

Zeszyty Naukowe



Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze



**Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
w Zielonej Górze**

**Zeszyty Naukowe
Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego
w Zielonej Górze
nr 5**

**Współczesne problemy
rozwoju społeczno-gospodarczego**

Zielona Góra 2016

Redakcja naukowa: *B. Ślusarz, J. Jędrzejczak-Gas, A. Barska, J. Wyrwa*

WYDAWCA

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Zielonej Górze
Copyright © by PTE, Zielona Góra 2016

RADA NAUKOWA

Elżbieta Mączyńska (Przewodnicząca), Anetta Barska, Yuri Boshytskyi, Markus Breuer, Bogusław Fiedor, Grzegorz Gorzelak, Janina Jędrzejczak-Gas, Jerzy Kaźmierczyk, Anatolii Kolot, Olivera Kostoska, Maria Agnieszka Paszkowicz, Stanisław Owskiak, Marko Perić, Vasyl Petukh, Bogusław Pietrulewicz, Stanisław Rudolf, Marianna Siničáková, Eulalia Skawińska, Nebojša Stojčić, Andrzej Szplit, Bogdan Ślusarz, Janusz Witkowski, Henryk Wnorowski, Joanna Wyrwa, Maciej Żukowski

RECENZENCI WSPÓŁPRACUJĄCY

Yuri Boshytskyi, Wiesław Danielak, Andrzej Daniluk, Vladimir Davydenko, Paweł Jóźwiakowski, Paul Dieter Kluge, Magdalena Knapińska, Krzysztof Kubiak, Adam Kubów, Mirosława Kwiecień, Jolanta Laskowska, Andrzej Małkiewicz, Aleksander Panasiuk, Bogusław Pietrulewicz, Krystyna Piotrowska-Marczak, Gulnara Romashkina, Oksana Roza, Katarzyna Szarzec, Andrzej Szplit, Janusz Śnihur, Anna Wasiluk, Tadeusz Waściński, Maciej Żukowski

KOMITET REDAKCYJNY

Redaktor naczelny

Bogdan Ślusarz

Redaktorzy tematyczni

Janina Jędrzejczak-Gas, Anetta Barska, Joanna Wyrwa

Redaktor techniczny

Jacek Grzelak

Redaktorzy językowi

Anna Kuzio, Richard Sharp

Redaktor statystyczny

Roman Fedak

ISSN 2391-7830

ISBN 978-83-87193-75-1

Pierwotną wersją czasopisma jest wersja drukowana.

Zawarte w publikacji teksty wydrukowano zgodnie z materiałami dostarczonymi przez Autorów po uwzględnieniu uwag recenzentów i niezbędnej korekcie wydawniczej. Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za ich treść, formę i styl.

Adres redakcji:

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
ul. Żeromskiego 3, 65-066 Zielona Góra
tel./fax: 68-3202589, 68-3270419
e-mail: pte@zg.pl, www.ptezg.pl

Wydanie pierwsze

Druk i oprawa: www.ligatura.com.pl
Projekt okładki: www.reklamowaagencja.pl

SPIS TREŚCI

Aleksander Panasiuk	Rola organizacji pozarządowych w kreowaniu polityki turystycznej ...	5
Ilona Skibińska-Fabrowska	Problem prywatnych oszczędności długoterminowych w polskim systemie emerytalnym	16
Baha Kalinowska-Sufinowicz	Płeć i miejsce zamieszkania jako determinanty sytuacji na rynku pracy	31
Agnieszka Jakubowska	Kapitał zdrowia jako czynnik wzrostu społeczno-gospodarczego – sytuacja Polski w kontekście epidemii chorób przewlekłych	42
Ewa Sobolewska-Poniedziałek	Rola srebrnej gospodarki w procesie łagodzenia skutków kryzysów gospodarczych	54
Paweł Józwiakowski	Istota i determinanty rozwoju lokalnego	67
Gabriela Koľveková, Iveta Korobaničová	Analyzing regional economic resilience in the Košice region	79
Paweł Dziekański	Przestrzenne zróżnicowanie infrastruktury gmin województwa świętokrzyskiego	89
Anetta Barska, Joanna Wyrwa, Janina Jędrzejczak-Gas	Rola samorządu lokalnego w aktywizowaniu przedsiębiorczości pozarolniczej na terenach wiejskich – studium przypadku gminy z województwa lubuskiego	98
Andrzej Wołoszyn, Agnieszka Kozera, Romana Głowicka- Wołoszyn, Joanna Stanisławska	Nierówności dochodowe w różnych typach funkcjonalnych gmin wiejskich województwa wielkopolskiego	118
Anna Wójtowicz, Joanna Borycka	Nierówne szanse edukacyjne ze względu na dochody mieszkańców – na przykładzie województwa mazowieckiego	130
Waldemar P. Gil	Adaptacja informacji bilansowych a szacowanie pozycji finansowej przedsiębiorstwa	141
Edyta Mioduchowska- Jaroszewicz	Współczesny cel działalności przedsiębiorstwa – istota i pomiar	161
Janusz Śnihur	Ochrona wizerunku firmy w sytuacji kryzysowej	173
Maria Stocka-Bigaj	Klastry jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce w czasie kryzysu gospodarczego	184

Aleksander Panasiuk, prof. dr hab.

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.60>

Uniwersytet Szczeciński

Rola organizacji pozarządowych w kreowaniu polityki turystycznej

Streszczenie

Rynek turystyczny posiada rozbudowaną strukturę podmiotową, która dotyczy także podmiotów polityki turystycznej. Obok instytucji publicznych: rządowych i samorządowych, istotną rolę w kształtowaniu i realizacji polityki turystycznej na szczeblach: krajowym, regionalnym i lokalnym posiadają turystyczne organizacje pozarządowe, a zwłaszcza podmioty samorządu gospodarczego hotelarstwa, biur podróży i agroturystyki. Celem artykułu jest wskazanie na miejsce i rolę organizacji branżowych funkcjonujących w gospodarce turystycznej jako aktywnych podmiotów współkształtujących krajową, regionalną, i lokalną politykę turystyczną. W kolejnych częściach przedstawiono zagadnienia teoretyczne z zakresu polityki turystycznej jako polityki sektorowej państwa. Następnie wskazano na miejsce turystycznych organizacji pozarządowych w strukturze podmiotów polityki turystycznej w Polsce, wraz z omówieniem ich roli w kształtowaniu struktury rynku turystycznego przez podmioty publiczne. Wskazano przy tym na korzyści i obszary dysfunkcyjne związane z ich działalnością. W podsumowaniu zwrócono uwagę na konieczność wyłonienia podmiotu, który mógłby sprawować funkcję lidera na poziomie lokalnie i regionalnie realizowanej polityki turystycznej. Pomimo, że wśród badawczy rynku turystycznego jest powszechnie znana działalność turystycznych organizacji pozarządowych, to podjęte zagadnienie jest oryginalne. Wynika to z faktu wskazania ich roli jako aktywnych podmiotów polityki turystycznej, a nie tylko organizacji o charakterze lobbystycznym czy zajmujących się promocją turystyki.

Słowa kluczowe: polityka turystyczna, organizacje pozarządowe, gospodarka turystyczna, samorząd gospodarczy w turystyce.

KOD JEL: H10, R50, Z38

The role of non-governmental organizations in creation of tourism policy

Abstract

The tourist market has an extensive subject structure, which also applies to entities tourism policy. In addition to public institutions: government and self-government, an important role in the shaping and implementation of tourism policies levels: national, regional and local levels have a tourist non-governmental organizations, especially bodies of local economic self-government: hotel industry, travel agencies and agrotourism. The aim of this article is to indicate the place and role of professional organizations operating in the tourism economy as those active co-shape the national, regional, and local tourism policy. At the outset, it was presented theoretical issues in the field of tourism policy as a sectoral policy of the state. Then pointed to the place of tourist organizations in the structure of entities tourism policy in Poland, along with a discussion of their role in shaping the structure of the tourism market by public entities. They indicated at the benefits and dysfunctional areas related to their activities. In summary, it highlighted the need to identify the entity that could exercise the function of leadership at the level of local and regional tourism policy implemented. Taken issues are well known among scholars of tourism market. This analysis, however, is original. This is because the indication of the role of NGOs as entities active tourism policy, and not just for the lobbying organization or dealing with the promotion of tourism.

Keywords: tourism policy, non-governmental organizations, tourism economy, economic self-government in tourism.

JEL CLASSIFICATION: H10, R50, Z38

Wstęp

Turystyka posiada ważne miejsce w gospodarce narodowej i stanowi istotny obszar zainteresowania państwa i jego organów. Gospodarka turystyczna znajduje swoje miejsce w obszarze działań władz publicznych o charakterze (Horodecka 2008, s. 18):

- gospodarczym – związanym z funkcjonowaniem rynku turystycznego, a zwłaszcza podmiotów gospodarczych świadczących usługi konsumentom (turystom),
- społecznym – obejmującym oddziaływanie na potrzeby społeczne w zakresie usprawniania turystyki, związane z dostępnością usług turystycznych (Firlit-Fesnak, Szyłko-Skoczny 2007, s. 240).

Układ strukturalny polityki turystycznej obejmuje następujące poziomy:

- międzynarodowy – poprzez uczestnictwo i współpracę rządu w międzynarodowych organizacjach turystycznych (np. UN WTO – Światowa Organizacja Turystyki),
- europejski – związany z funkcjonowaniem organów Unii Europejskiej, których kompetencje dotyczą gospodarki turystycznej,
- krajowy – obejmujący aktywność organów państwa, tj. Narodowej Administracji Turystycznej (National Tourism Administration – NTA) oraz Narodowej Organizacji Turystycznej (National Tourism Organization – NTO),
- regionalny – związany z funkcjonowaniem samorządu wojewódzkiego,
- ponadlokalny – dotyczący kompetencji samorządu powiatowego,
- lokalny – związany z aktywnością samorządu gminnego.

Działania prowadzone przez jednostki samorządu terytorialnego są ponadto uzupełniane i wspomagane przez branżowe organizacje pozarządowe – samorządu gospodarczego oraz podmioty niekomercyjne zajmujące się oddziaływaniem na kreację ruchu turystycznego. Zasięg działalności organizacji pozarządowych obejmuje z reguły obszar kraju, chociaż można wskazać wiele przykładów aktywności na poziomie ponadnarodowym. Z punktu widzenia polityki turystycznej, tj. kształtowania jej celów, efektów i doboru odpowiednich narzędzi, decydujące znaczenia na rynku turystycznym ma aktywność podmiotów w wymiarze krajowym. Celem opracowania jest wskazanie na miejsce i rolę organizacji branżowych funkcjonujących w gospodarce turystycznej jako aktywnych podmiotów współkształtujących krajową, regionalną i lokalną politykę turystyczną. W pracy wykorzystano źródła literaturowe

z zakresu polityki społeczno-gospodarczej oraz ekonomiki turystyki. Wspomagano się metodami operacji logicznych, obserwacji oraz heurystykami.

Wprowadzenie do polityki turystycznej

W ramach całości polityki społeczno-ekonomicznej wykształcają się różne dziedziny i podsystemy, np. polityka makro- i mikroekonomiczna, polityka międzynarodowa, polityka regionalna, polityka w poszczególnych sektorach gospodarczych (Winiarski 2006, s. 60-64). Jedną z wyspecjalizowanych polityk sektorowych państwa jest polityka turystyczna. Należy mieć na uwadze, że struktura polityki turystycznej jest rozbudowana, o czym świadczy wielkość poziomów jej prowadzenia, znacząca liczebność podmiotów posiadających kompetencje oddziaływania na rynek turystyczny (Panasiuk 2014, s. 96-99). Podkreślić należy, że polityka turystyczna, umożliwia bezpośrednie oddziaływanie państwa na gospodarkę turystyczną, ale także przejawia się w innych politykach sektorowych, a zwłaszcza w międzynarodowej i regionalnej, przemysłowej, zatrudnienia, ochrony środowiska, kulturalnej, handlowej, komunikacyjnej itp.

Polityka turystyczna jest to działalność państwa i jego organów, polegająca na określaniu celów ekonomicznych, politycznych, społecznych i kulturalnych związanych z rozwojem turystyki, uzyskiwaniu wszechstronnych pozytywnych efektów wynikających z istnienia popytu i podaży, dążeniu do zaspokojenia potrzeb społecznych w zakresie uprawiania turystyki i precyzowaniu środków niezbędnych do tego (Wodejko 1998, s. 170).

Ogół działań państwa w gospodarce turystycznej sprowadza się do następujących podstawowych celów (Kurek 2007, s. 388):

- zaspokojenia potrzeb turystycznych społeczeństwa,
- racjonalnego wykorzystania walorów turystycznych, zasobów pracy i kapitału w sferze gospodarki turystycznej,
- kształtowania optymalnych rozmiarów i struktury ruchu turystycznego,
- koordynowania rozwoju turystyki, z uwzględnieniem jej różnych funkcji oraz związków z innymi sferami życia gospodarczego.

Podstawowym działaniem polityki turystycznej jest kreowanie celów ekonomicznych i pozaekonomicznych, a także dobór środków (instrumentów) potrzebnych do ich realizacji. Kształt polityki turystycznej jest zdeterminowany wieloma czynnikami, m.in. tj.:

- poziomem rozwoju turystycznego danego kraju lub regionu,
- posiadanymi walorami turystycznymi,

- sytuacją polityczną,
- stanem bezpieczeństwa,
- świadomością turystyczną władz państwowych i regionalnych oraz społeczności lokalnych itp.

Strukturę polityki turystycznej tworzą (Panasiuk 2011, s. 306-307):

- podmioty polityki – organy realizujące politykę,
- adresaci polityki – przedsiębiorcy turyści i ich oferty oraz konsumenci turyści,
- metody polityki,
- instrumenty polityki.

Podstawą struktury polityki społeczno-gospodarczej, w tym także turystycznej jest przyjęty w gospodarce model (metoda) polityki. Następnie realizacja polityki odbywa się za pośrednictwem odpowiednich instrumentów (narzędzi) podporządkowanych stosowanemu modelowi polityki, które są środkami realizacji celów i zadań. Współcześnie polityka turystyczna, w tym europejska, przyjmuje formułę modelu mieszanego. W gospodarkach rynkowych panuje przekonanie o konieczności ograniczania wpływu państwa na gospodarkę, tj. odchodzenia od daleko posuniętego interwencjonizmu w kierunku liberalizmu. Taki model określany jest deregulacją, czyli inaczej ograniczaniem funkcji państwa w gospodarce. Skonkretyzowaniem przyjęcia przez państwo konkretnego modelu polityki są instrumenty polityki turystycznej, stosowane przez kompetentne podmioty polityki i podporządkowane celom jej prowadzenia. Do podstawowych grup instrumentów polityki turystycznej zaliczyć należy:

- ekonomiczne,
- prawne,
- administracyjne,
- organizacyjne,
- informacyjne,
- moralne.

Stosowanie konkretnych instrumentów polityki turystycznej daje podstawę do zapewnienia zgodności standardów oferowanych usług ze standardami obowiązującymi na globalnym rynku turystycznym. Pod wpływem polityki turystycznej państwa oraz organizacji międzynarodowych następuje kształtowanie bardzo ważnego dla każdego przedsiębiorstwa turystycznego otoczenia instytucjonalno-prawnego, w skład, którego wchodzi m.in. system prawny, instytucje rządowe i pozarządowe oraz wszelkiego rodzaju grupy nacisku.

Turystyka będąc przedmiotem polityki społeczno-gospodarczej staje się podstawą podejmowania decyzji strategicznych na poziomach:

- międzynarodowym,
- krajowym,
- regionalnym,
- lokalnym.

Turystyka jako jedna z najdynamiczniej rozwijających się branż gospodarki globalnej jest wskazywana za istotny element rozwoju gospodarek światowych i narodowych. Niezależnie od makroekonomicznego znaczenia turystyki w systemie społeczno-gospodarczym państw, turystyka stanowi także istotne miejsce w gospodarce regionalnej i lokalnej. Polityka turystyczna jest realizowana na poziomach: regionalnym, ponadlokalnym, lokalnym. Szczególne miejsce w systemie polityki turystycznej posiadają branżowe organizacje pozarządowe, które wspomagają i uzupełniają zakres działalności podmiotów rządowych na szczeblu krajowym i samorządowych na szczeblach regionalnym, ponadlokalnym i lokalnym.

Polityka turystyczna jest związana z postrzeganiem turystyki jako części składowej gospodarki narodowej, która obejmuje oprócz przedsiębiorstw bezpośrednio związanych z zaspokajaniem potrzeb turystów – także pracującą na rzecz gospodarki turystycznej całą sferę instytucjonalną (w tym publiczną), a więc na poziomie krajowym, regionalnym i lokalnym: instytucje rządowe, jednostki samorządu terytorialnego. Jak już zaznaczono wspomagającą rolę spełniają organizacje pozarządowe, tj. zwłaszcza podmioty samorządu gospodarczego sektora turystycznego.

Miejsce organizacji pozarządowych w systemie polityki turystycznej

W tej części opracowania uwaga zostaje zwrócona na turystyczne organizacje branżowe, zajmujące szczególne miejsce w układzie podmiotowym gospodarki turystycznej. Jest to bardzo zróżnicowana grupa podmiotów, począwszy od samorządu gospodarczego, poprzez instytucje zajmujące się popularyzacją turystyki i krajoznawstwa, po stowarzyszenia zrzeszające osoby zainteresowane formami turystyki kwalifikowanej. W zakresie działalności tej grupy podmiotów gospodarki turystycznej, szczególną rolę należy przypisać jednostkom samorządu gospodarczego. Wśród organizacji działających na szczeblu ogólnokrajowym należy wymienić przede wszystkim:

- Polską Izbę Turystyki,

- Polską Izbę Hotelarstwa,
- Izbę Gospodarczą Hotelarstwa Polskiego,
- Izbę Gospodarczą „Uzdrowiska Polskie”,
- Polską Federację Turystyki Wiejskiej „Gospodarstwa Gościnne”.

Ponadto w obszarach lokalnych działają regionalne branżowe izby turystyczne oraz stowarzyszenia agroturystyczne.

Do zadań organizacji samorządu gospodarczego należy integracja poszczególnych branż oraz współpraca pomiędzy przedsiębiorcami, *lobbying* branżowy skierowany do podmiotów publicznych realizujących politykę turystyczną, podejmowanie działań projakościowych, w tym certyfikacja podmiotów w ramach branży, inicjatywy w zakresie promocji, innowacji, itp. Odrębną grupą organizacji są niekomercyjne podmioty działające w obszarze turystyki, posiadające strukturę ogólnopolską, co oznacza, że w lokalnych i regionalnych obszarach turystycznych funkcjonują ich oddziały, koła lub inne jednostki organizacyjne. Należą do nich przede wszystkim:

- Polskie Towarzystwo Turystyczno-Krajoznawcze,
- Polskie Towarzystwo Schronisk Młodzieżowych,
- Polskie Stowarzyszenie Turystyki,
- Stowarzyszenie Ekspertów Turystyki,
- Polska Federacja Campingu i Caravaningu,
- Polski Związek Motorowy.

Organizacje te zajmują się głównie propagowaniem turystyki i krajoznawstwa, działalnością badawczą oraz promocją poszczególnych form turystyki.

Platformą współpracy samorządów z przedsiębiorcami i organizacjami turystycznymi, a także współpracy w zakresie lokalnym i regionalnym są lokalne i regionalne organizacje turystyczne (LOT i ROT). ROT-y działają na obszarach województw samorządowych. Warunkiem ich utworzenia jest przystąpienie do organizacji przez urząd marszałkowski danego regionu. LOT-y działają na obszarach gminy, kilku gmin lub też w rejonach o ukształtowanej funkcji turystycznej. Członkami tych organizacji są samorządy gminne i powiatowe oraz inne podmioty (w tym gospodarcze) zainteresowane kształtowaniem współpracy dotyczącej lokalnej gospodarki turystycznej. LOT-y i ROT-y to formalnie najbardziej zaawansowana forma współpracy pomiędzy podmiotami zainteresowanymi rozwojem gospodarki turystycznej w układzie przestrzennym. Działalność wymienionych podmiotów, poparta ich zakresem kompetencyjnym oraz aktywnością, stanowi o funkcjonowaniu lokalnej i regionalnej polityki turystycznej. Organizacje te są szczególnie

forum współpracy przedsiębiorstw turystycznych, działających w obszarach lokalnym lub regionalnym, a także formułą współdziałania z innymi podmiotami zainteresowanymi rozwojem gospodarki turystycznej (kulturalnymi, sportowymi, szkołami i uczelniami wyższymi kształcącymi dla potrzeb gospodarki turystycznej).

Modelowym efektem działań lokalnych i regionalnych organizacji turystycznych w zakresie zarządzania gospodarką turystyczną jest przede wszystkim (Panasiuk 2006, s. 154-156):

- kreowanie i oddziaływanie na model organizacji turystyki w obszarze regionalnym lub lokalnym,
- oddziaływanie na ofertę turystyczną,
- wspomaganie tworzenia produktu turystycznego obszaru oraz indywidualnych produktów turystycznych powstających na terenie obszaru,
- kreowanie marek turystycznych,
- poszukiwanie możliwości finansowania rozwoju turystyki,
- współtworzenie i współwdrażanie strategii rozwoju turystyki,
- wspomaganie systemu kształtowania kadr turystycznych (w tym poprzez szkolenia),
- tworzenie i aktualizowanie systemu informacji turystycznej,
- marketing turystyczny (w tym promocja).

Działalność wymienionych i scharakteryzowanych podmiotów, poparta ich zakresem kompetencyjnym i aktywnością, jest podstawą funkcjonowania regionalnego (lokalnego) systemu zarządzania gospodarką turystyczną.

Zadania organizacji pozarządowych w zakresie realizacji polityki turystycznej

Z podjętych rozważań wynika, że organizacje turystyczne są podmiotami wspomagającymi prowadzoną politykę turystyczną przez podmioty publiczne zarówno na szczeblach: krajowym, regionalnym i lokalnym. Turystyczne organizacje pozarządowe nie są w pełni samodzielnymi podmiotami polityki turystycznej, gdyż formalnie jako organizacje posiadające status stowarzyszenia, nie posiadają istotnych kompetencji do stosowania instrumentów polityki turystycznej, wyznaczających kształt funkcjonowania rynku turystycznego. Instrumenty o charakterze ekonomicznym, prawnym i administracyjnym są bowiem domeną publicznych podmiotów polityki turystycznej. Zauważyć jednak należy, że poprzez współdziałanie organizacji turystycznych z jednostkami samorządu terytorialnego,

przedsiębiorcami turystycznymi i innymi podmiotami wspomagającymi funkcjonowanie gospodarki turystycznej, posiadają kompetencje i prowadzą działania, stosując instrumenty:

- organizacyjne – poprzez inicjowanie powstania i działalność organizacji zrzeszających różne podmioty gospodarki turystycznej,
- informacyjne – głównie w zakresie prowadzenia systemu informacji turystycznej i promocję zarówno destynacji turystycznych jak i pewnych form turystyki,
- moralne – organizacja konkursów na produkty turystyczne, certyfikacja działalności podmiotów gospodarki turystycznej, odznaczenia branżowe itp.

Istotnym obszarem działalności organizacji turystycznych jest współudział w tworzeniu lokalnych i regionalnych produktów turystycznych (Rapacz 2006, s. 296-299) w kooperacji z jednostkami samorządu terytorialnego i przedsiębiorcami turystycznymi.

Poprzez wykorzystanie wyżej wymienionych grup instrumentów organizacje turystyczne wpisują się w realizację lokalnej i regionalnej polityki turystycznej, a przede wszystkim:

- realizację lokalnej i regionalnej strategii rozwoju turystyki,
- kształtowanie konkurencyjności i innowacyjności lokalnego i regionalnego produktu turystycznego,
- ubieganie się i partycypacja w wykorzystaniu środków Unii Europejskiej na rzecz rozwoju lokalnej i regionalnej gospodarki turystycznej,
- funkcjonowanie systemu informacji turystycznej,
- lokalną i regionalną promocję produktu turystycznego,
- wpływanie na przedsiębiorczość w lokalnych i regionalnych obszarach turystycznych,
- realizację zadań z zakresu partnerstwa publiczno-prywatnego w obszarze infrastruktury turystycznej,
- szkolenie kadr turystycznych,
- oddziaływanie na rynek pracy w sektorze turystycznym,
- spełnianie funkcji opiniodawczej oraz partnera w kontaktach ze społecznością lokalną obszarów turystycznych,
- inicjowanie działań na rzecz zmian w obowiązującym systemie polityki turystycznej.

Podsumowując należy zaznaczyć, że z tytułu angażowania organizacji pozarządowych w działania w obszarze polityki turystycznej wynikają określone korzyści funkcjonalne, a zwłaszcza:

- przejmowanie części zadań od podmiotów krajowej, regionalnej i lokalnej polityki turystycznej,
- koordynacja działań na poszczególnych szczeblach działania gospodarki turystycznej,

- kształtowanie ram współpracy pomiędzy podmiotami gospodarki turystycznej,
- wspólne oddziaływanie na ruch przyjazdowy (udział w targach turystycznych, promocja turystyczna),
- aplikowanie o projekty ze środków UE.

Nie w pełni ukształtowany system polityki turystycznej w Polsce, niesie za sobą także pewne aspekty dysfunkcjonalne, które można obserwować przy udziale turystycznych organizacji pozarządowych, tj.:

- stanowczo za duża i za bardzo zróżnicowana liczba podmiotów, utrudnia skuteczność i harmonizację działalności,
- rozproszenie ośrodków decyzyjnych,
- różne sposoby organizacji turystyki w regionach,
- powstawanie konkurencyjności interesów,
- w wielu przypadkach niska skuteczność działania oraz krótkoterminowe podejmowanie działalności dla pojedynczych celów,
- problemy w komunikacji pomiędzy wieloma podmiotami,
- upolitycznianie działalności ROT i LOT, uzależnionych od wpływów samorządów, odpowiednio regionalnych i lokalnych,
- ograniczona koordynacja działań, np. brak kompatybilności systemów oceny jakości.

Podsumowanie

Działalność podmiotów polityki turystycznej wraz z udziałem organizacji pozarządowych pogłębia układ kooperacji i partnerstwa w lokalnych i regionalnych obszarach turystycznych oraz prowadzi do wykreowania przywództwa. Przywództwo powinno być rozumiane jako element strategii działania przedsiębiorstw oraz instytucji, a w praktyce prowadzić powinno do wykreowania jednostki, która kompleksowo podejmuje funkcje zarządzania, a zwłaszcza koordynuje funkcjonowanie wielu podmiotów. Z punktu widzenia podjętej problematyki problem przywództwa w lokalnej i regionalnej polityce turystycznej należy wiązać z rozstrzygnięciami instytucjonalnymi. Instytucja pełniąca funkcje przywódcze powinna być wyposażona w określone uprawnienia i stosować niezbędne instrumenty (Zmyślony 2008, s. 78-79), prowadzące do osiągnięcia założonych celów.

Jak bezpośrednio można wywnioskować z przedstawionych rozważań rolę podmiotu koordynującego krajową, regionalną, i lokalną politykę turystyczną może pełnić organizacja branżowa, ściśle współpracująca z publicznymi podmiotami polityki turystycznej. Najszerszy

zakres uprawnień mają jednak jednostki samorządu terytorialnego, zwłaszcza szczebla wojewódzkiego i gminnego. Podmioty te podejmują samodzielnie działania i decyzje oraz współuczestniczą w funkcjonowaniu lokalnych i regionalnych organizacji turystycznych. Rolę przywódcy mogą pełnić jednak lokalne i regionalne organizacje turystyczne, pod warunkiem szerokiego udziału podmiotów gospodarki turystycznej w ich statutowej działalności. Uzupełniając należy wskazać na konieczność tworzenia współpracy w układzie ponadgminnym i ponadregionalnym poprzez współpracę z instytucjami ogólnokrajowymi, euroregionalnymi i międzynarodowymi. W tym zakresie swoje zadania mogą realizować branżowe organizacje turystyczne działające na szczeblu ogólnokrajowym. Następnie w ten sposób możliwe jest wpisywanie się z zadaniami dotyczącymi gospodarki turystycznej w strategię rozwoju turystyki, obejmujące nie tylko obszar regionalny (lokalny), ale także euroregionalny czy ogólnokrajowy.

Organizacje pozarządowe pełnią niekwestionowanie istotną rolę w kształtowaniu i realizacji polityki turystycznej na poziomach: krajowym, regionalnym i lokalnym. Jest to dostrzegane w bieżących działaniach Narodowej Organizacji Turystycznej, czyli ministra właściwego ds. turystyki (Program 2016). W celu usprawnienia działalności turystycznych organizacji pozarządowych niezbędne jest ograniczenie ich liczby jako reprezentantów poszczególnych branż gospodarki turystycznej, w celu wypracowania spójnego modelu współpracy. Ponadto należy doskonalić system funkcjonowania regionalnych i lokalnych organizacji turystycznych i ograniczać wpływy polityczne w ich działalności.

Bibliografia

1. Firlit-Fesnak G., Szyłko-Skoczn M. (red.), *Polityka społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
2. Horodecka A., *Ewolucja celów polityki gospodarczej. Rola zmian otoczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
3. Kurek W. (red.), *Turystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
4. Panasiuk A. (red.), *Ekonomika turystyki i rekreacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
5. Panasiuk A., *Rynek turystyczny. Studium strukturalne*, Difin, Warszawa 2014.
6. Panasiuk A., *Współpraca samorządu terytorialnego i przedsiębiorstw turystycznych – zagadnienia instytucjonalne*, [w:] Rapacz A. (red.), *Gospodarka turystyczna w regionie*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Jelenia Góra 2006.

7. *Program współpracy Ministra Sportu i Turystyki z organizacjami pozarządowymi oraz podmiotami wymienionymi w art. 3 ust. 3 ustawy o działalności pożytku publicznego na lata 2017-2020*. Ministerstw Sportu i Turystyki, Warszawa 2016.
8. Rapacz A., *Aktywność jednostek samorządu lokalnego na rzecz wspierania przedsiębiorczości firm turystycznych*, [w:] Gołembski G. (red.), *Turystyka w ujęciu podmiotowym i przestrzennym. Człowiek – Przestrzeń – Przedsiębiorstwo*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.
9. Winiarski B., *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
10. Wodejko S., *Ekonomiczne zagadnienia turystyki*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Warszawa 1998.
11. Zmyślony P., *Partnerstwo i przywództwo w regionie turystycznym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.

Ilona Skibińska-Fabrowska, dr
Narodowy Bank Polski
Oddział Okręgowy w Lublinie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.61>

Problem prywatnych oszczędności długoterminowych w polskim systemie emerytalnym

Streszczenie

Zmiany demograficzne oraz kondycja finansów publicznych wymagają przeprowadzenia zmian w systemie emerytalnym. Dotychczas funkcjonujący system oparty przede wszystkim na emeryturach wypłacanych z części obowiązkowej nie jest w stanie zagwarantować wysokiej stopy zastąpienia. W tym celu konieczne jest zbudowanie odpowiednio dużego zasobu oszczędności indywidualnych. Dotychczas funkcjonujące w ramach III filara produkty finansowe ze względu na ich konstrukcję i niewielkie zachęty fiskalne nie spełniły zakładanej roli. Konieczne jest więc podjęcie działań mających na celu przełamanie ograniczeń i barier we wzroście oszczędności długoterminowych. Zadania w tym zakresie powinny zostać niezwłocznie podjęte.

Słowa kluczowe: oszczędności, system emerytalny, stopa zastąpienia, emerytury.

KOD JEL: D14, J26, J32

The problem of private long-term savings in the Polish pension scheme

Abstract

Demographic changes and the condition of the public finance require conducting changes in the pension scheme. So far, the functioning system based above all on paid retirement pensions from the compulsory part is not able to guarantee of high replacing rate. For that purpose, proper building the large store of individual savings is necessary. So far financial products functioning in frames of the III pillar because their structure and little fiscal incentives didn't fulfil the assumed role. Consequently, some actions should be taken that aim at breaking restrictions and barriers in the rise in long-term savings is necessary. Tasks in this respect should be taken immediately.

Keywords: savings, pensions, pension scheme, replacement rate.

JEL CLASSIFICATION: D14, J26, J32

Wstęp

W 1999 roku w Polsce wprowadzono reformę systemu emerytalnego. Polegała ona na zastąpieniu dotychczas funkcjonującego systemu repartycyjnego nowym modelem repartycyjno-kapitałowym. Takie rozwiązanie było zgodne z powszechnie wówczas obowiązującymi poglądami na optymalny kształt systemu emerytalnego we współczesnej gospodarce, czego wyrazem było między innymi opublikowane przez Bank Światowy opracowanie poświęcone tej problematyce (*Averting the Old...*). Zaproponowano w nim konstrukcję opartą na trzech filarach – dwóch obowiązkowych i powszechnych (repartycyjnym i kapitałowym) oraz jednym dobrowolnym, ale także powszechnym

(oszczędnościowym). W Polsce w konstrukcji nowego systemu emerytalnego oparto się w dużej mierze na tych rozwiązaniach, od początku zakładając istnienie dobrowolnych, indywidualnych oszczędności emerytalnych, określonych mianem III filara. Kolejne reformy systemu polegały na dokonywaniu modyfikacji po stronie pierwszych dwóch filarów, czyli elementów obowiązkowych. Chociaż należy przyznać, że również rozbudowywano system wsparcia i zachęt dla oszczędności indywidualnych.

Wraz z postępującymi niekorzystnymi zmianami demograficznymi (Klesyk 2014, s. 143) coraz powszechniejsze stawało się przekonanie, że tylko powszechny mechanizm dobrowolnych, długoterminowych oszczędności indywidualnych (z założeniem przeznaczenia ich na emeryturę) może poprawić niekorzystną relację wysokości przyszłej emerytury otrzymywanej z części obowiązkowej systemu do ostatniego wynagrodzenia. Celem artykułu jest dokonanie analizy poziomu oszczędności długoterminowych w Polsce, zwłaszcza w oparciu o dedykowane produkty oszczędzania emerytalnego oraz wskazanie na bariery upowszechniania mechanizmu indywidualnego oszczędzania na cele emerytalne.

Artykuł składa się z trzech części. W części pierwszej zostanie pokrótce scharakteryzowany polski system emerytalny. W drugiej części artykułu zostaną scharakteryzowane wchodzące w skład polskiego systemu emerytalnego produkty oszczędzania długoterminowego. W trzeciej części zostanie podjęta próba oceny głównych barier dla wzrostu poziomu oszczędności indywidualnych. W podsumowaniu zostaną przedstawione wnioski i propozycje możliwych do przyjęcia rozwiązań.

Ewolucja polskiego systemu emerytalnego

Współczesny polski system emerytalny został ukształtowany w wyniku reformy emerytalnej, jednej z czterech wielkich reform ustrojowych w 1999 roku. Głównymi przyczynami jej przeprowadzenia były (Ciak, Kłosowska 2016):

- prognozowane zmiany demograficzne, zagrażające finansom publicznym w warunkach finansowania świadczeń emerytalnych w dużej mierze z budżetu państwa,
- wysokie koszty pracy,
- niski poziom świadczeń emerytalnych.

Nowy system emerytalny został oparty na zdefiniowanej składce (w przeciwieństwie do dotychczasowego rozwiązania opartego na zdefiniowanym świadczeniu) (Zdradzisz 2015, s. 130-131). Jego pierwotny kształt tworzyły trzy filary:

- I filar – repartycyjny, powszechny i obowiązkowy. Środkami przekazywanymi administrował Zakład Ubezpieczeń Społecznych. Były one ewidencjonowane na indywidualnym koncie ubezpieczonego ale służyły do bieżącej wypłaty emerytur;
- II filar – kapitałowy, powszechny i obowiązkowy. Środkami pierwotnie administrowały wyłącznie Powszechne Towarzystwa Emerytalne zarządzające Otwartymi Funduszami Emerytalnymi dokonując inwestycji na rynku kapitałowym;
- III filar – kapitałowy, dobrowolny. Środki mogły być gromadzone w ramach pracowniczych programów emerytalnych¹.

Dwa pierwsze filary są zasilane składkami w wysokości 19,52% podstawy naliczania (zasady jej ustalania zostały szczegółowo zdefiniowane w ustawie), finansowanymi w równych częściach przez pracownika i pracodawcę. De facto jednak zasady wprowadzenia reformy spowodowały, że całość składek stała się, z punktu widzenia pracodawcy kosztem pracy (Przybyciński 2016). Naliczona kwota trafiała w całości do ZUS, który pozostawiał w I filarze (repartycyjnym) 12,22% i przekazywał do II filara 7,3%. Tak duży ubytek składki z systemu repartycyjnego (blisko 40%) spowodował konieczność zasilania go przez budżet. Stało się to przyczyną deficytu funduszu ubezpieczeń społecznych (FUS) i pogłębiającego się deficytu finansów publicznych. Zdaniem niektórych autorów, tak skonstruowany system emerytalny generował od początku powstania podwójne koszty, z jednej strony bieżącego funkcjonowania systemu, a z drugiej budowania filara kapitałowego (II filara) dla przyszłych emerytów (Ciak, Kłosowska 2016).

Należy przyznać, że realizacja reformy z 1999 roku odbywała się w warunkach dużej niepewności związanej między innymi z trudnościami w precyzyjnym określeniu jej skutków finansowych. Pod uwagę należało wziąć wiele elementów, takich jak: dynamika PKB, tempo wzrostu wydajności pracy, zmiany w poziomie szarej strefy itd. Wraz z upływem czasu okazało się, że skutki (w tym zwłaszcza dla finansów publicznych) są odmienne od założonych. Zakładany w okresie przejściowym deficyt części repartycyjnej systemu okazał się dużo trwalszy i głębszy. Wpłynęło to na decyzję o stopniowym dokonywaniu modyfikacji w systemie. Polegały one przede wszystkim na:

- wprowadzeniu indywidualnych kont emerytalnych (w 2004 roku) i indywidualnych kont zabezpieczenia emerytalnego (w 2012 roku), jako nowych produktów III filara systemu;
- wprowadzeniu (w 2012 roku) zasadniczych zmian w funkcjonowaniu II filara systemu.

Polegały one na podziale składki przekazywanej do II filara na dwie części. 3,5% miało

¹ Z czasem wzbogacano możliwości oszczędzania tworząc produkty finansowe – indywidualne konta emerytalne i indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego.

- nadal pozostać w systemie kapitałowym opartym na OFE. Natomiast pozostałe 3,8% miało wrócić do systemu repartycyjnego i zostać zaewidencjonowane na indywidualnym subkoncie w ZUS. Był to sposób na ograniczenie deficytu części repartycyjnej systemu;
- wprowadzeniu dalszych zmian w funkcjonowaniu II filara. Zdecydowano o przekazaniu do ZUS, a następnie umorzeniu obligacji Skarbu Państwa będących w posiadaniu OFE. Zmniejszono wymiar składki trafiającej do OFE do 2,92%. Ponadto, w przypadku braku wyraźnej deklaracji ze strony ubezpieczonego, całość składki (7,3%) miała trafiać do ZUS, co było likwidacją obowiązku uczestnictwa w OFE. Środki zgromadzone na koncie (12,22% podstawy naliczania) i subkoncie (4,38% lub 7,3%) w ZUS podlegają corocznej waloryzacji, przy czym różne są jej wskaźniki. Dla konta jest to wskaźnik zależny od poziomu inflacji i wzrostu płac a dla subkonta od średniorocznej dynamiki PKB liczonej dla ostatnich pięciu lat;
 - zrównaniu i wydłużeniu (stopniowym) wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn. Warto podkreślić, że była to zmiana o najniższej akceptacji społecznej, budząca największe protesty.

W chwili obecnej (lipiec 2016 rok) rozpoczyna się kolejna dyskusja na temat zmian w systemie emerytalnym, przy czym proponowane przez rząd rozwiązania idą tak daleko, że właściwe byłoby raczej mówienie o budowie nowego systemu emerytalnego (*Rusza program...*).

Dobrowolne oszczędności emerytalne

Niewydolność systemów emerytalnych, w warunkach starzejącego się społeczeństwa przejawia się niską stopą zastąpienia, czyli relacją pomiędzy otrzymywanym świadczeniem emerytalnym a ostatnim wynagrodzeniem. Ponieważ stopa zastąpienia jest funkcją trzech zmiennych: wysokości składki, ilości osób pobierających świadczenie emerytalne i ilości osób opłacających składki, państwo może (starając się podnieść relację płac i emerytur) oddziaływać na każdą z tych wielkości (Góra, Rutecka 2013, s. 736). Przy czym w każdym przypadku napotyka ono na ograniczenia.

Wysokość obowiązkowej składki stanowi koszt pracy. Jej nadmierne podniesienie wpłynie na poziom konkurencyjności nie tylko pojedynczych przedsiębiorstw, ale i całej gospodarki. Zahamuje tempo wzrostu PKB i tym samym niekorzystnie wpłynie na finanse publiczne. Ponadto wywoła efekt związany z ucieczką w szara strefę, co wywoła w rezultacie obniżenie stopy zastąpienia. Na liczbę osób uprawnionych do pobierania świadczeń

emerytalnych państwo może wpływać na drodze wydłużenia wieku emerytalnego. Doświadczenia Polski wskazują, że jest to niezwykle trudne przedsięwzięcie, o niskiej akceptacji społecznej. Poza tym wiele grup zawodowych stara się utrzymać (lub wypracować) uprzywilejowaną pozycję i zachować prawo do wcześniejszego przechodzenia na emeryturę. I wreszcie liczba osób pracujących, odprowadzających składki do systemu emerytalnego jest przede wszystkim uzależniona od liczby obywateli w wieku produkcyjnym. A na nią wpływ mają zjawiska demograficzne, trudne do kształtowania na drodze aktywnej polityki rządu.

Dlatego wydaje się konieczny istotny udział oszczędności dobrowolnych w systemie emerytalnym. Tylko bowiem w ten sposób, skłaniając pracujących uczestników systemu do dokonywania dobrowolnych oszczędności, czyli *de facto* zwiększając składki emerytalne o dodatkową część dobrowolną można poprawić relację płacy i przyszłej emerytury.

Istotnym elementem wprowadzonej w 1999 roku reformy emerytalnej był III filar systemu oparty na dobrowolnych oszczędnościach kapitałowych. Pierwszym instrumentem utworzonym w ramach funkcjonowania tego elementu systemu były pracownicze programy emerytalne (PPE). Są one organizowane przez pracodawcę we współpracy z pracownikami. Składka finansowana przez pracodawcę (stanowiąca część wynagrodzenia pracownika (Kulpaka 2016) może być wnoszona do instytucji (wyłonionej wspólnie przez pracowników i pracodawcę) działającej w formie (*Pracownicze programy...*2016, s. 5):

- pracowniczego funduszu emerytalnego,
- funduszu inwestycyjnego,
- grupowego ubezpieczenia na życie pracowników z zakładem ubezpieczeń,
- grupowego ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym,
- zarządzania zagranicznego.

Program może być tworzony przez jednego lub kilku pracodawców. Od początku funkcjonowania PPE zostało utworzonych 1465 programów. Według stanu na koniec 2015 roku działa 1054, z tego:

- 689 w formie umowy z zakładem ubezpieczeń,
- 332 w formie umowy z funduszem inwestycyjnym,
- 33 w formie umowy z pracowniczym funduszem emerytalnym.

Zmiany w ilości funkcjonujących PPE, ilości osób nimi objętych i wartości zgromadzonych aktywów zawarte są w tabeli 1.

Tabela 1. Podstawowe dane dotyczące PPE za lata 1999-2015

Rok (stan na 31 grudnia)	Liczba PPE	Liczba uczestników (w tys.)	Wartość aktywów (w mln zł)
1999	3	0,03	0,03
2000	29	5,4	4,7
2001	150	55,3	71,2
2002	182	81,2	279,8
2003	207	96,5	527,0
2004	342	129,1	919,5
2005	906	260,3	1 695,5
2006	974	281,5	2 793,2
2007	1019	312,1	3 806,4
2008	1078	325,0	3 607,7
2009	1099	333,5	4 998,2
2010	1113	342,5	6 286,1
2011	1116	344,6	6 597,7
2012	1094	358,1	8 350,9
2013	1070	375,0	9 407,3
2014	1064	381,0	10 259,5
2015	1054	392,6	10 623,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Pracownicze programy emerytalne w 2010 roku*, KNF, Warszawa 2011; *Pracownicze programy emerytalne w 2015 roku*, KNF, Warszawa 2016.

Według stanu na 31.12.2015 roku programy dla swoich pracowników prowadziło 1110 pracodawców, a łączna liczba osób nimi objętych wynosiła 392,6 tys. Stanowi to zaledwie około 3% pracujących w gospodarce narodowej.

Kolejną formą oszczędzania w ramach II filaru są utworzone w 2004 roku indywidualne konta emerytalne (IKE). Prowadzone one mogą być w formie umowy zawartej przez oszczędzającego z (*Indywidualne konta...2016*, s. 6):

- funduszem inwestycyjnym,
- zakładem ubezpieczeń,
- bankiem,
- funduszem emerytalnym,
- podmiotem prowadzącym działalność maklerską.

Zasadniczą zachętą do oszczędzania w przypadku IKE jest zwolnienie podatkowe w zakresie zysków kapitałowych. Jest ono jednak limitowane kwotą wpłaty, która po zmianach od 2009 roku jest równa trzykrotności prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego w gospodarce narodowej na dany rok². Warunkiem korzystania ze zwolnienia podatkowego jest również dokonanie wypłaty z IKE po osiągnięciu 60 lat lub po nabyciu uprawnień emerytalnych i ukończeniu 55 lat. Dane dotyczące ilości i struktury (według instytucji prowadzących) kont IKE zawarte są w tabeli 2.

² W 2016 roku limit ten wynosił 12 165 zł.

Tabela 2. Dane dotyczące ilości i struktury kont IKE w latach 2004-2015

Rok (stan na 31 grudnia)	Liczba IKE (w szt.)					Ogółem
	Zakłady ubezpieczeń	Fundusze inwestycyjne	Podmioty maklerskie	Banki	Dobrowolne fundusze emerytalne	
2004	110 728	50 899	6 729	7 570	-	175 926
2005	264 936	103 624	7 492	49 220	-	425 272
2006	634 577	144 322	8 156	53 208	-	840 263
2007	671 984	192 206	8 782	42 520	-	915 492
2008	633 665	173 776	9 985	36 406	-	853 832
2009	592 973	172 532	11 732	31 982	-	809 219
2010	579 090	168 664	14 564	30 148	-	792 466
2011	568 085	200 244	17 025	29 095	-	814 449
2012	557 595	188 102	20 079	47 037	479	813 292
2013	562 289	182 807	21 712	49 370	1 473	817 657
2014	573 515	174 515	22 884	51 625	1 946	824 485
2015	573 092	205 494	25 220	52 371	2 548	858 725

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Indywidualne konta emerytalne oraz indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego w 2015 roku*, KNF, Warszawa 2016.

Należy zauważyć, że ponad 60% kont IKE prowadzona jest przez zakłady ubezpieczeń, tylko 6% przez banki. Istotny jest również fakt spadku dynamiki przyrostu IKE, po początkowym okresie wprowadzenia tego produktu. Świadczy to zdaniem autorki o tym, że w powszechnym odczuciu IKE jest uznawane za produkt zbyt skomplikowany i zapewniający zbyt małe korzyści oszczędzającemu.

W tabeli 3. zostały zawarte dane na temat wielkości aktywów zgromadzonych przez IKE począwszy od 2005 roku.

Tabela 3. Dane dotyczące wartości aktywów IKE w latach 2005-2015

Rok	Wartość aktywów (w mln zł)
2005	689,6
2006	1 298,5
2007	1 864,6
2008	1 613,8
2009	2 199,4
2010	2 726,4
2011	2 764,0
2012	3 530,0
2013	4 721,2
2014	5 030,5
2015	5 682,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Indywidualne konta emerytalne oraz indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego w 2015 roku*, KNF, Warszawa 2016.

Powyższe dane również wskazują na stopniowy spadek dynamiki przyrostu aktywów. Średni stan konta IKE wynosił w 2015 roku 6,6 tys. zł, a ilość kont zasilanych regularnymi wpłatami stanowiła tylko 31,4% ogólnej liczby kont (*Indywidualne konta...* 2015, s. 25).

W 2012 roku po raz kolejny rozszerzono ofertę produktów dedykowanych do gromadzenia oszczędności emerytalnych o indywidualne konto zabezpieczenia emerytalnego

(IKZE). Konto to może być prowadzone w takiej samej formie, jak IKE. Obie formy różni rodzaj zachęty fiskalnej. W przypadku IKZE wpłaty można odliczyć od podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym. Przy czym wielkość odliczenia jest limitowana do równowartości 1,2 krotności prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego w gospodarce narodowej na dany rok³. Ponadto wypłaty z IKZE opodatkowane są zryczałtowanym podatkiem w wysokości 10% przychodu.

Dane dotyczące ilości i struktury (według instytucji prowadzących) kont IKZE przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Dane dotyczące ilości i struktury kont IKZE w latach 2012-2015

Rok (stan na 31 grudnia)	Liczba IKZE (w szt.)					
	Zakłady ubezpieczeń	Fundusze inwestycyjne	Podmioty maklerskie	Banki	Dobrowolne fundusze emerytalne	Ogółem
2012	363 399	5 202	559	19	127 642	496 821
2013	388 699	9 565	1 012	33	97 127	496 436
2014	418 935	17 510	2 797	8 105	80 795	528 142
2015	442 735	54 471	4 325	13 735	82 294	597 560

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Indywidualne konta emerytalne oraz indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego w 2015 roku*, KNF, Warszawa 2016.

Rozwój IKZE odbywa się, jak dotąd w szybszym tempie niż IKE. W przypadku tego produktu również dominujący udział mają zakłady ubezpieczeń. Informacje na temat wartości aktywów zgromadzonych na kontach w IKZE zostały zaprezentowane w tabeli 5.

Tabela 5. Dane dotyczące wartości aktywów IKZE w latach 2012-2015

Rok	Wartość aktywów (w mln zł)
2012	52,9
2013	119,2
2014	295,4
2015	622,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Indywidualne konta emerytalne oraz indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego w 2015 roku*, KNF, Warszawa 2016.

Przedstawione dane wskazują na ciągle bardzo niski poziom oszczędności na kontach IKZE. Dodatkowo należy zauważyć, że liczba kont zasilanych regularnymi wpłatami stanowi zaledwie 23,9% ogólnej liczby kont (*Indywidualne konta...* 2015, s. 25).

Podsumowując należy stwierdzić, że poziom zaangażowania w II filar mierzony zarówno liczbą pracowników oszczędzających, jak i wartością zgromadzonych aktywów jest dalece niewystarczający. Łącznie w PPE, IKE i IKZE oszczędza około 1,8 mln ludzi przy czym „aktywnymi” uczestnikami jest niespełna 750 tys. Łączny poziom wartości zgromadzonych

³ W 2016 roku limit ten wynosił 4 866 zł.

aktywów wynosił na koniec 2015 roku 16,9 mld zł, jednak dynamika przyrostu wyraźnie spowalnia (*Pracownicze programy...* 2016, s. 29).

Bariery wzrostu indywidualnych oszczędności emerytalnych

Problem budowania zasobu indywidualnych oszczędności długoterminowych przeznaczonych na przyszłe emerytury jest niezwykle istotny. Jest to najbardziej neutralny, z punktu widzenia finansów publicznych sposób na poprawę stopy zastąpienia. Jednak w polskich warunkach wymaga to przełamania wielu barier i stereotypów, o charakterze zarówno ekonomicznym, jak i behawioralnym. Mimo, że świadomość problemów z finansowaniem ze środków publicznych emerytur, zmian modelu życia rodzinnego i wydłużenia czasu aktywności życiowej jest powszechna, to nie przekłada się ona na zachowania związane z oszczędzaniem (Klesyk 2014, s. 144).

Wśród czynników decydujących o poziomie indywidualnych oszczędności emerytalnych można wskazać (Duda 2016):

- poziom dochodów,
- poziom zachęt fiskalnych,
- stopień skomplikowania produktów oszczędnościowych,
- poziom świadomości i edukacji ekonomicznej,
- poziom zaufania do państwa.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że poglądy kształtowane na gruncie teorii na temat wpływu poziomu dochodów na poziom oszczędności nie są jednolite. Zgodnie z teorią dochodową głoszoną między innymi przez J.M. Keynesa gospodarstwa domowe przeznaczają zarobione środki na zaspokojenie swoich potrzeb (konsumpcję). Dopiero po ich zaspokojeniu dalszy wzrost dochodu spowoduje wzrost oszczędności. Natomiast zgodnie z teorią dochodu permanentnego i teorią cyklu życia (ich twórcami są M. Friedman i F. Modigliani) gospodarstwa domowe planują konsumpcję w całym cyklu życia i rozkładają ją w czasie w sposób umożliwiający maksymalizację użyteczności. Dokonują przy tym racjonalnych wyborów – ograniczają konsumpcję w okresie aktywności zawodowej odkładając środki w celu wyrównania konsumpcji po zakończeniu pracy. Takie podejście do konsumpcji i oszczędności podważyli Kahneman i Tversky wskazując na nieracjonalność zachowań konsumentów (Duda 2016). Wydaje się więc, że z punktu widzenia możliwości pobudzania oszczędzania przez gospodarstwa domowe należy uwzględniać elementy wielu teorii i tak

konstruować państwowy system zachęt, aby wykorzystywać różne bodźce, zarówno te o charakterze dochodowym, jak i behawioralnym.

Dla stymulowania dodatkowego oszczędzania długoterminowego z przeznaczeniem na przyszłą emeryturę nie bez znaczenie pozostaje system zachęt fiskalnych. Jednak aby były one atrakcyjne powinny generować korzyści bieżące (przykładem może być IKZE) i w znaczącej skali. Z punktu widzenia finansów publicznych każda zachęta podatkowa stanowi koszt. Stosowane rozwiązania mogą iść dwukierunkowo:

- ograniczać wpływy podatkowe – albo stwarzając możliwości pomniejszania podstawy opodatkowania o wysokość (najczęściej limitowaną) dokonanych wpłat albo zwalniając (częściowo lub całkowicie) zyski z oszczędności emerytalnych z podatku,
- dokonując bezpośrednich podmiotowych dopłat (dla każdego oszczędzającego) do zgromadzonych oszczędności.

Oba przytoczone rozwiązania są skuteczne (jak wskazują na to przykłady innych państw) (*Rozwój systemu...* 2015, s. 35). Jednak generują one po stronie budżetu dodatkowe koszty związane z systemem emerytalnym. Z punktu widzenia podatnika skuteczność zachęt fiskalnych jest uzależniona od poziomu osiąganych dochodów. Brak jednak, jak dotychczas możliwości dokonania szczegółowej analizy charakteru tych powiązań.

W ramach reformy emerytalnej utworzono III filar kapitałowy z przypisanym mu podstawowym (i przez kilka lat jedynym) produktem finansowym, jakim były powszechne programy emerytalne. W 2004 roku wprowadzono rozwiązanie w postaci indywidualnych kont emerytalnych, a w 2012 roku rozbudowano dodatkowo system o indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego. Mimo, że zasady gromadzenia oszczędności, przy wykorzystaniu każdego z tych instrumentów wydają się na pozór proste i opierają się na systematycznych niewysokich wpłatach, jednak w praktyce okazało się, że liczne obwarowania, z jakimi związana jest wypłata zgromadzonych środków i korzystanie z ulg podatkowych czynią te produkty zbyt skomplikowanymi. Dodatkowo IKE i IKZE są w swojej konstrukcji na tyle do siebie zbliżone, że dla większości osób są nierozróżnialne. Dodatkowo należy pamiętać, że polski system finansowy jest stosunkowo młody, a rynek kapitałowy nie jest jego najsilniejszym segmentem. Ze względu na swoje niewielkie rozmiary podlega on silnym wahaniom, co wpływa na dużą zmienność cen aktywów. Lokowanie na nim środków (nie bez przyczyny) jest postrzegane, jako bardzo ryzykowne i nie gwarantujące zysków (a często nawet zwrotu kapitału). Stąd duża niechęć do inwestowania w produkty powiązane z rynkiem kapitałowym.

Czynniki o charakterze behawioralnym – poziom świadomości ekonomicznej, poziom zaufania do państwa, jak wynika z wielu współczesnych badań mają bardzo duży wpływ na podejmowane decyzje o dobrowolnym długoterminowym oszczędzaniu (Kicia 2015, s. 234-235). Dla przykładu można przytoczyć za M. Kicia wybrane heurystyki dotyczące zachowań pracowników przy podejmowaniu decyzji:

- przy podejmowaniu decyzji o gromadzeniu dodatkowych środków na zabezpieczenie emerytalne ludzi cechuje niski poziom motywacji i zaangażowania, pasywność i odwrócenie momentu podjęcia decyzji,
- pracownicy często polegają na opiniach osób nie będących ekspertami, rzadziej korzystając z porad fachowców,
- wzrost liczby możliwych wariantów decyzji wpływa na wzrost pasywności pracowników przy jej podejmowaniu,
- postrzeganie całego systemu emerytalnego wpływa na decyzje pracowników dotyczące dodatkowych sposobów oszczędzania,
- wiedza pracowników o funkcjonowaniu systemu emerytalnego w przeszłości mimo zmiany zasad działania wpływa na jego bieżące postrzeganie.

Dodatkowo autorzy badań wskazują na problemy z aktywnym zarządzaniem aktywami finansowymi wynikające z niedostatków wiedzy ekonomicznej i skomplikowania produktów finansowych. Wśród osób pracujących często też brakuje podstawowej wiedzy na temat zasad funkcjonowania systemu emerytalnego. Często obecni pracujący postrzegają cały system przez pryzmat doświadczeń bliskich im emerytów, co w polskich warunkach może oznaczać odwoływanie się do stanu sprzed 1999 roku (Czapiński, Góra 2016).

Ponadto należy podkreślić, że częste zmiany zasad działania systemu emerytalnego nie tylko wpływają na postrzeganie go, jako niewiarygodnego i niestabilnego, ale również osłabiają zaufanie do państwa. Paradoksalnie jednak nadal zdecydowana większość pracowników (ponad 60%) uważa, że to państwo wraz z pracodawcą jest odpowiedzialne za zagwarantowanie przyszłego, godziwego poziomu emerytur (Duda 2016).

O tym, że w warunkach polskich wszystkie omówione powyżej bariery występują wpływając na poziom oszczędności świadczą nie tylko przytoczone w części drugiej artykułu dane o ilości oszczędzających i poziomie aktywów zgromadzonych w ramach PPE, IKE i IKZE, ale również informacje dotyczące oszczędności i aktywów finansowych zgromadzonych przez gospodarstwa domowe poza produktami finansowymi dedykowanymi III filarowi systemu emerytalnego. Z analiz indywidualnych oszczędności gospodarstw domowych wynika, że od 2010 roku poziom dobrowolnych oszczędności stale utrzymuje

trend spadkowy. Ich poziom mierzony stosunkiem do dochodu do dyspozycji w III kwartale 2015 roku osiągnął bardzo niski pułap 1,3% (*Sytuacja finansowa...* 2016, s. 15-16). Stało się to za sprawą poprawy oczekiwań co do przyszłej sytuacji ekonomicznej, zmniejszającej się niepewności oraz utrzymujących się już od dłuższego czasu niskich stóp procentowych. W tych warunkach nastąpił wzrost konsumpcji indywidualnej odbywający się kosztem oszczędności.

Według najnowszego badania *Diagnozy społecznej* (Czapiński, Góra 2016) tylko nieco ponad 45% gospodarstw domowych posiada oszczędności. Pozytywna jest, co prawda informacja o wzroście odsetka oszczędzających (w ciągu czterech lat o 7 p.p.). Jednak oszczędności najczęściej przechowywane są w gotówce (około 31% badanych) i na lokatach bankowych (ponad 50%). Blisko 40% oszczędzających deklaruje, że gromadzi środki, jako zabezpieczenie na starość. Analiza budżetów gospodarstw domowych wskazuje, że preferują one oszczędności o niskim ryzyku i wysokiej płynności. Stąd gotówka i lokaty bankowe (krótko i długoterminowe) stanowią ponad 45% aktywów finansowych gospodarstw domowych. Aktywa ryzykowne (akcje, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych) stanowią 27% wartości zgromadzonych aktywów (*Sytuacja finansowa...* 2016, s. 16-18). Taka struktura zgromadzonych przez gospodarstwa domowe aktywów finansowych nie wskazuje na wysoki poziom oszczędności z przeznaczeniem emerytalnym. Wysoka preferencja płynności sugeruje raczej krótki horyzont oszczędzania.

Podsumowanie

Postępujące zmiany demograficzne, dotyczące nie tylko Polski powodują, że ciężar odpowiedzialności za poziom przyszłych emerytur będzie się przesunął z państwa, twórcy i gwaranta powszechnego systemu ubezpieczeń emerytalnych na samego pracownika. Konsekwencją stanie się konieczność rozbudowania indywidualnych długoterminowych oszczędności przeznaczonych na finansowanie przyszłej emerytury. Będzie to krok konieczny nie tylko z punktu widzenia przyszłego emeryta, ale również z punktu widzenia finansów publicznych. Obecnie funkcjonujące w ramach III filaru produkty finansowe w postaci pracowniczych programów emerytalnych, indywidualnych kont emerytalnych i indywidualnych kont zabezpieczenia emerytalnego prowadzone są dla około 1,8 mln pracowników, przy czym liczba aktywnych uczestników to zaledwie około 750 tys. Jest to liczba daleko niewystarczająca.

Tak małe zainteresowanie długoterminowym oszczędzaniem ma wiele przyczyn. Zdecydowanie zbyt dużym uproszczeniem byłoby sprowadzenie ich tylko do wymiaru finansowego, chociaż z pewnością i on nie pozostaje bez znaczenia. Wydaje się jednak, że kluczowym elementem budowania przyszłej bazy oszczędności emerytalnych jest:

- uproszczenie i ujednolicenie zasad działania produktów finansowych dedykowanych oszczędzaniu długoterminowemu, w kierunku ujednolicenia związanych z nimi ulg podatkowych;
- zachowanie dobrowolnego charakteru gromadzenia oszczędności, ale przy stworzeniu mechanizmów przełamujących bariery wynikające z heurystyk, w postaci braku aktywności i zaangażowania. Sprawdzonym rozwiązaniem jest takie odwrócenie zasad udziału w programie oszczędzania aby aktywność związana była nie z przystąpieniem ale z rezygnacją z programu;
- upowszechnienie podstawowej wiedzy ekonomicznej na temat zasad funkcjonowania systemu emerytalnego już na poziomie szkół ponadgimnazjalnych.

Wszystkie te działania są zdaniem autorki konieczne do wdrożenia równolegle. Ich efekty będą widoczne dopiero po dłuższym czasie. Nie mniej, ze względu na prognozowane obciążenia finansów publicznych i długi czas budowania zasobu oszczędności przez przyszłych emerytów należy rozpocząć działania jak najszybciej. W tym kierunku zmierza zaproponowany przez wicepremiera Mateusza Morawieckiego *Program Budowy Kapitału*. Szczegóły dotyczące jego funkcjonowania nie są jak na razie znane. Jednak w sferze deklarowanych efektów znajduje się przede wszystkim przyrost wartości aktywów finansowych gospodarstw domowych oraz wzrost stopy dobrowolnych oszczędności długoterminowych. Jeżeli te efekty zostaną osiągnięte z pewnością wpłynie to na poprawę stopy zastąpienia i odciąży finanse publiczne. Jednak ze względu na wskazane przez autorkę w treści artykułu bariery hamujące przyrost oszczędności z pewnością nie będzie to prosty proces.

