w 2011 r. – 25,4%).



Rys. 3. Udział ludności z wykształceniem wyższym w Polsce północnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.stat.gov.pl (dostęp: 2019.09.05).

Najwyższym poziomem wykształcenia zarówno w 2002 r., jak i w 2011 r., charakteryzowały się największe miasta Polski północnej. W układzie przestrzennym wyraźnie daje się zauważyć dwa układy o zróżnicowanej wielkości odsetka ludności z wykształceniem wyższym. Z jednej strony jest to układ dwóch biegunowo położonych aglomeracji Gdańska i Szczecina oraz powiaty grodzkie Koszalin i Słupsk, gdzie odsetek ludności z wykształceniem wyższym w 2002 r. wynosił powyżej 11,5%, a w 2011 r. powyżej 20%. Z drugiej strony są to powiaty ulokowane na obszarach postpegeerowskich położonych w centralnej części badanego obszaru, np. powiat łobeski (8,5% ludności z wykształceniem wyższym), powiat sztumski (9,2%), powiat drawski (9,4%), powiat bytowski (9,7%) czy świdwiński (9,7%) oraz powiaty położone na pograniczu województw: powiat sztumski (9,7%), powiat nowodworski (9,7%), czy powiat człuchowski (9,6%).

Generalnie w 2011 r. średnio w miastach Polski północnej 14,2% ludności powyżej 13. roku życia legitymowało się wykształceniem wyższym, przy czym mieszkańcy miast woj. pomorskiego charakteryzowali się wyższym odsetkiem ludności z wykształceniem wyższym (14,5%) niż mieszkańcy ośrodków miejskich woj. zachodniopomorskiego (13,8%). Z kolei tylko 2,9% mieszkańców wsi w Polsce północnej posiadało wykształcenie wyższe. W woj. pomorskim było to 3,1% ludności, a w woj. zachodniopomorskim 2,8%. Inaczej wygląda struktura przestrzenna, jeśli rozważymy liczbę osób z wykształceniem podstawowym ukończonym oraz z podstawowym nieukończonym i bez wykształcenia szkolnego. W powiatach ziemskich Polski północnej udział ludności z wykształceniem nie wyższym niż podstawowe kształtował się na poziomie od 16,9% w powiecie polickim do 39,3% w powiecie łobeskim i w dużej mierze nawiązywał do układu ośrodkowego, gdzie większość powiatów oddalonych od głównych miast tworzących centra regionu odznacza się słabą jakością kapitału ludzkiego. Jak wynika z badań E. Rydza (2002, s. 63) i I. Jażewicz (2011, s. 212) niski poziom wykształcenia ludności wiejskiej w centralnej części Polski północnej to efekt słabego rozwoju gospodarczego i odpływu ludności młodej, która po ukończeniu studiów nie powraca do swojego miejsca urodzenia lub wyjeżdża do pracy za granicę. Tylko w 2018 r. z Polski północnej emigrowało za granicę prawie 2 tys. osób, w tym aż 67,1% stanowili ludzie młodzi w wieku 15–44 lata, z dominacją wieku w przedziale 35–39 lat. Należy podkreślić, iż jest to szczególnie zagrożenie zwłaszcza dla lokalnych zbiorowości terytorialnych. Z ekonomicznego punktu widzenia jest to bardzo niekorzystna sytuacja, kiedy lokalny rynek pracy traci wykwalifikowane zasoby siły roboczej. Od strony społecznej z kolei mamy do czynienia z osłabianiem kapitału ludzkiego, który powinien zasilać regiony o niekorzystnych strukturach społeczno-gospodarczych. Dodatkowo obciążenie przeszłością postpegeerowską z nagromadzonymi barierami rozwoju w postaci niedostatecznie rozwiniętej infrastruktury technicznej i społecznej, słabego rozwoju przedsiębiorczości, a także kapitału społecznego, wpływa na małe dochody gmin, które z reguły obciążone są wysokimi wydatkami na pomoc społeczną. W efekcie relacje pomiędzy poziomem kapitału ludzkiego a poziomem PKB według powiatów

w przeliczeniu na jednego mieszkańca wykazują wyraźne nierówności terytorialne². Zgodnie z oczekiwaniami najwyższymi dochodami charakteryzowały się powiaty grodzkie o najsilniejszym kapitale ludzkim, tj. Gdańsk, Gdynia, Sopot, Koszalin, Szczecin i Świnoujście, gdzie PKB na 1 pracującego zawierało się w przedziale 160,7–220,3 tys. zł. Podczas gdy powiaty położone zwłaszcza we wschodnio-środkowej części interioru (powiat człuchowski, powiat chojnicki, powiat bytowski, powiat kościerski i powiat kartuski) charakteryzowały się najniższym kapitałem ludzkim oraz najniższym dochodem PKB na 1 pracującego w przedziale 58,5–84,7 tys. W układzie przestrzennym uwidacznia się więc koncentracja ludności z wykształceniem wyższym w ośrodkach aglomeracyjnych, przy odśrodkowym spadku wykształcenia wraz ze wzrostem odległości i dostępności komunikacyjnej.

Powiaty położone w odległości ponad 100 km od Gdańska, np. powiat chojnicki, powiat człuchowski, charakteryzują się najniższym wskaźnikiem udziału ludności z wykształceniem wyższym wynoszącym poniżej 10%, w odległości 50–100 km średnio 11,2%, podczas gdy w odległości poniżej 50 km średnio jest to 19,2%. W przypadku drugiej aglomeracji, jaką jest Szczecin, sytuacja jest identyczna. Powiaty położone ponad 100 km od Szczecina odznaczają się najniższym udziałem osób legitymującym się wykształceniem wyższym, wynoszącym poniżej 10%, w odległości 50–100 km wskaźnik wynosił 11,4%, a powiaty w bliskim sąsiedztwie, tj. w odległości poniżej 50 km miały wskaźnik równy 16,4%.

Szczególne znaczenie dla podniesienia poziomu wykształcenia ma rozwój funkcji akademickiej. W Polsce północnej w roku akademickim 2017/2018 funkcjonowały 42 szkoły wyższe, w tym 25 szkół niepublicznych. Łącznie studiowało 128,2 tys. studentów, tj. 9,9% ogółu studentów w Polsce, z czego $\frac{3}{4}$ w publicznych szkołach wyższych. W zasadzie w latach 1999–2004 utrzymywał się wzrostowy trend liczby studiujących. Liczba studentów wzrosła z 161,2 tys. osób w 1999 r. osiągając apogeum w 2004 r. Z jednej strony zwiększenie liczby studentów to jeszcze wówczas efekt wyżu demograficznego z połowy lat osiemdziesiątych, z drugiej zaś strony to zmiana postaw ludzi młodych, którzy odkładając decyzję o prokreacji i zawieraniu związków małżeńskich postawili na zwiększone aspiracje w zakresie wykształcenia. Dodatkowo dostępność przestrzenna uczelni rosła poprzez tworzenie nowych uczelni niepublicznych w miastach średniej wielkości, czego dobrym przykładem są m.in. Kaszubsko-Pomorska Szkoła Wyższa w Wejherowie, Pomorska Szkoła Wyższa w Starogardzie Gdańskim, Powiślańska Szkoła Wyższa w Kwidzynie czy Powszechna Wyższa Szkoła Humanistyczna „Pomernia” w Chojnicach. Po raz pierwszy również w okresie zmian systemowych małe miasta stały się siedzibami punktów filialnych i wydziałów zamiejscowych szkół wyższych z całego kraju, które są zlokalizowane m.in. w Człuchowie (Wydział

² Informacje uzyskane na podstawie danych Instytutu Rozwoju gdzie wyliczono przeciętny poziom PKB na zatrudnionego dla polskich powiatów w ujęciu realnym (proxy dla poziomu produktywności) – średnia dla okresu 2003–2011 w odniesieniu do średniej dla Polski (Polska = 100, do wyliczenia wykorzystano ceny stałe z 2005 roku).

Zamiejscowy Wyższej Szkoły Pedagogicznej Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Warszawie), Ustce (punkt konsultacyjny Akademii Marynarki Wojennej z Gdyni) czy Kartuzach (Wydział Zamiejscowy Gdańskiej Szkoły Wyższej).

Niestety, po 2004 r. liczba studentów wykazuje tendencję spadkową. W tym przypadku widoczne jest niekorzystne oddziaływanie czynników demograficznych. Liczba osób wkraczających w wiek studencki (19 lat) zmniejszyła się z 67,1 tys. w 1999 r. do 40,3 tys. w 2018 r., dodatkowo swoboda w przepływie osób do krajów Unii Europejskiej, a często również brak możliwości zatrudnienia zgodnie z uzyskanymi kwalifikacjami wraz z mało satysfakcjonującym wynagrodzeniem powodują, że ludzie młodzi coraz częściej wybierają szkoły średnie o profilu technicznym. W efekcie spadku liczby studentów podstawowy wskaźnik, jakim jest liczba studentów na 10 tys. ludności, zmniejszył się z 488 osób w 2004 r. do 309 w 2018 r.

Należy w tym miejscu podkreślić, iż w latach 1999–2018 zaobserwować można również istotne zmiany w liczbie studentów biorąc pod uwagę typ uczelni. W 1999 r. ponad 1/3 studiowała na uniwersytetach, ¼ w wyższych szkołach technicznych i niespełna po 6% studentów na akademiach pedagogicznych i akademiach morskich. W stosunku do 1999 r. największy ponad 3-krotny wzrost studentów (z 5,9 tys. w 1999 r. do 18,9 tys. w 2018 r.), nastąpił na uczelniach ekonomicznych oraz 2,5-krotny na uniwersytetach medycznych (z 4,2 tys. osób w 1999 r. do 10,0 tys. osób w 2018 r.).

Biorąc pod uwagę liczbę studentów na poszczególnych kierunkach w roku akademickim 2017/2018 na pierwszym miejscu znajdowały się kierunki ekonomiczne (15,1% ogółu studentów), drugą pozycję zajmowały kierunki inżynierjno-techniczne (12,7%) i trzecie miejsce kierunki pedagogiczne (9,4%). Jak wspomniano wcześniej, wzrosła rola kierunków medycznych, architektury i budownictwa, usług transportowych, informatyki, prawa oraz produkcji i przetwórstwa. Osłabła natomiast pozycja kierunków pedagogicznych i społecznych. Natomiast w przypadku uczelni niepublicznych, podobnie jak w przypadku uczelni publicznych pierwszą pozycję zajmowały kierunki ekonomiczne z tendencją spadkową, drugą utrzymywały kierunki pedagogiczne oraz kierunki społeczne z tendencją spadkową. Pojawiły się natomiast nowe kierunki na uczelniach niepublicznych, tj. kierunki medyczne, architektury i budownictwa, a jednocześnie wzrosła pozycja kierunków humanistycznych, informatycznych oraz ochrony i bezpieczeństwa.

Rosnąca liczba studentów spowodowała przyrost kadry akademickiej. W roku akademickim 2017/2018 zajęcia prowadziło 9,5 tys. nauczycieli akademickich, z czego 25,4% stanowili profesorowie. Liczba profesorów w latach 1999–2018 wzrosła o ponad połowę, adiunktów o 1/3, przy malejącej liczbie asystentów. Kapitał ludzki o wysokim poziomie wykształcenia wykorzystywany jest w działalności naukowo-badawczej. W Polsce północnej w działalność badawczo-rozwojową w 2018 r. zaangażowanych było łącznie 390 wyspecjalizowanych podmiotów ba-

dawczych, co stanowiło 7,6% ogółu podmiotów w kraju. Ich głównym (statutowym) celem działalności jest prowadzenie badań naukowych i prac rozwojowych bądź ich bezpośrednie wsparcie, tj. instytuty naukowe Polskiej Akademii Nauk, instytuty badawcze, szkoły wyższe oraz pozostałe podmioty zaklasyfikowane według PKD 2007 do działu 72 „Badania naukowe i prace rozwojowe” oraz inne powiązane z nimi instytucjonalnie jednostki pomocnicze lub nadzorujące, zaklasyfikowane bądź niezaklasyfikowane według PKD 2007 do działu 72 „Badania naukowe i prace rozwojowe”. Ogółem w działalności badawczej i rozwojowej w tzw. ekwiwalentach pełnego czasu pracy (EPC) na omawianym obszarze pracowało 9,8 tys. osób, w tym 48,5% stanowili pracujący w szkołach wyższych. Należy zaznaczyć, że wśród pracujących w działalności badawczej i rozwojowej aż 91,1% stanowili pracownicy z wykształceniem wyższym. W branżach B+R w Polsce północnej pracowała prawie połowa osób ze stopniem naukowym, w tym: profesorowie ze stopniem naukowym stanowili 14,0%, doktorzy habilitowani 27,5% i doktorzy 58,5%.

Najwięcej pracujących w dziedzinie B+R posiadały nauki inżynieryjne i techniczne (31,2%), następnie nauki przyrodnicze (28,5%) i trzecie miejsce zajmowały nauki medyczne i nauki o zdrowiu (14,6%), najmniejszą liczbą pracujących charakteryzowały się nauki rolnicze i weterynaryjne (3,0%). Podobna była kolejność pod względem nakładów na B+R w poszczególnych dziedzinach, najczęściej przekazywano środków finansowych na rozwój nauk inżynieryjnych i technicznych (35,2%), najmniej na nauki rolnicze i weterynaryjne (0,7%). Generalnie nakłady na B+R w szkolnictwie wyższym były dominujące i w 2018 r. kształtowały się na poziomie $\frac{3}{4}$ ogółu nakładów wyspecjalizowanych podmiotów badawczych.

WYNIKI EDUKACJI SZKOLNEJ

Jakość kapitału ludzkiego według M. Herbsta (2004, s. 94) jest często wyrażana przez wyniki edukacji szkolnej. Dobrym przykładem mogą być wyniki egzaminu gimnazjalnego, który jednoznacznie wskazuje, że najlepsze wyniki w Polsce północnej, podobnie jak w kraju, osiągalni uczniowie w ośrodkach aglomeracyjnych, a także w powiatach w ich bliskim sąsiedztwie. Szczególne różnice widoczne są w odniesieniu do wyników egzaminu w części matematyczno-przyrodniczej w zakresie matematyki. Średni wynik z egzaminu gimnazjalnego z matematyki wynosił w Polsce północnej (50%) i był nieco niższy niż w kraju (52%). Maksymalny rezultat zanotowano w powiecie grodzkim Gdynia (61%), podczas gdy minimalna wartość wynosiła 41% i dotyczyła peryferyjnego powiatu białogardzkiego. Zróżnicowanie wewnątrzregionalne było większe, jeśli porównamy wyniki egzaminu z języka angielskiego na poziomie rozszerzonym. Średni wynik w Polsce północnej (52%) ukształtował się na identycznym poziomie, jak przeciętna w Polsce. Niestety, minimalna nota to 40% i dotyczyła peryferyjno-

-pogranicznego powiatu sztumskiego, podczas gdy maksymalna była o ponad 1/2 wyższa i dotyczyła trójmiejskiego ośrodka aglomeracyjnego (Gdynia 67%).

O wzrastającej jakości kapitału ludzkiego mogą świadczyć wyniki egzaminu maturalnego. Jeśli rozpatrzymy statystyczne parametry wyników egzaminów z poszczególnych przedmiotów dla absolwentów przystępujących do egzaminu maturalnego (wszystkie typy szkół), to zacierają się różnice w części językowej, a nawet matematycznej, natomiast pojawia się problem związany z kształceniem w zakresie informatyki. Spośród łącznie 41 powiatów, aż w 6 powiatach żaden maturzysta nie przystąpił do egzaminu na poziomie rozszerzonym, co potencjalnie może stwarzać już w okresie początkowym deficyt w regionalnym zasobie kapitału ludzkiego, bardzo istotnego zawodu w gospodarce opartej na wiedzy, jakim jest działalność w branży informatycznej.

Jak wynika z badań, w Polsce północnej lepsze wyniki osiągalni uczniowie pochodzący z obszarów aglomeracyjnych Gdańska i Szczecina. W miastach bowiem funkcjonują najlepsze placówki oświatowe, ich dostępność przestrzenna jest bardzo dobra, a różnorodność pod względem form własności pozwala uzyskiwać wyższy poziom kształcenia. Przykładowo w rankingu Licea 2018 organizowanym przez Perspektywy w pierwszej pięćdziesiątce liceów w Polsce znalazły się cztery licea ogólnokształcące z Polski północnej, tj. XIII Liceum Ogólnokształcące w Szczecinie (1. miejsce w Polsce), III Liceum Ogólnokształcące z Oddziałami Dwujęzycznymi im. Marynarki Wojennej RP w Gdyni (5. miejsce), V Liceum Ogólnokształcące im. Stefana Żeromskiego w Gdańsku (48. miejsce) i II Liceum Ogólnokształcące im. Mieszka I w Szczecinie (50. miejsce). Tak więc środowiska wielkomiejskie w porównaniu do środowisk wiejskich i małomiejsczkowych mają bardziej korzystne warunki do zwiększania poziomu edukacji, co, jak zaznaczono wcześniej, na obszarach peryferyjnych skutkuje brakiem ludzi lepiej wykształconych, którzy są bardziej elastyczni i otwarci na dokonujące się bardzo szybko zmiany w regionach.

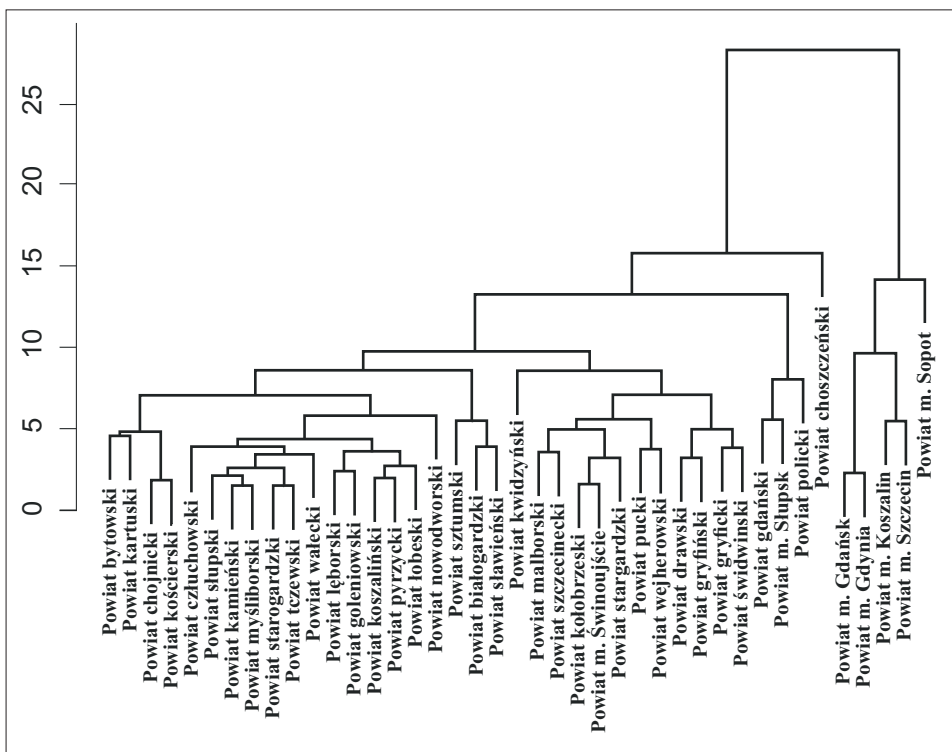
ZRÓŻNICOWANIE PRZESTRZENNE ZASOBÓW KAPITAŁU LUDZKIEGO

Do ukazania ogólnego obrazu zróżnicowania zasobów kapitału ludzkiego w Polsce północnej wykorzystano hierarchiczne procedury aglomeracyjne (Nowak, 1990, s. 89). Do pogrupowania obiektów zastosowano metodę mediany, a odległości pomiędzy skupieniami wyrażone zostały za pomocą odległości euklidesowych. Natomiast doboru obiektów do poszczególnych grup dokonano arbitralnie, co praktycznie umożliwiło interpretację uzyskanych wyników.

Do analizy wzięto pod uwagę zestaw następujących cech: odsetek ludności z wykształceniem wyższym w wieku 13 lat i więcej w 2002 r., odsetek ludności z wykształceniem wyższym w wieku 13 lat i więcej w 2011 r., odsetek studentów w stosunku do ogółu studentów w Polsce północnej w roku akademickim

2017/2018, odsetek absolwentów szkół wyższych w stosunku do ogółu absolwentów Polski północnej w roku akademickim 2017/2018, średnie wyniki egzaminu gimnazjalnego z części matematyczno-przyrodniczej z zakresu matematyka w 2018 r., średnie wyniki z egzaminu maturalnego na poziomie rozszerzonym z j. angielskiego w 2018 r. i odsetek osób w wieku 19–24 lata w stosunku do ogółu ludności w 2018 r.

Przeprowadzone badania pozwoliły dokonać klasyfikacji powiatów Polski północnej na sześć grup typologicznych biorąc pod uwagę wyliczone odległości euklidesowe między powiatami (rys. 4).



Rys. 4. Hierarchiczne uporządkowanie powiatów Polski północnej ze względu na zasób kapitału ludzkiego

Źródło: opracowanie własne.

Do pierwszej grupy należało pięć powiatów grodzkich reprezentowanych przez Gdańsk, Gdynię, Sopot, Szczecin i Koszalin. Była to grupa powiatów o wysokim poziomie kapitału ludzkiego, z wysokim odsetkiem osób z wykształceniem wyższym, najwyższych notach z egzaminów na różnych szczeblach edukacji, z siedzibami kilku uczelni wyższych oraz instytutów naukowych PAN, także siedzibami instytutów badawczych.

Do drugiej, czteroelementowej, grupy należał powiat grodzki Słupsk, powiat gdański i policki, położone w bezpośrednim sąsiedztwie z ośrodkami aglomeracyjnymi oraz powiat choszczeński. Na uwagę zasługuje miasto Słupsk, które w 1999 r. pozbawione zostało statusu miasta wojewódzkiego, a obecnie administracyjnie jest ulokowane w części peryferyjnej woj. pomorskiego. Obecnie na terenie miasta swoją siedzibę posiadają dwie uczelnie wyższe. Publiczną uczelnią w pełni akademicką z 50-letnią tradycją jest Akademia Pomorska, natomiast niepubliczna Wyższa Szkoła Inżynierii kształci na poziomie studiów licencyjackich. Dodatkowo II Liceum Ogólnokształcące im. A. Mickiewicza w Słupsku od wielu lat znajduje się w pierwszej dziesiątce najlepszych liceów w woj. pomorskim.

Do kolejnej grupy powiatów, gdzie odległość euklidesowa przyjmowała wartości od 2,5–7,5, należał powiat m. Świnoujście i 12 powiatów ziemskich. Były to powiaty z jednej strony położone w sąsiedztwie ośrodków akademickich (powiat pucki, wejherowski, gryfiński), dobrze skomunikowane z centrum regionu o dużej liczbie placówek oświatowych, szkół językowych i bibliotek, z drugiej zaś były to powiaty, na terenie których funkcjonowały szkoły wyższe m.in. w Wejherowie czy Kwidzynie.

Osobną grupę tworzyły trzy powiaty, tj. białogardzki, sławieński i sztumski, ulokowane na peryferyjno-pogranicznych terenach regionów administracyjnych. Niestety, były to powiaty o najgorszych wynikach edukacyjnych, najniższym udziale osób z wykształceniem wyższym, z dużym dystansem przestrzennym i słabym skomunikowaniem z wiodącymi ośrodkami akademickimi. Wystarczy wspomnieć, że w powiecie sławieńskim i sztumskim funkcjonowały zaledwie po cztery szkoły ogólnokształcące (wszystkich typów) o łącznej liczbie absolwentów w powiecie sławieńskim 96 osób, a w powiecie sztumskim 77 osób. Niestety, ich renta położenia, depopulacyjny charakter, kumulacja barier rozwojowych, słaby kapitał społeczny, a przede wszystkim trudny lokalny rynek pracy powodują, że młodzi – najczęściej lepiej wykształceni mieszkańcy – nie powracają do swojego miejsca zamieszkania.

Odrębną grupę tworzyło aż 13 powiatów, tj. prawie 1/3 ogólnej liczby jednostek poddanych badaniu, gdzie odległość euklidesowa wahała się poniżej 5. Były to z jednej strony powiaty, które pozostają jedynie siedzibami szkół na szczeblu ponadpodstawowym, często wykluczone komunikacyjnie (Łobez), a przede wszystkim położone na terenach naznaczonych stygmatem problemów społecznych związanych z upadkiem rolnictwa państwowego w przeszłości (powiat nowodworski, myśliborski, łobeski, koszaliński). Ich funkcje oświatowe wynikają głównie z pełnienia funkcji centralnych względem obszarów wiejskich. Z drugiej strony, do omawianej grupy należał powiat wałecki z siedzibą publicznej szkoły zawodowej w Wałczu oraz powiat starogardzki z siedzibą niepublicznej szkoły wyższej w Starogardzie Gdańskim.

Niezwykle interesująca pozostaje grupa czterech powiatów położonych na terenie Kaszub. Powiat kościerski, powiat bytowski, chojnicki i kartuski to bardzo dobre potencjalne źródła zasobów kapitału ludzkiego. Charakteryzują się co

prawda niższym niż średnia w Polsce odsetkiem ludności z wykształceniem wyższym, ale są centrami ponadlokalnymi w zakresie szkolnictwa ponadpodstawowego, a przede wszystkim charakteryzują się nadwyżkami ludzi w wieku studenckim. Jeśli w Polsce północnej średnio w wieku 19–24 lata pozostaje na poziomie 6,8% ogółu ludności, to w omawianej grupie przeciętna jest równa 7,6%.

PODSUMOWANIE

Z przeprowadzonych badań jednoznacznie wynika, że wzrasta rola i poziom zasobów kapitału ludzkiego w Polsce północnej. Z jednej strony jest to wynik rosnącej liczby osób z wykształceniem wyższym, a z drugiej permanentnego wzrostu świadomości społeczeństwa, że tylko inwestowanie w siebie stwarza możliwości absorpcji innowacyjnych rozwiązań, co z kolei może zaowocować poprawą jakości i warunków życia. Zmiana postaw życiowych ludzi młodych, którzy stawiają coraz częściej na karierę zawodową, wymusza permanentne kształcenie w postaci podjęcia kolejnego kierunku studiów bądź studiów podyplomowych. Coraz większą popularność zyskuje podjęcie studiów doktoranckich, na co jednoznacznie wskazuje rosnąca liczba osób uzyskujących stopień naukowy doktora. Dodatkowo wprowadzenie do szkolnictwa wyższego sektora uczelni niepublicznych czy kształtowanie funkcji akademickich w ośrodkach subregionalnych (Kwidzyn, Wejherowo, Szczecinek, Kołobrzeg) zwiększa możliwość uzyskania wykształcenia wyższego, przede wszystkim dla mieszkańców regionów peryferyjnych, które pozyskując kapitał ludzki o wysokiej jakości mają dużą szansę w poszukiwaniu innowacyjnych rozwiązań na rzecz społeczności lokalnych.

Rozmieszczenie zaś zasobów kapitału ludzkiego na terenie Polski północnej wykazuje silną polaryzację przestrzeni. Wyraźnie zarysowuje się dystans pomiędzy obszarami aglomeracyjnymi na wschodzie Trójmiasta i na zachodzie Szczecina a obszarami peryferyjnymi środkowej części Polski północnej, co znalazło potwierdzenie w klasyfikacji powiatów z wykorzystaniem hierarchicznych metod aglomeracyjnych. Jednocześnie centra wysokiej koncentracji zasobów kapitału ludzkiego, jak wynika z badań, charakteryzują się większą zamożnością określoną wielkością PKB *per capita*. Dysproporcje w poziomie wykształcenia w Polsce północnej to w dużym stopniu dziedzictwo sektora uspołecznionego w rolnictwie. Obszary postpegerowskie to tereny depopulacyjne, o niekorzystnych warunkach społeczno-gospodarczych, gdzie rodzice przywiązują mniejszą wagę do edukacji swoich dzieci. Faktycznie, jak wynika z badań, gorsze wyniki w zakresie egzaminu gimnazjalnego i maturalnego osiągają uczniowie w regionach rolniczych, o stosunkowo słabym rozwoju przemysłu i usług. W przeciwieństwie do miast dużych, gdzie możliwości kształcenia i korzystania z dodatkowych usług edukacyjnych są większe.

Dwie aglomeracje Polski północnej pozostają także wyjątkowymi biegunami wzrostu poziomu wykształcenia, ale również rozwoju działalności naukowej i badaw-

czej. W branżach B+R dominują pracownicy ze stopniem naukowym pracujący na uczelniach wyższych, w instytutach naukowych PAN oraz instytutach badawczych.

Reasumując, zasoby kapitału ludzkiego w Polsce północnej charakteryzują się coraz wyższym poziomem. Jest to niezwykle istotny składnik potencjału rozwojowego regionów. Społeczeństwo bowiem o silnym kapitale ludzkim pozostaje bardziej kreatywne i otwarte na wprowadzanie innowacji.

BIBLIOGRAFIA

- Becker, G. S. (1962). Investment in Human Capital: a theoretical Analysis. *The Journal of Political Economy*, LXX, Supplement, 9–49. DOI: 10.1086/258724.
- Chojnicki, Z., Czyż, T. (2007). Rola kapitału ludzkiego w kształtowaniu gospodarki opartej na wiedzy w Polsce. *Przegląd Geograficzny* 79(3–4), 423–438.
- Dokurno, Z. (2017). *Modelowanie kapitału ludzkiego w gospodarce opartej o wiedzę*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Gaczek, W. M., Komorowski, J. (2005). Kapitał ludzki i społeczny regionu jako element rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej*, 57, 51–80.
- Herbst, M. (red.). (2007). *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Herbst, M. (2004). Zróżnicowanie jakości kapitału ludzkiego w Polsce. Od czego zależą wyniki edukacyjne? *Studia Regionalne i Lokalne*, 3(17), 89–104.
- Jabłoński, Ł. (2012). *Kapitał ludzki a konwergencja gospodarcza*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Janc, K. (2009). *Zróżnicowanie przestrzenne kapitału ludzkiego i społecznego w Polsce*. Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego, 8. Wrocław: Uniwersytet Wrocławski.
- Jaźwiński, I. (2017). *Kapitał ludzki w polityce regionalnej*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Jażewicz, I. (2011). Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych. Współczesne kierunki przemian społeczno-ekonomicznych. W: B. Namysłak (red.), *Kapitał ludzki w małych miastach województwa pomorskiego* (s. 203–214). Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego, 19. Wrocław: Uniwersytet Wrocławski.
- Kamińska, W. (2011). *Kapitał ludzki i społeczny na obszarach wiejskich w Polsce. Przykład województwa świętokrzyskiego*. Kielce: Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczy im. Jana Kochanowskiego.
- Kamińska, W., Heffner, K. (red.). (2010). Kapitał ludzki i społeczny w procesie rozwoju obszarów wiejskich. *Studia KPZK PAN*, 126, s. 1–251.
- Lucas, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 23–44.
- Nowak, E. (1990). *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Panek, E. (red.). (2007). *Kapitał ludzki i wiedza w gospodarce. Wyzwania XXI wieku*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Roczniki Statystyczne Województw*. (2002). Warszawa: GUS.
- Roczniki Statystyczne Województw*. (2011). Warszawa: GUS.
- Roszkowska, S. (2013). *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy*. Łódź: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Łódzkiego.
- Romer, P. M. (1994). The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8, 3–22. DOI: 10.1257/jep.8.1.3.
- Rydz, E. (2002). Bariery edukacyjne młodzieży wiejskiej. *Studia Obszarów Wiejskich*, 2, 53–68.
- Skródzka, I. (2015). *Kapitał ludzki polskich województw – koncepcja pomiaru*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Skrzypek, E., Sokół, A. (red.). (2009). *Zarządzanie kapitałem ludzkim w gospodarce opartej na wiedzy*. Warszawa: Instytut Wiedzy i Innowacji.
- Smith, A. (1954). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Warszawa: Powszechne Wydawnictwo Naukowe.
- Wronowska, G. (2012). *Kapitał ludzki: ujęcie teoretyczne*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Zdrojewski, E. Z. (2012). Przemiany demograficzne Pomorza na przełomie wieków – ujęcie przestrzenne, społeczne, przestrzenne. W: P. Szmielińska-Pietraszek, W. Szymańska (red.), *Rozwój kapitału ludzkiego w miastach i na wsi* (s. 19–38). Słupsk–Warszawa: Akademia Pomorska.

Streszczenie

Na użytek niniejszego opracowania przyjęto, iż kapitał ludzki to: wiedza, umiejętności, kompetencje oraz inne cechy ucieleśnione w człowieku, które powiązane są z jego ekonomiczną aktywnością. Podstawowym zaś celem niniejszego opracowania była identyfikacja stanu i zmian w zasobach kapitału ludzkiego w Polsce północnej oraz przedstawienie ich zróżnicowania przestrzennego wykorzystując hierarchiczne procedury aglomeracyjne.

Badania dotyczyły Polski północnej rozumianej na użytek tego opracowania jako dwa województwa, tj. woj. pomorskie i woj. zachodniopomorskie w podziale na powiaty. Materiał źródłowy pochodził zaś z publikowanych i niepublikowanych materiałów statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego. Z kolei do opracowania szkolnych wyników edukacyjnych wykorzystano zasoby internetowe Centralnej Komisji Egzaminacyjnej, Okręgowych Komisji Egzaminacyjnych w Gdańsku i Poznaniu. Natomiast zakres czasowy opracowania dotyczył lat 1999–2018, tylko dane dotyczące wykształcenia zaprezentowano dla 2002 r. i 2011 r., co było podyktowane dostępnością materiału statystycznego.

Z przeprowadzonych badań jednoznacznie wynika, że wzrasta rola zasobów kapitału ludzkiego w Polsce północnej. Z jednej strony jest to wynik rosnącej liczby osób z najwyższym poziomem wykształcenia, z drugiej zaś rosnącej świadomości społecznej, że wzrost jakości i warunków życia w dużym stopniu zależy od inwestowania w siebie. Zmiana postaw życiowych ludzi młodych, którzy stawiają coraz częściej na uzyskanie wykształcenia wyższego znalazła potwierdzenie w rosnącej liczbie studentów czy zmianach kierunków kształcenia. Dodatkowo wprowadzenie do szkolnictwa wyższego sektora uczelni niepublicznych czy wykształcenie funkcji akademickich w ośrodkach subregionalnych zwiększyło dostępność przestrzenną do szkolnictwa, przede wszystkim dla mieszkańców regionów peryferyjnych. Rozmieszczenie jednak zasobów kapitału ludzkiego na badanym

obszarze charakteryzuje dość silna polaryzacja z wyraźnie zarysowującym się dystansem pomiędzy obszarami aglomeracyjnymi Trójmiasta i Szczecina, co potwierdziła przygotowana klasyfikacja powiatów z wykorzystaniem procedur aglomeracyjnych. Dysproporcje w poziomie wykształcenia w Polsce północnej to w dużym stopniu dziedzictwo sektora uspołecznionego w rolnictwie. Obszary postpegeerowskie to tereny depopulacyjne, o niekorzystnych warunkach społeczno-gospodarczych, gdzie rodzice przywiązują mniejszą wagę do edukacji swoich dzieci.

Pozytywnym efektem dokonujących się zmian jest natomiast zaangażowanie kapitału ludzkiego o wysokim poziomie wykształcenia w działalność badawczo-rozwojową. Jak wynika z badań, regiony o wyższym poziomie wykształcenia i rozwoju społeczno-gospodarczego charakteryzują się większą zamożnością wyrażoną wielkością PKB *per capita*.

Słowa kluczowe: wykształcenie, kapitał ludzki, wyniki edukacyjne, Polska północna.

Human capital resources in northern Poland

Summary

For the purposes of this study it was assumed that human capital is: knowledge, skills, competences and other features embodied in man, which are associated with his economic activity. The main purpose of this study was to identify the state and changes in human capital resources in northern Poland and to present their spatial diversity using hierarchical agglomeration techniques.

The research concerned northern Poland, understood for the purposes of this study as two voivodships, i.e. the Pomorskie and the Zachodniopomorskie voivodeships, each divided into poviats. The source material came from the published and unpublished statistical materials of the Central Statistical Office. In turn, the resources of the Central Examination Board and the Regional Examination Boards in Gdańsk and Poznań were used to develop school educational results. The time range of the study was the years 1999–2018.

The research clearly shows that the role of human capital resources in northern Poland is increasing. On the one hand this is the result of the growing number of people with the highest levels of education, and on the other the growing social awareness that increases in quality and living conditions largely depends on self-investment. The change in life attitudes of young people, who are increasingly gambling on achieving higher education, has been confirmed by the growing number of students and changes in education. In addition, the introduction to the higher education sector of non-public universities and the education of academic functions in sub-regional centers has increased the spatial accessibility to education, primarily for the residents of peripheral regions. However, the distribution of human capital resources in the studied area is characterized by relatively strong polarization with a distinct distance between the Tri-City and Szczecin agglomerations, which was confirmed by the classification of poviats using agglomeration techniques. The disparities in the level of education in northern Poland are to a large extent the heritage of the socialized sector in agriculture. Post-farming areas form depopulation areas with unfavorable socio-economic conditions, where parents attach less importance to the education of their children.

However, the positive effect of the ongoing changes is the involvement of human capital with a high level of education in research and development activities. Research shows that regions with a higher level of education and socio-economic development are characterized by greater wealth expressed in terms of GDP per capita.

Keywords: education, human capital, education outputs, northern Poland.

JEL: I20, O10.

dr Agata Surówka¹ 

Katedra Metod Ilościowych
Politechnika Rzeszowska

Zróźnicowanie kapitału ludzkiego w województwach Polski w świetle badań własnych

WPROWADZENIE

Ostatnie lata przyniosły bardzo rozbudowaną dyskusję nad definicją konkurencyjności regionów oraz nad czynnikami wpływającymi na poprawę pozycji konkurencyjnej. Tematyka ta podejmowana jest coraz szerzej w badaniach z zakresu gospodarki regionalnej i lokalnej (Ślódowa-Hełpa, 2003, s. 112–113). O poziomie konkurencyjności danego regionu decyduje nie tylko stan zaawansowania nowych technologii, ale również kapitał ludzki. W artykule zaprezentowano wyniki uzyskane z badań własnych nad zróźnicowaniem kapitału ludzkiego w województwach Polski. Przeprowadzone analizy dotyczyły zarówno próby pomiaru tej kategorii, jak również uwzględnienia analizy dynamiki zmian wybranych wskaźników statystycznych. Jako cel autorka postawiła sobie zweryfikowanie zróźnicowania kapitału ludzkiego województw Polski. Do jego realizacji wyodrębniona została lista piętnastu wskaźników charakteryzujących badaną kategorię, które dobrane zostały za pomocą tzw. kryterium zgody powszechnej. W oparciu o te mierniki przeprowadzone zostało badanie. Pojedyncze braki danych uzupełniano z wykorzystaniem metod ekstrapolacji. Jako narzędzia badawcze wykorzystano dwie metody: analizę czynnikową i składowych głównych. Obliczenia wykonano w programie Statistica. Podstawą analizy były dane statystyczne zgromadzone przez Główny Urząd Statystyczny, charakteryzujące omawiane zagadnienie. Badanie kapitału ludzkiego w ujęciu dynamicznym jest istotne ze względu na zmienność otoczenia. Za równie ważne należy uznać również ciągłe doskonalenie lub poszukiwanie nowych metod badania tej kategorii. Dotychczasowe wyniki badań własnych (Surówka, 2019, 127–135; Surówka, Nowak, 2015, s. 151–158;

¹ Adres korespondencyjny: al. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów; e-mail: agasur@prz.edu.pl. ORCID: 0000-0002-8089-0634.

Surówka i in., 2017, s. 339–353; Surówka, 2007, s. 645–658) oraz doświadczenia innych w tym zakresie dały podstawy do sformułowania następującej, dwuczłownej, hipotezy o brzmieniu: współczynniki skolaryzacji poszczególnych typów szkół mają wpływ na grupowanie województw podobnych pod względem kapitału ludzkiego. Wpływają również na dysproporcje między nimi. Procesy demograficzne szczególnie niekorzystnie wypadają w województwie świętokrzyskim.

KAPITAŁ LUDZKI I JEGO ZNACZENIE DLA KONKURENCYJNOŚCI ORAZ ROZWOJU REGIONÓW

Jak słusznie zauważają niektórzy autorzy, najważniejszymi wyznacznikami pozycji konkurencyjnej Polski i województw, a zatem kluczowymi czynnikami rozwoju regionalnego są zasoby i czynniki instytucjonalne. W kategorii zasobów wymienia się: kapitał ludzki i społeczny, wiedzę i innowacyjność, kapitał trwały i finansowy oraz zasoby materialne regionu (Hermaniuk, 2010, s. 152). Powszechnie w literaturze za czynniki lokalizacyjne decydujące o konkurencyjności uważa się: kapitał ludzki, uniwersytety i instytuty badawcze, warunki życia, infrastrukturę transportową, polityczny klimat sprzyjający działalności gospodarczej, usługi wspierające biznes, korzyści aglomeracyjne (Gorzelać, Jałowicki, 2000). W dobie globalizacji i integracji gospodarczej kapitał ludzki, czyli wiedza, umiejętności, kompetencje i możliwości obywateli stają się coraz istotniejszym elementem konkurencyjności gospodarek i regionów (Szepelska, 2011, s. 39). Stąd przez niektórych autorów traktowany jest jako czynnik nowoczesnej gospodarki niezbędny do właściwego jej funkcjonowania (Ślódowa-Hełpa, 2003, s. 126). Niektórzy Autorzy za podstawowe obszary konkurencyjności regionu uważają: kapitał ludzki, styl życia, finanse oraz dostęp do informacji i umiejętność jej wykorzystania (Strahl, 2005, s. 23).

Kapitał ludzki uznawany jest za jedno z podstawowych źródeł konkurencyjności. Doświadczenia różnych regionów potwierdzają tezę, iż jest czynnikiem, bez którego nie jest możliwe osiągnięcie trwałego i wysokiego tempa wzrostu gospodarczego. W badaniach nad konkurencyjnością regionów duże znaczenie przypisuje się roli kapitału ludzkiego. Nauki ekonomiczne zalecają dla krajów zapóźnionych, otwierających się na globalną konkurencję, przede wszystkim podejmowanie działań budujących kapitał ludzki, poprzez inwestowanie w edukację, rozwój badań naukowych oraz odrabianie zapóźnienia technologicznego. Szczęólnego znaczenia zagadnienie to nabiera w regionach słabiej rozwiniętych (Surówka, 2016, s. 7–16). Zdaniem niektórych autorów rozwój w nich nie będzie możliwy bez zatrzymania odpływu kapitału ludzkiego (Piech, Pangsy-Kania, 2008). W opinii innych to, co hamuje rozwój najbiedniejszych województw, to: słaby postęp w unowocześnianiu infrastruktury, mała dbałość o kapitał ludzki (na plus wyróżniają się województwa świętokrzyskie i lubelskie), brak poprawy

warunków życia (oprócz warmińsko-mazurskiego) oraz wiejskie funkcjonowanie samorządów. Czynniki ludzkie powinny być brane pod uwagę przy planowaniu tempa wzrostu gospodarczego i tworzeniu PKB, tak aby zapewnić optymalne wykorzystanie siły roboczej (Surówka, 2019, s. 127–135). Poziom konkurencyjności w dłuższym czasie zależy bowiem od dostępnej na rynku siły roboczej. Brak odpowiednich specjalistów, wymuszający ich sprowadzanie z zagranicy, z reguły podnosi koszty pracy i w konsekwencji zmniejsza konkurencyjność całego układu (Mamica, 2001, s. 13).

Konkurencyjność regionów może być także rozumiana w ujęciu przedmiotowym. W takim kontekście należy spojrzeć na nią przez ocenę jednostek, które użytkują zasoby materialne i niematerialne (kapitał ludzki, intelektualny, społeczny), by ocenić pozycję regionu. Pojawiają się także opinie, według których mają na nią wpływ głównie: struktury gospodarki, infrastruktury technicznej, rozwoju przedsiębiorczości, małych i średnich przedsiębiorstw, ukształtowania się tzw. otoczenia biznesu. Duże znaczenie przypisuje się także inwestycjom w nowoczesną infrastrukturę produkcyjną, poziomowi innowacji i potencjałowi badawczo-rozwojowemu, ale również kapitałowi ludzkiemu i eksportowi (Garlińska, 2000, s. 14). Niemniej jednak w bezpośrednim związku z konkurencyjnością pozostaje jakość kapitału ludzkiego, czyli poziom jego wykształcenia, posiadane kwalifikacje i umiejętności. Stąd też coraz większego znaczenia nabiera efektywny system edukacji i kształcenie ustawiczne umożliwiające wzmocnienie regionalnej przewagi komparatywnej. Poziom wykształcenia ludności informuje o zasobach kwalifikowanej siły roboczej w regionie, zakres zaś uczestnictwa w kształceniu ustawicznym wyraża dążenie do sprostania wyzwaniu konieczności aktualizowania wiedzy i jej dostosowywania do szybko zmieniającej się rzeczywistości (Pietrzyk, 2000, s. 21). Mając powyższe na uwadze autorka w przeprowadzonych badaniach własnych postanowiła uwzględnić te kwestie. Pojawiają się również stanowiska, że kapitał ludzki uważany jest za jeden z kluczowych czynników (determinanta konkurencyjności) kształtujących jego poziom, a stymulowanie inwestycji w kapitał ludzki, które pozwala na przyspieszenie wzrostu gospodarczego chociażby województwa podlaskiego jest traktowane jako niezwykle istotne zadanie (Szepelska, 2011, s. 46). „Nowa teoria wzrostu” (teoria wzrostu endogenicznego) jako czynniki sprzyjające konwergencji wymienia m.in. inwestycje w kapitał ludzki i rozprzestrzenianie się wiedzy (Bal-Domańska, 2009, s. 10).

Kapitałowi ludzkiemu przypisywane jest również duże znaczenie we współczesnych teoriach rozwoju regionalnego. W tym kontekście jakość tego kapitału decyduje o pozycji konkurencyjnej (Makulska, 2004, s. 155). Kapitał ludzki i wiedza traktowane są również jako czynniki bezpośrednio warunkujące innowacje (postęp techniczny) zarówno te technologiczne, jak i pozatechnologiczne (Bal-Domańska, 2010, s. 199). Badanie konkurencyjności regionów wymaga bowiem uwzględnienia szerokiego spektrum uwarunkowań o charakterze ekonomicznym, przestrzennym i społecznym, wśród których najważniejsze są: innowacyjność gospodarki regionu,

kapitał ludzki i kapitał społeczny, struktura gospodarki regionalnej, zagospodarowanie infrastrukturalne, przedsiębiorczość, działalność inwestycyjna, środowisko biznesu, powiązania międzynarodowe, środowisko przyrodnicze (Gralak, 2005, s. 73; Surówka, 2014, s. 394–407). Według innego źródła do podstawowych czynników decydujących o poziomie konkurencyjności regionów zalicza się: położenie geograficzne i zasoby środowiska naturalnego, strukturę regionalnej gospodarki, kapitał ludzki, poziom innowacyjności gospodarki, stan infrastruktury technicznej i społecznej, umiejętności tworzenia sieci współpracy zarówno z partnerami krajowymi, jak i zagranicznymi, działalność badawczo-rozwojową (Bronisz, 2008, s. 15). Zdaniem U. Markowskiej-Przybyły wszystkie czynniki mają jednakowe znaczenie dla konkurencyjności jednostki przestrzennej. Za podstawowe autorka uznaje jednak: kapitał ludzki i kapitał społeczny. Kapitał ludzki identyfikowany jest z wiedzą, wykształceniem, umiejętnościami (m.in. zdolnościami do innowacji, umiejętnościami organizacji, zdolnościami do współpracy, ale także systemem wartości ludzi oraz ich zdrowiem i energią witalną). Ma on, zdaniem tej autorki, szerokie i różnorodne oddziaływanie na konkurencyjność regionu (Markowska-Przybyła, 2004, s. 253–255). Podsumowując należy podkreślić, że wyposażenie w kapitał społeczny i sprawna, efektywna administracja publiczna stanowią jeśli nie najważniejsze, to na pewno kluczowe czynniki konkurencyjności i rozwoju regionów.

W polskiej literaturze przedmiotu odnaleźć można szereg badań dotyczących pomiaru jakości kapitału ludzkiego. Wzrost kapitału ludzkiego postrzegany jest przede wszystkim w ujęciu oceny ilościowych zmian różnych mierników. W opinii wielu autorów zestaw mierników badania tego zjawiska powinien być ściśle związany ze sposobem definiowania tego pojęcia oraz przyjętymi celami badań. Nie ma jednolitej metody, ani kryteriów czy wskaźników, którymi się posługujemy. Można jednak wykreślić listę wskaźników, które będą przydatne niezależnie od charakteru jednostki (Adamowicz, 2008, s. 12). Poza tym, jak zauważają niektórzy autorzy, kapitał ludzki w kontekście konkurencyjności regionów nie jest pojęciem statycznym, dlatego za uzasadnione należy uznać badanie go w ujęciu dynamicznym.

TAKSONOMICZNO-STATYSTYCZNA ANALIZA ZMIAN KAPITAŁU LUDZKIEGO W WOJEWÓDZTWACH POLSKI

METODYKA BADANIA

Zjawiska ekonomiczne cechuje duża złożoność. Badacze próbujący choć w przybliżeniu je określić mają do dyspozycji ogromną liczbę zmiennych. Zbiory wielocechowe najczęściej wykorzystywane są do grupowania obiektów, które jest bardzo pożądane. Klasyfikacja taka może być prowadzona za pomocą różnych metod i procedur numerycznych pozwalających na przekształcenie zadanego,

wstępnego zbioru zmiennych, wzajemnie skorelowanych w nowy układ wzajemnie niezależnych czynników lub składowych głównych. Czynniki te zachowują możliwie dużą część informacji zawartych w zmiennych pierwotnych, a jednocześnie są nośnikami innych części merytorycznych (Malina, 2006, s. 33). Przykładem mogą być metody analizy czynnikowej i składowych głównych.

W obydwu metodach formułowane są modele matematyczne w postaci układów równań liniowych. W analizie składowych głównych jest to ortogonalne przekształcenie zmiennych obserwowalnych na nowy zbiór nieskorelowanych zmiennych (składowych). Tym samym model ten nie zakłada redukcji badanych zmiennych. Całkowita wariancja obserwowalnych zmiennych jest równa sumie wariancji składowych głównych. Natomiast w analizie czynnikowej dokonujemy dekompozycji zmiennych obserwowalnych w nowy zbiór nieskorelowanych zmiennych. Wyodrębnienie czynników wspólnych jest głównym celem analizy czynnikowej. Metody te są bardzo podobne. Współczesne oprogramowanie stwarza możliwości automatyzacji obliczeń. Jednym z narzędzi jest program Statistica, który wykorzystano w badaniach własnych przeprowadzonych przez autorkę w części praktycznej. W analizach przyjęto założenia, w których maksymalna liczba czynników ustalona została jako 4, a minimalna na poziomie 0. Przeprowadzone badanie składało się z kilku etapów. Pierwszy polegał na wytypowaniu zmiennych określających badaną kategorię. Wybór ten oparty został na dotychczasowym doświadczeniu badawczym oraz podyktowany dostępnością danych. Uwzględniono wybrane mierniki stosowane do pomiaru tego zjawiska przez osoby podejmujące wysiłek badawczy nad omawianą problematyką. Sporządzona lista zawiera cechy, które dobrane zostały na podstawie literatury zamieszczonej pod tabelą 1 w legendzie. Tabela ta zawiera syntetyczne zestawienie przyjętych do badania cech, których dobór powiązany był ściśle z założonym celem badania oraz możliwością weryfikacji postawionych hipotez. W świetle przyjętych kryteriów za destymulanty uznano cechy: X_8 (saldo migracji wewnętrznych i zewnętrznych na pobyt stały na 1 000 ludności), X_9 (procent ludności w wieku poprodukcyjnym) oraz X_{15} (śmiertelność niemowląt na 1 000 urodzeń żywych). Pozostałe mają charakter stymulant.

Tabela 1. Mierniki i wskaźniki kapitału ludzkiego województw Polski

Wskaźniki
X_1 – studenci szkół wyższych na 10 000 ludności (7, 13, 3)
X_2 – liczba studentów dziennych na 1000 studentów ogółem (1, 2, 3, 4, 9)
X_3 – liczba studentów przypadająca na 1 nauczyciela akademickiego (5)
X_4 – współczynnik skolaryzacji uczniów szkół zawodowych (13)
X_5 – współczynnik skolaryzacji uczniów szkół średnich zawodowych i technicznych (13)
X_6 – współczynnik skolaryzacji uczniów liceów ogólnokształcących (13)
X_7 – stan ludności według faktycznego miejsca zamieszkania (3, 6)
X_8 – saldo migracji wewnętrznych i zewnętrznych na pobyt stały na 1 000 ludności (3, 7, 8)
X_9 – procent ludności w wieku produkcyjnym (3, 8, 10)

Wskaźniki
X_{10} – procent ludności w wieku poprodukcyjnym (3)
X_{11} – ludność w wieku produkcyjnym w stosunku do ludności w wieku nieprodukcyjnym (poprodukcyjnym)
X_{12} – stopień urbanizacji (odsetek ludności w miastach) (11)
X_{13} – liczba ludności na km ² (11)
X_{14} – przyrost naturalny (3, 12)
X_{15} – śmiertelność niemowląt na 1 000 urodzeń żywych (3)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (1 – Roszkowska, 2006, s. 303–326; 2 – Dura, 2010, s. 135–148; 3 – Markowska-Przybyła, 2004, s. 259; 4 – Wołkonowski, 2015, s. 356; 5 – Mroczek, Tokarski, 2013, s. 262; 6 – Miciuła I., Miciuła K., 2015, s. 273; 7 – Namyślak, 2007, s. 61; 8 – Namyślak, 2006, s. 42; 9 – GUS, 2013; 10 – Nazarczuk, 2013, s. 91; 11 – Zdrojewski E. Z., Zdrojewski R., 2015, s. 137; 12 – Szepelska, 2011, s. 41; 13 – Mamica, 2001, s. 9–13).

W związku z tym, że najczęściej badając kapitał ludzki kładzie się nacisk na cechy dotyczące ludności zamieszkującej dany region, w przeprowadzonych badaniach własnych zdecydowano się uwzględnić następujące zmienne: X_{12} – stopień urbanizacji (odsetek ludności w miastach), X_{13} – liczba ludności na km², X_{14} – przyrost naturalny, X_{15} – śmiertelność niemowląt na 1 000 urodzeń żywych.

Procesy demograficzne i ekonomiczne są ze sobą ściśle powiązane. Ogólna liczba ludności, a także jej struktura wiekowa, w bezpośredni sposób wpływają na politykę gospodarczą państwa. Wzrost wydajności pracy i wprowadzanie nowoczesnych technologii znacznie obniżających popyt na siłę roboczą, w sytuacji zbyt dużej liczby pracowników poszukujących pracy, pogarsza sytuację makroekonomiczną (Mamica, 2001, s. 11). W opinii niektórych autorów, w kwestii potencjału ludnościowego nie jest istotna jedynie liczba ludności w regionie czy gęstość zaludnienia, ale np. wielkość salda migracji, na podstawie której można wnioskować chociażby o atrakcyjności regionu jako miejsca pracy i zamieszkania, zmienna ta została uwzględniona w przeprowadzonych przez autorkę badaniach własnych. Poza tym w opinii innych jest to miernik służący do pomiaru mobilności kapitału ludzkiego (Gorynia, Łązniewska, 2012, s. 66). W badaniu jakości kapitału ludzkiego dużą wagę przywiązuje się do poziomu wykształcenia, kwalifikacji ludności oraz cech świadczących o stopniu ukształtowania społeczeństwa informacyjnego. Zmienne charakteryzujące te tendencje zostały uwzględnione przy konstruowaniu listy cech (Namyślak, 2007, s. 59–60). Mając na uwadze to, że w badaniach prowadzonych przez innych Autorów duże znaczenie przywiązuje się do skolaryzacji, przy wyborze cech opisujących kapitał ludzki (z pominięciem szkolnictwa wyższego) wykorzystano dane charakteryzujące stopień skolaryzacji na poziomie różnych typów szkół. Przez skolaryzację rozumie się odsetek osób uczących się obliczany w stosunku do liczby ludności w określonym przedziale wiekowym (zmienne X_4 – X_6) (Miciuła I., Miciuła K., 2015, s. 11–25). Podniesienie poziomu edukacji społeczeństwa jest jednym z istotnych warunków budowania pozycji konkurencyjnej polskich regionów (Markowski i in., 1998, s. 59). Wskaźniki

te mają duże znaczenie, ponieważ istotnym aspektem kapitału ludzkiego jest poziom wykształcenia ludności regionu. Poziom wykształcenia wiąże się ściśle z rozwojem edukacji, szczególnie w zakresie szkolnictwa wyższego. Jego rozwój traktowany niekiedy jako czynnik warunkujący kształtowanie się kapitału ludzkiego (Dura, 2010, s. 135). W opinii innych autorów podnoszenie wykształcenia podnosi jakość kapitału ludzkiego (Zdrojewski i in., 2015, s. 136).

Po wybraniu listy zmiennych oraz zgromadzeniu materiału statystycznego, w kolejnym etapie, w oparciu o powyższą listę, dokonano wyróżnienia ładunków czynnikowych wraz ze zmiennymi wchodzącymi w ich skład. Szczegółowe wyniki zostały zawarte w tabeli 3 na końcu tekstu. Następnie dla każdego zestawienia sporządzono dwuwymiarowe diagramy cech w przestrzeni czynników (dla każdej kombinacji dwóch czynników), w oparciu o które dokonana została klasyfikacja województw w grupy, które odczytano z wykresów. Dzięki takiemu podejściu możliwe było także wyodrębnienie skupień województw podobnych do siebie. Badanie takie przeprowadzono dla każdego roku przyjętego okresu badawczego (2007–2018), a otrzymane wyniki zestawiono w tabeli 2. Przyjęta procedura badawcza umożliwiła dynamiczne ujęcie zróżnicowania kapitału ludzkiego polskich województw, ze względu na wytypowane mierniki. Dla każdej z tych grup dokonana została szczegółowa charakterystyka każdego ze skupień, która stanowi poszerzenie i uzupełnienie wcześniejszych wyników badań autorki w zakresie konkurencyjności regionów Polski.

NIERÓWNOŚCI PRZESTRZENNE W ASPEKcie ZRÓŻNICOWANIA KAPITAŁU LUDZKIEGO W WOJEWÓDZTWACH POLSKI – WYNIKI BADAŃ WŁASNYCH

Tabela 2. Zróżnicowanie kapitału ludzkiego województw Polski – wyniki badań (2007–2018)

Rok	czynnik 1 / czynnik 2
Grupa 1: mazowieckie	
2010–2011 2014 2007–2008	W tym skupieniu (województwo mazowieckie) wskaźnik skolaryzacji uczniów liceów ogólnokształcących przyjmuje najwyższe wartości. Obiekt ten cechuje także najwyższy procent ludności w wieku produkcyjnym (w stosunku do ogółu ludności) oraz dodatni przyrost naturalny. Zmienna X_1 (studenci szkół wyższych na 10 000 ludności) przyjmuje najwyższe wartości dla tego obiektu. Niemniej jednak zaobserwowano najniższy odsetek młodzieży studiującej w trybie stacjonarnym (w stosunku do liczby ludności). Obiekt ten wyróżnia się na tle pozostałych grup dodatnim saldem migracji. Jak powszechnie wiadomo, należy do ośrodków napływowych z obserwowaną zmianą kierunków napływu i odpływu ludności. Jak wynika z przeprowadzonych badań własnych, w 2011 roku mieszkańcy aż dziesięciu województw Polski wybrali go jako miejsce pobytu. Najintensywniejszy napływ do stolicy kraju odnotowano dla województwa śląskiego (Surówka i in., 2017, s. 339–353). W badanych latach obiekt ten posiadał również dodatni wskaźnik przyrostu naturalnego. Występuje tutaj najwyższy odsetek ludności w miastach.

