

Studia i Prace WNEIZ US

nr 44/3 2016

(dawne Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego,
Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania)

**PROBLEMY WSPÓŁCZESNEJ
EKONOMII**

Tom 3

Szczecin 2016

Rada Naukowa

prof. Edward Urbańczyk – przewodniczący, Uniwersytet Szczeciński, prof. Peter Bielik – Slovak Agricultural University (Słowacja), prof. Ryszard Borowiecki – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, prof. Gabriela Dragan – Academia of Economic Science (Rumunia), prof. Zygmunt Drażek – Uniwersytet Szczeciński, prof. Jerzy Dudziński – Uniwersytet Szczeciński, prof. Rolf Eggert – Deutsche Bundesbank (Niemcy), prof. Jan Helmke – Hochschule Wismar (Niemcy), prof. Józef Hozer – Uniwersytet Szczeciński, prof. Grażyna Krzyminiewska – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, prof. Stephen Jefferys – London Metropolitan University (Wlk. Brytania), prof. Virginia Jureniene (Litwa), prof. Teresa Kiziukiewicz – Uniwersytet Szczeciński, prof. Bożena Klimeczak – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, prof. Merouane Lakehal-Ayat – St. John Fisher College (USA), prof. Winfried Lamersdorf – Universität Hamburg (Niemcy), prof. Kari Liuhio – Turku School of Economics (Finlandia), prof. Francesco Losurdo – Uniwersytet w Bari (Włochy), prof. Teresa Lubińska – Uniwersytet Szczeciński, prof. Liu Quisheng – Guangdong University of Foreign Studies (Chiny), prof. Eric Schoop – Technische Universität Dresden (Niemcy), prof. Bruno Sergi – University of Messina (Włochy), prof. Waldemar Tarczyński – Uniwersytet Szczeciński

**Lista recenzentów znajduje się na stronie internetowej czasopisma
www.wnus.edu.pl/pl/sip**

Redaktor naczelny serii

dr hab. Barbara Kryk prof. US

Redaktorzy naukowci

dr hab. Danuta Miłaszewicz prof. US
dr Rafał Nagaj
dr Piotr Szkudlarek

Redaktorzy tematyczni

prof. dr hab. inż. Ryszard Budziński, prof. dr hab. Leon Dorozik, prof. dr hab. Waldemar Gos,
dr hab. Augustyna Burlita prof. US, dr hab. Alberto Lozano prof. US, dr hab. Jacek Batóg prof. US

Redaktor statystyczny

dr Dominik Rozkrut – Dyrektor Urzędu Statystycznego w Szczecinie

Korektor

Bernadeta Lekacz

Skład komputerowy

Raraku

Projekt okładki

Joanna Dubois-Mosora

Publikacja dofinansowana przez Gminę Dziwnów

Wersja papierowa jest wersją pierwotną

Czasopismo jest indeksowane w BazEkon; CEEOL oraz Baz Hum

Pełne wersje artykułów dostępne są na www.wnus.edu.pl/pl/sip

© Copyright by Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2016

ISSN 2450-7733

(ISSN 1640-6818; 2080-4881)

WYDAWNICTWO NAUKOWE UNIwersytetu SZCZECIŃSKIEGO

Wydanie I. Ark. wyd. 14,0. Ark. druk. 18,7. Format B5. Nakład 125 egz.

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
--------------------	---

PROBLEMY TEORETYCZNE I METODYCZNE

Tomasz Hoffmann

Rola i znaczenie ewaluacji projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej w procesie rozwoju regionalnego.....	11
---	----

Grażyna Krzyminiewska

Mentoring w podmiotach ekonomii społecznej.....	23
---	----

Małgorzata Łatuszyńska

Symulacja komputerowa zamiast tradycyjnego eksperymentu ekonomicznego....	33
---	----

Maciej Miszewski

Instytucjonalne uwarunkowania wykorzystania zasobów kapitału ludzkiego	49
--	----

Agnieszka Mrozińska

Poziom obserwacji zjawisk a współczesna ekonomia	65
--	----

Aleksandra Olejniczak

Komunikacja w środowisku wielokulturowym	75
--	----

STUDIA I MATERIAŁY

Patrycja Chodnicka-Jaworska Rating kraju a kursy walutowe	87
Andrzej Czyżewski, Anna Matuszczak Multiplikacja wydatków budżetu rolnego na 2016 rok przez Budżet Środków Europejskich.....	99
Kazimierz Górka, Marcin Łuszczuk, Agnieszka Thier Tendencje rozwoju powiązań przedsiębiorstw we współczesnym świecie	111
Maria Fic, Daniel Fic, Edyta Ropuszyńska-Surma Pułapka średniego dochodu zagrożeniem dla rozwoju gospodarki polskiej	127
Michał Igielski Budowa przewagi konkurencyjnej na bazie zarządzania wiedzą w polskich przedsiębiorstwach	141
Karol Kukula Dynamika pozyskiwania energii odnawialnej w Polsce w latach 2010–2014.....	153
Marek Leszczyński Bezpieczeństwo ekonomiczne w warunkach postępującej finansyzacji.....	165
Mariusz Nyk Płaca wydajnościowa w modelu Shapiro-Stiglitz – ujęcie regionalne.....	175
Izabela Ostoj Studia dualne z perspektywy przyszłej tranzycji studentów kierunków ekonomicznych na rynek pracy	189
Małgorzata Rutkowska-Podolowska, Łukasz Popławski Rolnictwo a zielone miejsca pracy	201
Ewa Stroińska, Justyna Trippner-Hrabi Rola kultury organizacyjnej w kształtowaniu efektywności organizacji.....	209
Żaneta Tatara Zatrudnienie w ochronie zdrowia w Polsce na tle migracji i poziomu wynagrodzeń lekarzy	219

Paweł Szumigala, Piotr Urbański

Przekształcenia krajobrazu terenów poindustrialnych
na wybranych przykładach 237

Paweł Wacek

Zrównoważony rozwój transportu w Unii Europejskiej
a rozwój społeczno-gospodarczy 251

Barbara Wieliczko

Jaki mechanizm redukcji emisji gazów cieplarnianych zastosować w odniesieniu do rolnictwa Unii Europejskiej? 263

Julia Włodarczyk

Aggregate Relative Deprivation and Macroeconomic Imbalances
in the Euro Area – A First Look 273

Ewa Zeman-Miszewska

Płaszczyzny współpracy samorządów lokalnych z innymi podmiotami 285

WSTĘP

Do rąk Czytelników oddajemy trzeci tom 44 numeru czasopisma „Studia i Prace WNEiZ US”, w którym zebrano artykuły 31 autorów z 19 krajowych ośrodków akademickich. Opracowania te skupione są w dwóch częściach: pierwszej, poświęconej rozważaniom teoretycznym i metodycznym, oraz drugiej, zawierającej prace prezentujące wyniki badań empirycznych dotyczących wielu problemów współczesnej ekonomii.

W pierwszej części czasopisma, zatytułowanej *Problemy teoretyczne i metodyczne*, zamieszczono 6 artykułów, które przedstawiają rozważania dotyczące ewaluacji projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej w procesie rozwoju regionalnego, problemu mentoringu w podmiotach ekonomii społecznej, możliwości zastosowania symulacji komputerowej jako metody eksperymentalnej w badaniach ekonomicznych oraz instytucjonalnych uwarunkowań wykorzystania zasobów kapitału ludzkiego.

Z kolei część druga czasopisma, zatytułowana *Studia i materiały*, jest zbiorem artykułów prezentujących wyniki różnorodnych badań empirycznych z zakresu ekonomii, zarówno w skali mikro-, mezo-, jak i makroekonomicznej. Zawarto tutaj zróżnicowane spojrzenia Autorów na problematykę rolnictwa, w tym kwestie dotyczące multiplikacji wydatków budżetu rolnego przez budżet środków europejskich czy możliwości tworzenia zielonych miejsc pracy. Łącząc problematykę rolnictwa i energetyki, zwrócono także uwagę na mechanizm redukcji emisji gazów cieplarnianych w odniesieniu do rolnictwa. W obszarze energetyki poruszono również zagadnienia związane z dynamiką pozyskiwania energii odnawialnej. W tej części czasopisma znalazły się też artykuły omawiające kwestie finansowe i dochodowe współczesnej gospodarki, a w szczególności problemy zaburzeń równowagi makroekonomicznej w strefie euro, oddziaływania ratingu kraju na kształtowanie się kursów walutowych, bezpieczeństwa ekonomicznego w warunkach finansyzacji gospodarki oraz zagadnienia pułapki średniego dochodu oraz płacy wydajnościowej.

Badania empiryczne, których wyniki przedstawiono w artykułach zamieszczonych w drugiej części tego tomu, dotyczą również problemu rozwoju przedsiębiorstw. Zawarto tu opracowania przedstawiające problematykę rozwoju powiązań przedsiębiorstw we współczesnym świecie, budowy ich przewagi konkurencyjnej na bazie zarządzania wiedzą czy roli kultury organizacyjnej w kształtowaniu efektywności organizacji. Zamieszczone w tej części czasopisma artykuły poruszają także kwestie współpracy samorządów lokalnych z innymi podmiotami, zrównoważonego rozwoju transportu w Unii Europejskiej, przekształcenia krajobrazu terenów poindustrialnych, zatrudnienia w ochronie zdrowia oraz roli studiów dualnych z perspektywy przyszłej trzycy studentów kierunków ekonomicznych na rynek pracy.

Różnorodność tematyczna artykułów zamieszczonych w niniejszym tomie czasopisma „Studia i Prace WNEiZ US” stanowi niewątpliwą zaletę tego opracowania. Oddając tę publikację do rąk Czytelników, mamy nadzieję, że spotka się ona z dużym zainteresowaniem, pozwoli lepiej zrozumieć znaczenie wielu problemów ekonomicznych, pobudzi do głębszej refleksji, a także skłoni do prowadzenia dalszych badań.

Redaktorzy naukowci

PROBLEMY TEORETYCZNE I METODYCZNE



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-01

Tomasz Hoffmann*
Politechnika Koszalińska

ROLA I ZNACZENIE EWALUACJI PROJEKTÓW WSPÓŁFINANSOWANYCH ZE ŚRODKÓW UNII EUROPEJSKIEJ W PROCESIE ROZWOJU REGIONALNEGO

Streszczenie

Artykuł podejmuje problematykę roli ewaluacji w zarządzaniu projektami. Uwaga badawcza została skupiona na prezentacji koncepcji ewaluacji i wykazaniu jej wpływu na zarządzanie projektem. Ponadto starano się wskazać, na ile jest ona skutecznym narzędziem oceny osiągniętych celów i założeń w wyniku realizacji projektów.

Słowa kluczowe: zarządzanie projektami, myślenie projektowe, ewaluacja projektów

Wprowadzenie

Ostatnimi czasy problematyka projektów znalazła dość znaczące miejsce zarówno w doktrynie naukowej, jak i pragmatyce. Organizacje dość intensywnie zaczęły upowszechniać myślenie projektowe, a tym samym stosować w swoich działaniach swoiste myślenie projektowe.

Znaczącą rolę zaczęła pełnić ewaluacja. Pozwala ona ocenić i zarazem oszacować, jak realizowany projekt wpłynął na otoczenie zarówno wewnętrzne, jak i ze-

* Adres e-mail: prawnik@post.pl.

wewnętrzne, w tym czy w jakikolwiek sposób przyczynił się do rozwoju regionalnego. W tym kontekście od każdego projektu w ramach badań ewaluacyjnych oczekuje się potencjalnych odpowiedzi na pytania skupiające się wokół takich kwestii, jak: Czy osiągnięto cele i założenia projektu? Jakie zadania zrealizowano, a jakich nie zrealizowano? Czy potencjalny projekt przyczynił się do poprawy wartości dodanej? Czy rozwiązał definiowany problem? Zasadniczym celem badawczym niniejszego artykułu jest zaprezentowanie koncepcji ewaluacji projektów, których celem jest wspieranie procesów rozwoju regionalnego.

1. Projekt i jego determinanty

Projekty realizowane są praktycznie od zawsze. Z kolei ich wyniki wywierają dość istotny wpływ na rozwój cywilizacyjny. W literaturze zgodnie twierdzi się, że pierwszym projektem była budowa kolei transkontynentalnej w Stanach Zjednoczonych. Przełom XIX i XX wieku to zintensyfikowanie badań nad projektami. Wtedy pojawili się tacy uczeni, jak Taylor¹ czy Gantt² (Koźmiński, Piotrowski, 2004), którzy pogłębili badania nad projektami. W okresie drugiej wojny światowej zaczęto stosować coraz bardziej nowoczesne metody badań nad projektami³.

Lata sześćdziesiąte XX wieku to powstanie takich metod, jak Critical Path Method oraz Program Evaluation and Review Technique. Zostały one następnie rozwinięte o Graphical Evaluation and Review Technique będącą procedurą sieci stochastycznych opracowaną przez Pritskera, Happa i Whitehousa w 1965 roku. Metoda GERT to połączenie koncepcji budowy sieci typu PERT, grafów przepływu sygnałów oraz stosowania elementów logicznych w sieciach (Gavareshki, 2004; Nasierowski, 1978; Pritsker, 1966; Kutschenreiter-Praszkiewicz, 2007). Po koniec lat osiemdziesiątych XX wieku zainteresowanie projektami odnotować można w licznych przedsiębiorstwach, które nastawione zostały na myślenie projektowe. Realizacja poszczególnych zadań, a także wymagania, jakie stawia rzeczywistość, sprawia-

¹ Taylor, badając wydajność pracowników, doszedł do wniosku, iż każdą pracę można podzielić na działania, a te z kolei na pojedyncze czynności.

² Gantt opracował sposób graficznej prezentacji wielu różnych działań wykonywanych w różnym czasie i składających się na konkretny projekt. Należy zauważyć, że harmonogramy Gantta są stosowane do dziś.

³ Pierwszy raz zastosowano metodę SIMPLEX, która służyła do optymalizacji projektów militarnych i cywilnych.

ją, że organizacje wiele prac czy zadań realizują w formie projektów (Roszkowski, Wiatrak, 2005).

W literaturze nie ma zgody co do jednoznacznego rozumienia terminu *projekt*. Podaje się wiele definicji, jednak wydaje się, że wszystkie mają pewne wspólne cechy i wykorzystują określone mechanizmy. W jednym z opracowań przyjęto, że projekt to zorganizowane działanie zmierzające do osiągnięcia określonego celu (Lock, 2009). Projektem można także nazwać dane przedsięwzięcie realizowane w ramach określonej organizacji. Najczęściej jest to przedsięwzięcie nowe, nietypowe, odmienne od działań rutynowych organizacji (Pawlak, 2011; Kerzner, 2003; Trocki, Grucza, Ogonek, 2009).

Frączkowski (2003) uważa, że projektem jest przedsięwzięcie, na które składa się zespół czynności, które są charakterystyczne przez to, że mają datę rozpoczęcia, specyficzne cele i limity, ustalone odpowiedzialności (obowiązki) realizatorów, budżet, rozkład czynności oraz datę ich ukończenia.

Encyklopedia zarządzania podaje następującą definicję projektu: to złożone przedsięwzięcia mające charakter jednorazowy. Organizacja podejmuje projekt, aby rozwiązać określony z góry problem, a przez to dąży do realizacji pewnych założeń w fazie planowania celów. Istotną cechą jest jednorazowość celów. Chodzi o to, że działania powtarzane przez organizacje nie będą projektami. Jak zatem można zauważyć, w literaturze istnieje wiele definicji projektów.

2. Pojęcie i znaczenie ewaluacji projektu

Słowo *ewaluacja* jest pojęciem bardzo szerokim i ma wiele różnych znaczeń. W doktrynie podejmującej problematykę ewaluacji istnieje wiele jej definicji. Jedne są podobne, inne z kolei odbiegają od nich i zarazem wprowadzają pewien zamęt. Powoduje to, że ewaluację często utożsamia się z oceną czy kontrolą, co nie do końca jest prawidłowym zabiegiem. Dubisz (2003) stwierdza, że ewaluować to między innymi oceniać, oszacować, obrachować, otaksować. Z kolei w innym wydaniu autor ten podnosi, że ewaluacja to ustalenie wartości i ocena czegoś.

Ewaluacja to systematyczne społeczno-ekonomiczne badanie danego projektu przeprowadzone na etapie planowanie, realizacji i mierzenie powstałych rezultatów (Bowen, Rose, Ware, 2006). Podręczniki wydane przez Komisję Europejską oraz MEANS podają z kolei, że ewaluacja nie służy tylko i wyłącznie badaniu czy ocenie

danego przedsięwzięcia, projektu lub programu, bowiem zakres ewaluacji może być szerszy i obejmować badanie kontekstu, celów, rezultatów, działań i wdrożonych środków w celu wyciągnięcia odpowiednich wniosków na przyszłość, które mogą być szerzej zastosowane. Jak już wspomniano wcześniej, ewaluacja nie jest oceną, ponieważ ocena to częściowe wyjaśnianie problemów. Ewaluacja jest realizowana na bazie określonych standardów i kryteriów, które prowadzą do obiektywnych wniosków (Grzeszczyk, 2012).

Każda z przytoczonych definicji ewaluacji zwraca uwagę na inny jej aspekt. Reasumując, można zatem stwierdzić, że ewaluacja jest procesem systematycznym, który (Nadskakuła 2010):

- a) ma na celu sprawdzenie stanu zrealizowania celów projektu, biorąc pod uwagę nakłady poniesione na ich realizację;
- b) opiera się na dość ściśle określonych kryteriach i zarazem może polegać na ocenie trafności, skuteczności i efektów wdrożenia przedsięwzięcia;
- c) systematycznie dostarcza informacji dotyczących realizacji i poczynionych postępów projektu;
- d) ma zastosowanie na różnych poziomach realizacji projektu;
- e) służy lepszemu zrozumieniu określonych problemów itp.;
- f) przedstawia dane ilościowe i jakościowe dotyczące wdrażanego projektu;
- g) identyfikuje problemy, bada ich przyczyny, proponuje ich rozwiązanie;
- h) stanowi element zarządzania wiedzą projektową w organizacji.

W Polsce o ewaluacji zaczęło się spekulować od momentu uruchomienia środków unijnych, które współfinansowały różne projekty, zarówno inwestycyjne, jak i nieinwestycyjne. Z czasem ewaluacja stała się elementem usankcjonowanym prawnie. Komisja Europejska na Polskę, podobnie jak i na każdy kraj członkowski korzystający z funduszy strukturalnych, nałożyła obowiązek przeprowadzania ewaluacji każdego projektu.

Dość istotne są sprawy związane z rodzajami i funkcjami ewaluacji. Radnor (2010) wskazuje na trzy uniwersalne formy ewaluacji, czyli profesjonalny monitoring⁴, profesjonalny przegląd⁵ oraz ewaluację strategiczną. Inna metodologia za-

⁴ Profesjonalny monitoring odnosi się do stopnia zadowolenia beneficjentów polityki publicznej z podejmowanych działań.

⁵ Profesjonalny przegląd dostarcza informacji dotyczących wpływu polityki publicznej na jej beneficjentów.

klada, że ewaluacja polityki publicznej koncentruje się wokół ewaluacji *ex-ante*, *mid-term*, *ex-post*.

Ewaluacja *ex-ante* jest przeprowadzana przed wdrażaniem określonej polityki publicznej. Ocenia ona, na ile planowane w ramach polityki działania są trafne z punktu widzenia potrzeb poszczególnych interesariuszy. Powinna ona odpowiedzieć na następujące pytania: Czy projekt dotyczy faktycznych i istotnych wyzwań oraz problemów? W jakich warunkach ma być realizowany ów projekt? Czy cele są właściwie zdefiniowane? Czy cele są przejrzyste? Czy są powiązane z celami innych polityk/programów? Czy są realistyczne i możliwe do osiągnięcia?

Ewaluacja *mid-term* jest realizowana w trakcie wdrażania danej polityki publicznej. Poddaje ona analizie osiągnięte na tym etapie poszczególne rezultaty. Może się przyczynić do podjęcia pewnych działań korygujących, których celem jest likwidowanie powstałych rozbieżności między zakładaną polityką a stanem w trakcie wdrażania.

Ewaluacji *mid-term* odpowiada na następujące pytania: Jakie osiągnięto do tej pory rezultaty? Czy są one zgodne z zakładanymi na początku celami? Czy pojawiały się jakieś okoliczności sprzyjające lub zagrażające wdrażanej polityce publicznej? Ten typ ewaluacji najczęściej jest przeprowadzany przez ekspertów zewnętrznych. Chodzi o to, aby zapewnić maksymalną bezstronność w ocenie rezultatów wdrażanej polityki publicznej.

Ostatnim rodzajem ewaluacji jest ewaluacja *ex-post*. Jej celem jest określenie, na ile udało się zrealizować zakładaną politykę publiczną, jej działania i procesy. Ewaluacja ta umożliwia formułowanie wniosków i rekomendacji, które stanowią cenne źródło informacji koniecznych przy planowaniu kolejnych interwencji. W ewaluacji tej istotna jest odpowiedź na następujące pytania: Jakie rezultaty przyniósł określony projekt? Jakie są one w zestawieniu z zakładanymi celami? Czy są trwałe i użyteczne? Czy wdrażana jak dotąd polityka przyniosła określone efekty dla szeroko rozumianego otoczenia? Czy pojawiły się efekty uboczne? Czy wdrażany projekt wart jest dalszej kontynuacji? Co w tym przypadku należałoby zmienić? (Olejniczak, Kozak, Lendzion, 2008). Ważnym kryterium podziału ewaluacji jest jej czas przeprowadzenia.

3. Kryteria i metody ewaluacyjne

W ewaluacji projektów istotną rolę pełnią kryteria ewaluacyjne. Ich celem jest odpowiedź na pytania, na ile realizowany projekt jest skuteczny, czy jest wydajny, ponadto na ile realizacja projektu jest zgodna z założeniami, czy efekty projektu są długotrwałe oraz jakie zdarzenia projektu wpływają na jego rezultaty. Pierwszym kryterium ewaluacyjnym jest adekwatność, czyli stopień, w jakim przedsięwzięcie może zostać uznane za zgodne z zakładaną polityką oraz rzeczywistymi potrzebami i priorytetami. Kryterium to pozwala ocenić, w jakim stopniu przyjęte cele projektu odpowiadają problemom zidentyfikowanym w obszarze objętym projektem (Grucza, 2013). Analiza adekwatności koncentruje się na określeniu realnych problemów oraz właściwych beneficjentów, odpowiednio przygotowanych działań przygotowawczych, właściwych konsultacji i udziału uczestników projektu przed określeniem jego ostatecznego kształtu, analizie zagrożeń zidentyfikowanych w realizacji projektu, ocenie słabych i mocnych stron projektu (Grucza, 2013).

Kolejnym kryterium ewaluacyjnym jest efektywność, czyli ocena właściwego przekształcenia zasobów wykorzystywanych w danej interwencji. W jej przypadku chodzi o zbadanie, czy środki finansowe, zasoby ludzkie i czasu zostały dobrze wykorzystane. Skuteczność pozwala ocenić, w jakim stopniu dane cele przedsięwzięcia zostały osiągnięte. W tym kryterium porównuje się stan zakładany ze stanem osiągniętym w projekcie (Zawicki, 2013).

Następnym kryterium ewaluacji jest oddziaływanie, a więc wszystkie konsekwencje wdrożenia danego przedsięwzięcia dla potencjalnych beneficjentów (Zawicki, 2013). Odnosi się do następujących spraw: tego, czy planowane korzyści zostały uzyskane z punktu widzenia beneficjentów, czy wzorce zachowań uległy zmianie⁶, nieadekwatnych bądź nieaktualnych założeń i ocen ryzyka oraz podjętych przez zarządzających projektem działań zaradczych, zakresu odpowiedzialności zaangażowanych stron w projekt, adekwatności wskaźników projektu, tego, w jaki sposób nieplanowane rezultaty mogły wpłynąć na uzyskanie właściwych korzyści (Grucza, 2013), oraz tego, czy cele projektu mogły zostać osiągnięte w bardziej efektywny sposób (Papanicolas, Smith, Mosialos, 2008).

Ostatnim kryterium ewaluacyjnym stosowanym w projektach jest trwałość efektów. To stopień, w jakim efekty przedsięwzięcia są lub będą podtrzymywane po

⁶ Najczęściej ma to miejsce w przypadku projektów rozwoju instytucjonalnego.

jego zakończeniu. Odnosi się zatem do określenia tego, czy możliwe jest utrzymanie efektów przedsięwzięcia na takim samym bądź wyższym poziomie po zakończeniu finansowania projektu ze źródeł zewnętrznych.

4. Ewaluacja rozwoju regionalnego

Badania ewaluacyjne, których celem jest ocena polityki regionalnej, stanowią znaczący wkład w badania empiryczne procesu rozwoju regionalnego. Świadczą o tym mogą powstałe liczne ekspertyzy i inne dokumenty oceniające politykę rozwoju regionalnego. Analiza licznych projektów mających wpływ na rozwój regionalny do tej pory była i jest wykonywana przez bezstronnych ekspertów czy instytucje odpowiedzialne za zarządzanie programami operacyjnymi. Istotne znaczenie w strukturze systemu zarządzania środkami unijnymi w procesie ewaluacji ma Krajowa Jednostka Oceny, która swoje działania skupia wokół ewaluacji strategicznych dokumentów programowych⁷. Owe badania ewaluacyjne zasadzają się na ocenie wpływu dokumentów strategicznych (NPR, NSRO) na rozwój społeczno-gospodarczy, infrastrukturę, konkurencyjność i innowacyjność, rozwój zasobów ludzkich, rozwój regionalny czy administrację publiczną. Wiele badań ewaluacyjnych wykonano w latach 2003–2011. Dotyczyły one obszaru rozwoju regionalnego (Borowczak, 2012).

Ekspertyzy te wykazywały niepokojące inklinacje w zakresie licznych niedostatków polityki regionalnej w Polsce. W szczególności ujawniły one pogłębienie się różnic w układach międzyregionalnych i wewnątrzregionalnych, nieskuteczność mechanizmów interwencyjnych itp. Wpływ środków unijnych nie doprowadził do efektu *spill over*, który był zakładany w badaniach *ex-ante*, a miał dotyczyć rozlewania się efektów pomocy unijnej pomiędzy poszczególnymi regionami. W rezultacie doprowadziło to do podziału na regiony rozwijające się i peryferyjne. Taki obraz kreowany przez liczne badania doprowadził do uruchomienia dodatkowego programu operacyjnego zarządzanego na poziomie krajowym, a skierowanego do województw wschodniej Polski. Prowadzone badania ewaluacyjne wykazały niedoskonałości polityki regionalnej, a tym samym nierównomierne wspieranie za pośrednictwem środków publicznych rozwoju regionalnego. Kolejna perspektywa finansowa obejmująca lata 2014–2020 zawiera nowy paradygmat polityki regionalnej, która od tej pory ma

⁷ Takich jak Narodowy Plan Rozwoju, Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia itp.

się skupiać na osiągnięciu zakładanych celów, a nie mechanicznym finansowaniu wybranych projektów europejskich. O tym, czy przyjęte rozwiązania zdadzą egzamin, będzie się można dowiedzieć za kilka lat, kiedy pojawiają się obejmujące ten okres programowania badania ewaluacyjne.

Podsumowanie

Wiele organizacji funkcjonujących w różnych sferach społeczno-gospodarczych realizuje różnego rodzaju projekty, a istotną rolę pełni w nich ewaluacja. O tym, jak jest ona ważna, nie trzeba chyba przekonywać, ponieważ to dzięki niej można przeprowadzić i zarządzać projektem, co z kolei przyczynia się do prawidłowo zrealizowanego przedsięwzięcia. Ewaluacja jest przeprowadzana w projektach inwestycyjnych i nieinwestycyjnych.

W każdym z rodzajów projektu jest ona pewnym miernikiem, który pozwala ocenić, czy projekt był prowadzony zgodnie z wytyczonymi założeniami. W przypadku ewaluacji realizowanej w trakcie projektu istnieje jeszcze możliwość dokonania pewnych korekt w sytuacji rozbieżności pomiędzy założeniami a realizacją.

W odniesieniu do ewaluacji końcowej pozostaje ocena, która ma służyć jako pewne odniesienie w realizacji innych, często podobnych projektów. Organizacje realizujące różnego rodzaju projekty dość często traktują ewaluację jako pewien wyznacznik dobrych praktyk. Odwołują się do modelowych projektów i próbują prowadzić w podobny sposób swoje przedsięwzięcia. Z przeprowadzonych rozważań wynika, że ewaluacja może być skutecznym narzędziem, za pomocą którego można oszacować efekty realizowanego projektu. Za jej pośrednictwem można sformułować odpowiednie wnioski i rekomendacje, które mogą posłużyć w dalszych czynnościach związanych z zarządzaniem projektem czy też stanowić swoisty wyznacznik do realizowanych innych przedsięwzięć przez potencjalne organizacje.

Ewaluacja może mieć również arcyważny wpływ na problem, który został zdefiniowany w projekcie i który miał w założeniach zostać rozwiązany. Przeprowadzenie ewaluacji może mieć także wpływ na inne wskaźniki, takie jak rezultaty projektu czy jego długoterminowe oddziaływanie. Warto zatem zaznaczyć, że prawidłowo przeprowadzona ewaluacja może dać jednoznaczną odpowiedź na pytanie, czy projekt, który był realizowany przez daną organizację, odniósł sukces, czy też jest odwrotnie, co należy zmienić bądź jakie działania należałoby podjąć. Zaletą ewaluacji

jest dostarczenie stosownych informacji o wartości projektów, które stanowią istotny element wiedzy w organizacji.

Wnioski i rekomendacje, które wynikają z przeprowadzonej ewaluacji, mogą stanowić podstawę do rozwoju przyszłych projektów, o czym była mowa wcześniej, oraz wpłynąć na politykę organizacji, która jest prowadzona w ten sposób, aby ewaluacja przyniosła jak najwięcej pożądaných pozytywnych efektów dla organizacji. Oczywiście nie zawsze naciski polityczne organizacji na ewaluatorów są pozytywnym aspektem, bowiem może się zdarzyć, że wprowadzają one zafałszowany obraz wyników badanego projektu.

Mimo tego należy pamiętać o tym, że ewaluacja jest aktem swoiście politycznym, w który angażują się różne grupy interesu. Polityczna natura ewaluacji może się różnicować w zależności od projektu, ale istnieje zawsze, chyba że nikogo w organizacji nie interesuje wdrażany projekt, nikt nic nie wie o projekcie, nie są zaangażowane wielkie środki finansowe oraz nikt nie ma żadnego interesu. Mimo swej polityczności w większości organizacji ewaluacja jest traktowana bardzo poważnie, dlatego jej charakter oraz koncepcja mają zasadnicze znaczenie dla organizacji.

Literatura

- Borowczak, A. (2012). Stan i kierunki badań ewaluacyjnych rozwoju regionalnego w Polsce. *Studia KPZK PAN, CXL* (II).
- Bowen, G., Rose, R., Ware, W. (2006). The Reliability and Validity of the School Success Profile Learning Organization Measure. *Evaluation and Program Planning*, 29, 12–29.
- Dubisz, J. (red.). (2003). *Słownik języka polskiego*. T. 2. Warszawa: PWN.
- Frączkowski, K. (2003). *Zarządzanie projektem informatycznym. Projekty w środowisku wirtualnym. Czynniki sukcesu i niepowodzeń projektów*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej.
- Gavareshki, M. (2004). *New Fuzzy GERT Method for Research Projects Scheduling*. International Engineering Management Conference.
- Grucza, B. (2013). Koncepcje ewaluacji. W: M. Trocki, M. Juchniewicz (red.), *Ocena projektów – koncepcje i metody* (s. 45–57). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Grzeszczyk, T. (2012). *Modelowanie ewaluacji w projektach europejskich*. Warszawa: Placet.
- Kerzner, H. (2003). *Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling and Controlling*. USA.

- Koźmiński, A.K., Piotrowski, W. (red.). (2004). *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. Warszawa: PWN.
- Kutschenreiter-Praszkiewicz, I. (2007). Redukcja rozmytych grafów przedsięwzięć. *Badania Operacyjne i Decyzje*, 3–4, 12–24.
- Lock, D. (2009). *Podstawy zarządzania projektami*. Warszawa: PWE.
- Nadskakuła, O. (2010). *Ewaluacja projektów*. Warszawa: Wydawnictwo i Firma Poligraficzna Bizarre.
- Nasierowski, W. (1978). Metoda GERT. *Przegląd Organizacji*, 2, 35–50.
- Olejniczak, K., Kozak, M., Lenzion, B. (red.). (2008). *Teoria i praktyka ewaluacji interwencji publicznej*. Warszawa: Akademia Leona Koźmińskiego, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Papanicolas, I., Smith, P.C., Mosialos, E. (2008). *Methodological Paper: What Are the Methodological Issues Related to Measuring Health Care Performance*. Brussels: European Commission.
- Pawlak, M. (2011). *Zarządzanie projektami*. Warszawa: PWN.
- Pritsker, A.A.B. (1966). *GERT Graphical Evaluation and Review Technique*. RAND Research The Research Memorandum, NASA.
- Radnor, H., (1996). *Ewaluacja*. Warszawa: MEN.
- Roszkowski, H., Wiatrak, A.P. (2005). *Zarządzanie projektem. Istoty i procedury i ich zastosowanie przy korzystaniu z środków Unii Europejskiej*. Warszawa: Wyd. SGGW.
- Trocki, M., Grucza, B. (2007). *Zarządzanie projektem europejskim*. Warszawa: PWE.
- Trocki, M., Grucza, B., Ogonek, K. (2009). *Zarządzanie projektami*. Warszawa: PWE.
- Zawicki, M. (red.). (2014). *Wprowadzenie do nauk o polityce publicznej*. Warszawa: PWE.

ROLE AND IMPORTANCE OF EVALUATION OF PROJECTS CO-FINANCED WITH FUNDS OF THE EUROPEAN UNION IN THE PROCESS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Abstract

The article undertakes problems, the meaning and the part of the evaluation in the management with projects. The exploratory attention became concentrated on the presentation of the concept of the evaluation and the proof is the influence on the project management. Furthermore one tried also to indicate how far the evaluation is an effective tool of the evaluation of reached purposes and foundations as result of the realization of projects.

Keywords: project management, project-thinking, evaluation of projects

Translated by Jan Kowalski

JEL code: H34



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-02

Grażyna Krzyminiewska*

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

MENTORING W PODMIOTACH EKONOMII SPOŁECZNEJ

Streszczenie

Artykuł odnosi się do kwestii związanej z tworzeniem kultury organizacyjnej podmiotów tak zwanej nowej ekonomii społecznej, której częścią jest/mógłby stać się proces mentoringu. W opracowaniu poruszone zostały kwestie związane ze znaczeniem ekonomii społecznej dla współczesnej rzeczywistości społecznej i gospodarczej oraz konieczności zwiększania efektywności działania tych podmiotów. Wskazuje się tu na proces mentoringu, a zwłaszcza mentoringu społecznego, jako instrument pozwalający na skuteczny rozwój kariery zawodowej (i przełamywania życiowych trudności) osób o niskim kapitale ludzkim oraz wielowymiarowe korzyści płynące z tego procesu.

Słowa kluczowe: podmioty ekonomii społecznej, mentoring

Wprowadzenie

Systematyczny rozwój podmiotów ekonomii społecznej skłania do szerokiej refleksji nad ich funkcjonowaniem. Ważne są tu zarówno kwestie normatywne, które koncentrują uwagę na zasadach, na jakich opiera się działalność podmiotów ekono-

* Adres e-mail: grazyna.krzyminiewska@ue.poznan.pl.

mii społecznej, ekonomiczne odnoszące się do ich efektywności i związane również z procesami zarządzania, prawno-organizacyjne i wiele innych¹.

Celem niniejszego opracowania jest zwrócenie uwagi na ważny problem związany z rozwojem tych podmiotów. Z szeregu problemów tego bardzo szerokiego zagadnienia w artykule poruszona została kwestia mentoringu jako interesującego instrumentu mogącego efektywnie wspomóc rozwój zawodowy i osobisty osób o niskim kapitale ludzkim i w ten sposób skutecznie przyczynić się do ich stabilizacji w świecie pracy. Wskazuje się tu przede wszystkim na mentoring rozwojowy i społeczny jako najbardziej adekwatny dla uczestników takich podmiotów, jak spółdzielnie socjalne i przedsiębiorstwa społeczne. Chodzi bowiem o to, by poprzez wyposażenie interesariuszy wewnętrznych w określone kompetencje zawodowe (ale również często także życiowe) świadomie oddziaływać na postawy, które pozwolą im na samodzielne funkcjonowanie – w tym przypadku przede wszystkim na rynku pracy.

W artykule posłużono się analizą opisową i procedurą wyjaśniania przyczynowego. Tekst oparty jest na źródłach zastanych.

1. Ekonomia społeczna

Ekonomia społeczna rozumiana jako działalność gospodarcza, która realizuje potrzeby społeczne metodami gospodarczymi, przyjmuje za cel wspomaganie grup społecznych mających problem z samodzielnym zdobywaniem środków do życia. Ekonomia społeczna może być więc rozumiana jako dyscyplina naukowa zajmująca się wyodrębnionym ze względu na swą specyfikę sektorem gospodarki, w którym w sposób unikatowy kojarzona jest działalność gospodarcza z celami społecznymi (Rymsza, 2005, s. 2). Jak wskazuje Zboroń (2015, s. 9), ekonomia społeczna może być traktowana jako „projekt realizacji celów społecznych (aspekt etyczny) za pomocą instrumentów rynkowych (aspekt ekonomiczny) przy wsparciu instytucjonalnym, finansowymi i organizacyjnym władz samorządowych (aspekt polityczny). W literaturze przedmiotu określenie «ekonomia społeczna» jest rozumiane dwojako: jako pojęcie odnoszone do teoretycznych rozważań – stanowi tym samym odpowiednik (*socialeconomics*) lub do szczególnego rodzaju praktyki gospodarczej określanej jako przedsiębiorczość społeczna (*social economy*)”.

¹ Szerokie spektrum problemów ekonomii społecznej zostało poruszone w Krzyminiewska (2015).

Ważne dla rozumienia istoty ekonomii społecznej jest określenie jej podstaw aksjologicznych. Badacze zajmujący się tą problematyką wskazują, że „współcześnie cele społeczne pojmowane są przez pryzmat działań mających na celu niwelowanie następstw nierównego dostępu czy też wspieranie osób defaworyzowanych oraz kształtowanie postaw związanych z gotowością modernizacyjną. To przysposobienie modernizacyjne odnosi się zarówno do skali mikro-, mezo- i makrosocjalnej. W realizacji tych celów o charakterze społecznym niezwykle istotną rolę odgrywają zasoby związane z kapitałem społecznym, ludzkim, materialnym i finansowym” (Frączak, Wygnański, 2008, s. 15). Ekonomia społeczna wyrasta z trzech grup wartości: przedsiębiorczości i zaangażowania, pomocniczości i solidarności, samodzielności i upodmiotowienia.

Nierozstrzygnięte pozostaje jednak pytanie, czy ekonomia społeczna w związku z położeniem akcentu na cele społeczne stanowi szczególny sektor gospodarki, który rządzi się swoimi, odmiennymi od rynkowych prawami, korzysta ze wsparcia publicznego, a tym samym jest wyłączona z reguł konkurencji rynkowej, czy też specyfika ekonomii społecznej nie zwalnia jej z konieczności sprostania wymogom efektywności ekonomicznej.

W artykule przyjmuje się, że ekonomia społeczna może przynieść wielorakie korzyści, gdyż jak twierdzą badacze, stanowi ona „uzupełnienie tej przestrzeni w obrębie rynku, której nie potrafią zapełnić ani przedsiębiorstwa sektora publicznego i prywatnego, ani tradycyjnie pojmowane organizacje społeczne” (Machnik-Pado, Pokora, 2012, s. 124). Podmioty ekonomii społecznej winny stać się sferą komplementarną wobec gospodarki rynkowej, by redukować w ten sposób przynajmniej część skutków wynikających z ekonomicznej racjonalności rynku. Dotyczy to tych, którzy z różnych powodów pozostają poza rynkiem i bez pomocy zewnętrznej nie są w stanie włączyć się w ten system. Realizując cele społeczne, część podmiotów społecznych, na przykład spółdzielnie socjalne, centra integracji społecznej (będące jednocześnie instytucjami wsparcia), stają się instytucjami społecznymi o istotnym znaczeniu.

Działalność takich podmiotów społecznych przede wszystkim pozwala na przeciwdziałanie marginalizacji i wykluczeniu społecznemu, co przynosi wymierne korzyści na każdym poziomie życia społecznego. Są to korzyści indywidualne, na poziomie rodzin, społeczności lokalnej i społeczeństwa jako całości, a więc:

1. Dla jednostki – to szansa na porzucenie pozycji klienta, bycie podmiotem działań charytatywnych i transferów socjalnych, porzucenie pozycji osoby zależnej od pomocy innych i stanie się samodzielną jednostką.
2. Dla rodzin – oznacza poprawę poziomu i jakości życia, szansę na realizowanie podstawowych funkcji rodziny związanych z zabezpieczeniem materialnym swoich członków, ale też, co istotne – przeciwdziałanie kulturze ubóstwa i możliwości przeniesienia jej wzorców na następne pokolenie.
3. Dla społeczności lokalnej – jest instrumentem rozwoju lokalnego.
4. Dla społeczeństwa – to atrakcyjna alternatywa dla transferów socjalnych i poprawy finansów publicznych.

Mając na uwadze wymienione (bardzo ogólnie) korzyści dla życia społecznego i gospodarczego, należy zwrócić uwagę na konieczność poprawy jakości funkcjonowania ekonomii społecznej, wskazując także na znane, wykorzystywane przez przedsiębiorstwa instrumenty mogące prowadzić do zwiększania kompetencji i umiejętności tych, dla których ta część organizacji stanowi szansę na zmianę swego statusu zawodowego i społecznego. Jednym z takich instrumentów może być mentoring.

2. Mentoring

W literaturze przedmiotu definiowanie pojęcia *mentoring* bywało określane mianem semantycznej dżungli (Parsloe, Wray, 2002, s. 81) ze względu na liczne sposoby rozumienia, a także niejasności związane z rozróżnianiem zakresu działań mentoringu oraz zakresu działań coachingu². Bogactwo definicyjne obu procesów pozwala jednak na wyodrębnienie najważniejszych cech mentoringu i przejrzyste określenie związanych z nimi idei. Przytoczonych w tabeli 1 kilka znaczących definicji mentoringu nie wyczerpuje oczywiście całego ich bogactwa, ale wskazuje na zasadnicze cechy wspólne pozwalające na uchwycenie istoty mentoringu.

² Różnica pomiędzy coachingiem a mentoringiem związana jest z różnicą ról. Coach przede wszystkim pracuje na podstawie wiedzy, umiejętności i postawy, które dana osoba posiada, rolą mentora jest natomiast ich przekazywanie (Passmore, 2012, s. 43–47).

Tabela 1. Definiowanie mentoringu

Autor	Definicja mentoringu
Europejskie Centrum Mentoringu	Dobrowolna, niezależna od hierarchii służbowej pomoc udzielana przez jednego człowieka drugiemu, dzięki czemu może on poczynić znaczący postęp w wiedzy, pracy zawodowej lub sposobie myślenia
D. Meggison i in.	Udzielanie drugiej osobie indywidualnej pomocy nieliniowej w przekształcaniu wiedzy, pracy i myślenia
R. Luecke	Udzielanie rad, informacji lub wskazówek przez osobę, która ma doświadczenie, umiejętności lub praktyczną wiedzę dla osobistego i zawodowego rozwoju innego człowieka
T. Oleksyn	Celem jest szybkie doprowadzenie do samodzielnej i efektywnej pracy zatrudnionego oraz jego adaptacja w środowisku, występowanie relacji mistrz–uczeń
S. Karwalla	Partnerska relacja między mistrzem a uczniem zorientowana na odkrywanie i rozwijanie potencjału ucznia. Opiera się na inspiracji, stymulowaniu i przywództwu (...) by uczeń poznawał siebie, rozwijając w ten sposób samoświadomość i nie lękał się iść wybraną drogą samorealizacji
G.F. Shea	Mentorzy to ludzie, którzy poprzez własną pracę i działanie pomagają innym wykorzystać ich własny potencjał

Źródło: Parloe, Wray (2008), s. 77–82; Sidor-Rządkowska (2014), s. 17–19.

Mentoring jest procesem o dużym znaczeniu zarówno dla podopiecznego (ucznia), organizacji, jak i środowiska, w którym on funkcjonuje. Organizacja czerpie z tego tytułu zasadnicze korzyści, ponieważ mamy tu do czynienia ze wsparciem procesów zarządzania podnoszącym wartość kapitału ludzkiego i społecznego, co stanowi niewątpliwie wartość dodaną dla organizacji i środowiska lokalnego. Skutecznie prowadzony mentoring wspiera jednostkę w zwiększaniu jej samodzielności, ale co ważniejsze – brania odpowiedzialności za własną sytuację zawodową, składając do podnoszenia kwalifikacji. Ponadto mentoring wspiera również całą politykę szkoleniową organizacji, stanowiąc jej uzupełnienie i rozszerzenie. Dzięki jego stosowaniu w danej organizacji zyskuje się niewątpliwie szybszy rozwój pracowników, zmniejsza trudności pracownika i podnosi efekty wykonywanej przez niego pracy, co powinno się przełożyć na wydajność pracy osób objętych mentoringiem.

Wprowadzaniu do organizacji procesu mentoringu powinna jednak towarzyszyć świadomość, że nie może się on przyczyniać do tworzenia dysfunkcyjnych relacji

pomiędzy mentorem a podopiecznym (ważny jest tu problem etyki mentoringu), atmosfery nierówności pomiędzy pracownikami objętymi mentoringiem a tymi, którzy nim objęci nie są.

3. Mentoring w ekonomii społecznej

Rozważania nad mentoringiem skłaniają do odniesienia się do jego modeli i określenia ich użyteczności w podmiotach ekonomii społecznej. Dwa modele – mentoringu patronackiego i monitoringu rozwojowego – skłaniają do przekonania, że to właśnie ten drugi powinien być stosowany w podmiotach ekonomii społecznej przede wszystkich ze względu na to, że w podmiotach tak zwanej nowej ekonomii społecznej (np. w spółdzielniach socjalnych) mamy często do czynienia z kapitałem ludzkim o niskim potencjale, którego rozwój wymaga długotrwałego wsparcia nie tylko zawodowego, ale i życiowego. Jeśli zwrócimy uwagę na specyficzne cechy wskazanych modeli (tab. 2), to wyraźnie widać, że model rozwojowy oznacza proces obejmujący całość rozwoju osobistego, dzięki któremu jest możliwa adaptacja do procesu pracy. Należy bowiem pamiętać o tym, że w niektórych podmiotach społecznych pracują osoby, dla których praca zawodowa to często nowy etap życia następujący po trudnych doświadczeniach życiowych (przemoc, uzależnienia, konflikty z prawem) lub z nimi współistniejący. Mentoring rozwojowy jest zatem korzystniejszy ze względu na liczne problemy pracownika mogące poprzez uczenie się i dostosowywanie do reguł pracy zawodowej pozwolić mu na zwiększenie kontroli nad całym życiem.

Tabela 2. Modele mentoringu

Mentoring patronacki	Mentoring rozwojowy
1	2
Mentor jest bardziej wpływowy, zajmuje wyższe miejsce w hierarchii	Mentor ma większe doświadczenie w zakresie, który chce zgłębić uczeń
Mentor daje, protegowany bierze, a organizacja na tym zyskuje	Wspólny rozwój
Mentor aktywnie opowiada się za sprawą ucznia, promuje ją	Mentor pomaga uczniowi działać samodzielnie
Mentor dzieli się z protegowanym wiedzą	Mentor pomaga uczniowi wzbogacić swoją wiedzę

1	2
Mentor kieruje protegowanym w nabywaniu doświadczenia i gromadzeniu zasobów	Mentor pomaga uczniowi w dokonywaniu odkryć, dzięki którym uczeń może sam kierować własnym rozwojem
Głównym rezultatem bądź celem jest sukces zawodowy	Głównym rezultatem bądź celem jest rozwój osobisty, który może prowadzić do sukcesu zawodowego
Kluczem do sukcesu relacji jest dobra porada	Kluczem do sukcesu relacji są dobre pytania
Wymiana społeczna kładzie nacisk na lojalność	Wymiana społeczna kładzie nacisk na uczenie się

Źródło: Meggisoni, Clutterbuck, Garvey, Stokes, Garret-Harris (2008), s. 30.

Wychodząc z takich przekonań, można powiedzieć, że mentoring w podmiotach ekonomii społecznej może przybierać formę tak zwanego mentoringu społecznego. Zgodnie z ogólną definicją „mentoring społeczny oznacza pomoc tym, którzy z jakichkolwiek powodów zostali wykluczeni ze świata pracy i zdobywania kwalifikacji lub też nigdy jeszcze się w tym świecie nie znaleźli” (Parloe, Wray, 2008, s. 105). Mentor społeczny w tym przypadku koncentruje się więc nie tylko na kwestiach związanych z wdrażaniem do czynności zawodowych, ale także jest wsparciem dla redefiniowania swojego życia przez podopiecznego. Zgodnie z tym mentor społeczny może przyjmować różne role w stosunku do swojego podopiecznego. Przywoływani wcześniej autorzy wskazują na kilka możliwości, co zobrazowano w tabeli 3.

Tabela 3. Role mentora

Rola mentora	Charakter mentoringu
Mądry przewodnik	Jest bezpośrednim źródłem informacji, rad, „pierwszej pomocy”
Dobry rodzic	Wzór do naśladowania zapewniający wsparcie, opiekę, zainteresowanie, wyjaśnienia, pomoc w rozwijaniu pewności siebie i szacunku dla samego siebie
Przedstawiciel	Występuje jako łącznik ze służbami państwowymi lub ochotniczymi, nieformalny zastępca i przedstawiciel podopiecznego w kontaktach z instytucjami, negocjator, pomocnik
Nauczyciel	Zapewnia ustalanie szczegółowych etapów, sprawdzanie zrozumienia i działań, pomoc w opanowywaniu i wdrażaniu umiejętności związanych z samodzielnym uczeniem się: samoświadomości, zbierania informacji, podejmowania działania, radzenia sobie ze zmianami

Źródło: Parloe, Wray (2008), s. 106.

Należy zwrócić również uwagę na to, że mentoring społeczny często ma szerszy zakres, gdyż swym działaniem może także obejmować całe środowisko pracy podopiecznego. Chodzi tu o takie działanie, w którym cały zespół pracownicy współuczestniczy w procesie wsparcia i pomocy, tworząc środowisko stymulujące do autodyscypliny, zaangażowania, budowania kompetencji zawodowych i społecznych danej osoby. Przynosi to też bezpośrednie korzyści wszystkim członkom danej organizacji poprzez upodmiotowienie zespołu i zwiększenie wrażliwości społecznej na problemy zawodowe i życiowe podopiecznego.

Mentoring zwłaszcza w spółdzielniach socjalnych i przedsiębiorstwach społecznych jest doskonałą podstawą do budowania kultury mentoringu i tym samym do uczynienia jej częścią kultury organizacyjnej danego podmiotu zgodnie z aksjologią ekonomii społecznej.

Podsumowanie

Mentoring jest instrumentem wykorzystywanym w działalności niektórych podmiotów ekonomii społecznej, czego przykładem są choćby takie poznańskie spółdzielnie socjalne, jak restauracja „Wspólny Stół” czy „Dobra Kawiarnia”. To jednocześnie instrument trudny, „wrażliwy” i wymagający znacznych umiejętności od osób pełniących tę rolę. O ile instytucje biznesowe wypracowały pewien standard mentoringu na potrzeby swoich organizacji, to wydaje się, że takiego standardu ekonomia społeczna nie upowszechniła, opierając się raczej na pewnej intuicji zarządzających takim podmiotem. Słuszne byłoby więc włączenie do dyskusji o ekonomii społecznej także problematyki kształtowania wiedzy profesjonalnej z zakresu zarządzania. W tym przypadku w działaniach edukacyjnych wspierających rozwój ekonomii społecznej znaczące miejsce zajmować powinna również kwestia roli mentora i sposoby opracowywania przez niego skutecznego programu rozwoju podopiecznych.

Literatura

- Frączak, M., Wygnański, J.J. (red.). (2008). *Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju*. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.
- Krzyminiewska, G. (red.). (2015). Społeczny i ekonomiczny wymiar działalności podmiotów ekonomii społecznej. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 3, 7.

- Machnik-Pado, A., Pokora, M. (2012). *Ekonomia społeczna a rynek*. W: M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej* (s. 124–140). Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Meggison, D., Clutterbuck, D., Garvey, B., Stokes, P., Garret-Harris, R. (2008). *Mentoring w działaniu*. Poznań: Rebis.
- Parsloe, E., Wray, M. (2002). *Trener i mentor. Udział coaching i mentoring w doskonaleniu procesu uczenia się*. Kraków: Oficyna Wydawnicza.
- Parsloe, E., Wray, M. (2008). *Trener i mentor. Udział coaching i mentoring w doskonaleniu procesu uczenia się. Szkolenia*. Kraków: Wolters Kluwer.
- Passmore, J. (red.). (2012). *Coaching doskonały*. Warszawa: Muza.
- Rymsza, M. (2005). Stara i nowa ekonomia społeczna. Polska na tle doświadczeń europejskich. *Trzeci Sektor*, 2, 2–8.
- Sidor-Rządkowska, M. (red.). (2014). *Mentoring. Teoria, praktyka, studia przypadków*. Kraków: Wolters Kluwer.
- Zboroń, H. (2015). Ekonomia społeczna a ekonomia rynku – alternatywa czy dopełnienie? *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 3, 7, 7–19.

MENTORING IN THE ENTITIES SOCIAL ECONOMY

Abstract

Article refers to issues related to the creation of organizational culture of the so-called entities of the new social economy, of which mentoring process is or will become a part of. In the paper discussed are the problems related to the importance of social economy for contemporary social and economic reality and the need to increase the efficiency of these entities. Reference is made to the process of mentoring, especially social mentoring as an instrument allowing an effective career development (and overcoming life's difficulties) of people with low human capital and the multidimensional benefits of this process.

Keywords: social economy, mentoring

Translated by Anna Krzyminiewska

JEL codes: A11, A13



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-03

Małgorzata Łatuszyńska*

Uniwersytet Szczeciński

SYMULACJA KOMPUTEROWA ZAMIAST TRADYCYJNEGO EKSPERYMENTU EKONOMICZNEGO

Streszczenie

Chociaż liczba eksperymentów realizowanych przez ekonomistów rośnie z każdym rokiem i metoda eksperymentalna weszła na stałe do metodologii nauk ekonomicznych, nie jest możliwe przeprowadzanie doświadczeń na całej gospodarce, a wielu zjawisk ekonomicznych nie można poddawać manipulacji eksperymentalnej z różnych względów – praktycznych, etycznych czy technologicznych. W takich przypadkach symulacja komputerowa może wspomóc ekonomię w osiągnięciu statusu pełnoprawnej nauki eksperymentalnej. Ale czy wartość epistemologiczna symulacji komputerowej dorównuje wartości poznawczej tradycyjnego eksperymentu ekonomicznego? Celem artykułu jest próba odpowiedzi na to pytanie.

Słowa kluczowe: symulacja komputerowa, ekonomia eksperymentalna

Wprowadzenie

Chociaż liczba eksperymentów realizowanych przez ekonomistów rośnie z każdym rokiem i metoda eksperymentalna weszła na stałe do metodologii nauk ekonomicznych, nie jest możliwe przeprowadzanie doświadczeń na całej gospodar-

* Adres e-mail: mlat@wneiz.pl.

ce, a wiele zjawisk ekonomicznych nie można poddawać manipulacji eksperymentalnej z różnych względów – praktycznych, etycznych czy technologicznych (Reiss, 2011, s. 243–244). W takich przypadkach symulacja komputerowa może wspomóc ekonomię w osiągnięciu statusu pełnoprawnej nauki eksperymentalnej między innymi dzięki (Łatuszyńska, 2015):

- a) użyciu modeli symulacyjnych do generowania danych potrzebnych do podejmowania decyzji przez uczestników eksperymentu ekonomicznego i/lub do wyznaczania efektów ich działań;
- b) korzystaniu z gotowych ekonomicznych gier symulacyjnych w trakcie eksperymentu;
- c) realizowaniu eksperymentu ekonomicznego za pomocą interaktywnego, wirtualnego środowiska symulacyjnego, tak zwanego świata wirtualnego.

W wielu przypadkach symulacja komputerowa może nawet zastąpić tradycyjny eksperyment, gdyż struktura metodologiczna symulacji jest podobna do eksperymentalnej (Hughes, 1999; Norton, Suppe, 2000), a jej epistemologia zbliżona do epistemologii eksperymentów (Peck, 2004; Grimm, Railsback, 2005, rozdz. 9; Korb, Mascaro, 2009; Reiss, 2011). Ale czy wartość epistemologiczna symulacji komputerowej dorównuje wartości poznawczej tradycyjnego eksperymentu ekonomicznego? Celem artykułu jest próba odpowiedzi na to pytanie.

1. Metoda eksperymentalna w ekonomii

Metoda eksperymentalna jest metodą uzyskiwania wiedzy naukowej przez dokonywanie zabiegów badawczych zwanych eksperymentami lub doświadczeniami, polegających na celowym wywołaniu określonego zjawiska lub działania obiektu/systemu w warunkach stworzonych przez eksperymentatora, a następnie badaniu jego przebiegu i cech (por. Stachak, 1997, s. 146).

Ekonomia przez lata była uważana za naukę, w której zastosowanie metody eksperymentalnej nie jest możliwe – podobnie jednak sądzono o wielu dziedzinach, których obecnie nie wyobrażamy sobie bez eksperymentów (Krawczyk, 2012). Pierwsze eksperymenty w ekonomii, dotyczące indywidualnych wyborów, przeprowadzono w latach trzydziestych XX wieku. Pionierem w tym zakresie był Thurstone (1931). Następnie pojawiły się badania eksperymentalne Chamberlina (1948) nad równowagą rynkową, a od roku 1950 zaczęto eksperymentować w Princeton

w zakresie teorii gier. Głównymi przedstawicielami tego nurtu byli: Nash, Milnor, Shubik i Shapley (Friedman, Cassar, 2004). Kolejnym ważnym krokiem w rozwoju ekonomii eksperymentalnej była konferencja RAND w Santa Monica (w 1952 r.), na której spotkali się badacze z zakresu teorii gier, psychologowie, cybernetycy oraz matematycy (Flood, 1952). Publikacja pokonferencyjna zawierała pięć referatów opisujących eksperymenty dotyczące gier lub indywidualnych wyborów. W tym samym czasie Allais (1953) opublikował wyniki badania eksperymentalnego podważające teorię oczekiwanej użyteczności. Inną ważną osobistością w ekonomii eksperymentalnej stał się Selten (1959), który na początku swojej kariery naukowej w Niemczech uruchomił długoterminowy eksperymentalny program badawczy w zakresie teorii oligopolu inspirowany częściowo przez publikacje RAND.

Znaczne przyspieszenie rozwoju ekonomii eksperymentalnej nastąpiło w latach sześćdziesiątych XX wieku. Właśnie wtedy Siegel i Fouraker (1960) przeprowadzili eksperymenty w zakresie negocjacji. Potem ukazała się praca Smitha (1962) przedstawiająca wyniki eksperymentu zrealizowanego na podstawie pomysłu Chamberlina. Inni badacze prowadzący eksperymenty ekonomiczne w latach sześćdziesiątych to między innymi Friedman oraz Hoggatt, a także Battalio i Kagel (Friedman, Cassar, 2004).

W latach siedemdziesiątych zeszłego stulecia z wielu różnych badań i podejść w ekonomii eksperymentalnej zaczęła się wyłaniać wspólna metodologia. W tym samym okresie w Stanach Zjednoczonych powstały pierwsze laboratoria zajmujące się ekonomią eksperymentalną. W latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych nastąpił znaczny rozwój programu badań ekonomii eksperymentalnej i zaczął się zaznaczać coraz większy jej wpływ na inne dyscypliny nauk społecznych (Guala, 2010). Punktem kulminacyjnym było przyznanie w 2002 roku Nagrody Nobla dla Smitha i Kahnemana.

W literaturze przedmiotu opisuje się wiele rodzajów i typów eksperymentów, jakie mogą być realizowane na gruncie nauk ekonomicznych i nie tylko (np. Harrison, List, 2004; Kopczewski, Malawski, 2007; Babbie, 2013). Interesującą typologię eksperymentów zaprezentowaną w tabeli 1 przedstawia Vallverdú (2014).

Tabela 1. Typy eksperymentów

Eksperyment	materialny	rzeczywisty (naturalny)	<i>in vivo</i>
		laboratoryjny (sztuczny)	<i>in vitro</i>
	niematerialny	myślowy (niem. <i>gedankenexperiment</i>)	<i>in mente</i>
		obliczeniowy	<i>in silico</i>
			<i>in virtuo</i>
	hybrydowy	obliczeniowo-materialny	<i>in mixtura</i>

Źródło: Vallverdú (2014), s. 7.

Tradycyjnym typem eksperymentów są eksperymenty materialne, do których zaliczamy eksperymenty rzeczywiste oraz laboratoryjne. Eksperymenty rzeczywiste są przeprowadzane w naturze (*in vivo*). Przykładem takiego eksperymentu ekonomicznego, jak podaje Apanowicz (1997, s. 37), może być badanie popytu na rynku kapitałowym światowym, krajowym lub w wymiarze lokalnym (miejscowym) albo też notowań walut w określonych sytuacjach gospodarczych. Niestety tego typu eksperymenty mają ograniczone zastosowanie, gdyż nie można w sposób dowolny zmieniać sytuacji gospodarczej – trzeba czekać, aż zmieni się w sposób naturalny.