Bibliografia

1. *Averting the Old Age Crisis. Policies to Protect the Old and Promote Growth*,
<http://documents.worldbank.org/curated/en/1994/09/698030/averting-old-age-crisis-policies-protect-old-promote-growth>, [dostęp: 07.07.2016].
2. Ciak J., Kołosowska B., *System emerytalny i jego zmiany w Polsce w kontekście deficytu budżetowego oraz długu publicznego w latach 1999-2014*,

- <http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KES/kwartalnik/Documents/JCBK234.pdf>, [dostęp: 07.07.2016].
3. Czapiński J., Góra M., *Świadomość emerytalna Polaków. Raport z badania ilościowego*, <http://www.efcongress.com/sites/default/files/analizy/raport.pdf>, [dostęp: 10.07.2016].
 4. Czapiński J., Panek T. (red.), *Diagnoza społeczna 2015*, [file:///C:/Users/U132622/Downloads/Diagnoza_raport_2015%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/U132622/Downloads/Diagnoza_raport_2015%20(1).pdf), [dostęp: 10.07.2016].
 5. Duda I., *Indywidualne Konta Emerytalne i Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego a oszczędnościowy potencjał polskich gospodarstw domowych*, http://www.knfpan.pan.pl/images/Fin_8-15_7-I.Duda.pdf, [dostęp: 06.07.2016].
 6. Góra M., Rutecka J., *Elastyczny system emerytalny a potrzeby jego uczestników*, „Ekonomista”, 2013, nr 6.
 7. *Indywidualne konta emerytalne oraz indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego w 2015 roku*, KNF, Warszawa 2016.
 8. Kicia M., *Decyzje i postawy w zakresie gromadzenia oszczędności emerytalnych na przykładzie pracowników UMCS w Lublinie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 862, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2015, nr 75.
 9. Klesyk A., *Odpowiedzialność za własne ubezpieczenie – czyli doświadczenia i przyszłość trzeciego filaru emerytalnego*, [w:] Żukowski M. (red.), *Systemy ubezpieczeń społecznych – między solidaryzmem a indywidualizmem*, ZUS – KUL, Lublin – Warszawa 2014.
 10. Kulpaka P., *Funkcjonowanie systemu emerytalnego w Polsce trzynastcie lat po reformie. Konsekwencje dla gospodarki*, http://www.ue.katowice.pl/fileadmin/_migrated/content_uploads/17_P.Kulpaka_Funkcjonowanie_systemu....pdf, [dostęp: 05.07.2016].
 11. *Pracownicze programy emerytalne w 2015 roku*, KNF, Warszawa 2016.
 12. Przybyciński T., *Dylematy kształtowania polityki budżetowej i systemu emerytalnego w Polsce oraz innych krajach UE*, <http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KAE/struktura/IRG/publikacje/Documents/pim95.pdf>, [dostęp: 06.07.2016].
 13. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2014 r.*, NBP, Warszawa 2015.
 14. *Rusza Program Budowy Kapitału Polaków*, www.mr.gov.pl/media/21998/ProgramBudowyKapitalu.pdf, [dostęp: 06.07.2016].

15. *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w III kw. 2015*, NBP Warszawa 2016.
16. Zdradzisz W., *Podatkowy paradoks przy inwestowaniu w obligacje poprzez rachunek IKE*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, 2015, tom XVI, zeszyt 8, cz. I.

Baha Kalinowska-Sufinowicz, dr hab.
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.62>

Płeć i miejsce zamieszkania jako determinanty sytuacji na rynku pracy

Abstrakt

Celem artykułu jest zbadanie zróżnicowania sytuacji kobiet i mężczyzn na rynku pracy w zależności od miejsca zamieszkania w Polsce w latach 2003-2016. Płaszczyznami analizy są aktywność zawodowa, zatrudnienie i bezrobocie, a do oceny sytuacji wykorzystano takie mierniki, jak: współczynnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia i stopa bezrobocia. Struktura opracowania jest następująca. Każda z trzech kolejnych części zawiera rozważania na temat sytuacji kobiet i mężczyzn według miejsca zamieszkania w aspekcie kolejno: aktywności zawodowej, zatrudnienia i bezrobocia, a także nierówności płci występujących w tych przekrojach. Do oceny zakresu nierówności płci wykorzystano wskaźniki nierówności płci w sferze aktywności zawodowej, zatrudnienia i bezrobocia. Na zakończenie zaprezentowano wnioski.

Słowa kluczowe: nierówności płci, płeć, miejsce zamieszkania, kobiety, mężczyźni, miasto, wieś.

KOD JEL: J11, J21, J70

Gender and Place of Residence as Determinants of the Situation on the Labour Market

Abstract

The goal of the article is to explore the differentiation of the situation of women and men on the labour market depending on the place of residence in Poland in the years 2003-2016. The ground of the analysis are such measures of labour market as: economic activity, employment and unemployment rates. The structure is as follows. Each of the three following parts contains a reflection on the situation of women and men according to the place of residence in the facet of: economic activity, employment and unemployment, as well as gender inequality in these areas. To evaluate the scope of gender inequality the indicators were used in the sphere of economic activity, employment and unemployment. At the end conclusion was presented.

Keywords: gender inequalities, sex, place of residence, women, men, urban areas, rural areas.

JEL CLASSIFICATION: J11, J21, J70

Wstęp

Sytuacja na polskim rynku pracy determinowana jest wieloma czynnikami. Kształtowanie się wartości podstawowych mierników charakteryzujących rynek pracy wykazywało silne zróżnicowanie ze względu na płeć. Sytuacja kobiet odbiegała od sytuacji mężczyzn w sferze zawodowej, na niekorzyść kobiet. Obok płci czynnikiem, który warto rozważyć, jest miejsce zamieszkania (miasto – wieś). Celem artykułu jest zatem zbadanie zróżnicowania sytuacji kobiet i mężczyzn na rynku pracy w zależności od miejsca zamieszkania w Polsce w latach 2003-2016. Płaszczyznami analizy stały się aktywność zawodowa, zatrudnienie i bezrobocie

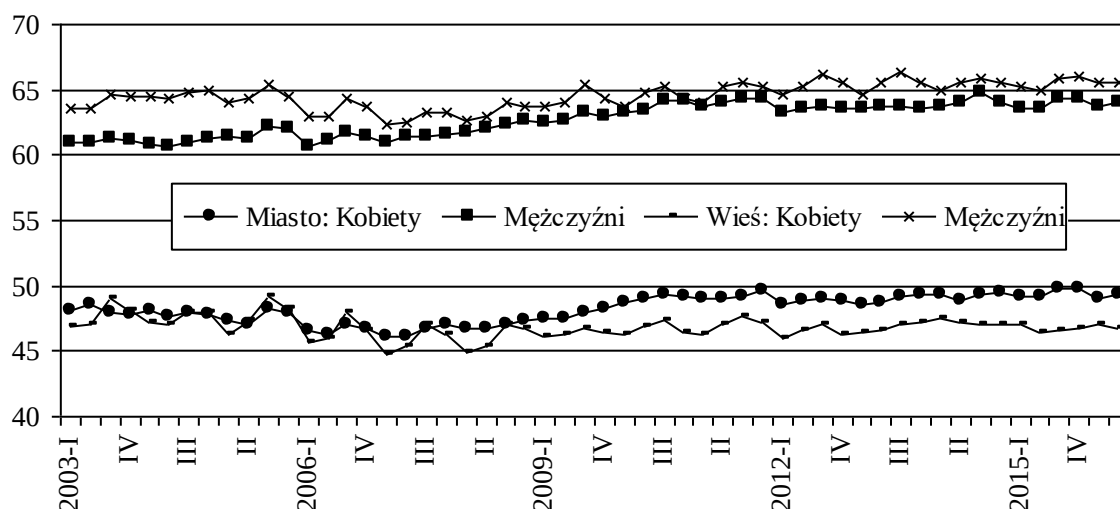
za pomocą takich mierników rynku pracy, jak: współczynnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia i stopa bezrobocia.

Struktura opracowania jest trzyczęściowa, a opiera się na zbadaniu, jak kształtowała się sytuacja kobiet i mężczyzn w Polsce w latach 2003-2016 w ujęciu kwartalnym przy wykorzystaniu wspomnianych wskaźników rynku pracy, a także nierówności płci rozważonych ze względu na miejsce zamieszkania. Przedmiotem zainteresowania stał się więc najpierw współczynnik aktywności zawodowej, a następnie nierówności płci w jego kształtowaniu się w zależności od miejsca zamieszkania. W dalszej części w sposób analogiczny rozważono wskaźnik zatrudnienia oraz stopę bezrobocia, a także nierówności płci w tych płaszczyznach, również w odniesieniu do koniunktury gospodarczej. Na zakończenie przedstawiono wnioski.

Aktywność zawodowa

W pierwszej kolejności warto rozważyć, jak kształtował się poziom współczynnika aktywności zawodowej ze względu na płeć i miejsce zamieszkania w Polsce w latach 2003-2016 (por. wykres 1). Podstawowym wnioskiem, który nasuwa się przy analizowaniu przedstawionych tu danych statystycznych, jest fakt, że poziom aktywności zawodowej mężczyzn kształtował się na znacznie wyższym poziomie niż wśród kobiet. Spostrzeżenie to dotyczyło zarówno populacji zamieszkującej obszary miejskie, jak i tereny wiejskie.

Wykres 1. Współczynnik aktywności zawodowej ludności w wieku 15 lat i więcej według płci i miejsca zamieszkania w Polsce w latach 2003-2016 (stan według BAEL, w %, w ujęciu kwartalnym)



Uzupełnienie: Z powodu niedostępności danych statystycznych w podziale na płeć – okres badawczy skrócono.

Źródło: GUS 2009, s. 17-25; GUS 2014, s. 17-25; GUS 2016a, 2016b, 2016c, s. 109; GUS 2017, s. 109.

Z kolei, jeżeli wziąć pod uwagę wartości współczynnika aktywności zawodowej mężczyzn w zależności od miejsca zamieszkania, to można zauważyć, że mężczyźni zamieszkujący tereny wiejskie cechowali się wyższym poziomem tego miernika niż mężczyźni z obszarów miejskich. Obserwacja ta dotyczyła wszystkich przedstawionych tu kwartałów badanego okresu. W przypadku kobiet sytuacja nie kształtowała się już tak jednoznacznie. Co więcej, to mieszkanki miast charakteryzowały się na ogół wyższym poziomem aktywności zawodowej niż mieszkanki wsi. Wyższą wartość współczynnika aktywności zawodowej kobiet z obszarów miejskich niż terenów wiejskich można było zaobserwować zwłaszcza w pierwszych kwartałach roku, co było determinowane czynnikami atmosferycznymi i związaną z nimi sezonowością pracy, a także począwszy od ostatniego kwartału 2007 roku. Odmienne kształtowanie się poziomu rozważanego tu miernika w zależności od płci można wyjaśnić, wskazując na różne uwarunkowania. Po pierwsze, na terenach wiejskich silniej niż w miastach występuje tzw. konflikt strukturalny (Kotowska 2009, s. 17). Dostępność instytucjonalnej opieki nad dzieckiem jest tu zdecydowanie bardziej ograniczona, co implikuje częstsze występowanie tzw. tradycyjnego modelu rodziny, częściowo wymuszonego sytuacją (Kalinowska-Sufinowicz 2014, s. 15-21). Po drugie, należy wziąć pod uwagę występowanie tzw. konfliktu kulturowego, nasilonego z powodu przeciętnie niższego poziomu wykształcenia osób zamieszkujących tereny wiejskie, co implikuje specjalizację w gospodarstwie domowym i związany z nią podział ról społecznych kobiet i mężczyzn. Po trzecie, znaczenie ma tu również czynnik finansowy. Potencjalny poziom wynagrodzeń obniżony przez konieczność przeznaczenia ich części na dojazdy do pracy jest niższy dla przeciętnie słabiej wykształconych mieszkańców wsi, co przyczynia się do nasilania się konfliktu kulturowego (Lisowska 2007, s. 122).

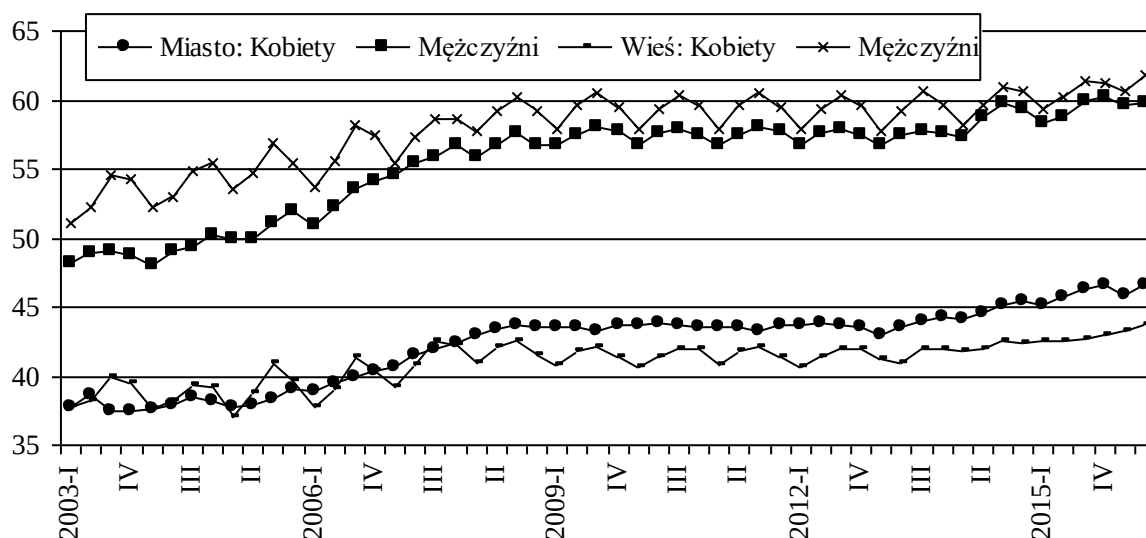
Rozważania na temat aktywności zawodowej kobiet i mężczyzn w zależności od miejsca zamieszkania warto rozszerzyć o analizę nierówności płci. Oceny takiej dokonano w oparciu o wskaźnik nierówności płci w sferze aktywności zawodowej (dalej: WNP_AZ), który stanowi różnicę pomiędzy wartością współczynnika aktywności zawodowej mężczyzn (WAZ_M) oraz analogiczną wartością charakteryzującą subpopulację kobiet (WAZ_K) z porównywanych obszarów. Wskaźnik ten można przedstawić następującym wzorem:

$$\text{WNP_AZ} = \text{WAZ}_M - \text{WAZ}_K$$

Analiza kształtowania się wskaźnika nierówności płci w sferze aktywności zawodowej w zależności od miejsca zamieszkania potwierdza wcześniej poczynione tu obserwacje (por. wykres 2). Zdecydowanie większe nierówności w poziomie aktywności zawodowej pomiędzy płciami wystąpiły w subpopulacji zamieszkującej tereny wiejskie. Największą wartość

mężczyzn kształtowały się na zdecydowanie wyższym poziomie niż dla kobiet w całym badanym okresie bez względu na miejsce zamieszkania (por. wykres 3). Ponadto, wskaźnik zatrudnienia charakteryzujący mężczyzn z terenów wiejskich – pomimo obniżania poziomu w I kwartałach roku, wynikającego z czynników sezonowych – był w całym okresie wyższy od tego, który cechował mężczyzn – mieszkańców miast. Różnice w poziomie wskaźnika w relacji miasto – wieś były wynikiem tego, że mieszkańcy wsi otrzymują przeciętnie niższe wynagrodzenia. Zależność ta determinuje ich wyższą gotowość do utrzymywania ciągłości zatrudnienia w porównaniu do mieszkańców miast (Wabik 2014). W subpopulacji kobiet można było zaobserwować inne tendencje. Począwszy od IV kwartału 2007 roku omawiany wskaźnik osiągał wyższe wartości dla mieszkanki miast niż terenów wiejskich, a więc tendencja była odwrotna niż w subpopulacji mężczyzn. Od 2003 roku do III kwartału 2007 roku nie można było dostrzec trwałej zależności w zakresie kształtowania się wskaźnika zatrudnienia kobiet w zależności od miejsca zamieszkania. Warto podkreślić, że w całym badanym okresie można było dostrzec obniżanie się wartości wskaźnika zatrudnienia kobiet z terenów wiejskich w I kwartale każdego roku, co wskazuje, że czynnik sezonowości dotyczył także subpopulacji kobiet.

Wykres 3. Wskaźnik zatrudnienia ludności w wieku 15 lat i więcej według płci i miejsca zamieszkania w Polsce w latach 2003-2016 (stan według BAEL, w %, w ujęciu kwartalnym)



Uzupełnienie: Z powodu niedostępności danych statystycznych w podziale na płeć – okres badawczy skrócono.

Źródło: GUS 2009, s. 17-25; GUS 2014, s. 17-25; GUS 2016a, 2016b, 2016c, s. 109; GUS 2017, s. 109.

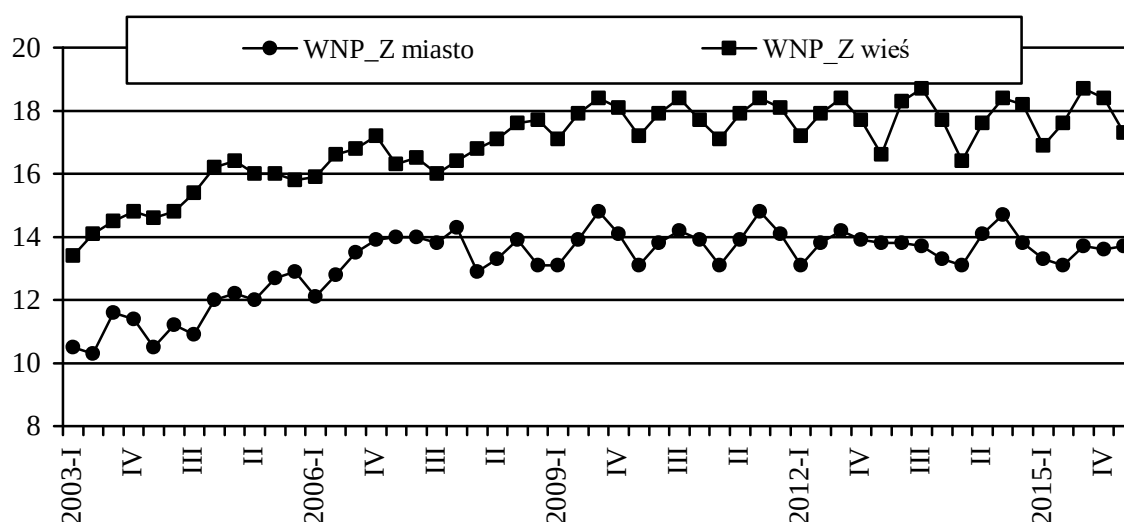
Analizę zagadnień zatrudnienia kobiet rozszerzono o wskaźnik nierówności płci w sferze zatrudnienia (WNP_Z), stanowiący różnicę pomiędzy wartością wskaźnika zatrudnienia mężczyzn (WZ_M) oraz odpowiednią wartością miernika cechującego kobiety (WZ_K).

Wskaźnik ten informuje o wartości luki zatrudnienia kobiet względem zatrudnienia mężczyzn w gospodarce narodowej. Wzór można przedstawić za pomocą równania:

$$WNP_Z = WZ_M - WZ_K$$

Porównując kształtowanie się nierówności płci w poziomie zatrudnienia (por. wykres 4) można poczynić następujące uwagi. Po pierwsze, niższe wartości analizowanego wskaźnika charakteryzowały mieszkańców miast. Na terenach miejskich luka zatrudnienia była mniejsza, co wynikało przede wszystkim ze zdecydowanie większej dostępności przestrzennej instytucjonalnej opieki nad dzieckiem i dzięki temu większemu niż na terenach wiejskich utrzymywaniu ciągłości zawodowej kobiet.

Wykres 4. Wskaźnik nierówności w sferze zatrudnienia (WNP_Z) ze względu na płeć i miejsce zamieszkania w Polsce w latach 2003-2016 (ujęcie kwartalne)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie wykresu 3.

Po drugie, można dostrzec negatywną tendencję powiększania się nierówności płci w poziomie wskaźnika zatrudnienia mieszkanki i mieszkańców miast. Na początku badanego okresu wskaźnik zatrudnienia kobiet i mężczyzn dzieliło ok. 10 p.proc., podczas gdy na końcu – ponad 14,2 p.proc. Wśród mieszkańców terenów wiejskich nierówności płci w I kwartale 2003 roku osiągnęły najniższą wartość: 13,4 p.proc., natomiast w III kwartale 2016 roku było to już 18,5 p.proc. Tendencję do zwiększania się luki zatrudnieniowej pomiędzy płciami należy ocenić negatywnie i można wnioskować, że polityka państwa na rzecz rodzin nie była w tym okresie wystarczająca, m.in. w sferze instytucjonalnej opieki nad dzieckiem. Pomimo zwiększenia liczby miejsc w tego rodzaju instytucjach, nie zwiększyła się ich dostępność finansowa, co stanowi istotne ograniczenie podnoszenia wskaźnika zatrudnienia wśród kobiet.

Bezrobocie

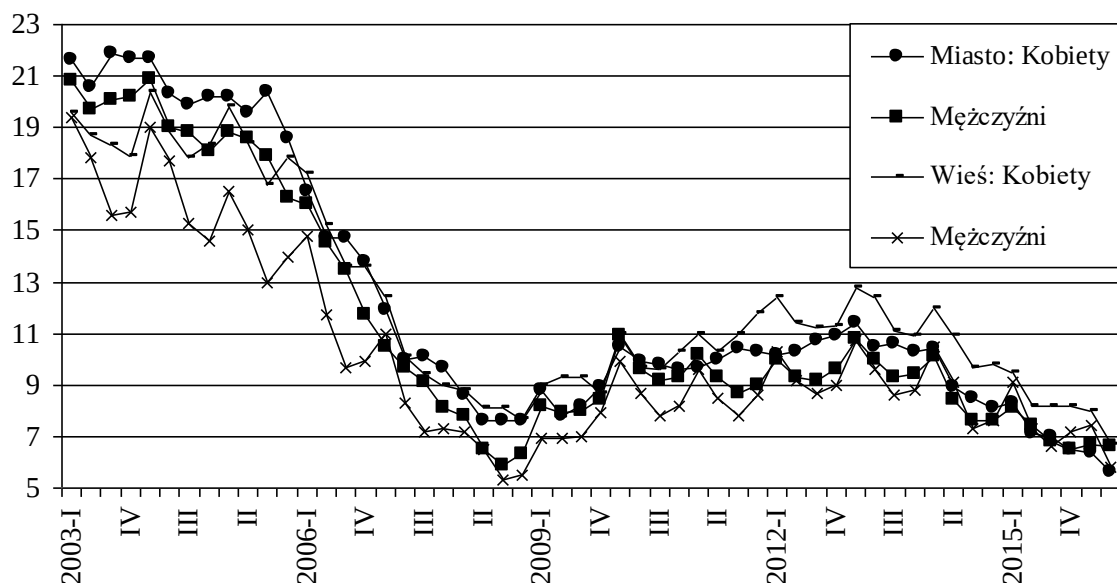
Jednym z mierników, będących dynamicznym odzwierciedleniem koniunktury na rynku pracy, jest stopa bezrobocia. W Polsce w latach 2003-2016 wskaźnik ten charakteryzował się zmiennością (por. wykres 5) ze względu na wiele czynników takich, jak przede wszystkim wahania popytu i produkcji w gospodarce, ale także sezonowość obecna zwłaszcza w rolnictwie. Najtrudniejsza sytuacja panowała na początku badanego okresu, któremu towarzyszyło spowolnienie gospodarcze. Najwyższą stopę bezrobocia zaobserwowano w subpopulacji kobiet – mieszkanek miast, a sięgnęła ona wówczas niemal 22% (III kwartał 2003 roku). Z kolei, w najbardziej korzystnej sytuacji rynek pracy znajdował się tuż przed kryzysem, gdy można było zaobserwować złoty okres tzw. efektu unijnego w Polsce. W tym czasie najniższą stopę bezrobocia odnotowano w III kwartale 2008 roku wśród mężczyzn z terenów wiejskich (5,3%).

Ogólniej rozważając wykres 5, przedstawiający stopę bezrobocia według płci i miejsca zamieszkania w Polsce w latach 2003-2016, należy zwrócić uwagę na następujące zależności. Po pierwsze, najniższy poziom bezrobocia charakteryzował mężczyzn zamieszkujących tereny wiejskie. Cecha ta dotyczy większości kwartałów badanego tu okresu. J. Sawicka (2005, s. 42) zwraca uwagę na to, iż tradycyjnie pojmowane role mężczyzn w rodzinie prowadzą się do utrzymania rodziny. Przekonania te znajdują swoje odzwierciedlenie w częstszym niż w miastach występowaniu w roli głównego żywiciela rodziny, co z kolei prowadzi do niższego poziomu bezrobocia w tej grupie osób.

Po drugie, jeżeli chodzi o najwyższą stopę bezrobocia można tu wyróżnić dwa podokresy: lata 2003-2007 i lata 2008-2016. W pierwszym podokresie stopa bezrobocia wśród kobiet – mieszkanek miast była w większości kwartałów najwyższa, natomiast w przeważającej części drugiego podokresu – najwyższe wartości analizowanego miernika zaobserwowano wśród kobiet wiejskich. Wyższą stopę bezrobocia kobiet z terenów wiejskich, której również towarzyszyła relatywnie wysoka stopa bezrobocia mężczyzn z miast, można wyjaśnić charakterem bezrobocia, które w większej mierze dotyczyło osób pracujących w przemyśle bądź usługach. Sektor rolniczy na ogół w odmienny sposób reaguje na zmiany koniunktury gospodarczej – poprzez zmiany relacji cenowych, podczas gdy w koniunkturze ogólnej reakcje widoczne są bardziej w zmianach poziomu bezrobocia (Grzelak 2014, s. 70). Z kolei, przyczyną wyższej stopy bezrobocia wśród kobiet wiejskich mógł być – i paradoksalnie – rosnący poziom wykształcenia w tej grupie osób. Kobiety lepiej wykształcone podejmują częściej prace niezwiązane z rolnictwem, poza terenem swojego zamieszkania

i charakteryzują się wyższą stopą bezrobocia w porównaniu do innych grup (Sawicka 2005, s. 42; 54-55). Interesujące jest to, że w 2003 roku stopa bezrobocia kobiet wiejskich była niższa niż wśród mieszkanek miast, zaś od 2004 roku (z wyjątkiem III kwartału lat 2004 i 2005) sytuacja ta zmieniła się i to kobiety wiejskie cechowały się wyższym poziomem bezrobocia.

Wykres 5. Stopa bezrobocia ludności w wieku 15 lat i więcej według płci i miejsca zamieszkania w Polsce w latach 2003-2016 (stan według BAEL, w %, w ujęciu kwartalnym)



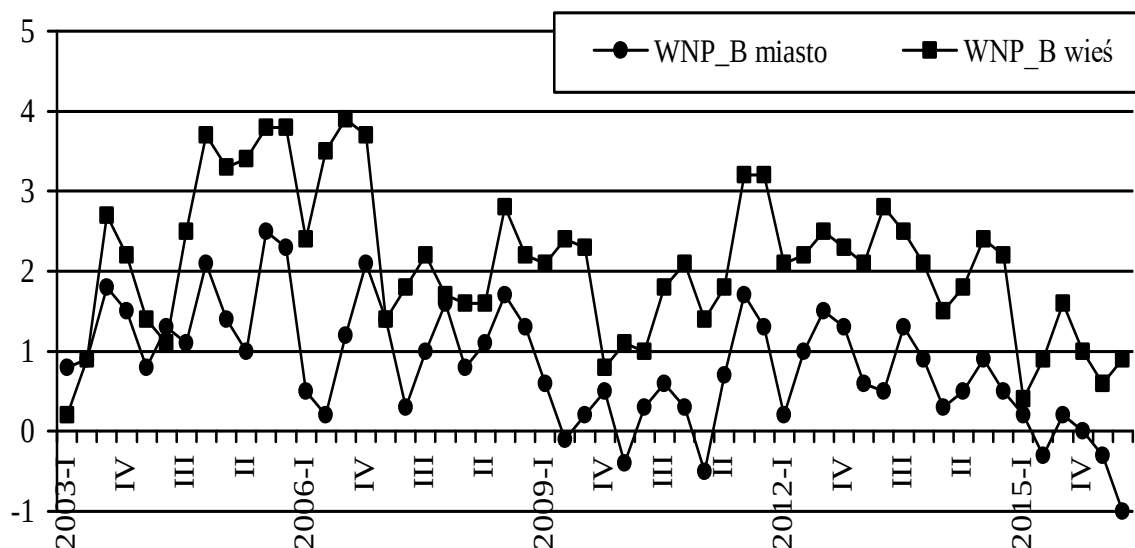
Uzupełnienie: Z powodu niedostępności danych statystycznych w podziale na płeć – okres badawczy skrócono.

Źródło: GUS 2009, s. 17-25; GUS 2014, s. 17-25; GUS 2016a, 2016b, 2016c, s. 109.

Rozpatrując sytuację na rynku pracy w aspekcie bezrobocia warto zastanowić się nad nierównościami płci w tej płaszczyźnie. Rozważania te umożliwi analiza wskaźnika nierówności płci w sferze bezrobocia (WNP_B), który obliczono jako różnicę pomiędzy wartościami stopy bezrobocia kobiet (b_K) i mężczyzn (b_M), a przedstawia się następującym wzorem:

$$WNP_B = b_K - b_M$$

Kształtowanie się zakresu nierówności płci w sferze bezrobocia (por. wykres 6) potwierdza wcześniej poczynione spostrzeżenia. Zdecydowanie większe zróżnicowanie poziomu stopy bezrobocia pomiędzy płciami obserwowano wśród mieszkańców terenów wiejskich, co jest wynikiem dominacji tradycyjnego modelu rodziny w wiejskich gospodarstwach domowych. Nierówności płci w miastach również występowały, jednak charakteryzowały się mniejszym zakresem, a ponadto wystąpiły również okresy, w których to mężczyźni mieli większe problemy ze znalezieniem miejsca pracy niż kobiety.

Wykres 6. Wskaźnik nierówności w sferze bezrobocia (WNP_B) ze względu na płeć i miejsce zamieszkania w Polsce w latach 2003-2016 (ujęcie kwartalne)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie wykresu 5.

Interesujących obserwacji można dokonać rozważając kształtowanie się nierówności płci w sferze bezrobocia w powiązaniu z dynamiką produktu krajowego brutto w ujęciu kwartalnym⁴. W tym celu obliczono współczynnik korelacji Pearsona⁵ dla nierówności płci występujących na terenach miejskich oraz w miastach w powiązaniu z PKB w ujęciu równoczesnym oraz z opóźnieniem zmian w poziomie bezrobocia względem PKB do 5 kwartałów. Największą współzmiennność rozważanych tu zmiennych dostrzeżono dla mieszkańców wsi z 3- i 4-kwartalnym opóźnieniem. W tych przypadkach zależności miały umiarkowany charakter i wyniosły odpowiednio: 0,44 i 0,45. W pozostałych przypadkach wystąpiła słaba zależność, przy czym wartości współczynnika korelacji pomiędzy wskaźnikiem nierówności płci w sferze bezrobocia oraz dynamiką PKB wykazywały tendencje wzrostowe aż do 3 kwartałów opóźnienia zmian w poziomie bezrobocia względem PKB (od 0,29 bez opóźnień do 0,45 z 3-kwartalnym opóźnieniem). Z kolei, analogiczne wartości charakteryzujące mieszkańców miast zwiększały się aż do 4 kwartałów opóźnienia (od 0,25 bez opóźnień do 0,37 w przypadku 4-kwartalnego opóźnienia).

⁴ Ze względu na niedostępność danych statystycznych obliczeń dokonano począwszy od I kwartału 2003 roku do II kwartału 2016 roku włącznie.

⁵ Przyjęto, że w przypadku wartości współczynnika korelacji Pearsona niższej niż 0,2 – nie istnieje związek pomiędzy zmiennymi, w przedziałach: <0,2; 0,4) – występuje słaba zależność; <0,4; 0,7) – umiarkowana zależność; <0,7; 0,9) – dość silna zależność, natomiast powyżej 0,9 – mamy do czynienia z bardzo silną zależnością.

Podsumowanie

Dokonując podsumowania rozważań zawartych w niniejszym opracowaniu, warto przedstawić je w trzech grupach dotyczących aktywności zawodowej, zatrudnienia i bezrobocia.

W sferze aktywności zawodowej wystąpiły największe – w porównaniu do pozostałych płaszczyzn – różnice pomiędzy współczynnikami aktywności zawodowej wśród mężczyzn i kobiet. Ponadto, wskaźniki nierówności płci wykazywały tendencje wzrostowe. Niższy zakres nierówności płci w sferze aktywności zawodowej wystąpił w miastach, co wynikało przede wszystkim z większej dostępności przestrzennej instytucji opieki nad dzieckiem. Skala nierówności płci na terenach wiejskich była zdecydowanie wyższa, co było spowodowane relatywnie częstszą dominacją tzw. tradycyjnego modelu rodziny, w której kobieta zajmuje się gospodarstwem domowym, opieką nad dziećmi, a mężczyzna jest głównym żywicielem rodziny.

Jeżeli chodzi o zatrudnienie, to podobnie jak w przypadku aktywności zawodowej, wskaźniki zatrudnienia wśród mężczyzn były trwale wyższe od tych, które charakteryzowały subpopulację kobiet. Rozmiar luki zatrudnieniowej był większy wśród mieszkańców wsi. Ograniczenie luki zatrudnieniowej – zarówno w populacji zamieszkującej miasta, jak i wsi mogłoby doprowadzić do realnego zwiększenia PKB w polskiej gospodarce i przyczynić się do przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego. Efekty takie można uzyskać dzięki zwiększeniu dostępności finansowej i przestrzennej instytucji opieki nad dzieckiem.

Z kolei, w płaszczyźnie bezrobocia zaobserwowano największą dynamikę w badanym okresie. Najniższe wartości stopy bezrobocia odnotowano w subpopulacji mężczyzn z terenów wiejskich, co potwierdza silną obecność przekonania o tym, że w gospodarstwie domowym mężczyzna jest głównym żywicielem rodziny. Jeżeli chodzi o kształtowanie się stopy bezrobocia wśród kobiet, to w latach 2003-2007 trudniejsza sytuacja panowała w miastach, zaś w latach 2008-2016 – na terenach wiejskich. Zmienność wskaźnika nierówności płci w sferze bezrobocia rozważano z uwzględnieniem dynamiki PKB. Umiarkowane współzależności pomiędzy przedstawianymi zmiennymi wystąpiły dla mierników charakteryzujących mieszkańców wsi z 3- i 4-kwartalnym opóźnieniem zmian w poziomie bezrobocia względem PKB.

Bibliografia

1. Grzelak A., *Koniunktura w rolnictwie w Polsce w świetle wybranych metod*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, 2014, nr 16, z. 2.
2. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w latach 2003-2007*, Zakład Wydawnictw Statystycznych GUS, Warszawa 2009.
3. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w latach 2010-2012*, Zakład Wydawnictw Statystycznych GUS, Warszawa 2014.
4. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w latach 2008-2011*, GUS Warszawa 2016a, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-w-latach-2010-2012,5,3.html> [dostęp: 14.03.2016].
5. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski za lata 2013-2014 i za I kw. 2015 roku*, GUS Warszawa, 2016b, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-i-kwartal-2015-r,4,16.html> [dostęp: 14.03.2016].
6. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski – II kwartał 2016 roku*, Zakład Wydawnictw Statystycznych GUS, Warszawa, 2016c.
7. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski – III kwartał 2016 roku*, Zakład Wydawnictw Statystycznych GUS, Warszawa 2017.
8. Kalinowska-Sufinowicz B., *Formy wsparcia rodziców z dziećmi w wieku do lat 3 – beneficjentów i pracowników wielkopolskich Ośrodków Pomocy Społecznej*, „Polityka Społeczna”, 2014, nr 8.
9. Kotowska I.E., *Zmiany modelu rodziny a zmiany aktywności zawodowej kobiet w Europie*, [w:] Kotowska I.E. (red.), *Strukturalne i kulturowe uwarunkowania aktywności zawodowej kobiet w Polsce*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2009.
10. Lisowska E. (red.), *Gender Index. Monitorowanie równości kobiet i mężczyzn w miejscu pracy*, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Warszawa 2007.
11. Sawicka J., *Rola kobiet w aktywizacji i wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2005.
12. Wabik I., *Wynagrodzenia w dużych i małych miastach w 2013 roku*, Ogólnopolskie Badanie Wynagrodzeń, Sedlak&Sedlak 2014, <http://wynagrodzenia.pl/artukul/wynagrodzenia-w-duzych-i-malych-miastach-w-2013-roku> [dostęp: 8.11.2016].

Agnieszka Jakubowska, dr
Wydział Nauk Ekonomicznych
Politechnika Koszalińska

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.63>

**Kapitał zdrowia jako czynnik wzrostu społeczno-gospodarczego
– sytuacja Polski w kontekście epidemii chorób przewlekłych**

Streszczenie

Zasadniczym celem artykułu jest ukazanie choroby jako czynnika ograniczającego potencjał kapitału ludzkiego w gospodarce. W badaniach wykorzystano wskaźnik przedwczesnej umieralności oraz niepełnosprawności wywołanej chorobami przewlekłymi w grupie osób w wieku 15-69 lat. Dokonano oceny natężenia badanego zjawiska w Polsce na tle wartości obserwowanych wśród krajów członkowskich Unii Europejskiej oraz podjęto próbę określania jego specyfiki w odniesieniu tzw. „starej” i „nowej” Unii. W badaniu wykorzystano dane pochodzące z baz Światowej Organizacji Zdrowia (WHO), a uzyskane informacje odnoszą się w zasadniczej mierze do lat 2000-2012. Część empiryczną pracy poprzedzono przeglądem głównych koncepcji teoretycznych opisujących źródła oddziaływania zasobu zdrowia na gospodarkę.

Słowa kluczowe: kapitał zdrowia, kapitał ludzki, wzrost gospodarczy, utracona produktywność, choroby przewlekłe.

KOD JEL: 14, I15, J24

**Health capital of as a factor of socio-economic growth - a Polish perspective in the
context of an epidemic of chronic diseases**

Abstract

The main aim of this article is to show the disease as a factor limiting the potential of human capital in the economy. The study used indicator of lost years of healthy life due to premature mortality and disability caused by chronic diseases in the age group 15-69 years. The results of the research have provided an assessment of the intensity of the examined phenomenon in Poland against EU member states. Attempted to determine the specifics of this phenomenon in respect of the "old" and "new" EU. The study used data from the databases of the World Health Organization (WHO). The data refer to the period 2000-2012. The empirical part has been preceded by a review of theoretical concepts to describe the mechanisms of interactions between the level of economic growth of the national economies and the health of society.

Keywords: health capital, human capital, economic growth, lost productivity, chronic diseases.

JEL CLASSIFICATION: 14, I15, J24

Wstęp

Zły stan zdrowia stanowi obecnie jedną z głównych przyczyn dezaktywizacji zawodowej zasobów siły roboczej. Egzogeniczne teorie wzrostu gospodarczego przez długi czas pomijały jednak zagadnienie zdrowia jako czynnika determinującego efektywność procesów na poziomie makroekonomicznym zakładając, że ma ono w tej kwestii marginalne znaczenie.

Utożsamianie „pracy” z umiejętnościami charakterystycznymi dla zdrowego fizycznie ludzkiego ciała zapoczątkowały dopiero poszukiwania endogenicznych źródeł rozwoju. Przedmiotem coraz liczniejszych badań stały się więc relacje między zdrowiem społeczeństwa a wzrostem gospodarczym zakładające, że poziom rozwoju gospodarczego stanowi czynnik kształtujący jakość życia oraz wysokość nakładów na system ochrony zdrowia, a to z kolei oddziałuje na zasób zdrowia społeczeństwa warunkując jego produktywność zarówno na poziomie pojedynczych przedsiębiorstw, jak i całych gospodarek (*Macroeconomics...* 2001, s. 30-32; Bloom i in. 2004, s. 5-11; Abegunde, Stanciole 2006, s. 3-5). Prowadzone w tym zakresie analizy jednoznacznie dowodzą bowiem, że osoby cieszące się dobrym zdrowiem mają większe szanse zarówno na wydłużenie aktywności zawodowej (Boulhol i in. 2012), jak i dłuższy okres zatrudnienia (*Starzenie się...* 2015). Udowodniono, że w przypadku osób w górnych granicach wieku produkcyjnego zły stan zdrowia determinowany chorobą przewlekłą lub problemami ze zdrowiem psychicznym jest silniejszym predykatorem renty lub bezrobocia niż emerytury (Hasselhorn, Wenke 2015, s. 50). Sytuacja nagromadzenia czynników ryzyka determinującego poziom zachorowalności społeczeństwa na choroby przewlekłe widoczna jeszcze szczególnie w krajach wysoko rozwiniętych, w których, pomimo bardzo wysokich nakładów na ochronę zdrowia, w tym leczenie i profilaktykę, nie udaje się osiągnąć znacznego efektu obniżenia potencjalnej długości życia z niepełnosprawnością wywołaną chorobą przewlekłą.

Celem artykułu było ukazanie zdrowia jako istotnej determinanty kapitału ludzkiego określającej potencjalną produktywność pojedynczych jednostek, jak i kształtującej podaż siły roboczej w gospodarce. Zasadnicza analiza skupiła się na ukazaniu wpływu obserwowanego w gospodarkach rozwiniętych zjawiska rosnącej skali chorób przewlekłych na potencjał polskiego rynku pracy. W badaniach wykorzystano wskaźnik przedwczesnej umieralności oraz niepełnosprawności wywołanej chorobami przewlekłymi w grupie osób w wieku 15-69 lat. Dokonano oceny natężenia badanego zjawiska w Polsce na tle wartości obserwowanych wśród krajów członkowskich Unii Europejskiej oraz podjęto próbę określania jego specyfiki w odniesieniu tzw. „starej” i „nowej” Unii. W badaniu wykorzystano dane pochodzące z baz Światowej Organizacji Zdrowia (WHO), a uzyskane informacje odnoszą się w zasadniczej mierze do lat 2000-2012. Część empiryczną pracy poprzedzono przeglądem głównych koncepcji teoretycznych opisujących źródła oddziaływania zasobu zdrowia na gospodarkę.

Oddziaływanie zdrowia na gospodarkę – przegląd koncepcji teoretycznych

W literaturze przedmiotu odnaleźć możemy szereg koncepcji teoretycznych sugerujących, iż zdrowie powinno być postrzegane jako jedna z form kapitału ludzkiego (Mushkin 1962, s. 129-130; Fuchs 1996, s. 1-6). W konsekwencji wydatki związane z ochroną zdrowia i podnoszeniem jego jakości, zarówno w ujęciu indywidualnym (prywatne), jak i te pochodzące z budżetu państwa (publiczne), traktować należy jako nakłady ponoszone na podniesienie produktywności czynnika wytwórczego jakim jest kapitał ludzki. Stworzona przez A. Sen (1993) i M. Nussbaum (2000), a następnie rozwijana przez wielu innych autorów tzw. koncepcja „capabilities” odwołuje się do szerokiej definicji kapitału ludzkiego uwzględniającej komponenty bio- i psychofizyczne. Według tego podejścia kapitał ludzki i jakość życia jednostki należy analizować z uwzględnieniem takich właściwości jak: przewidywana długość życia, sprawność fizyczna, odpowiednie odżywianie i warunki bytowe oraz ogólny dobrostan psychiczny. Pojęcie „zdolności do pracy” ewaluuje więc w kierunku całościowej koncepcji, która skupia się na równowadze pomiędzy wymaganiami popytu na pracę a „zasobem” posiadanym przez jednostkę.

Spojrzenie na problem efektywności kapitału ludzkiego jako pochodnej szeroko rozumianych nakładów związanych z ochroną zdrowia oraz poprawą kondycji fizycznej i psychicznej rozwinął M. Grossman tworząc model popytu na dobro nazywane „zdrowiem” (Grossman 1972, s. 223-225). Model ten oparty został o koncepcję „kapitału zdrowia” jako zasobu, który obok potencjału wiedzy i umiejętności, w zasadniczy sposób determinuje możliwość osiągania dochodu przez jego właściciela. Koncepcja Grossmana zakłada, że „kapitał zdrowia” różni się od innych form kapitału ludzkiego. W szczególności twierdzi on, że o ile zasób wiedzy wpływa na wydajność kapitału ludzkiego, o tyle zasób zdrowia określa całkowitą ilość czasu jaką człowiek może spędzić pracując. W konsekwencji zdrowie, jako zasób kapitałowy wytwarzający efekt nazywany „zdrowym czasem”, wymaga inwestowania określonych nakładów i to ludzie w wyniku podjętych decyzji dotyczących konsumpcji oraz czasu wolnego określają swój optymalny poziom zdrowia. Człowiek dziedziczy początkowy zapas zdrowia, który jednak deprecjonuje się wraz z wiekiem, ale jednocześnie może on zostać zwiększony w wyniku odpowiednich inwestycji. Zgodnie z teorią Grossmana, inwestycje brutto realizowane są na poziomie gospodarstw domowych i można opisać je jako relację stanu zdrowia na „wyjściu” do zmiennych wynikających z dokonywanych wyborów dotyczących zakresu opieki medycznej, diety, ćwiczeń, palenia papierosów oraz spożywania alkoholu. Ponadto funkcja produkcji zdrowia zależy od „wydajności” danego odbiorcy

będącej odzwierciedleniem jego osobistych cech. Wydajność tą określić można jako ilość zdrowia uzyskanego z danej ilości nakładów zdrowotnych (Grossman 2000, s. 350-351).

Szerokie spojrzenie na problem oddziaływania braku zdrowia na wartość utraconego przez społeczeństwo produktu stanowiło podstawę do sformułowania ogólnej definicji tzw. kosztów pośrednich choroby, które utożsamione zostały ze stratą dobrobytu społecznego wynikającą z utraconej produkcji w efekcie czasowej nieobecności w pracy lub przedwczesnej śmierci (*Guide...* 2009, s. 31-33). Zarządzanie finansowaniem ochrony zdrowia społeczeństwa zaczęło natomiast utożsamiać zarówno z procesem alokacji środków inwestycyjnych, jak i z narzędziem stymulowania rozwoju społeczno-gospodarczego.

Prezentowane w literaturze wyniki analiz teoretycznych i empirycznych wskazują na dwukierunkową relację między zdrowiem i poziomem dochodu narodowego. Wzrost „zasobu” zdrowia, podobnie jak wzrost kapitału ludzkiego, stanowi zarówno przyczynę, jak i konsekwencję wzrostu gospodarczego danego kraju. O ile mechanizm oddziaływania wzrostu gospodarczego na zdrowie ludności wydaje się oczywisty to bardziej skomplikowanym zadaniem badawczym jest ukazanie odwrotnej przyczynowości, czyli mechanizmu oddziaływania zdrowia na poziom dochodu narodowego. Literatura przedmiotu podaje tu sprzeczne dowody. Teoretycznie zdrowie jest wyznacznikiem kapitału ludzkiego i wydajności pracy, a inwestycje w zdrowie, jako inwestycje w kapitał ludzki, powinny skutkować wyższym poziomem dochodów. Wyniki prowadzonych w tym zakresie analiz nie dają jednak jednoznacznych odpowiedzi (Ashraf i in. 2008, s. 158-159; Aghion i in. 2010, s. 2-4; Odarakiewicz 2012, s. 65-66). W przypadku wielu badań pojawia się problemu endogeniczności tej relacji co sprawia, że prezentowane szacunki bywają zawodne (Bloom 2009, s. 12).

Utracone lata życia w zdrowiu – konsekwencje chorób przewlekłych w gospodarkach wysoko rozwiniętych

Jak wskazano powyżej udowodnienie efektu przyczynowego dodatniej korelacji pomiędzy początkową długością życia mieszkańców danego kraju a jego późniejszym wzrostem gospodarczym, pomimo jak wydawałoby się oczywistej relacji, okazuje się zadaniem szczególnie trudnym w przypadku krajów o wysokim poziomie rozwoju. Kluczowym problem światowych gospodarek „dobrobytu” jest bowiem pogłębiająca się, niekorzystna relacja rosnącej liczby lat życia w stosunku do liczby lat przeżytych w tzw. „zdrowiu” (Jakubowska, Horváthová 2016, s. 161-162). W przypadku krajów rozwiniętych

należy przyjąć bowiem, że to nie sama bezwzględna długość życia, ale właśnie liczba lat przeżytych w zdrowiu stanowi rzeczywistą determinantę potencjału rynku pracy. Zasadniczym aspektem jest tu odpowiedź na pytanie czy w przypadku pojedynczych gospodarek poprawa stanu zdrowia społeczeństwa mierzona liczbą lat przeżytych w zdrowiu jest w stanie na tyle zwiększyć produktywność kapitału ludzkiego, aby zniwelować konsekwencje ekonomiczne wzrostu liczby osób w wieku poprodukcyjnym i związanego z tym zwiększonego zapotrzebowania na wydatki związane z ochroną zdrowia.

Problem szczególnej wagi w krajach o wysokim poziomie rozwoju, w tym w Polsce, stała się obserwowana od końca XX wieku eskalacja zachorowań na tzw. choroby przewlekłe stanowiąca w dużej mierze konsekwencję zachodzących przemian społeczno-gospodarczych, w tym zmian w stylu życia oraz modelu konsumpcji. Zakłada się, że tzw. „przyczyny przyczyn”, czyli bazowe determinanty chorób przewlekłych są odbiciem głównych sił napędzających zmiany społeczne, gospodarcze i kulturowe. Wymienia się tu przede wszystkim takie procesy jak: globalizacja, urbanizacja oraz starzenie się populacji (zob. Rudawska 2012, s. 30-32, *Preventing...* 2015, s. 48-50). Oznacza to dla tych gospodarek z jednej strony mniejszy niż można było oczekiwać potencjał zasobu pracy, z drugiej zaś coraz większe koszty leczenia zarówno rosnącej liczby osób starszych, jak również powiększającego się udziału osób niezdolnych do podjęcia pracy w zasobach siły roboczej. Okazuje się, że pomimo obserwowanego na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat znacznego wzrostu wydatków na ochronę zdrowia (publicznych i prywatnych) połączonego z postępem w zakresie technologii medycznych, w przypadku gospodarek o najwyższym poziomie dochodu, o ile udało się zmniejszyć skalę przedwczesnej umieralności wywołanej chorobami przewlekłymi, o tyle nie zdołano ograniczyć liczby lat przeżytych w niepełnosprawności. Prowadzone w tym zakresie szacunki Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) wskazują, że w przypadku krajów najbogatszych choroby przewlekłe odpowiadają za ponad 80% utraconych przedwcześnie w wyniku chorób i urazów potencjalnych lat życia oraz ponad 87% lat przeżytych w niepełnosprawności. Oszacowany zgodnie z metodologią WHO na 2012 rok wskaźnik średniej liczby utraconych w wyniku przedwczesnej śmierci lub niepełnosprawności wywołanej chorobą przewlekłą lat życia w zdrowiu wyniósł w przypadku państw wysoko rozwiniętych 249 lat życia w przeliczeniu na 1 tys. mieszkańców, z czego 40% tej liczby wynikało ze statystycznego czasu niepełnosprawności. Uwzględniając cztery

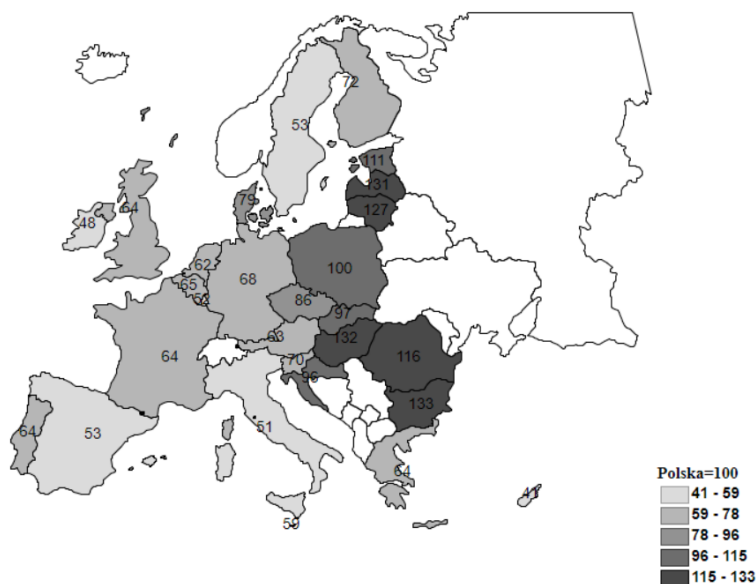
kategorie państw wyodrębniane ze względu na osiągnięty poziom dochodu (według klasyfikacji Banku Światowego) był to wynik najgorszy⁶.

Perspektywa Polski na tle krajów UE – wyniki badania

Przeprowadzona analiza obciążenia negatywnymi konsekwencjami chorób przewlekłych zasobów pracy w Polsce wskazuje na niekorzystną sytuację zarówno w odniesieniu do krajów Unii Europejskiej, jak i średnich wartości obserwowanych w grupie gospodarek światowych o najwyższym poziomie rozwoju. W przypadku Polski, oszacowana na 2012 rok liczba statystycznych lat życia utraconych w wyniku przedwczesnej śmierci lub niepełnosprawności wywołanej chorobą przewlekłą przez osoby w wieku 15-69 lat wyniosła 245 lat życia w przeliczeniu na 1 tys. osób, przy średnim wyniku 235 lat dla obywateli UE oraz 208 dla mieszkańców krajów o wysokim poziomie dochodu w analogicznej grupie wiekowej. Szczególnie niekorzystne oddziaływanie chorób przewlekłych na potencjał siły roboczej widoczny jest w odniesieniu do skali przedwczesnej śmierci – w 2012 roku średni wskaźnik liczby utraconych lat życia w badanej grupie osób w wieku 15-69 wyniósł w Polsce 140,6 utraconych przedwcześnie lat życia w przeliczeniu na 1 tys. osób w tym wieku, w porównaniu do średniej wartości w UE na poziomie 100,5. Mniejszy stopień zróżnicowania odnotowany został w przypadku szacowanej liczby lat życia z niepełnosprawnością wywołaną chorobą przewlekłą. Wskaźnik dla Polski w grupie wiekowej 15-69 wyniósł średnio 104,7 lat życia w przeliczeniu na 1 tys. osób w tym wieku, przy średnim poziomie w UE – 101,5. Wartości analizowanych wskaźników liczby utraconych w wyniku przedwczesnej śmierci lat życia (ang. *years of life lost* - YLL) oraz liczby lat życia w niepełnosprawności (ang. *yearslost to disability* - YLD) w przeliczeniu na 1 tys. mieszkańców w wieku 15-69 lat dla krajów Unii Europejskiej w odniesieniu do poziomu obserwowanego w Polsce (Polska=100) przedstawiono na rysunku 1 oraz rysunku 2.

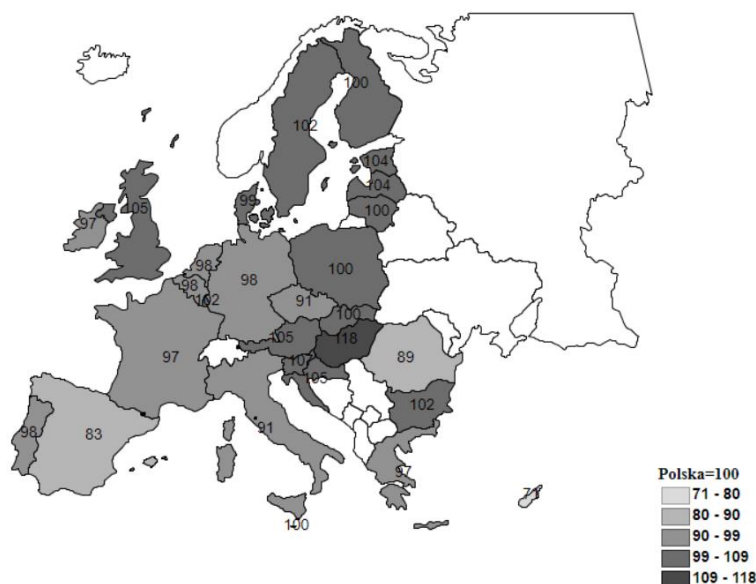
⁶ Dla poszczególnych grup państw wskaźnik liczby utraconych lat życia w wyniku przedwczesnej śmierci lub niepełnosprawności wywołanej chorobami przewlekłymi w przeliczeniu na 1 tys. osób oszacowany na 2012 rok wynosił odpowiednio: kraje o niskim poziomie rozwoju – 183, kraje o średnio niskim poziomie rozwoju – 211, kraje o średnio wysokim poziomie rozwoju – 207, kraje o wysokim poziomie rozwoju – 249 (WHO, 2016).

Rysunek 1. Wskaźnik liczby utraconych lat życia w wyniku przedwczesnej śmierci (YLL) na 1 tys. osób w wieku 15-69 lat, 2012 rok, Polska=100



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Światowej Organizacji Zdrowia, dostępne na:
http://www.who.int/healthinfo/global_burden_disease/estimates/en/index2.html [dostęp: 10.09.2016]

Rysunek 2. Wskaźnik liczby lat w niepełnosprawności (YLD) na 1 tys. osób w wieku 15-69 lat, 2012 rok, Polska=100



Źródło: jak w rysunek 1

Na potrzeby zaplanowanej oceny sytuacji Polski na tle „starej” i „nowej” Unii w obszarze występujących relacji między poziomem rozwoju gospodarczego a efektem oddziaływania chorób przewlekłych na ryzyko przedwczesnego zgonu oraz długości życia w niepełnosprawności populacji stanowiącej potencjalne zasoby pracy wyróżniono dwie grupy państw: (1) EU-15 – państwa przyjęte w skład Unii do roku 2004 reprezentujące wysoko rozwinięte gospodarki o tradycjach rynkowych oraz (2) UE-CEE – kraje przyjęte w struktury UE po roku 2004 reprezentujące gospodarki Europy Środkowej i Wschodniej z doświadczeniami transformacji ustrojowej. Ze względu na przyjęte kryterium merytoryczne z grupy państw przyjętych po 2004 usunięto Cypr i Malte. Biorąc natomiast pod uwagę założony cel badania w grupie UE-CEE nie uwzględniono również Polski unikając endogeniczności porównywanych danych (ludność Polski stanowi ponad 36% ludności państw UE przyjętych po roku 2004). Podstawowe statystyki dotyczące analizowanych parametrów w latach 2000-2012 w podziale na wyodrębnione grupy referencyjne przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Wskaźnik liczby utraconych lat potencjalnego życia w zdrowiu osób w wieku 15-69 lat w wyniku chorób przewlekłych za względu na przedwczesną śmierć (YLL) oraz niepełnosprawność (YLD) w przeliczeniu na 1 tys. osób w tym wieku, rok 2000 i 2012

Rok	YLL na 1 tys. osób			YLD na 1 tys. osób			YLD/YLL (%)		
	Polska	UE-15	UE-CEE	Polska	UE-15	UE-CEE	Polska	UE-15	UE-CEE
2000	152,0	103,1	181,6	103,7	100,2	103,4	68,2%	97,2%	56,9%
2012	140,6	86,5	157,4	104,7	100,9	103,8	74,5%	116,6%	65,9%

Źródło: jak w rysunek 1.

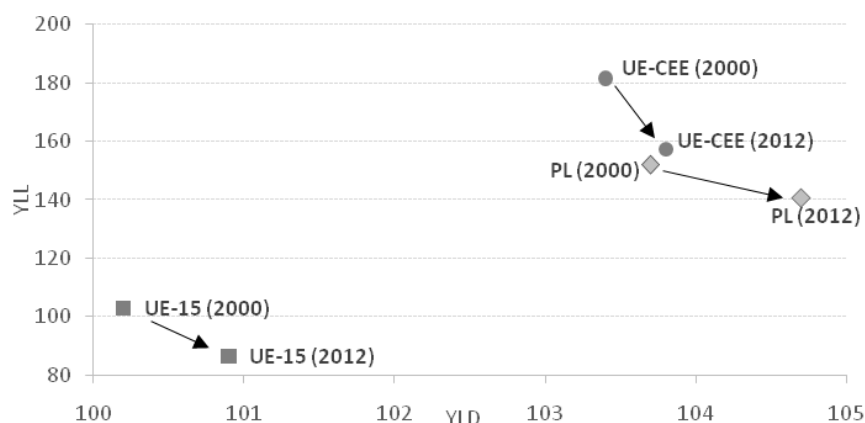
Przedstawione wyniki (tabela 1) wskazują, że problem wysokiego poziomu ryzyka przedwczesnej śmierci osób w tzw. wieku produkcyjnym w konsekwencji zachorowania na choroby przewlekłe jest cechą charakterystyczną dla grupy państw Europy Środkowej i Wschodniej. Pomimo, iż w latach 2000-2012 wskaźnik liczby utraconych w wyniku przedwczesnej śmierci lat życia w przeliczeniu na 1 tys. osób w wieku 15-69 lat obniżył się w Polsce o ponad 11 lat (z poziomu 152,0 do 140,6), to w badanym roku 2012 i tak był on wyższy o ponad 54 lata od średniego poziomu obserwowanego w grupie UE-15. Jednocześnie zaznaczyć należy, wskaźnik ten kształtował się w Polsce na poziomie niższym o prawie 17 lat utraconego przedwcześnie życia w stosunku do średniej w grupie pozostałych krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

W przypadku obciążenia potencjalnych zasobów pracy ryzykiem niepełnosprawności wynikającym z chorób przewlekłych różnice między obserwowanymi wartościami w poszczególnych grupach państw nie były tak zróżnicowane. Nie uległy one również

znaczącej zmianie na przestrzeni badanych lat 2000-2012, choć w przypadku wszystkich grup referencyjnych zaobserwowano niewielki wzrost badanych wartości. W odniesieniu do Polski poziom tego wskaźnika wzrósł jedynie o 1% (z 103,7 do 104,7), lecz w porównaniu z krajami UE-15 (wzrost o 0,7%) oraz grupy UE-CEE (wzrost o 0,3%) wzrost ten był największy. W 2012 roku wskaźnik liczby lat potencjalnej niepełnosprawności osób w wieku 15-69 lat w wyniku chorób przewlekłych w przeliczeniu na 1 tys. osób w tym wieku okazał się dla Polski wyższy zarówno od średniej UE-15, jak i badanych krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

Pozycję Polski na mapie relacji zachodzących między wartością wskaźnika liczby utraconych lat życia w zdrowiu w wyniku przedwczesnego zgonu (YLL) lub niepełnosprawności (YLD) w latach 2000-2012 w odniesieniu do zmian w grupach referencyjnych przedstawiono na rysunku 3. Pozycja Polski oraz jej zmiana w badanym okresie potwierdza, że Polska znacząco odbiega w tych charakterystykach od wartości obserwowanych w krajach „starej” Unii odnotowując zarówno wyższe ryzyko przedwczesnej śmierci osób w wieku produkcyjnym, jak również większą liczbę potencjalnych lat które statystycznie przeżyją one w niepełnosprawności.