Grupa 2: świętokrzyskie	
2010–2011 2014 2007–2008	Współczynnik skolaryzacji uczniów liceów ogólnokształcących przyjmuje niskie wartości w tej grupie. Najwyższy stopień skolaryzacji uczniów szkół zawodowych oraz szkół średnich zawodowych i technicznych typowy jest dla tego obiektu. Analizując dane w zakresie szkolnictwa wyższego zauważamy, że w strukturze regionalnej w całym okresie badawczym i każdej z dokonanych klasyfikacji obiekt ten wyróżnia się najniższym odsetkiem młodzieży studiującej na uczelniach wyższych przypadającym na 10 000 ludności. Za pozytywne zjawisko należy uznać najwyższy odsetek studiujących na kierunkach matematycznych, przyrodniczych i technicznych.
Grupa 3: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie, śląskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie	
2010–2011 2014 2007–2008	Województwa, które weszły w skład tego skupienia, charakteryzują najwyższe wartości zmiennej X_{11} (ludność w wieku produkcyjnym w stosunku do ludności w wieku nieprodukcyjnym). Na wysoką wartość tego miernika mają wpływ wysokie wartości cechy charakteryzującej odsetek ludności w wieku produkcyjnym. Za negatywny skutek należy uznać najwyższy przeciętny wskaźnik śmiertelności niemowląt, który wyróżnia tę grupę. W skład tego skupienia weszły cztery województwa Polski Wschodniej (lubelskie, podkarpackie, podlaskie i warmińsko-mazurskie). Cechują się one najwyższymi ujemnymi wartościami sald migracji wewnętrznych i zewnętrznych na pobyt stały na 1 000 ludności. Odpływ ludności należy uznać za bardzo niekorzystne zjawisko (Surówka, 2017, s. 339–353). W tej części Polski jest ono szczególnie groźne z uwagi na odpływ wykształconych ludzi młodych. Obserwowane są także korzystne zmian struktury wykształcenia mieszkańców tej części Polski. Przez niektórych autorów miernikiem służącym do oceny jakości kapitału ludzkiego jest współczynnik skolaryzacji. Wartość tej miary w odniesieniu do uczniów szkół zawodowych (zmienna X_4) posiada najniższą wartość w województwie podlaskim. Skupienie to odróżniają od grupy drugiej (w skład którego weszło województwo świętokrzyskie) dość wysokie wartości współczynnika skolaryzacji uczniów liceów ogólnokształcących. Wartość tego miernika w większości województw, które weszły w skład tej grupy, kształtowała się powyżej średniej krajowej. Za pozytywne zjawisko należy uznać tendencję wzrostową liczby ludności z wykształceniem wyższym we wszystkich województwach Polski. Jak zauważają niektórzy autorzy, poziom wykształcenia mieszkańców województwa podlaskiego (jednej z najsłabiej rozwiniętych) w niewielkim stopniu odbiega od średniej krajowej (Szepelska, 2011, s. 43).
Rok	czynnik 1 / czynnik 3
Grupa 1: mazowieckie	
2014	Województwo to charakteryzuje najwyższy procent ludności w wieku produkcyjnym. Najwyższy stopień urbanizacji charakterystyczny jest dla tego obiektu. Niemniej jednak występuje tutaj duża śmiertelność niemowląt w przeliczeniu na 1000 urodzeń żywych.

Grupa 2: świętokrzyskie	
2014	Obiekt ten w całym okresie badawczym wyróżnia się najniższym odsetkiem ludności w miastach, we wszystkich dokonanych klasyfikacjach. Województwo świętokrzyskie w strukturze regionalnej wyróżnia odpływ ludności, co przekłada się na niekorzystnie wypadające wskaźniki demograficzne, chociażby najniższą liczbę ludności przypadającą na 100 km². W przeciwieństwie do grupy pierwszej (województwa mazowieckiego) na plus wypada pod względem najniższej śmiertelności niemowląt. Za negatywne zjawisko należy uznać tutaj malejący przyrost naturalny niegwarantujący nawet prostej zastępowalności pokoleń oraz postępujący proces starzenia się społeczeństwa. A w związku z dużym problemem, jakim jest odpływ młodych ludzi z regionu oraz wzrastający odsetek ludzi bezrobotnych w młodym wieku, należy zintensyfikować działania, które nakierowane byłyby na inwestowanie w zasoby ludzkie, promocję i aktywizację zawodową ludzi młodych. Nie bez znaczenia pozostają również działania mające na celu przyciągnięcie kapitału zagranicznego oraz firm międzynarodowych.
Grupa 3: łódzkie	
2014	W badanym okresie (w tak dokonanej klasyfikacji) o wyodrębnieniu się tego obiektu jako oddzielnej grupy zdecydował najwyższy procent ludności w wieku poprodukcyjnym. Obserwowany jest bardzo wysoki wskaźnik śmiertelności niemowląt, który osiąga poziom zbliżony do województwa mazowieckiego. Cechuje go także najniższy (w tej klasyfikacji) odsetek młodzieży studiującej na kierunkach matematycznych, przyrodniczych i technicznych. W tak dokonanej klasyfikacji obiekt ten wyróżnia się również najniższym procentem ludności w wieku produkcyjnym.
Grupa 4: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, małopolskie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie, śląskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie	
2014 2009	Grupę tych województw, w tak dokonanej klasyfikacji, wyróżnia najwyższy odsetek młodzieży studiującej w trybie stacjonarnym. Współczynnik skolaryzacji uczniów liceów ogólnokształcących przyjmuje najniższe wartości dla obiektów, które zakwalifikowane zostały do tego skupienia. Obserwowany jest także najwyższy procent ludności w wieku produkcyjnym, a najniższy w wieku poprodukcyjnym. W ramach grupy minimalną wartość obserwujemy w województwie lubuskim, a maksymalną w śląskim.
Rok	czynnik 2 / czynnik 3
Grupa 1: świętokrzyskie	
2018 2016 2014	Najwyższy odsetek ludności w wieku poprodukcyjnym typowy jest dla tego obiektu. Ma to przełożenie w tym, że zmienna ludność w wieku produkcyjnym w stosunku do ludności w wieku nieprodukcyjnym przyjmuje najniższe wartości dla tego obiektu. Jak powszechnie wiadomo, trwający proces starzenia się społeczeństwa przejawia się zwłaszcza w miernikach obrazujących współczynnik obciążenia osobami w wieku poprodukcyjnym. Na tle pozostałych grup wyróżnia go także najwyższa ujemna wartość przyrostu naturalnego. Pod względem jakości życia pozytywnie wypada to województwo ze względu na śmiertelność niemowląt, wartości tego miernika uplasowały się na najniższym poziomie. Obiekt ten cechuje również najwyższe ujemne saldo migracji. Z przeprowadzonych przez autorkę badań własnych wynika, że mieszkańcy tego województwa jako miejsce pobytu wybierają województwo mazowieckie. Poza tym jak wynika z danych statystycznych, w latach 2010, 2012–2014 spośród województw Polski wschodniej najliczniej do stolicy przybywali mieszkańcy województwa świętokrzyskiego (Surówka i in., 2017, s. 343). W badanym okresie współczynniki skolaryzacji posiadają najwyższe przeciętne wartości dla tego obiektu.

Grupa 2: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, mazowieckie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie, śląskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie	
2018 2016 2014	Województwa, które weszły w skład drugiej grupy wyróżniają się wysokim odsetkiem ludności w wieku produkcyjnym w stosunku do liczby ludności. Wskaźnik stopień urbanizacji posiada wyższą od przeciętnej wartość, w porównaniu z grupą 1. Obiekty te cechuje wysoka śmiertelność niemowląt.
Rok	czynnik 1 / czynnik 2
Grupa 1: mazowieckie	
2015–2018 2012–2013	Jak powszechnie wiadomo województwo mazowieckie traktowane jest jako lider pod względem konkurencyjności. Cechuje go bardzo wysoka jakość kapitału ludzkiego. Opis tego skupienia zbliżony jest do opisu zamieszczonego powyżej dla okresu: 2007–2008, 2010–2011, 2014 (w zestawieniu czynnika 1 i czynnika 2). W badanym okresie województwo świętokrzyskie nie wyodrębniło się jako oddzielny obiekt.
Grupa 2: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie, świętokrzyskie, śląskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie	
2015–2018 2012–2013	W porównaniu z liderem (województwo mazowieckie) wszystkie obiekty, które weszły w skład tej grupy, pod względem cech charakteryzujących kapitał ludzki wypadają zdecydowanie gorzej.
Rok	czynnik 1 / czynnik 3
Grupa 1: śląskie	
2018 2015–2016 2013 2010 2007	Obiekt ten w tak dokonanej klasyfikacji charakteryzuje najwyższy odsetek młodzieży studiującej na kierunkach matematycznych, przyrodniczych i technicznych. Współczynnik skolaryzacji uczniów szkół średnich zawodowych i technicznych posiada najwyższe wartości w tym obiekcie i to odróżnia go od województwa mazowieckiego (grupa 2). Najwyższy procent ludności w wieku produkcyjnym charakterystyczny jest dla tego obiektu, zaś najniższy w wieku poprodukcyjnym. Kryterium to zadecydowało o wyodrębnieniu się tego obiektu jako oddzielnej grupy.
Grupa 2: mazowieckie	
2018 2015–2016 2013 2010 2007	Grupę tę od pierwszej kontrastuje niższy odsetek młodzieży, która nie podejmuje nauki na kierunkach matematycznych, przyrodniczych i technicznych. Skupienie to charakteryzuje się najwyższym stanem ludności według faktycznego miejsca zamieszkania. Poza tym od lat obserwowany jest rosnący napływ ludności z kraju. Obiekt ten w strukturze regionalnej kraju cechuje się niskim saldem migracji.
Grupa 3: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie	
2018 2015–2016 2013 2010	Trzecia grupa jest najliczniejsza, w jej skład weszło trzynaście województw. O jej wyodrębnieniu zadecydował najwyższy współczynnik skolaryzacji uczniów szkół zawodowych, najniższy charakterystyczny jest w grupie drugiej (województwo mazowieckie). Analizując dane statystyczne zauważamy, że cechuje go najwyższy poziom studentów dziennych przypadających na 1000 studentów ogółem. Najgorzej na tle kraju (pod względem tego wskaźnika) wypada województwo świętokrzyskie, dla którego cecha ta przyjmuje najniższe wartości w tym skupieniu. Najlepiej pod względem tego miernika w badanej grupie uplasowało się województwo lubelskie. Analizując czynniki, w skład których weszły te cechy, ze względu na czynniki 2 i czynnik 3 województwa świętokrzyskie i lubelskie wyodrębniły się jako oddzielne w grupy w kolejnej klasyfikacji.

Rok	czynnik 2 / czynnik 3
Grupa 1: śląskie	
2015 2013 2011 2007	W tak dokonanej klasyfikacji województwo śląskie charakteryzuje się najwyższym odsetkiem ludności w wieku produkcyjnym. Obiekt ten różnicuje również wysoki odsetek ludności zamieszkującej w miastach. Obserwowana jest również najwyższa wartość średnia wskaźnika liczba ludności na km ² . W badanym roku obiekt ten charakteryzuje się najwyższą śmiertelnością niemowląt.
Grupa 2: świętokrzyskie	
2015 2013 2011 2007	W aspekcie nierówności przestrzennych skupienie to wyróżnia się najniższym odsetkiem młodzieży studiującej w trybie stacjonarnym. Najwyższy jest wskaźnik skolaryzacji uczniów szkół średnich zawodowych i technicznych. Analiza danych statystycznych i dotychczasowych wyników badań pozwala twierdzić, że jest to województwo posiadające dobrze wykwalifikowaną młodzież, jednak z uwagi na niski poziom konkurencyjności większość z nich nie znajduje zatrudnienia w miejscu zamieszkania i zmuszona jest emigrować do większych ośrodków. Odpływ zdolnej wykształconej młodzieży należy uznać za zjawisko niekorzystne dla podnoszenia jakości kapitału ludzkiego. Za uzasadnione należałoby uznać podejmowanie działań mających na celu zatrzymanie odpływu ludności.
Grupa 3: lubelskie	
2015 2013 2011 2007	W dokonanym podziale województwo lubelskie charakteryzuje najwyższa liczba studentów przypadająca na 1 nauczyciela akademickiego. Analizując strukturę studiujących zdecydowaną większość stanowią studenci studiów stacjonarnych. Współczynnik skolaryzacji uczniów liceów ogólnokształcących posiada najwyższe wartości dla tego obiektu.
Grupa 4: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie	
2015 2013 2007	W skupieniu tym obserwowany jest najwyższy współczynnik skolaryzacji uczniów szkół zawodowych. Na tle pozostałych wyróżnia się również najwyższym przeciętnym poziomem ludności według faktycznego miejsca zamieszkania. Najniższe wartości w tej grupie posiada przeciętna wartość salda migracji wewnętrznych i zewnętrznych na pobyt stały w przeliczeniu na 1000 mieszkańców. Ludność w wieku produkcyjnym w stosunku do ludności w wieku nieprodukcyjnym posiada najwyższe wartości dla obiektów wchodzących w skład tej grupy.
Rok	czynnik 1 / czynnik 3
Grupa 1: śląskie	
2012 2011 2009	W aspekcie nierówności przestrzennych województwo śląskie na tle kraju (w tak dokonanej klasyfikacji) wyróżnia się najwyższymi przeciętnymi poziomami współczynników skolaryzacji (X_4 – uczniów szkół zawodowych, X_5 – średnich zawodowych i technicznych oraz X_6 – przyjmuje najwyższe średnie wartości w tym skupieniu). Skupienie to w badanych latach charakteryzuje najwyższe saldo migracji wewnętrznych i zewnętrznych na pobyt stały, w porównaniu z przeciętną wartością tego miernika wyznaczoną dla grupy drugiej.

Grupa 2: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, mazowieckie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie	
2012 2011 2009	Badaną grupę wyróżnia taki wskaźnik, jak stan ludności według faktycznego miejsca zamieszkania. Przeciętna wartość tej miary uplasowała się na poziomie niższym w porównaniu do poprzedniej grupy. Obiekty, które weszły w jej skład, posiadają najwyższą przeciętną wartością zmiennej X_{10} (procent ludności w wieku poprodukcyjnym). W badanych latach województwa zakwalifikowane do tej grupy charakteryzują się wyższą przeciętną wartością zmiennej przyrost naturalny. W ramach grupy maksymalną wartość zaobserwować możemy w województwie pomorskim, minimalną w łódzkim.
Rok	czynnik 2 / czynnik 3
Grupa 1: śląskie	
2012 2009–2010 2008	O wyodrębnieniu się trzech skupień w tej klasyfikacji, zdecydowały współczynniki skolaryzacji. W przypadku pierwszej grupy (województwa śląskiego) miał na to wpływ najwyższy współczynnik skolaryzacji uczniów liceów ogólnokształcących. W przypadku drugiej grupy (województwo świętokrzyskie) obserwujemy najwyższą przeciętną wartość zmiennej charakteryzującej stopień skolaryzacji uczniów szkół średnich zawodowych i technicznych. Trzecią grupę charakteryzuje najwyższy współczynnik skolaryzacji uczniów szkół zawodowych.
Grupa 2: świętokrzyskie	
2012 2009–2010 2008	W wyniku analizy informacji statystycznych, dla obiektu tego zaobserwować można również najniższy stan ludności według faktycznego miejsca zamieszkania. O wyodrębnieniu się województwa świętokrzyskiego jako oddzielnej grupy (dla większości klasyfikacji) zdecydowało również najwyższe ujemne saldo migracji wewnętrznych i zewnętrznych na pobyt stały w przeliczeniu na 1000 mieszkańców. Dotychczasowe wyniki badań własnych pozwalają twierdzić, że województwo to cechuje się odpływem ludności, a ludność go zamieszkująca to głównie osoby starsze. Stanowi to częściowe potwierdzenie postawionej hipotezy badawczej. W województwie tym szczególnie widoczny jest powszechnie znany proces starzenia się społeczeństwa. Stąd cechuje go najniższa liczba ludności przypadająca na km ² .
Grupa 3: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, mazowieckie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie	
2012 2009–2010	Trzecią grupę charakteryzują najwyższe wartości trzech pierwszych mierników (zmienne $X_1 - X_3$). Zmienne te zdecydowały o wyodrębnieniu się skupienia zawierającego wskazane województwa jako oddzielnej grupy. Charakterystyczny jest dla województw, które weszły w skład tej grupy, niski (ale nie najniższy) przeciętny poziom zmiennej: odsetek ludności w wieku poprodukcyjnym. Pozytywnie województwa te wypadają pod względem cech demograficznych, obserwowalny jest dodatni przyrost naturalny. Skupienie to negatywnie wypada pod względem zmiennej charakteryzującej śmiertelność niemowląt w przeliczeniu na 1000 urodzeń żywych.

Rok	czynnik 1 / czynnik 3
Grupa 1: śląskie	
2008	W badanym okresie województwo śląskie na tle pozostałych wyróżnia się najwyższymi przeciętnymi wartościami (wśród innych grup) zmiennej opisującej stan ludności według faktycznego miejsca zamieszkania. W badanym roku obserwowany jest wysoki poziom zmiennej charakteryzującej liczbę ludności w wieku poprodukcyjnym. Skupienie to różnicuje także wysoki odsetek ludności mieszkającej w miastach. O wyodrębnieniu się dwóch pierwszych grup (województwo śląskie i dolnośląskie) jako oddzielnych skupień zadecydowały ujemne wartości przyrostu naturalnego.
Grupa 2: dolnośląskie	
2008	Podobnie, jak w późniejszych okresach, o takim podziale na skupienia zadecydowały czynniki charakteryzujące stopień skolaryzacji w poszczególnych typach szkół. Dla województwa śląskiego obserwowane są najwyższe średnie wartości współczynnika skolaryzacji uczniów szkół zawodowych i technicznych. Województwo dolnośląskie, na tle pozostałych obiektów, wyróżnia się najwyższymi przeciętnymi wartościami zmiennej opisującej skolaryzację uczniów liceów ogólnokształcących oraz szkół zawodowych. O wyodrębnieniu się trzeciej grupy zadecydował wysoki poziom przeciętnej wartości charakteryzujących młodzież studiującą. W tym skupieniu najwyższe wartości przeciętne (spośród innych grup) posiadają zmienne $X_1 - X_3$.
Grupa 3: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie	
2008	Do tej grupy należą województwa o wysokim poziomie zmiennej ludność w wieku produkcyjnym w stosunku do liczby ludności w wieku poprodukcyjnym. Obiekty, które weszły w skład tego skupienia, charakteryzują się na tle pozostałych dodatnim przyrostem naturalnym.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Zestawienie zmiennych dla poszczególnych ładunków czynnikowych

Rok	Czynnik				Rok	Czynnik			
	1	2	3	4		1	2	3	4
2018	X_7, X_9	X_{10}, X_{11}, X_{14}	X_5		2012	X_6, X_9, X_{10}, X_{11}	X_8	X_{13}	X_{12}
2017	X_1, X_7, X_9	X_{10}, X_{11}, X_{14}	X_5, X_{15}		2011	X_6, X_9	X_8	X_{10}	
2016	$X_1, X_6, X_7, X_9, X_{15}$	X_{10}, X_{11}, X_{14}	$<0,7$	X_5	2010	$X_2, X_6, X_7, X_{10}, X_{11}$	X_8, X_{14}	X_{13}, X_{15}	X_{12}
2015	X_1, X_6, X_7, X_9	X_{10}, X_{14}	X_{12}	X_5	2009	X_4, X_6, X_{10}, X_{11}	X_8	X_{13}	$<0,7$
2014	X_9, X_{10}, X_{11}	X_1, X_8, X_{14}	X_{12}, X_{15}	X_3	2008	X_4, X_6, X_{10}, X_{11}	X_5, X_8	X_{13}	$<0,7$
2013	X_6, X_7, X_9, X_{11}	X_8, X_{14}	X_{12}		2007	$X_4, X_{10}, X_{11}, X_{15}$	X_4, X_8	X_2	

Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzone badanie stanowi ocenę zmian w czasie kapitału ludzkiego dla poszczególnych województw Polski. Poza wnioskami zawartymi w tabeli należałoby podkreślić, że struktura wykształcenia charakterystyczna dla całej Polski nie odpowiada standardom współczesnych społeczeństw, szczególnie Unii. W ostatnich kilku latach w regionie ożywił się rozwój szkolnictwa wyższego, zwłaszcza niepublicznych szkół wyższych kształcących na profilach humanistyczno-pedagogicznych, technicznych i ekonomicznych. Należy wskazać zbyt słabą aktywność władz samorządowych w kierunku stworzenia dogodnych warunków administracyjnych, ekonomicznych, społecznych dla młodych zdolnych przedsiębiorców. Samorządowcy często upatrują młodych, dynamicznych ludzi jako swoich. Wykorzystywane w badaniach empirycznych cząstkowe mierniki kapitału ludzkiego wynikają z powszechnie akceptowanej tezy głoszącej, że czynnik ten jest rezultatem nagromadzonej wiedzy indywidualnej oraz energii vitalnej pracowników (Jabłoński, 2012, s. 110).

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Jednym z celów prowadzonych prac badawczych była próba ustalenia, czy procesy rozwoju gospodarczego w niektórych regionach sprzyjały i nadal sprzyjają podnoszeniu jakości kapitału ludzkiego. Prowadzenie takich badań jest istotne z uwagi na to, że kraj nasz jest pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej i ciągle bierze udział w toczącej się między regionami konkurencji. Przeprowadzone badania potwierdziły przyjętą hipotezę, że współczynniki skolaryzacji poszczególnych typów szkół mają wpływ na grupowanie oraz zróźnicowanie województw podobnych pod względem kapitału ludzkiego. W toku przeprowadzonych analiz wysunięto szereg wniosków, które pozwoliły na wskazanie cech różnicujących badane obiekty, dzięki czemu możliwe było osiągnięcie założonego celu. Zdecydowanym liderem pod względem jakości kapitału ludzkiego jest województwo mazowieckie, które dodatkowo zaliczane jest do ośrodków napływowych. Województwo świętokrzyskie w strukturze regionalnej kraju wypada zdecydowanie najgorzej. Charakteryzuje się odpływem wykształconej młodzieży, a zarazem rosnącą liczbą osób w wieku poprodukcyjnym. W świetle prowadzonych badań pozwala to przypuszczać, że zjawisko starzenia się społeczeństwa w sposób szczególny dotyczy tego obiektu. W wyniku analizy dotychczasowych wyników badań oraz danych statystycznych można również zgodzić się ze stwierdzeniem, że procesy demograficzne szczególnie niekorzystnie przebiegają tutaj. Należałoby zatem zintensyfikować działania mające na celu powstrzymanie odpływu kapitału ludzkiego w tej części Polski. Znaczące nierówności przestrzenne w przeprowadzonym badaniu widoczne są pod względem analizy wskaźników charakteryzujących liczbę ludności w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym. Prawie wszystkie województwa (oprócz świętokrzyskiego i mazowieckiego) wyróżniają się najwyższym odsetkiem ludności w wieku produkcyjnym w stosunku do ludności w wieku nieprodukcyjnym. Po-

zytywnym zjawiskiem jest tutaj również dodatni przyrost naturalny obserwowany w całym okresie badawczym. W przeprowadzonym badaniu wyróżnić można pewne stałe, charakterystyczne cechy dla województw świętokrzyskiego, warmińsko-mazurskiego oraz śląskiego. Województwo lubelskie w strukturze kraju wyróżnia wysoki odsetek młodzieży studiującej w trybie stacjonarnym. Z analiz empirycznych wynika także, że obiekty (np. województwo łódzkie) z niskim odsetkiem młodzieży studiującej na kierunkach matematycznych, przyrodniczych i technicznych charakteryzują się również niskim procentem ludności w wieku produkcyjnym. Autorka zdaje sobie sprawę, że niniejsze opracowanie z pewnością nie wyczerpuje podjętej tematyki, ale stanowi przyczynek do jej zgłębienia.

BIBLIOGRAFIA

- Adamowicz, M. (2008). Konkurencyjność jednostek terytorialnych w skali lokalnej. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, IX(3), 7–13.
- Bal-Domańska, B. (2010). Konwergencja warunkowa regionów państwa Unii Europejskiej. *Prace Naukowe UE we Wrocławiu*, 110, 195–205.
- Bronisz, U. (2008). Ekonomiczne aspekty konkurencyjności wschodnich regionów Polski. W: B. Plawgo (red.), *Polska Wschodnia. Zarządzanie rozwojem* (s. 13–21). Białystok: Wydawnictwo WSAP.
- Dura, M. (2010). Rozwój szkolnictwa wyższego w województwie lubuskim w latach 2000–2008. *Rozwój Regionalny i Polityka*, 12, 135–148.
- Garlińska, G. (2000). Czas na przyspieszenie. *Nowe Życie Gospodarcze*, 48, 14–15.
- Gorzelać, G., Jałowiecki, B. (2000). Konkurencyjność regionów. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1, 7–24.
- Gorynia, M., Łazniewska, E., (red.). (2012). *Konkurencyjność regionalna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gralak, A. (2005). *Poziom konkurencyjności wschodnich regionów Polski na tle zróżnicowań międzyregionalnych*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Hermaniuk, J. (2010). Perspektywy województwa podkarpackiego w kontekście zmian strategii rozwoju kraju. *Zarządzanie i Marketing*, 17(1), 151–158.
- Jabłoński, Ł. (2012). *Kapitał ludzki a konwergencja gospodarcza*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- GUS (2013). Kapitał ludzki w Polsce w 2011 roku. *Studia i Analizy Statystyczne*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Makulska, D. (2004). Instrumenty polityki regionalnej w Polsce. *Seria Monografie i Opracowania*, Nr 540. Warszawa: SGH.
- Malina, A. (2006). Analiza czynnikowa jako metoda klasyfikacji regionów Polski. *Przegląd Statystyczny*, 53(1), 33–48.
- Miciuła, I., Miciuła, K. (2015). Metody pomiaru wartości kapitału ludzkiego. *Współczesne Problemy Ekonomiczne*, 11, 269–280. DOI: 10.18276/wpe.2015.11-25.
- Mamica, Ł. (2001). Kapitał ludzki jako podstawowy element konkurencyjności regionów. *Zeszyty Naukowe AE w Krakowie*, 580, 9–13.

- Markowska-Przybyła, U. (2004). Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako determinanty zdolności konkurencyjnej regionu. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 31, 253–255.
- Markowski, T., Kot, J., Stawasz, D., Stawasz, E. (1998). Regionalne systemy innowacji jako podstawa budowania konkurencyjności polskich regionów. *Samorząd Terytorialny*, 5, 57–71.
- Mroczek, K., Tokarski, T. (2013). Regionalne zróźnicowanie kapitału ludzkiego. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, LXXXIX(89), 259–279.
- Namyślak, B. (2007). Zastosowanie metody wskaźników przyrodniczych Perkala do badania poziomu konkurencyjności regionów w Polsce. *Wiadomości Statystyczne*, 9, 59–61.
- Namyślak, B. (2006). Konkurencyjność regionów w ujęciu teoretycznym. Próba oceny poziomu konkurencyjności regionów w Polsce. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach. Konkurencyjność regionów w ujęciu teoretycznym. Próba oceny poziomu konkurencyjności regionów w Polsce*, 57–76.
- Nazarczuk, J.M. (2013). *Potencjał rozwojowy a aktywność inwestycyjna województw i podregionów Polski*. Olsztyn: Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-mazurskiego w Olsztynie.
- Piech, K., Pangsy-Kania, S. (2008). *Innowacyjność w Polsce w ujęciu regionalnym nowe teorie – rola funduszy unijnych i klastrów*. Warszawa: Wydawnictwo Instytut Wiedzy i Innowacji.
- Pietrzyk, I. (2000). Konkurencyjność regionów w ujęciu Komisji Europejskiej. W: M. Klamut, L. Cybulski (red.), *Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności* (s. 20–31). Wrocław: Wydawnictwo Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Roszkowska, S. (2006). Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w Polsce w ujęciu regionalnym. W: E. Okoń-Horodyńska, K. Piech (red.), *Unia Europejska w kontekście strategii lizbońskiej oraz gospodarki i społeczeństwa wiedzy w Polsce* (s. 303–326). Warszawa: Instytut Wiedzy i Innowacji.
- Słodowa-Helpa, M. (2003). Konkurencyjność – główne wyzwanie dla polskich wspólnot lokalnych i regionalnych w zintegrowanej Europie. *Studia Samorządowe*, 16, 112–126.
- Strahl, D. (2005). Miara konkurencyjności regionu zorientowana na przyszłość. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 1095, 23–33.
- Surówka, A., Działo, M., Pośluszna, S. (2017). Analiza dynamiki natężenia i kierunków migracji w województwach Polski Wschodniej na tle kraju. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 51(3), 339–353. DOI: 10.15584/nsawg.2017.3.27.
- Surówka, A. (2016). Badanie natężenia i kierunków migracji w województwach Polski Wschodniej. *Studia Ekonomiczne*, 258, 7–16.
- Surówka, A. (2007). Badanie zróźnicowania województw pod względem konkurencyjności. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 11, 645–658.
- Surówka, A. (2014). Konkurencyjność województw Polski Wschodniej na tle regionów Unii Europejskiej w świetle badań własnych. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 39(3), 394–407.
- Surówka, A. (2019). Ilościowa ocena dynamiki zmian wskaźnika PKB per capita w regionach Bułgarii i Słowacji. *Economic and Regional Studies*, 12(2), 127–135. DOI: 10.2478/ers-2019-0012.

- Surówka, A., Nowak, N. (2015). Analiza aktywności innowacyjnej w zakresie działalności badawczo-rozwojowej w Polsce Wschodniej. *Prace Kół Naukowych Politechniki Rzeszowskiej w roku akademickim 2015/2016*. Rzeszów: Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, 151–158.
- Szepelska, A. (2011). Kapitał ludzki a rozwój regionalny. *Samorząd Terytorialny*, 12, 39–41.
- Zdrojewski, E. Z., Zdrojewski, R. (2015). Wzrost kapitału ludzkiego w Polsce. *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej*, 19, 135–156.
- Wołkonowski, J. (2015). Przestrzenne zróżnicowanie kapitału ludzkiego na Litwie w okresie 2001–2011. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, XCVII, 353–372.

Streszczenie

W gospodarce XXI wieku jednym z najważniejszych zasobów, a jednocześnie czynników decydujących o sile i konkurencyjności regionów, jest kapitał ludzki. Jego rola jako czynnika rozwoju regionalnego została dostrzeżona w polityce Unii Europejskiej. W artykule zaprezentowano wyniki badań własnych w zakresie zróżnicowania kapitału ludzkiego województw Polski. Kategoria ta określona została za pomocą piętnastu wskaźników. Wykorzystano mierniki najczęściej stosowane w tego typu badaniach wybrane za pomocą tzw. kryterium zgody powszechnej. Ich dobór podyktowany został w znacznej mierze dostępnością danych w przekroju województw i porównywalnością w czasie. Jako cel postawiono sobie zweryfikowanie zróżnicowania kapitału ludzkiego województw Polski w strukturze regionalnej kraju. Prowadzone badania dotyczyły próby pomiaru oraz uwzględnienia zmian ich zróżnicowania w ujęciu dynamicznym (2007–2018). Narzędziem badawczym była analiza czynnikowa. Otrzymane wyniki pozwoliły ocenić i dostrzec różnice w klasyfikacji grup województw Polski pod względem przyjętych mierników. W toku badań pozytywnie zweryfikowana została hipoteza badawcza o brzmieniu: współczynniki skoloryzacji poszczególnych typów szkół mają wpływ na grupowanie oraz nierówności województw pod względem kapitału ludzkiego. Procesy demograficzne szczególnie niekorzystnie wypadają w województwie świętokrzyskim. Dynamiczne ujęcie pozwala twierdzić, że grupy obiektów charakteryzują się odmienną specyfiką i tendencjami. Najkorzystniej jakość kapitału ludzkiego oceniona została w województwie mazowieckim. W toku badań zaobserwowano, że województwa Polski różnicują również wskaźniki charakteryzujące ludność w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym. Jak założono w celu, cechuje je zmienność w czasie. Biorąc pod uwagę dynamiczny wymiar omawianej kategorii, ponieważ jak powszechnie wiadomo, kapitał ludzki jest zjawiskiem podlegającym dynamicznym zmianom przekładającym się na poprawę jakości życia; przeprowadzenie ich w odmienny sposób wydaje się być bardzo ważne.

Słowa kluczowe: metody ilościowe, kapitał ludzki, Polska.

Differentiation of human capital in Polish voivodships in the light of own research

Summary

In the economy of the 21st century one of the most important resources and factors determining the strengths and competitiveness of regions is human capital. This role in regional development has been noticed in the policy of the European Union. The article presents the results of research into the diversity of human capital in Poland. The category was determined using fifteen indicators, and

their selection was dictated by the availability of data across voivodships and their comparability over time. The aim was to verify the diversity of the human capital of voivodships in Poland within the regional structure of the country. The research included an attempt to measure and take into account changes in their diversity in dynamic terms (2007–2018). The research tool was factor analysis. The results allowed the assessment and observation of differences in the classification of voivodship groups. The schooling coefficients of individual types of schools have an impact on the grouping and diversity of similar voivodships in terms of human capital. Demographic processes are particularly unfavorable in the Świętokrzyskie voivodeship. The dynamic approach allows us to claim that groups of objects are characterized by a different specificity. The most favorable quality of human capital was assessed in the Mazowieckie voivodeship. It was observed that the voivodships in Poland also differentiate the indicators characterizing the working and post-working age population. The goal is characterized by variability in time. Given the dynamic dimensions of the category, achieving them in a different way seems very important.

Keywords: quantitative methods, human capital, Poland.

JEL: R11, O11.

dr Joanna Szafran¹ 

Katedra Polityki Gospodarczej i Regionalnej
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Możliwości i ograniczenia stosowania partnerstwa publiczno-prywatnego w sektorze edukacji w Polsce

WPROWADZENIE

Dostępność i poziom usług edukacyjnych determinują nierówności społeczne, postęp i rozwój społeczno-gospodarczy. Teoretyczne modele mikro- i makroekonomiczne utożsamiają prywatne i publiczne nakłady na edukację z inwestowaniem w zasób pracy i kapitał ludzki, co implikuje wyższą wydajność i wynagrodzenie, np. J. Mincer (1974) i G. Becker (1994) oraz wyższą stopę wzrostu gospodarczego, m.in. R. Solow (1956), R. Nelson i E. Phelps (1966), R. Lucas (1988), N. Mankiw, D. Romer i D. Weil (1992), R. Barro i X. Sala-i-Martin (1992; 2004; Cichy, 2005). Wyższe nakłady na edukację ponoszą kraje wysokorozwinięte i wchodzące na drogę przyspieszonego wzrostu (OECD, 2018, s. 261). Różne modele finansowania szkół, własności i zarządzania nimi łączące podmioty publiczne i prywatne od dawna są obecne w systemach edukacji krajów o wyższym, średnim, jak i niskim dochodzie, a liczba rozwiązań rośnie (Baum, 2018; Epple i in., 2017; Brewer, Hentschke, 2009).

Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP) jest coraz popularniejszą formą zaangażowania prywatnego kapitału w publiczne inwestycje, jak również zarządzanie infrastrukturą i świadczenie usług tradycyjnie przypisanych sektorowi publicznemu. Wpisuje się w *new public management* i może być katalizatorem reform sektora publicznego (Yescombe, 2007, s. 16–27). Główną przesłanką jego stosowania są ograniczenia budżetów publicznych, zwłaszcza w sektorach generujących duże nakłady. PPP zyskało miano „best of both worlds”, jako związek efektywności sektora prywatnego i odpowiedzialności sektora publicznego, który daje lepsze rezultaty, aniżeli działanie odrębnie (United Nations, 2008). Sektor

¹ Adres korespondencyjny: UMCS w Lublinie, pl. M. Curie-Skłodowskiej 5, 20-031 Lublin; e-mail: joanna.szafran@poczta.umcs.lublin.pl. ORCID: 0000-0002-8814-5401.

edukacji mierzy się z wieloma wyzwaniami, odznacza się również wysoką wrażliwością społeczną i polityczną, co wpływa na specyfikę projektów PPP. Celem publikacji jest wskazanie możliwości i barier szerszego wykorzystania formuły PPP w inwestycjach edukacyjno-oświatowych w Polsce. Służy temu weryfikacja dwóch hipotez:

- 1) Większe zaangażowanie kapitału prywatnego w inwestycje oświatowe w Polsce może być odpowiedzią na powiększającą się lukę w ich finansowaniu ze źródeł publicznych.
- 2) Różnorodność form PPP wynika z umownego podziału zadań i ryzyka między partnerami, w tym pozwala uwzględnić wymogi efektywności i jakości infrastruktury i usług stawiane przez podmiot publiczny.

Zakres czasowy opracowania koncentruje się na latach 2009–2019. Szerzej przeanalizowano wydatki budżetu państwa i jednostek samorządu terytorialnego (JST) w działach „Oświata i wychowanie” oraz „Edukacyjna opieka wychowawcza” w Rocznikach Statystycznych RP w latach 2004–2018 oraz Oświata i wychowanie w latach 2003–2017, a także Sprawozdania budżetowe JST z wykonania wydatków, co pozwoliło ukazać rosnącą różnicę między dochodami ze źródeł publicznych i ponoszonymi wydatkami w tych działach. Na podstawie literatury ekonomii edukacji, raportów Banku Światowego, European PPP Expertise Centre (EPEC), umów PPP opublikowanych do 30 czerwca 2019 r. w bazie Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju oraz w Biuletynie Informacji Publicznej ukazano obecne i potencjalne możliwości zawierania partnerstw w przedsięwzięciach edukacyjno-oświatowych, ograniczenia i rozwiązania poprawiające ich skuteczność.

PRZESŁANKI I FORMY PARTNERSTW PUBLICZNO-PRYWATNYCH W EDUKACJI

Większość systemów edukacyjnych na świecie opiera się na finansowaniu infrastruktury i usług edukacyjnych przez państwo, co wynika z jego obowiązku zapewnienia edukacji. Zainteresowanie władz publicznych PPP w edukacji wynika przede wszystkim z dążenia do poprawy dostępności i jakości usług edukacyjnych oraz osiągnięcia tych celów po niższych kosztach (Patrinos i in., 2009).

Wiele miejsca w literaturze poświęca się dyskusji, czy sektor prywatny wpływa na poprawę efektywności systemu nauczania, czy na redystrybucję uczniów. Konkurencja na rynku usług edukacyjnych i różnorodność oferty edukacyjnej sprzyjają poprawie jakości oferowanych usług, zarówno szkół prywatnych, jak i publicznych (Patrinos i in., 2009, s. 4; Woessmann, 2016; Epple i in., 2017, s. 444). Otwarta procedura wyboru dostawcy, który sprosta wymogom jakości i ceny określonym przez podmiot publiczny, a także podział ryzyka między podmiot publiczny i prywatny motywuje do zwiększania wydajności oferowanych usług (Patrinos i in., 2009, s. 4). Z drugiej strony badania wskazują na nielosową

migrację ze szkół publicznych do prywatnych (tzw. szkół PPP). Sektor prywatny może przejmować uczniów osiągających lepsze wyniki, pochodzących z rodzin zamożniejszych i lepiej wykształconych, a także lepszych nauczycieli (tzw. *cream skin*), przyczyniając się do segregacji społeczno-ekonomicznej (Woessmann, 2016; Epple i in., 2017; Baum, 2018).

Ponadto PPP kojarzone z prywatyzacją edukacji rodzi obawy o zmniejszenie kontroli władz nad usługą publiczną (Patrinos i in., 2009, s. 4). Zgodnie z art. 1 ust. 2 i art. 7 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym polega ono na wspólnej realizacji przedsięwzięcia, w oparciu o umowę (zwykle długoterminową), w której następuje podział zadań i ryzyka pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym. Przedmiotem PPP jest przedsięwzięcie obejmujące: budowę lub remont obiektu, świadczenie usług, wykonanie dzieła (w tym wyposażenie składnika majątkowego w urządzenia podwyższające jego wartość lub użyteczność), bądź inne świadczenie, połączone z utrzymaniem lub zarządzaniem składnikiem majątkowym, który jest wykorzystywany do realizacji przedsięwzięcia lub z nim związany (art. 2, pkt 4 ustawy). O ile partner prywatny odpowiada zwykle za większość zadań i ryzyk na etapach powstawania przedsięwzięcia i gospodarowania nim, to odpowiedzialność za jakość i dostępność do usługi ponosi podmiot publiczny.

Władze publiczne rozszerzają współpracę z sektorem prywatnym na dostarczanie infrastruktury szkolnej i usług (lub pakietu usług) w oparciu o szerokie spektrum umów i modeli nazywanych w różnych porządkach prawnych m.in. kontraktami, koncesjami i umowami PPP. Za N. LaRocque można wyróżnić trzy główne typy umów (kontraktów) na świadczenie usług w edukacji: umowy o zarządzanie (*management contracts*), umowy operacyjne (*operational contracts*) oraz umowy na świadczenie usług podstawowych i/lub pomocniczych (*service delivery*) (LaRocque, 2008, s. 72–73). W pierwszym przypadku, organ publiczny zawiera umowę z prywatnym dostawcą w celu zarządzania istniejącą usługą publiczną przy pomocy publicznej infrastruktury oraz kadry, która pozostaje zatrudniona przez organ publiczny. W kontraktach operacyjnych prywatny dostawca odpowiada podobnie za zarządzanie usługą, jednak zatrudnia własny personel. Z kolei, w umowach o świadczenie usługi prywatny dostawca odpowiada za jej wykonanie, dostarcza związaną z nią infrastrukturę i własny personel. Umowy te obejmują zarówno usługi pomocnicze (transportu szkolnego, wyżywienia i sprzątnia), jak i podstawowe usługi edukacyjne (w tym dodatkowe lekcje, szkolenia dla kadry). W obszernej literaturze PPP stało się ogólnym deskryptorem przechwytyjącym różnorodne formy podziału odpowiedzialności między podmiotami publicznymi i prywatnymi w zakresie finansowania, dostarczania usług i zarządzania szkołami (Baum, 2018, s. 3). W oparciu o omówione typy umów (kontraktów) funkcjonują takie formy powiązania funduszy publicznych i prywatnych ze świadczeniem usług edukacyjnych i zarządzaniem przez partnera prywatnego szkołami jak: programy kuponów (*vouchers*), szkoły kontraktowe, czarterowe

(*charters school*), koncesje czy akademie miejskie (*City Academies*) (LaRocque, 2008; Patrinos i in., 2009, s. 3).

W celu dostarczania infrastruktury szkolnej (w tym szkół, obiektów sportowych, sal komputerowych czy hosteli) zawierane są umowy PPP, które można podzielić m.in. w zależności od rodzaju zaangażowanych aktywów, zakresu odpowiedzialności strony prywatnej i źródła jej wynagrodzenia (World Bank, 2017, s. 6). Przedmiotem PPP może być budowa, powiązana z utrzymaniem i zarządzaniem nowymi obiektami szkolnymi (tzw. *greenfield*), jak również modernizacja i zarządzanie istniejącą infrastrukturą (tzw. *brownfield*). Tego typu przedsięwzięcie łączy wiele faz projektu i wymaga zaangażowania różnych zasobów i usług, za które odpowiedzialność w większości ponosi strona prywatna. Typowe fazy projektu obejmują: przygotowanie projektu (*Design*), od wstępnych wymagań koncepcyjnych po gotowe specyfikacje, prace budowlane i instalacje wyposażenia (*Build*) lub odnowę i rozbudowę obiektów (*Rehabilitate*), sfinansowanie całości lub części wydatków inwestycyjnych (*Finance*), utrzymanie aktywów zgodnie z określonymi standardami w okresie obowiązywania umowy (*Maintain*), eksploatację, obsługę techniczną i konserwację w zależności od specyfiki aktywów bazowych i powiązanych z nimi usług (*Operate*).

W zależności od rodzaju infrastruktury, podziału zadań i zakresu ryzyka przeniesionego na partnera prywatnego oraz przesłanek prawnych funkcjonuje wiele modeli PPP. Najczęściej stosowany jest model BOT (*Build–Operate–Transfer*) i jego odmiany, w których partner prywatny odpowiada za projekt, budowę i eksploatację nowego obiektu szkolnego lub odnowę istniejącego w ramach ROT (*Rehabilitate–Operate–Transfer*). Po zakończeniu umowy, trwającej zwykle od 25 do 30 lat, przekazuje obiekt podmiotowi publicznemu. Obiekt jest finansowany przez stronę publiczną i stanowi własność publiczną (European Commission, 2003, s. 28). W modelu BOOT (*Build–Own–Operate–Transfer*) inwestycja staje się własnością prywatną na czas trwania umowy. Podobnie w DBFO (*Design–Build–Finance–Operate*) i DBFOM (*Design–Build–Finance–Operate–Maintain*) partner prywatny jest właścicielem infrastruktury szkolnej w okresie przewidzianym umową, ponosi także wyższe ryzyko związane z jej projektowaniem, budową, finansowaniem, eksploatacją i utrzymaniem. Wymienione umowy mają często formę koncesji, która funkcjonuje jako odrębna instytucja prawna oraz jedna z form PPP. Koncesje są przyznawane z zachowaniem konkurencyjnych warunków przetargowych, na budowę nowego obiektu lub modernizację i/lub rozbudowę już istniejącego. Własność wszystkich aktywów (istniejących i nowych) pozostaje w sektorze publicznym, natomiast koncesjonariusz odpowiada, aby aktywa były właściwie wykorzystywane i utrzymywane w okresie koncesji oraz zwrócone w dobrym stanie po jej zakończeniu (European Commission, 2003, s. 24). Dyskusyjne jest natomiast zaliczanie do PPP m.in.: umów powiązanych z leasingiem, *affermage*, tradycyjnych kontraktów projektuj i buduj (D&B) czy buduj „pod klucz” (*turnkey operation*) (World Bank, 2017, s. 10–12).

Zgodnie z ustalonym mechanizmem płatności za usługi lub ulepszenia infrastruktury partner prywatny otrzymuje prawo do pobierania związanych z nimi przychodów, które pochodzą z opłat od ich użytkowników lub od organu publicznego, bądź też z obu źródeł (system mieszany). Płatności pochodzące od organu publicznego są oparte na dostępności obiektów lub usługi o jakości określonej w umowie (opłaty za dostępność), albo na wolumenie usług dostarczonych użytkownikom. Wynagrodzenie strony prywatnej powinno być powiązane z wynikami, aby zachęcać do świadczenia usług na poziomach wydajności zamierzonych przez organ zamawiający, a w przeciwnym razie prowadzić do anulowania umowy (World Bank, 2017, s. 8).

W praktyce umowy PPP zawierają specyfikację zamawianego obiektu oraz zakres usług prywatnego dostawcy. Konkurencja na rynku i specjalistyczna wiedza sektora prywatnego skutkują lepszymi projektami architektonicznymi, z funkcjonalnymi i innowacyjnymi rozwiązaniami oraz zapewniają profesjonalne zarządzanie obiektami. Umowy na zarządzanie stawiają surowe wymagania dotyczące wydajności, stałego monitorowania i opłacalności przedsięwzięcia, tzw. *Value for Money* (Connolly, 2013, s. 20–21). PPP stało się ważnym elementem rządowych programów rozbudowy i modernizacji szkół podstawowych i ponadpodstawowych oraz wyższych w Wielkiej Brytanii (tzw. *Private Finance Initiative*) i Irlandii. Realizowane tam duże projekty PPP kredytuje Europejski Bank Inwestycyjny. W latach 2010–2018 sektor edukacji był najbardziej aktywnym sektorem na europejskim rynku PPP ze 175 projektami zamkniętymi finansowo (co stanowiło 28% ogółu projektów) o łącznej wartości ok. 13 mld euro (EPEC, 2011–2019).

FINANSOWANIE OŚWIATY W POLSCE

W Polsce państwo stopniowo przekazywało zadania oświatowe samorządom i obecnie niemal wszystkie publiczne przedszkola, szkoły i placówki oświatowo-wychowawcze są prowadzone przez JST w ramach ich zadań własnych (art. 8 ust. 15–23 ustawy Prawo oświatowe). Oświata i wychowanie stanowi też najważniejsze zadanie samorządów i największe obciążenie ich budżetów.

Łączne wydatki z budżetu państwa i JST na oświatę i wychowanie oraz edukacyjną opiekę wychowawczą w latach 2003–2017 wzrosły nominalnie ponad dwukrotnie, wynosząc niemal 72 mld zł w 2017 r. Natomiast ich udział w PKB obniżył się w badanym okresie z 4,1% do 3,6%. Głównym źródłem finansowania tych działań są subwencje, a obecnie część oświatowa, która w tym okresie wzrosła o 72% (do 41,9 mld zł), podczas gdy wydatki samorządów wzrosły o 106% (do 70,2 mld zł) (GUS, 2018, s. 27). W latach 2003–2018 przekazywana samorządom część oświatowa subwencji w relacji do ich wydatków na oświatę i wychowanie oraz edukacyjną opiekę wychowawczą uległa zmniejszeniu we wszystkich typach jednostek. Najmniejszą lukę między wpływami z subwencji

a ponoszonymi wydatkami na te działy miały powiaty (od 94% w 2003 r. do 77% w 2018 r.), zaś największą gminy i miasta na prawach powiatu (udział subwencji w ich wydatkach stanowił od 70% w 2003 r. do 54% w 2018 r.). Natomiast największe wahania w poszczególnych latach odnotowano w województwach (od 80% w 2003 i 2016 r. do 54% w 2018 r.) (GUS, 2019, s. 654). Oznacza to niestabilność tego źródła finansowania oraz brak jego powiązania z kosztami ponoszonymi stale przez szkoły i placówki oświatowe. Ponadto z istoty subwencji wynika możliwość wydatkowania niekoniecznie na cele oświatowe. Jednakże łączne wydatki na te działy przewyższały otrzymane przez samorządy oświatową część subwencji i dotacje na cele oświatowe, w tym pozyskane w ramach programów finansowanych ze środków unijnych.

W strukturze wydatków JST ponoszonych w działach oświata i wychowanie oraz edukacyjna opieka wychowawcza przeważają wydatki bieżące, w tym na wynagrodzenia kadry. Wydatki majątkowe stanowią przeciętnie 5–6% i są kierowane na inwestycje (Sprawozdania budżetowe JST z wykonania wydatków. Informacja z lat 2015–2017, dostęp 20.07.2019). Nakłady inwestycyjne ogółem ponoszone w latach 2010–2018 na edukację wahały się (wynosząc zaledwie 2,5% wydatków w gospodarce narodowej w 2017 r. wobec 3,6% w 2010 r.) i były kierowane głównie na środki trwałe, w tym na budynki i budowle (ok. 70%). Duże potrzeby inwestycyjne w edukacji ukazuje stopień zużycia środków trwałych, który w 2018 r. przekroczył 45%, w tym budynków i budowli 32% i wyposażenia 86% (GUS, 2019). Potrzeby te są pokrywane z dochodów własnych samorządów, stąd duża różnica w ich dochodach i możliwościach inwestycyjnych może wpływać na jakość usług oświatowych poprzez zróżnicowany stan infrastruktury i wyposażenie szkół, dostęp do nowoczesnych technologii czy przygotowanie zawodowe nauczycieli (Malinowska-Misiąg i in., 2008, s. 54–55). Międzynarodowe badania nie potwierdzają wprawdzie prostej zależności między wzrostem wydatków edukacyjnych w ujęciu realnym a poprawą wyników uczniów, np. w PISA (Hanushek i in., 2011, s. 130–131; Woessman, 2016). Natomiast wskazują pozytywną korelację wyników uczniów z autonomią organów zarządzających w zakresie wydatków, obsady kadry, metod nauczania oraz istnieniem konkurencji ze strony szkół prywatnych (Baum, 2018, s. 4; Woessman, 2016, s. 25). W polskiej oświecie udział podmiotów i funduszy prywatnych jest niewielki. W roku szkolnym 2017/2018 działało 1548 niepublicznych szkół podstawowych z uprawnieniami szkoły publicznej, co stanowiło ok. 10% ogółu tych szkół i liczby uczniów. Wśród szkół ponadpodstawowych niepubliczne gimnazja stanowiły 27%, technika – 10,5%, licea ogólnokształcące – 38% oraz szkoły branżowe I stopnia – 11% szkół tego typu (GUS, 2018, s. 117–155).

Sprostanie ustawowym zadaniom, zapewnienie środków na bieżące funkcjonowanie szkół i rozwój infrastruktury przy ograniczonych możliwościach budżetów publicznych uzasadnia większe zaangażowanie kapitału prywatnego w ramach PPP.

PROJEKTY EDUKACYJNO-OŚWIATOWE NA POLSKIM RYNKU PPP

Polski rynek PPP jest stosunkowo młody i rozwija się w zasadzie od wejścia w życie w 2009 r. ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym i ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi². Spośród 557 postępowań wyboru partnera prywatnego lub koncesjonariusza, wszczętych od 2009 r. do końca czerwca 2019 r., zaledwie 135 (tj. 24%) zakończyło się podpisaniem umów o łącznej wartości 6,024 mld zł (Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, 2019). Pod względem liczby zawartych umów przodują projekty infrastruktury transportowej, sportowo-rekreacyjnej i poprawy efektywności energetycznej. Natomiast projekty o największej wartości realizowane są w telekomunikacji i gospodarce odpadami, co wiąże się z łączeniem dofinansowania z funduszy UE w ramach tzw. projektów hybrydowych. Chęć współpracy z podmiotem prywatnym najczęściej zgłaszają i faktycznie podejmują samorządy i jednostki z nimi powiązane. Gminy są także wiodącym podmiotem w projektach PPP w edukacji, co wynika z przypisanych im zadań. W bazie umów PPP Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju wskazano 22 postępowania o wartości 304 mln zł i jedynie 5 umów o wartości 80 mln zł zawartych w tym sektorze. Po przeanalizowaniu BIP pod kątem celu i zakresu umów wytypowano łącznie 24 projekty PPP, w których partner prywatny jest dostawcą infrastruktury edukacyjnej, infrastruktury i związanych z nią usług lub świadczy usługi pomocnicze (por. tabela 1).

Do połowy 2019 r. podpisano pięć umów na przebudowę, rozbudowę i wyposażenie budynków oświatowych o wartości 80,4 mln zł. Dwa projekty polegające na adaptacji budynku i zakupie wyposażenia oraz prowadzeniu klubu dziecięcego i żłobka w Krapkowicach zostały sfinansowane przez partnera prywatnego i częściowo z programu „Maluch” Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej. Podstawą wynagrodzenia partnera prywatnego są opłaty za pobyt dzieci w przedszkolu i żłobku oraz możliwość uzyskania dotacji celowej na każde dziecko z budżetu gminy. W Miedzichowie partner prywatny w całości sfinansuje adaptację i wyposażenie budynków przedszkola na działalność oświatową, kulturalną i biurową oraz ich utrzymanie techniczne przez okres trwania koncesji, a podstawą jego wynagrodzenia są opłaty pobierane od użytkowników. Największy projekt w szkolnictwie obejmuje przebudowę i rozbudowę liceum wraz z budową hali sportowej i zagospodarowaniem terenu. Ponadto partner prywatny zapewni utrzymanie techniczne wszystkich obiektów przez 20 lat po zakończeniu inwestycji. PPP może być stosowane przy dostarczaniu infrastruktury służącej szkołom jak i ogółowi społeczeństwa, np. basenu, hali sportowej (projekt w gminie Karczmiska w województwie lubelskim nieujęty w tabeli).

² Obecnie znolizowana ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym. i nowa ustawa z dnia 21 października 2016 r. o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi.

Tabela 1. Umowy PPP w projektach oświatowych (stan na 30 czerwca 2019 r.)

Lp.	Podmiot publiczny (województwo)	Data	Okres (lata i m-ce)	Podstawa prawna	Wartość (mln zł)	Model wynagrodzenia	Udział UE
Termomodernizacja budynków oświatowych w celu poprawy efektywności energetycznej							
1	M. Radzionków (śląskie)	2009	10	PPP w PZP	8,18	Opłaty użytkowników z oszczędności	Nie
2	MW. Wołów	2012	10		4,79	Płatność za dostępność	Nie
3	(dolnośląskie)	2014	10		9,48		
4	MW. Karczew (mazowieckie)	2013	14		10,73		
5	W. Świdnica (lubuskie)	2014	10		4,63		
6	M. Bytom (śląskie)	2014	15		46,87		
7	W. Piekoszów (świętokrzyskie)	2014	15		6,57		
8	M. Ruda Śląska (śląskie)	2014	11 i 1		14,18		
9	W. Dębe Wielkie (mazowieckie)	2015	15		10,92		
10	M. Kobylka (mazowieckie)	2015	15		9,89		
11	M. Płock (mazowieckie)	2015	17		18,17		
12	MW. Opalenica (wielkopolskie)	2016	14		11,50		
13	M. Zgierz (łódzkie)	2017	18 i 2		56,41		
14	W. Wiązowna (mazowieckie)	2017	16 i 7		39,03		
15	M. Pabianice (łódzkie)	2017	16 i 6		33,08		
16	M. Sopot (pomorskie)	2018	15		25,85		
Przebudowa, rozbudowa i doposażenie budynków oświatowych							
17	MW. Krapkowice (opolskie)	2011	5	PPP w trybie koncesji	1,77	Mieszany, opłaty i dotacje celowe	Nie
18			5		1,14		Nie
19	W. Miedzichowo (wielkopolskie)	2013	25	Koncesja na roboty budowlane	0,94	Opłaty użytkowników	Nie
20		2014	24		0,40		Nie
21	M. Piastów (mazowieckie)	2019	20	PPP w PZP	76,14	Płatność za dostępność	Nie
Usługi transportowe dowozu dzieci do szkół							
22	M. Ustka (pomorskie)	2010	3 i 4	PPP w PZP	0,46	Mieszany	Nie
23		2013	1 i 6		0,44	Płatność za dostępność	Nie
24		2015	1 i 10		0,46	Mieszany	Nie

Objaśnienia: M. – gmina miejska, MW. – gmina miejsko-wiejska i W. – gmina wiejska

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (portal www.ppp.gov.pl i Biuletyn Informacji Publicznej).

W związku z wdrażaniem pakietu klimatyczno-energetycznego pilnym wymogiem jest poprawa efektywności energetycznej budynków użyteczności publicznej, stąd rosnące zainteresowanie gmin termomodernizacją m.in. budynków oświatowych. Projekty PPP obejmują zaprojektowanie, wykonanie robót budowlanych i wdrożenie zintegrowanego systemu zarządzania gospodarką energetyczną, co prowadzi do zmniejszenia kosztów eksploatacji i utrzymania obiektów. Partner prywatny pobiera wynagrodzenie jako cykliczne płatności z budżetu gminy, a jego wysokość jest uzależniona od uzyskania gwarantowanego poziomu oszczędności.

Mniejszą wartość mają umowy na świadczenie usług transportowych i uruchomienie linii regularnych przewozów dzieci do szkoły zawarte trzykrotnie w gminie Ustka z partnerem prywatnym i konsorcjum przewoźników. Partner prywatny sfinansował projekt, a w ramach wynagrodzenia pobierał opłaty od użytkowników (karnety na przewozy uczniów i bilety w ustalonej cenie od innych osób), bądź podmiot publiczny refundował poniesione koszty eksploatacyjne. Przedmiotem PPP może być szereg usług towarzyszących kształceniu, m.in. transport, wyżywienie, ochrona, sprzątanie i bieżące remonty.

W wyborze partnera prywatnego w analizowanych umowach o PPP dominuje tryb przewidziany w art. 4 ust. 2 ustawy PPP na podstawie prawa zamówień publicznych (PPP w PZP). Jego większa skuteczność w finalizowaniu postępowań wynika z modelu podziału zadań i ryzyka, w którym jedynym, ale i pewnym klientem partnera prywatnego jest podmiot publiczny, egzekwujący w zamian za ustalone płatności jakość świadczonych usług lub dostępność określonej w umowie infrastruktury. Wybór podstawy prawnej zależy od wielu uwarunkowań (m.in. celu umowy, podziału zadań i ryzyka).

Źródłem wynagrodzenia partnera prywatnego są w większości projektów opłaty za dostępność pobierane od użytkowników (np. za pobyt dzieci w przedszkolu, bilety) i/lub pochodzące z budżetu gminy jako organu prowadzącego szkołę. Partnerzy prywatni chcąc ograniczać ryzyko ekonomiczne (zwłaszcza popytu) są bardziej skłonni do zawarcia umowy, w której wynagrodzenie pochodzi z budżetu podmiotu publicznego. Podmiot publiczny może pozyskać dofinansowanie m.in. z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW) czy Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) partycypując w realizacji projektu, bądź zabezpieczając środki na zapłatę wynagrodzenia partnera prywatnego. W sześciu projektach termomodernizacyjnych gminy uzyskały dofinansowanie z EFRR w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020. Wniesienie przez podmiot publiczny wkładu własnego poprawiłoby skuteczność w znalezieniu inwestora prywatnego, gdyż lokalne firmy mogą być za słabe, aby udźwignąć wieloletnie finansowanie inwestycji, a banki komercyjne niechętnie kredytują takie przedsięwzięcia (Kubicka-Żach, 2019). Dofinansowanie z funduszy unijnych projektów hybrydowych umożliwia zmniejszenie wkładu krajowego i dyscyplinuje w terminowym wdrażaniu projektu (Szafran, 2017, s. 99). Jednak są one bardziej opłacalne dla dużych projektów

z uwagi na większy stopień ich złożoności i wyższe koszty np. doradztwa. Dotychczas fundusze pomocowe stanowiły raczej konkurencję dla PPP, jako tańszy i prostszy sposób finansowania inwestycji publicznych, stąd ich ograniczanie może zdynamizować rynek PPP.