Bardziej popularnym w naukach ekonomicznych typem eksperymentu jest eksperyment laboratoryjny (*in vitro*), który jest realizowany w kontrolowanych warunkach laboratoryjnych. Nie czeka się tu, aż jakieś zjawisko wystąpi w sposób naturalny, lecz wywołuje się je na żądanie. Eksperymenty ekonomiczne tego rodzaju polegają na podejmowaniu przez osoby badane decyzji o charakterze ekonomicznym w sytuacjach kontrolowanych. Na zakończenie sesji eksperymentalnej z reguły wypłaca się jej uczestnikom sumy pieniężne – tym większe, im więcej „zarobili” podczas eksperymentu, a więc im lepsze decyzje podejmowali. Ten element odróżnia większość eksperymentów ekonomicznych od badań psychologicznych. Jego zadaniem jest stworzenie uczestnikom motywacji do podejmowania jak najlepszych ich zdaniem decyzji i poważnego traktowania badania. Ma on także upodobnić sytuację eksperymentalną do rzeczywistej, w której podjęte decyzje mają konkretne skutki finansowe (Kopczewski, Malawski, 2007). Przegląd licznych zastosowań eksperymentów laboratoryjnych w ekonomii jest przedstawiony w publikacji Duffy’ego (2014).

Omówione dwa rodzaje eksperymentów są związane z materialnymi doświadczeniami, ale eksperymenty mogą być również niematerialne. W tej kategorii znajdują się eksperymenty myślowe (*in mente*), zazwyczaj realizowane w ramach filozofii i nauk matematycznych, ale także w innych dyscyplinach, w tym w ekonomii. Przykłady zastosowań ekonomicznych można znaleźć między innymi w publikacji (Krugman, Wells, 2009).

Następny typ eksperymentu niematerialnego to eksperyment obliczeniowy oparty na symulacji komputerowej – z wcześniej ustalonym i stałym przebiegiem (*in silico*) lub z możliwością wprowadzania zakłóceń do uruchomionego modelu (*in virtuo*). W literaturze ekonomicznej można znaleźć wiele przykładów eksperymentów obliczeniowych nazywanych również eksperymentami numerycznymi, symulacyjnymi lub komputerowymi (zob. Vallverdú, 2014, s. 7; Parker, 2009), przykładowo w publikacjach (Duffy, 2001; Tesfatsion, 2002; van Dinther, 2008; Heckbert, 2009).

Ostatni typ eksperymentów to eksperymenty hybrydowe będące połączeniem eksperymentów materialnych i niematerialnych. Przykładem takich eksperymentów mogą być eksperymenty prowadzone z wykorzystaniem ekonomicznych gier symulacyjnych stanowiących pewien układ, którego podstawowym elementem jest model rzeczywistości (model symulacyjny) wprawiany w ruch decyzjami uczestników gry. Szerzej na temat możliwości użycia takich gier w ekonomii eksperymentalnej w (Łatuszyńska, 2015).

2. Symulacja komputerowa w ekonomii

W 1967 roku Naylor, Burdick i Sasser (1967, s. 1316) zdefiniowali symulację komputerową jako technikę numeryczną do prowadzenia eksperymentów na niektórych typach modeli matematycznych i logicznych opisujących zachowanie się systemu ekonomicznego na maszynie cyfrowej w dłuższym okresie czasu. Wskazali również, że zasadniczą różnicą między eksperymentem symulacyjnym a tradycyjnym jest to, że eksperyment symulacyjny jest przeprowadzany na modelu systemu gospodarczego, a nie na rzeczywistym systemie. Ta definicja jest zbieżna z podawanymi w literaturze współczesnej.

Metody symulacji komputerowej są rozwijane od wczesnych lat sześćdziesiątych ubiegłego stulecia. Pionierem w ich zastosowaniu w naukach ekonomicznych był March i jego współpracownicy (Cyert, March, 1963; Cohen, March, Olsen, 1972).

Tabela 2. Ogólna charakterystyka własności wybranych metod symulacji komputerowej

Zorientowana na badanie systemu jako całości, skupia się na modelowaniu wielkości zagregowanych	Zorientowana na badanie procesów, skupia się na modelowaniu systemu w szczegółach	Zorientowana na badanie obiektów jednostkowych (tzw. agentów); skupia się na modelowaniu agentów i interakcji między nimi
Elementy systemu jednorodne; przyjmowanie założenia o podobieństwie cech elementów; uśrednianie wartości	Niejednorodne elementy	Niejednorodne obiekty (agenty)
Brak reprezentacji na poziomie mikro	Elementy na poziomie mikro są obiektami pasywnymi przepływającymi przez system w odzwierciedlanym procesie (nie przypisuje się im inteligencji ani możliwości decyzyjnych)	Obiekty na poziomie mikro są aktywnymi agentami, które współdziałają między sobą i z otoczeniem oraz podejmują autonomiczne decyzje
Odzwierciedlanie dynamicznego zachowania poprzez pętle sprzężeń zwrotnych	Odzwierciedlanie dynamicznego zachowania poprzez zdarzenia	Odzwierciedlanie dynamicznego zachowania poprzez decyzje i interakcje agentów
Formalizacja matematyczna oparta na koncepcji „poziom-strumień”	Formalizacja matematyczna oparta na koncepcji „zdarzenie-działanie-proces”	Formalizacja matematyczna oparta na koncepcji „agent-śro-dowisko”
Użycie funkcji ciągłych lub quasi-ciągłych w opisie zjawiska upływu czasu	Użycie funkcji dyskretnych w opisie zjawiska upływu czasu	Użycie funkcji dyskretnych w opisie zjawiska upływu czasu
Eksperymentowanie poprzez zmiany w strukturze systemu	Eksperymentowanie poprzez zmiany struktury procesu	Eksperymentowanie poprzez zmiany reguł zachowania agentów (wewnętrzne/zewnętrzne reguły) i struktury systemu
Struktura systemu jest stała	Proces jest stały	Struktura systemu nie jest stała

Źródło: opracowanie na podstawie: Behdani (2012).

Wczesne prace badawcze w tym zakresie odegrały dużą rolę w rozwoju teorii organizacji (Lomi, Larsen, 1996), jednak w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX wieku metody symulacyjne znalazły się poza głównym nurtem nauk ekonomicznych (Harrison i in., 2007). Co prawda w latach osiemdziesiątych opublikowano kilka opracowań dotyczących zastosowań symulacji w wiodących czasopismach (Burton, Obe, 1980; Malone, 1986; Masuch, LaPotin, 1989; Padgett, 1980) oraz

monografiach (np. Nelson, Winter, 1982) ale bez zauważalnej regularności aż do lat dziewięćdziesiątych. Dopiero od tego czasu obserwuje się znaczny wzrost zainteresowania symulacją w naukach ekonomicznych, o czym świadczy stale wzrastająca liczba publikacji przedstawiających wyniki badań uzyskanych z wykorzystaniem jej metod (Fontana, 2006; Harrison, 2007). Szukając frazy *symulacja komputerowa* w bazach danych najlepszych czasopism, uzyskuje się rosnącą z roku na rok liczbę trafień (Vallverdú, 2014).

Zgodnie z literaturą (np. Behdani, 2012; Borshchev, 2013, s. 37) w odniesieniu do problemów ekonomicznych najczęściej wykorzystuje się trzy metody symulacji komputerowej, dla których stworzono specjalistyczne narzędzia komputerowe i języki symulacyjne:

- metodę dynamiki systemowej¹,
- symulację zdarzeń dyskretnych²,
- symulację wieloagentową³.

Szczegółowe przedstawienie właściwości każdej z wymienionych metod symulacyjnych jest poza zakresem tego artykułu, ale w tabeli 2 zestawiono syntetycznie najważniejsze ich cechy (ze wskazaniem różnic oraz podobieństw).

3. Symulacja komputerowa a eksperyment

Obserwując najnowsze trendy, można stwierdzić, że symulacja komputerowa staje się coraz bardziej istotnym elementem dzisiejszych badań naukowych. Widoczna jest również tendencja polegająca na zacieraniu się granic pomiędzy eksperymentem tradycyjnym a symulacją komputerową (Parke, 2014), co zauważają filozofowie nauki, poświęcając coraz większą uwagę zarówno eksperymentom (np. Hacking, 1983; Franklin, 1990; Radder, 2003; Weber, 2004), jak i symulacji (np. Humphreys, 2004; Winsberg, 2010, Weisberg, 2013), a także ich metodologicznym oraz epistemologicznym różnicom i podobieństwom (np. Barberousse, Franceschelli, Imbert, 2008; Guala, 2002; Morgan, 2003, 2005; Peck, 2004; Grossklags, 2007; Morrison, 2009; Parker, 2009; Winsberg; 2009; Grüne-Yanoff, Weirich; 2011; Peschard, 2012; Vallverdú, 2014; Roush, 2015). Niektórzy z nich

¹ Szerzej na temat podstaw metodycznych tej metody w (Łatuszyńska, 2008).

² Więcej na temat symulacji zdarzeń dyskretnych w (Banks, Carson, Nelson, Nicol, 2005).

³ O symulacji wieloagentowej m.in. w (North, Macal, 2007; Łatuszyńska, 2010).

pytają, czy symulacja komputerowa może być uważana za eksperyment, podczas gdy inni widzą symulację komputerową jako zastępczą w stosunku do eksperymentów naukowych.

Wielu filozofów nauki zwraca uwagę, że pomimo niezaprzeczalnego związku symulacji komputerowej z eksperymentami występują między nimi istotne różnice (Grüne-Yanoff, Weirich, 2011). Najbardziej podstawową, sygnalizowaną we wspomnianej definicji Naylora i in. (1967, s. 1316), jest różnica w relacjach podobieństwa eksperymentów i symulacji w odniesieniu do rzeczywistych systemów będących przedmiotem badania (zwanymi systemami docelowymi). Zwracają na nią uwagę także Gilbert i Troitzsch (1999), mówiąc, że w tradycyjnym eksperymencie kontroluje się rzeczywiste obiekty, natomiast w symulacji model, a nie sam obiekt. Rozwijając myśl Simona (1969), Guala (2005, s. 214–215) odnosi się do podobnego problemu, wskazując, że w tradycyjnym eksperymencie mamy do czynienia z takimi samymi materialnymi przyczynami, jakie występują w systemie rzeczywistym, podczas gdy w symulacji nie, a relacja między modelem symulacyjnym (który nie jest materialny) i systemem docelowym jest tylko abstrakcyjna i formalna.

Według Parker (2009) kryterium rozróżniającym symulację komputerową i eksperymenty tradycyjne nie może być tożsamość „materiału” używanego w różnych systemach. Symulacja jest rodzajem reprezentacji opisującej sekwencję czasową stanów, podczas gdy eksperyment jest rodzajem działalności badawczej polegającej na wprowadzaniu interwencji do systemu eksperymentalnego. Choć symulacja komputerowa *per se* może nie jest eksperymentem, badania symulacyjne tak, ponieważ również dokonuje się podczas nich interwencji w celu zbadania, jak analizowane właściwości systemu zmieniają się w związku z tą interwencją. System eksperymentalny podlegający bezpośredniej interwencji w trakcie badań symulacyjnych jest materialnym/fizycznym systemem, a mianowicie komputerem z oprogramowaniem, zatem eksperymenty komputerowe są materialnymi eksperymentami w dosłownym sensie.

Morgan (2002, 2003), zgadzając się z poglądem, że wiele badań symulacyjnych można zakwalifikować jako eksperymenty materialne, zwraca jednak uwagę na ich „stopień materialności” (Morgan, 2003, s. 231) powodujący, że eksperymenty tradycyjne mają większą wartość poznawczą w stosunku do symulacji komputerowej. Z tym poglądem polemizuje Parker (2009), twierdząc, że nawet jeśli docelowy i eksperymentalny system wykonane są z tych samych materiałów, nie zawsze są

one podobne we wszystkich istotnych aspektach, a tym samym wnioski dotyczące systemu docelowego mogą być nieuzasadnione. W niektórych przypadkach naukowcy mogą mieć powody, by sądzić, że wyniki eksperymentu komputerowego z większym prawdopodobieństwem zapewniają pożądane informacje na temat systemu docelowego niż wyniki tradycyjnego eksperymentu, w którym układy eksperymentalny i docelowy są wykonane z tych samych materiałów.

Podobne zdanie wyraża Reiss (2011), potwierdzając co prawda, że systemy, za pomocą których realizowana jest symulacja komputerowa, różnią się w bardziej lub mniej istotny sposób od systemów, w jakich prowadzi się tradycyjne eksperymenty laboratoryjne, ale ta różnica nie dostarcza powodu przeciwko traktowaniu wyników symulacji jako wartościowych. Wartość symulacji zależy bowiem od tego, czy wnioskowanie przeprowadzone na podstawie wyników eksperymentu symulacyjnego, dotyczące poprawności formalnej modelu (weryfikacja – walidacja wewnętrzna) oraz relacji do system docelowego (walidacja zewnętrzna), zostało dostatecznie dobrze uzasadnione. Wartości epistemologicznej symulacji komputerowej również broni Winsberg (2009), stwierdzając, że uzasadnienie eksperymentu symulacyjnego opiera się na naszym zaufaniu do wiedzy, na podstawie której został zbudowany model symulacyjny. Winsberg zaprzecza opinii Morgan, jakoby eksperymenty tradycyjne miały większą wartość poznawczą niż symulacja, ale podkreśla, że wiedza potrzebna do zrealizowania dobrej symulacji różni się od wiedzy potrzebnej do przeprowadzenia dobrego eksperymentu. Podobnie sądzi Parke (2014), konkludując, że różnice między eksperymentem i symulacją nie powinny być podstawą osądów na temat mocy epistemologicznej.

W literaturze przedmiotu wyrażany jest także dość często pogląd, że eksperymenty symulacyjne mają wręcz przewagę nad eksperymentami laboratoryjnymi (np. Humphreys, 2004, s. 115; Reiss, 2011, s. 244). Z jednej strony symulacja komputerowa pozwala na zbadanie większej klasy ekonomicznych zjawisk empirycznych, ponieważ wymaga mniej restrykcyjnej idealizacji. Z drugiej zaś nie podlega takim praktycznym ograniczeniom tradycyjnych eksperymentów, jak wysoki koszt, często nieetyczność, utrudnienia techniczne. Inne zalety, jakie ma symulacja w stosunku do tradycyjnych eksperymentów, to:

- a) możliwość precyzyjnego powtórzenia;
- b) możliwość zmiany parametrów, które nie mogą być zmieniane w systemie rzeczywistym;

- c) większa elastyczność i możliwość zmiany warunków początkowych i brzegowych;
- d) znacznie niższe koszty (finansowe i etyczne);
- e) szybsza realizacja eksperymentu.

Podsumowanie

Przedstawione w artykule rozważania dają podstawy do stwierdzenia, że symulacja komputerowa jest istotną metodą współczesnych badań eksperymentalnych w ekonomii, a jej wartość poznawcza nie jest niższa od wartości epistemologicznej eksperymentów tradycyjnych. Niektórzy autorzy twierdzą wręcz, że symulacja komputerowa jest epistemologicznym silnikiem naszych czasów (Ihde, 2006; Tolk i in., 2013). Są też tacy, którzy postrzegają symulację komputerową jako trzeci sposób uprawiania nauki – obok teorii i eksperymentu (Kleiber, 1999, s. 30; Axelrod, 1997). W tym ujęciu pozwala ona na sugerowanie teorii oraz na wykonanie dokładnych obliczeń. Jej rola w stosunku do eksperymentu sprowadza się do modelowania rzeczywistych procesów, analizy danych, sterowania aparaturą oraz sugerowania pewnych doświadczeń. Z kolei w relacji odwrotnej teoria dostarcza równań do modeli symulacyjnych oraz wspomaga interpretację wyników, natomiast zadaniem eksperymentu w stosunku do procesów symulacji jest przede wszystkim generowanie danych liczbowych. Podkreślenia wymaga fakt, iż symulacja komputerowa nie jest w tym ujęciu metodą alternatywną do eksperymentu i budowania teorii, żyjącą „swoim życiem”, tylko narzędziem w stosunku do nich komplementarnym.

Symulacja komputerowa bazuje na ugruntowanych zasadach teoretycznych, a właściwie wykorzystana daje informacje na temat systemów, dla których dane doświadczalne są rzadkością, dzięki czemu ma szansę być najlepszym sposobem radzenia sobie ze złożonością teorii i praktyki ekonomicznej. Jest metodą bardzo pomocną w przezwyciężaniu niedoskonałości i ograniczeń ludzkiego poznania, które wynikają z trudności przetwarzania ogromnej ilości informacji, z jaką obecnie mamy do czynienia w działalności naukowej.

Literatura

- Apanowicz, J. (1997). *Zarys metodologii prac naukowych z organizacji i zarządzania*. Gdynia: WSAiB.
- Allais, M. (1953). Le Comportement de L'homme Rationnel Devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de L'ecole Americane. *Econometrica*, 21, 503–546.
- Axelrod, R. (1997). Advancing the Art of Simulation in Social Science. W: R. Conte, R. Hegselmann, P. Terna (red.), *Simulating Social Phenomena* (s. 21–40). Berlin: Springer.
- Babbie, E. (2013). *Podstawy badań społecznych*. Warszawa: PWN.
- Banks, J., Carson, J., Nelson, B., Nicol, D. (2005). *Discrete-Event System Simulation*. London: Pearson.
- Barberousse, A., Franceschelli, S., Imbert, C. (2008). Computer Simulations as Experiments. *Synthese*, 169 (3), 557–574.
- Behdani, B. (2012). Evaluation of Paradigms for Modeling Supply Chains as Complex Sociotechnical Systems. W: C. Laroque, J. Himmelspace, R. Pasupathy, O. Rose, A.M. Uhrmacher (red.), *Proceedings of the 2012 Winter Simulation Conference* (s. 3794–3808). New Jersey: IEEE.
- Borshchev, A. (2013). *The Big Book of Simulation Modelling*. North America: Anylogic.
- Burton, R.M., Obe B. (1980). A Computer Simulation Test of the M-Form Hypothesis. *Administrative Science Quarterly*, 25, 457–466.
- Chamberlin, E. (1948). An Experimental Imperfect Market. *Journal of Political Economy*, 56, 95–108.
- Cohen, M.D., March, J.G., Olsen, J.P. (1972). A Garbage Can Model of Organizational Choice. *Administrative Science Quarterly*, 17, 1–25.
- Cyert, R.M., March, J.G. (1963). *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Dinther van, C. (2008). Agent-Based Simulation for Research in Economics. W: C.W. Dettlef Seese, F. Schlottmann (red.), *Handbook on Information Technology in Finance* (s. 421–442). Berlin–Heidelberg: Springer.
- Duffy, J. (2001). Learning to Speculate: Experiments with Artificial and Real Agents. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 25 (3–4), 295–319.
- Duffy, J. (2014). *Macroeconomics: A Survey of Laboratory Research*. Working Paper No. 334. Pittsburgh: University of Pittsburgh.
- Flood, M. (1952). *Some Experimental Games*. Research Memorandum RM-789. Santa Monica: RAND Corporation.

- Fontana, M. (2006). Simulation in Economics: Evidence on Diffusion and Communication. *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, 9 (2) 8. Pobrane z: jasss.soc.surrey.ac.uk (15.06.2016).
- Franklin, A. (1990). *Experiment, Right or Wrong*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedman, D., Cassar, A. (2004). *Economics Lab: An Intensive Course in Experimental Economics*. London–New York: Routledge.
- Gilbert, N., Troitzsch K.G. (1999). *Simulation for the Social Scientist*. Milton Keynes: Open University Press.
- Grimm, V., Railsback, S. (2005). *Individual-Based Modeling and Ecology*. Princeton: Princeton University Press.
- Grossklags, J. (2007). Experimental Economics and Experimental Computer Science: A Survey. W: *Proceedings of the Workshop on Experimental Computer Science (ExpCS'07)*. San Diego: ACM Federated Computer Research Conference.
- Grüne-Yanoff, T., Weirich, P. (2011). The Philosophy and Epistemology of Simulation: A Review. *Simulation & Gaming*, 41 (1), 20–50.
- Guala, F. (2002). Models, Simulations, and Experiments. W: L. Magnani, N.J. Nersessian (red.), *Model-Based Reasoning: Science, Technology, Values* (s. 59–74). New York: Kluwer.
- Guala, F. (2005). *The Methodology of Experimental Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Guala, F. (2010). Experimental Economics, History of. W: S. Durlauf, L. Blume (red.), *Behavioural and Experimental Economics* (s. 99–106). London: Macmillan Publishers Ltd.
- Hacking, I. (1983). *Representing and Intervening: Introductory Topics in the Philosophy of Natural Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harrison, G.W., List J.A. (2004). Field Experiments. *Journal of Economic Literature*, 42, 1009–1055.
- Harrison, J.R., Lin, Z., Carroll, G.R., Carley, K.M. (2007). Simulation Modeling in Organizational and Management Research. *Academy of Management Review*, 32 (4), 1229–1245.
- Heckbert, S. (2009). Experimental Economics and Agent-Based Models. W: R.S. Anderssen, R.D. Braddock, L.T.H. Newham (red.), *18th World IMACS Congress and MODSIM09 International Congress on Modelling and Simulation* (s. 2997–3003). Modelling and Simulation Society of Australia. Pobrane z: mssanz.org.au/modsim09/ (15.06.2016).
- Hughes, R. (1999). The Ising Model, Computer Simulation, and Universal Physics. W: M. Morgan, M. Morrison (red.), *Models as Mediators* (s. 96–145). Cambridge: Cambridge University Press.

- Humphreys, P. (2004). *Extending Ourselves: Computational Science, Empiricism, and Scientific Method*. New York: Oxford University Press.
- Ihde, D. (2006). Models, Models Everywhere. *Sociology of the Sciences Yearbook*, 25, 79–86.
- Kleiber, M. (1999). Modelowanie i symulacja komputerowa – moda czy naturalny trend rozwojowy nauki. *Nauka*, 4, 29–41.
- Kopczewski, T., Malawski, M. (2007). Ekonomia eksperymentalna: wprowadzenie i najnowsze badania. *Decyzje*, 8, s. 79–100.
- Korb, K.B., Mascaro, S. (2009). The Philosophy of Computer Simulation. W: C. Glymour, W. Wei, D. Westerstahl (red.), *Logic, Methodology and Philosophy of Science: Proceedings of the Thirteenth International Congress* (s. 306–325). London: College Publications.
- Krawczyk, M. (2012). Podstawy – filozofia metody eksperymentalnej w ekonomii. W: M. Krawczyk (red.), *Ekonomia eksperymentalna* (s. 17–32). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Krugman, P., Wells, R. (2009). *Macroeconomics*. New York: Worth Publishers.
- Lomi, A., Larsen, E.R. (1996). Interacting Locally and Evolving Globally: A Computational Approach to the Dynamics of Organizational Populations. *Academy of Management Journal*, 39, 1287–1321.
- Łatuszyńska, M. (2008). *Symulacja komputerowa dynamiki systemów*. Gorzów Wielkopolski: Wyd. PWSZ.
- Łatuszyńska, A. (2010). Symulacja wieloagentowa w zastosowaniach biznesowych. *Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą*, 28, 160–170.
- Łatuszyńska, M. (2015). Symulacja komputerowa w ekonomii eksperymentalnej. *Studia Informatica*, 36, 5–18.
- Malone, T.W. (1986). Modeling Coordination in Organizations and Markets. *Management Science*, 33, 1317–1332.
- Masuch, M., LaPotin, P. (1989). Beyond Garbage Cans: An AI Model of Organizational Choice. *Administrative Science Quarterly*, 34, 38–67.
- Morgan, M. (2002). Model Experiments and Models in Experiments. W: L. Magnani, N. Nersessian (red.), *Model-Based Reasoning: Science, Technology, Values* (s. 41–58). New York: Kluwer.
- Morgan, M. (2003). Experiments without Material Intervention: Model Experiments, Virtual Experiments and Virtually Experiments. W: H. Radder (red.), *The Philosophy of Scientific Experimentation* (s. 217–235). Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Morgan, M. (2005). Experiments Versus Models: New Phenomena, Inference and Surprise. *Journal of Economic Methodology*, 12 (2), 317–329.

- Morrison, M. (2009). Models, Measurement and Computer Simulation: The Changing Face of Experimentation. *Philosophical Studies*, 143 (1), 33–57.
- Naylor, T.H., Burdick, D.S., Sasser, W.E. (1967). Computer Simulation Experiments with Economic Systems: The Problem of Experimental Design. *Journal of the American Statistical Association*, 62 (320), 1315–1337.
- Nelson, R.R., Winter, S.G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- North, M.J., Macal, C.M. (2007). *Managing Business Complexity – Discovering Strategic Solutions with Agent-Based Modeling and Simulation*. New York: Oxford University Press.
- Norton, S., Suppe, F. (2000). Why Atmospheric Modeling is Good Science. W: C. Miller, P. Edwards (red.), *Changing the Atmosphere: Expert Knowledge and Environmental Governance* (s. 67–107). Cambridge: MIT Press.
- Padgett, J.F. (1980). Managing Garbage Can Hierarchies. *Administrative Science Quarterly*, 25, 583–604.
- Parke, E.C. (2014). Experiments, Simulations, and Epistemic Privilege. *Philosophy of Science*, 81 (4), 516–536.
- Parker, W. (2009). Does Matter Really Matter? Computer Simulations, Experiments and Materiality. *Synthese*, 169, 483–496.
- Peck, S.L. (2004). Simulation as Experiment: A Philosophical Reassessment for Biological Modeling. *Trends in Ecology and Evolution*, 19 (10), 530–534.
- Peschard, I. (2012). Is Simulation an Epistemic Substitute for Experimentation? W: S. Valenti (red.), *Simulations and Networks* (s. 1–26). Paris: Hermann.
- Radder, H. (red.). (2003). *The Philosophy of Scientific Experimentation*. Pittsburg: University of Pittsburgh Press.
- Reiss, J. (2011). A Plea for (Good) Simulations: Nudging Economics Toward an Experimental Science. *Simulation & Gaming*, 42 (2), 243–264.
- Roth, A.E. (1995). Introduction to Experimental Economics. W: J. Kagel, A.E. Roth (red.), *Handbook of Experimental Economics* (s. 3–109). Princeton: Princeton University Press.
- Roush, S. (2015). *The Epistemic Superiority of Experiment to Simulation*. Berkeley: University of California. Pobrane z: philsci-archive.pitt.edu/11110/ (15.06.2016).
- Selten, R., Sauermann, H. (1959). Ein Oligopolexperiment. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 115, 427–471.
- Siegel, S., Fouraker, L.E. (1960). *Bargaining and Group Decision Making. Experiments in Bilateral Monopoly*. New York: McGraw-Hill.

- Simon, H.A. (1969). *The Sciences of the Artificial*. Cambridge: MIT Press.
- Smith, V.L. (1962). An Experimental Study of Competitive Market Behavior. *Journal of Political Economy*, 70 (2), 111–137.
- Stachak, S. (1997). *Wstęp do metodologii nauk ekonomicznych*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Tesfatsion, L. (2002). Agent-Based Computational Economics: Growing Economies from the Bottom Up. *Artificial Life*, 8 (1), 55–82.
- Thurstone, L.L. (1931). The Indifference Function. *Journal of Social Psychology*, 2, 139–167.
- Tolk, A., Heath, B.L., Ihrig, M., Padilla, J.J., Page, E.H., Suarez, E.D., Szabo, C., Weirich, P., Yilmaz, L. (2013). Epistemology of Modeling and Simulation. W: *Proceedings of the 2013 Simulation Conference WSC* (s. 1152–1166). Washington.
- Vallverdú, J. (2014). What Are Simulations? An Epistemological Approach. *Procedia Technology*, 13, 6–15.
- Weber, M. (2004). *Philosophy of Experimental Biology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weisberg, M. (2013). *Simulation and Similarity. Using Models to Understand the World*. Oxford: Oxford University Press.
- Winsberg, E. (2009). A Tale of Two Methods. *Synthese*, 169 (3), 575–592.
- Winsberg, E. (2010). *Science in the Age of Computer Simulation*. Chicago: University of Chicago Press.

COMPUTER SIMULATION RATHER THAN TRADITIONAL EXPERIMENT

Abstract

Even though the number of experiments conducted by economists is growing every year and the experimental method has become for good a part of economics methodology, it is not possible to do experiments on the economy as a whole and many economic phenomena cannot be subject to experimental manipulation for a variety of reasons – practical, ethical or technological. In such cases the computer simulation can support economics in achieving a status of a fully-fledged experimental science. But does the epistemological value of com-

puter simulation match the cognitive value of traditional economic experiment? This article attempts to answer that question.

Keywords: computer simulation, experimental economics

JEL codes: A10, C6



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-04

Maciej Miszewski*

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

INSTYTUCJONALNE UWARUNKOWANIA WYKORZYSTYWANIA ZASOBÓW KAPITAŁU LUDZKIEGO

Streszczenie

Punktem wyjścia dla rozważań autora jest konstatacja, iż zasoby kapitału ludzkiego, jakimi dysponuje polska gospodarka, są w znacznym stopniu niewykorzystane, a nawet marnowane. Przejawem tego jest między innymi niedostatek kreatywności polskich pracowników i niska innowacyjność przedsiębiorstw. Wśród rozważanych uwarunkowań tego stanu podkreślono niedocenywanie wagi zatrudnienia rozumianego jako dobro niematerialne wywołujące dodatnie efekty zewnętrzne, model systemu edukacji, a także odtwarzające cechy gospodarki folwarcznej nawyki modyfikujące niekorzystnie stosowane w przedsiębiorstwach i instytucjach metody zarządzania personelem i kształtowania relacji interpersonalnych.

Słowa kluczowe: zatrudnienie, innowacyjność, polityka rynku pracy, asymetria rynkowa

Wprowadzenie

Diagnozy obecnego stanu polskiej gospodarki, zarówno pochodzące z kręgów rządowych, jak i ze środowisk krytycznych wobec polityki gospodarczej proponowanej przez rządzącą ekipę, są zgodne co do tego, że jednym z kluczowych zagrożeń jest dla Polski stagnacja określana również jako „pułapka średniego wzrostu”.

* Adres e-mail: e.m.miszewscy@pro.onet.pl.

Ujmując problem skrótowo, można rzec, że proste rezerwy rozwojowe wyzwolone przez transformację zostały już wyczerpane. Polska jest aktualnie aktywnym uczestnikiem globalnej gospodarki, dostarcza jednak dóbr o nie najwyższym stopniu przetworzenia, o niezbyt wielkiej wartości dodanej. Utrzymywanie korzystnych tendencji rozwojowych jest w tej sytuacji możliwe dopóty, dopóki relatywnie dobrze wykwalifikowane zasoby polskiego kapitału ludzkiego będą oferowane po konkurencyjnych, niskich cenach. Stan ten nie da się utrzymać na dłuższą metę. Globalizacja sprawia, że coraz łatwiejsze staje się przenoszenie niewymagającej unikalnych kwalifikacji działalności wytwórczej do słabiej rozwiniętych krajów, w których ceny pracy są zdecydowanie niższe. Jednocześnie w Azji Południowo-Wschodniej, ale również w Ameryce Łacińskiej podnosi się stopniowo kultura pracy stanowiąca dotychczas barierę odstraszącą wielkie firmy światowe od lokowania produkcji w tych regionach.

Skonstatowany stan rzeczy uzasadnia podjęcie rozważań dotyczących uwarunkowań wykorzystywania kapitału ludzkiego w Polsce. Proces ten jest składową rozwoju społeczno-gospodarczego, której znaczenie trudno byłoby przecenić. Zatem celem niniejszego opracowania będzie rozpoznanie owych uwarunkowań, ze szczególnym uwzględnieniem uwarunkowań instytucjonalnych. Dotychczasowa polityka państwa w tym obszarze opiera się na rezultatach neoklasycznych analiz pomijających ten typ uwarunkowań. Kolejnym celem rozważań będzie ujawnienie barier utrudniających rozwój kapitału ludzkiego oraz wyzwolenie tkwiącego w nim potencjału innowacyjnego.

Reakcja na niedostatek rozwoju kapitału ludzkiego i brak innowacyjności w gospodarce może być – teoretycznie rzecz biorąc – trojaka. Najprostsze rozwiązanie polega na uzbrojeniu istniejących zasobów ludzkich nowym kapitałem rzeczowym poprzez, jak to sugeruje M. Morawiecki, szeroki program inwestycyjny oparty na środkach publicznych. Koncepcja ta, niezależnie od długofalowego obciążenia budżetu i wzrostu poziomu opodatkowania, co samo w sobie nie może być jeszcze uznane za wadę, skutkować może jedynie połowicznymi, krótkoterminowymi sukcesami. Nastąpi niewątpliwie wzrost produkcji nowych dóbr i usług, które dadzą się sprzedać na globalnym rynku, jednak podtrzymany zostanie naśladowczy model wzrostu. Program taki nie zaowocuje nowymi technologiami ani innowacyjnymi produktami, które mogłyby podporządkować sobie istniejące segmenty rynku globalnego, a tym bardziej nie przyczyni się do powstania nowych jego segmentów.

Drugi typ reakcji to postawienie na edukację. Polska w XXI wieku jest obszarem o wyjątkowo wysokiej stopie skolaryzacji, zwłaszcza jeśli chodzi o szkolnictwo wyższe. Nie przekłada się to jednak jak dotąd na wzrost innowacyjności, skutkuje natomiast wysokim bezrobociem wśród absolwentów, trudnościami ze znalezieniem dla nich pracy zgodnej z kwalifikacjami itp.

Trzecia wreszcie możliwa w tym przypadku reakcja polegać może na zwróceniu uwagi na instytucjonalne uwarunkowania niskiej innowacyjności przedsiębiorstw i słabego wykorzystania potencjału kapitału ludzkiego oraz próbach zmiany tych uwarunkowań. Nie jest to tak trudne, jeśli chodzi o sferę instytucji formalnych i organizacji powołanych między innymi do rozwijania i uwalniania potencjału kapitału ludzkiego. Analiza instytucjonalna powinna jednak sięgać głębiej, obejmując instytucje nieformalne, w tym elementy matrycy instytucjonalnej determinujące zachowania stron kontraktu zatrudnienia – pracodawcę i pracobiorców. Rozpoznanie pojawiających się tu dylematów, a także – o ile okaże się to wykonalne – sformułowanie sugestii co do sposobów ich rozwiązywania stanowi warunek realizacji nakreślonych już wcześniej celów opracowania.

1. Natura relacji pracodawca–pracobiorca

Konwencjonalne ujęcie relacji pomiędzy pracodawcą a pracobiorcą sprowadza je do transakcji rynkowej. Znakomita większość publikacji dotyczących tego zagadnienia przyjmuje optykę neoklasycznej mikroekonomii nakazującą założenie, iż rynek pracy można rozpatrywać podobnie jak inne rynki (zwłaszcza dóbr i usług), uwzględniając jedynie głównie wpływ państwa na zawierane transakcje jako cechę różnicującą.

Zastanawiając się jednak nad instytucjami determinującymi charakter omawianej relacji, można dostrzec, że poza czysto rynkową instytucją, jaką jest wymiana „praca–płaca”, w relacji tej uczestniczy co najmniej jeszcze jedna, o społeczno-ekonomicznym charakterze (Rist, 2014, s. 110). Jest nią zatrudnienie będące zespołem więzi łączących pracobiorcę z przedsiębiorstwem pracodawcy, a zarazem określających społeczny status pracobiorcy (Miszewski, 2011, s. 25). Zatrudnienie warunkuje możliwości kształtowania więzi rodzinnych, wpływa na sposób, w jaki pracobiorca postrzegany jest przez swoje otoczenie, wreszcie – determinuje dostęp do kredytów bankowych istotnych nierzadko dla zapewnienia mu szans rozwoju

w wielu wymiarach jego bytu. Wolno też przypuszczać, iż zatrudnienie jest jednym ze źródeł tworzenia się kapitału społecznego.

Zatrudnienie jest dobrem (usługą) dostarczanym przez pracodawcę w całym wachlarzu form od zatrudnienia etatowego z perspektywą trwałego związku z przedsiębiorstwem (co spotyka się często w firmach japońskich, a w Europie – w wielu firmach rodzinnych), poprzez formalną umowę o pracę, umowę o dzieło (znów z ewentualną perspektywą ponowienia umowy), wreszcie – umowę zlecenie. Wszystkie te formy, które nie dają szans na utrwalenie więzi pomiędzy pracobiorcą a przedsiębiorstwem, należałoby traktować jako ułomne.

Rozróżnienie pomiędzy pracodawcą a jego przedsiębiorstwem, które pojawia się w podjętych rozważaniach, zostało wprowadzone celowo. Tam bowiem, gdzie konsekwencją zatrudnienia mogą być formy współpracy wykraczające poza literę zawartej umowy, jak też częściowe lub pełne utożsamienie się z firmą, więź powstaje pomiędzy pracownikiem a przedsiębiorstwem jako zbiorowością. Rola przedsiębiorcy w tym kontekście polega na zarządzaniu zasobami ludzkimi, a więc nośnikiem kapitału ludzkiego, nie zaś nim samym. Zasoby te mogą być pojmowane przez pracodawcę jako zdolność do świadczenia pracy o określonych parametrach jakościowych powiązana z ludzkim nośnikiem, którego rozmiary wyraża się w liczbie zatrudnionych bądź w roboczogodzinach. Mogą jednak być też rozumiane jako warunek dysponowania kapitałem ludzkim, a więc merytorycznymi kompetencjami pracownika, jego kreatywnością, chęciami i możliwościami rozwoju w ramach wykonywanych funkcji i poza nimi, chęcią do utożsamiania swego interesu z interesem przedsiębiorstwa i szeregiem dalszych, nie zawsze uchwytnych elementów jakościowych. W zależności od przyjętego podejścia możemy mieć do czynienia z quasi-racjonalnym zarządzaniem zasobami ludzkimi sprowadzającym się do uzyskania jak najlepszej proporcji między wartością produktu pracy a kosztem jej zatrudniania lub też z gospodarowaniem zasobami kapitału ludzkiego, czyli takim postępowaniem, w wyniku którego kapitał ten, będący wszak jednym z zasobów przedsiębiorstwa, ulega samopomnażaniu.

Transakcji wymiany pracy na płacę nieuchronnie musi towarzyszyć wymiana zatrudnienia na kapitał ludzki. Rzecz w tym, że strony transakcji niekoniecznie muszą być świadome dokonywania się takiej również wymiany. Od tego, czy są one świadome i czy dotyczy to obu stron transakcji, zależą jej skutki, a więc korzyści, które stają się im dostępne. W odróżnieniu od typowych transakcji rynkowych ko-

rzyści te mogą być obopólne, mogą przypaść jednej tylko stronie, a mogą też jako szansa zostać zaprzepaszczone przez obie. Porównując wymianę zatrudnienia i kapitału ludzkiego, trzeba też pamiętać o tym, że o ile towarzysząca im czysto rynkowa wymiana pracy i płacy dotyczy strumieni ekonomicznych i z natury swojej jest ograniczona czasowo, to zatrudnienie i kapitał ludzki są zasobami, w przypadku których użyczenie dokonuje się z natury swojej niejako „na stałe”. Zarazem są to ewidentnie dobra prywatne, które zdolne są do kreowania dodatnich efektów zewnętrznych. W przypadku zatrudnienia efekty te mają charakter społeczny. Stanowią one element składowy dobrobytu społecznego, a ich ekonomiczny wymiar to ograniczenie presji na szereg wydatków budżetowych, zarówno transferów socjalnych, jak i wydatków na bezpieczeństwo wewnętrzne i ochronę zdrowia. W przypadku kapitału ludzkiego skala tych efektów zależy od instytucjonalnych warunków wyzwania tego kapitału (a więc wyzwania kreatywności, innowacyjności, skłonności do poświęcania się w imię interesu przedsiębiorstwa), i rzecz jasna od samych rozmiarów tego kapitału. Nie należy zatem rozpatrywać tej wymiany pod kątem jej ekwiwalentności. Nie da się przewidzieć, jaką wartość użytkową dla przedsiębiorcy przedstawiać będzie zaoferowany mu kapitał ludzki. Może być tak, że zasoby tego kapitału pozostaną w znacznym stopniu niewykorzystane, na przykład ze względu na przyjętą przez przedsiębiorstwo strategię bądź niechęć wobec zmian w rutynie zarządzania przedsiębiorstwem. Również w przypadku zatrudnienia niełatwo jest określić jego wartość użytkową. Składają się na nią elementy obiektywne, takie jak stabilizacja sytuacji materialnej i społecznej pracobiorcy, ale także subiektywne, jak poczucie „bycia na właściwym miejscu” w tym właśnie przedsiębiorstwie, ocena szans realizowania swoich ambicji zawodowych, oczekiwania co do poprawy statusu, itp.

2. Niedostatek innowacyjności polskich przedsiębiorstw a wykorzystywanie kapitału ludzkiego

Diagnozy dotyczące perspektyw polskiej gospodarki podkreślają, iż dotychczasowe nienajgorsze jej wyniki opierają się na wysoce nietrwałych podstawach. O ile bowiem względnie łatwo było przy relatywnie niezłej kulturze pracy polskich pracowników rozwijać produkcję na rynki zagraniczne, głównie europejskie, to wobec słabej innowacyjności polskich przedsiębiorców postęp w dziedzinie sprzedaży był osiąganym dzięki wytwarzaniu podzespołów na użytek wielkich firm zachod-

nich lub produktów imitujących produkty zachodnioeuropejskie czy amerykańskie. Perspektywa podtrzymywania takiego trendu jest wątpliwa, gdyż globalizacja ułatwia uruchamianie analogicznej produkcji w krajach Trzeciego Świata, gdzie koszty siły roboczej są jeszcze niższe, a poziom kultury pracy w przypadkach, gdy technologie produkcyjne nie są zbyt wyrafinowane, nie powoduje istotnych zmian jakości. Tam, gdzie produkcja trafia na globalny, zdominowany przez oligopole rynek, na przykład elektronicznych dóbr konsumpcyjnych, obniżenie jakości nie jest problemem dla producenta, który i tak zdolny jest nakłonić masowego nabywcę do nabywania swoich produktów.

Przyczyn niedostatku innowacyjności można się doszukiwać w trzech obszarach. Po pierwsze, sektor B+R, który załamał się w trakcie transformacji gospodarczej, nie odrodził się, a co więcej, nie ma podstaw, aby spodziewać się takiego odrodzenia. Podmioty tego sektora nastawione były na obsługę przedsiębiorstw działających w gospodarce zamkniętej, gdzie oczekiwania odbiorców ich usług, a w dalszej kolejności nabywców finalnych nie były zbyt wygórowane. Wtargnięcie rynku globalnego obnażyło skalę zapóźnienia tego sektora. Państwo nie było w stanie zmienić tego stanu rzeczy. Środki potrzebne do stworzenia podmiotów badawczych zdolnych do oferowania konkurencyjnych w globalnej skali rozwiązań przekraczały możliwości budżetu. Rodzimy kapitał prywatny jest jeszcze zbyt mało skoncentrowany, aby było go stać na poważne inwestycje w B+R. Największe polskie przedsiębiorstwa są w większości przypadków filiami korporacji transnarodowych, których placówki badawczo-rozwojowe istnieją od dawna w ich krajach macierzystych. Z ich strony można się raczej spodziewać „drenażu mózgów” – wyławiania zdolnych, potencjalnie kreatywnych jednostek i zatrudniania ich „u siebie”, poza Polską.

Te innowacje, które mimo wszystko się pojawiają, nie mogą zapewnić gospodarce wydostania się z „pułapki średniego wzrostu”. „Najwięcej innowacji ma charakter efektywnościowy – polega na wprowadzaniu rozwiązań zwiększających efektywność już istniejących sposobów wytwarzania produktów i usług. Takie innowacje mają ogromne znaczenie z punktu widzenia przedsiębiorstw, bo prowadzą do zwiększenia ich produktywności, a tym samym do wzrostu konkurencyjności. Z punktu widzenia całej gospodarki mogą mieć jednak mniej pozytywny efekt. Prowadzą wprawdzie do efektywniejszego wykorzystania cennych zasobów (np. energii), ale z drugiej strony – do zwolnienia zbędnych zasobów pracy” (Bendyk, 2015b, s. 49).

Ujawnia się tu efekt uboczny tego typu przedsięwzięć innowacyjnych – redukcja zdolności gospodarki do absorpcji zasobów kapitału ludzkiego. Z punktu widzenia rozwoju cywilizacyjnego opisany typ innowacji jest raczej szkodliwy niż korzystny. Innowacyjność służąca rozwojowi powinna wyzwalać popyt na nowych, wyedukowanych pracowników i opierać się na koncepcjach o przełomowym, nie zaś imitacyjnym charakterze (Brzeziński, 2015, s. 154).

Kolejną przyczynę niedostatku innowacyjności kojarzy się ze słabościami systemu oświaty. Dość powszechnie podkreśla się, iż w swojej obecnej postaci system ten podtrzymuje antyinnovacyjne, konserwatywne składniki mentalności kolejnych pokoleń, w tym patologiczny indywidualizm wyrażający się w niechęci do współpracy z innymi (Czapliński, 2015, s. 34), jak też orientację na „rywalizację ze wszystkimi o wszystko”. Kwaśnica, podejmując krytykę obowiązującego modelu kształcenia, stwierdza, że znajdująca odbicie w systemie edukacyjnym orientacja na naukę i technikę daje narzędzia umożliwiające działalność, ale zarazem jest źródłem negatywnych wzorców myślenia i wartościowania. Wspomniany autor wprowadza rozróżnienie dwu porządków bytowych, w których materializują się efekty kształcenia – porządku czynu i porządku rozumienia. Jego zdaniem w obu porządkach system edukacji zawodzi. W porządku czynu mamy do czynienia z niewłaściwym posługiwaniem się racjonalnością naukowo-techniczną, utożsamianiem gromadzenia wiedzy (informacji) z możliwościami jej sprawnego wykorzystywania. „Zaurzeczni sukcesami w podporządkowywaniu świata własnym celom, zbyt zajęci eksploataowaniem wszystkiego, co poddaje się technicznej kontroli, nie zauważaliśmy jednostronności takiego działania. Postęp może być zagrożony z powodu wyczerpywania się surowców i degradacji środowiska naturalnego. By przełamać ten schemat postępu, potrzebne są nowe, liczące się ze środowiskiem, technologie, nowe źródła energii, nowa, przyjazna ludziom, organizacja pracy, nowa, wykorzystująca możliwości technik informatycznych, organizacja życia społecznego. Trzeba uczyć myślenia krytycznego i twórczego, zdolnego rozpoznawać ten degradujący schemat postępu w realiach gospodarczych i społecznych. Zadaniem dla edukacji jest uczyć niezależności w opisywaniu i wyjaśnianiu świata oraz w planowaniu działań” (Kwaśnica, 2015, s. 136).

Przeniesienie porządku czynu i rządzącej nim racjonalności instrumentalnej na porządek rozumienia powoduje dehumanizację. Jej przejawami są konsumpcjonizm, uprzedmiotowienie siebie i innych, instrumentalizacja życia, zanik bezpośredniej

rozmowy i więzi z innymi, degradacja języka, wreszcie komercjalizacja podejmowanych działań, redukcja oceny działania do materialnej korzyści lub straty. Generalną konsekwencją dehumanizacji jest niezdolność jednostki do zadawania pytań egzystencjalnych i poszukiwania odpowiedzi na nie.

„Szkoła i media robią wiele, aby język pytań egzystencjalnych ośmieszyć, zdegradować i wyłączyć nie tylko z debaty, ale i z naszego myślenia. Ta nienazwana i niezauważana dehumanizacja wtapia się w codzienność jako naturalny i konieczny składnik zrationalizowany przez rozum instrumentalny. Wyniszczające i degradujące ludzkie życie zjawiska kryzysowe i pustka, niedobór sensu i motywacji, niezdolność do obdarzania innych zaufaniem, do empatycznych relacji z nimi, zostały uznane za normę... Przed szkołą stoi zadanie humanizacji, czyli rozwijania zdolności do swoiście ludzkiego sposobu życia, wyrażającego się w zadawaniu pytań egzystencjalnych” (Kwaśnica, 2015, s. 139).

Kwaśnica wskazuje na absurdalność podziału programu edukacyjnego na przedmioty odpowiadające ukształtowanym dyscyplinom naukowym, uporządkowane wewnętrznie zgodnie ze strukturą tych dyscyplin. Typowym błędnym założeniem programu jest zasada: „im więcej, tym lepiej” i abstrahowanie od zróżnicowania recepcji poszczególnych treści przez uczniów. Wedle postawionej przezeń diagnozy dzisiejsza szkoła zdolna jest dać uczniom wiedzę ograniczającą się do treści pochodzących wyłącznie z nauki, zorientowaną na wartości pragmatyczne, a przede wszystkim na umiejętność rozwiązywania testowych zadań egzaminacyjnych, których zawartość ukierunkowana jest na wiedzę encyklopedyczną. Przygotowanie do życia, jakie może dać współczesna szkoła, wyraża się w instrumentalnie pojmowanej wydajności życiowej. „Wartość życiowa uzyskanej tak wiedzy wyraża się w orientacji poznawczej typu «wiem, że jest tak i tak», a życiowa przydatność umiejętności w kompetencjach typu «wiem, jak to zrobić»” (Kwaśnica, 2015, s. 143). Szkoła wytwarza więc biernych wykonawców poleceń stanowiących siłę roboczą atrakcyjną jedynie z punktu widzenia ponadnarodowych korporacji nastawionych na jej eksploatację, a nie kapitał, który warto byłoby rozwijać.

3. Instytucjonalne uwarunkowania niedostatków rozwoju kapitału ludzkiego w Polsce

Diagnoza wskazująca na edukacyjne podłoże braku innowacyjności polskich przedsiębiorstw i pracowników, jak też na powszechność prymitywnych, eksploatorskich metod zarządzania kapitałem ludzkim nie tłumaczy do końca istniejącego stanu rzeczy. Od ponad 25 lat żyjemy wszak w gospodarce otwartej, mogąc korzystać ze swobody poruszania się po świecie, co dotyczy tak przedsiębiorców, jak i pracobiorców. Dla znacznej części bywających w wyżej rozwiniętych krajach jednostek musi być oczywiste, iż kształt relacji pracodawca–pracobiorca mógłby być inny również w Polsce. Trzeba się zatem zastanowić, dlaczego wzorce, które można obserwować na przykład w Skandynawii, Niemczech czy Holandii, nie są do nas przenoszone. Wolno przypuszczać, że na przeszkodzie stoją tu dalsze uwarunkowania o charakterze instytucjonalnym.

Istotne wydają się przede wszystkim te czynniki instytucjonalne, których oddziaływania się nie zauważa. Chodzi tu o elementy tak zwanej matrycy instytucjonalnej, a więc takie głęboko zakorzenione instytucje nieformalne, które nieraz już od stuleci nie stanowią reakcji na realne warunki bytowania, ale utrwalone, pozostają, sprawiając, że jednostki i zbiorowości bezwiednie się im podporządkowują. Najczęściej osoba czy grupa podlegająca działaniu matrycy instytucjonalnej nie jest w stanie w ogóle wyobrazić sobie, że w danej sytuacji można byłoby się inaczej zachować lub podjąć inne działania.

W odniesieniu do rozpatrywanego tu problemu przykładem może być tak zwany syndrom gospodarki folwarcznej. Bendyk (2015a, s. 70) charakteryzuje to zjawisko jako połączenie skrajnego indywidualizmu z opresyjnym kolektywizmem, wywodząc je ze środkowoeuropejskiego modelu rozwoju feudalizmu. Przekłada się to na sposób funkcjonowania przedsiębiorstw (czy nawet szerzej – wszelkich organizacji), w których obserwujemy znaczny dystans pomiędzy podwładnym a przełożonym i przyjmowanie za oczywistość autorytarnego paradygmatu zarządzania. Zjawisko to nie byłoby tak groźne i destrukcyjne, gdyby ograniczało się tylko do zachowań „władzy”. Rzecz jednak w tym, że narzucony przez przełożonych typ relacji jest podtrzymywany aktywnie przez podwładnych. Santorski (2015, s. 72) pisze w tym kontekście o „folwarcznej zмовie społecznej” obustronnie podtrzymywanej

i pojawiającej się poza przedsiębiorstwami także w instytucjach ochrony zdrowia, instytucjach edukacyjnych, w administracji i Kościele.

Rzut oka na charakterystyczne cechy omawianego syndromu przekonuje, iż działa on antyinnovacyjnie, a także antyefektywnościowo. Wskazuje się tu na arbitralny tryb podejmowania decyzji, których nie wyjaśnia się ani tym bardziej nie uzasadnia, co w zasadzie uniemożliwia współpracę członków zespołu pracowników z przełożonym. Autokratyczne relacje wewnątrz organizacji są akceptowane przez management, nawet jeśli ich negatywne konsekwencje wywołują sprzeciw części pracowników („musi być porządek”, „firma musi mówić jednym głosem” itp.). Pojawia się anomia wyrażająca się w rekompensowaniu sobie przez pracowników braku podmiotowości, nierównego traktowania czy destruktywnej krytyki poprzez drobne korzyści materialne (używanie sprzętu firmy do celów prywatnych, wynoszenie elementów wyposażenia). Innym przejawem syndromu folwarcznego jest blokowanie informacji, jak też podział na „swoich” i „obcych” wewnątrz organizacji wyodrębniający mniejsze grupy pracowników utrudniających sobie wzajemnie współpracę.

Santorski wskazuje ponadto na utrwalanie się populistycznych narracji („szukanie wroga” lub „winnego”), antyintelektualizm, dominację emocji nad refleksją, niechęć do standaryzacji, grę o władzę dla władzy jako takiej, roszczeniowość, brak dialogu pomiędzy stronami sporów lub – w przypadku sporów toczonych publicznie – pozorowanie tego dialogu. Swego rodzaju kwintesencją syndromu gospodarki folwarcznej jest brak szacunku wszystkich wobec wszystkich. „W większości polskich firm, zarówno prywatnego biznesu, jak i państwowych, badania nastroju, zaangażowania i wartości wskazują, że brak szacunku frustruje pracowników na równi z uciążliwościami organizacji pracy i niegodziwą płacą” (Santorski, 2015, s. 76).

Opisany problem, słabo dotychczas rozpoznawany literaturowo, nie jest rzecz jasna jedynym instytucjonalnym uwarunkowaniem marnotrawstwa zasobów kapitału ludzkiego. Skracając rozważania ze względu na założoną objętość tego artykułu, trzeba jednak napomknąć o zjawisku przyspieszonej modernizacji gospodarki, które właściwe jest wszystkim krajom transformacji systemowej, a Polsce jako liderowi tego procesu – w szczególności. Zauważmy zatem, że modernizacja przedsiębiorstw w tych krajach ma zwykle nader powierzchowny charakter. Przejawia się ona w mniej lub bardziej racjonalnej komputeryzacji całokształtu funkcjonowania danej firmy, przejmowaniu wzorów procedur z renomowanych firm zagranicznych przy braku skutecznego oddziaływania na pracowników, którzy w tych nowych warun-

kach muszą się odnaleźć i zapewnić sprawność działania. Bardzo często przyjmowanie nowych rozwiązań ma charakter czysto wizerunkowy. Metody oddziaływania na załogę, jeśli w ogóle są przystosowywane do zmian systemu funkcjonowania, opierają się na materiałach szkoleniowych pochodzących z amerykańskich korporacji. To, że o internalizacji określonych rozwiązań decydują uwarunkowania kulturowe, wyraźnie odmienne w Polsce niż w USA, umyka na ogół kadrze menedżerskiej.

Pogłębiające się wciąż rozwarstwienie dochodowe (Domański, 2013, s. 167) sprawia, iż brak bodźców do zastanawiania się, czy motywowanie pracowników mogłoby wykraczać poza manewry związane z wynagrodzeniem. Coraz ważniejszym aspektem rozwarstwienia jest szybki wzrost liczebności prekariatu (Urbański, 2015, s. 257). Do istniejącej już wcześniej nierównowagi na rynku pracy (dość wyraźnego bezrobocia) dochodzi nowy, trudniej uchwytany czynnik – obfitość ludzi, którzy wprawdzie mają prace, ale w imię obrony tego statusu bądź nawet niewielkiej szansy na jego poprawę skłonni są zgodzić się na dowolne wymagania ze strony pracodawcy (Standing, 2014, s. 59; Bednarski, 2015, s. 148).

Źródłem istotnych uwarunkowań instytucjonalnych są też zachowania państwa. W omawianym tu obszarze mieliśmy do czynienia z aż trzykrotną redukcją pierwotnego zakresu polityki gospodarowania zasobami kapitału ludzkiego. W pierwszej kolejności politykę tę zredukowano do polityki rynku pracy, koncentrując się głównie na ilościowych charakterystykach obu stron tego rynku. Zatrudnienie utożsamiono zatem z rozwojem kapitału ludzkiego, co wydaje się daleko idącym uproszczeniem. Wobec permanentnej nierównowagi na rynku pracy polityka rynku pracy została zredukowana do polityki zwalczania bezrobocia. Ta z kolei, głównie ze względu na brak należytej infrastruktury, ogranicza się w znacznym stopniu do dystrybucji zasiłków, co trudno już nazywać polityką. W tym stanie rzeczy trudno byłoby uznać działania państwa za jakąkolwiek próbę gospodarowania kapitałem ludzkim.

Przeszkodą w spełnianiu przez państwo swoich zadań w omawianym obszarze jest wadliwa koncepcja infrastruktury obsługującej rynek pracy, nieumiejętność (a może niechęć) ze strony związków zawodowych do wyjścia poza schemat rozszczeń płacowych oraz – czego nie podkreśla się dostatecznie mocno w literaturze – wysokie koszty utrzymania dostatecznie rozbudowanej i dostatecznie kompetentnej administracji zdolnej do realizowania długofalowej strategii gospodarowania kapitałem ludzkim.

Elity polityczne zdają się nie dostrzegać w ogóle wagi tego obszaru, czego znamiennej ilustracją jest nazywanie odpowiedzialnego zań resortu Ministerstwem Pracy i Płacy (ewentualnie – Spraw Socjalnych). Nazwa ta jest odbiciem faktycznie prowadzonej polityki. Chodzi o to, aby większość ludzi miała miejsce pracy, aby nie dopuścić do rażącego obniżenia płac (co i tak nie w pełni się udaje), a wreszcie aby poszkodowanym przez dysfunkcję rynku pracy zapewnić minimum szans na przeżycie.

Taka postawa klasy politycznej rzutuje na kształt infrastruktury rynku pracy. Główną rolę odgrywają tu postanowienia Kodeksu pracy i działający na jego podstawie system sadowniczy. Zwróćmy uwagę, że poszczególne rozwiązania kodeksowe powstawały w toku toczącej się w parlamencie walki politycznej i są wypadkową relacji sił społecznych stanowiących strony sporu – prywatnych przedsiębiorców oraz lobby związkowego. Trzecią stroną jest tu administracja państwowa próbująca ograniczyć budżetowe koszty przyjmowanych rozwiązań. Natomiast szerokie rzesze pracowników (w tym zatrudnionych na warunkach innych niż umowa o pracę) nie są w tym sporze reprezentowane. Jeśli „strona rządowa” ma możliwość wywierania wpływu na ostateczny kształt przyjmowanego rozstrzygnięcia legislacyjnego, to traktuje je w kategoriach przetargu politycznego, pozyskując jedną bądź drugą ze stron sporu jako swoich potencjalnych wyborców (Bednarski, 2015, s. 160).

Jednocześnie jedyna instytucja regulacyjna, która mogłaby być narzędziem zarządzania przez państwo zasobami ludzkimi – Państwowa Inspekcja Pracy – pozostaje niemal całkowicie zmarginalizowana. Nie jest ona wyposażona ani w dostateczny zakres uprawnień pozwalający na niwelowanie trwałych asymetrii pomiędzy pracodawcami a pracobiorcami, ani też w środki i zasoby kadrowe. Jej interwencje ograniczają się do reagowania na skrajne przypadki patologicznych relacji w procesie pracy, co z zarządzaniem zasobami ludzkimi i dbałością o ich rozwój (samopomnażanie się kapitału) nie ma i nie może mieć nic wspólnego.

Wreszcie związki zawodowe funkcjonujące na podstawie ustawy sprzed ponad ćwierćwiecza w przeważającej części przypadków reprezentują jedynie interesy warstwy działaczy chronionych ustawowo i przejawiających czysto partykularne podejście do relacji pracowników i ich pracodawców. Sprzyja temu konkurencja pomiędzy zbyt licznymi organizacjami związkowymi, a także fakt, że związki odnoszą sukcesy głównie tam, gdzie oligopolistyczny pracodawca (niekiedy państwowy lub reprezentujący mieszany typ własności) może pozwolić sobie na ustępstwa płacowe.

Tam, gdzie walka o czysto pieniężne warunki zatrudnienia byłaby naprawdę potrzebna (Urbański, 2014, s. 215), a więc w średnich i mniejszych przedsiębiorstwach prywatnych, a także w części filii korporacji międzynarodowych, związki nie działają. Związki odbierane są społecznie pozytywnie przede wszystkim ze względu na pamięć o ich roli w zmianie ustrojowej, ale trzeba stwierdzić, że współcześnie nie stanowią one konstruktywnego składnika infrastruktury rynku pracy.

Warto też pamiętać o tym, że z natury swojej związki nie są zainteresowane sytuacją osób innych niż ich członkowie, a więc pracowników tych przedsiębiorstw i instytucji, w których związków nie ma, oraz bezrobotnych i prekariuszy. Nie interesują się też, czego dowodzi obserwacja ich działalności w całym ćwierćwieczu, rozwojem osobowym pracowników, możliwościami zmian relacji interpersonalnych ani doborem metod zarządzania. W tym zakresie polski model infrastruktury rynku pracy przyznający dominującą rolę związkom wypada bardzo niekorzystnie w porównaniu na przykład z modelem niemieckim opierającym się na współzarządzaniu. Różnicy tej nie wyjaśniają ani odmienności kulturowe (mniejszy „dystans władzy”), ani wyższy poziom zamożności naszych zachodnich sąsiadów.