Rysunek 3. Relacja między liczbą utraconych lat życia w zdrowiu w wyniku przedwczesnej śmierci (YLL) a liczbą lat przeżytych w niepełnosprawności (YLD) osób w wieku 15-69 w wyniku chorób przewlekłych w przeliczeniu na 1 tys. osób w tym wieku, rok 2000 i 2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabela 1.

Podsumowanie

Jednym z zasadniczych problemów w pomiarze oddziaływania zdrowia na produktywność kapitału ludzkiego jest niewątpliwie wielokierunkowość oddziaływania tego zjawiska. Wzrost produktywności nakładów na kapitał ludzki prowadzi do wzrostu dochodów pozwalając tym samym na poprawę zarówno jakości odżywiania, jak i dostępu do usług ochrony zdrowia.

Powoduje to efekt kumulacyjny oddziaływania początkowych nakładów, jednak, jak wskazano w powyższej analizie, nie zawsze przekładać się to będzie na oczekiwany spadek ryzyka tzw. chorób cywilizacyjnych. Prezentowane wyniki badań wskazują na podobne schematy reakcji w poszczególnych grupach państw członkowskich. Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat, w przypadku wszystkich badanych grup, zaobserwować można było znaczne obniżenie poziomu przedwczesnej umieralności osób w wieku produkcyjnym, przy jednoczesnej tendencji wzrostowej liczby lat życia w niepełnosprawności w następstwie chorób przewlekłych. Na zaprezentowanej mapie relacji między liczbą utraconych lat życia na skutek przedwczesnej śmierci a liczbą lat niepełnosprawności wywołanej chorobami przewlekłymi zasadniczą różnicą między krajami „starej” i „nowej” Unii jest natomiast poziom „wyjściowy” poszczególnych grup. Kraje o wyższym poziomie rozwoju (UE-15), a w konsekwencji bardziej rozwiniętych systemach opieki i profilaktyki zdrowotnej chorób przewlekłych, zdołały osiągnąć zarówno niższy poziom utraty potencjału zasobów ludzkich wywołanej przedwczesną śmiercią, jak i niepełnosprawnością. Pozycja Polski w badanym układzie wskazuje, że skala obciążenia gospodarki polskiej skutkami chorób przewlekłych w większym stopniu zbliżona jest do charakterystyk państw unijnych Europy Środkowej i Wschodniej niż gospodarek UE-15. Dodać jednocześnie należy, iż w przypadku potencjału polskiego rynku pracy, obok wysokiego poziomu wskaźnika lat przeżytych w niepełnosprawności, problemem staje się dodatkowo niski jak na standardy unijne poziom aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych.

Przedstawione zróżnicowanie badanych wskaźników na poziomie Unii Europejskiej z jednej strony sugeruje konieczność dokładniejszego rozpoznania uwarunkowań endogenicznych przyczyn i skutków ekonomicznych chorób przewlekłych, z drugiej zaś wskazuje na istniejące możliwości osiągnięcia przez kraje unijne z doświadczeniami transformacji ustrojowej poprawy produktywności posiadanych zasobów pracy wraz z poprawą poziomu zdrowia społeczeństwa.

Bibliografia

1. Abegunde D, Stanciole A., *An estimation of the economic impact of chronic noncommunicable diseases in selected countries, Working paper*, WHO Department of Chronic Diseases and Health Promotion (CHP), 2006, http://www.who.int/chp/working_paper_growth%20model29may.pdf [dostęp: 12.10.2016].

2. Aghion P., Howitt P., Murtin F., *The Relationship Between Health and Growth: When Lucas Meets Nelson-Phelps*, „National Bureau of Economic Research”, Working Paper Series, 2010, No. 15813.
3. Ashraf Q.H., Lester A., Weil D.N., *When Does Improving Health Raise GDP?*, „National Bureau of Economic Research”, Research Working Paper Series, 2008, No. 14449.
4. Bloom D.E., Canning D., Fink G., *Disease and development revisited*, „National Bureau of Economic Research”, 2009, No. 15137.
5. Bloom D.E., Canning D., Sevilla J., *The effect of health on economic growth: a production function approach*, „World development”, 2004, No. 32(1).
6. Boulhol H., Sowa A., Golinowska, S., Sicari P., *Improving the Health-Care System in Poland*, *OECD Economics Department Working Papers*, OECD Publishing Paris, 2012, No. 957.
7. Fuchs V. R., *Economics, values, and health care reform*, „American Economic Review”, 1996, No. 86.1.
8. Grossman M., *On the concept of health capital and the demand for health*, „The Journal of Political Economy”, 1972, No. 2.
9. Grossman M. (2000), *The Human Capital Model*, [w:] Culyer A.J., Newhouse J.P. (ed.), *Handbook of Health Economics*, Elsevier, New York, 2000, Vol. 1A.
10. *Guide to Identifying the Economic Consequences of Disease and Injury*. Geneva: World Health Organization 2009,
http://www.who.int/choice/publications/d_economic_impact_guide.pdf [dostęp: 15.10.2016].
11. Hasselhorn H.M., Wenke A., *Understanding employment participation of older workers: Creating a knowledge base for future labour market challenges*, Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin, 2015.
12. Jakubowska A., Horváthová Z., *Economic Growth and Health: A Comparative Study of the EU Countries*, „Economics & Sociology”, 2016, No. 9(3).
13. *Macroeconomics and health: investing in health for economic development*, World Health Organization, WHO, Commission on Macroeconomics and Health, Geneva, 2001.
14. Mushkin S. J., *Health as an Investment*, „Journal of Political Economy”, Part 2: *Investment in Human Being*, 1962, Vol. 70, No. 5.
15. Nussbaum M. C., *Women and Human Development: The Capabilities Approach*, Cambridge University Press, Cambridge 2000.

16. Odrakiewicz D. (2012), *The Connection Between Health and Economic Growth: Policy Implications Re-examined*, „Global Management Journal”, 2012, No 1/2.
17. *Preventing Chronic Diseases. A Vital Investment: WHO Global Report*, World Health Organization, Geneva 2005, http://www.who.int/chp/chronic_disease_report/en/ [dostęp: 15.10.2016].
18. Rudawska I., *Obciążenie gospodarki chorobami przewlekłymi - problem nie tylko ochrony zdrowia*, „Ekonomia. Rynek, Gospodarka, Społeczeństwo”, 2012, nr 32.
19. Sen A., *Capability and Wellbeing*, [w:] Nussbaum M.C., Sean, A. (red.), *The Quality of Life*, Clarendon Press, Oxford 1993.
20. *Starzenie się i Polityka Zatrudnienia: Polska 2015*, Ministry of Labour and Social Policy, Poland, Warszawa, DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264250208-pl> WHO 2016, http://www.who.int/healthinfo/global_burden_disease/projections/en/ [dostęp: 10.10.2016].

Ewa Sobolewska-Poniedziałek, dr
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.64>

Rola srebrnej gospodarki w procesie łagodzenia skutków kryzysów gospodarczych

Streszczenie

Kryzysy gospodarcze są nieodłącznym elementem wpisanym w funkcjonowanie gospodarki rynkowej. Jednakże każdy kryzys gospodarczy różni się pod jakimś względem od innych, co wynika z tego, że może być bardzo wiele czynników wywołujących to zjawisko. Ponadto przebieg i oddziaływanie kryzysu może być bardzo różne. Jednym z czynników mogących przyczynić się do recesji gospodarczej mogą być niekorzystne zmiany demograficzne, a wśród nich starzenie się społeczeństwa. Starzenie się może powodować wiele negatywnych konsekwencji, jak chociażby problemy na rynku pracy wynikające ze spadku odsetka osób w wieku produkcyjnym, problemy w obszarze systemu emerytalno-rentowego, polegające na wzroście wpłacanych świadczeń w stosunku do wielkości wpływów. Starzenie się społeczeństwa jest faktem o którym demografowie wypowiadają się w sposób jednoznaczny. Z punktu widzenia ekonomicznego ważne jest aby ten stan rzeczy obrócić w szansę. Odpowiedzią na problemy starzenia się może być koncepcja srebrnej gospodarki, postulująca podejmowanie działań w kierunku zaspokajania potrzeb starszej części społeczeństwa poprzez oferowanie im dóbr i usług, których potrzebują, a z drugiej strony zwracającą uwagę na konieczność zawodowego i społecznego zagospodarowania seniorów. Celem niniejszej pracy jest ukazanie możliwości wykorzystania postulatów srebrnej gospodarki do łagodzenia pojawiających się w gospodarce stanów recesji. W ramach rozważań przybliżono naturę kryzysów gospodarczych, istotę trendu srebrnej gospodarki, a w dalszej kolejności przeprowadzono analizę konsekwencji starzenia się z perspektywy rynku pracy. Dociekania przeprowadzono metodą desk research.

Słowa kluczowe: starzenie się społeczeństwa, srebrna gospodarka, kryzys demograficzny, kryzys gospodarczy.

KOD JEL: J11, J14, O11, O160

The role of the silver economy in the process of mitigating the effects of the economic crisis

Abstract

Economic crises are inherent to the functioning of the free market economy. However, every economic crisis different in some respect from one another, due to the fact that there are many factors that cause this phenomenon. In addition, the course and the impact of the crisis can be very different. One of the factors that may contribute to the economic recession may be disadvantageous demographic changes, including aging population. Aging can cause many negative consequences, like the labor market problems resulting from a decrease in the proportion of people in working age, the problems in the pension (retirement) system, resulting from the growth of outgoing transfers in relation to the size of transfers feeding the system. Aging of societies in developed countries is the fact demographers speak clearly about for two last decades. From the economic point of view, it is important to turn this situation of threat into an opportunity. The answer to the demographic changes can be the concept of silver economy, that postulates taking action towards satisfying the needs of the older part of the society by offering goods and services they need, while giving attention to

the necessity of professional and social development of seniors beneficial to the society, on the other hand. The aim of this paper is to show the possibility of using silver economy to mitigate economic recession in its early stage. The paper also highlights the nature of economic crises, the essence of silver trend of the economy, followed by an analysis of the impact of aging from the perspective of the labor market. Desk research investigations are performed by of the author.

Keywords: aging, silver economy, demographic crisis, economic crisis.

JEL CLASSIFICATION: J11, J14, O11, O160

Wstęp

Uwzględnianie w polityce gospodarczej zmian demograficznych zachodzących we współczesnym świecie, takich jak starzenie się czy depopulacja jest koniecznością. Przeobrażenia demograficzne na skutek choćby migracji, zmian zachodzących w modelach rodzin, spadek współczynnika dzietności mają określone konsekwencje dla kondycji gospodarki. W niniejszej pracy skoncentrowano się na zjawisku starzenia się populacji i wynikających z tego skutków ekonomicznych. Wzrost liczby ludności w wieku okołoprodukcyjnym i poprodukcyjnym może mieć istotny negatywny wpływ na gospodarkę poprzez ograniczenie wzrostu gospodarczego, wzrost wydatków budżetowych na świadczenia emerytalne i rentowe oraz inne cele socjalne. Uwzględnianie trendów demograficznych w decyzjach i działaniach gospodarczych może także przyczynić się do zmniejszenia negatywnych konsekwencji starzenia się, a nawet poprawić sytuację ekonomiczną kraju. Odpowiedzią na zmieniające się proporcje demograficzne i ich wpływ na gospodarkę mogą być postulaty srebrnej gospodarki.

Jak pisze S. Golinowska: „Na tle tych głównych kierunków strategicznego myślenia o przyszłych problemach i czynnikach rozwoju wykluwa się refleksja o wykorzystaniu starzenia się populacji do takiego ukierunkowania rozwoju, w którym zmiana struktury potrzeb ludności oraz pewien wzrost aktywności mogłyby się stać źródłem postępu i wzrostu gospodarczego” (Golinowska 2011, s. 76). Zatem należy stwierdzić, że postulaty srebrnej gospodarki mogą być korzystne dla gospodarki nie tylko jako przejaw troski o seniorów i ich potrzeby, ale także z powodów ekonomicznych.

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie możliwości łagodzenia stanów kryzysu i dekonstrukcji wynikających z negatywnych następstw procesu starzenia się populacji, poprzez wykorzystanie postulatów srebrnej gospodarki. W pracy skoncentrowano się głównie na konsekwencjach przemian demograficznych dla funkcjonowania rynku pracy. Artykuł ponadto stanowi próbę odpowiedzi na pytanie, czy działania na rzecz zwiększenia aktywizacji

zawodowej osób starszych mogą przyczynić się do łagodzenia sytuacji kryzysowych powodowanych czynnikami demograficznymi.

Kryzysy gospodarcze i ich natura

Należy stwierdzić, że kryzysy finansowo-gospodarcze mają bardzo różną etiologię. Przyczyn upatruje się głównie w kwestiach stricte związanych z problemami gospodarczymi, jak chociażby kryzysy wywołane nadprodukcją, kryzysy zadłużeniowe czy kryzysy na rynku bankowym. Kryzysy mogą mieć różne nasilenie, może w ich efekcie dochodzić do spowolnienia gospodarczego, a może także dojść do krachu, załamania czy zapaści gospodarczej. Z ekonomicznego punktu widzenia kryzys gospodarczy jest zjawiskiem naturalnym, związanym ściśle z istotą gospodarki rynkowej (Bochenek 2012, s. 148). Tym niemniej, w zależności od wyznawanego nurtu, przyczyny go wywołujące mogą być zróżnicowane.

W literaturze fachowej kryzys gospodarczy nie jest jednoznacznie pojmowany. W celu ukazania widocznych różnic w sposobie definiowania tego zjawiska w dalszej części przeanalizowano kilka wybranych definicji. Polski ekonomista O. Lange interpretował kryzys jako poważne zakłócenie równowagi gospodarczej (Lange 1976, s. 674). Współcześni ekonomiści G. Mankiw i M. P. Taylor określili kryzys jako okres, w którym silnie spada wielkość produkcji w ujęciu realnym oraz dochody ludności, a także rośnie bezrobocie (Mankiw, Taylor 2009, s. 301). Według wspomnianych ekonomistów synonimem kryzysu jest depresja. Z kolei W. Siwiński pisze, że „kryzysy stanowią skutek dysproporcji narastających w trakcie rozwoju, jednocześnie specyficznych dla danego kryzysu. Są one rezultatem różnorodnych przyczyn szczegółowych, które najogólniej można zaklasyfikować jako przyczyny popytowe i podażowe” (Siwiński 2011, s. 12).

Obok oczywistych negatywnych konsekwencji kryzysów gospodarczych, wielu ekonomistów jest zgodnych co do tego, że działają one porządkująco i oczyszczająco na gospodarkę, weryfikując poszczególne koncepcje (Morawski 2003, s. 14).

Tabela 1. Dynamika wolumenu PKB w latach 2005-2014

Lata	Produkt Krajowy Brutto (analogiczny okres roku poprzedniego=100)				
	I kwartał	II kwartał	III kwartał	IV kwartał	I-IV kwartał
2005	102,4	103,2	104,3	104,4	103,6
2006	105,4	106,3	106,6	106,6	106,2
2007	107,5	106,6	106,6	106,6	106,8
2008	106,2	106,0	105,1	103,0	105,0
2009	101,5	101,9	102,7	104,2	102,6
2010	102,1	103,6	104,0	104,8	103,7
2011	104,6	104,5	104,8	105,1	104,8
2012	103,7	102,2	101,3	100,2	101,8
2013	100,5	100,7	102,3	103,0	101,7
2014	103,4	103,5	103,3	103,1	103,3

Źródło: Rachunki kwartalne PKB w latach 2004-2008, GUS, Warszawa 2009, http://stat.gov.pl/cps/rde/xbr/gus/rn_rachunki_kw_pkb_2004-2008.pdf; Rachunki kwartalne PKB w latach 2009-2014, GUS, Warszawa 2015, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/kwartalne-rachunki-narodowe/rachunki-kwartalne-produktu-krajowego-brutto-w-latach-2009-2014,6,9.html>

W tabeli 1 zamieszczono dynamikę PKB w Polsce w latach 2005-2014 z której wynika, że w tym krótkim analizowanym okresie był czas lepszej i gorszej koniunktury. Różnica w dynamice PKB w badanym okresie maksymalnie wynosiła 5% (rok 2007 i 2013). Dokonując analizy danych trzeba pamiętać o analizie światowej sytuacji gospodarczej, gdyż na skutek międzynarodowych powiązań gospodarczych często dochodzi do transmisji zjawisk kryzysowych.

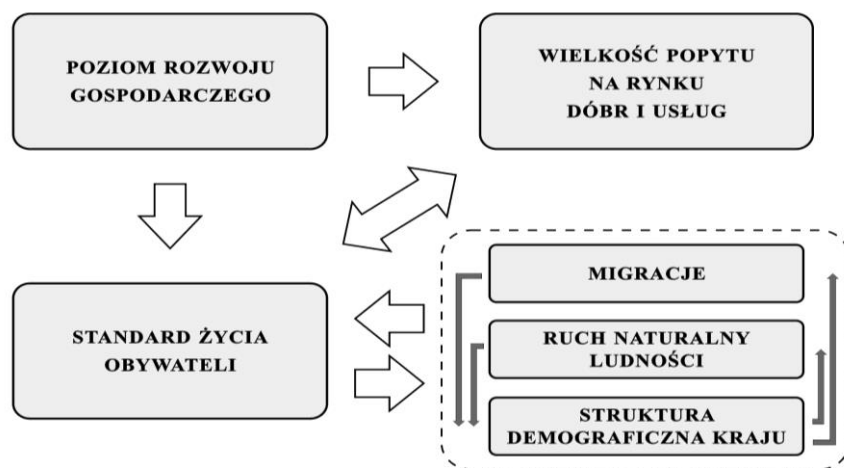
Cykliczny przebieg gospodarki rynkowej unaocznia fakt, że kryzys gospodarczy jest wpisany w jej naturę, zaś katalog sposobów na wychodzenie z kryzysu także nie jest zamknięty. W efekcie globalizacji mamy do czynienia we współczesnej gospodarce światowej z występowaniem sieci powiązań między krajami, co implikuje fakt, iż recesja w jednym kraju przenosi się na inne kraje.

W drugiej połowie XX wieku dość istotnie zmieniła się sytuacja demograficzna zarówno w Europie, jak i na świecie. Obserwuje się wyraźny wzrost wskaźnika obciążenia demograficznego, wzrost wskaźnika przeciętnego dalszego trwania życia, wzrost wskaźnika starości (mediana wieku). Zmiany te dotyczą także Polski, choć na tle innych państw europejskich Polska demografia przedstawia się nieco lepiej. Jednakże wspomniane zmiany nie pozostają bez wpływu na sytuację gospodarczą kraju. Koniunktura gospodarki zależna jest m.in. od kwestii związanych z sytuacją na rynku pracy, a w tym od liczby aktywnych zawodowo, liczby osób w wieku produkcyjnym, wielkości i struktury zatrudnienia, kompetencji i kwalifikacji siły roboczej. Wzrastająca liczba osób w wieku 50+ oraz rosnąca

liczba osób w wieku poprodukcyjnym przyczyniają się do coraz poważniejszych problemów natury ekonomicznej. Te problemy z jednej strony sprowadzają się do wzrastającego wskaźnika bezrobocia wśród aktywnych zawodowo w wieku niemobilnym, który to problem wymaga interwencji ze strony państwa. Interwencja ta z kolei oznacza wzrost wydatków publicznych. Z drugiej strony starzenie się społeczeństwa sprawia, że kurczą się potencjalne zasoby pracy, co generuje komplikacje w postaci problemów z systemem emerytalno-rentowym. Z uwagi na to należy stwierdzić, że zmienne demograficzne mogą przyczyniać się do powstawania problemów o charakterze gospodarczym.

Jak zauważa K. Zimnoch „starzenie się społeczeństw staje się, niewątpliwie, współczesną granicą wzrostu gospodarczego. Kurczące się zasoby pracy to w konsekwencji: słabnące tempo wzrostu PKB i PKB *per capita*, problemy wywiązywania się państwa z umów zabezpieczenia społecznego, osłabienie rynków finansowych, dalszy wzrost wydatków publicznych” (Zimnoch 2012, s. 26). Interesujące wnioski płyną także z raportu „Przemiany demograficzne i starzenie się społeczeństwa: konsekwencje dla lokalnych rynków pracy w Polsce”, w którym stwierdzono, iż zjawisko starzenia się społeczeństwa stwarza w rzeczywistości nowe możliwości dla rozwoju gospodarki w regionie (*Przemiany ...* 2013).

Rysunek 1. Sieć powiązań między rozwojem gospodarczym a zjawiskami demograficznymi



Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Śleszyński 2009).

Jak wynika z rysunku 1 poziom rozwoju gospodarczego utożsamiany z poziomem życia obywateli jest powiązany ze zmiennymi o charakterze demograficznym. Wielkość migracji, czynniki wpływające na ruch naturalny ludności, czy w końcu struktura demograficzna kraju w sposób bezpośredni oddziałują na standard życia obywateli i tym samym determinują wielkość popytu konsumpcyjnego.

Srebrna gospodarka

Srebrna gospodarka (*silver economy*) jest koncepcją ekonomiczną polegającą na wykorzystaniu potencjału drzemiącego w starszej wiekowo części populacji poprzez ich aktywizację społeczno-zawodową, a także na działaniach których celem jest dążenie do jak najbardziej efektywnego zaspokojenia potrzeb osób starszych poprzez oferowanie im dóbr i usług, których potrzebują. Oznacza to, że srebrna gospodarka z jednej strony stanowi dla państwa szansę na poprawę stanu koniunktury na skutek zaangażowania do zasobów pracy, grupy, która z racji wieku może być wykwalifikowana i doświadczona. Dodatkowo możliwe są pozytywne skutki prowadzenia polityki wydłużania aktywności zawodowej w efekcie podwyższania wieku emerytalnego oraz zachęcania osób starszych do większej aktywności w sferach społecznych. Z drugiej strony polityka senioralna ma także na celu rozbudowę sektora usługowo-produkcyjnego nastawionego na zaspakajanie potrzeb seniorów, którzy dysponują określoną siłą nabywczą. Stwarza to nowe możliwości dla rozwijania przedsiębiorczości i tworzenia nowych miejsc pracy, w szczególności w sektorze usługowym. S. Golinowska stwierdza także, że: „W koncepcji srebrnej gospodarki uwaga jest skoncentrowana z jednej strony na potrzebach i popycie starszej populacji, a z drugiej – na jej cechach, które można by i należy wykorzystać do większej aktywizacji i samodzielności” (Golinowska 2011, s. 76).

Srebrna gospodarka jest więc trendem, który stwarza realne szanse na złagodzenie skutków problemów gospodarczych powodowanych zmianami demograficznymi polegającymi na wzroście liczby osób w wieku niemobilnym i poprodukcyjnym.

Jak wynika z oszacowań AT Kearney światowe wydatki konsumentów w wieku 60+ wyniosą w 2015 roku ok. 15 bln dolarów, a dla porównania w 2010 roku wydali oni ok. 8 bln dolarów (Rożyński 2011). Taki stan rzeczy pozwala dostrzec ogromny potencjał ekonomiczny w grupie seniorów. Powinno to stanowić silny impuls dla rządów, których polityka komunikacyjna ze społeczeństwem powinna polegać m.in. na wskazywaniu wyraźnych trendów i kierunków rozwoju dla prowadzących działalność gospodarczą. Dodatkowo, rozwój sektora usługowo-produkcyjnego, który posiadałby ofertę dedykowaną osobom starszym również z punktu widzenia potencjalnych dochodów budżetowych jest kwestią wymagającą zaangażowania władz.

Srebrna gospodarka może pobudzać rozwój gałęzi rynku, które wiążą się bezpośrednio i pośrednio z rosnącą dynamiką starzenia się. Do branż tych Enste, Naegele i Leve (2008, s. 330-331) zaliczają m.in.:

- technologie informacyjne (IT) w lecznictwie;
- adaptację mieszkań i usług ułatwiających życie, opartych przede wszystkim na IT;
- samodzielne życie w oparciu o rosnące wykorzystanie IT;
- dziedziny gerontologicznie istotne dla ekonomii zdrowia, w tym technologie medyczne i e-zdrowie, technologie wspierające słuch i wzrok, protetyka i ortopedia;
- edukację i kulturę jako odpowiedź na chęć rozwoju i zagospodarowania wolnego czasu;
- IT i media w połączeniu z medycyną, promowaniem niezależności i bezpieczeństwa;
- robotykę usług połączoną z promocją samodzielnego życia w przypadku osób starszych ciężkich schorzeniach;
- mobilność i promowanie jej elementów, np. bezpieczeństwa ruchu samochodowego;
- wypoczynek, podróże, kultura, komunikacja i rozrywka;
- *fitness* i *wellness* jako odpowiedź na pobudzanie świadomości zdrowego stylu życia;
- odzież i modę jako przejaw dążenia do integracji społecznej;
- usługi ułatwiające funkcjonowanie na co dzień i inne prace domowe;
- ubezpieczenia odnoszące się głównie do form ryzyka typowych dla starszych osób;
- usługi finansowe zwłaszcza w dziedzinie ochrony kapitału, zachowania majątku i zapobiegania utracie oszczędności.

Wymienione segmenty gospodarki oprócz tego, że mogą pozytywnie wpłynąć na poprawę jakości życia osób starszych to mogą także zwiększyć zatrudnienie, zarówno wśród starszych pracowników, jako lepiej rozumiejących problemy i potrzeby „siwych” konsumentów, jak i wspierać zatrudnienie osób młodych, szczególnie w branżach wykorzystujących nowoczesne technologie.

W ramach projektu PEOPLE „Innovation for Societal Change” wdrażanego w oparciu o INTERREG IVC przez siedem europejskich regionów (w tym przez Małopolskę) poszukiwano możliwości rozwinięcia nowych form zatrudnienia i poprawy dobrobytu oraz zwiększenia spójności w obliczu zachodzących na świecie zmian społecznych i demograficznych. Jednym z kluczowych tematów którym się zajmowano w ramach PEOPLE była silver economy. Uznano, że srebrna gospodarka powinna być skoncentrowana na trzech najważniejszych kwestiach (*Innovation ...*):

1. Zwiększenie wskaźnika zatrudnienia starszych pracowników poprzez zatrzymanie ich na rynku pracy oraz powrót dotychczas niepracujących seniorów do zasobów siły roboczej.
2. Wsparcie biznesowe dostosowane dla i przez osoby starsze do promowania samozatrudnienia oraz kompleksowe doradztwo świadczone na rzecz nowopowstałych firm przez emerytowanych profesjonalistów.

3. Wzmocnienie rosnącej roli osób starszych jako konsumentów i usługobiorców z korzyścią dla lokalnej i regionalnej gospodarki oraz dla samych seniorów.

Konsekwencje starzenia się z perspektywy rynku pracy

Z zapisów zawartych w Konstytucji RP wynika jasno, że nikt nie może być dyskryminowany w życiu społecznym, politycznym i gospodarczym z jakiegokolwiek przyczyny. Oznacza to więc, że przyczyną dyskryminacji nie może być również wiek (art. 32 ust. 2 Konstytucji RP). Artykuł 11 Kodeksu pracy (*Kodeks...*) także uznaje za niedopuszczalny jakiegokolwiek przejaw dyskryminacji w zatrudnieniu ze względu na wiek. Zakaz dyskryminacji ze względu na wiek ustawodawca zawarł także w ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Ta pobieżna analiza krajowych aktów prawnych pokazuje, że z mocy prawa przejawy *ageizmu* są zabronione lub co najmniej niedopuszczalne.

W ramach dyskusji zorganizowanej przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego we współpracy z OECD na temat konsekwencji przemian demograficznych dla rynku pracy w której wzięli udział międzynarodowi i krajowi eksperci oraz przedstawiciele samorządów stwierdzono m.in., iż: „...istnieje potrzeba wdrożenia, przede wszystkim w przedsiębiorstwach, programów w zakresie zarządzania wiekiem, projektów współpracy międzypokoleniowej, instrumentów takich jak mentoring, coaching oraz programów zachęcających do prowadzenia zdrowego trybu życia, które będą miały na celu promowanie starszych pracowników jako cennych zasobów ludzkich dla pracodawców, których wiedza i posiadane umiejętności zawodowe mogą być przekazywane osobom młodszym w miejscu pracy” (*Przemiany ...*, 2013).

W procesie aktywizacji zawodowej osób w wieku około emerytalnym dużą rolę należy przypisać czynnikom, które wpływają na bierność tych osób. Jednym z bardziej istotnych elementów wpływających negatywnie na wzrost aktywności zawodowej osób starszych, oprócz złego stanu zdrowia jest świadczenie przez nich pomocy na rzecz członków swojej rodziny wymagających tej pomocy (np. opieka nad rodzicami w sędziwym wieku, niepełnosprawność czy choroba małżonka, opieka nad wnukami). Jak pokazują badania przeprowadzone wśród populacji w wieku okołoemerytalnym przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej więcej niż połowa osób z badanej populacji wykazywała się biernością, przy czym większy odsetek biernych zawodowo wystąpił wśród osób ubezpieczonych w ZUS niż w KRUS. Z badań wynika także, że udział ludności biernej zawodowo rośnie wraz z wiekiem w obu grupach ubezpieczonych, lecz proces dezaktywizacji zawodowej osób

ubezpieczonych w KRUS jest wolniejszy (*Sprawowanie...* 2008). Taki stan rzeczy oznacza, że działania aktywizacyjne powinny być przede wszystkim ukierunkowane na aktywizowanie osób ubezpieczonych w ZUS-ie.

Trudno nie zgodzić się z P. Kubickim, który stwierdza, że w Polsce mamy do czynienia zarówno z dyskryminacją, jak i autodyskryminacją osób starszych na rynku pracy, a osiągnięcie wieku emerytalnego, mimo iż przez wielu seniorów bardzo oczekiwane, jest jednocześnie czynnikiem eliminującym ich z rynku pracy. Przejawy autodyskryminacji wiążą się m.in. z subiektywną oceną przydatności do pracy, znajomości nowoczesnych technologii czy stanu zdrowia. Wymienione czynniki mogą odgrywać dużą rolę w procesie autoaktywizacji osób w wieku około emerytalnym (Kubicki).

Osoby starsze zaliczane są do grup społecznych, które są szczególnie podatne na wykluczenie społeczne. Zdaniem S. Golinowskiej wynika to z trzech zasadniczych tendencji (Golinowska 2013, s. 196):

1. wychodzenia z rynku pracy i oparcia dalszej egzystencji na świadczeniach emerytalnych,
2. pogorszenia stanu zdrowia, co skutkuje wzrostem znaczenia dostępności do opieki zdrowotnej i opieki długoterminowej (w tym paliatywnej) oraz wzrostem wydatków na służbę zdrowia,
3. zmian w życiu rodzinnym (np. faza pustego gniazda, odejście małżonka, samotność).

Do wymienionych wyżej głównych tendencji przyczyniających się do wykluczenia społecznego seniorów należałoby zaliczyć jeszcze bardzo istotne zmiany zachodzące w modelach rodzin. Chodzi tu o odchodzenie od modelu polegającego na sprawowaniu opieki nad starzejącymi się rodzicami na rzecz przekazywania ich pod opiekę instytucjonalną. Z kolei instytucje opiekuńcze w Polskich warunkach słabo funkcjonują, a co ważniejsze jest ich zdecydowanie zbyt mało w porównaniu do potrzeb, ponadto korzystanie z ich usług często pozostaje w sprzeczności z możliwościami ekonomicznymi seniorów i ich rodzin.

Konstytucja RP stanowi, że osoby starsze mają prawo do zabezpieczenia społecznego po osiągnięciu wieku emerytalnego (art. 67 pkt 1), a także, że władze gwarantują im dostęp do szczególnej opieki zdrowotnej (art. 68 pkt 3). Zapisy te wskazują na to, że seniorzy przez ustawodawcę zostali potraktowani w sposób szczególny i przypisano im pewne dodatkowe przywileje, podobnie jak innym grupom społecznym narażonym na wykluczenie społeczne, ubóstwo czy będące w szczególnej sytuacji (np. osoby niepełnosprawne, kobiety w ciąży, dzieci). Prawo do określonych usług niestety nie gwarantuje faktu ich uzyskania, lub uzyskania ich na wysokim poziomie jakościowym. A w przypadku seniorów nielimitowany

dostęp do opieki zdrowotnej jest kwestią kluczową, tak jak podstawową sprawą jest niezależność finansowa w postaci prawa do emerytury.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 2 prognozowana liczba ludności w wieku poprodukcyjnym istotnie wzrasta na przestrzeni analizowanego okresu. Tym niemniej wart odnotowania jest fakt dużej rozbieżności w prognozowanych wynikach wówczas, gdy uwzględni się kwestię wydłużenia wieku emerytalnego. Na skutek tego działania, np. w grupie osób w wieku poprodukcyjnym w 2050 roku (po zakończeniu okresu zmian dotyczących ustawowego wieku emerytalnego) według prognozy różnica wyniesie blisko 25%. Oznacza to, że ok. 2,5 mln osób będzie w tym czasie ciągle w okresie aktywności zawodowej.

Tabela 2. Prognozowana liczba ludności według ekonomicznych grup wieku uwzględniająca „stary” i „nowy” wiek emerytalny

Wiek	Lata				
	2013	2020	2035	2050	2050 2013=100
Przedprodukcyjny 0-17	6 995	6733	5568	4963	71,0
Produkcyjny mobilny 18-44	15 338	14219	10725	9331	60,8
Produkcyjny niemobilny 45-59/64	9 084	8568	9990	7252	79,8
Produkcyjny niemobilny „ruchomy”*	9 210	9601	11844	9717	105,5
Poprodukcyjny 60+/65+	7078	8617	10193	12404	175,3
Poprodukcyjny „ruchomy”*	6952	7585	8340	9939	143,0

*Określenie „ruchomy” odnosi się do zmieniającego się – przesuwanego wzwyż, aż do osiągnięcia 67 lat – wieku emerytalnego, stąd granice przedziałów wieku w klasyfikacji wieku niemobilnego i poprodukcyjnego nie są stałe. W przypadku mężczyzn nastąpi to w 2020 roku, zaś kobiet w 2040 roku.

Źródło: Sytuacja demograficzna osób starszych i konsekwencje starzenia się ludności Polski w świetle prognozy na lata 2014-2050, GUS, Warszawa 2014, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/sytuacja-demograficzna-osob-starszych-i-konsekwencje-starzenia-sie-ludnosci-polski-w-swietle-prognozy-na-lata-2014-2050,18,1.html>

Mimo, iż z prognoz demograficznych dla Polski wynika, że ludności w wieku poprodukcyjnym będzie przybywało, to analiza ludności z punktu widzenia przeciętnej liczby emerytów i rencistów wykazuje nieznaczny spadek od 2010 roku. Fakt ten niekoniecznie jednak jest zaprzeczeniem wspomnianych trendów demograficznych lecz raczej ważnych zmian zachodzących w Polsce w odniesieniu do systemu przyznawania rent i emerytur. System ten jest w ostatnich latach znacznie bardziej rygorystyczny w stosunku do osób ubiegających się o przyznanie renty a także na skutek ustawowego wydłużenia wieku emerytalnego liczba emerytów nieznacznie zmalała (tabela 3).

Tabela 3. Przeciętna miesięczna liczba emerytów i rencistów w latach 2005-2013 według instytucji wypłacających (w tys. osób)

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
POLSKA, w tym:	9169	9151	9189	9257	9332	9243	9124	9027	8952
Pozarolniczy system ubezpieczeń społecznych	7524	7565	7659	7779	7907	7869	7797	7742	7706
KRUS	1645	1586	1530	1478	1426	1375	1327	1286	1246

Źródło: Emerytury i renty w 2013 r., GUS, Warszawa 2013, http://stat.gov.pl/download/gfx/.../pl/.../wz_emerytury_i_renty_w_2013.pdf [data dostępu: 20.02.2015]

Podsumowanie

Podejmowanie działań stymulujących osoby starsze do aktywności zawodowej stwarza możliwości przynajmniej częściowego złagodzenia przewidywanych negatywnych skutków dla gospodarek, wynikających z postępującego procesu starzenia się. Wydłużanie okresu aktywności zawodowej według wielu polityków i ekonomistów jest sprawą konieczną, aby w przyszłości uniknąć m.in. krachu systemu ubezpieczeń społecznych. Wydaje się jednak, że sprawą niezwykle istotną jest szukanie sposobów i wdrażanie pomysłów na zagospodarowanie zasobów pracy w wieku okołoemerytalnym. Aktywizowanie takich osób może być dla nich samych szansą na to, aby jesień życia spędzić w czynny sposób, realizując swoje plany, udzielając się społecznie, pełniąc ważną rolę w formowaniu więzi i dialogu międzypokoleniowego.

Srebrna gospodarka jako nowa koncepcja ekonomiczna, której celem jest m.in. zwrócenie uwagi na potrzeby osób starszych stwarza możliwości dla rozwijania działalności gospodarczej, świadczenia działalności usługowej z myślą o seniorach. Dzięki temu możliwe jest wspieranie innowacyjności, wzrostu i rozwoju gospodarczego. Srebrna gospodarka może „oferować” miejsca pracy zarówno osobom młodym, jak i dojrzałym wiekowo zasobom pracy. Obsługa segmentu osób starszych wymaga często odpowiedniego podejścia i znajomości sposobu myślenia seniorów.

Gospodarka senioralna stwarza możliwości uzyskania ekonomicznych korzyści ze zjawiska, które według demografów jest nieuchronne. Wzrost aktywności zawodowej starszych zasobów pracy z jednej strony może dodatnio wpłynąć na wysokość PKB i wzrost poziomu dobrobytu, a drugiej strony zmniejszając na realne wydatki budżetowe na świadczenia socjalne i emerytalno-rentowe.

Bibliografia

1. Bochenek M., *Rozważania historyczno-semantyczne na temat kryzysów ekonomicznych*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici”, 2012, Ekonomia XLIII nr 2, http://www.aunc.ekonomia.umk.pl/Pliki/2012/11_Bochenek.pdf
2. *Emerytury i renty w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2013, http://stat.gov.pl/download/gfx/.../pl/.../wz_emerytury_i_renty_w_2013.pdf [data dostępu: 20.02.2015].
3. Enste P., Naegele G., Leve V., *The Discovery and Development of the Silver Market in Germany*, [w:] F. Kohlbacher, C. Herstatt (eds.), *The Silver Market Phenomenon. Business Opportunities in an Era of Demographic Change*, Springer, Heidelberg 2008.
4. Golinowska S., „*Srebrna gospodarka*” i miejsce w niej sektora zdrowotnego. *Koncepcja i regionalne przykłady zastosowania*, „Zdrowie Publiczne i Zarządzanie”, 2011, vol. 1, http://www.wuj.pl/UserFiles/File/Zdrowie%20Publiczne_1_2011/Zdrowie%20Publiczne_1_2011_5.pdf [data dostępu: 27.02.2015].
5. Golinowska S., *Spójność społeczna*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2013, *Innovation for Societal Change*, Projekt PEOPLE, <http://www.peopleproject.eu/wiki/PEOPLE%20WIKIS/www/mainSpace/files/SO3%20Final%20report.pdf> [data dostępu: 12.02.2015].
6. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz. U. 1997 nr 78 poz. 483 z późn. zm..
7. Kotowska I., Wóycicka I. (red.), *Sprawowanie opieki oraz inne uwarunkowania podnoszenia aktywności zawodowej osób w starszym wieku produkcyjnym. Raport z badań*, MPiPS, Warszawa 2008.
8. http://www.mpips.gov.pl/userfiles/File/Raporty/Sprawowanie_opieki.pdf, [data dostępu: 25.02.2015].
9. Kubicki P., *Ubóstwo i wykluczenie społeczne osób starszych*, Ekspertyza przygotowana w ramach projektu „EAPN Polska – razem na rzecz Europy Socjalnej”, http://www.academia.edu/3483209/Ubostwo_i_wykluczenie_spoleczne_osob_starszych [data dostępu: 27.02.2015].
10. Lange O., *Dziela*, t. 5, PWE – PAN, Warszawa 1976.
11. Mankiw G., Taylor M.P., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2009.

12. Morawski W., *Kronika kryzysów gospodarczych*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2003.
13. *Przemiany demograficzne i starzenie się społeczeństwa: konsekwencje dla lokalnych rynków pracy w Polsce* (2013), OECD, LEED,
http://pokl.wup.lodz.pl/images/pliki/raporty/lokalne_scenariusze_zmian_demograficznych_oecd_leed.pdf [21.02.2015].
14. *Rachunki kwartalne PKB w latach 2004-2008*, GUS, Warszawa 2009,
http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rn_rachunki_kw_pkb_2004-2008.pdf
15. *Rachunki kwartalne PKB w latach 2009-2014*, GUS, Warszawa 2015,
<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/kwartalne-rachunki-narodowe/rachunki-kwartalne-produktu-krajowego-brutto-w-latach-2009-2014,6,9.html>
16. Rożyński P., *Senior, klient w Polsce niedoceniony*, „Gazeta Prawna”, 4.11.2011,
http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/563007,senior_klient_w_polsce_niedoceniony.html,3 [data dostępu: 19.02.2015]
17. Siwiński W., *Globalny kryzys gospodarczy i jego implikacje dla polityki pieniężnej*, „Master of Business Administration”, 2011, nr 2 (112).
18. *Sytuacja demograficzna osób starszych i konsekwencje starzenia się ludności Polski w świetle prognozy na lata 2014-2050*, GUS, Warszawa 2014,
<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/sytuacja-demograficzna-osob-starszych-i-konsekwencje-starzenia-sie-ludnosci-polski-w-swietle-prognozy-na-lata-2014-2050,18,1.html>
19. Śleszyński P., *Znaczenie przemian demograficznych w przestrzeni Polski dla rozwoju gospodarczego*, Warszawa 2009,
http://www.igipz.pan.pl/tl_files/igipz/ZGMiL/osoby/sleszynski/005_Sleszynski_ZNACZENIE_PRZEMIAN.pdf
20. Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz. U. 2011 nr 144 poz. 855).
21. Zimnoch K., *Starzenie się i srebrna gospodarka w uwarunkowaniach rozwojowych Podlasia*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2013, nr 4 (64),
http://optimum.uwb.edu.pl/wp-content/uploads/numery_pdf/64_Optimum_4_2013.pdf

Paweł Józwiakowski, dr
Uczelnia Jana Wyżykowskiego

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.65>

Istota i determinanty rozwoju lokalnego

Streszczenie

Celem prezentowanego artykułu jest przedstawienie istoty rozwoju lokalnego, jego wpływu na rozwój i wzrost gospodarczy oraz życie lokalnej społeczności. W części pierwszej odniesiono się do pojęcia lokalności, rozwoju gospodarczego oraz przedstawiono najważniejsze cechy rozwoju lokalnego. W części drugiej podjęto próbę zdefiniowania rozwoju lokalnego. W dalszych częściach określono rolę władz regionalnych w rozwoju lokalnym oraz zdefiniowano kapitał społeczny i przedstawiono jego znaczenie. Artykuł zakończono krótkim podsumowaniem.

Słowa kluczowe: rozwój, rozwój lokalny, władza samorządowa, kapitał społeczny, wpływ kapitału społecznego na rozwój lokalny.

KOD JEL: O12

The essence and determinants of local development

Abstract

The purpose of this article is to present a definition of development in the local view. The first section relates to the concept of locality and economic development and there were presented the main skills of local`s development. In the second part of that report there were local development`s attempts. In the next part, there was described the role of local authorities and there was presented the social capital`s importance. The article ends with a short summary.

Keywords: development, local development, local authorities, social capital, social capital`s influence on social development.

JEL CLASSIFICATION: O12

Wstęp

W 1989 roku w Polsce rozpoczął się proces transformacji systemowej, który diametralnie zmienił polską gospodarkę poprzez przejście od systemu gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. Kamieniem milowym w tym procesie jest niewątpliwie Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, opracowana według projektu ministra przemysłu Mieczysława Wilczka i premiera Mieczysława Rakowskiego, która regulowała w sposób liberalny działalność gospodarczą. W roku 1990 przyjęto pakiet reform gospodarczych znanych jako plan Balcerowicza, polegający na wprowadzeniu wolnego rynku, obniżeniu inflacji i deficytu budżetowego oraz na dążeniu do przyspieszenia wzrostu gospodarczego.

Głównym wskaźnikiem interesującym ekonomistów, potwierdzającym pozytywny wpływ transformacji systemowej jest wskaźnik relatywnego poziomu gospodarczego, mierzony wielkością PKB na osobę, jako procent PKB na osobę w najbardziej rozwiniętych krajach. W latach 1992-2013 PKB na osobę zwiększał się w Polsce około dwukrotnie szybciej niż w najbardziej rozwiniętych krajach UE (zarówno wśród państw „starej piętnastki”, jak i krajów przyjętych do Wspólnoty w późniejszym okresie). W rezultacie wskaźnik relatywnego poziomu polskiej gospodarki wzrósł w tym czasie z około 30% w roku 1988 do około 50% w roku 2013 (Gomułka 2014, s. 9). Ponadto eksport Polski w tym samym okresie zwiększył się ponad 25 razy.

Czynnikiem wspomagającym rozwój lokalny była niewątpliwie przeprowadzona w 1999 roku reforma administracyjna, która wprowadziła 3-stopniową strukturę podziału terytorialnego kraju, według której podstawową jednostką terytorialną została gmina.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty rozwoju lokalnego, jego wpływu na rozwój i wzrost gospodarczy oraz życie lokalnej społeczności.

W artykule zaprezentowano argumenty potwierdzające zdaniem autora hipotezę, że rozwój lokalny jest podstawowym, a z pewnością jednym z głównych determinantów rozwoju lokalnego.

Cechy rozwoju lokalnego

Rozwój lokalny jest pojęciem wielowymiarowym oraz postrzegany jest, jako zmiany ilościowe i jakościowe zachodzące w społecznym i gospodarczym funkcjonowaniu jednostek samorządu terytorialnego. Punktem wyjścia dla określenia pojęcia rozwoju lokalnego jest wyjaśnienie takich terminów jak: lokalność, społeczność lokalna, władza lokalna, a także co rozumiemy przez słowo rozwój.

Lokalność – pojęcie odnoszące się najczęściej do relatywnie małego obszaru, jednak należy mieć tutaj na uwadze takie cechy jak przeszłość historyczna, specyficzne cechy społeczno-ekonomiczne, a nawet kulturowe, które niewątpliwie wpływają na konkretną przestrzeń.

Społeczność lokalna – pewna zbiorowość zamieszkująca wyodrębnione, stosunkowo niewielkie terytorium, jak np.: parafia, wieś, gmina, w której występują silne więzi wynikające ze wspólnoty interesów i potrzeb, a także z poczucia zakorzenienia i przynależności do zamieszkwanego terenu (Podedworna 2007, s. 111).

Władza lokalna – to typ władzy, wynikający z zasady decentralizacji państwa. Mieszkańcy, za pośrednictwem władzy lokalnej (samorząd terytorialny), mają prawo do decydowania o wszelkich sprawach dotyczących społeczności lokalnej, z wyjątkiem dziedzin zastrzeżonych dla instytucji państwa (Myna 1998, s. 31). Prawo to dotyczy się zarówno zaspokajania potrzeb w zakresie obsługi życia codziennego, jak i podejmowania decyzji, co do rozwoju społeczno-ekonomicznego danego regionu.

Rozwój – to proces kierunkowych zmian, czegoś lub kogoś, o charakterze długotrwałym. Pojęcie to jest bliskoznaczne terminowi postęp, utożsamianym ze zmianą na lepsze, doskonaleniem czy rozwijaniem się w czasie.

Cechą charakterystyczną rozwoju lokalnego jest stosunkowo niewielka mobilność głównych czynników rozwojowych, do których należą między innymi: stan infrastruktury, kwalifikacje siły roboczej, struktura społeczna regionu w podziale na klasy i warstwy oraz gałęziowa struktura gospodarki lokalnej czy też wiedza ogólna i techniczna społeczeństwa. W związku z powyższym zasadniczym celem polityki rozwoju społeczności lokalnych powinno być jak najlepsze wykorzystanie tych nieprzenaszalnych zasobów. Jest to na przykład poprawa stanu zatrudnienia i zapewnienie możliwie najwyższej produktywności pozostałych czynników wytwórczych.

Szczególne znaczenia nabiera również problem usuwania wewnętrznych barier wzrostu w rozwoju lokalnym. Jako przykład posłużyć może kwestia tworzenia nowych miejsc pracy w regionie, która możliwa będzie do przeprowadzenia tylko wtedy, gdy kształcenie młodzieży (dorosłych) skorelowane będzie z potrzebami lokalnych rynków pracy. Coraz częściej spotykaną sytuacją jest brak osób z wykształceniem zawodowym tzw. młodych specjalistów, którzy byliby przygotowani do wykonywania prac, na które istnieje duże zapotrzebowanie.

Pojęcie i czynniki rozwoju lokalnego

W literaturze przedmiotu wielokrotnie podejmowano próbę definiowania rozwoju lokalnego. Rozwój lokalny oznacza proces długotrwałych ukierunkowanych zmian, w którym można wyróżnić prawidłowo po sobie następujące etapy przemian danego obiektu. Można także powiedzieć, że jest procesem kierunkowych przemian, w którego toku dochodzi do przejścia od form lub stanów prostszych i mniej doskonałych do stanów bardziej złożonych i doskonalszych pod określonymi względami (Encyklopedia PWN 1997, s. 616).

Czynniki rozwoju lokalnego można podzielić na cztery podstawowe grupy (Kosiedowski 2008, s. 232): ekonomiczne, społeczne, techniczne i technologiczne oraz ekologiczne.

W grupie czynników ekonomicznych najważniejszą rolę odgrywają takie zmienne jak: wielkość i związany z nią sposób funkcjonowania lokalnego rynku dóbr i usług, sytuacja na lokalnym rynku pracy, wysokość oraz zmienność dochodów ludności, przedsiębiorstw i organów lokalnego samorządu. Wskazać również należy na rangę i jakość marketingu lokalnego oraz poziom zarządzania przez lokalnych włodarzy. Na sytuację ekonomiczną w wymiarze lokalnym wpływają również czynniki zewnętrzne, między innymi sytuacja makroekonomiczna kraju.

Wśród czynników społecznych do jednych z najważniejszych zaliczyć możemy zmiany demograficzne oraz tempo i charakter procesów urbanizacyjnych. Oprócz tego, istotną rolę odgrywają również, rozwój i doskonalenie infrastruktury społecznej, a także zmiany w poziomie i stylu życia mieszkańców, poziom wykształcenia oraz aktywność i zaangażowanie władz i społeczności lokalnej.

Czynniki techniczno-technologiczne to między innymi: ilość oraz jakość kapitału trwałego i zmiany w jego strukturze, rozwój działalności badawczo-rozwojowej, poziom współpracy sektora nauki z przemysłem, dywersyfikacja produkcji oraz rozwój i doskonalenie infrastruktury technicznej.

W grupie czynników ekologicznych aspektów rozwoju lokalnego możemy upatrywać w dostępie do zasobów naturalnych, racjonalizacji gospodarowania zasobami środowiska przyrodniczego, wdrażaniu „czystych” technologii, stymulowaniu produkcji zdrowej żywności, poprawie świadomości i kultury ekologicznej społeczeństwa oraz wdrażaniu nowoczesnych instrumentów ochrony środowiska.

Wymienione powyżej czynniki zwykle oddziałują na procesy rozwojowe w sposób łączny, stanowiąc wiązkę determinant rozwoju. Często dochodzi do sprzężenia pomiędzy poszczególnymi czynnikami. Zagadnienie rozwoju lokalnego, należy zatem rozpatrywać kompleksowo, mając świadomość, że wiele procesów ma charakter przyczynowo-skutkowy. Przyczyny i skutki są ze sobą wzajemnie powiązane i łączą się ze wszystkimi wymienionymi aspektami rozwoju. Mogą one stanowić czynniki rozwoju lokalnego, choć z drugiej strony mogą też ten rozwój w skuteczny sposób hamować.

Rozpatrując rozwój lokalny w płaszczyźnie gospodarczej uwagę zwrócić należy na czynniki wewnętrzne (endogeniczne), zewnętrzne (egzogeniczne) oraz różnego rodzaju siły odśrodkowe. W przypadku czynników endogenicznych podstawą rozwoju lokalnego są istniejące na poziomie lokalnym zasoby podstawowych czynników produkcji oraz dostępny kapitał ludzki i intelektualny. Czynniki egzogeniczne rozwoju polegają na lokalizacji w regionie nowych zakładów produkcyjnych, przynależnych do przedsiębiorców

zewnętrznych. Odśrodkowe siły rozwoju lokalnego wynikają z reakcji na zmiany zewnętrzne, a ich efektem jest powstanie nowych lub rozwój już istniejących przedsiębiorstw. Kreowanie rozwoju lokalnego zmusza zatem władze samorządowe do wywierania wpływu na odpowiednią kombinację powyższych czynników (Bagadziński 1995, s. 46).

Umożliwienie i stworzenie przez władze lokalne korzystnych warunków rozwoju aktywności i innowacyjności lokalnych przedsiębiorstw, z pewnością może przełożyć się na wzrost ogólnego poziomu społeczno-gospodarczego danego regionu. Władze lokalne kreując warunki działania przedsiębiorstw powinny stosować pewne ogólne zasady, do których zaliczyć możemy (Strużycki 2004, s. 127):

- opracowanie i realizacja planów strategicznych opartych na wizji przyszłości przedsiębiorstw,
- wdrożenie instrumentów i mechanizmów wpływających na doskonalenie jakości,
- konieczność pobudzania innowacyjności i kreatywności w przedsiębiorstwach,
- pobudzanie uczenia się organizacji,
- rozwój pracowników, ich szkolenie, motywowanie i tworzenie silnej, spójnej kultury organizacyjnej,
- uwzględnianie aspektów ekologicznych

Stałą płaszczyznę współpracy partnerskiej z samorządami tworzyć mogą również regionalne systemy innowacji, poprzez tworzenie sieci kooperujących ze sobą firm o różnych profilach działalności. Powiązanie instytucjonalne w ramach regionalnych systemów innowacji powinno opierać się na założeniu, że dzięki silnym i trwałym powiązaniom społeczności lokalnych, oraz współpracy z otoczeniem instytucjonalnym wystąpi pobudzenie i dyfuzja innowacji, a dzięki temu podniesie się lokalna konkurencyjność (Jastrzębska 2005, s. 192).

Działalność władzy samorządowej na rzecz rozwoju lokalnego

Wspieranie rozwoju lokalnego przez organy władzy samorządowej zależne jest od zasobu czynników kształtujących konkretny rodzaj aktywności. Analizując je należy zwrócić uwagę na moc decyzyjną samorządów lokalnych, w którą zostały wyposażone zgodnie z obowiązującym prawem. Przedmiotem działania władzy lokalnej jest realizowanie funkcji administracji publicznej. Państwo powierza zgodnie z obowiązującym prawem jednostkom samorządu terytorialnego realizację części jego zadań, w ich imieniu, na ich odpowiedzialność i w interesie dobra publicznego.

Wykonując swoje zadania administracja publiczna jest upoważniona do wydawania decyzji administracyjnych na podstawie przepisów prawa materialnego. Oprócz tego, może tworzyć, w ramach upoważnień ustawowych, normy powszechnie obowiązujące na obszarze danej jednostki samorządu terytorialnego. Tworzenie przez samorządy terytorialne warunków sprzyjających powstawaniu przedsiębiorstw oraz ich rozwoju musi być zgodne z zakresem wykonywanych przez nich zadań oraz w ramach kompetencji określonych w obowiązującym prawie (Witalec 2007, s. 270).

Aktem prawnym regulującym działalność organów samorządowych jest m. in. Ustawa o samorządzie gminnym z dnia 8 marca 1990 r. (Dz. U. 1990 Nr 16 poz. 95 z późn. zm.) według której do podstawowych zadań jednostek władzy lokalnej należą pobudzanie aktywności gospodarczej, tworzenie warunków rozwoju gospodarczego, zwiększanie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki lokalnej, a także wspieranie rozwoju nauki oraz popieranie postępu technologicznego i innowacji. W strategiach lokalnych opracowywanych przez samorządy gmin, będących wyrazem polityki rozwoju lokalnego powinny znaleźć się cele ukierunkowane na pobudzanie przedsiębiorczości, mające istotny wpływ na rozwój regionu i podniesienie poziomu życia jego mieszkańców (Piasecka 1999, s. 333).

Wśród najczęściej wymienianych czynników stanowiących potencjalne zasoby niezbędne do kreowania przedsiębiorczości służącej podnoszeniu jakości życia mieszkańców, niewątpliwie ważną rolę odgrywają wiedza i postawy pracowników samorządowych i przedstawicieli społeczności lokalnej.

We współczesnych, rozwiniętych gospodarkach wiedza, będąca elementem kapitału ludzkiego i intelektualnego, pełni rolę najważniejszego endogenicznego czynnika produkcji i rozwoju gospodarczego, przyczyniającego się do zmniejszenia ograniczoności tradycyjnie pojmowanych czynników produkcji. W nowych modelach gospodarki, opartej na wiedzy, wyeksponowana została rola przedsiębiorstw wykorzystujących ten podstawowy atut, dzięki któremu kreowane są różnego rodzaju innowacje, przesądzające o przewadze konkurencyjnej. W proces ten wpisuje się koncepcja tzw. regionalnych systemów innowacji z uwzględnieniem w nich wiodącej roli małych i średnich przedsiębiorstw oraz jednostek władzy lokalnej stymulujących ich rozwój. Wykorzystując swoje zasoby, jednostki administracji publicznej mogą tworzyć sprzyjający klimat dla działań służących powstawaniu przedsiębiorstw, a także wzmacnianiu ich pozycji konkurencyjnej udzielając im wsparcia, któremu służą następujące instrumenty (Oliński 2005, s. 90):

- finansowe,

- prawno-podatkowe,
- promocyjno-organizacyjne,
- informacyjno-szkoleniowe.

Instrumenty finansowe pośredniczą lub pomagają w zaciągnięciu preferencyjnych kredytów i pożyczek. Jednostki władzy lokalnej mogą również udzielić, pośredniczyć bądź pomóc przedsiębiorstwom w uzyskaniu poręczenia kredytu. Urzędy gmin mogą dofinansować przedsięwzięcia firm, w których gmina posiada udziały bądź współfinansować przedsięwzięcia realizowane z udziałem przedsiębiorstw lokalnych oraz dotować organizacje wspierające przedsiębiorczość.

Do instrumentów prawno-podatkowych zalicza się pomoc polegającą między innymi na informowaniu oraz pośredniczeniu w formalnościach niezbędnych do uzyskiwania ulgi w podatkach lokalnych. Kompetencje pracowników urzędów samorządowych, umożliwiają także oferowanie pomocy w ubieganiu się o uzyskanie ulgi w podatkach leżących w gestii innych organów. Bardzo atrakcyjna, wydają się również pomoc w kwestiach porad prawno-podatkowych dla lokalnych przedsiębiorców.

Do narzędzi o charakterze promocyjno-organizacyjnym zaliczyć możemy udzielanie bądź pomaganie w uzyskaniu wsparcia umożliwiającego bądź ułatwiającego pozyskanie i wdrożenie innowacji produktowych, marketingowych lub z zakresu organizacji i zarządzania, poprzez konotację z potencjalnymi dostawcami. Oprócz tego instytucje samorządowe mogą organizować, pomagać, a także wspierać lokalną przedsiębiorczość w uczestnictwie w różnego rodzaju, targach, konkursach i innych imprezach służących ich promocji.

Instrumenty informacyjno-szkoleniowe to przede wszystkim organizowanie szkoleń, różnego rodzaju kursów lub innych form pomocy w zdobywaniu wiedzy i kształtowaniu „przedsiębiorczych” postaw.

Jednostki władzy lokalnej, mogą również w sposób pośredni, postulować i organizować rozwój przedsiębiorczości poprzez:

- przyciąganie zewnętrznych inwestycji, programów i dotacji,
- rozwój infrastruktury technicznej i społecznej,
- zamówienia publiczne kierowane do lokalnych wykonawców i dostawców,
- przedsięwzięcia angażujące kapitał publiczny i prywatny,
- wpływanie na postawy mieszkańców w celu zwiększenia ich umiejętności
- samodzielnego rozwiązywania problemów.

Analizując działania wielu samorządów lokalnych na rzecz małej i średniej przedsiębiorczości oraz wykorzystywane przez nie instrumenty wsparcia, należy zwrócić uwagę na ich efekty. Oczywiście rzeczą jest, że samo zwiększenie środków i zakresu wykorzystywanych instrumentów nie rozwiązuje żadnego problemu, gdy poszczególne działania władz lokalnych nie osiągną wymaganej skuteczności.

Rola kapitału społecznego w rozwoju lokalnym

Niezwykle ważnym zasobem, stanowiącym potencjał dla rozwoju lokalnego jest kapitał społeczny. W gospodarce centralnie planowanej kapitał ten nie miał racji bytu, bowiem był sprzeczny z zasadami funkcjonowania socjalizmu. Przemiany ustrojowe dowiodły jak ważną rolę w życiu społeczno – gospodarczym pełni kapitał społeczny i siły z nim powiązane. Kapitał społeczny jest terminem wprowadzanym w sposób usystematyzowany do literatury z zakresu socjologii w latach 70. ubiegłego wieku (Stępień, Znaniecki 2002, s. 217). J. Coleman stwierdza, że kapitał społeczny jako szereg różnych bytów charakteryzuje się dwiema cechami tj.: składa się z pewnych powiązań istniejących w ramach struktur społecznych i ułatwia działanie jednostek, istniejących w ramach tychże struktur (Coleman 1990, s. 301).

Według terminologii przyjętej przez Bank Światowy, „kapitał społeczny” – „odnosi się do wewnętrznej, społecznej i kulturowej koherencji społeczeństwa, do norm i wartości które kierują ludzkimi interakcjami i do instytucji, które owe interakcje ucieleśniają. Kapitał społeczny jest rodzajem spoiwa, które utrzymuje społeczeństwo jako całość i bez którego ekonomiczny wzrost bądź dobrobyt ludzki może nie zaistnieć” (Jarmołowicz, Kościński 2005, s. 36).

W ekonomii społecznej wyróżnić możemy sześć wyznaczników kapitału społecznego do których należą (Dyduch 2007, s. 17):

- Uczestnictwo w sieciach – kapitał społeczny jest kreowany i pomnażany, gdy istnieją uzupełniające się sieci powiązań między różnymi grupami. Jednostki charakteryzują się skłonnością do działania w zbiorowości, do generowania nowych powiązań, kontaktów, a w końcu sieci, w których uczestnictwo jest dobrowolne. Kapitał społeczny, nie może być tworzony poprzez indywidualne działanie jednostek na ich własną korzyść.
- Wzajemność – kapitał społeczny jest to działanie jednych osób, ukierunkowane na odniesienie korzyści przez innych, w oczekiwaniu, że działanie to zostanie

odwzajemnione. Gdy owa wzajemność wykazuje silny związek, wówczas obydwie strony dążą do pełnego zaangażowania.