PODSUMOWANIE

Ograniczenia budżetowe, jak i brak specjalistycznej wiedzy w zapewnieniu nowoczesnej infrastruktury, wyposażenia i materiałów dydaktycznych, kształcenia kadry, obsługi i profesjonalnego zarządzania szkołami, skłaniają organy publiczne do coraz szerszej współpracy z sektorem prywatnym. Partnerstwa publiczno-prywatne podejmowane są głównie w celu poprawy jakości oraz efektywności funkcjonowania szkół, co służy także niwelowaniu nierówności społecznych i ekonomicznych. Natomiast przytaczane obawy przed wzrostem udziału sektora prywatnego w sektorze edukacji ukazują również rolę klimatu społecznego i politycznego wokół tych przedsięwzięć.

Rosnąca luka między wydatkami ponoszonymi przez JST na oświatę i wpływami pochodzącymi z części oświatowej subwencji, dotyka w szczególności gminy i największe miasta. Ogromne potrzeby inwestycyjne, wynikające ze zużycia obiektów i wyposażenia oraz dostosowań szkół są pokrywane przez samorządy we własnym zakresie. Zgodnie z postawioną hipotezą pierwszą, odpowiedzią na te potrzeby staje się w wielu krajach i stopniowo w Polsce angażowanie kapitału prywatnego w ramach PPP. Jednakże mała liczba i wartość umów, a przede wszystkim niska skuteczność ich zawierania wymaga pogłębionych badań.

Pionierskie projekty PPP w oświacie są domeną gmin i dotyczą małych projektów infrastrukturalnych (o wartości do 40 mln zł), głównie w zakresie poprawy efektywności energetycznej budynków oświatowych. Przedmiotem PPP może być budowa nowych (*greenfield*), jak i modernizacja istniejących obiektów (*brown-field*), a także całych kompleksów szkolnych, połączona z ich utrzymaniem i/lub zarządzaniem przez okres i na warunkach określonych w umowie. Poza najczęściej stosowanym modelem BOT, inne jego odmiany umożliwiają szersze wykorzystanie specjalistycznej wiedzy sektora prywatnego, transfer ryzyka (finansowego i operacyjnego), rozłożenie kosztów na cały okres realizacji oraz powiązanie płatności z dostawą i wydajnością. W celu świadczenia usług w edukacji zawierane są umowy w praktyce nazywane kontraktami, których zakres obejmuje od obsługi technicznej, wyżywienia i sprzątnia po usługi zarządzania szkołami, natomiast rzadziej ich przedmiotem są podstawowe usługi edukacyjne. Różnorodność form PPP wynika z możliwości wyboru podstawy prawnej umowy, modelu wynagradzania partnera prywatnego, a także podziału zadań i ryzyk między partnerami, aby spełnione były wymogi jakości i efektywności dostarczanych usług, co potwierdza prawdziwość hipotezy drugiej i stanowi główną zaletę tych przedsięwzięć.

Do głównych barier rozwoju krajowego rynku PPP należy słabość lokalnego kapitału prywatnego i brak wsparcia banków. Szansą na większe projekty jest ich dofinansowanie z funduszy unijnych, jednak projekty hybrydowe mają bardziej skomplikowane procedury i wyższe koszty. PPP stało się ważnym elementem rządowych programów rozwoju edukacji. Dzięki zaangażowaniu kapitału prywatnego zwiększają się krajowe nakłady inwestycyjne w infrastrukturę edukacji i szkolnictwa wyższego.

BIBLIOGRAFIA

- Baum, D. R. (2018). The Effectiveness and Equity of Public-Private Partnerships in Education: A Quasi-Experimental Evaluation of 17 Countries. *Education Policy Analysis Archives*, 26, 105, 1–32. DOI: 10.14507/epaa.26.3436.
- Becker, G. S. (1994). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Third Edition. Chicago: The University of Chicago Press. DOI: 10.7208/chicago/9780226041223.001.0001.
- Brewer, D., Hentschke, G. G. (2009). An international perspective on publicly-financed, privetized-operated schools. W: M. Berends, M. G. Springer, H. J. Walberg (red.), *Handbook of Research on school Choice* (s. 227–246). New York: Routledge. DOI: 10.4324/9780203881781.
- Cichy, K. (2005). Kapitał ludzki w modelach i teorii wzrostu gospodarczego. *Zeszyty Studiów Doktoranckich*, 23, 5–46.
- Connolly, A. (2013). Public Private Partnerships in the Education Sector. Pobrane z: <https://www.oecd.org/gov/budgeting/> (2019.08.30).
- Epplé, D., Romano, R. E., Urquiola, M. (2017). School Vouchers: A Survey of the Economics Literature. *Journal of Economic Literature*, 55(2), 441–492. DOI: 10.1257/jel.20150679.
- EPEC (2011–2019). Market Update. Review of the European PPP Market in 2018. Pobrane z: https://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_2018_en.pdf (2019.09.25).
- European Commission (2003). *Guidelines for successful public-private partnerships*. Pobrane z: http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/guides/PPPguide.htm (2019.09.25).
- GUS (2018). *Oświata i wychowanie w roku szkolnym 2017/2018*. Warszawa: GUS.
- GUS (2019). *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2018*. Warszawa: GUS.
- Hanushek, E. A., Machin, S., Woessmann, L. (2011) Handbook in Economics. *Economics of Education*, 3. The Netherlands: Elsevier.
- Kubicka-Żach, K. (2019). PPP: Barier prawnych nie ma, przeszkodą jest niewiedza, koniunktura i... banki. Wywiad z B. Korus z dnia 8.09.2019. Pobrane z: <https://www.prawo.pl/samorzad/ppp-bariery-w-realizacji-przedswiezec-bartosz-korbus-ceny-banki,468292.html> (2019.09.15).
- LaRocque, N. (2008). The Practice of Public-Private Partnerships. W: R. Chakrabarti, P.E., Peterson (red.), *School Choice International: Exploring Public-Private Partnerships* (s. 71–86). Cambridge MA: MIT Press. DOI: 10.7551/mitpress/7767.003.0006.

- Malinowska-Misiąg, E., Misiąg, W., Tomalak, M. (2008). *Centralne finansowanie ochrony zdrowia i edukacji w Polsce. Analiza regionalna*. Warszawa: IBnGR.
- Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju (2019). Baza zawartych umów PPP. Pobrane z: <https://www.ppp.gov.pl/baza-zawartych-umow-ppp/> (2019.08.01).
- OECD (2018). *Education at a Glance 2018: OECD Indicators*. Paris: OECD Publishing. DOI: 10.1787/eag-2018-en.
- Patrinos, H. A., Barrera-Orsorio, F., Guaqueta, J. (2009). *The Role and Impact of Public-Private Partnerships in Education*. Washington: World Bank. DOI: 10.1596/978-0-8213-7866-3.
- Sprawozdania budżetowe JST z wykonania wydatków. Informacja z lat 2015–2017. Pobrane z: <https://mf-arch2.mf.gov.pl/web/bip/ministerstwo-finansow/dzialalnosc-finanse-publiczne/budzety-jednostek-samorzadu-terytorialnego/sprawozdania-budzetowe> (2019.07.20).
- Szafran, J. (2017). Projekty hybrydowe – montaż partnerstwa publiczno-prywatnego i funduszy UE w projektach rozwoju lokalnego i regionalnego. *Barometr Regionalny. Analizy i Prognozy*, 15(4), 93–99.
- United Nations (2008). *Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships*. Geneva: Printed at United Nations.
- Ustawa z dnia 14 grudnia 2016 r. Prawo oświatowe (tekst jedn. Dz.U. z 2020 r., poz. 910).
- Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (tekst jedn. Dz.U. z 2020 r., poz. 711).
- Ustawa z dnia 21 października 2016 r. o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi (tekst jedn. Dz.U. z 2019 r., poz. 1528).
- Woessmann, L. (2016). The Importance of School Systems: Evidence from National Differences in Student Achievement. *Journal of Economic Perspectives*, 30(3), 3–32. DOI: 10.1257/jep.30.3.3.
- World Bank (2017). *Public-Private Partnerships Reference Guide*, Ver. 3. Washington: WB.
- Yescombe, E. P. (2007), *Public-private partnerships. Principles of Policy and Finance*. Oxford: Elsevier Ltd.

Streszczenie

Dostępność i poziom usług edukacyjnych determinują nierówności społeczne i rozwój społeczno-gospodarczy. Ograniczenia budżetowe, jak i brak specjalistycznej wiedzy w zapewnieniu infrastruktury, obsługi i zarządzania szkołami, skłaniają organy publiczne do współpracy z sektorem prywatnym. Celem publikacji jest wskazanie możliwości i barier szerszego wykorzystania partnerstwa publiczno-prywatnego w inwestycjach edukacyjno-oświatowych w Polsce. Analiza wydatków budżetu państwa i JST w działach „Oświata i wychowanie” oraz „Edukacyjna opieka wychowawcza” wskazuje na powiększającą się lukę między wpływami pochodzącymi z części oświatowej subwencji a wydatkami ponoszonymi przez JST, w szczególności gminy i największe miasta. Ponadto ogromne potrzeby inwestycyjne wynikające ze zużycia obiektów i wyposażenia oraz dostosowań szkół są pokrywane przez samorządy we własnym zakresie. Przegląd umów PPP zawartych w latach 2009–2019, opublikowanych w bazie projektów www.ppp.gov.pl i BIP prowadzi do wniosków, że pionierskie projekty PPP w oświacie są domeną gmin, dotyczą małych projektów infrastruktural-

nych, głównie poprawy efektywności energetycznej budynków. Wiele ogłoszeń na polskim rynku nie znajduje inwestora, co wynika ze słabości lokalnego kapitału prywatnego i braku wsparcia banków. Na zaawansowanych rynkach PPP funkcjonuje szerokie spektrum umów na świadczenie usług oraz modeli dostarczania infrastruktury. Przedmiotem PPP może być budowa nowych (*greenfield*), jak i modernizacja istniejących obiektów (*brownfield*) oraz całych kompleksów szkolnych, połączona z ich finansowaniem i utrzymaniem przez okres i na warunkach określonych w umowie. Kontrakty na usługi obejmują od obsługi technicznej i wyżywienia po usługi zarządzania szkołami, rzadziej dotyczą usług podstawowych.

Słowa kluczowe: finansowanie oświaty, partnerstwo publiczno-prywatne.

Possibilities and restrictions on use of the public-private partnership in the education sector in Poland

Summary

The availability and level of educational services determine the levels of social inequalities and socio-economic development. Budget constraints and a lack of expertise in providing infrastructure, service and management of schools encourage public authorities to cooperate with the private sector. The aim of the paper is to identify the possibilities and barriers to the wider use of the public-private partnership (PPP) in educational investments in Poland. An analysis of the state and local government budgets in the sections 'Education and upbringing' and 'Educational care' shows a growing gap between the inflows from the educational part of the subsidy and the expenses incurred by local government units, in particular municipalities and the largest cities. Furthermore, the huge investment needs resulting from the use of facilities and equipment as well as school adaptations are covered by local governments. The overview of the PPP contracts concluded in the years 2009–2019, published in the project database www.ppp.gov.pl and BIP leads to the conclusions that pioneer PPP projects in education are the domain of municipalities and concern small infrastructure projects, mainly improving the energy efficiency of buildings. Many announcements on the Polish market do not find an investor, which results from the weakness of local private capital and lack of support from banks. On the advanced PPP markets there is a wide spectrum of contracts for the provision of services and infrastructure delivery models. The subject of PPP may be the construction of greenfield sites as well as modernization of brownfield sites and entire school complexes, combined with their funding and maintenance under the conditions specified in the contract. Service contracts range from technical support and catering to school management, and rarely concern basic services.

Keywords: financing education, public-private partnership.

JEL: H52, H72, H75, I22, L33.

dr hab. inż. Zofia Wyszowska, prof. UTP¹ 

Katedra Organizacji i Zarządzania

Wydział Zarządzania

Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy

Ocena stopnia gotowości pacjentów do współpłacenia za świadczenia opieki zdrowotnej

WSTĘP

Ochrona zdrowia jest jednym z ważniejszych zadań poszczególnych państw wobec obywateli. Sposoby finansowania systemów czy modeli opieki zdrowotnej są w poszczególnych krajach znacznie zróżnicowane i uwarunkowane między innymi poziomem rozwoju gospodarczego, osiąganymi dochodami, a także historią (Suchecka, 2016, s. 45).

Sposoby finansowania systemów opieki zdrowotnej w znacznym stopniu decydują o ich sprawnym funkcjonowaniu. Zadaniem funkcjonujących modeli finansowania ochrony zdrowia w Polsce i w innych krajach jest skuteczne zaangażowanie wszystkich uczestników systemu w polepszenie zdrowia ludności (Wielicka, 2014, s. 492). System zdrowotny jest pewną całością, w skład którego wchodzi wiele elementów tworzących różnorodne relacje, których nadrzędnym celem jest zwiększanie aktywności działań ukierunkowanych na ochronę i poprawę zdrowia (Johann, 2005, s. 72). Celem współpracy i prowadzonych działań w sektorach, które realizują świadczenia i usługi profilaktyczne, lecznicze i rehabilitacyjne jest poprawianie stanu zdrowia poszczególnych osób i społeczeństwa (Wawrzyniak, 2017, s. 139).

Zgodnie z artykułem 68 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej każdy obywatel ma prawo do ochrony zdrowia, niezależnie od jego sytuacji materialnej, a warunki i zakres udzielania świadczeń określa ustawa. Ustawa nie może pozostawiać wątpliwości co do tego, jaki jest zakres świadczeń medycznych przysługujących w ramach publicznego systemu ochrony zdrowia. Nie może także wprowadzać

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy, Wydział Zarządzania, Katedra Organizacji i Zarządzania, ul. Fordońska 430, 85-790 Bydgoszcz; e-mail: Zofia.Wyszowska@utp.edu.pl. ORCID: 0000-0002-0919-2251.

jakichkolwiek założeń pozwalających na dyferencję świadczeń dla kogokolwiek w sytuacji występowania podobnych potrzeb zdrowotnych, a obowiązek zapewnienia dostępności świadczeń finansowanych ze środków publicznych obciąża władze publiczne (Ustawa, 2018).

W wielu krajach obserwuje się narastające problemy dotyczące finansowania systemu ochrony zdrowia. Są one między innymi skutkiem zmian demograficznych, a także wynikają z wprowadzenia do systemu coraz nowocześniejszych, ale i coraz droższych technologii, co z kolei powoduje konieczność działań reorganizacyjnych dla zwiększenia efektywności systemów zdrowotnych. W celu ograniczenia nadmiernego wzrostu kosztów w państwach Unii Europejskiej podejmowano działania dotyczące współpłacenia za świadczenia medyczne. Celem wprowadzenia współpłacenia było ograniczenie zjawiska skłonności pacjentów do nadużywania korzystania ze świadczeń. Odpłatność dotyczyła najczęściej wizyt u lekarzy specjalistów, kosztów wyżywienia w szpitalu, usług stomatologicznych, badań diagnostycznych, sprzętu rehabilitacyjnego. Oprócz funkcji regulacyjnej współpłacenie okazało się dodatkowym źródłem finansowania systemu (Kolwitz, 2010, s. 134).

W Niemczech z tytułu korzystania ze świadczeń w ramach ustawowego ubezpieczenia zdrowotnego pobierane są także opłaty od pacjentów. Obowiązek uiszczania opłat został wprowadzony z dniem 1 stycznia 2004 roku. Uiszczane opłaty przez pacjentów nie są związane z oskładkowaniem wynagrodzenia, ale dotyczą faktycznego korzystania z określonych świadczeń zdrowotnych przysługujących w ramach ustawowego ubezpieczenia zdrowotnego (Lenio, 2018, s. 62).

Polski system ochrony zdrowia cechuje się jednymi z najniższych w Unii Europejskiej wydatkami publicznymi. Trudna sytuacja finansowa generuje wiele problemów, które przejawiają się m.in. utrudnionym dostępem do leczenia specjalistycznego i długim czasem oczekiwania na świadczenia.

Celem pracy jest ocena stopnia gotowości do współpłacenia za świadczenia opieki zdrowotnej w Polsce. Sformułowano następujące pytania badawcze: czy respondenci są skłonni do współpłacenia za wybrane usługi świadczeń medycznych, czy wszyscy pacjenci powinni być traktowani jednakowo w uiszczaniu opłat, czy powinny być grupy uprzywilejowane, jakie są akceptowalne kwoty pieniężne przeznaczone na współpłacenie, jaki jest akceptowalny czas oczekiwania na lekarza specjalistę. Podstawowym instrumentem pomiarowym był kwestionariusz ankiety. Okres gromadzenia danych obejmował trzy miesiące, sierpień, wrzesień i październik 2018 roku. W przeprowadzonych obliczeniach uwzględniono dane z 527 kompletnie wypełnionych kwestionariuszy.

PODSTAWOWE MODELE FINANSOWANIA OCHRONY ZDROWIA

W zakresie koncepcji finansowania ochrony zdrowia można spotkać cztery podstawowe modele: Bismarcka, Beveridge'a, rezydualny i Siemaszki.

Model Bismarcka nazywany jest również systemem niemieckim, opiera się na obowiązkowych składkach zdrowotnych, czyli powszechnym ubezpieczeniu. Jest to najstarszy model praktykowany w ochronie zdrowia. Wprowadzone regulacje do pakietu ustaw socjalnych były inicjatywą kanclerza Rzeszy Niemieckiej, Ottona Eduarda von Bismarcka. Głównym celem tego modelu jest ochrona społeczeństwa, a głównie pracowników i ich rodzin przed utratą zdrowia. Składki zdrowotne, które są obligatoryjne dla pracodawcy i pracownika, są źródłem finansowania sektora zdrowia. Zgromadzone środki od obywateli przyjmują status środków publicznych. Klasyczna wersja tego systemu występuje w Niemczech, natomiast w innych krajach system ulegał modyfikacjom, ale elementy tego modelu występują nadal w wielu krajach europejskich, w tym m.in. w Austrii, Belgii, we Francji, w Holandii, Szwajcarii, Polsce.

Charakterystyczną cechą tego modelu jest powołanie ustawowych instytucji ubezpieczeniowych nazywanych kasami chorych oraz to, że nadzór nad systemem pełni państwo. W ramach klasycznego modelu ubezpieczeniowego Bismarcka, występuje model ubezpieczeniowy nazywany hybrydowym, w którym dozwolone jest finansowanie z wielu źródeł, ale zawsze podstawową instytucją są kasy chorych lub ich odpowiedniki (Paszowska, 2017, s. 28).

Model Beveridge'a przyjmuje również nazwę modelu budżetowego lub modelu narodowego służby zdrowia (Drewnowski, 1977, s. 183). Model ten został wprowadzony w Wielkiej Brytanii po drugiej wojnie światowej przez lorda Beveridge'a. Istotą tego modelu było wydzielenie specjalnego funduszu z ogólnych podatków z przeznaczeniem na opiekę medyczną dla wszystkich obywateli bez względu na status społeczny (Książkowski, 1999, s. 114). W koncepcji tego modelu przydzielone środki finansowe trafiają do budżetów lokalnych, a funkcjonujące jednostki w regionach świadczące usługi medyczne mają status zakładów opieki zdrowotnej i działają jako jednostki niezależne (Kautsch, Whitfield, Klich, 2001, s. 33).

Model rezydualny, nazywany również modelem rynkowym, występuje w Stanach Zjednoczonych. W tym modelu państwo nie ponosi odpowiedzialności za powszechny dostęp do świadczeń opieki zdrowotnej. Nie oznacza to jednak, że występuje całkowity brak dostępu do usług medycznych, gdyż występuje sektor publiczny, ale w ramach podstawowej opieki medycznej sektor ten obejmuje tylko osoby znajdujące się w szczególnie trudnej sytuacji (Rutkowska-Podołowska, Popławski, Zaleska-Tsitini, 2011, s. 132). Do wyjątków należą również dzieci, weterani wojenni czy grupy społeczne objęte publicznymi programami zdrowotnymi (Bromber, i in., 2015, s.11).

Model Siemaszki, nazywany systemem centralnie planowanym lub rosyjskim, miał początki po zakończeniu drugiej wojny światowej i funkcjonował do lat 90. XX wieku. Był podstawą dla tworzenia systemów opieki zdrowotnej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Założeniem tego modelu była pełna kontrola państwa nad systemem, głoszenie idei narodowej służby zdrowia, gdzie państwo bierze odpowiedzialność za zdrowie społeczeństwa, a działania i wy-

datkowanie środków kontroluje rząd. W założeniach tego systemu wszystkie zakłady opieki zdrowotnej były własnością państwa, a zatrudnieni pracownicy byli postrzegani jako urzędnicy państwowi. W systemie obowiązywało centralne planowanie finansowania świadczeń i występował brak sektora prywatnego. Ten model obecnie postrzegany jest jako historyczny, a państwa w których, występował, wprowadziły systemy funkcjonujące w krajach z gospodarką rynkową, głównie systemy ubezpieczeniowe. System Siemaszki funkcjonował w takich krajach jak: Czechy, Litwa, Węgry, Polska (Jasiński, 2001, s. 18).

Według ekspertów Światowej Organizacji Zdrowia prowadzona dyskusja nad europejskimi modelami finansowania zdrowia doprowadziła do konkluzji, by każde państwo samodzielnie ustaliło najwłaściwszy model finansowania i zabezpieczenia zdrowotnego. Przy podejmowaniu decyzji w tym zakresie pod uwagę powinny być brane uwarunkowania historyczne, demograficzne, polityczne, priorytety społeczne i możliwości finansowe. Ostatecznie wybierane modele ochrony zdrowia są uwarunkowane sytuacją ekonomiczną danego kraju, jego poziomem rozwoju gospodarczego, a także przyjętą polityką zdrowotną (OECD, 2013, s. 7).

W Polsce transformacja ustrojowa odbyła się w 1989 roku, ale dopiero w 1997 roku uchwalono ustawę o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym, a w styczniu 1999 roku utworzono w szesnastu województwach kasy chorych i jedną kasę chorych branżową, zrzeszającą osoby pracujące w służbach mundurowych, m.in. policjantów i żołnierzy (Łagowski, 2012, s. 87). Takie działanie spowodowało zastąpienie modelu budżetowego działającego na założeniach systemu Siemaszki modelem ubezpieczeniowym z założeniami modelu Bismarcka (Jończyk, 2010, s. 121).

Reforma wprowadzona w 1999 roku przeformułowała system opieki zdrowotnej i wycofała pojęcie „służba zdrowia”, które jeszcze nadal błędnie jest używane. Obecnie poprawne określenie systemu to „ochrona zdrowia”, „system ochrony zdrowia” lub „system opieki zdrowotnej”.

Zasadnicza zmiana wprowadzona w 1999 roku polegała na zastąpieniu systemu budżetowego systemem ubezpieczeniowym. Dystrybucję środków finansowych nakazowo-rozdzielczą zastąpiono systemem rynkowym, gdzie usługi są kupowane, i pomiędzy ubezpieczycielem i wykonawcą usług zdrowotnych są zawierane umowy handlowe (Wrona, 2011, s. 381).

Działalność kas chorych była ograniczona rejonizacją między województwami. W tym systemie nie było miejsca dla prywatnych kas chorych z uwagi na obawy przed wchłonięciem kas publicznych przez ubezpieczycieli prywatnych (Golinowska i in., 2002, s. 73–75). W funkcjonowaniu kas chorych obowiązywały zasady: solidarności społecznej, samorządności, samofinansowania, racjonalności ekonomicznej, idea organizacji non-profit (Piotrowska-Marczak, 2002, s. 1–6).

System opierał się na decentralizacji i terytorialnej odpowiedzialności za świadczenia medyczne. Wprowadzono kontraktowanie świadczeń medycznych oraz koncepcję lekarza rodzinnego. Pogłębiające się różnice pomiędzy województwami w dostępie do świadczeń zdrowotnych, a także niewydolność samo-

rządów terytorialnych w zakresie nadzoru i opieki nad placówkami na swoim terenie i braku środków finansowych na inwestycje i remonty placówek, doprowadziły do kolejnych reform (Golinowska, 2000, s. 87–88).

Kasy chorych funkcjonowały do 2002 roku. W 2003 roku powstał scentralizowany podmiot pod nazwą Narodowy Fundusz Zdrowia z szesnastoma oddziałami wojewódzkimi. Narodowy Fundusz Zdrowia nazywany płatnikiem, posiada pozycję uprzywilejowaną, narzuca ceny świadczeń medycznych, limity wykonania i zasady dystrybucji środków finansowych (Rudawska, 2007, s. 89).

Fundusz ten gromadzi składki na ubezpieczenie zdrowotne i kieruje je na funkcjonowanie systemu. Obywatele obciążeni są obowiązkową składką ubezpieczeniową i przyczyniają się do gromadzenia środków publicznych. Składki mają charakter powszechny i przymusowy, łączą cel ekonomiczny ze społecznym i mają właściwości fiskalne, redystrybucyjne i alokacyjne, gdzie najważniejszy jest aspekt fiskalny. W tych uwarunkowaniach publiczne zasoby pieniężne przeznaczone na ochronę zdrowia zależą od zdolności podatkowej i płatniczej przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Pozostałe źródła finansowania systemu to budżet państwa, jednostki samorządu terytorialnego oraz wydatki prywatne (Kowalczyk, 2015, s. 141).

METODYKA

Podstawowym instrumentem pomiarowym był kwestionariusz ankiety ze zbiorem pytań zapisanych tak, aby możliwe było uzyskanie odpowiedzi od anonimowych respondentów poprzez portal internetowy na wszystkie zapisane w kwestionariuszu pytania (Kaczmarczyk, 2004, s. 97). Zawarte w kwestionariuszu pytania miały charakter pytań zamkniętych. Okres gromadzenia danych obejmował trzy miesiące, sierpień, wrzesień i październik 2018 roku. Dla utworzenia bazy danych zastosowano arkusz kalkulacyjny w programie Excel, co pozwoliło na wykonanie obliczeń i określenie struktury uzyskanych odpowiedzi. Po zakończeniu etapu zbierania danych i ich weryfikacji w przeprowadzonych obliczeniach uwzględniono dane z 527 kompletnie wypełnionych kwestionariuszy.

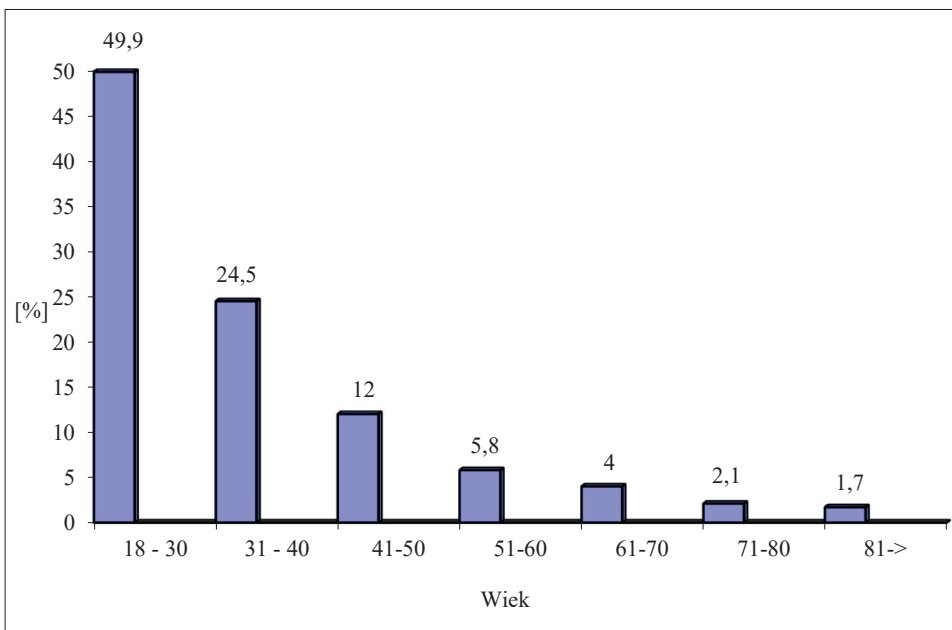
WYNIKI BADAŃ

W grupie respondentów liczącej 527 osób, najwięcej odpowiedzi udzieliły osoby najmłodsze, a najmniej najstarsze. Udział respondentów w wieku do 30 lat wyniósł 49,9% a w wieku od 31 do 40 lat 24,5%. Co ósma osoba znajdowała się w przedziale wieku od 41 do 50 lat (12%). Łącznie w badanej zbiorowości w strukturze wieku udział osób do 50 lat wyniósł 86,4%. Udział respondentów li-

czących więcej niż 50 lat stanowił w całej zbiorowości 13,6%, w tym było w wieku od 51 do 60 lat 5,8%, w wieku od 61 do 70 lat 4,0%, w wieku od 71 do 80 lat 2,1% i w wieku powyżej 80 lat 1,7% (rys. 1).

Częściej odpowiedzi udzielały kobiety (78,7%). Posiadanie wykształcenia podstawowego wskazała grupa licząca 11,6%. Najczęściej wypowiadały się osoby z poziomem wykształcenia wyższego (59,2%) i średniego (29,2%). W miastach zamieszkiwało 85% respondentów, a na wsi 15%. Najwięcej osób zadeklarowało, że w ich gospodarstwach domowych zamieszkują dwie osoby (30,3%). Niemal co siódmy respondent prowadzi gospodarstwo domowe jednoosobowe (14,6%). Co dziesiąty respondent (10,1%) powiedział, że jego gospodarstwo domowe liczy więcej niż cztery osoby. Co czwarte gospodarstwo (25,1%) składa się z trzech osób, a co piąte z czterech osób (19,9%).

Analiza wypowiedzi respondentów na temat budżetów domowych pokazała, że ponad połowa z nich (51,0%) posiada dochody netto przypadające na jedną osobę w miesiącu przekraczające 2 tys. zł. Na drugim miejscu znalazła się grupa osób, w której poziom osiągniętych dochodów mieści się w przedziale od 1001 do 2 tys. zł (28,4%). Co szósta osoba zaznaczyła (16,6%), że w jej gospodarstwie domowym dochody znajdują się w przedziale od 501 zł do 1000 zł. Jednakże co dwudziesty piąty (4,0%) respondent swoją sytuację dochodową wskazał na poziomie do 500 zł miesięcznie na osobę.



Rys. 1. Struktura wieku respondentów [N=527]

Źródło: opracowanie na podstawie wypowiedzi respondentów.

W całej zbiorowości udział osób chorujących na chorobę przewlekłą wymagającą systematycznych wizyt u specjalisty sięgał 27,1%, a oczekiwanie na wizytę u specjalisty w państwowej placówce wskazało 43,5% ankietowanych. Z wizyt prywatnych korzysta 80,8% respondentów. Co drugi respondent z porad lekarza specjalisty korzysta raz na pół roku (50,9%). Co dziesiąta osoba zadeklarowała, że z lekarskich porad specjalistycznych korzysta raz w miesiącu (10,8%). Pozostałe osoby korzystają z wizyt u lekarza specjalisty rzadziej niż raz w roku (38,3%).

Według 90,5% respondentów system ochrony zdrowia jest niewystarczająco finansowany, ale 9,5% respondentów w tej kwestii miało odmienne zdanie.

W opiniach respondentów grupą społeczną, która najczęściej korzysta ze świadczeń zdrowotnych są emeryci i renciści (85,6%). Wszystkie inne grupy społeczne korzystają ze świadczeń zdrowotnych w dużo mniejszym zakresie, w tym osoby w wieku produkcyjnym korzystają w 6,6%, dzieci do 18. roku życia w 7,2% i studenci wraz z doktorantami w 0,6%.

Według wiedzy i wskazań udzielonych przez respondentów wśród wymienionych lekarzy specjalistów (okulista, kardiolog, neurolog, chirurg, dentysta), najdłużej czeka się na specjalistę neurologa (38,2%), następnie na kardiologa (29,2%) i okulistę (19,7%), a najkrócej na dentystę (2,7%) i chirurga (10,2%).

Respondenci podali akceptowalny dla nich czas oczekiwania na wizytę u lekarza specjalisty. Najczęściej udzielaną odpowiedzią było akceptowalne oczekiwanie nie dłuższe niż 5 dni (48,2%). Co trzeci respondent akceptuje oczekiwanie nieprzekraczające 2 tygodni (33,4%). Zdaniem co dziesiątego respondenta (10,3%) satysfakcjonujące byłoby spotkanie się z lekarzem specjalistą już za dwa dni od momentu zgłoszenia swojej potrzeby. Co dwunasty respondent wskazał, że akceptuje oczekiwanie na lekarza specjalistę miesiąc (8,1%).

Większość respondentów byłaby skłonna za skrócenie czasu oczekiwania na wizytę u lekarza specjalisty wnieść opłatę (81,8%). Opinie dotyczące dopłat dokonywanych przez grupy społeczne wymagające szczególnego traktowania wśród respondentów były znacznie zróżnicowane. Analiza zebranych danych pokazała, że uprzywilejowane w tym zakresie, czyli zwolnione z dopłat, powinny być osoby tylko z dwóch grup, są to osoby niepełnosprawne ruchowo oraz osoby z chorobą przewlekłą. Według zebranych opinii pozostałe wymienione grupy osób nie powinny być zwolnione z dopłat, ale poglądy na ten temat nie są jednoznaczne (tabela 1).

Najczęściej wskazywana kwota dopłaty za wizytę u lekarza specjalisty, która spowoduje krótszy czas oczekiwania wynosiła 10 zł (44%). Niewiele mniejsza grupa respondentów zaakceptowała kwotę dopłaty na poziomie 15 zł (39,1%). Kwotę wyższą niż 15 zł akceptuje 1,9% wypowiedających się. Kwotę na poziomie 2 zł wskazała grupa ankietowanych nieprzekraczająca 5% (4,9%), a akceptowana kwota na poziomie 5 zł została wskazana przez co dziesiątą osobę (10,1%). Ostatecznie kwotę 10 złotych lub wyższą, ale jednak nieprzekraczającą 15 złotych wskazało 83,1% wypowiedających się (rys. 2).

W innym weryfikującym pytaniu, czy dopłata w wysokości 10 zł jest odpowiednia za jednorazową wizytę u lekarza specjalisty przy wariantach odpowiedzi tak lub nie, 81% respondentów zaznaczyło, że taka kwota jest odpowiednia, a 19% zaznaczyło, że nie.

W ochronie zdrowia lekarze wyszczególniają tzw. przypadki pilne. Dla takich przypadków lekarze pierwszego kontaktu na skierowaniach na konsultacje specjalistyczne wykonują odpowiednią adnotację, która informuje, że pacjent zalicza się do grupy wymagającej szybkiej pomocy, ale nie wymaga nagłej interwencji. Większość respondentów uznała, że tacy pacjenci powinni być zwolnieni z dopłaty (75%), jednak czwarta część ankietowanych (25%) nie poparła zwolnienia z dopłat.

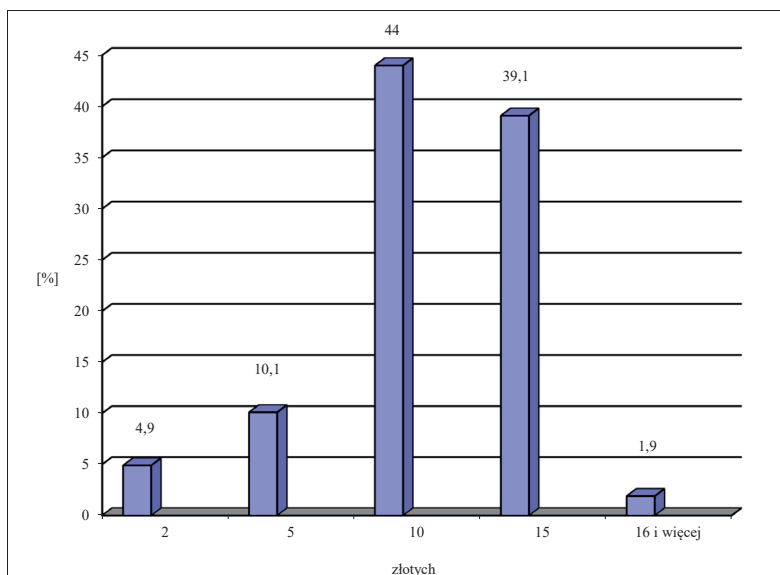
W dopłatach do wizyt lekarskich najchętniej deklarują uczestnictwo osoby najmłodsze. Taką opinię wyraziło 87,8% respondentów w wieku do 31. roku życia i 85,3% w wieku od 31. do 40. roku życia. Ponad połowa respondentów w wieku od 41. do 50. roku życia jeszcze akceptuje dopłaty (60,3%), natomiast osoby z kolejnej grupy wiekowej już miały odmienną opinię i większość z nich nie jest skłonna do dokonywania dopłat. Osoby najstarsze uważają, że nie powinny dopłacać do wizyt lekarskich, ponad 80% osób z najstarszej grupy wiekowej wyraziło taką opinię.

Najczęściej chęć dopłaty deklarują osoby z najwyższymi dochodami netto na osobę w gospodarstwie domowym. Taką opinię wyraziło 93,3% respondentów z grupy dochodowej kształtującej się na poziomie od 1001 do 2 tys. zł i 85,9% respondentów z dochodami wyższymi niż 2 tys. zł na osobę. Ankietowani z najniższym poziomem dochodów na temat dopłat do wizyt lekarskich mieli odmienne zdanie. Bardziej przekonane do opłat są osoby z średnim i wyższym poziomem wykształcenia niż podstawowym (tabela 2).

Tabela 1. Dopłaty do wizyt u lekarzy specjalistów wybranych grup społecznych (odsetek respondentów)

Lp.	Wyszczególnienie	Tak	Nie
1	Skłonność do dopłaty za wizytę u specjalisty za skrócenie czasu oczekiwania do jednego tygodnia	81,8	18,2
2	Czy dopłata powinna być równa dla wszystkich	70,4	29,6
3	Czy powinny być zwolnione z opłaty kobiety w ciąży	47,8	52,2
4	Czy honorowi dawcy krwi i szpiku powinni być zwolnieni z dopłaty	48,8	59,2
5	Czy osoby powyżej 75. roku życia powinny być zwolnione z dopłat	43,1	56,9
6	Czy dzieci do 18. roku życia i studenci powinni być zwolnieni z dopłat	49,0	51,0
7	Czy osoby niepełnosprawne ruchowo powinny być zwolnione z dopłat	80,3	19,7
8	Czy osoby z chorobą przewlekłą powinny być zwolnione z dopłaty	73,1	26,9

Źródło: opracowanie na podstawie wypowiedzi respondentów.



Rys. 2. Poziom dopłaty w złotych proponowany przez respondentów [N=527]

Źródło: opracowanie na podstawie wypowiedzi respondentów.

Zdecydowana większość respondentów (90,1%) uznała w wypowiedziach, że w zamian za opłatę i krótszy czas oczekiwania na wizytę lekarską składki na ubezpieczenia zdrowotne nie powinny wzrosnąć. Pozostałe osoby (9,9%) proponują, aby w zamian za krótszy czas oczekiwania na wizyty lekarskie zwiększyć składki. Zdaniem większości respondentów (81%) nie powinny być objęte dopłatą podstawowe badania diagnostyczne, takie jak: badanie krwi, moczu, wykonywanie prześwietleń rentgenowskich, rezonansów magnetycznych. Jednak za wniesieniem opłaty była pozostała grupa ankietowanych (19%).

Większość respondentów uważa, że w sytuacji zarejestrowania się na wizytę u specjalisty z dopłatą nie powinno być wymagane skierowanie od lekarza pierwszego kontaktu (70,4%). Zdaniem większości respondentów wizyty lekarskie dotyczące dzieci i uczniów powinny być zwolnione z jakichkolwiek dopłat (90,5%).

Tabela 2. Akceptacja dopłat za wizyty lekarskie na tle wieku respondentów, poziomu dochodów i wykształcenia [N=527]

Charakterystyka	N	Tak	Nie
		%	%
1	2	3	4
Wiek [lata]			
do 31	263	87,8	12,2
31–40	129	85,3	14,7
41–50	63	60,3	39,7

1	2	3	4
51–60	31	32,3	67,7
61–70	21	19,0	81,0
71–80	11	18,2	81,2
81 i więcej	9	-	100,0
Razem	527	x	x
Dochód [zł]			
do 500	21	19,0	81,0
501–1000	87	23,0	77,0
1001–2000	150	93,3	6,7
więcej niż 2001	269	85,9	14,1
Razem	527	x	x
Wykształcenie			
Podstawowe	61	27,9	72,1
Średnie	154	85,1	14,9
Wyższe	312	79,2	20,1
Razem	527	x	x

Źródło: opracowanie na podstawie wypowiedzi respondentów.

PODSUMOWANIE

Podsumowując uwzględniane w badaniu pytania i uzyskane odpowiedzi w kwestii stopnia gotowości pacjentów do współpłacenia za świadczenia medyczne zauważa się pewne akceptowane przez respondentów propozycje. Respondenci młodszy są bardziej skłonni do dokonywania opłat w zamian za skrócenie czasu oczekiwania na świadczenie. Respondenci najstarsi mieli odmienne zdanie w tym zakresie. Osoby dysponujące wyższym dochodem i z wyższym poziomem wykształcenia częściej wskazywały akceptację dokonywania opłat w porównaniu z osobami o niższych dochodach i z niższym poziomem wykształcenia. Respondenci oczekują znacznego skrócenia czasu oczekiwania na lekarza specjalistę.

Prezentowane badania stanowią przesłankę dla przeprowadzenia w przyszłości kolejnych analiz obejmujących szersze grupy społeczne w kontekście podjętego zagadnienia. Ujawnione podobieństwa lub różnice w opiniach między regionami, województwami czy grupami społecznymi mogą być ważnymi informacjami wspierającymi podejmowanie decyzji w zakresie opracowania koncepcji finansowania czy współfinansowania przez pacjentów ochrony zdrowia. Uzyskane odpowiedzi od badanej grupy respondentów nie upoważniają do uogólniania wyników.

BIBLIOGRAFIA

- Bromber, P., Hady, J., Lachowski, H., Leśniowska-Gontarz, M., Szaban, D., Ślusarczyk, B., Zdanowska, J. (2015). *System ochrony zdrowia w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Drewnowski, J. (1977). Poverty its meaning and measurement. *Development and Change*, 8(2), 183–208. DOI: 10.1111/j.1467- 7660.1977.tb00736x.
- Golinowska, S. (2000). *Polityka społeczna, koncepcje – instrukcje – koszty*. Warszawa: Poltext.
- Golinowska, S., Czepulis-Rutkowska, Z., Sowada, Ch., Włodarczyk, C., Sowa, A. (2002). *Opieka zdrowotna w Polsce po reformie*. Raporty CASE. Warszawa: Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych.
- Jasiński, G. (2001). Wybrane aspekty organizacji i metod finansowania systemów ochrony zdrowia w państwach europejskich. *Biuletyn Kas Chorych*, 3–4, 16–22.
- Johann, M. (2005). *Polska – UE. Porównanie poziomu życia ludności*. Warszawa: Difin.
- Jończyk, P. (2010). Struktura systemów oraz finansowanie opieki zdrowotnej w Polsce i na świecie. *Master of Business Administration*, 2(103), 116–139.
- Kaczmarczyk, S. (2004). *Badania marketingowe. Metody i techniki*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kautsch, M., Whitfield, M., Klich, J. (2001). *Zarządzanie w opiece zdrowotnej*. Kraków: Uniwersytet Jagielloński.
- Kolwitz, M. (2010). Polski system ochrony zdrowia – perspektywy i możliwości zastosowania systemów ochrony zdrowia innych państw Unii Europejskiej. *Roczniki Pomorskiej Akademii Medycznej*, 56(3), 131–143.
- Kowalczyk, M. (2015). Finansowanie ochrony zdrowia w Polsce w latach 1999–2015. *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie*, 20, 139–148.
- Książkowski, M. (1999). *Polityka społeczna. Wybrane problemy porównań międzynarodowych*. Katowice: Wydawnictwo Naukowe „Śląsk”.
- Lenio, P. (2018). Źródła finansowania ochrony zdrowia w Polsce i w Niemczech. *Prawo Budżetowe Państwa i Samorządu*, 1(6), 53–73. DOI: 10.12775/PBPS.2018.004.
- Łagowski, P. (2012). Wybrane modele finansowania systemu opieki zdrowotnej. *Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne*, 12, 81–94.
- OECD (2013). *Economics Department Policy Note. What Future for Health Spending*. No 19. Pobrane z: <https://www.oecd.org/economy/policy/notes> (2019.06.24).
- Paszkowska, M. (2017). System ochrony zdrowia w Polsce – zmiana modelu. *Problemy Zarządzania*, 15/3(1), 25–41. DOI: 10.7172/1644-9584.69.2.
- Piotrowska-Marczak, K. (2002). *Finansowe aspekty reformy ubezpieczeń zdrowotnych w Polsce*. Biuro Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu. Zeszyt 901, maj.
- Rudawska, I. (2007). *Opieka zdrowotna, aspekty rynkowe i marketingowe*. Warszawa: PWN.
- Rutkowska-Podołowska, M., Popławski, Ł., Zaleska-Tsitini, M. (2011). Health care policy in Poland and in selected European Union countries: Attempts at reducing fast increasing medical care costs. The Małopolska School of Economics in Tarnów. *Papers Collection*, 19(2), 131–139.
- Suchecka, J. (2016). *Ekonomia zdrowia i opieki zdrowotnej*. Kraków: Wolter Kluwer.

- Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (tekst jedn. Dz.U. z 2020 r., poz. 295).
- Wawrzyniak, D. (2017). Standard of Living in the European Union. *Comparative Economic Research Central and Eastern Europe*, 19(1), 139–153. DOI: 10.1515/cer-2016-0008.
- Wielicka, K. (2014). Zarys funkcjonowania systemów opieki zdrowotnej w wybranych krajach Unii Europejskiej. *Organizacja i Zarządzanie*, 70, 491–504.
- Wrona, B. (2011). *Działalność regulacyjna państwa w sferze finansowania ochrony zdrowia*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.

Streszczenie

Celem opracowania było poznanie gotowości pacjentów do dokonywania dopłat do specjalistycznych świadczeń zdrowotnych oraz poznanie akceptowanego poziomu dopłat w opiniach anonimowych respondentów. Dla przeprowadzenia badań i zebrania danych opracowano kwestionariusz ankiety. Kwestionariusz został zamieszczony na portalu internetowym. Ankietowani wybierali właściwy dla nich wariant odpowiedzi. Wszystkie pytania miały charakter pytań zamkniętych. Bazę danych założono w programie Excel. W obliczeniach uwzględniono 527 kompletnie wypełnionych kwestionariuszy. Analiza zgromadzonych danych pokazała, jaka jest kwota akceptowalna dla dokonywania dopłat do specjalistycznych wizyt lekarskich. Według osób wypowiadających się ustalona kwota powinna być równa dla wszystkich, a do grup społecznych uprzywilejowanych powinno się zaliczać tylko osoby niepełnosprawne i przewlekle chore. Najczęściej chęć dopłaty deklarowały osoby z wyższym poziomem miesięcznego dochodu netto na jedną osobę w gospodarstwie domowym oraz z poziomem wykształcenia wyższym i średnim. Badania pokazały, że osoby młodsze częściej akceptowały wprowadzenie dopłat aniżeli osoby starsze. Z uwagi na fakt, że w bazie analizowanych danych w strukturze wieku przewagę stanowiły osoby młodsze, w deklarowanym posiadanym poziomie wykształcenia najmniej liczną grupą były osoby z podstawowym poziomem wykształcenia i większość respondentów była mieszkańcami miast, uzyskane wyniki badań pozwoliły na wysnucie potrzebnych i ciekawych spostrzeżeń, nie upoważniając jednak do uogólnień, inspirując do poszerzenia bazy danych i prowadzenia kolejnych analiz.

Słowa kluczowe: lekarz specjalista, dopłata do świadczeń, ochrona zdrowia, współfinansowanie.

Assessment of patient readiness to co-pay for healthcare services

Summary

The purpose of the study was to learn more about readiness to pay for specialist health services and to learn about the acceptable level of co-payments through the opinions of anonymous respondents. A questionnaire was developed to conduct the survey and collect the data. The questionnaire was posted on an internet website and the respondents chose an appropriate answer variant. All questions were closed ones. The database was created in Excel. The analysis included 527 completed questionnaires. The analysis of the data collected identified the amount of acceptable co-payments for specialist medical consultations. According to the respondents, the co-payment amount should be equal for everyone, and privileged social groups should include only disabled

and chronically ill people. The willingness to co-pay was declared most often by those with a higher monthly net income per person in a household and with a higher and secondary education. The study has shown that younger people accepted the subsidies more than the elderly. Due to the fact that younger people were the most represented in the data the least numerous declared level of education was basic education while the majority of respondents were urban residents, hence the results illustrated a number of essential and interesting observations. However, they cannot be applied as generalizations, although they inspire further expansion of the scope of the data collected and the conducting of further analyzes.

Keywords: specialist physician, co-payment for health services, health care, co-financing.

JEL: I10, I18, M50.

dr hab. Marek Motyka, prof. UEK¹ 

Katedra Psychologii i Dydaktyki
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

dr Joanna Krzyżak² 

Katedra Psychologii i Dydaktyki
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Przywiązanie organizacyjne a poziom zaspokojenia potrzeb psychospołecznych pracowników³

WPROWADZENIE

Przywiązanie pracowników do firmy to wciąż aktualny temat w teorii i praktyce zarządzania (por. Lewicka, Rożenek, 2016; Peplińska i in., 2018). Wydaje się to zrozumiałe, gdyż stanowi ono istotny czynnik stabilności i sprawnego funkcjonowania firmy oraz jej pozycji na rynku. Tym samym dotyczy spraw istotnych z punktu widzenia także całej gospodarki. Warto podkreślić, że przywiązanie organizacyjne to czynnik, którego uwarunkowania zawierają wiele godnych uwagi wątków. Jednym z nich jest podjęta w artykule kwestia związku z poziomem zaspokojenia psychospołecznych potrzeb pracowników. Przyjęto, że spostrzegana możliwość zaspokojenia podstawowych potrzeb dzięki uczestnictwu w organizacji jest jednym z ważniejszych, psychologicznych warunków identyfikacji z konkretną firmą oraz jej atrakcyjnością dla pracownika i chęcią związania się z nią na dłużej.

Celem niniejszego opracowania jest ocena związku pomiędzy stopniem zaspokojenia przez firmę podstawowych potrzeb psychospołecznych pracowników a siłą przywiązania organizacyjnego. Badaniem objęta została grupa 448 stu-

¹ Adres korespondencyjny: ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, tel. +48 1229357459; e-mail: motykama@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0002-1025-6443.

² Adres korespondencyjny: ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, tel. +48 122935295; e-mail: krzyzakj@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0002-8230-3552.

³ Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

dentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, posiadająca doświadczenia związane z pracą zawodową. Do pomiaru przywiązania organizacyjnego wykorzystano skalę autorstwa Meyera i Allen (1991), a do pomiaru zaspokojenia potrzeb pracowniczych, Skalę Samooceny Zaspokojenia Potrzeb Podstawowych nawiązującą bezpośrednio do klasyfikacji potrzeb w ujęciu Maslowa (1990).

W tym miejscu nasuwa się uwaga dotycząca rozumienia używanego tu pojęcia psychospołecznych potrzeb podstawowych. Nie chodzi w nim o tzw. potrzeby wtórne, wynikające ze zjawiska autonomii funkcjonalnej, które sprawia, że wszystko, co przyczynia się do zaspokojenia istotnych potrzeb jednostki (np. akceptacji lub znaczenia), z czasem może wyodrębnić się jako nowa potrzeba i cel podejmowanych działań, czyli potrzeba wtórna (np. posiadanie luksusowego samochodu, mieszkania, markowej odzieży czy pieniędzy). Obie kategorie potrzeb, tj. potrzeby podstawowe i potrzeby wtórne, zwane też przez niektórych (Rosenberg, 2016) strategiami zaspokajania potrzeb, często bywają ze sobą mylone. W praktyce ludzie myślą bowiem bardziej w kategoriach potrzeb wtórnych, czyli przyjętych strategii, albo konkretnych celów, do których zmierzają, niż w kategoriach głębszej natury swoich pragnień – czyli potrzeb podstawowych. Niemniej jednak to właśnie one, czyli stany wewnętrznej aktywacji podstawowych wartości, stanowią zasadnicze źródło ludzkiej energii i motywacji. Wskazują na to teorie motywacji oparte na potrzebach (Maslow, 1990; Rosenberg, 2013, s. 216). Warto zauważyć, że potrzeby o charakterze podstawowym, a więc wspólne dla wszystkich ludzi, takie jak choćby bezpieczeństwo, akceptacja, szacunek, czy dostrzeganie sensu swojej pracy, w przeciwieństwie do różnych strategii ich zaspokajania, w istocie rzeczy mają charakter bezkonfliktowy (Rosenberg, 2016). Fakt, że ktoś chce być bezpieczny lub akceptowany przez innych, albo szanowany, sam w sobie nie przeszkadza innym w zaspokajaniu tych samych potrzeb u siebie. Konflikt pojawia się dopiero na poziomie strategii i celów, a więc niektórych, nieraz mocno problemowych sposobów, za pomocą których ludzie usiłują realizować swe podstawowe potrzeby.

Wydaje się, że starania włożone w przedstawienie myślenia z koncentracji na strategiach i celach w koncentrację na własnych i cudzych potrzebach, mogą doprowadzić do większej uważności i troski w relacjach międzyludzkich, zwiększając szanse powodzenia w negocjacjach pomiędzy organizacją a pracownikami. W rozważanym kontekście, starania te przejawiać się mogą np. w pytaniach typu: „Czy wysiłek wkładany w pracę na rzecz naszej organizacji pozwala pracownikom zaspokajać (realizować) ich podstawowe potrzeby psychospołeczne – jakie i w jaki sposób?” oraz: „Co robimy, albo co możemy zrobić by zaangażowanie pracowników w pracę naszej organizacji zwiększało poziom zaspokojenia ich podstawowych potrzeb psychospołecznych, tak by chcieli się związać z nami na dłużej?”. Tę samą kwestię ilustruje, choć przy zastosowaniu innej terminologii, harwardzki model negocjacji stawiający w centrum zainteresowania interes obu stron (Fisher i in., 2016; Ury, 2014).

Podjmując temat przywiązania organizacyjnego (*organizational commitment*) należy zwrócić uwagę na wieloaspektowość tego terminu, w tym na jego bliskie pokrewieństwo z terminem „zaangażowanie organizacyjne” (*organizational involvement*), co sprawia, że oba terminy bywają stosowane zamiennie. Warto też zauważyć ich bliski związek z problematyką zarządzania retencją pracowników (Gojny, 2013; Król, 2012).

PRZYWIĄZANIE ORGANIZACYJNE W ŚWIELE TEORII MEYERA I ALLEN

Według klasycznej koncepcji Meyera i Allen (1991; 1997), przywiązanie organizacyjne posiada trzy komponenty: emocjonalny, trwałości i normatywny. Nieco upraszczając można stwierdzić, że komponent emocjonalny odnosi się do uczuciowej identyfikacji z organizacją i korzyści czerpanych z uczestnictwa w organizacji, komponent trwania dotyczy niechęci ponoszenia kosztów zmiany związanej z odejściem i związanych z tym obaw, a komponent normatywny dotyczy poczucia moralnego obowiązku dalszego uczestnictwa w organizacji. Warto w tym miejscu wspomnieć o interpretacji trójczynnиковego modelu przywiązania, jakiej dokonały Frank i Branstatter (2002), wskazując, że teoretyczną podstawą rozróżnienia tak opisanych wymiarów mogą być odmienne aspekty motywacji. W ich interpretacji komponent afektywny wyraża motywacyjną orientację o charakterze pozytywnym (chcę działać w tej organizacji), a dwa pozostałe wyrażają orientację typu negatywnego (jestem w tej organizacji, bo muszę – komponent trwania, lub jestem w niej bo powinienem – komponent normatywny). Naszym zdaniem, owo zasadniczo słuszne podkreślenie związku wymienionych komponentów przywiązania z motywacją pozytywną (koncentracja na odnoszeniu korzyści) lub negatywną (koncentracja na unikaniu strat), powinno być zmodyfikowane przez zaliczenie komponentu normatywnego (powinnościowego) także do motywacji pozytywnej, choć bardziej o moralnym niż spontaniczno-uczuciowym charakterze.

CZYNNIKI WARUNKUJĄCE PRZYWIĄZANIE ORGANIZACYJNE

Istnieje bogata literatura krajowa i zagraniczna, związana z tematem przywiązania organizacyjnego oraz czynników, które go warunkują (Lewicka, Pec, 2017; Łaguna i in., 2015; Choi i in., 2015; Rego i in., 2016). Czynniki warunkujące przywiązanie mogą mieć charakter podmiotowy albo mogą być bardziej związane z sytuacją i warunkami funkcjonowania organizacji (Bańka, Wołoska, 2006). Wśród tych pierwszych wymienić można np. poczucie własnej skuteczności, nadzieję i optymizm (Rego i in., 2016), podobnie jak przekonanie o pozytywnym znaczeniu ciężkiej pracy, traktowanie pracy jako centralnej wartości

w życiu (Chrupała-Pniak, Grabowski, 2016), czy wiek pracowników lub liczbę posiadanych dzieci (Wołpiuk-Ochocińska, 2016).

Do czynników sytuacyjnych związanych z cechami i warunkami pracy zaliczyć można między innymi bezpieczeństwo pracy, satysfakcję z pracy oraz możliwość uczestniczenia w podejmowanych decyzjach organizacyjnych (A. Ramay, M. Ramay, 2012), podobnie jak elastyczność zatrudnienia (Choo i in., 2016) i cechy kultury organizacyjnej (Talib i in., 2015), w tym spostrzegane wsparcie (Bilgin, Demirer, 2012).

PRZYWIĄZANIE A ZAANGAŻOWANIE ORGANIZACYJNE

Jak już sygnalizowano we wprowadzeniu, przywiązanie do organizacji ma wiele wspólnego z zaangażowaniem, a charakterystyki tego ostatniego wiele mówi o istocie tego, co wiąże pracowników z organizacją. Dokonując zwięzłego podsumowania informacji zawartych w obszernej literaturze przedmiotu, Pocz-towski (2007, s. 429) stwierdza, że zaangażowanie cechuje się silnym pragnieniem uczestniczenia w organizacji, akceptacją jej celów i wartości organizacji, identyfikacją i czynnym włączaniem się w jej życie oraz wolą ponoszenia na jej rzecz wysiłku. Wskazuje ponadto, że zaangażowanie ma charakter wieloaspektowy oraz mieści w sobie elementy racjonalne i emocjonalne. Przyjmuje się, że pracownicy zaangażowani w sprawy organizacji mają ustabilizowane i przewidywalne nawyki, wiążą swą przyszłość z organizacją i co najważniejsze, wkładają w swoją pracę na rzecz organizacji duży wysiłek. Do warunków zwiększających poziom zaangażowania organizacyjnego klasycznie zalicza się uczciwe traktowanie pracowników, w miarę dobre zarobki i bezpieczeństwo zatrudnienia, a także udział pracowników w decyzjach dotyczących tego, co dzieje się w firmie (Griffin, 2017).

Na podstawie meta analizy literatury przedmiotu Robinson, Perryman i Hayday (2004) opracowały charakterystykę zaangażowanego pracownika, który:

- 1) ma pozytywną postawę wobec swojej organizacji i pracy w niej, wierzy w jej wartości i identyfikuje się z nią,
- 2) jest aktywny i chce pracować jak najlepiej wykraczając poza zakres swoich podstawowych obowiązków,
- 3) traktuje innych pracowników z szacunkiem i pomaga pracować im bardziej efektywnie,
- 4) patrzy na różne sprawy w szerszym kontekście, nawet, jeśli podejmowane w związku z tym działania w firmie łączą się z ponoszeniem przez niego osobistych kosztów,
- 5) stara się być na bieżąco z najnowszymi rozwiązaniami w swojej dziedzinie poszukując okazji do poprawy funkcjonowania swej organizacji.

Z kolei Vance (2006) omawiając programy zaangażowania stosowane w różnych firmach podaje listę 10 wspólnych cech zaangażowania. Należą do nich:

- 1) poczucie dumy z pracodawcy,
- 2) zadowolenie z pracodawcy,
- 3) satysfakcja z wykonywanej pracy,
- 4) możliwość efektywnego wykonywania zadań stanowiących pewne wyzwanie,
- 5) docenianie i wynagradzanie wkładu pracownika,
- 6) wsparcie przełożonego,
- 7) wkładanie w pracę wysiłku wykraczającego ponad niezbędne minimum,
- 8) dostrzeganie i rozumienie powiązań pomiędzy misją organizacji a codziennymi zadaniami,
- 9) możliwość własnego rozwoju w ramach organizacji,
- 10) intencja pozostania w organizacji.