Podsumowanie

Dokonany powyżej przegląd instytucjonalnych uwarunkowań wykorzystywania kapitału ludzkiego jako czynnika rozwoju społeczno-gospodarczego w Polsce pozwala uznać, że w tych właśnie uwarunkowaniach należy upatrywać przyczyny słabnącej efektywności gospodarowania, niskiego poziomu innowacyjności przedsiębiorstw oraz frustracji wśród szerokich rzesz pracowników i osób poszukujących zatrudnienia. Wywody wskazują, iż przyjmowane przez ekonomię głównego nurtu ujęcia sprowadzające podniesiony problem do ilościowej nierównowagi rynku pracy nie pozwala na wykrycie istotnych dysfunkcji rozwojowych, jak też ukierunkowuje politykę państwa w sposób nierokujący poprawy sytuacji. Rozmiary artykułu wymusiły pobieżne potraktowanie szeregu wątków, których zaznaczenie traktować należy jako próbę zainspirowania przyszłych badań empirycznych, których wyniki umożliwiłyby kontynuowanie podjętych tu rozważań na wyższym poziomie szczegółowości. Dotyczy to również rekomendacji dla polityki gospodarczej dających się wywieść z przeprowadzonych analiz. Wskazania tego typu byłyby przedwczesne, gdyż uruchomienie prorozwojowej polityki gospodarowania zasobami kapitału

ludzkiego wymaga wpięrow rozwiążania szeregu dylematów o charakterze politycznym owocującym pojawieniem się woli politycznej dokonania pożądanych w omawianym obszarze zmian.

Literatura

- Bendyk, E. (2015a). Kultura zbożowa. W: J. Żakowski (red.), *Reforma kulturowa 2020–2030–2040*, raport przygotowany na zlecenie Krajowej Izby Gospodarczej (s. 70). Warszawa: Krajowa Izba Gospodarcza.
- Bendyk, E. (2015b). Złożony świat innowacji. W: J. Żakowski (red.), *Reforma kulturowa 2020–2030–2040*, raport przygotowany na zlecenie Krajowej Izby Gospodarczej (s. 48–52). Warszawa: Krajowa Izba Gospodarcza.
- Brzeziński, M. (2015). Schumpeterowska teoria wzrostu gospodarczego a koncepcja inteligentnego państwa. W: Ł. Hardt, D. Milczarek-Andrzejewska (red.), *Ekonomia jest piękna?* (s. 153–169). Warszawa: Scholar.
- Czapliński, P. (2015). Zbyt późna nowoczesność. W: J. Żakowski (red.), *Reforma kulturowa 2020–2030–2040*, raport przygotowany na zlecenie Krajowej Izby Gospodarczej (s. 20–26). Warszawa: Krajowa Izba Gospodarcza.
- Domański, H. (2013). *Sprawiedliwe nierówności zarobków w odczuciu społecznym*. Warszawa: Scholar.
- Kwaśnica, R. (2015). Holistyczna szkoła całodniowa. W: J. Żakowski (red.) *Reforma kulturowa 2020–2030–2040*, raport przygotowany na zlecenie Krajowej Izby Gospodarczej (s. 135–160). Warszawa: Krajowa Izba Gospodarcza.
- Miszewski, M. (2011). Relacja pracodawca – pracobiorca i instytucjonalne uwarunkowania jej racjonalizacji w warunkach polskiej gospodarki. W: I. Ostoj, S. Swadźba (red.), *Spoleczno-kulturowe uwarunkowania funkcjonowania rynków i przedsiębiorstw* (s. 25–41). Katowice: Wyd. UE w Katowicach.
- Rist, G. (2015). *Urojenia ekonomii*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Santorski, J. (2015). Polskie folwarki. W: J. Żakowski (red.), *Reforma kulturowa 2020–2030–2040*, raport przygotowany na zlecenie Krajowej Izby Gospodarczej (s. 72–75). Warszawa: Krajowa Izba Gospodarcza.
- Standing, G. (2014). *Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa*. Warszawa: PWN.
- Urbański, J. (2014). *Prekariat i nowa walka klas*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.

INSTITUTIONAL CONDITIONS OF UTILIZING HUMAN CAPITAL

Abstract

This paper's point of departure is the assertion that human resources available within the Polish economy are to a large extent unused or even wasted. A manifestation of this claim can be found for example in insufficient creativity of Polish employees and poor innovativeness of companies. In the search for the reasons of this state of affairs we consider disregard for employment perceived as an intangible good triggering positive externalities, the education model, and the practice of managing human resources and creating interpersonal relations in companies and institutions that seem to reproduce the features of feudal economy.

Keywords: employment, innovativeness, labour market policy, market asymmetry

JEL codes: B52, E02, E23



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-05

Agnieszka Mrozińska*

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

POZIOM OBSERWACJI ZJAWISK A WSPÓŁCZESNA EKONOMIA

Streszczenie

Problemy metodologiczne ekonomii są źródłem ciągłych rozważań nad podejściami badawczymi i metodami, które te podejścia wykształcają. Chęć jak najdokładniejszego poznania rzeczywistości gospodarczej, a szczególnie skonstruowania idealnej metody, która mogłaby z dużą precyzją wskazywać przyszłe efekty teraźniejszych działań, skutkuje mnożeniem podejść badawczych, z których żadne nie wydaje się być tym idealnym. Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na znaczenie poziomu obserwacji zjawisk z punktu widzenia procesu agregacji we współczesnych badaniach ekonomicznych oraz wyróżnienie nowego podejścia badawczego uwzględniającego zagadnienie złożoności.

Słowa kluczowe: ekonomia złożoności, poziom obserwacji zjawisk, problemy metodologiczne ekonomii, złożoność

Wprowadzenie

Współczesna ekonomia i problemy, które, wydawać by się mogło, generuje, stają się obiektami licznych rozważań naukowych szczególnie wtedy, gdy sytuacja społeczno-gospodarcza, często na wyrost, określana jest jako sytuacja kryzysowa. Okresowe wzrosty zainteresowania tą tematyką nie dziwią, jeśli przyjmiemy, że

* Adres e-mail: agnieszka.mrozinska@ue.poznan.pl.

nauka ma przynieść wyjaśnienie funkcjonowania gospodarki i stać się pewnym źródłem informacji o przyszłości. Postrzeganie ekonomii poprzez większość społeczeństwa, w tym także przez podmioty gospodarcze, oparte jest na przekonaniu o „trafnych, empirycznie adekwatnych założeniach, rozwijanych przy zastosowaniu złożonego aparatu matematycznego. Wyobrażenie, jakie przeciętny odbiorca ma na temat ekonomii, ukształtowane jest przez szereg wykresów, danych, równań matematycznych, które w rezultacie pokazują określone trendy, zależności, predykcje co do wartości walut, towarów, instrumentów finansowych itp.” (Gorazda, 2014, s. 17). Jak słusznie dalej zauważa autor wcześniejszego sformułowania, nawet jeśli zdarza się, że owe predykcje okażą się fałszywe, winę za to ponoszą specjaliści, którzy nie zdołali w poprawny sposób wykorzystać teorii ekonomicznych, a nie teoria sama w sobie.

Trudności pojawiające się w naukach ekonomicznych wynikają w dużej mierze z problemów metodologicznych ekonomii. Można powiedzieć, że nauka ta nie radzi sobie ze złożoną, empirycznie postrzeganą rzeczywistością gospodarczą. Słabość ekonomii wynika również z braku porozumienia pomiędzy poszczególnymi szkołami, które funkcjonują w ramach ekonomii, a które przedstawiają często sprzeczne w stosunku do siebie poglądy i założenia. Mamy wtedy do czynienia z odmiennymi podejściami do tych samych zagadnień (przy spójnych fundamentach danej nauki) lub też poddziedzinami ekonomii jako takiej.

Część badaczy prezentuje dokonania ekonomii w taki sposób, jakby była ona nauką ścisłą, od której oczekuje się o wiele większej dokładności i precyzji w prognozowaniu przyszłości niż w przypadku nauk społecznych (Ratajczak, 2010, s. 292). Trudności badaczom przysparza także rozdzielenie ekonomii pozytywnej, która opisywałaby tylko fakty i zależności między nimi, od ekonomii normatywnej, która określałaby pożądane kierunki działań na rynku, co z kolei rodzi problem z wyborem sposobu prezentacji danych i ich interpretacji oraz problem samego rozumienia zjawisk (Gorazda, 2014, s. 17–20). Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na znaczenie poziomu obserwacji zjawisk z punktu widzenia procesu agregacji we współczesnych badaniach ekonomicznych oraz wyróżnienie nowego podejścia badawczego uwzględniającego zagadnienie złożoności.

1. Poziomy obserwacji zjawisk w ekonomii

Wzmagające na sile zróżnicowanie wewnętrzne ekonomii powodowane jest przez licznie dostępne narzędzia analityczne, zwiększający się obszar zainteresowania ekonomii oraz przez tendencję zwracania się ekonomii w stronę osiągnięć badawczych nauk społecznych, tak zwanych *soft sciences*. Jednocześnie dostępność metod analitycznych powoduje, iż ekonomiści starają się w badaniu zjawisk o nieliniowym charakterze wykorzystywać zaawansowane narzędzia, czerpiąc inspirację z nauk technicznych i nauk ścisłych.

Duże znaczenie w formułowaniu późniejszych wniosków i rekomendacji z przeprowadzonych badań, a w przyszłości tak bardzo oczekiwanych trafnych prognoz, ma określenie dokładnego zakresu badania, a ściślej ujmując – wskazanie odpowiedniego poziomu obserwacji. Skłonność do formułowania powszechnie obowiązujących praw ekonomicznych na wzór tych z nauk ścisłych (np. praw fizycznych) prowadzi często do przenoszenia wniosków adekwatnych do jednego poziomu obserwacji na inny poziom.

Pomiar i obserwacja procesów w otaczającej nas rzeczywistości wyraźnie oddzielają obiekt, który jest obserwowany, od obiektu, który obserwuje. Każda obserwacja jest aktem oddziaływania (formą wymiany energii) pomiędzy dwoma obiektami (obserwowanym i obserwującym) i w mniej lub bardziej oczywisty sposób wpływa na wynik obserwacji. Ludzki umysł przez tysiąclecia niejako przyzwyczał się do upraszczania niezliczonych sygnałów, które do niego docierają, co jest uwarunkowane ograniczoną możliwością rejestrowania w jednym czasie wielu bodźców. „Sumowanie i uśrednianie pojedynczych obserwacji, jeszcze zanim dotrą one do świadomości obserwatora, wydaje się jedynym sposobem percepcji czegokolwiek stabilnego i pewnego w świecie zanurzonym w nieprzewidywalnych kwantowych fluktuacjach” (Wołoszyn, 2013, s. 28). Przechodzenie z mikroskali pojedynczych obserwacji z jednoczesnym zwielokrotnieniem ich liczby czy skomplikowaniem układów strukturalnych tych obserwacji pozwala na zanotowanie finalnie efektu końcowego będącego jedynie pewnym rodzajem uśrednienia oddziaływań, ale nigdy nie ich prostą sumą. Naturalna więc wydaje się nie tylko pokusa dążenia do upraszczania wyników obserwacji, ale także agregacja struktur i oddziaływań. Klasycznym przykładem jest ekonomista, który w swoich badaniach nie wskazuje na miliony pojedynczych wynagrodzeń pracowników w całym kraju, ale opiera się na

pojęciu pewnego średniego wynagrodzenia czy woli interpretować zmiany pojedynczego indeksu giełdowego zamiast notowań setek akcji (Olszak, Ziemia, 2007).

Istnieje silny związek pomiędzy złożonością pojedynczych aktów obserwacji a zagregowanym charakterem wyciągniętych wniosków i zbudowanych na ich podstawie teorii. Atrybuty te są nierozłączne: bez agregacji nie mogłyby stabilnie istnieć sam badacz i niemożliwe byłoby uprawianie nauki, z kolei bez nieprzewidywalności i bogactwa elementarnych fenomenów nie istniałaby zmienność dająca się badać (Wołoszyn, 2013, s. 30).

2. Mikro- i makroekonomia jako komplementarne poziomy obserwacji

Skala opisu rzeczywistości w naukach ekonomicznych rozpościera się w granicach przedmiotów zainteresowania mikroekonomii i makroekonomii. Można powiedzieć, że mikroekonomia zajmująca się gospodarstwami domowymi, firmami, pojedynczymi osobami, które podejmują własne decyzje ekonomiczne, w których kierują się własnymi preferencjami i regułami zachowania, odzwierciedla domenę złożoności. W odróżnieniu od mikroekonomii makroekonomia reprezentuje domenę agregacji, łącząc ze sobą wszystkie podmioty, które bada mikroekonomia. Ekonomiczności zależnie od tego, która z domen (złożoność czy agregacja) jest im bliższa, stosują w badaniach narzędzia i modele różniące się perspektywą postrzegania systemów ekonomicznych. Przechodzenie pomiędzy domeną złożoności i agregacji nie jest proste, bo opis i cechy pojedynczego podmiotu gospodarczego nie transformują się w prosty sposób na makroekonomiczny opis całej gospodarki (Colander i in., 2009).

Modele makroekonomiczne budowane na podstawach zaczerpniętych z postaw pojedynczych podmiotów systemu mikroekonomicznego można usprawiedliwić dążnością do odzwierciedlenia świadomości tego, że zachowanie zagregowanego układu powinno chociaż w jakimś stopniu być zdeterminowane przez działanie mikrostruktur. Najczęściej jednak postępowanie takie spotyka się z krytyką chociażby ze względu na to, że nienaturalne okazałoby się zachowanie pojedynczego elementu, który byłby wyposażony w cechy charakteryzujące zbiorowość (Kirman, 1992). Poza tym nie jest poprawne, aby dochodzenie charakterystyki agregatu opierać na zsumowaniu własności poszczególnych składników (Smith, Foley, 2008).

Modele mikro- i makroekonomiczne nie powinny być jednak traktowane jako sprzeczność, ale powinny stanowić razem pewne komplementarne źródło wiedzy

o rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Nie wyczerpują one jednak wszystkich możliwych poziomów obserwacji zjawisk i procesów gospodarczych. Dzięki istnieniu hierarchicznej agregacji mamy do czynienia także z pośrednimi poziomami obserwacji, które można utożsamiać z regionami czy organizacjami społecznymi. Wołoszyn (2013, s. 36) pisze, że „dualizm prostota agregacja można traktować jako dwuwarstwowy wzorzec powtarzający się w każdej skali, który z jednej strony wprowadza pewien układ odniesienia wytyczający rozbieżne kierunki obserwacji i opisu systemów, lecz równocześnie dostarcza sposobu, w jaki można poradzić sobie z ową rozbieżnością poprzez dodanie pośrednich poziomów agregacji”.

W przypadku ekonomii, od której oczekuje się w miarę prostych rozwiązań skomplikowanych problemów, poziomy obserwacji zjawisk są istotną przesłanką do wprowadzenia pewnego rodzaju agregacji również w momencie analizowania wyników. W zależności od poziomu obserwacji należy zdecydować, czy większą wartość będzie przedstawiać prognoza dokładna, czy prognoza odległa. Ta pierwsza wymaga pełnego pakietu danych, precyzyjności obliczeń, a skutkiem jest skomplikowanie modelu. Prognoza oddalona w czasie wymusza redukcję obliczeń i progresywną degradację rezultatów, a w gruncie rzeczy oznacza pewien rodzaj agregacji, gdyż odległe prognozy stanowią wynik dla wielu różnych stanów początkowych (Wołoszyn, 2013).

Trudność ekonomii w poradeniu sobie z rzeczywistością gospodarczą wynika między innymi z trudności opisanie wszystkich występujących procesów i zjawisk za pomocą uniwersalnych metod i narzędzi. W literaturze znany jest tak zwany błąd złożenia, który w prosty sposób obrazuje, iż dodawanie elementów mikrostruktur działających w ramach makrosystemu nie tworzy makrosystemu w postaci sumy elementów. Inaczej mówiąc, to, co wydaje się nam korzystne na poziomie mikro (np. dla przedsiębiorcy, gracza rynkowego), nie wiemy, czy pozostanie równie dobrze ocenione z perspektywy innego poziomu obserwacji (np. całego społeczeństwa czy branży). Przykładem na zobrazowanie błędu złożenia, dodatkowo z punktu widzenia „tragedii dóbr wspólnych”, są rozważania Hardina (1968) zwane popularnie „tragedią wspólnego pastwiska”, w których opisani są producenci rolni korzystający wspólnie z pastwiska. Maksymalizując wykorzystanie pastwiska z własnej perspektywy, zwiększają liczebność stada i wydłużają czas korzystania z niego. Gdyby wszyscy producenci postępowali tak samo, pastwisko szybko stałoby się bezużyteczne z uwagi na zbytnią eksploatację. Podobne obserwacje przedstawił kilka lat

wcześniej Gordon, który również zauważył rozbieżność celów i motywacji podmiotów z mikro- i makrosfery. Wskazywał on przykład nawiązujący jednocześnie do zagadnienia dobra wspólnego, który udało mu się prześledzić w rybactwie: „ryby zostawione w morzu są bezwartościowe dla rybaka, gdyż nie ma pewności, że skoro zostawił je tam dziś, będą dostępne dla niego jutro” (Gordon, 1954, s. 124).

W rozważaniach nad współwystępowaniem i koordynacją różnych poziomów obserwacji Domański (2012, s. 185), opierając się na rozważaniach Schumpetra (1960) i autorów teorii wzrostu opartej na założeniu, że procesy rynkowe są sednem koordynacji mikroróżnorodności (Matcalfe, Foster, Ramlogan, 2006), stwierdza wręcz, że „zjawiska definiowane w makroskali w rzeczywistości nie występują, a tylko odzwierciedlają leżącą u podstaw strukturę zespołu”.

W przypadku nauk ekonomicznych systemy społeczno-gospodarcze prowadzą ze sobą dialog pomiędzy poziomami organizacyjnymi, na których czynione są poszczególne obserwacje. Można to zinterpretować jako dialog pomiędzy rozpoznaniem prawdopodobnej przyszłości na jednym poziomie i nieprzewidywalnymi skutkami tego rozpoznania dla przyszłości innych poziomów. W ekonomii głównego nurtu agregacja i dezagregacja są procesami o charakterze lustrzanym, bez których trudno byłoby cokolwiek stwierdzić, uporządkować czy wyciągnąć wnioski. W obliczu złożoności poziom obserwacji zjawisk zachodzących w rzeczywistości gospodarczej ma znaczenie przy ocenie procesów gospodarczych (Mrozińska, 2015).

Zetknięcie się różnych poziomów obserwacji i konsekwencje, jakie ze sobą niosą problemy z postrzeganiem zjawisk, spotykają się w literaturze z krytyką, w szczególności w odniesieniu do mikropodstaw makroekonomii, na których bazuje ekonomia głównego nurtu. Odnotować należy jednocześnie wzrost zainteresowania ekonomią behawioralną i ekonomią wiedzy niedoskonałej, której autorzy zwracając uwagę na to, że jednostka nie może być w pełni zrozumiana, nie będzie postępowała racjonalnie, a wręcz z wysokim prawdopodobieństwem wykaże chwiejność swojego zachowania (Frydman, Goldberg, 2009, s. 9–14).

3. Ekonomia złożoności

Duże nadzieje pokładane są także w ekonomii złożoności (*complexity economics*), która skłania się ku zacieraniu granic pomiędzy makro- i mikroekonomią,

odrywając się od klasycznych teorii i paradygmatów i przybliżając do rzeczywistości gospodarczej. Ekonomia złożoności jest jedną z najpoważniejszych propozycji wypełnienia luki poznawczej, która powstaje za sprawą rozbieżności pomiędzy rzeczywistością gospodarczą a teoriami, które opierały się na paradygmacie liniowym. Opisywanie współczesnej ekonomii z użyciem zależności liniowych jest wyrazem nieusprawiedliwionego uproszczenia.

Ekonomia złożoności stara się postrzegać gospodarkę jako złożony system, który działa na tych samych prawach co wszystkie złożone dynamiczne systemy. Kwestionuje zwłaszcza tradycyjny sposób rozumienia równowagi (ujęcie neowalrasowskie) i dynamiki systemów gospodarczych. Ogólnie zachowanie złożonego systemu adaptacyjnego jest wynikiem ogromnej liczby decyzji podjętych w każdej chwili przez wiele indywidualnych czynników (Holland, 1999; Dooley, 2002). Teoria złożoności zajmuje się określeniem i wyjaśnieniem, jak złożone zachowanie ewoluuje lub wyłania się z relatywnie prostych lokalnych interakcji pomiędzy elementami systemu w czasie (Manson, 2001).

Ekonomia złożoności traktuje rynki i gospodarki jako otwarte, dynamiczne, nieliniowe, nieustannie rozwijające się systemy. W modelowaniu podmioty gospodarcze występują jako pojedyncze indywidua, są heterogeniczne, dysponują niekompletną informacją, popełniają błędy, posiadają zdolność do nauki i adaptacji. Kształtowanie się preferencji uznawane jest za zagadnienie centralne. Ważnym problemem badawczym jest sposób tworzenia się złożoności ekonomicznej. Wyjaśnienie proponowane przez ekonomię złożoności kwestionuje preferowany kierunek rozwoju makroekonomii głównego nurtu – poszukiwanie podstaw mikroekonomicznych. Ponieważ obrazy makro są emergentnym rezultatem interakcji i zachowań na poziomie mikro, nie ma sensu wyszczególniania mikroekonomii i makroekonomii jako dwóch odrębnych dziedzin (Wojtyna, 2008, s. 9–32).

Jednym z podstawowych praw rządzących funkcjonowaniem złożonych układów adaptacyjnych jest zasada emergencji. Wskazuje ona, że w niektórych sytuacjach złożoność spontanicznie przekształca się w prostotę. W systemach zbudowanych z wielkiej liczby elementów wzajemne oddziaływanie między nimi prowadzi do powstania uporządkowanych zjawisk kolektywnych, które nazywane są własnościami emergentnymi systemu. Ich opis możliwy jest tylko na poziomie wyższym niż ten, którego używamy do opisu elementów składowych. Ekonomia złożoności wykorzystuje tę ideę do wyjaśnienia istoty makroekonomii. Otóż zja-

wiska makroekonomiczne są emergentnym rezultatem zachowań podmiotów gospodarczych i wzajemnych interakcji na poziomie mikroekonomicznym (Beinhocker, 2006; Jakimowicz, 2012, s. 97).

Podsumowanie

Specyfika nauki, jaką jest ekonomia, sprawia problem przy próbach poszukiwania powszechnie obowiązujących praw i uniwersalnych charakterystyk relacji między elementami systemu gospodarczego. Funkcjonująca gospodarka jest często opisywana z pewnego poziomu obserwacji, który jest różny w zależności od możliwości zanotowania prawidłowości i charakterystyk oraz utrzymania tego samego stopnia szczegółowości pomiaru. Klasycznie w ekonomii wyodrębniono poziom mikro i makro, przeprowadzając odrębne analizy dla każdego z poziomów postrzegania. Skłonność do percepcji zjawisk i procesów na pewnym poziomie agregacji wywołuje pokusę przenoszenia wnioskowania o zjawiskach w skali mikro do skali makro, co może prowadzić do fałszywych wniosków i błędnych interpretacji. Nowym spojrzeniem na obserwowane zjawiska gospodarczych jest ekonomia złożoności, która postuluje zaniechanie rozróżniania mikro- i makroekonomii ze względu na twierdzenie, iż makroekonomia jest wyrazem emergentnych zachowań mikroekonomicznych.

Literatura

- Beinhocker, E.D. (2006). *The Origin of Wealth. Evolution, Complexity and the Radical Remaking of Economics*. Cambridge: Harvard Business School Press.
- Colander, D., Goldberg, M., Haas, A., Juselius, K., Kirman, A., Lux, T., Sloth, B. (2009). The Financial Crisis and the Systemic Failure of the Economic Profession. *Critical Review: A Journal of Politics and Society*, 21 (2–3), 249–267.
- Domański, R. (2012). *Ewolucyjna gospodarka przestrzenna*. Poznań: Wyd. UE w Poznaniu.
- Dooley, K. (2002). Organizational Complexity. W: M. Warner (red.), *International Encyclopedia of Business and Management* (s. 5013–5022). London: Thompson Learning.
- Frydman, R., Goldberg, M.D. (2009). *Ekonomia wiedzy niedoskonalej*. Warszawa: Wyd. Krytyki Politycznej.

- Gorazda, M. (2014). *Filozofia ekonomii*. Kraków: Copernicus Center Press Sp. z o.o.
- Gordon, H.S. (1954). The Economic Theory of a Common-Property Resource: The Fishery. *Journal of Political Economy*, 62, 124–142.
- Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science*, 162, 1243–1248.
- Holland, J. (1999). *Emergence*. Reading, MA: Perseus Books.
- Jakimowicz A., 2012, *Podstawy interwencjonizmu państwowego. Historiozofia ekonomii*. Warszawa: PWN.
- Kirman, A.P. (1992). Whom or What Does the Representative Individual Represent? *The Journal of Economic Perspectives*, 6 (2), 117–136.
- Manson, S. M. (2001). Simplifying Complexity: A Review of Complexity Theory. *Geoforum*, 32, 404–414.
- Metcalfe, J.S., Foster, J., Ramlogan, R. (2006). Adaptive Economic Growth. *Cambridge Journal of Economics*, 30, 7–22.
- Mrozińska, A. (2015). Zagadnienie złożoności we współczesnej ekonomii regionalnej. W: E. Kowalewska-Borys, K. Chomicz (red.), *Współpraca międzynarodowa a rozwój lokalny. Wyzwania i perspektywy* (s. 192–200). Warszawa: Difin.
- Olszak, C.M., Ziemba, E. (2007). Approach to Building and Implementing Business Intelligence Systems. *Interdisciplinary Journal of Information, Knowledge & Management*, 2, 135–148.
- Ratajczak, M. (2010). Kryzys gospodarczy a rozwój ekonomii jako nauki. W: A. Grzelak, K. Pająk (red.), *Nowe trendy w metodologii nauk ekonomicznych*. T. 1. *Problemy ogólne metodologii nauk ekonomicznych* (s. 290–310). Poznań: Wyd. UE w Poznaniu.
- Schumpeter, J.A. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: PWN.
- Smith, E., Foley, D.K. (2008). Classical Thermodynamics and Economic General Equilibrium Theory. *Journal of Economic Dynamics & Control*, 32, 7–65.
- Wojtyna A. (2008). Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu? *Ekonomista*, 1, 12–19.
- Wołoszyn, P. (2013). *Struktury agentowe w symulacyjnych badaniach złożonych systemów ekonomicznych*. Kraków: Wyd. UE w Krakowie.

THE LEVEL OF PHENOMENA OBSERVATIONS IN CONTEMPORARY ECONOMY

Abstract

Methodological issues of economics are a source of constant discussion of research approaches and methods. The desire to identify as precisely as possible the economic reality, and especially to construct the perfect method which could indicate with precision the future effects of present actions, resulting in multiplication of research approaches, none of which seems to be the ideal. The aim of this article is to draw attention to the importance of the level of observation of phenomena from the point of view of the process of aggregation in modern economic research and to award of a new research approach taking into account the complexity of the issue.

Keywords: complexity economics, level of phenomena observations, methodological problems of economics, complexity

JEL code: B41



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-06

Aleksandra Olejniczak*

Uniwersytet Łódzki

KOMUNIKACJA W ŚRODOWISKU WIELOKULTUROWYM

Streszczenie

W ostatnich latach coraz większą wagę zaczęto zwracać na aspekty wielokulturowe w organizacjach. Komunikacja jest ważnym elementem zarządzania, a komunikacja w środowisku wielokulturowym jest procesem jeszcze trudniejszym. W artykule opisano proces komunikacji, podano różne definicje komunikacji. Zwrócono uwagę na efektywną komunikację oraz na bariery komunikacyjne i metody pokonywania tych barier. Celem artykułu jest opisanie trudności występujących w komunikacji w organizacji wielokulturowej oraz zaprezentowanie efektywnych metod pokonywania tych barier.

Słowa kluczowe: komunikacja, kultura

Wprowadzenie

W każdej organizacji komunikacja ma duże znaczenie. Proces komunikowania nie jest procesem łatwym, każdy z nas jest inny i dany przekaz może mieć zupełnie inne znaczenie dla nadawcy i odbiorcy. Bardzo łatwo jest popełnić błąd podczas dekodowania informacji. Często ten błąd popełniany jest nieświadomie. Możemy spróbować sobie wyobrazić, jak wiele dodatkowych trudności może sprawić nam komunikacja w środowisku wielokulturowym. W takiej sytuacji mamy dodatkowe

* Adres e-mail: olaolejniczak@o2.pl.

bariery, które są wyzwaniem zarówno dla nadawcy, jak i odbiorcy. Szczególnie w zarządzaniu organizacją międzynarodową komunikacja wielokulturowa ma ogromne znaczenie i w ostatnich latach szkolenia z tego zakresu stały się coraz bardziej popularne i powszechne.

1. Proces komunikacji

Komunikacja w organizacji odgrywa bardzo ważną rolę – jak powiedzieli Kreitner i Kinicki: „Zarządzanie jest komunikacją. Każda funkcja kierownicza zawiera w sobie jakąś formę bezpośredniej lub pośredniej komunikacji” (Szaban, 2012, s. 471). Organizacja to pracownicy, zatem komunikacja w organizacji wpływa na relacje pracownicze. Termin *komunikowanie* pochodzi od łacińskiego czasownika *communicare*, co oznacza zawiadamiać, być w relacji z kimś, uczestniczyć w czymś, oraz od rzeczownika *communio*, czyli wspólność, poczucie łączności (Zakrzewska-Bielawska, 2012, s. 444). W literaturze możemy znaleźć wiele definicji komunikacji. Jest to bardzo szerokie pojęcie, które zawiera w sobie komunikowanie i komunikowanie się.

Tabela 1. Definicje komunikacji według różnych autorów

B. Dobek-Ostrowska	Komunikowanie jest procesem porozumiewania się jednostek, grup lub instytucji. Jego celem jest wymiana myśli, dzielenie się wiedzą, informacjami i ideami. Proces ten odbywa się na różnych poziomach, przy użyciu zróżnicowanych środków i wywołuje określone skutki
P. Wachowiak	Komunikowanie oznacza wzajemne przekazywanie przez ludzi informacji, uczuć, umiejętności za pomocą pewnych symboli, takich jak: słowa, liczby, dźwięki, obrazy, gesty, mimika czy dotyk
J. Stankiewicz	Komunikowanie się to dynamiczny, dwustronny proces przekazywania informacji w formie symbolicznej poprzez odpowiednie kanały między nadawcą i odbiorcą, dzięki czemu mogą oni nawiązywać kontakty ze sobą
Z. Nęcki	Komunikowanie interpersonalne to podejmowana w określonym kontekście wymiana werbalnych, wokalnych i niewerbalnych sygnałów w celu osiągnięcia lepszego poziomu współdziałania
M. Andersen, W. Lewis, J. Murray	Komunikacja to proces, dzięki któremu dana osoba przez użycie słyszalnych lub wizualnych symboli powoduje znaczenie u jednego lub większej liczby słuchaczy

cd. tabeli 1

M. Defleur	Komunikacja to akt, który jest środkiem wyrażania norm grupowych, sprawowania kontroli społecznej, przydzielania ról, koordynacji wysiłków
R. Ross	Komunikacja jest procesem sortowania, selekcji i przesyłania symboli w taki sposób, który pomaga słuchaczowi przyjąć i odtworzyć w jego umyśle znaczenie zawarte w umyśle komunikującego
W. Schramm	Komunikacja jest narzędziem, które pozwala społeczeństwu egzystować
R. Verderber	Komunikacja to transakcyjny proces kreowania znaczenia przez uczestników procesu, zarówno na poziomie interpersonalnym, jak i publicznym

Źródło: Rutka, Wróbel (2012), s. 116.

We współczesnym świecie nie możemy funkcjonować bez komunikacji: mówimy, piszemy, informujemy, współpracujemy, pomagamy, używamy różnych gestów, wyrażamy uczucia. Elementem koniecznym komunikacji jest interakcja między co najmniej dwiema osobami, które świadomie chcą wymienić się informacją. Interakcja łączy się ze stosunkami interpersonalnymi, co oznacza, że stosunki te mogą mieć charakter partnerski lub też opierać się na stosunku dominacji i podporządkowania się. Proces komunikacji składa się z następujących elementów (Zakrzewska-Bielawska, 2012, s. 448):

- a) kontekst (miejsce i czas, warunki, w jakich odbywa się proces komunikowania);
- b) uczestnicy (nadawca i odbiorca);
- c) komunikat (przekaz: symbole, kodowanie i dekodowanie, forma i organizacja);
- d) kanał (droga przekazu i środki transportu, za pomocą których przekaz pokonuje dystans między nadawcą i odbiorcą);
- e) szum informacyjny (zakłócenia);
- f) sprzężenie zwrotne.

2. Efektywna komunikacja

Efektywne komunikowanie się oznacza przekazanie informacji drugiej osobie w taki sposób, w jaki chcemy, i zrozumienie naszej wiadomości przez drugą stronę w taki sposób, w jaki ta druga strona chce (Lane, Distefano, 2006, s. 12). Komunikacja jest najbardziej efektywna, jeśli nadawca i odbiorca przekazu rozumieją wiadomość w ten sam sposób. Każda jednostka jest nacechowana indywidualnym doświadczeniem, uczuciami, ideami, nastrojami, wykonywanymi zajęciami, religią, dlatego też komunikat wysłany i odebrany nie zawsze ma takie samo znaczenie (Zakrzewska-Bielawska, 2012, s. 450). Nasz sposób myślenia oraz różnice pomiędzy nadawcą i odbiorcą wpływają na sposób kodowania i dekodowania wiadomości.

W organizacji komunikacja jest bardzo ważna i widoczna na każdym polu działalności pracownika. Komunikacja wewnątrz organizacji to proces przekazywania informacji mający na celu wywołanie u pracowników zrozumienia dla decyzji podejmowanych w zakresie organizacji i zarządzania organizacją oraz budowanie podstaw lojalności i identyfikacji z firmą (Zakrzewska-Bielawska, 2012, s. 457). Komunikowanie w organizacji może mieć charakter interpersonalny (połączenia osobistych kontaktów członków systemu z przekazywaniem zapowiedzi od kierownika w dół struktury) oraz grupowy (stała część komunikacji w organizacji). Griffin (2004, s. 17) opisuje trzy role menedżerskie i w każdej z tych ról komunikacja jest bardzo istotna:

- a) role interpersonalne: reprezentanta, przywódcy, łącznika, które wymagają kontaktów z innymi ludźmi;
- b) role informacyjne: menedżera jako obserwatora, propagatora informacji i rzecznika, które wymagają przetwarzania informacji;
- c) role decyzyjne: menedżera jako przedsiębiorcy, osoby przeciwdziałającej zakłóceniom, dysponenta zasobów i negocjatora; przede wszystkim odnoszą się one do decyzji, które trzeba podjąć.

Ważne jest zarówno to, co wypowiadamy, czyli słowa, jak i gesty, mimika, ton głosu, postawa ciała. Ze względu na powyższe części składowe dzielimy komunikację na werbalną i niewerbalną. Wielu badaczy przytacza zasadę Mehrabiana: 7–38–55 (Sulski, 2014, s. 64). Z tej zasady wynika, że 7% przekazu wypowiedziane jest za pomocą słów, 38% jest oddane za pomocą głosu (wysokość, barwa, modulacja itp.), a 55% za pomocą języka ciała. Zatem komunikacja werbalna stanowi tylko 7%,

a komunikacja niewerbalna aż 93% przekazu. Szczególnie w środowisku wielokulturowym ważna jest świadomość znaczenia komunikacji werbalnej i niewerbalnej, ponieważ różnice językowe oraz różne interpretacje gestów mogą mieć duże znaczenia dla powodzenia organizacji na danym rynku. W przypadku komunikacji werbalnej dużą rolę odgrywa język i odpowiednie zrozumienie danego zwrotu w języku kraju goszczącego. W tabeli 2 przedstawione zostały nazwy firm, które weszły na polski rynek, a ich nazwy w języku polskim mogą przywoływać różne skojarzenia.

Tabela 2. Przykładowe nazwy marek producentów zagranicznych

Marka	Kraj pochodzenia	Produkt
Osram	Niemcy	żarówki
Pupa Milano	Włochy	kosmetyki
Siku	Niemcy	zabawki
Sram	USA	sprzęt rowerowy
SYF	USA	organizacja pozarządowa

Źródło: Sulski (2014), s. 68.

Komunikacja niewerbalna w środowisku wielokulturowym może sprawiać jeszcze więcej kłopotów niż komunikacja werbalna. Co ważne, nieświadomość różnic w komunikacji niewerbalnej może doprowadzić do końca współpracy osób wywodzących się z różnych kultur. Na komunikację niewerbalną składają się: kinestyka (gesty, język ciała, wyraz twarzy), ubiór i wygląd zewnętrzny, dystans między dwiema osobami. Te same gesty mogą mieć różne znaczenia w różnych kulturach, na przykład pukanie się w czoło/głowę we Francji, Włoszech i Niemczech oznacza „jesteś głupi”, w Hiszpanii i Wielkiej Brytanii – „jaki jestem bystry/mam pomysł”, a w Argentynie i Peru – „myślę” lub „pomysł”. Mimika może oznaczać różne emocje w zależności od norm kulturowych, na przykład kontakt wzrokowy – należy wziąć pod uwagę różnice w intensywności kontaktu wzrokowego tak, aby rozmówca czuł się komfortowo (Sulski, 2014, s. 71):

- a) kontakt wzrokowy intensywny – świat arabski, romańskie kraje europejskie, inne kraje śródziemnomorskie i kraje latynoamerykańskie,

- b) kontakt wzrokowy stały – kraje północnoeuropejskie i kraje północnoamerykańskie,
- c) kontakt wzrokowy umiarkowany – Korea Południowa, Tajlandia, większość krajów afrykańskich,
- d) kontakt wzrokowy niebezpośredni – większość krajów azjatyckich.

Podobnie ważne jest zachowanie odpowiedniego dystansu z rozmówcą. Odległość od rozmówcy zależy od kręgu kulturowego może się wahać od 0,3 do 1 m. Najkrótszy dystans charakteryzuje kraje arabskie, a największą odległość z rozmówcą należy zachować w Japonii.

3. Bariery komunikacyjne w środowisku wielokulturowym i metody ich pokonywania

Komunikowanie się stanowi główną część kultury (Krzykała-Schaefer, 2010, s. 132). Aby skutecznie komunikować się w środowisku wielokulturowym, należy uwzględnić zarówno kulturę, jak i język. Kultura warunkuje nasze zachowanie. W komunikacji międzykulturowej ważne są wartości, język, preferencje i uprzedzenia, tradycje i zwyczaje członków różnych kultur. Komunikacja w środowisku wielokulturowym może się okazać trudniejsza niż komunikacja w środowisku monokulturowym i dlatego ważne jest, aby zdać sobie sprawę z tego, jakie bariery komunikacyjne możemy spotkać.

Główne bariery komunikacyjne w środowisku wielokulturowym to (Glinka, Jelonek, 2010, s. 110):

1. Konstruowanie rzeczywistości

Każdy z nas jest ukształtowany przez naszą kulturę i w momencie komunikacji z osobą wywodzącą się z innej kultury możemy doświadczyć różnic kulturowych. Świadomość tych różnic możemy nabyć poprzez bezpośredni dłuższy kontakt z osobami reprezentującymi inne kultury lub dzięki szkoleniom z zakresu komunikacji międzykulturowej.

2. Tożsamość kulturowa

Każdy z nas ma wykształconą tożsamość kulturową, która ukształtowana została poprzez nasz język, zwyczaje, tradycje, religię. Jesteśmy przyzwyczajeni do wartości w obrębie naszej kultury. W komunikacji wielokulturowej możemy zostać

zaskoczeni przez odmienne zwyczaje i wartości wyznawane przez osoby o innej tożsamości kulturowej.

3. Błąd atrybucji i zła komunikacja

Często nawet doświadczeni negocjatorzy odwołują się do swojej kultury podmiotowej podczas komunikacji wielokulturowej. Zamiast dostrzec różnice kulturowe, winą za błędy komunikacyjne obarczają złe motywy negocjacyjne drugiej strony. Jest to tak zwana pułapka atrybucji.

4. Stereotypy

Porządkując otaczającą nas rzeczywistość, ulegamy stereotypom, czyli przypisujemy grupie cechy jednostki.

5. Rozumowanie i poznanie

Również różny może być sposób gromadzenia informacji, wnioskowania i podejmowania decyzji w środowisku wielokulturowym. Glenn (1981) opracował teorię rozumowania opartą na przeciwstawieniu funkcjonowania na podstawie autorytetu, zasady i precedensu (rozumowanie intuicyjne) oraz obserwacji, doświadczenia i pragmatyzmu (rozumowanie konceptualne). Rozumowanie intuicyjne możemy zaobserwować w mniejszych, homogenicznych, mniej wyspecjalizowanych społecznościach, w których bazuje się na precedensie i doświadczeniu historycznym. Z kolei rozumowanie konceptualne jest typowe dla bardziej rozwiniętych i zróżnicowanych społeczeństw, które traktują zasady jako idee, które należy stosować empirycznie i w razie potrzeby zmieniać lub odrzucać.

6. Komunikacja wysokiego i niskiego kontekstu

Niski lub wysoki kontekst wpływa na bezpośredni lub pośredni styl komunikowania się.

Komunikacja międzykulturowa jest coraz bardziej powszechna i w związku z tym Humes przedstawił psychospołeczne fundamenty, na których można budować zarządzanie i komunikowanie międzykulturowe (Szaban, 2012, s. 497):

- a) poszanowanie i grzeczność – należy okazać innym zrozumienie i szacunek dla inności;
- b) tolerancja – jest to nie tylko szanowanie innych poglądów czy wierzeń, ale również innych praktyk podczas wykonywania pracy czy popełnianie błędów;

- c) identyfikacja problemów – należy znaleźć źródło problemu, odnosząc się do różnic kulturowych, osób zaangażowanych w daną sytuację i kontekstu sytuacyjnego;
- d) kulturowe tabu – należy poznać drugą kulturę i być wyczulonym na wrażliwe aspekty kulturowe, aby nikogo nie urazić;
- e) znajomość praw – pozwoli uniknąć nieporozumień i niepotrzebnych kosztów;
- f) zachęcanie do integracji – poprzez kontakt bezpośredni osoby wywodzące się z różnych kultur mogą się lepiej poznać i dostrzec różnice kulturowe;
- g) uproszczenie języka – język angielski stał się podstawowym językiem komunikacyjnym w środowisku międzynarodowym, jednak nie dla wszystkich jest to język ojczysty i dlatego należy używać jego prostej formy, aby był zrozumiały dla wszystkich uczestników procesu komunikacji;
- h) rozumienie języka kraju – chodzi o język kraju, w którym prowadzona jest działalność biznesowa.

W ostatnich latach coraz większą wagę przywiązuje się do edukacji kulturowej, aby zwiększyć świadomość kulturową wśród studentów i pracowników. Owocne są szkolenia z zakresu różnic kulturowych, które pomagają wykształcić odpowiednie umiejętności komunikacyjne potrzebne we współpracy wielokulturowej. Poprzez porównanie różnych kultur uczestnicy szkolenia dostrzegają różnice i podobieństwa, omawiają napotkane trudności komunikacyjne, odgrywając określone scenki rodzajowe. Po ukończeniu szkolenia są bardziej świadomi kulturowo, co jest bardzo pomocne w pracy w zespole wielokulturowym. Dzięki temu są bardziej świadomi swojej kultury, ale zarazem otwarci na nowe kultury tak różne od ich kultury podmiotowej.

Adler dostrzegł trzy główne trudności w porozumiewaniu się międzykulturowym (Szaban, 2012, s. 501). Są to wzorce kulturowe, które sprawiają, że nieświadomie postrzegamy sytuacje poprzez narzucony nam wzór kulturowy; różnice w interpretacji obserwowanych zachowań oraz ocena danej kultury jako dobrej lub złej. Aby pokonać powyższe trudności, można stosować cztery strategie:

- a) adaptację – uznanie różnic międzykulturowych i dostosowanie się do nich;
- b) zmiany strukturalne – zmianę struktury zespołów międzykulturowych, czyli reorganizację;

- c) interwencję menedżera – określenie podstawowych norm na początku pracy zespołu wielokulturowego lub włączenie się menedżera wyższego szczebla w momencie powstania problemu;
- d) wykluczenie – wyłączenie niektórych członków zespołu, gdy inne metody zawiodły.

Podsumowanie

W artykule został opisany proces komunikacji, który jest zarówno elementem ważnym, jak i trudnym w każdej organizacji. Szczególnie wymagająca jest sytuacja, gdy pracujemy w zespole wielokulturowym. Wtedy oprócz wymagań związanych z komunikacją musimy wziąć pod uwagę trudności wynikające z różnic kulturowych. W ostatnich latach duży nacisk kładziony jest na szkolenie kulturowe, które sprawiają, że jesteśmy bardziej świadomi swojej kultury, ale zarazem odkrywamy inne kultury i stajemy się otwarci na tę inność. Wiedza z zakresu różnic kulturowych jest przydatna nie tylko w życiu prywatnym, ale szczególnie w sferze zawodowej. Często kluczem do sukcesu w negocjacjach międzynarodowych jest wiedza z zakresu różnic kulturowych.

Literatura

- Glinka, B., Jelonek, A.W. (2010). *Zarządzanie międzykulturowe*. Kraków: Wyd. UJ.
- Griffin, R.W. (2010). *Podstawy zarządzania organizacjami*. Warszawa: PWN.
- Krzykała-Schaefer, R. (2010). *Zarządzanie międzykulturowe w jednoczącej się Europie*. Poznań: Wyd. WSB.
- Lane, H., Distefano J., Maznevski M. (2006). *International Management Behavior*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Rutka, R., Wróbel, P. (2012). *Organizacja zachowań zespołowych*. Warszawa: PWE.
- Sulski, P. (2014). *Kulturowe uwarunkowania biznesu międzynarodowego*. Wrocław: Wyd. UE we Wrocławiu.
- Szaban, J.M. (2012). *Zachowania organizacyjne. Aspekt międzykulturowy*. Toruń: Wyd. Adam Marszałek.
- Zakrzewska-Bielawska, A. (2012). *Podstawy zarządzania. Teoria i ćwiczenia*. Warszawa: Wolters Kluwer.

COMMUNICATION IN INTERCULTURAL ENVIRONMENT

Abstract

Recently more attention has been paid to intercultural aspects of organization. Communication is an important element of organization and intercultural communication seems to be more difficult process. In the article the process of communication was described, giving different definitions of communication. Effective communication, the difficulties in communication and the methods of facing those difficulties were highlighted.

Keywords: communication, culture

JEL code: F23

STUDIA I MATERIAŁY



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-07

Patrycja Chodnicka-Jaworska*

Uniwersytet Warszawski

RATING KRAJU A KURSY WALUTOWE

Streszczenie

W artykule podjęto kwestię wpływu zmiany ratingu kraju na jego kursy walutowe. W związku z tym dokonano przeglądu literatury i postawiono hipotezę: zmiana credit ratingu kraju istotnie wpływa na zmiany kursów walutowych w momencie ich ogłoszenia zarówno w przypadku podwyżki, jak i obniżki noty ratingowej. Do weryfikacji hipotezy wykorzystano metodę *event study*. Jako zmienne zależne użyto procentowe zmiany kursów walutowych, natomiast jako zmienne niezależne wykorzystano długoterminowe ratingi kredytowe krajów publikowane przez S&P i Moody's dla lat 2000–2015. Do badania wykorzystano dane dzienne zebrane z bazy Thomson Reuters dla krajów europejskich.

Słowa kluczowe: *credit rating*, kursy walutowe, *event study*

Wprowadzenie

Agencje ratingowe pełnią kluczową rolę w funkcjonowaniu rynku finansowego. Jako podmioty prowadzące ocenę w szerokim zakresie podmiotowym i przedmiotowym uważane są za wiarygodne źródło informacji. Dotychczasową opinię o nich podważył ostatni kryzys finansowy, podczas którego nie zareagowały wystarczająco szybko na zmiany na rynku finansowym. W związku z tym pojawiły się pomysły

* Adres e-mail: pchodnicka@wz.uw.edu.pl.

mające na celu ograniczenie posługiwania się opiniami przez nie wydawanymi. Jednak gros naukowców i praktyków rynkowych nie widzi alternatywnych instytucji, które mogłyby na tyle wiarygodnie weryfikować ryzyko emitenta pod względem prawdopodobieństwa upadłości.

W zaistniałej sytuacji kluczowe stało się pytanie o faktyczny wpływ zmian credit ratingów na funkcjonowanie rynku finansowego. Dotychczasowe badania sugerują, że zmiana credit ratingu wpływa w sposób istotny na kursy akcji, obligacji, spready na stopach procentowych oraz CDS-ach. Istnieje niewiele badań poruszających kwestie wpływu zmian credit ratingów na kursy walutowe, w związku z tym w artykule podjęto ten problem. Postawiono hipotezę brzmiącą następująco: zmiana credit ratingu kraju istotnie wpływa na zmiany kursów walutowych w momencie ich ogłoszenia zarówno w przypadku podwyżki, jak i obniżki noty ratingowej. Do weryfikacji hipotezy wykorzystano metodę *event study*. Jako zmienne zależne zostały użyte procentowe zmiany kursów walutowych, natomiast jako zmienne niezależne wykorzystano długoterminowe ratingi kredytowe krajów europejskich publikowane przez S&P i Moody's dla lat 2000–2015.

Artykuł składa się z trzech części. Pierwsza to opis dotychczasowych badań na temat wpływu credit ratingu na zmiany kursów walutowych. Następnie dokonano charakterystyki danych oraz przedstawiono zastosowaną metodologię. Część trzecia to analiza wyników zwieńczona zakończeniem.

1. Przegląd literatury na temat wpływu credit ratingu na kursy walutowe

Dotychczasowe badania odnoszą się w głównej mierze do wpływu credit ratingu na zmiany kursów akcji, obligacji lub spreadów na CDS-ach i stopach procentowych. Istnieje niewiele badań na temat oddziaływania zmian not nadawanych krajom na kursy walutowe, szybkość ich reakcji oraz poziom istotności. Większość analiz dotyczy porównania zachowania się rynku walutowego z innymi instrumentami. W tabeli 1 dokonano przeglądu literaturowego na temat dotychczasowych badań wpływu zmian credit ratingu na kursy walutowe.

Tabela 1. Przegląd badań literaturowych

Autorzy	Wnioski
Brooks, Faff, Hillier, Hillier (2004) – akcje i kursy walutowe	Obniżenie ratingu wpływa negatywnie na stopy zwrotu z rynku akcji, a krajowy kurs walutowy w przeliczeniu na USD ulega deprecjacji
Kraussl (2005) – kurs walutowy, stopy procentowe, kurs akcji	Obniżenie credit ratingu powoduje wzrost spekulacji rynkowych na rynku wyrażony w nominalnych zmianach kursów walutowych, dziennych stopach procentowych oraz dziennych zmianach kursów akcji. Poprawa ratingów kredytowych lub oczekiwań co do zmian nie wpływa lub wpływa w sposób ograniczony na kursy
Kim, Wu (2008) – kurs walutowy, rynek akcji, obligacji	Poprawa długoterminowych ratingów kredytowych wpływa na rozwój rynku finansowego w krajach rozwijających się
Hooper, Hume, Kim (2008) – kurs walutowy, rynek akcji, obligacje	Marzec 1995 r., 42 kraje. Poprawa credit ratingów znacząco wpływa na aprecjację waluty, odpowiednio silniejsza zmiana przy spadku ratingów
Wu, Treepongkaruna (2008) – kurs walutowy, rynek akcji	Wpływ ratingów na zmienność rynku akcji i kursu walutowego na rynku azjatyckim, silniejsze zmiany na rynku walutowym, silny wpływ nastawienia
Alsakka, Gwilym (2011) – kurs walutowy	1994–2010, Fitch, Moody's, S&P. Wpływ ratingów zarówno na aprecjację i deprecjację waluty. Na Fitch rynek reaguje dokładnie w momencie publikacji, na obniżkę noty przez S&P silniej. Wpływ podziałów politycznych i uwarunkowań geograficznych
Brooks, Faff, Treepongkaruna, Wu (2015) – kurs walutowy, ceny akcji	1996–2010, 76 krajów. Rynki akcji i walutowy reagują inaczej na zmiany credit ratingów. Rynek akcji jest bardziej wrażliwy na zmiany.
Baum, Karpava, Schafer (2014) – obligacje i kursy walutowe	2011–2012, S&P, Moody's, Fitch, testowanie obserwacji, nastawienia i zmian ratingów, GARCH, kursy 17 krajów europejskich, obligacje francuskie, włoskie, niemieckie, hiszpańskie. Obniżka credit ratingów negatywnie wpływa na kurs walutowy i podnosi jego zmienność. Podnosi rentowność obligacji francuskich, włoskich, i hiszpańskich, a obniża niemieckich
Asonuma (2016) – kursy walutowe	Obniżka ratingu kredytowego powoduje deprecjację waluty

Źródło: opracowanie własne.

Dotychczasowe badania wskazują na wpływ realnego kursu walutowego na *credit rating* danego kraju (Bissoondoyal-Bheenick, 2005; Chodnicka-Jaworska,

2015). W efekcie może się pojawiać zjawisko spirali pomiędzy obiema zmiennymi, bowiem deprecjacja waluty powoduje obniżkę credit ratingu, a z kolei niższy *credit rating* wpływa na pogłębienie zjawiska deprecjacji. Zatem kryzysy na rynku walutowym wpływają na noty ratingowe, pogłębiając jednocześnie kryzys i wywołując efekt zakażenia instytucji finansowych (Reinhard, 2002; Gadanez, Miyajima, Shu, 2014). El-Shagi (2010) używa kursu walutowego oprócz indeksów giełdowych jako głównego wskaźnika kryzysu, analizując studium przypadku pięciu krajów azjatyckich, w które uderzył najsilniej azjatycki kryzys finansowy. Stwierdza, że zmiany kursów walut przeważnie poprzedza spadek ratingu. Jednocześnie zaznacza, że nie ma empirycznych dowodów, że zmiany not przyczyniły się znacząco do przyspieszenia azjatyckiego kryzysu finansowego. Jednak credit ratingi mogą generować krótkoterminowe wahania kursów walut.

Istotna może być również kwestia wpływu zmiany credit ratingu z inwestycyjnego na spekulacyjny i odwrotnie. Silniejsza zależność obserwowana jest w przypadku rynku akcji dla obniżki noty ratingowej niż jej podwyżki. W zaistniałej sytuacji po dokonaniu przeglądu literaturowego postawiono hipotezę brzmiącą następująco: zmiana credit ratingu kraju istotnie wpływa na zmiany kursów walutowych w momencie jej ogłoszenia zarówno w przypadku podwyżki, jak i obniżki noty ratingowej.

2. Opis metodologii badawczej i charakterystyka danych

Doczasowe badania różnią się między sobą wykorzystaniem interwału czasowego czy zakresem okna zdarzenia. Na przykład wcześniejsze publikacje oparte były głównie na danych miesięcznych, podczas gdy Steiner i Heinke (2001) wskazali, że dane dzienne są lepsze do oceny jakiegokolwiek wpływu. Dryf czasowy waha się w granicach od roku do 10 dni w oknie zdarzenia. W badaniu w związku z tym zastosowano dane dzienne do oceny oddziaływania credit ratingów na kursy walut. Ze względu na podobieństwo metodologii oceny wykorzystano noty publikowane przez Standard & Poor's Investor Service i Moody's dla okresu od 1 stycznia 2010 roku do 31 grudnia 2015 roku. Do analizy wykorzystano dane dla ratingów długoterminowych (*S&P long term issuer credit rating*, *Moody's long term issuer credit rating*). Następnie dokonano klasyfikacji względem podwyżki i obniżki credit ratingów. Podział ratingów z punktu widzenia ponoszonego ryzyka zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Podział ratingów z punktu widzenia ponoszonego ryzyka

	<i>Moody's long term issuer credit rating</i>	<i>S&P long term issuer credit rating</i>
Inwestycyjne	Aaa	AAA
	Aa1	AA+
	Aa2	AA
	Aa3	AA-
	A1	A+
	A2	A
	A3	A-
	Baa1	BBB+
	Baa2	BBB
	Baa3	BBB-
Spekulacyjne	Ba1	BB+
	Ba2	BB
	Ba3	BB-
	B1	B+
	B2	B
	B3	B-
	Caa1	CCC+
	Caa2	CCC
	Caa3	CCC-
	Caa	CC
	C	NR
	WR	SD

Źródło: opracowanie własne.

W badaniu zastosowano credit ratingi krajów europejskich¹ oraz dzienne zmiany kursów walutowych. Dane pozyskano z bazy Thomson Reuters.

Do badania wpływu zmian credit ratingów na kursy walut wykorzystano metodologię *event study*. Opiera się ona na agregacji ponadnormalnych różnic dla tej samej zmiennej w każdym oknie zdarzenia celem określenia ponadnormalnych skumulowanych różnic (CAD) przy założeniu, że brak jest innych czynników, które miały miejsce w tym czasie. W związku z wysoką zmiennością kursu zastosowano po dwa okna zdarzenia składające się łącznie z 20 dni przed rzeczywistym terminem zdarzenia (4 tygodnie robocze) i 20 dni po konkretnym wydarzeniu, tak więc w sumie 44 dni sesyjne określone w przedziale czasu jako $[-21, +23]$. Okres $[-1, +3]$ to okno zdarzenia, natomiast $[-21, -12]$, $[-11, -2]$ i $[+4, +13]$, $[+14, +23]$ to okna zmian przed wydarzeniem i odpowiednio po wydarzeniu. Dzień publikacji informacji oznaczany jest jako 0.

W metodologii *event study* testy statystyczne są oparte na podnormalnych różnicach, które oznacza się jako różnicę między rzeczywistą wartością spreadu na każdy dzień w oknach zdarzeń i wartością oczekiwaną mierzoną jako średnia dziennych różnic dla poprzednich 250 dni roboczych poprzedzających okna zdarzenia. W ten sposób otrzymujemy ponadnormalne różnice, których statystyczną odróżnialność od zera sprawdzamy za pomocą statystyki t-Studenta w odpowiednich podgrupach. Testy parametryczne przypisują równe szanse na osiągnięcie zarówno pozytywnych, jak i negatywnych odchyłeń od wartości oczekiwanej. Mała liczba obserwacji może osłabić moc testów statystycznych, co sugeruje, że należy rozważyć zarówno znaczenie ekonomiczne, jak i statystyczne wyników.

3. Analiza oddziaływania zmiany credit ratingu na kursy walutowe krajów europejskich

Wpływ zmiany credit ratingu kraju na kursy walutowe został wykonany w dwóch wariantach. Pierwszy z nich dotyczy stóp zwrotu na kursach walutowych,

¹ Albania, Armenia, Austria, Białoruś, Belgia, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Gruzja, Niemcy, Grecja, Węgry, Islandia, Irlandia, Włochy, Łotwa, Lichtenstein, Litwa, Luxemburg, Macedonia, Malta, Mołdawia, Monako, Czarnogóra, Holandia, Norwegia, Polska, Portugalia, Rumunia, Rosja, Serbia, Słowacja, Słowenia, Hiszpania, Szwecja, Szwajcaria, Turcja, Ukraina, Wielka Brytania.

drugi natomiast bada oddziaływanie not ratingowych na różnice stóp zwrotu. Wyniki estymacji zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3. Estymacja wpływu zmian credit ratingów krajów na zlogarytmowane stopy zwrotu oraz ich różnice dla kursów walutowych
[* , ** , *** oznaczają odpowiednio poziom istotności 1% , 5% i 10%]

Zmienna	Zlogarytmowane stopy zwrotu				Różnice zlogarytmowanych stóp zwrotu			
	wzrost		spadek		wzrost		spadek	
	S&P	Moody	S&P	Moody	S&P	Moody	S&P	Moody
pre-event window [-21, -12]								
α	-0.0000624	-0.00455	0.00111	-0.00123	-0.111	-0.0834	-0.0743	0.234
t-Student	(-0.03)	(-1.51)	(0.31)	(-0.17)	(-0.47)	(-1.26)	(-0.23)	(0.35)
N	55	35	73	49	55	35	73	49
pre-event window [-11, -2]								
α	-0.00118	-0.000726	0.00282	0.00298	-0.0972	0.0595	0.291	0.0433
t-Student	(-0.50)	(-0.22)	(0.71)	(0.35)	(-0.82)	(0.89)	(0.89)	(0.05)
N	55	35	73	49	55	35	73	49
event window [-1, +3]								
α	-0.000985	0.000233	0.000473	-0.00626	-0.0972	0.0595	0.291	0.0433
t-Student	(-0.59)	(0.15)	(0.10)	(-0.89)	(-0.82)	(0.89)	(0.89)	(0.05)
N	55	35	73	49	55	35	73	49
post-event window [+4, +13]								
α	0.00528	-0.0000302	-0.0145*	-0.000445	-0.0253	0.00935	-0.842***	0.0924
t-Student	(1.54)	(-0.01)	(-2.31)	(-0.09)	(-0.31)	(0.07)	(-1.64)	(0.16)
N	55	35	73	49	55	35	73	49
post-event window [+14, +23]								
α	-0.00285	0.00329	-0.00283	-0.0107*	0.0261	-0.0205	-0.479	-0.617***
t-Student	(-1.12)	(1.26)	(-0.55)	(-2.22)	(0.29)	(-0.41)	(-1.01)	(-1.67)
N	55	35	73	49	55	35	73	49

Źródło: opracowanie własne.