- Zaufanie – które pozytywnie wpływa na poczucie bezpieczeństwa uczestników organizacji oraz zachęca do podejmowania ryzyka, wynikającego z założenia, że inni zachowają się zgodnie z przewidywaniami i będą się wzajemnie wspierać.
- Normy społeczne – umożliwiające wewnętrzną nieformalną kontrolę społeczną. Są one niepisanymi prawami, określającymi konkretne zachowania pożądane w danym społeczeństwie.
- Wspólnota – zapewniająca każdemu uczestnikowi sieci dostęp do wszystkich zasobów.
- Proaktywność – rozumiana jako wspólny, aktywny udział wszystkich członków grupy w realizacji założonych celów.

Rozwijanie działań przedsiębiorczych w skali lokalnej w oparciu o kapitał społeczny przyczynia się do zwiększenia sieci relacji i kontaktów z uczestnikami procesów rynkowych. Jest to sposób na zdobywanie nowych kompetencji, zachowanie zasobów, dzielenie się ryzykiem oraz tworzenie atrakcyjnych strategii działania w warunkach ciągłych zmian.

Odpowiednie dostosowanie się do nowych warunków działania w wyniku licznych kontaktów z dotychczasowymi oraz nowymi odbiorcami i dostawcami, wpływa na poziom konkurencyjności przedsiębiorstw działających w danym regionie poprzez:

- zwiększanie wiedzy o rynku,
- lepsze rozpoznanie preferencji klienta i jego zadowolenie,
- zmniejszanie kosztów transakcji w długim okresie.

Kontakty z pozostałymi uczestnikami rynku m.in. bankami, różnego rodzaju firmami zmniejszają koszty przedsiębiorstwa w wyniku:

- ułatwienia przepływu informacji dotyczących nowości technologicznych, działań konkurencji,
- zmniejszenia kosztów poszukiwania informacji,
- możliwości wspólnego korzystania z dóbr,
- tworzenia swoistego lobby, które może korzystnie wpływać na działania rządu i samorządów lokalnych,
- realizacji przez firmy działające w sieci wspólnych projektów wspieranych finansowo przez Unię Europejską.

Podmioty działające na rynku lokalnym realizują własne cele i interesy, ale aby móc to osiągnąć potrzebują do tego innych organizacji i ich zasobów. Partnerzy na rynku wchodząc

w różne związki, wymieniają towary, usługi i informacje mając na względzie interes własny, który nie może zagrażać interesowi innego podmiotu.

Podsumowanie

Koncepcje teoretyczne, jak również wiele badań empirycznych, potwierdzają, że potencjalne zasoby samorządów lokalnych w postaci mocy decyzyjnej, wiedzy, zasobów finansowych i narzędzi polityki rozwoju regionalnego wpływają stymulująco na rozwój lokalny. Z pełną stanowczością należy jednak stwierdzić, że nie ma gotowych recept rozwoju lokalnego. Wynika to z faktu, że każdy układ lokalny jest jednostką niepowtarzalną, jest kombinacją czynników ludzkich, ekonomicznych, geograficznych i przestrzennych.

Zmienne uwarunkowania systemowe dotyczące funkcjonowania gospodarki, a w szczególności rezygnacja z logiki scentralizowanego rozwoju sektorowego powodują, że obecnie rozwój lokalny (regionalny) nabiera szczególnego znaczenia.

Istotą proponowanej, aktywnej postawy organów władzy lokalnej, uczestniczącej w tworzeniu warunków sprzyjających rozwojowi lokalnemu, nie może być także odgórne sterowanie nim, gdyż byłoby to sprzeczne z ideą rynkowo-cenowego mechanizmu alokacji zasobów. W tym przypadku należy podjąć próbę budowania porozumienia pomiędzy wszystkimi stronami, co z pewnością przyczyni się do oddolnego kształtowania wielu postaw przedsiębiorczych. Skuteczna pomoc ze strony władz lokalnych w aktywizowaniu regionalnej przedsiębiorczości, może spowodować rozwój gospodarczy regionu, a wydatki ponoszone przez władze samorządowe na rzecz wspierania różnych inicjatyw gospodarczych, zostaną zwrócone w postaci lokalnych podatków, płaconych przez dobrze prosperujące i rozwijające się lokalne podmioty gospodarcze.

Szczególną rolę w rozwoju lokalnym przypisać należy kapitałowi społecznemu. Do korzyści osiąganych dzięki istnieniu kapitału społecznego zalicza się również zmniejszone ryzyko działania oraz niższe koszty dostosowania podmiotów gospodarczych do ciągłych zmian w otoczeniu.

Z pewnością upłynie wiele czasu zanim termin „rozwój lokalny” przestanie być synonimem marginalizacji, peryferyjności, problemów rozwojowych regionów słabszych ekonomicznie lub zaprzeczeniem modnej ostatnio metropolizacji. Rozwój lokalny jest niezbywalnym elementem rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, regionu, społeczności lokalnej. Dzięki niemu realizacja interesów indywidualnych i ogólnospołecznych dokonuje się przy wykorzystaniu lokalnych zasobów i czynników rozwoju. Oznacza to, że proces ten

powinien być programowany, sterowany, wdrażany i modyfikowany przez struktury samorządowe, współpracujące z nimi instytucje właściwego szczebla oraz reprezentantów społeczeństwa lokalnego.

Bibliografia

1. Bagadziński L. (red.), *Polityka rozwoju regionalnego i lokalnego w okresie transformacji systemowej*, UMK, Toruń 1995.
2. Coleman J.S., *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press 1990.
3. Dyduch W., *Kapitał społeczny organizacji pożywką dla przedsiębiorczości i innowacyjności*, UE w Katowicach, Katowice 2007.
4. Gomułka S., *Transformacja gospodarczo-społeczna Polski 1989-2014 i współczesne wyzwania*, Nauka 2014, nr 3.
5. Jarmołowicz W., Kościński M., *Menedżerowie a kapitał społeczny organizacji*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 7 Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów, 2005.
6. Jastrzębska W., *Pobudzanie aktywności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw w teorii regionalnych systemów innowacji i polityce innowacyjnej Unii Europejskiej* „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 7, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2005.
7. Myna A, *Rozwój lokalny, regionalne strategie rozwoju, regionalizacja*, „Samorząd Terytorialny”, 1998, nr 11.
8. *Nowa encyklopedia powszechna*, PWN, Warszawa 1997.
9. Nowakowska A., *Nowoczesne metody i narzędzia zarządzania rozwojem lokalnym i regionalnym*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2015.
10. Oliński M., *Wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw przez ośrodki krajowego systemu usług*, [w:] Pławgo B., Zaremba W. (red.), *Partnerskie współdziałanie w sektorze publicznym i prywatnym*, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Białystok 2005.
11. Piasecka E., *Brytyjska koncepcja układów partnerskich w lokalnym rozwoju gospodarczym*, [w:] Targalski J. (red.), *Przedsiębiorczość a lokalny i regionalny rozwój gospodarczy*, AE w Krakowie, Kraków 1999.

12. Podedworna H., *Analiza struktur społecznych. Wybrane przykłady*, [w:] Polakowska-Kujawa J. (red.), *Socjologia ogólna: wybrane problemy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007.
13. Potoczek A., *Podstawy strategii rozwoju lokalnego i regionalnego*, WSG, Warszawa 2008.
14. Stępień J., Znaniecki F., *Siły społeczne w województwie poznańskim (1934)*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2002, nr 3.
15. Strużycki M. (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, Wydawnictwo PTE, Warszawa 2004.
16. Szewczuk A., *Rozwój lokalny i regionalny. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011.
17. Sztando A., *Oddziaływanie samorządu lokalnego na rozwój lokalny w świetle ewolucji modeli ustrojowych gmin*, „Samorząd Terytorialny”, 1998.
18. Witalec W., *Prawno-finansowe instrumenty wspierania przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny*, [w:] Czudec A. (red.), *Innowacyjność jako czynnik rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*, Wydawnictwo Oświatowe FOSZE, Rzeszów 2007.

Ing. Gabriela Kol'vecková, Ph.D.
Ing. Iveta Korobaničová, Ph.D.
The Faculty of Economics
Technical University in Košice

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.66>

Analyzing regional economic resilience in the Košice Region

Abstract

Resilience of any area in question is linked with its structure, which is being built and rebuilt over the years. For instance, Košice city reinforces for most sector of Information, communication and as well its sector of Art, entertainment and recreation. After implementing strategy of reinforcement the city can be better up to the task to cope with shocks. Similarly other areas, this paper was trying to shed light on this topic by implementing methodology of localization quotient and using data for seven cities in Eastern Slovak Republic. The analysis provides comparison in structure and resilience potential of cities in terms of employment.

Keywords: resilience, regional development, shock, economic crisis.

JEL Classification: J21, R10, R11, R12

Introduction

The term „resilience” has been commonly applied to how well, or how badly, individual economies have responded to the shocks to their systems arising from the impact of recession (Breathnach et al. 2014). Foster (2007, p. 14) defined regional resilience as „an ability of a region to anticipate, prepare for, respond to, and recover from a disturbance”. In general, regional economic resilience describes the development in a region after an exogenous shock (Wink 2012). Shocks can be of three kinds: 1) shocks caused by downturns in the national economy; 2) shocks caused by downturns in particular industries that constitute an important component of the region's export base (industry shocks); 3) other external shocks, e.g. a natural disaster, closure of a military base, movement of an important firm out of the area, etc. (Hill et al. 2011). Frenken et al. (2007; in Holm, Østergaard 2013) argues that while specialization enhances employment growth, it also creates greater vulnerability to external shocks. Regions that have a more diverse industry structure might experience less growth, but they are also more resilient to external shocks. If the industry is specialized, it draws heavily on the same resources, which results in higher wages and other negative congestion effects (Martin 2011).

Some of the most significant contributions to this area of research is the work presented by Martin (2011), Christopherson et al. (2010), Masik and Rzyński (2014, pp. 129-141), Dinh and Pearson (2015) etc. In Czech academic literature, the concept of the regional resilience has been expounded for instance by Svoboda (2013, pp. 252-257), Koutský et al. (2012),

Kučerová (2009), Lungová (2011). In Slovak academic literature, the concept of regional resilience has been presented by Hudec and Šišerová (2014), Buček (2010, pp. 190-208.).

In this paper the main focus of research was to identify industrial structure of regions in Slovakia concerning its employment and changes towards resilience. The research hypotheses was that the bigger employment industry capacity is the more chances there can be for building the resilience among cities and within cities itself. For measuring the employment capacity in industry the location quotient was used, while taking into account its limitation in some randomness underlying location decisions (Guimaraes, Figueiredo, Woodward 2009). The region of East Slovakia was selected in this paper for it has both cities, which were assumed to have sufficient capacity and as well cities, which can be helped out.

Methodology

Many studies have analyzed which factors and industries support the growth of an industry in a specific region. Martin (2011) analyzed the resistance and recovery of UK regions following a recessionary economic shock by investigating how employment in the regions was affected by the national recession and its post-recession growth. The empirical findings presented in his research (Martin 2011) indicate that regional resilience to recession can vary and change over time, not only because of differences in the causes and nature of individual recessionary shocks, but because the factors and mechanisms that shape economic resilience may themselves evolve and change. Resilience is not a static feature of an economy, but a dynamic process, influenced both by the impact of major shocks and by the ongoing restlessness of structural economic change and adaptation. Other researchers (Holm, Østergaard 2013) analyzed the situation in Denmark. According their study's findings, the ICT sector in urban and agglomerated regions was sensitive to the business cycle, while the sector in less urbanized regions was resistant. Thus the growth of a regional ICT sectors seems not to reduce the resilience. The ICT sector in Denmark is agglomerated in the large urban university regions and while these declined after shock, they also grew when the business cycle turned positive. Theirs study has shown that the factors that increased the resistance type of resilience also limited the growth of the ICT sector.

The report of Šišerová (2015) presented the results of resistance of the Slovak municipalities. The resistance was measured by sensitivity index during the greatest impact of the financial crisis of 2008 and the prosperity was measured by the composite index of

municipal prosperity. The results show that Košice region was the most resistant region. Košice region will be the object of interest in the current study.

Method

In general, we can use location quotients to describe the situation of an area. In this paper we concentrate at cities. The basics of using location quotients can be found in the first formula, where x_i^r and x^r denote gross output of sector i in region r . Total output of all sectors at national level, denotes n , i.e. x_i^n and x^n (Miller, Blair 1985).

$$LQ_i^r = \frac{x_i^r / x^r}{x_i^n / x^n} \quad (1)$$

This formula express how much each of the sectors contributes to the regional output in its numerator and to the national output in its denominator. As a consequence: the more the LQ exceeds 1, the more is the sector concentrated in the region compared with nation.

$$LQ_i^r = \frac{x_i^r / x_i^n}{x^r / x^n} \quad (2)$$

Second formula is a variation of the first one, where already a numerator reflects total national output of commodity i produced by region r , in the following analysis it will be a city. The denominator reflects total national output of all commodities produced in city. The interpretation is the similar; it only refers to the most frequent commodities produced in the city instead of the most concentrated industry.

We use the localization quotient as an indirect way of measuring the output and expressing the values for input output tables (Flegg, Tohmo 2013). To be precise we apply here the Cross Industry Location Quotient - CILQ.

$$CILQ_{ij} = \frac{SLQ_i}{SLQ_j} = \frac{RE_i / NE_i}{RE_j / NE_j} \quad (3)$$

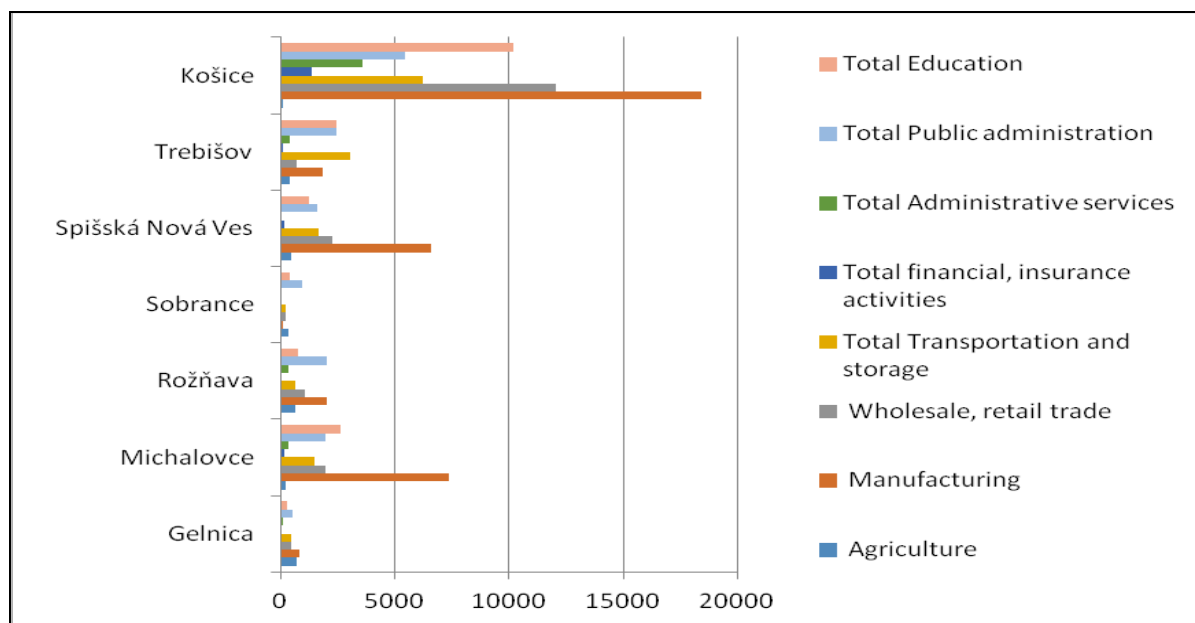
„where RE_i denotes regional employment (or output) in supplying sector i and NE_i denotes the corresponding national figure” (Flegg, Tohmo 2013).

Consumption of each sector concentrates on inputs for instance labor (Hujer, Thomsen 2010; Los, Timmer, de Vries 2015; Romero, Tejada 2011), which is the subject of small-scale analysis.

Cities industrial structure in the perspective of employment

The objects of examination were cities of East Slovakia: Gelnica, Košice, Michalovce, Sobrance, Spišská Nová Ves, Rožňava and Trebišov. The employment overview and brief comparison of seven cities is to be found in the graph 1. There the industry under NACE rev. 2 was used, thus C – manufacturing industry – seems to be prevailing in Košice, Michalovce and Spišská Nová Ves. C industry is linked with G – wholesale and retail, which gets the second largest portion of employment in the three cities mentioned afore. Then the employment is concentrated in P industry, which is education. Obviously manufacturers need educated staff. But within the afore mentioned three cities, the two – Košice and Michalovce were obtaining such result and Trebišov outmatched Spišská Nová Ves.

Graph 1. Employees in Industries in the cities of Košice region - data of 2014



Source: Compiled by authors based on data from the Slovak Statistical Office (absolute value).

Looking at the data for evaluation, we may tend to come to the different conclusions compared to the conclusions derived by further analysis. In analysis we use the already mentioned Location Quotient (table1).

In the following we have applied the simple Location Quotient (LQ or SLQ) for employment in seven cities thought all industries. Aware of its disadvantages we tried to describe the seven towns in year 2014.

Table 1. Location quotient derived of employment in individual industries of the cities of east Slovakia (as of 2014)

Of which: by economic activities of NACE Rev.2		Košice	Gelnica	Michalovce	Rožňava	Sobrance	Spišská Nová Ves	Trebišov
Agriculture	A	0,03	0,18	0,01	0,07	0,13	0,02	0,03
Industry in total*	B,C,D,E	0,87	0,15	3,37	0,34	0,05	1,59	0,60
*Of which:	Mining and quarrying	B	0,17				2,34	
	Manufacturing	C	0,84	0,85	1,47	0,88	1,46	0,50
	Electricity supply	D	1,51		2,08		0,64	0,62
	Water supply, waste	E	0,62			0,90	0,99	
Construction	F	0,95		0,91	0,24		1,24	0,81
Wholesale, retail trade	G	0,96	0,90	0,68	0,83	0,58	0,89	0,34
Transportation and storage	H	1,00	1,79	1,05	1,00	1,24	1,28	2,88
Accommodation, food services	I	1,04		0,35			0,67	
Information, communication	J	2,44		0,06	0,06		0,17	0,02
Financial, insurance activities	K	0,72	0,22	0,36	0,31	0,21	0,38	0,35
Real estate activities	L	1,30		0,57	1,42		1,09	
Profession.,scient., techn. activit.	M	0,86		0,41	0,01		0,11	0,38
Administrative services	N	1,16	0,59	0,45	0,99	0,03	0,11	0,74
Public administration	O	0,72	1,50	1,12	2,51	4,04	1,03	1,92
Education	P	1,22	0,86	1,36	0,86	1,53	0,74	1,71
Health	Q	1,40	0,44	0,76	1,08		0,95	1,72
Arts, entertainment, recreation	R	0,93	0,17	0,30	0,88		1,16	0,09
Other service activities	S	1,64		0,85	2,30		0,97	0,85

Source: own elaboration.

As for an illustration of the C industry and some uniqueness of the city we provide concrete company`s names and its branch, in brackets there are codes in line with NACE rev.2:

- Michalovce, the LQ was the highest (1.47, as shown in Figure 1) among the cities, the companies representing C industry can be: SYRÁREŇ BEL SLOVENSKO a.s. –

Operation of dairies and cheese making (10.51), Moneta S, s.r.o. – Manufacture of plastic packing goods (22.22).

- Spišská Nová Ves, the LQ was almost the highest (1,46, as shown in Figure 1) among the cities, the companies representing C industry can be NOVES okná, a.s. – Manufacture of builders' ware of plastic (22.23).
- Gelnica as well as the rest of the cities were achieving the LQ lower than 1, uttering some companies to reflect reality: ELEKTROCONNECT, s.r.o. Manufacture of other electronic and electric wires and cables (27.32) STROJKOV ENGINEERING, s.r.o. Manufacture of electric lighting equipment (27.40)

What comes as obvious is that Košice is specialized in the economic activities such as: Information, communication – J value 2.44, Electricity supply – D value 1.51 and Health – Q value 1.4. The values exceeding Košice was found in Michalovce in the following industries: Electricity supply – D value 2.08, Manufacturing – C value is 1.47 and Education – P value 1.36. We shall compare also the Spišská Nová Ves, which has got its potential in Mining and quarrying – B value 2.34 and Manufacturing – C value 1.46, Transportation and storage – H value 1.28 and similarly Construction – F value 1.24. One more LQ of Spišská Nová Ves is interesting it is the value of R industry, i.e. Arts, entertainment, recreation also exceeding one – 1.16. One can assume that these industries will be further developed and strengthened.

Coming back to the research hypotheses, which was looking for an answer of the correlation between the employment capacity in an industry and the chances for building the resilience among cities and within cities itself. Three cities provide signes of resilience in values of LQ over 1, the cities are Košice, Spišská Nová Ves and Michalovce are cities ranking the score of the number of industries, where the LQ is above 1 (the numbers are 9,8, and 6 respectively). The interesting fact is that all cities have H industry LQ over 1, it is Transportation and storage industry. Quite big difference there is in industry J – Information and communication, where Košice (2,44) and Trebišov (0,02) and even Gelnica does not have any value at all. This can be an industry, in which cities may find a common ground for cooperation. Even better industry is Arts, entertainment, recreation – R, values are in the table 1.

Indirect effects of employment

Some indirect effects can be found in the education of employees in the industries, which have proven ability to supply for the demands of other regions. When observing the

employment data and concentrating at crucial resources, it is certain that Michalovce city is prime one in terms of electricity supply, followed by Kosice city. Water supply and waste employs most people in Spišská Nová Ves. Agriculture being at the same time crucial sector for resources and rather traditional one for the area of Eastern Slovakia, we consider to be the sector of future potential. It is so, only under the assumption that young generation, keen in new technologies, together with existing farmers would cooperate in creating innovative products based on use of the arable land. There are numerous examples in the world. The recommendation is that creativity has to find place in our lives, so to say, as *modus operandi*. Increasingly popular became in the last few years sector of Art, entertainment and recreation. With Košice city being European Cultural Capital of 2013 together with Nice, the employment data are rather unfavorable (LQ was calculated as 0,93). In comparison Spišská Nová Ves (1,16) exceeds Košice. Finding out reason for this situation can be a good question for another paper.

Conclusion

Regional industry resilience, apart from other factors, depends on the industrial structure that changes when an industry evolves and also on fairly stable factors, such as the region's size and overall industrial diversity (Holm et al. 2013; Suchacek 2015). Economic resilience is measured by variety of indicators such as Gross domestic Product, Gross Value Added, disposable income, sectoral employment, productivity, work-force, employment, number of enterprises / start-ups, business in highly exporting sectors, innovations and qualification levels (Masik, Rzycki 2014, pp. 129-141). In this study, we used sectoral employment and the Location Quotient. The Location Quotient used in the paper was helping to identify sectors that can spin and support resilience of the cities. Of course it is achievable by people and for people, therefore LQ referred to employment data. The paper's limitation is that it did not use further methods of evaluation such as probabilities distribution. Despite this fact, it allowed to create recommendations addressed to the city officials or entrepreneurs.

Increased knowledge of ways to build resilience could also be very significant for governments and development agencies in planning and executing strategies or implementing policies to stimulate regional development (Bristow 2010, pp. 153-167; in Alonso, Bressan 2014).

Acknowledges

This paper was supported by the Scientific Grant Agency of the Ministry of Education, Science, Research and Sport of the Slovak Republic as part of the research project VEGA [1/0454/15] “Redefining regional development – shift towards resilience regions”.

References

1. Alonso A. D., Bressan A., *Resilience in the context of Italian micro and small wineries: an empirical study*, „International Journal of Wine. Business Research”, 2015, Vol. 27, No. 1, Emerald Group Publishing Limited 1751-1062, doi: 10.1108/IJWBR-08-2014-0035.
2. Breathnach P., van Egeraat, Ch., Curran, D., *Regional Economic Resilience in Ireland: The Roles of Industrial Structure and Foreign Inward Investment*, „NIRSA Working Paper Series”, 2014, No. 76.
3. Bristow G., *Resilient regions: re-‘place’ing regional competitiveness*, „Cambridge Journal of Regions, Economy and Society”, 2010, Vol. 3, No. 1.
4. Buček J., *The Financial and Economic Crisis in Slovakia – its Spatial Aspects and Policy Responses*, in: Gorzelak G., Goh Ch. (eds.), *Financial Crisis in Central and Eastern Europe: from similarity to diversity*, Warsaw – Washington D.S. 2010, Verlag Barbara Budrich.
5. Dinh H., Pearson L., *Specifying community Economic Resilience – A Framework for Measurement*, „Australasian Journal of Regional Studies”, 2015, Vol. 21, No. 3.
6. Flegg A. T., Tohmo T., *Regional Input-Output Tables and the FLQ Formula: A Case Study of Finland*, „Regional Studies“, 2013, No. 47(5), pp. 703-721, doi:10.1080/00343404.2011.592138.
7. Foster K. A., *A Case Study Approach to Understanding Regional Resilience*, Working Paper 2007-08, Institute of Urban and Regional Development, Berkeley: University of California, 2007.
8. Frenken K., van Oort F. G., Verburg T., *Related variety, unrelated variety and regional economic growth*, „Regional Studies”, 2007, No. 41(5), pp. 685-697.

9. Guimaraes P., Figueiredo O., Woodward D., *Dartboard tests for the location quotient*, „Regional Science and Urban Economics”, 2009, No. 39(3), pp. 360-364, doi:10.1016/j.regsciurbeco.2008.12.003.
10. Hill et al., *Economic Shocks and Regional Economic Resilience*, Building resilient Regions, Institute of Governmental Studies, Working Paper 2011-03, 2011.
11. Holm J.R., Østergaard C.R., *Regional employment growth, shocks and regional industrial resilience: A quantitative analysis of the Danish ICT sector*, „Social Science Electronic Publishing”, Inc. (Social Science Research Network Working Paper Series), 2013, doi: 10.1080/00343404.2013.787159.
12. Hujer R., Thomsen S. L., *How do the employment effects of job creation schemes differ with respect to the foregoing unemployment duration?*, „Labour Economics”, 2010, No. 17(1), pp. 38-51, doi:10.1016/j.labeco.2009.07.001.
13. Koutský J., Rumpel P., Sslach O. a kol. (2012). *Profilace měkkých faktorů regionálního rozvoje jako nástroj posilování regionální odolnosti a adaptability*, Certifikovaná metodika Ministerstva pro místní rozvoj. [online], 2012, doi: <http://zam.uur.cz/Rohrerova/Certifikovane-metodiky/10-Koutsky-WD-61-07-1.pdf>
14. Kučerová I., *Regionalismus EU v teoriích mezinárodních ekonomických vztahů in Aktuální aspekty české a světové ekonomiky*, 2009, doi: http://vyzkum.hf.tul.cz/wd/download/2009/Sbornik-2009_sekce_RR-LEF.pdf
15. Martin R., *Regional Economic Resilience, Hysteresis and Recessionary Shocks*, Plenary Paper Presented at the Annual International Conference of the Regional Studies Association, Newcastle 2011.
16. Masik G., Rzycki S., *Resilience of Pomorskie region to economic crisis*, „Bulletin of Geography. Socio-economic Series”, 2014, No. 25.
17. Miller R. E., Blair P. D., *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions*, Prentice-Hall, 1985.
18. Los B., Timmer M. P., de Vries G. J., *How important are exports for job growth in China? A demand side analysis*, „Journal of Comparative Economics”, 2015, No. 43(1), pp. 19-32, doi:10.1016/j.jce.2014.11.007.
19. Romero I., Tejada P., *A multi-level approach to the study of production chains in the tourism sector*, „Tourism Management”, 2011, No. 32(2), pp. 297-306, doi:10.1016/j.tourman.2010.02.006.

20. Svoboda O., *Hodnocení ekonomické odolnosti regionů soudržnosti České republiky*, In *Mezinárodní vědecká konference Hradecké ekonomické dny 2013 – Ekonomický rozvoj a management regionů*, Hradec Králové 2013: Gaudeamus.
21. Swenson D., *The Economic Impacts of Increased Fruit and Vegetable Production and Consumption in Iowa: Phase II*, Leopold Center for Sustainable Agriculture, Iowa State University Department of Economics, 2006.
22. Šiserová M., *Does prosperity mean also resilience? In: 5th Winter Seminar of Regional Science*, S.I. Society for Regional Science and Policy – Slovak Section of ERSA, 2015.
23. Šiserová M., Hudec O., *Factors explaining prosperity: the case of Slovak municipalities*, Košice: CERS 2014, doi:
24. <http://www3.ekf.tuke.sk/cers/files/zbornik2014/proceedings2014/Proceedings2.htm>
25. Suchacek J., *Location of affiliates of largest enterprises in the Czech Republic from Qualitative point of view*, 18th International Colloquium on Regional Sciences, 2015, pp. 103-107, doi:10.5817/cz.muni.p210-7861-2015-12.
26. Wink R., *Economic Resilience as The Evolutionary concept For Post-Industrial Regions: The Case of Leipzig and Halle*, „Journal of Economics & Management“, 2012, University of Economics in Katowice. Volume 10.

Dziekański Paweł, dr

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.67>

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

Przestrzenne zróżnicowanie infrastruktury gmin województwa świętokrzyskiego

Streszczenie

Samorząd jest pracodawcą, zleceniodawcą, klientem i inwestorem. Jego działania mają bezpośredni lub pośredni wpływ na rozwój lokalnej gospodarki, na procesy w niej zachodzące, na jakość i poziom infrastruktury. Celem artykułu jest zdefiniowanie i opisanie wskaźnika syntetycznego służącego określeniu poziomu infrastruktury gmin w województwie świętokrzyskim na podstawie wybranych cech. Interes gminy, w aspekcie sieciowości powiązań, stanowi wypadkową efektów działalności mieszkańców, przedsiębiorstw oraz pozostałych aktorów sceny lokalnej. Infrastruktura ma bardzo duże znaczenie dla procesów zachodzących w lokalnej gospodarce. Stanowi pewnego rodzaju propozycję inwestycyjną oraz ofertę warunków koniecznych do prowadzenia działalności gospodarczej, jest warunkiem istnienia, a także może wpływać na wzrost konkurencyjności. Ocena infrastruktury samorządu jest zadaniem trudnym, wymaga uwzględnienia wielu różnych zmiennych w możliwie pełny sposób charakteryzujących zjawisko w warunkach sieciowości powiązań.

Słowa klucze: miara syntetyczna, infrastruktura, gmina, konkurencyjność infrastrukturalna.

KOD JEL: H61, H71, H72, H83, J58, O18

Spatial differentiation of the infrastructure of municipalities of the Świętokrzyskie Voivodeship

Abstract

Local government is the employer, client, customer and investor. His actions have a direct or indirect impact on the local economy, on the processes taking place in it, the quality and level of infrastructure. The aim of this article is to define and describe the synthetic indicator for determining the level of infrastructure in municipalities Świętokrzyskie based on selected characteristics. The interests of the community, in terms of networks, is the result of the effects of the activities residents, businesses and other local actors. Infrastructure is very important for the processes taking place in the local economy. It is a kind of investment proposal and offer the necessary conditions for doing business, it is condition for the existence and can also affect the growth of competitiveness. Assessment of local infrastructure is a difficult task, requires considering many different variables as fully as possible characterizing the phenomenon in terms of networks.

Keywords: synthetic indicator, infrastructure, the municipality, the competitiveness of infrastructure.

JEL CLASSIFICATION: H61, H71, H72, H83, J58, O1

Wstęp

Zarządzanie gospodarką samorządu terytorialnego stanowi umiejętność oddziaływania na przebieg procesów i zjawisk w interesie wspólnoty samorządowej. Fundamentem podjętych działań czy wykonywania zadań publicznych jest posiadanie własnego mienia. Czynniki ten,

jak wskazuje Potoczek, można traktować jako instrument realizacji celów i podporządkowanych im zadań społeczno-gospodarczych (Potoczek 2000, s. 23-25).

Infrastruktura ma bardzo duże znaczenie dla procesów zachodzących w lokalnej gospodarce. Stanowi ona pewnego rodzaju propozycję inwestycyjną oraz ofertę warunków koniecznych do prowadzenia działalności gospodarczej, jest warunkiem wzrostu konkurencyjności. Znaczenie infrastruktury w procesie rozwoju wynika z faktu, że stanowi ona podstawę wszelkiej działalności gospodarczej, warunkując jej zakres, strukturę i przestrzenne rozmieszczenie. Infrastruktura może decydować o atrakcyjności bądź nieatrakcyjności gminy – jak wskazuje Kołodziejczyk, a więc stanowi o szansach lub barierach ich dalszego rozwoju (Kołodziejczyk 2014, s. 198-207). Wyposażenie w infrastrukturę warunkuje atrakcyjność lokalizacyjną regionów.

Cel i metodologia badania

Celem opracowania jest analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu infrastruktury gmin wiejskich (70 jednostek) województwa świętokrzyskiego. W tym celu zastosowano metodę bezwzorcową oraz odległość euklidesową w budowie miary syntetycznej poziomu infrastruktury. Dokonano grupowania gmin do czterech klas, uwzględniając wartość syntetyczną obliczonej miary. Realizowana analiza ma charakter statyczny oraz dynamiczny, obejmujący porównanie sytuacji gmin w latach 2010 i 2015. Dane do badania pochodzą z Banku Danych Lokalnych GUS.

W pierwszym etapie badania dokonano wyboru zmiennych (stymulant i destymulant) oraz ich analizy statystycznej i stopnia i kierunku współzależności między zmiennymi. Ze zbioru usunięto zmienne charakteryzujące się niską zmiennością przestrzenną (współczynnik zmienności poniżej 0,15) oraz wysokim skorelowaniu (współczynnik powyżej 0,75; według sugestii Zelasia 2000 i Wysockiego 1996).

Niektóre potencjalne zmienne nie mogły zostać włączone do grupy analizowanych zmiennych, gdyż w Banku Danych Regionalnych GUS nie są gromadzone pewne dane na poziom gmin. Listę zmiennych oceny poziomu infrastruktury gmin wiejskich województwa świętokrzyskiego przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Cechy opisujące poziom infrastruktury gmin

X1.	przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania na 1 osobę	S	X6.	ludność na 1 placówkę biblioteczną	S
X2.	ludność korzystająca z sieci kanalizacyjnej	S	X7.	ludność na aptekę ogólnodostępną	S
X3.	ludność korzystająca z sieci gazowej	S	X8.	współczynnik skolaryzacji netto (szkoły podstawowe)	S
X4.	ludność korzystająca z sieci wodociągowej	S	X9.	przychodnie (ogółem) podległe samorządowi terytorialnemu (stan w dniu 31 XII)	S
X5.	ludność korzystająca z oczyszczalni	S			

S - stymulanta; D – destymulanta

Źródło: opracowanie własne.

Pod względem wartości analizowanych cech poszczególne gminy charakteryzują się różnym stopniem zróżnicowania (od -11,48 do 1,75). Najwyższą zmiennością charakteryzują się cechy X2, X3, X5, X9. Najniższe zróżnicowanie wskazują cechy X1, X8 (poniżej wartości progowej; usunięte z dalszego badania), X4, X6. Wartości współczynnika korelacji zawierała się w przedziale od -0,46 do 0,97 w 2010 r. i od -0,49 do 0,97 w 2015 roku.

Po wyborze cech diagnostycznych przystąpiono do kolejnego etapu badania, którym był proces normalizacji zmiennych (metoda unitaryzacji zerowej). Umożliwił on sprowadzenie zmiennych do porównywalności. Stymulanty zunitaryzowano zgodnie ze wzorem (1):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_i}{\max_i x_i - \min_i x_i} \quad (1)$$

gdzie: $i=1,2,\dots,N$; $j=1,2,\dots,p$ (N jest liczbą obiektów (gmin), a p – liczbą cech); z_{ij} – oznacza wartość zunitaryzowaną cechy dla badanej jednostki, x_{ij} – oznacza wartość j -tej cechy dla badanej jednostki, $\max$ – maksymalna wartość j -tej cechy, $\min$ – minimalna wartość j -tej cechy (Wysocki, Lira, 2005). Stymulanta określona przez równanie (1), charakteryzuje się tym, iż wartość jej należy do przedziału $[0;1]^7$.

Do wyznaczenia miary syntetycznej infrastruktury wykorzystano metodę bezwzorcową, polegającą na uśrednieniu znormalizowanych wartości cech prostych, zgodnie ze wzorem (2) (Dziekański 2016, s. 79-91):

$$S_i = \frac{1}{p} \sum_{j=1}^p z_{ij} \quad (i = 1, 2, \dots, p) \quad (2)$$

⁷ Wartość 1 oznacza, maksymalną wartość wśród wszystkich gmin w całym rozważanym w artykule przedziale czasu. Wartość stymulanty równa 0 oznacza zaś, że przyjmowała ona wartość minimalną.

gdzie: S_i – syntetyczny miernik w badanym okresie, z_{ij} – zunitaryzowane wartości cechy struktury miary, p – liczba cech. Miara przyjmuje wartość z przedziału $[0,1]^8$ (Hellwig 1968).

Wyznaczono także miarę poziomu infrastruktury opartą na odległości w rzeczywistej przestrzeni z metryką euklidesową, dany wzorem:

$$OE_{it} = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^6 (1 - s_{ijt})^2}{6}} \quad (3)$$

Miara taksonomiczna (3) mierzy sprowadzone do przedziału $[0;1]$ odległości w rzeczywistej przestrzeni z metryką euklidesową i -tej gminy w roku t od hipotetycznego powiatu-wzorca, tj. takiego gminy, która charakteryzowałaby się maksymalną wartością każdej z badanych stymulant⁹ (Tokarski 2005).

Badane obiekty mogą być podzielone na 4 grupy typologiczne wg wartości mediany (zgodnie z założeniami metody 3 średnich). Zbiór obiektów dzieli się na 2 podgrupy. Pierwsza grupa jednostki lepsze od ogólnej mediany, druga grupa pozostałe – słabsze. Następnie definiuje się mediany pośrednie dla każdej z grup (Młodek 2006, s. 126-127).

Zróźnicowanie wybranych elementów infrastruktury

Każda decyzja w sferze lokalizacji obiektów i urządzeń infrastruktury (technicznej i ekonomicznej, społecznej) wywołuje określone skutki w rozwoju danej jednostki osadniczej. Rozwój infrastruktury stanowi podstawę dla realizacji polityki gospodarczej, czy polityki społecznej, a powstała spirala inwestycyjna tworzy lokalny rynek pracy. Infrastruktura oddziałuje na warunki życia i pracy ludności, stymuluje wiele pośrednich zmian gospodarczych i przyczynia się do trwałego rozwoju jednostek przestrzennych (Szewczyk, Luty, Jaworska 2009, s. 330-334; Kwapisz 2002, s. 111-120).

Gminy wiejskie charakteryzują się brakiem dostatecznej sieci dróg, linii energetycznych oraz niższym stopniem wyposażenia w sieć wodociągową i kanalizacyjną. Trudności te hamują rozwój funkcji pozarolniczych wsi, nie sprzyjają nowemu osadnictwu na obszarach wiejskich i rozwijaniu pozarolniczej działalności gospodarczej (Jarosz 2008, s. 51-55; Pawlik 2011, s. 60-70). Jak wskazuje Kozłowski, realizacja projektów infrastrukturalnych jest jednym z podstawowych elementów procesów rozwojowych na poziomie krajowym czy

⁸ Wartość bliższa jedności oznacza, że obiekt charakteryzuje się wysokim poziomem analizowanego zjawiska, natomiast, gdy wartości są bliższe 0 - tym obiekt jest gorzej rozwinięty pod badanym względem

⁹ Gdyby wartość miary była równa 0, to dana gmina charakteryzowałaby się maksymalną wartością każdej z badanych stymulant. Im wyższa jest wartość miary, tym niższy jest poziom infrastruktury

lokalnym. Inwestycje w infrastrukturę powodują wzrost zatrudnienia, poprawiają dobrobyt społeczny poprzez jej pośredni wpływ na polepszenie zdrowotności, bezpieczeństwa i jakości życia (Kozłowski 2014, s. 123-132). Proces rozwoju dokonuje się na bazie spójnej, kompletnej i dojrzałej infrastruktury, ściśle związanej z wykorzystaniem kapitału naturalnego, rzeczowego i ludzkiego, w ramach realizowanej polityki rozwoju lokalnego (Chmielak 2001, s. 8-9).

Przestrzenne zróżnicowanie taksonomicznych miar poziomu infrastruktury gmin wiejskich województwa świętokrzyskiego w 2010 roku i 2015 roku przedstawiono w tabeli 2. Kolejność trzech najlepszych gmin wiejskich w rankingu w 2010 – Pawłów (powiat starachowicki); Zagnańsk (powiat kielecki); Morawica (powiat kielecki), w 2015 – Pawłów, Morawica, Zagnańsk – wg miara syntetyczna wg. metody bez wzorcowej; w 2010 – Pawłów, Zagnańsk, Strawczyn (powiat kielecki), w 2015 – Pawłów, Zagnańsk, Morawica – wg miara syntetyczna oparta na odległości w rzeczywistej przestrzeni z metryką euklidesową (tabela 2).

Tabela 2. Miara syntetyczna poziomu infrastruktury gmin wiejskich

S_i	2010	2015	Pozycja	Gr.	Pozycja	2015	2010	OE_{it}
Pawłów	0,668	0,663	1	A	1	0,44	0,445	Pawłów
Morawica	0,569	0,606	2		2	0,494	0,468	Zagnańsk
Zagnańsk	0,611	0,562	3		3	0,517	0,574	Morawica
Skarżysko Kościelne	0,245	0,313	16		16	0,701	0,729	Blizyn
Blizyn	0,304	0,312	17		17	0,702	0,785	Skarżysko Kościelne
Nowy Korczyn	0,319	0,296	18		18	0,718	0,7	Nowy Korczyn
Mniów	0,306	0,288	19	B	19	0,726	0,726	Mniów
Nowa Słupia	0,27	0,287	20		20	0,727	0,742	Nowa Słupia
Łopuszno	0,285	0,279	21		21	0,739	0,717	Sobków
Pierzchnica	0,234	0,223	33		33	0,797	0,787	Obrazów
Szydłów	0,236	0,219	34		34	0,798	0,829	Klimontów
Wiślica	0,233	0,209	35		35	0,801	0,835	Fałków (2)
Fałków	0,176	0,205	36	C	36	0,806	0,786	Wiślica
Wodzisław	0,245	0,202	37		37	0,813	0,776	Wodzisław
Oleśnica	0,205	0,187	38		38	0,814	0,803	Oleśnica
Gowarczów	0,148	0,135	51		51	0,869	0,861	Gowarczów
Imielno	0,148	0,134	52		52	0,876	0,863	Imielno
Baćkowice	0,149	0,134	53		53	0,88	0,884	Michałów
Wilczyce	0,106	0,127	54	D	54	0,883	0,905	Wilczyce
Gnojno	0,132	0,126	55		55	0,89	0,884	Gnojno
Słupia (Konecka)	0,104	0,103	56		56	0,901	0,902	Słupia (Konecka)
Bejsce	0,068	0,039	68		68	0,963	0,936	Bejsce
Nagłowice	0,095	0,037	69		69	0,964	0,911	Nagłowice
Moskorzew	0,028	0,014	70		70	0,986	0,974	Moskorzew

S_i – miara syntetyczna wg metody bez wzorcowej; OE_{it} – miara syntetyczna oparta na odległości w rzeczywistej przestrzeni z metryką euklidesową; grupa A – 18; B – 17; C – 18; D – 17 jednostek; badaniem objęto 70 gmin wiejskich województwa świętokrzyskiego; ze względu na objętość opracowania przedstawiono w tabeli jednostki najlepsze i najgorsze w grupie oraz wartość średnią miary syntetycznej w grupie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDL GUS.

Na końcu rankingu znalazły się w 2010 – Bejsce (powiat kazimierski), Radków (powiat włoszczowski), Moskorzew (powiat włoszczowski), w 2015 – Bejsce, Nagłowice (powiat jędrzejowski), Moskorzew – wg miary S_i , oraz w 2010 – Bejsce, Radków, Moskorzew, w 2015 – Bejsce, Nagłowice, Moskorzew – wg miary OE_{it} .

Analiza pozwoliła podzielić gminy wiejskie na 4 grupy. Wartość wskaźnika wahała się w granicach w 2010 –0,028 (Moskorzew) do 0,668 (Pawłów), w 2015 – 0,014 (Moskorzew) do 0,663 (Pawłów) – wg miary S_i , oraz w 2010 – 0,974 (Moskorzew) do 0,445 (Pawłów), w 2015 – 0,986 (Moskorzew) do 0,440 (Pawłów)¹⁰ – wg miary OE_{it} . Między grupami można zaobserwować niewielkie przesunięcia w czasie (tabela 2).

Przemysł ciężki, przeżywający obecnie trudny okres, od lat rozwijał się w północnej części województwa świętokrzyskiego (hutniczy – powiat ostrowiecki, metalowy – powiat skarżyski, maszynowy – powiat starachowicki, odlewniczy – powiat konecki). W części południowej i wschodniej dominuje rolnictwo (powiat kazimierski, włoszczowski, jędrzejowski) oraz branża ogrodniczo-sadownicza (powiat sandomierski). Wśród gmin, które uzyskały najwyższe miary poziomu infrastruktury dominują jednostki środkowej i północnej części województwa (obszar gdzie rozwija się przemysł; tworząc swoiste centra lokalne i regionalne). Na poziom miary wpływ ma charakter gospodarczy jednostki i funkcja obszaru (przemysłowa, rolnicza, turystyczna, mieszkalna).

Aby określić stopień zróżnicowania i kierunku zmian miary syntetycznej zastosowano wybrane miary dyspersji zaprezentowane w tabeli 3. Wielkości te obliczano dla ogólnej wartości wskaźnika syntetycznego.

Odchylenie standardowe informuje, że wartość miary syntetycznej w poszczególnych gminach różni się średnio od średniej arytmetycznej o 0,14 (2010 i 2015 dla S_i) oraz o 0,12 (2010 i 2015 dla OE_{it}). Rozstęp wskazuje jak duża była różnica pomiędzy najlepszą i najslabszą jednostką. W badanej zbiorowości różnica wyniosła 0,64 (2010) i 0,65 (2015) dla S_i oraz 0,53 (2010) oraz 0,55 (2010) dla OE_{it} . Na niewielkie zmiany wskazuje także klasyczny wskaźnik zmienności, który wyniósł 0,59 (2010) i 0,61 (2015) dla S_i oraz 0,15 (2010, 2015) dla OE_{it} . Wraz ze wzrostem zróżnicowania wydatków wartość relacji Q1/Memajele (0,72; 0,65 dla S_i ; 0,91; 0,90 dla OE_{it} ; tabela 3).

¹⁰ Wskazując od najslabszej do najlepszej jednostki wg miary syntetycznej.

Tabela 3. Zróżnicowanie miary syntetycznej infrastruktury gmin

Wyszczególnienie	$S_i^{(a)}$		$OE_{it}^{(b)}$	
	2010	2015	2010	2015
min	0,028 Moskorzew	0,014 Moskorzew	0,445 Pawłów	0,440 Pawłów
max	0,668 Pawłów	0,663 Pawłów	0,974 Moskorzew	0,986 Moskorzew
średnia arytmetyczna	0,242	0,235	0,785	0,788
mediana	0,203	0,207	0,811	0,804
odchylenie standardowe	0,143	0,144	0,117	0,122
klasyczny współczynnik zmienności	0,589	0,614	0,149	0,155
pozycyjny współczynnik zmienności	0,374	0,385	0,080	0,099
rozstęp (max-min)	0,639	0,649	0,529	0,546
rozstęp ćwiartkowy (q3-q1)	0,152	0,159	0,130	0,159
zróżnicowanie kwartylowe q3/q1	2,043	2,187	1,177	1,221
odchylenie ćwiartkowe	0,076	0,080	0,065	0,080
skośność	1,203	0,958	-1,036	-0,782

q1 – kwartył 1, q3 – kwartył 3, me – mediana; S_i – miara syntetyczna wg. metody bez wzorcowej; OE_{it} – miara syntetyczna oparta na odległości w rzeczywistej przestrzeni z metryką euklidesową; ^a wartość miary bliżej 1 oznacza, że obiekt charakteryzuje się wysokim poziomem infrastruktury, wartość bliżej 0 – tym obiekt jest gorzej rozwinięty pod badanym infrastrukturą; ^b wartość miary równa 0, to dana gmina charakteryzowałaby się maksymalną wartością cechy, im wyższa jest wartość miary, tym niższy jest poziom infrastruktury.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDL GUS.

W badanych latach rozkład wartości miary syntetycznej charakteryzował się asymetrią prawostronną (tabela 3) dla S_i , co interpretuje się jako fakt iż, regiony charakteryzowały się poziomem infrastruktury wyższym od przeciętnej miary syntetycznej¹¹. Dla miary OE_{it} – asymetrią lewostronną. W celu sprawdzenia zgodności wyników otrzymanych za pomocą dwóch metod porządkowania liniowego wyznaczono miary korelacji zaprezentowane w tabeli 4. Otrzymane miary wskazują wysoką zgodność otrzymanych wyników wybranymi metodami w badanych latach.

Tabela 4. Zgodność wyników miar syntetycznych

	współczynnik korelacji gamma	współczynnik korelacji Spermana	współczynnik korelacji tau Kendalla	współczynnik korelacji Pearsona
$S_i - OE_{it}$ (2010)	-0,963	-0,997	-0,961	-0,994
$S_i - OE_{it}$ (2015)	-0,964	-0,996	-0,962	-0,994

istotność na poziomie $p < 0,05$;

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDL GUS.

¹¹ Dodatnia wartość wsp. asymetrii miary syntetycznej wskazuje na asymetrię prawostronną, natomiast ujemny na lewostronną.

W procesie rozwoju obszarów wiejskich infrastruktura stanowi jeden z elementów tworzenia działalności gospodarczej, warunkuje jej zakres, strukturę i przestrzenne rozmieszczenie. Jak wskazuje Lira, infrastruktura gospodarcza stanowi podstawę wszelkiej działalności gospodarczej, wpływając na wzrost i rozwój gospodarczy wsi, zwiększając efektywność gospodarowania, a także oddziałując bezpośrednio na jakość życia ludności wiejskiej (Lira 2014, s. 320-325).

Podsumowanie

Zastosowane metody taksonomiczne pozwoliły na skwantyfikowanie gmin ze względu na poziom infrastruktury w danym roku (2010, 2015), a następnie na wyodrębnienie czterech klas typologicznych.

Najwyższym poziomem infrastruktury charakteryzowała się gmina Pawłów, Morawica, Zagnańsk, które okazały się zdecydowanym liderem w rankingu. Ostatnie miejsce w rankingu zajęły gminy Bejsce, Nagłowice, Moskorzew. Wartość otrzymanej miary syntetycznej uzależniona jest od ilości i rodzaju przyjętych zmiennych do badania. Na poziom miary wpływ ma charakter gospodarczy jednostki i funkcja obszaru (przemysłowa, turystyczna, rolnicza, mieszkalna) oraz poziom dochodów własnych i wydatków inwestycyjnych.

Trudności w doborze dla wszystkich gmin jednorodnych parametrów opisujących poziom rozwoju społecznego spowodował konieczność zastosowania parametrów świadczących tylko o niektórych jego aspektach.

Badania poszerzają informacje o rozpatrywanej kategorii obiektów. Może ona posłużyć władzom samorządowym regionu do oceny skuteczności zastosowanych w przeszłości polityki regionalnej.

Bibliografia

1. Chmielaki A., *Wybrane problemy kształtowania infrastruktury rozwoju zrównoważonego*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2001.
2. Dziekański P., *Spatial Differentiation of the Financial Condition of the Świętokrzyskie Voivodship Counties*, Barometr Regionalny, 2016, nr 3.
3. Hellwig Z., *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologii podziału kraju ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr*, „Przegląd Statystyczny”, 1968, nr 4.

4. Jarosz Z., *Ocena poziomu rozwoju infrastruktury technicznej*, „Inżynieria Rolnicza”, 2008, nr 2 (100).
5. Kocur-Bera K., *Rozwój infrastruktury na przykładzie wybranych gmin wiejskich*, Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich, PAN, Oddział w Krakowie, 2011, nr 1.
6. Kołodziejczyk D., *Infrastruktura w rozwoju społeczno-gospodarczym gmin w Polsce*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2014, nr 360.
7. Kozłowski W., *Ocena inwestycji infrastrukturalnych w aspekcie zrównoważonego rozwoju*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2014, nr 365.
8. Kwapisz J., *Ocena rozwoju wybranych elementów infrastruktury technicznej województwa śląskiego w latach 1995-2000*, Inżynieria Rolnicza, 2002, nr 3 (36).
9. Lira J., *Rozwój infrastruktury gospodarczej a wskaźniki przedsiębiorczości na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego w latach 2004-2012*, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe, 2014, tom XVI, nr 6.
10. Młoda A., *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Difin, Warszawa 2006.
11. Pawlik A., *Zróżnicowanie rozwoju społeczno-gospodarczego w województwie świętokrzyskim*, Wiadomości Statystyczne, PTS, GUS, Warszawa 2011, nr 11.
12. Potoczek A., *Współczesne problemy rozwoju lokalnego i regionalnego*, Włocławek 2000.
13. Rosner A. (red.), *Lokalne bariery rozwoju obszarów wiejskich*, Warszawa 2000.
14. Szewczyk J., Luty L., Jaworska M., *Rozwój infrastruktury gmin wiejskich na przykładzie gminy Zielonki*, RN Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 2009, z 4, nr 11.
15. Tokarski T., *Statystyczna analiza regionalnego zróżnicowania wydajności pracy, zatrudnienia i bezrobocia w Polsce*, Wydawnictwo PTE, Warszawa 2005.
16. Wysocki F., Lira J., *Statystyka opisowa*, Wydawnictwo AR, Poznań 2005.
17. Wysocki F., *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w rozpoznawaniu typów struktury przestrzennej rolnictwa*, Roczniki AR w Poznaniu, seria: „Rozprawy Naukowe”, Poznań 1996, z. 266.
18. Zeliaś A. (red.), *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2000.

Anetta Barska, dr inż.
Joanna Wyrwa, dr
Janina Jędrzejczak-Gas, dr
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.68>

Rola samorządu lokalnego w aktywizowaniu przedsiębiorczości pozarolniczej na terenach wiejskich – studium przypadku gminy z województwa lubuskiego

Streszczenie

Na obszarach wiejskich obserwujemy liczne zjawiska społeczno-gospodarcze, wśród których należy wymienić malejącą rolę rolnictwa, jako źródła utrzymania mieszkańców wsi oraz wysokie bezrobocie. Ludność dotychczas związana wyłącznie z gospodarstwem rolnym coraz częściej podejmuje działania zmierzające do zmiany źródeł dochodu, w tym do rozwoju drobnej przedsiębiorczości. Bardzo ważną rolę w tych procesach odgrywa samorząd lokalny, który poprzez swoją politykę może aktywizować przedsiębiorczość. Celem artykułu jest przedstawienie stanu przedsiębiorczości na obszarze gminy wiejskiej oraz wskazanie możliwych form jej aktywizacji z poziomu jednostki samorządu terytorialnego oraz przy wykorzystaniu programów pomocowych. Niniejszy artykuł stanowi studium przypadku, a jako obiekt badań wykorzystano gminę wiejską Dąbie znajdującą się na terenie województwa lubuskiego. W postępowaniu badawczym wykorzystano zarówno wtórne, jak i pierwotne źródła informacji.

Słowa kluczowe: obszar wiejski, przedsiębiorczość, samorząd lokalny, studium przypadku, gmina wiejska.

KOD JEL: R 58, O1

The role of local governments in activating non-agricultural entrepreneurship in rural areas – a case study conducted for a municipality in Lubuskie Province

Abstract

Many socio-economic phenomena can be observed in rural areas, among which one must include the diminishing role of agriculture as a source of income for rural residents as well as high unemployment. The people previously associated solely with agricultural holdings frequently take action toward changing their sources of income, including developing small enterprises. A very important role in these processes is played by local governments, which can activate entrepreneurship through their policies. This article aims to represent the state of entrepreneurship in the area of a rural municipality and to indicate the possible forms of its activation from the level of local government bodies and with the use of aid programs. This article is a case study, while the rural municipality of Dąbie, located in Lubuskie Province, was chosen as a research object. The research proceeding implemented both secondary and primary sources of information.

Keywords: local government, entrepreneurship, case study, rural municipality.

JEL CLASSIFICATION: R 58, O1

Wstęp

Zmiany zachodzące na obszarach wiejskich są jednym z rezultatów zjawiska nadprodukcji żywności, która wymogła na gospodarstwach rolnych wzrost specjalizacji i koncentrację środków produkcji. W konsekwencji prowadzi to do spadku popytu na siłę roboczą, co pogłębia niekorzystne zjawisko bezrobocia na obszarach wiejskich i związaną z nim pauperyzację. Ludność dotychczas związana wyłącznie z gospodarstwem rolnym coraz częściej podejmuje działania zmierzające do zmiany źródeł dochodu, w tym do rozwoju drobnej przedsiębiorczości (Otłowska, Buks i Chmieliński 2006). Rolnictwo odgrywa coraz mniejszą rolę w dostarczaniu ludności wiejskiej zarówno pracy, jak i dochodów, będąc jednak nadal bardzo ważnym składnikiem gospodarki wiejskiej. Z badań I. Frenkla (2013) wynika, że z każdą dekadą maleją związki ludności wiejskiej z gospodarstwem rolnym. Jeśli w 2001 roku 55,5% ludności wiejskiej w wieku powyżej 15 lat było w jakiś sposób związane z gospodarstwem rolnym, to w 2011 roku było to już tylko 40,6%, a więc w ciągu 10 lat nastąpił spadek o blisko 15 punktów procentowych. Utrzymujący się głównie z pracy w swoim gospodarstwie stanowili w 2001 roku 21,5%, natomiast w 2011 roku już tylko 14,9% (spadek o 6,6 punktu procentowego) (Frenkel 2013). W 2001 roku z pracy poza swoim gospodarstwem rolnym utrzymywało się 32,5% ludności, a w 2011 roku już 45% (wzrost o 12,5 punktu procentowego). Nadal jednak wskaźnik aktywności gospodarczej na terenach wiejskich jest niższy, według W. Kamińskiej w 2009 roku w Polsce wynosił 105, przy czym w miastach kształtował się na poziomie 125, a na obszarach wiejskich - 64. Niekorzystnie również kształtuje się w Polsce, na tle większości krajów UE, wskaźnik zatrudnienia ludności wiejskiej. Odnosi się to zwłaszcza do kobiet i osób starszych w wieku 55-64 lata, w nieco mniejszym stopniu do grupy wiekowej 15-24 lata. W 2012 roku niższe niż na polskiej wsi wskaźniki zatrudnienia odnotowano w nielicznych krajach i były to: Bułgaria, Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Malta, Węgry i Włochy (Frenkel 2015, s. 33-62). Warunkiem podstawowym dla rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej powinna być dywersyfikacja gospodarstw wiejskich, rozumiana jako wprowadzenie do gospodarstw dodatkowej, pozarolniczej działalności. Większe zaangażowanie ludności wiejskiej w pozarolniczą działalność powinno się przyczynić do obniżenia poziomu bezrobocia i poprawy jakości życia społeczności zamieszkującej tereny wiejskie.

Celem artykułu jest przedstawienie stanu przedsiębiorczości na obszarze gminy wiejskiej oraz wskazanie możliwych form jej aktywizacji z poziomu jednostki samorządu terytorialnego oraz przy wykorzystaniu programów pomocowych. Niniejszy artykuł stanowi

studium przypadku, a jako obiekt badań wykorzystano gminę wiejską Dąbie znajdującą się na terenie województwa lubuskiego. Przyjęta za obiekt badań gmina charakteryzuje się wysokim bezrobociem, niską jakością kapitału społecznego, znacznym udziałem osób korzystających z pomocy społecznej, posiada jednak cenne walory przyrodnicze oraz dogodną lokalizację w rejonach przygranicznych, co daje możliwość rozwoju agroturystyki, czy też działalności gospodarczej o innym profilu.

Material i metody

Artykuł powstał jako rezultat przemyśleń autorek wyłonionych w procesie projektowania Strategii Rozwoju Obszaru Funkcjonalnego Gmin Nadodrzańskich, którego członkiem jest gmina Dąbie, realizowanym w ramach projektu „*Rozwój społeczno-gospodarczy gmin nadodrzańskich*”, finansowanego ze środków Norweskiego Mechanizmu Finansowego 2009-2014 i/lub Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego 2009-2014. Niniejszy artykuł jest studium przypadku gminy wiejskiej Dąbie, a zatem metody badawczej polegającej na jednoczesnym stosowaniu wielu metod w celu jak najdokładniejszej diagnozy obiektu badań. W postępowaniu badawczym użyteczne były zarówno wtórne, jak i pierwotne źródła informacji. Jako metody badawcze wykorzystano przede wszystkim analizę dokumentacji źródłowej badanej gminy, analizę wskaźnikową dostępnych danych statystycznych oraz wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród mieszkańców i lokalnych przedsiębiorców. Powyższe metody miały zastosowanie w różnym stopniu i zakresie na poszczególnych etapach postępowania badawczego. Wykorzystano ankietę audytoryjną oraz internetową. Zostały sporządzone dwa kwestionariusze autorskie, do których oceny rzetelności został wykorzystany test Alfa - Cronbacha. W omawianym badaniu przyjął on wartość, powyżej 0,7, co oznacza prawidłową rzetelność skal. Zakres czasowy badań dotyczy lat 2009-2016.

Istota i rola przedsiębiorczości pozarolniczej na obszarach wiejskich

Złożona sytuacja społeczno-ekonomiczna polskiej wsi oraz rolnictwa wskazuje na konieczność przeorientowania zawodowego znacznej części ludności wiejskiej, która reprezentuje rezerwę siły roboczej w rolnictwie indywidualnym. Antidotum może stanowić przedsiębiorczość wiejska, która jest ważnym czynnikiem aktywizacji gospodarczej obszarów wiejskich w Polsce. Pojmowana jest ona jako działanie głównie w sferze gospodarczej, a jej kluczowymi atrybutami są innowacyjność i odwaga w podejmowaniu ryzyka, co przekłada

się na efekt rynkowy. Określana jest przez dwa zasadnicze ujęcia: atrybutywne jako zbiór cech osoby charakteryzującej się określoną postawą (przedsiębiorczą) oraz czynnościowe, funkcjonalne – jako proces, określony sposób podejmowania i prowadzenia działań przez osoby (Grzegorzewska-Mishka 2010, s. 17-18).