Większość autorów, podobnie jak Meyer i Allen, uważa, że zaangażowanie organizacyjne posiada aspekt poznawczy, emocjonalny i behawioralny. Aspekt poznawczy dotyczy tego, co ludzie myślą na temat swojej organizacji i jakie posiadają na jej temat przekonania, aspekt emocjonalny dotyczy tego, jak się w niej czują, a aspekt behawioralny związany jest z tym, jakie działania w niej podejmują i jaki wysiłek wkładają w to, by dobrze jej służyć.

Analizując zaprezentowaną powyżej treściową charakterystykę terminu „zaangażowanie organizacyjne” łatwo zauważyć, że zawarte w nim treści można niemal dosłownie odnieść także do terminu „przywiązanie”, przy czym ten pierwszy w sposób szczególny podkreśla znaczenie gotowości ponoszenia wysiłku na rzecz organizacji, a drugi – element gotowości do trwałego związania się z organizacją.

METODYKA BADAŃ WŁASNYCH

Badania przeprowadzono w grupie 448 pracujących studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, łączących studia niestacjonarne lub podyplomowe z pracą zawodową w różnych sektorach gospodarki. Wstępnie przebadano większą liczbę osób, lecz dla uzyskania większej spójności wyłączono z niej właścicieli firm oraz osoby pełniące funkcje kierownicze. W badanej grupie było 82% kobiet i 18% mężczyzn, przy czym dwie osoby nie zaznaczyły swej odpowiedzi na pytanie o płeć. Badanie miało charakter celowy. Przyjęto bowiem, że pracujący zawodowo studenci stanowić będą środowisko stosunkowo dobrze odzwierciedlające sytuację młodych, wykształconych osób o dużym potencjale, znajdujących się na rynku pracy. W tabeli 1 znajduje się szczegółowa charakterystyka grupy badanej.

Tabela 1. Struktura badanej próby (N=448)

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	%
Płeć:		
Kobieta	364	82
Mężczyzna	82	18
Wiek:		
do 24 lat	345	77
25–30 lat	74	17
31–35 lat	17	4
36–40 lat	6	1
41–50 lat	5	1
Wykształcenie:		
Średnie	296	68
wyższe I stopnia	125	29
wyższe II stopnia	16	3
Forma zatrudnienia:		
umowa o pracę na okres próbny	43	10
umowa o pracę na czas określony	130	30
umowa o pracę na czas nieokreślony	103	23
samozatrudnienie	12	3
umowa o dzieło	6	1
umowa zlecenie	147	33
Staż pracy:		
do 6 miesięcy	105	24
pomiędzy 0,5 a 1 rokiem pracy	127	29
powyżej roku do 5 lat	179	40
powyżej 5 lat do 10 lat	20	4
powyżej 10 lat	14	3

Legenda: liczba odpowiedzi nie sumuje się do pełnej liczby badanych (N=448) ze względu na braki występujące w odpowiedziach na niektóre pytania ankiety.

Źródło: opracowanie na podstawie przeprowadzonych badań własnych.

Celem badań stała się weryfikacja hipotezy, zgodnie z którą istnieje silny, bezpośredni związek pomiędzy stopniem zaspokojenia przez firmę podstawowych potrzeb psychospołecznych pracowników a siłą przywiązania organizacyjnego. Zakładano, że związek ten jest silny i pozytywny oraz daje się obserwować działania niezależnie od innych zmiennych interweniujących. Do podstawowych potrzeb psychospołecznych branych pod uwagę w badaniu zaliczono pięć kategorii potrzeb, zgodnie z klasycznym ujęciem Masłowa (1990) z wyjątkiem potrzeb biologicznych, które zastąpiono kategorią potrzeb ekonomiczno-finansowych (odnoszących się do poziomu wynagrodzenia). Przywiązanie organizacyjne rozpatrywano w ujęciu Meyer i Allen (1991; 1997).

W badaniu wykorzystano polską wersję Skali Przywiązania do Organizacji autorstwa Meyera i Allen (1991) w polskiej adaptacji (Bańka i in., 2002) oraz dwie proste skale własnego autorstwa, tj.: Skalę Samooceny Zaspokojenia Potrzeb Podstawowych i Skalę Samooceny Zaangażowania Organizacyjnego, a ponadto krótką ankietę zawierającą pytania o dane socjodemograficzne.

Skala Meyera i Allen składa się z 18 stwierdzeń, z których każde oceniane jest według pięciostopniowej skali Likerta, od 1 „zdecydowanie się nie zgadzam” do 5 „zdecydowanie się zgadzam”. Skala ta zawiera trzy podskale, z których każda liczy po sześć pozycji i dotyczy innego komponentu przywiązania, tj.: komponentu afektywnego (poziom emocjonalnego zaangażowania i identyfikacji z organizacją), komponentu trwania (świadomość kosztów związanych z opuszczeniem organizacji) oraz komponentu normatywnego (poczucie moralnego obowiązku pozostawania w organizacji).

Skala Samooceny Zaspokojenia Potrzeb Podstawowych składa się z pięciu pozycji nawiązujących do kategoryzacji potrzeb według Masłowa, z których każda jest oceniana także na pięciopunktowej skali Likerta, tj. od 1 „zdecydowanie się nie zgadzam” do 5 „zdecydowanie się zgadzam”. Poszczególne pozycje skali odnoszące się do potrzeb zaspokajanych w wykonywanej pracy to stwierdzenia: „zaspokaja moje potrzeby ekonomiczno-finansowe”, „daje mi poczucie bezpieczeństwa”, „zapewnia mi dobre kontakty z innymi”, „zapewnia mi poczucie własnej wartości”, „daje mi możliwość spełnienia osobistych dążeń i aspiracji”. W klasyfikacji Masłowa byłyby to więc kolejno: potrzeby biologiczne – tu zamienione na „ekonomiczno-finansowe”, potrzeby bezpieczeństwa, potrzeby kontaktu emocjonalnego, potrzeby szacunku i potrzeby samorealizacji.

Skala Samooceny Zaangażowania Organizacyjnego składa się z odpowiedzi na jedno pytanie, które brzmi: „Jak Ty sam/a oceniasz swoje zaangażowanie w pracę w instytucji, w której jesteś zatrudniony/a?”. Badani zaznaczali swoje odpowiedzi na to pytanie również na pięciostopniowej skali typu Likerta od 1 „bardzo niskie” do 5 „bardzo wysokie”. Odpowiedź „trudno powiedzieć” znalazła miejsce pośrodku skali pozwalając zidentyfikować osoby niedające jasnej odpowiedzi na zadane im pytanie. Zgodnie z przedstawioną wcześniej charakterystyką zaangażowania organizacyjnego oczekiwano wysokich, pozytywnych korelacji ze skalą Meyera i Allen, zwłaszcza w jej afektywnym komponentcie.

Badania przeprowadzono metodą ankietową zapewniając anonimowość respondentom oraz uzyskując ich zgodę na udział w badaniu przed doręczeniem im kwestionariuszy.

Analizę statystyczną wykonano przy wykorzystaniu pakietu Statistica PL 12.0. Do oceny stopnia współzależności analizowanych zmiennych zastosowano współczynnik korelacji Pearsona (r), przyjmując za poziom istotności $p < 0,05$. Istotność różnic korelacji badano stosując test t do sprawdzania równości współczynników korelacji liniowej Pearsona pochodzących z dwóch niezależnych grup.

WYNIKI BADAŃ

W wynikach Skali Samooceny Zaspokojenia Potrzeb Podstawowych (tabela 2) nie ujawniono istotnego zróżnicowania w zakresie zaspokojenia poszczególnych rodzajów potrzeb psychospołecznych. Odnosząc się do tych wyników należy zauważyć, że w ocenie badanych studentów wykonywana praca zaspokaja ich potrzeby w stopniu względnie przeciętnym, przy czym stosunkowo najniższe oceny dotyczyły zaspokojenia potrzeb ekonomicznych oraz potrzeby samorealizacji, a stosunkowo najwyższe dotyczyły potrzeby kontaktów społecznych.

Tabela 2. Zaspokojenie podstawowych potrzeb psychospołecznych dzięki wykonywanej pracy w ocenie studentów UEK

Rodzaj potrzeb	Statystyki opisowe			
	Średnia	Odchylenie standardowe	Minimum	Maksimum
Potrzeby ekonomiczno-finansowe	3,00	1,13	1,00	5,00
Potrzeba bezpieczeństwa	3,38	1,12	1,00	5,00
Potrzeba kontaktów społecznych	3,96	0,94	1,00	5,00
Potrzeba szacunku	3,43	1,13	1,00	5,00
Potrzeba samorealizacji	2,95	1,23	1,00	5,00

Źródło: opracowanie na podstawie przeprowadzonych badań własnych.

Warto zwrócić uwagę, że stopień zaspokojenia potrzeby kontaktu z innymi ludźmi dzięki wykonywanej pracy, w ocenie badanych można uznać za wysoki, podczas gdy ocena pozostałych potrzeb pozostaje na poziomie przeciętnym. Uzyskane wyniki wskazują więc na względnie wysoką ocenę zaspokojenia potrzeby kontaktów społecznych w miejscu pracy (średnia wartość wyniosła 3,96 pkt w skali pięciostopniowej). Biorąc pod uwagę stosunkowo najniższe oceny zaspokojenia potrzeb samorealizacji (średnia 2,95 pkt) można przypuszczać, że praca aktualnie wykonywana przez badanych studentów na ogół nie spełnia ich aspiracji, dość często odbiegając w sposób znaczący od pracy, jaką chcieliby wykonywać w przyszłości zgodnie z profilem swojego wykształcenia.

Na pytanie zawarte w Skali Samooceny Zaangażowania Organizacyjnego odpowiedziało 414 osób. Ich odpowiedzi obrazuje tabela 3. Zdecydowana większość badanych (86%) wysoko oceniła swoje zaangażowanie na rzecz zatrudniającej ich firmy. Może to jednak świadczyć o pewnym przecenianiu własnego wkładu w jej działalność i nieco subiektywnym spojrzeniu na swe relacje z firmą. Warto podkreślić, że pomimo znacznych różnic w liczebności mężczyzn i kobiet (wynikających ze struktury badanej populacji – zdecydowana większość osób studiujących w uczelniach o profilu ekonomicznym to kobiety), ocena zaangażowania była bardzo podobna w obu podgrupach.

Tabela 3. Zaangażowanie organizacyjne w ocenie studentów UEK

Ocena własnego zaangażowania	Liczba odpowiedzi Ogółem	% Ogółem	Liczba odpowiedzi Kobiety	% Kobiety	Liczba odpowiedzi Mężczyźni	% Mężczyźni
Bardzo niskie	3	0,72	3	0,87	0	0
Raczej niskie	6	1,45	6	1,74	0	0
Trudno powiedzieć	50	12,08	41	11,92	9	12,86
Raczej wysokie	258	62,32	214	62,21	44	62,86
Bardzo wysokie	97	23,43	80	23,26	17	24,28
Razem	414	100	344	100	70	100

Źródło: opracowanie na podstawie przeprowadzonych badań własnych.

Kolejna analiza dotycząca tym razem korelacji pomiędzy stopniem zaspokojenia podstawowych potrzeb psychospołecznych a przywiązaniem organizacyjnym (tabela 4) wykazała, że wszystkie brane pod uwagę współczynniki korelacji, z wyjątkiem dotyczących komponentu trwania, są statystycznie istotne. Chociaż siła wykazanych związków nie przekracza umiarkowanego stopnia korelacji, to jednak stwierdzona zależność jest na tyle wyraźna, że w świetle uzyskanych wyników, samoocenę zaspokojenia podstawowych potrzeb psychicznych dzięki pracy w organizacji można uznać za użyteczny wskaźnik stopnia przywiązania organizacyjnego.

Stosunkowo najsilniejszy związek pomiędzy stopniem zaspokojenia potrzeb a przywiązaniem organizacyjnym wykazano w odniesieniu do potrzeb szacunku i samorealizacji (0,48 i 0,49). Siła korelacji pomiędzy zaspokojeniem pozostałych potrzeb (ekonomiczno-finansowych, bezpieczeństwa i kontaktów społecznych) a przywiązaniem okazała się nieco słabsza. Obserwacja ta zdaje się wskazywać, że współcześnie o przywiązaniu do organizacji decydują bardziej potrzeby wyższego rzędu, takie jak okazywany pracownikowi szacunek czy możliwość spełnienia się w pracy, niż potrzeby niższe w hierarchii, takie jak bezpieczeństwo, kontakty społeczne, czy nawet bezpośrednie korzyści finansowe. Jak można przypuszczać, łączy się to ze względnym zaspokojeniem najbardziej dotkliwych braków w tych ostatnich wymiarach ludzkiego funkcjonowania we współczesnym społeczeństwie. W efekcie potrzeby trudniejsze do zaspokojenia, związane z szacunkiem i poczuciem własnej wartości oraz potrzeby związane z realizacją potencjału posiadanych możliwości (samorealizacja), nabierają obecnie dla ludzi, szczególnie młodych, coraz większego znaczenia w obszarze aktywności zawodowej.

Warto zauważyć, że stosunkowo najwyższy stopień pozytywnych korelacji dotyczył związku pomiędzy zaspokojeniem potrzeb a afektywnym komponentem przywiązania organizacyjnego. Natomiast nie wykazano żadnych korelacji z komponentem trwania. Wynik ten potwierdza wcześniejsze założenie o odmiennym charakterze motywacji przywiązania organizacyjnego w różnych jego komponentach, negatywnej (napędzanej przez obawy) w komponencie trwania oraz pozytywnej (oczekiwanie korzyści) wynikającej z komponentu afektywnego i normatywnego.

Tabela 4. Zaspokojenie podstawowych potrzeb psychospołecznych a przywiązanie organizacyjne (według kwestionariusza Mayera i Allen)

Rodzaje potrzeb	Komponent afektywny	Komponent trwania	Komponent normatywny	Przywiązanie organizacyjne
Zaspokojenie potrzeb ekonomiczno-finansowych	0,32	-0,07	0,31	0,24
Zaspokojenie potrzeby bezpieczeństwa	0,35	-0,06	0,35	0,27
Zaspokojenie potrzeby kontaktów społecznych	0,37	-0,04	0,27	0,23
Zaspokojenie potrzeby szacunku	0,48	0,02	0,38	0,39
Zaspokojenie potrzeby samorealizacji	0,49	0,02	0,41	0,40

Oznaczone współczynniki korelacji Pearsona są istotne statystycznie ($p < 0,05$).

Źródło: opracowanie na podstawie przeprowadzonych badań własnych.

Porównując współczynniki korelacji pomiędzy samooceną zaspokojenia podstawowych potrzeb a siłą przywiązania do organizacji w grupie kobiet i mężczyzn (tabele 5 i 6) można zaobserwować, że są one bardzo zbliżone w obu podgrupach oraz podobnie jak w całej badanej populacji, stosunkowo najwyższe dla potrzeb szacunku i samorealizacji. Jedyna, niewielka różnica, zbliżająca się do poziomu istotności statystycznej, dotyczy związku potrzeb ekonomiczno-finansowych z przywiązaniem organizacyjnym w komponencie trwania. Mogłoby to sugerować, że kwestia ewentualnych strat finansowych w razie odejścia z organizacji ma dla mężczyzn nieco większe znaczenie niż dla kobiet. Niemniej jednak siła porównywanych korelacji jest tu na tyle niska, że przypuszczenie takie należy traktować z dużą ostrożnością.

Tabela 5. Zaspokojenie podstawowych potrzeb psychospołecznych a komponenty przywiązania organizacyjnego według kwestionariusza Mayera i Allen w grupie kobiet i mężczyzn (współczynniki korelacji)

Stopień zaspokojenia potrzeb	Komponent afektywny			Komponent trwania			Komponent normatywny		
	Kobiety	Mężczyźni	<i>p</i>	Kobiety	Mężczyźni	<i>p</i>	Kobiety	Mężczyźni	<i>p</i>
Ekonomiczno-finansowych	0,31	0,38	0,53	-0,12	0,11	0,06	0,30	0,31	0,93
Bezpieczeństwa	0,33	0,42	0,40	-0,09	0,00	0,47	0,36	0,29	0,53
Kontaktów społecznych	0,35	0,42	0,51	-0,04	-0,07	0,81	0,26	0,29	0,79
Szacunku	0,50	0,43	0,47	0,01	0,02	0,94	0,40	0,31	0,41
Samorealizacji	0,47	0,54	0,45	0,01	0,02	0,94	0,40	0,41	0,92

N – Kobiety = 365, N – Mężczyźni = 83. Oznaczone współczynniki korelacji Pearsona są istotne statystycznie ($p < 0,05$).

Źródło: opracowanie na podstawie przeprowadzonych badań własnych.

Tabela 6. Zaspokojenie podstawowych potrzeb psychospołecznych a przywiązanie organizacyjne (ogólnie) według kwestionariusza Mayera i Allen w grupie kobiet i mężczyzn (współczynniki korelacji)

Stopień zaspokojenia potrzeb	Przywiązanie organizacyjne		
	Kobiety	Mężczyźni	<i>p</i>
Ekonomiczno-finansowych	0,21	0,33	0,30
Bezpieczeństwa	0,26	0,30	0,72
Kontaktów społecznych	0,22	0,30	0,49
Szacunku	0,41	0,32	0,40
Samorealizacji	0,39	0,41	0,85

N – Kobiety = 365, N – Mężczyźni = 83. Oznaczone współczynniki korelacji Pearsona są istotne statystycznie ($p < 0,05$).

Źródło: opracowanie na podstawie przeprowadzonych badań własnych.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują na istotny, pozytywny związek łączący zaspokojenie podstawowych potrzeb psychospołecznych badanych osób z przywiązaniem do organizacji. Jest on szczególnie widoczny w obszarze przywiązania afektywnego i daje się także odnotować w obszarze przywiązania o charakterze normatywnym (zobowiązania moralne).

Oznacza to, że samoocena stopnia zaspokojenia przez organizację podstawowych potrzeb pracowników może stanowić użyteczny wskaźnik określający ich poziom przywiązania organizacyjnego. W badaniach innych autorów testujących siłę związku pomiędzy przywiązaniem organizacyjnym a różnymi warunkującymi je czynnikami, takimi jak np. zaangażowanie w wykonywany zawód, zaufanie do instytucji, satysfakcja z pracy, czy klimat organizacyjny, korelacje wahają się na ogół w przedziale od 0,35 do 0,65 (por. Juchnowicz, 2010; Lewicka, Rożenek, 2016). Stąd otrzymane w naszych badaniach współczynniki korelacji między 0,31 a 0,50 należy uznać za potwierdzające przyjętą hipotezę o istnieniu pozytywnego związku pomiędzy stopniem zaspokajania przez organizację podstawowych potrzeb pracowniczych a siłą przywiązania do organizacji. Umiarkowana siła tych korelacji wskazuje jednak na konieczność uwzględnienia także innych, psychospołecznych czynników mogących wpływać na stopień przywiązania.

Stwierdzono ponadto silniejszy związek pomiędzy przywiązaniem a zaspokajaniem przez organizację potrzeb pracowniczych dotyczących szacunku oraz samorealizacji, niż zaspokajaniem potrzeb dotyczących kontaktów społecznych, bezpieczeństwa, a nawet warunków ekonomiczno-finansowych.

Wykazany w badaniu brak związku pomiędzy stopniem zaspokojenia podstawowych potrzeb a przywiązaniem trwania potwierdza odmienny charakter tego składnika przywiązania od dwóch pozostałych.

Podsumowując, wydaje się, że ocena stopnia zaspokajania przez organizację podstawowych potrzeb psychospołecznych pracowników, stanowić może stosunkowo prosty i praktycznie przydatny wskaźnik przywiązania organizacyjnego. Zostało to potwierdzone w odniesieniu do badanej grupy pracowników. Biorąc jednak pod uwagę, że badania wykonano w grupie osób stosunkowo młodych, łączących w dodatku pracę ze studiami, generalizacja tego twierdzenia musiałaby uzyskać potwierdzenie także w badaniach przeprowadzonych w populacji osób niebędących studentami, w wyższym przedziale wiekowym i z dłuższym stażem pracy.

BIBLIOGRAFIA

- Bańka, A., Wołowska, A., Bazińska, R. (2002). Polska wersja Meyera i Alen Skali przywiązania do organizacji. *Czasopismo Psychologiczne*, 8(1), 65–74.
- Bańka, A., Wołowska, A. (2006). Zmiana rzeczywistości organizacyjnej a postawy wobec pracy: analiza typów przywiązania do pracy i zaangażowania w pracę. W: B. Rożnowski, A. Biela, A. Bańka (red.), *Praca i organizacja w procesie zmian* (s. 123–139). Poznań: Stowarzyszenie Psychologia i Architektura.
- Bilgin, N., Demirer, H. (2012). The examination of the relationship among organizational support, affective commitment and job satisfaction of hotel employees. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 51, 470–473. DOI: 10.1016/j.sbspro.2012.08.191.
- Choi, D., Oh, I.-S., Colbert, A. E. (2015). Understanding Organizational Commitment: A Meta-Analytic Examination of the Roles of the Five-Factor Model of Personality and Culture. *Journal of Applied Psychology*, 100(5), 1542–1567. DOI: 10.1037/apl0000014.
- Choo, J. L., Desa, N. M., Asaari, M. H. (2016). Flexible Working Arrangement toward Organizational Commitment and Work-Family Conflict. *Studies in Asian Social Science*, 3(1), 21–36. DOI: 10.5430/sass.v3n1p21.
- Chrupała-Pniak, M., Grabowski, D. (2016). Etyka pracy, przywiązanie organizacyjne a gotowość do podejmowania nieetycznych zachowań proorganizacyjnych – raport z badań. *Psychologia Społeczna*, 1(36), 69–83. DOI: 10.7366/1896180020163606.
- Fisher, R., Ury, W., Bruce, P. (2016). *Dochodząc do tak*. Warszawa: PWE.
- Frank, E., Branstatter, V. (2002). Approach versus avoidance: different types of commitment in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(2), 208–221. DOI: 10.1037/0022-3514.82.2.208.
- Gojny, M. (2013). Znaczenie zaangażowania i intencji odejścia dla retencji pracowników w kontekście postrzeganego wsparcia organizacji. *Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej*, 1146, T. *Organizacja i Zarządzanie*, 127–138. DOI: 10.34658/oiz.2013.51.127-138.
- Griffin, R. W. (2017). *Podstawy zarządzania organizacjami*. Warszawa: PWN.
- Juchnowicz, M. (2010). Zarządzanie kapitałem ludzkim a poziom zaangażowania pracowników. *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, 3–4, 57–66.

- Król, M. (2012). Retencja versus elastyczność zatrudnienie: determinanty strategiczno-kulturowe. *Edukacja Ekonomistów i Menadżerów*, 1(23), 23–41. DOI: 10.5604/01.3001.0009.5768.
- Lewicka, D., Pec, M. (2017). Czynniki kształtujące przywiązanie trwania pracowników. *Studia i Prace WNEiZ US*, 48(2), 197–207. DOI: 10.18276/sip.2017.48/2-17.
- Lewicka, D., Rożenek, P. (2016). Determinanty przywiązania afektywnego. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie*, 2, 225–238. DOI: 10.5604/18998658.1199381.
- Łaguna, M., Mielniczuk, E., Żaliński, A., Wałachowska, K. (2015). Przywiązanie do organizacji i zaangażowanie w pracę – koncepcje teoretyczne i problemy terminologiczne. *Medycyna Pracy*, 66(2), 277–284. DOI: 10.13075/mp.5893.00169.
- Maslow, A. H. (1990). *Motywacja i osobowość*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Pax.
- Meyer, J. P., Allen, N. J. (1991). Three-component conceptualization of organizational commitment. *Human Resource Management Review*, 1, 65–69. DOI: 10.1016/1053-4822(91)90011-Z
- Meyer, J. P., Allen, N. J. (1997). *Commitment in the Workplace: Theory, Research and Application*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications. DOI: 10.4135/9781452231556.
- Peplińska, A., Godlewska-Werner, D., Celińska, S., Nieckarz, Z., Połomski, P. (2018). Przywiązanie do organizacji i motywacja do pracy a poziom materializmu pracowników – pośrednicząca rola satysfakcji z pracy. *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, 1, 11–30.
- Pocztowski, A. (2007). *Zarządzanie zasobami ludzkimi*. Warszawa: PWE.
- Ramay, A., Ramay, M. (2012). Antecedents of Organizational Commitment of Banking Sector Employees in Pakistan. *Serbian Journal of Management*, 7(1), 89–102. DOI: 10.5937/sjm1201089A.
- Rego, P., Lopes, M. P., Nascimento, J. L. (2016). Authentic Leadership and Organizational Commitment: The Mediating Role of Positive Psychological Capital. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 9(1), 129–151. DOI: 10.3926/jiem.1540.
- Robinson, D., Perryman, S., Hayday, S. (2004). *The Drivers of Employee Engagement*. Brighton: Institute For Employment Studies.
- Rosenberg, M. B. (2013). *To co powiesz może zmienić świat*. Warszawa: Wydawnictwo Czarna Owca.
- Rosenberg, M. B. (2016). *Porozumienie bez przemocy*. Warszawa: Wydawnictwo Czarna Owca.
- Talib, Z. A., Don, Y., Daud, Y., Raman, A. (2015). Organizational Culture and Organizational Commitment of Kedah District Education Officers. *International Journal of Management Sciences*, 5(5), 410–419.
- Ury, W. (2014). *Odchodząc od nie*. Warszawa: PWE.
- Vance, R. J. (2006). *Employee Engagement and Commitment: A guide to understanding, measuring, and increasing engagement in your organization*. Alexandria: The SHRM Foundation.
- Wołpiuk-Ochocińska, A. (2016). Zaangażowanie w pracę i przywiązanie organizacyjne pracowników w przedsiębiorstwach o różnym poziomie kultury bezpieczeństwa pracy. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania Ochroną Pracy w Katowicach*, 1(12), 135–148.

Streszczenie

Przywiązanie pracowników do organizacji to ważny czynnik wpływający na stabilność i pomysłne funkcjonowanie organizacji. Autorzy opracowania wskazują na wieloaspektowość pojęcia „przywiązanie organizacyjne” (*organizational commitment*) i jego bliski związek z pojęciem „zaangażowanie organizacyjne” (*organizational involvement*). Podkreślają znaczenie jakie w przywiązaniu organizacyjnym odgrywa stopień zaspokojenia podstawowych, psychospołecznych potrzeb pracowników przez daną organizację.

Celem badań była ocena związku pomiędzy stopniem zaspokojenia podstawowych potrzeb psychospołecznych a przywiązaniem organizacyjnym. Do podstawowych potrzeb psychospołecznych, poza potrzebami ekonomiczno-finansowymi zaliczono, zgodnie z ujęciem Masłowa, potrzebę bezpieczeństwa, akceptacji, szacunku i samorealizacji.

Badaniem objęta została grupa 448 studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, posiadająca doświadczenia związane z pracą zawodową. W badanej populacji większość stanowiły osoby młode do 30. roku życia (ponad 90%) oraz kobiety (82%).

W badaniu wykorzystano Kwestionariusz Przywiązania Organizacyjnego Meyera i Allen oraz pięciostopniową Skalę Zaspokojenia Podstawowych Potrzeb Psychospołecznych i pięciostopniową Skalę Samooceny Zaangażowania Organizacyjnego własnego autorstwa.

Wyniki przeprowadzonych badań potwierdzają istotny związek zaspokojenia potrzeb psychospołecznych badanych osób z przywiązaniem do organizacji. Warto podkreślić, że najwyższe, pozytywne korelacje wystąpiły pomiędzy stopniem zaspokojenia potrzeb a przywiązaniem organizacyjnym w odniesieniu do potrzeb wyższego rzędu, takich jak szacunek i samorealizacja. Rozpatrując komponenty przywiązania organizacyjnego, najsilniejszy związek stwierdzono pomiędzy wymienionymi potrzebami a afektywnym komponentem przywiązania ($r = 0,48$ i $r = 0,49$). Nie stwierdzono natomiast związku pomiędzy stopniem zaspokojenia podstawowych potrzeb psychospołecznych osób badanych a komponentem trwania.

Słowa kluczowe: przywiązanie organizacyjne, zaspokojenie potrzeb psychospołecznych.

Organizational commitment and level of satisfaction of employees' psychosocial needs

Summary

Employee commitment to a company is an important factor affecting the stability and effective functioning of the organization. The authors of the article demonstrate the multifaceted nature of the concept of “organizational commitment” and its close relationship with the concept of “organizational involvement”. They emphasize the importance of meeting the basic psychosocial needs of employees by the organization.

The goal of the study was to assess the relationship between the degree of satisfaction of the basic psychosocial needs and organizational commitment. According to the approach of Maslow, apart from economic needs, the basic psychosocial needs include the need for safety, acceptance, respect and self-actualization.

The study covered a group of 448 students at the Cracow University of Economics who had work experience. The majority of the participants of the research were young people, up to the age of 30 years (more than 90%), and women (82%).

The study used Meyer and Allen's Organizational Commitment Survey, the five-point Basic Psychosocial Need Satisfaction Scale and the five-point Organizational Involvement Self-Assessment Scale developed by the authors.

The results of the study confirm the significant relationship between the satisfaction of psychosocial needs and commitment to the organization in the studied group. It is worth emphasizing that the above-mentioned positive correlations occur between the degree of satisfaction of needs and the organizational commitment with regard to higher needs, such as respect and self-actualization. While considering the components of organizational commitment, the strongest relationship found is between the aforementioned needs and affective commitment component ($r = 0.48$ and $r = 0.49$). On the other hand, no correlation between the degree of satisfaction of basic psycho-social needs and the continuance component was found.

Keywords: organizational commitment, psychosocial needs satisfaction.

JEL: J24, J28, O15.

*prof. dr hab. Zofia Chyra-Rolicz*¹ 

Instytut Historii

Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach

Rola lidera społecznego w tworzeniu lepszej jakości życia

WPROWADZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie roli liderów społecznych w tworzeniu lepszej jakości życia w wymiarze zbiorowym, co wymagało akceptowanego przywódcy, wyróżniającego się autorytetem, zmysłem przedsiębiorczości, a także w polskich uwarunkowaniach – patriotyzmem. Takie cechy znajdujemy u pionierów spółdzielczości i działaczy rozwijających różne jej formy w następnych pokoleniach. Przedstawione zostaną dawne dokonania liderów społecznych – polskich działaczy spółdzielczych z XIX i XX w. z różnych stron kraju: Wielkopolski, Pomorza i Śląska, Galicji, Królestwa, którzy dążyli do poprawy stanu majątkowego warstw biedniejszych (rolników, rzemieślników, kupców) poprzez organizowanie ich do wspólnej działalności gospodarczej. Przypomniani zostaną także spółdzielcy działający w międzywojniu, podczas okupacji hitlerowskiej i w Polsce powojennej oraz w okresie transformacji ustrojowej. Przedstawione zostaną w ujęciu historycznym ich uwarunkowania społeczne i środowiskowe oraz osiągnięcia. Podjęta zostanie próba sformułowania wskazówek dla współczesnych animatorów różnych form spółdzielczości w środowiskach lokalnych. Podstawę źródłową stanowią opracowania biograficzne i historyczne, materiały z konferencji naukowych oraz współczesna publicystyka spółdzielcza. Zastosowano metodę analizy historycznej.

PIONIERZY RUCHU

Ruch spółdzielczy, jak każdy ruch społeczny o większym zasięgu oddziaływania, rozwijał się początkowo za sprawą swych pionierów, a w następnych generacjach – entuzjastów – działaczy, zwanych współcześnie liderami. Zaliczyć do

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: chyrol@op.pl. ORCID: 0000-0002-0868-1205.

nich można m.in. praktyków, jakimi byli robotnicy tkacze – Sprawiedliwi Pionierzy z Rochdale, sędzia Herman Schulze z Delitzsch, podoficer armii pruskiej i wójt wsi Heddesdorf Fryderyk Raiffeisen oraz teoretycy tacy jak Robert Owen, Sidney i Beatrice Webb, Charles Gide, Edward Abramowski wytyczający szlaki wspólnej pracy gospodarczo-społecznej, eliminującej uzależnienie od systemu stworzonego przez wyzyskiwaczy (Galos i in., 1971, s. 41–53, 56–57, 62–63). Tworzyli go ludzie różnej kondycji społecznej – intelektualisci, filozofowie, wskazujący nowe sposoby działania, formułujący cele i zasady wspólnej pracy oraz praktycy, wywodzący się z warstwy średniej, inteligencji, nierzadko robotnicy i chłopci bez wykształcenia, realizujący w swych środowiskach owe wskazówki. Wszystkich ich cechowała wrażliwość na problemy społeczne, chęć bezinteresownego działania dla wspólnego dobra, swoista charyzma widoczna w umiejętności efektywnej pracy z ludźmi, pochylenia się nad ich bolączkami i zdolności organizacyjne, pozwalające wskazywać drogę wyjścia.

Do tej plejady nazwisk dobrze znanych w dziejach myśli społecznej dodać należy naszych rodaków: księży – Stanisława Staszica, Augustyna Szamarzewskiego, Piotra Wawrzyniaka, Wacława Blizińskiego, Stanisława Adamskiego oraz ludzi świeckich, jak nauczyciel i ludowiec Franciszek Stefczyk, socjaliści: Stanisław Wojciechowski i Romuald Mielczarski, filozof Edward Abramowski i wielu innych mężczyzn i kobiet pracujących dziesiątki lat ofiarnie w swym środowisku, zarówno wielkomiejskim, małomiasteczkowym, jak i wiejskim, nad poprawą warunków życia swego otoczenia i adaptacją postępu cywilizacyjnego na ziemiach polskich. Wywodziли się z różnych środowisk: ziemiańskiego, mieszczaństwa, chłopskiego, z kręgu inteligencji. Ten typ społecznika ukształtował się na ziemiach polskich w okresie zaborów i zorientowany był ku przyszłości odrodzonej z niewoli Ojczyzny. W etosie pozytywistycznej „pracy u podstaw” kształtowało się parę pokoleń naszych społeczników i ten wzór osobowy widoczny był jeszcze w Polsce Ludowej, chociaż z czasem podlegał erupcji fasadowości sterowanej odgórnie pracy społecznej.

W ideologii spółdzielczej twórców spółdzielni w Rochdale (Anglia, 1844) uznawano, w odróżnieniu od spółek kapitałowych, prymat interesów konsumenta, którego trzeba było jednak odpowiednio przygotować. Celem spółdzielni było zaspokajanie potrzeb zrzeszonych w sposób możliwie tani, dając zaopatrzenie w towary dobrej jakości, co umożliwiało oszczędne prowadzenie gospodarstwa domowego, i zwiększało siłę nabywczą robotniczej płacy. Z czasem wspólne działanie wykroczyło poza sferę konsumpcji żywności i zakupu odzieży, wkraczając w sferę potrzeb oświatowo-wychowawczych, rekreacji, uczestnictwa w kulturze tworzonej dla siebie i dającej lepsze perspektywy życiowe następnemu pokoleniu.

Podobnie na ziemiach polskich długo widoczne było paternalistyczne wspomaganie wspólnej przedsiębiorczości, wiodące do uformowania się różnych form spółdzielczości. Do propagowanej przez Staszica, fundatora Hrubieszowskiego Towarzystwa Rolniczego dla Wspólnego Ratowania się w Nieszczęściach (1816) (Chy-

ra-Rolicz, 2004, s. 37, 51), wskazującego drogę pracy nad podniesieniem cywilizacyjnym kraju nawiązywali wielkopolscy „organiczni”, wśród których obok ziemian i mieszczan znaleźli się księża społecznicy, angażujący się w tworzenie i wspieranie polskich spółek, głównie stowarzyszeń oszczędnościowo-kredytowych. Fundator HTR w dobrach ofiarowanych fundacji uczył grono 329 gospodarzy – sygnatariuszy Towarzystwa, samorządności i przedsiębiorczości, co po kilku dziesięcioleciach zaowocowało ich widoczną zamożnością, lepszym standardem budownictwa mieszkaniowego i gospodarskiego oraz szerszymi horyzontami umysłowymi zrzeszonych, inwestujących w praktyczne kształcenie młodzieży (męskiej). Ten sposób uczenia przedsiębiorczości włościan był szeroko naśladowany w polskich warunkach, kraju rolniczego zapóźnionego w rozwoju cywilizacyjnym.

Dla upowszechniania się postaw społecznikowskich w XIX/XX w. wiele zrobił Edward Abramowski (1868–1918), filozof i etyk, działacz socjalista, działacz ruchu ludowego i spółdzielczego (Chyra-Rolicz, 2002, s. 16–30). Wywodził się z patriotycznego kresowego ziemiaństwa. W broszurze pt. *Zmowa powszechna przeciwko rządowi* (1905) przedstawił program budowy Polski Ludowej „od dołu” poprzez sieć rozmaitych stowarzyszeń: zawodowych, gospodarczych, oświatowych, rekreacyjnych, tworzonych na bazie parafii i funkcjonujących obok administracji zaborcy. Integrować miały one polskie społeczeństwo do wspólnej pracy dla zaspokojenia własnych potrzeb i celu odległego – odbudowy własnej państwowości. Dla wszystkich było miejsce w tej pracy: ziemiaństwa, mieszczan, robotników i włościan; dla mężczyzn i kobiet, ludzi wykształconych i prostych. Szczególnie odwoływał się do patriotyzmu młodzieży studiującej za granicą, która przyczynić się miała do odbudowy i awansu cywilizacyjnego kraju. Ukształtował grono ok. 2 tys. „abramowszczyków”, ofiarnych działaczy społecznych działających na różnych polach i w różnych środowiskach. Ich praca widoczna była w międzywojniu, a nawet w Polsce powojennej. Jako twórca Towarzystwa Kooperatystów w 1906 r. przyczynił się do powstawania wielu różnych spółdzielni w zaborze rosyjskim, zwłaszcza spożywców, stanowiących oparcie dla inicjatyw narodowych. W przededniu I wojny światowej (1913) w samym tylko Warszawskim Związku Stowarzyszeń Spółdzielczych zrzeszone były 274 spółdzielnie z ponad 40 tys. członków (Galos i in., 1971, s. 267).

Proboszcz we wsi Lisków pod Kaliszem, ks. Wacław Bliziński (1870–1940), od 1902 r. rozpoczął tam pracę spółdzielczą, chcąc przychylić ubogim parafianom „nieba i chleba”, zakładając spółdzielnię „Gospodarz”. Przed I wojną światową rozwinął wiele spółdzielni i organizacji gospodarczo-społecznych takich jak kółko rolnicze, warsztaty tkackie, spółdzielnie: spożywców, kredytową, mleczarnię, piekarnię, a także szkołę rolniczą, straż pożarną, zbudował Dom Ludowy. Wieś została zelektryfikowana, pojawiły się chodniki wzdłuż drogi, domy wznoszono murowane. Po wojnie ks. Bliziński przywiózł z Kresów sieroty, którym umożliwił naukę w miejscowych szkołach, kształcąc nauczycieli ludowych i rzemieślników. W 1937 r. Lisków gościł tłumnie odwiedzaną (za pośrednictwem Spółdzielni Tu-

rystycznej „Gromada”) wystawę „Praca i kultura wsi polskiej” ukazującą efekty awansu cywilizacyjnego (Galos i in., 1971, s. 293–294).

Dla rozwoju spółdzielczości w dużym stopniu przyczynili się ludzie z kręgów inteligencji, adaptujący na ziemiach polskich pojawiające się na Zachodzie różne nowe „instytucje społeczne”. Często byli to nauczyciele, zwłaszcza szkół ludowych, działający w środowisku wiejskim. Z licznego grona takich działaczy spółdzielczych największą chyba popularnością cieszył się Franciszek Stefczyk (1861–1924), adaptujący do galicyjskich warunków wzory spółdzielni rolniczo-handlowych i oszczędnościowo-pożyczkowych Fryderyka Wilhelma Raiffeise-na. W latach 1889–1890 przy kółku rolniczym w Czernichowie pod Krakowem, gdzie był nauczycielem, utworzył pierwszą w Galicji wiejską spółdzielnię kredytową – Kasę Oszczędności i Pożyczek. Inicjował także zakładanie spółdzielni rolniczo-handlowych, mleczarskich i wytwórczych, dających pracę ubogim rolnikom. Tworzone przez niego kasy działały na ogół na terenie 1–3 wsi, zamieszkałych przez ok. 3 tys. mieszkańców i przyczyniły się do likwidacji dotkliwej plagi lichwy rujnującej drobnych rolników (Gurnicz, 1976, s. 100–115, 132–135, 139). Sprawdzone w praktyce wzory takiej instytucji oszczędnościowo-kredytowej rozpowszechniły się w odrodzonej Polsce, ciesząc się społecznym zaufaniem. W chwili śmierci Stefczyka (i reformy walutowej W. Grabskiego, dającej solidne podstawy funkcjonowania instytucji finansowych) w Małopolsce działało 1299 „starych” kas zrzeszających ok. 130 tys. członków, w byłym zaborze rosyjskim było już 247 kas z 78 tys. członków, a na pozostałych terenach – 122 kasy z 17 tys. członków (Gurnicz, 1976, s. 190).

Gdy w przededniu odzyskania niepodległości (7–9 lutego 1918 r.) w Lublinie obradowała I Konferencja Przewodników Polskiej Kooperacji, Stefczyk wystąpił z programem uspołdzielczenia kraju, zakładania licznych drobnych spółdzielni, gminnych lub parafialnych: kredytowych, spożywczych, mleczarskich, jajczarskich, owocarskich, magazynowych i innych dostosowanych do miejscowych warunków i rodzajów wytwórczości.

W POLSCE MIĘDZYWOJENNEJ

Innym społecznikiem „wielopłaszczyznowym” był Stanisław Thugutt (1873–1941) (Thugutt, 2013). Na polskiej scenie politycznej to postać wyjątkowa o rozległej skali zainteresowań i podejmowanych działań. Wywodził się ze środowiska mieszczańskiego. Wolnomularz, krajoznawca, działacz ruchu niepodległościowego, ludowiec i spółdzielca, mąż stanu, publicysta i wielki społecznik. Spółdzielczością zainteresował się wcześniej, zakładając w 1902 r. w Ćmielowie, gdzie pracował, przyfabryczną spółkę (spółdzielnię) spożywców. Jako poseł PSL „Wyzwolenie” przyczynił się do szybkiego uchwalenia ustawy spółdzielczej w październiku 1920 r., która umożliwiła rozwój spółdzielczości w II Rzeczypospolitej.

Jego praca *Spółdzielczość – zarys ideologii* (1935) cieszyła się dużą poczytnością (Jarecka-Kimłowska, 1971).

Spółdzielczość Thugutt postrzegał jako godny wspierania i propagowania sposób na godziwe życie, zaspokojenie potrzeb materialnych i duchowych bez wyzysku i krzywdy drugiego człowieka. Od 1929 r. sprawował funkcję wiceprezesa Towarzystwa Kooperatystów, a od 1932 r. do września 1939 r. prezesa tej organizacji, wielce zasłużonej dla krzewienia kooperacji w Polsce. W 1931 r. został prezesem Spółdzielczego Instytutu Naukowego, a w 1936 r. – Międzynarodowego Instytutu Spółdzielczego. Praktyczne propagowanie spółdzielczości ułatwiła mu praca redaktora dwutygodnika „Społem” w latach 1935–1939. Tworzenie różnych form spółdzielni, głównie rolniczo-handlowych, mleczarskich, składnic jaj oraz oświatowych i księgarskich zalecał młodzieży wiejskiej, tworzącej dla siebie miejsca pracy w przeludnionej wsi, co znalazło wyraz w praktycznej działalności Związku Młodzieży Wiejskiej RP „Wici”.

Już na początku XX w. pojawiły się również panie zaangażowane w krzewienie „kooperacji”, których wysiłki przyniosły większe widoczne efekty po odzyskaniu niepodległości (Chyra-Rolicz, 2011, s. 559–573). Działały przeważnie w kręgu kobiecym, zainteresowane unowocześnieniem i racjonalnością prowadzenia gospodarstwa domowego. Wywodziły się z różnych środowisk. W patriotycznych rodzinach ziemiańskich wyrosły Maria Orsetti (1880–1957) i Maria z Szumskich Dąbrowska (1889–1965) i Zofia Daszyńska-Golińska, zdobywające wykształcenie za granicą i tam poznające nieznane jeszcze w kraju instytucje społeczne. Wandzie z Hemplów Papieskiej (1883–1974) wystarczyć musiała tylko skromna pensja dla dziewcząt i status pani domu, żony inżyniera, posiadającego firmę instalacyjną w Lublinie. Podobnie Władysława Habichtówna (1867–1963), córka Wilhelma agronoma i zarządcy dóbr ziemskich, wystarczyć musiała posada „c. k. manipulantki”, czyli urzędniczki pocztowej w Krakowie. Jej siostra, Henryka z Habichtów Starzewska (1864–1955), pozostała krakowską panią domu. Taki status społeczny pozwalał rozwijać szerszą działalność społeczną i spółdzielczą Zofii z Gostkowskich Moraczewskiej (1878–1958), żonie inżyniera kolejowego Jędrzeja, znanego socjalisty, wywodzącego się z wielkopolskiej rodziny o tradycji pracy organicznej. Panie „udzielały się” piórem propagując spółdzielczość lub angażując się praktycznie w zakładanie spółdzielni i innych organizacji społecznych. Cechowała je wielka wrażliwość społeczna, zmysł organizacyjny i nieprzezwyciężona chęć działania dla wspólnego dobra. Uwieńczeniem tych wysiłków stało się utworzenie w 1935 r. Ligi Kooperatystek w Polsce, organizacji ogólnokrajowej, zrzeszającej w przededniu wojny ok. 3 tys. kobiet, które w terenie propagowały i rozwijały ten ruch.

Spółdzielczość (tworzona przez liderów i rzesze szeregowych członków) w okresie międzywojennym zdobyła się już na własną wizję rozwoju kraju, wychodząc z kręgu spraw lokalnych, ograniczonych do horyzontu własnego sklepu, warsztatu czy domu do myśli państwowotwórczej. Autorem takiej szerokiej wi-

zji spółdzielczych przekształceń kraju, wyrosłej z rozwijającej się na przełomie XIX i XX w. idei pankoooperatyizmu, stał się Marian Rapacki (1884–1944), syn dzierżawcy dóbr ziemskich, który po studiach handlowych w Warszawie, Lipsku i Londynie, wybrał karierę urzędniczą (Rusiński, 1980, s. 144–149, 227–229). Należał do kręgu patriotycznej młodzieży, która zdobywała wiedzę, by służyć nią w przyszłości odrodzonej Polsce. Ze spółdzielczością związał się od 1906 r., a po odzyskaniu niepodległości został prezesem zarządu ogólnopolskiej organizacji Związku Spółdzielni Spożywców RP. Z czasem, od spraw partykularnych dotyczących spółdzielczości spożywców, przeszedł do refleksji ogólnej, mającej na celu poprawę stanu gospodarki i eliminację kapitalistycznych bolączek. W 1936 r. na jubileuszowym Zjeździe Pełnomocników Związku Spółdzielni Spożywców RP prezes „Społem” Marian Rapacki przedstawił Program gospodarczy spółdzielczości spożywców, który był w istocie programem przebudowy ustroju politycznego i gospodarczo-społecznego kraju (Rapacki, 1936). Był to zarazem dalekosiężny program rozwoju polskiej spółdzielczości, poważnie ograniczający rolę wielkiego kapitału (i stosunków kapitalistycznych prowadzących do cyklicznych kryzysów ekonomicznych) w gospodarce narodowej i zastąpienia ówczesnej gospodarki prywatnej kapitalistycznej – gospodarką społeczną i kategorią własności zbiorowej. Spółdzielczość stała się partnerem państwa w podjętej w 1937 r. budowie Centralnego Okręgu Przemysłowego, służącej aktywizacji gospodarczo-społecznej uboższych czterech województw południowo-wschodnich, a Związek „Społem” realizował planową 3-letnią akcję rozbudowy sieci spółdzielni w środowisku wiejskim i małomiasteczkowym. W 1938 r. w kraju działało 2137 spółdzielni, zrzeszających ponad 360 tys. członków (Rusiński, 1980, s. 166–167). Tę „ofensywę spółdzielczą” kontynuowano w następnych latach w innej sytuacji politycznej gospodarki wojennej narzuconej przez okupanta.

POD OKUPACJĄ HITLEROWSKĄ

W okresie okupacji hitlerowskiej legalnie działająca spółdzielczość włączona została w gospodarkę wojenną III Rzeszy, będąc jednak filarem Polskiego Państwa Podziemnego, wspierając ruch oporu i rozwijając szeroką akcję opiekuńczą nad polskim społeczeństwem, co było możliwe dzięki patriotycznej i społecznikowskiej postawie kadr spółdzielców (Trocka, 2004, s. 61–88). Wielu z nich padało ofiarą represji okupanta, straciło życie. Wojna przyniosła zubożenie polskiego społeczeństwa, a legalnie działająca spółdzielczość dawała zatrudnienie w miastach i na wsi, umożliwiała przeżycie, chroniła twórców kultury, pomagała uwięzionym. Przyczyniła się do ochrony ludności, zachowania sił biologicznych i – w miarę możliwości – rozwoju tajnego nauczania. Pełniła swoją powinność narodową w ciężkim czasie.

W POLSCE POWOJENNEJ

W powojennych latach spółdzielczość „wtopiona” została w system nakazowo-rozdzielczy gospodarki planowanej i włączona w socjalistyczne przeobrażenia: kolektywizację rolnictwa, budowę społeczeństwa bezklasowego poprzez ograniczenie roli ekonomicznej warstwy średniej i tworzenie tzw. sektora własności społecznej gospodarce. W spółdzielczości poddanej rygorom decyzji politycznych i nakazom planowania, zanikała dobrowolność zrzeszania się i demokracja wewnętrzna, znikał też ów „duch spółdzielczy”, który sprzyjał autentycznemu rozwojowi tego ruchu w minionym stuleciu. Trwało jeszcze pokolenie ofiarnych społeczników, ale coraz częściej z biegiem czasu ich miejsca zajmowali ludzie z nomenklaturowego nadania, owi prezesi „przywożeni w teczkach”, dla których praca w spółdzielczości stawała się dobrą synekurą lub miejscem odstawienia na boczny tor w wyniku partyjnych rozgrywek. U schyłku PRL prezesi centralnych związków spółdzielni byli już z reguły wice-ministrami odpowiednich resortów, co stanowiło swoistą symbiozę sfery gospodarki państwowej i socjalistycznej spółdzielczości (Chyra-Rolicz, 1998, s. 158). Dawnych społeczników zastępował nowy typ pracownika – funkcjonariusza „bmw” (bierny, mierny, wierny). Spowodowało to wielkie straty w spółdzielczości, postrzeganej jako gospodarka tożsama z państwową i relikw realnego socjalizmu.

W CZASACH TRANSFORMACJI USTROJOWEJ

Ponad dwie dekady transformacji ustrojowej po 1989 r., zorientowanej neoliberalnie, lansującej prywatyzację i przedsiębiorczość indywidualną, nie sprzyjały propagowaniu etosu pracy dla wspólnego dobra. Zniweczono ofiarność i bezinteresowność w długofalowej przedsiębiorczości zbiorowej. Ciężko doświadczyła tego spółdzielczość. Kadrze kierowniczej spółdzielni różnych typów przybywało lat. Pewną nadzieję na odrodzenie tego ruchu budzi w ostatniej dekadzie tworzenie spółdzielni socjalnych i grup producentów rolnych oraz bardzo zróżnicowana grupa ich organizatorów.

Propagowana w ostatnim ćwierćwieczu transformacji ustrojowej neoliberalna orientacja gospodarki przyniosła odejście od wcześniejszych form zbiorowego gospodarowania, mającego na celu oprócz zysku także zaspokajanie różnych potrzeb społecznych. Zanikł etos pracy dla dobra wspólnego, kosztem osiągnięcia indywidualnych bądź grupowych maksymalnych korzyści. Działacza społecznego zastąpił menedżer, najczęściej technokrata dążący do maksymalizacji zysku za wszelką cenę. W miarę upływu lat i piętrzących się, wciąż nierozwiązanych problemów gospodarczych i społecznych, odczuwa się potrzebę uformowania grupy działaczy społecznych – współczesnych liderów, łączących cechy dawnych działaczy z wymogami naszych czasów. Dobrze wzory takich postaw można znaleźć w spółdzielczości – dawnej i współczesnej.

Organizatorzy spółdzielni socjalnych, najmłodszej formy organizacyjnej tego ruchu, propagowanej przez Partnerstwo na Rzecz Rozwoju „Tu jest Praca” i wspieranej unijnymi środkami EFS, Jacek Imioła, prezes Zarządu Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Socjalnych oraz Władysław Trebulski, członek Rady Nadzorczej tegoż Związku, opowiadali o problemach tworzenia takich placówek (*Wiele barw...*, 2010, s. 1, 8). Droga prezesa Jacka Imioły do spółdzielni socjalnej wiodła ze Spółdzielni Mieszkaniowej w Sosnowcu, gdzie pracował przez wiele lat jako kierownik techniczny, ale po długotrwałej chorobie i pobycie w szpitalu został zwolniony. Z własnych doświadczeń i innych poszukujących pracy powstała tam spółdzielnia „Pomocna Dłoń”, świadcząca pomocnicze usługi budowlane i prowadząca bufet. Również Władysław Trebulski, ciężko doświadczony życiowo w dążeniu do osiągnięcia stabilizacji życiowej, organizował spółdzielnie wśród ludzi mu podobnych, których znał i rozumiał.

Spółdzielnie socjalne odpowiadają na społeczne zapotrzebowanie na organizację pracy i usług, starają się wykonywać różne prace, wyszukiwać możliwości działania wynikające z istniejących nisz rynkowych, niezagospodarowanych jeszcze obszarów. Najczęściej są to różne drobne zlecenia, aby tylko zaistnieć na rynku, przetrwać i móc rozwijać się. Zakładają je ludzie z różnych środowisk, o różnym poziomie wykształcenia, przygotowania zawodowego, długotrwale bezrobotni, o znacznie ograniczonych możliwościach zarobkowania, wychodzący z więzień lub bezdomności. Zanim nastąpi formalna rejestracja spółdzielni, wymagają oni wsparcia organizacyjnego ośrodków opieki społecznej (MOPS, GOPS) oraz Zespołów Terapii Zajęciowej. W bazie danych Krajowej Rady Spółdzielczej w 2014 r. odnotowano 988 takich spółdzielni, nie wszystkie jednak zrzeszały się w branżowym związku rewizyjnym (Lachowski, Englot, 2016, tab. 1). W marcu 2020 r. w rejestrze OZRSS znajdowało się zaledwie 289 czynnych spółdzielni z całego kraju (<http://ozrss.pl/zwiazek/czlonkowcie>). Pierwsze z nich zarejestrowane zostały w 2007 r., przetrwały na rynku, dają pracę i zasilają podatkami budżet państwa, zwracając nakłady poniesione na ich utworzenie. Szacuje się, że obecnie istnieje w kraju ok. 1000 takich spółdzielni (Chyra-Rolicz, 2020).

Doświadczenia okresu transformacji, szybkie rozwarstwianie się majątkowe społeczeństwa i rozszerzająca się sfera ubóstwa powodująca degradację społeczną spowodowały, że potrzeba dziś na nowo formować społeczników i liderów spółdzielczości, potrafiących sprostać współczesnym wyzwaniom i potrzebom. Nie jest to tylko problem polskiej spółdzielczości i jej dalszego rozwoju. Dyskutowano nad nim już na początku lat 90. w krajach ówczesnej Wspólnoty Europejskiej, wdrażając od 1991 r. program LEADER podejmowany z myślą o poprawie niekorzystnych warunków społeczno-gospodarczych obszarów wiejskich, gdzie rysowało się szerokie pole do działania dla różnych form spółdzielczych i nowoczesnej działalności społecznikowskiej. Dwie dekady konkretnych starań dały już widoczne rezultaty w wielu krajach w rozwijaniu lokalnych grup działania. Dla ich efektywności zasadnicze znaczenie ma osoba przywódcy, lidera.

Przedstawiciele nauk społecznych i praktycy-społecznicy podejmujący działalność w różnych środowiskach, organizując różne grupy ludzi, wymieniali doświadczenia na ten temat na interdyscyplinarnej konferencji naukowej, zorganizowanej w Instytucie Politologii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie 6–7 czerwca 2013 r. (Piasecki, 2013, s. 7–11, 31–32, 36, 41–45). Sformułowane wówczas wnioski odnoszą się także do organizatorów spółdzielni. Wskazywano, że chcący działać na rzecz swojej wspólnoty, „małej ojczyzny”, bądź ogółu społeczeństwa, nie mogą już wykazywać się tylko charyzmą, która jest nieodzowna dla zjednania sobie zwolenników. Działacz nią obdarzony nie udowodni zasadności uzyskania pozycji, do której aspiruje bez rzetelnej wiedzy, wizji celu do którego dąży i racjonalnego planu działania. Niezbędne jest, aby, oprócz dobrego, nienagannego wizerunku, potrafił wykazać się pewnymi kompetencjami, umiejętnościami, zdolnościami, predyspozycjami. Dziś określić je można mianem kompetencji obywatelskich. Podstawę kompetencji lidera stanowić musi rzetelna wiedza, najlepiej z wielu dziedzin, której składnikami będzie zarówno wiedza o społeczeństwie, ekonomii, mechanizmach politycznego działania, doświadczeniach przeszłości oraz problemach i aspiracjach wspólnoty, środowiska, w którym i dla którego podejmuje pracę.

Nie mniej ważną sprawą jest fakt, że lider społeczny, spółdzielczy, posiada i nawiązuje rozległe kontakty w różnych środowiskach i instytucjach, dzięki czemu jest dobrze poinformowany, ale powinien weryfikować uzyskiwane informacje. Powinna odróżniać go umiejętność oceny faktów, ich odpowiednia selekcja, umiejętność wyrażania opinii, bardzo często w imieniu większej grupy, której staje się tym samym reprezentantem i rzecznikiem. Dlatego tzw. wiedza obywatelska jest podstawą kompetencji współczesnego społecznego przywódcy. Szczególnie w czasach globalizacji, przewlekłego kryzysu gospodarczego, który okazał się kryzysem zaufania do elit politycznych, zalewu sprzecznych informacji oraz propagandowych manipulacji, umiejętność krytycznej analizy pozyskiwanych informacji jest bardzo istotna i cenna dla osób pragnących pełnić rolę lidera przewodzącego różnym środowiskom.

Podstawą działania współczesnego lidera powinna być wiedza i umiejętność strategicznego myślenia, przewidywania skutków. Na takim fundamencie lider jest w stanie podejmować decyzje, które mają służyć dobru wspólnoty. Decyzje te prowadzić powinny do wyzwolenia jej aktywności, która sama w sobie jest najczęściej głównym celem i sensem pełnienia roli lidera.

Lider społeczny, spółdzielca, z istoty swej funkcji musi być aktywny. Brak predyspozycji przywódczych, umiejętności organizatorskich, skłonność do bierności powinny eliminować osoby pragnące pełnić tę rolę. Lider nie tylko musi stać na czele różnych form zbiorowego działania, ale powinien sprawić, aby jego wspólnota chciała uczestniczyć w tych działaniach. Bardzo istotne jest przy tym, aby widział sens i cel tej aktywności, potrafił odpowiednio poprowadzić wspólnotę do osiągnięcia zakładanego celu. Lider musi również wykazywać chociażby

minimum zaufania w stosunku do swych współpracowników i osób, które uznają go za swojego przywódcę, bowiem staje się za nich odpowiedzialny. Zaufanie odgrywa kluczową rolę w relacjach lider i jego zwolennicy, bez tej kompetencji żaden przywódca nie będzie w stanie stabilnie i efektywnie pełnić swej roli.

Istotną rolę w procesie wyłaniania przywódców w każdej sferze działania (politycznej, gospodarczej i społecznej) odgrywają szerokie kompetencje. Im większy wpływ ma on wywierać na otoczenie, tym większe powinny być jego kompetencje. Przedstawiony zespół cech i kompetencje powinny być kryterium wyłaniania liderów społecznych. Wizerunek, charyzma, umiejętności komunikacji są z pewnością elementami wspomagającymi lidera, ale nie można tylko na nich budować dobrego, efektywnego przywództwa. Nie mniej ważne są osobiste doświadczenia, umiejętność zrozumienia problemów innych ludzi. Dzisiejsze społeczeństwo potrzebuje kompetentnych liderów, którzy – dzięki swej wiedzy, zdolnościom, predyspozycjom, zaufaniu i doświadczeniu – staną się kreatorami zmian, nawiązując kontakty z administracją państwową, władzami samorządowymi, różnymi organizacjami społecznymi. Polskie doświadczenia spółdzielców mogą okazać się w tym bardzo przydatne.