Badanie wpływu not publikowanych dla krajów europejskich przez S&P i Moody's na kursy walutowe sugeruje brak występowania istotnego statystycznie związku w przypadku poprawy credit ratingów. Kursy walutowe nie są wrażliwe na pozytywne informacje publikowane przez agencje ratingowe. Inaczej sytuacja wygląda w przypadku obniżki noty ratingowej. Okazuje się, że zarówno w przypadku informacji publikowanej przez S&P, jak i Moody's rynek walutowy jest wrażliwy na otrzymane dane. Przede wszystkim kursy walutowe reagują tylko w okresie po publikacji zdarzenia. Moment samej publikacji, jak i okres przed ujawnieniem informacji jest nieistotny statystycznie. Poza tym należy podkreślić wpływ zarówno na zlogarytmowane stopy zwrotu, jak i na ich różnice. Ponadto w innym oknie zdarzenia rynek walutowy reaguje na informacje publikowane przez S&P, a w innym dla Moody's. Obniżka not ratingowych publikowanych przez S&P skutkuje spadkiem stopy zwrotu w okresie od 4 do 13 dni po publikacji informacji o około 1,5%, natomiast różnice na zlogarytmowanych stopach zwrotu spadają o 84,2%, czyli o około 8% dziennie w tym samym oknie estymacji. Natomiast w przypadku Moody's istotna reakcja rynku pojawia się dopiero w okresie od 14 do 23 dni po publikacji informacji. Sama wrażliwość kursu jest również niższa. Okazuje się bowiem, że w wyniku obniżki not proponowanych przez Moody's zlogarytmowane stopy zwrotu spadają o około 1%, natomiast różnice o około 61% w całym okresie, co daje dzienną zmianę na poziomie około 6%.

Rynek walutowy zatem reaguje w okresie po ogłoszeniu zmiany not ratingowych. Należy ponadto podkreślić, że zmiany na nim są silniejsze w przypadku informacji publikowanych przez S&P niż not nadawanych przez Moody's. Jest to potwierdzenie zależności otrzymanej przez autorkę we wcześniejszych badaniach dotyczących wpływu zmian credit ratingów na rynek akcji i spreadów na CDS-ach.

Podsumowanie

Wpływ credit ratingów na funkcjonowanie rynku finansowego jest niepodważalny, występuje jednak zróżnicowana jego siła w zależności od formy instrumentu finansowego. W opracowaniu postawiono zweryfikować, czy występuje wpływ zmiany credit ratingu kraju na kursy walutowe, a jeżeli tak, to z jaką siłą. Podążając za dotychczas proponowanymi badaniami, postawiono hipotezę, iż zmiana credit ratingu kraju istotnie wpływa na zmiany kursów walutowych w momencie ich

ogłoszenia zarówno w przypadku podwyżki, jak i obniżki noty ratingowej. Do jej weryfikacji wykorzystano metodę *event study*, gdzie jako zmienne zależne zostały użyte zlogarytmowane stopy zwrotu oraz różnice na nich dla kursów walutowych, natomiast jako zmienne niezależne wykorzystano długoterminowe ratingi kredytowe krajów europejskich publikowane przez S&P i Moody's dla lat 2000–2015. Otrzymane wyniki tylko częściowo potwierdziły postawioną hipotezę badawczą. Okazuje się, że rynek walutowy w sposób istotny reaguje na zmiany kursów walutowych, jednak nie jest wrażliwy na poprawę ratingu. Istotny wpływ ma natomiast jego obniżka. Zastanawiający jest również moment reakcji. Rynek akcji koryguje kurs przed i w momencie publikacji informacji przez agencję ratingową, natomiast kursy walutowe reagują dopiero po jej ogłoszeniu. Ponadto o ile różnice na stopach zwrotu z kursów walutowych zmieniają się o około 6–8% dziennie, to same stopy zwrotu to korekta na poziomie 1%. Otrzymany wynik sugeruje słaby wpływ zmian credit ratingów krajów na ich kursy walutowe. Istotne z punktu widzenia reakcji rynku walutowego na korekty not mogą być: podział polityczny, poziom rozwoju gospodarczego, cykl koniunkturalny lub grupa ryzyka, które są przedmiotem kolejnych badań autorki.

Literatura

- Alsakkaa, R., Gwilym, O. (2011). Foreign Exchange Market Reactions and Spillover Effects Following Sovereign Credit Signals. *Bangor Business School Working Paper*, 13 (7), 1–35.
- Asonuma, T. (2016). Sovereign Defaults, External Debt, and Real Exchange Rate Dynamics. *IMF Working Paper*, WP/16/37, 1–48.
- Baum, C.F., Karpava, M., Schafer, D., Stephan, A. (2014). Credit Rating Agency Downgrades and the Eurozone Sovereign Debt Crises. *Boston College Working Paper*, 841, 1–34.
- Bissoonoyal-Bheenick, E. (2005). An Analysis of the Determinants of Sovereign Ratings. *Global Finance Journal*, 15 (3), 251–280. DOI: 10.1016/j.gfj.2004.03.004.
- Brooks, R., Fa, R.W., Hillier, D., Hillier, J. (2004). The National Market Impact of Sovereign Rating Changes. *Journal of Banking and Finance*, 28 (1), 233–250.
- Brooks, R., Faff, R., Treepongkaruna, S., Wu, E. (2015). Do Sovereign Re-Ratings Destabilize Equity Markets during Financial Crises? New Evidence from Higher Return Mo-

- ments. *Journal of Business Finance & Accounting*, 42 (5–6), 777–799. DOI: 10.1111/jbfa.12119.
- Chodnicka-Jaworska, P. (2015). Credit Rating Determinants for European Countries. *Global Journal of Management and Business Research: C Finance*, 15 (9), 6–18.
- El-Shagi, M. (2010). The Role of Rating Agencies in Financial Crises: Event Studies from the Asian Flu. *Cambridge Journal of Economics*, 34 (4), 671–685. DOI: 10.1093/cje/bep049.
- Gadanecz, B., Miyajima, K., Shu, C. (2014). Exchange Rate Risk and Local Currency Sovereign Bond Yields in Emerging Markets. *BIS Working Papers*, 474, 1–31.
- Hooper, V., Hume, T., Kim, S.-J. (2008). Sovereign Rating Changes do They Provide New Information for Stock Markets? *Economic Systems*, 32 (2), 142–166. DOI:10.1016/j.ecosys.2007.05.002.
- Kim, S.-J., Wu, E. (2008). Sovereign Credit Ratings, Capital Flows and Financial Sector Development in Emerging Markets. *Emerging Markets Review*, 9 (1), 17–39. DOI: 10.1016/j.ememar.2007.06.001.
- Kräussl, R. (2005). Do Credit Rating Agencies Add to the Dynamics of Emerging Market Crises? *Journal of Financial Stability*, 1 (3), 355–385. DOI: 10.1016/j.jfs.2005.02.008.
- Reinhard, C. (2002). Default, Currency Crises, and Sovereign Credit Ratings. *World Bank Economic Review*, 16 (2), 151–170. DOI:10.1093/wber/16.2.151.
- Steiner, M., Heinke, V.G. (2001). Event Study Concerning International Bond Price Effects of Credit Rating Actions. *International Journal of Finance & Economics*, 6 (2), 139–157. DOI: 10.1002/ijfe.148.
- Wu, E., Treepongkaruna, S., 2008. *Realizing the Impacts of Sovereign Ratings on Stock and Currency Markets*, publikacja pokonferencyjna. The European Financial Management Association.

COUNTRY'S CREDIT RATING AND EXCHANGE RATES

Abstract

In the paper it has been analysed the impact of the country's credit rating on the its exchange rates. Therefore, it has been prepared a literature review of literature and put the hypothesis: Changing of the country's credit rating significantly influence on the changes in foreign exchange rates at the time of their announcement, both the increases and decreases of

rating notes. To verify the hypothesis it has been used the event study method. As a dependent variables were used the percentage changes of the exchange rates, while as an independent variables were used the changes of the long-term issuer credit ratings published by S&P and Moody's for the years 2000–2015. To the research there were used daily data collected from the Thomson Reuters database for European countries.

Keywords: credit rating, exchange rates, event study

JEL codes: G14, G15, G20, G24



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-08

Andrzej Czyżewski*

Anna Matuszczak**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

MULTIPLIKACJA WYDATKÓW BUDŻETU ROLNEGO NA 2016 ROK PRZEZ BUDŻET ŚRODKÓW EUROPEJSKICH¹

Streszczenie

Finansowanie rozwoju krajowego sektora rolnego w coraz większym stopniu uzależnione jest od środków pochodzących z Unii Europejskiej. Celem artykułu było wskazanie, w jakiej mierze fundusze z Budżetu Środków Europejskich pomnażają wydatki na rozwój rolnictwa, wsi i obszarów wiejskich oraz rynków rolnych w relacji do wydatków z budżetu krajowego. Udowodniono, że od początku integracji Polski z Unią Europejską rozwój polskiego sektora rolnego coraz silniej zależy od finansowania ze środków wspólnotowych, na co dobitnie wskazują dwa ostatnie lata, w których pula z Budżetu Środków Europejskich płynąca do sektora rolnego przekroczyła finansowanie krajowe.

Słowa kluczowe: budżet rolny, Budżet Środków Europejskich, Unia Europejska

* Adres e-mail: kmigz@ue.poznan.pl.

** Adres e-mail: anna.matuszczak@ue.poznan.pl.

¹ Artykuł zawiera fragmenty „Opinii o ustawie budżetowej na 2016 r. w częściach dotyczących rolnictwa”, Biuro Analiz i Dokumentacji, Zespół Analiz i Opracowań Tematycznych, Kancelaria Senatu, styczeń 2016.

Wprowadzenie

Multiplikacja wydatków budżetu rolnego przez środki europejskie trwa od początku integracji Polski z Unią Europejską. Rządzący, bez względu na opcję polityczną, od 12 lat uzależniają rozwój krajowego rolnictwa, wsi i obszarów wiejskich oraz rynków rolnych od środków płynących z Unii Europejskiej. W pierwszym roku integracji stanowiły one jedynie 1/4 krajowego budżetu rolnego wraz z KRUS. Relacja ta zmieniała się dynamicznie i diametrycznie. W ostatnich dwóch latach Budżet Środków Europejskich jest większy niż krajowy budżet rolny wraz z KRUS, stanowiąc odpowiednio 105,4% w 2015 roku i 101,7% w 2016 roku puli środków asygnowanych w budżecie krajowym. Zasadne jest zatem bliższe przyjrzenie się tym zjawiskom. W tym celu przeanalizowano szczegółowo wydatki na rolnictwo, rozwój wsi i rynki rolne zawarte w projekcie ustawy budżetowej na 2016 rok, odnosząc niektóre dane do lat wcześniejszych, oraz Budżet Środków Europejskich wraz z rozliczeniami z Unią Europejską.

1. Wydatki na rolnictwo, rozwój wsi i rynki rolne w 2016 roku

Wydatki łączne na Rolnictwo, Rozwój wsi i Rynki rolne wraz z Budżetami wojewodów oraz Rezerwami celowymi będą realnie o 8,61% niższe (stopa inflacji 1,7%) niż w 2015 roku (w 2015 r. były one realnie niższe o 15,3% niż w 2014 r.). Wliczając wydatki budżetowe na KRUS, ogólna kwota wydatków wzrasta do 26 640,935 mln zł, to jest realnie o 1,88% mniej niż w 2015 roku (w 2014 r. było to realnie o 2,25% mniej niż w 2013 r., a sukcesywny spadek tej kwoty w granicach 1–5% utrzymuje się corocznie od 2010 r.). Stanowi to 2,28% wydatków budżetu państwa bez KRUS (w 2015 r. było to 2,66%, w 2014 r. – 3,33%, w 2013 r. – 3,36%, w 2012 r. – 3,52%, w 2011 r. – 4,04%, a w 2010 r. – 4,45%) (Czyżewski, Matuszczak, 2015a). Tak więc w 2016 roku wystąpi kolejny raz spadek tego udziału o 0,38%. Jeśli uwzględnić wydatki na KRUS, to udział budżetu rolnego w wydatkach budżetu państwa wynosi 7,23% i jest on o 0,54% niższy niż w 2015 roku, a w 2015 roku był o 0,66% niższy niż w 2014 roku, zaś w 2014 roku wskaźnik ten był o 0,09% wyższy niż w 2013 roku. Sytuacja w tym zakresie ulegnie więc w 2016 roku względnemu pogorszeniu zarówno w odniesieniu do 2015, jak i 2014 roku. Warto też podkreślić, iż wskaźnik łącznych wydatków w krajowym budżecie rolnym na 2016 rok zоста-

nie osiągnięty przy realnie wyższym poziomie planowanych wydatków na KRUS o blisko 3,13% w stosunku do 2015 roku. Podobna sytuacja wystąpiła także w 2015 roku, kiedy to realne wydatki na KRUS były prawie o 4% wyższe w stosunku do 2014 roku.

Udział łącznych wydatków na omawiany sektor w PKB (bez KRUS) w 2016 roku wyniesie 0,44%, podczas gdy w 2015 roku było to 0,51%, a w 2014 roku – 0,64%, w 2013 roku – 0,67%, w 2012 roku – 0,72%, w 2011 roku – 0,84%, zaś w 2010 roku – 0,98%. Tak więc w relacji do PKB udział ten sukcesywnie spada i jest najniższy od 7 lat (Czyżewski, Matuszczak, 2013). W 2016 roku będzie on o około 14% niższy niż w 2015 roku, zaś w 2015 roku był o około 18% niższy niż w 2014 roku. Z uwzględnieniem wydatków na KRUS udział w 2016 roku wyniesie 1,41% wobec 1,49% w 2015 roku i 1,69% w 2014 roku, 1,67% w 2013 roku, 1,7% w 2012 roku, 2% w 2011 roku i 2,1% w 2010 roku (Czyżewski, Matuszczak, 2015b). Będzie on mniejszy w 2016 roku o blisko 1/3 w porównaniu z 2010 rokiem. Powyższe porównania dowodzą, iż krajowy budżet rolny od 6 lat sukcesywnie maleje w formule udziałowej względem PKB. Gdyby nie wsparcie finansowe z Budżetu Środków Europejskich, to narastałyby dysproporcje sektorowe w podziale środków z krajowego dochodu. Po części można to przypisać dostosowaniom do warunków bieżących wywołanych potrzebą ograniczeń finansowych, niemniej jednak skala redukcji jest zbyt duża i nieproporcjonalna, szczególnie gdy wziąć pod uwagę sukcesywny wzrost poziomu PKB w ostatnich latach².

2. Budżet Środków Europejskich

Z początkiem 2010 roku nastąpiło rozdzielenie dochodów i wydatków krajowego budżetu od dochodów i wydatków Budżetu Środków Europejskich (BŚE). Warto więc przypomnieć, iż Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) stał się od 2010 roku centralnym podmiotem płatniczym realizującym płatności beneficjentom programów Unii Europejskiej. Warto przypomnieć, iż BGK stał się centralnym podmiotem

² W tym miejscu niezbędna jest uwaga metodyczna. Przedstawione dotąd ogólne porównania budżetu rolnego na 2016 r. z 2015 r. nie uwzględniają faktu, iż w 2016 r. nie mogą się znaleźć wydatki z perspektywy budżetowej 2007–2013, które znajdowały się jednak w projektach budżetu rolnego na 2014 i 2015 r. (zasada ekwiwalencji). Ważniejsze bowiem było uchwycenie tendencji zmian po 2010 r. w budżecie rolnym w relacji do krajowego budżetu i PKB niż porównywanie poziomu wydatków z 2015 i 2016 r.

płatniczym do realizacji płatności dla beneficjentów programów Unii Europejskiej i dokonuje wszystkich płatności na ich rzecz z rachunków otwartych w tym banku przez Ministra Finansów z wyjątkiem niektórych wydatków budżetu krajowego, na które przewidziano środki w ramach pożyczek BGK. Chodzi tu o pożyczki z przeznaczeniem na prefinansowanie działań w ramach PROW 2014–2020 w wysokości 444 mln zł (*Projekt Ustawy...*). Jest to kwota realnie ponad dwukrotnie wyższa niż w 2015 roku, a dokładnie o 226,3%. Formalnie są to środki Unii Europejskiej, niemniej jednak spłaty tych pożyczek zasilą w latach następnych krajowe przychody budżetowe. W tych warunkach płatności realizowane przez BGK są jedyną formą przekazywania środków beneficjentom, a tym samym płatności te przestały mieć formę dotacji rozwojowych (z pominięciem środków na pożyczki z BGK w wysokości 444 mln zł w 2016 r.). Jeśli chodzi o płatności w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) w 2016 roku, to ich finansowanie za pośrednictwem agencji płatniczych w części przypadającej na Unię Europejską będzie następować w ramach wydatków BŚE, zaś refundacje z Komisji Europejskiej wydatków poniesionych przez agencje płatnicze (ARiMR i ARR) stanowiąc będą dochód BŚE. Stąd także w 2016 roku nie zaplanowano środków na spłatę pożyczek na prefinansowanie WPR, tak jak to było przed 2010 rokiem.

Budżet rolny Polski na 2016 roku zawiera środki na finansowanie i prefinansowanie wydatków z BŚE w kwocie 26 653,201 mln zł, to jest realnie o 7,7% mniej niż w 2015 roku. Gdy jednak uwzględnić kwotę 8 012,478 mln zł przeznaczoną w 2015 roku na programy operacyjne realizowane w ramach Narodowej Strategii Spójności i PROW, których finansowanie wygasło w tym roku, to okazuje się, że przy porównywaniu BŚE w 2016 roku (26 653,201 mln zł) ze skorygowaną kwotą z 2015 roku (20 354,665 mln zł) wydatki planowane na 2016 rok są realnie o około 30% wyższe niż w 2015 roku. Relacji tej istotnie nie zmienia fakt, iż w BŚE na 2016 rok nie wydzielono środków w budżetach wojewodów na regionalne i krajowe fundusze operacyjne oraz w rezerwach celowych na PROW (129,164 mln zł w 2015 r.). Interesujące, iż równocześnie w Krajowym budżecie wojewodów zaplanowano wydatki z funduszy spójności w kwocie 20,313 mln zł z przeznaczeniem na PO Infrastruktura i środowisko na lata 2014–2020 (10,313 mln zł) i Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny (2014–2020) w kwocie 10 mln zł.

Przechodząc do oceny BŚE w częściach budżetowych, to w odniesieniu do Rolnictwa przewiduje się kwotę 5,442 mln zł na wsparcie szkół rolniczych w ra-

mach Krajowych i Regionalnych Programów Operacyjnych na lata 2014–2020. Jest to kwota realnie o 22,63% wyższa niż w 2015 roku. Do kwoty tej dodać należy 16,358 mln zł przeznaczone na ten cel w rezerwach celowych Krajowego budżetu, to jest kwotę 8-krotnie wyższą niż w 2015 roku. Z kolei Rozwój wsi w BŚE wspiera 11 245,434 mln zł, z czego 9 289,652 mln zł stanowią płatności w ramach bezpośredniego wsparcia. W porównaniu z 2015 rokiem jest to kwota realnie o 1,2% wyższa. Wskazać tu też należy na kwotę 10.386,965 mln zł przeznaczoną na ten cel w Rezerwach celowych BŚE (w 2015 r. było to 8 205,029 mln zł, tj. realnie o blisko 25% mniej). Z kolei w Budżecie krajowym na płatności w ramach systemów wsparcia bezpośredniego przeznaczono 93,86 mln zł w części poświęconej Rozwojowi wsi oraz tyle samo w Rezerwach celowych. Rachunek ten wskazuje, iż łącznie w 2016 roku na płatności bezpośrednie przeznaczy się kwotę 19 864,357 mln zł, podczas gdy w 2015 roku kwota łączna przeznaczona na ten cel wynosiła 17 503,457 mln zł, co oznacza realny wzrost w 2016 roku średnio o 11,78%. Z kolei w przypadku PROW na lata 2014–2020 BŚE przewidział w 2016 roku w dziale Rozwój wsi 1 842,887 mln zł (realnie o 261,57% więcej niż w 2015 r.) oraz w Rezerwach celowych 4 432,205 mln zł, to jest realnie o 311,68% więcej niż w 2015 roku. Jeśli do tego dodać 2 293,796 mln zł z Krajowego budżetu rolnego z przeznaczeniem na współfinansowanie (wraz z rezerwami celowymi) oraz pomoc techniczną, a także środki z budżetu wojewodów, to łączne wydatki przeznaczone na Program Rozwoju Obszarów Wiejskich w 2016 roku (II Filar WPR) mają wynosić 8 568,888 mln zł, to jest około 43% kwoty przeznaczonej na płatności w ramach systemu bezpośredniego wsparcia. Warto zauważyć, iż w 2015 roku kwota ta wynosiła łącznie tylko 3 354,19 mln zł, a więc była ponad 2,5 raza mniejsza, zaś w relacji do płatności bezpośrednich stanowiła zaledwie 19,2%. Oznacza to, iż zarówno poziom, jak i udział wydatków przeznaczonych w Budżecie rolnym Polski na PROW w 2016 roku w relacji do dopłat bezpośrednich zwiększył się ponad dwukrotnie.

W części poświęconej Rozwojowi wsi i Rynkom rolnym wpisane jest także wsparcie finansowe dla producentów owoców i warzyw. W BŚE na ten cel przeznaczono 112,895 mln zł (Rozwój wsi) oraz 16,231 mln zł (Rynki rolne) i tyle samo środków w Rezerwach celowych BŚE, to jest łącznie 258,252 mln zł, podczas gdy w 2015 roku było to 486,036 mln zł. Oznacza to, iż planowane wsparcie finansowe w tym zakresie będzie w 2016 roku realnie o 51,43% niższe niż w roku poprzednim. Z kolei wsparcie z tego tytułu w Budżecie krajowym i jego rezerwach celowych

wyniesie w 2016 roku 115,942 mln zł, a w 2015 roku wynosiło 237,587 mln zł, a więc realnie będzie w 2016 roku o 52,9% niższe niż w 2015 roku. Ogólnie można powiedzieć, iż łącznie budżet rolny na 2016 roku przewiduje realnie wsparcie producentów owoców i warzyw oraz wspólnej organizacji tego rynku na poziomie blisko o połowę niższym (374,194 mln zł) niż w 2015 roku (786,25 mln zł).

Jeśli idzie o środki przeznaczone w BŚE na działania interwencyjne na rynku rolnym wraz z rezerwami celowymi, to w 2016 roku wyniosą one 385,498 mln zł, podczas gdy w 2015 roku było to 360,636 mln zł, a więc będą one realnie o 5,19% wyższe niż w roku poprzednim. Z kolei na współfinansowanie programów unijnych realizowanych przez ARR w 2016 roku przewiduje się w budżecie krajowym kwotę 48,742 mln zł, to jest realnie o 1,42% wyższą niż w 2015 roku, oraz taką samą w Rezerwach celowych przeznaczonych na ten cel. Warto też przypomnieć, iż w BŚE nie wydzielono w 2016 roku środków na PO Inteligentny rozwój przewidziany do realizacji w latach 2014–2020 przez ARR. Przypomnijmy, iż wypadły też pozycje (programy), które były realizowane w poprzedniej perspektywie finansowej. Jeśli uwzględnić tę okoliczność przy porównaniu łącznych wydatków z BŚE, to się okaże, iż kwotę 28 367,143 mln zł, która dotyczyła 2015 roku, należy odpowiednio zmniejszyć o 8 012,437 mln zł. Faktycznie więc przewidywane wydatki z BŚE w 2016 roku w kwocie 26 653,201 mln zł należy porównać z 20 344,706 mln zł, to jest poziomem i strukturą wydatków, której realizację zabezpiecza perspektywa budżetowa 2014–2020. Po uwzględnieniu tej korekty okazuje się, iż BŚE będzie w 2016 roku realnie o 29,3% wyższy niż w 2015 roku, a nie niższy o 7,7%, jakby wynikało z mechanicznego porównania obu wielkości, w którym do wydatków w 2015 roku wliczono by realizację programów z perspektywy finansowej 2007–2013.

Natomiast wydatki ogółem zaplanowane w Budżecie rolnym na 2016 rok (na rolnictwo, rozwój wsi, rynki rolne, KRUS, krajowe i w ramach BŚE) wyniosą 53 738,136 mln zł, w tym krajowy budżet rolny 26 640,935 mln zł, czyli 49,6%. Porównać je należy z wydatkami z 2015 roku, ale z wyłączeniem wydatków na wygasłe programy minionej perspektywy budżetowej 2007–2013 realizowane jeszcze w 2015 roku o łącznej kwocie 9 473,311 mln zł. Po tej korekcie suma kontynuowanych wydatków z 2015 roku w Budżecie rolnym Polski na 2016 rok wynosi 44 264,825 mln zł. Z tej perspektywy wyraźnie widać rosnącą skalę planowanych w 2016 roku wydatków Budżetu rolnego, gdyż realnie jest on wyższy o 19,7% niż w 2015 roku. Warto dodać, iż porównywalna kwota wynosiła

w 2013 roku 52 504,828 mln zł, w 2012 roku – 49 777,855 mln zł, a w 2011 roku – 52 490,540 mln zł, natomiast udział BŚE w 2016 roku po raz pierwszy przekroczył 50% (50,4%). Tak więc mimo różnych ograniczeń Budżet rolny Polski na 2016 rok będzie budżetem lepszym niż najlepszy (2013) z minionej perspektywy budżetowej 2007–2013 realnie o około 0,55%.

3. Rozliczenia z Unią Europejską w 2016 roku

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej znajduje odzwierciedlenie w zakresie planu wydatków budżetowych na ich prefinansowanie w BŚE. W ramach wydatków z tego budżetu, których dysponentem jest Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi, w projekcie ustawy budżetowej na 2016 rok przewiduje się łącznie wydatkowanie 26 653,201 mln zł, co jest, formalnie rzecz biorąc, kwotą realnie o 7,71% niższą niż w 2015 roku. Uznajemy jednak, iż nie ma powodów, by wydatki z 2016 roku porównywać do kwoty, do której w 2015 roku zaliczano wydatki, które w 2016 roku naturalnie wygasły ze względu na nową perspektywę budżetową 2014–2020 (zasada ekwiwalencji). Przyjmując ten punkt widzenia, BŚE na 2016 rok porównany z odpowiednio skorygowaną kwotą wydatków z 2015 roku jest realnie o 29,3% wyższy. Z tego względu odpowiednio wyższe niż w 2015 roku są wydatki BŚE planowane na Rolnictwo, Rozwój wsi, Rynki rolne oraz Rezerwy celowe. Natomiast środki przeznaczone na Budżety wojewodów nie są w BŚE na 2016 rok w ogóle wyróżnione. Wydatki ogólne zaplanowane w Budżecie rolnym Polski wyniosą 53 738,136 mln zł, co oznacza, iż w 2016 roku po 12 latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej mamy do czynienia z multiplikacją, czyli podwojeniem Krajowego budżetu rolnego. Jak wyżej wspomniano, udział BŚE w budżecie w 2016 roku wyniesie 50,4% i będzie to realnie o 0,55% więcej niż w najlepszym roku minionej perspektywy budżetowej 2007–2013. Trudno więc sobie wyobrazić rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce bez środków unijnych.

Powyższe rozważania należy uzupełnić stwierdzeniem, iż wydatkowaniu w 2016 roku z krajowego budżetu 1 zł przeznaczonej w budżecie rolnym w częściach od I do VII: na Rolnictwo, Rozwój wsi, Rynki rolne, Budżety wojewodów, Rezerwy celowe oraz wydatki zaplanowane w innych częściach budżetu, a dotyczące współfinansowania i prefinansowania celów Wspólnej Polityki Rolnej oraz PROW, a także pomocy technicznej z włączeniem do rachunku pożyczek z BGK (fundu-

sze UE), w szczególności płatności w ramach wsparcia bezpośredniego (ARiMR), programów operacyjnych wykonywanych przez obie agencje płatnicze (ARiMR i ARR), PROW na lata 2014–2020, z zaplanowanej w 2016 roku łącznej kwoty 3 035,08 mln zł towarzyszy 8,78 zł zapisanych w BŚE. W 2015 roku było to 8,69 zł (budżet krajowy 3 323,977 mln zł), a w 2014 roku – 6,81 zł. Świadczy to też o tym, iż w 2016 roku BŚE kompensuje, podobnie jak w latach poprzednich, redukcje wydatków w budżecie krajowym.

Warto również podkreślić, iż środki unijne stanowią dochód BŚE i wpłyną tam po wcześniejszym opłaceniu składki do budżetu Unii Europejskiej za 2016 rok oraz prefinansowaniu określonych celów WPR przez BK. Należy pamiętać o tym, iż należności za 2016 rok (płatne w 2016 r.) zostaną ostatecznie określone na podstawie przyjętego przez Komisję Europejską kursu euro/zł na 2016 rok, obowiązującego 31 grudnia 2015 roku. W projekcie budżetu na 2016 rok składka ta jest szacowana na 19 243,582 mln zł (por. *Uzasadnienie do Ustawy budżetowej...*, s. 163), przy czym NBP szacuje kurs 4,34 PLN/Euro. (por. *Uzasadnienie do Ustawy budżetowej...*, s. 185). W świetle tych szacunków składka członkowska Polski w 2016 roku będzie nominalnie wyższa o 1 079,044 mln zł niż w 2015 roku, zaś uwzględniając planowaną na 2016 rok stopę inflacji 1,7%, realnie wyższa o 4,24% niż w 2015 roku, To jest o około 1 018,542 mln zł. Ewentualna aprecjacja kursu złotego spowoduje automatyczny wzrost tej składki w walucie unijnej, deprecjacja natomiast jej spadek, zaś należne Polsce środki w euro w związku z WPR będą odpowiednio powiększone lub pomniejszone w złotych ze względu na różnice kursowe.

Jeśli wziąć pod uwagę refinansowane środki z Unii Europejskiej przeznaczone na wydatki w BŚE w 2016 roku, to jest na Rolnictwo, Rozwój wsi, Rynki rolne, Rezerwy celowe, w kwocie 26 653,201 mln zł, to stanowią one 43,27% (w 2015 r. 36%) ogółu środków przekazanych Polsce przez Unię Europejską w 2016 roku. Z pożyczkami z BGK (też środkami UE) jest to suma odpowiednio większa i wynosi 27 092,201 mln zł, to jest 43,98% ogółu środków unijnych dla Polski. Kwota ogólna wynosi 61 600,82 mln zł (bez środków przekazanych przez państwa EFTA) i jest niższa niż w 2015 roku (79 365,249 mln zł), stąd też udział w niej wydatków z Budżetu rolnego środków europejskich przeznaczonych dla Polski jest odpowiednio wyższy – 43,98%. W 2015 roku było to 36%, w 2014 roku – 32,54%, w 2013 roku – 28,78% i w 2012 roku – 28,4%, głównie ze względu na spadek ogólnej sumy środków przekazywanych Polsce przez Unię Europejską w 2016 roku. WPR wyrosła więc konkurencja w zakresie tytułów, na

które wydatkowane są środki przekazywane Polsce przez Unię Europejską, w głównej mierze w postaci programów realizowanych z udziałem funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności. Beneficja polskiego sektora rolnego pozostaną również w 2016 roku nadal wyraźne. Można szacować, iż o ile na 1 zł wniesionej przez Polskę składki do budżetu ogólnego Unii Europejskiej przypadło w 2016 roku 3,20 zł (w 2015 r. było to 4,36 zł, w 2014 r. – 4,52 zł, w 2013 r. – 4,73 zł, w 2012 r. – 4,64 zł, w 2011 r. – 4,56 zł, w 2010 r. – 3,48 zł), to z tego 1,41 zł (proporcjonalnie do 43,98% udziału) przeznaczone będzie na cele i zadania budżetu rolnego w Polsce. W poprzednich latach odpowiednie liczby wynosiły: w 2015 roku – 1,57 zł, w 2014 roku – 1,47%, w 2013 roku – 1,36 zł, w 2012 roku – 1,32 zł, w 2011 roku – 1,53 zł, w 2010 roku – 1,50 zł, zaś średnia za okres 2010–2016 (7 lat) wynosi 1,45 (Czyżewski, Matuszczak, 2014). Z powyższego wynikają dwa wnioski. Po pierwsze, rolnictwo i wieś w Polsce będą także w 2016 roku znaczącym beneficjentem netto procesu integracji Polski z Unią Europejską. Po drugie, beneficja te będą mniejsze niż w 2015 roku, gdyż zmalała ogólna suma przyznawanych przez Unię Polsce środków, chociaż względny udział Budżetu rolnego środków europejskich wzrósł z 36 do blisko 44%.

Podsumowanie

Przechodząc do końcowej syntezy, zauważamy, co następuje:

1. W sensie makroekonomicznym jest niepokojące, a projekt krajowego budżetu rolnego na 2016 rok potwierdza to, iż co najmniej od 2010 roku sukcesywnie następuje spadek udziału wydatków na sektor rolny (Rolnictwo, Rozwój wsi, Rynki rolne) w ogólnym budżecie państwa. Z uwzględnieniem świadczeń na rzecz KRUS udział ten sukcesywnie maleje, jednak w mniejszym stopniu. Podobne zjawisko występuje w odniesieniu do udziału w PKB. Wszystko to pozwala sformułować ogólniejszy wniosek co do malejącej roli Krajowego budżetu rolnego w strategii kształtowania wydatków publicznych. Dopiero udział BŚE zmienia tę sytuację poprzez odpowiednie wsparcie wydatków w Budżecie rolnym Polski. Można zrozumieć bieżącą potrzebę ograniczeń finansowych, niemniej jednak skala redukcji wydatków finansowych jest zbyt duża i nieproporcjonalna, szczególnie gdy wziąć pod uwagę sukcesywny wzrost poziomu PKB w ostatnich latach.

2. BŚE w 2016 roku w ramach wydatków kontynuowanych w perspektywie 2014–2020, to jest z pominięciem tych, które w 2015 roku wygasły jako należące do

poprzedniej perspektywy budżetowej 2007–2013 (ekwiwalencja), jest realnie o blisko 30% wyższy niż w 2015 roku. Natomiast gdy idzie o łączne wydatki Budżetu rolnego gwarantowane przez budżet krajowy i BŚE, to wyniosą one 53 738,136 mln zł. W tym przypadku zauważa się rosnącą skalę wydatków realizowanych w 2015 roku z pominięciem wydatków realizowanych w 2015 roku w ramach poprzedniej perspektywy finansowej. Z kolei udział wydatków zapisanych w BŚE w 2016 roku po raz pierwszy przekroczy 50% (50,4%) Budżetu rolnego Polski.

3. Udział wydatków na sektor rolny w budżecie ogólnokrajowym kształtuje się interesująco z uwzględnieniem BŚE wraz z prefinansowaniem pożyczek z BGK. W tym przypadku w 2016 roku jest to 2,85%, podczas gdy w 2015 roku było to 3,07%, a w 2014 roku – 3,2%, podobnie jak w 2013 roku, zaś 3,08% w 2012 roku, 3,51% w 2011 roku i 3,59% w 2010 roku. Tak więc i w tym przypadku rok 2016 przyniesie kolejny raz obniżenie udziału tego wskaźnika, licząc od 2010 roku. Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, iż względnie wysoki udział Budżetu rolnego Polski w budżecie ogólnokrajowym (14,48%; 2016 r.) wraz z KRUS i środkami unijnymi zawdzięczać należy udziałowi tych ostatnich. Trzeba podkreślić, iż udział ten jest jednak niższy niż w 2015 i 2014 roku, kiedy to wynosił odpowiednio 16,09 i 16,71% (wraz z rybołówstwem). Bez pożyczek z BGK wynosi on 26 653,201 mln zł, to jest 50,01% całego budżetu rolnego Polski, podczas gdy w 2015 roku było to 51,52%, w 2014 roku – 48,22%, a w 2013 roku – 46,04%. Tak więc w dwunastym roku członkostwa Polski w Unii Europejskiej środki unijne w budżecie rolnym przekroczą poziom środków krajowych.

4. Przepływy środków finansowych pomiędzy Unią Europejską a Polską z przeznaczeniem na Rolnictwo, Rozwój wsi, Rynki rolne przyniosą stronie polskiej także w 2016 roku efekty netto. Składka Polski do budżetu Unii Europejskiej, którą w 2016 roku szacuje się na 19 243,582 mln zł przy prognozowanym kursie 4,34 zł/euro, będzie nominalnie wyższa o blisko 400 mln zł niż w 2014 roku, zaś uwzględniając stopę inflacji 1,2%, realnie wyższa o 1 079,044 mln zł niż w 2015 roku, natomiast uwzględniając stopę inflacji 1,7%, realnie wyższa o 1 018,542 mln zł (tj. 4,24%) niż w roku ubiegłym. Równocześnie będzie ona nominalnie niższa o 7,41 mld zł od przyznanej Polsce kwoty w BŚE na cele rolne. Składka ta stanowi 72,2% środków w budżecie rolnym przyznanych Polsce jako środki Unii Europejskiej, które w 2016 roku będą prefinansowane, podczas gdy w 2015 roku było to 63,15%, w 2014 roku – 66,53%, w 2013 roku – 71%, w 2012 roku – 75,9%, w 2011 roku – 65,2%, a w 2010 roku – 88%. Należy jednak dodać, że ogólna suma

środków przekazanych w 2016 roku Polsce przez Unię Europejską ma wynieść 61 600,82 mln zł (w 2015 r. było to 79 365,249 mln zł), z czego na zadania ujęte w budżecie rolnym, a finansowane ze środków Unii (wraz ze środkami na pożyczki z BGK) 27 092,201 mln zł, to jest 43,98% (w 2015 r. było to 36%, w 2014 r. – 32,54%, w 2013 r. – 28,78%, w 2012 r. – 28,4%). Tak więc udział ten będzie w 2016 roku odpowiednio wyższy niż w 2015 roku o 7,78% pomimo ogólnie niższej sumy środków przekazywanych Polsce przez Unię Europejską w 2016 roku.

5. Można też przyjąć, iż wydatkowaniu 1 zł przeznaczonej w Krajowym budżecie rolnym Polski na cele współfinansowania i prefinansowania WPR w perspektywie budżetowej 2014–2020 towarzyszy 8,78 zł zapisanych w BŚE (w 2015 r. było to 8,69 zł). Świadczy to o tym, iż BŚE kompensuje względne ograniczanie wydatków w budżecie krajowym Polski.

6. Konsekwentnie i w rosnącym tempie następuje rozwój krajowego rolnictwa, wsi i obszarów wiejskich oraz rynków rolnych w ścisłym związku ze środkami finansowymi z Unii Europejskiej. W 2016 roku po raz drugi w historii BŚE będzie większy niż Krajowy budżet rolny wraz z KRUS, stanowiąc 101,7%, co dowodzi narastającej tendencji do wzrostu udziału pomocy unijnej w wydatkach Budżetu rolnego w Polsce, przy czym w latach 2015 i 2016 nastąpiło podwojenie budżetu krajowego ze względu na finansowanie wydatków z BŚE, przy czym multiplikacja była nieco słabsza w 2016 niż w 2015 roku, głównie ze względu na mniejszą skalę unijnego wsparcia w 2016 roku.

Literatura

- Czyżewski, A., Matuszczak, A. (2013). Dochody i wydatki w budżetach rolnych Polski w mijającej perspektywie finansowej 2007–2013. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 2 (28), s. 33–44.
- Czyżewski, A., Matuszczak, A. (2014). Relacje pomiędzy krajowym i unijnym finansowaniem wydatków budżetowych na sektor rolny w Polsce w długim okresie. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 1 (31), 21–29.
- Czyżewski, A., Matuszczak, A. (2015a). KRUS w budżecie rolnym Polski w długim okresie. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 403, 30–41.
- Czyżewski, A., Matuszczak, A. (2015b). Potrzeba zmian w modelu rozwoju rolnictwa a finansowanie celów w budżecie rolnym Polski po 2005 roku. *Studia Ekonomiczne*.

Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 218, 113–132. Pobrane z: http://www.ue.katowice.pl/uploads/media/08_18.pdf (10.01.2016).

Projekt Ustawy budżetowej na 2016 rok oraz Uzasadnienie do Ustawy budżetowej na 2016 rok. T. 1. Pobrane z: http://www.mf.gov.pl/news1/-/asset_publisher/u7QN/content/projekt-ustawy-budzetowej-na-rok-2016-przekazany-do-sejmu-rp-zatwierdzony-przez-rade-ministrow-w-dniu-29-wrzesnia-2015-r;jsessionid=2CAF289ADB850-461090589A29E580E09?redirect=http%3A%2F%2Fwww.mf.gov.pl%2Fnews1%3B-jsessionid%3D2CAF289ADB850461090589A29E580E09%3Fp_p_id%3D101_IN-STANCE_u7QN%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-2%26p_p_col_count%3D1 (30.11.2015).

Zespół Analiz i Opracowań Tematycznych Biura Analiz i Dokumentacji (2016). *Opinia o ustawie budżetowej na 2016 r. w częściach dotyczących rolnictwa*. Warszawa: Kancelaria Senatu.

MULTIPLICATION OF AGRICULTURAL EXPENDITURE FOR THE YEAR 2016 BUDGET OF THE EUROPEAN FUNDS

Abstract

Financing for the development of the domestic agricultural sector depends on the EU funds increasingly. The aim of the article was to show the extent to which funding from the European budget multiplies government expenditure on the development of agriculture, rural areas and agricultural markets. It has been proven that from the Poland's accession to the European Union the development of the Polish agricultural sector is progressively dependent on the Community funding. It was clearly indicated by the last two years, when the financial resources from the European budget directed to the agricultural sector exceeded the national funding.

Keywords: agricultural budget, European Funds Budget, the European Union

Translated by A. Sapa

JEL codes: E62, H50, H60, Q18



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-09

Kazimierz Górka*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Marcin Łuszczuk**

Politechnika Opolska

Agnieszka Thier***

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

TENDENCJE ROZWOJU POWIĄZAŃ PRZEDSIĘBIORSTW WE WSPÓŁCZESNYM ŚWIECIE

Streszczenie

Celem artykułu jest próba oceny tendencji rozwoju przedsiębiorstw i ich powiązań sieciowych oraz zwrócenie uwagi na nowe kierunki w tej dziedzinie. Autorzy dokonują oceny skuteczności nowych form prowadzenia działalności gospodarczej, gdyż niektóre lansowane w literaturze rozwiązania mają charakter bardziej marketingowy niż innowacyjny. W szczególności scharakteryzowano zmiany w skali działalności gospodarczej i nowe nurty rozwoju przedsiębiorstw w sieciach, na przykład Klastry, oraz renesans przedsiębiorstw rodzinnych w polskich warunkach gospodarowania.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, struktury organizacyjne, klastry

* Adres e-mail: gorkak@uek.krakow.pl.

** Adres e-mail: m.luszczuk@po.opole.pl.

*** Adres e-mail: agnieszka.thier@uek.krakow.pl.

Wprowadzenie

Rozkwit sektora usług oraz ICT powoduje istotne przekształcenia nie tylko w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstw, ale także w powiązaniach między nimi. Pomimo oczekiwań, że po burzliwym wieku XX, określanym również mianem *wieku nieciągłości*, rozchwiania aksjologicznego widocznego niemal we wszystkich sferach życia społecznego, gospodarczego i politycznego (Borys, 2010, s. 26), nastąpi rozwój bardziej ustabilizowany – o znamionach trwałego wzrostu gospodarczego – to jednak obecnie nadal występują w dużym natężeniu różnorodne procesy przemian, a otoczenie przedsiębiorstw okazuje się wręcz *turbulentne*. Ponadto, ostrzej ujawniają się zjawiska kryzysowe, między innymi w dostawach energii oraz wody, nie tyle z powodu deficytu zasobów, co trudności w zaopatrzeniu. Dodatkowo występujący w procesach społeczno-gospodarczych chaos zaczyna być oceniany jako odmiana porządku czy nowej normalności.

Celem artykułu jest próba identyfikacji i oceny tendencji rozwoju powiązań między przedsiębiorstwami i innymi podmiotami. Nowe nurty w powiązaniach między przedsiębiorstwami są rezultatem głównie takich czynników, jak liberalizacja zarządzania gospodarką, rozwój informatyki i organizacji wirtualnych oraz alianse strategiczne konkurujących dotąd koncernów i korporacji o charakterze konglomeratowym.

1. Rozwój nowych form przedsiębiorstw

Po okresie wytwórczości w manufakturach – z przewagą pracy ręcznej – a następnie dominacji produkcji fabrycznej (maszynowej) w przedsiębiorstwach, którymi najczęściej były firmy ich właścicieli, w połowie XX wieku rozpoczęła się era postindustrialna i informacyjna charakteryzująca się przewagą wielkich spółek akcyjnych (korporacji), o bardziej różnorodnych i elastycznych strukturach organizacyjnych, z dużym udziałem sektorów usług oraz B+R. W spółkach o dużej liczbie akcjonariuszy władzę przejmują menedżerowie (wynajęci profesjonalści), a właściciele stają się akcjonariuszami – zwykle bez większego wpływu na zarządzanie i zajęcia częściej „grą” na giełdzie. Słowo *firma* oznacza wówczas tylko znak, logo przedsiębiorstwa, niekiedy o wartości wyższej niż wartość jego majątku trwałego. Korporacje stają się oligopolami, ale 5–25% rynku pozostaje zwykle w gestii ma-

łych firm (udział małych firm w rynku obok oligopoli jest zróżnicowany w zależności od gałęzi, stąd 5–10%), których właściciele są jednocześnie ich kierownikami (przedsiębiorcami).

Z punktu widzenia powiązań między przedsiębiorstwami warto wyróżnić konglomeraty, holdingi oraz klastry. *Konglomerat* to przedsiębiorstwo wielozakładowe i wielobranżowe, ale bez powiązań wewnętrznych o charakterze zaopatrzeniowo-produkcyjnym i korzyściach wynikających głównie z maksymalizacji sprzedaży oraz koncentracji zarządzania. *Holding*, czyli „spółka spółek” i „przedsiębiorstwo przedsiębiorstw”, to zespół spółek, które chociaż wyodrębnione prawnie, tworzą jednolity organizm ekonomiczny podporządkowany centralnemu ośrodkowi dyspozycyjnemu (spółce matce), głównie dzięki udziałom kapitałowemu. W praktyce przeważają holdingi finansowe (grupy kapitałowe), rzadziej branżowe (np. holding węglowy). W bankowości powiązania holdingowe są ograniczone przez przepisy antymonopolowe. Zarówno koncerny – znane od dawna duże przedsiębiorstwa wielozakładowe o jednorodnej produkcji i scentralizowanym systemie zarządzania, jak i konglomeraty oraz holdingi coraz częściej podejmują nowe formy współpracy wykraczające poza tradycyjną kooperację w dostarczaniu podzespołów, półproduktów i świadczeniu usług produkcyjnych. Jeszcze nowszą formą organizacji i bardziej nastawioną na współpracę przedsiębiorstw są klastry. *Klaster* oznacza sieć wyspecjalizowanych podmiotów, które w procesie produkcji są ze sobą powiązane w szczególny sposób przez wymianę projektów, półproduktów i części zamiennych oraz usług i wiedzy (Pilarska, 2013, s. 21).

Specyficzne i w zasadzie nowe w warunkach polskich – po zmianach ustrojowych – jest *przedsiębiorstwo rodzinne*. Zarządzanie takim przedsiębiorstwem stanowi jedną z najstarszych form prowadzenia działalności gospodarczej. Pierwszym rodzajem firmy rodzinnej było gospodarstwo rolne łączone z prowadzeniem domu, aż z czasem wyodrębniły się dwie niezależne jednostki – zresztą do dziś nie zawsze prawnie rozdzielone. W niektórych krajach, w tym w Polsce, firmy rodzinne nie mają głębszego oparcia w przepisach prawnych i funkcjonują jak zakłady osób fizycznych – bez osobowości prawnej – bądź typowe spółki. Dlatego występują zróżnicowane kryteria ich wyodrębniania i definiowania. Uogólniając, przedsiębiorstwo rodzinne oznacza firmę o dowolnej formie prawnej lub osobę prowadzącą działalność gospodarczą, której kapitał – w całości lub w większości – jest w posiadaniu rodziny i przynajmniej jeden z jej członków sprawuje kierownictwo lub steruje nim

w celu trwałego utrzymania biznesu (Sobiecki, 2013, s. 13–14). Definicja ta została zatwierdzona przez Inicjatywę Firm Rodzinnych. Zbliżoną definicję stosuje między innymi Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Pod względem obszaru działalności, liczby pracowników i wartości sprzedaży oraz wielkości nakładów inwestycyjnych firmy rodzinne w Polsce na ogół zaliczają się do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Firmy rodzinne – podobnie jak inne małe i średnie przedsiębiorstwa – charakteryzują się takimi korzystnymi cechami, jak wzmocnienie konkurencji ze względu na ich dużą liczbę (co m.in. utrudnia zmonopolizację i inne przejawy monopolizacji) oraz elastyczność w dostosowywaniu się do zmian popytu. Przedsiębiorstwa te są zwykle nastawione na produkcję i usługi pracochłonne, co sprawia, że są ważnym czynnikiem zmniejszania bezrobocia. Ponadto łatwiej wchodzi w tak zwane nisze rynkowe, częściej podtrzymują tradycje regionalne, przyczyniają się do rozwoju infrastruktury gospodarczej itp. Wszystko to stymuluje lokalny rozwój społeczno-gospodarczy. Jednak występują również negatywne aspekty, jak konflikty wewnętrzne w ramach rodziny dotyczące przywództwa firmy i strategii rozwoju (najbardziej szkodliwe są konflikty na linii ojciec–syn), mieszanie spraw rodzinnych z zawodowymi, zatrudnianie członków rodziny „na siłę”, mała innowacyjność wieloletnich prezesów, zachowawcze postawy w korzystaniu z tak zwanej dźwigni finansowej (kredytu), kłopoty z sukcesją – z przejmowaniem firmy przez spadkobierców (spory o stanowisko kierownika czy prezesa bądź brak chętnych do przejścia tej funkcji). Ocenia się, że w Europie tylko 30% firm rodzinnych udaje się przejąć przez dzieci założycieli, a przez wnuki 3–10%. W Polsce możliwości i ochota na sukcesję okazuje się jeszcze mniejsza (Cieśla, 2016, s. 39–41).

W Polsce funkcjonuje około 1,0–1,3 mln przedsiębiorstw rodzinnych. Według Konferencji Pracodawców Prywatnych „Lewiatan” ich udział w tworzeniu dochodu narodowego wynosi prawie 25% PKB (Starczewska-Krzysztozek, 2015, s. 3), a według GUS około 10% (Winnicka-Popczyk, 2014, s. 126–139). Spośród ponad 400 spółek notowanych na rynku New Connect aż 70% stanowią przedsiębiorstwa rodzinne, które reprezentują następujące ich typy:

- a) rodzina dominuje we własności i zarządza firmą;
- b) rodzina dominuje w zarządzaniu, ale nie we własności, gdyż są także inni udziałowcy i akcjonariusze;

- c) rodzina dominuje we własności, ale firmą zarządzają profesjonalni menedżerowie spoza rodziny.

Warto dodać, że liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w systemie REGON wynosi niemal 4,2 mln, chociaż trudno jest ustalić, czy wszystkie zarejestrowane przedsiębiorstwa są aktywne. Według GUS na koniec 2015 roku prawie 3 mln osób fizycznych i 287 tys. spółek cywilnych prowadziło działalność gospodarczą na podstawie wpisu do ewidencji REGON (GUS, 2016, s. 34).

2. Przemiany struktur organizacyjnych przedsiębiorstw

Tradycyjne struktury jednowymiarowe (związki jednostronne, o hierarchicznej budowie) można podzielić w następujący sposób: *struktury procesowe* (uporządkowane technologicznie), które na ogół ograniczają innowacyjność; *struktury przedmiotowe* (według rodzajów wyrobów oraz usług), raczej o większej autonomii; *struktury terytorialne* według kryterium przestrzennej aktywności gospodarczej (np. filie i oddziały zamiejscowe). Wśród nowszych typów struktur organizacyjnych wymienianych w literaturze autorzy proponują następującą ich klasyfikację:

1. Rozwiązania wielowymiarowe: głównie dwuwymiarowe struktury macierzowe z systemem podwójnego podporządkowania (liniowo i funkcjonalnie), na przykład w przemyśle lotniczym i kosmicznym (podporządkowanie także Ministerstwu Obrony Narodowej lub agencji astronautycznej), a także struktury tensorowe (zmiennie, przekształcane) umożliwiające jednoczesne wykorzystanie kilku kryteriów centralizacji komórek oraz koordynacji. Są nowoczesne, ale stwarzają problemy rozdziału kompetencji oraz trudności w rozwiązywaniu konfliktów.
2. Struktury *amorficzne* z komórkami samodzielnymi i całkowicie niezależnymi (menedżer jest jednoosobowym wykonawcą), działającymi na zasadzie uniwersalności.
3. Organizacje *fraktalne* składające się z samodzielnymi jednostkami przedsiębiorstwa i działających jak całe przedsiębiorstwo (bądź instytucja), czyli jednostek samopodobnych i samoorganizujących się o takiej samej strukturze wewnętrznej i usługach, o wspólnych celach i zasadach działania. Tworzy się również fraktale przedsiębiorstw zbliżone do kompleksów przemysłowych bądź do *klastrow*.

Do niedawna struktury takie występowały tylko w podręcznikach, a praktycznych przykładów szukaliśmy w USA i Europie Zachodniej. Obecnie coraz łatwiej o nie jest także w Polsce. Uniwersalny model organizacji doskonałej w ujęciu klasycznym przedstawimy w sposób następujący:

- a) jasno określona misja i cele organizacji oraz wynikające stąd konkretne zadania;
- b) wykwalifikowani pracownicy ze sprecyzowanymi indywidualnymi dążeniami i wzorcami zachowań;
- c) odpowiednie wyposażenie materialno-techniczne i technologiczne (środki techniczne) oraz wykształcone zasady posługiwania się nimi (technologia);
- d) właściwa struktura formalna (racjonalne zasady podziału i odpowiedzialności).

Natomiast nowe formy organizacji przedsiębiorstw są już różnorodne i zaprezentujemy je z kilku punktów widzenia, zaczynając od nowego spojrzenia na ekonomikę skali.

3. Skala działalności gospodarczej

W tradycyjnym ujęciu *ekonomika skali* oznacza wzrost wielkości urządzeń produkcyjnych i usługowych oraz przedsiębiorstw poprzez instalowanie większych urządzeń lub ich multiplikację, czyli zwiększanie ich liczby w tej samej organizacji, celem zmniejszania kosztu jednostkowego produkcji. Problemem do dyskusji są różnice w korzyściach ekonomicznych w przedsiębiorstwach typu kombinatowego oraz konglomeratowego.

Z kolei *zmniejszanie skali działalności (downsizing)* (Mathys, Burack, 1993) jest stosunkowo nowym narzędziem zarządzania związanym z restrukturyzacją przedsiębiorstwa, a także wiedzą o zarządzaniu zmianami i zarządzaniu przez projekty. Oznacza zmniejszanie skali działalności – czyli skali produkcji bądź usług oraz zatrudnienia – w celu szukania nowych rozwiązań oraz redukcji przedsiębiorstwa. Przyczyny są następujące:

- a) spadek wielkości zamówień (*downsizing* wymuszony);
- b) sezonowość (np. w przemyśle spożywczym, hotelarstwie, usługach turystycznych);

- c) zmiany technologiczne: wprowadzanie produktów, czyli wyrobów lub usług, mniej materiałochłonnych i energochłonnych;
- d) doskonalenie własnych działań oraz dostosowywanie się do zmian w otoczeniu (*downsizing* dobrowolny, ewolucyjny i antycypacyjny).

Rodzaje i formy zmniejszania skali działalności można wypunktować w sposób następujący:

- a) *downsizing* techniczny – zmniejszenie zdolności produkcyjnej i usługowej (również np. liczby studentów na wydziale);
- b) *downsizing* majątkowy – zmniejszenie składników majątku rzeczowego (środków trwałych);
- c) *downsizing* finansowy – ograniczenie zaangażowania kapitałowego;
- d) *downsizing* kadrowy – redukcja zatrudnienia.

Problemy ze zmniejszeniem skali działalności przedsiębiorstw występują oczywiście od dawna, ale wobec przyspieszania zmian w otoczeniu zjawisko to występuje obecnie częściej i warto analizować je w sposób programowy. Pewien wpływ na to, zwłaszcza w terminologii, ma też szersze otwarcie się na literaturę anglosaską.

4. Nowe nurty w rozwoju przedsiębiorstw

W nauce o organizacji i zarządzaniu nowe kierunki rozwoju formułuje się w różny sposób, a naszym zdaniem można ich ważność i kolejność w czasie przedstawić następująco:

1. *Oddzielanie się własności od zarządzania przedsiębiorstwem*: w tradycyjnej firmie właściciel jest jednocześnie jej kierownikiem, ale w większości nowych dużych przedsiębiorstw w formie spółki akcyjnej akcjonariusze nie mają istotnego lub żadnego wpływu na zarządzanie – z wyjątkiem tak zwanych inwestorów strategicznych dysponujących odpowiednią liczbą akcji – w przeciwieństwie do profesjonalnych menedżerów.
2. *Zacieranie się granic organizacyjnego i funkcjonalnego wyodrębnienia przedsiębiorstwa* oraz coraz większe jego uzależnienie od otoczenia. W efekcie w latach siedemdziesiątych XX wieku wyodrębniło się zarządzanie *strategiczne* eksponujące tylko istotne sprawy przedsiębiorstwa – głównie w dłuższym okresie czasu – oraz właśnie powiązania z otoczeniem, a następnie pojawiło się zarządzanie *kryzysowe*.

3. *Wzrost znaczenia aktywów niematerialnych i kapitału intelektualnego*, co wyraża się w przechodzeniu przedsiębiorstw na projektowanie i sprzedaż technologii w postaci licencji, *know-how* i projektów oraz franchisingu zamiast produkcji wyrobów. Interesującym przykładem jest *zarządzanie marką* – rezygnacja z rozwijania własnych zasobów wytwórczych, to znaczy projektowanie wyrobów, ale bez ich produkcji. Typowy przypadek stanowi amerykańska korporacja Nike stworzona w Oregonie przez Ph. Knighta w latach 1964–2004, wiodący obecnie producent obuwia, odzieży i akcesoriów sportowych.
4. Coraz intensywniejsze korzystanie przez przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe z *kooperacji, outsourcingu, cateringu* itp., co ogranicza procesy uniwersalizacji tych przedsiębiorstw i autarkię (samowystarczalność) gospodarki narodowej. Procesy te wiążą się z *uelastycznieniem form organizacji* przedsiębiorstw i wprowadzaniem w nich zespołów projektowych (zadaniowych), na przykład w postaci komisji analizy wartości oraz struktur dywizjonalnych, amorficznych i fraktalnych.

Wirtualizacja i usieciowienie przedsiębiorstw – tworzenie klastrów oraz powiązań zakładów opartych na sieciach komputerowych, bankach informacji i innych formach wykorzystania internetu w celu realizacji określonych zadań przez przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe i projektowe oraz zespoły specjalistów i pojedynczych ekspertów.

5. Rola klastrów w rozwoju sieci przedsiębiorstw

Koncepcję klastra (*cluster* – skupisko, grono, kiść) łączy się z nazwiskiem Marshalla, który w swoich *Zasadach ekonomii* w 1980 roku pisał o korzyściach koncentracji wielu przedsiębiorstw w jednej miejscowości, czyli dzięki lokalizacji przemysłu i tworzeniu dystryktu przemysłowego (Pilarska, 2013, s. 10). Natomiast rzadko wspomina się, że w latach pięćdziesiątych XX wieku tę koncepcję koncentracji przemysłu Isard (1965, s. 11–34) nazwał *kompleksem przemysłowym*, który zdefiniował jako układ działalności na danym obszarze powiązanych ważnymi współzależnościami produkcyjnymi lub rynkowymi albo jako kombinację różnych rodzajów produkcji o specyficznej lokalizacji i złączonych więzami techniczno-produkcyjnymi oraz zaopatrzeniowymi (s. 231). Formowanie ośrodków i komplek-

sów przemysłowych stało się w Polsce w latach sześćdziesiątych XX wieku elementem programowania rozwoju przemysłu. Wprawdzie nie udało się przekształcić skupisk licznych fabryk w Trzebini czy Tarnowie w kompleksy przemysłowe oraz utworzyć taki kompleks na bazie kombinatu metalurgicznego w Nowej Hucie, ale z powodzeniem zrealizowano taką koncepcję w nowych ośrodkach przemysłowych na bazie wydobywania węgla brunatnego, rud miedzi oraz siarki. Najlepszym przykładem jest zapewne zagłębie węglowe w rejonie Konina – oraz w pewnym stopniu w Turoszowie i Bełchatowie – a także zagłębie miedziowe w rejonie Polkowic, Lubina i Legnicy (Gajda, Górka, 1968, s. 3–26).

Nazwę *klaster* wprowadził w 1990 roku Porter (2001, s. 245–357), który opracował podstawy teoretyczne klastrów oraz sposoby ich funkcjonowania w gospodarce światowej. Według tego autora klaster oznacza geograficzną koncentrację – skupisko – wzajemnie powiązanych przedsiębiorstw produkcyjnych, dostawców, usługodawców i innych instytucji, które konkurują między sobą, ale również współpracują. Podobne definicje występują w dokumentach OECD oraz Unii Europejskiej. Mimo to w literaturze można spotkać wiele innych, choć na ogół zbliżonych definicji, które akcentują bądź koncentrację przestrzenną przedsiębiorstw, bądź ich wzajemne powiązania, bądź system podmiotów gospodarczych. Pilarska przytacza w sumie 14 definicji klastrów oraz wyróżnia 10 ich rodzajów: według zasięgu geograficznego, zagęszczenia przedsiębiorstwami, mechanizmu koordynacji, stopnia aktywności, potencjału wzrostu, poziomu rozwoju. W zbliżony sposób klasyfikuje klastry Staszewska (2009, s. 38).