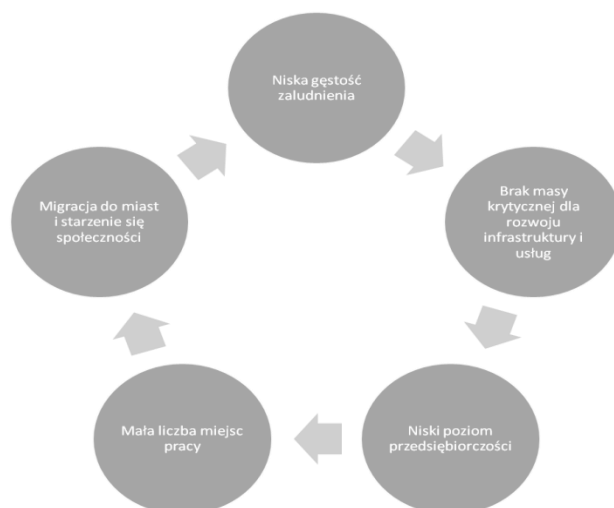
Obecny stan w tym zakresie jest wysoce niezadowolający. Z raportu Fundacji Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej powstałego przy współpracy Instytutu Rolnictwa i Rozwoju Wsi PAN oraz Fundacji Europejskie Centrum Przedsiębiorczości wynika, że mimo licznych działań wspierających na poziomie UE, kraju czy też lokalnym nadal nie obserwujemy przełomu w tworzeniu pozarolniczych miejsc pracy na obszarach wiejskich. Głównymi przyczynami takiej sytuacji są (*Bariery ...*):

- słabość otoczenia zewnętrznego, które powinno sprzyjać tworzeniu podmiotów gospodarczych,
- niski poziom integracji i koordynacji programów wsparcia oraz silna ich sektorowość,
- ilościowe a nie jakościowe nastawienie w programach aktywizacji osób bezrobotnych,
- nadmierna biurokracja,
- niewystarczające działania, mogące skutecznie uruchomić endogeniczny potencjał mieszkańców wsi,
- promowanie rozwiązań nie zawsze dostosowanych do rzeczywistych potrzeb mieszkańców wsi, szczególnie peryferyjnie położonych w stosunku do dużych miast.

Wśród istotnych czynników o znaczeniu lokalnym mających wpływ na przedsiębiorczość na obszarach wiejskich wymienić można: potencjał demograficzny, chłonność lokalnego rynku pracy, rozmiar i rodzaj bezrobocia, zasoby kapitałowe ludności, chłonność rynku, infrastrukturę techniczną o znaczeniu lokalnym, stan środowiska przyrodniczego, aspiracje lokalnej społeczności, kompetencje i prężność samorządu lokalnego, liczbę i sprawność instytucji otoczenia biznesu, tradycje rozwoju przedsiębiorczości. Rozwój przedsiębiorczości na poziomie lokalnym jest w dużym stopniu zależny od wzajemnego oddziaływania takich zmiennych, jak: aktywność władz samorządowych, atrakcyjność inwestycyjna gminy oraz postawy przedsiębiorcze mieszkańców wsi. Ważne jest uświadomienie rodzinom rolniczym potrzeby poszukiwania dochodów z kilku źródeł. Według K. Gutkowskiej aktywizowanie przedsiębiorczości na obszarach wiejskich może nastąpić, poprzez: rozwój infrastruktury obszarów wiejskich, zagospodarowanie produktów rolniczych, wykorzystanie zasobów mineralnych tych obszarów, wykorzystanie zasobów wytwórczych obszarów wiejskich, w tym zasobów środowiska i jego walorów krajobrazowych (Gutkowska 2009). Warto

zauważyć, że jeśli nie zostaną podjęte zintegrowane działania w zakresie tworzenia warunków rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej to rejony te będą narażone na pogłębiającą się marginalizację. Zgodnie, bowiem z modelem okrężnym degradacji cywilizacyjnej wsi (rysunek 1) jeżeli w którymś momencie owo koło nie zostanie przerwane, to na danym obszarze może dojść do stagnacji i trwałej zapaści cywilizacyjnej (Majewski, Staniszewski, Czyżewski 2012, s. 401-415).

Rysunek 1. Model okrężny degradacji cywilizacyjnej wsi



Źródło: *The New Rural Paradigm: Policies and Governance*, OECD Publishing, Paris 2006.

M. Kłodziński podkreśla, że „postępujący proces dezagraryzacji wskazuje, że oprócz polityki rolnej, kierowanej do kurczącej się grupy rolników, niezbędna jest polityka wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, zapewniająca nowe miejsca pracy dla osób odchodzących z rolnictwa, ale nadal mieszkających na wsi”. Rozwój wielofunkcyjny oznacza umiejętne wkomponowanie w wiejską przestrzeń coraz więcej nowych funkcji pozarolniczych, co przyczynia się do zróżnicowania wiejskiej gospodarki i odejście od monofunkcyjnego rozwoju, opierającego się głównie na produkcji surowców rolniczych (Kłodziński 2014, s. 97-112). Wdrażanie idei wielofunkcyjności obszarów wiejskich polega przede wszystkim na dywersyfikacji działalności społeczno-ekonomicznej wsi, realizowanej przez różnych interesariuszy w celu wzbogacenia źródeł i zwiększenia dochodów poza gospodarstwami rolniczymi na obszarach wiejskich (Hall, McVittie, Moran 2004, s. 211-225; Czarnecki 2005, s. 233-254; Malinowski 2005, s. 695-703).

Gmina Dąbie i jej potencjał w obszarze rozwoju pozarolniczej przedsiębiorczości

Gmina Dąbie położona jest w zachodniej części województwa lubuskiego, w powiecie krośnieńskim. Gmina leży w widłach rzek Odry i Bobru, na jej terenie znajdują się także

cztery jeziora, które są otoczone lasami sosnowymi, woda w Jeziorze Wielkim jest zaliczana do I klasy czystości. Wyróżniają ją cenne walory przyrodnicze. Gmina zajmuje powierzchnię 17091ha, a jej zalesienie stanowi 51,1%. Powierzchnia użytków rolnych w gminie Dąbie wynosi 7031ha – 56,1% z ogólnej powierzchni użytków rolnych zajmują grunty orne (3941ha), 31,7% łąki (1945ha), 7,8% pastwiska (610ha), 0,2% sady (15ha), 1,9% użytki ekologiczne (131ha).

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego gmina Dąbie liczy 5045 osób, w tym kobiety stanowią około 49% ogółu mieszkańców. W gminie tej odnotowujemy gęstość zaludnienia 30 osób na km² i jest ona jedną z najniższych w województwie lubuskim. W roku 2015 w stosunku do roku 2009 największy wzrost liczby ludności miał miejsce w grupie wiekowej 60-69 lat (wzrost o 60%) oraz 30-39 lat (wzrost o 22%), natomiast największy spadek – grupie wiekowej 20-29 lat (spadek o 24%) oraz 10-19 (spadek o 20%). Zjawisko to w połączeniu z zerowym przyrostem naturalnym może w przyszłości spowodować wzrost wskaźników obciążenia demograficznego (tabela 1).

Tabela 1. Struktura wiekowa mieszkańców gminy Dąbie w latach 2009-2015

Wiek (w latach)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
0-9	513	532	520	521	539	549	542
10-19	689	694	673	645	584	568	555
20-29	947	852	837	809	785	741	723
30-39	719	750	769	796	837	847	878
40-49	665	658	651	650	633	645	647
50-59	818	828	829	830	807	791	771
60-69	377	406	438	468	518	569	601
70 i więcej	374	357	352	348	350	334	328
Razem	5102	5077	5069	5067	5053	5044	5045

Źródło: opracowanie własne na podstawie stat.gov.pl (data dostępu 15.12.2016).

Istotnym czynnikiem wyróżniającym tą gminę jest współczynnik feminizacji kształtujący się poniżej wartości 100. Przyrost naturalny systematycznie spada i w 2015 roku wyniósł – 1,2. Od wielu lat gminę charakteryzuje ujemne saldo emigracji wewnętrznych i zewnętrznych związane przede wszystkim z emigracją zarobkową, jak również odpływem młodych ludzi do większych ośrodków m.in. w celach edukacyjnych i zarobkowych. Dotyczy to przede wszystkim młodych i zdolnych ludzi, którzy bardzo często nie wracają już do swoich rodzinnych miejscowości. Zjawisko to może przyspieszyć proces starzenia się społeczeństwa, a tym samym wymusi zmiany w kierunkach inwestycji infrastrukturalnych, należy się spodziewać wzrostu znaczenia inwestycji w służbę zdrowia i infrastrukturę społeczną służącą zaspokajaniu potrzeb ludzi starszych. Może zmniejszyć się obciążenie

infrastruktury szkolno-wychowawczej, co może doprowadzić do likwidacji niektórych placówek oświatowych, a to z kolei może prowadzić do wzrostu napięć społecznych.

W gminie Dąbie obserwuje się systematyczny wzrost współczynników obciążenia demograficznego, co oznacza wspomniany już obecny i przyszły wzrost kosztów związanych z pomocą społeczną i ochroną zdrowia (tabela 2).

Tabela 2. Wskaźniki obciążenia demograficznego w gminie Dąbie w latach 2009-2015

Wskaźniki obciążenia demograficznego (osoby)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym	49,9	50,2	49,0	49,0	49,9	50,6	51,0
Ludność w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku przedprodukcyjnym	57,8	58,5	62,2	63,4	68,3	72,2	76,7
Ludność w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym	18,3	18,5	18,8	19,0	20,2	21,2	22,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie stat.gov.pl (data dostępu 15.12.2016).

Na koniec grudnia 2016 roku w gminie Dąbie zarejestrowano 213 osób bezrobotnych, z czego kobiety stanowiły 54,5%. Blisko co trzeci bezrobotny na terenie gminy to osoba bez kwalifikacji zawodowych. Około 24% bezrobotnych to osoby bezrobotne do 30 roku życia, równie liczna grupa to osoby powyżej 50 roku życia. Mniejsza liczba zakładów pracy w gminie Dąbie, zatrudniających relatywnie mniejszą liczbę pracowników, a także negatywna fluktuacja zatrudnienia w regionie powodują, że problem bezrobocia jest tu szczególnie dotkliwy. Skutki wysokiego bezrobocia są wyjątkowo dramatyczne, ponieważ wielu bezrobotnych jest bez pracy przynajmniej rok (ponad połowa bezrobotnych) – ich powrót na rynek pracy jest bardzo trudny (tabela 3).

Tabela 3. Bezrobotni w szczególnej sytuacji w gminie Dąbie - stan na koniec grudnia 2016 r.

Wyszczególnienie	Ogółem	Kobiety
Bezrobotni	213	116
Bezrobotni z prawem do zasiłku	59	27
Bezrobotni do 30 roku życia	50	34
Bezrobotni powyżej 50 roku życia	71	25
Długotrwale bezrobotni	96	67
Bezrobotni bez kwalifikacji zawodowych	69	35

Źródło: <http://wupzielonagora.praca.gov.pl> (data dostępu 15.01.2017).

Niekorzystna sytuacja na rynku pracy wpływa na następujące niepożądane zjawiska: wysoka liczba osób korzystających z pomocy społecznej, niewielka aktywność osób bezrobotnych w zakresie poszukiwania szans na poprawę warunków życia, wysoki udział osób nieposiadających zawodu (osoby z wykształceniem podstawowym oraz osoby z wykształceniem średnim ogólnokształcącym) wśród bezrobotnych. Wysokie bezrobocie może grozić stagnacją regionu i świadczyć o niskim poziomie rozwoju ekonomicznego

gminy, dlatego podejmowanie działań aktywizujących przedsiębiorczość może być jedną z metod poprawy sytuacji ekonomicznej mieszkańców.

Zasadnicze znaczenie dla rozwoju pozarolniczej przedsiębiorczości posiadają zasoby ludzkie z ich potencjałem kwalifikacji zawodowych. Gmina Dąbie jest zlokalizowana na terenie powiatu krośnieńskiego, którego mieszkańców charakteryzuje znacznie niższy wskaźnik udziału osób z wykształceniem wyższym – zaledwie 11%, przy średniej dla Polski – 17%, co jest istotną barierą rozwoju przedsiębiorczości. Podobnego zadania jest I. Frenkel, który podaje, że jedną z głównych przyczyn niskiego poziomu wskaźników zatrudnienia ludności bezrolnej na wsi jest jej znacznie niższy niż w miastach poziom wykształcenia. W 2013 roku udział osób z wykształceniem wyższym wynosił odpowiednio dla wsi – 14,1% oraz miasta – 26,7%, średnim 28,0% i 37,3% oraz gimnazjalnym, podstawowym i niższym 28,8% i 15,5% (Frenkel 2015, s. 33-62). Na terenie analizowanej gminy wskaźniki te wynosiły odpowiednio – z wyższym wykształceniem (11%), średnim zawodowym – 18% oraz ogólnokształcącym – 13%, zasadniczym zawodowym – 26%, gimnazjalne i podstawowe 25%. Zauważa się również niski udział osób z wykształceniem wyższym w stosunku do ludności aktywnej zawodowo, w szczególności niewystarczająca jest liczba osób z wykształceniem ścisłym/technicznym. Poziom wykształcenia społeczności gminy Dąbie nie świadczy o wysokiej jakości kapitału ludzkiego, co nadal skutkować będzie dominacją mikro i małych przedsiębiorstw oraz niską ich innowacyjnością. Istotnym problemem gminy jest problem odpływu najbardziej wartościowego kapitału ludzkiego do miast, należy zauważyć, że nie dotyczy jedynie grupy bezrolnych mieszkańców wsi, lecz całej wiejskiej społeczności. Związany jest on z faktem migracji edukacyjnej najzdolniejszych przedstawicieli młodego pokolenia. Opuszczają oni rodzinne wsie, by pobierać edukację w renomowanych ośrodkach akademickich, a po jej zakończeniu nie wracają na wieś, lecz kontynuują swoją karierę poza miejscem urodzenia. Niewielu młodych ludzi wiąże swoją przyszłość zawodową z pracą w rolnictwie, częściej wybierają korporacje i własną działalność pozarolniczą (Aszkowski, Kaźmierczyk, Nowak 2010, s. 423-433), a zatem przedsiębiorczość na wsi powinna być pobudzana w różnorodny sposób. Winien następować wielofunkcyjny rozwój wsi, który powinien prowadzić do ożywienia gospodarczego terenów wiejskich, co stanowi jedno z założeń Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) na lata 2014–2020.

Przedsiębiorczość na terenie gminy Dąbie – analiza danych wtórnych

W strukturze gospodarstw rolnych gminy Dąbie przeważają gospodarstwa małoobszarowe – 72% z nich to gospodarstwa o powierzchni do 7ha, ze względu na ich powierzchnię w gospodarstwach tych mogą występować duże problemy natury ekonomicznej (tabela 4). Bez możliwości zatrudnienia zbędnej siły roboczej na wsi trudno będzie myśleć o poprawie rozdrobnionej struktury agrarnej (Kłodziński 2010, s. 40–56).

Tabela 4. Rejestr gospodarstw rolnych wg grup w gminie Dąbie (stan na koniec 2014 roku)

Wyszczególnienie	Powierzchnia w ha
od 1 do 2ha	151
od 2 do 5ha	135
od 5 do 7ha	37
od 7 do 10ha	39
od 10 do 15ha	37
Razem	448

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Gminy Dąbie.

Główne problemy lokalnego rolnictwa to: rozdrobnienie gospodarstw rolnych, niedostateczne wyposażenie w specjalistyczny sprzęt w gospodarstwach rolnych, słaba współpraca w zakresie kontraktacji i zbytu towarów w rolnictwie, brak specyfiki produkcji rolnej oraz brak produktów regionalnych. Jednym ze sposobów poprawienia ekonomicznych wyników funkcjonowania gospodarstw rolnych jest tworzenie na ich terenie gospodarstw agroturystycznych. Jest to swoisty sposób rozszerzania oferty gospodarstwa. Na terenie gmin Dąbie umiejscowionych jest pięć gospodarstw agroturystycznych, zważając na atrakcyjne walory turystyczne regionu – jeziora, rzeki i lasy bogate w runo leśne może to być atrakcyjny profil działalności.

Na terenie gminy Dąbie odnotowujemy niższy wskaźnik ilustrujący podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności w stosunku do średniej dla Polski, województwa lubuskiego oraz macierzystego powiatu (tabela 5).

Tabela 5. Podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności (2009-2015)

Wyszczególnienie	Podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności			
	Polska	Lubuskie	Powiat krośnieński	Gmina Dąbie
2009	981	1004	930	627
2010	1015	1037	960	660
2011	1004	1021	940	651
2012	1032	1052	964	669
2013	1057	1075	983	732
2014	1071	1079	982	747
2015	1089	1093	993	773
2015/2009	11,0%	8,9%	6,8%	23,2%

Źródło: opracowanie własne na podstawie stat.gov.pl (data dostępu 15.12.2016).

Należy jednak zauważyć, że wzrost tego wskaźnika w roku 2015 w stosunku do 2009 był właśnie największy dla badanej gminy i wynosił ponad 23%, co oznacza, że był ponad dwukrotnie większy niż w Polsce, co może być wyrazem wzrostu aktywności gospodarczej mieszkańców gminy.

Za pozytywną zmianę należy uznać rosnący wskaźnik ilustrujący liczbę nowo zarejestrowanych podmiotów na 10 tys. ludności – szczególnie obserwowany w latach 2013 oraz 2014, kiedy to znacznie przewyższył on średnią dla kraju, województwa (w 2014 roku większy o 8,6%) oraz powiatu (w 2014 roku większy o 18,8%). W analizowanej gminie, w większości badanych lat, korzystniej kształtował się również wskaźnik podmiotów wykreślonych z rejestru REGON na 10 tys. ludności oraz relacja pomiędzy wskaźnikiem podmioty nowo zarejestrowane a podmioty wyrejestrowane (tabela 6).

Tabela 6. Podmioty nowo zarejestrowane oraz wykreślone z REGON na 10. tys. ludności w latach 2010 -2015

Rok	Polska			Lubuskie			Powiat krośnieński			Gmina Dąbie		
	A	B	A-B	A	B	A-B	A	B	A-B	A	B	A-B
2009	92	94	-2	104	108	-4	93	136	-43	88	63	25
2010	104	62	42	115	70	45	114	67	47	106	80	26
2011	90	100	-10	98	114	-16	88	104	-16	77	83	-6
2012	93	65	28	106	74	32	96	72	24	85	61	24
2013	95	70	25	98	76	22	94	75	19	125	63	62
2014	93	79	14	93	89	4	85	90	-5	101	101	0
2015	94	76	18	96	84	12	93	87	6	94	78	16

A - jednostki nowo zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tys. ludności

B - jednostki wykreślone z rejestru REGON na 10 tys. ludności

A - B różnica jednostki nowo zarejestrowane a jednostki wykreślone

Źródło: opracowanie własne na podstawie stat.gov.pl (data dostępu 15.12.2016).

Na terenie gminy Dąbie wskaźnik ilustrujący osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 ludności jest niższy niż w Polsce, województwie lubuskim i powiecie zielonogórskim. Pozytywnie należy ocenić jednak to, że badana gmina ma największe tempo wzrostu tego wskaźnika (tabela 7).

Tabela 7. Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 ludności (2009-2015)

Rok	Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 ludności			
	Polska	Lubuskie	Powiat krośnieński	Gmina Dąbie
2009	74	74	67	47
2010	76	77	69	50
2011	75	74	67	48
2012	76	75	68	49
2013	77	77	70	56
2014	77	76	69	56
2015	77	76	70	58

Źródło: opracowanie własne na podstawie stat.gov.pl (data dostępu 15.12.2016).

Rozwój działalności pozarolniczej na terenie gminy Dąbie stwarza możliwości absorpcji istniejących nadwyżek siły roboczej, pobudza rozwój kapitału ludzkiego, otwiera społeczność wiejską na nowe kierunki aktywności gospodarczej, stwarza społeczności wiejskiej dodatkowe bądź alternatywne źródło dochodów, a w rezultacie wpływa na podniesienie jakości życia mieszkańców obszarów wiejskich. Warto również zauważyć, że rozwój pozarolniczej przedsiębiorczości stanowi zarówno istotny czynnik napływu innowacyjnych technologii, jak i ważny czynnik rozwoju inicjatyw gospodarczych, instytucji otoczenia biznesu pobudzający wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich. Ponadto, zainicjowanie działalności gospodarczej w regionie uruchamia efekt mnożnikowy w dziedzinie inwestycji i konsumpcji, przyczyniając się do podnoszenia poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego regionu i kraju.

Przedsiębiorczość na terenie gminy Dąbie w świetle badań ankietowych

Możliwości rozwoju pozarolniczej przedsiębiorczości na obszarach wiejskich regionu związane jest z wykorzystaniem szans i pokonywaniem barier rozwojowych. Ocena stanu przedsiębiorczości na terenie gminy Dąbie wymaga poznania opinii przedsiębiorców i mieszkańców, w tym celu zostały przeprowadzone dwa niezależne badania ankietowe. W opinii, co czwartego ankietowanego przedsiębiorcy, szanse rozwoju pozarolniczej przedsiębiorczości zależą przede wszystkim od aktywności władz lokalnych, a zwłaszcza od podejmowania inicjatyw mających na celu udzielanie pomocy w rozwijaniu przedsiębiorczości w formie ulg podatkowych i ułatwień organizacyjnych oraz przy wykorzystaniu środków finansowych z funduszy unijnych na inwestycje w infrastrukturę techniczną. Za istotne bariery rozwoju przedsiębiorczości zostały uznane: wysokie podatki i opłaty lokalne, ograniczony popyt i niska siła nabywcza mieszkańców, brak strefy aktywności gospodarczej, brak dobrze funkcjonujących organizacji działających na rzecz rozwoju przedsiębiorczości. Respondenci wskazywali również na bariery o charakterze wewnętrznym np. nastawienie mieszkańców do podjęcie ryzyka pracy na własny rachunek, co może być w badanej gminie istotnym utrudnieniem ze względu na niski kapitał społeczny i ludzki. Według Atlasu obszarów wiejskich w Polsce (*Atlasu ...*, 2009) syntetyczny wskaźnik poziomu kapitału ludzkiego mieszkańców i władz samorządowych na obszarze gminy Dąbie wynosi jedynie – 0,4 a kapitału społecznego – 0,6. Istotnymi czynnikami ograniczającymi rozwój przedsiębiorczości na terenie badanej gminy są trudna sytuacja w zakresie skomunikowania zewnętrznego i wewnętrznego obszaru gminy, która istotnie wpływa

na mobilność mieszkańców i negatywnie oddziałuje na lokalny rynek pracy i edukacji oraz niedostateczna infrastruktura telekomunikacyjna. Za pozytywne respondenci uznali dogodną lokalizację w kontekście zdobywania rynków zagranicznych.

Podobne spostrzeżenia wyłaniają się z analizy badań mieszkańców. Przeprowadzone badania ankietowe wśród mieszkańców wskazują na konieczność wsparcia rozwoju gospodarki na terenie gminy, aż 82% badanych uważa te działania jako niezwłoczne i bardzo pilne. Badani mieszkańcy zauważają również konieczność wsparcia rozwoju przedsiębiorczości poprzez tworzenie stref aktywności gospodarczej i inkubatorów przedsiębiorczości. Wśród respondentów 43% z nich działania te uznało za bardzo pilne i niezwłoczne do realizacji. Należy zwrócić uwagę, że wspieranie organizacji gospodarstw agroturystycznych na terenie gmin prawie, co trzeci z badanych mieszkańców uznał za bardzo ważne. Analiza uzyskanych wyników wskazuje, że 30% wszystkich badanych mieszkańców uznaje za niezwłoczne i bardzo pilne podjęcie działań zmierzających do wsparcia rozwijania przez mieszkańców wsi pozarolniczej działalności gospodarczej. Przy czym prawie 50% mieszkańców gminy Dąbie uznało te zadania jako bardzo pilne i niezwykle pilne. Wsparciem należy objąć również osoby zamierzające podjąć działalność gospodarczą w formie spółdzielni socjalnych. Ostatnia propozycja działania wpisuje się w szersze zagadnienie wspierania podmiotów ekonomii społecznej, które to nie tylko prowadzą działalność gospodarczą, ale również realizują cele społeczne. Czynnikiem ograniczającym rozwój przedsiębiorczości jest również utrudniony dostęp do instytucji finansujących działalność gospodarczą na wsi oraz ograniczony dostęp do informacji i do sieci organizacji doradczych świadczących usługi dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Ponadto ograniczony jest zakres wsparcia finansowego możliwy do zastosowania przez samorządy gmin wiejskich ze względu na uwarunkowania prawne oraz niskie dochody własne gminy. Korzystnym czynnikiem jest potencjalna dostępność terenów inwestycyjnych w gminie oraz mniejsze ograniczenia dla lokalizacji działalności wytwórczej uciążliwej dla otoczenia. Naturalne zasoby lokalne, na bazie których można rozwijać drobne przetwórstwo w gospodarstwach rolnych (produkty lokalne, regionalne i tradycyjne) oraz łatwy dostęp do tańszych pracowników, co się przekłada na niższe koszty działalności.

Rola państwa i władz samorządowych w tworzeniu warunków dla rozwoju pozarolniczej przedsiębiorczości

W warunkach gospodarki rynkowej istotna rola w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorczości przypisana została samorządowi terytorialnemu. Najważniejszymi aktami prawnymi rangi ustawowej, których przepisy odnoszą się – bezpośrednio lub pośrednio – do wspierania przedsiębiorczości i działań na rzecz rozwoju aktywności gospodarczej są m.in.:

- ustawy określające ustrój i zadania jednostek samorządu terytorialnego, m.in. *Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym* (Dz.U. z 2016 r. poz. 446 ze zm.),
- ustawy określające dochody jednostek samorządu terytorialnego oraz zasady prowadzenia przez nie gospodarki środkami publicznymi, m.in. *Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego* (Dz.U. z 2015 r., poz. 513 ze zm.), *Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych* (Dz.U. z 2013 r., poz. 885 ze zm.),
- *Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej* (Dz.U. z 2015 r., poz. 584 ze zm.),
- ustawa regulująca materię tworzenia przez gminy spółek, tj. *Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej* (Dz.U. z 2011 r. Nr 45, poz. 236 ze zm.),
- ustawy regulujące kwestie dotyczące zasad i form udzielania pomocy publicznej przedsiębiorcom, m.in. *Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej* (Dz.U. z 2007 r. Nr 59, poz. 404 ze zm.).

Prawną przesłankę działań z zakresu wsparcia przedsiębiorczości stanowi zapis art. 7. ust. 1. ustawy o samorządzie gminnym, stanowiący o obowiązku samorządów gminnych do „zaspokajania zbiorowych potrzeb wspólnoty” mieszkańców. Zobowiązanie to nakłada na każdy samorząd zadania w zakresie kształtowania dogodnych warunków życia, polegające m.in. na sprzyjaniu w prowadzeniu działalności gospodarczej i bieżącym rozwiązywaniu problemów społeczności lokalnej. Innym aktem prawnym uprawniającym władze samorządowe do wspierania przedsiębiorczości jest ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, która w art. 8 głosi „organy administracji publicznej wspierają rozwój przedsiębiorczości, tworząc korzystne warunki do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej, w szczególności wspierają mikroprzedsiębiorców oraz małych i średnich przedsiębiorców”.

Zarządzanie rozwojem przedsiębiorczości lokalnej nie jest jednak zadaniem własnym samorządu terytorialnego wynikającym „explicite” z obowiązującego prawa. Niemniej

władze lokalne mogą, a nawet powinny, poprzez wielokierunkowe działania, stworzyć warunki do ujawnienia przedsiębiorczych inicjatyw mieszkańców, stymulować rozwój sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz pozyskiwać inwestorów.

Procesowi rozwoju przedsiębiorczości lokalnej towarzyszy szereg uwarunkowań. Możliwości oddziaływania samorządu terytorialnego na rozwój przedsiębiorczości są uzależnione m.in. od budżetu jednostki terytorialnej, strategii rozwoju lokalnego, planów zagospodarowania przestrzennego, regulacji w sferze prawa podatkowego, decyzji administracyjnych oraz środków zewnętrznych krajowych i unijnych.

Rozwój przedsiębiorczości lokalnej ma znaczący wpływ na poprawę jakości życia mieszkańców, zmniejszenie bezrobocia, zwiększenie oferty produktowo-usługowej oraz integrowanie się lokalnego biznesu.

Samorządy terytorialne, pomimo wielu wspólnych cech, zadeklarowanych przepisami prawa, istotnie różnią się pomiędzy sobą. Dlatego każda jednostka samorządowa powinna wykorzystać swoje indywidualne predyspozycje do wspierania przedsiębiorczości lokalnej.

Wśród najistotniejszych barier rozwoju przedsiębiorczości na poziomie lokalnym są:

- niewystarczające zaplecze kadrowe na terenie gminy, wynikające z nieadekwatności kierunków kształcenia do potrzeb rynku pracy (taką opinię wyraziło 62% badanych),
- niedobór działań wspierających rozwój przedsiębiorczości, w tym działań promocyjnych (34% badanych),
- niedobór informacji gospodarczej np. na temat zewnętrznych źródeł finansowania przedsiębiorstw (29% badanych),
- niedostateczna infrastruktura techniczna (20% badanych), czy też ograniczony popyt lokalny.

Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich rozwija się pod wpływem określonych czynników społecznych, ekonomicznych i politycznych, które oddziałują ze zmiennym natężeniem w czasie i przestrzeni. Rola państwa w kształtowaniu sprzyjających warunków zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej na obszarach wiejskich jest szczególna. Zaangażowanie państwa jest potrzebne w celu tworzenia warunków brzegowych zachęcających do aktywności gospodarczej, i to nie tylko na wsi, aby minimalizować negatywne skutki niekontrolowanego przebiegu procesów społeczno-gospodarczych (Zegar 2012).

Na obszarze gminy Dąbie widoczny jest problem niskiego poziomu przedsiębiorczości mieszkańców, dlatego należy tworzyć warunki sprzyjające kreowaniu przedsiębiorczości, w przeciwnym razie gminie może grozić marginalizacja gospodarcza i uzależnienie od

rynków pracy zlokalizowanych poza jej terenem, co oznacza również utratę wpływów do budżetu lokalnego. Rozpoznanie uwarunkowań oraz czynników stymulujących bądź hamujących rozwój pozarolniczej przedsiębiorczości na terenie gminy Dąbie, a także wskazanie na możliwości i kierunki jej rozwoju mają duże znaczenie dla regionalnych i lokalnych władz samorządowych przy opracowaniu strategii rozwoju. Wiedza w tym zakresie zostaje wykorzystywana w prowadzeniu polityki wspierania i pobudzania pozarolniczych inicjatyw gospodarczych przez władze samorządowe. W obliczu wskazywanych barier rozwoju przedsiębiorczości pozarolniczej wywodzi się główny cel stymulowania rozwoju lokalnego przez władze samorządowe w celu zapewnienie dostatecznej liczby trwałych miejsc pracy i dochodów z tytułu zatrudnienia, gwarantujących długotrwałe bezpieczeństwo finansowe i socjalne ludności, czyli po prostu wzrost zamożności społeczeństwa. Znajduje to odzwierciedlenie w Strategia Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Gminy Dąbie do roku 2025 (Cel strategiczny 6. Nowe miejsca pracy na terenie gminy, Cel strategiczny 7. Stwarzanie warunków sprzyjających rozwojowi i powstawaniu nowych podmiotów gospodarczych, Cel strategiczny 8. Dostępna dla podmiotów gospodarczych infrastruktura techniczna oraz Cel strategiczny 12. Zmniejszenie bezrobocia w gminie) (*Strategia...*,2013). Ponadto gmina jest członkiem Obszaru Funkcjonalnego Gmin Nadodrzańskich, którego dokumenty strategiczne Zintegrowana Strategia Rozwoju Obszaru Funkcjonalnego Gmin Nadodrzańskich również uwzględnia konieczność aktywizacji życia gospodarczego (Cel strategiczny 5. Konkurencyjna i innowacyjna gospodarka obszaru funkcjonalnego) oraz Zintegrowana Strategia Rozwoju Edukacji i Rynku Pracy na terenie Obszaru Funkcjonalnego (Cel strategiczny 1. Kształtowanie przestrzeni rozwoju zawodnego mieszkańców oraz Cel strategiczny 2. Konkurencyjna i innowacyjna gospodarka obszaru funkcjonalnego) (*Zintegrowana.....*2015). Ze strony władz niezbędne jest świadome kreowanie polityki wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, generowane przez popyt lokalny (Horodelski, Sadowska-Snarska 2010). Jednym z działań może być wsparcie rozwoju agroturystyki. Rozwój atrakcyjność turystycznej regionu wymaga jednak poprawy infrastruktury – np. stworzenia sieci ścieżek rowerowych popartych organizacją wypożyczalni rowerów. Koniecznym jest również wsparcie informacyjne i promocyjne obecnych oraz przyszłych przedsiębiorców, co może uzasadniać powstanie punktu konsultacyjno-informacyjnego. Cennym byłoby również budowanie sieci instytucji otoczenia biznesu. Mogą to być organizacje bezpośrednio powiązane z biznesem na wsi: fundacje, stowarzyszenia i inkubatory – będące lokalnymi centrami promocji przedsiębiorczości, punkty konsultacyjno-doradcze, lokalne grupy działania (LGD), ośrodki innowacji, fundusze pożyczkowe, czy też

samorząd gospodarczy reprezentujący środowisko przedsiębiorców (Bański 2015, s.139-149). Bardzo ważna jest również edukacja z zakresu przedsiębiorczości na różnych etapach życia. Kształtowanie postaw przedsiębiorczych, szczególnie wśród młodego pokolenia wsi, jest ważną determinantą rozwoju obszarów wiejskich w sposób wielofunkcyjny i zrównoważony (Psyk-Piotrowska, Sudra 2014, s. 133-140).

Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich jest najsilniej wspierany w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich nakierowanego głównie na rozwój przedsiębiorczości rolniczej, jednak pozostałe programy operacyjne np. Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 zakładają również pomoc w tym obszarze. Unijne programy wsparcia nakierowane są głównie na niwelację trzech najpoważniejszych barier rozwoju wiejskiej przedsiębiorczości – inwestycyjnej, edukacyjnej i infrastrukturalnej. Główne narzędzia interwencji stanowią natomiast bezpośrednie dotacje dla przedsiębiorców, szkolenia, a także rozbudowa infrastruktury. Mogą one działać jako stymulatory wzrostu gospodarczego. Warto zauważyć, że bez nowych miejsc pracy poza rolnictwem nie wzrosną dochody ludności wiejskiej – tym samym modernizacja wsi nie będzie możliwa. Priorytety Komisji Europejskiej dotyczące polityki rozwoju obszarów wiejskich po 2013 roku są kontynuacją i rozwinięciem kierunków wsparcia w okresie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Kompleksowe wsparcie jakie oferuje polityka rozwoju obszarów wiejskich, ma na celu osiągnięcie zrównoważonego wzrostu, utrzymanie żywotności obszarów wiejskich oraz zwiększenie konkurencyjności i rentowności sektora rolnego. Najważniejszymi celami PROW 2014-2020 są (Gwizda, Kosewska-Kwaśny, Żółciński 2014):

- poprawa konkurencyjności rolnictwa,
- zrównoważone zarządzanie zasobami naturalnymi i działania w dziedzinie klimatu,
- zrównoważony rozwój terytorialny obszarów wiejskich, w tym tworzenie i utrzymanie miejsc pracy.

Zupełnie nowym działaniem w ramach PROW 2014-2020 jest współpraca, która zmierza do wsparcia tworzenia i działania grup operacyjnych EPI (Europejskie Partnerstwo Innowacyjne) na rzecz wydajnego i zrównoważonego rolnictwa. Pomoc ta dotyczy wyłącznie projektów o charakterze innowacyjnym. Działanie zmierza do utrzymania działalności rolno-środowiskowo i klimatycznej. Dodatkowo wprowadzono wsparcie dla rolnictwa ekologicznego, w ramach którego celem jest wzrost rynkowej produkcji ekologicznej. W ramach rolnictwa ekologicznego realizowane będą dwa poddziałania: „Płatności w okresie konwersji na rolnictwo ekologiczne” oraz „Płatności w celu utrzymania rolnictwa ekologicznego”. Do interesujących działań, niewystępujących w poprzedniej perspektywie

należy zaliczyć inwestycje w gospodarstwach na obszarach Natura 2000 oraz na obszarach OSN (Obszary Szczególnie Narażone), a więc na obszarach narażonych na zanieczyszczenie wód azotanami pochodzenia rolniczego (*Program Rozwoju Obszarów Wiejskich...*, 2014).

Obok działań nowych kontynuowane będą poprzednie działania, w tym przykładowo „Płatności na rzecz obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania” i „Tworzenie grup i organizacji producentów”. W celu zapewnienia zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich kontynuowane będą działania przyczyniające się do rozwoju przedsiębiorczości, odnowy i rozwoju wsi, w tym w zakresie infrastruktury technicznej (Mickiewicz, Mickiewicz 2015).

PROW 2014-2020 finansowany będzie, podobnie jak w poprzedniej perspektywie, ze środków unijnych i krajowych środków własnych. Budżet przyjętego programu wynosi ponad 13,5 mld euro, w tym środki EFRROW na poziomie 8,6 mld euro (63,7%) oraz 4,9 mld euro (36,3%) współfinansowania krajowego (Mickiewicz, Mickiewicz, 2015). Środki rozdysponowane zostaną w ramach osi priorytetowych. Obecnie PROW 2014-2020 realizowany będzie przez 15 działań, 35 poddziałań oraz 42 typy operacji. Dzięki wsparciu inwestycyjnemu dofinansowanych zostanie około 200 tys. gospodarstw rolnych (12,8% ogółu gospodarstw), utworzonych zostanie 22 tys. nowych miejsc pracy oraz powstanie 2 tys. grup producentów rolnych (GPR), które poszerzą liczbę już 3 tys. istniejących grup.

Podsumowanie

Na obszarach wiejskich obserwujemy niekorzystne zjawiska społeczno-gospodarcze, wśród których należy wymienić: niekorzystną strukturę i relacje czynników produkcji, malejącą rolę rolnictwa, jako źródła utrzymania mieszkańców wsi, wysokie bezrobocie i niezagospodarowane nadwyżki siły roboczej, czy dysparytet dochodowy wiejskich gospodarstw domowych. Zmuszają one do poszukiwania rozwiązań ukierunkowanych na kreowanie źródeł pozarolniczego dochodu jednym z nich jest aktywizacja przedsiębiorczości pozarolniczej na terenach wiejskich. Przedsiębiorczość na terenie gminy Dąbie rozwija się dość wolno, gdyż podmioty gospodarcze działają w znacznie trudniejszych warunkach niż w dużych aglomeracjach miejskich. Warunki te cechuje utrudniony dostęp do ponadlokalnych rynków zbytu i zaopatrzenia, słabiej wykształcona siła robocza, niedostateczna infrastruktura. Istnieje konieczność zaangażowania władz lokalnych w działania związane z aktywizacją przedsiębiorczości, ale nie tylko, konieczne jest również powstanie nowego sposobu podejścia do polityki rozwoju obszarów wiejskich w wymiarze

pozarolniczym. Wsparcie i koordynacja krajowej polityki rozwoju obszarów wiejskich oraz powiązanie jej z polityką regionalną wymaga stworzenia niezbędnych ram instytucjonalnych.

Bibliografia

1. Aszkowski K., Kaźmierczyk J., Nowak D., *Aktywność uczniów szkół średnich w olimpiadach ekonomicznych jako motywator przedsiębiorczości*, [w:] Teczke J., Czekaj J. (red.), *Zarządzanie intensyfikujące rozwój gospodarczy*, Biuro Projektu Nauka i Gospodarka, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie 2010.
2. *Atlasu obszarów wiejskich w Polsce*, Instytut Gospodarki i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa 2009.
3. Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa, www.stat.gov.pl, [dostęp: 15.12.2016].
4. Bański J., *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na wsi – wybrane zagadnienia*, Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, 2015, t. 102, z. 1.
5. Bański J., *Rola instytucji otoczenia biznesu w rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej*, „Wieś i Rolnictwo”, 2015, nr 2 (167).
6. *Bariery instytucjonalne rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich* http://www.regioportal.pl/pl28/teksty2270/bariery_instytucjonalne_rozwoju_przedsi%C4%7Cbiorczo%C2%B6ci [dostęp: 2016.11.11].
7. Czarnecki A., *Obszary wiejskie, urbanizacja wsi, rozwój wielofunkcyjny, rolnictwo wielofunkcyjne-przegląd pojęć*, w: Rosner A. (red.), *Uwarunkowania i kierunki przemian społeczno-gospodarczych na obszarach wiejskich*, Warszawa 2015.
8. Frenkel I., *Zatrudnienie i struktura dochodów w gospodarstwach rolnych w latach 2005-2010*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2013.
9. Frenkel I., *Przemiany demograficzne i aktywność ekonomiczna ludności wiejskiej w latach 2010–2013*, „Wieś i Rolnictwo”, 2015, nr 2 (167).
10. Gabińska C.G., *Kształcenie na rzecz przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Rola przedsiębiorczości w edukacji*, „Przedsiębiorczość – Edukacja”, 2012, nr 8.
11. Grzegorzewska-Mishka E., *Współczesne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Warszawa 2010.
12. Gutkowska K., *Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej w perspektywie z Unią Europejską*, Warszawa 2009.

13. Gwizda M., Kosewska-Kwaśny M., Żółciński S. *Fundusze UE 2014-2020*, Warszawa 2014.
14. Hall C., McVittie A., Moran D., *What does the public want from agriculture and the countryside? A review of evidence and methods*, „Journal of Rural Stadium”, 2004, no. 20.
15. Horodeński R., Sadowska-Snarska C., *Uwarunkowania rynku pracy w Polsce. Aspekty regionalne*, Warszawa - Białystok 2010.
16. Kłodziński M. *Bariery wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich*, „Wieś i Rolnictwo”, 2012, nr 2.
17. Kłodziński M., *Przedsiębiorczość pozarolnicza na wsi w procesie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich*, „Wieś i Rolnictwo”, 2014, nr 1.
18. Majewski R., Staniszewski J., Czyżewski B., *Specyfika pozarolniczej działalności gospodarczej na wsi w kontekście jej wsparcia ze środków UE*, Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej Bydgoszcz 2012.
19. Malinowski P., *Wielofunkcyjne rolnictwo jako kierunek rozwoju polskiej wsi*, [w:] Adamowicz M. (red.), *Zarządzanie wiedzą w agrobiznesie w warunkach polskiego członkostwa w Unii Europejskiej*, Prace Naukowe SGGW, Warszawa 2005, nr 35.
20. Mickiewicz A., Mickiewicz B., *Charakterystyczne cechy nowego programu rozwoju obszarów wiejskich na lata 2014-2020*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2015, t. XVII, z. 1.
21. Mularska-Kucharek M., *Przedsiębiorcze działania mieszkańców wsi*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, 2015, nr 4(38).
22. Nurzyńska I., *Syntetyczny obraz krajowej i unijnej polityki wobec obszarów wiejskich*, [w:] Nurzyńska I. Wilkin J. (red.), *Raport o stanie wsi. Polska wieś 2012*, Warszawa 2012.
23. Nurzyńska I., *Uwarunkowania instytucjonalne rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*, „Wieś i Rolnictwo”, 2013, nr 3.
24. Otłowska A., Buks J., Chmieliński P., *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich – stan i perspektywy rozwoju*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2006, nr 40.
25. *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2014.

26. Psyk-Piotrowska E., Sudra E. (2014). *Przedsiębiorczość osób młodych na wsi - stimulatory i bariery*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, 2014, no. 2(32).
27. Sikorska-Wolak, I., Krzyżanowska, K., *Przedsiębiorczość w ujęciu teoretycznym i w praktyce*, [w:] Krzyżanowska K. (red.), *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich, Stan i perspektywy rozwoju*, Warszawa 2010.
28. *Strategia Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Gminy Dąbie do roku 2025*, Urząd Gminy Dąbie 2014.
29. Szafraniec K., *Szanse życiowe młodzieży wiejskiej*, [w:] Wilkin J., Nurzyńska I. (red.), *Polska wieś. Raport o stanie wsi*, Warszawa 2012.
30. *The New Rural Paradigm. Policies and Governance*, OECD Publishing 2006.
31. *Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym* (Dz.U. z 2016 r. poz. 446 z późn. zm.).
32. *Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego* (Dz.U. z 2015 r., poz. 513 z późn. zm.).
33. *Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych* (Dz.U. z 2013 r., poz. 885 z późn. zm.).
34. *Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej* (Dz.U. z 2015 r., poz. 584 z późn. zm.).
35. *Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej* (Dz.U. z 2011 r. Nr 45, poz. 236 z późn. zm.).
36. *Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej* (Dz.U. z 2007 r. Nr 59, poz. 404 z późn. zm.).
37. Zegar J.S., *Współczesne wyzwania rolnictwa*, Warszawa 2012.
38. *Zintegrowana Strategia Rozwoju Edukacji i Rynku Pracy na terenie Obszaru Funkcjonalnego*, Urząd Gminy i Miasta Czerwieńsk 2015.
39. *Zintegrowana Strategia Rozwoju Obszaru Funkcjonalnego Gmin Nadodrzańskich*, Urząd Gminy i Miasta Czerwieńsk 2015.

Andrzej Wołoszyn, mgr
Agnieszka Kozera, dr
Romana Głowicka-Wołoszyn, dr
Joanna Stanisławska, dr
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.69>

Nierówności dochodowe w różnych typach funkcjonalnych gmin wiejskich województwa wielkopolskiego

Abstrakt

Problematyka kształtowania się dochodów w podmiotach sektora samorządowego jest przedmiotem zainteresowania nie tylko naukowców, ale w szczególności praktyków. Zabezpieczenie środków finansowych w samorządach gminnych jest podstawowym zagadnieniem w realizacji zadań tych samorządów. Własny potencjał dochodowy gmin charakteryzuje się jednak dużym zróżnicowaniem, przy czym największe nierówności dochodowe występują w gminach wiejskich. Informacje na temat kształtowania się nierówności dochodowych gmin mogą być przydatne dla celów kreowania polityki redystrybucyjnej państwa. Nadmierne nierówności dochodowe gmin w zakresie dochodów własnych mogą być hamulcem dla rozwoju lokalnego i utrudniać realizację polityki spójności. Celem przeprowadzonych badań była diagnoza zmian w poziomie nierówności dochodowych gmin wiejskich w województwie wielkopolskim w przekroju ich typów funkcjonalnych. Analizowano poziom dochodów własnych oraz dochodów ogółem per capita w gminach w latach 2005-2014. W badaniu wykorzystano współczynniki nierówności dochodowych Giniego, Theila oraz wskaźniki koncentracji.

Słowa kluczowe: nierówności dochodowe gmin, współczynniki Giniego i Theila, gminy wiejskie, typy funkcjonalne.

KOD JEL: H71, R51

Abstract

Income inequalities across functional types of rural communes of the Wielkopolska province

Revenues of local governments are the subject that draws attention not just of science but also of economic practice. Securing funds in the communal budgeting is paramount for the proper discharge of the statutory functions of local governments. Still, own income potential is marked by great inequality among all communes and even greater among the rural ones. Excessive inequality of own revenues can be detrimental to local development and cohesion, and their monitoring may be a useful tool for the fine-tuning of the national redistributive policy. The article aimed to analyze changes in income inequality among rural communes of the Wielkopolska province across their functional types. Own revenues and total revenues per capita in 2005-2014 were examined using basic concentration measures along with Gini and Theil indices.

Keywords: income inequality of communes, rural communes, functional types, Gini index, Theil index.

JEL CLASSIFICATION: H71, R51

Wstęp

Zabezpieczenie środków finansowych w samorządach gminnych jest podstawowym zagadnieniem w realizacji zadań tych podmiotów. Duże znaczenie dla lepszego zaspokojenia potrzeb mieszkańców i stabilnego rozwoju lokalnego gmin, jak zauważa m.in. Surówka (2013, s. 21-27) ma wysoki poziom dochodów własnych *per capita* i ich wysoki udział w dochodach ogółem. Problematyka zróżnicowania dochodów własnych gmin jest ważna, dlatego że prowadzi ono do określenia możliwości wykonywania przez nie zadań publicznych, a tym samym do powstawania nierówności społecznych (Kańduła 2016, s. 117). Nadmierne nierówności dochodowe gmin w zakresie dochodów własnych, mogą być bowiem hamulcem dla rozwoju lokalnego i utrudniać realizację polityki spójności. Własny potencjał dochodowy gmin charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem, między innymi w zależności od typu administracyjnego gmin. Najniższy przeciętny poziom, a jednocześnie największe nierówności dochodowe występują w grupie gmin wiejskich. Z jednej strony tworzą one największą zbiorowość samorządów gminnych w Polsce (w 2016 roku funkcjonowało bowiem 1559 gmin wiejskich, stanowiących ponad 60% ogółu gmin), a jednocześnie pełnią one zróżnicowane funkcje (*Bank Danych Lokalnych*, dostęp: 17.11.2016). Są wśród nich gminy realizujące swoje podstawowe funkcje, czyli rolnicze, ale także gminy, które w ostatnim czasie tracą je kosztem rozwoju funkcji charakterystycznych dla innych typów administracyjnych – usługowej i rezydencjalnej. Identyfikacja poziomu nierówności dochodowych, w szczególności w zakresie dochodów własnych gmin wiejskich, może być przydatna dla celów kreowania odpowiedniej polityki redystrybucyjnej państwa.

Celem przeprowadzonych badań była diagnoza zmian w poziomie nierówności dochodowych gmin wiejskich w województwie wielkopolskim w przekroju ich typów funkcjonalnych w latach 2005-2015. Analizie poddano nierówności dochodowe gmin w zakresie kształtowania się zarówno poziomu dochodów własnych, jak i dochodów ogółem w celu wskazania znaczenia redystrybucji dochodów w niwelowaniu nierówności dochodowych samorządów gminnych. Badania przeprowadzono przy wykorzystaniu podstawowych miar nierówności dochodowych, tj. współczynnika Giniego, Theila oraz wskaźnika zróżnicowania kwintylowego. Za pomocą współczynnika Theila dokonano dekompozycji nierówności dochodowych gmin wiejskich w województwie wielkopolskim względem ich typów funkcjonalnych. Podstawę informacyjną badań stanowiły dane

pochodzące z baz danych publikowanych Główny Urząd Statystyczny (*Bank Danych Lokalnych*).

Metody badań i materiały źródłowe

Badania empiryczne służące realizacji celu głównego przeprowadzono w dwóch etapach. W pierwszym dokonano identyfikacji typów funkcjonalnych gmin wiejskich w województwie wielkopolskim, natomiast w drugim dokonano oceny poziomu nierówności dochodowych gmin w wyodrębnionych typach funkcjonalnych w latach 2005-2015.

Identyfikację typów funkcjonalnych¹² gmin wiejskich w województwie wielkopolskim przeprowadzono z wykorzystaniem metod taksonomicznych – Warda i *k*-średnich. Badania przeprowadzono w czterech krokach:

1. Wybór cech prostych opisujących typy funkcjonalne przyjętych z uwzględnieniem przesłanek merytorycznych¹³:
 - odsetek ludności pracującej w sektorze rolniczym¹⁴ (%),
 - odsetek gospodarstw rolnych o powierzchni 15 ha i więcej (%),
 - intensywność organizacji produkcji rolniczej¹⁵ (w pkt.),
 - liczba podmiotów gospodarczych wpisanych do rejestru REGON na 100 osób,
 - gęstość zaludnienia (osoby na km²),
 - saldo migracji obliczone za okres trzyletni (lata 2011-2013) w przeliczeniu na tys. mieszkańców gminy,
 - mieszkania oddane do użytkowania na tys. osób w wieku produkcyjnym,
 - miejsca noclegowe na tys. ludności,
 - lesistość (%).
2. Dokonanie standaryzacji wartości cech prostych.
3. Przeprowadzenie klasyfikacji gmin metodą Warda i *k*-średnich¹⁶.

¹² Typy funkcjonalne oszacowano na podstawie danych z 2013 roku, a wyniki tych badań posłużyły także do oceny samodzielności finansowej gmin wiejskich w województwie wielkopolskim, która została przedstawiona w artykule Kozery i Wysockiego (2015).

¹³ Ze względu na wysoki stopień skorelowania w identyfikacji typów funkcjonalnych gmin nie uwzględniono cech: poziom nawożenia mineralnego (w kg NPK na ha UR) oraz odsetek ludności pracującej w usługach i przemyśle (%) (uwzględniono je w opisie wyodrębnionych typów jako cechy pasywne).

¹⁴ Szacunki własne uwzględniające osoby pracujące w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie (w statystyce publicznej uwzględniane są tylko osoby zatrudnione w sektorze rolniczym).

¹⁵ Intensywność organizacji produkcji rolniczej wyznaczono na podstawie metody Kopcia, uwzględniając IV stopień zagospodarowania rolniczej przestrzeni produkcyjnej dla województwa wielkopolskiego (Wysocki 2010, s. 280).

¹⁶ Metoda Warda posłużyła do określenia optymalnej (najlepszej) liczby klas typologicznych, natomiast metoda *k*-średnich do przeprowadzenia klasyfikacji wynikowej.

4. Identyfikacja typów funkcjonalnych oraz ich opis i delimitacja przestrzenna.

W drugim etapie badań przeprowadzono ocenę występujących nierówności dochodowych wśród gmin wiejskich województwa wielkopolskiego o różnym typie funkcjonalnym na podstawie wartości współczynników Giniego i Theila (Wołoszyn 2013, s. 313–319; Wołoszyn, Głowicka-Wołoszyn 2015, s. 396–407).

Wskaźnik Giniego jest powszechnie stosowaną miarą nierówności dochodowych, która przyjmuje wartości od 0 (dla rozkładu idealnie równomiernego – wszystkie gminy dysponują takim samym dochodem *per capita*) do 1 (dla rozkładu, w którym jedna gmina dysponuje całym dochodem). Wartość indeksu Giniego jest interpretowana, jako stosunek średniej (absolutnej) różnicy dochodów pomiędzy wszystkimi parami gmin do średniego dochodu w zbiorowości badanych gmin. Wskaźnik Giniego wyznacza się według wzoru (Cowell 2009, s. 25; Panek 2011, s. 71–72):

$$G = \frac{1}{2\bar{y} \cdot n^2} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j| \quad (1)$$

gdzie: n – liczba gmin,

$\bar{y}$ – średnia z dochodów (ogółem lub własnych) gmin,

y_i, y_j – dochody (ogółem lub własne) i -tej oraz j -tej gminy.

Za pomocą indeksu Theila możliwa była dekompozycja nierówności dochodowych ogółu gmin na typy funkcjonalne gmin, co umożliwiło określenie, w jakim stopniu każdy z typów funkcjonalnych był „odpowiedzialny” za ogólny poziom nierówności. Indeks Theila wyraża się wzorem (Shorrocks 1980, s. 613–614):

$$T = \sum_i \frac{1}{n} \frac{y_i}{\bar{y}} \ln \frac{y_i}{\bar{y}} \quad (2)$$

Dekompozycję indeksu Theila przeprowadzono w sposób następujący:

$$T = \sum_g w_g T_g + T_B, \quad (3)$$

$$\text{przy czym: } T_B = \sum_g \frac{p_g}{p} \frac{\bar{y}_g}{\bar{y}} \ln \frac{\bar{y}_g}{\bar{y}} = \sum_g w_g \ln \frac{\bar{y}_g}{\bar{y}} \quad (4)$$

gdzie: g – numer grupy – typu funkcjonalnego gmin,

w_g – udział dochodów (ogółem lub własnych) grupy g w ogólnym poziomie dochodów,

T_g – wartość indeksu dla grupy g ,

T_B – wartość indeksu międzygrupowego,

p_g – liczba ludności gmin w grupie g ,

p – liczba ludności w Polsce,

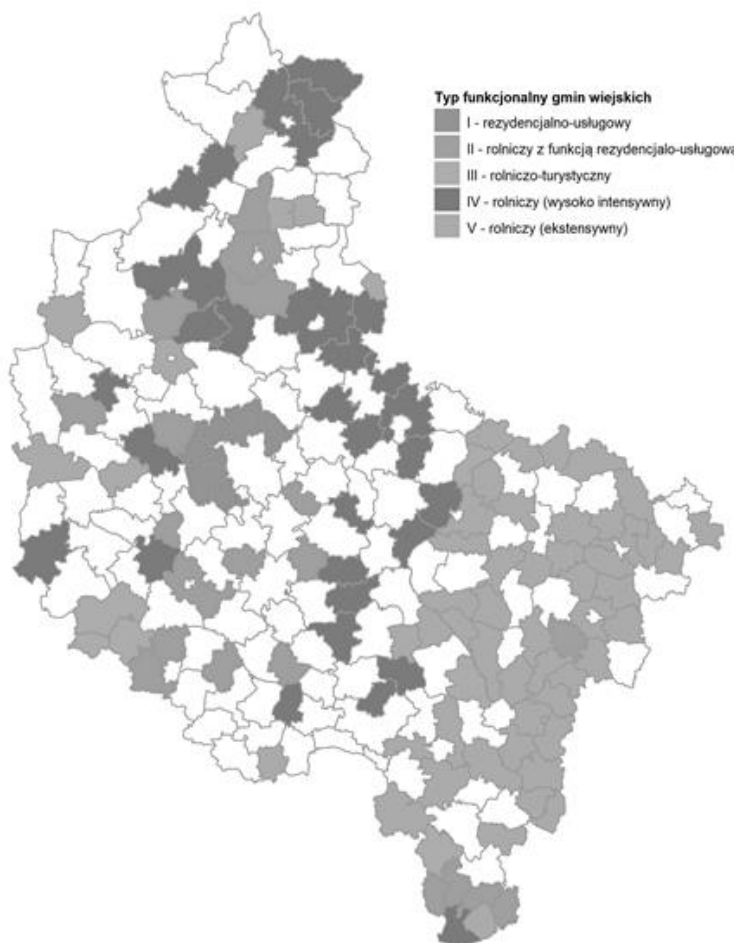
$\bar{y}_g$ – średni poziom dochodów *per capita* (ogółem lub własnych) gmin w grupie g .

Ponadto na podstawie wyznaczonych miar koncentracji S20 i S80, które określają, jaka frakcja dochodów jest w posiadaniu pierwszej i piątej grupy kwintylowej gmin (odpowiednio 20% najuboższych i 20% najzamożniejszych gmin w województwie) wyznaczono wartość współczynnika zróżnicowania kwintylowego (S80/S20).

Typy funkcjonalne gmin wiejskich w województwie wielkopolskim

Na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych wyodrębniono pięć typów funkcjonalnych gmin wiejskich województwa wielkopolskiego (tabela 1), a ich delimitację przestrzenną przedstawiono na rysunek 1.

Rysunek 1. Delimitacja przestrzenna typów funkcjonalnych gmin wiejskich województwa wielkopolskiego



Uwaga: Kolorem białym zaznaczono gminy miejskie oraz wiejsko-miejskie nieuwzględnione w badaniu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z GUS (*Bank Danych Lokalnych*).

Gminy wiejskie województwa wielkopolskiego pełnią przede wszystkim podstawową funkcję obszarów wiejskich, jaką jest produkcja rolnicza. Dla blisko trzech czwartych ogółu

gmin wiejskich (typ IV i V) najbardziej charakterystyczne okazały się zmienne związane z działalnością rolniczą (tabela 1). Przy czym niemal połowa gmin (położonych głównie we wschodniej części województwa) – to typ rolniczy ekstensywny, a około jedna czwarta gmin – to typ rolniczy wysoko intensywny (gminy zlokalizowane w północnej i środkowej części województwa).

Typ rolniczy z rozwiniętą funkcją turystyczną (typ III) występował u 5% gmin (Włoszakowice, Wijewo, Przemęt, Powidz, Kobyla Góra, Gołuchów). Odmienność tej klasy gmin wiejskich polega między innymi na wysokim stopniu zalesienia terenu. Korzystne warunki przyrodnicze przyczyniają się do pełnienia przez gminy funkcji turystycznej. Podmioty te wyróżnia także wysoka na tle pozostałych gmin wiejskich liczba miejsc noclegowych w przeliczeniu na 1 tys. mieszkańców (rysunek 1, tabela 1).

Tabela 1. Wewnątrzklasowe wartości cech prostych określających typy funkcjonalne gmin wiejskich województwa wielkopolskiego (wartości średnie – mediana)

Wyszczególnienie	Typy funkcjonalne					Ogółem
	I rezydencjalno- usługowy	II rolniczy z funkcją rezydencjalno- usługową	III rolniczy z funkcją turystyczną	IV rolniczy wysoko intensywny	V rolniczy ekstensywny	
Liczba gmin	6	20	6	29	56	117
Odsetek gmin (%)	5,1	17,1	5,1	24,8	47,9	100
Odsetek ludności pracującej w rolnictwie (%)	8,1	38,0	66,8	60,6	74,9	63,6
Odsetek gospodarstw rolnych o powierzchni 15 ha i więcej (%)	12,5	22,9	12,7	30,4	10,0	15,5
Nawożenie mineralne (w kg NPK na ha UR)	163,7	161,4	123,5	174,5	122,4	148,5
Intensywność organizacji produkcji rolnej (w pkt.)	88,9	187,3	232,3	313,6	167,3	189,8
Odsetek ludności pracującej w przemyśle i usługach (%)	91,9	62,0	33,2	39,4	25,1	36,4
Podmioty wpisane do rejestru REGON na 100 osób	16,3	8,1	9,4	7,0	6,7	7,3
Gęstość zaludnienia (osoby na km ²)	215,0	82,5	61,5	49,0	62,0	61,0
Saldomigracji (na 1000 osób)	31,1	2,8	1,3	-1,2	-0,7	-0,4
Mieszkania oddane do użytkowania na tys. osób w wieku produkcyjnym	23,3	7,1	5,5	3,1	3,3	3,7
Miejsca noclegowe na 1000 ludności	6,5	7,9	133,5	1,0	1,0	3,8
Lesistość (%)	15,9	21,5	31,0	17,0	21,0	19,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z GUS (*Bank Danych Lokalnych*).

W co piątej gminie wiejskiej dominuje nadal charakter rolniczy, ale rozwinęła się również funkcja rezydencjalno-usługowa (typ II). Przykładem są takie gminy jak: Kaźmierz, Kleszczewo, Kościan, Kaczory, czy też Chodzież, w których nadal znaczna część ludności

pracuje w rolnictwie, co m.in. decyduje o rolniczym charakterze gminy, ale takie cechy jak: dodatnie saldo migracji, wyższa w stosunku do przeciętnej gęstość zaludnienia i liczba podmiotów wpisanych do rejestru REGON na 100 osób, świadczy, że rozwija się na ich obszarze funkcja rezydencjalno-usługowa. Sytuacja ta w przypadku gmin Kleszczewo i Kaźmierz związana jest z rentą położenia tych gmin w stosunku do miasta Poznania.

Typowy charakter rezydencjalno-usługowy (typ I) charakteryzuje co dwudziestą gminę wiejską w województwie wielkopolskim (tabela 1, rysunek 1). Typ ten reprezentuje 6 gmin wiejskich z tzw. Poznańskiego Obszaru Metropolitalnego, tj. gminy Rokietnica, Tarnowo Podgórne, Suchy Las, Czerwonak, Komorniki i Dopiewo. Podmioty te wyróżnia silne natężenie procesu suburbanizacji (migracji mieszkańców i zmianę lokalizacji podmiotów gospodarczych poza granice Poznania do sąsiednich gmin powiatu poznańskiego), a także wysoki poziom aktywności gospodarczej i wysoki odsetek ludności pracującej w usługach i przemyśle.