PODSUMOWANIE – WSKAZANIA NA PRZYSZŁOŚĆ

W okresie transformacji w Polsce daje się zaobserwować niedostatek liderów życia gospodarczego zorientowanych prospołecznie. Współcześnie takich liderów próbuje się przygotowywać w spółdzielczości. Podczas Konferencji Badawczej Międzynarodowego Związku Spółdzielczego w Paryżu 27–30 maja 2015 r., prof. Michael L. Cook (Uniwersytet Missouri-Columbia, USA i dyrektor wykonawczy Instytutu Spółdzielczego Przywództwa) przedstawił szeroki program kształtowania współczesnych działaczy społecznych, spółdzielców dobrze przygotowanych do działalności gospodarczej w warunkach wolnorynkowej globalizacji, a zarazem wrażliwych na problemy społeczne swego środowiska. Wskazywał na potrzebę wykorzystywania miejscowych tradycji w skali lokalnej i krajowej, do wzorów trwałych wspólnotowych przedsięwzięć gospodarczych utrwalonych w pamięci społecznej oraz ich organizatorów i przywódców (ICA 2015, panel 28.5). W tym programie formowania liderów nawiązuje się do doświadczeń przeszłości, dobrych wzorów sprawdzonych w praktyce przez dziesięciolecia. Powyższe uwagi są bardzo cenną wskazówką dla kształtowania liderów odrodzenia spółdzielczości w Polsce, w sytuacji, gdy po 1990 r. zlikwidowano szkolnictwo spółdzielcze, a licznie organizowane przez branżowe związki spółdzielni kursy i szkolenia miały i mają doraźny charakter doradczo-instruktażowy. Odczuwa się brak systematycznego kształcenia o tradycjach i możliwościach zastosowania spółdzielczej formy działania dla zaspokojenia różnych potrzeb ludności, a współczesne kształcenie menedżerów gospodarczych ukierunkowane jest na wolnorynkową

rywalizację, sukces korporacyjny i maksymalizację zysku, tracąc z pola widzenia humanistyczne wartości ekonomii społecznej.

BIBLIOGRAFIA

- Chyra-Rolicz, Z. (1998). Spółdzielczość – ofiara czy filar systemu socjalistycznego? W: W. Ważniewski (red.), *Spór o ocenę Polski powojennej (1944–1989)* (s. 153–167). Siedlce: Pracownia Wydawnicza IH WSRP.
- Chyra-Rolicz, Z. (2002). *Edward Abramowski – prekursor społeczeństwa obywatelskiego i społecznej gospodarki rynkowej*. W: M. M. Drozdowski (red.), *Od Edwarda Abramowskiego do Jana Józefa Lipskiego. Z dziejów niepodległościowego i demokratycznego nurtu w polskim ruchu socjalistycznym* (s. 16–30). Warszawa: Wydawnictwo Typografia.
- Chyra-Rolicz, Z. (2004). *Stanisław Staszic prekursor spółdzielczości rolniczej*. Siedlce: Pracownia Wydawnicza IH AP.
- Chyra-Rolicz, Z. (2011). *Wielkie damy polskiej spółdzielczości*, W: W. Wrzesiński, M. Masnyk, K. Kawalec (red.), *Polska Leży na Zachodzie. Studia z dziejów Polski i Europy dedykowane Pani Profesor Teresie Kulak* (s. 559–573). Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Chyra-Rolicz, Z. (2020). Samorządność gospodarcza i społeczna na przykładzie sektora spółdzielczego (1989–2018). W: E. Leś (red.), *Dla Niepodległej. Obywatele i ich organizacje 1918–2020*. Warszawa.
- Galos, A., Inglot, S. (red.), Najdus, W., Piechowicz, S., Świtalski, Z. (1971). *Zarys historii polskiego ruchu spółdzielczego, cz. I: do 1918 r.* (s. 259–294). Warszawa: Zakład Wydawnictw CRS.
- Gurnicz, F. (1976), *Franciszek Stefczyk – Życie Poglądy Działalność*. Warszawa: Zakład Wydawnictw CRS.
- <http://ozrss.pl/zwiazek/czlonkowie> (2020.04.19).
- ICA Research International Conference *Future of Cooperative model: Creativity, Innovation and Research, Program. Book of abstracts*, 2015, Okrągły Stół nr 1 – panel 28.05.2015, Paris.
- Jarecka-Kimlowska, S. (1971). *O równy start. Szkice z dziejów „Wici” 1928–1948*. Warszawa: LSW.
- Lachowski, K., Inglot, A. (2016). *Informacja o podstawowych danych ekonomiczno-finansowych dotyczących sektora spółdzielczego w roku 2014 i ich zmianach w latach 2011–2014*. Warszawa: KRS.
- Piasecki, A. K. (red.). (2013). *Lider społeczny w XXI wieku*. Kraków: Wydawnictwo UP.
- Rapacki, M. (1936). *Program gospodarczy spółdzielczości spożywców. Referat wygłoszony na zjeździe delegatów „Społem” w dniu 14 VI 1936* (wyd. I), Warszawa: ZSS RP.
- Rusiński, W. (1980). *Zarys historii polskiego ruchu spółdzielczego, cz. 2: 1918–1939*. Warszawa: Zakład Wydawnictw CZRS.
- Thugutt, S. (2013). *Listy do młodego przyjaciela*. Wstęp R. Okraska. Łódź: Wydawnictwo „Nowy Obywatel”.

Trocka, H. (2004). *Spółdzielczość polska w kampanii wrześniowej i antyhitlerowskim ruchu oporu na terenie Generalnego Gubernatorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo Czasopismo „Spółdzielca”.

Wiele barw przedsiębiorczości społecznej. (2010). *Kurier Spółdzielczy*, 23/24(2020/2021), 1, 8.

Streszczenie

W artykule przedstawiono rolę liderów społecznych w tworzeniu lepszej jakości życia w wymiarze zbiorowym, przez pionierów spółdzielczości i działaczy rozwijających różne jej formy w następnych pokoleniach. Przedstawiono dawne dokonania liderów społecznych – polskich działaczy spółdzielczych z XIX i XX w. z różnych stron kraju: Wielkopolski, Pomorza i Śląska, Galicji, Królestwa, którzy dążyli do poprawy stanu majątkowego warstw biedniejszych (rolników, rzemieślników, kupców) poprzez organizowanie ich do wspólnej działalności gospodarczej. Przypomniano także spółdzielców działających w międzywojniu, podczas okupacji hitlerowskiej i w Polsce powojennej oraz w okresie transformacji ustrojowej. Dokonania spółdzielców przedstawiono w ujęciu historycznym ich uwarunkowań społecznych i środowiskowych, dróg życiowych do spółdzielczości, przebiegu karier, cechy osobowości i osiągnięcia. Podjęto próbę scharakteryzowania cech polskiego działacza spółdzielczego dawniej i współcześnie oraz próbę sformułowania wskazówek dla współczesnych animatorów różnych form spółdzielczości w środowiskach lokalnych. Podstawę źródłową stanowią opracowania biograficzne i historyczne oraz współczesna publicystyka. Zastosowano metodę analizy historycznej.

W okresie transformacji ustrojowo-gospodarczej zlikwidowane zostało szkolnictwo spółdzielcze rozbudowane zarówno w miastach i środowisku małomiasteczkowym, które systematycznie przygotowywało kadry przyszłych spółdzielców. Nie zapełniły tej luki krótkotrwałe szkolenia, licznie organizowane przez związki rewizyjne spółdzielni różnych typów. Współczesne kształcenie menedżerów gospodarczych ukierunkowane jest na osiągnięcie maksymalizacji zysku w korporacjach, pomijając stronę społecznej odpowiedzialności organizacji biznesowych i współudział w zaspokajaniu potrzeb społecznych, kulturalnych i rekreacyjnych lokalnych środowisk. Doświadczenia liderów spółdzielczych mogą okazać się pomocne w formowaniu grona liderów ekonomii społecznej, nadziei na odrodzenie ruchu spółdzielczego.

Słowa kluczowe: spółdzielczość, działacz społeczny, przedsiębiorczość, środowisko lokalne, Polska.

The role of social leader in creating better life conditions

Summary

This paper presents the role of co-operative leaders in creating a better life in the communal scope. Pioneers and activists from succeeding generations established many forms of common co-operative activities in the 19th and 20th centuries in different areas of the Polish lands. The main goals were to consider the groups of people living in poverty among the peasants, craftsmen and merchants, and to combine them in common economic activities, including social and cultural work toward national spirit. There were still co-operative leaders operating during the inter-war period, during the Nazi occupation, after the Second World War and the times of transition after 1989/1990. Their activities are shown in the historical perspective, against social and local backgrounds,

the methods of the co-operative movement, careers, personal attributes and achievements. The characteristics of these co-operative leaders from past and contemporary times can be useful in understanding actual challenges for co-operative leaders in a local scope. The paper is based on historical analysis of biographical and historical literature, scientific workshops and contemporary co-operative journalism.

The system of co-operative education in towns and the countryside were destroyed during the transition period. The many occasional courses and training sessions, organized by co-operative auditory unions for their employees, cannot excise this gap. The education of contemporary managers is oriented toward free market rivalry, corporations and the race for enlarging surpluses, eliminating social responsibility for business organization and collaboration in the needs of local societies. Examples of co-operative leaders can be useful in the creation of activists for the social economy. Modern co-operative leaders should combine a charismatic personality with extensive knowledge and an annalistic mind. They are the hope for the revitalization of the co-operative movement.

Keywords: co-operatives, social leader, enterprise, local society, Poland.

JEL: B52.

*mgr Arkadiusz D. Leśniak-Moczuk*¹ 

Politechnika Rzeszowska

Bezpieczeństwo w społeczności lokalnej w kontekście przejawów demoralizacji nieletnich

WSTĘP

Przestrzeń fizyczna oznaczająca miejsce zamieszkania powiązana z przestrzenią społeczną stanowi lokalne środowisko. Społeczność lokalna traktowana jako podmiot działań układu lokalnego stanowi wspólnotę zajmującą przestrzeń osadniczą, żyjącą i zaspokajającą swoje potrzeby na tej przestrzeni (Sowa, 1988, s. 55). W miejscu zamieszkania zawierane i podtrzymywane są więzi społeczne poprzez pomoc sąsiedzką, dobre stosunki społeczne i wzajemne zaufanie. Na poziom bezpieczeństwa we wspólnotach lokalnych wpływają działania i relacje pomiędzy jednostkami, rodzinami i grupami wynikające z pokrewieństwa, sąsiedztwa oraz typu zajęć przez nich wykonywanych. Stosunki społeczne w społeczności kształtuje także wewnętrznie doświadczana przynależność zabarwiona uczuciowo, emocjonalnie na poziomie sfery symbolicznej. Maria Wieruszewska zwraca uwagę na zakres dążeń solidarnościowych, typ uczestnictwa w życiu społecznym i charakter społecznej więzi w społeczności lokalnej (Wieruszewska, 1989, s. 302–323), bowiem charakter tych relacji decyduje o poziomie bezpieczeństwa w społeczności lokalnej. Członkowie społeczności lokalnej nie mogą stworzyć jej w sposób zamierzony i celowy, ale warunki istnienia społeczności wpływające na bezpieczeństwo do pewnego stopnia zależne są od ich postępowania. Postawy społeczne jednostek są kształtowane przez urodzenie, wychowanie, edukację, pracę zawodową i działalność społeczną w danym środowisku lokalnym. Niepożądanymi zjawiskami wpływającymi na obniżanie stanu bezpieczeństwa we wspólnotach lokalnych są między innymi popełniane czyny zabronione.

Zgodnie z podanymi wyżej uwarunkowaniami funkcjonowania społeczności lokalnych, stan bezpieczeństwa lokalnego może w dużym stopniu zależeć od wpływu otoczenia, w którym wzrasta młode pokolenie. Przejmowanie wzorców, obser-

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: ad.lesniak.@gmail.com. ORCID: 0000-0001-7758-5519.

wacja zjawisk w miejscu zamieszkania kształtują postawy skłaniające do racjonalnych bądź patologicznych zachowań, co zmniejsza poziom bezpieczeństwa.

Celem niniejszego artykułu jest próba ukazania wpływu stosunków międzyludzkich i wybranych przykładów patologii społecznej w społecznościach lokalnych na przejawy demoralizacji nieletnich. Przedmiotem opracowania jest analiza wybranych zachowań demoralizujących uczniów szkół podstawowych i gimnazjalnych, mających miejsce w społecznościach lokalnych Rzeszowa i Białegostoku.

W artykule postawiono następującą tezę: na wyższy poziom demoralizacji nieletnich wpływa zakłócanie bezpieczeństwa poprzez patologiczne zjawiska w środowisku lokalnym, zaś poczucie bezpieczeństwa poprzez doświadczanie pozytywnych relacji w najbliższym otoczeniu usposabia nieletnich pozytywnie. Teza ta została poddana weryfikacji w oparciu o wyniki badań empirycznych przeprowadzonych metodą sondażową, za pomocą techniki ankietowania uczniów w szkołach podstawowych i gimnazjach w Białymstoku i Rzeszowie w 2017 r., przy zastosowaniu narzędzia kwestionariusza ankiety w formie elektronicznej.

Na zawartość opracowania składa się: opis celów i sposobów zapewnienia lokalnego bezpieczeństwa, interpretacja kategorii nieletnich, metodyka badań empirycznych oraz analiza wybranych przejawów demoralizacji nieletnich w kontekście poczucia bezpieczeństwa w społecznościach lokalnych.

BEZPIECZEŃSTWO W SPOŁECZNOŚCI LOKALNEJ

Konsekwencją przemian lokalności w epoce globalizacji jest pojawianie się nowych zagrożeń zakłócających porządek społeczny w społecznościach lokalnych, niespełniających funkcji ochronnych, takich jakie zapewniała naturalna wspólnota. Bezpieczeństwo lokalne to stan wewnątrz społeczności lokalnej regulowany przez zespół norm prawnych i pozaprawnych, których przestrzeganie umożliwia normalne współzycie ludzi w określonym miejscu i czasie (Płowucha, 1995, s. 32), funkcjonowanie mieszkańców danej społeczności, ich ochrona przed przestępczością oraz innymi zagrożeniami. Podmiotem bezpieczeństwa lokalnego jest społeczność lokalna, przedmiotem zaś są obywatele i ich sprawy rozpatrywane na poziomie lokalnym. Celem bezpieczeństwa lokalnego jest zapewnienie odpowiedniego poziomu życia mieszkańcom danej społeczności lokalnej (Moczuk, 2009, s. 107). Zapewnieniem bezpieczeństwa i porządku publicznego zajmują się policje administracyjne, zarówno formacje uzbrojone i umundurowane jak Policja i Straż Graniczna, oraz wyspecjalizowane cywilne organy administracji publicznej. Ochroną osób i mienia zajmują się podmioty prowadzące działalność gospodarczą i służby porządkowe organizatorów imprez masowych (Bałandynowicz, 2009, s. 13–25; Pieprzny, 2007, s. 7; Spelman, Eck, 1989, s. 2; Trojanowicz, Carter, 1988, s. 11–12).

System współpracy Policji ze społecznością lokalną jako „nowa filozofia” działania Policji, nosi nazwę *Community policing*. Pojęcie to jest nowym podejściem do stosowania i egzekwowania prawa przez Policję, przejawem nowoczesnego myślenia w Policji. Takie podejście prowadzi do zmiany w relacjach na linii Policja – obywatele, w których w imię idei bezpieczeństwa lokalnego policjant powinien obywatelom doradzać, wspierać ich, a także razem z nimi uzgadniać i realizować inicjatywy społeczne (Działoszyński, 2012, s. 2; Hołyst, 2011, s. 161–183; Kappeler, Gaines, 2011, s. 7–9). Idea *Community policing* zawiera następujące elementy: tworzenie zaufania służącego efektywnemu partnerstwu z obywatelami, stosowanie taktyki i strategii polegającej na rozwiązywaniu problemów, zmiana policyjnej struktury organizacyjnej i mentalności (Działoszyński, 2012, s. 2; Miller, Hess, Orthmann, 2014, s. 4–5).

We współpracy tej ze strony Policji biorą udział dzielnicowi. Ustawowo (Ustawa 2000) dzielnicowy inicjuje działania profilaktyczne w społeczności lokalnej i wykonuje zadania administracyjno-porządkowe, rozpoznaje zagrożenia i przeciwdziała przyczynom ich powstawania, zawiadamia o przestępstwie i zabezpiecza miejsca przestępstw. W ramach szerokiego katalogu zadań dzielnicowy poznając rejon swojego działania powinien rozumieć realia społeczności lokalnej, by na bazie struktury społecznej monitorować panujące tam stosunki międzyludzkie (Gontarzewski, 2007, s. 53). Rosną oczekiwania obywateli wobec dzielnicowego w dziedzinie gwarancji bezpieczeństwa poprzez szybkie reagowanie na sytuacje zagrożeń, działania w zapobieganiu przestępczości i aktywność w ściganiu przestępców. Dzielnicowy powinien służyć mieszkańcom jako przedstawiciel prawa, a nie tylko jako jego egzekutor (Jaworska, Stefański, 2007, s. 20).

Prowadząc profilaktykę i prewencję zachowań demoralizujących, instytucje lokalne odpowiedzialne za bezpieczeństwo publiczne mogą wzorować się na dobrych praktykach z innych krajów. W Nowym Jorku szef Policji William Bratton wprowadził program „Jakość życia”, którego celem było tworzenie bezpiecznych przestrzeni w dzielnicach miasta (Bratton, 1999). Miejscami podatnymi na występowanie przestępczości i koncentracji zachowań aspołecznych są na przykład: pustostany wzbudzające poczucie strachu, restauracje, dyskoteki, puby, nocne sklepy, supermarkety, galerie, dworce, deptaki, ciągi komunikacji pieszej (Skiba, 2013, s. 217).

Istotną rolę w zakresie bezpieczeństwa odgrywa porządek przestrzenny. Według teorii „wybitych szyb” G.L. Kellinga i C.M. Colesa kładzie się nacisk na zarządzanie przestrzenią miejską. Pozostawiona wybita szyba w budynku przyciąga sprawców do wybijania następnych szyb. Budynki sprawiające wrażenie zaniedbanych, pozbawionych nadzoru, prowokują zachowania niezgodne z przyjętymi normami. Degradacja przestrzeni publicznej prowokuje drobną przestępczość, co może przekształcać się w przestępczość „cięższego kalibru” (Kelling, Coles, 2000).

NIELETNI W ŚWIETLE PRAWA

Określenie pojęcia „młodzież” sprawia trudności metodologiczne na gruncie współczesnych nauk społecznych. W przepisach prawa brak jednoznacznej i ścisłej granicy wiekowej między „dziećmi”, „młodzieżą” i „dorosłymi”. Analizę kategorii młodzieży spotyka się na gruncie prawa rzymskiego, prawa konstytucyjnego, prawa karnego, prawa administracyjnego, prawa cywilnego, prawa pracy (Broniatowski, 2017, s. 2–3).

Na gruncie prawa karnego, aby sprawcy można było przypisać winę, musi on do tego być zdolny. Jest to możliwe wówczas, gdy podmiot przestępstwa jest poczytalny oraz osiągnął w rozwoju osobniczym wiek, który implikuje dojrzałość. Granicą odpowiedzialności karnej stanowiącą podstawę ukarania jest wiek 17 lat (Lubelski, 1988, s. 52–56). Osoba, która dokonała czynu zabronionego przed 13. rokiem życia, nie może być ukarana. W kodeksie karnym istnieje określenie „nieletniego”, którym jest osoba w wieku poniżej 17. roku życia (art. 10 § 1). Wśród nieletnich rozróżnia się: nieletniego niezdolnego do ponoszenia winy, czyli do popełnienia przestępstwa (art. 1 § 3), ale zdolnego do popełnienia czynu zabronionego pod groźbą kary (art. 1 § 1); nieletniego, który może odpowiadać za popełnienie niektórych przestępstw, określonych w kodeksie karnym (art. 10 § 2). W ustawie z dnia 26 października 1982 roku o postępowaniu w sprawach nieletnich wyróżnia się: osoby w wieku do lat 18 wskazujące przejawy demoralizacji (art. 1 § 1 pkt 1 i art. 2), osoby, które dopuściły się czynu karalnego po ukończeniu 13. roku życia, ale nie ukończyły lat 17 (art. 1 § 1 pkt 2), osoby w wieku do 21 lat, wobec których orzeczono środki wychowawcze lub poprawcze (art. 1 § 1 pkt 3) (Błachut, Gaberle, Krajewski, 2004, s. 317–318).

W prawie pojawia się pojęcie demoralizacji nieletniego (Kaczmarek, 1990). Wśród przejawów demoralizacji wymienić można: ucieczki z domów lub placówek opiekuńczo-wychowawczych, zachowania patologiczne (alkoholizm, narkomania, prostytutka, tworzenie nieformalnych grup), porzucanie szkoły, brak opieki ze strony rodziców czy opiekuna, przebywanie w środowiskach kryminogennych, popełnianie czynów karalnych i innych czynów zabronionych, brutalizacja zachowań wobec rówieśników i osób dorosłych (Sochacki, 2008, s. 8). Pojęcie „przestępczość nieletnich”, używane jest w języku potocznym w znaczeniu szerokim, jako zachowania świadczące o demoralizacji nieletnich.

METODYKA BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Badania empiryczne zostały przeprowadzone w ramach międzynarodowego projektu ISRD-3 *The International Self-Report Delinquency Study* (Międzynarodowe Badania Zachowań Dysfunkcyjnych Młodzieży Szkolnej), prezentującego obraz uwikłania nieletnich w zachowania demoralizujące. W trzeciej edycji ISRD-3 prowadzonej przez Wydział Prawa Uniwersytetu w Białymstoku w latach

2017–2018, autor artykułu w trzyosobowym zespole doktorantów zrealizował badania pod kierownictwem prof. dr hab. Ewy Guzik-Makaruk.

W badaniach wykorzystano metodę sondażu diagnostycznego polegającą na gromadzeniu faktów, informacji, danych statystycznych dotyczących stanu i dynamiki rozwoju zjawisk strukturalnych i funkcjonalnych. Wyniki badań realizowanych na reprezentatywnych próbach statystycznych, odzwierciedlających stan rzeczywisty, charakteryzujących populację generalną, służą opisowi i wyjaśnianiu zjawisk masowych oraz mogą być uogólniane na populację generalną. Na ograniczenia tej metody wynikające z wielkości losowanej próby badawczej może mieć wpływ osiągalność czasowa i terytorialna przedmiotu badań, zasoby materialne i organizacyjne przeznaczone na badania oraz przyjęte techniki badań. Jako technikę badawczą zastosowano w niniejszym badaniu ankietę, z narzędziem kwestionariusza z pytaniami wynikającymi z celu badań wraz z kafeiterią proponowanych odpowiedzi, spośród których respondent samodzielnie zaznaczał wybrane przez siebie. Ograniczenia tej techniki mogą wynikać ze sformułowania pytań w sposób mało zrozumiały, nieuwzględniający poziomu wiekowego i intelektualnego respondentów, sugerujących odpowiedzi w kafeiterii oraz nieściśłych instrukcji przy poszczególnych pytaniach.

W realizowanych badaniach wzięto pod uwagę następujące zmienne zależne mogące mieć wpływ na kształtowanie postaw i zachowań młodych ludzi dorastających w społecznościach lokalnych: rozpoznawalność przez sąsiadów, współdziałanie i pomoc sąsiedzka, zżyte sąsiedztwo, poziom zaufania, wzajemne relacje ludzi, sprzedaż narkotyków, przestępstwa i bójki, pustostany. Młodzież szkolna podczas ankietowania wskazywała poziom swojego udziału w następujących przejawach demoralizacji: piractwo internetowe (filmy, muzyka), zranienie zwierzęcia, zrobienie graffiti, noszenie ze sobą broni, kradzież ze sklepu, kradzież bez przemocy, udział w bójce w miejscu publicznym, wandalizm, okradzenie samochodu, grożenie w celu odebrania pieniędzy, pobicie powodujące uszkodzenie ciała, kradzież roweru, sprzedaż narkotyków, włamanie w celu dokonania kradzieży, kradzież motoru lub samochodu, kontakt z używkami takimi jak: alkohol, marihuana/haszysz, „miękkie” narkotyki, Relewin, „twarde” narkotyki.

Do doboru próby badawczej według wskazań projektu ISRD-3 zastosowano w ramach schematu probabilistycznego dobór zespołowy. Do próby badawczej losowano z populacji generalnej, składającej się ze wszystkich szkół podstawowych i gimnazjalnych, pożądaných zgodnie z przedmiotem badań, w Białymstoku i Rzeszowie, poszczególne zespoły, którymi były wszystkie klasy VI w każdej szkole podstawowej i wszystkie I, II klasy w każdej szkole gimnazjalnej. Spośród 92 szkół w obu miastach (51 w Białymstoku oraz 41 w Rzeszowie) w badaniach udział wzięło 90 szkół, a pozostałe dwie szkoły odmówiły uczestnictwa. Do próby badawczej losowano poszczególne klasy z wykazu wszystkich klas podanych przez szkoły, według stworzonego do tego celu algorytmu. A z wylosowanych

klas wszyscy uczniowie stanowili respondentów do wypełniania ankiet. Z populacji uczniów wskazanych dla dwóch miast próba wyniosła 4572 uczniów. Badania zostały przeprowadzone w czerwcu 2017 r., tzn. w ostatnim miesiącu roku szkolnego. Dlatego ustalając próbę badawczą z Polski uwzględniono czas przeprowadzania badania i przyjęto wskaźnik zwrotności ankiet na poziomie 40%. W konsekwencji zakładanej absencji uczniów w ostatnim miesiącu zajęć szkolnych przed wakacjami w wypełnianiu ankiet uczestniczyło 1033 uczniów w Białymstoku i 1146 w Rzeszowie – łącznie 2179 respondentów. Badania objęły swym zasięgiem około 0,5% populacji uczniów z tych szkół. Próba badawcza stanowi próbę reprezentatywną charakteryzującą się określoną liczebnością oraz właściwościami statystycznymi całej badanej zbiorowości.

Po przeprowadzeniu ankietowania w szkołach za pomocą kwestionariusza w wersji elektronicznej online, pod nadzorem nauczycieli, dostosowano zebrane dane do wprowadzenia w program statystyczny Statistical Package for the Social Sciences (SPSS). Następnie przeprowadzono obliczenia statystyczne danych z ankiet w tym programie. Współzależność zmiennych została zbadana z wykorzystaniem testu niezależności χ^2 chi-kwadrat.

ANALIZA WPŁYWU ZJAWISK W SPOŁECZNOŚCIACH LOKALNYCH NA PRZEJAWY DEMORALIZACJI NIELETNICH

Badania prezentowane w opracowaniu stanowią kontynuację projektu badawczego ISRD realizowanego przez Northeastern University College of Social Sciences and Humanities w Stanach Zjednoczonych Ameryki w 35 krajach świata od 1992 r. Międzynarodowe badania porównawcze przedstawiają obraz uwikłania małoletnich w zachowania dysfunkcjonalne jak uzależnienia, przestępczość, czyny zabronione – tak w roli ofiar, jak i sprawców. Zgodnie z założeniami drugiej edycji ISRD-2 (2006–2007) i trzeciej ISRD-3 (2017–2018), w których udział brała Polska, przebadano młodzież szkolną w dwóch polskich miastach. Głównym celem projektu ISRD jest obserwowanie i porównywanie różnic, podobieństw oraz tendencji w przestępczości nieletnich i wiktymizacji nieletnich pomiędzy poszczególnymi państwami oraz odkrywanie teorii kryminologicznych związanych z przestępczością nieletnich.

Bezpieczeństwo w miejscu zamieszkania zależy między innymi od lokalnych okoliczności wpływających na wychowywanie młodego pokolenia, bowiem kontakty interpersonalne w środowisku zagrożonym patologią społeczną kształtują świadomość i skłaniają nieletnich do naśladownictwa nagannych zachowań, co może być czynnikiem determinującym demoralizację młodego pokolenia.

Skalę i wskaźniki procentowe czynów zabronionych popełnionych w ciągu roku przed badaniem w 2017 r., przez uczniów badanych klas ze szkół w Białymstoku i Rzeszowie, zamieszczono w tabeli 1.

Tabela 1. Czyny zabronione wykonywane przez nieletnich w Białymstoku i Rzeszowie

Wykonywanie zabronionych czynności	Liczność	Odsetek ¹⁾
piractwo internetowe (filmy, muzyka)	588	27,0
zranienie zwierzęcia	120	5,5
zrobienie graffiti	115	5,3
noszenie ze sobą broni	108	5,0
kradzież ze sklepu	101	4,6
kradzież bez przemocy	91	4,2
udział w bójce w miejscu publicznym	69	3,2
wandalizm	67	3,1
okradzenie samochodu	30	1,4
grożenie w celu odebrania pieniędzy	27	1,2
pobicie powodujące uszkodzenie ciała	27	1,2
kradzież roweru	25	1,1
sprzedaż narkotyków	23	1,1
włamanie w celu dokonania kradzieży	22	1,0
kradzież motoru lub samochodu	16	0,7
żadna z wyżej wymienionych	1378	63,2

¹⁾ Suma nie musi wynosić 100%, gdyż można było wskazać dowolną liczbę wariantów odpowiedzi.

Źródło: opracowanie i obliczenia własne.

Niespełna 2/3 badanych nieletnich nie popełniło żadnego czynu będącego przejawem demoralizacji. Największa jest skala piractwa internetowego sprowadzająca się do nielegalnego ściągania filmów i muzyki, którego dopuszcza się ponad 1/4 respondentów. Kolejne trzy czyny: ranienie zwierząt, robienie graffiti, noszenie ze sobą broni są udziałem około 5% respondentów. Do drobnych kradzieży ze sklepu bez przemocy przyznało się ponad 4% badanych, a w bójkach w miejscach publicznych i wandalizmie bierze udział ponad 3%. Pozostałe czyny są udziałem mniejszego odsetka nieletnich rzędu 1%. Wszystkie przejawy demoralizacji nieletnich są w większym stopniu udziałem osób płci męskiej. W tabeli 2 zestawiono udział uczniów deklarujących kontakt z używkami.

Tabela 2. Kontakt z używkami nieletnich w Białymstoku i Rzeszowie

Kontakt z używkami	Liczność	Odsetek ¹⁾
alkohol	366	16,8
marihuana/haszysz	74	3,4
lekkie narkotyki	29	1,3
Relevin	23	1,1
ciężkie narkotyki	23	1,1
brak kontaktu z używkami	1739	79,8

¹⁾ Suma nie musi wynosić 100%, gdyż można było wskazać dowolną liczbę wariantów odpowiedzi.

Źródło: opracowanie i obliczenia własne.

Niespełna 80% badanej populacji nieletnich deklaruje brak kontaktu z używkami. W badanej zbiorowości aż 17% uczniów umiało kontakt z alkoholem, co oznacza, że pił co szósty ankietowany uczeń w wieku 12–15 lat. Kontakt z narkotykami w różnej postaci dotyczy 5–6% uczniów (tu jedynie zerowy wynik byłby zadowalający). Nie ma różnic w częstotliwości spożycia alkoholu przez chłopców i dziewczęta, nawet minimalnie większy odsetek dziewcząt niż chłopców spożywa alkohol. W kontakcie z narkotykami 2–3 razy większy odsetek chłopców niż dziewcząt udziela na poszczególne pytania odpowiedzi twierdzących. Prawie 30% 15-latków przyznaje się do picia alkoholu. Wiek wpływa także na palenie marihuany, o ile wśród 12-latków było takich przypadków poniżej 1%, o tyle wśród 15-latków aż 8%. A narkotyki miękkie bardzo często są tylko początkowym etapem uzależnienia. Taki odsetek korzystających z narkotyków należy uznać za wysoki. Nie ma statystycznie istotnych różnic (p przekracza 0,05) w częstotliwości spożywania alkoholu (kiedykolwiek w życiu) oraz różnych rodzajów narkotyków pomiędzy nieletnimi z Rzeszowa i Białegostoku.

Dokonano analizy zależności między oceną funkcjonowania społeczności lokalnej a podejmowaniem przez ankietowanego nieletniego zachowań patologicznych i stosowaniem używek. Wyniki przedstawiono w tabelach 3–4.

Do weryfikacji postawionej w niniejszym artykule tezy wybrano stosowne merytorycznie pytania z kwestionariusza (w tabelach podano w nawiasach numery pytań z kwestionariusza). Uzyskane wyniki badań zamieszczono w poniższych zestawieniach. W tabelach podano wartości współczynnika korelacji r_{pb} (Pearsona) wraz z oceną jego istotności statystycznej. Symbolem* wyróżniono korelacje istotne na poziomie 0,05.

Tabela 3. Zależność między oceną funkcjonowania społeczności lokalnej a stosowaniem używek

Używki (8.1–8.5)	Ocena prawdziwości stwierdzeń dotyczących społeczności lokalnej (6.7)										
	wielu sąsiadów mniej zna	ludzie w okolicy często robią coś razem	w okolicy jest wiele przestępstw	w okolicy jest dużo narkotyków	jest wiele bójek w mojej okolicy	w okolicy są opuszczone budynki	w okolicy jest wiele budynków	ludzie w okolicy są chętni do pomocy	to jest zżyte sąsiedztwo	ludzie w okolicy są godni zaufania	ludzie w okolicy dobrze się dogadują
alkohol	-0,05*	-0,08*	0,06*	0,11*	0,11*	0,06*	0,10*	-0,08*	-0,08*	-0,11*	-0,08*
marihuana /haszysz	-0,01	-0,01	0,16*	0,21*	0,18*	0,13*	0,18*	-0,07*	-0,04	-0,06*	-0,07*
Relevin	0,00	0,02	0,11*	0,15*	0,10*	0,10*	0,10*	-0,01	0,00	0,00	-0,02
lekkie narkotyki	0,00	0,04	0,18*	0,21*	0,17*	0,12*	0,14*	0,01	0,02	0,00	0,01
ciężkie narkotyki	0,00	0,03	0,14*	0,17*	0,13*	0,11*	0,11*	0,00	0,01	0,00	-0,01

* Wyróżniono korelacje istotne na poziomie 0,05.

Źródło: badania i analiza własna.

Tabela 4. Zależność między oceną funkcjonowania społeczności lokalnej a zachowaniami patologicznymi

Nielegalne zachowania (7.1)	Ocena prawdziwości stwierdzeń dotyczących społeczności lokalnej (6.7)										
	wielu sąsiadów mnie zna	ludzie w okolicy często robią coś razem	w okolicy jest wiele przestępstw	w okolicy jest dużo narkotyków	jest wiele bójek w mojej okolicy	w okolicy są opuszczone budynki	w okolicy jest wiele budynków	ludzie w okolicy są chętni do pomocy	to jest żyłe sąsiedztwo	ludzie w okolicy są godni zaufania	ludzie w okolicy dobrze się dogadują
zrobienie graffiti	0,00	0,00	0,13*	0,16*	0,17*	0,14*	0,16*	0,00	-0,02	-0,04	-0,04
wandalizm	-0,01	0,00	0,10*	0,12*	0,14*	0,13*	0,11*	-0,03	-0,02	-0,04	-0,06*
kradzież ze sklepu	-0,01	-0,03	0,04	0,06*	0,07*	0,05*	0,08*	-0,03	-0,03	-0,03	-0,02
włamanie w celu dokonania kradzieży	0,03	0,05*	0,11*	0,16*	0,13*	0,16*	0,13*	0,00	0,03	0,01	0,00
kradzież roweru	0,00	0,01	0,12*	0,15*	0,13*	0,15*	0,11*	-0,01	0,02	-0,01	-0,04
kradzież motoru lub samochodu	0,01	0,03	0,14*	0,19*	0,15*	0,16*	0,11*	0,01	0,04	0,01	-0,01
okradzenie samochodu	0,00	0,04	0,10*	0,14*	0,14*	0,12*	0,11*	0,01	0,01	-0,03	-0,02
grożenie w celu odebrania pieniędzy	0,01	0,03	0,14*	0,16*	0,16*	0,14*	0,11*	-0,01	0,01	0,00	-0,03
kradzież bez przemocy	-0,02	-0,02	0,10*	0,08*	0,08*	0,07*	0,10*	-0,05*	-0,01	-0,05*	-0,05*
noszenie ze sobą broni	0,00	-0,01	0,12*	0,16*	0,14*	0,11*	0,12*	-0,02	-0,01	-0,02	-0,02
udział w bójce w miejscu publicznym	0,01	-0,01	0,10*	0,16*	0,16*	0,10*	0,13*	-0,02	-0,02	-0,02	-0,06*
pobicie z uszkodzeniem ciała	0,00	0,03	0,08*	0,10*	0,12*	0,10*	0,09*	0,00	0,04	0,03	0,02
piractwo internetowe (filmy, muzyka)	-0,08*	-0,12*	0,02	0,01	0,04	0,05*	0,10*	-0,09*	-0,11*	-0,09*	-0,05*
sprzedaż narkotyków	0,05*	0,02	0,12*	0,18*	0,13*	0,12*	0,10*	-0,03	0,03	0,01	-0,02
zranienie zwierzęcia	0,01	0,01	0,16*	0,19*	0,19*	0,15*	0,16*	0,00	0,03	-0,03	-0,03

* Wyróżniono korelacje istotne na poziomie 0,05.

Źródło: badania i analiza własna.

Czynnikami mającymi istotny wpływ na nielegalne zachowania przez nieletnich są negatywne cechy najbliższej okolicy, dotyczące występowania w niej narkotyków, przestępczości, przemocy w postaci bójek, pustostanów i gęstej zabudowy. Korelacje tych czynników z czynami zabronionymi są silniejsze na tle pozytywnych cech społeczności lokalnej. Największy jest wpływ negatywnych cech społeczności lokalnej na takie czyny zabronione jak: znęcanie się nad zwierzętami (rozpiętość wartości współczynnika korelacji r_{pb} wynosi 0,15–0,19), kradzież motoru lub samochodu (0,11–0,19), sprzedaż narkotyków (0,10–0,18), robienie graffiti (0,13–0,17), grożenie w celu odebrania pieniędzy (0,11–0,16), włamanie w celu dokonania kradzieży (0,11–0,16), noszenie ze sobą broni (0,11–0,16), udział w bójce w miejscu publicznym (0,10–0,16), kradzież roweru (0,11–0,15), okradzenie samochodu (0,10–0,14), wandalizm (0,10–0,14). Jedynie piractwo internetowe (filmy, muzyka), kradzież bez przemocy, kradzież ze sklepu, pobicie z uszkodzeniem ciała osiągają wskaźniki korelacji nieprzekraczające 0,10. Zaś pozytywne cechy społeczności lokalnej w opiniach nieletnich, określane jako dobrosąsiedzkie stosunki, rozpoznawalność, współpraca, zaufanie, życie, chęć do niesienia pomocy nie skłaniają do czynów zabronionych.

Negatywnie oceniane przez młodzież jej najbliższe otoczenie pod względem ładu przestrzennego, używania narkotyków, popełniania czynów przestępczych, zachowań chuligańskich, wpływa na zwiększanie się ryzyka kontaktu nieletnich z narkotykami, zwłaszcza marihuaną i narkotykami lekkimi. Współczynnik korelacji r_{pb} osiąga w tych dwóch przypadkach najwyższą wartość wynoszącą 0,21. Współczynnik ten w przypadku sięgania po ciężkie narkotyki dochodzi do 0,17, a po alkohol – 0,11.

Postrzegane przez nieletnich zachowania patologiczne w ich lokalnym środowisku motywują ich do zachowań demoralizujących.

Na konieczność podejmowania badań obejmujących wiele krajów świata w projekcie ISRD, które diagnozują zachowania demoralizujące nieletnich wskazuje ogromna ofensywa narkotykowa wobec nieletnich w wieku 15–16 lat. Badania dotyczące używania nielegalnych środków psychoaktywnych przez młodzież w Europie pokazują, że rośnie podaż kokainy, istnieje zwiększona dostępność amfetaminy, metaamfetaminy i ecstasy (MDMA), oferowane są też silnie działające psychostymulanty na bazie katynonów i fenetylamin, syntetyczne opioidy i kannabinoidy (Jędrzejko, Stańczak, Białas, 2018, s. 83). Wyniki badań wskazujące skalę picia alkoholu i używania narkotyków przez nieletnich będących w ostatniej klasie szkoły podstawowej i w gimnazjum w dwóch miastach we wschodniej części Polski nie są zatrważające, ale wskazują na istnienie problemu społecznego, który nasila się u starszych uczniów. Bowiem według badań ESPAD z 2015 r. 50% młodzieży szkół gimnazjalnych i 84% szkół ponadgimnazjalnych pije alkohol, ponadto 19% młodzieży szkół gimnazjalnych i 32% szkół ponadgimnazjalnych używa marihuany (Safjański, Jędrzejko, Koziński, 2016, s. 101–124). W Rzeszowie realizowane są co kilka lat badania panelowe obejmujące porównywalną populację uczniów szkół gimnazjalnych. Z wyników badań z 2010 r. widać

było, że 17,0% respondentów upijało się alkoholem, a 6,0% przyznawało się do używania narkotyków, natomiast w badaniach z 2015 r. odpowiednio – 16,1% i 7,6%. Około 14,7% badanych używa „dopalaczy”, a ponadto rozpowszechnione jest użycie marihuany, haszyszu, amfetaminy, czy ekstazy. Używają też nowych substancji psychoaktywnych, a także środków zastępczych, pod którymi należy rozumieć różnorodne leki o charakterze pobudzającym i uspokajającym, środki nasenne i wziewne, które można sobie samemu przygotować, hodują rośliny i grzyby zawierające środki psychoaktywne, z których ziaren, korzeni, liści, czy kory można stworzyć dla siebie narkotyk (Moczuk, 2015, s. 33–53).

Z podanych przykładów badań wynika, że podobnym tematem badawczym zajmuje się w Polsce liczne grono socjologów i pedagogów. Na podstawie przeglądu literatury dotyczącej problematyki zarówno czynów zabronionych popełnianych przez nieletnich, jak i sięgania po używki można wnioskować, że badania koncentrowały się na populacji nieletnich będących uczniami szkół gimnazjalnych i pierwszych klas szkół ponadgimnazjalnych. Wycinek badań zaprezentowanych w niniejszym artykule wpisuje się w tematyczny nurt badaczy patologii młodzieży. Ale uzyskane wyniki są nieco odmienne wobec uzyskanych w innych badaniach, ponieważ były realizowane na populacji nieletnich uczniów szkół podstawowych i pierwszych klas gimnazjów. Badania według założeń projektu ISRD wypełniają więc lukę badawczą, starając się wskazywać motywacje, okoliczności i skalę rozpoczynania demoralizacji nieletnich w zarodku, zanim wybuchnie na szerszą skalę w starszych klasach obecnych szkół podstawowych i w pierwszych klasach szkół średnich zagrażając bezpieczeństwu lokalnemu.

ZAKOŃCZENIE

Analiza wyników badań pozwoliła na weryfikację postawionej w artykule tezy, że na wyższy poziom demoralizacji nieletnich wpływa zakłócanie bezpieczeństwa poprzez patologiczne zjawiska w środowisku lokalnym, zaś poczucie bezpieczeństwa poprzez doświadczanie pozytywnych relacji w najbliższym otoczeniu usposabia nieletnich pozytywnie.

Wyniki badań empirycznych zrealizowanych wśród młodzieży szkolnej z szóstych klas podstawowych oraz pierwszych i drugich klas gimnazjalnych, traktowanych przez prawo jako nieletni, wskazują, że do zachowań demoralizujących motywują negatywne cechy najbliższego otoczenia wskazane w kwestionariuszu ankiety. Pozytywne relacje międzyludzkie we wspólnocie lokalnej nie skłaniają zaś do wykonywania czynów zabronionych i stosowania używek przez nieletnich.

Zaniepokojenie polityków społecznych, socjologów, pedagogów, psychologów, prawników, a przede wszystkim przedstawicieli wymiaru sprawiedliwości i organów ścigania wzbudza zachowania dysfunkcyjne nieletnich, które osiąga w Polsce rozmiary pozwalające je nazwać problemem społecznym. Niepokój

ten jest uzasadniony tym, że znacząca część nieletnich, wskutek swoich niepożądanych zachowań, może w przyszłości znaleźć się w obszarze zainteresowania wymiaru sprawiedliwości.

Wyniki badań prowadzonych w ramach projektu ISRD dostarczają praktycznych implikacji. Poznanie skali przestępczości i patologii wśród nieletnich stwarza faktyczną możliwość informowania władz publicznych o obszarach zagrożonych przestępczością wśród młodzieży. Diagnoza zachowań dysfunkcyjnych nieletniej młodzieży służy do sprawowania efektywnego i odpowiadającego rzeczywistym potrzebom nadzoru pedagogicznego, do podejmowania decyzji wychowawczych. Docelowo projekt ten zakłada budowanie podstaw naukowych dla poprawy życia dzieci i wdrożenia działań mających na celu zapobieganie patologii społecznej.

Wnioskiem o charakterze aplikacyjnym płynącym z badań jest uświadamianie konieczności nowelizacji przepisów prawa, które gwarantować będą działania profilaktyczne prowadzone w środowisku lokalnym w celu zmniejszania demoralizacji nieletnich.

Dalsze kierunki rozwoju tego typu badań porównawczych przyczynią się do odkrywania oraz badania teorii kryminologicznych związanych z przestępczością nieletnich.

BIBLIOGRAFIA

- Baładynowicz, A. (2009). Kształtowanie bezpieczeństwa i porządku prawnego w oparciu o model Policji wspólnotowej. W: A. Jaworska, G. Durka (red.), *Wspólnotowa odmiana prewencji kryminalnej*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Błachut, J., Gaberle, A., Krajewski, K. (2004). *Kryminologia*. Gdańsk: Wydawnictwo Arche.
- Bratton, W. (1999). Preventive Program *Quality of the Life*. New York: City of NY Department of Police.
- Broniatowski, K. (2017). *Bezpieczeństwo dzieci i młodzieży w cyberprzestrzeni – regulacje w prawie polskim i unijnym*. Opracowanie przygotowane na zamówienie przewodniczącego Senackiego Zespołu do spraw Bezpieczeństwa Dzieci i lat (Młodzieży w Świecie Wirtualnym), Senatora Łukasza Mikołajczyka, Warszawa: Kancelaria Senatu, Biuro Spraw Senatorskich.
- Działożyński, M. (2012). Community Policing. Pojęcie i zakres funkcjonowania. *Policja*, 4, 2–7.
- Gontarzewski, Z. (2007). Dzielnicowy moderatorem lokalnych koalicji na rzecz bezpieczeństwa. W: A. Jaworska, M. Stefański (red.), *Prewencja i edukacja w kształtowaniu bezpieczeństwa społeczności lokalnej* (s. 51–60). Słupsk: Wydawnictwo Naukowe Akademii Pomorskiej w Słupsku.
- Hołyst, B. (2011). *Policja na świecie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jaworska, A., Stefański, M. (2007). *Poczucie bezpieczeństwa publicznego i ocena pracy Policji w percepcji mieszkańców Słupska*. Słupsk: Wydawnictwo Naukowe Akademii Pomorskiej w Słupsku.

- Jędrzejko, M. Z., Stańczak, Z., Białas, T. (2018). *Narkotyki. Dopalacze. Nowe środki psychoaktywne. Co warto wiedzieć? Jak chronić dzieci i młodzież?* Warszawa: Oficyna Wydawnicza ASPRA (ASPRA-JR F.H.U.) i Centrum Profilaktyki Społecznej – Oficyna Wydawnicza von Velke.
- Kaczmarek, T. (1990). Psychospołeczne i ustawowe kryteria odróżniania nieletnich od dorosłych w polskim prawie karnym. *Nowe Prawo*, 1–3, 15–30.
- Kappeler, V. E., Gaines, L. K. (2011). *Community Policing. A Contemporary Perspective*. London, New York: Routledge.
- Kelling, G. L., Coles, C. M. (2000). *Wybite szyby. Jak zwalczyć przestępczość i przywrócić ład w najbliższym otoczeniu*. Poznań: Wydawnictwo Media Rodzina.
- Lubelski, M. J. (1988). *Odpowiedzialność karna młodocianych. Studium nad kryteriami karania*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Miller, L. S., Hess, K. M., Orthmann, C. H. (2014). *Community Policing. Partnerships for Problem Solving*. New York: Delmar Cengage Learning.
- Moczuk, E. (2015). *Młodzież Miasta Rzeszowa wobec problematyki przemocy w szkole i używania środków psychoaktywnych i uzależnień behawioralnych*. Rzeszów: Urząd Miasta Rzeszów, Stowarzyszenie „Pomoc”.
- Moczuk, E. (2009). *Socjologiczne aspekty bezpieczeństwa lokalnego*. Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Pieprzny, S. (2007). *Policja. Organizacja i funkcjonowanie*. Kraków: Zakamycze.
- Płowucha, S. (1995). Straże komunalne – prawne podstawy działania, kompetencje w zakresie bezpieczeństwa lokalnego. W: M. Filar (red.), *Problemy bezpieczeństwa lokalnego. Materiały I Konferencji Krajowej*. Toruń: Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Safjański, T., Jędrzejko, M. Z., Kozielski, J. (2016). Skala i charakter używania narkotyków i dopalaczy w Polsce. Przestępczość narkotykowa. W: M.Z. Jędrzejko (red.), *Narkotyki i dopalacze. Zjawisko, zagrożenia, rozpoznawanie zachowań, profilaktyka*. Warszawa–Milanówek: Oficyna Wydawnicza Aspra-JR.
- Skiba, F. (2013). Duże miasta i ich problemy społeczne. *Przegląd Policyjny*, 1, 208–232.
- Sochacki, A. (2008). *Postępowanie w sprawach nieletnich*. Słupsk: Wydawnictwo Szkoły Policji w Słupsku.
- Sowa, K. Z. (1988). Lokalizm, centralizm i rozwój społeczny. *Państwo i Kultura Polityczna. Zeszyty Politologiczne*, 5.
- Spelman, W., Eck, J. E. (1989). *Problem-Oriented Policing*. Washington: National Institute of Justice, Research in Brief.
- Trojanowicz, R. C., Carter, D. (1988). *The Philosophy and Role of Community Policing*. Michigan: Michigan State University.
- Wieruszewska, M. (1989). Tożsamość kulturowa jako wartość i czynnik konstytutywny społeczności lokalnej. W: B. Jałowicki, K. Z. Sowa, P. Dudkiewicz (red.), *Społeczności lokalne. Teraźniejszość i przyszłość* (s. 302–324). Warszawa: IGP UW.
- Ustawa z 6 kwietnia 1990 r. o Policji (tekst jedn. Dz.U. z 2020 r., poz.).

Streszczenie

Celem niniejszego artykułu jest próba ukazania znaczenia stosunków międzyludzkich i wybranych przykładów patologii społecznej w społecznościach lokalnych w kontekście determinant przejawów

demoralizacji nieletnich. Postawiono tezę o wpływie na demoralizację nieletnich patologicznych cech środowiska lokalnego i usposabianiu nieletnich pozytywnie w wyniku poczucia bezpieczeństwa poprzez doświadczanie pozytywnych relacji w najbliższym otoczeniu. Została ona poddana weryfikacji w oparciu o wyniki ilościowych badań empirycznych przeprowadzonych metodą sondażową, za pomocą techniki ankietowania uczniów w szkołach podstawowych i gimnazjach w Białymstoku i Rzeszowie, przy zastosowaniu kwestionariusza ankiety w formie elektronicznej. Na podstawie przeprowadzonych analiz wyników badań ankietowych można stwierdzić, że postrzegane przez nieletnich zachowania patologiczne w ich lokalnym środowisku motywują ich do zachowań demoralizujących. Czynnikiem mającym istotny wpływ na nielegalne zachowania przez nieletnich są negatywne cechy najbliższej okolicy, dotyczące występowania w niej przestępczości i innych czynów karalnych jak bójki, kontaktów z substancjami psychoaktywnymi. Do zachowań demoralizujących pobudza także możliwość spotkań gangów młodzieżowych w pustostanach i szukanie kryjówek w gęstej zabudowie. Natomiast pozytywne cechy społeczności lokalnej w opiniach nieletnich, określane jako dobrosąsiedzkie stosunki, rozpoznawalność respondenta, współpraca, zaufanie, życie i chęć udzielania pomocy wpływają na wzrost bezpieczeństwa w środowisku zamieszkania. Diagnoza motywacji młodego pokolenia do zachowań zarówno pozytywnych, jak i negatywnych przyczynia się do wypracowania programów prewencji i profilaktyki wpływających na podniesienie poziomu bezpieczeństwa.

Słowa kluczowe: społeczności lokalne, bezpieczeństwo lokalne, nieletni, przejawy demoralizacji.

Security in the local community in the context of manifestations of the demoralization of minors

Summary

The purpose of this article is to attempt to show the importance of interpersonal relations and selected examples of social pathologies in local communities in the context of the determinants of manifestations of juvenile demoralization. A thesis has been put forward about the impact of the local environment on the demoralization of juvenile pathological features, and positively on the disposition of minors as a result of a sense of security through experiencing positive relationships in the immediate environment. It has been verified based on the results of empirical research carried out with a survey method, using the technique of surveying pupils in primary and junior high schools in Białystok and Rzeszów, based on an electronic questionnaire. From an analyses of the survey results, it can be concluded that the pathological behaviours in their local environment experienced by minors motivated them to demoralizing behaviour. The factors that had a significant impact on illegal behaviour by minors were the negative features of the immediate area, such as the occurrence of crime and other punishable acts, including fighting, drugs, violence as well as vacant and dense buildings. Demoralizing behaviour was also stimulated by the possibility of meeting youth gangs in vacant buildings and looking for hiding places in dense buildings. On the other hand, the positive features of the local community, in the opinions of minors, defined as good neighbourly relations, respondent's recognition, cooperation, trust, life and a willingness to provide assistance did not incline them to criminal acts. Diagnosing the motivation of the young generation to behave both positively and negatively can contribute to the development of prevention and prophylaxis programs intended to improve the level of safety.

Keywords: local communities, local security, minors, manifestations of demoralization.

*prof. dr hab. inż. Sławomir Zawisza*¹ 

Pracownia Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie, Katedra Agronomii
Wydział Rolnictwa i Biotechnologii
Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy im. Jana i Jędrzeja Śniadeckich w Bydgoszczy

*dr inż. Piotr Prus, prof. uczelni*² 

Pracownia Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie, Katedra Agronomii
Wydział Rolnictwa i Biotechnologii
Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy im. Jana i Jędrzeja Śniadeckich w Bydgoszczy

*inż. Monika Ptaszyńska*³

Pracownia Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie, Katedra Agronomii
Wydział Rolnictwa i Biotechnologii
Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy im. Jana i Jędrzeja Śniadeckich w Bydgoszczy

Udział funduszy Unii Europejskiej w rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie gminy Brześć Kujawski

WPROWADZENIE

Przemiany zapoczątkowane w 1989 roku poprowadziły Polskę w stronę rozwoju społeczeństwa demokratycznego, budującego gospodarkę opartą na mechanizmach rynkowych. Spowodowało to rozpoczęcie tworzenia struktur sprawnego sterowania rozwojem regionalnym oraz lokalnym poprzez nadanie samorządom

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy, Wydział Rolnictwa i Biotechnologii, Pracownia Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie, ul. Fordońska 430, 85-790 Bydgoszcz, tel.: + 48 52 340 8081; e-mail: zawisza@utp.edu.pl. ORCID: 0000-0002-3012-6128.

² Adres korespondencyjny: Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy, Wydział Rolnictwa i Biotechnologii, Pracownia Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie, ul. Fordońska 430, 85-790 Bydgoszcz, tel.: + 48 52 340 8084; e-mail: piotr.prus@utp.edu.pl. ORCID: 0000-0002-4447-4019.

³ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy, Wydział Rolnictwa i Biotechnologii, Pracownia Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie, ul. Fordońska 430, 85-790 Bydgoszcz.

wielu uprawnień dotyczących zarządzania regionami i społecznościami lokalnymi (Roman, 2018, s. 9). Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku spowodowało włączenie kraju do udziału w programach rozwoju regionalnego i lokalnego finansowanych ze środków UE (Czudec, Kata, Wosiek, 2019, s. 448; Heller, Szczepaniak, 2008, s. 112; Kata, Miś, 2006, s. 165; Satoła, Bogusz, 2016, s. 66–74; Woś, 2005, s. 93). Jednym z obszarów objętych wsparciem finansowym zostały obszary wiejskie, a samorządy gmin stały się aktywnym podmiotem tworzącym programy lokalnego rozwoju współfinansowane ze środków Wspólnoty (Kalinowski, 2018, s. 95–98). Podejmowane działania miały wpłynąć na poprawę jakości życia na obszarach wiejskich m.in. poprzez odnowę i rozwój wsi (Uglis, Tratwal-Uglis, 2011, s. 285). Znacząca poprawa warunków życia oznacza, że tereny wiejskie stają się atrakcyjnym miejscem do życia, pracy i prowadzenia działalności gospodarczej (Uglis, Kozera-Kowalska, 2019, s. 282; Kozera-Kowalska, Uglis, 2020, s. 187).

Kolejne perspektywy finansowe UE, uruchamiane od 2004 roku, pozwoliły na rozwiązanie wielu dylematów społeczności lokalnych na obszarach wiejskich. W ostatnim okresie znaczącą rolę odgrywał PROW 2014–2020, przyczyniając się do modernizacji sektora rolno-spożywczego oraz rozwoju obszarów wiejskich (Antczak, Kopeć 2017, s. 21–22; Cupiał, Rorat, Szelaż-Sikora, 2018, s. 54; Radomski, Moskała, Mikosz, 2016, s. 169).

CEL I METODY BADAŃ

Celem opracowania jest określenie oraz ocena udziału funduszy pozyskiwanych z UE w rozwoju obszarów wiejskich gminy Brześć Kujawski po wstąpieniu Polski do UE oraz poznanie opinii mieszkańców gminy i osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie środków finansowych z programów UE na temat udziału tych funduszy w rozwoju badanej gminy. Realizacja powyższego celu wymagała zapoznania się z dokumentacją dotyczącą prowadzonych inwestycji na terenie badanej gminy oraz przeprowadzenia badań z wykorzystaniem metody sondażowej wśród mieszkańców gminy oraz pracowników samorządu lokalnego. Celem ankiet skierowanych do mieszkańców i wywiadów wykonanych wśród osób odpowiedzialnych za rozwój gminy było poznanie opinii na temat inwestycji, które zostały zrealizowane, a także uzyskanie oceny planowanych działań.

Badania terenowe zostały wykonane w maju i czerwcu 2019 roku techniką ankiety wśród mieszkańców gminy Brześć Kujawski. Dobór osób do badań był celowy i byli to głównie mieszkańcy obszarów wiejskich badanej gminy. Ankiety zostały przeprowadzone wśród 100-osobowej grupy składającej się z rolników prowadzących gospodarstwa rolne w różnych wsiach gminy Brześć Kujawski

oraz osób mieszkających na obszarach wiejskich, jak i na terenie miasta. Ankiety zostały udostępnione na terenie urzędu miasta i gminy, gdzie potencjalni respondenci przychodzili w celu uzyskania informacji o środkach UE. Ankieta została również umieszczona w wersji elektronicznej na stronie internetowej urzędu miasta i gminy, a także docierano do mieszkańców poprzez sołtysów wsi, którzy również brali udział w badaniach.

Przeprowadzono także analizę dokumentacji pozyskanej z Urzędu Miasta i Gminy Brześć Kujawski, która dotyczyła inwestycji prowadzonych na obszarach wiejskich. Pozwoliło to na oszacowanie udziału finansowego i procentowego środków pozyskanych z UE oraz środków z budżetu badanej gminy. W czerwcu 2019 roku został przeprowadzony wywiad z osobami odpowiedzialnymi za rozwój gminy, realizację inwestycji i wykorzystanie środków z UE, celem ustalenia, jakie było ich znaczenie w rozwoju obszarów wiejskich.

Badana gmina Brześć Kujawski jest usytuowana w południowej części województwa kujawsko-pomorskiego w powiecie włocławskim. Miasto położone nad rzeką Zgłowiączką graniczy z gminami: Lubraniec, Włocławek, Lubanie, Bądkowo (powiat aleksandrowski), Osięciny (powiat radziejowski). Zajmuje powierzchnię 143,51 km² i jest podzielona na 25 sołectw. Na terenie gminy w czasie badań zamieszkiwały 11 163 osoby, z czego 6608 osób (59,2%) to mieszkańcy obszarów wiejskich. Gmina Brześć Kujawski jest gminą typowo rolniczą, użytki rolne stanowią 75,5% powierzchni gminy. Grunty orne w większości zakwalifikowano do IV–VI klasy bonitacyjnej. Głównymi kierunkami produkcji roślinnej są uprawy zbóż, buraka cukrowego, rzepaku, kukurydzy na kiszonkę, facelii błękitnej i warzyw gruntowych. Na terenie gminy w okresie badań funkcjonowało 1045 gospodarstw rolnych o różnej powierzchni i kierunkach produkcji. Część z nich zajmowała się produkcją mleka, bydła opasowego, jak też trzody chlewnej. Ponadto na terenie gminy około 2000 ha zajmowały lasy, co stanowi 14,0% powierzchni gminy.