Klastry są jednym z najnowszych sposobów zrzeszania się zarówno małych, jak i dużych podmiotów w większą zbiorowość, aby współdziałać w pokrewnych sektorach oraz zawodach, a także konkurować ze sobą. Zjawisko to jest określane jako *kooperencja* i stanowi pojęcie o szerszym znaczeniu niż kooperacja, która dotyczy tylko samej współpracy. Zatem klastry tworzą sieci różnych podmiotów gospodarczych, które dzięki koncentracji zasobów i kapitału intelektualnego są zdolne do zwiększania innowacyjności oraz podnoszenia jakości wytwarzanych wyrobów i usług.

Zarówno w Polsce, jak i w większości innych krajów powstało już wiele klastrów i rodzą się nowe inicjatywy klastrowe. Badania klastrów na świecie pod względem konkurencyjności zajmuje się zespół ekspertów pod kierunkiem prof. Portera. Problematykę tę podejmują również władze Unii Europejskiej, okre-

ślając klastry mianem motywatorów wzrostu konkurencyjności i innowacyjności podmiotów gospodarczych. Polityka stymulowania klastrów została wpisana w unijną Strategię Europa 2020 (Komisja Europejska, 2010). W Europie funkcjonuje już ponad 2 tys. klastrów. Do największych klastrów na świecie można zaliczyć słynną Dolinę Krzemową w Kalifornii (klaster mikroelektroniki, informatyki i telekomunikacji, 6 tys. firm, 1 mln pracowników), kanadyjski Klaster Alternatywnej Energii SWITCH, Klaster Bangalore Computer Software w Indiach, Australijski Klaster Win, a w Europie: Munich Biotech Cluster, Cluster Rhone-Alpes des Industries de la Montage, Austrian Water Cluster. Szczególnym przykładem jest niemiecka Dolina Krzemowa w dorzeczu Renu i Neckaru stworzona przez koncerny chemiczne BASF i Merck oraz przedsiębiorstwo informatyczne SAP, z wykorzystaniem platformy Innovation Laboraz i współpracy z kilkoma uniwersytetami. Natomiast z rozwiązań polskich warto wymienić Creative Communication Cluster działający w Warszawie od 2011 roku na bazie Polskiego Konsorcjum Promocyjnego z 2008 roku. Klaster ten grupuje 16 przedsiębiorstw, 4 jednostki naukowe i 5 innych podmiotów, które działają w komunikacji marketingowej, mediach i wydawnictwach oraz instytucjach kultury. Innym przykładem jest Agro Kompleks „Kujawy” – Stowarzyszenie na rzecz Innowacji i Rozwoju powołane w 2014 roku i zrzeszające 18 przedsiębiorstw, jednostkę naukową i jednostki otoczenia biznesu. Klaster ten działa w branży spożywczej na rynku europejskim.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości utworzyła internetową mapę klastrów, która stanowi bazę otwartą, a więc koordynatorzy klastrów mogą dokonywać wpisów za pomocą poczty elektronicznej. Baza ta zapewnia rzetelną informację oraz platformę współpracy między klastrami i ich otoczeniem. W 2015 roku PARP przeprowadziła inwentaryzację klastrów, z której wynika, że w Polsce zidentyfikowano 134 klastry. Ponadto wykazano 106 potencjalnych klastrów, które dotąd nie spełniały wszystkich przyjętych kryteriów. Spośród właściwych klastrów w większości (60%) są to klastry młode, a więc utworzone w latach 2011–2015, a najstarsze powstały w 2003 roku: Dolina Lotnicza na Podkarpaciu oraz Klaster Kotlarski w Wielkopolsce. Najwięcej klastrów jest w województwie śląskim (28), następnie w mazowieckim, wielkopolskim, podkarpackim, lubelskim i małopolskim. Klastry działają najczęściej na podstawie różnego rodzaju umów lub w formie prawnej stowarzyszenia (86%), a ich koordynatorzy głównie w formie stowarzyszenia lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (62%).

Liczba podmiotów działających w klastrach wynosiła według raportu PARP 5,9 tys., w tym 4,6 tys. przedsiębiorstw, głównie firmy małe i średnie (72%), czyli średnio 44 podmioty, w tym 34 przedsiębiorstwa w przeliczeniu na jeden klaster. W 70 klastrach, które podały informację o zatrudnieniu, liczba pracowników wyniosła 391 tys., a więc jest to pokaźna zbiorowość. Najwięcej klastrów specjalizuje się w technologiach informacyjno-komunikacyjnych (ICT), czyli w sprzęcie i usługach teleinformatycznych (19). Następne specjalizacje i branże to: energetyka i ciepłownictwo oraz odnawialne źródła energii (16), budownictwo (12), kompleks medyczny (10), turystyka i rekreacja (10), usługi biznesowe i edukacja (9), przemysł metalowy (9).

Klasy są zatem wyrazem uelastycznienia form organizacji przedsiębiorstw i ich powiązań kooperacyjnych, co prowadzi do zmniejszania kosztów produkcji wyrobów i świadczenia usług. Jednak zdarza się, że klasy są tworzone lub inicjowane przez samorząd terytorialny lub związki branżowe trochę na wyrost, zgodnie ze swego rodzaju modą, ale bez dopracowanej koncepcji i racjonalnego planu. Tak więc również w tym przypadku niezbędny jest odpowiedni system koordynacji i zarządzania siecią współpracujących przedsiębiorstw.

6. Przedsiębiorstwa przyszłości

Powstają już nowe formy przedsiębiorstw, bardzo różniące się od dotychczasowych, które bazują na zasobach wiedzy i przedsiębiorczości oraz powiązaniach sieciowych i systemowych. Te nowe formy organizacyjne nie zawsze przypominają przedsiębiorstwa tradycyjne – a zwłaszcza firmy rodzinne – i podlegają dalszym przemianom. Dlatego w literaturze określa się je organizacjami z dodaniem określonego przymiotnika (głównej cechy), jak na przykład:

1. *Organizacja ucząca się* – wiąże uczenie się całej załogi z organizowaniem przebiegu procesów informacyjnych, wyciąganiem refleksji z doświadczeń oraz wniosków z popełnianych błędów celem przebudowy koncepcji działania, pełnym zastosowaniem systemów jakości ISO oraz EMAS, ciągłym adaptowaniem się do zmian w otoczeniu.
2. *Organizacja inteligentna* – organizacja o dużych zasobach intelektualnych trudnych do skopiowania oraz zdolna do szybkich zmian modelu działania, jak również korzystania z wiedzy i intelektu wszystkich pracowników. *Organizacja ucząca się* oraz *organizacja inteligentna* to pojęcia w zasadzie

tożsame i stanowiące metaforę tworzenia się nowych i nowoczesnych form organizacji gospodarczych, społecznych i politycznych, a także jednostek administracji państwowej i samorządowej.

3. *Organizacja fraktalna* – forma uproszczenia, a jednocześnie przejścia na wyższy poziom zorganizowania przedsiębiorstwa przez jego podział na samodzielne jednostki samopodobne i samoorganizujące się wykonujące takie zadania jak całe przedsiębiorstwo.
4. *Organizacja wirtualna* (nie tyle sformalizowana organizacja, co narzędzie zarządzania):
 - a) organizacja oparta na sieciach komputerowych i możliwościach korzystania z banków informacji i internetu;
 - b) rozwinięcie organizacji sieciowej składającej się z mniejszych jednostek ogniskujących podstawowe umiejętności;
 - c) włączenie ludzi różnych organizacji do wspólnej gry rynkowej, czyli twór sztuczny, ale integrujący niezależne firmy wzdłuż wspólnego łańcucha wartości (alians strategiczny);
 - d) połączenie, głównie poprzez informatykę, współpracujących przedsiębiorstw i instytucji (klaster).

Jest to zatem sieć instytucji, firm, zespołów i osób zlokalizowanych w różnych miejscach, zorganizowanych w luźno związanych strukturach, które łączy wspólny cel – świadczenie usług dla tych samych klientów, bez zasad nadrzędności i podlegania, ale z łatwą identyfikacją wzajemnej zależności elementów systemu. Warunki zaistnienia organizacji wirtualnej są dość oczywiste: wysoki poziom informatyki oraz dostęp do sieci komputerów i internetu, dostęp do baz danych i wiedzy, zaufanie do organizacji wchodzących w alians. Pozytywne efekty funkcjonowania są różnorodne, na przykład szybkie gromadzenie zasobów produkcyjnych, finansowych i ludzkich oraz szybkie i efektywne projektowanie, testowanie prototypów, doskonalenie wzornictwa, marketingu, dystrybucji i serwisu, nieograniczony zbiór partnerów, tymczasowy byt organizacyjny stworzony przez sieć informacyjną (ale ta tymczasowość może się okazać również cechą negatywną). Tę ostatnią cechę dobrze parafrazuje określenie, że korporacja wirtualna to taka, która jest, ale jej nie ma.

Słabe strony organizacji wirtualnych (Brzozowski, 2010) są jeszcze mało rozpoznane, ale można już wyodrębnić takie, jak niebezpieczeństwo włączenia się firm

niekompetentnych, brak utartych wzorców, uregulowań prawnych (odpowiedzialności wobec klientów), niewydolności urządzeń komputerowych.

Podsumowanie

Omawiane nowe cechy przedsiębiorstw i tendencje zmian ich form organizacyjnych utożsamiane są zwykle z pojęciem *nowej gospodarki*, która z kolei okazuje się synonimem gospodarki opartej na wiedzy. Chodzi oczywiście o powszechne wykorzystywanie wiedzy na wysokim poziomie oraz tworzenie organizacji „uczących się” (inteligentnych, fraktalnych, wirtualnych), jak również nowe zasady funkcjonowania podmiotów gospodarczych dzięki rozwojowi techniki informatycznej i elastycznemu dostosowywaniu się do szybko zmieniających się warunków otoczenia.

Klasyczne czynniki wzrostu gospodarczego w postaci ziemi i zasobów naturalnych, pracy (siły roboczej) oraz kapitału (środków trwałych oraz nakładów inwestycyjnych) uzupełnia się o wiedzę i informację oraz przedsiębiorczość i umiejętność stosowania nowoczesnych technologii. Ten czwarty czynnik produkcji określa się najczęściej mianem *przedsiębiorczości* lub „technologią”.

Nowa gospodarka charakteryzuje się między innymi następującymi cechami:

- a) duży udział branż technologii informatycznych w życiu społecznym i gospodarczym oraz duży udział przemysłu wysokiej techniki (*high-tech*) i tak zwanych branż zaawansowanych w wartości sprzedaży przemysłu (według wyliczeń z danych GUS w Polsce 12–15%);
- b) dostępność i szeroki zakres informacji;
- c) niskie lub zerowe koszty transakcji;
- d) niewielkie bariery lub ich brak w uruchamianiu działalności gospodarczej;
- e) ograniczenie bądź likwidacja barier wejścia na rynek.

Cechy te zarysowują się coraz wyraźniej, ale też mają niekiedy charakter tylko postulatowy. Dlatego warto pogłębiać badania nad stopniem wdrażania zasad *nowej gospodarki* i jej determinantami wzrostu.

Literatura

- Borys, T. (2010). Zrównoważony rozwój jako wyzwanie edukacyjne. W: T. Borys (red.), *Edukacja dla zrównoważonego rozwoju. Edukacja dla ładu zintegrowanego* (s. 25–40). T. 1. Białystok–Wrocław: Wyd. Ekonomia i Środowisko.
- Brzozowski, M. (2010). *Organizacja wirtualna*. Warszawa: PWE.
- Cieśla, J. (2016). Rodzina na swoim. *Polityka*, 9, 39–41.
- Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*. KOM(2010) 2020 wersja ostateczna (2010). Bruksela: Komisja Europejska.
- Gajda, J., Górka, K. (1968). Kompleksy przemysłowe w programowaniu rozwoju przemysłu. *Zeszyty Naukowe WSE w Krakowie*, 36, 3–26.
- GUS (2016). *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2015 r.* Warszawa.
- Isard, W. (1965). *Metody analizy regionalnej*. Warszawa: PWN.
- Mathys, N.J., Burack, E.H. (1993). Strategic Downsizing: Human Resource Planning Approaches. *Human Resource Planning*, 16, 71–85.
- Pilarska, C. (2013). *Klasy. Doświadczenia Polski i innych krajów Unii Europejskiej*. Kraków: Wyd. UE w Krakowie.
- Porter, M. (2001). *Porter o konkurencji*. Warszawa: PWE.
- Sieber, P., Griese, J. (1998). *Organizational Virtualness*. Bern: Simova Verlag.
- Sobiecki, R. (2013). *Przedsiębiorstwo rodzinne w gospodarce globalnej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Starczewska-Krzysztożek, M. (2015). *CV firm rodzinnych*, Warszawa: Rada Firm Rodzinnych „Lewiatan”.
- Staszewska, J. (2009). *Klaster perspektywą dla przedsiębiorców na polskim rynku turystycznym*. Warszawa: Difin.
- Winnicka-Popczyk, A. (2014). Przedsiębiorstwa rodzinne na rynku New Connect – możliwości finansowania rozwoju. *Journal of Management and Finance*, 3, 126–139.

THE DIRECTIONS OF CORPORATE NETWORKS DEVELOPMENT IN THE CONTEMPORARY WORLD

Abstract

The paper attempts to present the tendencies of corporate networks development as well as to highlight the new trends in that area. The authors assess how much the new forms are real and efficient since some solutions appear to be marketing rather than innovative ones. In particular, the paper discusses the transformations in various types of companies, their economies of scale and downsizing, new trends in corporate network development, e.g. clusters, as well as family enterprises in Poland.

Keywords: entrepreneurship, organizational structure, clusters

Translated by Agnieszka Thier

JEL codes: L1, L2



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-10

Maria Fic*

Politechnika Wroclawska, Wydział Informatyki i Zarządzania

Daniel Fic**

Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych, Wydział Zarządzania

Edyta Ropuszyńska-Surma***

Politechnika Wroclawska, Wydział Informatyki i Zarządzania

PUŁAPKA ŚREDNIEGO DOCHODU ZAGROŻENIEM DLA ROZWOJU GOSPODARKI POLSKIEJ

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie pojęcia *pułapka średniego dochodu* oraz wskazanie najslabszych czynników w polskiej gospodarce, które mogą się przyczyniać do trwałego spowolnienie wzrostu gospodarczego poprzez brak zdolności do tworzenia i wdrażania innowacji i poprawy efektywności gospodarowania (model Lewisa). Polska zaliczana jest do państw o średnim, a według niektórych klasyfikacji o wysokim dochodzie. Analiza zagregowanych wskaźników pokazuje, że w Polsce występuje między innymi trwały odpływ utalentowanego kapitału społecznego, niekorzystna relacja między wydatkami na własność intelektualną a dochodami z niej, mały udział wydatków na B+R w stosunku do PKB. Analiza komponentów zagregowanych wskaźników konkurencyjności gospodarki i wolności gospodarczej pokazuje jeszcze większą dysproporcję między Polską a najlepszymi gospodarkami w anali-

* Adres e-mail: maria.fic@pwr.edu.pl.

** Adres e-mail: md.fic@wp.pl.

*** Adres e-mail: edyta.ropuszyńska-surma@pwr.edu.pl.

zowanych kategoriach. Istnieje potrzeba wzrostu zaufania i tworzenia warunków wspierających kreatywność uczniów oraz poprawy relacji wynagrodzenia i produktywności.

Słowa kluczowe: pułapka średniego dochodu, konkurencyjność, kapitał ludzki, PKB *per capita*

Wprowadzenie

Wiek XXI może być stuleciem wielkiej konwergencji. Oczekuje się, że w globalnej gospodarce nastąpi zmniejszenie rozpiętości dochodów pomiędzy krajami bogatymi i biednymi. Według Banku Światowego Polska należy do grona krajów o wysokich dochodach. Niemniej jednak polski PKB *per capita* wciąż znacznie ustępuje średniej dla krajów wysoko rozwiniętych. Polska znajduje się wśród uboższych krajów tej grupy. Dystans rozwojowy mierzony wielkością PKB *per capita* w stosunku do krajów Unii Europejskiej zmniejszył się znacznie, tym niemniej dochód na mieszkańca w Polsce wynosi zaledwie 68% średniej Unii. Porównanie z gospodarką USA, których dochód na mieszkańca jest niejako wyznacznikiem rozwoju gospodarczego i dobrobytu, przynosi jeszcze gorsze rezultaty: dochód *per capita* w Polsce stanowi niecałe 47% dochodu obywatela USA.

Relatywnie szybki wzrost w latach dziewięćdziesiątych nie miał trwałego charakteru. W wielu obszarach działalności gospodarczej Polska powinna poprawić swoje parametry, chcąc przestać być gospodarką naśladowców i przekształcić się w kreatorów nowej myśli technologicznej (Fic, Ropuszyńska-Surma, 2016).

Kluczowym wyzwaniem jest wypracowanie potencjału do tworzenia innowacji radykalnych w perspektywie długookresowej. Do tego oprócz infrastruktury B+R niezbędny jest kapitał ludzki, którego kreowanie i zatrzymanie w kraju jest poważnym wyzwaniem. Nie sprzyja temu wciąż stosunkowo wysoki brak zaufania społecznego¹, emigracja młodych i dobrze wykształconych osób.

W tym kontekście celem artykułu jest przedstawienie pojęcia *pułapka średniego dochodu* oraz wskazanie najsłabszych czynników w polskiej gospodarce, które mogą się przyczyniać do trwałego spowolnienia wzrostu gospodarczego poprzez brak zdolności do tworzenia i wdrażania innowacji oraz poprawy efektywności gospoda-

¹ W 2012 r. 74% badanych wskazało, że należy zachować znaczną ostrożność w relacjach z innymi osobami (CBOS, 2012).

rowania (model Lewisa). Zastosowane w opracowaniu metody badawcze to analiza i krytyka piśmiennictwa oraz porównanie wybranych wskaźników ekonomicznych analizowanych krajów. Zaprezentowano definicje pułapki średniego dochodu, metody jej identyfikacji w gospodarce, przedstawiono przykładowe klasyfikacje krajów według dochodu. Zgodnie z opisywaną koncepcją spełnienie kryterium dochodowego daje podstawy do przypuszczenia, że dana gospodarka „wpadła” w pułapkę średniego dochodu. Realizacja drugiej części celu artykułu bazuje na analizie porównawczej wybranych wskaźników ekonomicznych, z uwzględnieniem tych mierzących innowacyjność gospodarek. Wykorzystano w tym celu te składowe wskaźniki wolności gospodarczej oraz globalnego wskaźnika konkurencyjności, które umożliwiają porównanie potencjału poszczególnych gospodarek w zakresie innowacyjności, wdrażania coraz bardziej efektywnych technik wytwarzania, postępu naukowego i technicznego, a tym samym zapewnienia dostępu do czynników długookresowego wzrostu gospodarczego.

1. Pułapka średniego dochodu

Wiele krajów po osiągnięciu średnich dochodów doświadcza znacznego spowolnienia wzrostu gospodarczego i trudno jest im przejść do grupy krajów o wysokim dochodzie.

Od momentu, gdy termin *pułapka średniego dochodu* (*income-middle trap*) pojawił się w literaturze, spotkał się z ogromnym zainteresowaniem zarówno teoretyków, jak i praktyków gospodarczych (Gill, Kharas, 2007). W literaturze brak jednolitej definicji pułapki średniego dochodu, co utrudnia dyskusję na temat możliwości jej unikania (por. tab. 1).

Można więc przyjąć, że pułapka średniego dochodu to sytuacja, w której historyczne tempo wzrostu gospodarczego hamuje na tyle trwale, że znacząco spowalnia lub nawet uniemożliwia konwergencję z krajami o wysokim dochodzie narodowym.

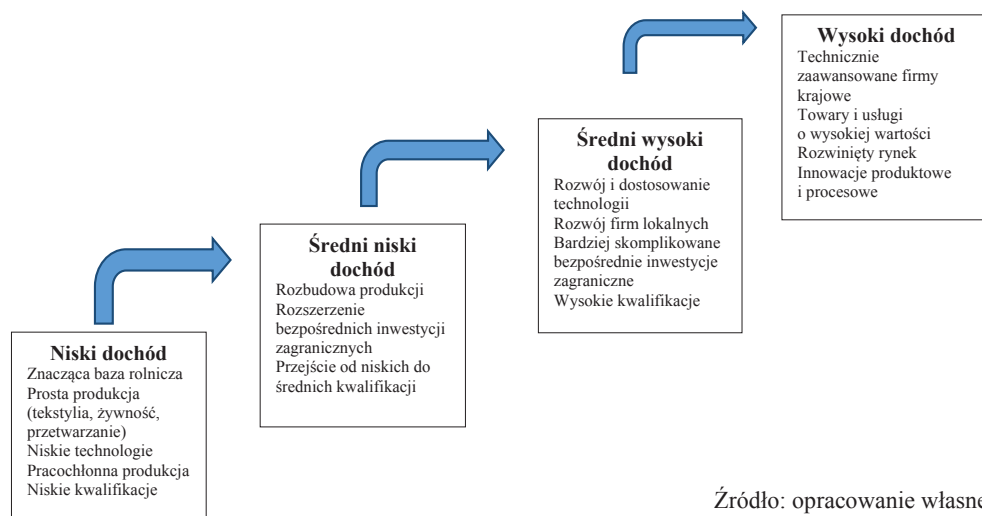
Tabela 1. Wybrane określenia zagrożenia kraju pułapką średniego dochodu

Źródło	Zagrożenie pułapką średniego dochodu
Asian Development Bank (2011), s. 54, ramka 5.1	Kraje, które nie mogą dokonać terminowego przejścia od wzrostu opartego na surowcach i niskich kosztach pracy do wzrostu napędzanego produktywnością czynników wytwórczych.
Spence (2011), s. 100	Kraje o średnim dochodzie to kraje uzyskujące dochód <i>per capita</i> w przedziale od 5000 do 10 000 USD. Twierdzi on, że zagrożenie pułapką średniego dochodu występuje w momencie, w którym przemysł, który doprowadził do wzrostu we wczesnym okresie, zaczyna być globalnie niekonkurencyjny ze względu na wzrost płac. Sektory pracochłonne przenoszą się do krajów o niższych kosztach pracy i są zastępowane przez nowe branże, bardziej kapitałochłonne, które tworzą nową wartość na bazie kapitału ludzkiego i wiedzy.
Gill, Kharas (2007), s. 5	Idea wyróżnienia krajów o średnim dochodzie związana jest z tym, że ta grupa krajów rozwija się wolniej niż kraje o wysokim lub niskim dochodzie, co stanowi dowód na brak konwergencji gospodarczej w XX w. Kraje o średnich dochodach znajdują się pomiędzy ubogimi krajami o niskich dochodach, które dominują w dojrzałych branżach, i bogatymi krajami, które dominują w sektorach przechodzących gwałtowne zmiany technologiczne.
Ohno (2009), s. 28	W dużej liczbie krajów poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest niski. Nawet jeżeli kraje te przejdą do średniego dochodu, to dalszy wzrost jest bardzo trudny. Kolejna grupa krajów pozostaje na poziomie średniego dochodu, ponieważ nie rozwija kapitału ludzkiego. Warto zauważyć, że żadnemu z krajów ASEAN, w tym Tajlandii i Malezji, nie udało się przełamać niewidzialnego „szklanego sufitu” produkcji odpowiadającej przejściu od drugiego do trzeciego etapu, tj. od średniego do wysokiego dochodu. Większość krajów Ameryki Łacińskiej pozostaje na poziomie średniego dochodu, mimo że osiągnęła relatywnie wysokie dochody już w XIX w. Zjawisko to może być nazwane pułapką średnich dochodów.
Eichengreen, Park, Shin (2011)	Badacze postawili sobie pytanie, kiedy zaczynają zwalniać szybko rosnące gospodarki. Autorzy, definiując spowolnienie wzrostu, biorą pod uwagę trzy warunki: pierwszy wymaga, aby przed spowolnieniem przeciętna stopa wzrostu gospodarczego w ciągu 7 lat wynosiła co najmniej 3,5% rocznie, drugi warunek – średnie tempo spadku wzrostu gospodarczego w okresie 7-letnim powinno wynosić co najmniej 2 p.p. i trzeci warunek – spowolnienie ogranicza się do przypadków, w których PKB <i>per capita</i> jest wyższy niż 10 000 USD w cenach z 2005 r. Wysoki wzrost spowalnia, gdy udział zatrudnienia w przemyśle przekracza 23% i PKB <i>per capita</i> wynosi 57% granicy technologicznej, czyli PKB <i>per capita</i> krajów wysoko rozwiniętych.
Egawa (2013)	Pułapka średniego poziomu dochodu to sytuacja niemożności przejścia z etapu dotychczas szybkiego rozwoju opartego na czynnikach ekstensywnych (surowce, tania siła robocza) do etapu opartego na innowacjach i konkurowanii w dziedzinie dóbr wysokiej technologii.

Źródło: opracowanie własne.

Koncepcja pułapki średniego dochodu jest raczej odpowiedzią na brak zadawalającej teorii wzrostu, która mogłaby stanowić podstawę polityki rozwoju w krajach o średnim dochodzie, niż uogólnionym zjawiskiem rozwoju. Wywodzi się ona z modelu podwójnej gospodarki Lewisa (1955). Zgodnie z tą koncepcją (rys. 1) w miarę upływu czasu ma miejsce przesunięcie inwestycji i pracy z aktywności pierwotnych, zwłaszcza rolnictwa, do miast bazujących na produkcji i usługach. Ze względu na bardzo niską produktywność pracy ubytek ludności w rolnictwie nie skutkuje spadkiem produkcji żywności. Duża podaż niewykorzystanej siły roboczej i utrzymujące się na niskim poziomie płace decydują o konkurencyjności biznesu opartego na niskich kosztach. Migracja do miast poprzez uprzemysłowienie wywołuje samonapędzający się rozwój. Struktura produkcji dostosowana jest do niskich technologii, które łatwo importować i opanować lokalnie. Proste procesy technologiczne umożliwiają wytwarzanie prostych i tanich towarów. Ponieważ produkcja rośnie szybciej niż liczba mieszkańców, dochód *per capita* rośnie. Gospodarka zbliża się do poziomu średniego dochodu, ponieważ pracochłonna produkcja rośnie.

Rysunek 1. Rozwój gospodarczy według Lewisa



Źródło: opracowanie własne.

Model Lewisa nie gwarantuje wiecznego wzrostu. W pewnym momencie nadwyżka zasobów pracy wyczerpuje się, a wzrost kwalifikacji i bezpośrednio inwestycje zagraniczne umożliwiają osiągnięcie zaledwie średniego dochodu (rys. 1). Przejście do grupy krajów o wysokim dochodzie wymaga wdrażania własnych innowacji produktowych i procesowych oraz rozwoju technicznie zaawansowanych firm. Konieczny jest wzrost nakładów na infrastrukturę i wynagrodzenia – szybszy niż wzrost produktywności. Japonia znalazła się w tym punkcie zwrotnym na początku lat siedemdziesiątych, Korea Południowa i Tajwan w latach osiemdziesiątych XX wieku, Chiny i Polska zbliżają się do tego punktu.

2. Klasyfikacja krajów według wielkości dochodu

W literaturze brak teoretycznego uzasadnienia koncepcji pułapki średniego dochodu, można więc przyjąć następującą procedurę: określić minimalną liczbę lat uzyskiwania przez kraj średniego dochodu, tak aby przekroczenie tego proggu stanowiło informację o znalezieniu się w pułapce. Liczba lat ustalana jest na podstawie doświadczeń krajów przebywających w grupie państw o średnim dochodzie (Felipe, Abdon, Kumar, 2012). Metoda ta zawiera nieunikniony element subiektywny, dlatego też progowa liczba lat nie może być przyjmowana dosłownie.

Bank Światowy klasyfikuje swoje kraje członkowskie w zależności od wysokości osiąganego dochodu *per capita* do jednej z czterech grup: kraje o niskim dochodzie, kraje o średnim niskim dochodzie, kraje o średnim wysokim dochodzie i kraje o wysokim dochodzie (tab. 2).

Klasyfikacja nie odzwierciedla jednak rzeczywistej sytuacji danego kraju, gdyż ignoruje takie kwestie, jak nierówności, wykluczenie społeczne, rozwój człowieka, warunki prowadzenia biznesu, wielkość zadłużenia czy zdolność rządu do wprowadzania reform.

Zhuang, Vandenberg i Huang (2012) w pracy na temat zagrożenia gospodarki chińskiej pułapką średniego dochodu twierdzą, że 28 krajów spośród badanych przez nich 125 na świecie o liczbie mieszkańców powyżej 3 mln znajduje się w grupie krajów o średnim dochodzie od 1987 roku, a 18 z nich uzyskiwało średnie dochody już w 1962 roku, a więc zatrzymały się one na poziomie średnich dochodów przez 50 lat.

Tabela 2. Klasyfikacja krajów według wysokości dochodu narodowego brutto (GNI) *per capita*

Wyszczególnienie	2013		2015	
	GNI _{pc}	liczba krajów	GNI <i>per capita</i>	liczba krajów
Niski dochód <i>per capita</i> (USD)	1 035 i mniej	36	1 045 lub mniej	31
Średni niski dochód <i>per capita</i> (USD)	1 036–4 085	48	1 046–4 125	51
Średni wysoki dochód <i>per capita</i> . (USD)	4 086–12 615	55	4 126–12 735	53
Wysoki dochód <i>per capita</i> (USD)	12 616 i więcej	75	12 736 i więcej	80
Świat	–	214	–	214

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Bank.

Felipe, Abdon i Kumar (2012) przeprowadzili badania szybkości wzrostu gospodarczego w różnych krajach. W tabeli 3 przedstawiono wyniki ich badań dotyczące Polski. Według nich Polska przez okres 50 lat należała do grupy krajów o średnim niskim dochodzie. Dopiero od 1999 roku należy do grupy krajów o średnim wysokim dochodzie.

Tabela 3. Polska – okres przynależności do danej grupy dochodowej

Klasyfikacja według Banku Światowego (2010)	Klasyfikacja według Felipe, Abdon, Kumar (2010)	PKB _{pc} (USD) 2010	Liczba lat 1950–2010			
			niski dochód	średni niski dochód	średni wysoki dochód	wysoki dochód
Wysoki dochód	Średni wysoki dochód	10 731	–	50	11	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie Felipe, Abdon, Kumar (2012).

Luka pomiędzy PKB *per capita* Polski i PKB *per capita* USA w 2010 roku wynosiła 0,65. W 2015 roku sytuacja poprawiła się tylko nieznacznie – luka wynosiła 0,63. Niewystarczające było również tempo wzrostu PKB w Polsce. Luka stopy wzrostu PKB w Polsce w stosunku do stopy wzrostu PKB w USA w latach

1985–2010 była ujemna i wyniosła $-0,44$ (Felipe, Abdon, Kumar, 2012, s. 53–54). Oznacza to, że Polska, chcąc dogonić kraje wysoko rozwinięte, musi znacznie przyspieszyć tempo wzrostu PKB. Bank Światowy już w 2010 roku zaliczył Polskę do krajów o wysokim dochodzie.

3. Kompleks Polski

Parafrazując tytuł książki Konwickiego i bazując na modelu Akamatsu (Kojima, 2000, s. 376–379) „klucza lecących gęsi” (ang. *flyinggeese*, jap. *Genkokeitai*), można postawić tezę, że Polska nie przeszła stanu zinstytucjonalizowania i tym samym wciąż nie osiągnęła takiego poziomu rozwoju myśli technicznej, aby stworzyć nową generację technologii, ani nie kreuje przełomowych innowacji, które zapewniłyby długookresową przewagę konkurencyjną na arenie międzynarodowej.

W dalszej części artykułu porównano dane statystyczne Banku Światowego, wybrane komponenty lub subindeksy wskaźnika wolności gospodarczej (IEF – *Index of Economic Freedom*) oraz globalnego wskaźnika konkurencyjności (GCI – *Global Competitiveness Index*). Wybrano te wskaźniki (tab. 4), które wskazują na znaczne zapóźnienie we wskazanych obszarach lub warunkują kreowanie klimatu współpracy, kreatywności celem tworzenia w Polsce radykalnych innowacji. Na użytek czytelności i jednoznaczności w interpretacji danych przeskalowano wskaźniki i komponenty wskaźnika GCI, przyjmując, że wartość 7 stanowi 100%.

Tabela 4. Charakterystyka wybranych wskaźników dotyczących otoczenia biznesu i innowacji

Wskaźnik	Kraje o najlepszych wskaźnikach	Wartość dla Polski 2016 r.	Inne państwa porównywalne z Polską
1	2	3	4
Liczba dni potrzebnych do założenia biznesu w 2015 r. [w dniach]	0,5: Nowa Zelandia 1: Macedonia	30	Suazi, Nigeria
Wolność biznesu [%]	95,4: Dania 95,0: Singapur	68,7	Namibia, Kostaryka, Słowenia, Białoruś
Wolność od korupcji [%]	92,0: Dania	61,0	Tajwan

1	2	3	4
Etyka i korupcja [%]	90,0: Singapur, 88,6: Finlandia, Nowa Zelandia, Norwegia, Zjednoczone Emiraty Arabskie	52,9	Seszele, Lesoto, Czarnogóra, Indonezja
Bezprawny nacisk [%]	85,7: Nowa Zelandia, Finlandia	52,9	Jamajka, Seszele, Laos
Prywatne instytucje [%]	88,6: Nowa Zelandia 85,7: Singapur, Finlandia, Norwegia	62,9	Kazachstan, Indonezja, Macedonia, Zambia, Łotwa, Indie
Etyka korporacyjna [%]	90,0: Finlandia, Nowa Zelandia, Dania, Singapur	58,6	Gruzja, Filipiny Seszele, Łotwa, Republika Zielonego Przylądka
Prawa własności intelektualnej [%]	95,0: Dania	65,0	Salwador, Węgry, Meksyk, Czarnogóra, Portugalia
Czynniki innowacji [%]	82,9: Szwajcaria 81,4: Japonia	52,9	Ruanda, Turcja, Łotwa, Słowacja, Gwatemala, Kolumbia
Możliwości dla innowacji przedsiębiorstw [%]	85,7: Szwajcaria 84,3: USA, Izrael	55,7	Ekwador, Bahrajn, Namibia, Malta, Argentyna, Seszele, Gujana
Jakość instytucji naukowych [%]	91,4: Szwajcaria, 90,0: Zjednoczone Królestwo	55,7	Macedonia, Malta, Urugwaj, Słowacja, Lesoto
Wydatki przedsiębiorstw na B+R [%]	85,7: Szwajcaria, 81,4: Japonia	44,3	Seszele, Czarnogóra, Bułgaria, Turcja, Salwador, Łotwa, Bhutan, Gambia, Chorwacja
Współpraca między uniwersytetami i przemysłem w zakresie B+R [%]	85,7: Finlandia 82,9: USA, Szwajcaria	50	Boliwia, Ukraina, Zambia, Laos, Ghana, Etiopia, Namibia
Krajowe możliwości zatrzymania talentów [%]	82,9: Szwajcaria 81,4: USA	38,9	Włochy, Ukraina, Bangladesz, Sierra Leone, Tunezja
Przyciąganie talentów [%]	87,1: Szwajcaria 85,7: Singapur	34,3	Zimbabwe, Algieria, Liban

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Bank.

Z punktu widzenia długiego okresu najgorzej wygląda sytuacja Polski w odniesieniu do zatrzymania i przyciągania utalentowanych ludzi, co plasuje kraj wśród gospodarek o niskich dochodach. Wydaje się, że w pewnym stopniu zależy to od powiązania między wynagrodzeniem a produktywnością, co mierzy jedna ze składowych GCI, wskazując, że Polska zajmuje 65 pozycję z wynikiem 4,2 (tj. 60%), podobnie jak: Armenia, Honduras, Gruzja, Ekwador, Australia, Rumunia i Izrael.

Kapitał społeczny wymaga odpowiedniego systemu edukacji. W 1992 roku udział osób z wykształceniem wyższym wynosił w Polsce 13%, podczas gdy w państwach UE-15 – 16,17%. W 2014 roku sytuacja uległa zmianie. Analogiczny wskaźnik kształtował się następująco: Polska – 31%, UE-28 – 31,8 i OECD – 32,72% (World Bank, 2016). Dane ilościowe wskazują na poprawę sytuacji, jednak istotne jest dostosowanie wykształcenia do wymogów przyszłego rynku pracy, na którym przedsiębiorcy oczekiwać będą kreatywności. Wprawdzie wskaźniki Programu Międzynarodowej Oceny Umiejętności Uczniów (PISA – *Programme for International Student Assessment*) dla 2014 roku plasują Polskę w każdej z trzech sprawdzanych umiejętności (czytanie i pisanie, matematyka, rozumowanie w naukach przyrodniczych) na stosunkowo wysokim poziomie, ale polscy uczniowie uzyskali niższe noty niż uczniowie z: Szanghaju, Singapuru, Hongkongu, Korei, Japonii, Estonii, Finlandii. Polscy uczniowie słabiej radzili sobie z rozwiązywaniem zadań problemowych (sprawdzających interakcje i tworzenie wiedzy). Polska zaliczona została do grupy krajów o największej różnicy pomiędzy umiejętnościami rozwiązywania zadań problemowych i zadań z głównych dziedzin. Polscy uczniowie osiągnęli gorsze wyniki w obu grupach zadań problemowych, niż można byłoby przypuszczać na podstawie ich umiejętności z dziedzin podstawowych (MEN, 2012).

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza porównawcza wskazuje, że wprawdzie Polska plasuje się wśród krajów o średnich dochodach, a w niektórych klasyfikacjach nawet o wysokich, to zatrważające są wskaźniki istotne dla osiągnięcia długookresowego intensywnego wzrostu gospodarczego, to jest dotyczące braku potencjału zatrzymania talentów w Polsce, stosunkowo niskiej współpracy sektora przemysłu i uniwersytetów

² Wymieniono tylko te państwa, w których uczniowie uzyskali lepsze wyniki zarówno z matematyki, jak i nauk przyrodniczych (MEN, 2012, s. 22, 65).

w zakresie B+R, praw własności intelektualnej i oceny jakościowej uczniów w zakresie umiejętności rozwiązywania zadań problemowych. Dodatkowo, uwzględniając brak zaufania społeczeństwa i słabo rozwinięte aglomeracje miejskie, rysuje się obraz kierunków zmian mających na celu poprawę systemu kształcenia, przyciągnięcie utalentowanych osób do kraju, autentyczny rozwój kooperacji między sferą przemysłową a naukową. Zarys tych wniosków wymaga pogłębionej jakościowej analizy przyczynowej i wydaje się, że nie wystarczy tylko rozbudowa materialnej infrastruktury, lecz konieczna jest zmiana zachowań społecznych i etyki.

Literatura

- Asian Development Bank (ADB) (2011). *Asia 2050: Realizing the Asian Century*. New Delhi: SAGE Publications Pvt.Ltd.
- CBOS (2012). *Zaufanie społeczne. Komunikat badań. BS/33/2012*. Warszawa.
- CIA. *The World Factbook*. Pobrane z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2004rank.html> (5.05.2016).
- Egawa, A. (2013). *Will Income Inequality Cause a Middle-Income Trap in Asia?* Bruegel Working Paper 2013/06, October 9, Brussels.
- Eichengreen, B., Park, D., Shin, K. (2011). *When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China*. National Bureau of Economic Research, Working Paper 16919.
- Eurostat. Pobrane z: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00114&plugin=1> (5.05.2016).
- Felipe, J., Abdon, A., Kumar, U. (2012). *Tracking the Middle-income Trap: What is It, Who is in it, and Why?* Working Paper No. 715, Levy Economics Institute, April 2012.
- Fic, M., Ropuszyńska-Surma, E. (2016). *Pułapka średniego dochodu – implikacje dla krajów Grupy Wyszehradzkie*. Raport Wydziału Informatyki i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej, PRE nr 4, Wrocław.
- Gill, I., Kharas, H. (red.). (2007). *An East Asian Renaissance*. Washington, DC: The World Bank.
- Heritage Institute. Pobrane z: <http://heritage.org> (22.05.2016).
- Kojima, K. (2000). The “Flying Geese” Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions, and Regional Policy Implications. *Journal of Asian Economics*, 11, 4, 375–401.
- Lewis, A. (1955). *The Theory of Economic Growth*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin.

- MEN (2012). *Program Międzynarodowej Oceny Umiejętności Uczniów OECD PISA. Wyniki Badania 2012 w Polsce*. Pobrane z: http://www.ibe.edu.pl/images/prasa/PISA-2012-raport_krajowy.pdf (18.05.2016).
- Ohno, K. (2009). Avoiding the Middle Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam. *ASEAN Economic Bulletin*, 26, 1, 25–43.
- Spence M. (2011). *The Next Convergence. The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- World Bank. Pobrane z: <http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups> (15.04.2016).
- World Economic Forum (2015). *The Global Competitiveness Report 2015–2016*. Pobrane z: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/> (22.05.2016).
- Zhuang, J., Vandenberg, P., Huang, J. (2012). *Growing Beyond the Low-Cost Advantage: How the People's Republic of China can Avoid the Middle-Income Trap*. Asian Development Bank, Philippines: National School of Development.

THE MIDDLE-INCOME TRAP AS THE THREAT FOR THE DEVELOPMENT OF POLISH ECONOMY

Abstract

The aim of article is to present the definition of “middle-income trap” as well as to indicate the weakest factors in Polish economy, which could result in a long-run slowdown of economic growth due to the lack of the ability to create and implement the innovations as well as to improve the efficiency in economy (Lewis’s model). Poland is a middle-income country, and some classifications say it is even a high-income country. The analysis of the aggregated indicators shows that in Poland there are, inter alia, the outflow of talented human capital, the negative relation between the expenditure and the income as related to property rights, and the low share of the R&D expenditure in the GDP. The analysis of the sub-indexes of the Global Competitiveness Index and the Index of Economic Freedom indicates an even greater disproportion between Poland and the best economies taking into consideration the selected categories. The quality assessment is not optimistic in relation to the education and the cooperation between the industry and the universities. There is a need to change the social behaviour in order to improve the mutual trust and

to create the conditions supporting scholars' creativity as well as to improve the relationship between payments and productivity.

Keywords: middle-income trap, competitiveness, human capital, GDP *per capita*

Translated by Edyta Ropuszyńska-Surma

JEL codes: O11, O12, O30, O50, I25



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-11

Michał Igielski*

Akademia Morska w Gdyni

BUDOWA PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ NA BAZIE ZARZĄDZANIA WIEDZĄ W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

Streszczenie

W niniejszym artykule autor opisał rolę i znaczenie wiedzy oraz proces zarządzania nią w polskich przedsiębiorstwach, który po analizie przeprowadzonych badań okazał się niezbędny do skutecznej budowy przewagi konkurencyjnej na współczesnym rynku gospodarczym. Dodatkowo zostały opisane uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstw na globalnym rynku w XXI wieku i dokonano analizy pojęcia *konkurencyjność* na przestrzeni ostatnich lat. Poddano także pod rozważanie zidentyfikowane w badanych przedsiębiorstwach bariery i obszary wpływu systemów zarządzania wiedzą. W drodze dokonanej analizy dostępnych źródeł i wyników przeprowadzonych badań można stwierdzić, iż w tak zmiennym środowisku jak współczesne otoczenie wiedza stała się podstawowym elementem budowania przewagi konkurencyjnej na rynku i jest niezbędnym czynnikiem osiągnięcia sukcesów rynkowych.

Słowa kluczowe: współczesne uwarunkowania gospodarcze, wiedza, zarządzanie wiedzą, konkurencyjność

* Adres e-mail: m.igielski@wpit.am.gdynia.pl.

Wprowadzenie

Procesy zachodzące we współczesnym świecie doprowadziły do wyczerpania efektywności do tej pory dominujących paradygmatów zarządzania przedsiębiorstwem, a obecne realia zmusiły osoby decyzyjne w firmach do zmiany sposobu myślenia i poszukiwania nowych strategii funkcjonowania ich podmiotów na rynku.

Aby odnieść sukces w XXI wieku, przedsiębiorstwa powinny efektywnie wykorzystywać (lub/i pozyskiwać) posiadane zasoby niematerialne, w tym potencjał pracowników, by móc na bieżąco analizować otoczenie, w którym na co dzień funkcjonują. Powodzenie rynkowe współczesnych podmiotów gospodarczych w dużej mierze zależy właśnie od ludzi, ich kreatywności i wiedzy, którą posiadają i którą chcą się dzielić. Zadaniem zarządów staje się zatem zarządzanie wiedzą, czyli stworzenie spójnego systemu działań, które zagwarantują pozyskanie, przechowanie, przetworzenie i wykorzystanie niezbędnych informacji.

W związku z tym celem niniejszego opracowania jest wskazanie roli zarządzania wiedzą w budowaniu przewagi konkurencyjnej w polskich przedsiębiorstwach. Dodatkowo autor przyjął jeszcze cel dodatkowy – identyfikację barier stojących na drodze procesowi zarządzania wiedzą w polskich przedsiębiorstwach. Wszystkie przedstawione w punkcie czwartym artykułu informacje i wnioski zostały sformułowane na podstawie dokonanej analizy literatury oraz przeprowadzonych badań własnych autora.

1. Uwarunkowania współczesnego rynku

Współczesna gospodarka rynkowa stwarza przedsiębiorstwom funkcjonującym na rynku nie tylko konkretnie określone warunki działania, na fundamencie których będą realizowane cele strategiczne, ale również złożone wymagania, których spełnienie jest warunkiem dalszej egzystencji.

Z kolei otoczenie, w którym funkcjonują współczesne przedsiębiorstwa, staje się coraz bardziej złożone i zmienne, narzucając im przy tym bezwzględną konieczność przystosowania się. Z jednej strony wzrasta liczba podmiotów gospodarczych i instytucji, które wpływają na funkcjonowanie poszczególnych przedsiębiorstw, z drugiej natomiast strony zauważa się ustawiczne poszerzanie zakresu powiązań przedsiębiorstw z otoczeniem. Zakres powiązań przedsiębiorstw z otoczeniem nie

ogranicza się obecnie do sfery techniczno-ekonomicznej, ale rozszerza się też na sferę problemów społecznych, politycznych i kulturowych. W miarę wzrostu złożoności i zmienności otoczenia istotnym ograniczeniem ulegają możliwości oddziaływania na niego przedsiębiorstw, wzrasta zaś ich uzależnienie od otoczenia. Dlatego kadra menedżerska stoi w obliczu konieczności podejmowania bieżących i perspektywicznych decyzji gospodarczych zmieniających zakres, metody i zasady funkcjonowania przedsiębiorstw (Borowiecki, 2011, s. 11–12).

Analizując tendencje gospodarcze w XXI wieku, możemy wyróżnić trzy główne siły, które w znaczny sposób determinują wszelkie aspekty funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw na rynku. Pierwszą z nich jest globalizacja, czyli liberalizacja wymiany wszelkich dóbr i usług wraz z wiedzą i transferem ludzi. Postępujące kurczenie się rynków, na których do tej pory działały przedsiębiorstwa, zmusza je (nawet te mniejsze) do przygotowania i wdrożenia strategii działania w wymiarze globalnym. Drugą cechą charakteryzującą gospodarkę opartą na wiedzy jest gwałtowny postęp technologiczny, który niesie z sobą bardzo dużo wyzwań i dylematów. Ta rewolucja informatyczna, bo tak ją można chyba nazywać, doprowadziła do zmiany całego społeczeństwa – zmienili się ludzie, którzy są pracownikami, właścicielami przedsiębiorstw czy też konsumentami. Trzecim podstawowym wyróżnikiem jest wzrost znaczenia kapitału intelektualnego. W nowej rzeczywistości mniejszą rolę niż dotychczas będą odgrywały rynki produktowe i rynki finansowe, a o względnej przewadze przedsiębiorstwa czy regionu będzie decydowała raczej zdolność do znalezienia, zatrzymania i zapewnienia rozwoju utalentowanym ludziom.

Stąd też pojawia się pojęcie gospodarki opartej na wiedzy, która stanowi odpowiedź na problemy globalizacji, a sukces współczesnych przedsiębiorstw zależy w głównej mierze od umiejętności wykorzystania wiedzy, tak by przynosiła ona wymiennie korzyści – zyski.

2. Konkurencyjność przedsiębiorstw w XXI wieku

Analizując powyższe czynniki, można stwierdzić, iż przed większością przedsiębiorstw pojawiło się nowe, dotąd niespotykane wyzwanie – muszą się one zmieniać równie szybko i dynamicznie co ich zewnętrzne otoczenia. Jest to jedyna

droga, by osiągnąć przewagę konkurencyjną, która coraz bardziej powiązana jest z pokładami wiedzy.

Samo pojęcie konkurencyjności wywodzi się od konkurencji – stanowi jej element, a oznacza po prostu zdolność podmiotu do konkurowania. Na potrzeby niniejszego opracowania zostało wybranych kilka definicji konkurencyjności, które w najlepszy sposób przedstawiają konkurencyjność współczesnych przedsiębiorstw w świetle prowadzonego wywodu i badań empirycznych. Według Skawińskiej (2002) konkurencyjność przedsiębiorstw to zdolność do projektowania, wytwarzania i sprzedawania towarów, których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne niż cechy towarów konkurentów. Z kolei Cyrkon (2000) postrzega ją jako proces, w którym uczestnicy rynku, dążąc do realizacji swoich interesów, próbują przedstawić korzystniejsze od innych oferty ceny, jakości lub innych cech wpływających na decyzje zawarcia transakcji. Hampden-Turner i Trompenaars (2002) zauważają, że konkurencyjność przedsiębiorstw to jednocześnie rywalizacja i współpraca prowadząca do poznawania istotnych technologii, potrzeb oraz wymagań klientów.

Jednak obecna sytuacja rynkowa o charakterze globalnym zmusza przedsiębiorstwa do tego, by mówiąc o konkurencyjności, uwzględniły nowe okoliczności (Gorynia, Jankowska, 2004, s. 11–12):

- a) wzrost zagrożenia nowymi wejściami – spadek barier wejścia na rynek;
- b) wzmożoną rywalizację między firmami;
- c) wzrost zagrożenia przez substytuty;
- d) rosnącą globalizację klienta, która wzmacnia jego siłę przetargową wobec przedsiębiorstw;
- e) globalizację konkurentów.

Tak istotny, szczególnie w ostatnim 20-leciu, wzrost znaczenia zasobów niematerialnych stworzył unikalną szansę na sukces nawet małym przedsiębiorstwom. Wiele firm zrozumiało, iż nie ma sensu budowanie dalszej przewagi konkurencyjnej na bazie kolejnych inwestycji w zasoby materialne i na bazie taniej siły roboczej, gdyż to właśnie dzięki pracownikom, ich kompetencjom osiąga się we współczesnym świecie stabilną pozycję rynkową.

3. Istota wiedzy i zarządzania nią w XXI wieku

Koncepcja gospodarki opartej na wiedzy powstała na skutek poszukiwania nowych czynników rozwoju, które obok tradycyjnych, takich jak ziemia i zasoby naturalne, praca oraz kapitał, przyczyniają się do szybszego rozwoju niektórych regionów. Kluczowe znaczenie nadano wiedzy, która stanowi źródło bogactwa i najważniejszy czynnik produkcji (Będzik, 2012, s. 176–177).

Termin *wiedza* w literaturze przedmiotu jest przedstawiany często w sposób różnorodny, choć z drugiej strony autorzy poruszający ten temat oscylują wokół założenia, iż są to wiarygodne informacje o stanie rzeczywistym, które ktoś zdobył/pozyskał i posiada umiejętności wykorzystania ich w praktyce. Większość definicji wiedzy składa się z kilku podstawowych elementów, do których najczęściej można zaliczyć właśnie informacje, zdobyte dane oraz możliwość ich wykorzystania.

Pojęcia *informacja* i *wiedza* bywają często stosowane zamiennie, dlatego należy podkreślić, że wiedza powstaje w określonym kontekście organizacyjnym i jest specyficzna dla konkretnego przedsiębiorstwa. Informacja stanowi strumień wiadomości, podczas gdy wiedza jest jej wytworem zakorzenionym w przekonaniach i oczekiwaniach odbiorcy (Nonaka, Takeuchi, 2000, s. 81).

Wiedza staje się podstawowym zasobem, a osoba wykształcona – przedstawicielem społeczeństwa wiedzy, będąc nośnikiem wiedzy. Pracownik taki może się swobodnie przemieszczać pomiędzy przedsiębiorstwami i stąd wynika potrzeba godziwego wynagradzania wysoko wykwalifikowanych pracowników, gdyż są oni źródłem przewagi konkurencyjnej. Niestety wiedza z czasem staje się powszechnie dostępna, w związku z tym musi być stale odnawiana i zastępowana nową. Łączy się to z potrzebą stałego ponoszenia nakładów, dla których trudno jest określić granice opłacalności oraz spodziewaną stopę zwrotu (Makulska, 2012, s. 179–180).

Patrząc z perspektywy współczesnych przedsiębiorstw, można stwierdzić, iż ich największym problemem jest właściwe wykorzystanie wiedzy w praktyce, gdyż dopiero wtedy można stwierdzić jej rodzaj i przydatności. Wiedza jest przecież zasobem niematerialnym, niezużywającym się w trakcie korzystania, lecz tracącym swą wartość i unikalność po rozpowszechnieniu. Ma też zupełnie inne znaczenie, kiedy pozostaje w gestii jednej osoby niż w dyspozycji wielu osób. Dodatkowo nawet nierozpowszechniana może stracić swą wartość w wyniku zmieniających się

uwarunkowań zewnętrznych, co również prowadzi do problemów związanych z jej pozyskiwaniem – potrafi się zdezaktualizować w momencie pozyskania.

Równie skomplikowany jest proces zarządzania wiedzą, dzięki któremu przedsiębiorstwa generują wartość dodaną poprzez optymalne wykorzystanie posiadanych aktywów intelektualnych. By to osiągnąć, konieczne jest stosowanie odpowiedniej polityki personalnej, która umożliwi dzielenie się wiedzą przez pracowników różnych szczebli i komórek, co prowadzi z kolei do wypracowania jak najlepszych narzędzi do działania i jest podstawą do owocnej współpracy. Zdaniem autora opracowania jest to najtrudniejszy element procesu uzyskiwania największej wartości z intelektualnych aktywów firmy.

Reasumując, należy podkreślić, że zarządzanie wiedzą jest procesem tworzenia wartości za pomocą niematerialnych środków, którymi dysponuje przedsiębiorstwo. Zarządzanie wiedzą jest więc procesem zarządzania zasobami ludzkimi i informacją przy wykorzystaniu nowych technologii informatycznych. Proces zarządzania wiedzą stał się wyzwaniem, nową wartością, fundamentem wszystkich wewnątrz organizacyjnych działań (Klimczok, Tomczyk, 2012, s. 166). Za prekursora badań nad istotą zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwach uznaje się Druckera (2011), który jako pierwszy użył pojęć *pracownik wiedzy* i *praca z wiedzą*, twierdząc, iż w społeczeństwie wiedzy istotą zarządzania jest produktywne wykorzystywanie wiedzy i wszystkich jej pochodnych.

Podobnych definicji w literaturze przedmiotu występuje jeszcze wiele, ale wspólną cechą, która powtarza się w ich większości, jest to, że za przedmiot zarządzania uznaje się wiedzę posiadaną i tę do zdobycia, które są cenne dla danego podmiotu ze względów strategicznych.

4. Opis i analiza wyników badań

Realizacja celu niniejszego artykułu została dokonana na podstawie analizy materiału zgromadzonego w trakcie badań pilotażowych, które zostały zrealizowane w pierwszym kwartale 2016 roku (badania własne autora). W badaniu pilotażowym wzięło udział 15 dużych przedsiębiorstw (autor planuje w głównym badaniu zebrać informacje od 120 przedsiębiorstw), a proces badawczy składał się z trzech elementów: analizy materiałów wewnętrznych danego przedsiębiorstwa, wywiadów ze wskazanymi przez działy HR pracownikami oraz z kierownikami średniego i wyż-

szego szczebla (w sumie 285 osób). Jako narzędzie badawcze został wybrany wywiad ustrukturalizowany.

Na wstępie warto zaznaczyć, iż pomimo deklaracji wszystkich przedsiębiorstw biorących udział w badaniu o wykorzystywaniu koncepcji zarządzania wiedzą w swoich firmach tylko w 10 podmiotach taka sytuacja miała miejsce rzeczywiście. Jednak z drugiej strony według opinii kierowników średniego i wyższego szczebla oraz zatrudnionych pracowników można stwierdzić, iż potencjał wiedzy jest wysoko ceniony w porównaniu z tradycyjnymi czynnikami produkcji. Na podstawie analizy materiałów wewnętrznych i odpowiedzi respondentów można postawić tezę, iż zdają sobie oni sprawę z potrzeby budowania swej pozycji konkurencyjnej na bazie inwestycji w aktywa niematerialne, ale na tej drodze napotykają liczne bariery, które mimo wszystko nie pozwalają im wdrożyć koncepcji zarządzania wiedzą w swych organizacjach.

Rysunek 1. Zidentyfikowane podczas badania bariery zarządzania wiedzą



Źródło: opracowanie własne.

Jak widać, problemy zarządzania wiedzą nie wynikają tylko ze strategii danej firmy, ale są także efektem ludzkiej mentalności czy też panującej kultury organi-

zacyjnej. Przedsiębiorstwa, które wykorzystują wiedzę w taki sposób, by była ona narzędziem budowy przewagi konkurencyjnej, przede wszystkim zadbały o:

- a) zatrudnienie pracowników o wysokich kwalifikacjach;
- b) ukształtowanie kultury organizacyjnej, która sprzyja efektywnemu i skutecznemu wykorzystywaniu ich potencjału;
- c) stworzenie systemu pracy, który wpływa na samodzielność poszczególnych pracowników;
- d) wdrożenie narzędzi wspomagających ten proces;
- e) zapewnienie środków ekonomicznych potrzebnych na pożądane zmiany.

Co ważne, zarządy tychże firm widzą konkretne obszary działalności swych przedsiębiorstw, na których kształt ma największy wpływ właśnie wiedza (rys. 2).

Rysunek 2. Elementy budowania pozycji konkurencyjnej na rynku, na które największy wpływ ma zarządzanie wiedzą



Źródło: opracowanie własne.

Bez wątplenia są to kluczowe aspekty funkcjonowania każdej firmy na rynku w XXI wieku, na bazie których buduje ona swą przewagę konkurencyjną, gdyż dotyczą trzech kluczowych poziomów: kontaktów z otoczeniem, procesów wewnętrznych i współpracy z pracownikami. Praktycznie oznacza to, że bez wkładu wiedzy właśnie

w te elementy realizacja założonych przez firmę celów strategicznych nie byłaby realna. Zgromadzone podczas badania pilotażowego działania i przedsięwzięcia związane z zarządzaniem wiedzą (przedstawione w tab. 1) obejmują praktycznie wszystkie powyższe poziomy i charakteryzują się dużą różnorodnością przyjętych rozwiązań.

Tabela 1. Analiza przedsięwzięć z obszaru zarządzania wiedzą w badanych przedsiębiorstwach

Poziom	Działanie
Kontakty z otoczeniem	zbieranie od klientów informacji zwrotnej na temat produktów
	prowadzenie badań potrzeb klientów i ich satysfakcji
	bezpośrednie wizyty u klientów
	organizacja seminariów i prezentacji dla klientów
	współpraca z innymi firmami
	współpraca z ośrodkami naukowo-badawczymi
	staże pracowników w firmach za granicą
	kilkutygodniowe szkolenia
	nabywanie ekspertyz od firm consultingowych
długoletnie kontakty z dostawcami – dążenie do partnerstw	
Procesy wewnętrzne	zbieranie i analiza pomysłów pracowników
	gry zespołowe i symulacje
	tworzenie mechanizmów dzielenia się wiedzą
	tworzenie zespołów specjalistów
	tworzenie forum dla wymiany doświadczeń
	tworzenie procedur dokumentowania podjętych działań
elektroniczne i fizyczne banki danych	
Współpraca z pracownikami	przedsiębiorczy styl zarządzania
	zmiana roli kierowników na koordynatorów i coachów
	wprowadzenie nowoczesnych narzędzi HR
	dostosowane do indywidualnych potrzeb systemy motywacyjne
	wprowadzenie dużej autonomii dla kluczowych pracowników
	umożliwienie samorozwoju pracowników
wdrażanie metod wspomagających kreatywne myślenie	

Źródło: opracowanie własne.

Reasumując, należy podkreślić, że od firm, które planują na bazie zarządzania wiedzą budować swą pozycję konkurencyjną na rynku, wymaga się w pierwszej kolejności rozpoznania wraz z analizą dostępnych i zarazem potrzebnych zasobów wiedzy. Następnie muszą one stworzyć plan działań i inicjatyw, który ma zagwa-

rantować optymalne wykorzystanie i rozwój gromadzonych na bieżąco zasobów wiedzy, by osiągnąć wcześniej założone cele. W wyniku tych procesów stworzony program zarządzania wiedzą pomoże danemu przedsiębiorstwu poprzez między innymi kreowanie coraz to nowszych pomysłów przez pracowników w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań w sferze obsługi klientów i pomnażania dochodów z nowych produktów czy też usług.

Podsumowanie

W nowej rzeczywistości biznesowej wszystkie przedsiębiorstwa muszą precyzyjnie przewidywać zjawiska na rynku i permanentnie podejmować strategiczne decyzje odnośnie do swojej przyszłości. Aktualne i ewaluujące otoczenie determinuje budowę przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa, zmuszając je do formułowania coraz bardziej ekspansywnych strategii. Oznacza to dla wszystkich podmiotów gospodarczych konieczność poszukiwania nowych rozwiązań, które pozwolą adaptować się do warunków globalnej gospodarki i dokonywać przeobrażeń systemowych swojej struktury.