Nierówności dochodowe według typów funkcjonalnych gmin wiejskich województwa wielkopolskiego

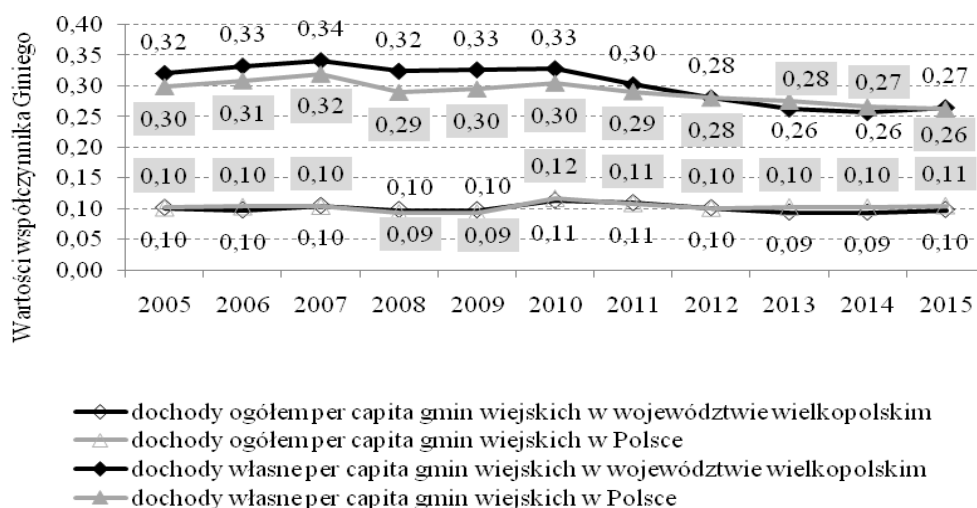
W kolejnym etapie badań dokonano diagnozy poziomu nierówności dochodowych gmin wiejskich w województwie wielkopolskim na tle gmin wiejskich w Polsce (rysunek 2, tabela 2).

Przeprowadzone badania wykazały, że nierówności dochodowe samorządów gminnych w Polsce w zakresie poziomu dochodów własnych *per capita* kształtowały się na niemalże trzy krotnie wyższym poziomie niż dla dochodów ogółem *per capita*. W okresie od 2005 roku do 2011 roku nierówności dochodowe występujące wśród gmin wiejskich województwa wielkopolskiego w zakresie osiągniętych dochodów własnych były wyższe w relacji do gmin wiejskich w Polsce. Od 2012 roku uległy one zmniejszeniu i zrównaniu w obu badanych grupach gmin oraz kształtowały się na stabilnym poziomie do 2015 roku.

Występujące nierówności dochodowe w zakresie dochodów ogółem *per capita* kształtowały się natomiast na relatywnie niskim i stabilnym poziomie w całym analizowanym okresie, zarówno w przypadku gmin wiejskich w Polsce, jak i gmin wiejskich województwa wielkopolskiego (w badanych latach wartości współczynnika Giniego oscylowały wokół wartości 0,10, natomiast wartości współczynnika Theila kształtowały się na poziomie bliskim 0). Nie zaobserwowano także znaczących różnic w poziomie tego zjawiska między gminami w województwie wielkopolskim, a całą zbiorowością gmin wiejskich w Polsce. Wyniki

przeprowadzonych badań wskazują więc, że dochody transferowe pochodzące z budżetu państwa spełniają swoją funkcję regulacyjną, czyli niwelują występujące dysproporcje w poziomie własnego potencjału dochodowego podmiotów sektora samorządowego i zapobiegają ich pogłębianiu się.

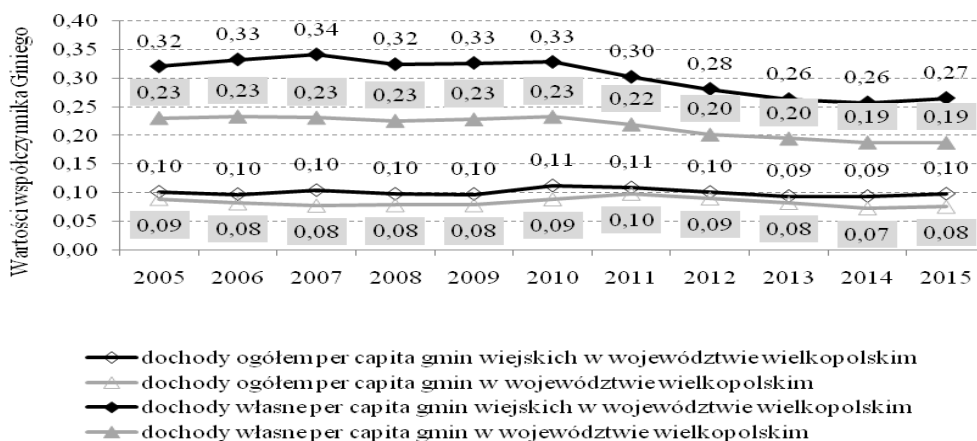
Rysunek 2. Wartości współczynnika Giniego dla poziomu dochodów własnych i dochodów ogółem *per capita* w gminach wiejskich województwa wielkopolskiego i Polski w latach 2005-2015



Źródło: Opracowanie na podstawie danych pochodzących z GUS (*Bank Danych Lokalnych*).

Rozpatrując nierówności w rozkładzie dochodów własnych gmin wiejskich na tle wszystkich gmin województwa wielkopolskiego, stwierdzono występowanie wyższego poziomu nierówności dochodowych wśród gmin wiejskich. W 2015 roku wartość współczynnika Giniego dla poziomu dochodów własnych *per capita* gmin wiejskich wyniosła 0,27, natomiast dla gmin ogółem 0,19 (rysunek 3).

Rysunek 3. Wartości współczynnika Giniego dla poziomu dochodów ogółem i własnych *per capita* gmin wiejskich i gmin ogółem w województwie wielkopolskim w latach 2005-2015



Źródło: Opracowanie na podstawie danych pochodzących z GUS (*Bank Danych Lokalnych*).

Występujące duże zróżnicowanie w zakresie poziomu własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich w województwie wielkopolskim wynika z różnych funkcji pełnionych przez te podmioty. Coraz więcej gmin wiejskich zatracą bowiem typowy dla gmin wiejskich charakter – rolniczy i pełni funkcje rezydencjalno-usługowe, w szczególności dotyczy to gmin wiejskich zlokalizowanych wokół ośrodka metropolitalnego – miasta Poznania. W rezultacie zdecydowanie wyższym własnym potencjałem dochodowym, a więc także wyższym poziomem samodzielności finansowej charakteryzują się gminy wiejskie pełniące funkcje rezydencjalno-usługowe w relacji do tych o charakterze typowo rolniczym (Kozera, Wysocki 2015, s. 137). Przeprowadzone badania wykazały także, że występujące nierówności dochodowe w zakresie dochodów własnych *per capita* od 2011 roku uległy zmniejszeniu, zarówno w gminach wiejskich, jak i w gminach ogółem województwa wielkopolskiego. Analizując malejący poziom nierówności dochodowych w zakresie dochodów własnych *per capita* gmin wiejskich można mówić o wyrównywaniu własnego, rosnącego potencjału dochodowego tych jednostek oraz szans na zaspokojenie potrzeb społeczności lokalnych. Należy jednak mieć na uwadze, że przy występującym znacznym zróżnicowaniu potencjału demograficznego gmin wiejskich i przy nierównym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, wyrównywanie potencjału dochodowego gmin może nie zapewniać mieszkańcom gmin wiejskich zbliżonych warunków i poziomu życia.

Tabela 2. Wartości współczynników Theila i zróżnicowania kwintylowego dla dochodów własnych i dochodów ogółem *per capita* gmin wiejskich w województwie wielkopolskim i Polsce w latach 2005-2015

Lata	Dochody ogółem				Dochody własne			
	gminy wiejskie w Polsce		gminy wiejskie w województwie wielkopolskim		gminy wiejskie w Polsce		gminy wiejskie w województwie wielkopolskim	
	współczynnik Theila	współczynnik zróżnicowania kwintylowego	współczynnik Theila	współczynnik zróżnicowania kwintylowego	współczynnik Theila	współczynnik zróżnicowania kwintylowego	współczynnik Theila	współczynnik zróżnicowania kwintylowego
2005	0,04	1,64	0,03	1,64	0,22	4,07	0,21	4,43
2006	0,03	1,65	0,03	1,60	0,23	4,24	0,22	4,72
2007	0,04	1,65	0,03	1,65	0,23	4,48	0,23	4,99
2008	0,03	1,57	0,03	1,62	0,19	3,96	0,21	4,54
2009	0,03	1,57	0,03	1,61	0,19	4,08	0,20	4,74
2010	0,04	1,76	0,03	1,74	0,21	4,28	0,21	4,59
2011	0,03	1,69	0,03	1,71	0,19	4,06	0,17	4,26
2012	0,03	1,63	0,02	1,65	0,18	3,89	0,15	3,91
2013	0,03	1,65	0,02	1,62	0,17	3,76	0,13	3,52
2014	0,03	1,64	0,02	1,62	0,16	3,60	0,12	3,37
2015	0,03	1,66	0,03	1,60	0,15	3,52	0,14	3,47

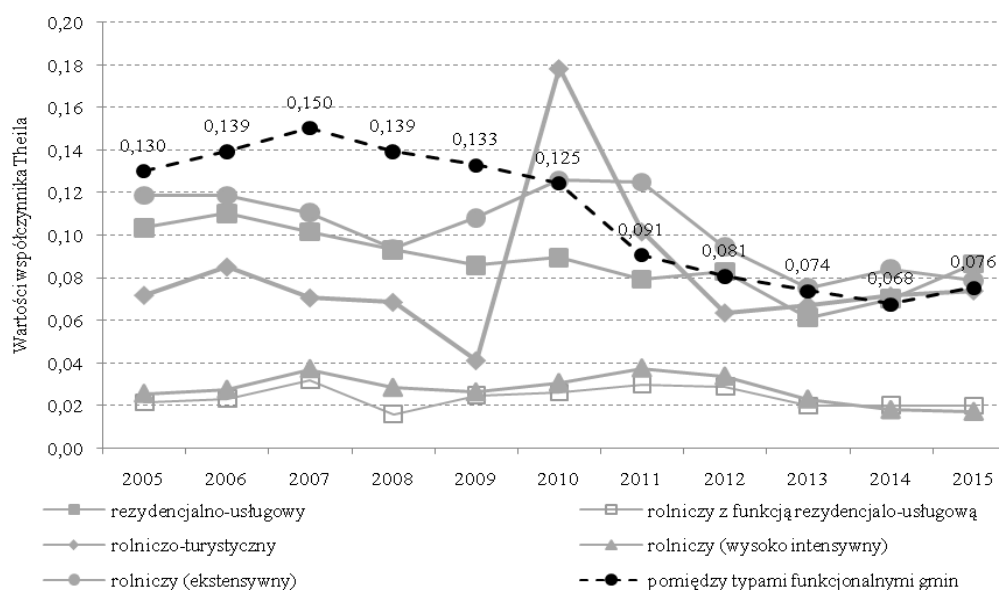
Źródło: opracowanie na podstawie danych pochodzących z GUS (*Bank Danych Lokalnych*).

O występującym dużym zróżnicowaniu w zakresie własnego potencjału dochodowego wśród gmin wiejskich w Polsce, jak i w województwie wielkopolskim świadczą wysokie

wartości współczynnika zróżnicowania kwintylowego. W 2005 roku 20% najzamożniejszych gmin wiejskich w województwie wielkopolskim koncentrowało niemalże czteroipółkrotnie wyższe łączne dochody własne niż w 20% najuboższych, ale w 2015 roku stosunek ten obniżył się do poziomu 3,5 (tabela 2). W przypadku wszystkich gmin wiejskich w Polsce relacje koncentracji dochodów własnych najzamożniejszego kwintyla gmin wiejskich w stosunku do najuboższego zmalały z poziomu czterokrotnie większych w 2005 roku również do poziomu 3,5 krotnie większych w 2015 roku.

Ze względu zróżnicowane funkcje gmin wiejskich w województwie wielkopolskim, które mają wpływ na źródła pochodzenia i strukturę własnego potencjału dochodowego gmin, przeanalizowano kształtowanie się poziomu nierówności dochodowych w zakresie dochodów własnych gmin wiejskich w zależności od reprezentowanego typu funkcjonalnego w latach 2005-2015 (rysunek 4).

Rysunek 4. Wartości indeksu Theila dla dochodów własnych *per capita* w gminach wiejskich województwa wielkopolskiego z uwzględnieniem ich typów funkcjonalnych w latach 2005-2015



Źródło: opracowanie na podstawie danych pochodzących z GUS (*Bank Danych Lokalnych*).

Zdecydowanie najniższy poziom nierówności w zakresie własnego potencjału dochodowego *per capita* charakteryzuje gminy wiejskie o rolniczym charakterze (wysoko intensywnym), ale również gminy o charakterze rolniczym z rozwijającą się na ich terenie funkcją rezydencjalno-usługową. Wartości współczynnika Theila dla tych gmin w całym badanym okresie były bliskie 0 (oscylowały między 0,02 a 0,04). W omawianych grupach gmin wiejskich zaobserwować możemy więc egalitarny rozkład dochodów własnych *per capita*. Niski poziom nierówności dochodowych w tych typach gmin może wynikać, z jednej strony ze stabilnych źródeł pochodzenia dochodów własnych takich jak wpływy z udziału

w podatku dochodowym od osób fizycznych, podatku od nieruchomości i podatku rolnym, z drugiej jednak strony z relatywnie niskiego poziomu uzyskiwanych dochodów własnych *per capita* (Kozera, Wysocki 2015, s. 137).

Zdecydowanie wyższy poziom nierówności dochodowych w zakresie własnego potencjału dochodowego wyróżnia gminy wiejskie o charakterze rolniczym (ekstensywnym), a także gminy pełniące funkcje rezydencjalno-usługowe. Wysokie nierówności w zakresie własnego potencjału dochodowego gmin o charakterze rolniczym (ekstensywnym) wynika z faktu, że niektóre z nich posiadają zasoby naturalne tj. węgiel brunatny, gaz ziemny, a w rezultacie ich budżety zasilane są wysokim poziomem dochodów z tytułu opłaty eksploatacyjnej. Przykładem gminy w województwie wielkopolskim o charakterze rolniczym, ale posiadającej zasoby naturalne w postaci złóż węgla brunatnego eksploatowanych metodą odkrywkową, przez Kopalnię Węgla Brunatnego "ADAMÓW" z siedzibą w Turku jest gmina Przykona. Natomiast stosunkowo wysoki poziom nierówności dochodowych w zakresie własnego potencjału dochodowego gmin reprezentujących typ rezydencjalno-usługowy wynikać może z faktu, że w tej grupie gmin znajdują się m.in. najzamożniejsze gminy województwa wielkopolskiego i zróżnicowanie dochodów własnych w tej grupie gmin jest największe.

Z kolei największe zmiany w poziomie nierówności dochodowych w czasie (występujące spadki i wzrosty) zaobserwowano w przypadku gmin o charakterze rolniczo-turystycznym. Wartości współczynnika Theila dla dochodów własnych *per capita* oscylowała między 0,04 w 2009 roku a 0,18 w 2010 roku. Zmiany te wynikały z pojedynczych zdarzeń takich jak dwukrotny wzrost dochodów własnych *per capita* w gminie Powidz w 2010 roku, ale rzutujących na sytuację całej grupy.

Podsumowanie

Gminy wiejskie w województwie wielkopolskim, jak również gminy wiejskie w Polsce wyróżnia znacznie wyższy poziom nierówności dochodowych w zakresie dochodów własnych w relacji do gmin ogółem. Wysoki poziom nierówności dochodowych w zakresie własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich wynikał z zróżnicowanych funkcji pełnionych przez te podmioty. Coraz więcej gmin wiejskich zatracą swój typowy dla obszarów wiejskich charakter, tj. rolniczy i rozwija na swoim terenie funkcje rezydencjalno-usługowe. Przeprowadzone badania wykazały, że najwyższy poziom nierówności w rozkładzie dochodów własnych stwierdzono pomiędzy gminami pełniącymi funkcje

rezydencjalno-usługowe oraz o charakterze rolniczym (ekstensywnym), natomiast najniższy wśród gmin o charakterze rolniczym (wysoko intensywnym) oraz o charakterze rolniczym z funkcją rezydencjalno-usługową. W okresie 2005-2015 podmioty te wyróżniał malejący poziom nierówności dochodowych w zakresie własnego potencjału dochodowego. Pozytywnie należy ocenić więc skalę i systematyczność zmniejszania zróżnicowania nierówności dochodów własnych, co mogło być wynikiem realizacji polityki spójności.

Bibliografia

1. Bank Danych Lokalnych, Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl/bdl.
2. Cowell F., *Measuring Inequality*, Oxford University Press, Oxford 2009.
3. Kańduła S., *Międzygminne nierówności dochodowe i efekty ich wyrównywania (na przykładzie gmin województwa lubuskiego)*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze”, 2016, nr 4.
4. Kozera A., Wysocki F., *Typ funkcjonalny a samodzielność finansowa gmin wiejskich województwa wielkopolskiego*, „Roczniki Naukowe SERiA”, 2015, tom XVII, zeszyt VI.
5. Panek T., *Ubóstwo, wykluczenie społeczne i nierówności, Teoria i praktyka pomiaru*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2011.
6. Shorrocks A. F., *The class of additively decomposable inequality measures*, *Econometrica*, 1980, no. 48.
7. Surówka K., *Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego w Polsce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.
8. Verma V., Betti G., Natilli M., *Indicators of social exclusion and poverty in Europe's regions*, Working Paper, Department of Quantitative Methods, University of Siena 2005.
9. Wołoszyn A., *Nierówności dochodowe w gospodarstwach domowych rolników na tle innych grup społeczno-ekonomicznych w Polsce w latach 2005 i 2010*, „Roczniki Naukowe SERiA”, 2013, t. 15, z. 6.
10. Wołoszyn A., Głowicka-Wołoszyn R., *Nierówności dochodowe gospodarstw domowych w Polsce w kontekście zrównoważonego rozwoju*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2015, nr 395, T.1 Finanse.
11. Wysocki F., *Metody taksonomiczne w rozpoznawaniu typów ekonomicznych rolnictwa i obszarów wiejskich*, Wyd. Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2010.

Anna Wójtowicz, mgr
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Joanna Borycka, mgr
Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.70>

Nierówne szanse edukacyjne ze względu na dochody mieszkańców - na przykładzie województwa mazowieckiego

Abstrakt

Dochód stanowi jeden z najważniejszych mierników nierówności społecznych. Ma on duży wpływ na niemal wszystkie dziedziny życia, jednak najbardziej wpływa na kształtowanie się szans edukacyjnych. Celem pracy jest weryfikacja dochodów i szans edukacyjnych dzieci i młodzieży w województwie mazowieckim, zależności między nimi, a także wskazanie kierunków, które mogłyby wpłynąć na zmniejszenie dysproporcji w poszczególnych regionach województwa mazowieckiego. Do realizacji celu użyto głównie metody statystyczne, ale także metodę opisową oraz porównawczą.

Artykuł rozpoczyna się od części teoretycznej, następnie przeprowadzono analizę statystyczną, aby w końcowej części przejść do próby oceny poziomu nierówności szans edukacyjnych w województwie mazowieckim, a także wskazania sposobów, które mogłyby przyczynić się do zmniejszenia tychże nierówności. Artykuł poprzedzono wprowadzeniem i zakończono sformułowaniem wniosków. Należy szukać takich rozwiązań, które będą zmierzać do wyrównania szans edukacyjnych pomiędzy mieszkańcami Warszawy, a mieszkańcami pozostałej części województwa, gdyż dysproporcje te są wciąż wysokie.

Słowa kluczowe: Dochód, nierówności, szanse edukacyjne, województwo mazowieckie.

KOD JEL: I24, I25, O15, R20, R28

Unequal educational opportunities because of the income of residents - for example Mazowieckie

Abstract

Income is one of the most important measures of social inequality. It is a big influence on almost all aspects of life, but the most influence on the development of educational opportunities. The aim of the work is to verify the income and educational opportunities for children and young people in Mazowieckie, relations between them and an indication of trends that could lead to a reduction of these disparities in the various districts of the regions of Mazowieckie. To achieve the objective used mainly statistical method, but also the methods of descriptive and comparative.

Article begins with a theoretical part, followed by statistical analysis to in the final part of the move to try to assess the level of inequality of educational opportunities in the region Mazowieckie, and identify ways that could help to reduce these inequalities. Article preceded by an introduction and completed the formulation of conclusions. You should look for solutions that will be aimed at leveling the playing field between the inhabitants of Warsaw, and the inhabitants of the rest of the province, because the imbalances are still very high.

Keywords: income, inequalities, educational opportunities, Mazowieckie.

JEL CLASSIFICATION: I24, I25, O15, R20, R28

Wstęp

Zgodnie z Konstytucją RP: „Władze publiczne zapewnią obywatelom powszechny i równy dostęp do wykształcenia” (Konstytucja RP, art. 70, pkt 4). Skoro każdy obywatel ma taki sam dostęp do edukacji, to mogłoby się wydać, że i szanse edukacyjne obywateli są również wyrównane. Nic bardziej mylnego. Na szanse edukacyjne dzieci i młodzieży wpływa bardzo wiele czynników tj. miejsce zamieszkania, sposób spędzania wolnego czasu, czy też dochód rodziny. Czynniki te przyczyniają się do pogłębiania nierówności, które najbardziej uwidaczniają się w województwie mazowieckim. Mieszkańcy Warszawy osiągają znacznie wyższe dochody niż mieszkańcy pozostałej części województwa, co powoduje, że również szanse edukacyjne dzieci są bardzo zróżnicowane.

Celem pracy jest analiza dochodów oraz szans edukacyjnych dzieci i młodzieży w województwie mazowieckim, zależności między nimi, a także wskazanie kierunków, które mogłyby wpłynąć na zmniejszenie tychże dysproporcji.

Status materialny rodziny wywiera istotny wpływ na start edukacyjny dziecka. Niskie dochody znacznie rzutują na kondycję wewnętrzną rodziny oraz utrudniają zaspokojenie podstawowych potrzeb, co rzadko sprzyja kształtowaniu aspiracji i spoglądaniu w przyszłość.

Wpływ dochodu na szanse edukacyjne dzieci i młodzieży

Na szanse edukacyjne jednostki w głównej mierze wpływa dostęp do wiedzy, ponieważ to właśnie wiedza ulega konwersji w kapitał jednostek, który następnie może być wykorzystywany do osiągania różnych korzyści oraz celów. Proces konwersji kapitałów został ukazany w koncepcji kapitałów P. Bourdieu (Bourdieu 2007, s. 276). Zdobywanie wiedzy, umiejętności oraz uczenie się stanowi przykład konwersji kapitału kulturowego (kompetencje, wiedza, kwalifikacje zawodowe) na ekonomiczny (dobrobyt materialny, wysokie dochody). Następnie kapitał ekonomiczny znów przekłada się na kapitał kulturowy, gdyż umożliwia dostęp do wiedzy dzięki możliwości wyboru przedszkoli, szkół, dostępu do internetu, czy też dostępu do kultury tj. możliwości wyjścia do teatru, muzeum czy choćby kina (Podemski 2009, s. 150).

Edukacja stanowi istotne znaczenie dla współczesnego społeczeństwa, ponieważ inwestowanie w jej dalszy rozwój traktowane jest jak inwestowanie w kapitał ludzki. Edukacja rozwija nie tylko jednostkę, ale także społeczeństwo, ponieważ inwestowanie w edukację i kształcenie ludzi zwiększa zasoby państwa oraz stanowi postęp cywilizacyjny. Wykształcenie staje się coraz wyższą wartością, która podwyższa status materialny

i społeczny jednostki umożliwiając realizację aspiracji oraz poprawiając jakość życia. Wykształcenie i edukacja traktowane jest zatem jako inwestycja. Niskie dochody stanowią bardzo dużą barierę w dostępie do kształcenia, a sytuacja ta jest mocno zróżnicowana nie tylko na szczeblu państwa, ale również na poziomie województw, powiatów i gmin. Rodziny, które są w trudnej sytuacji materialnej, posiadają niskie dochody, często dotknięte biedą i bezrobociem są zmuszone rezygnować z dalszej nauki swoich dzieci. Kształcenie w takich rodzinach kończy się na poziomie gimnazjalnym, bądź ponadgimnazjalnym. Małe możliwości finansowe utrudniają dzieciom z małych miejscowości dostęp do kultury i sztuki oraz uniemożliwiają korzystanie z fakultatywnych i płatnych zajęć pozaszkolnych. Niskie dochody są silnym hamulcem rozwoju, a regiony słabo rozwinięte, małe wioski i ludzie biedni nie są w stanie pokonać ciężkiej i wyboistej drogi do edukacji (Żłobicki, Maj 2012, s. 174-175).

Pozycja społeczno-ekonomiczna jest głównym czynnikiem determinującym nierówności w dostępie do szkolnictwa, mimo iż w założeniu dostęp do edukacji powinien być wyrównany (Gmerek 2011, s. 41). Niestety wzrastające z roku na rok koszty kształcenia utrudniają dostęp do edukacji. Niski dochód jest czynnikiem, który wpływa na różnicowanie się aspiracji edukacyjnych. Osoby, które lepiej oceniają swoją sytuację materialną i uzyskują wyższe dochody częściej aspirują, aby ich dzieci wybierały wykształcenie wyższe. Dzieci i młodzież z rodzin dotkniętych biedą w wyścigu do wiedzy, często spotykają przeszkody materialne. Dorastanie w rodzinie, w której niskie dochody stanowią dużą barierę w dalszym rozwoju powoduje, że dzieci tracą dzieciństwo i zbyt wcześnie podejmują prace zarobkowe na rzecz rodziny, nie mając czasu na naukę i kształcenie (Żłobicki, Maj 2012, s. 176-178).

Jednostki decydujące się kształcić w dużej mierze biorą pod uwagę koszty i wydatki dalszej edukacji. Dzieci z rodzin lepiej sytuowanych częściej wybierają prestiżowe uczelnie niż dzieci, które pochodzą z rodzin o niskich dochodach. Dzieci z rodzin biednych mimo, iż mają bardzo dobre wyniki w nauce nie kontynuują dalszej edukacji, głównie ze względów ekonomicznych. Kondycja finansowa jest istotnym wyznacznikiem odnośnie decyzji edukacyjnych. Nauka wiąże się z ponoszeniem kosztów na artykuły szkolne, komputer, odzież, wycieczki, chesne, oraz koszty dojazdów. Nierówności w dochodach niewątpliwie są czynnikiem wpływającym na nierówne szanse edukacyjne społeczeństwa (Zawistowska 2012, s. 37).

Nierówności dochodowe w województwie mazowieckim

Zróznicowane zasoby materialne oraz kulturowe dzieci, tworzą lepsze warunki do zdobywania wykształcenia przez dzieci wywodzące się z pewnych grup społecznych. W rezultacie tworzy się rywalizacja, w której dzieci z rodzin gorzej sytuowanych napotykać mnóstwo barier na drodze do wykształcenia. Właśnie taki stan określa się mianem nierówności edukacyjnych (*Raport o stanie...* 2011, s. 200). Aby podjąć skuteczne działania zmierzające do redukcji tychże nierówności, trzeba najpierw skupić się na zdiagnozowaniu ich rozmiarów.

Zatem województwem o najbardziej zróżnicowanej sytuacji społeczno-ekonomicznej jest zdecydowanie województwo mazowieckie. Samo wyłączenie Warszawy w jej administracyjnych granicach z województwa mazowieckiego sprawia, że województwo to istotnie zmienia swoją pozycję względem innych województw. Biorąc choćby pod uwagę odsetek gospodarstw domowych w województwie mazowieckim o relatywnie najwyższych dochodach po wyłączeniu Warszawy zmniejsza się z 28% do 16% (poniżej średniej krajowej), natomiast wskaźnik ubóstwa dochodowego wzrasta z 12% do 17% (*Jakość życia...* 2013, s. 161).

W 2011 wskaźnik sytuacji materialnej netto¹⁷ w województwie mazowieckim był najwyższy w całej Polsce i wynosił 21, jednak gdy nie uwzględnimy Warszawy to wskaźnik ten spada do -6. To ukazuje jak bardzo dochody mieszkańców Warszawy różnią się od dochodów mieszkańców pozostałej części województwa (zob. tabela 1).

Tabela 1. Wskaźnik sytuacji materialnej netto gospodarstw domowych i jego składowe w 2011 r.

Wyszczególnienie	Wskaźnik sytuacji dochodowej netto	Wskaźnik warunków życia netto	Wskaźnik sytuacji budżetowej netto	Wskaźnik sytuacji materialnej netto
	Według województw			
Mazowieckie	16	2	3	21
Mazowieckie (bez Warszawy)	-1	-2	-3	-6

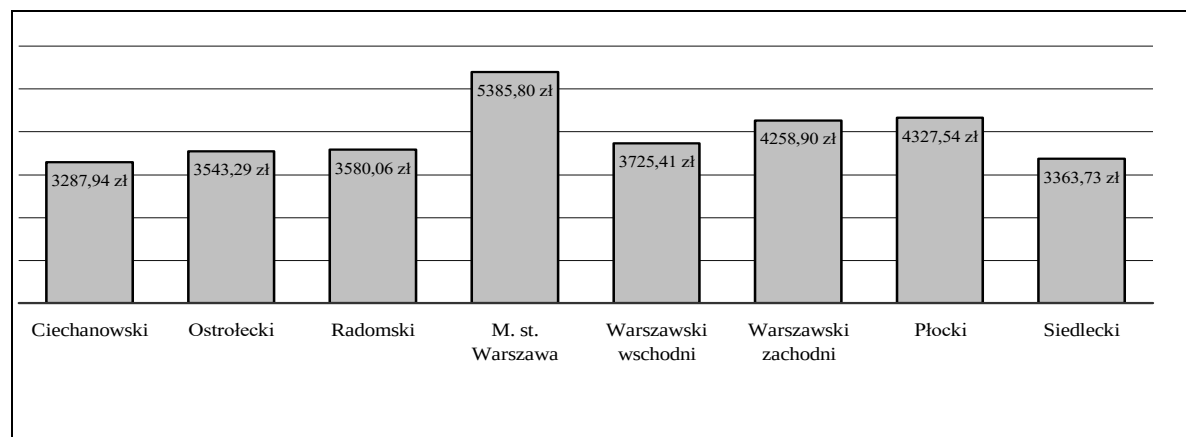
Źródło: *Jakość życia, kapitał społeczny, ubóstwo i wykluczenia społeczne w Polsce*, GUS, Warszawa 2013, s. 166.

Czynnikiem decydującym o materialnej sytuacji mieszkańców i ich rodzin jest miejsce jakie zajmują na rynku pracy. Przeważnie to właśnie wynagrodzenie stanowi główne źródło

¹⁷ „Wskaźnik sytuacji materialnej netto – jest wyliczany na podstawie wskaźników ubóstwa oraz dobrej sytuacji materialnej w zakresie trzech jej aspektów: dochodów, warunków życia oraz sytuacji budżetowej” (*Jakość życia, kapitał ...* 2013, s. 164).

dochodu. W poszczególnych podregionach województwa mazowieckiego¹⁸ wysokość wynagrodzenia jest bardzo zróżnicowana (zob. wykres 1). Najwyższe wynagrodzenie osiągają mieszkańcy Warszawy, aż 5385,80 zł, podczas gdy najniższe wynosi jedynie 3287,94 zł w podregionie Ciechanowskim. Jak widać Warszawa znacznie odbiega wysokością wynagrodzeń od mieszkańców pozostałej części województwa. Co oczywiście przekłada się na dochody mieszkańców.

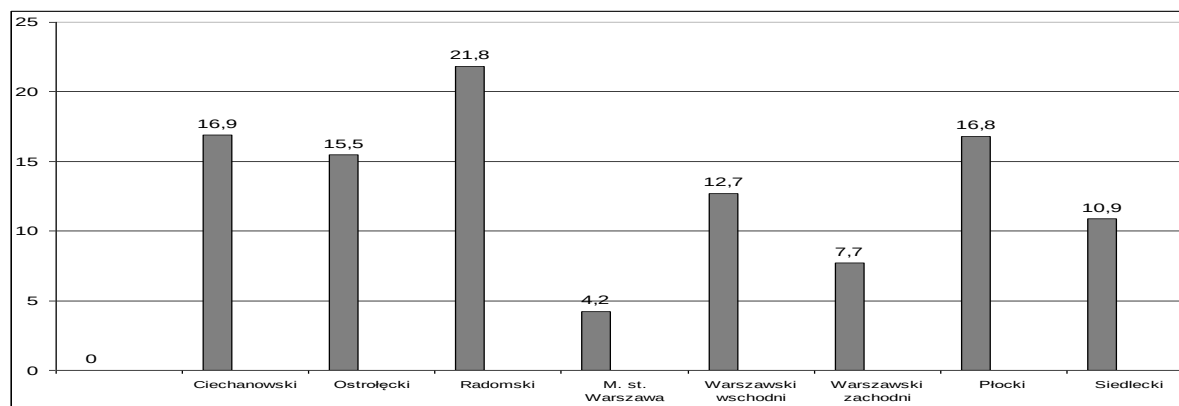
Wykres 1. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w zł w 2014 roku



Źródło: Opracowanie własne: *Rocznik statystyczny województwa mazowieckiego 2015*, Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2015, s. 53.

Bezrobocie częściowo lub całkowicie pozbawia mieszkańców dochodów, a bardzo często prowadzi wręcz do ubóstwa, powodując tym samym, że dzieci i młodzież z rodzin dotkniętych bezrobociem, nie mogą mieć w pełni zaspokojonych potrzeb edukacyjnych i kulturalnych. Stopa bezrobocia jest najniższa w Warszawie – 4,2%, natomiast najwyższa jest w podregionie Radomskim – 21,8% (zob. wykres 2).

Wykres 2. Stopa bezrobocia w 2014 roku



Źródło: Opracowanie własne: *Rocznik statystyczny województwa mazowieckiego 2015*, Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2015, s. 53.

¹⁸ Podregiony województwa mazowieckiego NUTS 3, zgodnie z klasyfikacją NUTS, która została formalnie wprowadzona w Polsce 26.11.2005 r. rozporządzeniem PE i Rady Europejskiej.

Reasumując mieszkańcy Warszawy posiadają znacznie wyższe dochody niż mieszkańcy reszty województwa mazowieckiego. W województwie panują również ogromne dysproporcje odnośnie wynagrodzenia i stopy bezrobocia. Regiony charakteryzujące się niską stopą bezrobocia i wysokim średnim wynagrodzeniem, przyciągają także ludność z wyższym wykształceniem.

Nierówne szanse edukacyjne dzieci i młodzieży w województwie mazowieckim

O ile nierówności społeczne pomiędzy dorosłymi można uznać za uzasadnione, gdyż powstają w wyniku uczciwej konkurencji na wolnym rynku, to jeśli chodzi o dzieci sytuacja jest zupełnie odmienna. Uwarunkowania społecznie oraz ekonomiczne pozostają poza ich kontrolą. Natomiast doświadczenia z dzieciństwa mają znaczny wpływ nie tylko na obecne życie dzieci, ale również na ich przyszłe możliwości i szanse. Bowiem niekorzystna sytuacja społeczna i ekonomiczna we wczesnym etapie życia przekłada się na zwiększone ryzyko otrzymywania gorszych zarobków, niższego standardu zdrowia, a także niższego poziomu umiejętności w dorosłym życiu (*Równe szanse...* 2016, s. 2).

W wieku przedszkolnym dzieci są szczególnie narażone na skutki ubóstwa, które to w okresie wczesnego dzieciństwa w ogromnym stopniu przyczynia się do powstania problemów w nauce oraz zaburzeń zachowania. Wiek przedszkolny jest zatem wyjątkowym okresem w rozwoju dziecka. Różny status społeczno-ekonomiczny dzieci stanowi najważniejszą przyczynę wczesnie powstających różnic między dziećmi pod względem inteligencji, rozwoju poznawczego, rozwoju językowego, czy też osiągnięć szkolnych i motywacji do nauki (*Wczesna edukacja...* 2009, s. 19).

Dlatego w wyrównywaniu szans edukacyjnych na wczesnym etapie rozwoju dziecka ogromne znaczenie ma kształcenie w przedszkolu. W roku szkolnym 2014/2015 do przedszkola uczęszczało najwięcej dzieci w Warszawie (84%), natomiast najmniej w podregionie radomskim – jedynie 55% (zob. tabela 4). W podregionach gdzie mieszkańcy mają większe zarobki i wyższe wykształcenie¹⁹ dzieci częściej uczęszczają do przedszkoli. Jednak wychowanie przedszkolne w Polsce może się znacząco różnić. Na przykład dzieci zamożniejszych rodziców mogą korzystać z wielu dodatkowo płatnych, fakultatywnych zajęć

¹⁹ W 2011 r. w Warszawie było 39,5% mieszkańców z wyższym wykształceniem (wieku 13 lat i więcej), natomiast w województwie mazowieckim wyższe wykształcenie posiadało jedynie 24,4% mieszkańców: GUS, Narodowy Spis Powszechny 2011, dostępny na: <http://www.polskawliczbach.pl/Warszawa#poziom-wykszta%C5%82cenia-mieszka%C5%84c%C3%B3w>, <http://www.polskawliczbach.pl/mazowieckie#edukacja-i-szkolnictwo> (20.10.2016).

bądź w ogóle wybrać prywatne przedszkola, w których dzieci uczą się nawet kilku języków obcych, a oferta zajęć dodatkowych jest tam bardzo szeroka. Nawet uczęszczanie dzieci do państwowych przedszkoli wiąże się niestety z pewnymi opłatami, na co mieszkańcy województwa posiadający niższe dochody nie mogą sobie pozwolić. Dlatego dzieci mniej zamożnych rodziców częściej zostają w domu z babcią bądź innym członkiem rodziny, co niestety przekłada się na nierówności na kolejnych etapach edukacji.

Tabela 4. Dzieci uczęszczające do przedszkola w roku szkolnym 2014/15

Wyszczególnienie	Ciechanowski	Ostrołęcki	Radomski	M. st. Warszawa	Warszawski wschodni	Warszawski zachodni	Płocki	Siedlecki
Dzieci w wieku przedszkolnym ogółem	9824	11776	17862	69290	32843	3934	9752	2840
W tym w przedszkolach	6006	7178	9766	57902	23208	2865	7670	1973
% dzieci w przedszkolach	61%	61%	55%	84%	71%	73%	79%	69%

Źródło: Opracowanie własne: *Województwo mazowieckie 2015, podregiony, powiaty i gminy*, Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2016, s. 310-317.

W dzisiejszych czasach komputer z dostępem do internetu jest uważany za główne źródło informacji, a także wiedzy. Za pośrednictwem internetu można znaleźć wiadomości niemal z każdej dziedziny życia. Im wyższy poziom wykształcenia osób będących członkami gospodarstw domowych, tym częstsze wyposażenie w komputer z dostępem do internetu (różnica 56,6 p.proc.). Gospodarstwa domowe, które tworzą osoby z wyższym wykształceniem są wyposażone w komputer z dostępem do internetu w 92%, z policealnym, średnim zawodowym i ogólnokształcącym – 76,7%, zasadniczym zawodowym 70%, natomiast z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym i bez wykształcenia jedynie 35,4% (*Budżety gospodarstw...* 2016, s. 62).

W wyrównywaniu szans edukacyjnych bardzo istotne jest zapewnienie dzieciom dostępu do kultury, a także umożliwienie im uczestnictwa w różnych wydarzeniach kulturalnych. Dlatego też należy zweryfikować jak kształtuje się dostęp kultury w poszczególnych regionach (zob. tabela 5).

Dostęp do bibliotek z bogatym księgozbiorem jest bardzo istotnym aspektem w wyrównywaniu szans edukacyjnych wśród dzieci i młodzieży. Wiele rodzin wciąż jeszcze nie posiada dostępu do internetu, a na zakup książek nie wystarcza im środków. W związku z tym jedyną możliwość na czytanie książek dają biblioteki publiczne. Mieszkańcy województwa mazowieckiego posiadają dość łatwy dostęp do bibliotek publicznych. W Warszawie gdzie mieszkańcy mają najwyższe dochody i są najbardziej wykształceni, czytają też najwięcej książek (260 czytelników bibliotek publicznych na 1000 ludności).

Natomiast podregiony, w których mieszkańcy mają niższe wynagrodzenie tj. Ciechanowski, Ostrołęcki i Siedlecki czytają znacznie mniej.

Jeśli chodzi o muzea to ich zdecydowana większość mieści się w Warszawie, aż 59, podczas gdy w podregionie ostrołęckim tylko 4. Poza tym muzea mieszczą się głównie w miastach, dlatego mieszkańcy wsi, aby skorzystać z tej formy aktywności muszą ponieść poza opłatą za bilet wstępu, także dodatkowe koszty dojazdu.

Tabela 5. Dane kulturalne województwa mazowieckiego w 2014 roku

Wyszczególnienie	Ciechanowski	Ostrołęcki	Radomski	M. st. Warszawa	Warszawski wschodni	Warszawski zachodni	Płocki	Siedlecki
Biblioteki publiczne								
Biblioteki	76	113	139	196	149	124	81	25
Księgozbiór w tys. Wol.	1163,3	1596	1731,7	6447,7	2209,7	1856,5	1276,1	317
Czytelniczy bibliotek publicznych (z filiami) na 1000 ludności	130	126	132	260	152	141	177	137
Liczba ludności na 1 bibliotekę	4533	3443	4455	8854	5403	6414	4109	3264
Muzea								
Muzea i oddziały muzealne	6	4	12	59	14	14	4	7
Zwiedzający muzea i wystawy ogółem	79185	27454	157609	8276268	105037	153370	148521	78552
W tym młodzież szkolna	19649	10375	45417	867840	17137	35738	41333	42430
Teatry								
Liczba ludności na 1 miejsce na widowni w stałych salach w teatrach i instytucjach	X	X	586	113	X	1420	324	X
Kina stałe								
Kina	4	5	3	27	3	10	4	6
Ludność na 1 miejsce	329	340	245	60	983	193	138	113
Widzowie na 1 seans	28	50	25	28	42	26	21	22
Widzowie w kinach na 1000 ludności	186	348	793	3790	85	737	1057	995
Kluby sportowe								
Kluby	113	153	180	275	222	181	107	139
Sekcje sportowe	206	314	326	547	431	299	198	316
Członkowie	7460	7676	12009	42643	16129	15001	6561	8252

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Rocznik statystyczny województwa mazowieckiego 2015*, Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2015, s. 56; *Województwo mazowieckie 2015, podregiony, powiaty i gminy*, Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2015, s. 334-348, 351-352.

Z kolei na wyjście do teatru może pozwolić sobie tylko zamożniejsza część społeczeństwa, gdyż bilety wstępu są już znacznie droższe – jest to tzw. kultura wysoka. Teatry mieszczą się tylko w czterech podregionach województwa, tylko w miastach, z czego

najwięcej zlokalizowanych jest właśnie w Warszawie. W Warszawie oferta spektaklów teatralnych jest też bardzo szeroka m. in. spektakle komediowe, muzyczne, dramatyczne czy też specjalne dla najmłodszych widzów. Natomiast kina są już dość powszechną i raczej dostępną formą aktywności kulturalnej. Jednak najwięcej jest ich w Warszawie – 27 gdzie też mieszkańcy bardzo chętnie do nich uczęszczają.

Jednym z aktywnych sposobów spędzania wolnego czasu jest sport. W 2014 roku w woj. mazowieckim w klubach sportowych ćwiczyło 80,8 tys. dzieci i młodzieży w wieku do 18 lat, co stanowiło 7,8% ogółu tej populacji (*Dzieci w województwie...* 2016, s. 57). Bardzo pozytywnym zjawiskiem jest fakt, iż kluby sportowe znajdują się we wszystkich częściach województwa. Choć oczywiście najwięcej zlokalizowanych ich jest w Warszawie – 275, także wybór sekcji jest najobszerniejszy – 547.

W województwie mazowieckim występują znaczne dysproporcje w dostępie do kultury. Niska edukacja kulturalna jest głównie spowodowana usytuowaniem większości obiektów kulturalnych w Warszawie i niskimi dochodami mieszkańców w pozostałej części województwa, które uniemożliwiają pełen dostęp do kultury.

Zakończenie

Podsumowując nadmierne różnice w dochodach nie tylko przyczyniają się do rozwoju ubóstwa, ale przede wszystkim, przekształcają się w nierówności szans edukacyjnych dla dzieci i młodzieży. We wszystkich podregionach województwa mazowieckiego istnieje zależność, że im wyższe wynagrodzenie, tym mniejsze bezrobocie i powszechniejszy dostęp do kultury. Niewątpliwie największe szanse edukacyjne mają dzieci mieszkańców Warszawy, gdyż tam społeczeństwo odnotowuje najwyższe zarobki, jest najbardziej wykształcone, a także oferta ośrodków kultury jest najobszerniejsza. Znacznie utrudnione szanse edukacyjne mają dzieci i młodzież z podregionów Ciechanowskiego, Ostrołęckiego czy Radomskiego.

Polityka społeczna państwa stoi przed poważnym zadaniem, gdyż bardzo ważne jest stworzenie systemu, który bez względu na sytuację ekonomiczną, czy miejsce zamieszkania, umożliwi dziecku równy start edukacyjny. Mieszkańcy podregionów gorzej rokujących, małych miejscowości i środowisk wiejskich powinny mieć zagwarantowany:

- lepszy dostęp do żłobków i przedszkoli,
- pomoc materialną w postaci stypendiów i pożyczek – system ekonomicznego wsparcia dla rodzin, w których dzieci się kształcą,

- w placówce szkolnej opiekę medyczną, posiłki oraz zajęcia pozalekcyjne, np. wyrównawcze, sportowe itp.,
- lepszy dostęp do kawiarenek internetowych, bibliotek, i innych ośrodków kultury.

Inwestowanie w edukację traktowane jest niewątpliwie jako kapitał ludzki, aby człowiek był dobrze przygotowany do życia w społeczeństwie, do pełnienia ról zawodowych oraz, aby posiadał realny wpływ na kształtowanie własnej rzeczywistości.

Ważne jest, aby rozbudzać w ludziach młodych aspiracje edukacyjne oraz uświadamiać ich jak dużą wartość ma edukacja. Należy również kształtować świadomość społeczną, że edukacja stanowi podstawowe źródło walki z ubóstwem, marginalizacją i wykluczeniem społecznym.

Bibliografia

1. Bourdieu P., *Szkic teorii praktyki*, Antyk Marek Derewiecki, Kęty 2007.
2. Gmerek T., *Edukacja i nierówności społeczne*, Impuls, Kraków 2011.
3. *Narodowy Spis Powszechny 2011*, GUS,
<http://www.polskawliczbach.pl/mazowieckie#edukacja-i-szkolnictwo>;
<http://www.polskawliczbach.pl/Warszawa#poziom-wykszta%C5%82cenia-mieszka%C5%84c%C3%B3w>, [dostęp: 20.10.2016].
4. *Jakość życia, kapitał społeczny, ubóstwo i wykluczenia społeczne w Polsce*, GUS, Warszawa 2013.
5. *Budżety gospodarstw domowych w 2015 r.*, GUS, Warszawa 2016.
6. *Raport o stanie edukacji 2010, Społeczeństwo w drodze do wiedzy*, Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa 2011.
7. *Wczesna edukacja i opieka nad dzieckiem w Europie: zmniejszanie nierówności społecznych i kulturowych*, Komisja Europejska, Warszawa 2009.
8. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. 1997 poz. 483).
9. Podemski K. (red.), *Spór o społeczne znaczenie społecznych nierówności*, UAM, Poznań 2009.
10. *Równe szanse dla dzieci: Nierówności w zakresie warunków i jakości życia dzieci w krajach bogatych*, *Innocenti Report Card 13*, UNICEF Office of Research – Innocenti, Florencja 2016.

11. *Portret województwa mazowieckiego 2010-2014*, Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2015.
12. *Rocznik statystyczny województwa mazowieckiego 2015*, Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2015.
13. *Województwo mazowieckie 2015, podregiony, powiaty i gminy*, Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2015.
14. *Dzieci w województwie mazowieckim 2010-2014*, Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2016.
15. Zawistowska A., *Horyzontalne nierówności edukacyjne we współczesnej Polsce*, Scholar, Warszawa 2012.
16. Żłobicki W., Maj B. (red.), *Nierówność szans edukacyjnych*, Impuls, Kraków 2012.

Waldemar Piotr Gil, dr inż.
Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych
Wydział Zarządzania

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.71>

Adaptacja informacji bilansowych a szacowanie pozycji finansowej przedsiębiorstwa

Streszczenie

Niniejsza praca jest refleksją nad adaptacją informacji sprawozdawczych, zwłaszcza bilansowych, oraz ich wpływu na szacowanie pozycji finansowej przedsiębiorstwa. Badania literaturowe pokazują ewolucję polskiego prawa bilansowego, w efekcie sposób prezentacji informacji bilansowych. Nakreślają też wymogi informacyjne stawiane przez rentowność majątkową, kapitałową i metodę księgową wyceny przedsiębiorstw. Badania empiryczne z kolei potwierdzają wątpliwości autora, co do wpływu zmian prezentacji informacji bilansowych na szacowanie sytuacji finansowej jednostki gospodarczej.

Słowa kluczowe: prawo bilansowe, sprawozdanie finansowe, analiza finansowa.

KOD JEL: G, G3, G32

Adaptation balance sheet information and assessing the financial position of the company

Abstract

This article is a reflection upon the statement information, especially balance, and their impact on the estimate of the financial position of the company. The research literature portrays the evolution of Polish balance law, in effect method of the presentation of balance information. They outline also the information requirements of the return on assets, equity capital and book value method. The empirical studies confirm the author's fears in support of the information presentations impact on the appraise of the financial situation of economic unit.

Keywords: balance law, financial statement, financial analysis.

JEL CLASSIFICATION: G, G3, G32

Wstęp

Problematyka, cel i przedmiot badań

Sprawozdanie finansowe, sporządzane na podstawie krajowych norm prawa bilansowego, winno być gwarantem jakości prezentowanych informacji wykorzystywanych w analizie finansowej do oceny podmiotu gospodarczego. Co do zasady bowiem, w prawie tym definiowane są reguły sprawozdawczości finansowej obowiązujące w danym państwie. Dzieje się tak przykładowo w ustawodawstwie krajowym Niemiec (niem. *Handelsgesetzbuch*), Austrii (niem. *Unternehmensgesetzbuch*), jak i Polski (*Ustawa o rachunkowości*). Należy wobec tego zwracać szczególną uwagę na formę, zakres i sposób prezentowania informacji sprawozdawczych w oparciu o krajowe rozwiązania, gdyż te są typowe dla procesów ekonomicznych zachodzących na konkretnym obszarze prawnym.

Celem pracy jest wobec tego identyfikacja jakości informacji sprawozdawczych w świetle nowelizacji polskiego prawa bilansowego w 2015 roku, skutkującej w roku 2016. Dokładniej, chodzi o diagnozę wpływu noweli na wartość poznawczą położenia finansowego przedsiębiorstwa.

Przedmiotem badań w takim razie jest potencjał informacyjny ustawy o rachunkowości w świetle sprawozdawczości finansowej. Przedmiot ten poddany zostanie analizie przede wszystkim w obszarze zestawienia majątkowo-kapitałowego. W celu dokładniejszego wnioskowania warto jednak odnieść się do ewolucji polskiego bilansoznawstwa, precyzując tym samym dane przed zmianami (rzeczywiste) i po zmianach (hipotetyczne) przetwarzane w analizie finansowej.

Zakres, metody, podmiot badań

Podjęta praca odnosi się zasadniczo do przedsiębiorstw działających na terenie Polski, sporządzających roczne sprawozdanie finansowe wg norm polskiego prawa bilansowego. Stąd też autor wykorzystuje jedynie te informacje, które w sposób jednoznaczny zobrazowane są w sprawozdaniu finansowym.

W związku z przyjętym celem pracy, świadomie wykorzystano metodę doboru celowego próby badawczej. Powszechnie wiadomo, że metoda ta zawiera subiektywne racje, jednak ściśle precyzyjna problematyka badawcza zdeterminowała jej przyjęcie. W niniejszej pracy autor odnosi się bowiem do jednostek zarobkowych.

Analiza kompletu danych prowadzona jest zaś z wykorzystaniem metody dedukcyjnej, tj. badania teoretyczne (przeobrażenia informacji bilansowych w polskim ustawodawstwie, wymogi informacyjne rentowności majątkowej, kapitałowej i wyceny przedsiębiorstwa metodą wartości aktywów netto) i empiryczne (dobór próby badawczej, badania eksperymentalne i analiza materiału empirycznego). Materiał badawczy poddano więc selekcji, następnie segregacji, ostatecznie analizie.

Badania teoretyczne

Przeobrażenia polskiego bilansoznawstwa

Determinująca polskie prawo bilansowe ustawa o rachunkowości (Uor) określa zasady rachunkowości oraz tryb badania sprawozdań finansowych. Poszczególne jego elementy zgodne odpowiednio z zasadą memoriałową, kasową prezentują wartości stanów majątkowych, kapitałowych, strumieni pieniężnych, przychodowych, kosztowych.

Elementem spójnym jest – prezentowany w bilansie, rachunku zysków i strat oraz pośredniej metodzie przepływów pieniężnych – wynik finansowy (zysk/strata/netto).

Sprawozdanie finansowe oraz jego badanie – jako rezultat ciągłości operacji gospodarczych – poprzedzone jest m.in. warunkami prowadzenia ksiąg rachunkowych, inwentaryzacją, wyceną aktywów i pasywów oraz ustalaniem wyniku finansowego, łączeniem spółek. Tak skonstruowany akt prawny kreśli model informacyjny sprawozdań finansowych jednostek gospodarczych i na nim przede wszystkim oparte są rozwiązania niniejszej pracy.

Pierwotny akt uchwalony został 29-go września 1994 roku (Dz.U. 1994 Nr 121, poz. 591) i wszedł w życie 1-go stycznia 1995 roku, mając tym samym zastosowanie po raz pierwszy do sprawozdań finansowych za rok obrotowy rozpoczynający się od 1-go stycznia 1995 roku. Od tego czasu był kilkadziesiąt razy nowelizowany, dostosowując tym samym wymogi prawne do realiów gospodarczych, m.in. wejścia Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej. Jak zauważa J. Dudek, ustawa nowelizowana była 56 razy, a kształt nowelizacji (poza jedną) miał charakter wycinkowych poprawek (Dudek 2015). Poprawki te wprowadzane były drogą ustawodawczą lub rozporządzeń. Mocą ustawodawczą UoR zmieniana była 18 razy.

W pierwotnym akcie po raz pierwszy pod rygorem ustawowym zdefiniowany został wzór sprawozdania finansowego. Jego podstawowy element, bilans (z wyłączeniem banków i ubezpieczycieli) skonstruowany został w postaci trzech grup majątkowych i pięciu kapitałowych, z odpowiednim uszczegółowieniem w podgrupach i pozycjach bilansowych (tabela 1).

Tabela 1. Bilans uproszczony wg ustawy o rachunkowości z 29-go września 1994 r. (Dz.U. 1994 Nr 121, poz. 591)

Aktywa		Pasywa	
A. Majątek trwały		A. Kapitał (fundusz) własny	
I	Wartości niematerialne i prawne	I	Kapitał (fundusz) podstawowy
II	Rzeczowy majątek trwały	II	Należne, lecz nie wniesione, wkłady na poczet kapitału podstawowego (wielkość ujemna)
III	Finansowy majątek trwały	III	Kapitał (fundusz) zapasowy
IV	Należności długoterminowe	IV	Kapitał (fundusz) rezerwowy z aktualizacji wyceny
B. Majątek obrotowy		V	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe
I	Zapasy	VI	Nie podzielony wynik finansowy z lat ubiegłych
II	Należności i roszczenia	VII	Wynik finansowy netto roku obrotowego
III	Papiery wartościowe przeznaczone do obrotu	B. Rezerwy	
IV	Środki pieniężne	C. Zobowiązania długoterminowe	
C. Rozliczenia międzyokresowe		D. Zobowiązania krótkoterminowe i fundusze specjalne	
		I	Zobowiązania krótkoterminowe
		II	Fundusze specjalne
		E. Rozliczenia międzyokresowe i przychody przyszłych okresów	

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy o rachunkowości z 29-go września 1994 r. (Dz.U. 1994 Nr 121, poz. 591).

W kontekście niniejszej publikacji szczególną uwagę należy zwrócić zarówno na konstrukcję aktywów, jak i kapitału (funduszu) własnego pasywów.

Zmiany wprowadzone bowiem ustawą z dnia 9-go listopada 2000 roku (Dz.U. 2000 Nr 113, poz. 1186) kompletnie przebudowywały konstrukcję dotychczasowego sprawozdania finansowego, zwłaszcza bilansu za rok obrotowy rozpoczynający się od 1-go stycznia 2002 roku. Ustawa ta wprowadziła bowiem nowe pojęcia i nadała zupełnie nowe spojrzenie na sposób prezentacji informacji sprawozdawczych. Można zaznaczyć choćby to, że na potrzeby analizy finansowej konieczne było poszukiwanie indeksów obrazujących okoliczności towarzyszące ocenie płynności finansowej, a odnoszące się do bilansowej klasyfikacji rozrachunków z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy, bowiem wszystkie należności z tego tytułu uznane zostały jako krótkoterminowe. Sytuacja taka miała miejsce prawdopodobnie jedynie w polskim ustawodawstwie. Przykładowo w Szwajcarii, Luksemburgu, czy Francji nadrzędne kryterium klasyfikacji tego rodzaju rozrachunków stanowi czas, a nie tytuł ich powstania (co miało również miejsce w Polsce w wersji pierwotnej ustawy (tabela 1)). Wspomnieć warto, że same należności *sensu stricte* nie są zdefiniowane w polskim prawie bilansowym.

Zakres informacji bilansowych wykazywany w sprawozdaniu finansowym sprowadzony został w 2000 roku do dwóch grup aktywów i dwóch grup pasywów, ze stosownym dopasowaniem podgrup i pozycji bilansowych (tabela 2).

Tabela 2. Bilans uproszczony wg ustawy o zmianie ustawy o rachunkowości z 9-go listopada 2000 r. (Dz.U. 2000 Nr 113, poz. 1186)

Aktywa		Pasywa	
A. Aktywa trwałe		A. Kapitał (fundusz) własny	
I	Wartości niematerialne i prawne	I	Kapitał (fundusz) podstawowy
II	Rzeczowe aktywa trwałe	II	Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)
III	Należności długoterminowe	III	Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)
IV	Inwestycje długoterminowe	IV	Kapitał (fundusz) zapasowy
V	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	V	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny
B. Aktywa obrotowe		VI	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe
I	Zapasy	VII	Zysk (strata) z lat ubiegłych
II	Należności krótkoterminowe	VIII	Zysk (strata) netto
III	Inwestycje krótkoterminowe	IX	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)
IV	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	
		I	Rezerwy na zobowiązania
		II	Zobowiązania długoterminowe
		III	Zobowiązania krótkoterminowe
		IV	Rozliczenia międzyokresowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy o zmianie ustawy o rachunkowości z 9-go listopada 2000 r. (Dz.U. 2000 Nr 113, poz. 1186).

Koncepcja podziału majątku i kapitału w rachunkowości zbliżona do koncepcji tego podziału w finansach może wydawać się słuszna. Majątek podzielony jest tu przede

wszystkim według kryterium czasu i stopnia płynności na długo- i krótkoterminowy, a kapitał według koncepcji własności i stopnia wymagalności na kapitał własny i obcy (czyli dług).

Wątpliwość budzi niemniej jednak – oprócz wcześniej sygnalizowanych zobowiązań z tytułu dostaw i usług – klasyfikacja w ramach jednej grupy bilansowej długo- i krótkoterminowych rezerw na zobowiązania (pierwsza podgrupa) oraz długo- i krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych (czwarta podgrupa), przy jednoczesnym braku wyeksponowania specyfiki przychodów przyszłych okresów (co miało miejsce wcześniej).

Poza tym, widoczne uprzednio w pozycjach bilansowych rozliczenia międzyokresowe jako czynne (po stronie aktywów) i bierne (po stronie pasywów) tutaj nie zostały jednoznacznie nazwane (tabela 2).

Finansowy majątek trwały, który w ustawie z 1994 roku identyfikowany był w pozycjach bilansowych przede wszystkim przez udziały i akcje, papiery wartościowe, udzielone pożyczki długoterminowe, to w ustawie z 2000 roku skategoryzowany został w podgrupie inwestycji długoterminowych grupy aktywów trwałych wspólnie z nieruchomościami i wartościami niematerialnymi i prawnymi nabywanymi w celach inwestycyjnych (czyli nie na potrzeby własne jednostki, a jedynie w celu dalszej odsprzedaży).

Z kolei finansowy majątek krótkoterminowy (w postaci papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu) został przyporządkowany wspólnie ze środkami pieniężnymi do podgrupy inwestycji krótkoterminowych grupy aktywów obrotowych.

Warto dodać, że grupa aktywów obrotowych została „wzmocniona” – jako podgrupa bilansowa – dotychczasową krótkoterminową częścią grupy rozliczeń międzyokresowych, a grupa aktywów trwałych – jako podgrupa bilansowa – dotychczasową długoterminową częścią grupy bilansowej rozliczeń międzyokresowych.

Rekonstrukcji poddane zostały również źródła finansowania majątku. Można tu docenić zamysł prezentacji kapitału (funduszu) własnego i kapitału obcego (w postaci zobowiązań i rezerw na zobowiązania). Niemniej rezygnacja z dotychczasowych grup bilansowych rezerw, zobowiązań długoterminowych, zobowiązań krótkoterminowych i funduszy specjalnych oraz rozliczeń międzyokresowych i przychodów przyszłych okresów wprowadziło zachwianie kryterium terminu wymagalności, a podkreśliło kryterium przedmiotowości (zwłaszcza na poziomie pozycji bilansowych).

W ramach kapitału własnego zaniechano w drugiej podgrupie bilansowej istoty treści, tj. wyrażenia „lecz nie wniesione”²⁰ wkłady na poczet kapitału podstawowego. Ponadto grupa poszerzona została o nowe podgrupy, tj. udziały (akcje) własne (wielkość ujemna) oraz odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna).

Podobnie kapitał (fundusz) rezerwowy z aktualizacji wyceny pozbawiony został wyartykułowania „rezerwowy” i określony jako kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny.

Zmiany nazewnictwa dotknęły też „niepodzielonego”²¹ wyniku finansowego z lat ubiegłych oraz wyniku finansowego netto roku obrotowego opatrując je odpowiednio nazwą zysk (strata) z lat ubiegłych oraz zysk (strata) netto.

Przebudowa kapitału (funduszu) własnego skutkowała ostatecznie zwiększeniem ilości podgrup pierwszej grupy z siedmiu do dziewięciu i „zamknięcia” jej nie jak to miało miejsce poprzednio podgrupą wyniku finansowego netto roku obrotowego (co było wyraziste w kontekście zysku lub straty jako finalizacji potencjału informacyjnego kapitału własnego przy nakreśleniu kryterium stopnia wymagalności), a podgrupą odpisów z zysku netto w ciągu roku obrotowego.

W odniesieniu do kapitału obcego ustawodawca scalał grupy rezerw, zobowiązań długoterminowych, zobowiązań krótkoterminowych oraz rozliczeń międzyokresowych i przychodów przyszłych okresów w jedną grupę bilansową, tytułując zobowiązania i rezerwy na zobowiązania.

W efekcie nowelizacji bierne rozliczenia międzyokresowe – widoczne wcześniej w pozycjach bilansowych – zauważalne mogą być tylko jako rozliczenia międzyokresowe. Co więcej, wcześniej widoczne przychody przyszłych okresów (na poziomie grupy i pozycji bilansowej) stały się niedostrzegalne, a fundusze specjalne – widoczne do tej pory na poziomie grupy bilansowej – sprowadzono do poziomu pozycji bilansowej.