Wśród badanych osób kobiety stanowiły 54,0%, natomiast mężczyźni 46,0% respondentów. Badania wykazały, że 78,0% badanej grupy zamieszkiwało tereny wiejskie, a 22,0% to mieszkańcy miasta. Respondenci to w 70,0% osoby, które od urodzenia mieszkały w gminie Brześć Kujawski, a 30,0% to osoby, które mieszkały od kilku lat w badanej gminie. Biorąc pod uwagę wiek badanych osób, można zauważyć, że wśród respondentów przeważały osoby młode do 29. roku życia – 36,0% oraz w wieku 30–39 lat – 30,0% badanych. Dwie kolejne grupy to badani w wieku 40–49 lat (14,0%) i 50–59 lat (13,0%). Najmniejszą grupą respondentów były osoby w wieku 60 lat i więcej – tylko 7,0% badanych. Analizując wykształcenie badanej grupy, można zauważyć, że najwięcej respondentów (37,0%) posiadało wykształcenie wyższe, a 29,0% wykształcenie średnie. Wykształcenie zasadnicze zawodowe posiadało 18,0%, natomiast podstawowe 16,0% badanej grupy. Oceniając status

zawodowy można stwierdzić, że 36,0% osób prowadziło gospodarstwa rolne, 29,0% respondentów to uczniowie bądź studenci, 17,0% osób pracowało na etacie, 8,0% stanowili emeryci i renciści. Osoby prowadzące działalność gospodarczą stanowiły 7,0% badanej populacji, natomiast 3,0% to osoby niepracujące i bezrobotne.

WYNIKI BADAŃ

Po wstąpieniu do Unii Europejskiej osoby odpowiedzialne za rozwój jednostek samorządu terytorialnego stopnia podstawowego uzyskały znaczące źródło dofinansowania inwestycji służących rozwojowi obszarów wiejskich oraz miast będących stolicami gmin. Ogólna kwota wszystkich inwestycji prowadzonych wyłącznie na terenach wiejskich w badanej gminie wyniosła 29 169 076,89 zł. Dofinansowanie ze środków unijnych to kwota 18 754 132,95 zł, czyli 64,3% ogólnej wartości wszystkich projektów. Środki z budżetu gminy stanowiły 35,7% wartości całkowitej wszystkich inwestycji, była to kwota 10 414 943,94 zł. Zdecydowana większość inwestycji została dofinansowana co najmniej w połowie z funduszy Unii Europejskiej.

Porównując koszty inwestycji wykonanych na obszarach wiejskich gminy Brześć Kujawski z projektami zrealizowanymi w samym mieście można ocenić jaka suma środków była przeznaczana na rozwój obszarów wiejskich. Łączna wartość projektów, które poprawiły różne aspekty życia mieszkańców całej gminy – miasta i wsi, to kwota 40 570 408,60 zł, z czego 71,9% zostało przekazane na obszary wiejskie, a 28,1% to inwestycje w mieście Brześć Kujawski. Dofinansowanie wszystkich projektów wyniosło 24 094 788,29 zł, w tym 18 754 132,95 zł, czyli 77,8% przeznaczone zostało na rozwój wsi, natomiast pozostałe 22,2%, 5 340 655,34 zł to środki, które współfinansowały inwestycje w mieście. Łączna kwota z budżetu gminy wyniosła 16 475 620,31 zł, przy czym 63,2% tej kwoty zostało przeznaczone na inwestycje na terenach wiejskich, pozostałe 36,8% przekazane zostało na projekty zrealizowane w mieście. Dofinansowania inwestycji ze środków unijnych na obszarach wiejskich mieściły się w granicach od 36,5% do 82,7% kosztów danego projektu, natomiast na terenie miasta od 24,3% do 67,8% wartości inwestycji. Z danych tych można wywnioskować, że władze gminy pozyskiwały środki na rozwój obszarów wiejskich, jak i na rozwój miasta. Zadania zrealizowane przy wsparciu finansowym Unii Europejskiej przedstawiono w tabeli 1 i 2.

Tabela 1. Inwestycje współfinansowane funduszami UE prowadzone na obszarach wiejskich gminy Brześć Kujawski po integracji z UE

Lp.	Tytuł projektu	Wartość całkowita projektu (w PLN)	Kwota dofinansowania z UE (w PLN)	Udział (w %)	Kwota z budżetu gminy (w PLN)	Udział (w %)
1	Przebudowa drogi gminnej Polówka – Jaranówek	851 543,86	425 771,93	50,0	425 771,93	50,0
2	Uporządkowanie gospodarki ściekowej dorzecza Zgłowiączki – Brześć Kujawski, Wieniec, Wieniec Zalesie, Machnacz wraz z rozbudową oczyszczalni ścieków w Starym Brześciu	14 622 650,14	9 100 482,02	62,2	5 522 168,12	37,8
3	Budowa przydomowych oczyszczalni ścieków na terenie gminy Brześć Kujawski*	1 145 140,71 837 372,96 792 060,90 243 403,76	675 298,00 510 593,00 482 963,00 150 246,00	60,3	469 842,71 326 779,96 309 097,90 93 157,76	39,7
4	Budowa wielofunkcyjnych boisk sportowych w Wieńcu	679 981,97	414 623,00	61,0	265 358,97	39,0
5	Przebudowa drogi gminnej Kuczyna – Krowice	746 769,84	349 965,67	46,9	396 804,17	53,1
6	Termomodernizacja budynku Szkoły Podstawowej w Brzeziu	331 121,33	215 636,51	65,1	115 484,82	34,9
7	Remont połączony z modernizacją świetlicy wiejskiej – Sokołowo Parcele	54 306,42	25 000,00	46,0	29 306,42	54,0
8	Odbudowa szlaku wodnego na rzece Zgłowiączce	1 087 605,68	396 730,09	36,5	690 875,59	63,5
9	Termomodernizacja Szkoły Podstawowej w Wieńcu	284 298,12	206 192,19	72,5	78 105,93	27,5
10	Budowa infrastruktury drogowej i oświetleniowej w Brzeskiej Strefie Gospodarczej Pikutkowo – Machnacz	5 291 640,79	4 373 286,54	82,7	918 354,25	17,3
11	Rozbudowa i przebudowa drogi gminnej Pikutkowo – Popowiczki	680 943,64	407 345,00	60,1	273 598,64	39,3
12	Modernizacja obiektów użyteczności publicznej na terenie Gminy Brześć Kujawski	1 520 236,77	1 020 000,00	67,1	500 236,77	32,9
Razem		29 169 076,89	18 754 132,95	64,3	10 414 943,94	35,7

* więcej pozycji z danymi liczbowymi oznacza realizowanie kolejnych inwestycji w podanym zakresie.

Źródło: dane uzyskane z Urzędu Miasta i Gminy Brześć Kujawski.

Tabela 2. Inwestycje współfinansowane funduszami UE prowadzone w mieście Brześć Kujawski po integracji z UE

Lp.	Tytuł projektu	Całkowita wartość projektu (w PLN)	Kwota dofinansowania (w PLN)	Udział (w %)	Kwota z budżetu gminy (w PLN)	Udział (w %)
1	Budowa ciągu pieszo-spacerowego wraz z oświetleniem ulicznym – Al. Łokietka	549 178,62	302 070,00	55,0	247 108,62	45,0
2	Przebudowa ulicy Parkowej i Kołłątaja	343 672,34	212 896,00	61,9	130 776,34	38,1
3	Budowa Stacji Uzdatniania Wody w Brześciu Kujawskim	3 020 556,41	1 086 572,00	36,0	1 933 984,41	64,0
4	Zagospodarowanie terenu na obszarze o szczególnym znaczeniu w Brześciu Kujawskim	1 183 388,89	287 104,00	24,3	896 284,89	75,7
5	Remont Wieży Ratusza w Brześciu Kujawskim	65 482,74	25 000,00	38,2	40 482,74	61,8
6	Budowa sieci kanalizacji sanitarnej z przepompowniami ścieków dla Miasta Brześć Kujawski*	3 161 543,11 1 167 711,46	1 911 468,96 806 955,07	63,1	1 250 074,15 360 756,39	36,9
7	Rewitalizacja Brześcia Kujawskiego poprzez zagospodarowanie przedmurza dzielnicy Starego Brześcia	818 575,08	281 915,03	34,5	536 660,05	65,5
8	Budowa ścieżki rowerowej Stary Brześć – Pikutkowo	559 876,72	148 266,00	26,5	411 610,72	73,5
9	Przebudowa szlaku pieszo-rowerowego wraz z oświetleniem ul. H. Sawickiej – ul. Królewskiej w Brześciu Kujawskim	409 610,79	197 930,00	48,3	211 680,79	51,7
10	Utworzenie punktu informacji turystycznej w Brześciu Kujawskim	47 812,55	32 398,28	67,8	15 414,27	32,2
11	Wypożyczenie wieży ratusza w Brześciu Kujawskim w stałą ekspozycję archeologiczną	73 923,00	48 080,00	65,0	25 843,00	35,0
Razem		11 401 331,71	5 340 655,34	46,8	6 060 676,37	53,2

* więcej pozycji z danymi liczbowymi oznacza realizowanie kolejnych inwestycji w podanym zakresie.

Źródło: dane uzyskane z Urzędu Miasta i Gminy Brześć Kujawski.

Ogólna kwota dofinansowania ze środków UE w przeliczeniu na 1 mieszkańca gminy wyniosła 2158,45 zł. Znacznie większa kwota środków pozyskanych z programów UE została skierowana na dofinansowanie projektów w przeliczeniu na 1 mieszkańca wsi (2838,10 zł) niż na 1 mieszkańca miasta Brześć Kujawski (1172,48 zł). Z badań wynika więc, że środki finansowe pozyskane w ramach programów współfinansowanych ze środków UE w znacznie większym stopniu wspierały programy realizowane dla mieszkańców wsi w badanej gminie. Należy jednak zwrócić uwagę, że badane środowisko to typowo rolnicza gmina, w której tereny wiejskie stanowiły 75,5% powierzchni całej gminy. Wartości zrealizowanych inwestycji zrelatywowane liczbą osób zamieszkujących poszczególne gminy umożliwiają ocenę zróżnicowania poszczególnych jednostek pod względem skuteczności absorpcji funduszy strukturalnych (Satoła, 2016, s. 142).

Dzięki informacjom uzyskanym w wywiadzie z osobami odpowiedzialnymi za rozwój gminy, rozwój obszarów wiejskich, jak i z władzami Brześcia Kujawskiego, można wywnioskować, że projekty, które zostały zrealizowane na terenie gminy były przemyślane i dokładnie przeanalizowane, tak aby budżet gminy nie był nadmiernie obciążony oraz żeby gmina była w stanie pokryć koszty eksploatacyjne ukończonych inwestycji. W latach 2004–2016 gmina pozyskiwała znacznie więcej środków na rozwój obszarów wiejskich z PROW. Od roku 2017 większa część funduszy była pozyskiwana z RPO. Na terenie gminy działa LGD Dorzeża Zgłowiączki, skąd również można było pozyskiwać środki na rozwój gospodarstw i terenów wiejskich. Władze gminy, aby poprawić różne aspekty życia na wsi, głównie chciały pozyskać środki na infrastrukturę drogową, remonty świetlic wiejskich oraz na kultywowanie tradycji regionalnej i sferę kultury. Gromadzone były m.in. rekwizyty do miejskiego muzeum, które powstanie w nowo wybudowanym obiekcie Brzeskiego Centrum Kultury.

Gmina jako jednostka samorządu terytorialnego starała się spełnić oczekiwania mieszkańców. Pozyskując fundusze na przydomowe oczyszczalnie ścieków czy też na wymianę pokryć dachowych z azbestu udało się spełnić indywidualne oczekiwania mieszkańców. Rozwój infrastruktury drogowej oraz sieci kanalizacyjnej spełniła potrzeby znacznej części mieszkańców gminy Brześć Kujawski. Badany obszar to gmina z przewagą funkcji rolniczych, stąd główna aktywność mieszkańców związana była z prowadzeniem gospodarstw rolniczych. Mieszkańcy obszarów wiejskich gminy wykazywali zatem zainteresowanie udziałem w projektach unijnych oraz głównie pozyskiwaniem środków z Unii Europejskiej na rozwój własnych gospodarstw. Pomimo że środki te służą konkretnym rodzinom prowadzącym gospodarstwa rolne, stanowią również wkład w ogólny rozwój gminy. Wagę dofinansowania tej działalności potwierdzają również badania innych autorów (Śmiglak-Krajewska, 2019, s. 321–322; Wyszowska, Michalska, Koreleska, 2019, s. 91). Zainteresowanie to było uzależnione jednak od wielkości danego gospodarstwa oraz od determinacji osoby ubiegającej się o konkretne środki.

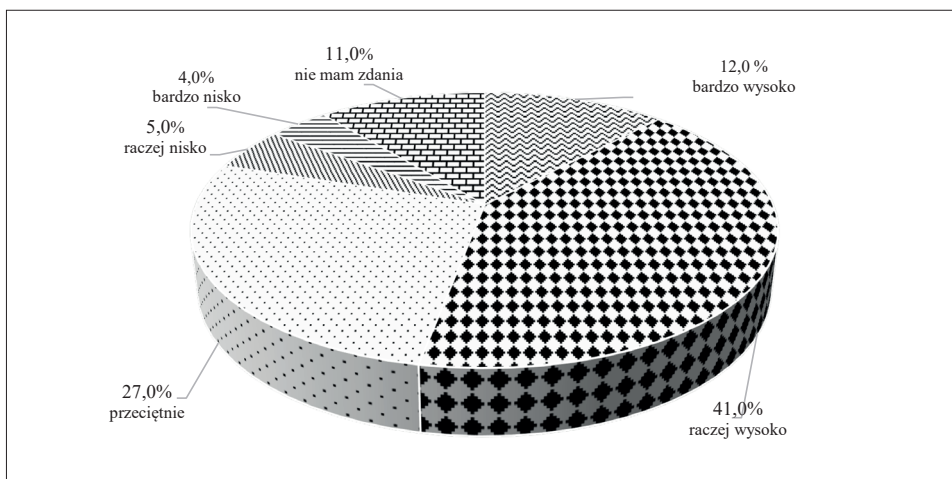
Jak wynika z wywiadu przeprowadzonego z osobami zarządzającymi gminą, bariery, które utrudniały pozyskiwanie środków unijnych to głównie procedury administracyjne. W projektach unijnych było coraz mniej programów dla niewielkich gmin, takich jak Brześć Kujawski. Czas na składanie wniosków dotyczących danego projektu był bardzo krótki, natomiast oczekiwanie na decyzję o przyznaniu funduszy trwało czasem kilka miesięcy. W projektach unijnych nie był brany pod uwagę budżet gminy, przeliczony na mieszkańca, dlatego uzyskanie dofinansowania z Unii Europejskiej pod tym względem było łatwiejsze niż dotacje państwowe, gdzie budżet gminy przeliczony na mieszkańca jest jednym z kryteriów uzyskania środków.

Z badań ankietowych wśród mieszkańców badanego obszaru wynika, że zmiany w gminie Brześć Kujawski po wejściu Polski do Unii Europejskiej dostrzegło 80,0% respondentów (w tym 49,0% kobiet i 31,0% mężczyzn), natomiast 20,0% zmian nie dostrzegало. Biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania respondentów należy stwierdzić, że 76,0% mieszkańców wsi zauważyło zmiany, natomiast 2,0% tych zmian nie dostrzegало. Mieszkańcy miasta częściej nie zauważyli zmian (18,0%). Zmiany po 2004 roku były bardziej dostrzegane przez respondentów mieszkających w gminie od urodzenia (62,0%) oraz przez ludzi młodych – do 29 lat (32,0%) respondentów oraz w wieku 30–39 lat (24,0%). Więcej zmian dostrzegły osoby z wykształceniem wyższym (31,0%) i średnim (23,0%), niż z zasadniczym zawodowym (13,0%) oraz podstawowym (13,0%). Najwięcej respondentów zauważających zmiany było z grupy osób, które prowadzą własne gospodarstwo rolne (30,0%) oraz w kategorii uczniów i studentów (25,0%).

Ocena wykorzystania dotacji z Unii Europejskiej w gminie Brześć Kujawski w opinii 10,0% badanych kobiet była bardzo wysoka oraz raczej wysoka (23,0%), natomiast przeciętnie oceniło je 13,0% kobiet. Wśród badanych mężczyzn zaobserwowano nieco większy sceptycyzm: 2,0% oceniło wykorzystanie dotacji bardzo wysoko, 17,0% raczej wysoko i 20,0% przeciętnie. Ocena bardzo wysoka pojawiła się u 3,0% mieszkańców miasta i 9,0% wsi, zaś raczej wysoka u 3,0% mieszkańców Brześcia Kujawskiego i aż 37,0% mieszkańców terenów wiejskich. Ocena przeciętna została wybrana przez 5,0% mieszkańców miasta i 28,0% wsi. Wyniki wskazują, że mieszkańcy wsi wyżej oceniali wykorzystanie środków finansowych z UE niż mieszkańcy miasta. Mieszkający w gminie od urodzenia częściej wyżej oceniali wykorzystanie dotacji w gminie Brześć Kujawski: bardzo wysoko 10,0% mieszkających od urodzenia i 2,0% od kilku lat. Ocenę raczej wysoką przyznało 40,0% respondentów mieszkających w gminie od urodzenia. Ocena przeciętna została wybrana przez 19,0% rdzennych mieszkańców gminy i 14,0% mieszkających kilka lat. Oceny bardzo wysokie najczęściej formułowali respondenci młodszy, w wieku do 29 lat (23,0%) oraz z wyższym wykształceniem (29,0%) niż z zawodowym lub średnim (12,0%). Analizując status zawodowy badanych, najwyższe oceny formułowali uczniowie i studenci: 6,0% bardzo wy-

soko, 15,0% raczej wysoko i 8,0% przeciętnie. Wśród osób pracujących na etacie 2,0% oceniło bardzo wysoko, 11,0% raczej wysoko, 3,0% raczej nisko i 1,0% bardzo nisko. Osoby prowadzące działalność gospodarczą 4,0% przeciętnie, 1,0% raczej nisko i 2,0% bardzo nisko, osoby prowadzące gospodarstwo rolne 3,0% bardzo wysoko, 14,0% raczej wysoko, 17,0% przeciętnie i 2,0% nie miało zdania na ten temat.

Ocena możliwości rozwoju gminy Brześć Kujawski (rys. 1) w opinii największej liczby respondentów była raczej wysoka 41,0% respondentów, w tym najwięcej bo 21,0% osób prowadziło gospodarstwo rolne, 13,0% pracowało na etacie, bo 7,0% to byli uczniowie i studenci. Jako przeciętne możliwości rozwoju uznało 27,0% badanych (po 7,0% to osoby prowadzące działalność gospodarczą oraz gospodarstwo rolne, 6,0% uczniowie/studenci i 4,0% osoby pracujące na etacie). Bardzo wysokie możliwości rozwoju dostrzegało ogółem 12,0% respondentów, najwięcej bowiem 10,0% to uczniowie bądź studenci. Na ten temat zdania nie miało 11,0% respondentów, a 5,0% uważało, że gmina miała raczej niskie możliwości rozwoju, pozostałe 4,0% badanych oceniło te perspektywy jako bardzo niskie. Większość badanych wyraziła pozytywne opinie o możliwościach rozwoju badanej gminy.

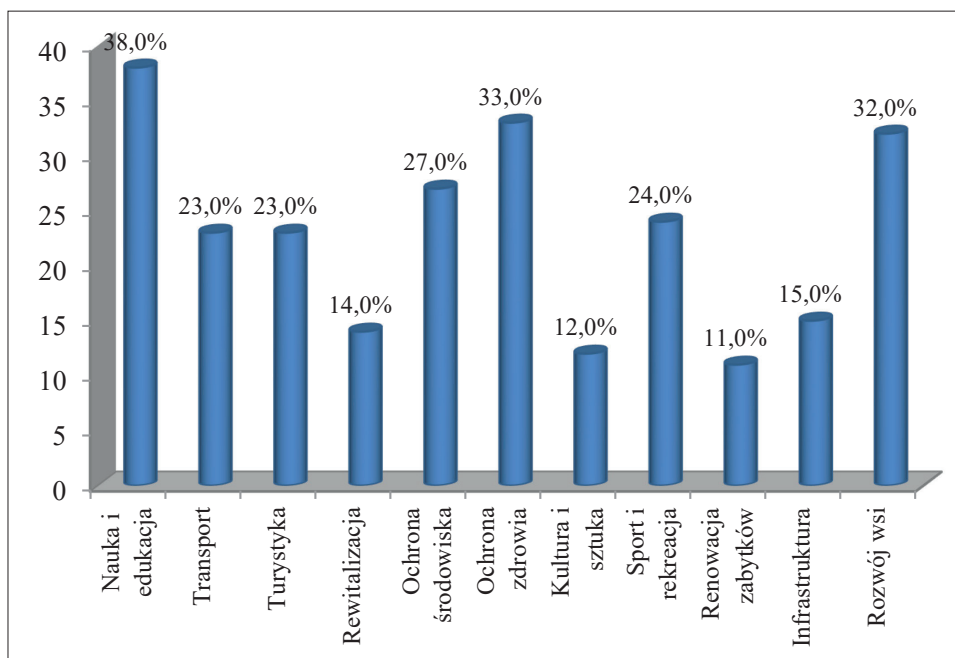


Rys. 1. Ocena możliwości rozwoju gminy Brześć Kujawski w opinii respondentów

Źródło: badania własne.

Respondenci odpowiadając na pytania zawarte w ankiecie określili także priorytety, na jakie powinny zostać pozyskane dotacje z Unii Europejskiej dla dalszego rozwoju gminy Brześć Kujawski (rys. 2). Najwięcej osób badanych (38,0%) uważało, że konieczne byłoby skierowanie funduszy na rozwój nauki i edukacji, 33,0% na ochronę zdrowia, 32,0% na rozwój wsi, 24,0% na sport i rekreację,

na transport 23,0% i tyle samo 23,0% na turystykę. Mniej badanych wskazało (15,0%), że należy pozyskać fundusze na rozwój infrastruktury, a 14,0% na rewitalizację. Na rozwój kultury i sztuki wskazało 12,0% badanych, natomiast na renowację zabytków 11,0% respondentów.

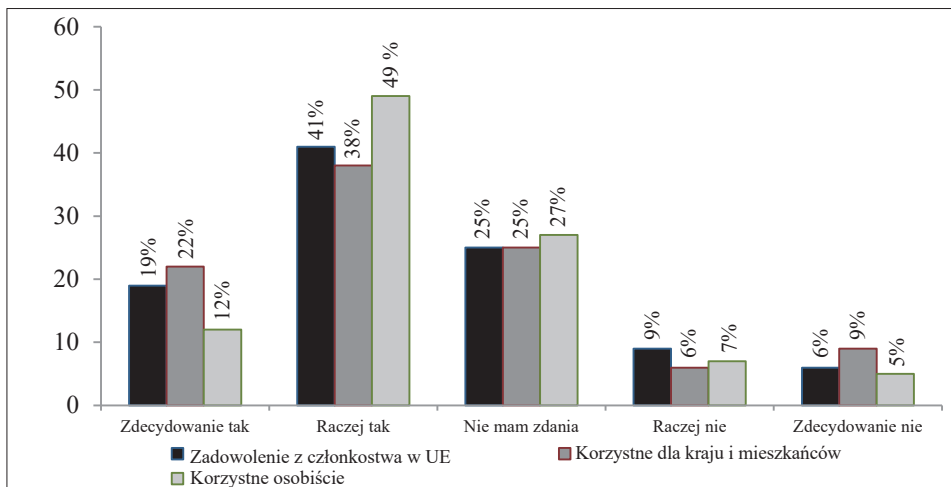


Rys. 2. Cele, na jakie powinny zostać wykorzystane dotacje unijne w opinii respondentów

* Suma odpowiedzi wynosi ponad 100%, ponieważ pytanie umożliwiało dokonanie wielokrotnego wyboru odpowiedzi przez badanych.

Źródło: badania własne.

Badani byli w większości zadowoleni z członkostwa w Unii Europejskiej. Zdecydowanie zadowolonych było 19,0% respondentów, raczej zadowolonych 41,0%, niemających zdania 25,0%, a raczej niezadowolonych 9,0% i zdecydowanie niezadowolonych 6,0% respondentów. W opinii badanych osób wstąpienie Polski do Unii Europejskiej jest korzystne dla kraju i mieszkańców, zdecydowanie tak odpowiedziało 22,0%, a raczej tak 38,0% pytanym. Niemających zdania było 25,0%, odpowiedź raczej nie zaznaczyło 6,0%, a zdecydowanie nie 9,0% respondentów. Przystąpienie do Unii Europejskiej jest także korzystne osobiście dla respondentów: zdecydowanie tak odpowiedziało 12,0%, a raczej tak 49,0% osób. Niemających zdania było 27,0%, opinię, że jest to raczej niekorzystne miało 7,0%, a osób, które odpowiedziały, że zdecydowanie niekorzystne było 5,0% wśród pytanym (rys. 3).



Rys. 3. Ocena zadowolenia z członkostwa w UE, korzyści dla kraju oraz korzyści osobistych respondentów

Źródło: badania własne.

Rozwój obszarów wiejskich nie byłby możliwy, gdyby nie wsparcie środków unijnych. W badaniach uzyskano bardzo wyraźnie takie opinie ponad połowy respondentów (57,0%). Najwięcej, bo aż 30,0% pytanych w kategorii do 29 lat odpowiedziało zdecydowanie tak, natomiast 20,0% pytanych w wieku 30–39 lat, uważało, że rozwój obszarów wiejskich w gminie Brześć Kujawski był raczej możliwy dzięki wsparciu funduszy unijnych. Badania wykazały, że 14,0% respondentów nie miało zdania na ten temat, a 12,0% uważało, że środki unijne raczej nie miały wpływu na rozwój terenów wiejskich. Istotny, ale zróżnicowany wpływ na różne aspekty rozwoju lokalnego, akcentowany jest także w innych opracowaniach na temat postrzegania znaczenia funduszy UE (por. Satoła, 2017, s. 295–296). Część respondentów (11,0%) wyraziła opinię, że fundusze unijne miały zdecydowanie wpływ na rozwój, zaś pozostałe 6,0% uważało przeciwnie, że środki z UE zdecydowanie nie miały wpływu na rozwój terenów wiejskich w gminie Brześć Kujawski. Wysoka ocena rozwoju obszarów wiejskich była wśród respondentów prowadzących gospodarstwa rolne (18,0%) oraz wśród uczniów i studentów (14,0%). Rozwój obszarów wiejskich w gminie lepiej został oceniony przez osoby z wyższym (19,0%) i średnim wykształceniem (15,0%).

Badania wykazały również, że 65,0% respondentów nie korzystało nigdy z dofinansowania ze środków Unii Europejskiej. Odpowiedzi takie dotyczyły głównie: 51,0% kobiet i 14,0% mężczyzn oraz 22,0% mieszkańców miasta i 43,0% mieszkańców wsi. Jednocześnie 35,0% badanych – głównie mężczyzn i mieszkańców wsi – miało możliwość korzystania z funduszy unijnych w ramach prowadzenia własnego gospodarstwa (30,0%).

PODSUMOWANIE

Gmina Brześć Kujawski pozyskiwała fundusze z programów Unii Europejskiej, które miały duży udział w rozwoju obszarów wiejskich. Dofinansowania inwestycji ze środków unijnych na obszarach wiejskich mieściły się w granicach od 36,5% do 82,7%. W ogólnej wartości wszystkich projektów, zrealizowanych na terenach wiejskich badanej gminy, udział funduszy unijnych wyniósł 64,3%. Inwestycje zrealizowane na terenach wiejskich przyczyniły się do poprawy standardów życia społeczności lokalnej. W opinii badanych projekty, znacznie przyczyniły się do rozwoju obszarów wiejskich, jak i poprawiły standard życia mieszkańców. Koszty eksploatacyjne inwestycji współfinansowanych z funduszy unijnych, w opinii władz gminy, jak i respondentów nie obciążały nadmiernie budżetu gminy.

Zainteresowanie kolejnymi inwestycjami z dofinansowaniem z Unii Europejskiej wzrasta wśród mieszkańców gminy, a respondenci pozytywnie ocenili dotychczasowy rozwój obszarów wiejskich. Władze gminy oraz osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie środków z UE na rozwój obszarów wiejskich wykazywały zainteresowanie uzyskaniem kolejnych funduszy na poprawę wielu aspektów życia mieszkańców. Rozwój obszarów wiejskich w gminie Brześć Kujawski został oceniony pozytywnie przez niemal połowę badanych. Z tych danych wynika, że mieszkańcy byli zadowoleni z działań podejmowanych przez władze samorządowe.

Z badań wynika, że większość respondentów nie korzystała nigdy z dofinansowania ze środków Unii Europejskiej. Wśród korzystających z programów UE byli głównie mieszkańcy wsi. W opinii badanych osób wstąpienie Polski do Unii Europejskiej jest korzystne dla kraju i mieszkańców oraz osobiście dla respondentów. Większość badanych wyrażała również zadowolenie z członkostwa Polski w UE.

Gmina Brześć Kujawski, po wstąpieniu Polski do UE w 2004 roku, rozwijała się w znacznym stopniu dzięki wsparciu funduszy z Unii Europejskiej. W opinii respondentów jest jeszcze wiele inwestycji koniecznych do zrealizowania, a władze gminy zapewniały, że będą starały się o pozyskanie wsparcia finansowego ze środków unijnych. Dzięki środkom unijnym obszary wiejskie badanej gminy zapewniają coraz lepsze standardy życia dla mieszkańców.

BIBLIOGRAFIA

- Antczak, A., Kopeć, A. (2017). Szanse i zagrożenia w rozwoju polskich obszarów wiejskich w ramach PROW 2014–2020. *Organizacja i Zarządzanie*, 1217(68), 17–27.
- Cupiał, M., Rorat, J., Szeląg-Sikora, A. (2018). Kierunki rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich w świetle Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020. *Studia i Prace WNEiZ US*, 51, 47–59.

- Czudec, A., Kata, R., Wosiek, M. (2019). Reducing the development gaps between regions in Poland with the use of European Union funds. *Technological and Economic Development of Economy*, 25(3), 447–471. DOI: 10.3846/tede.2019.9483.
- Heller, J., Szczepaniak, A. J. (2008). Regionalne uwarunkowania i efekty podziału funduszy z Unii Europejskiej. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2(32), 112–123.
- Kalinowski, S. (2018). Problem ubóstwa i wykluczenia społecznego w krajach Unii Europejskiej w kontekście zrównoważonego rozwoju. *Wieś i Rolnictwo*, 3(180), 93–112. DOI: 10.7366/wir032018/04.
- Kata, R., Miś, T. (2006). Regional disparities of Poland's agriculture in aspect of its financing from the European Union funds. *New Members – New Challenges for the European Regional Development Policy*. Novy Smokoves: Technical University of Košice, University of Economics in Bratislava, German Section in ERSR, 164–170.
- Kozera-Kowalska, M., Uglis, J. (2020). Spatial diversity of the attractiveness of rural communes for enterprise development in Poland. *Annals PAAAE*, XXII(2), 88–98. DOI: 10.5604/01.3001.0014.1552.
- Radomski, P., Moskała, P., Mikosz, P. M. (2016). Transfer wiedzy i innowacji w PROW 2014–2020. *Wiadomości Zootechniczne*, 54(4), 168–172.
- Roman, M. (2018). *Innowacyjność agroturystyki jako czynnik poprawy konkurencyjności turystycznej makroregionu Polski Wschodniej*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Satoła, Ł. (2016). Wykorzystanie funduszy Unii Europejskiej na inwestycje komunalne a ograniczanie zadłużenia samorządów. *Zeszyty Naukowe SGGW, seria Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 15(64), 139–148.
- Satoła, Ł., Bogusz, M. (2016). Supporting the development of entrepreneurship in rural areas from structural funds of the European Union (using the example of Małopolskie Province). *Intercathedra*, 32(1), 66–74.
- Satoła, Ł. (2017). Społeczna percepcja inwestycji komunalnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 49(1/2017), 291–301. DOI: 10.15584/nsawg.2017.1.22.
- Śmiglak-Krajewska, M. (2019). Innovativeness of young farmers based on farms in the Wielkopolskie province. W: P. Jedlicka, I. Soukal, P. Maresova (red.), *Hradec Economic Days: Double-blind peer reviewed proceedings of the International Scientific Conference Hradec Economic Days 2019* (s. 321–322). Hradec Kralove: University of Hradec Kralove.
- Uglis, J., Kozera-Kowalska, M. (2019). Synthetic measure of rural area attractiveness for living, working and business activities – concept analysis and statistical evaluation. *Annals PAAAE*, XXI(2), 275–284. DOI: 10.5604/01.3001.0013.2087.
- Uglis, J., Tratwal-Uglis, N. (2011). Odnowa i rozwój wsi w województwie wielkopolskim – studium przypadku gminy Granowo. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 17, 283–292.
- Woś, B. (2005). *Rozwój regionów i polityka regionalna w Unii Europejskiej oraz w Polsce*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej.
- Wyszkowska, Z., Michalska, A., Koreleska, E. (2019). *Współczesne trendy na rynku pracy. Aspekty makroekonomiczne*. Bydgoszcz: Wydawnictwo Uczelniane UTP w Bydgoszczy.

Streszczenie

W opracowaniu przeprowadzono ocenę inwestycji i projektów zrealizowanych w gminie Brześć Kujawski przy wsparciu środków finansowych UE po integracji Polski z UE w 2004 roku. W maju i czerwcu 2019 roku zostały wykonane badania sondażowe techniką ankiety wśród 100 mieszkańców gminy, głównie zamieszkających na terenach wiejskich. W badaniach przeanalizowano także dokumentację zawierającą opisy inwestycji realizowanych przez Urzędy Miasta i Gminy Brześć Kujawski po wstąpieniu Polski do UE. W czerwcu 2019 roku wykonano wywiad z władzami gminy i osobami odpowiedzialnymi za pozyskiwanie środków unijnych. W efekcie analizy zebranego materiału stwierdzono, że środki unijne miały duży udział w finansowaniu projektów prowadzonych na terenie gminy (64,3%). Badani mieszkańcy w większości zauważali zmiany, jakie nastąpiły przez 15 lat w gminie Brześć Kujawski dzięki wykorzystaniu środków finansowych z programów UE. W badaniach twierdzono, że koszty eksploatacyjne ukończonych inwestycji nie obciążają nadmiernie budżetu gminy. Badani w większości pozytywnie oceniali zmiany wynikające z rozwoju gminy, dzięki dofinansowaniu ze środków UE. Najbardziej pozytywne opinie wyrażały osoby: lepiej wykształcone, w młodszym wieku, mieszkające od urodzenia w badanej gminie, uczniowie i studenci oraz rolnicy, a także częściej były to kobiety niż mężczyźni. Z badań wynika, że większość respondentów (65,0%) nie korzystała nigdy z dofinansowania ze środków Unii Europejskiej. W opinii badanych osób wstąpienie Polski do Unii Europejskiej jest korzystne dla kraju i mieszkańców oraz osobiście dla respondentów. Większość badanych wyrażała również zadowolenie z członkostwa Polski w UE (60%).

Słowa kluczowe: obszary wiejskie, Unia Europejska, rozwój gminy, fundusze europejskie.

Participation of European Union funds in rural development on the example of the Brześć Kujawski district

Summary

An assessment of the investments and projects completed with the support of EU funds in the Brześć Kujawski district (gmina) was carried out after Poland's integration with the EU in 2004. The research was conducted in May and June 2019 using a survey technique among 100 residents of the gmina, mainly residing in rural areas. The study also analyzed documentation containing descriptions of investments implemented by the Brześć Kujawski City and Gmina Office after Poland's accession to the EU. In June 2019, an interview was conducted with the municipal authorities and people responsible for obtaining EU funds. As a result of the analysis of the collected material, it was found that EU funds had a large share in the financing of projects carried out in the gmina (64.3%). The surveyed inhabitants mostly noticed the changes that took place over 15 years in the Brześć Kujawski gmina due to the use of EU funds. The research stated that the operating costs of completed investments did not overburden the gmina budget. Most of the respondents assessed the changes resulting from the development of the gmina, thanks to EU funding. The most positive opinions were expressed by: better educated, of a younger age, living in the gmina from birth, pupils and students as well as farmers, and more often by women than men. Research shows that the majority of respondents (65.0%) had never used EU funding. In the opinion of the respondents, Poland's accession to the European Union was beneficial for the country and its inhabitants, as well as for the respondents themselves. Most respondents also expressed satisfaction with Poland's membership in the EU (60%).

Keywords: rural areas, European Union, commune development, European funds.

JEL: O10, O20, R10, R50.

*dr Aleksandra Zienkiewicz*¹ 

Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Turystyki
Akademia Pomorska w Słupsku

Znaczenie organizacji pozarządowych w popularyzacji dziedzictwa kulturowego i turystyki na terenie etnoregionu kaszubskiego

WPROWADZENIE

Organizacje pozarządowe przypisane są trzeciemu sektorowi gospodarki, a ich rola jest znacząca w różnych obszarach struktur społeczno-ekonomicznych i politycznych. Ze względu na specyfikę funkcjonowania zalicza się je do organizacji typu non profit, działających na zasadzie dobrowolności i niezależności. Ich rozwój może również stanowić dowód dojrzałości społeczeństwa obywatelskiego, a zatem być jednym z filarów demokracji (Gregor, Gotwald-Feja, 2018). Według A. Sargeanta (2004, s. 17) za organizację non profit „uważa się taką, która służy poprawie ogólnego poziomu życia społeczeństwa dzięki zebraniu i redystrybucji odpowiednich zasobów oraz dostarczeniu dóbr fizycznych i usług. Celem istnienia takich organizacji nie jest osiągnięcie zysków lub korzyści dla nich samych, toteż nie dystrybuują one zysków lub nadwyżek między udziałowców lub członków. Mogą jednak zatrudniać personel i angażować się w przedsięwzięcia generujące zysk, mające im pomóc w wypełnianiu ich misji”. Działalność organizacji pozarządowych jest bardzo często związana ze sferą turystyki, rekreacji i sportu, co, jak pokazują badania m.in. B. Iwankiewicz-Rak (2010), korzystnie wpływa na rozwój lokalny, jak i regionalny – szczególnie obszarów, które nie zawsze posiadają odpowiedni potencjał. Działalność poszczególnych organizacji pozarządowych wpływa bowiem na tzw. zapewnienie efektywności dostarczania dóbr publicznych w warunkach niesprawności rynku (R.A. Musgrave, P.B. Musgrave, 1980, s. 56; Iwankiewicz-Rak, 2010, s. 123). Poprzez działalność orga-

¹ Adres korespondencyjny: Akademia Pomorska w Słupsku, Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Turystyki, ul. Partyzantów 27; 76-200 Słupsk; e-mail: aleksandra.zienkiewicz@apsl.edu.pl. ORCID: 0000-0003-2323-913X.

nizacji not profit kształtowana jest również wspólna odpowiedzialność instytucji rządowych oraz społeczeństwa za oferowanie różnych usług i ich konsumpcję. Ma to duże znaczenie zwłaszcza, gdy dana organizacja non profit działa w zakresie turystyki. Prowadzone analizy, m.in. przez geografów społeczno-ekonomicznych, dowodzą dużego wpływu turystyki na rozwój społeczno-ekonomiczny i kulturowy obszarów – zarówno w skali lokalnej, jak i regionalnej i krajowej (Liszewski, 1995). Przeobrażenia struktur społecznych bowiem dotyczą często pojawienia się nowych instytucji, również tych związanych z rozwojem „przemysłu turystycznego” oraz wywołują zmiany w już istniejących strukturach. Według A. Kowalczyka (2001) jednym ze skutków społeczno-ekonomicznych turystyki jest także aktywizacja gospodarki danego obszaru. M. Drzewiecki (1980) zauważa natomiast, że jeśli nawet w danej jednostce administracyjnej nie ma możliwości rozwoju społeczno-gospodarczego, to często najlepszym rozwiązaniem bywa intensyfikacja gospodarki turystycznej. Jest to o tyle możliwe, że nawet przy pozornym braku możliwości rozwoju obszaru, ze względu na słabe warunki naturalne, możliwe jest tworzenie produktów turystycznych lub innych atrakcji, które przyciągną turystów. Rozwój turystyki zaś przyczyni się do ogólnego rozwoju danej jednostki administracyjnej.

Motywacją do podjęcia prezentowanej tematyki badawczej było przeprowadzenie dokładnych analiz w zakresie rozwoju funkcji turystycznej Kaszub, ze szczególnym uwzględnieniem powiatu kartuskiego (Zienkiewicz, 2016a). Badania te wykazały m.in. znaczne różnice – po pierwsze w poziomie atrakcyjności poszczególnych gmin powiatu, po drugie w natężeniu ruchu turystycznego, występowaniu infrastruktury turystycznej i osadnictwa letniskowego, a dalej w dochodach budżetowych gmin, dostępie do środków pomocowych Unii Europejskiej, jak również w ogólnym poziomie przedsiębiorczości. Organizacje non profit zajmujące się wyzwaniami turystyki i rekreacji, mimo że występujące nieznacznie na terenie powiatu kartuskiego, stanowić mogą ważne ogniwo w rozwoju i promocji dziedzictwa kulturowego i turystyki w różnych grupach społecznych kaszubskiej społeczności.

Zasadniczym celem niniejszego artykułu jest wskazanie roli organizacji pozarządowych w popularyzacji dziedzictwa kulturowego i turystyki na terenie etnoregionu kaszubskiego. Celami szczegółowymi są: zaprezentowanie struktury, przedstawienie przykładów działalności oraz ukazanie liczby adresatów organizacji non profit funkcjonujących na tym obszarze. Istotnym elementem opracowania, ze względu na podjętą problematykę badań, jest również ukazanie struktury przyznanych dotacji dla organizacji pozarządowych przez Starostwo Powiatowe w Kartuzach w podziale na wysokość przyznanych środków publicznych i wkład własny organizacji. Uzupełnieniem opracowania jest również wskazanie położenia etnoregionu kaszubskiego z uwzględnieniem zasobów dziedzictwa kulturowego.

Zakres przestrzenny opracowania obejmuje niezwykle atrakcyjny pod względem turystycznym rejon Pomorza, jakim jest etnoregion kaszubski, a szczegółowe wyniki badań zostaną zaprezentowane na przykładzie położonego w centrum tego regionu – powiatu kartuskiego. Powiat ten położony jest w województwie pomorskim, a jego siedziba w odległości blisko 40 km od Gdańska. Zakres czasowy zaś obejmuje okres ostatniego dziesięciolecia, co podyktowane jest dość znacznym rozwojem funkcji turystycznej w tym powiecie².

PRZEGLĄD LITERATURY W BADANIACH PROWADZONYCH NAD DZIAŁALNOŚCIĄ ORGANIZACJI POZARZĄDOWYCH W ZAKRESIE TURYSTYKI

Problematyka funkcjonowania organizacji pozarządowych, inaczej zwanych również organizacjami pożytku publicznego, lub organizacji non-profit, była poruszana przez wielu autorów pochodzących zarówno z Polski, jak i zagranicy. Niewątpliwie dużą rolę w rozwoju tej problematyki odgrywa m.in. praca pt. *Zarządzanie organizacjami pozarządowymi* (2016) wydana pod redakcją E. Bogacz-Wojtanowskiej i S. Wrony, w której zostały zawarte fundamentalne zagadnienia z zakresu problematyki dotyczącej organizacji pozarządowych. Omówiono w niej definicje, formy, struktury i podstawowe zasady funkcjonowania organizacji pozarządowych oraz wyłożono problemy z zakresu otoczenia instytucjonalnego i współpracy tych organizacji. Warty wspomnienia w tym miejscu są również opracowania M. Załuskiej oraz J. Boczoń (1998) na temat miejsca organizacji w społeczeństwie obywatelskim oraz P. Adamiaka, B. Charyckiej i M. Gumkowskiej (2015), która zawiera szczegółowe informacje dotyczące struktur społeczno-demograficznych, zasięgu geograficznego oraz zakresu działalności tych organizacji. Istotnym aspektem w podjętych badaniach były również finanse, samoocena organizacji i współpraca między organizacjami non-profit a innymi instytucjami. Na temat współpracy organizacji pozarządowych, np. z administracją publiczną, pisali również R. Barański i A. Olejniczak (2012) oraz M. Karwacka (2013).

Ważnymi pracami z zakresu ukazania zarysu historii organizacji pozarządowych w Polsce była praca m.in. G. Makowskiego (2015), który scharakteryzował rozwój organizacji pozarządowych w Polsce po 1989 r. oraz prace D. Lewisa (2009) i B. Iwankiewicz-Rak (2010). Natomiast A. Wójtowicz-Dawid (2011) podjęła w swoim artykule problematykę roli ww. instytucji w realizacji spójności społeczno-ekonomicznej, a E. Czyż-Gwiazda (2013) pisała o znaczeniu organizacji w kształtowaniu sprawnie działającej administracji publicznej. Niezwykle wartościowymi opracowaniami o charakterze marketingowym dotyczących NGO są prace: W.W. Gaworeckiego (1982), C. Handy (1992), K. Przecławskiego (1979), V.T.C.

² Wniosek ugruntowany na podstawie wielkości ruchu turystycznego w latach 1989–2018 w powiecie kartuskim. Źródło: Główny Urząd Statystyczny w Warszawie.

Middletona i R. Hawkins (1998), A. Sargeanta (2004), H.K. Anheier (2005), B. Iwankiewicz-Rak (2011), O. Andjelkovic i M. Boolaky'ego (2015) oraz H. K. Anheier i G. Krley (2015).

Z zakresu prac dotyczących *stricte* znaczenia organizacji pozarządowych w rozwoju turystyki wymienić można prace S. Borowicza (2015), który pisał o roli działalności organizacji pozarządowych w wykonywaniu zadań publicznych na rzecz rozwoju turystyki. Natomiast opracowanie T. Skalskiej i M. Koskowskiego (2017) dotyczyło znaczenia tych organizacji w zarządzaniu dziedzictwem kulturowym dla potrzeb turystyki. Problematykę tę poruszono również w pracach A. Zienkiewicz (2016a; 2016b; 2017), których zakres przestrzenny pokrywa się z prezentowanym w niniejszym artykule. Zagadnieniami podejmowanymi przez naukowców były również instytucje i organizacje turystyczne, które przyczyniają się do rozwoju turystyki na konkretnych obszarach. Były one przedmiotem badań m.in.: W. Alejsiaka i T. Marcińca (2003), H. Prószyńskiej-Bordas (2008) i E. Puchnarewicz (2012).

O problematyce delimitacji regionu Kaszub i Pojezierza Kaszubskiego obszernie pisali m.in. F. Mamuszka i I. Trojanowska (1972), J. Mordawski (2008), J. Szukalski (1995). Jedną z najbardziej kompleksowych monografii ukazujących środowisko przyrodnicze oraz problemy społeczno-ekonomiczne Kaszub, była praca zbiorowa pod redakcją B. Augustowskiego (1979). Na tematy związane z niezwykle interesującym kaszubskim dziedzictwem kulturowym, obyczajami i religią pisali m.in. A. Bukowski (1950), M. Malicki (1986), J. Gajek (2009), D. Martin (2009) oraz J. Borzyszkowski (2010).

METODYKA BADAŃ

Problematyka artykułu, ze względu na swoją specyfikę oraz trudność w dostępie do danych na poziomie administracyjnym gmin, wymagała wykorzystania przemyślanych metod i technik badawczych. W opracowaniu wykorzystano zatem metody opierające się na informacjach wtórnych, które pochodziły z rejestrów i spisów ewidencjonowanych przez instytucje, takie jak: Starostwo Powiatowe w Kartuzach, urzędy gmin położone na terenie powiatu kartuskiego, jak również dane udostępnione przez Główny Urząd Statystyczny w Warszawie, Urząd Statystyczny w Krakowie oraz dane uzyskane z poszczególnych organizacji non profit.

Prowadzone badania obejmowały analizy zgromadzonego materiału metodami statystycznymi – w szczególności posługiwano się wskaźnikami opisującymi badane zjawiska (np. struktura organizacji pozarządowych w podziale na wysokość przyznanych środków publicznych i wkład własny organizacji).

Umieszczone w artykule analizy miały swoje odzwierciedlenie w prezentacji kartograficznej w formie mapy, tabel i wykresów. Uzupełnieniem badań była charakterystyka etnoregionu kaszubskiego metodą opisową.

POŁOŻENIE POWIATU KARTUSKIEGO W GRANICACH ETNOREGIONU KASZUBSKIEGO

Według J. Gajka (2009, s. 13) ocena składu etnicznego Pomorza jest w obecnym stanie badań bardzo trudna, ze względu na brak materiałów odnoszących się do kultury Kaszubów oraz opracowań dotyczących pozostałych grup etnicznych. W etnoregionie kaszubskim, podobnie jak na całym Pomorzu zamkniętym w dzisiejszych granicach administracyjnych, przeważa typ nordyczny. Rozpowszechnienie się tego typu również na zachodzie Europy związane jest z ekspansją germańską, natomiast na Pomorzu dotyczył on prawdopodobnie osadzenia się tego elementu na podłożu prasłowiańskim oraz laponoidalnym. Obecny stan etnograficzny pozwala stwierdzić, że w omawianej kulturze ludowej Kaszub i całego Pomorza występują elementy właściwe kulturze praindoeuropejskiej, bałtyckiej, bałtosłowiańskiej, słowiańskiej, polskiej oraz nie wyklucza powiązań ze światem fińskim (Gajek, 2009, s. 17–18).

Specyfika każdej z grup etnicznych Pomorza jest charakterystyczna. J. Gajek (2009, s. 22) w odniesieniu do zagadnienia grup etnograficznych w odczuciu ludności zauważa, iż Kaszubi uważają swoją przynależność do tej grupy za powód do dumy. Pod względem etnograficznym centralna część Kaszub, zamykająca się w granicach powiatu kartuskiego, posiada więcej cech tradycyjnych niż pozostałe powiaty. Na tym terenie występuje ponad siedemdziesiąt sześć gwar kaszubskich, które można zredukować do dziesięciu.

Zdaniem J. Borzyszkowskiego (2010, s. 41) Kaszuby oraz Pomorze, to „wzajemnie nakładające i obejmujące nie tylko konkretne terytorium geograficzne, zamieszkane przez określone społeczności, wyróżniające się własną tradycją historyczno-kulturową i tożsamością społeczną. Tożsamość ta, bazując na własnym i zróżnicowanym dziedzictwie materialnym i duchowym, obejmującym również współczesność, uzewnętrznia się m.in. w określonej ideologii, także myśli politycznej (...)”, a także specyficznym sposobie gospodarowania.

Powiat kartuski posiada bogate zasoby antropogeniczne. Teren ten nazywany jest także Szwajcarią Kaszubską, która już od ponad stu lat jest jednym z głównych ośrodków turystycznych Pomorza. Dziedzictwo kulturowe prezentowanego powiatu przejawia się zarówno w sferze materialnej, do której zalicza się m.in. historyczne budynki, niewielkie miasta, wsie o historycznym układzie ruralistycznym i stylu architektonicznym, jak i niematerialnej. Interesującymi obiektami położonymi w granicach powiatu są np. poklasztorny kościół Kartuzów z XIV wieku z niepowtarzalnym dachem w kształcie trumny z XVIII wieku w Kartuzach oraz zespół dawnego klasztoru norbertanek, składający się z klasztoru, folwarku, młyna i papierni wraz z gotyckim kościołem pw. Wniebowzięcia Najświętszej Marii Panny, pochodzący z połowy XIV wieku. Na analizowanym obszarze znajduje się również dość duża liczba zabytkowych domów, dworów oraz ponad 2,2 tys. obiektów archeologicznych (Zienkiewicz, 2016a). Dziedzictwo kultury niematerialnej przejawia się w tym regionie w szczególny sposób

w zwyczajach i obrzędach ludowych, jak również w podaniach i legendach, literaturze, muzyce, sztuce oraz typowych dla tego obszaru potrawach, a nade wszystko w języku kaszubskim. W folklorze i codziennym życiu Kaszubów często, nawet i dziś występuje nawiązanie do barw i symboli stosowanych w hafcie kaszubskim. Jego najbardziej popularną odmianą jest haft szkoły żukowskiej (Trojanowska, 1994).

Obecnie w powiecie istnieje dość dobrze rozwinięta baza noclegowa, sieć gastronomiczna i liczne krajobrazowe atrakcje (rys. 1). Głównym ośrodkiem miejskim są Kartuzy, położone w odległości ok. 40 km od Trójmiasta, a centrami turystycznymi – miejscowości usytuowane przy tak zwanym Kółku Raduńskim (Chmielno, Łączyń, Zgorzał, Stężyca, Gołubie, Ostrzyce, Brodnica) oraz leżące nad jeziorami Sulęcino i Gowidłino (Ellwart, 2009, s. 185).



Rys. 1. Najważniejsze miejscowości turystyczne powiatu kartuskiego

Źródło: (Ellwart, 2009, s. 185).

Poza licznymi walorami kulturowymi, powiat kartuski charakteryzuje się wysoką atrakcyjnością przyrodniczą, głównie dzięki występowaniu rzeźby terenu o charakterze młodogłacialnej, jak również optymalnych warunków krajobrazowych, przyrodniczych i ekologicznych (Zienkiewicz, 2016a; Jażewicz, Zienkiewicz, 2017).

STRUKTURA ORGANIZACJI POZARZĄDOWYCH W POWIECIE KARTUSKIM

W ostatnich latach organizacje pozarządowe, funkcjonujące w różnych jednostkach administracyjnych, odgrywają istotną rolę w rozwoju turystyki (Borowicz, 2015; Zienkiewicz, 2017). Liczba organizacji pozarządowych wahała się w Polsce

ogółem od 80,4 tys. w 2010 r. do 91,8 tys. w 2016 r.³, natomiast w województwie pomorskim między 4,7 tys. w 2010 r. do 5,5 tys. w 2016 r. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego w Warszawie odnoszących się do struktury organizacji samorządowych województwa pomorskiego wynika natomiast, że aktywność tego typu instytucji non profit w podziale na formy prawne od 2008 roku ulegała corocz-nemu wzrostowi (Bank Danych Lokalnych GUS, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/teryt>). Świadczy to o wzroście liczby podejmowanych inicjatyw społecznych i jest pozytywnym aspektem rozwoju Kaszub, jak i całego województwa.

Prowadzone badania nad liczbą i strukturą organizacji pozarządowych w powiecie kartuskim wskazują, iż liczba tych instytucji w ostatnim czasie również uległa zwiększeniu. W 2011 r. na prezentowanym obszarze zlokalizowanych było łącznie 197 organizacji pozarządowych (Zienkiewicz, 2017), natomiast w 2019 r. liczba ta zwiększyła się do 311 instytucji, co stanowi przyrost o 63,3%.

W omawianym powiecie liczba organizacji reprezentująca sfery dotyczące promocji dziedzictwa kulturowego⁴ oraz „turystyki i rekreacji” obejmuje łącznie 52, co stanowi ok. 16,7% ogólnej liczby (rys. 2).



Rys. 2. Organizacje pozarządowe działające w powiecie kartuskim z podziałem na obszary działania w 2019 r.

Źródło: Rejestr organizacji pozarządowych działających w powiecie kartuskim z podziałem na obszary działania (stan na dzień 14.04.2019 r.), Wydział Kultury, Promocji i Strategii, Starostwo Powiatowe w Kartuzach.

³ W 2019 r. liczba ta wyniosła 88,1 tys. dla obszaru Polski. Liczba organizacji dla województwa pomorskiego – nieznana. Dane GUS pobrane z: <http://www.stat.gov.pl> (2020.06.2).

⁴ Właściwy obszar działalności „Kultura, sztuka, ochrona dóbr i tradycji, działalność na rzecz mniejszości narodowych i etnicznych oraz języka regionalnego”.

Co znamienne, rozmieszczenie tych organizacji w powiecie, podobnie jak pozostałych, jest nierównomierne (tabela 1). Najwięcej organizacji tego typu w 2019 r. miała gmina Żukowo (20) oraz gmina Kartuzy (16). Najmniej tego typu instytucji znajdowało się w gminach Przodkowo, Sierakowice i Sulęczy-no (po 1).

Tabela 1. Organizacje non profit powiązane z promocją dziedzictwa kulturowego i turystyką w powiecie kartuskim według gmin w 2019 r.

Gmina	Obszar działalności		
	Kultura, sztuka, ochrona dóbr i tradycji, działalność na rzecz mniejszości narodowych i etnicznych oraz języka regionalnego (ogółem)	Turystyka i rekreacja (ogółem)	Liczba organizacji (ogółem)
Chmielno	2	2	4
Kartuzy	15	1	16
Przodkowo	1	-	1
Sierakowice	1	-	1
Somonino	2	1	3
Stężyca	5	1	6
Sulęczy-no	1	-	1
Żukowo	19	1	20
Powiat kartuski	46	6	52

Źródło: opracowanie własne na podstawie: rejestru organizacji pozarządowych działających w powiecie kartuskim z podziałem na obszary działania (stan na dzień 14.04.2019 r.), Wydział Kultury, Promocji i Strategii, Starostwo Powiatowe w Kartuzach.

Pozostałe sfery działalności organizacji pozarządowych powiatu, np. „rozwój lokalny”, „działania na rzecz niepełnosprawnych i pomocy społecznej, wspierania osób potrzebujących” oraz „kultura fizyczna, sport i rekreacja”, są reprezentowane lepiej niż np. pojedynczy dział „turystyka i rekreacja”. Niemniej jednak pamiętać należy, że często zdarza się tak, że organizacje o teoretycznie innym dominującym profilu działalności wspomagają także np. rozwój turystyki, jak również inne sfery działalności – bowiem przenikają się one wzajemnie.

DZIAŁALNOŚĆ ORGANIZACJI POZARZĄDOWYCH W ZAKRESIE POPULARYZACJI DZIEDZICTWA KULTUROWEGO ORAZ TURYSTYKI

Wykazanie roli jakiegokolwiek instytucji, w tym organizacji pozarządowych, w krzewieniu dziedzictwa kulturowego i turystyki, stanowi dość trudne zadanie. Wykazanie znaczenia działalności tych organizacji na terenie powiatu kartuskie-

go m.in. na podstawie liczby adresatów poszczególnych zadań, które otrzymały dotacje Starostwa Powiatowego w Kartuzach⁵, wydaje się zatem jedną z najważniejszych przesłanek.

W latach 2011–2019 liczba złożonych ofert na realizację zadań publicznych w zakresie kultury, sztuki, ochrony dóbr kultury i dziedzictwa narodowego wahała się od 25 w 2013 r. do 31 w 2016 r. Niestety, zaspokojenie potrzeb finansowych wszystkich organizacji wnioskujących o dotację nie było możliwe. Każdego roku organizacje wnioskowały o kwoty co najmniej dwa razy wyższe niż przewidziane w konkursie. Oceniane i dotowane były zadania w podziale na:

- organizowanie działań mających na celu pielęgnowanie dziedzictwa narodowego i regionalnego, dóbr kultury i sztuki oraz tożsamości kulturowej Kaszub,
- wsparcie działań mających na celu promocję kultury poprzez film, muzykę, sztukę, teatr, taniec, fotografię oraz różne działania multimedialne,
- organizację przeglądów artystycznych dla dzieci, młodzieży, dorosłych i seniorów,
- wsparcie ginących zawodów związanych z regionem.

W ostatnim, 2019 r., finansowano również następujące przedsięwzięcia:

- działania związane z upamiętnieniem wydarzeń historycznych i osób ogłoszonych przez Sejm RP patronami 2019 roku,
- organizacja działań kulturalno-edukacyjnych w zakresie wiedzy o lokalnych bohaterach związanych z działalnością niepodległościową,
- dofinansowanie przez Samorząd Powiatu wkładu własnego organizacji pozarządowych i innych podmiotów prowadzących działalność pożytku publicznego do projektów współfinansowanych ze środków funduszy europejskich i innych źródeł zewnętrznych z wyłączeniem konkursów gminnych.