Współczesne przedsiębiorstwa, by wdrożyć w swej strukturze zasady zarządzania wiedzą, muszą spełnić wiele warunków i rozwiązać trudne problemy po to, by zapewnić:

- a) właściwe pojmowanie wiedzy przez zatrudnianych pracowników;
- b) zasady doboru wiedzy w zależności od potrzeby chwili;
- c) narzędzia do identyfikowania, przechowywania, modelowania i używania wiedzy;
- d) warunki do rozwoju nowej kultury organizacyjnej, która zagwarantuje dzielenie się wiedzą.

Korzyści zarządzania wiedzą sprowadzają się przede wszystkim do stworzenia warunków budowania przewagi konkurencyjnej na rynku poprzez wdrożenie efektywnego i innowacyjnego systemu zarządzania, który wyróżnia się przede wszystkim nowym podejściem do pracowników, elastycznością, szybkim procesem decyzyjnym, nastawieniem na efektywność oraz wykorzystaniem zaawansowanych technologii informacyjnych.

Literatura

- Będzik, B. (2012). Kapitał społeczny a gospodarka oparta na wiedzy. *Oeconomica*, 292 (66), 15–24.
- Borowiecki, R. (2011). Przedsiębiorstwo w obliczu wyzwań współczesnej gospodarki. W: M.G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Uwarunkowania sprawnego działania w przedsiębiorstwie i regionie* (s. 5–15). Rzeszów: Wyd. UR.
- Cyrkon, E. (2000). *Kompendium wiedzy o gospodarce*. Warszawa: PWN.
- Drucker, P.F. (2011). *Myśli przewodnie*. Warszawa: MT Biznes.
- Gorynia, M., Jankowska, B. (2004). Konkurencja w branży a internacjonalizacja i globalizacja. *Gospodarka Narodowa*, 2, 19–33.
- Hampden-Turner, Ch., Trompenaars, A. (2000). *Siedem kultur kapitalizmu*. Kraków: Dom Wydawniczy ABC.
- Klimczok, M., Tomczyk, A. (2012). Zarządzanie wiedzą – współczesna koncepcja zarządzania przedsiębiorstwem. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas*, 2, 165–174.
- Makulska, M. (2012). Kluczowe czynniki rozwoju w gospodarce opartej na wiedzy. *Prace i Materiały*, 88, 1, 179–180.
- Nonaka, I., Takeuchi, H. (2000). *Kreowanie wiedzy w organizacji. Jak spółki japońskie dynamizują procesy innowacyjne*. Warszawa: Polska Fundacja Promocji Kadr.
- Skawińska, E. (2002). *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*. Warszawa: PWN.

CONSTRUCTION OF COMPETITIVE ADVANTAGE BASED ON KNOWLEDGE MANAGEMENT IN POLISH COMPANIES

Abstract

In this article, the author describes the role and importance of knowledge and process management in Polish enterprises. After analyzing the study, this process proved to be necessary for the effective build competitive advantage in today's economic market. Additionally described conditions of the functioning of enterprises in the global market in the twenty-first century and the analysis of the concept of competitiveness in recent years. Also described are identified in the surveyed enterprises barriers and areas of impact of knowledge management systems. Based on analysis of available sources and research results, we can conclude that in such a volatile environment, as today's environment, knowledge has become

a basic element in building a competitive advantage in the market and is an essential factor in achieving success in the marketplace.

Keywords: contemporary economic conditions, knowledge, knowledge management, competitiveness

JEL codes: F61, M12, Q15, Q34



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-12

Karol Kukula*

Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie

DYNAMIKA POZYSKIWANIA ENERGII ODNAWIALNEJ W POLSCE W LATACH 2010–2014

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza dynamiki wybranych nośników energii odnawialnej w latach 2010–2014. W toku realizacji tego celu przedstawiono zmiany struktury omawianych nośników, wskazując kierunki jej zmian. Z uwagi na to, że pozyskiwanie energii odnawialnej traktuje się obecnie jako jeden z ważnych czynników proekologicznych, porównano ze sobą dwa rankingi krajów należących do pierwszej dziesiątki w Unii Europejskiej ze względu na: emisję gazów cieplarnianych oraz pozyskiwanie energii odnawialnej. Porównanie zrealizowano w 2014 roku, zaś odnotowane w obu rankingach pozycje dotyczące Polski należy ocenić jako niekorzystne. Kolejnym etapem jest szacowanie liniowych trendów opisujących zmiany nośników energii odnawialnej. Otrzymane wyniki estymacji modeli tendencji rozwojowej pozwalają porównywać średnioroczne przyrosty nośników energii. Dla uzupełnienia porównań dynamiki kształtowania się poszczególnych nośników zaproponowano miarę *k*. Miarą ta eliminuje skalę (rząd wielkości) badanego zjawiska. W obu porównaniach dynamiki najlepiej wypada energia wiatrowa. Zwrócono uwagę na nośniki spełniające dotychczas marginalną rolę w ich strukturze. Są to: odpady komunalne, pompy ciepła, energia słoneczna i biogaz rolniczy. Nośniki te mogą w przyszłości odegrać bardziej znaczącą rolę niż obecnie.

Słowa kluczowe: dynamika, energia odnawialna, model, trend, energia wiatrowa

* Adres e-mail: ksm@ur.krakow.pl.

Wprowadzenie

Odnawialne źródła energii to takie źródła, których eksploatacja nie jest związana z chwilowym bądź długotrwałym ich brakiem, ponieważ ich zasoby są uzupełniane bez ograniczeń w czasie. Odnawialne źródła energii, takie jak: słońce, wiatr czy woda, są dostępne za darmo. Mimo tej dostępności do końca XX wieku ich wykorzystanie generowało wyższe koszty w porównaniu z eksploatacją klasycznych źródeł, to jest węgla kamiennego, węgla brunatnego czy ropy. Postęp w zakresie technologii związanych z pozyskiwaniem energii odnawialnej spowodował zwiększenie skali jej wykorzystania i wpłynął znacząco na obniżenie kosztów. Należy w tym miejscu podkreślić bezinwazyjny charakter procesów pozyskiwania energii odnawialnej w stosunku do środowiska, co istotnie wzmacnia argumenty przemawiające za ich kontynuacją i wzrostem udziału w ogólnym bilansie produkcji energii. Energetykę konwencjonalną charakteryzuje duża zmienność cen na rynku paliw kopalnych, a także narastające koszty związane z emisją CO₂. Wszystko to skutkuje stale rosnącymi cenami energii elektrycznej. Warto dodać, iż spośród wszystkich nośników odnawialnych źródeł energii (OZE) najniższe nakłady na budowę nowych instalacji charakteryzują energetykę wiatrową.

Z uwagi na liczne argumenty przemawiające za pełniejszym wykorzystywaniem nośników energii odnawialnej oraz na tendencje obserwowane w tym zakresie w Japonii, Chinach, Stanach Zjednoczonych, a także w krajach Unii Europejskiej, również w Polsce muszą nastąpić zmiany związane z powolnym odchodzeniem od energetyki konwencjonalnej, opartej w głównej mierze na węglu, do energetyki wykorzystującej OZE. Konstatacja ta pozwala wyróżnić wybrane problemy prowadzonych badań w zakresie pozyskiwania energii odnawialnej w Polsce.

Głównym celem artykułu jest analiza dynamiki pozyskiwania poszczególnych nośników energii odnawialnej w naszym kraju w latach 2010–2014. Kolejnym celem jest dokonanie porównań w średniorocznych przyrostach względnie spadkach badanych nośników. Do realizacji tego celu wykorzystano modele tendencji rozwojowej. Ponadto zwrócono uwagę na zmiany strukturalne zachodzące w rozpatrywanym zjawisku.

Statystyczna analiza porównawcza spełnia ważne zadania we współczesnych badaniach poświęconych gospodarce. Obok wielokryterialnych porównań między obiektami równie istotną rolę do odegrania mają porównawcze badania dynamiki

rozwoju zjawisk społeczno-ekonomicznych. W naszych badaniach interesujące poznawczo są porównania w zakresie dynamiki kształtowania się poszczególnych nośników energii odnawialnej w Polsce oraz ocena ich udziału w pozyskiwaniu tejże energii. Jako narzędzie badawcze pozwalające śledzić zmiany nośników OZE, zachodzące w czasie, wykorzystywano modele tendencji rozwojowej.

1. Pozyskiwanie energii odnawialnej a emisja gazów cieplarnianych w Polsce na tle wybranych państw Unii Europejskiej

Pozyskiwanie energii odnawialnej znajduje bezpośrednie przełożenie na zaspokajanie wciąż rosnącego zapotrzebowania na energię elektryczną w kraju (zob. Kukuła, 2015a). Chodzi mianowicie o produkcję energii elektrycznej z wykorzystaniem tak zwanych technologii czystych, to jest niezanieczyszczających środowiska, w tym również atmosfery. Polska jest bowiem znaczącym w skali europejskiej emitentem gazów cieplarnianych, zajmując piątą lokatę w tym niechlubnym rankingu pośród państw Unii Europejskiej (zob. tab. 1). Wyprzedzają nas tylko Niemcy, Wielka Brytania, Francja i Włochy (por. Kukuła, 2015b).

Jeśli wziąć pod uwagę zobowiązania, jakie ostatnio przyjęła Polska w zakresie ograniczeń emisji gazów cieplarnianych, to można stwierdzić, iż wiele pozostaje do zrobienia na tym odcinku. W tym miejscu łatwo wskazać, iż musimy stopniowo ograniczać tradycyjną energetykę opartą na węglu na rzecz szerszego wykorzystywania OZE. Proces ten jednak musi mieć przebieg o charakterze ewolucyjnym.

Nieco odmiennie kształtuje się kolejność w rankingu pierwszej dziesiątki państw Unii Europejskiej ze względu na wielkość pozyskiwanej energii odnawialnej (zob. tab. 2). Tu wyprzedzają nas zdecydowanie Niemcy, Francja, Szwecja, Włochy, Hiszpania, Finlandia, a nawet tak niewielkie państwo jak Austria. Ósma lokata Polski w tym rankingu to znacznie niższa pozycja od tej, jaką Polska zajmuje na liście emitentów gazów cieplarnianych. Stan ten poniekąd przeczy zasadzie: więcej emitujesz, zanieczyszczając atmosferę, więcej pozyskujesz energii odnawialnej. Zasadzie tej hołdują czołowe kraje Unii Europejskiej, takie jak: Niemcy, Francja, Włochy i Hiszpania, których pozycje w obu rankingach są niemal identyczne (por. tab. 1 i 2).

Tabela 1. Czołowa dziesiątka państw – emitentów gazów cieplarnianych w Europie w 2012 roku (według ekwiwalentu CO₂)

Lokata	Kraje	Wielkość produkcji energii odnawialnej w tys. toe
1.	Niemcy	32 912,7
2.	Francja	20 766,0
3.	Szwecja	18 509,9
4.	Włochy	18 056,0
5.	Hiszpania	14 487,4
6.	Finlandia	9930,7
7.	Austria	9623,2
8.	Polska	8478,0
9.	Wielka Brytania	7095,0
10.	Rumunia	5242,2

Tabela 2. Czołowa dziesiątka państw pozyskujących energię odnawialną w Europie w 2012 roku

Lokata	Kraje	Wielkość emisji gazów cieplarnianych ogółem w mln ton
1.	Niemcy	964,6
2.	Wielka Brytania	613,1
3.	Francja	506,4
4.	Włochy	495,5
5.	Polska	400,9
6.	Hiszpania	354,4
7.	Holandia	201,8
8.	Czechy	132,4
9.	Belgia	120,6
10.	Rumunia	119,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w: GUS (2014), s. 512, 506.

2. Zmiany w strukturze nośników energii odnawialnej

Struktura źródeł pozyskiwania energii odnawialnej w Polsce ulega systematycznym zmianom (zob. tab. 3). Nawet w tak stosunkowo krótkim okresie (2010–2014) poszczególne składowe tej struktury ewoluują, przyjmując stałą orientację. I tak największy element struktury – biopaliwa stałe – systematycznie zmniejsza swój udział w strukturze nośników energii odnawialnej z około 85,5% w 2010 roku do 76,6% w 2014 roku. Spada również udział energii wody odpowiednio z 3,66% w okresie wyjściowym do 2,33% w ostatnim obserwowanym okresie. Frakcje pozostałych nośników energii odnawialnej wykazują tendencję wzrostową z różnym natężeniem. Najszybsze wzrosty udziałów odnotowano w przypadku takich nośników, jak: odpady komunalne (z 0,04% w 2010 r. do 0,46% w 2014 r.) oraz energia wiatrowa (z 2,09 do 8,18% w porównywanych okresach). Należy

nadmienić, iż poszczególne udziały nośników energii odnawialnej zostały zapisane w tabeli 3 według ich wielkości w 2014 roku. Tak więc pięć pierwszych pozycji zajmują w kolejności: biopaliwa stałe i ciekłe, energia wiatru, biogaz i energia wód, dostarczając łącznie prawie 99% energii odnawialnej. Pozostałe cztery nośniki mają w tej strukturze marginalne znaczenie, dając łącznie niewiele ponad 1% energii odnawialnej.

Tabela 3. Struktura źródeł pozyskiwania energii odnawialnej w Polsce w latach 2010–2014

Lp.	Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014
		%				
1.	Biopaliwa stałe	85,48	85,18	82,35	80,25	76,62
2.	Biopaliwa ciekłe	6,66	5,78	7,99	8,22	9,23
3.	Energia wiatru	2,09	3,70	4,81	6,06	8,18
4.	Biogaz	1,67	1,84	1,98	2,13	2,57
5.	Energia wody	3,66	2,69	2,16	2,46	2,33
6.	Odpady komunalne	0,04	0,43	0,38	0,39	0,46
7.	Energia geotermalna	0,20	0,17	0,19	0,22	0,25
8.	Energia słoneczna	0,12	0,14	0,15	0,18	0,21
9.	Pompy ciepła	0,09	0,09	0,09	0,10	0,15

Źródło: GUS (2015). s. 30.

Warto podkreślić silną dynamikę zmian trzeciego co do wielkości frakcji nośnika energii odnawialnej – energii wiatrowej. Jej udział wzrósł prawie czterokrotnie w badanym okresie. Stosunkowo silne zmiany udziału odnotowano również w pozyskiwaniu energii słonecznej – niecały dwukrotny jego wzrost w rozpatrywanym okresie. Wszystko to wskazuje na powolne ale dostrzegalne pozytywne przemiany w tzw. „energetyce czystej”.

3. Modele tendencji rozwojowej wybranych nośników energii odnawialnej

Celem analizy przeobrażeń w czasie wybranych nośników energii odnawialnej zastosowano narzędzie ekonometryczne zwane modelem tendencji rozwojowej. Modele tendencji rozwojowej zawierają trzy składowe: trend, wahania okresowe oraz wahania losowe (składnik losowy). W naszym badaniu poprzestano na trendzie i składniku losowym wobec braku symptomów okresowości. W opisie dynamiki wszystkich nośników wykorzystano postać trendu liniowego o postaci:

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \varepsilon_t,$$

gdzie:

Y_t – zmienna objaśniana (nośnik energii),

t – zmienna czasowa ($t = 1, \dots, 5$),

α_0, α_1 – parametry strukturalne modelu,

ε_t – składnik losowy.

W jednym tylko przypadku oszacowano dodatkowo trend paraboliczny o postaci:

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \alpha_2 t^2 + \varepsilon_t,$$

gdzie α_0, α_1 i α_2 to parametry strukturalne modelu. Do estymacji modeli wykorzystano dane o wielkościach nośników energii odnawialnej z lat 2010–2014. Informacje te zawiera tabela 4.

Tabela 4. Pozyskiwanie energii odnawialnej wg nośników w latach 2010–2014 [w TJ]

Lp	Źródła pozyskania energii odnawialnej	LATA				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Biopaliwa stałe	245 606	265 888	292 562	286 243	258 723
2	Biopaliwa ciekłe	19 123	18 030	28 371	29 315	31 156
2a	Biodiesel	14 584	13 974	23 247	24 217	27 343
3	Energia wiatru	5 992	11 536	17 088	21 614	27 632
4	Biogaz	4 797	5 731	7 032	7 593	8 671
4a	Biogaz z oczyszczalni ścieków	2 652	2 775	3 321	3 572	3 810
5	Energia wody	10 512	8 393	7 333	8 781	7 857
6	Odpady komunalne	123	1 338	1 360	1 391	1 544
7	Energia geotermalna	563	531	661	778	847
8	Energia słoneczna	350	434	544	639	720
9	Pompy ciepła	248	266	308	339	509

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (2015), s. 53–65.

Wyniki szacowania modeli, to jest estymatory parametrów strukturalnych oraz parametrów struktury stochastycznej [$S^2(u)$, $V(u)$, R^2 oraz błędy średnie szacunku parametrów], zawiera tabela 5. Otrzymane wyniki charakteryzują wartości parametrów struktury stochastycznej ($S^2(u)$, $V(u)$, R^2 oraz błędy średnie szacunku parametrów). Na ogół we wszystkich przypadkach ich wartości były zadawalające (zob. tab. 5). Wyjątek stanowią trendy liniowe biopaliw stałych oraz energii wody. W przypadku biopaliw stałych dokonano zmiany postaci analitycznej, szacując model paraboliczny, którego parametry struktury stochastycznej można uznać za zadowalające. W przypadku energii wody przyjęto opcję pozostania przy dotychczasowej postaci. Ma to umożliwić przeprowadzenie procedury porównawczej w zakresie kształtowania się dynamiki poszczególnych nośników energii odnawialnej. Wiadomo, że w trendach liniowych parametr (α_1) (stojący przy zmiennej czasowej t określa średnioroczny przyrost, względnie przy ujemnym znaku średnioroczny spadek badanego zjawiska. Wiadomo również, że parametry te można porównać, lecz wykazują one bardzo zróżnicowane wartości. Przy nośnikach, których udziały są wysokie, na przykład w przypadku biopaliw stałych, ten parametr wynosi 4658,9 TJ (średnioroczny przyrost wyrażony w teradžulach), w przypadku nośnika energii słonecznej ten przyrost kształtuje się na poziomie niecałych 95 TJ.

Powstaje pytanie: Jak pokazać względną dynamikę zmian, aby wyeliminować rząd wielkości poszczególnych nośników energii? Proponuje się zastosować miarę o postaci:

$$k_i = \frac{a_{1i}}{\bar{y}_i}, \quad (i = 1, \dots, 9), \quad \bar{y}_i \neq 0,$$

gdzie:

i – numer kolejny nośnika energii odnawialnej,

a_{1i} – parametr określający średnioroczny przyrost i -tego nośnika energii odnawialnej,

\bar{y}_i – średnia wartość i -tego nośnika energii odnawialnej,

k_i – zrelatywizowana wartość miary średniorocznych przyrostów i -tego nośnika energii odnawialnej.

W przypadku, gdy mamy do czynienia z dodatnimi średniorocznymi przyrostami zmiennej y_{it} ($\alpha_{i1} > 0$), wówczas miara k_i może przyjmować wartości z przedziału $0 < k_i < 1$. Gdy zaś obserwuje się ujemne przyrosty ($\alpha_{i1} < 0$) zmiennej y_{it} , wówczas k_i przyjmuje wartości z przedziału $-1 < k_i < 0$. Wartości k_i oddalające się

coraz bardziej od zera wskazują na coraz silniejszą dynamikę zmian i -tej zmiennej (tu nośnika energii odnawialnej).

Przeciętne roczne przyrosty poszczególnych nośników energii odnawialnej oraz ich relatywizacje są zamieszczone w tabeli 6. Łatwo zauważyć, że największe przyrosty odnotowano w czterech nośnikach energii: energia wiatrowa (5335 TJ), biopaliwa stałe (4658 TJ), biodiesel (3576,1 TJ) i biopaliwa ciekłe (3535,1 TJ).

Tabela 5. Trendy wybranych nośników źródeł energii odnawialnej [TJ]

Lp.	Źródła pozyskania energii odnawialnej		Trend ($t = 1, 2, 3, 4, 5$)	Parametry struktury stochastycznej		
				S_u^2	V_u	R^2
1.	Biopaliwa stałe	trend liniowy	$\hat{y}_{1t} = 25582,77 + 4658,9t$ (217891) (6569,6)	20 775,056	0,077	0,144
		trend paraboliczny	$\hat{y}_{1t} = 288175,4 + 4661,5t - 9185,5t^2$ (52514) (23878) (20138)	56 776 468,6	0,075	0,925
2.	Biopaliwa ciekłe		$\hat{y}_{2t} = 14593,7 + 3535,1t$ (3077,6) (927,9)	2934,388	0,116	0,829
2a.	Biodiesel		$\hat{y}_{2at} = 9944,7 + 3576,1t$ (2550,6) (769,0)	2431,866	0,118	0,878
3.	Energia wiatru		$\hat{y}_{3t} = 765,0 + 5335,8t$ (383,4) (115,6)	365,558	0,022	0,999
4.	Biogaz		$\hat{y}_{4t} = 3881,8 + 961,0t$ (188,3) (56,8)	179,517	0,027	0,990
4a.	Biogaz z oczyszczalni ścieków		$\hat{y}_{4at} = 2292,1 + 311,3t$ (111,0) (33,5)	115,000	0,033	0,966
5.	Energia wody		$\hat{y}_{5t} = 10051,8 - 492,2t$ (11268) (339,8)	1074,400	0,125	0,412
6.	Odpady komunalne		$\hat{y}_{6t} = 282,7 + 289,5t$ (432,2) (130,3)	412,060	0,358	0,622
7.	Energia geotermalna		$\hat{y}_{7t} = 431,5 + 81,5t$ (51,5) (15,5)	49,131	0,073	0,902
8.	Energia słoneczna		$\hat{y}_{8t} = 253,9 + 94,5t$ (8,9) (2,7)	8,499	0,016	0,998
9.	Pompy ciepła		$\hat{y}_{9t} = 155,5 + 59,5t$ (54,0) (16,3)	51,457	0,154	0,817

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 4.

Tabela 6. Średnioroczne przyrosty nośników energii odnawialnej (a_{1i}) oraz ich relatywizacje (k_i)

Lokata	Wyszczególnienie	a_{1i}	Lokata	Wyszczególnienie	k_i
		TJ			
1.	Energia wiatrowa	5335,8	1.	Energia wiatrowa	0,318
2.	Biopaliwa stałe	4658,9	2.	Odpady komunalne	0,251
3.	Biodiesel	3576,1	3.	Pompy ciepła	0,178
4.	Biopaliwa ciekłe	3535,1	4.	Energia słoneczna	0,176
5.	Biogaz	961,0	5.	Biodiesel	0,173
6.	Biogaz z oczyszczalni ścieków	311,3	6.	Biogaz	0,142
7.	Odpady komunalne	289,5	7.	Biopaliwa ciekłe	0,140
8.	Energia słoneczna	94,5	8.	Energia geotermalna	0,121
9.	Energia geotermalna	81,5	9.	Biogaz z oczyszczalni ścieków	0,097
10.	Pompy ciepła	59,5	10.	Biopaliwa stałe	0,017
11.	Energia wody	-492,2	11.	Energia wody	-0,057

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 5.

Przyrosty ujemne, czyli średnioroczne spadki, przypisać należy energii wodnej (-492,2 TJ). Przyrosty poniżej 100 TJ rocznie charakteryzują trzy nośniki energii odnawialnej: energię słoneczną, energię geotermalną i pompy ciepła. Celem opisanego dynamiki kształtowania się badanych nośników energii nie wystarczy porównywać ich bezpośrednie przyrosty. Ich przeciętne wartości przyrostów pozyskiwania są tu bardzo różne. Przykładowo średnia pozyskiwania energii odnawialnej z biomasy wynosi około 270 000 TJ, energii wiatrowej około 17 000 TJ w stosunku do przeciętnej pozyskiwania energii z pomp ciepła 334 TJ w skali rocznej. Stąd zrodziła się myśl, by zaproponować stosowanie do porównań dynamiki kształtowania się różnych zjawisk współczynnika k_i . Stanowi on iloraz, w którym średnioroczny przyrost energii (zob. tab. 5) jest odnoszony do przecięt-

nej wartości rocznej jego pozyskiwania. W ten sposób gubi się efekt skali zjawiska oraz jednostkę jego pomiaru (tu TJ).

Najwyższą dynamikę wzrostu należy przypisać energii wiatrowej, dla której wartość proponowanej miary (k) osiąga poziom 0,318. Energia wiatrowa przoduje również w rankingu średniorocznych przyrostów energii odnawialnej (tab. 6). Na wysokiej drugiej pozycji plasuje się energia powstała z odpadów ($k_2 = 0,251$). Co ciekawe, odpady komunalne zajmują dopiero siódmą lokatę, jeśli brać pod uwagę średnioroczne przyrosty, dając niecałe 0,5% energii w ogólnym bilansie energii odnawialnej. Drugi zaskakujący przypadek odnotowano w stosunku do biopaliw stałych. Udział ich pozyskiwania w stosunku do pozostałych nośników energii jest najwyższy, chociaż wykazując tendencję spadkową, generuje około 77% ogółu pozyskanej energii odnawialnej w 2014 roku (zob. tab. 3). Niemniej jednak jeśli wziąć pod uwagę wartość miernika k_{10} , to należy podkreślić bardzo niski poziom dynamiki wzrostowej rozmiarów tego nośnika (0,017). Tylko jeden nośnik energii odnawialnej wykazuje tendencję spadkową. Ów słaby trend spadkowy dotyczy energii wody, której średnioroczne spadki kształtują się na poziomie 492 TJ, zaś miernik k wynosi $-0,057$ (zob. tab. 6).

Podsumowanie

Zrealizowane badania skłaniają do wyrażenia kilku uwag ogólnej natury.

1. W strukturze źródeł pozyskiwanie energii odnawialnej w Polsce wszystkie udziały jej nośników wykazują tendencję wzrostową poza dwoma: energią z biopaliw stałych oraz energią wody.

2. Porównując rankingi pierwszej dziesiątki państw Unii Europejskiej ze względu na emisję gazów cieplarnianych oraz pozyskiwania energii odnawialnej, można zauważyć istotne różnice. Między innymi Polska zajmuje piątą lokatę w Unii pod względem emisji gazów cieplarnianych i zaledwie ósme miejsce na liście europejskich producentów energii odnawialnej.

3. Nadal biopaliwa stałe są największym dostarczycielem energii odnawialnej w Polsce, jednak ich dynamika wzrostowa jest bardzo słaba [dopiero dziesiąte miejsce ze względu na wartości zrelatywizowanych średniorocznych przyrostów ($k_{10} = 0,017$)].

4. Najwyższą dynamikę wzrostu wśród wszystkich nośników energii odnawialnej przejawia energia wiatrowa. Jej średnioroczne przyrosty wynoszą ponad 5300 TJ, zaś zrelatywizowany średnioroczny przyrost osiąga poziom około 0,32 (zob. tab. 6).

5. Stosunkowo wysoką dynamikę wzrostu wykazują dwa marginalne co do wielkości dostarczanej energii nośniki: pompy ciepła i energia słoneczna. Zajmują one odpowiednio trzecie i czwarte miejsce w rankingu ze względu na zrelatywizowane średnioroczne przyrosty.

6. Ujemne przyrosty odnotowano w stosunku do nośnika energia wody. Jego średnioroczne spadki (ponad 492 TJ) są efektem zaniechań inwestycyjnych w tej dziedzinie. Zaniechania te dotyczą również przyszłości.

7. W ramach ewolucyjnych zmian polskiej energetyki należy podjąć wszelkie wysiłki w kierunku rozwoju takich obecnie marginalnych co do rozmiaru nośników, jak: biogaz z oczyszczalni ścieków, odpady komunalne, pompy ciepła, energia słoneczna oraz biogaz rolniczy. Biogazownie rolnicze będące instalacjami zlokalizowanymi w pobliżu budynków inwentarskich pełnią jednocześnie funkcje utylizacyjne produktów ubocznych gospodarstw rolnych. Tym samym sprzyjają ich wykorzystaniu oraz oddziałują proekologicznie na środowisko (por. Gostomczyk, 2015; Powalka, Klepacka, Skudlarski, Golisz, 2013).

8. Należy nadal utrzymywać wysoką dynamikę wzrostową pozyskiwania energii wiatrowej, w którą jak dotąd dużo zainwestowano i w którą nadal należy inwestować. Chodzi tu w głównej mierze o wspieranie budowy małych elektrowni wiatrowych na poziomie gmin, a nawet prywatnych gospodarstw rolnych. Wiele do zrobienia mają w tej mierze inicjatywy legislacyjne sprzyjające tym małym przedsięwzięciom. Obok tworzenia małych elektrowni wiatrowych istnieją możliwości budowy morskich elektrowni wiatrowych o wysokiej efektywności, ale i o wysokich kosztach instalacji.

Literatura

- Gostomczyk, W. (2015). Rynek biogazu rolniczego w Polsce i wykorzystywane surowce w latach 2011–2014. *Problemy Rolnictwa Światowego*, 15 (3), 30–39.
- GUS (2014). *Ochrona środowiska – Environment 2014*. Warszawa.
- GUS (2015). *Energia ze źródeł odnawialnych w 2014 r.* Warszawa.

- Kukuła, K. (2015a). Dynamika produkcji energii elektrycznej wykorzystującej źródła energii odnawialnej. *Wiadomości Statystyczne*, 12, 58–69.
- Kukuła, K. (2015b). Struktura oraz dynamika produkcji energii odnawialnej w państwach UE. *Europa Regionum*, XXIII, 173–184.
- Powalka, M., Klepacka, A.M., Skudlarski, J., Golisz, E. (2013). Aktualny stan biogazu rolniczego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej. *Problemy Rolnictwa Światowego*, 13 (3), 203–212.

DYNAMICS OF ACQUIRING OF RENEWABLE ENERGY IN POLAND OVER THE PERIOD OF 2010–2014

Abstract

The paper presents the analysis of the dynamics of chosen renewable energy carriers over the period of 2010–2014. In particular, changes of the structure of the carriers under discussion was shown and the direction of these changes was determined. Regarding the fact that the problem of acquiring renewable energy is treated as one of important pro ecological factors two ranking arrangements of the first ten EU countries were compared with respect to: greenhouse gas emission and acquiring renewable energy. The comparison concerns the year 2014. The position of Poland in each of the two ranking arrangement can be estimated as unfavourable. In further analysis linear trends describing changes of renewable energy carriers were estimated. The results of the estimation of the models allow for the comparison of yearly average increases of renewable energy carriers. In order to obtain full picture of the dynamics comparison results k measure was proposed. This measure eliminates scale (the size degree) of the phenomenon under investigation. In case of both comparisons the best estimation is assigned to the wind energy. In addition, renewable energy carriers of minor significance up to now were concerned, in particular communal waste, heat pump, solar energy and agricultural biogas. These carriers may become more significant in future.

Keywords: dynamics, renewable energy, model, trend, wind energy

Translated by Danuta Bogocz

JEL codes: Q2, Q42



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-13

Marek Leszczyński*

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

BEZPIECZEŃSTWO EKONOMICZNE W WARUNKACH POSTĘPUJĄCEJ FINANSYZACJI

Streszczenie

W artykule zaprezentowany został problem bezpieczeństwa ekonomicznego w warunkach postępującej finansyzacji związanej z obecną falą globalizacji. Stopniowe zmniejszanie znaczenia sfery realnej na rzecz sektora finansowego powoduje coraz większą zależność gospodarek narodowych, skutkując w konsekwencji ograniczeniem suwerenności ekonomicznej i politycznej państwa. Przy stałej presji obniżania podatków i tworzenia zachęt dla inwestorów państwo posiłkuje się kredytami w bankach komercyjnych, a dotychczas suwerenne decyzje polityczne zależne są od władzy rynków (niespersonalizowanej władzy ekonomicznej). Może to prowadzić do narastania zadłużenia w skali gospodarki, a także skutkować nadmierną koncentracją kapitału finansowego i rozrostem grup nacisku zagrażającym bezpieczeństwu państwa.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo ekonomiczne, finansyzacja, globalizacja

Wprowadzenie

Zainteresowanie problematyką bezpieczeństwa, w tym ekonomicznego, wynika z dynamiki zmian w układzie stosunków międzynarodowych, powstawania

* Adres e-mail: makrele@wp.pl.

nowych potęg gospodarczych, fragmentacji sił oraz ewolucji od geopolityki w stronę geoekonomii. Bezpieczeństwo jest przedmiotem zainteresowania zarówno nauk o bezpieczeństwie, jak i nauk ekonomicznych. W badaniach ekonomicznych traktowane jest jako dobro publiczne dostarczane przez państwo. Szczególne zainteresowanie bezpieczeństwem wzbudza wśród przedstawicieli nurtu neoinstytucjonalnego i teorii wyboru publicznego (nowej ekonomii politycznej). Celem artykułu jest przegląd pojęć i podejść do problematyki bezpieczeństwa ekonomicznego w warunkach finansyzacji, która skutkuje osłabieniem suwerenności ekonomicznej państwa.

1. Bezpieczeństwo ekonomiczne i jego definiowanie

Bezpieczeństwo ekonomiczne jest przedmiotem zainteresowania zarówno ekonomii, jak i innych nauk społecznych. Wynika to z interdyscyplinarności bezpieczeństwa ekonomicznego, ale także różnych perspektyw badawczych. Realia ekonomiczno-społeczne i polityczne nakazują traktować bezpieczeństwo jako nadrzędną potrzebę człowieka (zbiorowości) rozumianą jako „brak czegoś, co jest niezbędne do zachowania życia, rozwoju, utrzymania roli społecznej” (Stachowiak, 2012, s. 38).

Bezpieczeństwo jest przykładem dobra publicznego o charakterze nierywalizacyjnym, z konsumpcji którego nie można wyłączyć żadnego członka danej zbiorowości. Decyzje o dostarczaniu dóbr publicznych są efektem wyborów publicznych i decyzji politycznych (Stachowiak, 2012, s. 42). Bezpieczeństwo, będąc dobrem publicznym, posiada wspólne cechy z innymi dobrami zaliczanymi do tej kategorii, w tym między innymi użyteczność jako miarę satysfakcji z konsumpcji. Dostarczenie bezpieczeństwa wymaga odpowiednich środków i związanych z nimi nakładów w czasie. Bezpieczeństwo jako dobro publiczne warunkuje także konsumpcję innych dóbr i usług, stanowiąc dobro podstawowe oraz jednocześnie będąc dobrem komplementarnym w stosunku do wartości objętych przedmiotowo zakresem bezpieczeństwa. Za dostarczanie i wytwarzanie bezpieczeństwa państwo odpowiada w wymiarze instytucjonalnym, jednym zaś z obszarów bezpieczeństwa jest bezpieczeństwo ekonomiczne (Stachowiak, 2012, s. 42). Warunkiem skutecznego kształtowania bezpieczeństwa (ekonomicznego) jest suwerenność podmiotu, w tym przypadku państwa. „Mimo postępującej integracji i dynamiki tworzenia ugrupowań integracyjnych suwerenność pozostaje wyłącznym atrybutem państw i stanowi o istocie państwowości. Nasilenie procesów globalizacji i fragmentacji wywołało pytania do-

tyczące możliwości i sposobów odpowiedzi na nowe wyzwania i zagrożenia w stosunkach międzynarodowych, w tym dotyczące suwerenności państwa. Dylemat ten odnosi się w głównej mierze do dalszego funkcjonowania międzynarodowego systemu opartego na państwach narodowych i ich zdolności do skutecznego działania w globalizującym się świecie, w rzeczywistości turbokapitalizmu” (Grącik-Zajączkowski, 2011, s. 234).

Z punktu widzenia analiz bezpieczeństwa ekonomicznego istotne staje się określenie suwerenności ekonomicznej państwa. Niemożność skutecznego wpływania na przebieg procesów gospodarczych czy utrzymanie porządku publicznego interpretowana jest jako utrata suwerenności. Suwerenność ekonomiczna rozumiana jest jako określona kontrola sprawowana przez władze publiczne nad transnarodowymi przepływami towarów, kapitału, osób i idei (Grącik-Zajączkowski, 2011, s. 237). Państwo narodowe nadal pozostaje głównym aktorem w zakresie kreowania bezpieczeństwa, w tym ekonomicznego, przy czym zmienia się jego rola w związku z nasilającym się procesem globalizacji przechodzącym w hiperglobalizację. Suwerenność danego państwa może być ograniczana w imię tak zwanych celów wyższych, jak obrona życia i zdrowia zagrożonych mieszkańców w państwach upadłych lub reżimach niedemokratycznych. Współcześnie pojawiają się nowe, nietypowe zjawiska i procesy ekonomiczne zagrażające stabilności państwa. Dotyczą one takich obszarów, jak: zdolność systemu gospodarczego do konfigurowania wewnętrznych i powiązanych ze sobą czynników ekonomicznych, tak aby zapewniły one państwu stabilność; wypadkowa czynników gwarantujących stabilność oraz rozwój gospodarki narodowej i tych, które mają charakter zakłócający; bilans potrzeb zapewniających stabilność oraz rozwój gospodarki i możliwości ich zaspokojenia; stan rozwoju gospodarki i jej struktur umożliwiających skuteczne przeciwdziałanie negatywnym czynnikom osłabiającym stan gospodarki oraz stabilności systemu społeczno-politycznego kraju, a także zdolności obronnej; wyobrażenia rzeczywistych i potencjalnych zagrożeń struktur gospodarczych państwa; stopień podatności na przenoszenie przez dziedzinę gospodarczą państwa oddziaływań mających na celu osłabienie bezpieczeństwa i stabilności państwa (Ciszek, 2013, s. 49).

Według Księżopolskiego (2011) bezpieczeństwo ekonomiczne to niezakłócone funkcjonowanie gospodarek, to znaczy utrzymanie podstawowych wskaźników rozwojowych oraz zapewnienie komparatywnej równowagi z gospodarkami innych państw. Autor wyodrębnia cztery wymiary bezpieczeństwa ekonomicznego,

które są ze sobą logicznie powiązane i zależne, a mianowicie wymiar finansowy, surowcowo-energetyczny, żywnościowy i dostęp do czystej wody. Pojęcie bezpieczeństwa ekonomicznego odzwierciedla nie tylko zgodność (harmonię) określonych wielkości ekonomicznych – makro i mikro, ale także liczne wyzwania i zagrożenia, których pokonanie wymaga wysiłku całego społeczeństwa. Wyzwania i zagrożenia mają swoje źródło zarówno w systemie wewnętrznym danego państwa (mówimy wówczas o wydolności bądź niewydolności systemowej), jak i coraz częściej wynikają z rozwoju i funkcjonowania światowej gospodarki (Stachowiak, 2012, s. 45). „Bezpieczeństwo ekonomiczne państwa jest to względnie zrównoważony endo- i egzogeniczny stan funkcjonowania gospodarki narodowej, w którym występujące ryzyko zaburzeń równowagi utrzymane jest w wyznaczonych i akceptowalnych normach organizacyjno-prawnych oraz zasadach współżycia społecznego” (Raczkowski, 2012, s. 81). Zdaniem Żukrowskiej (2013, s. 35) bezpieczeństwo ekonomiczne „oznacza warunki harmonijnego rozwoju, pozwalającego budować zrównoważony dobrobyt obywateli państwa. (...) W ujęciu makroekonomicznym bezpieczeństwo to stabilność zatrudnienia, niski poziom bezrobocia, przewidywalne perspektywy rozwoju gospodarki, charakteryzujące się płynnością finansową. W ujęciu mikroekonomicznym to wypłacalność gospodarstwa domowego lub przedsiębiorstwa. W obu przypadkach chodzi o możliwość równoważenia zobowiązań w stosunku do potrzeb w średnim okresie”. Bezpieczeństwo ekonomiczne jest to: wypadkowa czynników rozwoju gospodarczego i barier go ograniczających; stan gospodarki i jej struktury oraz relacji gospodarczych umożliwiających skuteczne przeciwstawianie się negatywnym działaniom zewnętrznym, które mogą wpłynąć na stabilność systemu państwa, zakłócić rozwój gospodarczy czy obniżyć potencjał obronny; ogólny stan zależności ekonomicznej określającej stopień zewnętrznej ingerencji ekonomicznej w wewnętrzny rozwój gospodarczy; wyraz stopnia podatności danego państwa na przeniesienie przez płaszczyznę gospodarczą – głównie przez transmisję kanałami i mechanizmami zależności ekonomicznych – działań o charakterze politycznym skierowanych na osłabienie bezpieczeństwa państwa (szantaż energetyczny, spekulacje na rynku walutowym i kapitałowym); bilans potrzeb rozwojowych i możliwości ich zaspokojenia (Stachowiak, 2012, s. 45–46).

2. Bezpieczeństwo w warunkach postępującej finansyzacji gospodarki

Jak zauważa Sadowski (2014), na przełomie XX i XXI wieku system rynkowy uległ zasadniczym zmianom, które określić można mianem wynaturzenia objawiającego się finansyzacją – dane zawarto w tabeli 1. Finansyzację ułatwiają umiędzynarodowienie i globalizacja rynków finansowych, co sprzyja spekulacjom. „Spekulacja wymaga dochodu, a jego dodatkowym źródłem mogą być sztywne płace, obniżane podatki, niższe wydatki publiczne. Spekulacja staje się źródłem gigantycznych dochodów i z reguły prowadzi do kryzysów, których skutki są przerzucane na uboższe warstwy obywateli, cięcia w wydatkach socjalnych. (...) Beneficjentami rynków finansowych są więc spekulanci, którzy zakładają, że w razie zagrożenia bankrutem z pomocą przyjdzie państwo” (Owsiak, 2015, s. 25–26).

Tabela 1. Finansyzacja gospodarki światowej w latach 1980–2007 [bln USD]

Lata	Produkt	Aktywa finansowe
1980	10	12
1990	22	43
2000	32	94
2005	45	142
2007	55	296

Źródło: McKinsey Global Institute za: Owsiak (2015), s. 25.

Stworzona dzięki paradygmatowi neoliberalnemu swoboda przepływu i inwestowania kapitału finansowego, mająca do dyspozycji rozwinięte formy łączności związane z rewolucją informacyjną, doprowadziła w bardzo krótkim czasie do powstania instrumentów pochodnych konkurujących ze sobą w określaniu atrakcyjnych form lokowania i pomnażania kapitału. Rozmiary przepływów kapitału osiągnęły wielkość, wobec której obroty handlowe przestały odgrywać istotną rolę. Główną formą działalności ekonomicznej stała się gra giełdowa wielkimi i wciąż rosnącymi kapitałami pieniężnymi. Nową formą działalności stało się szerokie doradztwo finansowe, rozwinęły się firmy ratingowe, które często mimowolnie bądź świadomie uczestniczą w procesie kreowania zachowań podmiotów i instytucji. Sfera realna

związana z produkcją i usługami nie zniknęła, ale jej rola stała się podrzędna i uzależniona od systemu zasilania finansowego sterowanego przez gry spekulacyjne (Sadowski, 2014, s. 105). Agencje ratingowe bezwzględnie szacują kondycję finansową państw, banki stały się tak zachowawcze, że rządzący politycy nie mogą zmniejszyć długów ze względu na opór prywatnych wierzycieli, a banki inwestycyjne nadal uczestniczą w spekulacjach.

Demokratycznie wybrane władze państw posiadają ograniczone możliwości oddziaływania, zajmują się głównie administrowaniem długiem, ograniczają wydatki publiczne, co w konsekwencji grozi eskalacją napięć społecznych i radykalizmem politycznym (Bartz, 2013, s. 28). Zmniejsza się kontrola państwa nad systemem. W tej sytuacji, jak zauważa Beck (2012, s. 325): „Stare państwo narodowe przekształca się w kosmopolityczne państwo neoliberalne, które jest państwem konkurencyjnym, rynkowym, w którym polityka trzyma się logiki kapitału. (...) Prawdopodobieństwo tego, że państwo narodowe przekształci się w neoliberalne, wzrasta wraz z dyscyplinowaniem państwa według reguł gospodarki światowej, co nader przypomina tresurę, w której rolę bicia odgrywa groźba omówienia przez MFW kredytów”. Tuż przed kryzysem 2007 roku Rodrik zauważył, że stopień integracji produkcji i handlu w gospodarce światowej jest tak dalece posunięty, iż przejście do fazy hiperglobalizacji poprzez zastosowanie przez dany kraj izby walutowej lub jego wejście do unii monetarnej przynosi relatywnie małe korzyści, a wiąże się z potencjalnie dużymi kosztami związanymi z brakiem możliwości wykorzystania polityki kursowej i pieniężnej do powstrzymywania narastających w gospodarce nierównowag i łagodzenia skutków ewentualnych kryzysów (Sławiński, 2014, s. 158).

Czynnikami, które w istotny sposób mogą spowolnić hiperglobalizację, są społeczne i polityczne koszty sytuacji, w których wyborcy (społeczeństwo) za niepowodzenia gospodarcze obwiniać zaczną poszczególne rządy, gdy tymczasem ich rola w kreowaniu realnej polityki gospodarczej jest stosunkowo niewielka. Z czasem może to doprowadzić do spowolnienia globalizacji (w obecnym wydaniu), ponieważ poszczególne kraje będą wprowadzać ograniczenia w swobodzie przepływów kapitałowych, by odzyskać potrzebny zakres autonomii w polityce gospodarczej oraz kontrolę polityczną na przebiegu procesów społecznych (Sławiński, 2014, s. 158). Efektem narastającej globalizacji przeobrażającej się w hiperglobalizację jest swoisty dyktat „kapryśnego” kapitału transnardo-

wego i uzależnienie znacznych terytoriów od napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), które szukają lokalizacji o niskich kosztach wytwarzania, zmniejszając konieczność stosowania się do regulacji, które poszczególne rządy mogą im narzucać. Co prawda na poziomie międzynarodowym można by ustanowić instytucje posiadające demokratyczny mandat, koncesjonujące działalność korporacji w poszczególnych państwach, na razie jednak brak woli politycznej do objęcia większą kontrolą zarówno działalności korporacji transnarodowych, jak i działalności wielkich instytucji finansowych. Jeżeli zatem cechą immanentną bezpieczeństwa ekonomicznego i warunkiem jego występowania jest suwerenność ekonomiczna – zdolność wpływania na bieg zdarzeń gospodarczych przy uwzględnieniu czynników zewnętrznych i wewnętrznych, wolność od nacisku grup interesów i agresywnego lobbingu – to niezbędne jest występowanie określonych ram instytucjonalnych. Kołodko (2004, s. 618) wyróżnia kilka składowych instytucji:

- a) legalne i zwyczajowo przyjęte oraz akceptowane w praktyce procedury i zasady postępowania;
- b) obowiązujące prawo oraz przepisy uchwalone po to, by chronić interesy podmiotów gospodarczych;
- c) organizacje, struktury administracyjne oraz polityczne, które obsługują podmioty działające na rynku: rząd, agendy rynku kapitałowego, bank centralny, które wymuszają na podmiotach gospodarczych określone zachowania w interesie całego układu społeczno-gospodarczego;
- d) kulturę i mentalność rynkową jako instytucje *sensu largo*, które to tylko trzeba budować, utrzymywać czy dekretować, ale również których trzeba się uczyć.

Słabość istniejących instytucji, w tym skutecznych mechanizmów prognostycznych i kontrolnych, co wypuklił ostatni kryzys finansowy i gospodarczy, skłania do refleksji nad skuteczną polityką gospodarczą oraz określeniem na nowo relacji państwo–rynek. Tworząc określone instytucje odpowiedzialne za kształtowanie bezpieczeństwa ekonomicznego, należy przydzielić im funkcje. Zaliczyć do nich można w szczególności: regulację zachowań ludzi w sposób niepowodujący wzajemnych szkód albo przynajmniej kompensujący szkody, obniżanie kosztów zawierania transakcji przez ułatwianie zawierania kontraktów i dostępu do rynków towarów,

organizowanie procesu przekazywania informacji i ułatwianie procesu uczenia się (Stachowiak, 2012, s. 45–46).

Podsumowanie

Postępująca financyzacja gospodarki stanowi zagrożenie dla bezpieczeństwa ekonomicznego państw ze względu na coraz mniejszą kontrolę suwerennej władzy politycznej nad spekulacyjnymi grami rynków finansowych. Powstające bańki spekulacyjne zagrażają stabilności systemowej, powodując nie tylko skutki ekonomiczne, ale także napięcia społeczne. Stopniowo państwo ewoluuje w stronę „państwa neoliberalnego”, którego reguły postępowania podporządkowane zostają regułom transnarodowego kapitału, często o charakterze spekulacyjnym. Zmiana obecnego modelu gospodarki wymaga zatem przemyślanych, skoordynowanych działań rządów i instytucji głównych graczy światowej gospodarki. Działania pojedynczych państw i rządów mogą przynieść jedynie turbulencje gospodarek krajowych. Postulowanym kierunkiem zmian jest zwiększona kontrola nad przepływami kapitału, walka z „rajami podatkowymi”, współpraca służb skarbowych i finansowych w państwach Unii Europejskiej oraz dążenie do wprowadzenia regulacji ponadnarodowych w zakresie swobody przepływu kapitału. Otwarte pozostaje pytanie, czy społeczność międzynarodowa dojrzała już do zmiany.

Literatura

- Bartz, B. (2013). Jak niegodziwy kapitalizm deprawuje demokrację i solidarność. *Doctrina – Studia Społeczno-Polityczne*, 10, 27–46.
- Beck, U. (2005). *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*. Warszawa: Scholar.
- Ciszek, M. (2013). Filozofia ujmowania zagrożeń ekonomicznych dla bezpieczeństwa narodowego RP i stabilności wewnętrznej państwa. *Doctrina – Studia Społeczno-Polityczne*, 10, 47–58.
- Grącik-Zajaczkowski, M. (2011). Suwerenność w warunkach globalizacji. W: K. Żukrowska (red.), *Bezpieczeństwo międzynarodowe. Przegląd aktualnego stanu* (s. 234–246). Warszawa: IUSatTAX.

- Kołodko, G. (2004). Znaczenie instytucji i polityki dla szybkiego rozwoju gospodarczego. W: A. Noga (red.), *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej* (s. 610–630). Warszawa: PTE.
- Księżopolski, K.M. (2011). *Bezpieczeństwo ekonomiczne*. Warszawa: Elipsa.
- Owsiak, S. (2015). Nierówności dochodowe jako zagrożenie dla rozwoju gospodarczego i społecznego. *Biuletyn PTE*, 3, 21–32.
- Polakowska-Kujawa, J. (2006). *Współczesna Europa w procesie zmian. Wybrane problemy*. Warszawa: Difin.
- Sadowski, Z. (2014). Rozwój gospodarczy i bieda. W: E. Mączyńska (red.), *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej* (s. 101–109). Warszawa: PTE.
- Sławiński, A. (2014). Granice globalizacji: przypadek strefy euro. W: E. Mączyńska (red.), *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej* (s. 145–164). Warszawa: PTE.
- Stachowiak, Z. (2012). *Teoria i praktyka mechanizmu bezpieczeństwa ekonomicznego państwa. Ujęcie instytucjonalne*. Warszawa: Wyd. AON.
- Sulkowski P. (2011). Państwa upadłe a bezpieczeństwo. W: K. Żukrowska (red.), *Bezpieczeństwo międzynarodowe. Przegląd aktualnego stanu* (s. 274–288). Warszawa: Wyd. IUSatTAX.
- Żukrowska, K. (2013). Ekonomia jako sfera bezpieczeństwa państwa. W: K. Raczkowski, K. Żukrowska, M. Żuber (red.), *Interdyscyplinarność nauk o bezpieczeństwie* (s. 145–157). Warszawa: Difin.

ECONOMIC SECURITY IN THE CONDITIONS OF DEVELOPING FINANCIALISATION

Abstract

The article presents the problem of economic security of the state in the conditions of developing financialisation which is connected to the present wave of globalization. The gradually decreasing meaning of a real sphere to the financial sector causes bigger and bigger dependence of national economies as well as households from this sector. With the constant pressure of lowering taxes and creating incentives for investors, the country uses loans from commercial banks. The same process concerns households, which not only

want to increase consumption of market goods but are also forced to take services such as education or health care in a commercial way. It causes an increase of debt in an economy scale. Moreover, the excessive concentration of financial capital encourages speculations and searching for benefits.

Keywords: economic safety, financialisation, globalization

Translated by Martyna Frąk

JEL code: F52



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-14

Mariusz Nyk*

Uniwersytet Łódzki

PŁACA WYDAJNOŚCIOWA W MODELU SHAPIRO-STIGLITZA – UJĘCIE REGIONALNE

Streszczenie

W opracowaniu autor podejmuje problematykę płacy wydajnościowej w kontekście modelu Shapiro-Stiglitz. Na wstępie stawia pytanie, czy zgodnie z modelem Shapiro-Stiglitz w polskich warunkach w poszczególnych województwach istnieje statystyczna zależność pomiędzy wydajnością pracy a przeciętnym wynagrodzeniem brutto. Konsekwencją opracowania jest wyznaczenie współczynników determinacji oraz ich interpretacja w ujęciu regionalnym i tym samym odniesienie do modelowego ujęcia płacy wydajnościowej.

Słowa kluczowe: wynagrodzenie, województwa, wydajność pracy

Wstęp

W ostatnim czasie jesteśmy uczestnikami szybkiego tempa zmian implikujących dynamiczny rozwój społeczno-gospodarczy, a także zmian paradygmatów w kwestiach czynników wpływających na poziom wynagrodzeń. Nie należy się jednak spodziewać w przyszłości diametralnego wzrostu płac, bowiem podstawą jest racjonalność działań w procesach gospodarczych. Niekwestionowaną tezę w literaturze jest występująca zależność pomiędzy wynagrodzeniem a wydajnością pracy,

* Adres e-mail: mnyk@intria.pl.

której jednym z prekursorów jest Joseph Stiglitz (ur. 1943 r.). Według Stiglitz'a występuje dodatnia zależność pomiędzy wysokością stawek płac a wydajnością pracowników. Na gruncie tej teorii powstaje pytanie, czy przy tak dużym zróżnicowaniu w rozwoju regionalnym, jakie występuje w Polsce, owe zależności są zbliżone we wszystkich województwach w sektorze przedsiębiorstw.

Opracowanie ma na celu wskazanie istnienia ewentualnych różnic lub podobieństw w odniesieniu do występującej zależności między wydajnością pracy a płacą w poszczególnych województwach w Polsce (okres analiz obejmuje lata 1999–2013) w sektorze przedsiębiorstw. Wyznacznikami dla formułowania wniosków są dane publikowane przez GUS w miesięczniku *Zatrudnienie i Wynagrodzenie w Gospodarce Narodowej* oraz w *Wojewódzkich rocznikach statystycznych*.

1. Koncepcja modelu płacy wydajnościowej – zarys teoretyczny

Motywacyjny system wynagradzania jest narzędziem, które pozwala kadrze zarządzającej na stymulowanie postaw i zachowań pracowników zgodnych z celami przedsiębiorstwa. Jednak ze względu na dynamicznie zmieniające się otoczenie podmiotów gospodarczych system ten powinien być poddawany ciągłemu monitorowaniu i analizie pod względem jego efektywności. Należy w tym miejscu podkreślić, że efektywność pracy zależy w znacznej mierze od skutecznego motywowania pracowników. W ślad za Tyrańską (2013, s. 24) system motywacyjny jest rozumiany jako uporządkowany zbiór narzędzi motywacyjnych powiązanych ze sobą wzajemnie i tworzących całość mającą na celu stwarzanie warunków i skłanianie pracowników do zachowań prowadzących do osiągnięcia założonych celów przedsiębiorstwa.

Jednym z prekursorów omawianego systemu wynagradzania jest Stiglitz. Pracował nad zagadnieniem tak zwanych płac wydajnościowych, znanym dziś jako model Shapiro-Stiglitz'a, wyjaśniającym zjawisko bezrobocia i regulacji płac. Zasadniczym elementem teorii płacy efektywnej jest twierdzenie o dodatniej zależności pomiędzy wysokością stawek płac a wydajnością pracowników, co jednocześnie oznacza wpływ stawek płac na położenie krzywej popytu na pracę (Solow, 1979). Zasadniczym elementem płacy motywacyjnej jest twierdzenie o dodatniej zależności pomiędzy wysokością stawek płac a wydajnością pracowników. Z tego powodu poszczególni pracodawcy będą oferować płace wyższe od poziomu niezbędnego do pozyskania potrzebnej im liczby osób chętnych do pracy. Taką płacę ustala się

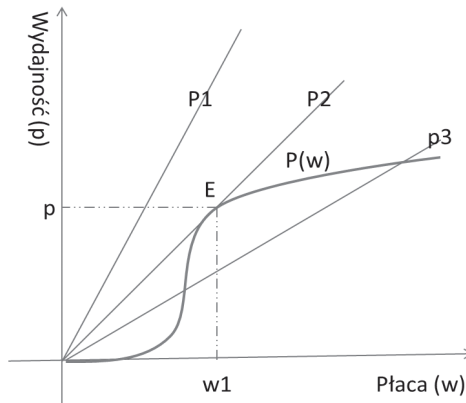
na poziomie płacy efektywnej, dla której koszty płac ponoszone przez pracodawcę, przypadające na efektywną jednostkę angażowania pracy, są najniższe. W sytuacji nadwyżki podaży pracy nad popytem pracodawcy nie obniżają stawek płac, gdyż obawiają się, że spowodowałyby to spadek wydajności pracy, który przewyższyłby korzyści wynikające z obniżki płac, a wtedy rzeczywiste koszty pracy przypadające na efektywną jednostkę pracy wzrosłyby.

Dokonując syntezy aspektów teoretycznych płacy motywacyjnej, nie należy zapominać o tym, iż płace powinny się charakteryzować pewną elastycznością. Oznacza to, że dostosowuje się ich poziom i strukturę do zmian szeroko rozumianego otoczenia, w skład którego wchodzi, poza wydajnością pracy, rentowność działalności czy też sytuacja panująca na rynku pracy. Elastyczność płac w tym znaczeniu pozwala na kształtowanie wynagrodzeń w zależności od sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa oraz indywidualnych efektów wykonywanej pracy. Tak rozumiana elastyczność wynagrodzeń zdeterminowana jest przede wszystkim mechanizmami kształtowania poziomu płac w przedsiębiorstwach oraz istnieniem minimalnego wynagrodzenia za pracę (Kryńska, Kwiatkowski, 2013, s. 189–190). Warto jednak zaznaczyć w tym miejscu, że wynagrodzenie jest kategorią, które ma swoje źródła zmian w wielu obszarach – nie tylko w efektywności wykonywanej pracy. Przyczyn tempa ich zmian można się doszukiwać również w otoczeniu pracownika, to jest stażu pracy, kwalifikacjach, umiejętnościach interpersonalnych. Jednak to głównie te wielkości stymulują wydajność pracy (Nyk, 2013, s. 537). Zatem otoczenie pracownika (pracodawcy również – o czym mowa była wcześniej) zaraz po wydajności pracy i czynniku instytucjonalnym stanowią o efektywności pracy, a tym samym o dynamice płac.

W opracowaniach naukowych i materiałach źródłowych obserwuje się tak zwaną krzywą płaca–wydajność. Zgodnie z przebiegiem funkcji jej początkowy odcinek ilustruje wzrost płacy skutkujący więcej niż proporcjonalnym wzrostem wydajności pracy, jednak po przekroczeniu wynagrodzenia na poziomie w_1 kolejne przyrosty płacy powodują mniej niż proporcjonalne przyrosty pracy (Leibenstein, 1957, s. 91–100). Pracodawca proponuje taką stawkę płacy, która gwarantuje uzyskanie najniższych kosztów przypadających na efektywną jednostkę wydajności pracy. Jest to tak zwana płaca efektywna (Golnau, 2014). Płacę tę można wyznaczyć graficznie poprzez punkt styczności funkcji wydajności $P(w)$ z jak najbardziej stromą krzywą

wyprowadzoną z punktu $(0; 0)$. Dla tej krzywej stosunek wydajności pracy wobec płacy jest najwyższy.

Rysunek 1. Teoretyczna krzywa płaca–wydajność



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Golnau (2014), s. 153.

Teoria płacy efektywnościowej podważa niejako pogląd wielu ekonomistów, iż działanie rynku pracy najlepiej opisuje neoklasyczna teoria doskonale konkurencyjnego rynku pracy przedstawianego za pomocą typowego układu krzywych popytu i podaży pracy. Wzrost popytu na pracę i spadek podaży pracy wywołuje wzrost wynagrodzeń, zaś zmniejszenie popytu na pracę i wzrost podaży pracy spowoduje zmniejszenie płac. W konsekwencji istnienia tych zależności pracodawcy zatrudniają pracowników za najniższe akceptowane przez nich stawki płac, które są rynkowymi stawkami (Kryńska, Kwiatkowski, 2013, s. 26–30). Według tej teorii poziom wynagrodzeń nie jest determinowany przez wydajność pracy. Niemniej jednak praktyka gospodarcza wskazuje, że w pewnych warunkach, oferując pracownikowi wyższe stawki płac, można uzyskać wzrost wydajności pracy chociażby poprzez wzrost jego zaangażowania w wykonywanie pracy. Tym samym, opierając się na wynikach badań regionalnych, wskazuje się, iż zależność pomiędzy wydajnością pracy a płacą jest znacząco zróżnicowana w poszczególnych regionach Polski (Polak, 2015, s. 19–32). Wyniki obserwacji Polak (Uniwersytet Gdański) wskazują, że w Polsce istnieją znaczne dysproporcje w wynagrodzeniach i sile reakcji na zmianę wydajności pracy pomiędzy poszczególnymi jednostkami terytorialnymi. Im mniejsze jednostki, tym

większe odnotowuje się pomiędzy nimi różnice. Na średnie w nich wynagrodzenie mają przede wszystkim wpływ wynagrodzenia w stolicach regionów i podregionów lub w największych zakładach przemysłowych na ich terenie.