Uchwalona przez Sejm w 2000 roku nowelizacja ustawy o rachunkowości stała się pierwszą gruntowną przebudową struktury bilansu od pierwotnego jego przyjęcia w 1994 roku. Przekształcenia grup, podgrup i pozycji bilansowych miały na celu stopniowo przysposobić polskie rozwiązania w procesie integracji europejskiej. Szczegółowa modyfikacja pozwoliła zaprezentować z jednej strony niektóre informacje dokładniej, z drugiej zaś inne informacje bardziej ogólnikowo.

Mimo wówczas wielu obaw, zachowana została w praktyce gospodarczej jedna z istotniejszych zasad rachunkowości, tj. ciągłości bilansowej. Suma dotychczasowych

²⁰ Na podstawie Dz.U. 1994 Nr 121, poz. 591 przyjęto ówczesnie obowiązującą pisownię.

²¹ Ibidem.

aktywów równała się sumie aktywów po nowelizacji, a suma dotychczasowych pasywów równała się sumie pasywów po nowelizacji, co w świetle zmian uprawdopodobnia zachowanie ciągłości polityki bilansowej jednostek.

W kontekście ciągłości bilansowej wątpliwości budzić może ostatnia, druga z kolei duża zmiana ustawy o rachunkowości. Co prawda, zmiany te nie muszą dotyczyć mikro, małych przedsiębiorstw, ale średnich i dużych w rozumieniu ustawy.

Nowelizacja z 2015 roku wprowadziła bowiem dwie grupy bilansowe aktywów, pomniejszając tym samym składowe grupy kapitału (funduszu) własnego. Przyjmując, że aktywa to majątek przedsiębiorstwa, zaś pasywa to źródła finansowania tego majątku zastanawiające jest przenoszenie elementów składowych pasywów do aktywów. Idąc dalej, mowa tu o przenoszeniu kapitału do majątku. Chodzi o należne wpłaty na kapitał podstawowy oraz udziały (akcje) własne. Potwierdzają to stosownie art. 36 ust. 2 i art. 36a ust. 1, 2, 3, które wprost identyfikują te elementy jako komponenty kapitału własnego (tabela 3).

Tabela 3. Bilans uproszczony wg ustawy o zmianie ustawy o rachunkowości oraz niektórych innych ustaw z 23-go lipca 2015 r. (Dz. U. 2015 poz. 1333)

Aktywa		Pasywa	
A. Aktywa trwałe		A. Kapitał (fundusz) własny	
I	Wartości niematerialne i prawne	I	Kapitał (fundusz) podstawowy
II	Rzeczowe aktywa trwałe	II	Kapitał (fundusz) zapasowy
III	Należności długoterminowe	III	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny
IV	Inwestycje długoterminowe	IV	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe
V	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	V	Zysk (strata) z lat ubiegłych
B. Aktywa obrotowe		VI	Zysk (strata) netto
I	Zapasy	VII	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)
II	Należności krótkoterminowe	B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	
III	Inwestycje krótkoterminowe	I	Rezerwy na zobowiązania
IV	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	II	Zobowiązania długoterminowe
C. Należne wpłaty na kapitał (fundusz) podstawowy		III	Zobowiązania krótkoterminowe
D. Udziały (akcje) własne		IV	Rozliczenia międzyokresowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy o zmianie ustawy o rachunkowości oraz niektórych innych ustaw z 23-go lipca 2015 r. (Dz. U. 2015 poz. 1333).

Jak wskazuje T. Żyźnowski, jako należne wpłaty na kapitał podstawowy „wykazuje się zadeklarowane, lecz niewniesione na dzień bilansowy wkłady kapitałowe – rzeczowe i finansowe w spółkach kapitałowych (z o.o. i akcyjnych) oraz nieopłacone udziały – w spółdzielniach każdego typu, a także nieopłacone, a zadeklarowane wkłady mieszkaniowe – w spółdzielniach mieszkaniowych” (Żyźnowski 2007, s. 63). Znajduje to oparcie w samej ustawie wskazującej, że „kapitał zakładowy spółek kapitałowych, towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, towarzystw reasekuracji wzajemnej, fundusz udziałowy spółdzielni wykazuje się w wysokości określonej w umowie lub statucie i wpisanej

w rejestrze sądowym. Zadeklarowane lecz niewniesione wkłady kapitałowe ujmuje się jako należne wkłady na poczet kapitału” (UoR, art. 36, ust. 2), a nie majątku.

Z kolei jako udziały (akcje) własne „wykazuje się posiadane przez spółkę akcyjną akcje własne (...) według cen nabycia. Są to przejściowo wykazywane w księgach rachunkowych (...) akcje własne przewidziane do zbycia z reguły w ciągu roku lub ich umorzenia. Dotyczy to także udziałów własnych w spółkach z o.o. (...)” (Żyźnowski 2007, s. 64). Słowa te znajdują również uzasadnienie w prawie bilansowym, bowiem „w razie zbycia akcji własnych, dodatnią różnicę między ceną sprzedaży, pomniejszoną o koszty sprzedaży, a ich ceną nabycia, należy odnieść na kapitał zapasowy. Ujemną różnicę należy ująć jako zmniejszenie kapitału zapasowego, a pozostałą część ujemnej różnicy, przewyższającą kapitał zapasowy, jako stratę z lat ubiegłych i opisać w informacji dodatkowej w sprawozdaniu finansowym za rok, w którym nastąpiła sprzedaż.

W przypadku umorzenia akcji własnych, dodatnią różnicę między ich wartością nominalną a ceną nabycia należy odnieść na kapitał zapasowy. Ujemną różnicę należy ująć jako zmniejszenie kapitału zapasowego, a pozostałą część ujemnej różnicy, przewyższającą kapitał zapasowy, jako stratę z lat ubiegłych i opisać w informacji dodatkowej w sprawozdaniu finansowym za rok, w którym nastąpiło obniżenie kapitału zakładowego.

Przepisy (...) stosuje się do udziałów własnych spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, z wyjątkiem umorzenia udziałów bez obniżenia kapitału zakładowego. W przypadku umorzenia udziałów własnych nabytych w drodze egzekucji, bez obniżenia kapitału zakładowego, wartość udziałów własnych według ceny nabycia należy ująć jako zmniejszenie kapitału rezerwowego utworzonego w celu ich umorzenia” (UoR, art. 36a, ust. 1-3).

Ustawodawca w każdym aspekcie odnosi się do składowych kapitału (funduszu) własnego. Zabieg przeniesienia należnych wpłat na kapitał (fundusz) podstawowy i udziałów (akcji) własnych co prawda nie spowoduje zachwiania równowagi bilansowej, gdyż arytmetycznie suma aktywów będzie równa sumie pasywów, niemniej może powodować zachwianie ciągłości bilansowej rozumianej jako ujawnienie w sprawozdaniu finansowym tych samych wartości stanów aktywów i pasywów bilansu zamknięcia poprzedzającego roku obrotowego i bilansu otwarcia roku następującego.

Prawo bilansowe jednoznacznie bowiem mówi, że „przyjęte zasady (politykę) rachunkowości należy stosować w sposób ciągły, dokonując w kolejnych latach obrotowych jednakowego grupowania operacji gospodarczych, wyceny aktywów i pasywów, w tym także dokonywania odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych, ustalania wyniku finansowego i sporządzania sprawozdań finansowych tak, aby za kolejne lata informacje z nich wynikające

były porównywalne. Wykazane w księgach rachunkowych na dzień ich zamknięcia stany aktywów i pasywów należy ująć w tej samej wysokości, w otwartych na następny rok obrotowy księgach rachunkowych” (UoR, art. 5, ust. 1).

Istnieją wprawdzie sytuacje, w których następuje odstępstwo od tej reguły, ale związane raczej z zakłóceniem kontynuacji działalności, przeszacowaniem wartości środków trwałych, albo dzieleniem i łączeniem spółek. Ustawodawca dopuszcza taką możliwość wskazując, że „w celu rzetelnego i jasnego przedstawienia sytuacji jednostka może, ze skutkiem od pierwszego dnia roku obrotowego, bez względu na datę podjęcia decyzji, zmienić dotychczas stosowane rozwiązania na inne, przewidziane ustawą. Zmiana dotychczas stosowanych rozwiązań wymaga również określenia w informacji dodatkowej wpływu tych zmian na sprawozdania finansowe wymagane innymi przepisami prawa, jeżeli zostały one sporządzone za okres, w którym powyższe rozwiązania uległy zmianie. W przypadku takim należy w sprawozdaniu finansowym jednostki za rok obrotowy, w którym zmiany te nastąpiły, podać przyczyny tych zmian, określić liczbowo ich wpływ na wynik finansowy oraz zapewnić porównywalność danych sprawozdania finansowego dotyczących roku poprzedzającego rok obrotowy, w którym dokonano zmian. Skutki zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości odnosi się na kapitał (fundusz) własny i wykazuje jako zysk (stratę) z lat ubiegłych” (UoR, art. 8, ust. 2).

Wynika z tego, że czynność rekonstrukcji bilansu pod wpływem zmiany polityki bilansowej przedsiębiorstwa jest w pełni dopuszczalna pod warunkiem zachowania porównywalności sprawozdań finansowych i określeniu zmian w informacji dodatkowej.

Powstaje jednak pytanie, na ile tak przygotowane (choć są zgodne z prawem) sprawozdania będą porównywalne z punktu widzenia analizy finansowej? Na ile szacowanie rentowności majątkowej, kapitałowej, czy wartości firmy będzie wiarygodnie odzwierciedlać stan rzeczywisty?

Punktem odniesienia jest tu fakt, że suma wartości dotychczasowych aktywów nie będzie równa sumie wartości przyszłych aktywów, a suma wartości dotychczasowych pasywów nie będzie równa sumie wartości przyszłych pasywów, przy jednoczesnym zwiększeniu wartości sumy bilansowej. Czy wobec tego, przykładowo wskaźniki ROA, ROE, wartość księgowa netto nie zmieni się i będzie porównywalna w kolejnych latach, czy też zmiany księgowe zmienią te parametry i podważą ciągłość oceny pozycji finansowej jednostki zarobkowej?

Wymogi informacyjne rentowności majątkowej, kapitałowej i wyceny przedsiębiorstwa metodą wartości aktywów netto

Coroczne raporty finansowe jednostek gospodarczych czerpią informacje ze sprawozdań finansowych sporządzanych na koniec okresu. Raporty te zawierają analizę sytuacji finansowej jednostki w ujęciu statycznym i dynamicznym. Jednymi ze standardowych wskaźników są indeksy rentowności majątkowej i kapitałowej, a w niektórych przypadkach też wycena przedsiębiorstwa (metodą wartości aktywów netto).

Parametry identyfikujące rentowność mogą oscylować w przedziale zyskowości lub deficytowości. Szacowanie pozycji finansowej zdeterminowane jest zatem wartością osiągniętego wyniku finansowego, tj. zyskiem albo stratą.

Patrząc w niniejszej pracy przez pryzmat zmian prezentacji informacji bilansowych skutków tych zmian w szacowaniu pozycji finansowej podmiotu, trzeba zauważyć, że zarówno wartość wyniku finansowego, jak i wartość majątku oraz kapitału własnego mają tutaj kluczowe znaczenie. Wskaźniki rentowności ukazują bowiem jaka część (ewentualnie procent) podstawy odniesienia (majątku całkowitego, kapitału własnego) stanowi osiągnięty wynik finansowy (netto). Innymi słowy oznacza efektywność podstawy odniesienia do generowania zysku netto lub straty.

W praktyce trudno określić do końca rygor optymalnego przedziału takich indeksów. Przyjmuje się więc, że im jest on większy, tym pozycja finansowa firmy jest mocniejsza. Należy jednak pamiętać o tym, że analizę rentowności prowadzi się nie tylko na potrzeby odbiorców wewnętrznych, ale i zewnętrznych. Stąd konieczne jest porównywanie jej w czasie i przestrzeni. Oznacza to nieodzowne porównywanie jej w kolejnych latach zarówno z wynikami lat poprzednich jednostki, jak też podobnych przedsiębiorstw działających w określonym sektorze.

W literaturze spotkać można wiele szczegółowych kategoryzacji rentowności majątkowej i kapitałowej. Podejmują tego m.in. W. Gabrusewicz, E. Nowak, L. Bednarski, A. Rutkowski (Gabrusewicz 2005; Nowak 2014; Bednarski 2007; Rutkowski 2016). Na potrzeby niniejszej pracy autor przyjmuje kwantyfikację rentowności majątkowej (ROA, ang. *return on assets*) jako relację wartości wyniku finansowego netto, czyli wyniku EAT (ang. *earnings after tax*), tzn. zysku netto po opodatkowaniu podatkiem dochodowym lub straty do średniej sumy bilansowej (bilans otwarcia i zamknięcia) wartości aktywów ogółem, czyli:

$$\text{ROA} = (\text{wartość wyniku finansowego netto} / \text{suma średniej wartości aktywów ogółem}) [-]$$

wyrażoną bezjednostkowo. W odniesieniu do rentowności kapitału własnego wyraża formułę relacji wyniku EAT do średniej sumy bilansowej (bilans otwarcia i zamknięcia) wartości kapitału (funduszu) własnego, tj.:

$$\text{ROE} = (\text{wartość wyniku finansowego netto} / \text{suma średniej wartości kapitału (funduszu) własnego}) [-]$$

wyrażoną bezjednostkowo.

Wartości bilansowe majątku, kapitału własnego i obcego ogrywają ważną rolę również w wycenie przedsiębiorstwa metodą aktywów netto. Generalnie, metody wyceny szeroko omawiane są w literaturze i odnoszą się zasadniczo do systematyzacji metod majątkowych, dochodowych, mieszanych, porównawczych i niekonwencjonalnych. Mówią o nich m. in. T. Dudycz, czy B. Nita (Dudycz 2005; Nita 2007). Autor, koncentrując się na metodzie aktywów netto (wartości księgowej), przyjmuje kalkulację wyceny przedsiębiorstwa jako:

$$\text{wartość księgowa przedsiębiorstwa} = \text{wartość aktywów} - \text{wartość długu}$$

Wartość aktywów stanowi tu suma bilansowa aktywów trwałych i obrotowych (bilans zamknięcia), z kolei o wartości długu decyduje suma zobowiązań długo- i krótkoterminowych oraz rezerw (jako uprawdopodobnionych zobowiązań, które powstaną w przyszłości) na zobowiązania długo- i krótkoterminowe (bilans zamknięcia).

Widać więc, że podjęte wskaźniki rentowności i kalkulacja wartości przedsiębiorstwa metodą aktywów netto jednoznacznie korzystają z danych bilansowych, które przetwarzane są, celem uzyskania informacji wynikowych. W związku z tym, jakość informacyjna sprawozdania finansowego stanowi priorytet co do wartości poznawczej pozycji finansowej przedsiębiorstwa.

Sytuowanie więc należnych wpłat na kapitał podstawowy oraz udziałów (akcji) własnych przed zmianami UoR jako źródła finansowania majątku (pasywa) ze znakiem ujemnym, zaś po zmianach jako majątek ze znakiem dodatnim, może odgrywać w tej sytuacji kluczową rolę w szacowaniu sytuacji finansowej jednostki. Księgowo następuje bowiem podniesienie wartości kapitału przez usunięcie elementów ze znakiem ujemnym i podniesienie wartości majątku przez przeniesienie ich do majątku ze znakiem dodatnim. Zabieg taki może w konsekwencji zniekształcać obraz rentowności i wartości przedsiębiorstwa.

Badania empiryczne

Dobór próby badawczej

Wykorzystany w niniejszym studium materiał empiryczny pobrano z praktyki gospodarczej – jak to wspomniano – metodą doboru celowego. W początkowej fazie próba badawcza liczyła 32 podmioty zarobkowe. Materiał ten dostarczył jednak po przetworzeniu jedynie surowych informacji. Stąd konieczna okazała dalsza weryfikacja, selekcja (według stopnia ważności), ostatecznie analiza.

Trzon doboru celowego stanowiło pozyskanie danych sprawozdawczych w zakresie kapitału własnego, informujący o wartości (ujemnej) należnych wpłat na kapitał podstawowy i udziałów (akcji) własnych.

W toku postępowania nie udało się ujawnić podmiotów wykazujących w sprawozdaniu finansowym należnych, a niewniesionych wpłat na poczet kapitału podstawowego.

Wyłoniono finalnie dwie jednostki, które wykazały wartość udziałów (akcji) własnych. Kierując się wolą nasycenia badań przykładem liczbowym podjęto ostatecznie (metodą jakościową) decyzję przyjęcia do eksperymentu przedsiębiorstwa o większym walorze poznawczym. Stąd też zrezygnowano w rezultacie z podmiotu, który prezentował wartość udziałów (akcji) własnych tylko w jednym roku, a przyjęto do dalszych badań ten podmiot, który wykazywał wartość tej podgrupy bilansowej w kolejnych siedmiu latach.

Wskazane wobec tego wartości danych finansowych spółki za lata 2002-2008 są wartościami realnymi, nieprzeliczany przez umowny wskaźnik. Ze względów formalnych, zarówno nazwa firmy, jaki i siedziba poddane zostały anonimizacji.

Niemniej jednak eksploracja właśnie tego materiału empirycznego i w taki sposób daje znamienity efekt informacyjny, potwierdzający obawy autora, co do możliwości wpływu zmian sposobu prezentacji informacji sprawozdawczych, zwłaszcza bilansowych, na określenie pozycji finansowej przedsiębiorstwa.

Badania eksperymentalne i analiza materiału empirycznego

Powzięte badania empiryczne potwierdzają w studium przypadku problematykę poruszoną w ramach rozważań teoretycznych. Doświadczalnie bowiem, rysują obraz różnic informacyjnych sprawozdania finansowego, sporządzanego według odmiennych wzorców i konsekwencji tego w analizie finansowej przedsiębiorstwa.

Zestawieniu podlegają wybrane, istotne dane finansowe (tabela 4) w kolejnych latach, mające bezpośredni wpływ na sumę bilansową, kapitał własny, rentowność majątkową, rentowność kapitałową, wartość księgową spółki (tabela 5).

Trzeba zaznaczyć, że dane te przedstawione są według rzeczywistych wartości sprawozdawczych jednostki. Stanowią w ten sposób punkt wyjścia dla badań eksperymentalnych. Na ich bazie podjęto próbę przeliczenia w kolejnych latach wartości sumy bilansowej, kapitału własnego oraz indeksów ROA, ROE i wartości księgowej. W toku postępowania nie wszystkie dane zostały wykorzystane, np. przychody całkowite, przychody operacyjne, czy NCF. Zabieg ten podjęto jednak świadomie, w celu zobrazowania skali przychodów operacyjnych w przychodach całkowitych, lub porównaniu wartości przepływów pieniężnych ze szczególnym uwzględnieniem operacyjnych przepływów pieniężnych. Stanowi to dowód, że faktycznie zarówno przychody, jak i cykl środków pieniężnych odbywa się przede wszystkim w zakresie działalności operacyjnej, a nie finansowej, pozostałej operacyjnej, czy inwestycyjnej.

Widać z tego, że generatorem zmian finansowych jest zakres działalności operacyjnej. Na tej podstawie można stwierdzić dalej, że to właśnie zakres działalności operacyjnej wpływa pryncypialnie na osiągnane wyniki.

Wobec tego można by przyjąć, że zmiany w prezentacji wartości bilansowych nie powinny skutkować odchyleniami indeksów finansowych przed i po zmianach. Zestawienie hipotetyczne tych indeksów (tabela 5) dowodzi, że jednak tak nie jest (np.: rentowność majątkowa przed zmianami w pierwszym roku wynosi 1,67%, a po zmianach 1,53%; rentowność kapitału własnego dla tego samego okresu wynosi przed zmianami 5,12%, a po zmianach 4,02%).

Tabela 4. Wybrane dane finansowe spółki za badany okres [w tys. PLN]

Dane finansowe	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
suma bilansowa	679 290	689 027	714 673	788 271	901 185	886 907	922 263
kapitał własny	221 821	228 211	297 282	303 555	311 508	326 365	265 849
kapitał zakładowy	17 147	17 475	17 475	17 475	17 475	17 475	17 475
należne wpłaty na kapitał zakładowy	0	0	0	0	0	0	0
udziały (akcje) własne	– 61 063	– 61 063	– 24 736	– 23 287	– 23 288	– 23 227	– 24 741
przychody całkowite	948 575	975 361	1 121 378	1 056 687	1 120 691	1 208 893	1 144 794
przychody operacyjne	923 835	963 952	1 105 062	1 036 583	1 099 783	1 182 443	1 082 594
EBITA	104 156	70 375	90 071	50 184	56 195	60 537	74 884
EBIT	44 371	23 739	56 509	18 965	22 248	27 297	35 909
EAT	11 359	2 213	29 551	3 882	8 000	6 842	9 131
amortyzacja	59 785	46 636	33 562	31 219	33 947	33 240	38 975
operacyjne przepływy pieniężne	99 056	49 627	62 502	76 500	– 7 476	69 184	40 605
NCF	– 518	– 832	7 988	8 006	– 1 338	– 9 963	32 580
środki pieniężne na koniec okresu	1 802	970	8 959	16 845	15 634	5 671	38 250

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów finansowych spółki.

Tabela 5. Wpływ zmian prezentacji informacji sprawozdawczych na sytuację finansową spółki

Lp.	Należne wpłaty na kapitał (fundusz) podstawowy [PLN]		Udziały (akcje) własne [w tys. PLN]		suma bilansowa [w tys. PLN]		kapitał własny [w tys. PLN]		ROA [–]		ROE [–]		wartość księgowa spółki [w tys. PLN]	
	przed zmianami	po zmianach	przed zmianami	po zmianach	Przed zmianami	po zmianach	przed zmianami	po zmianach	przed zmianami	po zmianach	przed zmianami	po zmianach	przed zmianami	po zmianach
1	0	0	– 61 063	61 063	679 290	740 353	221 821	282 884	0,0167	0,0153	0,0512	0,0402	221 821	282 884
2	0	0	– 61 063	61 063	689 027	750 090	228 211	289 274	0,0032	0,0030	0,0097	0,0077	228 211	289 274
3	0	0	– 24 736	24 736	714 673	739 409	297 282	322 018	0,0413	0,0400	0,0994	0,0918	297 282	322 018
4	0	0	– 23 287	23 287	788 271	811 558	303 555	326 842	0,0049	0,0048	0,0128	0,0119	303 555	326 842
5	0	0	– 23 288	23 288	901 185	924 473	311 508	334 796	0,0089	0,0087	0,0257	0,0239	311 508	334 796
6	0	0	– 23 227	23 227	886 907	910 134	326 365	349 592	0,0077	0,0075	0,0210	0,0196	326 365	349 592
7	0	0	– 24 741	24 741	922 263	947 004	265 849	290 590	0,0099	0,0096	0,0343	0,0314	265 849	290 590

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych spółki.

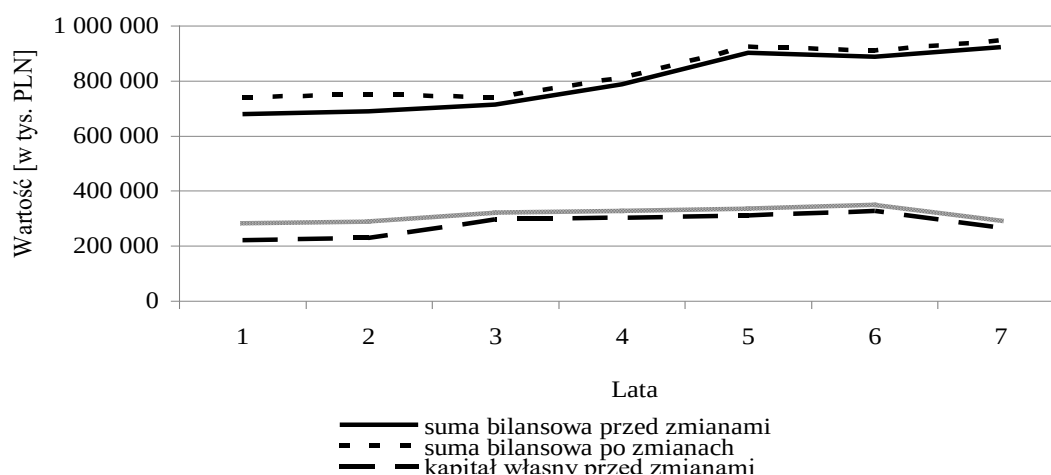
Mimo, że spółka nie wykazuje w badanym okresie należnych wpłat na kapitał podstawowy, to kluczowego znaczenia nabierają tu akcje własne. Wątpliwy i niepewny okazuje się pomysł dwulicowego spojrzenia właśnie na wartość akcji własnych. Zabieg przemieszczenia ich z kapitału do majątku rodzi konieczność zmiany znaku, w konsekwencji z analitycznego punktu widzenia przyrostu ich wartości o dwieście procent (tabela 5). Oczywiście jest, że czynność taka musi skutkować konsekwencjami w analizie finansowej. Przykładowo wartość akcji własnych w drugim roku przed zmianami wynosi –61.063.000 PLN, a po zmianach 61.063.000 PLN; wartość sumy bilansowej dla tego okresu przed zmianami równa się 689.027.000 PLN, a po zmianach 750.090.000 PLN; wartość kapitału własnego w tym samym czasie sięga przed zmianami 228.211.000 PLN, a po zmianach 289.274.000 PLN. W rezultacie rentowność majątkowa osiąga przed zmianami poziom 0,32%, a po zmianach spada do 0,30%; rentowność majątkowa spada z 0,97% przed zmianami do 0,77% po zmianach; rośnie wartość księgowa spółki z 228.211.000 PLN przed zmianami do 289.274.000 PLN po zmianach.

W rzeczywistości finansowej podmiotu prawnego nie ma jednak realnych zmian. Podmiot ten zachowuje *status quo* i *sensu stricte* tę samą kondycję finansową. Badania empiryczne niosą odpowiedź na wcześniej zadane pytanie o porównywalność danych finansowych w kolejnych latach. Idąc dalej, jeżeli przedsiębiorstwo będzie sporządzać analizę bilansu ze stałą bazą (w której wykazano ujemne wartości kapitału, a przekształcone na dodatnie wartości majątku), to czy zostanie zachowana zasada ciągłości bilansowej?

Należy dostrzec, że zarówno wartość sumy bilansowej (czyli wartość całkowitego majątku, jak też wartość całkowitego kapitału) oraz kapitału własnego w ujęciu hipotetycznym jest wyższa (tabela 5) przy niezmienionym zysku netto (tabela 4) o tę samą wartość. Dzieje się tak choćby w czwartym roku, gdzie wartość sumy bilansowej jest wyższa w ujęciu hipotetycznym o 23.287.000 PLN; kapitału całkowitego równoważna wartości całkowitego majątku; wartość kapitału własnego w ujęciu hipotetycznym jest wyższa o 23.287.000 PLN; wartość zysku netto przed zmianami i po zmianach jest niezmienna i wynosi 3.882.000 PLN. Tendencja ta zachowana jest we wszystkich kolejnych latach (wykres 1). Dodatkowo na wykresie widać, że w pierwszych dwóch okresach różnica ta jest większa, a w kolejnych czterech zmniejsza się, utrzymując na bliskim sobie poziomie. Wynika to z niemal dwu i półkrotnie mniejszej wartości akcji własnych przed zmianami w tym czasie i niemal dwu i półkrotnie większej ich wartości po zmianach w tym samym czasie. W pierwszych dwóch latach wynosi –61.063.000 PLN, a według tych samych danych finansowych na bazie znowelizowanej podstawy prawnej 61.063.000 PLN. W kolejnych

latach oscyluje odpowiednio na poziomie rzeczywistym około -24.000.000 PLN, a na poziomie hipotetycznym konsekwentnie 24.000.000 PLN.

Wykres 1. Graficzne zestawienie relacji zmian wartości sumy bilansowej i kapitału własnego przed i po zmianach

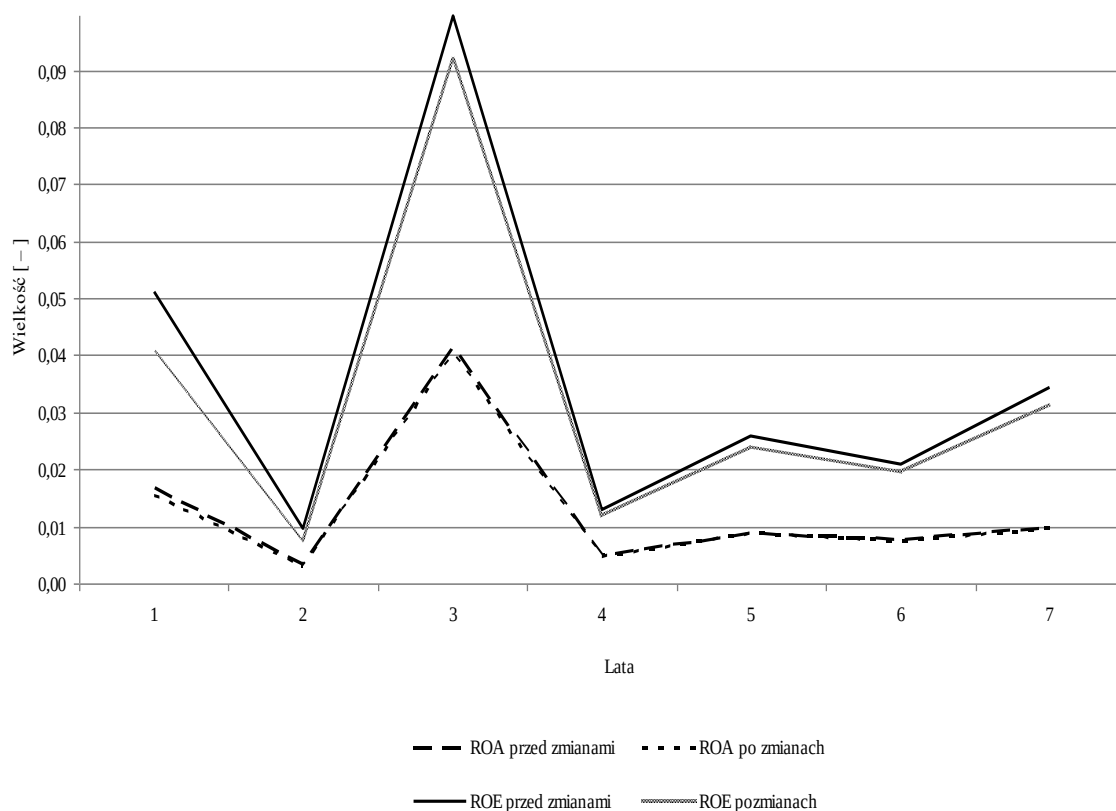


Źródło: opracowanie własne.

Celem zachowania czytelności, na wykresie przedstawiono jedynie relacje zmian wartości sumy bilansowej i kapitału własnego (wykres 1). Wartość księgowa spółki (aktywów netto) pokrywa się bowiem z wartością kapitału własnego i jest tak samo wyższa po hipotetycznych zmianach jak przed zmianami.

Konsekwencją zmian wartości zarówno majątku, jak i kapitału własnego – przy niezmienniej wartości zysku netto – są zmiany wielkości indeksów rentowności (w niniejszym studium przypadku dla całego okresu w postaci zyskowności), tj. ROA i ROE (wykres 2). Dla przykładu można zauważyć to w szóstym roku, gdzie symulacja tempa zmian wartości majątku sięga 2,62% (z 886.907.000 PLN do 910.134.000 PLN), natomiast kapitału własnego 7,12% (z 326.365.000 PLN do 349.592.000 PLN), przy niezmiennym w tym czasie zysku netto 6.842.000 PLN. W następstwie maleją indeksy rentowności, tj. majątku całkowitego dla tego okresu o 0,02%, a kapitału własnego o 0,14%.

Doświadczalnie widać zatem, że mimo faktycznie tej samej sytuacji finansowej spółki może ona, na bazie zróżnicowanych jakościowo treści prawnych, generować odmienne informacje sprawozdawcze, w następstwie inne wielkości wskaźników wykorzystywanych w analizie finansowej.

Wykres 2. Graficzne zestawienie relacji zmian wielkości wskaźników ROA i ROE przed i po zmianach

Źródło: opracowanie własne.

Jest to logiczne, ze względu na przeniesienie treści finansowych do mierników efektywności. W tym kontekście należy spojrzeć na relację osiągniętego efektu do poniesionego nakładu. Rzeczywisty efekt w postaci zysku oczywiście zmienia się w kolejnych latach (tabela 4). W zderzeniu z hipotetyczną próbą jego wyznaczenia przed zmianami i po zmianach pozostanie on bez zmian, gdyż wydzielenie należnych wpłat na kapitał podstawowy i akcji własnych nie wpłynie ani bezpośrednio ani pośrednio na zysk netto przedsiębiorstwa. Zysk w swej istocie jest różnicą między osiągniętymi przychodami a poniesionymi kosztami.

Źródłem spadku rentowności należy wobec tego dopatrywać się we wzroście nakładu celem uzyskania efektu. Reorganizacja struktury sprawozdania finansowego skutkuje więc podniesieniem wartości majątku i kapitału własnego (tabela 5). Toteż znajduje to swoje odzwierciedlenie w efektywności. Formalnie (w ujęciu hipotetycznym), zwiększenie nakładu

przy zachowanym efekcie musi obniżać stopień efektywności. Tak też dzieje się w niniejszym studium przypadku. Zwiększenie hipotetycznej wartości całkowitego majątku i kapitału własnego przy niezmienionym zysku netto oznacza w rezultacie obniżenie rentowności majątkowej (ROA) i kapitałowej (ROE) (tabela 5, wykres 1, wykres 2), co zostało wykazane.

Dążąc do wyartykułowania tych różnic zaznaczono na wykresie odpowiednio liniami ciągłą i długą przerywaną rzeczywistą miarę, natomiast liniami kropkowaną i krótką przerywaną oznaczono skutki hipotetyczne zmian prezentacji informacji bilansowych.

Na wykresach nie eksponowano zachowania wartości księgowej przedsiębiorstwa, a to ze względu na tożsamą wartość aktywów netto i kapitału własnego.

Badania empiryczne ukazują w praktyce wpływ sposobu prezentacji informacji sprawozdawczych na możliwość diagnozowania stanu finansowego spółki. Zestawienia rzeczywistych danych finansowych (sporządzanych według przepisów obowiązujących do 2016 roku) i hipotecznych danych finansowych (sporządzanych za ten sam okres, na podstawie tych samych operacji, według przepisów obowiązujących od 2016 roku) potwierdzają brak porównywalności finalnych informacji finansowych. Zachowanie w kontekście analizy finansowej faktycznej porównywalności sprawozdań finansowych za lata 2015, 2016 i dalszych ze stałą bazą 2014 lub 2015 może stanowić dla podmiotów gospodarczych wyzwanie obrazujące wartość jakościową ewolucji polskiego bilansoznawstwa.

Wnioski

Powzięte w niniejszej pracy dociekania nad znaczeniem jakościowym adaptacji informacji bilansowych potwierdzają jego ścisły związek z szacowaniem pozycji finansowej przedsiębiorstwa. Istnieje bowiem rozbieżność w określaniu tej adaptacji, a to ze względu na niejednakowy sposób kategoryzacji majątku i kapitału w świetle identycznej sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa, ale na bazie nieidentycznych norm krajowego prawa bilansowego. W związku z tym można wysnuć, że:

- położenie finansowe jednostki zarobkowej jest silnie zdeterminowane jakością prawodawstwa,
- z założenia aktywa to majątek firmy, zaś pasywa to źródła jego finansowanie, co oznacza, że wątpliwe jest wzajemne przesuwanie ich pozycji bilansowych ze względów formalnych,

- fundamentalna zasada ciągłości obliguje spółki do porównywalności informacji bilansowych w czasie, co może być problematyczne w porównaniach z okresem 2015, 2016 i dalej,
- kategoryzacja pozycji bilansowych identyfikuje sumę bilansową, która ma kluczowe znaczenie w analizie finansowej,
- rozbieżności co do wartości majątku i kapitału w okolicznościach równorzędnej sytuacji ekonomicznej, ale na gruncie niejednorodnych norm prawnych budzi spore wątpliwości z punktu widzenia analizy finansowej,
- zamieszanie informacyjne dotyczące kalkulacji wartości majątku i kapitału wywołuje chaos informacyjny w odniesieniu do ich rentowności, tj. odpowiednio majątku i kapitału,
- niedawna reorganizacja struktury bilansu wpływa na podwyższenie wartości księgowej przedsiębiorstwa przy jednolitym jego potencjale ekonomicznym,
- bilansowy dyskurs informacyjny może pociągać za sobą negatywne konsekwencje przy ustalaniu kapitału pracującego, co może skutkować trudnościami w rzeczywistej ocenie płynności finansowej firmy.

Sformułowane obiekty nie stanowią zapewne jedynych, które pojawią się w praktyce gospodarczej. Sygnalizują jedynie siłę wpływu jakości informacji sprawozdawczych na szacowanie pozycji finansowej przedsiębiorstwa. Stanowią jednak mogą przyczynę do dyskusji nad kierunkiem przemian polskiego prawa bilansowego.

Podsumowanie

Założonym celem niniejszej pracy była identyfikacja jakości informacji sprawozdawczych w świetle niedawnej nowelizacji polskiego prawa bilansowego. Dokładniej, chodziło o diagnozę wpływu noweli na wartość poznawczą sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

Realizacja celu odbyła się dwuetapowo. W pierwszej części podjęto badania teoretyczne, w drugiej empiryczne, wykorzystując przy tym metodę dedukcyjną.

Badania literaturowe ukazały rozwój, zmiany prezentacji informacji sprawozdawczych, poczynając od jego ustawowego zainicjowania w 1994 roku. Szczególną uwagę zwrócono na modyfikacje uchwalone w 2015 roku, ze skutkiem prawnym 2016 roku i dalej. Autor podniósł wątpliwość co do ciągłości, w konsekwencji porównywalności danych wejściowych do analizy finansowej przygotowanych na gruncie tych samych danych źródłowych, ale w oparciu o reguły przed zmianami legislacyjnymi i po nich.

Zaniepokojenie potwierdziły badania empiryczne. Okazało się bowiem, że adaptacja nowych informacji bilansowych nie jest tak jednoznaczna w kontekście szacowania pozycji finansowej przedsiębiorstwa. Wykorzystując te same dane pobrane z praktyki gospodarczej, podjęto doświadczalną próbę symulacji kondycji firmy w oparciu o empiryczną próbę badawczą. Wyselekcjonowano ją z wykorzystaniem metody doboru celowego. W wyniku tego ustalono, że spółki kapitałowe wykazujące należne wpłaty na kapitał podstawowy i udziały (akcje) własne w myśl litery prawa będą wykazywać niespójne sprawozdawcze dane wejściowe do analizy finansowej. Finalnie, uzyskane wielkości i wartości wskaźników finansowych obrazujące ich położenie finansowe mogą być niejednoznaczne.

W przekonaniu autora, w tej sytuacji ustawa o rachunkowości, jako podstawowy akt normatywny polskiego prawa bilansowego, będzie wymagała doprecyzowania, celem zachowania ciągłości informacyjnej sprawozdań finansowych i ich porównywalności w czasie, zwłaszcza ze stałą bazą sprzed jej nowelizacji.

Bibliografia

1. Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2007.
2. Dudek J., *Nowelizacja ustawy o rachunkowości – z dużej chmury mały deszcz*, w: *Rachunkowość 2015*, „Rachunkowość”, Warszawa 2015, [dostęp 02.05.2016 r.].
3. Dudycz T., *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2005.
4. Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2005.
5. Nita B., *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2007.
6. Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2014.
7. Rutkowski A., *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa 2016.
8. Ustawa z dnia 23 lipca 2015 r. o zmianie ustawy o rachunkowości oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. 2015 poz. 1333).
9. Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz.U. 1994 Nr 121, poz. 591).
10. Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o rachunkowości (Dz.U. 2000 Nr 113, poz. 1186).
11. Żyznowski T., *Roczne sprawozdanie finansowe za 2007 rok jednostek innych niż banki i zakłady ubezpieczeń*, w: „Zeszyty metodyczne rachunkowości”, nr 23 (215), dodatek nr 15, Gofin, Gorzów Wielkopolski 2007.

Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz, dr
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Szczeciński

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.72>

Współczesny cel działalności przedsiębiorstwa – istota i pomiar

Abstrakt

Celem artykułu jest przedstawienie ewolucji celu działalności przedsiębiorstwa, wskazanie nowego kierunku działań współczesnych przedsiębiorstw i pomiaru celu działalności przedsiębiorstwa. Podstawowy cel działalności przedsiębiorstwa od lat 90-tych jest definiowany jako maksymalizacja wartości dla właścicieli. W obecnym czasie ten cel działalności przedsiębiorstwa jest uzupełniany o stwierdzenie, że maksymalizacja wartości w długim okresie jest tożsama ze społeczną odpowiedzialnością biznesu. Współcześni menedżerowie mają świadomość, że odpowiedzialności społeczna biznesu nie kłóci się z maksymalizacją wartości dla akcjonariuszy. Oznacza to, że przedsiębiorstwa powinny pracować nad produktami, które klienci chcą kupować, wytwarzać te produkty wydajny sposób sprzedawać je po konkurencyjnych cenach i przestrzegać przepisów prawa związanych z ładem korporacyjnym. Spółki, które dobrze radzą sobie z maksymalizacją wartości swoich akcji, działają również w interesie społeczeństwa i przyczyniają się do budowania dobrobytu jego członków (Brigham, Houston 2015, s. 5, 11, 25). Na tle tych rozważań w artykule przedstawiono propozycje użyteczności miernika współczesnego celu działalności przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku kapitałowym, którym może być Respect Index.

Słowa kluczowe: Respect Index, cel działalności przedsiębiorstwa.

KOD JEL: M20

Modern Aim of a Business Activity – essence and measurement

Abstract

The aim of the article is to present the evolution of the company's activities, an indication of the new direction of the activities of modern enterprises and the measurement of the activity of the company. The primary objective of the company's activities from the 90s is defined as the maximization of value for the owners. Currently, the goal of the company is completed with the statement that maximize long-term value is synonymous with corporate social responsibility. Today's managers are aware that corporate social responsibility is not at odds with maximizing shareholder value. This means that companies should work on products that customers want to buy, make these products efficient way to sell them at competitive prices and comply with the laws related to corporate governance. The companies that do well with maximizing the value of its shares, also operate in the interest of society and contribute to the welfare of its members (Brigham, 2015, Houston, s. 5, 11, 25). Against the background of these considerations, the paper presents proposals utility meter to the modern business enterprises operating in the capital market, which may be the Respect Index.

Keywords: Respect Index, aim of a business activity.

JEL CLASSIFICATION: M20

Wstęp

Świadomość celu działalności gospodarczej każdego podmiotu gospodarczego jest istotą sensu ich istnienia. Ewolucja celu działalności przedsiębiorstwa od zysku księgowego do maksymalizacji wartości wszystkich interesariuszy. Zmiany w poziomie wiedzy ogólnej, zmieniających się światopoglądów, rozwoju demokracji i zaspokojenie podstawowych potrzeb społeczeństwa wśród interesariuszy podmiotów gospodarczych spowodowała, że celem nie tylko jest zaspokojenie interesów właściciela, ale celem podmiotów gospodarczych stało się zaspokojenie interesów wszystkich osób funkcjonujących w otoczeniu bliższym i dalszym podmiotu gospodarczego. Zaspokojenie roszczeń interesariuszy wszystkich interesariuszy oznacza społeczną odpowiedzialność biznesu. To znaczy że przedsiębiorstwa powinny pracować nad produktami, które klienci zachcą kupować, wytwarzać te produkty w wydajny sposób, sprzedawać je po konkurencyjnych cenach i przestrzegać przepisów prawa związanych z ładem korporacyjnym. Spółki, które dobrze radzą sobie z maksymalizacją wartości swoich akcji, działają również w interesie społeczeństwa i przyczyniają się do budowania dobrobytu jego członków (Brigham, Houston 2015, s. 5, 11, 25). Reasumując można stwierdzić, że taki cel działalności przedsiębiorstwa to zaspokojenie potrzeb wszystkich interesariuszy, o czym piszą A. Black, P. Wright, J. E. Bachman (2000). Wskazując w swojej książce *„W poszukiwaniu wartości dla akcjonariuszy”*, że *„interesy wszystkich stron zainteresowanych działalnością spółki są w dłuższym okresie zbieżne”*.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty i miary współczesnego celu działalności przedsiębiorstwa jakim jest Respect Index. Artykuł składa się z następujących części:

- Corporate Social Responsibility CSR współczesnym celem działalności firm,
- miara współczesnego celu działalności przedsiębiorstw - Respect Index,
- wnioski.

Czy idea Corporate Social Responsibility CSR może być współczesnym celem działalności firm?

Obecnie głównym celem działalności przedsiębiorstwa przyjmuje się maksymalizację wartości dla właścicieli, czyli pomnażanie ich bogactwa. Na ten cel składa się szereg celów szczegółowych. Wzajemne powiązania celów, ich złożoność i współzależność tworzą system celów przedsiębiorstwa (Buczkowska 2012, s. 9). cele szczegółowe zestawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Hierarchia celów w przedsiębiorstwie

Cel nadrzędny	Cele podstawowe	Subcele
Maksymalizacja bogactwa właścicieli	Maksymalizacja zysku bilansowego	Przychody i zyski Koszty i straty
	Zachowanie płynności finansowej	Płynne środki finansowe Zobowiązania wymagalne
	Innowacyjność i rozwój	Nowe produkty Inwestycje rozwojowe
	Zaspokajanie wymagań i potrzeb klienta	Umocnienie pozycji na rynkach Efektywność reklamy i marketingu

Źródło: opracowanie własne za (Sawicki 2001, s. 10).

Początek XXI wieku stał się początkiem kształtowania współczesnego celu działalności przedsiębiorstwa, który uległ modyfikacji albo nabrał nowego wymiaru wyniku wzmocnienia siły idei Corporate Social Responsibility CSR (Zrównoważony Rozwój). Idea CSR zrodziła się w odpowiedzi na zmieniające się środowisko funkcjonowania działalności gospodarczej. Poglądy klasycznych twórców ekonomii A. Smitha i D. Ricardo były związane dążeniem podmiotów gospodarczych do zysku. Każdy podmiot indywidualnie dążył do zaspokojenia swojego interesu jakim jest zysk. Natomiast interesy społeczne były wypadkową interesów indywidualnych. Okazało się jednak, że harmonia interesu osobistego i społecznego nie mogła istnieć w wiecznie (Grzegorzewska-Ramocka 2009, s. 60).

Zmiany występujące w rynku i w społeczeństwie były przyczyną dewaluacji klasycznego celu działalności przedsiębiorstwa. Rynek uległ zmianie wyniku ogólnoswiatowych tendencji w liberalizacji gospodarki, rosnąca role liderów rynkowych, prywatyzacji, ograniczeń działań „państwa opiekuńczego”, decentralizacji oraz wzrostu konkurencji na rynkach wielu dóbr. Rosnące bogactwo społeczeństwa i zaspokojenie podstawowych potrzeb, spowodowało przewartościowanie postrzegania działalności gospodarczej (Rogozński 2000, s. 29).

Zwolennikom idei CSR przypisuje się tworzenie utopijnej wizji rozwoju przedsiębiorstwa, bez uwzględnienia fundamentalnego czynnika jakim jest zysk finansowy. Jest jednak inaczej. Wydatki związane wdrażaniem strategii zrównoważanego rozwoju nie są tylko dodatkowym kosztem związanym z wolontariatem, akcjami społecznymi czy sponsoringiem. Wprowadzenie Corporate Social Responsibility wiąże się z zaspokojeniem potrzeb w wszystkich interesariuszy dbając o minimalizację negatywnego wpływu na środowisko i budowanie pozytywnego i obustronnego korzystnej relacji z interesariuszami. To podejście wskazuje na zysk jako nadal miernik celu działalności przedsiębiorstwa i wskaźnikiem sukcesu. Osiągnięcie zysku jednak jest przedstawiany przez pryzmat oceny przedsiębiorstwa przez otoczenie dalsze związane z wizerunkiem „moralnym”. Wizerunek

„moralny” wiąże się działaniem przedsiębiorstwa zgodnie z zasadami nie szkodzenia innym. Przykładem skrajnego skoncentrowania wyłącznie na finansowym aspekcie rozwoju firmy i związanymi z tym konsekwencjami jest np. tragedia w Rana Plaza w Bangladeszu z kwietnia 2013 roku. Odpowiedzialność za to katastrofalne w skutkach zaniedbanie związane z zapewnianiem bezpieczeństwa pracy nie została przypisana wyłącznie właścicielowi fabryki. Moralna wina spoczęła również na tych przedsiębiorstwach, które nie zwracając uwagi na panujące warunki realizowania kolejnych zleceń (Panek-Owsiańska 2015).

Zatem CSR to więcej niż zysk. Idea CSR to tworzenie wspólnej wartości dla wszystkich interesariuszy firmy (ang. *sharedvalue*), co oznacza włączanie zarówno kwestii ekonomicznych, jak i etycznych, społecznych oraz środowiskowych do strategii biznesowych. Na początku ideę CSR traktowano jako zobowiązania dobrowolne, wykraczające poza regulacje prawne zgodnie z definicją zaproponowaną Komisję Europejską w 2001 roku „CSR to koncepcja zgodnie z którą przedsiębiorstwa dobrowolnie uwzględniają problematykę społeczną i środowiskową w swojej działalności gospodarczej i stosunkach z zainteresowanymi stronami” (COM 2001, 366). W 2011 roku zmieniono koncepcję strategii CSR i jej definicję, która obecnie brzmi: „odpowiedzialność przedsiębiorstw za ich wpływ na społeczeństwo”. Poszanowanie dla mającego zastosowanie prawodawstwa, a także dla układów zbiorowych pomiędzy partnerami społecznymi, jest warunkiem wstępnym wypełniania zobowiązań wynikających z tej odpowiedzialności. Aby w pełni wypełniać te zobowiązania, przedsiębiorstwa powinny dysponować mechanizmem integracji kwestii społecznych, środowiskowych, etycznych i tych związanych z prawami człowieka, jak i problemów konsumentów ze swoją działalnością oraz podstawową strategią, w ścisłej współpracy z zainteresowanymi stronami, w celu (*Komunikat Komisji...*, s. 681):

- maksymalizacji tworzenia wspólnych wartości dla ich właścicieli/udziałowców i innych zainteresowanych stron i społeczeństwa jako całości,
- rozpoznawania, zapobiegania i łagodzenia ich możliwych negatywnych skutków.

Z tego też powodu CSR w swoim znaczeniu stał się bardziej obligatoryjny ze względu na fakt, że wszystkie organizacje bez wyjątku generują różnorodne wpływy społeczne czy środowiskowe. Niektóre kraje Unii Europejskiej już teraz wymagają od firm ujawniania informacji na temat tego, co robią na rzecz społeczeństwa czy środowiska na przykład w formie dodatkowych publikacji – raportów społecznych. Do takich państw należą na przykład: Dania, Wielka Brytania czy Francja. Dobrowolność CSR przestaje być cechą charakterystyczną koncepcji, której zasady wdrażają tylko wybrani. Tak też, w pewnym sensie można interpretować regulacje dotyczące sprawozdawczości pozafinansowej, które

obejmą niektóre przedsiębiorstwa a zaczną w Polsce obowiązywać od 2017 roku na podstawie przyjętej we wrześniu ubiegłego roku Dyrektywy 2014/95/UE dotyczącej raportowania danych niefinansowych (Panek-Owsiańska 2015).

W związku rozpoczęciem obowiązywania wcześniej wspomnianej Dyrektywy UE, trwają prace nad nowelizacją ustawy o rachunkowości w celu dostosowania jej do wymogów, która wskazuje aby zwiększyć spójność i porównywalność informacji niefinansowych ujawnianych na terytorium Unii, niektóre duże jednostki powinny przygotowywać oświadczenie na temat informacji niefinansowych zawierające informacje dotyczące przynajmniej kwestii środowiskowych, społecznych i pracowniczych, poszanowania praw człowieka, przeciwdziałania korupcji i łapownictwu. Sprawozdanie takie powinno zawierać opis polityki, wyników oraz ryzyka związanych z tymi sprawami oraz powinno być włączane do sprawozdania z działalności danej jednostki. Oświadczenie na temat informacji niefinansowych powinno też zawierać informacje na temat procesów należytej staranności wdrażanych przez jednostkę, również – w stosownych przypadkach i na zasadzie proporcjonalności – w odniesieniu do jej łańcuchów dostaw i podwykonawców, w celu identyfikacji obecnego lub potencjalnego negatywnego wpływu, zapobieżenia mu lub złagodzenia go. Państwa członkowskie powinny mieć możliwość zwolnienia jednostek objętych niniejszą dyrektywą z obowiązku przygotowania oświadczenia na temat informacji niefinansowych, jeżeli przedstawione zostanie odrębne sprawozdanie dotyczące tego samego roku obrotowego i równoważne pod względem treści (*Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE*).

Miara współczesnego celu działalności przedsiębiorstw - Respect Index

Indeks Respect jest miernikiem wprowadzonym na Giełdę Papierów Wartościowych (GPW) aby odnieść się do światowych trendów związanych ze społeczną odpowiedzialnością biznesu. Nazwa miernika RESPECT wynika z pierwszych liter od angielskich nazw związanych z aspektami działalności przedsiębiorstwa, które ma on oceniać to znaczy (Leoński 2016, s.175-177):

- R – responsibility (odpowiedzialność),
- E – ecology (ekologia),
- S – sustainability (zrównoważony rozwój),
- P – participation (partycypacja),
- E – environment (środowisko),

C– community (społeczność),

T– transparency (transparentność).

Tworzenie indeksu Respect polega na analizie spółek notowanych na Głównym Rynku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie z wyłączeniem rynku New Connect, spółek zagranicznych i duallistingowanych. Etapy tworzenia indeksu respektu obejmują trzy etapy. Dwa pierwsze etapy badania prowadzone są niezależnie i bez udziału samych spółek, wyłącznie na podstawie informacji ogólnie dostępnych. Dopiero trzeci etap badania przewiduje bezpośrednie wizyty w siedzibach spółek i wymaga ich zgody na udział w projekcie. Po dokonaniu wstępnej klasyfikacji spółek pod względem spełnienia kryterium płynności, przedmiotem badania są praktyki spółek w zakresie ładu korporacyjnego (Corporate Governance), ładu informacyjnego i relacji z inwestorami, a także w obszarze ich działań prośrodowiskowych, społecznych i adresowanych do pracowników (<http://www.odpowiedzialni.gpw.pl>).

Indeks RESPECT giełda oblicza od 19 listopada 2009 roku. Indeks obejmuje firmy odpowiedzialne społecznie notowane na Głównym Rynku GPW, które znalazły się na pozycji nie niższej niż 150 w rankingu indeksów. Datą bazową indeksu jest 31 grudnia 2009 roku. Pierwsza wartość indeksu RESPECT wynosiła 1000 pkt. RESPECT jest indeksem dochodowym i przy jego obliczaniu uwzględnia się zarówno ceny zawartych w nim akcji, jak i dochody z dywidend i praw poboru. Spółki należące do indeksu Respect to tylko 24 spółki na 476 spółek notowanych GPW na dzień 28.08.2015, co stanowi 5% wszystkich spółek notowanych GPW w Warszawie. W tabeli 2 przedstawiono spółki należące do Indeks Respect na dzień 12.06.2015 roku z ilością akcji w portfelu, udziałem w obrocie, wpływem zmiany indeksu, zmianą kursu akcji i wartością kursu na dzień 18 października 2016.

Analiza danych zawartych w tabeli wskazuje, że największy udział w indeksie Respect mają spółki z sektora energetycznego (Tauron Polska Energia, PKN Orlen, PGNiG, PGE, KGHM Polska Miedź SA, Energa, Elektrobudowa, Bogdanka) i sektora finansowego (BPH, BZ WBK, Handlowy, ING Bank Śląski, Millenium, PZU). Największy wpływ na wartość indeksu Respect miał i ma, w tym momencie obrót spółek takich PKN Orlen, KGHM, BZ WBK, PGNiG, PZU i PGE. Wartość rynkowa akcji spółek tworzących indeks Respect stanowi około 74 mld zł, spółki decydujące o wartości indeksu pochodzą z sektora energetycznego i bankowego, co jest pochodną udziału akcji tych spółek w portfelu tworzącym indeks. Akcje tych spółek stanowi 60% portfela wszystkich spółek tworzących Index Respect. Oznacza to że wartość tego indeksu zależy od kształtowania się cen akcji siedem spółek giełdowych kontrolowanych przez Państwo. Pięć spółek należących do sektora

energetycznego i finansowego decydują również o wartości innych indeksów giełdowych, tym bardziej że te spółki pochodzą z WIG 20.

Tabela 2. Spółki należące do Indeksu Respect, stan na 18 października 2016

L.p.	Instrument	Pakiet	Wartość rynkowa pakietu (PLN)	Udział w portfelu (%)	Udział w obrotach akcjami i PDA na sesji (%)	Średni spread na sesji (punkty bazowe)
1	PKNORLEN	116276000	7880024520	10,732	6,14	6
2	BZWBK	23545000	7388421000	10,062	3,64	12
3	KGHM	103180000	7186487000	9,787	6,66	6
4	PGNIG	1418006000	7175110360	9,772	2,38	22
5	PZU	273344000	6915603200	9,418	5,66	11
6	PGE	654937000	6739301730	9,178	4,89	12
7	INGBSK	32525000	4716125000	6,423	0,38	34
8	ORANGEPL	647357000	3618725630	4,928	2,15	21
9	MILLENNIUM	605345000	3589695850	4,889	1,39	29
10	LOTOS	86543000	2574654250	3,506	0,74	14
11	GRUPAAZOTY	41439000	2560930200	3,488	0,18	35
12	HANDLOWY	32664000	2553998160	3,478	0,82	22
13	TAURONPE	1043590000	2525487800	3,439	1,80	42
14	BUDIMEX	10451000	2179033500	2,968	0,18	63
15	ENERGA	200740000	1507557400	2,053	2,93	17
16	GPW	27192000	1008823200	1,374	0,50	11
17	APATOR	25529000	778379210	1,060	0,03	138
18	BOGDANKA	11564000	778141560	1,060	1,84	25
19	KOGENERA	7449000	700206000	0,954	0,03	48
20	ELBUDOWA	4747000	483719300	0,659	0,01	82
21	PELION	7298000	384458640	0,524	0,07	123
22	BOS	19647000	181145340	0,247	0,01	84
			73426028850	100	42,43	39

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.gpw.pl

W tabeli 3 zestawiono wartość indeksów giełdowych zestawionych na dzień 18 października 2016, które zostały opisane przez wartość trzech wskaźników cena do zysku (C/Z), cena do wartości księgowej (C/WK) i stopy dywidendy.

Analiza indeksu Respect na tle innych indeksów giełdowych pod względem wskaźnika C/Z ceny, informuje że wartość tego indeksu może stanowić atrakcyjną formę inwestycji. Akcje wchodzące w skład portfela tego indeksu, należy pamiętać, pochodzą przede wszystkim od spółek państwowych, które są narażone zwiększonej mierze na ryzyko polityczne (zmiany grupy zarządzającej wpływają na zmianę obsady kierowniczych stanowisk).

Wskaźnik C/Z generalnie interpretuje się, że im tańsze akcje, tym mniejsza wartość wskaźnika. Na tle innych indeksów wartość indeksu Respect na poziomie 32,92, znajduje się w tej części klasyfikacji indeksów, które są wyceniane najwyżej. Indeksami o najwyższych wartościach charakteryzuje się WIG Energa – 99,22, WIG Deweloperzy – 55,69, WIG CEE – 33,55 i WIG Paliwa – 33,01. Na dość wysoki poziom wartości indeksu Respect ma wpływ

wysoki poziom indeksów sektorowych takich jak: WIG Energa i WIG Paliwa, ponieważ spółki które tworzą te indeksy decydują również o wartości portfela indeksu Respect.

Wartość wskaźnika C/WK dla indeksu Respect jest niższa od jedności, co wskazuje, że cena rynkowa 1 akcji jest niższa od równowartości kapitałów własnych przypadających na 1 akcję, oznacza to, że rynek kapitałowy niezbyt pozytywnie ocenia zdolność spółki do generowania zysków, i nie jest pewny, co do wzrostu wartości akcji tworzących portfel w przyszłości. Biorąc pod uwagę wartości wskaźnika C/WK w porównaniu do innych indeksów, również jego wartość na poziomie 0,93 nie zachwyca. Znacząca część spółek posiada wartości większe od jedność.

Stopa dywidendy wyrażona jest relacją wartości dywidendy przypadającej na akcję i ceny rynkowej 1 akcji. Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym większa stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału, który uzyskuje akcjonariusz. Stopa dywidendy w przypadku wskaźnika Indeks Respect wynosi 3,70 i jest dość wysoka tylko cztery inne indeksy giełdowe przewyższają wartość tego indeksu, takie jak: WIG DIV, WIG CEE, WIG Energa i WIG Telekomunikacyjny. Trzy indeksy posiadają stopę dywidendy na tym samym poziomie takie jak: WIG Banki, WIG i mWIG40. Dochodowa wartość wskaźnika jest dość wysoka.

Tabela 3. Wartości indeksów giełdowych na dzień 18 listopada 2016

Wyszczególnienie	Wskaźniki		
	C/Z	C/WK	STOPA DYWIDENDY
WIG 20 M	26,50	0,97	3,10
mWIG40	26,35	1,68	3,70
sWIG80	X	1,09	2,30
WIG30	31,09	1,03	2,80
WIG	16,39	0,80	3,70
WIG DIV	28,46	1,01	4,90
WIG CEE	33,55	1,06	5,80
WIG POLAND	30,79	1,12	3,20
WIG UKRAINE	6,03	1,11	1,20
WIG BANKI	9,92	0,65	3,70
WIG BUDOWNICTWO	8,34	1,92	2,80
WIG CHEMIA	12,47	1,33	2,00
WIG DEVELPOERZY	55,69	0,86	8,60
WIG ENERGA	99,12	0,54	6,40
WIG INFORMATYKA	18,08	1,59	2,40
WIG MEDIA	19,01	1,40	0,40
WIG PALIWA	33,01	1,05	3,00
WIG SPOŻYWCZY	10,46	1,31	1,50
WIG SUROWCE	X	1,08	1,10
WIG TELEKOMUNIKACJA	X	0,62	5,50
RESPECT	32,92	0,93	3,70
INWESTOR MS	X	1,08	3,50

C/Z – cena rynkowa 1 akcji do zysku netto na 1 akcję

C/WK – cena rynkowa 1 akcji do wartości księgowej 1 akcji

STOPA DYWIDENDY – dywidenda na 1 akcję do ceny rynkowej 1 akcji

Źródło: opracowanie na podstawie notowań GPW z dnia 18.11.2016.

Analizując wyniki Indexu Respect należy pamiętać, że tworzą go elitarne spółki. Podmioty tworzące ten miernik są większej mierze spółkami państwowymi, które dają też przykład dla innych przedsiębiorstw, w którą stronę powinny podążać, pod względem zachowań związanych CSR. Dlatego Index Respect jest ważny jako miernik celu współczesnego przedsiębiorstwa, ale tylko dla wybranych jednak „elit”. Ważniejsza jednak powinna być świadomość społeczeństwa, na czym polegają reguły związane CSR. Ponieważ każdy z nas chce pozytywnego wpływu przedsiębiorstw na otoczenie bliższe i dalsze. Rosnąca konkurencja wśród podmiotów gospodarczych doprowadziła do możliwości konkurowania nie tylko cenami, ale również zachowaniami w sferze socjalnej, ekologicznej i ekonomicznej. Dlatego ważniejszym miernikiem współczesnego celu działalności przedsiębiorstwa jest trwanie na rynku, o czym mówią nam teorie behawioralne.