W analizowanym przedziale czasowym stosunkowo najmniej zadań otrzymało dotację w 2016 r. (41,9%), a najwięcej w 2015 r. (65,4%). Wysokość przyznanych środków przez Starostwo Powiatowe w Kartuzach na poszczególne zadania w sferze kultury wahała się między 37,0 tys. zł w 2014 r. a 60,0 tys. zł w 2011 r. Natomiast odsetek przyznanych środków dofinansowania w kosztach ogólnych zadań mieścił się w przedziale 23,7–53,1% (tab. 2).

Tak, jak wspomniano powyżej, wymiernym efektem znaczenia organizacji pozarządowych jest liczba beneficjentów zadań. Według Starostwa Powiatowego w Kartuzach najwięcej adresatów zadań było w 2019 r. – minimalna liczba beneficjentów to ponad 11,6 tys. osób. Najmniejszą liczbę adresatów zadań zanotowano zaś w 2011 r. – ponad 1,3 tys. osób.

⁵ Dotacje otrzymane przez organizacje w ramach realizacji Rocznego Programu Współpracy Powiatu Kartuskiego z organizacjami pozarządowymi oraz podmiotami wymienionymi w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie oraz z Wieloletniego Programu Współpracy Powiatu Kartuskiego z organizacjami pozarządowymi oraz podmiotami wymienionymi w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

Tabela 2. Struktura złożonych ofert na realizację zadań publicznych przez organizacje pozarządowe w zakresie kultury, sztuki, ochrony dóbr kultury i dziedzictwa narodowego i turystyki oraz liczba adresatów zadań w powiecie kartuskim w latach 2011–2019

Rok	Liczba złożonych ofert (ogółem)	Liczba dofinansowanych ofert (ogółem)	Wysokość przyznanych środków publicznych (zł)	Wkład własny organizacji (zł)	Wartość zadań ogółem (zł)	Odsetek przyznanych środków dofinansowania w kosztach ogólnych zadań (%)	Minimalna liczba adresatów zadań* (ogółem)
2019	b.d.	18	51 500,00	94 219,31	145 719,31	35,3	11 638
2018	b.d.	16	48 000,00	42 354,80	90 354,80	53,1	9626
2017	30	19	52 580,00	47 998,83	100 578,83	52,3	2636
2016	31	13	50 000,00	67 102,31	117 102,31	42,7	4248
2015	26	17	50 000,00	103 267,00	153 267,00	32,6	4923
2014	27	13	37 000,00	119 207,00	156 207,00	23,7	4909
2013	25	15	40 000,00	64 345,84	104 345,84	38,3	6961
2012	27	17	40 000,00	48 347,40	88 347,40	45,3	2543
2011	30	16	60 000,00	b.d.	60 000,00	b.d.	1372

* Liczba adresatów nie obejmuje m.in.: nakładów książek, ulotek i innych zadań, dla których nie było możliwe wykazanie faktycznej liczby beneficjentów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sprawozdania z realizacji Rocznej i Wieloletniej Programu Współpracy Powiatu Kartuskiego z organizacjami pozarządowymi oraz podmiotami wymienionymi w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie za lata 2011–2019. Starostwo Powiatowe w Kartuzach.

Corocznie do puli zadań dofinansowanych przez Starostwo Powiatowe w Kartuzach składanych jest wiele różnorodnych wniosków mających na celu propagowanie dziedzictwa kultury oraz turystyki etnoregionu kaszubskiego. Przykładem w tym zakresie jest zadanie zrealizowane przez Stowarzyszenie „Dla Borowa”, które otrzymało w 2019 r. najwyższą wartość dofinansowania na zorganizowanie koncertu „Muzyka w kaszubskiej Rawennie”. Kwota dofinansowania opiewała na kwotę 6,0 tys. zł, a udział w koncercie wzięło 1,7 tys. osób.

Innym interesującym zadaniem, które bezpośrednio nawiązywało do promocji etnoregionu kaszubskiego był, również subwencjonowany w ww. roku, projekt Pomorskiej Sieci Centrów Organizacji Pozarządowych pt. „EtnoPomorze – Sieć dla kultury”. W ramach zadania przeprowadzono dwa szkolenia. Kwota dofinansowania wyniosła jedynie 1,0 tys. zł, ale cały projekt opiewał na ok. 42,0 tys. zł. W projekcie zaplanowano m.in.: przygotowanie specjalistów animacji lokalnej i kulturalnej z uwzględnieniem specyfiki pracy twórczej i prowadzenia inicja-

tyw kulturalnych na wsi i w małych miastach woj. pomorskiego, utworzenie interaktywnej mapy instytucji i organizacji działających lokalnie na rzecz kultury – KGW, GOK-ów, Regionalnych Zespołów Pieśni i Tańca, Chórów, organizacji pozarządowych, artystów ludowych itp. dla 16 powiatów woj. pomorskiego oraz organizację Forum EtnoKultury Pomorza⁶.

Te oraz inne zadania przeprowadzane nie tylko przez organizacje działające *stricto* pod egidą kultury czy turystyki sprawiają, że w powiecie kartuskim możliwy jest także rozwój turystyki. Potencjalni beneficjenci zadań przyciągnięci m.in. organizowanymi koncertami, konkursami, rajdami, wystawami etc., wracają na teren powiatu również w celach wypoczynkowych – potwierdzają to również badania prowadzone w tym zakresie (Zienkiewicz, 2016a; 2017).

WNIOSKI

Prowadzone badania nad znaczeniem organizacji pozarządowych na terenie etnoregionu kaszubskiego (na przykładzie powiatu kartuskiego) wskazują, że dzięki istnieniu tych organizacji popularyzowana jest w dość dużym stopniu kultura kaszubska. Poprzez organizację różnorodnych działań, np. występów regionalnych zespołów muzycznych, konkursów i wycieczek, możliwy jest także rozwój turystyki.

W szczególności przeprowadzone badania nad liczbą organizacji pozarządowych wykazały, że w powiecie kartuskim od 2011 r. ich liczba wzrosła do 311 w 2019 r. (wzrost o 63,3%). Natomiast ze struktury organizacji pozarządowych działających w powiecie kartuskim w 2019 r., wynika, iż w sferze „Kultury, sztuki, ochrony dóbr i tradycji, działalności na rzecz mniejszości narodowych i etnicznych oraz języka regionalnego” oraz „turystyki i rekreacji” funkcjonowały w tym czasie 52 organizacje. Analizy wykazały, że najlepszą geograficzną dostępność do tych instytucji mieli mieszkańcy dwóch gmin miejsko-wiejskich – Żukowo oraz Kartuzy, czyli mieszkańcy zamieszkujący w centrum oraz w części wschodniej powiatu.

Analiza rejestrów dotyczących przyznanych środków finansowych na realizację zadań dofinansowanych przez Starostwo Powiatowe w Kartuzach z funduszy publicznych wykazała m.in., że w latach 2011–2019 liczba złożonych ofert na realizację zadań publicznych w zakresie kultury, sztuki, ochrony dóbr kultury i dziedzictwa narodowego wahała się od 25 w 2013 r. do 31 w 2016 r. Natomiast wysokość przyznanych środków przez Starostwo Powiatowe w Kartuzach na poszczególne zadania w sferze dziedzictwa kulturowego i turystyki wahała się między 37,0 tys. a 60,0 tys. zł.

Przedstawione w artykule dane wskazują również na dużą liczbę beneficjentów zadań dotowanych w konkursie, która stanowi podstawowy wyznacznik roli organi-

⁶ Centrum Organizacji Pozarządowych. Pobrane z: <http://cop.pomorskie.pl/projekt-etnopomorze/> (2020.06.6).

zacji pozarządowych w propagowaniu dziedzictwa kultury oraz turystyki w powiecie. Dobrym przykładem jest minimalna liczba beneficjentów inicjatyw w 2019 r. wynosząca ponad 11,6 tys. osób. Tak duża liczba odbiorców świadczy o ogromnym potencjale działań organizacji pozarządowych w zakresie popularyzacji dziedzictwa kulturowego Kaszub. Na tej podstawie prognozuje się, iż tego typu inicjatywy mogą wpłynąć na wzrost liczby turystów i ogólny rozwój lokalny etnoregionu kaszubskiego. Przedstawione powyżej analizy wymagają zatem pogłębienia w dalszych badaniach.

BIBLIOGRAFIA

- Adamiak, P., Charycka, B., Gumkowska, M. (2015). *Polskie organizacje pozarządowe*. Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.
- Alejski, W., Marciniak, T. (2003). *Międzynarodowe organizacje turystyczne*. Kraków: Wydawnictwo Albis.
- Andjelkovic, O., Boolaky, M. (2015). Organizational Learning: A Case Study of an International Non-profit Organization. *International Journal of Business Administration*, 6(2), 124–137. DOI: 10.5430/ijba.v6n2p124.
- Anheier, H. K. (2005). *Nonprofit organizations. Theory, management, policy*. London and New York: Routledge Taylor & Francis Group.
- Anheier, H. K., Krley, G. (2015). Governance and Management of Hybrid Organizations. *International Studies of Management & Organization*, 45(3), 193–206. DOI: 10.1080/00208825.2015.1006026.
- Augustowski, B. (red.). (1979). *Pojezierze Kaszubskie*. Gdańsk: Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Wydawnictwo Ossolineum.
- Bank Danych Lokalnych, Główny Urząd Statystyczny. Pobrane z: www.stat.gov.pl/bdl (2019.10.03).
- Barański, R., Olejniczak, A. (2012). *Fundacje i stowarzyszenia. Współpraca organizacji pozarządowych z administracją publiczną*. Warszawa: C.H. Beck.
- Bogacz-Wojtanowska, E., Wrona, S. (red.). (2016). *Zarządzanie organizacjami pozarządowymi*. Monografie i Studia Instytutu Spraw Publicznych. Kraków: Uniwersytet Jagielloński.
- Borowicz, S. (2015). Znaczenie działalności pozarządowych organizacji turystycznych w wykonywaniu zadań publicznych na rzecz rozwoju turystyki. *Logistyka*, 3, 528–533.
- Borzyszkowski, J. (2010). *Antropologia Kaszub i Pomorza. Badania – kultura – życie codzienne*. Gdańsk: Instytut Kaszubski.
- Bukowski, A. (1950). *Regionalizm Kaszubski, Ruch naukowy, literacki i kulturowy, Zarys monografii historycznej*. Poznań: Instytut Zachodni.
- Centrum Organizacji Pozarządowych. Pobrane z: <http://cop.pomorskie.pl/projekt-etnopolmorze/> (2020.06.6).
- Czyż-Gwiazda, E. (2013). Organizacje pozarządowe i ich znaczenie w kształtowaniu sprawnie działającej administracji publicznej. *Studia Ekonomiczne*, 141, 109–119.
- Drzewiecki, M. (1980). *Rola turystyki w rozwoju ekonomicznym wsi pomorskich*. Warszawa: Instytut Turystyki.

- Ellwart, J. (2009). *Kaszuby. Przewodnik turystyczny*. Gdynia: Wydawnictwo „Region”.
- Ewidencja stowarzyszeń zwykłych z dnia 29.08.2019 r.* Kartuzy: Starostwo Powiatowe w Kartuzach.
- Gajek, J. (2009). *Struktura etniczna i kultura ludowa Pomorza*. Gdańsk: Instytut Kaszubski w Gdańsku.
- Gaworecki, W.W. (1982). *Ekonomika i organizacja turystyki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gregor, B., Gotwald-Feja, B. (2018). Aktywność marketingowa organizacji pozarządowych w kreowaniu popytu turystycznego (na wybranych przykładach). *Problemy Rynku Usług Turystycznych*, 1(41), 31–40. DOI: 10.18276/ept.2018.1.41-03.
- Handy, C. (1992). Types of Voluntary Organizations. W: J. Batsleer, C. Cornforth, R. Payton (red.), *Issues in Voluntary and Non-profit Management* (s. 13–19). Wokingham: Addison-Wesley Publishing Company.
- Iwankiewicz-Rak, B. (2010). Istota organizacji pozarządowych jako podmiotów świadczących usługi społeczne. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 604(60), 118–128.
- Iwankiewicz-Rak, B. (2011). *Marketing w organizacjach pozarządowych – obszary zastosowań*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Jażewicz, I., Zienkiewicz, A. (2017). Uwarunkowania rozwoju osadnictwa letniskowego w powiecie kartuskim na Kaszubach. *Prace i Studia Geograficzne*, 62(3), 89–108. DOI: 10.18778/0867-5856.29.2.05.
- Karwacka, M. (2013). *Postrzeganie współpracy z organizacjami pozarządowymi przez przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialne*. Raport z badania. Toruń: Good Brand & Company Polska.
- Kowalczyk, A. (2001). *Geografia turystyki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lewis, D. (2009). Nongovernmental Organizations, Definition and History. W: H.K. Anheier, S. Toepler, R. List (red.), *International encyclopedia of civil society* (s. 1059–1062). New York: Springer.
- Liszewski, S. (1995). Przestrzeń turystyczna. *Turyzm*, 5(2), 87–103.
- Makowski, G. (2015). Rozwój sektora organizacji pozarządowych w Polsce po 1989 r. *Studia BAS*, 4(44), 57–85. DOI: 10.31268/StudiaBAS.
- Malicki, M. (1986). *Rok obrzędowy na Kaszubach*. Gdańsk: Wojewódzki Ośrodek Kultury.
- Mamuszka, F., Trojanowska, I. (1972). *W krainie kaszubskich jezior*. Gdynia: Wydawnictwo Morskie.
- Martin, D. (2009). Ruch folklorystyczny a „wynajdowanie tradycji” w kaszubskiej muzyce ludowej. *Nasze Pomorze*, 11, 251–160.
- Middleton, V.T.C., Hawkins, R. (1998). *Sustainable Tourism. A marketing perspective*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Mordawski, J. (2008). *Geografia Kaszub*. Gdańsk: Zrzeszenie Kaszubsko-Pomorskie.
- Musgrave, R. A., Musgrave, P. B. (1980). *Public Finance in Theory and Practice*. New York: McGraw Hill International Editions.
- Polska Klasyfikacja Działalności (PKD), załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24.12.2007 r., (Dz.U. nr 251, poz. 1885), Główny Urząd Statystyczny. Pobrane z: www.stat.gov.pl (2014.03.31).

- Prószyńska-Bordas, H. (2008). Rozwój turystyki w Kaszubskim Parku Krajobrazowym w strategiach władz i lokalnych organizacji turystycznych oraz w opinii turystów i mieszkańców. W: L. Mazurkiewicz, A. Kowalczyk (red.), *Spoločności lokalne a turystyka. Aspekty społeczne, kulturowe, ekonomiczne* (s. 115–142). Warszawa: Akademia Wychowania Fizycznego Józefa Piłsudskiego w Warszawie.
- Przeclawski, K. (1979). *Socjologiczne problemy turystyki*. Warszawa: Instytut Wydawniczy CRZZ.
- Puchnarewicz, E. (2012). Sektor pozarządowy działający na rzecz turystyki szansą rozwoju społeczności lokalnych. Doświadczenia krajów Południa. W: B. Sawicki, A. Nizioł, M. Obodyński (red.), *Rola organizacji pozarządowych w rozwoju i promocji turystyki* (s. 92–108). Rzeszów: Uniwersytet Rzeszowski.
- Sargeant, A. (2004). *Marketing w organizacjach non profit*. Kraków: Oficyna Wydawnicza.
- Skalska, T., Koskowski, M. (2017). Rola organizacji pozarządowych w zarządzaniu dziedzictwem kulturowym dla potrzeb turystyki. *Turystyka Kulturowa*, 1, 65–79.
- Szukalski, J. (1995). *Na Kaszubach*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- Trojanowska, I. (1994). *Szwajcaria Kaszubska. Przewodnik*. Warszawa: Wydawnictwo Sport i Turystyka.
- Wójtowicz-Dawid, A. (2011). Organizacje pozarządowe i ich rola w realizacji spójności społeczno-ekonomicznej – wybrane aspekty prawne. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 18, 335–345.
- Załuska, M., Boczoń, J. (1998). *Organizacje Pozarządowe w Społeczeństwie Obywatelskim*. Katowice: Biblioteka Pracownika Socjalnego.
- Zienkiewicz, A. (2016a). *Rozwój funkcji turystycznej w powiecie kartuskim* – maszynopis rozprawy doktorskiej. Warszawa: Wydział Geografii i Studiów Regionalnych, Uniwersytet Warszawski.
- Zienkiewicz, A. (2016b). The role of natural environment in the development of tourism in the Kashubian Lake District (on the example of Kartuzy County). *Geosport for Society*, 4(1), 37–50. DOI: 10.30892/gss.
- Zienkiewicz, A. (2017). Rola czynników otoczenia instytucjonalnego w zagospodarowaniu turystycznym etnoregionu kaszubskiego. *Acta Geographica Silesiana*, 11/4(28), 71–84.

Streszczenie

Zmiany struktur społecznych zazwyczaj dotyczą pojawienia się nowych instytucji, m.in. związanych z rozwojem turystyki, oraz wywołują zmiany w już istniejących strukturach. Jednym z ważniejszych następstw społeczno-ekonomicznych turystyki jest także aktywizacja gospodarki danego obszaru.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie roli organizacji pozarządowych w popularyzacji dziedzictwa kulturowego i turystyki na terenie etnoregionu kaszubskiego poprzez zaprezentowanie struktury, przedstawienie przykładów działalności oraz ukazanie liczby adresatów organizacji non profit funkcjonujących na tym obszarze. Istotnym elementem opracowania, ze względu na podjętą problematykę badań, jest również ukazanie struktury przyznanych dotacji dla organizacji pozarządowych przez Starostwo Powiatowe w Kartuzach w podziale na wysokość przyznanych środków publicznych i wkład własny organizacji. Uzupełnieniem opracowania jest również wskazanie położenia etnoregionu kaszubskiego z uwzględnieniem zasobów dziedzictwa kulturowego.

Badania przeprowadzone nad liczbą organizacji pozarządowych wykazały, że w powiecie kartuskim od 2011 roku ich liczba wzrosła do 311 w 2019 r. Ze struktury organizacji pozarządowych działających w powiecie kartuskim w 2019 r., wynika, iż w sferze „Kultury, sztuki, ochrony dóbr i tradycji, działalności na rzecz mniejszości narodowych i etnicznych oraz języka regionalnego” oraz „turystyki i rekreacji” funkcjonowały 52 organizacje. Instytucje te pełnią na prezentowanym obszarze m.in. rolę organizatorów różnorodnych imprez, w tym o charakterze folklorystycznym, takich jak: koncerty, rajdy oraz wystawy rękodzielnictwa i wiele innych. Poprzez tego typu działalność propagowane jest nie tylko bogate dziedzictwo kulturowe Kaszub, ale możliwy jest również rozwój turystyki.

Słowa kluczowe: organizacje pozarządowe, turystyka, Kaszuby, powiat kartuski.

Importance of non-governmental organizations in the popularization cultural heritage and tourism in the Kashubian Ethnoregion

Summary

Changes in social structures usually concern the emergence of new institutions, including those related to the development of tourism, and bring about changes in the existing structures. One of the major socio-economic consequences of tourism is the economic activation of an area.

The purpose of this article is to indicate the role of non-governmental organizations in the promotion of cultural heritage and tourism in the Kashubian ethnoregion by presenting the structure, examples of activities and the number of recipients of non-profit organizations operating in this area. An important element of the study, due to the research issues undertaken, is also the presentation of the structure of subsidies granted to non-governmental organizations by the Poviat Eldership in Kartuzy, broken down by the amount of public funds allocated and the organization's own contribution. The study is also complemented with an indication of the location of the Kashubian ethnoregion, including cultural heritage resources.

Research conducted on the number of non-governmental organizations has shown that in the Kartuzy poviat their number has increased to 311 in 2019 since 2011. The structure of NGOs operating in the Kartuzy poviat in 2019 shows that 52 organizations operated in the sphere of 'Culture, art, protection goods and traditions', activities for national and ethnic minorities and the regional language, as well as 'tourism and recreation'. In the area these institutions perform the roles of organizers of various events, including those of a folklore nature, such as concerts, rallies, handicraft exhibitions and many others. Not only is the rich cultural heritage of Kashubia promoted through this type of activity, but it also makes the development of tourism possible.

Keywords: non-governmental organizations, tourism, Kashuba region, Kartuzy poviat.

JEL: Z32, L83.

*dr inż. Janina Szewczyk*¹ 

Katedra Statystyki i Polityki Społecznej
Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

*dr inż. Monika Jaworska*² 

Katedra Statystyki i Polityki Społecznej
Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

*mgr inż. Łukasz Kosno*³

Absolwent Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie

*dr hab. inż. Tomasz Wojewodzik, prof. UR w Krakowie*⁴ 

Katedra Ekonomii i Gospodarki Żywnościowej
Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

Czynniki lokalne różnicujące natężenie przedsiębiorczości na obszarach wiejskich⁵

WSTĘP

Procesy urbanizacji powodują wzrost znaczenia ośrodków miejskich w wymiarach demograficznym, gospodarczym i przestrzennym. Jednocześnie wzrasta znaczenie obszarów podmiejskich dla rozwoju miast. Powiązania między tymi obszarami przyczyniają się do tworzenia skomplikowanych układów miejskich (aglomeracji, obszarów metropolitalnych), co powoduje, że planowanie rozwoju miast

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków; tel. +48 12 6624381; e-mail: janina.szewczyk@urk.edu.pl. ORCID: 0000-0002-8597-0422.

² Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków; tel. +48 12 6624381; e-mail: rrjawors@cyf-kr.edu.pl. ORCID: 0000-0002-4658-3593.

³ Adres korespondencyjny: ul. Grochowskiego 7/138, 05-500 Piaseczno; e-mail: lukasz.kosno@yahoo.com.

⁴ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków; tel. +48 12 662 43 58; e-mail: tomasz.wojewodzik@urk.edu.pl. ORCID: 0000-0002-0817-4190.

⁵ Publikacja sfinansowana z subwencji Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego dla Uniwersytetu Rolniczego im. Hugona Kołłątaja w Krakowie na rok 2020.

tylko w obrębie ich granic administracyjnych staje się niewystarczające. Według Simona (2008) obszarom podmiejskim, w porównaniu do samych miast, poświęca się niewiele uwagi, częściowo z powodu powszechnie panującego przekonania, że tereny te mają charakter przejściowy i stąd też niewielką wartość poznawczą oraz znaczenie ze względu na ich krótkoterminową naturę. Tymczasem zrozumienie specyfiki oraz praw, jakim podlegają obszary podmiejskie, powinno być ważnym elementem badania współczesnych procesów urbanizacji. Jednocześnie intensywne przemiany przestrzeni wiejskiej w sąsiedztwie dużych miast sprzyjają podejmowaniu szeroko pojętych studiów urbanizacyjnych (Wałachowski, Król, 2019). Ważnym aspektem pozostaje również wpływ dużego miasta na liczbę podmiotów gospodarczych w jednostkach przyległych. Tworzenie podmiotów gospodarczych i prowadzenie działalności należą do podstawowych przejawów przedsiębiorczości, która postrzegana jest jako czwarty z czynników produkcji.

UWAGI METODYCZNE

Celem opracowania jest identyfikacja uwarunkowań lokalnych, które w największym stopniu wpływają na zmiany natężenia przedsiębiorczości. W przedmiotowych analizach do opisu i oceny badanego zjawiska wykorzystano dwa wskaźniki, a mianowicie:

- liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w systemie REGON przypadająca średnio na 1000 osób w wieku produkcyjnym,
- liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w systemie REGON przypadająca średnio na 1 km² powierzchni zabudowanej i zurbanizowanej.

W podjętych analizach skoncentrowano się przede wszystkim na zmiennych opisujących lokalizację poszczególnych powiatów względem ośrodków miejskich, stanowiących regionalne centra rozwoju gospodarczego. Badaniami objęto obszar sześciu województw: dolnośląskiego, lubelskiego, małopolskiego, mazowieckiego, pomorskiego oraz wielkopolskiego, dzięki czemu w badanej populacji znalazły się jednostki terytorialne pozostające pod wpływem regionalnych ośrodków miejskich (miast wojewódzkich) o różnej sile i zasięgu oddziaływania (Sroka, 2016).

Badaną zbiorowość powiatów podzielono na pięć rozłącznych grup, tj.: miasta wojewódzkie, pozostałe miasta na prawach powiatu, powiaty metropolitalne (ziemskie, graniczące z miastami wojewódzkimi), powiaty podmiejskie (ziemskie, graniczące z pozostałymi miastami na prawach powiatu) oraz pozostałe powiaty, określone w niniejszym opracowaniu jako ziemskie oddalone. Dla tak wydzielonych grup przedstawiono wskaźniki opisujące natężenie przedsiębiorczości w latach 2004–2018. W drugim etapie badań, poszukując czynników lokalnych różnicujących tempo zmian w natężeniu przedsiębiorczości, skoncentrowano się na powiatach ziemskich, niebędących miastami na prawach powiatu. W tym celu poddano modelowaniu zmienną

zależną: wzrost natężenia przedsiębiorczości⁶, obliczoną jako różnica pomiędzy liczbą podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w systemie REGON przypadających średnio na 1000 osób w wieku produkcyjnym w dwóch skrajnych latach okresu poddanego analizie, tj. 2004 i 2018. Analizę wzrostu natężenia przedsiębiorczości przeprowadzono dla powiatów ziemskich (niebędących miastami na prawach powiatu). Materiał źródłowy w prowadzonych rozważaniach został pozyskany z Banku Danych Lokalnych GUS oraz zasobów maps.google.pl.

W procesie modelowania wykorzystano metodę interaktywnych drzew klasyfikacyjnych C&RT, jedno z narzędzi Data Mining programu Statistica 13.3. Istotą działania zastosowanego w analizie algorytmu C&RT jest dokonywanie powtarzalnych podziałów tzw. zbioru uczącego obserwacji na podzbiory, aż do momentu uzyskania ich jednorodności ze względu na przynależność obiektów do klas (Łapczyński, 2010). Program, przeprowadzając kolejne podziały, poszukuje każdorazowo w całym zbiorze zmiennych objaśniających predyktora pozwalającego na dokonanie podziału, przy którym następuje największa poprawa dobroci dopasowania, tzn. następuje wyodrębnienie najbardziej jednorodnych wewnętrznie, a zarazem różniących się między sobą podzbiorów. Przerwanie procesu tworzenia nowych węzłów drzewa odbywało się przy zastosowaniu przycinania przy błędzie złej klasyfikacji i kryterium minimalnej liczebności obserwacji w węzle końcowym ($n \geq 5$) (Sroka, Dacko, 2010). Powstająca w wyniku kolejnych podziałów struktura hierarchiczna przypomina drzewo. Składa się ono z węzłów dzielonych (jeśli ulegają one dalszemu podziałowi) lub węzłów końcowych, tzw. liści (gdzie podziały na nich się kończą).

Dla potrzeb analizy konieczne było dokonanie przekształcenia modelowanej zmiennej zależnej o charakterze ilościowym (ciągłym) w zmienną jakościową (porządkową), do czego wykorzystano podział kwartyłowy. Wzrost natężenia przedsiębiorczości opisany został zatem przy pomocy czterech kategorii:

- mały (wzrost liczby podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON o mniej niż 22,9 na 1000 osób w wieku produkcyjnym),
- umiarkowany (22,9–29,5),
- duży (29,5–41,1),
- bardzo duży (>41,1).

CZYNNIKI WPLYWAJĄCE NA ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH

Przedsiębiorczość jest nie tylko jednym z czynników produkcji, ale również ważnym wskaźnikiem poziomu rozwoju gospodarczego (Kamińska, 2006; Wasilewski, 2011). Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej można

⁶ W jednym z powiatów nastąpiło w badanym okresie zmniejszenie natężenia przedsiębiorczości, dlatego dla zachowania poprawności metodologicznej zastosowanej nomenklatury, powiat białobrzezki został wykluczony z dalszych analiz.

określić jako turbinę napędzającą lokalną gospodarkę. Przedsiębiorczość bez wątpienia jest podstawą rozwoju gospodarczego. Dzięki osobom przedsiębiorczym powstają nowe rynki i nowe miejsca pracy, wykorzystywane są szanse na tworzenie nowego produktu, budowanie dobrobytu własnego i społecznego (Burns, 2016; Davidsson, 2003; Kirzner, 1978; Schumpeter, 1983). Ponadto zapobiega niekorzystnym procesom społeczno-ekonomicznym, takim jak bezrobocie, marginalizacja czy wykluczenie. Aktywność gospodarcza mieszkańców jest także warunkiem koniecznym do osiągnięcia sukcesu gospodarczego poszczególnych obszarów (Bański, 2008).

Na tworzenie warunków do rozwoju przedsiębiorczości wpływa wiele czynników; do najważniejszych z nich niewątpliwie należą potencjał instytucjonalny, potencjał infrastrukturalny oraz potencjał społeczny (Kudłacz, 2013; Kamińska, 2006). Potencjał instytucjonalny to zdolność władz lokalnych do przyciągania kapitału zewnętrznego, oferowane na lokalnym rynku warunki finansowe oraz fiskalne, prawo miejscowe, odpowiednie warunki do rozwoju technicznego i technologicznego, a także transferu innowacji, prowadzenie odpowiedniej polityki informacyjnej i marketingowej. Na potencjał infrastrukturalny składają się natomiast przede wszystkim: wewnętrzna i zewnętrzna dostępność komunikacyjna, dogodna lokalizacja, powierzchnie biurowe (fabryczne) o odpowiednim standardzie, uzbrojenie działek w media, czy tworzenie specjalnych przestrzeni ekonomicznych o lepszych warunkach do funkcjonowania firm. Trudno jest o prowadzenie skutecznej polityki przyciągania przedsiębiorstw bez posiadania odpowiedniego potencjału infrastrukturalnego, za stworzenie którego odpowiada lokalna i regionalna administracja publiczna, która ma do dyspozycji na ten cel stosowne choć często niewystarczające źródła finansowania. Potencjał społeczny stanowiący swego rodzaju sumę kapitału ludzkiego i kapitału społecznego uzależniony jest m.in. od liczebności oraz stopnia wykształcenia i wykwalifikowania ludzi, od zasobności w instytucje nauki, które mogą tworzyć ośrodek naukowy, przyczyniający się do powstawania kapitału społecznego o określonych, specjalistycznych profilach. Na wartość potencjału społecznego pozytywnie wpływa dogodne usytuowanie danego obszaru względem ośrodków naukowych, dzięki czemu część wykształconego w nim społeczeństwa może służyć swoją wiedzą i umiejętnościami przedsiębiorstwu zlokalizowanemu w innym miejscu. Bardzo ważne dla obszarów wiejskich są czynniki o randze lokalnej: potencjał demograficzny, lokalny rynek pracy, rozmiar bezrobocia, zasoby kapitałowe ludności, chłonność rynku, infrastruktura techniczna o znaczeniu lokalnym, stan środowiska przyrodniczego, aspiracje lokalnej społeczności, kompetencje i prężność samorządu lokalnego, instytucje wspierające biznes, tradycje rozwoju przedsiębiorczości (Kamińska, 2006). Bliskość chłonnego rynku zbytu, wysoka gęstość zaludnienia, a także korzystna lokalizacja względem szlaków transportowych powodują, że obszary wiejskie zmieniają typ funkcjonalny z rolniczego na tereny o dominującej funkcji usługowej lub produkcyjnej (Paluch, Satoła, 2017).

Powyższe czynniki z jednej strony mogą być katalizatorem, który przyspiesza i wzmacnia rozwój, z drugiej natomiast mogą stanowić przeszkody w ewolucji przedsiębiorczości. Bardzo dużą rolę w kształtowaniu lokalnych warunków rozwoju odgrywają samorządy gminne, które oprócz odpowiedzialności za tworzenie lokalnej infrastruktury technicznej, mają również możliwość kreowania polityki fiskalnej w zakresie podatków lokalnych (Satoła, 2014).

Coraz częściej, zarówno w literaturze naukowej, jak i praktyce gospodarczej podkreśla się różnice w przebiegu procesów dostosowawczych zachodzących na obszarach wiejskich w zależności od usytuowania danej miejscowości względem silnych gospodarczo i mocno zurbanizowanych ośrodków centralnych (Landi i in., 2016). Podwaliny pod teorię lokalizacji oraz teorię rent dały już prace klasyków ekonomii. Tezę Smitha, głoszącą że prowadzenie działalności gospodarczej w poszczególnych miejscach pociąga za sobą różne koszty i może przynosić odmienne efekty, rozwinęli m.in. Ricardo, Thünen i Weber, dając asumpt pod funkcjonujące do dnia dzisiejszego teorie rent (Marks-Bielska, 2010; Czyżewski, 2013; Sroka i in., 2019). Rozwój sieci komunikacyjnych i transportu znacznie ograniczył wpływ odległości od rynku zbytu na efekty ekonomiczne prowadzonej działalności, niemniej renta położenia (renta lokalizacyjna) wciąż odgrywa bardzo ważną rolę.

WYNIKI BADAŃ

W ocenie natężenia przedsiębiorczości wykorzystywane są zazwyczaj wskaźniki względne, budowane w oparciu o liczbę podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON oraz liczbę osób w wieku produkcyjnym lub powierzchnię terenów zabudowanych i zurbanizowanych (Raczyk, 2009; Salamon, 2009; Barczyk i in., 2018). Przeprowadzone analizy wykazały znaczne zróżnicowanie natężenia przedsiębiorczości pomiędzy badanymi regionami. W 2018 r. w powiatach województwa lubelskiego przypadało średnio 123,1 podmiotów REGON na 1000 osób w wieku produkcyjnym oraz 197,4 podmiotów REGON na km² powierzchni zabudowanej i zurbanizowanej, podczas gdy w województwie mazowieckim było to odpowiednio: 188,6 oraz 336,0. Największą liczbą podmiotów na 1000 osób w wieku produkcyjnym charakteryzowały się miasta: Sopot (414,7), Warszawa (407,0), Poznań (341,7). Natomiast po przeliczeniu liczby podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON na km² powierzchni zabudowanej i zurbanizowanej zdecydowanymi liderami okazały się miasta: Warszawa (1514,4), Sopot (1268,6) oraz Kraków (984,4). W najslabiej rozwiniętym pod względem przedsiębiorczości powiecie chełmskim liczba podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON przekraczała niewiele ponad 80 jednostek na 1000 osób w wieku produkcyjnym oraz 67 jednostek na km² powierzchni zabudowanej i zurbanizowanej.

Jak pokazują studia literatury do podstawowych determinant wzrostu aktywności gospodarczej należy chłonność rynku. To procesy urbanizacji, przejawiające się

m.in. wzrostem gęstości zaludnienia sprzyjają wzrostowi popytu, otwierając jednocześnie pole do działania dla osób przedsiębiorczych. Obszary miejskie stanowią również atrakcyjne miejsce zamieszkania dla osób młodych, które charakteryzują się większą mobilnością i skłonnością do ryzyka (Jończy i in., 2013; *Wyzwania...*, 2017). Obserwowane procesy migracji przyczyniają się do tego, że wskaźniki opisujące natężenie przedsiębiorczości odnotowują większe wartości w ośrodkach miejskich (tabela 1). Wysoką aktywność gospodarczą notuje się również w jednostkach położonych w sąsiedztwie dużych miast i na obszarach atrakcyjnych turystycznie, co potwierdzają m.in. badania Sołtysa i Dorockiego (2016). Mała aktywność gospodarcza bywa natomiast wynikiem niskiego poziomu wykształcenia ludności wiejskiej, monofunkcyjności (dominacji sektora rolnictwa) oraz niewystarczającego wyposażenia obszarów wiejskich w elementy infrastruktury technicznej i społecznej (Gałązka, Mync, 1999; Dutkowski, Gawlikowska-Hueckel, 2000).

**Tabela 1. Natężenie przedsiębiorczości w zależności od lokalizacji powiatu
względem dużych ośrodków miejskich (2018 r.)**

Wyszczególnienie	Liczba podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON					
	na 1000 osób w wieku produkcyjnym			na km ² gruntów zabudowanych i zurbanizowanych		
	średnio	minimum	maksimum	średnio	minimum	maksimum
Miasta wojewódzkie	307,4	216,6	407,0	974,1	669,9	1514,4
Pozostałe powiaty grodzkie	208,0	146,7	414,7	539,3	297,6	1268,6
Powiaty metropolitalne ⁷	198,2	130,3	298,5	299,8	161,7	488,4
Powiaty podmiejskie ⁸	145,3	80,1	278,3	196,7	67,6	335,8
Pozostałe powiaty ziemskie	140,9	90,8	247,0	183,5	70,1	591,8
Razem	160,3	80,1	414,7	260,9	67,6	1514,4

Źródło: obliczenia własne.

Bez względu na przyjęty miernik można stwierdzić, że liczba podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON zwiększyła się w badanym okresie o ok. 30%. Również w tym aspekcie obserwowane było duże zróżnicowanie pomiędzy powiatami, współczynnik zmienności dla cechy: zmiana natężenia przedsiębiorczości (zmiana liczby podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON na 1000 osób w wieku produkcyjnym) – wyniósł 65,1%. Największy przyrost podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON odnotowano w miastach na prawach powiatu: Warszawa (+159,6 podmiotów na 1000 mieszkańców), Sopot (+144,2) oraz Poznań (+123,7). W okresie 2004–2018 najmniejszy przyrost liczby zarejestrowanych podmiotów miał miejsce w powiatach przysuskim (+1,6 podmiotu na 1000 osób w wieku produkcyjnym) oraz przasnyskim (+9,3). W powiecie białobrzeskim jako jedynym w badanej populacji

⁷ Graniczące z miastami wojewódzkimi.

⁸ Graniczące z pozostałymi miastami na prawach powiatów.

miał miejsce spadek omawianego wskaźnika natężenia przedsiębiorczości o 8,5 podmiotu na 1000 osób w wieku produkcyjnym⁹.

Na skalę przedsiębiorczości na danym obszarze wpływa wiele czynników o charakterze społeczno-ekonomicznym; większość z nich jest bardzo trudna do uchwycenia w badaniach masowych. W dalszej części opracowania skoncentrowano się na kwestiach lokalizacji poszczególnych powiatów ziemskich względem ośrodków miejskich oraz sieci drogowej o statusie tras międzynarodowych i portów lotniczych. Przeprowadzona analiza korelacji wykazała istnienie przy poziomie istotności $p=0,05$, istotnej statystycznie zależności pomiędzy natężeniem przedsiębiorczości i jego zmianą a analizowanymi cechami opisującymi lokalizację powiatów (tabela 2). Współczynnik korelacji liniowej Pearsona przyjmuje wartości dodatnie dla gęstości zaludnienia oraz ujemne dla cech opisujących odległość do dużych miast oraz portów lotniczych. Warto również zauważyć, że na przestrzeni badanych lat znaczenie tych cech dla natężenia przedsiębiorczości na badanym terenie rosło.

Tabela 2. Wartości współczynników korelacji liniowej Pearsona dla wybranych par zmiennych

Wyszczególnienie	Gęstość zaludnienia (osób/km ²)	Odległość do		
		dużego miasta ¹⁰		lotniska
		(km)	(min)	(km)
Liczba podmiotów REGON/1000 osób w wieku produkcyjnym (2018 r.)	0,60	-0,29	-0,21	-0,42
Liczba podmiotów REGON/1000 osób w wieku produkcyjnym (2004 r.)	0,55	-0,20	-0,13	-0,39
Zmiana liczba podmiotów REGON/1000 osób w wieku produkcyjnym (2004–2018)	0,43	-0,32	-0,25	-0,29
Liczba podmiotów REGON/km ² powierzchni zabudowanej i zurbanizowanej (2018 r.)	0,75	-0,41	-0,32	-0,40

*Kursywą oznaczono wartość nieistotną statystycznie.

Źródło: obliczenia własne.

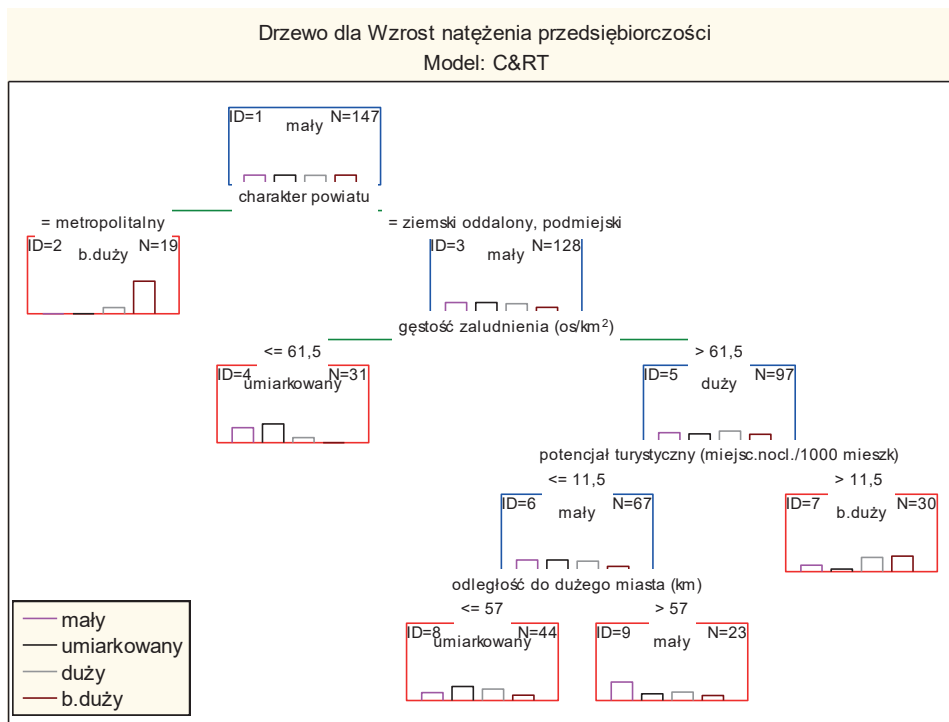
W celu uwzględnienia w przedmiotowej analizie również cech o charakterze jakościowym zastosowano interakcyjne drzewa klasyfikacyjne typu C&RT. Biorąc pod uwagę, że już wstępne analizy wyraźnie pokazały wyższe natężenie przedsiębiorczości w większych miastach (miasta wojewódzkie, miasta na prawach powiatu) analizę dynamiczną przeprowadzono tylko dla powiatów ziemskich uwzględniając dodatkowo takie cechy, jak:

⁹ Powiat ten został wyłączony z dalszych analiz.

¹⁰ Miasta o liczbie mieszkańców powyżej 100 tys.

- lokalizacja powiatu względem większych miast (powiaty metropolitalne, powiaty podmiejskie, pozostałe powiaty ziemskie¹¹),
- lokalizacja na terenie powiatu trasy międzynarodowej (tak/nie),
- sąsiedztwo granicy państwa (tak/nie),
- potencjał turystyczny powiatu wyznaczony na podstawie relacji liczby miejsc noclegowych w 2018 r. do liczby mieszkańców (wysoki to powiaty stanowiące 4 grupę kwartylową, czyli przyjmujące wartości powyżej trzeciego kwartyła, pozostałe to jednostki o niskim potencjale turystycznym).

W wyniku przeprowadzonego procesu modelowania uzyskano drzewo pozwalające wskazać, które z przyjętych zmiennych objaśniających (predyktorów) w największym stopniu wyjaśniają zmienność badanej populacji pod względem wzrostu natężenia przedsiębiorczości (zmiany liczby podmiotów gospodarczych w przeliczeniu na 1000 osób w wieku produkcyjnym). Wypracowany model wykorzystywał w podziałach cztery cechy: charakter powiatu, gęstość zaludnienia, potencjał turystyczny oraz odległość do miasta powyżej 100 tys. mieszkańców (rys. 1).



Rys. 1. Drzewo klasyfikacyjne C&RT

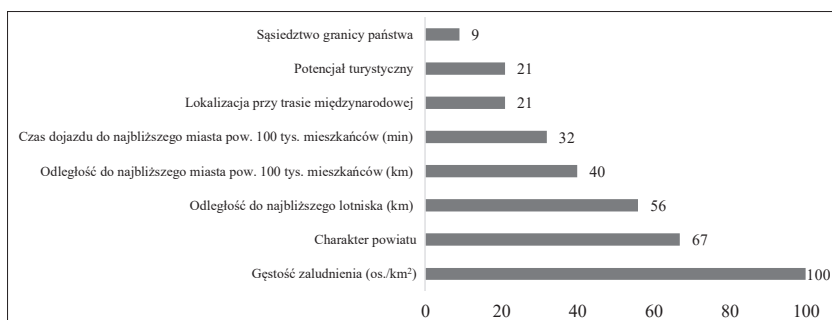
Źródło: badania własne.

¹¹ Zob. tabela 1.

Prowadzone analizy wykazały, że bliskość rdzenia obszaru metropolitalnego (miasta wojewódzkiego) zwiększa natężenie przedsiębiorczości, sprzyja również wzrostowi liczby nowych podmiotów rejestrowanych w systemie REGON. Potwierdza to pierwszy podział w wypracowanym drzewie klasyfikacyjnym, gdyż spośród powiatów ziemskich najwyższym wzrostem przedsiębiorczości charakteryzowały się te, które bezpośrednio graniczyły z miastami wojewódzkimi. Jak pokazują badania m.in. Salamona (2009) oraz Sroki i in. (2019) wraz ze zbliżaniem się do rdzenia obszarów metropolitalnych wzrastają na ogół wskaźniki opisujące rozwój pozarolniczych funkcji społeczno-gospodarczych powiatów oraz efekty aglomeracji ekonomicznej, odzwierciedlane przez natężenie urbanizacji i inwestycji budowlanych, wysokość przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, zagęszczenia podmiotów gospodarczych, co sprzyja również wzrostowi dochodów gmin z tytułu udziału w podatku dochodowym płaconym przez mieszkańców.

W powiatach graniczących z miastem wojewódzkim względnie niższa jest na ogół stopa bezrobocia. Obserwacje Salamona oraz Sroki i in. potwierdza również pośrednio prezentowana struktura drzewa, w której kolejne podziały są generowane przez gęstość zaludnienia, potencjał turystyczny powiatu oraz odległość do miasta o liczbie mieszkańców przekraczającej 100 tys. Bardzo dużego wzrostu natężenia przedsiębiorczości należało się spodziewać w tych powiatach, w których relatywnie wyższej gęstości zaludnienia ($>61,5$ osób na km^2) towarzyszył duży potencjał turystyczny, opisany w trakcie badań liczbą miejsc noclegowych dla turystów. Walory turystyczne danego obszaru oraz dobrze rozwinięta infrastruktura tworzą korzystne warunki dla powstawania nowych biznesów. Przeprowadzone badania potwierdziły również, że negatywnie na rozwój przedsiębiorczości wpływa wzrost odległości do dużych ośrodków miejskich.

Zauważyć należy, że uzyskane w procesie modelowania drzewo pominęło zmienną odległość do lotniska, pomimo, że cecha ta znalazła się na trzecim miejscu w rankingu ważności predyktorów (rys. 2). Pokazuje to, że cecha ta choć stanowi ważną przesłankę do rozwoju przedsiębiorczości, to nie ona różnicuje powiaty w tym zakresie.



Rys. 2. Ważność predyktorów zastosowanych w procesie modelowania

Źródło: badania własne.

Odległe miejsce w rankingu predyktorów znalazły cechy uwzględniające lokalizację powiatu względem tras międzynarodowych, co pokazuje, iż czynniki te nie determinują wzrostu przedsiębiorczości, tzn. nie mają decydującego wpływu na liczbę podmiotów gospodarczych. Sprawdzenia natomiast wymaga kwestia, czy nie przesądza o lokalizacji firm z branż logistyki, transportu i eksportu. Jak wykazują badania Chądzyńskiej (2014), w uprzywilejowanej sytuacji znajdują się obszary czerpiące korzyści z położenia w sieci przenoszącej kontakty i wykorzystujące dobrze rozwiniętą infrastrukturę gospodarczą, bezpośrednio położenie przy trasach międzynarodowych, bliskość portów lotniczych, portów morskich i przepraw promowych do kreowania rozwoju wielofunkcyjnego. Przeprowadzone przez autorów badania nie dają jednak odpowiedzi w tym zakresie, wskazując jednak pole do dalszej eksploracji.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Przeprowadzone analizy i rozważania wykazały znaczne zróżnicowanie zarówno natężenia przedsiębiorczości pomiędzy badanymi powiatami, jak również zmian natężenia przedsiębiorczości w latach 2004–2018. Zdecydowanie więcej jednostek zarejestrowanych w systemie REGON zarówno w ujęciu bezwzględnym, jak i względnym występowało w miastach wojewódzkich, stanowiących regionalne centra rozwoju. Wyróżniały się w tym względzie Warszawa, Poznań, Kraków i Sopot. Jednocześnie w latach 2004–2018 niemal we wszystkich badanych powiatach nastąpił wzrost liczby podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON, średnio o ok. 30%. Wykazane, istotne statystycznie zależności pomiędzy wskaźnikami przedsiębiorczości a cechami opisującymi lokalizację powiatów potwierdzają znaczenie lokalizacji dla rozwoju przedsiębiorczości. Intensywniejszy wzrost natężenia przedsiębiorczości determinowany był w badanych jednostkach przede wszystkim przez cechy opisujące chłonność rynku zbytu takie jak: gęstość zaludnienia, potencjał turystyczny powiatu, odległość od dużego miasta. Jednocześnie mniejsze znaczenie dla liczby podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON miała lokalizacja powiatu względem tras międzynarodowych oraz lotnisk.

BIBLIOGRAFIA

- Bański, J. (2008). Wiejskie obszary sukcesu gospodarczego. *Przegląd Geograficzny*, 80(2), 199–222.
- Barczyk, J., Nogiec, M., Sroka, W., Wojewodziec, T. (2018). Pozarolnicza działalność gospodarcza w gminach położonych w zasięgu oddziaływania Krakowskiego Obszaru Metropolitalnego. *Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, 105(1), 47–57. DOI: 10.22630/RNR.2018.105.1.4.

- Burns, P. (2016). *Entrepreneurship and small business*. Palgrave MacMillan Education, Houndmills. DOI: 10.1007/978-1-137-43034-2.
- Chądzyńska, E. (2014). Powiązania funkcjonalne dużego miasta i aglomeracji z otoczeniem regionalnym w kontekście dostępności przestrzennej (przykład Szczecina). *Studia Miejskie*, 14, 27–42.
- Czyżewski, B. (2013). *Renty ekonomiczne w gospodarce żywnościowej w Polsce*. Warszawa: PWE.
- Davidsson, P. (2003). The domain of entrepreneurship research: Some suggestions. W: J. A. Katz, D. A. Shepherd (red.), *Cognitive approaches to entrepreneurship research* (s. 315–372). London: Elsevier, JAI. DOI: 10.1016/S1074-7540(03)06010-0.
- Dutkowski, M., Gawlikowska-Hueckel, K. (2000). *Sytuacja społeczno-gospodarcza nowych województw*. Gdańsk: IBnGR.
- Gałązka, A., Mync, A. (1999). Zmiany społeczno-gospodarcze na obszarach przygranicznych w warunkach otwierających się granic. W: A. Mync, R. Szul (red.), *Rola współpracy transgranicznej w rozwoju regionalnym i lokalnym* (s. 42–111). Warszawa: Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW.
- Jończy, R. P., Rokita-Poskart, D., Tanas, M. (2013). *Exodus absolwentów szkół średnich województwa opolskiego do dużych ośrodków regionalnych kraju i za granicę*. Opole: Wojewódzki Urząd Pracy w Opolu, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.
- Kamińska, W. (2006). Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w Polsce w latach 1988–2003. *Prace Geograficzne*, 203, Warszawa: IGiPZ PAN.
- Kirzner, I. M. (1978). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press. DOI: 10.7208/chicago/9780226375489.001.0001.
- Kudłacz, M. (2013). Analiza potencjału gospodarczego małych miast położonych w strefie funkcjonalnego wpływu ośrodków metropolitalnych w Polsce, *Studia Ekonomiczne*, Część 1: Nowoczesne instrumenty polityki rozwoju lokalnego – zastosowanie i efekty w małych miastach. Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, 81–93.
- Landi, Ch., Stefani, G., Rocchi, B., Lombardi, G. V., Giampaolo, S. (2016). Regional differentiation and farm exit: a hierarchical model for Tuscany, *Journal of Agricultural Economics*, 67(1), 208–230. DOI: 10.1111/1477-9552.12130.
- Łapczyński, M. (2010). *Drzewa klasyfikacyjne i regresyjne w badaniach marketingowych*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Marks-Bielska, R. (2010). *Rynki ziemi rolniczej w Polsce – uwarunkowania i tendencje rozwoju*. Olsztyn: Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.
- Paluch, Ł., Satoła, Ł. (2017). Przestrzenne zróżnicowanie uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, *Marketing i Rynek*, 10, 479–492.
- Raczyk, A. (2009). Metody badania przedsiębiorczości oparte na rejestrze podmiotów gospodarki narodowej. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 5, 133–146.
- Salamon, J. (2009). Przestrzenne zróżnicowanie wartości wskaźnika przedsiębiorczości na obszarach wiejskich województwa świętokrzyskiego. *Infrastruktura i Ekologia Tereńów Wiejskich*, 5, 231–239.
- Satoła, Ł. (2014). Wpływ polityki podatkowej gmin na poziom przedsiębiorczości (na przykładzie podatku od nieruchomości). *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 40(4/2014), 238–247.

- Schumpeter, J. A. (1983). *The theory of economic development*. New York: Routledge. DOI: 10.4324/9781315135564.
- Simon, D. (2008). Urban environments: Issues on the Peri-urban Fringe. *Annual Review of Environment and Resources*, 33, 167–185. DOI: 10.1146/annurev.enviro.33.021407.093240.
- Sołtys, J., Dorocki, S. (2016). Wskaźnik przedsiębiorczości w jednostkach terytorialnych Polski – różnicowanie w czasie i przestrzeni. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 12, 18–35. DOI: 10.24917/3134.
- Sroka, W. (2016). Rolnictwo miejskie jako wyzwanie zrównoważonego rozwoju obszarów metropolitalnych w Polsce – aspekty ekonomiczno-społeczne, środowiskowe i planistyczne. Projekt NCN: 2016/21/D/HS4/00264.
- Sroka, W., Dacko, M. (2010). Ocena czynników rozwoju przodujących gospodarstw rolniczych z wykorzystaniem metody drzew regresyjnych typu C&RT. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2, 100–112.
- Sroka, W., Dudek, M., Wojewodzic, T., Król, K. (2019). Generational Changes in Agriculture: The Influence of Farm Characteristics and Socio-Economic Factors. *Agriculture (Switzerland)*, 9(12), nr 264, 1–27. DOI: 10.3390/agriculture9120264.
- Wałachowski, K., Król, S. (2019). *Uciekające metropolie. Ranking 100 polskich miast*. Klub Jagielloński, Raport 9/2019, Kraków. Pobrane z: <https://klubjagiellonski.pl/wp-content/uploads/2019/12/uciekajace-metropolie.pdf> (2020.01.25).
- Wasilewski, A. (red.). (2011). *Instrumenty polityki regionalnej i strukturalnej wspierające rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*. Program Wieloletni 2011–2014. Warszawa: IERiGŻ.
- Wyzwania w zakresie aktywizacji zawodowej osób młodych. *Analiza stanu obecnego i rekomendacje usprawnień*. Raport KPMG, luty 2017. Pobrane z: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pl/pdf/2017/02/pl-Raport-KPMG-Wyzwania-w-zakresie-aktywizacji-zawodowej-osob-mlodych.pdf> (2020.01.25).

Streszczenie

Przedsiębiorczość stanowi jeden z najważniejszych czynników kreowania rozwoju gospodarczego kraju. O ile w skali makro uwarunkowania do tworzenia nowych podmiotów są w całym kraju porównywalne, to w układzie lokalnym występują znaczne różnice, co wpływa na natężenie przedsiębiorczości oraz tempo jej zmian. Specyfika obszarów podmiejskich, jest ważnym elementem badań współczesnych procesów urbanizacji. Przemiany przestrzeni w sąsiedztwie dużych miast sprzyjają podejmowaniu szeroko pojętych studiów urbanizacyjnych. Celem opracowania była identyfikacja lokalnych uwarunkowań, które wpływają na zmiany natężenia przedsiębiorczości. Podjęte rozważania skoncentrowano głównie na zmiennych opisujących lokalizację poszczególnych powiatów względem ośrodków miejskich, stanowiących regionalne centra rozwoju gospodarczego. Na skalę przedsiębiorczości wpływa wiele czynników o charakterze społeczno-ekonomicznym, większość z nich jest bardzo trudna do uchwycenia w badaniach masowych. W prezentowanej pracy skoncentrowano się na kwestiach lokalizacji poszczególnych powiatów ziemskich względem ośrodków miejskich, sieci drogowej o statusie tras międzynarodowych oraz portów lotniczych. Badaniami objęty został obszar sześciu województw: dolnośląskiego, lubelskiego, małopolskiego, mazowieckiego, pomorskiego oraz wielkopolskiego. Materiał źródłowy pozyskano z Banku Da-

nych Lokalnych GUS oraz zasobów maps.google.pl. W procesie modelowania wykorzystano jedno z narzędzi Data Mining programu Statistica 13.3, metodę interaktywnych drzew klasyfikacyjnych C&RT. Przeprowadzone analizy wykazały, że najwięcej jednostek gospodarczych zarejestrowanych było w miastach wojewódzkich, stanowiących regionalne centra rozwoju. Szybszemu wzrostowi natężenia przedsiębiorczości sprzyjały przede wszystkim gęstość zaludnienia, liczba miejsc noclegowych w przeliczeniu na 1000 mieszkańców oraz odległość od dużego miasta, czyli cechy świadczące o chłonności rynku.

Słowa kluczowe: natężenie przedsiębiorczości, obszary podmiejskie, drzewo klasyfikacyjne C&RT.

Local factors differentiating the intensity of entrepreneurship in rural areas

Summary

Entrepreneurship is one of the most important factors required for the economic development of a country. Under macro scale conditions the creation of new subjects is similar for the whole country, while under local conditions significant differences occur. This influences the density of entrepreneurship and its pace of change. The specificity of suburban areas is an important element in studies about modern urbanization processes. The transformations of space in the vicinity of large cities contribute to undertaking general urbanization studies. The purpose of the study was to identify the local determinants which have the greatest impact on changes in the intensity of entrepreneurship. The considerations were focused mainly on variables describing the location of individual poviats in relation to urban centers, the latter constituting regional centers of economic development. The presented work focuses on the issues concerning the location of individual districts in relation to urban centers, road networks with the status of international routes and airports. The method of interactive C&RT classification trees was used in the modelling process. The analysis showed that the largest number of business units were registered in voivodeship cities constituting regional development centers, both in absolute and relative terms. Faster growths in entrepreneurship was mainly due to population density, the number of places to sleep per 1,000 inhabitants and the distance from a large city, all features that identify the market's absorbcency.

Keywords: entrepreneurship intensity, suburban areas, CART: Classification and Regression Trees.

JEL: R50, O12, O18.

*dr Dariusz Karaś*¹ 

Katedra Ekonomii Menedżerskiej

Wydział Społeczno-Ekonomiczny

Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

Geopolityczne uwarunkowania rywalizacji o zasoby Arktyki

WPROWADZENIE

Globalne ocieplenie jest źródłem nie tylko konfliktów dotyczących ochrony środowiska, ale także może być przyczyną zmian geopolitycznych. Od czasów zimnej wojny, podczas której Arktyka stanowiła znaczący strategiczny punkt wojskowy, jej rola sukcesywnie malała. Jednak w ostatnich kilku latach rejon Arktyki wywołuje wzrastające zainteresowanie naukowców oraz polityków, zaś znaczenie strategiczne tego obszaru znacząco wzrosło. Prowadzi to do rywalizacji krajów sąsiadujących z Arktyką, głównie w kontekście sporów ekonomicznych i sporów granicznych. Powodem tego są znajdujące się w Arktyce zasoby naturalne oraz tworzące się wraz z topniejącą pokrywą lodową nowe szlaki transportowe. Regiony Strefy Arktycznej mają znaczny potencjał gospodarczy i innowacyjny, zaś jego efektywne wykorzystanie oznacza koncentrację zasobów technicznych, co powinno przyczynić się do stymulowania działalności gospodarczej i organizacji produkcji towarów i usług konkurencyjnych na globalnym rynku towarów i usług, a w rezultacie rozwoju gospodarczego krajów arktycznych (Egorov i in., 2019). Z drugiej strony konieczność współpracy w obszarze eksploatacji zasobów arktycznych ograniczy nierówności społeczno-gospodarcze pomiędzy krajami arktycznymi (Konnikov i in., 2019).