2. Wydajność pracy a wynagrodzenie – ujęcie regionalne

Wydajność pracy jest miarą sprawności gospodarowania podmiotu (przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowego, gospodarki). Można ją obliczyć jako stosunek wielkości produkcji do liczby pracowników. Wydajność pracy zależy od: kwalifikacji i doświadczenia pracowników, stanu technicznego parku maszynowego, dobrej organizacji pracy, systemu wynagrodzeń.

Wydajność pracy, obok wzrostu zatrudnienia, to główny motor rozwoju gospodarczego. Wywieranie wpływu na wzrost wydajności pracy jest jednym ze sposobów na zwiększenie konsumpcji. Dzięki temu zwiększa się popyt na dobra i usługi na rynku towarów, co determinuje z kolei wzrost rynkowej stawki płacy – jako bezpośredni skutek nadwyżki popytu nad podażą pracy na rynku (Nyk, 2016, s. 176).

Zwiększenie produktywności prowadzi zazwyczaj do podwyższenia poziomu życia całego społeczeństwa. Dla celów poniższej analizy efektywność pracy zostanie przedstawiona jako iloraz realnego PKB oraz liczby pracujących (tab. 1). Pozwoli to określić poziom oraz dynamikę realnej wydajności pracy przeciętnego pracującego w gospodarce narodowej.

Według Turczak odchylenia w zakresie wydajności pracy są znacznie zróżnicowane regionalnie. Różnice te mogły wynikać z wyższego tempa zmian w zakresie poziomu produkcji lub zmiany struktury pracujących. W długim okresie poziom płac jest w wysokim stopniu determinowany przez wydajność pracy. Badając wpływ efektywności pracy na poziom płac, warto zauważyć, iż współczynnik determinacji może się kształtować różnie, zależnie od sekcji gospodarki narodowej. Turczak (2009, s. 153) przekonuje, że nie istnieją dostateczne przesłanki, by twierdzić, iż wyniki wydajności pracy rzutują w istotny sposób na poziom przeciętnego realnego wynagrodzenia we wszystkich regionach.

Tabela 1. Dynamika* wydajności pracy oraz przeciętnego realnego** wynagrodzenia w poszczególnych województwach w Polsce w latach 2000–2013

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Polska ogółem; płaca	101,3	105,5	97,7	103,3	100,5	101,7	103,8	105,3	105,6	101,9	101,3	101,2	100,0	102,7
wydajność pracy	110,6	101,6	102,5	104,8	127,3	103,0	104,0	103,9	102,1	103,7	86,6	118,7	102,4	101,1
dolnośląskie; płaca	101,2	103,3	100,7	103,3	101,8	102,8	104,4	106,0	105,2	102,0	101,5	100,7	100,1	103,4
wydajność pracy	106,8	107,4	103,7	103,4	118,7	104,1	107,0	103,8	98,8	106,2	88,8	121,1	102,8	98,7
kujawsko-pomorskie; płaca	100,2	101,9	100,8	102,7	100,6	100,8	103,9	104,4	105,6	101,6	101,2	101,0	100,6	103,4
wydajność pracy	104,0	109,0	103,4	102,9	122,7	100,5	91,3	117,1	101,8	103,2	102,6	101,3	102,1	102,1
lubelskie; płaca	102,0	101,0	106,5	102,0	101,5	101,9	104,0	105,9	107,0	100,8	104,5	100,8	100,1	96,9
wydajność pracy	108,3	108,3	101,9	99,5	133,2	113,4	103,7	106,0	104,7	99,5	98,6	102,6	106,7	101,2
lubuskie; płaca	101,8	101,5	111,5	92,5	100,3	101,2	102,8	105,2	105,3	102,1	101,7	101,0	100,8	101,7
wydajność pracy	108,1	107,2	108,6	96,9	123,9	101,8	101,5	103,5	100,0	104,1	97,4	101,1	104,1	102,4
łódzkie; płaca	101,2	101,3	101,2	103,1	100,7	100,9	110,3	105,4	99,3	102,5	103,4	101,7	100,9	102,9
wydajność pracy	101,9	107,3	103,1	104,6	128,3	103,2	104,0	102,6	103,8	103,0	102,7	104,1	103,2	101,2
małopolskie; płaca	101,5	101,5	101,5	102,7	101,3	101,6	104,7	105,5	104,5	101,9	101,3	101,0	100,3	102,5
wydajność pracy	122,9	98,9	102,5	104,3	138,8	103,3	106,0	103,3	103,6	99,9	93,3	103,6	83,2	127,1
mazowieckie; płaca	101,9	102,9	105,9	103,0	99,5	102,1	103,7	105,9	105,5	100,1	99,8	100,9	99,3	102,0
wydajność pracy	102,0	110,5	101,7	107,6	120,0	104,3	105,3	104,1	100,7	105,1	107,1	102,3	100,7	103,9
opolskie; płaca	101,4	102,1	100,5	103,0	100,7	100,7	103,6	106,2	105,6	101,2	102,8	99,2	100,3	102,5
wydajność pracy	108,9	103,8	103,9	102,1	137,7	99,0	100,5	107,4	103,0	101,2	99,5	100,8	104,3	99,9
podkarpackie; płaca	102,2	115,1	88,1	104,1	99,9	101,0	103,3	105,5	105,7	101,6	102,5	100,6	101,0	103,1
wydajność pracy	101,7	102,4	106,2	104,9	196,3	80,2	103,4	103,2	104,4	104,6	86,2	102,4	106,9	102,3
podlaskie; płaca	101,9	100,8	101,3	104,2	100,2	101,8	103,8	105,9	105,5	100,8	107,5	95,9	101,0	99,1
wydajność pracy	112,4	108,1	104,0	101,6	121,1	114,7	103,8	104,9	100,2	105,2	103,8	101,0	103,8	101,6
pomorskie; płaca	103,4	91,1	113,7	103,5	101,6	103,2	104,2	105,3	105,3	101,2	99,7	101,3	100,5	103,1
wydajność pracy	106,4	124,7	88,4	103,0	153,5	79,1	103,6	103,9	98,7	104,7	100,6	103,9	105,4	98,7
śląskie; płaca	98,6	101,6	101,0	103,5	100,7	97,9	108,1	104,2	106,0	101,9	101,2	103,0	98,5	103,4
wydajność pracy	105,4	106,6	103,2	106,1	121,0	159,5	63,4	104,0	103,6	103,4	99,5	102,6	100,0	99,9
świętokrzyskie; płaca	98,9	98,7	105,8	102,4	102,3	98,8	111,0	105,1	99,2	101,7	101,7	100,8	100,7	119,7
wydajność pracy	103,6	281,3	41,0	107,2	495,6	38,2	134,6	71,9	195,4	50,5	190,3	63,9	81,1	162,3
warmińsko-mazurskie; płaca	102,9	101,9	110,1	94,6	98,9	100,4	104,0	104,7	104,4	101,8	101,8	100,9	100,9	102,8
wydajność pracy	106,2	104,4	114,7	98,0	123,6	100,2	103,0	102,5	102,7	104,8	99,5	102,7	102,3	101,8

cd. tabeli 1

wielkopolskie; płaca	101,8	101,6	99,8	104,0	100,1	100,5	104,2	105,9	105,3	100,6	102,4	100,9	100,1	102,7
wydajność pracy	106,8	107,1	99,1	104,9	123,2	102,8	90,1	117,0	103,1	105,6	99,6	101,8	103,8	102,0
zachodniopomorskie; płaca	91,7	93,4	98,2	102,4	100,6	101,8	103,3	106,0	105,7	101,3	100,6	101,1	100,2	102,6
wydajność pracy	102,5	102,2	107,7	102,9	102,3	102,7	103,3	104,0	102,1	104,3	99,4	102,5	101,1	99,1

* Dynamika rok poprzedni = 100.

** Wartości deflowane wskaźnikiem CPI według cen z 1999 r.

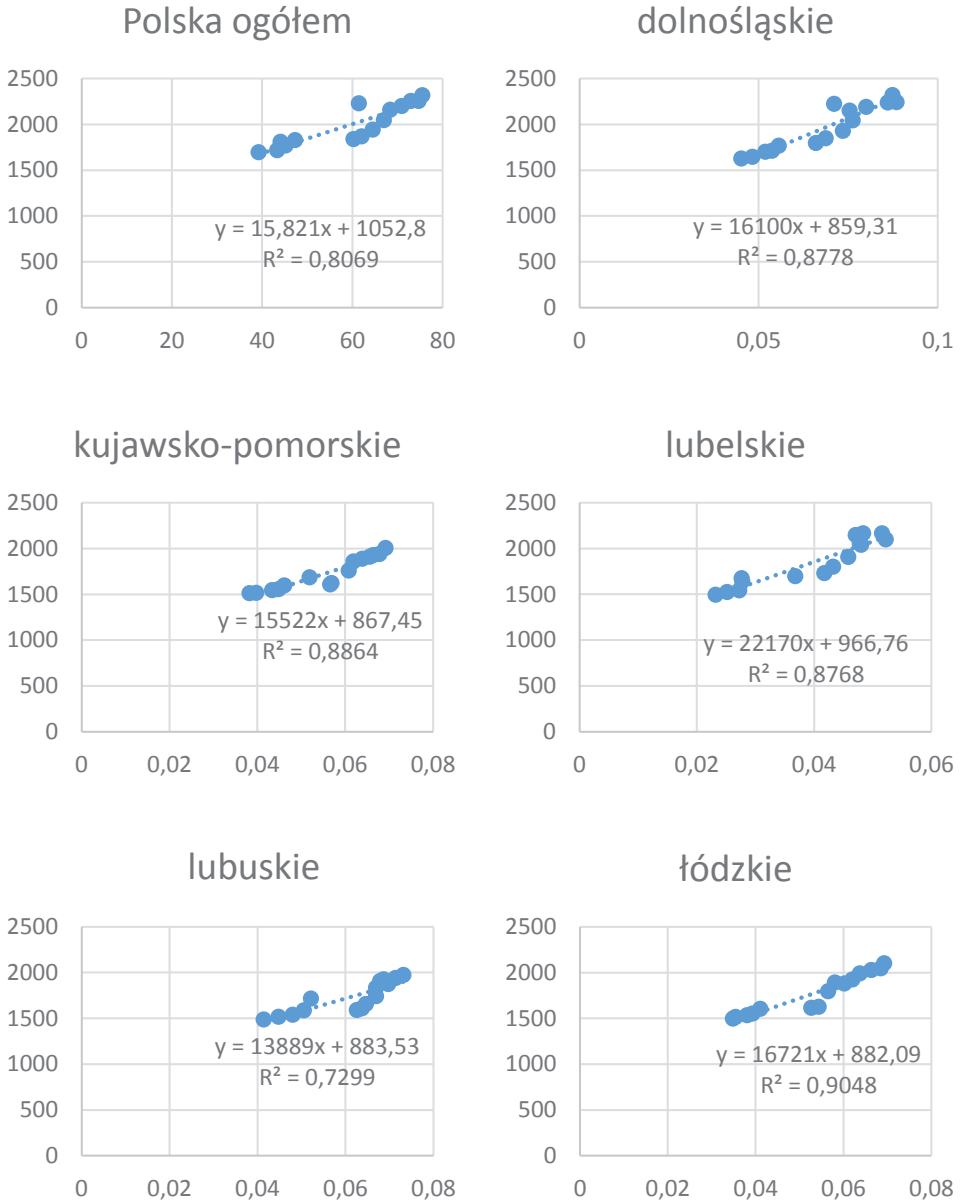
Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Rocznik statystyczny województw (2000–2015)*.

Z tabeli 1 wynika, iż zarówno w obszarze dynamiki przeciętnego realnego wynagrodzenia oraz wydajności pracy w poszczególnych województwach nie dostrzega się stałych tendencji. Może to oznaczać, że wartościowe byłoby stworzenie matrycy regionów, gdzie płaca rośnie szybciej (wolniej) od wydajności pracy, jak również grupy województw, które charakteryzują się ciągłymi wzrostami badanych kategorii. Ponadto zestawienie pozwala na relatywizowanie dynamiki obserwowanych cech w stosunku do średniej dla Polski ogółem.

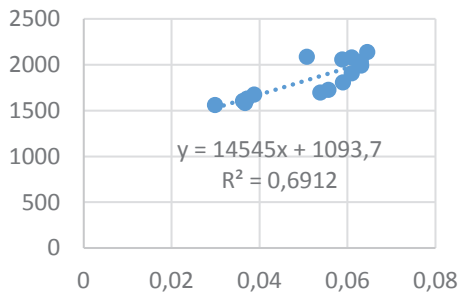
Dla Polski ogółem nie rysuje się wyraźny trend w zakresie tempa zmian analizowanych cech. Chcąc podporządkować określone województwa pewnym trendom, należy zwrócić uwagę na to, iż żadnego regionu nie cechuje stałość zmian. Dla większości województw (dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, łódzkie, podlaskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie) dostrzega się wyższe tempo wzrostu wydajności pracy w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia. Pozostałe regiony (opolskie, śląskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie, małopolskie, mazowieckie, podkarpackie) opisuje dość zróżnicowane tempo badanych kategorii. W zestawieniu trudno wskazać województwa, gdzie wyraźnie dynamika wynagrodzenia jest wyższa od wydajności pracy.

Powyższa analiza wskazuje, iż wielkości będące przedmiotem analiz stanowią istotne, złożone kategorie społeczno-ekonomiczne determinowane przez wiele czynników o różnym charakterze (w tym mikro-, mezo- i makroekonomiczne), a tym samym kształtowane poprzez dynamicznie zmieniające się uwarunkowania rynkowe (m.in. zmienność cen, kosztów itp.).

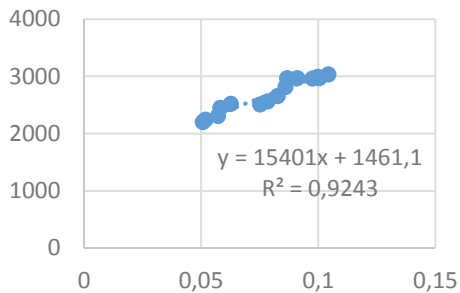
Rysunek 2. Realna wydajność pracy a przeciętne realne wynagrodzenie w Polsce w latach 1999–2013 – ujęcie regionalne



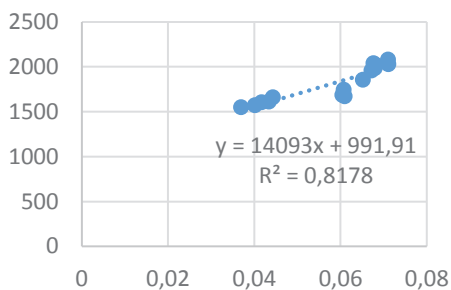
małopolskie



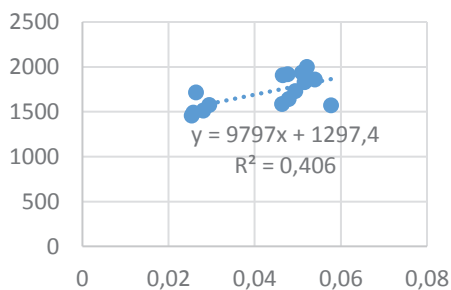
mazowieckie



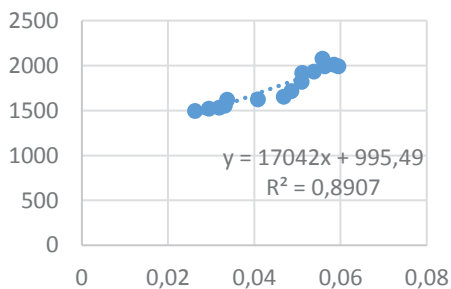
opolskie



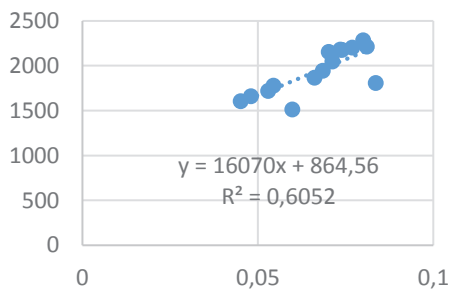
podkarpackie



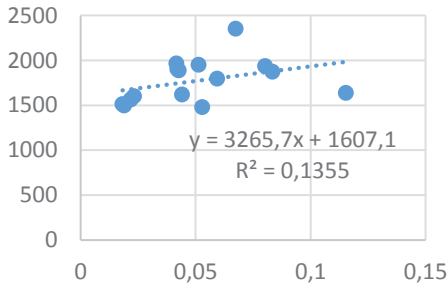
podlaskie



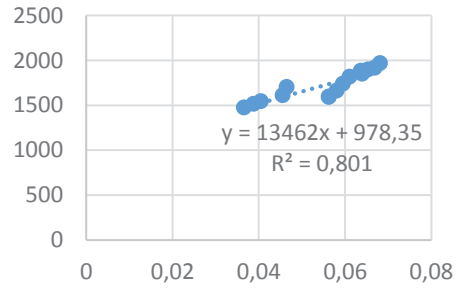
pomorskie



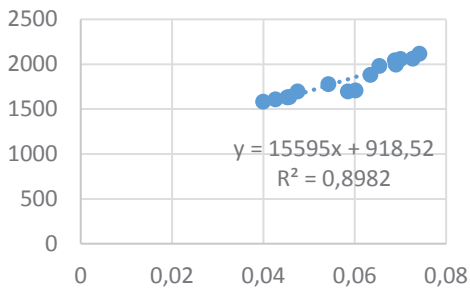
świętokrzyskie



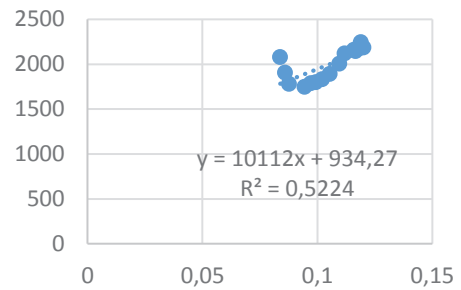
warmińsko-mazurskie



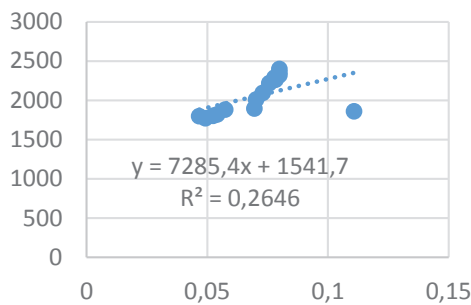
wielkopolskie



zachodniopomorskie



śląskie



Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Rocznik statystyczny województw (2000–2015)*.

Opierając się na modelu Shapiro-Stiglitz, dokonano analizy zależności wydajności pracy i przeciętnego wynagrodzenia w poszczególnych województwach. Przyjęto założenie, iż owa zależność ma charakter liniowy, gdzie zmienną objaśnianą jest płaca, zaś objaśniającą wydajność pracy. Wyznaczony współczynnik determinacji (R^2) pozwala na wskazanie stopnia zależności pomiędzy zmiennymi. Wobec powyższego regiony można pogrupować następująco¹:

1. Województwa, w których istnieje znacząca zależność liniowa pomiędzy badanymi wielkościami: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, łódzkie, mazowieckie (najwyższy $R^2 = 0,92$), opolskie, podlaskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie.
2. Województwa, w których badana zależność jest umiarkowana: lubuskie, małopolskie, pomorskie, zachodniopomorskie.
3. Województwa, w których zależność pomiędzy wydajnością pracy a płacą nie występuje lub jest słaba: podkarpackie, śląskie, świętokrzyskie (najniższy $R^2 = 0,13$).

Współczynnik determinacji dla Polski ogółem wynosi 0,8, zatem regiony znajdujące się w grupie drugiej i trzeciej wyraźnie charakteryzuje niższy poziom determinacji. Przyczyn występowania różnic pomiędzy regionami może być wiele. Wartość parametrów przy zmiennej objaśniającej również charakteryzuje się zróżnicowaniem. W regionach, gdzie współczynnik determinacji jest wyższy, wskazuje na wyższą wartość parametru przy zmiennej objaśniającej. Oznacza to, że w tych województwach elastyczność (stopień dopasowania, reakcji zmiennej objaśnianej – płaca na zmianę zmiennej objaśniającej – wydajność) jest wyższa. Powoduje to, iż w tych regionach statystycznie przeciętna płaca reaguje szybciej na zmianę wydajności pracy.

Podsumowanie

Realne płace oraz wydajność pracy większości pracowników w poszczególnych województwach zwiększają się i tym samym kształtują w wyniku działania

¹ Przyjmuje się, że współczynnik R^2 w przedziale do 0,5 stanowi o słabej lub braku zależności. Jeżeli zawiera się w przedziale powyżej 0,5 do 0,8, wskazuje wówczas na umiarkowany charakter zależności, natomiast gdy R^2 jest powyżej 0,8 wówczas mówi się o znaczącej zależności (Starczyńska, 2010).

praw rynkowych. Teoria płacy wydajnościowej Shapiro-Stiglitz'a dotycząca istnienia zależności pomiędzy wydajnością pracy a poziomem wynagrodzeń sprawdza się w większości regionów, w tych, w których zmienność płacy silnie reaguje na zmianę wydajności pracy rozumianej jako realne PKB na jednego pracującego.

Warto nadmienić, iż analizowane cechy stanowią kategorie, których poziom i dynamika jest przedmiotem wielu dyskusji i badań naukowych. Tym samym należy podkreślić, iż o ile administracyjnie można regulować poziom płac, o tyle wydajność pracy, poziom zatrudnienia są kształtowane przez obiektywne prawa rynku.

Literatura

- Golnau, W. (2014). Teoria płacy efektywnej. *Journal of Management and Finance*, 12, (1), 151–159.
- GUS (2000–2015). *Rocznik statystyczny województw*. Warszawa.
- Kryńska, E., Kwiatkowski, E. (2013). *Podstawy wiedzy o rynku pracy*. Łódź: Wyd. UŁ.
- Leibenstein, H. (1957). The Theory of Underemployment in Backward Economies. *Journal of Political Economy*, 65 (2), 187–207.
- Nyk, M. (2013). Przeciętne wynagrodzenie a sytuacja na rynku pracy – przypadek województwa łódzkiego. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 1, s. 536–546.
- Nyk, M. (2016). *Polityka wynagrodzeń w Polsce. Teoria i praktyka*. Warszawa: Difin.
- Polak, E. (2015). Regionalne zróżnicowanie wynagrodzeń w Polsce i tendencje zmian w tym zakresie. *Współczesna Gospodarka*, 6, 19–32.
- Solow, R. (1979). Another Possible Source of Wage Stickiness. *Journal of Macroeconomics*, 1 (1), 79–82.
- Starzyńska, W. (2010). *Podstawy statystyki*. Warszawa: Difin.
- Turczak, A. (2009). O sile i kierunku związku pomiędzy poziomem wynagrodzeń a wydajnością pracy w gospodarce polskiej. W: T. Bernat (red.), *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania gospodarki* (s. 143–155). Szczecin: PrintGroup.
- Tyrańska, M. (2013). Metodyczne aspekty analizy i oceny systemu motywacyjnego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 915, 23–41.

EFFICIENCY PAY IN THE MODEL SHAPIRO-STIGLITZ – REGIONAL PRESENTATION

Abstract

In the study the author is taking issues of the efficiency pay in the context of the model Shapiro-Stiglitz. to begin with is asking questions whether according to the model Shapiro-Stiglitz in Polish conditions a statistical relation exists in individual provinces between the work output and the gross average salary. The consequence of the study is setting rates of the determination and their interpretation in the regional presentation and in the process taking back to the representative presentation the efficiency pay.

Keywords: pay, provinces, work output

JEL codes: D04, J41, H32



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-15

Izabela Ostoj*

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

STUDIA DUALNE Z PERSPEKTYWY PRZYSZŁEJ TRANZYJCJI STUDENTÓW KIERUNKÓW EKONOMICZNYCH NA RYNEK PRACY

Streszczenie

Celem opracowania jest przedstawienie idei studiów dualnych jako formy łączącej studia ze zdobywaniem doświadczenia zawodowego, a dzięki temu przygotowującej przyszłych absolwentów do płynnego wejścia na rynek pracy i skutecznego konkurowania na nim z punktu widzenia wymagań stawianych przez pracodawców kandydatom do pracy. W artykule dostarczone argumentów na potwierdzenie tezy, że liczne zalety tej formy studiów wykazane na podstawie doświadczeń zagranicznych i nielicznych polskich uczelni przemawiają za jej zastosowaniem także na kierunkach ekonomicznych. Część empiryczną artykułu oparto na wynikach autorskich badań ankietowych prowadzonych w latach 2014–2016 na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach. Badania wykazały, że studia dualne są formą preferowaną przez studentów.

Słowa kluczowe: studia dualne, rynek pracy, pracodawcy, studenci

* Adres e-mail: izabela.ostoj@ue.katowice.pl.

Wprowadzenie

Współczesny rynek pracy stawia przed kandydatami do pracy wysokie wymagania w zakresie wiedzy oraz umiejętności praktycznych i kompetencji społecznych. Dotyczy to także absolwentów wyższych uczelni, w tym ekonomicznych. W naturalny sposób uczelnie wyższe ukierunkowane są głównie na przekazywanie wiedzy oraz ograniczonego zakresu umiejętności i kompetencji. Krótkie przewidziane programem studiów praktyki nie są w stanie zabezpieczyć doświadczenia zawodowego w wystarczającym stopniu.

Celem opracowania jest zaprezentowanie idei studiów dualnych jako formy łączącej studia ze zdobywaniem doświadczenia zawodowego, a dzięki temu przygotowującej przyszłych absolwentów do płynnego wejścia na rynek pracy i skutecznego konkurowania na nim z punktu widzenia wymagań stawianych kandydatom do pracy. W artykule dostarczono argumentów na potwierdzenie tezy, że oprócz licznych zalet takiej formy studiów wykazanych na podstawie doświadczeń zagranicznych i nielicznych polskich uczelni jest to również forma preferowana przez studentów kierunków ekonomicznych. Część empiryczną artykułu oparto na wynikach autorskich badań ankietowych prowadzonych w latach 2014–2016 na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach wśród studentów studiów stacjonarnych II stopnia na kierunku ekonomia.

1. Koncepcja studiów dualnych i uwarunkowania jej implementacji

Koncepcja kształcenia dualnego jest popularna w Polsce od lat dziewięćdziesiątych XX wieku, ale do tej pory była rozpatrywana głównie jako pomysł na funkcjonowanie zasadniczych i średnich szkół zawodowych pomagający redukować bezrobocie wśród absolwentów tego typu szkół (Kabaj, 2000, s. 183–185). Jednak wraz z narastającym problemem bezrobocia, także wśród absolwentów wyższych uczelni, wzrosło zainteresowanie implementacją tej idei również w połączeniu ze studiami. Do zainteresowania studiami dualnymi w Polsce skłania brak jednolitej formuły łączenia studiów stacjonarnych z pozyskiwaniem doświadczenia zawodowego (z wyjątkiem obowiązkowej praktyki na studiach I stopnia). Wśród recept na pokonanie tego problemu pojawia się koncepcja studiów dualnych, czyli łączących w sposób zorganizowany naukę na uczelni ze zdobywaniem doświadczenia zawodo-

wego na stanowiskach pracy w przedsiębiorstwach na podstawie umów zawartych z włączonymi do współpracy pracodawcami i zwykle dających studentom możliwość osiągnięcia dochodu.

Wśród krajów Unii Europejskiej największym doświadczeniem w zakresie kształcenia dualnego, także na poziomie wyższym, dysponują Niemcy (od początku lat siedemdziesiątych XX w.). Studia dualne są tam z reguły prowadzone na studiach licencyjnych, jedynie 2–3% z nich jest realizowanych na poziomie studiów magisterskich (Graf, 2013, s. 95). Najstarsza w Niemczech uczelnia organizująca studia dualne – Wyższa Szkoła Dualna Badenii-Wirtembergii (była Akademia Zawodowa w Badenii-Wirtembergii) – kształci w ten sposób na wielu kierunkach, w tym na ekonomicznych (Bedrunka i in., 2014, s. 39). Znany jest również przykład Wyższej Szkoły Ekonomii i Zarządzania w Essen czy akademii zawodowych w niektórych landach, które kształcą inżynierów informatyków oraz specjalistów z zakresu ekonomii, usług finansowych i turystyki (Dziedziczak-Foltyn, Brzeziński, 2013, s. 112–113). Marry (1997, s. 20) i Graf (2013, s. 98), podkreślając ograniczoną liczbę kierunków realizowanych w systemie dualnym, wymieniają wśród nich ekonomiczne, w tym menedżerskie jako popularne profesje ekonomiczne.

System dualnego kształcenia funkcjonuje za granicą w odmiennym od polskiego modelu *governance* określającym zakres wzajemnego oddziaływania państwa, grup zawodowych i mechanizmu rynkowego. Model dualnego kształcenia w krajach Europy Zachodniej rozwinął się na gruncie historycznych doświadczeń partycypacji w procesie kształcenia zawodowego organizacji pracodawców, związków zawodowych i władz publicznych, który jest określany jako korporacyjny ład kształcenia zawodowego o mieszanym typie regulacji. W Polsce natomiast dominuje system kontrolowany przez państwo (Rollnik-Sadowska, 2015). Ponadto w Niemczech studia dualne funkcjonują w innym systemie szkolnictwa wyższego, głównie w uniwersytetach nauk stosowanych (59%). Model kształcenia dualnego doczekał się też wypracowania różnych modeli organizacyjnych dopasowanych do stopnia przygotowania kandydatów, co zyskało miano hybrydyzacji kształcenia wyższego i zawodowego. Pozytywny wpływ studiów dualnych jako formy wypełniającej lukę pomiędzy szkolnictwem wyższym a kształceniem zawodowym polega też na kreatywnej reinterpretacji tradycyjnych elementów jednego i drugiego obszaru (Graf, 2013, s. 97, 122). Ogromną rolę przypisuje się tutaj przenikaniu się różnych form szkolnictwa wyższego (akademie zawodowe, uniwersytety nauk stosowanych), prywatnej

i publicznej formy własności oraz wpływowi kultury organizacyjnej przedsiębiorstw zaangażowanych we współpracę. Zatem w długim horyzoncie czasowym studia dualne zmieniają oblicze szkolnictwa wyższego.

W Polsce eksperyment studiów dualnych (zwanych też zintegrowanymi) od 2013 roku realizuje między innymi Politechnika Poznańska na kierunkach technicznych. W dualnym systemie uczestniczą tam studenci po I roku studiów (www.studia-dualne). Uniwersytet Opolski od 2014 roku prowadzi ten typ studiów na kierunkach o profilu praktycznym, między innymi: języki obce w turystyce, ochrona środowiska i inżynieria środowiska (www.uni.opole.pl). Na tej uczelni rozważano także uruchomienie studiów dualnych na kierunkach ekonomicznych (Bedrunka i in., 2014, s. 44).

W publikacjach i materiałach informacyjnych najczęściej podkreślane są zalety studiów dualnych z punktu widzenia studentów oraz pracodawców. Z pozycji studenta najważniejsze zalety to: kontakt z praktyką przy zachowaniu zgodności z kierunkiem studiów, co podnosi szansę na pracę w zawodzie i redukuje zagrożenie bezrobociem, a także dopasowanie do oczekiwań pracodawców i możliwość uzyskania wynagrodzenia, co podnosi satysfakcję ze studiowania. Studia dualne uruchamiają też konkurencję o najlepsze miejsca praktyki na przykład wynikami w nauce, oraz tworzą często możliwość kontynuacji zatrudnienia po ukończeniu studiów (zwykle dla najlepszych absolwentów). Przedsiębiorstwom udział w kształceniu dualnym daje możliwość pozyskania odpowiednich pracowników z pominięciem kosztownego procesu rekrutacji.

O wadach studiów dualnych wspomina się rzadko, jednak konieczne jest obiektywne spojrzenie na nie również od tej strony. Dla uczelni organizacja studiów dualnych może być trudna, bowiem zajęcia muszą być zaplanowane w konkretne stałe dni (w systemie tygodniowym), a w systemach miesięcznym lub semestralnym występują długie przerwy w nauce, co może generować problemy. Może też wystąpić rodzaj „konkurowania” praktyk ze studiami i w konsekwencji brak czasu na naukę, dlatego studia dualne bywają traktowane jako studia wyłącznie dla najlepszych. Kontakt z ograniczoną liczbą przedsiębiorstw, z którymi zawarto odpowiednie umowy, może redukować aktywność studentów na rynku pracy. Wysokie koszty praktyk dla przedsiębiorstw mogą być też przyczyną trudności ze znalezieniem odpowiedniej liczby współpracujących pracodawców i zapewnieniem miejsc praktyki dla wszystkich chętnych. Potencjalną wadą może być również relatywnie węższy,

choć bardziej konkretny zakres wiedzy i umiejętności absolwentów kształconych dualnie, co zmniejsza ryzyko bezrobocia w danym okresie, ale może być przeszkodą w realizacji idei kształcenia przez całe życie i konieczności zmiany zawodu w przyszłości (Rollnik-Sadowska, 2015). Problem ten tłumaczy koncepcja kapitału ludzkiego w ujęciu Beckera (1993), który podzielił kwalifikacje na *specific skills* i *general skills*. Specyficznymi kwalifikacjami uzasadnił szybki awans zawodowy i trwałość zatrudnienia w danej firmie, podkreślając jednak niską zdolność osób wąsko wyspecjalizowanych do zmiany miejsca pracy lub zawodu. Wymienione wady zwykle jednak nie są w stanie przysłonić korzyści ze studiów dualnych.

Wobec pogarszającej się pozycji absolwentów wyższych uczelni na rynku pracy (stopa bezrobocia wśród absolwentów uczelni liczona dla populacji w wieku 15–30 lat wyniosła w II kwartale 2015 r. 17,6%; GUS, 2016) uzasadnione wydaje się badanie preferencji studentów w zakresie łączenia studiów stacjonarnych ze zdobywaniem doświadczenia zawodowego, także w kontekście studiów dualnych.

2. Miejsce studiów dualnych w preferencjach studentów dotyczących sposobów zdobywania doświadczenia zawodowego w czasie studiów

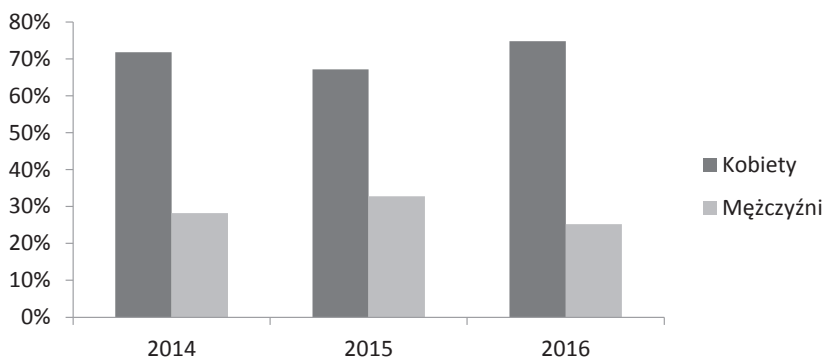
2.1. Charakterystyka badania

Problemy absolwentów uczelni z wejściem na rynek pracy stały się bodźcem do przeprowadzenia badań ankietowych wśród studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Celowo dobraną grupę respondentów stanowili studenci I roku studiów stacjonarnych II stopnia na kierunku ekonomia. Były to zatem osoby legitymujące się już dyplomem licencjata lub inżyniera. Badanie było realizowane przez trzy kolejne lata: w styczniu i marcu 2014 roku, w styczniu 2015 roku oraz w styczniu i lutym 2016 roku, techniką ankiety papierowej – anonimowej. Osiągnięto 100% zwrotność kwestionariuszy. Mając na uwadze podjęty problem, w artykule zostały zaprezentowane wyniki jedynie części pytań. Wśród nich znalazło się jedno pytanie zamknięte oraz jedno półotwarte jednokrotnego wyboru skierowane do wszystkich respondentów.

W 2014 roku w badaniu wzięło udział 129 osób, otrzymano 124 prawidłowo wypełnione kwestionariusze, w 2015 roku – 194 osoby, otrzymano 192 właściwie wypełnione kwestionariusze, w 2016 roku – 116 osób, otrzymano 115 poprawnie wy-

pełnionych kwestionariuszy. Badanie objęło wszystkie osoby obecne w dniu badania, ale zadbano o to, by była zapewniona wysoka frekwencja. Badana grupa była jednorodna wiekowo (ok. 23 lat). Jako studenci studiów stacjonarnych wszyscy korzystali ze studiów nieodpłatnych. Uwzględniono podział populacji ze względu na płeć (rys. 1).

Rysunek 1. Struktura badanych ze względu na płeć



Źródło: opracowanie własne.

W badanej zbiorowości trwale przeważały kobiety, co jest charakterystyczną cechą kierunków ekonomicznych. Panie stanowiły w 2014 roku 72%, w 2015 roku 67% i w 2016 roku 75% badanych, którzy prawidłowo wypełnili kwestionariusze.

W okresie przeprowadzania badania w 2014 roku 52% studentów zadeklarowało świadczenie pracy, w 2015 roku było to 49%, a w 2016 roku – 55%. W 2014 roku wśród pracujących przeważały osoby pracujące dorywczo (52%), natomiast w kolejnych latach dominowali pracujący regularnie – w 2015 roku 54%, w 2016 roku 57% – rosło więc znaczenie tej kategorii świadczenia pracy (rodzaj umowy nie miał znaczenia, jedynie częstotliwość obowiązków).

Z punktu widzenia celu opracowania cenne było wyłonienie zbiorowości, która miała kontakt z pracą zarobkową w okresie badania lub w przeszłości. Osoby mające już styczność z pracą mogły dokonywać świadomych wyborów, znając faktyczne możliwości uzyskania doświadczenia zawodowego poprzez łączenie studiów z pracą i trudności, jakie z tym się wiążą. Osoby te stanowiły w 2014 roku 66%, w 2015

roku 72%, w 2016 roku 83%, zatem w ciągu dwóch lat odsetek ten wzrósł o 17 p.p. W zbiorowości kobiet kontakt z pracą w danym okresie lub w przeszłości miało 65% w 2014 roku, 52% w 2015 roku i 81% w 2016 roku. Wśród mężczyzn odsetek ten stanowił w kolejnych latach odpowiednio: 69, 73 i 93%, był zatem wyższy niż w przypadku kobiet i z każdym rokiem wzrastał.

2.2. Wyniki badań

Preferencje studentów w zakresie sposobów zdobywania doświadczenia zawodowego w trakcie studiów zbadano, przedstawiając im do wyboru zarówno te dostępne w obecnym systemie kształcenia, jak i wariant hipotetyczny – studia dualne, które zostały w kwestionariuszu krótko opisane. W tabeli 1 zostały przedstawione wyniki z uwzględnieniem zróżnicowania ze względu na płeć [2014 r.: N = 124, liczba kobiet (NK) = 89; 2015 r.: N = 192, NK = 129; 2016 r.: N = 115, NK = 86].

Tabela 1. Rozkład odpowiedzi na pytanie:
„W jaki sposób, Pani/Pana zdaniem, najlepiej byłoby zdobywać doświadczenie zawodowe w czasie studiów?” z uwzględnieniem płci respondentów [%]

Odpowiedź	2014			2015			2016		
	O	K	M	O	K	M	O	K	M
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Obowiązkowe praktyki studenckie (w obecnym systemie)	3	3	3	4	4	5	1	–	3
Stáže dla studentów w okresie wolnym od nauki (wakacje)	11	8	20	7	9	3	7	8	3
Praca w okresie wolnym od nauki (wakacje)	3	1	6	4	3	6	1	1	–
Praca w okresie roku akademickiego (równoległe z zajęciami na uczelni lub w weekendy) organizowana we własnym zakresie	12	9	20	13	11	16	8	6	14
Dualny system kształcenia, np. 3 dni studiów + 2 dni pracy w tygodniu albo 3 miesiące nauki + 2 miesiące pracy w semestrze, organizowany przez uczelnię, wynagrodzenie zależne od wykonywanych zadań	71	79	51	71	72	70	83	85	80

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inne formy, jakie? – dodatkowy semestr obowiązkowej praktyki	–	–	–	0,5	0,5	–	–	–	–
– praktyki, staże w trakcie semestru	–	–	–	0,5	0,5	–	–	–	–
Razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100

O – ogółem.

K – kobiety.

M – mężczyźni.

Źródło: opracowanie własne.

Najbardziej preferowaną formą zdobywania doświadczenia zawodowego w opinii badanych studentów okazały się studia dualne. W latach 2014 i 2015 wskazało na nie 71% badanych, a w 2016 roku – aż 83%. Częściej wybierały je kobiety, przy czym różnica była najbardziej widoczna w 2014 roku – 79% kobiet wobec 51% mężczyzn, a 5-punktowa przewaga wystąpiła w 2016 roku. Drugą formą najczęściej wybieraną przez studentów była praca w trakcie roku akademickiego. Wskazało na nią od 8% w 2016 roku do 13% badanych w 2015 roku, z tym że wybierali ją częściej mężczyźni. Jako forma zdobywania doświadczenia zawodowego liczyły się także staże w okresie wolnym od nauki, przy czym ich popularność spadła z 11% w 2014 roku do 7% w kolejnych latach. Własne propozycje – „inne formy” – zgłosiły tylko dwie osoby w 2015 roku. Praktyki w obecnym systemie wybrało zaledwie 3% badanych w 2014 roku, 4% w 2015 roku i 1% w 2016 roku. Częściej wskazywali na nie mężczyźni (3% w 2014 i 2016 r. i 5% w 2015 r.).

Dokonane przez studentów wybory poddano analizie również ze względu na ich kontakt z pracą w badanym okresie lub w przeszłości. Założono, że osoby, które pracowały, potrafią ocenić szanse na zdobycie rzeczywistego doświadczenia w zawodzie poprzez świadczenie pracy. Wyniki ujęto w tabeli 2 [2014 r.: N = 124, w tym mający już kontakt z pracą (NP) = 82; 2015 r.: N = 192, NP = 138; 2016 r.: N = 115, NP = 96].

Tabela 2. Rozkład odpowiedzi na pytanie:
 „W jaki sposób, Pani/Pana zdaniem, najlepiej byłoby zdobywać doświadczenie zawodowe w czasie studiów?” z uwzględnieniem kontaktu badanego z pracą [%]

Odpowiedź	2014			2015			2016		
	O	P	NPr	O	P	NPr	O	P	NPr
Obowiązkowe praktyki studenckie (w obecnym systemie)	3	2	5	4	3	7,5	1	1	–
Stáže dla studentów w okresie wolnym od nauki (wakacje)	11	10	14	7	7	7,5	7	3	26
Praca w okresie wolnym od nauki (wakacje)	3	1	5	4	4	4	1	1	–
Praca w okresie roku akademickiego (równoległe z zajęciami na uczelni lub w weekendy) organizowana we własnym zakresie	12	10	17	13	14	9	8	9	–
Dualny system kształcenia, np. 3 dni studiów + 2 dni pracy w tygodniu albo 3 miesiące nauki + 2 miesiące pracy w semestrze, organizowany przez uczelnię, wynagrodzenie zależne od wykonywanych zadań	71	77	59	71	71	72	83	86	74
Inne formy, jakie?									
– dodatkowy semestr obowiązkowej praktyki	–	–	–	0,5	0,5	–	–	–	–
– praktyki, staże w trakcie semestru	–	–	–	0,5	0,5	–	–	–	–
Razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100

O – ogółem.

P – osoby, które miały już kontakt z pracą, czyli pracowały w okresie badania lub wcześniej.

NPr – osoby, które nie pracowały w okresie badania, ani wcześniej.

Źródło: opracowanie własne.

Badanie ujawniło, że osoby, które miały już kontakt z pracą, wskazywały częściej na studia dualne jako najlepszy sposób na zdobycie doświadczenia zawodowego w 2014 i w 2016 roku – ze znaczną przewagą. Jest to szczególnie cenna informacja sugerująca, że dotychczasowy kontakt z pracą nie stanowił dla części badanych satysfakcjonującego źródła doświadczenia zawodowego. Od 9 do 14% pracujących wybrało jednak pracę w trakcie roku akademickiego. Staże w okresie wolnym od

nauki częściej wybierały osoby, które dotąd nie pracowały, zwłaszcza w 2016 roku. Ta część badania wyraźnie potwierdza słabości popularnego łączenia studiów z pracą i mocno akcentuje potrzebę systemowego, zorganizowanego łączenia studiów z pozyskiwaniem doświadczenia zawodowego.

Podsumowanie

Studia dualne stanowiły dla respondentów najatrakcyjniejszą formę kontaktu z zawodem w trakcie studiów. Badanie wyraźnie ujawniło te preferencje w zbiorowości jako całości, choć nieco większe zainteresowanie tą formą wykazywały kobiety. Charakterystyczny był też wysoki odsetek wybierających tę formę wśród osób mających już kontakt z pracą. Świadczy to o przewadze studiów dualnych nad popularnym wśród studentów łączeniem studiów z pracą i uzasadnia dyskusję nad szerszym ich wprowadzeniem na uczelniach ekonomicznych. W Niemczech studia dualne realizowane są z dobrymi efektami również na kierunkach ekonomicznych, w Polsce do tej pory wprowadzano ten model głównie na innych kierunkach.

Mając na uwadze zalety studiów dualnych, ale także ich potencjalne ograniczenia, w polskich warunkach należałoby je raczej traktować jako jedną z dopuszczalnych, uzupełniających form, co już poniekąd ma miejsce. Projektując tego typu studia, trzeba rozważyć, do kogo mają być skierowane, czy będą nagrodą dla najlepszych, czy też formą powszechną pod warunkiem przekonania do niej pracodawców. Możliwe, że w pierwszych latach będzie to wymagało specjalnych zachęt finansowych i kampanii informacyjnych.

Literatura

- Becker G. (1993). Nobel Lecture: The Economic Way of Looking Behavior. *Journal of Political Economy*, 3, 385–409.
- Bedrunka, K., Bucka, M., Grochalski, M., Koziarski, S., Kurys, B., Malik, K., Mroczek, E., Sitko, D., Ulbrich, R., Wilding, K. (2014). *Model kształcenia dualnego na Uniwersytecie Opolskim. Raport z prac zespołu ekspertów*. Opole: UO – Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości.

- Dziedziczak-Foltyn, A., Brzeziński, K. (2013). *Kształcenie zawodowe i kształcenie dualne w Polsce i województwie łódzkim. Stan obecny i perspektywy rozwoju*. Łódź: ASM Centrum Badań i Analiz Rynku.
- Graf, L. (2013), *The Hybridization of Vocational Training and Higher Education in Austria, Germany and Switzerland*. Opladen, Berlin, Toronto: BudrichUniPress Ltd.
- GUS (2016). *Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski*. Pobrane z: www.stat.gov.pl (18.05.2016).
- Kabaj, M. (2000). Efektywność kształcenia zawodowego w wybranych krajach. Przewaga systemu dualnego. W: U. Jeruszka (red.), *Efektywność kształcenia zawodowego* (s. 173–199). Warszawa: IPiSS.
- Marry, C. (1997), *Education, Vocational Training and Employment in Germany*. W: A. Jobert, C. Marry, L. Tanguy, H. Rainbird (red.), *Education and Work in Great Britain, Germany and Italy* (s. 13–29). London, New York: Routledge.
- Rollnik-Sadowska, E. (2015). Dobre praktyki w zakresie rozwiązań systemowych w kształceniu zawodowym na przykładzie niemieckiego systemu dualnego. *Polityka Społeczna*, 5–6, 28–32.
- www.studia-dualne.pl (18.04.2016).
- www.uni.opole.pl (18.04.2016).

DUAL STUDIES FROM THE PERSPECTIVE OF FUTURE TRANSITION OF THE STUDENTS AT THE ECONOMIC FACULTIES TO THE LABOR MARKET

Abstract

The aim of this paper is to present the concept of dual studies as a form combining education at tertiary level with professional experience acquisition, which prepares future graduates for fluent transition into labor market and onward efficient competing regarding the requirements declared by employers. The article provides a range of arguments confirming a hypothesis which states that numerous virtues dual studies observed abroad as well as at some Polish universities enforce introducing it also at economic faculties. The empirical part of the paper was based on the results of authors survey study conducted in years 2014–2016

at the University of Economics in Katowice. The study showed that dual studies were preferred by students to other options.

Keywords: dual studies, labor market, employers, students

JEL code: A23



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-16

Małgorzata Rutkowska-Podolowska*

Politechnika Wrocławska

Łukasz Popławski**

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ROLNICTWO A ZIELONE MIEJSCA PRACY

Streszczenie

W artykule przedstawiono miejsca pracy służące wspieraniu ochrony środowiska (tzw. zielone miejsca pracy), wskazano, czym są zielone miejsca pracy. W dalszej części opracowania przeanalizowano problem celowości tworzenia miejsc pracy w sektorze rolnym. Ponadto podkreślono, że zielone miejsca pracy są szansą na zmniejszenie presji na środowisko naturalne.

Słowa kluczowe: zielone miejsca pracy, zrównoważony rozwój, rolnictwo ekologiczne

Wprowadzenie

Tematyka dotycząca zielonej ekonomii, a zwłaszcza zielonych miejsc pracy, jest istotna z punktu widzenia ochrony środowiska, jak również rynku pracy. Jednym z celów Unii Europejskiej jest zapewnienie równowagi pomiędzy wzrostem gospodarczym a potrzebami ochrony środowiska. Należy zwrócić uwagę, że sytuacja na rynku pracy podlega także działaniom regulacyjnym (Miłaszewicz, 2011,

* Adres e-mail: malgorzata.rutkowska-podolowska@pwr.edu.pl.

** Adres e-mail: rmpoplaw@gmail.com.

s. 106–107) i w tym przypadku zielone miejsca pracy służą wspieraniu ochrony środowiska lub przywracaniu go do stanu naturalnego przy możliwym wsparciu państwa różnym w poszczególnych krajach. Zielone miejsca pracy powstają w wielu branżach czy sektorach, jak chociażby w rolnictwie. Pozytywny oraz negatywny wpływ na stan środowiska ma rolnictwo, przy czym zrównoważone rolnictwo, oparte na ekstensywnej uprawie roli i hodowli, może być szansą na tworzenie nowych miejsc pracy w rolnictwie „ekologicznym” i produkcję zdrowej żywności.

W opracowaniu przyjęto, że przez zielone miejsca pracy należy rozumieć takie, które przyczyniają się do ograniczenia konsumpcji energii oraz zasobów naturalnych, redukują emisję gazów cieplarnianych, ograniczają ilość odpadów i zanieczyszczeń, przyczyniają się do ochrony ekosystemów i przywrócenia ich stanu pierwotnego (Szyja, 2015, s. 436). W 1999 roku OECD oraz Eurostat zaproponowały, aby w kontekście zielonych miejsc pracy mówić o czynnościach, które służą tworzeniu dóbr oraz usług w celu określenia wielkości, zapobiegania, ograniczenia, zminimalizowania lub naprawy szkód w środowisku związanych z wodą, powietrzem oraz glebą, jak również aktywności związanej z problematyką odpadów, hałasu czy ekosystemów. Komisja Europejska określa zielone miejsca pracy jako „wszelkie miejsca pracy, które są zależne od środowiska naturalnego bądź zostały stworzone, zamienione lub przekształcone (pod względem ekologizacji kwalifikacji, metod pracy, profilu stanowisk itd.) w procesie przechodzenia w kierunku bardziej ekologicznej gospodarki” (*Raport Nasza Wspólna Przyszłość*, 1987).

Zaznaczyć i podkreślić również należy, że w amerykańskiej terminologii na określenie osób pracujących w różnych zawodach wprowadzono wyszczególnienie kategorii społeczno-zawodowych i między innymi wyróżniono tak zwane zielone kołnierzyki. To pracownicy zawodów powstałych w wyniku włączenia zasady zrównoważonego rozwoju w procesy modernizacyjne. Są to przede wszystkim prace związane z sektorem transportu zbiorowego, odnawialnych źródeł energii, budownictwa i gospodarki odpadami (Kryk, 2014, s. 12–16; Rutkowska-Podołowska, 2016).

Celem artykułu jest przeanalizowanie problemu tworzenia zielonych miejsc pracy w rolnictwie i wskazanie, iż dzięki oddolnej inicjatywie społecznej możliwy jest rozwój na obszarach wiejskich zgodny ze zrównoważonym rozwojem.

1. Zielone miejsca pracy tworzone w rolnictwie

Zgodnie z definicją zielonych miejsc pracy największe znaczenie dla władz rządowych i samorządowych mają wskaźniki dotyczące sfery społecznej, do której należą kategorie: praktyki pracy, prawa człowieka, społeczeństwa (budowanie wspólnoty), a także odpowiedzialności za produkt. Co istotne, ważną grupą czynników są czynniki społeczne, a zwłaszcza wskaźniki bezpośredniego zużycia energii ze źródeł pierwotnych oraz kreowania nowych miejsc pracy (tab. 1).

Tabela 1. Wskaźniki efektywności tworzenia zielonych miejsc pracy w przedsiębiorstwie

Grupy wskaźników		Przykładowy wskaźnik
Sfera środowiskowa		
Kategorie	Aspekty	
Środowisko	Materiały	Całkowite zużycie materiałów według rodzajów (bez wody)
	Energia	Bezpośrednie zużycie energii ze źródeł pierwotnych
	Woda	Stopień ponownego wykorzystania wody
	Bioróżnorodność	Liczba zakładów na terenach przyrodniczo cennych
	Emisje, ścieki i odpady	Zużycie i emisja substancji zubażających warstwę ozonową
Sfera społeczna		
Praktyki pracy	Zatrudnienie	Wskaźnik kreowania nowych miejsc pracy
		Wskaźnik rotacji pracowniczej
	Relacje	Procent pracowników chronionych układami zbiorowymi
	Zdrowie i bezpieczeństwo	Liczba nieszczęśliwych wypadków podczas pracy
	Szkolenie i edukacja	Średnia roczna liczba godzin szkoleń na zatrudnionego
		Liczba osób uczestniczących w programach stażowych
		Liczba programów zwiększających zdolność pracowników do ciągłego zatrudnienia
Równouprawnienie	Udział zatrudnienia kobiet na wysokich stanowiskach	

Źródło: Rutkowska-Podołowska, Sulich (2016).

Jednym z reprezentacyjnych przykładów w Unii Europejskiej, gdzie tworzone są zielone miejsca pracy, jest Anavra; wieś leżąca w południowo-wschodniej Grecji. Nowe miejsca pracy powstały tam w rolnictwie ekologicznym, zwłaszcza przy hodowli zwierząt gospodarskich, a ponadto przy lokalnej produkcji energii ze źródeł odnawialnych oraz ekoturystyce. Jest to przykład na to, jak lokalna społeczność, władze samorządowe, rolnicy, lokalne przedsiębiorstwa i uczelnie techniczne są odpowiedzialne za rozwój swojego regionu. Obecnie dzięki oddolnej inicjatywie społecznej w Anavrze jest: zerowe bezrobocie, większa liczba mieszkańców, nowa infrastruktura publiczna. Co istotne, wioska wypracowała dodatkowy dochód w wysokości 60 tys. euro rocznie, a co za tym idzie – poprawiła się jakość życia jej mieszkańców. Transformacja ekologiczna przyciągnęła uwagę świata, natomiast uboga i odizolowana wioska stała się wzorem zrównoważonego rozwoju lokalnego (Rutkowska-Podołowska, 2016).

2. Zielone miejsca pracy w polskim rolnictwie

Tworzenie nowych miejsc pracy w rolnictwie, a tym samym zazielenienie lokalnych miejsc pracy, to proces powstawania w skali lokalnej (w powiecie, gminie) tak zwanych zielonych miejsc pracy. Ich celem jest wypełnienie niszy lokalnych rynków pracy w taki sposób, aby następowała ich restrukturyzacja zgodna ze zrównoważonych i trwałym rozwojem, stanowiąc równocześnie bodziec rozwojowy gospodarki. Istotne jest zarazem to, że władze lokalne, przedsiębiorcy, działacze organizacji społecznych, przedstawiciele instytucji finansowych (banków, agencji i instytucji administrujących funduszami krajowymi i unijnymi) biorą aktywny udział w tym procesie (www1). Inwestowanie w zrównoważoną gospodarkę, zwłaszcza w rolnictwie, pozwala na zwiększenie liczby miejsc pracy, na przykład w rolnictwie ekologicznym na każdy uprawiany hektar zatrudnionych jest 10–20% więcej osób niż w rolnictwie tradycyjnym (Gil, Belén, López, Murillo, 2013).

Zielone miejsca pracy są istotne dla rozwoju polskiej gospodarki. I tak, Fundacja Greenpeace Polska w raporcie *Pracując dla klimatu* oszacowała, że polityka energetyczna sprzyjająca efektywności energetycznej oraz odnawialnym źródłom energii może do 2030 roku utworzyć aż 186 tys. nowych miejsc pracy netto. Jest to o tyle ważne, że obecnie są zamykane kopalnie, a co za tym idzie – w energetyce

konwencjonalnej jest coraz mniej miejsc pracy. Jednocześnie zielone miejsca pracy są tworzone w rolnictwie ekologicznym.

Egzemplifikacyjnym rozwiązaniem dla Polski jest energetyka rozproszona, oparta na małych źródłach lokalnych. Lokalne rolnictwo jest doskonałym źródłem surowca energetycznego. W związku z tym w Polsce, na terenie Zamojszczyzny, ma zostać wybudowana pierwsza biogazownia Spółdzielni Nasza Energia. Jest to pierwszy w Polsce lokalny system elektroenergetyczny oparty na biogazowniach rolniczych. Partnerem strategicznym zarejestrowanej w zeszłym roku Spółdzielni jest Spółka Bio Power. Zajmuje się ona między innymi budową i eksploatacją obiektów energetycznych wykorzystujących różne produkty pochodzenia organicznego, specjalizuje się w pozyskiwaniu biogazu w procesie fermentacji. Celem całej inwestycji jest budowa kompleksu 12 elektrowni biogazowych połączonych autonomiczną siecią. Prąd, który powstanie z tych źródeł, ma zasilać budynki użyteczności publicznej, oświetlenie uliczne i większość gospodarstw domowych (*Inicjatywy lokalne...*).

Prócz tego niezmiernie ważne z punktu widzenia rolnictwa jest powiązanie pomiędzy zmianami klimatu a rolnictwem. Odpowiedzią na współczesne wyzywania klimatyczne w kontekście wytwarzania żywności i ochrony zasobów naturalnych, adaptacji do zmian klimatu, a także ograniczania ich przyczyn jest zrównoważone rolnictwo. Co więcej, polska wieś ma szansę na zrównoważony rozwój zgodny z klasyczną definicją Bruntland (od nazwiska premier Norwegii Gro Harlem Brundtland): „rozwój zrównoważony to jest taki rozwój, w którym potrzeby obecnego pokolenia mogą być zaspokojone bez umniejszania szans przyszłych pokoleń na ich zaspokojenie” (*Raport Nasza Wspólna Przyszłość*, 1987). Obecnie w Polsce w ramach kampanii Wyżywić Świat oraz Dla Klimatu Polskiej Zielonej Sieci jest realizowany Projekt Klimat Dla Rolników¹. Jego celem jest zarówno szerzenie wiedzy na temat powiązań między zmianami klimatu a rolnictwem, a także wskazanie, że zrównoważone rolnictwo jest najlepszą odpowiedzią na współczesne wyzywania klimatyczne w kontekście wytwarzania żywności i ochrony zasobów naturalnych (*Program dla klimatu*).

Zielone miejsca pracy są na dodatek tworzone również w agroturystyce w postaci turystyki przyrodniczej, turystyki ukierunkowanej na tradycje kulinarne (m.in.

¹ Projekt jest częścią międzynarodowego projektu „ClimATE Change – Enhancing competences on relationship between MDG 1 and 7 as effective approach to meet both goals”, którego partnerami są organizacje pozarządowe z Włoch, Niemiec, Malty, Francji oraz krajów Afryki i Ameryki Południowej.

„szlaki winne”, „szlaki jabłkowe”), „szlaków tradycyjnych rzemiosł”, czy też turystyki konnej (*Zazielenianie lokalnych rynków...*, 2007). Wspecjalizowanie agroturystyki w powiązaniu z rolnictwem ekologicznym sprzyja rozszerzeniu oferty turystycznej, a co za tym idzie – tworzeniu nowych miejsc pracy, wzrostowi dochodów, a w konsekwencji większym podatkom odprowadzanym do budżetu.

Ważny z punktu widzenia tworzenia tego typu miejsc pracy jest sposób ich finansowania. Powstawanie zielonych miejsc pracy może być wspierane nie tylko przez samorządy, ale także za pomocą różnych programów pomocowych oraz środków unijnych, co jest zgodne ze strategią Europa 2020, w której uznano, że jednym z tych sektorów gospodarki, w które warto inwestować, jest gospodarka niskoemisyjna. Innymi słowy – są dostępne ogólne europejskie fundusze strukturalne przeznaczone na inwestycje niskowęglowe, a ich podział zależy od decyzji samorządów. Samorządy mogą wspierać takie inwestycje, które są odpowiedzialnie ekologicznie oraz społecznie, co oznacza między innymi tworzenie zielonych miejsc pracy w rolnictwie.

3. Zalety zielonych miejsc pracy

Biorąc powyższe pod uwagę, należy stwierdzić, że podczas tworzenia nowych miejsc pracy w rolnictwie osoby poszukujące pracy zdobywają nie tylko podstawowe umiejętności, ale także konkretne kompetencje związane z wiedzą i świadomością ekologiczną. Kompetencje te są niezbędne do przekształcania miejsc zatrudnienia w zielone miejsca pracy.