Potwierdzają to badania²² przeprowadzone wśród małych i średnich przedsiębiorstw. Dla 39,4% małych i średnich firm najważniejsze jest utrzymanie się na rynku. Następne ważne cele to w kolejności: wzrost sprzedaży (20,4%), wzrost zysku (14,7%), zapewnienie pracy i dochodów właścicielowi i jego rodzinie (11,3%), wzrost udziału w rynku (11%), wzrost wartości rynkowej przedsiębiorstwa (2,5%). Dla porównania – tylko dla 19,3% dużych firm (zatrudniających powyżej 250 pracowników) celem strategicznym jest przetrwanie na rynku (Wilczyński 2014, s. 552). Warunkiem przetrwania jest zachowanie płynności finansowej. Głównym czynnikiem determinującym płynność finansową jest efektywność działalności operacyjnej.

Podsumowanie

Współczesnym celem działalności przedsiębiorstwa jest zaspokojenie potrzeb wszystkich interesariuszy i tylko przyjęcie takiego długookresowego celu działalności przedsiębiorstwa, niezależnie od formy prawnej umożliwi trwanie na rynku.

Uznając interes właścicieli za nadrzędny, przedsiębiorstwo stwarza podwaliny, idąc tym tokiem rozumowania, do własnego rozwoju. Uznanie nadrzędności interesu właścicieli nie stoi więc w sprzeczności z koncepcją społecznego modelu przedsiębiorstwa. Interes właścicieli nie może być bowiem realizowany – na co zwrócono uwagę powyżej – bez uwzględnienia celów poszczególnych grup interesariuszy. Zbudowanie stabilnych,

²² Badanie zostało przygotowane przez PKPP Lewiatan w ramach projektu „Monitoring kondycji sektora Ministerstwa Skarbu Państwa w latach 2010–2012”, które było współfinansowane ze środków unijnych w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, a zrealizowane przez CBOS (15–19 sierpnia 2011 r.) na ogólnopolskiej próbie ponad 1500 aktywnych przedsiębiorstw prywatnych (Wilczyński 2014, s. 552).

długofalowych relacji z poszczególnymi grupami interesariuszy, opierając je na wzajemnym zaufaniu, stanowi podstawę dla realizacji wartości dla właścicieli (Górczyńska 2013, s.102)

Na tym tle indeks Respect jest miernikiem przyszłości, który będzie i już stanowi benchmark dla spółek notowanych giełdzie do oceny realizacji współczesnego celu działalności przedsiębiorstwa. Analizując wartości indeksu Respect należałoby stwierdzić, że pozytywny jest fakt istnienia takiego indeksu giełdowego, który umożliwia inwestorom inwestowanie w spółki, które charakteryzują się odpowiedzialnością społeczną rozumianą w zarządzaniu i w koncepcja do prowadzenia biznesu, a także budują dobre i trwałe relacje, oparte o wzajemne zrozumienie oczekiwań i szacunek z szeroko rozumianym otoczeniem biznesowym (tj. ze wszystkimi zainteresowanymi stronami: pracownikami, dostawcami, klientami, społecznością lokalną, akcjonariuszami oraz zakładającą dbałość o środowisko naturalne). Daje też możliwość realizowania współczesnego celu działalności każdego przedsiębiorstwa, jaki powinno być zaspokojenie wszystkich interesariuszy, czyli nie tylko akcjonariuszy, wierzycieli, zarządu przedsiębiorstwa, pracowników, klientów i dostawców oraz szeroko rozumianego społeczeństwa.

W dłuższym okresie powinna zwiększyć się ilość spółek giełdowych, które mogłyby znaleźć się w indeksie Respect, i w tym na pewno pomoże unijna dyrektywa, która ma zacząć obowiązywać od 2017 roku. Na skutek jej wdrożenia, spółki giełdowe, banki oraz fundusze inwestycyjne, które zatrudniają ponad 500 osób i mają sumę bilansową powyżej 20 mln EUR lub obroty netto powyżej 40 mln EUR, będą musiały raportować tzw. dane pozafinansowe. Duże spółki giełdowe (przekraczające dwa z trzech progów: liczba pracowników ponad 250 osób, suma bilansowa powyżej 20 mln EUR a przychody netto powyżej 40 mln EUR) będą musiały tłumaczyć się w raportach z polityki różnorodności w zarządach i radach nadzorczych. Czyli dlaczego oraz ile zatrudniają osób określonej płci, pochodzenia, wykształcenia. Unijny obowiązek raportowania danych pozafinansowych według szacunków firmy doradczej Deloitte obowiązek ten obejmie w Polsce ok. 300 największych spółek oraz instytucji finansowych w Polsce. Większość z nich jest do tego zupełnie nieprzygotowana.

W Polsce, jak dotychczas, jedynie ok. 40 spółek raportuje w różnej formie dane pozafinansowe, ale nie są one porównywalne. Dotyczy to głównie firm wchodzących w skład Respect Indeks, giełdowego indeksu spółek odpowiedzialnych społecznie. Jedynie pięć spółek robi to w formie raportu rocznego, zintegrowanego z danymi finansowymi, zgodnie z międzynarodowymi wytycznymi IIRC (International Integrated Reporting Council). Do tej pory powstało około 150 takich raportów w 26 krajach. Respect Indeks dotychczas był traktowany głównie jako element kreowania wizerunku. Spółek, jak i samej GPW,

bo inwestorzy raczej nie interesowali jego składem, a na pewno nie podejmowali na jego podstawie decyzji inwestycyjnych. Danymi pozafinansowymi polskich spółek interesowali się bardziej inwestorzy zagraniczni. W niektórych krajach Unii Europejskiej oraz USA, Kanadzie, RPA i Japonii już od dawna istnieje obowiązek raportowania danych pozafinansowych. 78 proc. inwestorów w Europie stwierdza, że obecny poziom ujawniania informacji pozafinansowych jest niewystarczający do oceny ryzyka inwestycyjnego (Krukowska 2015).

Bibliografia

1. Black A., Wright P., Bachman J.E., i in., *W poszukiwaniu wartości dla akcjonariuszy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2000.
2. Brigham E.F., Houston J., *Zarządzanie finansami*, PWN, Warszawa 2015.
3. Buczkowska A., *Cele przedsiębiorstwa a pomiar jego dokonań*, Zeszyty Naukowe Uniwersytet Szczeciński nr 684, Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia nr 45, 2012.
4. Dyrektywy Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże jednostki oraz grupy (Tekst mający znaczenie dla EOG), 15.11.2014 PL Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 330/1,
5. GREEN PAPER Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, COM (2001) 366, Brussels, s.7, <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2001/EN/1-2001-366-EN-1-0.Pdf>, [dostęp: 16.11.2016].
6. Grzegorzewska-Ramocka E., *Cele ekonomiczne i społeczne*, „Gospodarka Narodowa”, 2000, nr 7-8.
7. <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2011/PL/1-2011-681-PL-F1-1.Pdf>, [dostęp: 16.11.2016].
8. <http://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12284105/12346261/12346262/dokument253745.pdf>, [dostęp: 18.11.2016].
9. http://www.bmfbovespa.com.br/Indices/download/ISE_ing.pdf KLD Global Sustainability Index Series (GSI).
10. <http://www.calvert.com/sri-index.html>, [dostęp: 28.08.2015].

11. http://www.ftse.com/Indices/FTSE4Good_Index_Series/index.jsp, [dostęp: 28.08.2015]
12. [http://www.jse.co.za/About-Us/SRI/Introduction to SRI Index.aspx](http://www.jse.co.za/About-Us/SRI/Introduction%20to%20SRI%20Index.aspx), [dostęp: 28.08.2015].
13. <http://www.kld.com/indexes/gsindex/index.html>, [dostęp: 28.08.2015].
14. http://www.odpowiedzialni.gpw.pl/indeksy_csr_na_swiecie, [dostęp: 28.08.2015].
15. http://www.odpowiedzialni.gpw.pl/kryteria_oceny_spolek, [dostęp: 28.08.2015].
16. <http://www.pte.pl/kongres/referaty/Galewski%20Tomasz/Galewski%20Tomasz%20-%20CELE%20PRZEDSI%20C4%98BIORSTWA%20A%20METODY%20POMIARU%20ICH%20DOKONA%20C5%83.pdf>, [dostęp: 18.10.2016].
17. <http://www.sustainability-index.com/>, [dostęp: 28.08.2015].
18. https://www.mr.gov.pl/media/15924/20141201_CELEX_32014L0095_PL_TXT.pdf, [dostęp: 16.11.2016].
19. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów Odnowiona strategia UE na lata 2011-2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, Bruksela, z dnia 25.10.2011 KOM(2011) 681.
20. Leoński W., *Znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu dla spółek giełdowych*, Studia i Prace, WNEiZ US, 2016, nr 44/1.
21. Panek-Owsiańska M., *Wspólny cel: zmiana*, Dodatek tematyczny dystrybuowany wraz z Gazetą Wyborczą, 2.03.2015, <http://odpowiedzialnybiznes.pl/aktualno%C5%9Bci/csr-biznes-spoleszenstwo-srodowisko-dodatek-do-gazety-wyborczej/>, [dostęp: 14.11.2016].
22. Rogoziński K., *Usługi rynkowe*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2000.
23. Sawicki K., *Polityka bilansowa jako narzędzie zarządzania firmą*, [W:] Sawicki K. (red.), *Polityka bilansowa i analiza finansowa. Nowoczesne instrumenty zarządzania firmą*, Ekspert, Wrocław 2001.
24. Wilczyński R., *Pomiar efektywności a cele przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia. Efektywność inwestycji i wycena przedsiębiorstwa, 2014, nr 66.

Janusz Śnihur, dr
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.73>

Ochrona wizerunku firmy w sytuacji kryzysowej

Streszczenie

Tworzenie wizerunku to informowanie otoczenia o działalności m.in. poprzez dostarczanie różnym uczestnikom otoczenia firmy informacji wskazujących na wartości wyznawane przez firmę, potwierdzone wysoką, jakością produktów i świadczonych usług, poziomem innowacji, zapewniających klientom stałe korzyści. Jednakże wyobrażenie to nie musi pokrywać się z rzeczywistością, może być również jedynie subiektywnym obrazem przedsiębiorstwa lub jego oferty. Niewłaściwa czy niepełna informacja może kształtować błędny obraz organizacji, co może doprowadzić do sytuacji kryzysowej. Sytuacja kryzysowa w sposób oczywisty wpływa negatywnie na obraz firmy/organizacji. Jak temu zapobiec i jak postępować w kryzysie? Niniejszy artykuł jest próbą odpowiedzi na to pytanie.

Słowa klucze: wizerunek, reputacja, sytuacja kryzysowa, zagrożenia.

KOD JEL: M 21, M 31

Protecting the image of the company in crisis

Abstract

Creating the image of this information environment for business including by providing various participants in the company's environment information indicating the values of the company, confirmed a high, quality products and services, the level of innovation, providing customers with fixed benefits. However, this idea does not necessarily coincide with reality, may be only a subjective image of the company or its offer. Incorrect or incomplete information may shape the erroneous image of the organization which could lead to a crisis. The crisis obviously affects negatively on the image of the company / organization. How to prevent it and how to deal with the crisis? This article is an attempt to answer this question.

Keywords: image, reputation, crisis situation, threats.

JEL CLASSIFICATION: M 21, M 31

Wstęp

Każde przedsiębiorstwo dążąc do tego, aby zdobyć zaufanie klientów jak również, aby pracownicy danej organizacji chcieli się z nią identyfikować oraz z tym, co ona robi kształtuje swój wizerunek (*image*). Wizerunek firmy (ang. *Corporate Image*) – stanowi wyobrażenie o firmie istniejące w bezpośrednim otoczeniu, głównie u klientów, obejmuje zbiór pozytywnych skojarzeń wywoływanych przy usłyszeniu o firmie czy ujrzaniu jej znaku graficznego. Tworzenie wizerunku to informowanie otoczenia o działalności m.in. poprzez dostarczanie różnym uczestnikom otoczenia firmy informacji wskazujących na wartości wyznawane przez firmę, potwierdzone wysoką, jakością produktów i świadczonych usług,

poziomem innowacji, zapewniających klientom stałe korzyści. Jednakże wyobrażenie to nie musi pokrywać się z rzeczywistością, może być również jedynie subiektywnym obrazem przedsiębiorstwa lub jego oferty. Wizerunek firmy jest jedną z najsilniejszych przewag konkurencyjnych, dzięki niemu firma może się wyróżniać i zapaść w pamięć klientom, co w przyszłości może przełożyć się na ich decyzje np. podczas zakupu bez konieczności analizowania powtórnie informacji np. analizowanie znaku towarowego, czy sloganu reklamowego danej firmy. Z pojęciem wizerunku wiąże się również pojęcie reputacji przedsiębiorstwa. Jest to nic innego, jak to jak dana firma czy organizacja jest postrzegana na rynku. Na reputację mogą wpływać wizerunki sprzed kilkunastu lat, które posiadały odmienne wizerunki firmy niż dotychczas. Reputacja firmy usługowej, tworzona jest przez działania i postępowanie kadry zarządzającej i pracowników danej firmy. Ten stworzony obraz może być prawdziwy lub fałszywy oraz może wynikać zarówno z własnego doświadczenia, jak i z zasłyszanych pogłosek. Takie sytuacje jak zasłyszane pogłoski mogą stwarzać sytuację kryzysową dla firmy/organizacji. Sytuacja kryzysowa w sposób oczywisty wpływa negatywnie na obraz organizacji, przynajmniej na początku sytuacji kryzysowej stąd, więc konieczność działań, które osłabią ten wpływ, a nawet umocnią jej pozytywny wizerunek pokazując jak sprawnie poradziła sobie z trudną sytuacją (Budzyński 2008b, s. 159). Amerykański Instytut Zarządzania Sytuacją Kryzysową (ICM – Institute for Crisis Management) definiuje sytuację kryzysową, jako zakłócenie działalności firmy, które jest tematem szczegółowego sprawozdania w mediach. Tak, więc, nie tylko samo wydarzenie jest kryzysem, ale też sytuację kryzysową stwarzają komentarze mediów budując odpowiednie napięcie, postawy i opinie wśród „beneficjentów” sytuacji kryzysowej.

Niniejsze opracowanie ma na celu zaprezentowanie istotnych elementów wpływających na zachowanie wizerunku firmy w sytuacji kryzysowej z punktu widzenia działań public relations.

Istota wizerunku

Według W. Budzyńskiego, pojęcie „wizerunek” można podzielić na dwie definicje: psychologiczną oraz bazującą na teorii zarządzania. Pojęcie wizerunek w ujęciu psychologicznym oznacza odzwierciedlenie w świadomości odbiorcy postrzeganych przez niego składników rzeczywistości. W tym ujęciu wizerunek podlega nieustannemu odtwarzaniu, może być również obiektem aktywnego wpływu z zewnątrz, który ma na celu ukształtowanie go w pożądanej formie. Natomiast w ujęciu marketingowym (w teorii

zarządzania) wizerunek jest charakteryzowany, jako wizerunek dotyczący firm, zatem jego pojęcie zostało zawężone do pozytywnego obrazu przedsiębiorstwa stworzonego na skutek aktywnych działań marketingowych firmy. Wizerunek jest to obraz przedsiębiorstwa wśród ludzi, którzy mają z nim styczność np. klienci firmy, pracownicy, kontrahenci, administracja lokalna, itp.

Inne definicje przedstawiają np. E.R. Gray i J.M. Balmer (1998) uznając wizerunek firmy za „obraz tworzony bezpośrednio w umysłach odbiorców”. D. Bernstein (1984) proponuje by wizerunek definiować, jako „rezultat interakcji doświadczeń, opinii, odczuć, wiedzy i wrażeń, które ludzie mają w związku z daną firmą”. D. Newsom, A. Scott i T.J. Vanslyke (1989) określają wizerunek, jako: „wyobrażenie, jakie jedna lub wiele publiczności ma o osobie, przedsiębiorstwie lub instytucji. Nie jest to obraz rzeczywisty, dokładnie i szczegółowo nakreślony, ale raczej mozaika wielu szczegółów, podchwyconych przypadkowo, fragmentarycznych, o nieostrych różnicach”(Daszkiewicz, Wrona 2014, s. 49).

Przykładem odczuć w kształtowaniu wizerunku może być postawa pracownika w obrazie kształtowania przez niego wizerunku firmy – pracodawcy.



Rysunek 1. Mechanizm powstawania obrazu pracodawcy

Źródło: Altkorn 2002, s. 17.

Można by przyjąć, iż tworzenie wizerunku to informowanie otoczenia o działalności m.in. poprzez dostarczanie różnym podmiotom otoczenia firmy informacji wskazujących na wartości wyznawane przez firmę, potwierdzone wysoką jakością produktów i świadczonych usług, poziomem innowacji, zapewniających klientom stałe korzyści. A zatem, wizerunek przedsiębiorstwa jest obrazem wśród ludzi, którzy się z nim spotykają: klientów, urzędników,

kontrahentów, pracowników i innych. Reasumując jest on tym, co ludzie myślą o przedsiębiorstwie (Budzyński 2008b, s. 73). Dlatego tak istotne stają się wszelkie starania o utrzymanie pozytywnego wizerunku firmy. Można w tym miejscu przytoczyć zasady utrzymywania pozytywnego wizerunku firmy poprzez działania public relations (Barska 2016, s. 16):

- Jak najczęściej nawiąż i utrzymuj kontakt z otoczeniem,
- Opieraj public relations na badaniach rynku i marketingu,
- Kieruj public relations do tych, którzy mogą wspomagać działalność przedsiębiorstwa,
- Zapewnij własny oryginalny styl odróżniający Twoją firmę od konkurentów,
- Zaangażuj w działania promocyjne najwyższe szczeble kierownictwa i ogół pracowników,
- Wytwórz atmosferę wewnętrznej rywalizacji o umacnianie i upowszechnianie pozytywnego wizerunku firmy,
- Reaguj natychmiast na wszelkie nieprawidłowości,
- Włącz liczących się nabywców i dostawców w procesy doskonalenia przedsiębiorstwa,
- Stwarzaj wyróżniający się prestiż dla najważniejszych klientów,
- Wykorzystaj wszelkie okazje i miejsca dla uwidocznienia swoich produktów i firmy.

Stosowanie powyższych zasad kształtowania wizerunku nie uchroni firmy/organizacji przed kryzysem, ale pozwoli ograniczyć jego konsekwencje i zidentyfikować w przyszłości obszary potencjalnych zagrożeń czy niedociągnięć organizacyjnych. Jednocześnie uświadomi uczestnikom sytuacji kryzysowej, iż zostały podjęte optymalne działania dla ochrony i utrzymania reputacji firmy.

Istota kryzysu

Kryzys najczęściej pojmowany jest, jako „stan, w którym następuje gwałtowne spiętrzenie się różnych trudności, co sprawia, że zagrożona jest realizacja podstawowego celu i zamierzeń, a jednocześnie ograniczone są możliwości zlikwidowania tego stanu” (Sztucki 1998).

Kryzys jest nieodłącznym elementem współczesnego świata i jest on immanentnie związany z działaniem przedsiębiorstwa i podejmowanym przez nie ryzykiem. Kryzys to wydarzenie nieprzewidywalne, które potencjalnie ma swoje negatywne konsekwencje. Jest sytuacją tworzącą wysoki stopień niepewności i zagrożenia lub taką, która jest postrzegana, jako wysoki stopień ryzyka. Należy pamiętać, że każda sytuacja kryzysowa jest inna, sposób zachowania organizacji w momencie jej wystąpienia może zadecydować o przyszłości firmy.

Ponadto nie ma firmy całkowicie odpornej na kryzysy, bowiem kryzysem jest każda sytuacja grożąca pogorszeniem się aktualnego wizerunku organizacji (Rozwadowska 2002, s. 167).

Sytuacja kryzysowa posiada swoje cechy:

- zaskoczenie,
- ograniczenie czasu reakcji,
- istotne zagrożenie podstawowych celów i funkcji organizacji,
- duża niepewność i ryzyko,
- zagrożenie wizerunku firmy,
- nasilająca się intensywność,
- wzmożone zainteresowanie mediów i osób postronnych.

Pomimo tego, iż nie jesteśmy w stanie zapobiec działaniom kryzysu to, jeśli zareagujemy na jego przesłanki dość wcześnie i w optymalny sposób, to jesteśmy w stanie zminimalizować jego skutki.

Istota potencjału zagrożeń

Przewidywanie sytuacji kryzysowej i podejmowanie właściwych decyzji odpowiednio wcześniej jest najważniejszym zadaniem specjalistów od public relations.

Analizując możliwości wystąpienia sytuacji kryzysowej w firmie/organizacji możemy powiedzieć, iż dotyczą one kryzysów w takich obszarach jak (Budzyński 2008b, s. 161):

- Kryzysy technologiczne; np. katastrofalne konsekwencje wycieku substancji toksycznych do środowiska; szkodliwy wpływ produktu na zdrowie konsumenta, negatywne skutki opakowań, itp.
- Kryzys wynikający ze sprzeciwu działań wobec firmy, np. protest grup ekologicznych, w rezultacie bojkot produktów czy technologii.
- Kryzys w zarządzaniu potencjałem ludzkim, np. liczba wypadków w pracy, zwolnienia grupowe, strajki, mobbing.
- Kryzysy wynikające z naruszenia przepisów prawa przez firmę, np. zaangażowanie w proceder przestępczy członków organizacji, próby wrogiego przejęcia firmy, itp.
- Kryzysy wynikające z aktów terroryzmu, np. porwanie pracowników dla okupu, podłożenie ładunków wybuchowych, przejęcie strategicznych danych firmy np. przez grupę hakerów, itp.
- Kryzysy spowodowane niewłaściwą działalnością marketingową firmy, np. nieracjonalne wydatkowanie budżetu promocyjnego, niewłaściwy wybór agencji reklamowych

współpracujących z firmą, niewłaściwa interpretacja wydarzeń promocyjnych i marketingowych firmy, itp.

- Kryzysy wynikające z wadliwych produktów, np. wzrost liczby reklamacji, spowodowanie zagrożenia życia lub zdrowia w czasie użytkowania produktów danej firmy, itp.

Jak widzimy kryzysy mogą pojawić się w różnych obszarach i nagle, ale również mogą być utajnione, jakkolwiek jedno i drugie powodują rozgłos w mediach.

Sytuacje kryzysowe w firmach mogą być spowodowane: niewłaściwym zarządzaniem, śledztwami organów prokuratorskich, zarzutami klientów i organizacji konsumenckich, sprawami w sądzie i przed innymi organami administracji publicznej czy też eskalacją zachowań pracowniczych (np. strajki). Wszystkie wyżej wspomniane obszary działalności przedsiębiorstwa są ze sobą wzajemnie powiązane i kryzys w którymkolwiek z nich stopniowo obejmie pozostałe. Ponadto należy pamiętać, że niektóre z wyżej przedstawionych przyczyn narastają powoli i jeśli są niezauważalne lub lekceważone przez zarząd mogą doprowadzić do kryzysu, który będzie miał negatywne skutki. Nie jest jednak prawdą, że firma nie może się w pewien sposób przygotować do przewidzenia sytuacji kryzysowych. Mowa tu o programie antykryzysowym oraz tzw. prewencji kryzysowej.

Podstawowe strategie, jakie organizacja może zastosować w sytuacji kryzysu są następujące (Smektała 2005, s. 105-106):

- Obrona przez atak - zdecydowany sprzeciw wobec żądań i oskarżeń, twarde trzymanie się swojego stanowiska, uderzenie z wyprzedzeniem,
- Zignorowania sprawy – przedstawienie sprawy spornej, jako rzeczy błażej, niewartej jakiegokolwiek dyskusji,
- Milczenie – „może rozejdzie się po kościach”, niekomentowanie, nieodpowiadanie na żądania i oskarżenia,
- Szum informacyjny – zatracenie sytuacji kryzysowej w mnogości innych spraw, zarzucenie mediów dużą ilością komunikatów, z których niewiele dotyczy istoty sprawy kryzysowej,
- Przekierowanie uwagi – sprawa zastępcza, wywołanie lub wskazanie innego problemu, który odwróci uwagę opinii publicznej od istoty kryzysu,
- Współpraca – kooperacja z uczestnikami sytuacji kryzysowej, wspólne dążenie do jak najszybszego i najlepszego rozwiązania zaistniałej sytuacji kryzysowej,
- Przyznanie się do winy – pełne i bezwarunkowe przyjęcie żądań i roszczeń grup uczestniczących w sytuacji kryzysowej.

Najwłaściwsze i pożądane efekty przynosi strategia współpracy, natomiast milczenie i zignorowanie sprawy przynosić często katastrofalne skutki. Działania antykryzysowe należy podejmować niezwłocznie, jednakże do momentu przekazania informacji dla mediów wykorzystywany jest czas na pozyskanie niezbędnych informacji o zaistniałej sytuacji kryzysowej oraz dla zajęcia właściwego stanowiska firmy. Ten minimalny czas to tzw. „złota godzina”, kiedy to wszystkie służby starają się zgromadzić jak najwięcej informacji o sytuacji kryzysowej w celu jej zażegnania, a jeśli już nastąpiła w celu minimalizacji jej skutków i przygotowania rzetelnej informacji dla mediów.

Tak jak w każdej sytuacji zarządzania organizacją również sytuacja kryzysowa wymaga ustalonego, skonkretyzowanego i racjonalnego postępowania organizacji na bazie wcześniej przygotowanego planu kryzysowego (planu na wypadek kryzysu), który ma na celu szeroko rozumianą minimalizację skutków kryzysu. Podejmując działania antykryzysowe firma/organizacja winna realizować poniższe fazy planu działania antykryzysowego.

Pierwsza faza planu to budowa zespołu kryzysowego. To zazwyczaj niewielka, kompetentna grupa ludzi. Najlepiej, jeśli na jej czele stanie prezes razem z szefem PR i szefem działu prawnego, jako głównymi doradcami. Inni członkowie zespołu komunikacji kryzysowej powinni wywodzić się z kierownictwa działów: finansów, kadr i ewentualnie merytorycznych (produkcyjnych) komórek firmy.

Druga faza budowania planu to wyobrażenie sobie wszelkich sytuacji mogących zagrozić reputacji firmy, wpłynąć na utratę zaufania jej klientów, nadszarpnąć pozytywny wizerunek itp.

Kolejny krok to opracowanie procedur kryzysowych na wypadek wystąpienia hipotetycznie założonych sytuacji mogących wywołać kryzys. Muszą one zawierać dokładne opisy ewentualnych zdarzeń, prawdopodobieństwo ich wystąpienia, wszelkie możliwe konsekwencje tych zdarzeń wraz z przyczynami ich wystąpienia (scenariusze: optymistyczny, realny i pesymistyczny), jak również szczegółowy plan postępowania (włącznie z nazwiskami osób, którym przydzielone zostają jakieś zadania do wykonania i czasem ich wykonania). Im dokładniejsze procedury - tym większa szansa szybkiego opanowania kryzysu i zniwelowania jego skutków. Stres często powoduje podejmowanie nieprzemyślanych decyzji lub popełnianie błędów wynikających z niepełnego postrzegania problemu (Budzyński 1998a, s. 84), dlatego tak istotny jest plan działania na wypadek kryzysu. W fazie przygotowawczej należy przeciwiczyć wszystko, o czym mówią planowane procedury.

Ostatnim elementem jest stworzenie tzw. książki kryzysowej. Wszystkie przedstawione powyżej informacje, jak i również dane osoby, która wdraża procedury kryzysowe, oraz

zasady użycia środków przeznaczonych na wypadek kryzysu znajdują w tej instrukcji. Ponadto w książce znajdują się dodatkowo zasady współpracy z mediami, zasady obiegu informacji wśród pracowników, którzy podpisują deklarację, że nie będą udzielać żadnych informacji mediom, a także listę dziennikarzy, na których można się powołać.

Kontakt z mediami w sytuacji kryzysowej

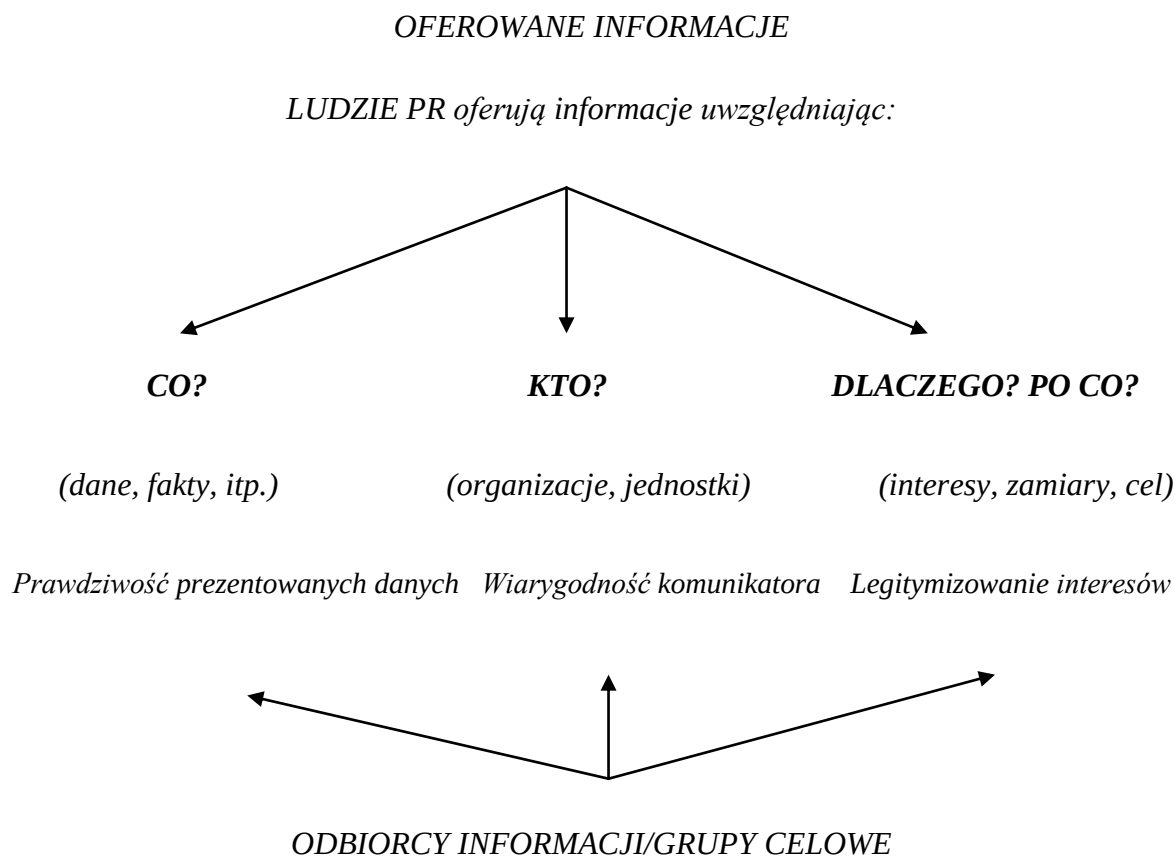
Kontakt z mediami to niezwykle trudny, ale stały element sytuacji kryzysowej. Dziennikarze powinni dostawać wyraźne przekazy, że firma nie ma nic do ukrycia, nie bagatelizuje sprawy i robi wszystko, aby uniknąć kryzysu. Dla mediów istotna jest natychmiastowa reakcja, skutecznie przeciwdziałanie, umiejętność wyciągania wniosków, a także obietnica zadośćuczynienia dla poszkodowanych. Ponadto należy pamiętać, że odmawianie komentarza jest równoznaczne z przyznaniem się do winy. Należy przestrzegać kardynalnych zasady kontaktów z mediami: należy podtrzymywać kontakt i być proaktywnym, przejąć inicjatywę. Takie działanie pozwoli uniknąć plotek, spekulacji i negatywnego nastawienia do firmy, a także umożliwi precyzyjny monitoring zapytań, które wskazują między innymi, jaki jest w danym momencie poziom wiedzy opinii publicznej o kryzysie firmy. Kolejne zasady to:

- podawanie informacji tylko ze sprawdzonych źródeł,
- regularne prowadzenie komunikacji z kluczowymi grupami otoczenia,
- wydawanie zdecydowanych komunikatów,
- unikanie dramatyzowania oraz paniki,
- absolutne unikanie agresji wobec dziennikarzy oraz innych grup interesariuszy,
- wykluczenie sytuacji, w której firma usiłuje zbagatelizować problem.

Sytuacje kryzysowe charakteryzują się szybkim rozwojem wydarzeń, jak również elementem zagrożenia dla renomy firmy. Obecność mediów jeszcze bardziej je komplikuje. Kryzys jest stanem, który zwykle się uznawać za szkodliwy i patologiczny, zatem szczególnie ważne jest odpowiednio wczesne rozpoznawanie jego źródeł i przygotowywanie strategii do walki z nim, unikanie próżni informacyjnej, współpraca z mediami – to spektrum działań oferujących szansę na zyskanie przychylności wśród przedstawicieli czwartej władzy. Pomimo że dla każdej organizacji najskuteczniejszym zabezpieczeniem jest prewencja, zarządzanie kryzysem stało się najważniejszym obszarem dziedziny public relations. Bez względu na to, czy przedsiębiorstwo ma do czynienia z błahym wydarzeniem, czy też boryka

się z poważnym kryzysem, odpowiednie przygotowanie do kontaktu z mediami i szybka reakcja działu public relations ułatwia normalizację sytuacji (Andruszkiewicz 2007).

Działania w ramach public relations w sytuacji kryzysowej winny być nakierowane na consensus zgodnie z teorią R. Burkart Habermasowską (2002). Według autorki zastosowany przez nią model komunikacji ma na celu pokonywanie konfliktów i łagodzenie napięcia. Głównym celem tego modelu jest osiągnięcie zrozumienia i akceptacji. Można tutaj zasugerować tezę, iż w sytuacji kryzysowej model komunikacji dążący do zrozumienia i akceptacji a także zaufania wobec działań podejmowanych przez służby kryzysowe wpłynie na złagodzenie skutków kryzysu oraz spowoduje w miarę możliwości jego zminimalizowanie. Po kryzysie już nie jest takie same jak do tej pory jednakże działanie w ramach porozumienia i współpracy może przyspieszyć łagodzenie jego skutków.



Rysunek 2. Model komunikacji Public Relations

Źródło: Wojcik 2009, s. 880.

Podsumowanie

Proces kształtowania wizerunku firmy czy organizacji, a także nas samych przebiega długofalowo w zależności od warunków kulturowych, społecznych i ekonomicznych. Firmy konkurując na rynku starają się, aby ich odbiór przez interesariuszy a w szczególności konsumentów był jak najlepszy i zachęcał do pozostawania lojalnym wobec produktu, marki czy placówki – często razem wziętych. W obecnym czasie z racji masowości informacji i dostępności ofert konkurencji możemy również dostrzec nieetyczne postępowanie, co w konsekwencji prowadzi do sytuacji kryzysowych, np. spadek zaufania do produktów i firmy, konsekwencje niestaranności wykazane przez kontrole, złe wpisy dotyczące opinii o produkcie/usłudze czy firmie na portalach społecznościowych mogą wywołać sytuację kryzysową.

Należy jednak spoglądać chłodnym okiem na wszelkie informacje poszukując źródeł kryzysu i analizując poszczególne argumenty przedstawiane przez organizację czy też powołane do rozwiązania problemu grupy ekspertów. Ponadto wiedza i kompetencje w zakresie umiejętności reagowania w sytuacji kryzysowej pozwolą zminimalizować skutki jego działania. Pamiętajmy, że rzetelna informacja przybliży nas do rozwiązania problemów kryzysowych i pozwala przeciąć pasmo spekulacji w mediach.

Bibliografia

1. Altkorn J., *Kształtowanie rynkowego wizerunku firmy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2002.
2. Andruszkiewicz K., *Rola i skuteczność instrumentów oraz działań marketingowych w walce z kryzysem*, „Marketing i Rynek” , 2007, nr 7.
3. Barska A. (red.), *Reklama wczoraj i dziś*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2016.
4. Budzyński W. (1998 a), *Public relations. Zarządzanie reputacją firmy*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 1998.
5. Budzyński W. (2008 b), *Public relations strategia i nowe techniki kreowania wizerunku*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008.
6. Burkart R., *Consensus-oriented public relations (CORP). A concept of planning and evaluation of public relations*, w: Butteke von Ruler, Verčič D., *Public Relations and Communications Management In Europe*, Monton de Gruyer, Berlin, New York 2002.
7. Daszkiewicz M., Wrona S., *Kreowanie marki korporacyjnej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2014.

8. Rozwadowska B., *Public Relations. Teoria, praktyka, perspektywy*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2002.
9. Smektała T., *Public relations w sytuacjach kryzysowych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 2005.
10. Sztucki T., *Encyklopedia marketingu: definicje, zasady, metody*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1998.
11. Wojcik K., *Public Relations. Wiarygodny dialog z otoczeniem*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2009.

Maria Stocka-Bigaj, mgr
Wydział Ekonomiczny
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny
w Szczecinie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.74>

Klasy jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce w czasie kryzysu gospodarczego

Streszczenie

Przedmiotem niniejszego artykułu jest prezentacja klastrów jako najlepszej formy współpracy szczególnie w okresie kryzysu. Spowolnienie ekonomiczne zwiększa poziom konkurencyjności oraz wymusza na podmiotach gospodarczych tworzenie innowacji. W artykule przedstawiono koncepcję klastrów w świetle współczesnych nurtów ekonomii. Następnie omówiono kluczowe czynniki sukcesu klastra, pokazano korzyści, jakie niosą za sobą klasy i zawarto wnioski końcowe.

Słowa kluczowe: klaster, konkurencyjność, kryzys gospodarczy, innowacje, czynniki sukcesu klastra.

KOD JEL: G01, M21

Clusters as a factor of enterprise competition in Poland in the times of economic crisis

Abstract

The subject of this article is a presentation of clusters as the best form of cooperation, especially in the period of crisis. Economic slowdown increases the level of competition and forces creation of innovation in companies. This article presents the idea of clusters in the light of current economic trends. Also, there are key success factors of clusters discussed, there are the advantages of clusters shown and at the end there is a conclusion.

Keywords: cluster, competition, economic crisis, innovation, success factors of a cluster.

JEL CLASSIFICATION: G01, M21

Wstęp

Przedmiotem badań naukowych i analiz wykonywanych przez organizacje międzynarodowe i krajowe, dotyczące konkurencyjności są przedsiębiorstwa, gospodarki narodowej, sektory, sieci przedsiębiorstw, w tym klasy (Pierścionek 2003, s. 166). Ponadto ocenie konkurencyjności podlegają regiony i ugrupowania międzynarodowe. Analizy obejmują czynniki wewnętrzne oraz instrumenty polityki ekonomicznej, a także inne uwarunkowania zewnętrzne, wpływające na wzrost konkurencyjności podmiotów lub stanowiące jej bariery. Konkurencyjność przedsiębiorstw jest kształtowana przez wiele czynników wewnętrznych. W gospodarce opartej na wiedzy, którą Polska buduje,

kluczowymi są innowacje i wiedza. Przyjmuje się, że ich tworzenie i wykorzystywanie jest w klastrach wyższe niż w indywidualnej organizacji przedsiębiorstw.

Celem pracy jest prezentacja kategorii jaką są klastry w teorii ekonomii i określenie ich wpływu na konkurencyjność przedsiębiorstw poprzez innowacje. Podstawą wnioskowania były źródła wtórne. Przyjęto założenie, że w kryzysie gospodarczym klastry nie tylko stabilizują innowacyjność na poziomie mikro, ale wykorzystując szanse wzrostu konkurencji na rynku, rozwijają i wdrażają nowe idee.

Koncepcja klastrów w świetle współczesnych nurtów ekonomii

Teoria rozwoju klastrów zapoczątkowana została przez A. Marshalla i A. C. Pigou oraz rozwijana przez przedstawicieli ekonomii neoklasycznej (Sobiech 2009, s. 19-29). Zwrócili oni uwagę na rolę lokalizacji, specjalizacji i przepływu wiedzy w działalności gospodarczej. Ale współczesność stawia nowe wyzwania naukom ekonomicznym, a szczególnie ekonomii, gdyż wystąpiły ograniczenia wyjaśniania zjawisk w gospodarce rynkowej XXI w., poprzez modele tradycyjnej ekonomii, zwanej ekonomią głównego nurtu, eksponującą rolę konkurencji. W sytuacji turbulentnej zmienności warunków gospodarowania i ich nieprzewidywalności, ekonomia ta nie odzwierciedla rzeczywistości społeczno-gospodarczej (Skawińska, Sobiech-Grabka, Nawrot 2001). Zachowania podmiotów na poziomie mikro i mezo, które się wzajemnie przenikają, wymagają nowej interpretacji.

Próbie taką podjął M. E. Porter (Kalupa 2007, s. 172-174). Aby zmniejszyć ryzyko działania i zwiększyć pozycję konkurencyjną na rynku, firmy zawierają różne sojusze i formy współpracy, alianse itp. Dlatego rozwijają się nowe nurty ekonomicznego myślenia w ramach complexity economics – ekonomii złożoności (Mączyńska 2011, s. 39-40) np. ekonomii behawioralnej, zrównoważonego rozwoju czy instytucjonalnej.

Należy zauważyć, że w gospodarce opartej na wiedzy (GOW) procesy alokacji zasobów i czynników wytwórczych podmiotów, szczególnie w UE, są ukierunkowane na realizację paradygmatu zrównoważonego rozwoju (Rogall 2010). W myśl tego paradygmatu ważna jest taka ochrona konkurencji, która zapewnia zachowanie równowagi na rynku pracy, ochronę wykorzystania zasobów środowiska naturalnego, w celu poprawy jakości życia ludzi. Ten aspekt życia społeczeństwa jest szczególnie akcentowany w modelu społecznej gospodarki rynkowej (Pysz 2008, s. 32-35), zapisanej do realizacji w Konstytucji RP. Jednocześnie Strategia Europa 2020 kładzie nacisk na rozwój innowacji jako podstawy smart growth (Strategia 2020). Można dostrzec, że w istocie nawiązuje ona do teorii ekonomii ewolucyjnej,

której przedstawicielem był J.A. Schumpeter (Zalewski 2013, s. 41-42). Istotną rolę w generowaniu i wdrażaniu innowacji odgrywają czynniki niematerialne, które są podstawą paradygmatu nowej ekonomii wzrostu endogenicznego (Freitag-Mika 2006, s. 11-12).

Polska reprezentuje niski poziom konkurencyjności na poziomie makro, w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych (*Ministerstwo Gospodarki* 2015, s. 96), a jej wzrost gospodarczy w dużym stopniu oparty jest o tradycyjne czynniki produkcji. Oczekuje się, że wdrożenie w kraju koncepcji rozwoju firm opartej na klastrach wpłynie na wzrost konkurencyjności na poziomie mikro, mezo i makro, ale także spójności ekonomicznej, społecznej i środowiskowej regionu, zgodnie z paradygmatem zrównoważonego rozwoju. To oczekiwanie ma swoje uzasadnienie w teorii ekonomii klasycznej, neoklasycznej i w ekonomii złożoności (Mączyńska 2011), a szczególnie w nurcie instytucjonalnym.

W Polsce realny rozwój klastrów jest niewielki i brak jest narodowej polityki ich rozwoju. W innych krajach jest ona stosowana zarówno na poziomie makro jak również mezo. W Polsce rozwój klastrów odnosi się pośrednio do wielu dokumentów dotyczących innowacyjności, transferu wiedzy, konkurencyjności, polityki spójności i zrównoważonego rozwoju oraz polityki przemysłowej (Skawińska, Wojewoda, Lubimow, Barska 2013). W literaturze krajowej wskazuje się pozytywne aspekty rozwoju klastrów w Polsce. Jednakże w znacznej części są one wspierane zewnętrznymi i związane z finansowaniem publicznym. Zaangażowanie rodzimego kapitału prywatnego jest niewielkie. Ponadto istnieją trudności z wykorzystaniem pozyskanych środków z funduszy UE przez klastry. Powstające liczne inicjatywy klastrowe, po skończonym finansowaniu zewnętrznym, często kończą swoją działalność.

Funkcjonujące w kraju klastry różnią się pod względem wielu cech, z których jedna dotyczy innowacyjności (Bigaj 2007). Ale trzy wśród nich są wspólne. Jest to koncentracja przestrzenna, koncentracja działowo gałęziowa oraz konkurowanie i współpraca między podmiotami (Porter 2001, s. 246). W interpretacji A.M. Kowalskiego te cechy sprzyjają innowacyjności i konkurencyjności podmiotów. Wskazuje on, przywołując światowe wyniki badań innych autorów, wpływ klastrów na wzrost PKB, zatrudnienia, płac, liczby patentów, wzrost innowacji i powstawania nowych firm. Rola klastrów i ich wpływu na innowacyjność przedsiębiorstw w przezwyciężaniu kryzysu jest związana z postrzeganiem innowacji jako czynnika, który odgrywa kluczową rolę w krystalizacji nowego, pokryzysowego modelu funkcjonowania gospodarki (Kowalski 2013b, s. 257).

Zapoczątkowany w 2007 roku kryzys gospodarczy ujawnił słabość kluczowych elementów modelu rozwoju gospodarczego oraz spowodował duże nasilenie konkurencji na

rynku światowym i w Polsce, co zmusza przedsiębiorstwa do poszukiwania nowych źródeł przewagi konkurencyjnej oraz do współpracy między podmiotami. Kooperacja i koopetycja mają tutaj szczególne znaczenie w działalności innowacyjnej. Współpraca podmiotów gospodarczych nie wyklucza jednoczesnego konkurowania ze sobą (Master of Business Administration) według OECD, kryzys dostarczył bodźców do poszukiwania nowych rozwiązań technologicznych, które mogą pomóc w efektywności wykorzystania energii i surowców. Kryzys charakteryzuje się podniesieniem poziomu konkurencji, co wymusza na przedsiębiorstwach tworzenie innowacji jako czynnika zwiększania pozycji konkurencyjnej. Dochodzi wówczas do konsolidacji i koncentracji przemysłu. Aktywna polityka klastrowa może stanowić skuteczne narzędzie rozwijania kapitału społecznego. Ma to istotne znaczenie w kontekście kryzysu, który jest często nazywany kryzysem zaufania (Kowalski 2013b, s. 258). Klastry zwiększają poziom zaufania, angażują się w działania publiczne oraz zwiększają transfer wiedzy i informacji między podmiotami. Powyższe rozważania dają więc podstawę do stwierdzenia, że wspieranie klastrów jest pożądanym kierunkiem polityki gospodarczej, także w okresie kryzysu gospodarczego (Kowalski 2013b, s. 259). Polityka klastrowa ma charakter horyzontalny, a jej realizacja niesie ze sobą niższy koszt niż program wspierania całych sektorów, co stanowi istotną zaletę w obliczu kryzysu.

We współczesnej ekonomii klastry są traktowane jako jeden z ważniejszych czynników konkurencyjności. Koncepcja konkurencyjności jest zjawiskiem wielowymiarowym, o czym świadczy duża liczba funkcjonujących w literaturze prób zdefiniowania tego pojęcia. W opracowaniu OECD zgodnie, z którą konkurencyjność jest rozumiana jako zdolność przedsiębiorstw przemysłu, regionów, narodów lub ponadnarodowych regionów do generowania w długim okresie relatywnie wysokich przychodów z czynników produkcji oraz wysokiego poziomu zatrudnienia w warunkach konkurencji międzynarodowej (Kowalski 2013b, s. 77).

Należy zauważyć, że M. Gorynia, rozpatrując konkurencyjność jako umiejętność konkurowania, a więc działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu, proponuje z kolei podział na – konkurencyjność *ex post*, czyli obecną pozycję konkurencyjną oraz – konkurencyjność *ex ante*, czyli przyszłą (Gorynia 2009, s. 53-54).

Konkurencyjność ekonomiczna i jej determinanty mogą być analizowane na różnych poziomach. W tradycyjnym ujęciu, konkurencyjność gospodarki i funkcjonujących w niej przedsiębiorstw uzależniano przede wszystkim od czynników makroekonomicznych, takich jak stan infrastruktury instytucjonalnej i społecznej lub efektywność polityki gospodarczej (Kowalski 2013b, s. 77). Konkurencyjność w ujęciu makroekonomicznym stwarza warunki

do inwestowania i funkcjonowania przedsiębiorstw w danej gospodarce, przyczynia się to do osiągania konkurencyjności, czyli wysokiej produktywności firm (Kowalski 2013b, s. 78).

Światowe Forum Ekonomiczne przeprowadza jedno z ważniejszych pomiarów konkurencyjności na poziomie międzynarodowym – Światowy Indeks Konkurencyjności. Badanie jest przeprowadzane co roku wśród ponad 140 krajów i opiera się na dwunastu endogennych filarach innowacyjności wchodzących w skład trzech głównych etapów określających czy gospodarka danego kraju jest napędzana konkretnymi czynnikami, wzrostem wydajności czy innowacyjnością. Polska znajduje się aktualnie na etapie wzrostu wydajności z perspektywą przejścia do gospodarek napędzanych innowacjami. Warto również zaznaczyć, że w czasie kryzysu gospodarczego jedynie w Polsce i Bułgarii Światowy Indeks Konkurencyjności wzrastał (Mińska-Struzik, 2014).

Klaster jako efektywny model biznesowy wpływa w znaczący sposób na funkcjonowanie należących do niego przedsiębiorstw, w związku z czym przyczynia się do konkurencyjności na poziomie mikroekonomicznym oraz mezoekonomicznym.

Konkurencyjność jest przez M. Portera utożsamiana jako produktywność. Jej wyższy poziom, w stosunku do innych form organizacji działalności gospodarczej, jest w klastrach przez wcześniej przywoływanego A.M. Kowalskiego upatrywana w niższych kosztach procesów inwestycyjnych (efekt bliskości geograficznej), pozyskiwaniu wiedzy ukrytej, szybkiej informacji, kooperacji, transferze technologii, synergii specjalistycznej wiedzy, edukacji i w kształtowaniu wspólnych norm i wartości, zaufania i innych elementów kapitału społecznego.

W dalszej kolejności przedstawione zostaną wyniki badań kluczowych czynników sukcesu klastrów w rozwoju innowacji w świetle badań własnych i innych autorów.

Kluczowe czynniki sukcesu klastra

Sukces podmiotów gospodarczych, a więc również klastra jako formy zbiorowej, jest rozumiany jako wysoki poziom osiągnięcia podstawowych celów, co oznacza ich adekwatność względem zasobów i umiejętności oraz warunków zewnętrznych (Mantura 2002, s. 81). Jak wcześniej wspomniano klastry przynoszą korzyści firmom, jak i gospodarkom regionów i krajów. Dzięki bliskości firm z danej dziedziny intensywnie współpracują ze sobą, wspierają rozwój i działania innowacyjne. Przyciągają kapitał finansowy i ludzki. Są też podstawowym źródłem konkurencyjności.

Według Ch. Ketelsa, korzyści, jakie niosą ze sobą klastry przyjmują trzy podstawowe kierunki:

- przedsiębiorstwa działające w klastrach cechuje większa wydajność,
- przedsiębiorstwa i centra naukowo-badawcze mogą osiągać większy stopień innowacyjności – rozprzestrzenianie wiedzy i bliskie interakcje podmiotów, sprzyjają nowym pomysłom i powodują większą presję na innowacje przy jednoczesnym obniżeniu kosztów wprowadzania w życie tych pomysłów,
- stopa kreacji nowych przedsięwzięć jest większa w obrębie klastrów, gdyż przedsiębiorstwa rozpoczynające działalność znajdują zewnętrznych dostawców i partnerów w klastrze.

Korzyści w postaci generowania większej produktywności, innowacyjności i konkurencyjności powodują, że władze lokalne i regionalne wykazują duże zainteresowanie obecnością klastrów. Obecnie obserwuje się wzmożoną politykę proinnowacyjną i proklastrową w większości rozwiniętych jak i rozwijających się krajów (Mikołajczyk, Kurczewska, Fila 2009, s. 23). Bezpośrednio dla firm funkcjonowanie w klastrze daje szansę na lepsze warunki rozwoju oraz racjonalizację działania, wzrastające szanse dostępu do wiedzy, technologii i kapitału. Biorąc pod uwagę porterowską definicję klastrów jako system wzajemnie powiązanych firm i instytucji, jako całość przyczynia się do wytworzenia większej wartości dodanej niż suma pojedynczych przedsiębiorstw (Kozak 2009, s. 15).

Należy wskazać następujące zalety funkcjonowania w ramach klastra dla firm (Ketels 2005, s. 6):

- 1) Możliwość większej efektywności działania, spowodowaną:
 - geograficzną bliskością dostawców / odbiorców,
 - oszczędnością na transporcie,
 - przepływem siły roboczej,
 - korzystaniem ze wspólnej infrastruktury technicznej.
- 2) Możliwość większej innowacyjności firm, spowodowaną poprzez:
 - współpracę z centrami naukowymi, laboratoriami czy uniwersytetami powiązanymi z klastrem,
 - szybszy przepływ wiedzy i informacji,
 - większą presję na innowacyjność,
 - niższe, bo rozłożone między uczestników klastra, koszty badań eksperymentalnych,
 - możliwość uzyskania dofinansowania od władz lokalnych promujących innowacyjność.
- 3) Ograniczenie barier wejścia na rynek.

Warunki sukcesu są trudne do przewidzenia i są zależne od szybkości reakcji przedsiębiorstw na różne zmiany płynące z makrootoczenia i mikrootoczenia. Na przykład E. Skawińska precyzyjnie zdiagnozowała wewnętrzne i zewnętrzne czynniki sukcesu klastrów w Polsce. Do wewnętrznych czynników zaliczyła (Skawińska 2010, s. 280) przedstawione poniżej:

- 1) Utworzenie centrum zarządzania klastrem
- 2) Zaangażowane trwałe przywództwo
- 3) Przyciągnięcie firm zainteresowanych wdrożeniem innowacji
- 4) Wygenerowanie strategii działania (opartych na zaufaniu i koordynacji)
- 5) Wybór metod zarządzania klastrem
- 6) Monitoring rynku i wzrostu wyników
- 7) Wzrost jakości produktu i usług
- 8) Polepszenie środowiska naturalnego
- 9) Umiejętność skutecznego pozyskania i wykorzystania funduszy zewnętrznych
- 10) Zbieżność strategii klastra ze strategią głównych podmiotów klastra
- 11) Ulepszenie systemu informacji
- 12) Budowa wizerunku klastra

Czynniki zewnętrzne według E. Skawińskiej są następujące:

- 1) Istnienie stymulującego systemu finansowego
- 2) Kształtowanie instytucji rynkowych – wpływ otoczenia na klaster
- 3) Promocja innowacji klastra przez agencje rządowe i regionalne
- 4) Wzrost nakładów na B+ R oraz ich wdrożenia z budżetu państwa
- 5) Finansowanie nakładów inwestycyjnych na infrastrukturę (np. informatyczną, transportową) z budżetu państwa
- 6) Usprawnianie działań instytucji prawnych i jasność procedur
- 7) Deklarowane poparcie polityczne
- 8) Wsparcie funduszami UE organizacji gospodarczych, naukowych, samorządowych i instytucji państwa dla rozwoju klastra
- 9) Współpraca z samorządami (gmina, powiat)
- 10) Promocja regionu i jego wizerunek.

Kluczowe czynniki rozwoju struktur klastrowych według R. Moss to:

- elastyczność i „otwartość” struktury klastrowej, która umożliwia dostęp do nowych technologii, wiedzy i informacji,

- wysoką jakość powiązań i wzajemne zaufanie w relacjach pomiędzy uczestnikami grona – kluczowy czynnik sukcesu w zakresie skutecznego funkcjonowania mechanizmu dyfuzji informacji i wiedzy,
- poziom kompetencji i jakość zasobów ludzkich.

Ch. Ketels oraz M. Porter za kluczowy czynnik rozwoju uznają otoczenie biznesowe, charakteryzując je za pomocą 4 obszarów:

- dostępnych zasobów (infrastruktura, umiejętności, etc.),
- popytu wewnętrznego (wymagania lokalnych odbiorców),
- ogólnego poziomu przedsiębiorczości oraz jakości regulacji dla stymulowania przedsiębiorczości (opodatkowanie, lokalne strategie konkurencji firm, prawo konkurencji, etc.),
- innych wspomagających przemysłów – dostawców i odbiorców (tzw. zasięg i głębokość klastra).

Ważne zadanie w tworzeniu i rozwoju klastrów spełniają instytucje wspierające i promujące przedsiębiorczość i innowacyjność. Obecność na terenie działania klastra inkubatora przedsiębiorczości, parku naukowo-technologicznego, parku technologicznego itp. to czynnik o istotnym znaczeniu dla rozwoju klastra.

Badania profesor Barbary Jankowskiej przedstawiają przykład klastra Poligraficzno-Reklamowego, w którym przedsiębiorstwa przejawiają zachowania koopatetyczne, czyli konkurencyjne jak i kooperacyjne. Takie działania firm są oparte na wzajemnym zaufaniu i skutkują pozytywnym rozwojem firm w klastrze (Jankowska 2012, s. 118).

Wnioski

Podsumowując należy stwierdzić, że koncepcja klastrów, która opiera się na współpracy i konkurencji (coopetition), a w jej implementacji i upowszechnianiu istotne są czynniki niematerialne, świetnie wpisuje się w nowe nurty ekonomii. Wyniki przedstawionych badań potwierdzają założenia teoretyczne, co do wpływu klastrów na innowacyjność, a tym samym konkurencyjność przedsiębiorstw. Ich czynniki sukcesu tkwią w niematerialnych. Są to jakość kapitału ludzkiego, innowacyjność, zarządzanie zasobami ludzkimi, doświadczenie, przedsiębiorczość, marka, zaangażowanie, trwałe przywództwo, strategia oparta na zaufaniu i koordynacji, system informacji i budowa wizerunku klastra, umiejętność skutecznego pozyskania i wykorzystania funduszy zewnętrznych. Kreatywność i innowacyjność są niewątpliwie kluczowymi czynnikami sukcesu przedsiębiorstw, stąd relacje konkurencyjne

w klastrze stanowią ważną cechę decydującą o sukcesie. Klastry stanowią szansę dla małych i średnich przedsiębiorstw, są najlepszą formą współpracy szczególnie w okresie kryzysu, pomagają w zbliżaniu się nauki i biznesu, zwiększają poziom zaufania oraz atrakcyjność dla inwestycji. Kryzys gospodarczy 2007-2012 spowodował duże nasilenie zjawiska konkurencji w gospodarce, co zmusza przedsiębiorstwa do poszukiwania nowych źródeł przewagi konkurencyjnej. Ujawnił słabość wielu elementów takich jak szybkie przepływy finansów i konsumpcja przez rosnący dług (publiczny, przedsiębiorstw i gospodarstw). Kryzys wpływa na innowacje zarówno na poziomie tworzenia produktów, jak i zmian zachodzących w strukturze i otoczeniu przedsiębiorstwa.

Bibliografia

1. Bigaj M., *Czynniki sukcesu przykładzie firmy Ever*, [w:] Skawińska E. (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, IIZ, Politechnika Poznańska, Poznań 2007.
2. Freitag-Mika E., *Wzrost endogeniczny we współczesnej ekonomii*, [w:] Żyra J. (red.), *Ekonomia. Aspekty konkurencji na rynku w procesie globalizacji. Cz. I, Uwarunkowania rozwoju społeczno-gospodarczego*, Politechnika Krakowska, Kraków 2006.
3. Gorynia M., *Teoretyczne aspekty konkurencyjności*, [w:] Gorynia M., Łażniewska E. (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa 2009.
4. Jankowska B., *Koopetycja jako atrybut klastra przypadek jednego z klastrów kreatywnych*, *Klastry*, [w:] Buko J., Franckowska M. (red.), *Wiedza, Innowacyjność, Rozwój*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 719, Szczecin 2012.
5. Kalupa Ł., *Klastry – Stare wino w nowych butelkach*, [w:] Skawińska E. (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, IIZ, Politechnika Poznańska, Poznań 2007.
6. Ketels Ch. (2005), *The development of the cluster concept – prezent experiences and further developments, paper preparefor*, NRW conference on clusters Duisburg, Germany 2005.
7. Kowalski A.M. (2013 b), *Znaczenie klastrów dla innowacyjności gospodarki w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2013.
8. Kowalski A.M. (2013a), *Konkurencyjność regionów w Polsce a rozwój klastrów*, [w:] *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny*, SGH, Warszawa 2013.
9. Kozak M., *Klastry –wyzwanie dla rozwoju MŚP w Polsce*, „e – mentor”, 2009, nr 1.

10. Mączyńska E., *Ekonomia w warunkach gospodarki nietrwałości*, [w:] *Polska myśl strategiczna, na spotkanie z enigmą XXI wieku*, Biuletyn PTE, Warszawa 2011.
11. Mantura W., *Identyfikacja czynników sukcesu i konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] Skawińska E. (red.), *Problemy wdrażania strategii rozwoju województwa wielkopolskiego*, PTE, Poznań 2002.
12. Michalski T., Piech K. (red.), *Konkurencyjność Polski w procesie pogłębiania integracji europejskiej i budowy gospodarki opartej na wiedzy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
13. Mikołajczyk B., Kurczewska A., Fila J., *Klastry na świecie. Studia przypadków*, Difin, Warszawa 2009.
14. Ministerstwo Gospodarki, *Polska 2015. Raport o stanie gospodarki*, Warszawa 2015.
15. Mińska-Struzik E., *Competitiveness of Central and Eastern European countries*, Bulletin of Central and Eastern Europe, CEED Institute, Warszawa 2015.
16. Pierścionek Z., *Strategia konkurencyjności i rozwoju przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 2003.
17. Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
18. Pysz P., *Spółeczna gospodarka rynkowa*, PWN, Warszawa 2008.
19. Rogall H., *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*, Zysk i S-ka, Poznań 2010.
20. Skawińska E., Sobiech-Grabka K.G., Nawrot K.A., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2011.
21. Skawińska E., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki i przedsiębiorstw*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Politechnika Poznańska, Poznań 2010.
22. Skawińska E., Zalewski R.I., *Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów*, PWE, Warszawa 2009.
23. Skawińska E., Wojewoda I., Lubimow I., Barska A., *Metal luster of the Lubuskie Province interaction In the helix* [w:] Bojar M. (red.), *Instruments supporting development of regional institutional links*, Politechnika Lubelska, Lublin 2013.
24. Sobiech K., *Teoria klastrów w perspektywie nauk ekonomicznych*, [w:] Skawińska E., Zalewski R.I., *Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Świat – Europa – Polska*, PWE, Warszawa 2009.
25. *Strategia 2020, A Strategy for smart, Sustainable and Inclusive Growth*, European Commission, Brussels 2010.

26. Zalewski R.I., *Wiedza i innowacje jako jakościowe czynniki wzrostu gospodarczego*, [w:] Zalewski R.I. (red.), *Nowe otwarcie na innowacje*, Wyd. Komisji Nauk Towaroznawczych, Oddział PAN, Poznań 2013.