Celem artykułu jest przedstawienie i analiza sytuacji w Arktyce w kontekście teorii gier, ze szczególnym uwzględnieniem dylematu wspólnych zasobów (Hardin, 1968). W rejonie Arktyki pojawia się kilka problemów, które będą wymagały rozwiązania, tj. zarządzanie otwartymi rejonami połowów, wydobywanie zasobów naturalnych oraz zapewnienie ochrony środowiska czy kwestia poczucia bezpieczeństwa. Rywalizacja w Arktyce może być rozpatrywana jako gra o sumie niezerowej,

¹ Adres korespondencyjny: e-mail dariusz.karas@uksw.edu.pl. ORCID: 0000-0003-0883-1944.

gdzie jest przestrzeń do nawiązania współpracy i rozwiązania kwestii spornych poprzez kooperację (Chrastansky, Kriz, 2011) bądź jako gra o sumie zerowej, gdy rywalizując ze sobą jeden kraj zyskuje, a drugi traci. Uwzględniając różne grupy interesów można założyć, że rywalizacja w Arktyce jest podzielona na kilka obszarów zarówno w kontekście terytorialnym, jak i ekonomicznym (zasoby, logistyka) i ma charakter bardziej kilku gier dwuosobowych niż jednej, w której stykają się interesy wszystkich zainteresowanych krajów.

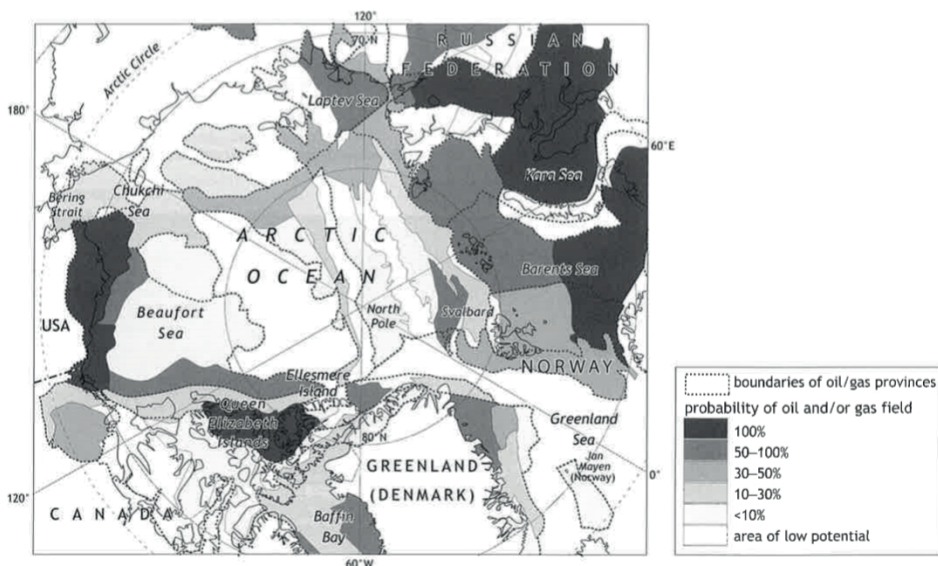
STATUS PRAWNY TERENÓW BIEGUNA PÓŁNOCNEGO I OBSZARY KONFLIKTU

W odróżnieniu od Antarktyki, której status uregulowano w Traktacie Antarktycznym z 1959 roku, status prawny Arktyki nie jest obecnie regulowany żadną umową międzynarodową, a jedynym wyznacznikiem granic jest Konwencja Narodów Zjednoczonych o Prawie Morza z 1982 roku oraz tzw. teoria sektorów, która zapewnia państwom graniczącym z rejonem polarnym zwierzchniość terytorialną (Macnab i in., 2007). Na podstawie konwencji Organizacja Narodów Zjednoczonych dopuszcza utworzenie stref ekonomicznych na terenie 200 mil morskich od szelfu kontynentalnego, o ile dany kraj udowodni, że wskazany obszar jest naturalnym przedłużeniem jego szelfu kontynentalnego. Natomiast teoria sektorów wysunięta przez Kanadę wskazuje, że państwo, którego terytorium przylega do obszarów arktycznych, rości sobie prawo do wszystkich obszarów, zarówno odkrytych, jak i tych, które zostaną odkryte w przyszłości w danym sektorze. W założeniach wierzchołkiem sektora jest biegun północny, granicami bocznymi są linie przeprowadzone wzdłuż południków od krańcowego punktu wschodniego i zachodniego terytorium lądowego danego państwa do bieguna, zaś północna linia brzegowa jest podstawą sektora (Jaworski, 2009). Z tego względu zainteresowanie tym rejonem przejawiają przede wszystkim Kanada, Rosja, Norwegia, Dania i USA, czyli państwa, których fragmenty terytoriów znajdują się na obszarze Arktyki, bez względu, jaki wariant ustalania granic jest wybierany (Janicki, 2013).

Państwa graniczące z terenami arktycznymi, tj. Rosja, Norwegia, Kanada, USA, Dania, a także Islandia, Finlandia i Szwecja, są członkami Rady Arktycznej powołanej w 1996 roku w Ottawie. Jej zadania skupiają się przede wszystkim na kwestiach związanych z ochroną środowiska i współpracą z rdzenną ludnością Inuitów. Można przypuszczać, że Rada ta odegra znaczącą rolę w rozstrzyganiu sporów o zasoby naturalne Arktyki. Szwecja i Islandia jako jedyne odnoszą się negatywnie do prób rozciągania swoich granic przez inne państwa. Z kolei ekolodzy wzywają do zawarcia międzynarodowego porozumienia na wzór Traktatu Antarktycznego.

Rywalizacja o tereny Arktyki odbywa się na zasadzie dwu- bądź trójstronnych konfliktów o poszczególne części tego obszaru. Rosja rości sobie prawo do Grzbie- tu Łomonosowa udowadniając, że należy on do rosyjskiego szelfu kontynentalnego.

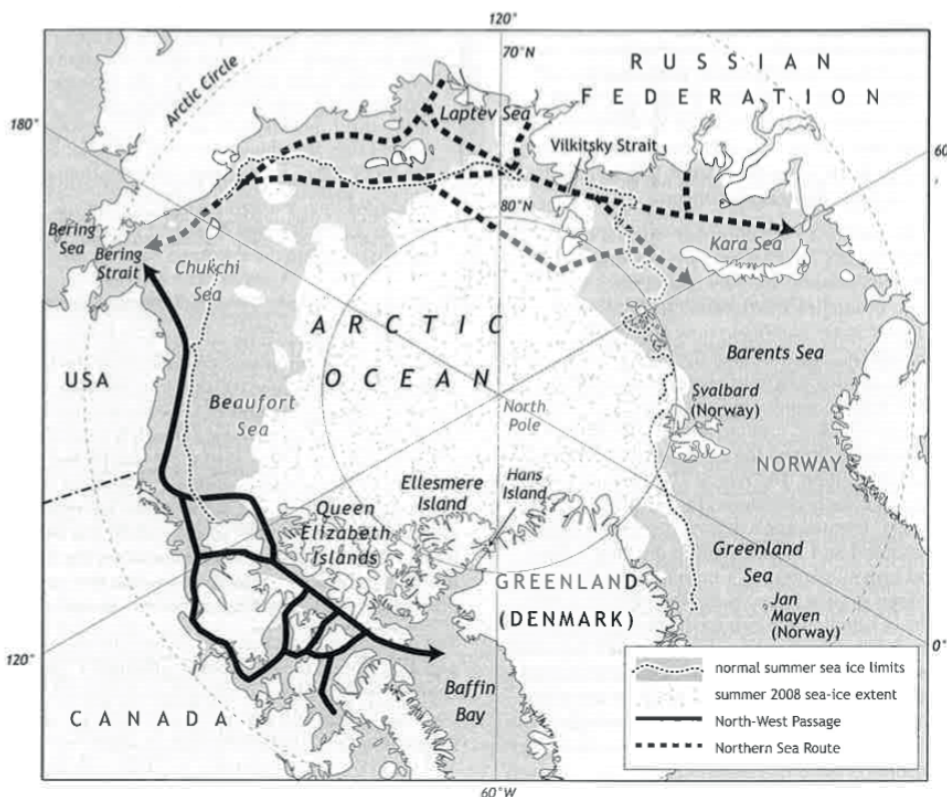
Jednak o to pasmo górskie roszczenia wysuwa także Dania, uzasadniając, że jest ono przedłużeniem szelfu Grenlandii. Rosja walczy także z Norwegią o podział Morza Barentsa, gdzie znajdują się znaczne złoża gazu ziemnego. Chociaż obecnie zasoby naturalne są niedostępne, zaś ich wydobycie nieopłacalne, to już niedługo topniejące lody mogą ułatwić ich dostępność. Zmiany klimatyczne na morzach przebiegają szybciej niż zakładały prognozy Międzynarodowego Zespołu do Zmian Klimatu. W okresie 2001–2007 grubość pokrywy lodowej w centralnej części Oceanu Arktycznego zmniejszyła się aż o połowę. Przeprowadzone badania wskazują, że za ok. 30 lat może zniknąć zdecydowana większość lodu (Vermeij, Roopnarine, 2008). Według szacunków naukowców z United States Geological Survey pod kierunkiem Donalda Gautiera, pod lodami Arktyki znajduje się 30% ziemskich zasobów gazu ziemnego, co daje w przeliczeniu około 47 bilionów metrów sześciennych i 13% ziemskich zasobów ropy naftowej, co daje około 90 miliardów baryłek (Gautier i in., 2009, s. 1175–1179). Przy czym 84% tych zasobów występuje pod dnem morza (Ebinger, Zambetakis, 2009, s. 1216). Zasoby ropy, które głównie znajdują się pod dnem morza u wybrzeży Alaski, są relatywnie niewielkie w porównaniu z już eksploatowanymi złożami. Zatem ich wydobycie nie powinno mieć większego wpływu na światową gospodarkę. Natomiast zasoby gazu mają znacznie większe znaczenie i znajdują się na obszarach, do których prawo roszczą sobie przede wszystkim Rosja i Norwegia. Rezerwy surowców energetycznych w Arktyce mają istotne znaczenie, lecz należy je także rozpatrywać w szerszym kontekście, tj. politycznych i gospodarczych stref wpływów poszczególnych krajów (Kijewski, 2009).



Rys. 1. Mapa arktycznych obszarów występowania zasobów ropy i gazu

Źródło: (Potts, Schofield, 2009, s. 29).

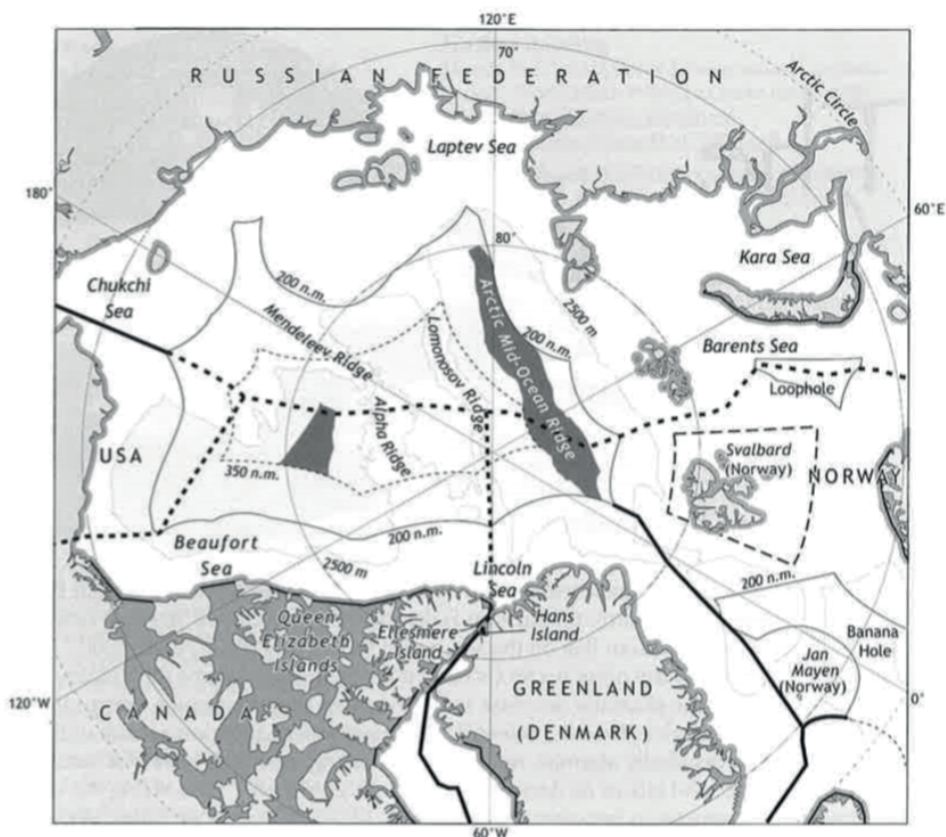
Z kolei Kanada toczy spór z USA o szlak morski przechodzący przez tzw. Przejście Północno-Zachodnie, który po stopnieniu lodów może stać się najtańszą i najkrótszą drogą transportu z kierunku Azji Wschodniej. Natomiast roszczenia do drugiego szlaku morskiego tzw. Przejścia Północno-Wschodniego, zgłasza Rosja wskazując, że są to jej wewnętrzne wody terytorialne. Szacuje się, że w porównaniu do obecnie wykorzystywanych szlaków takich jak Kanał Sueski czy Kanał Panamski, oba Przejścia Północne pozwolą skrócić czas transportu towarów o 40% pomiędzy Północną Europą i Azją Północno-Wschodnią (Ebinger, Zambetakis, 2009, s. 1221). Ponadto znacznie zmaleje ryzyko napaści na transporty przez organizacje pirackie, co często się zdarza na szlakach prowadzących przez Zatokę Adeńską czy Cieśninę Malakka. Tymczasem ocieplenie w regionie arktycznym umożliwia wykorzystanie szlaku Morza Północnego głównie do międzynarodowego handlu ropą naftową, sprężonym gazem ziemnym i rudą żelaza. Już obecnie udział tego regionu w PKB Rosji wynosi około 12%, zaś udział w eksporcie kraju wynosi około 25% (Poletskov i in., 2019).



Rys. 2. Mapa aktualnych i potencjalnych tras morskich w rejonie Arktyki

Źródło: (Potts, Schofield, 2009, s. 26).

Kanada rywalizuje także z Danią o małą wyspę Hans, leżącą pomiędzy duńską Grenlandią a wyspami kanadyjskimi. Chociaż jest to niewielka bezludna wyspa, jednak jej położenie pośrodku cieśniny Naresa sprawia, że ma istotne znaczenie strategiczne, gdyż można na niej kontrolować ruch morski. Z drugiej strony rozwiązanie tego konfliktu poprzez przyznanie racji jednej ze stron może stać się precedensem do roszczeń pozostałych krajów o inne tereny Arktyki. Na uboczu tych wszystkich konfliktów pozostają USA, głównie z powodu nieratyfikowania jako jedynego arktyczny kraj Konwencji o Prawie Morza, co uniemożliwia występowanie do komisji ONZ ds. Granic Szelfu Kontynentalnego z roszczeniami terytorialnymi odnośnie do rejonu polarnego (Parlee, Furgal, 2012, s. 8).



Rys. 3. Granice obszarów roszczeń do terenów Arktyki

Źródło: (Potts, Schofield, 2009, s. 24).

Intensyfikacja rywalizacji nastąpiła w momencie, gdy Rosja zorganizowała wyprawę naukową określoną kryptonimem „Arktyka 2007”, w trakcie której na dnie Oceanu Arktycznego dokonano zatknięcia flagi rosyjskiej jako symbol zwierzch-

nictwa nad tym terenem (Kijewski, 2009, s. 276). Coraz częściej w rejonie Arktyki wykorzystywana jest także potęga militarna, poprzez organizację manewrów wojskowych w tych rejonach, czy budowę portów i baz marynarki wojennej, przede wszystkim przez Rosję i Kanadę. Warto zwrócić uwagę, że rosyjska flota lodolamaczy jest dwadzieścia razy większa niż łączona flota kanadyjsko-amerykańska, zaś budowa takiego lodolamacza zajmuje około dekady i kosztuje prawie miliard dolarów (Ebinger, Zambetakis, 2009, s. 1220).

GRA O ZASOBY ARKTYKI

Najczęściej sytuacja w Arktyce przedstawiana jest jako wyścig o zasoby arktyczne, zaś region ten jest rozpatrywany jako źródło potencjalnego konfliktu. Jednak warto zwrócić uwagę, iż pojawia się tu przestrzeń na współpracę. Zagrożenia dla środowiska, które mogą wynikać z eksploatacji zasobów naturalnych, skłaniają do poszukiwania rozwiązań opartych na współpracy. Z tego także względu właśnie w 1996 roku powstała Rada Arktyczna. Ponadto działania krajów niearktycznych skłaniają kraje arktyczne do współpracy i pilnowania swojego wspólnego interesu w tym regionie. Aby przedstawić sytuację w Arktyce za pomocą teorii gier, konieczne jest określenie: 1) jakich mamy graczy, 2) co gracze mogą zrobić – czyli określić ich strategię, 3) określić zysk dla każdego gracza z zastosowania danej strategii.

Obecnie można zidentyfikować trzy grupy krajów zainteresowanych regionem Arktyki. Pierwszą grupę tworzą kraje arktyczne graniczące z Arktyką, drugą grupę tworzą kraje skupione w Radzie Arktycznej, a trzecią grupę tworzą kraje niearktyczne zainteresowane tym rejonem ze względu na zasoby naturalne i trasy morskie, głównie Chiny, Indie i Korea Południowa.

Rosja zainteresowana jest tym rejonem z dwóch perspektyw, którymi są geopolityka i zasoby energii. Z racji położenia kraju Morze Arktyczne jest najlepszą trasą dostępu do oceanów Atlantyckiego i Pacyficznego. Dla Norwegii rejon Arktyki ma strategiczne znaczenie ze względów ekonomicznych i bezpieczeństwa, szczególnie w odniesieniu do bliskości granic Rosji (Honneland, 2007). Większość rosyjskich wojsk tego regionu jest skupiona przy północno-wschodniej granicy z Norwegią. Jednocześnie zasoby gazu i ropy są istotne dla Norwegii – kraju będącego drugim na świecie eksporterem gazu. Dla Kanady region ten ma strategiczne znaczenie ze względów bezpieczeństwa. Dla Danii zagrożeniem jest niepodległość Grenlandii, która posiadając własne zasoby, może chcieć się uwolnić. Dla Stanów Zjednoczonych znaczenie ma ropa kryjąca się pod pokrywą lodu. Jednakże nie tyle w kontekście wykorzystania zasobów, co ich posiadania i kontrolowania cen rynkowych. W USA zużycie energii przemysłowej utrzymuje się na stosunkowo stałym poziomie. Inaczej wygląda sytuacja Chin, dla których dostęp do zasobów ma głównie znaczenie eksploatacyjne. Wraz z rozwojem przemysłu w Chinach, synchronicznie rośnie przemysłowe zużycie energii (Konnikov i in., 2019). Pozostałe kraje skupio-

ne w Radzie, tj. Finlandia, Szwecja i Islandia, jednak niemające praw do terenów, głównie są zainteresowane tym obszarem ze względów politycznych oraz ochrony środowiska. Strefa arktyczna jest jednym z głównych obszarów globalnej współpracy krajów, w których występuje konkurencja o zasoby. Pojawienie się konkurencyjnych interesów w tej strefie wiąże się z potrzebą zagospodarowania nowych złóż gazu i ropy naftowej, bogactwem tej strefy w zasoby naturalne oraz brakiem jasno określonych granic między krajami (Konyukhovskiy i in., 2019).

Modelem odnoszącym się do kwestii eksploatacji zasobów, w tym naturalnych, jest dylemat wspólnego pastwiska (Hardin, 1968). Opisuje on zarządzanie wspólnymi zasobami, którymi są nie tylko surowce naturalne, ale również otwarte łowiska w rejonie Arktyki. Rybacy zazwyczaj ignorują fakt, że ich działania utrudniają pracę innych rybaków. Poławianie jak najwięcej ryb powoduje, że inni mogą złowić ich mniej. W konsekwencji prowadzi to do przełowienia. Głównym zadaniem jest uniknięcie degradacji zasobu i złagodzenie konfliktów pomiędzy rybakami.

W oparciu o dylemat wspólnych zasobów zaplanowano badanie eksperymentalne, w którym uczestnicy wcielili się w rolę poławiaczy ryb oraz kompanie wydobywcze surowców mineralnych. W eksperymencie mającym formę gry dynamicznej, tj. rozgrywanej rundami, wzięło udział łącznie 80 osób w wieku 21–24 lata (studenci). Przy czym w każdej grze brało udział po 5 osób, zaś łącznie przeprowadzono 16 gier. Po każdej rundzie uczestnicy decydowali o wielkości swoich połowów i wydobywania, zaś zasoby w pewnej części się odnawiały zgodnie z formułą przyjętą przez eksperymentatora. Założono, że gra powinna trwać przez 10 rund, gdyż instytucjonalne wprowadzenie limitu na połowy i wydobycie pozwoliłoby na przetrwanie zasobów właśnie przez tyle rund. Natomiast uczestnikom pozostawiono swobodę w decydowaniu. Celem postawionym przed uczestnikami było przeprowadzenie 10 rund oraz uzyskanie jak największego dochodu. W 15 przypadkach uczestnicy w pewnym momencie gry orientowali się, że powinni dojść do porozumienia w kwestii wielkości połowów i wydobywania, aby zachować zasoby. W 14 przypadkach doszło do porozumienia i trzymania się ustaleń, zaś w 1 przypadku doszło do wyłamania się z ustaleń, co w konsekwencji doprowadziło do natychmiastowego, w przeciągu jednej rundy, wyczerpania zasobów. W jednym przypadku nie było woli zawarcia porozumienia, co również doprowadziło do szybkiego wyczerpania zasobów. Ciekawym efektem w grach, w których doszło do porozumienia, było wymienianie się limitami pomiędzy połowami i wydobywaniem, co wskazywało, iż gracze bardziej skupiali się na uzyskiwaniu korzyści z jednej aktywności, niż z obu. Eksperyment pokazał, że gracze akceptowali narzucanie limitów i identyfikowali uzyskiwanie korzyści w dłuższym okresie jako bardziej korzystne niż bieżąca rywalizacja. Na tej podstawie można wnioskować, że rozwiązaniem kwestii spornych wokół Arktyki jest ustanowienie oficjalnej instytucji w postaci Rady Państw, zbliżonej do rozwiązania w przypadku Antarktyki, która byłaby podłożem do osiągnięcia porozumienia między państwami w sprawach ich głównego zainteresowania.

W ekonomicznym modelu rybołówstwa możliwe jest określenie optymalnej wielkości zasobów ryb, w zależności od warunków rynkowych i dynamiki biologicznej łowiska (Clark, 1990). Rybacy utrzymując połowy na określonym poziomie, mogą następnie zyskać wynikającą z tego roczną stopę wzrostu. W najbardziej uproszczonym modelu problem decyzyjny pojedynczego rybaka jest prosty – wydawać środki na czas połowu, przynętę, wyposażenie itd. do momentu, aż korzyści prywatne przewyższają koszty prywatne. Jednak przy rozwiązywaniu tego problemu rybak nie dostrzega negatywnych skutków własnego rybołówstwa na resztę społeczności rybaków. Pojedynczy rybak nie jest właścicielem żadnej ryby w morzu, więc nie ma on żadnej zachęty do pozostawienia tam ryb dla przyszłych zbiorów, ponieważ ktoś inny mógłby je złapać. Uniemożliwienie zasobom ryb regeneracji jest w rzeczywistości kosztem społecznym w decyzji o zbiorach. Nie uwzględniając tego dodatkowego kosztu, każdy rybak łowi więcej ryb niż ilość pozwalająca jednocześnie na wymierny zysk i odnawianie się zasobu, takim działaniem zwiększając ryzyko zapaści zasobów i późniejszego zamknięcia łowiska. Taka graniczna ilość określana jest jako wielkość społecznie optymalna. Ten prosty model może być użyty do wyjaśnienia degradacji zasobów rybnych, takich jak łowisko śledzia islandzkiego pod koniec lat 60. (Matthiasson, 2003) czy załamanie się połowów dorsza w północno-zachodnim Atlantyku w latach 90. XX wieku (Myers i in., 1997). Gra taka jest określana jako tragedia, ponieważ jej wynik jest niekorzystny dla wszystkich graczy. Jednak gra może zostać zmieniona poprzez ustalenie nowego wyniku będącego biologicznie zrównoważonym. Problem ten może zostać rozwiązany przez współpracę rybaków. Współdziałający ze sobą rybacy mogą wziąć pod uwagę negatywne skutki indywidualnych decyzji dotyczących zbiorów i zdecydować się na wspólnie optymalny plan zbioru, a następnie monitorować i egzekwować porozumienie (Ostrom, 2009). Potrzebne są jednak pewne mechanizmy, aby zaindukować współpracę, a tym samym osiągnąć zrównoważone i prawdopodobnie bardziej społecznie pożądane eksploatowanie wspólnych zasobów. Takimi mechanizmami mogą być: ograniczenia dotyczące działalności połowowej (tzw. kwoty połowów), dostępu (pozwolenia) lub narzędzi połowowych (zakaz dużych sieci), zmiana wypłat (opodatkowanie połowów) lub karanie tych, którzy nie przestrzegają umów (grzywny lub ograniczenia w rybołówstwie w przyszłości). W takim przypadku szczególną rolę pełnią instytucje zarządzające, np. samorządy lokalne czy rządy centralne mogą działać jako pośrednicy w zakresie współpracy, monitorować i egzekwować umowy poprzez uchwalanie adekwatnych ustaw i przepisów (Cole i in., 2014). Istotne znaczenie ma tutaj dostęp do informacji, tak aby rybacy wiedzieli, kiedy wspólne połowy przekroczą równowagę biologiczną. Skutecznym działaniem jest zmniejszenie kwot połowów i wprowadzenie płatności dodatkowych, które zachęcą do pozostawiania w kooperacji, co wpływa na większą stabilność koalicji (Kennedy,

2003). Płatności dodatkowe okazały się skutecznym narzędziem dla utrzymywania zasobu łowieckiego na północnym Atlantyku pomiędzy Norwegią, Rosją, Unią Europejską, Wyspami Owczymi i Islandią (Arnasson i in., 2010). Natomiast w 2015 roku pięć krajów arktycznych (Kanada, Dania, Norwegia, Rosja, USA) podpisało deklarację zapobiegającą przed nieregulowanym połowem w Oceanie Arktycznym. Kwestią otwartą pozostało, czy poszczególne kraje będą przedkładały współpracę w zakresie rybołówstwa nad rywalizacją. Biorąc pod uwagę, że spodziewane jest rozprzestrzenianie się wielu gatunków ryb na jeszcze niewykorzystane obszary wód arktycznych, jedną z głównych obaw jest konsekwencja działań połowowych państw nadbrzeżnych dla dobrobytu własnego społeczeństwa (Shephard i in., 2016).

Drugim obszarem jest kwestia wydobycia zasobów naturalnych, która wymaga od zainteresowanych stron podjęcia negocjacji i dojścia do porozumienia. Podstawowym pytaniem jest to, czy istnieje możliwość porozumienia w kwestii eksploatacji zasobów, mając na uwadze ochronę środowiska. Przemysł szuka dostępu do zasobów, z kolei rybacy i turyści obawiają się, że wpłynie to na degradację środowiska. W kontekście eksploatacji zasobów przy jednoczesnej ochronie środowiska kwestią problemową jest to, że korporacje dążą do maksymalizacji swojego zysku, nie uwzględniając kosztów społecznych swoich działań, takich jak ryzyko wycieku ropy czy wypadków statków. Z drugiej strony kompletna blokada takich działań powoduje utratę zasobów i niewykorzystanie możliwości. Z tego względu potrzebne są odpowiednie regulacje, które pozwolą na zaimplementowanie odpowiednich działań. Najprostszym podejściem jest zastosowanie metody proporcjonalnego podziału do wymagań (Konyukhovskiy i in., 2019). Jednakże każdy uczestnik nie otrzyma odpowiedniej kwoty, a ten, który ma więcej wymagań, znajdzie się w najgorszej sytuacji, ponieważ jego utrata w wartościach bezwzględnych może być bardzo znacząca. Ograniczeniem jest ustalony limit oczekiwanej ilości zasobów w wymaganym okresie ustalony na podstawie szacunków potencjalnej pojemności zasobów na danym terenie. Roszczenia co do obszarów wskazują, że największa proporcja przypada dla Rosji. Może to być jednym z głównych powodów znacznej aktywności tego kraju w obszarze Arktyki i próba zabezpieczenia swoich interesów. W latach 2016–2017 spośród 66 wspieranych przez Rosję projektów innowacyjnych 49 miało wpływ gospodarczy, 24 miały efekty społeczne, a tylko 13 miało wpływ na środowisko. Przy czym innowacje gospodarcze koncentrowały się głównie na krótkoterminowych zyskach ekonomicznych (Ljovkina i in., 2019). Przy współpracy, z powodu ograniczonej wielkości zasobów, każdy z krajów otrzymuje proporcjonalnie mniejszą ilość zasobów niż objętość, do której rości sobie prawa. Łączna wielkość roszczeń wszystkich zainteresowanych krajów osiąga 58,95 mln metrów sześciennych i przewyższa prognozowany wolumen wydobytych zasobów o 18,95 mln metrów sześciennych, a wynika to z potrzeby ustanowienia sprawiedliwego podziału roszczeń o zasoby (Konyukhovskiy i in., 2019).

WNIOSKI

Arktyka w oparciu o swoją ogromną wartość ekonomiczną oraz znaczenie dla światowego handlu, zarówno w kontekście surowców mineralnych, jak i transportu towarów, stopniowo staje się regionem mającym istotne znaczenie dla krajów całego świata w konkutowaniu o rozwój. Jeżeli rywalizacja nie zostanie ograniczona i wymknie się spod kontroli, pierwsze w sytuacji zagrożenia znajdą się środowisko i poczucie bezpieczeństwa mieszkańców krajów arktycznych. Idealnym odniesieniem do poszukiwania rozwiązań sytuacji problemowych wokół Arktyki jest sytuacja Antarktydy. Poszanowanie współistnienia krajów i podejście negocjacyjne pozwoliło na ustanowienie prawa międzynarodowego regulującego stosunki międzynarodowe wokół spornego terytorium. Ustanowienie podobnego prawa dla rejonu Oceanu Arktycznego bądź samej Arktyki pozwoli wyjść z dylematu wspólnych zasobów bez wyeksploatowania złóż bądź rywalizacji militarnej.

Rozwiązanie problemu podziału praw do zasobów arktycznych w obecnych warunkach gospodarczych jest pilnym zadaniem, tym bardziej, że nie można dokładnie określić, jakie prawa ma dany kraj lub region do określonego rodzaju zasobów. Niemniej jednak modele gier pozwalają zilustrować różnorodne sytuacje, które mogą wystąpić w warunkach konkurencji między krajami arktycznymi. Zaś w przypadku współpracy celem krajów obszaru arktycznego jest stworzenie warunków do zrównoważonego funkcjonowania i ograniczenia nierówności ekonomicznych wśród społeczeństwa. Wraz z coraz dokładniejszymi szacunkami objętości zasobów znajdujących się w Arktyce, obszar ten stał się głównym źródłem dla rozwoju gospodarczego krajów opierających swoją gospodarkę na wydobywaniu ropy i gazu. W latach 2009–2015 45% wspieranych projektów innowacyjnych dotyczyło działalności wydobywczej i wydobywania ropy i gazu, zaś od roku 2016 udział innowacji koncentrujących się na operacjach wydobywczych ropy i gazu wykazywał stały wzrost do poziomu 67% w 2017 roku i 72% w 2018 roku. Projekty innowacyjne służyły przede wszystkim celowi wzrostu gospodarczego na poziomie średnio- i krótkoterminowym (Ljovikna i in., 2019).

Kwestie sporne rejonów Arktyki w odniesieniu do zasobów rybnych i surowców mineralnych, były dotychczas omawiane w literaturze raczej z punktu widzenia różnorodności biologicznej i środowiskowej niż ekonomicznej. Natomiast zastosowanie analiz ekonomicznych może potencjalnie stworzyć podstawy dla optymalnego wykorzystania zasobów, a tym samym przyczynić się do zapobiegania nieracjonalnym zachowaniom, opisywanym przez dylemat wspólnych zasobów, a które mogą prowadzić do upadku lub zakłócenia ekosystemu Arktyki. Teoria optymalizacji zapewnia zainteresowanym indywidualnym podmiotom dążenie do adekwatnych wypłat przy jednoczesnej współpracy wszystkich zainteresowanych stron. Jednocześnie wskazuje, że tylko spełnienie warunku współpracy prowadzi do zachowania dochodowego dla wszystkich podmiotów.

Jeszcze kilka lat temu absolutnym liderem w dążeniu do eksploatacji zasobów Arktyki uznawane były Stany Zjednoczone, jednakże dziś ich pozycja znacznie się pogorszyła i pojawili się inni pretendenci do roli wiodących mocarstw: Chiny i Rosja. Z drugiej strony Rosja, nawet przy najbardziej optymalnych warunkach, nie jest w stanie pełnić wiodącej roli, z powodu słabości swojego wpływu na inne arktyczne kraje. Z tego względu rozwiązaniem, nie tylko dla Rosji, ale dla każdego uczestnika wyścigu o zasoby Arktyki, jest tworzenie koalicji z innym państwem, aby umocnić swoją pozycję i stworzyć dla siebie stabilną sytuację. Jednocześnie ze względu na rosnący niedobór terytoriów, ale niemalejącą potrzebę dostępu do siły roboczej i bliskość zasobów, rozwój strefy arktycznej może być jednym z wektorów rozwoju nowoczesnego przemysłu.

BIBLIOGRAFIA

- Arnasson, R., Magnusson, G., Agnarsson, S. (2010). The Norwegian spring-spawning herring fishery: a stylized game model. *Marine Resource Economics*, 15, 193–319. DOI: 10.1086/mre.15.4.42629328.
- Chrastansky, F., Kriz, Z. (2011). Perception of the situation in the arctic by key actors and the possibility of conflict escalation. *Defense & Strategy*, 11(1), 5–21. DOI: 10.3849/1802-7199.11.2011.01.005-021.
- Clark, C. W. (1990). *Mathematical bioeconomics: the optimal management of renewable resources*. New York: Wiley-Interscience.
- Cole, S., Izmalkov, S., Sjoberg, E. (2014). Games in the Arctic: applying game theory insights to Arctic challenges. *Polar Research*, 33(1), 1–14. DOI: 10.3402/polar.v33.23357.
- Ebinger, C., Zambetakis, E. (2009). The geopolitics of Arctic Melt. *International Affairs*, 85(6), 1215–1232. DOI: 10.1111/j.1468-2346.2009.00858.x.
- Egorov, N., Pospelova, T., Yarygina, A., Klochkova, E. (2019). The Assessment of Innovation Development in the Arctic Regions of Russia Based on the Triple Helix Model. *Resources*, 8(72), 1–13. DOI: 10.3390/resources8020072.
- Gautier, D. L., Bird, K. J., Charpentier, R. R., Grantz, A., Houseknecht, D. W., Klett, T. R., Moore, T. E., Pitman, J. K., Schenk, C. J., Schuenemeyer, J. H., Sorensen, K., Tennyson, M. E., Valin, Z. C., Wandrey, C. J. (2009). Assessment of undiscovered oil and gas in the arctic. *Science*, 324(5931), 1175–1179. DOI: 10.1126/science.1169467.
- Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science*, 162, 1243–1248. DOI: 10.1126/science.162.3859.1243.
- Honneland, G. (2007). Norway and Russia in the Barents Sea: cooperation and conflict in fisheries management. *Russian Analytical Digest*, 20, 9–11.
- Janicki, W. (2013). Rywalizacja w Arktyce: przesłanki polityczne czy gospodarcze? W: M. Łuszczuk (red.), *Arktyka na początku XXI wieku. Między współpracą a rywalizacją* (s. 9–18). Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Jaworski, K. (2009). *Prospects for growth of international shipping in Arctic region – implications for the European Union*. Warszawa: Office of the Committee for European Integration.

- Kennedy, J. O. S. (2003). Scope for efficient multinational exploitation of north-east Atlantic mackerel. *Marine Resource Economics*, 18, 55–80. DOI: 10.1086/mre.18.1.42629383.
- Kijewski, T. (2009). Rywalizacja o surowce energetyczne w Arktyce. *Bezpieczeństwo Narodowe*, 9(10), 272–288.
- Konnikov, E. A., Konnikova, O. A., Rodionov, D. G. (2019). Impact of 3D-Printing Technologies on the Transformation of Industrial Production in the Arctic Zone. *Resources*, 8(1), 1–15. DOI: 10.3390/resources8010020.
- Konyukhovskiy, P., Holodkova, V., Titov, A. (2019). Modeling competition between countries in the development of Arctic resources. *Resources*, 8(1), 49, 1–17. DOI: 10.3390/resources8010049.
- Ljovkina, A. O., Dusseault, D. L., Zaharova O.V., Klochkov, Y. (2019). Managing Innovation Resources in Accordance with Sustainable Development Ethics: Typological Analysis. *Resources*, 8(2), 82, 1–17. DOI: 10.3390/resources8020082.
- Macnab, R., Dahl-Jensen, T., Sorensen, K. (2007). Establishing rights over the Arctic Ocean. *Science*, 316(5828), 1122–1123. DOI: 10.1126/science.316.5828.1122c.
- Matthiasson, T. (2003). Closing the open sea: development of fishery management in four Icelandic fisheries. *Natural Resources Forum*, 27(1), 1–18. DOI: 10.1111/1469-8219.00065-i1.
- Myers, R. A., Hutchings, J. A., Barrowman, N. J. (1997). Why do fish stocks collapse? The example of cod in Atlantic Canada. *Ecological Applications*, 7(1), 91–106. DOI: 10.1890/1051-0761.
- Ostrom, E. (2009). A general framework for analyzing sustainability of social-ecological systems. *Science*, 325(5939), 419–422. DOI: 10.1126/science.1172133.
- Parlee, B., Furgal, C. (2012). Well-being and environmental change in the Arctic: a synthesis of selected research from Canada's International Polar Year Program. *Climate Change*, 115(1), 13–34. DOI: 10.1007/s10584-012-0588-0.
- Poletskov, P., Gushchina, M., Polyakova, M., Alekseev, D., Nikitenko, O., Chukin, D., Vasilev, Y. (2019). Development of Alloyed Pipe Steel Composition for Oil and Gas Production in the Arctic Region. *Resources*, 8(67), 1–11. DOI: 10.3390/resources8020067.
- Potts, T., Schofield, C. (2009). The Arctic: a race for resources or sustainable ocean development. *Ocean Challenge*, 16(3), 23–33.
- Shephard, G. E., Dalen, K., Peldszus, R., Aparicio, S., Beumer, L., Birkeland, R., Gkikas, N., Kourantidou, M., Ktenas, P., Linde, P. W., Marazzi, F., Pincinato, R. B. M., Radianti, J., Schartmüller, B., Stübner, E. I., Varnajot, A., Vullierme, M., Zhilina, I. (2016). Assessing the added value of the recent declaration on unregulated fishing for sustainable governance of the central Arctic Oceans. *Marine Policy*, 66, 50–57. DOI: 10.1016/j.marpol.2016.01.013.
- Vermeij, G., Roopnarine, P. D. (2008). The coming Arctic Invasion. *Science*, 321(5890), 780–781. DOI: 10.1126/science.1160852.

Streszczenie

Celem opracowania jest wskazanie przydatności teorii gier w kontekście skuteczności analizy geopolitycznych problemów dla usprawnienia procesu decyzyjnego w odniesieniu do obszarów Arktyki. W artykule przedstawiono serię istotnych problemów arktycznych o zasięgu globalnym,

a związanych z otwartym rybołówstwem, otwieraniem obszarów Arktyki na wydobycie surowców naturalnych czy tworzeniem nowych korzystniejszych niż dotychczas tras morskich dla transportu towarów. Zidentyfikowano kluczowych graczy obszaru arktycznego wraz z ich konfliktowymi roszczeniami. Wskazano, że kooperacja prowadzi do ograniczenia kosztów społecznych i stymulowania rozwoju gospodarczego w obszarach głównych zainteresowań poszczególnych krajów. Istotne znaczenie ma tutaj dążenie do rozwiązania kwestii spornych w eksploatacji surowców naturalnych, aby nie wpaść w pułapkę dylematu wspólnych zasobów i nie doprowadzić do ich wyeksploatowania. Dla weryfikacji założeń przeprowadzono eksperyment w oparciu o dylemat wspólnych zasobów, w którym uczestnicy wcielili się w rolę poławiaczy ryb oraz kompanie wydobywcze surowców mineralnych. Eksperyment miał formę gry dynamicznej, gdzie w każdej rundzie uczestnicy podejmowali decyzję co do wielkości połowów i wydobycia. Wyniki wykazały, że ograniczenie swobody działania w formie limitów wydłużało czas gry, a tym samym funkcjonowanie podmiotów oraz trwanie zasobów. Pozostawienie swobody w działaniu w ostateczności prowadziło do porozumienia graczy i samoistnego wprowadzania limitów. Eksperyment pokazał, że gracze mieli świadomość, iż dopiero porozumienie prowadzi do uzyskiwania korzyści w dłuższym okresie. Tym samym utworzenie instytucji nadzorującej obszary sporne może prowadzić do łagodzenia konfliktów, gdzie podmioty o różnych celach i interesach muszą osiągnąć porozumienie, szczególnie gdy kluczowym wyzwaniem jest unikanie degradacji zasobów i środowiska.

Słowa kluczowe: Arktyka, zasoby naturalne, dylemat wspólnych zasobów, rozwój gospodarczy, transport morski.

Geopolitical conditions of competition for Arctic resources

Summary

The aim of the study is to indicate the usefulness of game theory in the context of the effectiveness of geopolitical problem analysis in terms of improving decision-making in relation to Arctic areas. The article presents a series of significant global Arctic problems related to open fisheries, opening Arctic areas for the extraction of natural resources or creating new and more favorable sea routes for transporting goods. Key players in the Arctic area have been identified along with their conflicting claims. It was mentioned that cooperation leads to a reduction in social costs and the stimulation of economic development in the main areas of interest for individual countries. To verify the assumptions, an experiment based on a tragedy of the commons was carried out, in which the participants took the role of fisher-hunters and mining companies. The experiment took the form of a dynamic game, where in each round the participants decided on the volume of catches and resources extracted. The results showed that limiting the freedom of action extended the time of the game, and thus the functioning of the entities and the duration of resources. Leaving plenty of capacity led to agreement between the players and the self-introduction of limits. The experiment showed that the players were aware that only agreement led to gaining benefits in the long term. Thus the creation of an institution supervising disputed areas can lead to conflict mitigation, where entities with different goals and interests must reach agreement, especially when the key challenge is to avoid degradation of the resources and the environment.

Keywords: Arctic, natural resources, tragedy of the commons, economic development, maritime transport.

JEL: D74, H82, H87, Q22, Q24, Q28.

Wskazówki dla Autorów

1. Tematyka czasopisma koncentruje się na relacjach pomiędzy nierównościami ekonomiczno-społecznymi a procesami wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego. Główny nurt rozważań odnosi się do problemów ekonomicznych, które rozpatrywane są z perspektywy interdyscyplinarnej. Preferowane są teksty respektujące wielowymiarowe sprzężenia sfery gospodarczej z innymi wymiarami ludzkiej aktywności (społecznym, aksjologicznym, wiedzy, polityki, natury i biologii, konsumpcji i technologii).

2. Redakcja przyjmuje do oceny i publikacji teksty oryginalne, niepublikowane przez inne wydawnictwa, o charakterze naukowym poświęcone problematyce ekonomicznej wpisujące się w zakres czasopisma:

- o charakterze teoretycznym,
- weryfikujące teorie, koncepcje, modele na bazie badań empirycznych,
- studia przypadków i inne empiryczne badania,
- komunikaty, recenzje, polemiki.

3. Redakcja prosi o składanie tekstów w formie elektronicznej (na adres e-mail: ktekonom@ur.edu.pl) przygotowanych zgodnie z zaleceniami przedstawionymi w szablonie dostępnym na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-universytetu-rzeszowskiego-punktowne-przez-ministerstwo-nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospo> darczy, o objętości do 25 000 znaków, wraz ze streszczeniem w języku polskim oraz tytułem i streszczeniem w języku angielskim. Opracowania zakwalifikowane przez komitet redaktorów tematycznych, lecz przygotowane w sposób niezgodny z wymaganiami formalnymi, będą odsyłane do autorów z prośbą o dostosowanie do wymagań redakcji.

4. Przypisy wyjaśniające należy zamieszczać na dole strony, natomiast odwołania bibliograficzne w tekście w układzie zgodnym ze stylem APA, podając w nawiasie nazwisko autora, rok wydania dzieła oraz przywoływane strony. Na końcu artykułu należy umieścić bibliografię przygotowaną w stylu APA uporządkowaną w kolejności alfabetycznej. Ze względu na wdrożenie identyfikacji numerem DOI Autorzy proszeni są o zweryfikowanie przytaczanej bibliografii w bazie CrossRef <http://www.crossref.org/guestquery> i umieszczenie w wykazie bibliograficznym numerów DOI cytowanych pozycji literaturowych.

5. Autorzy tekstów proszeni są o podanie tytułu naukowego oraz afiliacji (nazwy uczelni lub innej jednostki), danych kontaktowych (adres e-mail, numer telefonu, adres korespondencyjny) oraz numeru ORCID.

6. W celu zapewnienia wysokich standardów etycznych postępowania w procesie wydawniczym redakcja kieruje się procedurami opracowanymi przez *Committee on Publication Ethics* (COPE).

7. Autorzy proszeni są o ujawnienie kontrybucji poszczególnych osób w powstanie publikacji, a także wskazanie źródeł finansowania publikacji, wkładu instytucji naukowo-badawczych, stowarzyszeń i innych podmiotów. W tym celu autorzy proszeni są o przesłanie stosownej in-

formacji o powstaniu publikacji i jej finansowaniu według wzoru oświadczenia dostępnego na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoleczne-a-wzrost-gospodarczy>. Oświadczenie należy przesłać na adres: Uniwersytet Rzeszowski, Instytut Ekonomii i Finansów, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów. Redakcja będzie podejmować działania przeciwdziałające przypadkom *ghostwriting* (nieujawniania wkładu w powstanie publikacji) i *guest authorship* (braku lub znikomego wkładu osoby wskazanej jako autor), włącznie z powiadomieniem podmiotów zewnętrznych o stwierdzonej nierzetelności naukowej.

8. Zgłaszając tekst do redakcji, autor zgadza się na jego publikację w formie papierowej oraz elektronicznej w ramach czasopisma, bez honorarium z tego tytułu. Zgłaszając artykuł Autor udziela Wydawcy czasopisma „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” zgody na rozpowszechnianie utworu w wersji elektronicznej w formule open access na licencji Creative Commons (CC BY-SA).

9. Autorzy zgłaszający artykuły ponoszą koszty wydawnicze związane z publikacją tekstów. Wynika to z faktu, że „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” są czasopismem samofinansującym się. Szczegóły dotyczące płatności znajdują się na stronie:

<http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoleczne-a-wzrost-gospodarczy>.

Procedura recenzowania i proces wydawniczy

10. Redakcja czasopisma dba o właściwy poziom merytoryczny tekstów. Po wstępnej akceptacji tekstu przez redaktora naukowego wspieranego przez komitet redaktorów tematycznych artykuły przekazywane są do recenzji zewnętrznej. Wszystkie publikowane artykuły są recenzowane w trybie anonimowym według modelu *double-blind review process* (recenzent nie zna tożsamości autora, a autor nie otrzymuje informacji o osobie recenzenta). Ocena dokonywana jest z wykorzystaniem formularza blankietu recenzji dostępnego na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoleczne-a-wzrost-gospodarczy>. Każda publikacja oceniana jest przez dwóch niezależnych recenzentów zewnętrznych spoza jednostki naukowej afiliowanej przez autora publikacji, których nazwiska są publikowane raz w roku – w ostatnim numerze czasopisma oraz na stronie internetowej (<http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoleczne-a-wzrost-gospodarczy>).

11. Podstawą publikacji tekstu są dwie pozytywne recenzje. Autorzy artykułów są zobowiązani do uwzględnienia uwag recenzentów lub merytorycznego uzasadnienia braku akceptacji tych uwag. W przypadku rozbieżnych ocen recenzentów artykuł może być skierowany do publikacji pod warunkiem uzyskania pozytywnej opinii trzeciego recenzenta lub komitetu redaktorów tematycznych. W przypadku dwukrotnej negatywnej oceny tekstu redakcja wyklucza możliwość publikacji artykułu.

12. W dalszych etapach procesu wydawniczego artykuły zawierające metody statystyczne poddawane są korekcie statystycznej. W ramach prac realizowanych przez Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego materiał poddawany jest ponadto korekcie językowo-stylistycznej. O ostatecznej kwalifikacji do druku decyduje redakcja.

13. Cykl wydawniczy od momentu skierowania artykułu do recenzji do ukazania się publikacji wynosi 4–5 miesięcy.

Guidelines for Authors

1. The journal focuses on how social and economic inequalities are related to socioeconomic growth and development processes. The mainstream discussion addresses economic problems from an interdisciplinary perspective. It prefers texts that respect the interrelations between economics and other fields of human activity (such as a social dimension, axiology, knowledge, politics, nature and biology, consumption and technology).

2. The editorial board accepts original and unpublished scientific papers which touch upon the problematic aspects of economy and are in line with the main theme of the journal, i.e.:

- theoretical papers,
- texts which verify theories, ideas and models based on empirical research,
- case studies and other empirical research,
- statements, reviews and refuting studies.

3. Texts must be drafted in line with the instructions provided in the template available on <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-universytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo-nierownosci-spoleczne-a-wzrost-gospodarczy> and sent in an electronic format to ktekonom@ur.edu.pl. They must not be longer than 25,000 characters, along with an abstract in Polish, and title and abstract in English. Papers which are accepted by the subject editor but fail to meet the formal requirements will be sent back to the authors with a request to adjust them.

4. Explanatory footnotes must be placed at the bottom of the page, while references in the text must be consistent with APA style, with the name of the author, the publication year of the work cited and the relevant pages in brackets. The article must end with references prepared according to APA style, organised alphabetically. In the light of the DOI system implementation, authors are requested to verify their references in the CrossRef database (<http://www.crossref.org/guestquery>) and provide DOI numbers for the respective items.

5. Authors are requested to state their degree, affiliation (name of the university or another unit), contact details (e-mail address, phone number, contact address) and ORCID.

6. In order to ensure high ethical standards in the publishing process, the editorial board follows the procedures developed by the *Committee on Publication Ethics* (COPE).

7. Authors are requested to disclose the contributions of particular people to the creation of the publication and to specify the source of funding of the publication, and the input of scientific research institutions, associations and other entities. For that purpose, authors are asked to send relevant information about the creation and funding of the publication according to the statement template available on: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-universytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo-nierownosci-spoleczne-a-wzrost-gospodarczy>. The statement must be sent to: Uniwersytet Rzeszowski, Instytut Ekonomii i Finansów, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów. The editorial board will take action against any cases of *ghostwriting* or *guestauthorship* and will inform third parties about any identified cases of compromised scientific integrity.

8. By sending their text to the editorial board, the author agrees to have it published in a paper and electronic format without remuneration. By sending their article, the author agrees

for the Publisher of “Social Inequalities and Economic Growth” to distribute the work in the open-access electronic version of the journal under Creative Commons (CC BY-SA).

9. The authors submitting their articles cover the publishing costs of the texts. This is because “Social Inequalities and Economic Growth” is a self-financing journal. Payment details are available on:

<http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-universytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo-nierownosci-spoleczne-a-wzrost-gospodarczy>.

Review procedure and publication process

10. The editorial board ensures an adequate substantive quality of the texts. The article must first be preliminarily accepted by a scientific editor supported by the committee of subject-specific editors. Following this, the articles are sent to external reviewers. All published articles are subject to a double-blind review process, in which the author’s name is not disclosed to the reviewer, and the reviewer’s name is not disclosed to the author. The evaluation takes place based on the review template form available on: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-universytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo-nierownosci-spoleczne-a-wzrost-gospodarczy>. Every work is reviewed by two independent external reviewers who do not belong to the institution with which the author is affiliated. The names of reviewers are published once per year, in the last issue of the journal and on its website (<http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-universytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo-nierownosci-spoleczne-a-wzrost-gospodarczy>).

11. The author must receive two positive reviews for the article to be published. Authors must take into account the reviewers’ remarks and comments or provide reasons for refusing to accept them. Should the reviewers provide contradictory evaluations, the article will be accepted for publication if the third reviewer or the subject editor gives a positive review. Two negative reviews mean that an article cannot be published.

12. At further stages of the publication process, articles including statistical methods will be subject to statistical editing. The Publishing Office of the University of Rzeszów also has the material proofread. The editorial board makes the final decision whether or not the article will be published.

13. The publishing cycle from the moment the article is submitted for review to the moment it comes out is 4–5 months.

**Wykaz osób recenzujących teksty zgłoszone
do publikacji w roczniku 2020 czasopisma
„Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”
– numery 61–64**

**List of reviewers assessing papers submitted to 2020
year's issues of Journal „Social Inequalities
and Economic Growth” no. 61–64**

assoc. prof. PhD Utku Altunöz (Sinop University, Turcja)
prof. dr hab. Krzysztof Badyda (Politechnika Warszawska)
dr hab. Krzysztof Bartosik (Instytut Nauk Ekonomicznych, Polska Akademia Nauk)
PhD Ruxandra Bejinaru (University of Stefan cel Mare Suceava, Rumunia)
assoc. prof. PhD Ana-Maria Bercu (Alexandru Ioan Cuza University of Iasi, Rumunia)
dr hab. Tomasz Białowąs (Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie)
dr hab. Katarzyna Bilińska-Reformat, prof. UE (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach)
assoc. prof. PhD Oleg Bodyagin (Rostov State University of Economics, Rosja)
prof. dr hab. Tadeusz Borys (Uniwersytet Zielonogórski)
dr hab. Barbara Chmielewska, prof. IERiGŻ-PIB (Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej-PIB w Warszawie)
dr hab. Barbara Danowska-Prokop, prof. UE (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach)
dr hab. Małgorzata Dziembała, prof. UE (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach)
assoc. prof. PhD Oleksandr Fedirko (Kyiv National Economic University Vadym Hetman, Ukraina)
PhD Lü Feng-Qin (School of Geography and Planning, Sun Yat-sen University, Chiny)
prof. dr hab. Krzysztof Firlej (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)
dr hab. Anna Golejewska, prof. UG (Uniwersytet Gdański)
dr hab. Ewa Gruszevska, prof. UwB (Uniwersytet w Białymstoku)
dr hab. Danuta Guzał-Dec, prof. PSW (Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej)
prof. dr hab. Adam Gwiazda (Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy)
dr hab. Sławomir Jankiewicz, prof. WSB (Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu)
prof. PhD Liu Jiyun (Dongguan University of Technology, Chiny)
dr hab. Tomasz Kafel, prof. UEK (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)
prof. PhD Dimitrina Kamenova (Varna University of Management, Bułgaria)

- assoc. prof. PhD Tibor János Karlovitz (Óbuda University, Węgry)
dr hab. Małgorzata Kiežel (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach)
dr hab. Krystyna Kmiotek, prof. PRz (Politechnika Rzeszowska)
PhD Ing. Mgr. Mirosława Knapková (Matej Bel University, Słowacja)
doc. PhD Irina Ivanovna Kolesnikova (Belarus State Economic University, Białoruś)
dr hab. Agnieszka Kopańska (Uniwersytet Warszawski)
PhD Bohdana Korop (Centrum Kreatywności i Rozwoju Intelktualnego w Czerniowcach, Ukraina)
dr hab. Marek Kośny, prof. UE (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu)
dr hab. Janina Kotlińska, prof. KUL (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II)
dr hab. Iwona Kowalska, prof. SGGW (Szkola Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie)
dr hab. Marek Kunasz, prof. US (Uniwersytet Szczeciński)
dr hab. inż. Dariusz Kusz, prof. PRz (Politechnika Rzeszowska)
dr hab. Hanna Kuzińska (Akademia Leona Koźmińskiego)
dr hab. Marek Leszczyński, prof. UJK (Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach)
PhD Danni Li (Guangzhou Maritime University, Chiny)
dr hab. Marcin Lipowski, prof. UMCS (Uniwersytet Marii-Curie Skłodowskiej w Lublinie)
assoc. prof. doc. PhD Aušra Liučvaitienė (Vilniaus Kolegija, University of Applied Sciences, Litwa)
dr hab. inż. Edyta Marcinkiewicz, prof. PŁ (Politechnika Łódzka)
dr hab. Paweł Marszałek, prof. UEP (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu)
PhD Daniela Matušíková (University of Prešov in Prešov, Słowacja)
dr hab. Grażyna Michalcuk, prof. UwB (Uniwersytet w Białymstoku)
dr hab. Danuta Miłaszewicz, prof. US (Uniwersytet Szczeciński)
PhD Paweł Młodkowski (School of International Liberal Arts MIC, Japonia)
prof. dr hab. Bogumiła Mucha-Leszko (Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie)
dr hab. inż. Irena Łacka, prof. ZUT (Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie)
dr hab. Renata Nestorowicz, prof. UEP (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu)
dr Kinga Niemczak (University of Applied Sciences Wiener Neustadt, Austria)
prof. dr hab. Ewa Okoń-Horodyńska (Uniwersytet Jagielloński w Krakowie)
prof. dr hab. Stanisław Owsiak (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)
dr hab. Teresa Piecuch, prof. PRz (Politechnika Rzeszowska)
PhD Javier Sierra Pierna (University of Salamanca, Hiszpania)
prof. dr hab. Ewa Polak (Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa w Bydgoszczy)
dr hab. Jan Polcyn, prof. PUSS (Państwowa Uczelnia Stanisława Staszica w Pile)
prof. dr hab. Marzanna Poniatowicz (Uniwersytet w Białymstoku)
dr hab. Wiesław Tadeusz Popławski, prof. PB (Politechnika Białostocka)
dr hab. Mariusz Próchniak, prof. SGH (Szkola Główna Handlowa w Warszawie)
dr hab. Renata Przygodzka, prof. UwB (Uniwersytet w Białymstoku)
PhD Elisa Botella Rodríguez (University of Salamanca, Hiszpania)
prof. dr hab. Iga Rudawska (Uniwersytet Szczeciński)
dr hab. Marcin Salamaga, prof. UEK (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)

assoc. prof. PhD Annalisa Scognamiglio (University of Naples Federico II, Włochy)
dr hab. Nina Siemieniuk, prof. UwB (Uniwersytet w Białymstoku)
prof. dr hab. Elżbieta Skrzypek (Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie)
dr hab. Paweł Strawiński, prof. UW (Uniwersytet Warszawski)
PhD Paul Szabo-Alexi (University of Oradea, Rumunia)
dr hab. Marcin Szewczyk, prof. WSiIZ (Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie)
dr hab. Anita Szymańska, prof. UG (Uniwersytet Gdański)
dr Hanna Szyborska (Birmingham City University, Wielka Brytania)
dr hab. Jacek Tomkiewicz, prof. ALK (Akademia Leona Koźmińskiego)
dr hab. Paweł Ulman, prof. UEK (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)
prof. zw. dr hab. Andrzej Piotr Wiatrak (Uniwersytet Warszawski)
dr hab. inż. Tomasz Wojewodziec, prof. UR (Uniwersytet Rolniczy w Krakowie)
dr hab. Katarzyna Wojtaszczyk, prof. UŁ (Uniwersytet Łódzki)
dr hab. Marian Woźniak, prof. PRz (Politechnika Rzeszowska)
PhD Mazia Yassim (University of Greenwich, Wielka Brytania)
assoc. prof. PhD Bora Yıldız (Istanbul University, Turcja)
prof. PhD Liu Yong (Dongguan University of Technology, Chiny)
prof. dr hab. Urszula Zagóra-Jonszta (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach)
assoc. prof. PhD Aliaksei Zhurauliou (National Academy of Statistics, Accounting and Audit, Kiev, Ukraina)
dr hab. Patrycja Zwiech, prof. US (Uniwersytet Szczeciński)
assoc. prof. PhD Oksana Zybarena (Yurii Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraina)
prof. dr hab. Urszula Żuławska (Społeczna Akademia Nauk)

**Zanim zdecydujesz się na zakupy z importu,
upewnij się,
czy krajowi producenci nie dostarczą Ci
lepszich produktów za niższą cenę.**

DZIĘKI TEMU:

- tworzysz perspektywę wzrostu Twoich wynagrodzeń;
- chronisz siebie przed większymi podatkami;
- eliminujesz ryzyko utraty pracy;
- chronisz krajowe firmy przed bankructwem;
- walczysz z deficytem w bilansie handlowym;
- pomagasz w uwolnieniu Polski z długu publicznego.

**TAKI PATRIOTYZM WYPIERA NIEUCZCIWĄ
KONKURENCJĘ I UBÓSTWO**