Dla rozwoju rolnictwa istotne jest też to, że osoby przeszkolone, dzieląc się swoimi ekologicznymi umiejętnościami ze współpracownikami i sąsiadami, stają się „ambasadorami ekologii” w swoim sąsiedztwie i miejscu pracy, co stanowi czynnik sprzyjający zmianie. W dodatku istotnym elementem zielonych miejsc pracy jest wzrost przedsiębiorczości i konkurencyjności na ich terenie oraz wzrost liczby nowych miejsc pracy w otoczeniu rolnictwa. Tworzenie zielonych miejsc pracy stanowi nową propozycją służącą do zwalczania bezrobocia i wykluczenia społecznego. Ponadto Konwencja Rolnicza i Wiejska² (www.arc.2020.eu) zwraca uwagę na nowe wyzwania, które uwidoczniły się od czasu stworzenia podstaw obecnej polityki rolnej w 2006 roku. Podkreśla się, że konieczna jest radykalna zmiana polityki rolnej i rozwoju obszarów wiejskich. Zdaniem organizacji tworzących i wspiera-

² Agricultural and Rural Convention.

jących Agricultural and Rural Convention należy ją ukierunkować na zmianę modelu rolnictwa w Polsce i Europie z dominującego intensywnego przemysłowego rolnictwa i scentralizowanego przemysłu spożywczego na rolnictwo zrównoważone i zróżnicowane, regionalną i lokalną produkcję żywności i przetwórstwo, z lepszym powiązaniem między rolnikami a konsumentami i z dbałością o zdrowie publiczne oraz środowisko, jak również na ekonomiczny renesans obszarów wiejskich oparty na sile i różnorodności społeczności, kultur i zasobów. Polityka rolna powinna być w przyszłości ukierunkowana na rolnictwo oparte na różnorodności regionalnych i lokalnych struktur rolnictwa oraz na gospodarce, gdzie istotnym elementem są odnawialne źródła energii i tworzy się nowe miejsca na bazie zielonej gospodarki.

Podsumowanie

Po przeanalizowaniu zagadnienia dotyczącego tworzenia nowych miejsc pracy w rolnictwie należy podkreślić, iż celem tych działań jest zmniejszenie presji na środowisko naturalne ze strony gospodarki i konsumpcji, a co za tym idzie – inwestowanie w sektory, które jednocześnie służą środowisku i przynoszą zyski ekonomiczne i społeczne, na przykład rolnictwo. Zaznaczyć ponadto trzeba, że promowanie ekologicznej transformacji lokalnej gospodarki, tworzenie stabilnych, lokalnych miejsc pracy oraz utrzymanie długoterminowej rentowności działalności gospodarczej w sektorze rolniczym jest istotne z punktu widzenia rozwoju gospodarczego.

Nowe zielone miejsca pracy są związane zarówno z wdrażaniem polityki zrównoważonego rozwoju, ze zmianami społeczno-gospodarczymi, jak i rozwojem zielonych technologii.

Literatura

- Agriculture and Rural Convention. Pobrane z: www.arc.2020.eu (10.04.2016).
- Gil, B.M.-T., Belén, A., López, S., Murillo, L.M. (2013). *Sustainlabour. Green Jobs and Related Policy Frameworks. An Overview of the European Union*. Pobrane z: <http://www.sustainlabour.org/documentos/Green%20and%20decent%20jobs-%20An%20Overview%20from%20Europe%20FINAL.pdf> (8.06.2016).
- Global Reporting Initiative (2015). *Reporting Principles and Standard Disclosures*.

- Inicjatywy lokalne: Na Zamojszczyźnie powstanie sieć lokalnych biogazowi.* Newseria Biznes. Pobrane z: <http://www.chronmyklimat.pl/wiadomosci/inicjatywy-lokalne/na-zamojszczyźnie-powstanie-sieć-lokalnych-biogazowni> (2.05.2016).
- Komisja Europejska (2012). SWD (2012) 92, Strasburg.
- Kryk, B. (2014). Czas na zielone kołnierzyki. *Ekonomia i Środowisko*, 3 (50), 10–20.
- Miłaszewicz, D. (2011). Sytuacja na rynku pracy, a zakres jego regulacji. *Zarządzanie i Edukacja*, 78, 105–118.
- Program dla klimatu.* Pobrane z: <http://zielonasieć.pl/programy/program-dla-klimatu/> (8.05.2016).
- Raport Nasza Wspólna Przyszłość (Report of the World Commission on Environment and Development)* (1987). Światowa Komisja Środowiska i Rozwoju ONZ.
- Rutkowska-Podołowska, M. (2016). *Zielone miejsca pracy, jako ekoinnowacja*. Kraków (w druku).
- Rutkowska-Podołowska, M., Sulich, A. (2016). *Zielone miejsca pracy w gospodarce* (w druku).
- Szyja, P. (2015). Zielona gospodarka w Polsce – stan obecny i perspektywy. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 41 (1), 432–447.
- Zazielenianie lokalnych rynków pracy w Polsce – wykorzystanie doświadczeń Unii Europejskiej* (2007). Warszawa: Instytut na rzecz Ekorozwoju.
- www1: <http://www.zieloniprzedsiebiorcy.eco.pl/greenentrepreneurs/trends.html> (10.04.2016).

AGRICULTURE AND GREEN JOBS

Abstract

The paper presents the workplace to promote environmental protection (i.e. green jobs). The authors pointed out what are green jobs means. Further, the creation of new jobs in the agriculture department were analyzed. They pointed out the purpose of their creation. In addition, it stressed that green jobs are a chance to reduce the pressure on the environment.

Keywords: green jobs, sustainable development, biogas plant

Translated by Małgorzata Rutkowska-Podołowska

JEL codes: F64, J43, O13, Q19



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-17

Ewa Stroińska*
Justyna Trippner-Hrabi**
Społeczna Akademia Nauk

ROLA KULTURY ORGANIZACYJNEJ W KSZTAŁTOWANIU EFEKTYWNOŚCI ORGANIZACJI

Streszczenie

Artykuł jest próbą odpowiedzi na pytanie o to, jak kultura organizacyjna danego podmiotu może się przyczynić do efektywności funkcjonowania i rozwoju organizacji. Coraz częściej decydenci jednostek gospodarujących podnoszą fakt, iż aspekty niematerialne i trudno mierzalne, jakim jest częściowo kultura organizacyjna, mają duże znaczenie dla efektywności działających podmiotów.

Słowa kluczowe: efektywność, kultura organizacyjna, zarządzanie, organizacja

Wprowadzenie

W ostatnich latach badania organizacji coraz pewniej uwzględniają elementy kulturowe służące do zachowania porządku oraz harmonii w podmiotach. Przestała kultura jest, oprócz nieefektywnych umiejętności zarządzania, źle funkcjonujących zespołów zadaniowych, systemu wynagradzania ignorującego efektywność, najistotniejszą barierą organizacyjnego sukcesu. Akceptowany wspólnie przez pra-

* Adres e-mail: estroinska@san.edu.pl.

** Adres e-mail: jhrabi@san.edu.pl.

owników system wartości wyznacza zbieżność interesów przedsiębiorstwa z interesami jego pracowników oraz kształtuje umiejętności radzenia sobie z otoczeniem, natomiast brak zrozumienia różnic w systemie wartości jest źródłem konfliktów wewnętrznych, a także pomiędzy przedsiębiorstwami. Kultura organizacyjna nasświetla charakterystyczny obraz danej organizacji, tworzy korzystną opinię, daje spójność chroniącą przed niepewnością, naprowadza na wybór priorytetów. *Ambicje kulturowe* organizacji przejawiają się na zewnątrz w formie dominującej pozycji na rynku, trwałego przodowania w postępie technologicznym, nowatorstwa w zakresie rozwiązań socjalnych oraz prestiżowego wizerunku. Sukces firmy budowany jest na podstawie określonego poziomu zaangażowania pracowników, które ma wpływ na efektywność organizacji. Jednak aby można było mówić o efektywności, organizacja powinna być świadoma, jak ją budować, stymulować. Artykuł jest próbą odpowiedzi na pytanie o to, w jaki sposób kultura może odgrywać znaczącą rolę w kształtowaniu efektywności pracy w organizacji. Materiał powstał na podstawie analizy materiałów zastanych – literatury przedmiotu.

1. Pojęcie kultury organizacyjnej

Kultura organizacyjna opisuje zagadnienia związane ze specyfiką, niepowtarzalnością i tożsamością przedsiębiorstwa. Jest zestawem cech lub właściwości, które odróżniają organizację od innych podmiotów, a pracownicy w lepszy sposób mogą identyfikować się z nią. Jest to również zbiór przekonań, zachowań, postaw, obyczajów etc., które w lepszy sposób pomagają zatrudnionym i współpracującym zrozumieć, za czym dany podmiot się opowiada, jak działa i jakie ma priorytety. W efekcie przyczynia się do zwiększenia poziomu zaangażowania i lojalności pracowników. Z pojęciem kultury organizacyjnej mogą się wiązać zagadnienia odnoszące się do wielokulturowości i różnorodności. Winno się jednak jednoznacznie je odgraniczyć i różnicować. Wielokulturowość to szeroki zakres problemów związanych z różnicami w wartościach, przekonaniach, wyznawanych obyczajach i postawach ludzi wywodzących się z różnych kultur, którzy są członkami danej organizacji. Różnorodność natomiast istnieje w grupie lub organizacji, kiedy jej członkowie różnią się od siebie pod względem jednego lub kilku ważnych wymiarów, takich jak wiek, płeć czy pochodzenie etniczne (Zimniewicz, 2009, s. 25).

Specyfika oraz charakter funkcjonującej i wyznawanej kultury organizacyjnej mogą być określone przez grupę czynników, wśród których wymienia się (Bernais, Ingram, Kraśnicka, 2010, s. 48):

- historię i tradycję firmy,
- propagowany system obiegu informacji i specyfikę kontroli,
- ustawodawstwo i otoczenie,
- posiadane zasoby,
- system nagród i kar,
- misję, wizję i oczekiwania firmy,
- klientów, dostawcy i innych partnerów biznesowych,
- poziom stosowania nowoczesnej technologii,
- siłę oddziaływania innych dominujących organizacji,
- indywidualne wartości, cele, cechy, oczekiwania pracowników,
- otwartość i elastyczność na zmiany,
- doświadczenie w stosowaniu różnych rozwiązań i kooperacji z podmiotami,
- systemy doskonalenia i kształcenia pracowników,
- świadomość ważności zarządzania wiedzą w organizacji.

Zarządzanie przez kulturę to celowe wdrażanie, modyfikowanie i utrwalanie swojej kultury w działaniach dostosowujących firmę do otoczenia. Podejście to musi mieć charakter długotrwały (a nie skokowy), oparty na czynnościach, zadaniach, elementach, które tworzą większą całość. Powinno ono mieć charakter procesowy, gdzie utrwalenie na przykład przyzwyczajzeń, zachowań, akceptacja i dostosowanie się do zmian nie są czynnościami epizodycznymi, lecz długofalowym kierunkiem działań organizacji wynikającym z misji i wizji decydentów. Wypracować należy wzorce, które następnie właściwie propagowane przyczynią się do na przykład bardziej efektywnej komunikacji, motywacji zatrudnionych czy reagowania w sytuacjach konfliktowych. Kultura jest jedną ze składowych organizacji coraz częściej docenianą wśród innych elementów strategii zarządzania. Zarządzanie przez kulturę to jej kształtowanie i zmiana. Właściwie aplikowane założenia kultury organizacyjnej do przedsiębiorstwa przekładają się bezpośrednio i pośrednio na jego wyniki ekonomiczne i pozafinansowe. Podmioty uwzględniające kulturę organizacji w systemie zarządzania stają się bardziej elastyczne, lepiej dopasowujące się i kooperu-

jące z otoczeniem, a ich środowisko pracy jest właściwiej odbierane i akceptowane przez obecnych i potencjalnych pracowników (Czerska, Szpitter, 2010, s. 105).

Wyróżnić można dwie metody kreowania kultury organizacyjnej (Czerska, Szpitter, 2010, s. 187):

1. W procesie selekcji, gdzie kandydaci do pracy wybierani są spośród tych, którzy odpowiadają ustalonym wzorcom. Zatrudnia się osoby reprezentujące już daną kulturę, a nie różnorodne pod względem norm i wartości. Selekcja jest sitem, które służy do utworzenia spójnego i prawie jednorodnego systemu społecznego. W tym modelu menedżerowie muszą mieć i demonstrować własne przekonania.
2. W procesie socjalizacji – rola kierownictwa jest w tym przypadku aktywna na etapie kształtowania kluczowej grupy pracowników. Osoby, które dołączają do organizacji, są wdrażane do norm, zasad i wzorców wykreowanych i podzielanych przez grupę kluczową. Pracownik nagradzany jest za zachowania i działania, które odpowiadają określonym standardom, w efekcie czego grupa staje się jednorodna pod względem kulturowym.

Osoby zarządzające podmiotami muszą również być świadome zagrożeń i wad wynikających ze stosowania zarządzania kulturowego. Stawianie wygórowanych wymagań wobec aspektów działania firmy może doprowadzić do niedopasowania zachowań pracowniczych do realiów jej funkcjonowania. Problemy mogą się także wyłaniać w procesie wprowadzania zmian w kulturze. Pracownicy, którzy przeszli pomyślnie socjalizację, będą się obawiać każdej zmiany, która może zagrozić ich pozycji, roli i wynikom pracy. Z modyfikacją kultury może się łączyć niejasność, konflikt oraz przeciążenie ról. Po zmianie wyselekcjonowani, przystosowani do obowiązujących wzorców zatrudnieni są nieodpowiedni z punktu widzenia nowej, zmienionej kultury (Czerska, Szpitter, 2010, s. 28).

2. Koncepcja oparta na trzech poziomach efektywności

Wśród wielu definicji efektywności organizacji możemy napotkać taką, która mówi, że efektywność organizacji to ściśle określona zdolność do strategicznego przystosowania się danej firmy do ściśle określonych zmian w otoczeniu, a także do produktywnego oraz oszczędnego wykorzystywania posiadanych zasobów w celu realizacji przyjętej wcześniej struktury celów. Efektywność organizacji zależy

w istotnej mierze od stopnia zrealizowania przedstawionej struktury celów oraz sposobu wykorzystania nakładów materialnych niezbędnych dla wykonania odpowiedniej czynności, a także od czasu pracy wyznaczonego dla zespołu pracowników.

Według Kozusznik (2005) na efektywność organizacji mają wpływ różne umiejętności. Do tych najważniejszych zaliczamy dobrą komunikację oraz twórcze rozwiązywanie problemów i konfliktów. Tak więc efektywność jest szczególną cechą instytucji, która jest trudna w definiowaniu. Ta koncepcja efektywności organizacji definiowana jest jako kwantyfikowana w kategoriach ilościowych oraz jakościowych zdolności organizacji do przetwarzania i działania w zmieniających się warunkach.

Efektywność to rezultat działania organizacji, która dąży do realizacji odpowiedniego celu czy zadania. Trudno jest jednoznacznie określić, czy otrzymany rezultat będzie spełniał oczekiwania oraz będzie zgodny z przyjętymi wcześniej normami. Efektywność to cecha, którą możemy mierzyć, wykorzystując różne mierniki. Miarą efektywności organizacji oraz jej powodzenia jest w szczególności zdolność do przetrwania na rynku oraz przystosowanie się do zachodzących zmian.

W obszernej literaturze poświęconej efektywności organizacji należy zwrócić szczególną uwagę na model Rummlera oraz Branche'a. Autorzy ci ukazali odniesienie efektywności do trzech poziomów: poziomu organizacji, poziomu procesu oraz poziomu stanowiska pracy (Rummler, Brache, 2000, s. 54). Stwierdzili także, iż skuteczne zarządzanie efektywnością wymaga odpowiedniego wyznaczania celów, zaprojektowania każdego z tych trzech poziomów i zarządzania nimi. W zakresie tych poziomów zgodnie z tą koncepcją można wskazać na poszczególne czynniki, które mają wpływ na efektywność całej organizacji. W ramach tych poziomów przeanalizowana zostanie efektywność zachowań indywidualnych.

Do czynników, które mają wpływ na efektywność organizacji na poziomie organizacji, należą: strategia, cele ogólnoorganizacyjne (strategiczne) i metody pomiaru, struktura organizacyjna i sposób wykorzystania zasobów (Rummler, Brache, 2000, s. 43). W ramach tego poziomu należy wskazać na znaczenie kontekstu kulturowego. Wielu autorów, między innymi Cameron, Quinn, Yuchtman, Seashore, wskazuje na kulturę organizacji i jej znaczenie przy ocenie efektywności organizacji. Cameron oraz Quinn (2003, s. 50) zbudowali model wartości konkurencyjnej wskazujący na specyficzne i preferowane standardy zachowań organizacyjnych, do których powinno się odnosić przy określeniu pożądanych efek-

tów zachowań i formułowaniu celów. Z pewnością przejawy zachowań w ramach organizacji należy odnieść do poziomu najwyższego oraz kontekstu kultury, jaką dana organizacja prezentuje.

Na poziomie procesu możemy wskazać na następujące czynniki, które mają wpływ na efektywność organizacji: opracowanie nowych produktów (innowacja), proces zaopatrzenia, proces produkcji, proces sprzedaży, proces dystrybucji (Rummler, Brache, 2000, s. 43). Dodatkowym wymiarem w zakresie szeroko pojętej innowacji oraz optymalizacji może być praca grupowa (Łasiński, 2007, s. 53). Coraz częściej wykorzystywaną w nowoczesnych organizacjach pracę grupową uzasadnia się możliwością wykorzystania synergii opartej na efekcie organizacyjnym oraz facylitacyjnym.

Do zmiennych, które mają wpływ na efektywność na poziomie stanowiska pracy, należą między innymi: standardy pracy, przekazywane informacje zwrotne, nagrody, szkolenia (Rummler, Brache, 2000, s. 44). W ramach tego indywidualnego poziomu należałoby również zwrócić uwagę na istnienie wielu specyficznych psychologicznych uwarunkowań, które mają wpływ na efektywność (postawy, preferencje, cechy). Poziom stanowiska pracy wyznacza niestety najczęściej całkowitą przestrzeń oceny zachowań efektywnościowych we współczesnych organizacjach. Nie jest to spójne z rzeczywistością statyczną i dynamiczną strukturą organizacji oraz modelem opisanym przez Rummlera i Branche'a. W związku z tym należy podjąć próbę dokonania kompleksowej oceny pracowników (odniesionej także do poziomu procesu i całej organizacji).

3. Wpływ kultury organizacyjnej na efektywność pracy

W ostatnich latach badania organizacji coraz pewniej uwzględniają elementy kulturowe (symbole, języki, ceremonie i mity) służące do zachowania porządku oraz harmonii w organizacjach. Przeszarżała kultura jest, oprócz nieefektywnych umiejętności zarządzania, źle funkcjonujących zespołów zadaniowych, systemu wynagradzania ignorującego efektywność, najistotniejszą barierą organizacyjnego sukcesu. Kultura dostarcza znaczenia, obejmuje zbiór wartości, które pomagają uzasadnić, dlaczego pewne zachowania są pożądane, a inne nie. Charakter przedsiębiorstwa leży w jego kulturowej orientacji. Akceptowany wspólnie przez pracowników system wartości wyznacza zbieżność interesów przedsiębiorstwa z in-

teresami jego pracowników oraz kształtuje umiejętności przedsiębiorstwa radzenia sobie z otoczeniem, natomiast brak zrozumienia różnic w systemie wartości jest źródłem konfliktów wewnętrznych, a także pomiędzy przedsiębiorstwami. Kultura organizacyjna naświetla charakterystyczny obraz danej organizacji, tworzy korzystną opinię, daje spójność chroniącą przed niepewnością, naprowadza na wybór priorytetów, stanowi również barierę przed zmianami. Ambicje kulturowe organizacji przejawiają się na zewnątrz w formie dominującej pozycji na rynku, trwałego przodowania w postępie technologicznym, nowatorstwa w zakresie rozwiązań socjalnych oraz prestiżowego wizerunku.

Współczesne przedsiębiorstwa muszą stawiać czoło zakłóceniom otoczenia. Organizacja jest zagrożona niemożnością sprostania temu wyzwaniu, jeśli jej tożsamość jest nadmiernie wykorzystywana, a przeładowana kultura jest w gruncie rzeczy bez wartości, musi otwierać się na możliwość funkcjonowania w niej automatycznych enklaw kulturowych oraz dawać swobody swej kreatywności. Kultura organizacyjna jest potężnym narzędziem ujednolicenia pod warunkiem, że akceptowana jest przez jej członków. W kształtowaniu kultury organizacyjnej danej organizacji istotne znaczenie mają trzy grupy zmiennych. Pomiedzy nimi występują ścisłe współzależności. Zmienne te są tłem, na którym powstają i upowszechniają się wspólne wzory zachowań pracowników w wyniku ich wzajemnych interakcji.

Pierwszą taką grupą jest ogólne otoczenie przedsiębiorstwa, a zatem otoczenie ekonomiczne, demograficzne, technologiczne, prawne, ekologiczne, polityczne i kulturowe. Otoczenie jest wspólne dla określonej klasy przedsiębiorstw i tworzy warunki czasowo-przestrzenne, w których zakłady pracy funkcjonują. Otoczenie ogólne nie ma charakteru zinstytucjonalizowanego. Chodzi tu o systemy ekonomiczne i polityczne, poziom technologii, normy prawne, warunki naturalne czy wreszcie systemy wartości i normy kulturowe, które obowiązują w środowisku społecznym, z którego wywodzą się pracownicy firmy. Potencjał tkwiący w kulturze otoczenia, który przechodzi do organizacji i decyduje o jej sile oraz spoistości, jest określany jako kapitał kulturowy.

Do drugiej grupy zmiennych wchodzi otoczenie szczegółowe, do którego zalicza się wszelkie instytucje, z jakimi dana firma wchodzi w interakcje, a więc dostawców, kooperantów, instytucje kontrolne czy administracyjne itp.

Trzecia grupa zmiennych to elementy wewnętrznej organizacji przedsiębiorstwa, związane z techniką i technologią, w tym podział pracy, podział uprawnień

do podejmowania decyzji, a także metody pracy. Formalne rozwiązania organizacyjne kształtowane są oczywiście w dużym stopniu pod wpływem stosunków zależnych przedsiębiorstwa od otoczenia szczegółowego (Dołchasz, Fudaliński, Kosała, Smutek, 2009, s. 180).

Podsumowanie

Coraz większa liczba decydentów kierujących różnymi podmiotami przywiązuje wagę do kultury organizacyjnej, upatrując w niej determinantę prawidłowego funkcjonowania i rozwoju. Nowocześnie postrzegana kultura organizacyjna przypisuje większą wagę zasobom niematerialnym niż materialnym, które prawidłowo kierowane i rozwijane mogą się przyczynić do zwiększenia efektywności podmiotu. Przede wszystkim należy kłaść nacisk na poszerzaniu wiedzy pracowników, co winno się przyczynić do wdrażania innowacyjnych rozwiązań. Te ostatnie z kolei pomagają w utrzymaniu konkurencyjnej pozycji na rynku. Należy zatem precyzyjnie określać mierniki niematerialnych elementów kultury organizacyjnej, które w sposób szczególny przyczyniają się do rozwoju podmiotu. Winno się przeprowadzać ewaluacje, a następnie stworzyć hierarchie elementów, kultury organizacyjnej, by w lepszy sposób nimi zarządzać. Programy mające na celu poprawę efektywności przedsiębiorstwa muszą zawierać elementy zmian kulturowych, które w sposób bezpośredni wpisują się w określoną wizję, misję i strategię podmiotu.

Literatura

- Bernais, J., Ingram, J., Kraśnicka, T. (2010). *ABC współczesnych koncepcji i metod zarządzania*. Katowice: Wyd. AE w Katowicach.
- Cameron, K.S., Quinn, R.E. (2003). *Kultura organizacyjna – diagnoza i zmiana*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Czerska, M., Szpitter, A. (2010). *Koncepcje zarządzania. Podręcznik akademicki*. Warszawa: C.H. Beck.
- Dołchasz, M., Fudaliński, J., Kosała, M., Smutek, H. (2009). *Podstawy zarządzania. Koncepcje – strategie – zastosowania*. Warszawa: PWN.
- Kożusznik, B. (2005). *Kierowanie zespołem pracowniczym*. Warszawa: PWE.

- Łasiński, G. (2007). *Rozwiązywanie problemów w organizacji. Moderacje w praktyce*. Warszawa: PWE.
- Rummler, G.A. (2000). *Podnoszenie efektywności organizacji*. Warszawa: PWE.
- Zimniewicz, K. (2009). *Współczesne koncepcje i metody zarządzania*. Warszawa: PWE.

ORGANIZATIONAL CULTURE IN SHAPING ORGANIZATIONAL EFFECTIVENESS

Abstract

In recent years research organization more confident take into account cultural elements designed to maintain order and harmony in the entities. The company's success is built on the basis of a certain level of employee engagement, which affects the efficiency of the organization. However, to be able to speak about the effectiveness of the organization should be aware of how to build or stimulate. The article is an attempt to answer the question of how culture can play a significant role in shaping the efficiency of the organization.

Keywords: efficiency, cultural organization, management, organization

Translated by Justyna Trippner-Hrabi

JEL code: D24



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-18

Żaneta Tatara*

Akademia Leona Koźmińskiego

ZATRUDNIENIE W OCHRONIE ZDROWIA W POLSCE NA TLE MIGRACJI I POZIOMU WYNAGRODZEŃ LEKARZY

Streszczenie

W niniejszym artykule podjęto próbę przedstawienia rynku pracy w obszarze ochrony zdrowia ze szczególnym uwzględnieniem wpływu wynagrodzenia i migracji zarobkowej na jego kondycję. Według Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) migracja kadr medycznych może doprowadzić do nierównego dostępu do opieki nie tylko na terenie danego kraju, lecz również w skali globalnej. Analiza przypadku dotyczy rynku pracy jednej z grup pracowników ochrony zdrowia – lekarzy na terenie Polski. Materiał został przygotowany na podstawie analiz i raportów Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), Eurostatu, Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Światowej Organizacji Zdrowia (WHO), Naczelnej Izby Lekarskiej (NIL), Ministerstwa Zdrowia, a także Centrum Systemów Informacyjnych Ochrony Zdrowia (CSIOZ).

Słowa kluczowe: ochrona zdrowia, zatrudnienie lekarzy, migracja zarobkowa, wynagrodzenia

Wprowadzenie

Zgodnie ze słowami Schopenhauera, że „choć zdrowie nie jest na pewno wszystkim, to bez zdrowia wszystko jest niczym”, dla sprawnie działającej gospo-

* Adres e-mail: zaneta.tatara@gmail.com.

darki kadra medyczna jest kapitałem. Na temat zdrowia i jego wpływu na gospodarkę rozprawił już Arystoteles, a ewolucja powyższej koncepcji stanowiła pryncypium do prowadzenia badań ekonomicznych w kierunku określenia wpływu zdrowia społeczeństwa na wzrost gospodarczy kraju (Suchecka, 2010, s. 14). „Wśród ekonomistów najwięcej dyskusji wywołuje powszechnie obserwowana w sektorze zdrowia niewłaściwa alokacja pieniężnych środków publicznych. (...) Koniczność racjonalnego gospodarowania związana jest z ograniczonością zasobów, do których zalicza się zasoby ludzkie (wraz z wiedzą i praktycznymi umiejętnościami)” (Suchecka, 2010, s. 15).

Popyt na zdrowie determinuje podaż pracy. Z punktu widzenia świadczeniobiorcy jest nią usługa – wizyta u lekarza. Podaż pracy powinno się określać jako aktywność zawodową (liczbę oferowanych roboczogodzin) lub po skorygowaniu o efektywność pracy – faktyczną liczbę świadczonych usług. Wyżej wymienione wskaźniki mogą zupełnie inaczej reagować na zmianę jednostkowej stawki płacy (funkcja podaży). Fundamentalne przyczyny wzrostu ceny pracy lekarza związane są w takich krajach jak Polska z międzynarodowym charakterem współczesnych rynków zdrowia. Zgodnie z teorią Heckschera-Ohlina ceny czynników wytwórczych na rynkach międzynarodowych mają tendencję do wyrównywania dzięki handlowi międzynarodowemu (Heckscher, 1919; Ohlin, 1933). W przypadku personelu medycznego na handel międzynarodowy mają wpływ dwa czynniki: migracja zarobkowa oraz turystyka medyczna (komercjalizacja rynku usług na arenie międzynarodowej).

Celem artykułu jest próba opisanie wpływu wynagrodzenia i migracji zarobkowej na kondycję i dostęp do opieki zdrowotnej w Polsce. Analiza przypadku dotyczy rynku pracy jednej z grup pracowników ochrony zdrowia – lekarzy. W związku z powyższym postawiono pytania badawcze, czy liczba lekarzy posiadających prawo wykonywania zawodu jest wystarczająca, by zabezpieczyć potrzeby zdrowotne polskiego społeczeństwa, a także czy warunki finansowe oferowane na polskim rynku są korzystne i zaspokajają potrzeby życiowe lekarzy pracujących na terenie kraju. Wnioskowanie zostało przeprowadzone na podstawie danych statystycznych i opracowań Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), Eurostatu, Światowej Organizacji Zdrowia (WHO), Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Naczelnej Izby Lekarskiej (NIL), Ministerstwa Zdrowia, a także Centrum Systemów

Informacyjnych Ochrony Zdrowia (CSIOZ). Ze względu na dostępność danych (stan na 10 maja 2016 r.) badaniami objęto lata 2010–2016.

W celu właściwej oceny rynku ochrony zdrowia GUS wraz z instytucjami państwowymi poddaje analizie przepływy finansowe dotyczące konsumpcji towarów i usług w Narodowym Rachunku Zdrowia (GUS, 2014). Opracowanie za 2013 rok (dane raportowane w 2015 r.) sporządzone zostało na podstawie nowych wyznaczników zgodnych z międzynarodową metodologią, a następnie przekazane w postaci wspólnego kwestionariusza do OECD, Eurostatu i WHO (OECD, Eurostat, WHO, 2011).

Pierwotnie rachunek zdrowia zbudowany był w trzech wymiarach (OECD, Eurostat, WHO, 2011, s. 26–27):

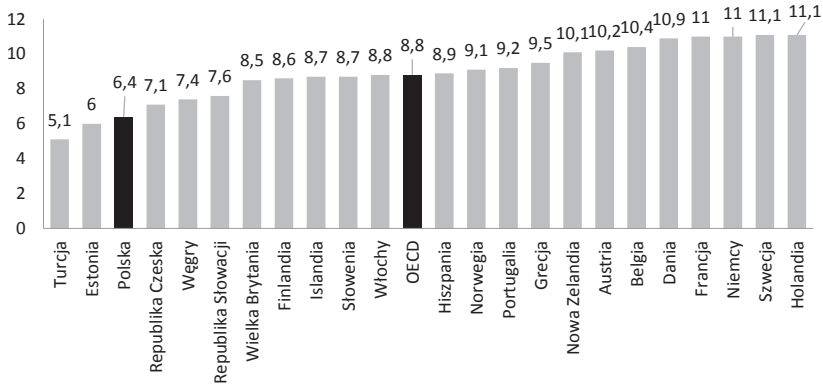
- funkcja systemu opieki zdrowotnej,
- świadczeniodawcy,
- system finansowania.

Obecnie definiowane są dodatkowe wymiary:

- a) rodzaje przychodów finansowania systemów zdrowia;
- b) czynniki świadczenia opieki zdrowotnej;
- c) beneficjenci (w podziale na płeć, wiek, charakterystykę społeczno-ekonomiczną, choroby);
- d) kadry w ochronie zdrowia;
- e) klasyfikacja towarów i usług opieki zdrowotnej.

Powyższy układ umożliwia spojrzenie na rynek zdrowia w sposób globalny i kompleksowy. Dzięki tym zabiegom możliwe jest uzyskiwanie jednorodnych danych celem dokonywania działań lub przygotowywania strategii na skalę globalną (WHO, 2014, 2016b). Potwierdzeniem tego jest powołanie w 2016 roku Komisji Zdrowia na rzecz zatrudnienia i wzrostu gospodarczego (WHO, 2016a). Jednym z zadań Komisji jest utworzenie do 2030 roku blisko 40 mln nowych miejsc pracy w sektorze zdrowia – głównie w krajach o średnich i wysokich dochodach. Niestety przy obecnym finansowaniu sektora ochrony zdrowia (Polska – 6,4% PKB przy średniej OECD 8,8% PKB; rys. 1) założony plan może zostać niezrealizowany.

Rysunek 1. Poziom publicznych wydatków mierzonych w PKB przeznaczonych na ochronę zdrowia w krajach OECD w 2013 roku



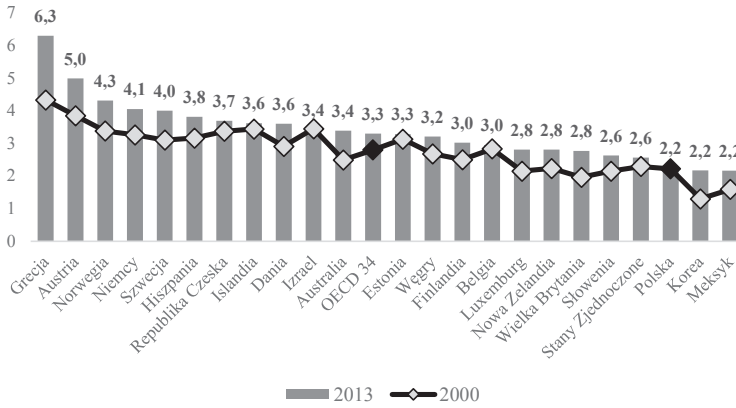
Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD (2016a).

1. Rynek pracy w ochronie zdrowia na przykładzie wybranej kadry medycznej

Rosnące potrzeby zdrowotne, czynniki makroekonomiczne, starzenie się społeczeństwa, globalizacja wywierają wpływ na rozwój technologii i usług zdrowotnych oraz ich poszukiwanie poza granicami kraju. Niewłaściwa alokacja zasobów kadrowych oraz kapitału intelektualnego, a także brak prawidłowo funkcjonującego systemu ochrony zdrowia wpływa na jakość usług, ich dostępność i na zdrowie społeczeństwa (Wyszkowska, Hnatyszyn-Dzikowska, 2010). Niezmiennie najważniejszym elementem w ochronie zdrowia są jej pracownicy, a główny jej trzon stanowi kadra medyczna (OECD, 2016, 2015; Kludacz, 2015; Aluttis, Bishaw, Frank, 2014; Golinowska, 2008; Clark, Stewart, Clark, 2006).

Według danych GUS (2015) w Polsce zatrudnionych jest ponad 141 tys. lekarzy, z czego 87,7 tys. pracuje bezpośrednio z pacjentami (w 2014 r. wzrost o 2,78%). W krajach OECD-34 liczba lekarzy przypadających na 1000 mieszkańców wynosi 3,3 (rys. 2). Dla porównania w Polsce wynik jest znacznie poniżej średniej i kształtuje się na poziomie 2,2 (OECD, 2016). Jest to jeden z najniższych wskaźników w krajach Unii Europejskiej.

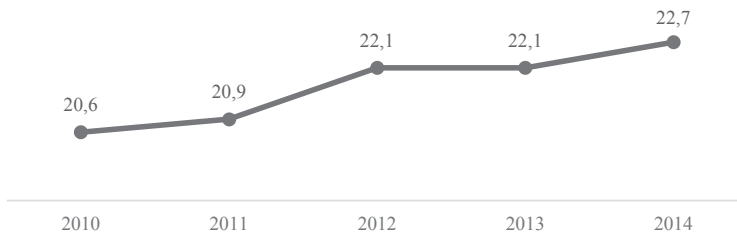
Rysunek 2. Liczba lekarzy praktykujących na 1000 mieszkańców w krajach OECD – dane porównawcze za lata 2000 i 2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD (2016a).

Symboliczne zmiany w liczby lekarzy pracujących bezpośrednio z pacjentami na 10 tys. ludności wynikają z raportu (DBW, 2016), gdzie odnotowano 2,6% wzrostu w latach 2013–2014 (rys. 3).

Rysunek 3. Lekarze pracujący bezpośrednio z pacjentem na 10 tys. ludności



Źródło: opracowanie własne na podstawie: DBW (2016).

Na podstawie danych zawartych w raporcie należy wnioskować, iż liczba lekarzy w Polsce posiadających prawo wykonywania zawodu lekarza z roku na rok przyrasta. W 2014 roku odnotowano wzrost o 1,27%. Wzrost ten wynika z różnicy między liczbą osób, które zdobyły uprawnienia wykonywania zawodu, a liczbą osób, które odeszły z zawodu. Jednak podejście holistyczne nie wskazuje *clou* pro-

blemu, jakim jest niski wskaźnik liczby lekarzy specjalistów. W krótkim horyzoncie w Polsce może wystąpić deficyt lekarzy o specjalności onkologia (spadek o 4,43%), otolaryngologia (spadek o 6,15%), neurologia (spadek o 11,28%), medycyna pracy (spadek o 23,57%) czy też psychiatria (spadek o 6,31%) – szczegółowe dane zawarte zostały w tabeli 1 (DBW, 2016).

Tabela 1. Liczba lekarzy posiadających prawo wykonywania zawodu

Dane ogółem	2010	2011	2012	2013	2014	2011 vs 2010	2012 vs 2011	2013 vs 2012	2014 vs 2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Lekarze posiadający prawo wykonywania zawodu medycznego	134 292	136 208	137 109	139 595	141 390	1,41%	0,66%	1,78%	1,27%
Lekarze pracujący bezpośrednio z pacjentem	79 337	80 358	85 025	85 246	87 687	1,27%	5,49%	0,26%	2,78%
Lekarze pracujący bezpośrednio z pacjentem na 10 tys. ludności	20,6	20,9	22,1	22,1	22,7	1,44%	5,43%	0,00%	2,64%
Lekarze specjaliści; Ogółem	52 715	54 230	58 408	57 847	59 542	2,79%	7,15%	-0,97%	2,85%
Lekarze specjaliści – dane szczegółowe	2010	2011	2012	2013	2014	2011 vs 2010	2012 vs 2011	2013 vs 2012	2014 vs 2013
Anestezjologia i intensywne terapie	2989	3044	3414	3550	3718	1,81%	10,84%	3,83%	4,52%
Chirurgia	7401	7556	8407	8203	8473	2,05%	10,12%	-2,49%	3,19%
Choroby płuc	1271	1295	1384	1349	1365	1,85%	6,43%	-2,59%	1,17%
Choroby wewnętrzne	7031	7145	7477	7183	6977	1,60%	4,44%	-4,09%	-2,95%
Dermatologia i wenerologia	881	891	948	916	898	1,12%	6,01%	-3,49%	-2,00%

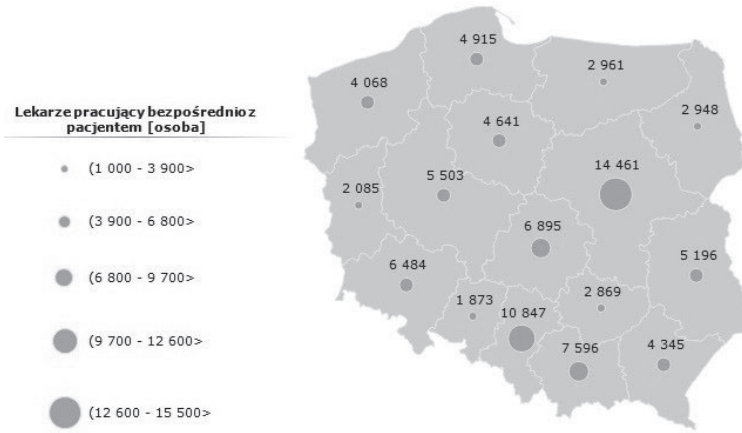
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Kardiologia	1723	1794	2030	2132	2418	3,96%	11,63%	4,78%	11,83%
Medycyna rodzinna	5984	6201	6509	6421	6675	3,50%	4,73%	-1,37%	3,81%
Medycyna pracy	818	826	797	776	628	0,97%	-3,64%	-2,71%	-23,57%
Neurologia	2072	2211	2396	2328	2092	6,29%	7,72%	-2,92%	-11,28%
Okulistyka	1753	1799	1956	1900	2012	2,56%	8,03%	-2,95%	5,57%
Onkologia	341	388	472	519	497	12,11%	17,80%	9,06%	-4,43%
Otolaryngologia	1252	1268	1328	1312	1236	1,26%	4,52%	-1,22%	-6,15%
Pediatrica	3216	3224	3228	3236	3321	0,25%	0,12%	0,25%	2,56%
Położnictwo i ginekologia	3872	3869	3936	3814	3841	-0,08%	1,70%	-3,20%	0,70%
Psychiatria	2002	2234	2313	2408	2265	10,38%	3,42%	3,95%	-6,31%
Radiodiagnostyki	1950	1979	2268	2292	2259	1,47%	12,74%	1,05%	-1,46%

Źródło: DBW (2016).

W tym miejscu warto dodać, iż średni wiek lekarza to 49,5 roku, zaś lekarza posiadającego specjalizację – 54,5 roku. Liczba lekarzy w przedziałach wiekowych 31–40 i 61–70 lat jest znacznie mniejsza niż lekarzy w przedziale wiekowym 41–60 lat, co oznacza, że w niedługiej perspektywie grozi Polsce luka pokoleniowa wśród kadry lekarskiej. Według danych NIL liczba specjalizacji zmniejszy się o 3% w ciągu 10 lat, a w ciągu 20 lat o 9% (Krajewski, 2015, s. 8; Bodnar, 2016).

Dostępność kadry medycznej możemy rozpatrywać zarówno w ujęciu globalnym, jak i lokalnym. W poszczególnych województwach Polski najmniejszą grupę lekarzy pracujących bezpośrednio z pacjentami możemy zaobserwować w województwie opolskim, lubuskim, świętokrzyskim, podlaskim i warmińsko-mazurskim – poniżej 3 tys. (rys. 4). Najwięcej lekarzy pracuje w województwie mazowieckim – ponad 14 tys. (DBW, 2016).

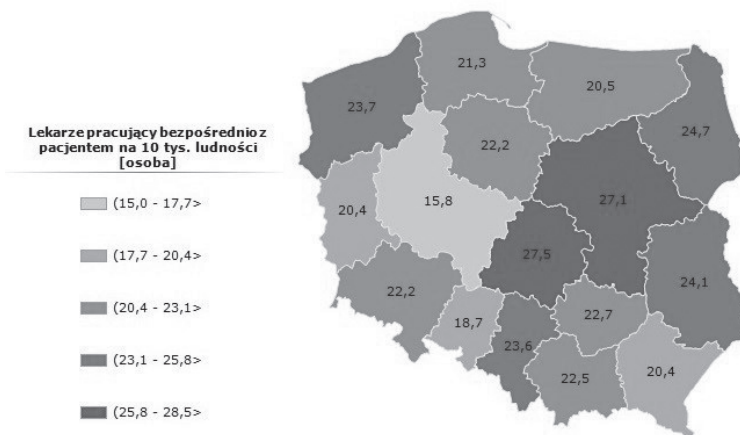
Rysunek 4. Lekarze pracujący bezpośrednio z pacjentem



Źródło: DBW (2016).

Z przeprowadzonymi badaniami wynika, że w województwie wielkopolskim możemy zaobserwować najmniejszą liczbę lekarzy pracujących z pacjentem na 10 tys. ludności (15,8), największą zaś w województwie łódzkim (27,5), mazowieckim (27,1) i zachodniopomorskim (23,7) – rysunek 5 (DBW, 2016).

Rysunek 5. Lekarze pracujący bezpośrednio z pacjentem na 10 tys. ludności



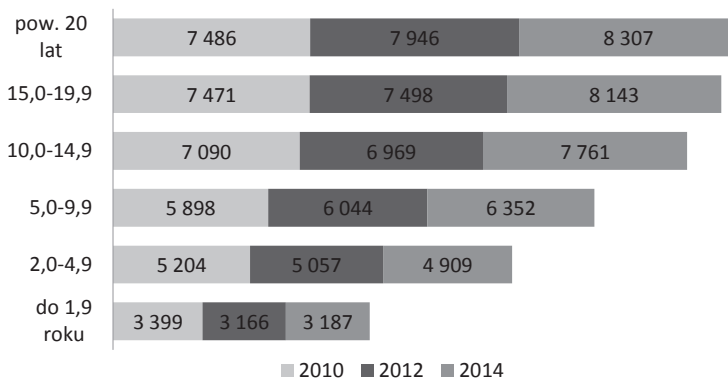
Źródło: DBW (2016).

Z zebranego materiału wynika, że w Polsce liczba lekarzy posiadających prawo wykonywania zawodu jest niewystarczająca, by zabezpieczyć potrzeby zdrowotne. Alokacja zasobów kadrowych pracujących bezpośrednio z pacjentami różni się pomiędzy województwami i liczba ta waha się od 15,8 do ponad 27 lekarzy na 10 tys. ludności. Dodatkowo struktura wieku lekarzy uprawnionych do wykonywania zawodu jest alarmująca, ponieważ utrzymuje się tendencja wzrostowa osób w przedziale wiekowym powyżej 51 roku życia. Napływ nowej kadry, która mogłaby w sposób naturalny zrównoważyć zasób kadry medycznej, jest niewystarczający. Spowodowane jest to czynnikami regulacyjnymi, płacowymi, a także trudnościami dalszego rozwoju (Ministerstwo Zdrowia, 2016).

2. Wynagrodzenia lekarzy

W Polsce według danych GUS przeciętne miesięczne wynagrodzenie ogółem brutto w październiku 2014 roku wyniosło 4 107,72 zł. Lekarze ze stażem powyżej dwóch lat zarabiają więcej niż przeciętne średnie wynagrodzenie. Poglębia się różnica między najniższym wynagrodzeniem a wynagrodzeniem za staż powyżej 10 lat – w 2014 roku wyniosła 144% (rys. 6).

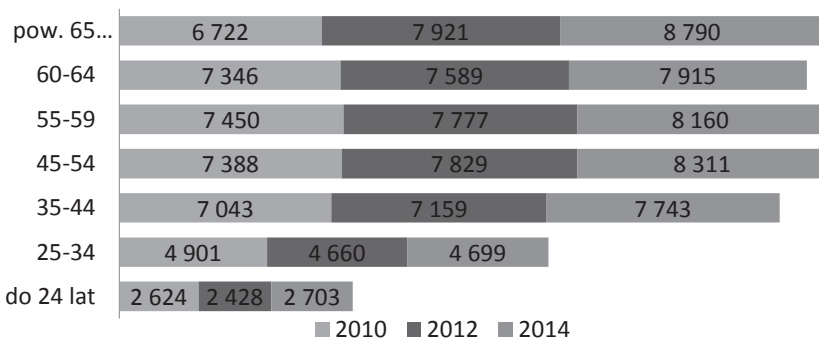
Rysunek 6. Przeciętne wynagrodzenie lekarzy według stażu pracy [wartość brutto zł]



Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (2016).

Najlepiej zarabiającą grupą lekarzy są osoby w wieku 45–54 lat i powyżej 65 lat (zob. rys. 7). Najmniej zarabiają młodzi lekarze, którzy dopiero zbierają doświadczenia, by w późniejszym okresie mogło ono zaprocentować wyższą gażą. Przy tej okazji należy dodać, iż wynagrodzenia osób odbywających specjalizację w ramach rezydentury są ściśle określone i od 2012 roku nie uległy zmianie. W dwóch pierwszych latach rezydentury wartość zasadniczego miesięcznego wynagrodzenia wynosi 3602 zł, a po dwóch latach – 3890 zł.

Rysunek 7. Przeciętne wynagrodzenie lekarzy według wieku [wartość brutto zł]



Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (2016).

Pracując w sektorze prywatnym lekarz jest w stanie zwiększyć swoje wynagrodzenie o ponad 10%. Szczegóły dostępne są w raporcie GUS z 2014 roku (rys. 8). Należy wziąć pod uwagę, iż różnica ta może wynikać z liczby przepracowanych godzin w poszczególnych sektorach. Wynagrodzenia pracowników podmiotów leczniczych działających w formie jednostki budżetowej są ściśle określone w (Rozporządzenie, 2016), a doświadczeni lekarze mają możliwość pracy u kilku pracodawców.

Rysunek 8. Przeciętne wynagrodzenie lekarzy według sektorów własności [wartość brutto zł]

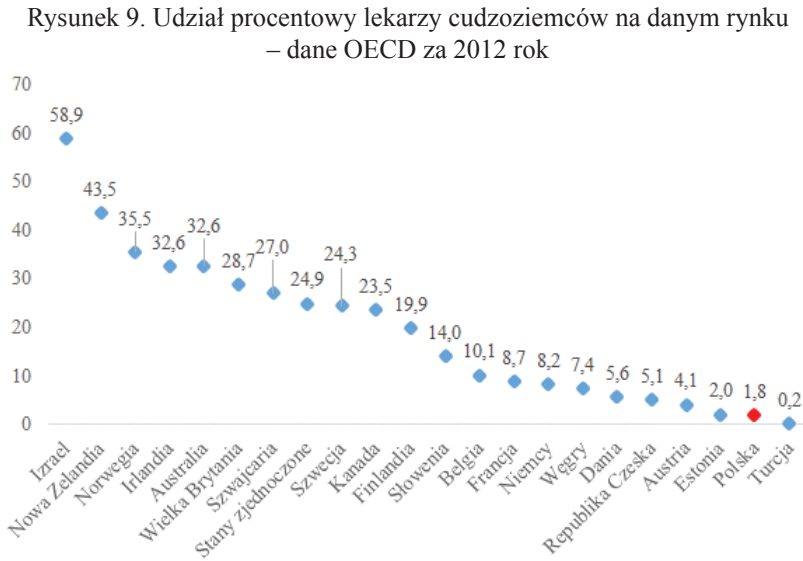


Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (2016).

Lekarze zdobywający doświadczenie oraz rezydenci mają ograniczone możliwości zarobkowania, a co się z tym wiąże – wysokość ich wynagrodzeń jest relatywnie niska w stosunku do nakładów pracy. Brak możliwości rozwojowych, powolny rozwój technologiczny i słaba kondycja finansowa wpływa na ich decyzję o migracji. Czynniki te powodują, iż kryzys związany z dostępem do świadczeń medycznych w Polsce w najbliższych latach pogłębi się.

3. Migracja zarobkowa wybranej kadry medycznej

Polska jako jeden z niewielu krajów Unii Europejskiej posiada w swoich zasobach kadrowych nieliczną grupę lekarzy cudzoziemców lub lekarzy wyszkolonych poza granicami Polski (OECD, 2015, s. 89). Według danych OECD za 2012 rok lekarzy z kwalifikacjami zdobytymi poza Polską pracuje zaledwie 2203, co stanowi 1,8% w stosunku do ogółu wszystkich pracujących lekarzy w Polsce. W Republice Czeskiej udział lekarzy cudzoziemców lub z kwalifikacjami zdobytymi poza krajem jest na poziomie 5,1%, w Niemczech i we Francji powyżej 8%, w Norwegii powyżej 35%. przy średniej OECD na poziomie 17,3% (rys. 9).



Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Stat. (2016c).

W latach 2006–2012 średniorocznie przybyło do Polski 67 wyszkolonych lekarzy. Taki rezultat jest wynikiem przeszkód prawnych stojących po stronie systemu, wysokości wynagrodzeń, warunków pracy i wysokich barier w zdobywaniu specjalizacji, a nie w kontekście wiedzy i zdobytego doświadczenia (WHO, 2014, s. 25). Nie ma prowadzonych wielu badań na temat lekarzy imigrujących do Polski – głównie prowadzone są analizy przyczynowo-skutkowe w obszarze emigrujących z Polski pracowników ochrony zdrowia (Andrejuk, 2015; Kautsch, 2013).

Niewątpliwie jednym z czynników, który przyczynił się do większej dynamiki fali migracji lekarzy, było przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Kolejny istotny element stanowią prawa wspólnotowe oraz automatycznie przyznawane kwalifikacje zawodowych w ramach wspólnego rynku. Impulsem do zmiany były warunki pracy, wysokość wynagrodzenia i możliwość podnoszenia swoich kwalifikacji, czyli wszystko to, co utrudnia lekarzom pracę w Polsce. Według NIL (2016) do 3 marca 2016 roku lekarzom zostało wydanych 10 371 zaświadczeń niezbędnych do pojęcia pracy poza granicami kraju, co stanowi 7,9% ogólnej liczby lekarzy. Wydane zaświadczenie nie

oznacza, iż wszyscy lekarze podejmą pracę za granicą, jednak już częściowy ich odpływ wpłynie negatywnie na dostęp do opieki zdrowotnej w Polsce. Mniejsza liczba lekarzy anestezjologów, chirurgów, radiologów wydłuży czas oczekiwania na przeprowadzenie zabiegów i pogorszy stan zdrowia polskiego społeczeństwa. Należy pamiętać o tym, że wraz z migracją kadry medycznej zabraknie wiedzy, umiejętności i możliwości zabezpieczenia potrzeb zdrowotnych.

Tabela 2. Liczba zaświadczeń wydanych lekarzom ubiegającym się o uznanie kwalifikacji w innych krajach Unii Europejskiej

Dane szczegółowe – specj alizacja	Liczba lekarzy wykonujących zawód	Liczba lekarzy, którym wydano zaświadczenia	Wskaźnik [%]
Chirurgia klatki piersiowej	259	46	17,76
Anestezjologia i intensywne terapie	5230	892	17,06
Chirurgia plastyczna	201	32	15,92
Patomorfologia	563	73	12,97
Radiologia i diagnostyka obrazowa	2756	293	10,63
Medycyna ratunkowa	920	90	9,78
Ortopedia i traumatologia narządu ruchu	3250	317	9,75
Chirurgia ogólna	6104	592	9,70
Neurochirurgia	529	50	9,45
Urologia	1259	107	8,50
Położnictwo i ginekologia	6235	475	7,62

Źródło: NIL (2016).

Podsumowanie

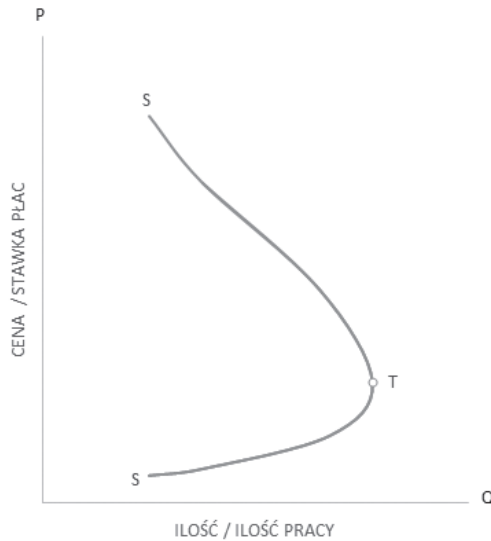
Według badań OECD (2016) przeprowadzonych w 31 krajach w 2012 roku w celu osiągnięcia lepszej alokacji zasobów kadrowych należy przeprowadzić kluczowe zmiany, czyli właściwie rozdystrybuować siły – zgodnie z potencjałem

regionu, wyrównać niedobory określonych specjalizacji na danych obszarach, zwiększyć lub co najmniej utrzymać udział PKB w obszarze zdrowia w celu zaspokojenia potrzeb na usługi, utrzymać co najmniej ten sam poziom lekarzy. Migracja i wysokość zarobków przyczyniły się do uszczuplenia zasobów kadrowych na rynku w Polsce. Biorąc pod uwagę niski napływ lekarzy do Polski z innych krajów, możemy się spodziewać względnie niższej liczby kadry medycznej w przyszłości, co przy obecnie i tak najniższym w krajach Unii Europejskiej poziomie lekarzy przypadających na 1000 mieszkańców (wskaźnik na poziomie 2,2) może stanowić w najbliższych latach duże wyzwanie dla rynku pracy w sektorze ochrony zdrowia. Warto dodać, że w Polsce wskaźnik ten kształtuje się na tym samym poziomie od 2000 roku.

Wynagrodzenia i migracja zarobkowa mają wpływ na kondycję i dostęp do świadczeń opieki zdrowotnej w Polsce. Bez strategicznego działania w obszarach wymagających zmian, to jest finansowania – właściwej alokacji środków, edukacji, większej liczby miejsc dla rezydentów, liczba lekarzy posiadających prawo wykonywania zawodu nie jest wystarczająca, by zabezpieczyć potrzeby zdrowotne polskiego społeczeństwa. Warunki finansowe oferowane na polskim rynku nie zaspokajają potrzeb życiowych lekarzy pracujących na terenie kraju, zwłaszcza lekarzy młodych i rezydentów.

Należy również zwrócić uwagę na fakt, iż wzrost stawki płacy wywołuje jednocześnie dwa przeciwstawne efekty: substytucyjny i dochodowy (rys. 10). Efekt substytucyjny polega na tym, że wyższa stawka płacy zachęca ludzi do tego, by pracowali więcej (wyższa wycena czasu, wyższa konsumpcja). Jednak po okresie wzmożonej aktywności każdy człowiek dochodzi do krytycznego momentu, co przedstawia punkt *T* na rysunku 10. W momencie osiągnięcia punktu *T* krzywa zaczyna się odchyłać do tyłu, ponieważ bogatsi ludzie bardziej cenią własny czas wolny niż pracę. Efekt dochodowy powoduje wzrost bogactwa społeczeństwa poprzez wzrost stawki płacy.

Rysunek 10. Zagięta wstecz krzywa podaży pracy



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Samuelson, Nordhaus (2014), s. 161.

Badania aplikacyjne wykazują, że efekt substytucyjny jest silniejszy od dochodowego w krótszych okresach dla całego rynku. Jednak czy tak będzie z lekarzami pracownikami ochrony zdrowia w Polsce? To pytanie jest doskonałym początkiem do przeprowadzenia badań i stawiania kolejnych hipotez w tym kierunku.

Literatura

- Aluttis, C., Bishaw, T., Frank, M. (2014). The Workforce for Health in a Global Shortages and International Migration. *Global Health Action*, 7. Pobrane z: <http://www.globalhealthaction.net/index.php/gha/article/view/23611> (4.05.2016).
- Andrejuk, K. (2015). Migracja lekarzy czy migracja, aby zostać lekarzem? Kraje pochodzenia i trajektorie kariery cudzoziemskiej kadry medycznej w Polsce. *Studia Migracyjne Przegląd Polonijny*, 1 (155), 133–160. Pobrane z: <http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-f20e00e1-9776-472a-a2cd-e06f0be7f752> (3.05.2016).
- Bodnar, A. (2016). *Zatrudnianie lekarzy obcokrajowców spoza UE*. Pobrane z: https://www.rpo.gov.pl/sites/default/files/Do_MZ_ws_trudnosci_z_zatrudnianiem_w_Polsce_lekarzy_obcokrajowcow_spoza_Unii_Europejskiej.pdf (10.05.2016).

- Clark, P., Stewart, J., Clark, D. (2006). *The Globalization of the Labour Market for Health-Care Professionals. International Labour Review, 145/1–2 AB, 37*. DOI:10.1111/j.1564-913X.2006.tb00009.x (4.05.2016).
- DBW (2016). *Zdrowie i Ochrona Zdrowia. Kadra medyczna*. Pobrane z: <http://swaid.stat.gov.pl/SitePages/StronaGlownaDBW.aspx> (10.05.2016).
- Golinowska, S. (2008). Rynek pracy w sektorze zdrowotnym – zaniebany obszar zarządzania. *Polityka Społeczna, 7*, 1–5. Pobrane z: http://www.ipiss.com.pl/wp-content/uploads/downloads/2012/10/ps_7_2008_s_golinowska.pdf (10.05.2016).
- GUS (2014). *Narodowy Rachunek Zdrowia za 2012 rok*. Pobrane z: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/zdrowie/zdrowie/narodowy-rachunek-zdrowia-za-2012-rok,4,5.htmlf> (9.05.2016).
- GUS (2015). *Zdrowie i ochrona zdrowia w 2014 r.* Pobrane z: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/zdrowie/zdrowie/zdrowie-i-ochrona-zdrowia-w-2014-r-,1,5.html> (8.05.2016).
- GUS (2016). *Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2014 r.* Pobrane z: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy/struktura-wynagrodzen-wedlug-zawodow-w-pazdzierniku-2014-r-,4,7.html> (8.05.2016).
- Heckscher, E. (1919). *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. Ekonomisk Tidskrift, 21*, 497–512. [Przedrukowane w: *Readings in the Theory of International Trade* (Homewood, IL, Irwin, 1949), 272–300. Przetłumaczone w: Flam, H., Flanders, M.J. (red.). (1991). *Heckscher-Ohlin Trade Theory*, MIT Press: 43–69, Cambridge MA]
- Kautsch, M. (2013). Migracje personelu medycznego i ich skutki dla funkcjonowania systemu ochrony zdrowia w Polsce. *Zdrowie Publiczne i Zarządzanie, 11* (2): 169–179. Pobrane z: www.ejournals.eu/Zdrowie-Publiczne-i-Zarzadzanie (10.05.2016). DOI:10.4467/20842627OZ.14.015.1625.
- Kludacz, M. (2015). Problem dostępności zasobów ludzkich w polskim systemie ochrony zdrowia na tle innych krajów Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. *Ekonomia i Zarządzanie, 1* (7), 9–31. Pobrane z: http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.baztech-dbce739e-fc1a-4cd8-9d2a-57ee568a3ce0/c/kludacz_problemm_dostepnosc_1_2015.pdf.pdf (3.05.2016). DOI:10.12846/j.em.2015.01.01.
- Krajewski, R. (2015). *Lekarze specjaliści i lekarze dentyści specjaliści – sytuacja demograficzna*. Pobrane z: http://www.nil.org.pl/__data/assets/pdf_file/0003/101199/Raport-2015-lekarze-specjalisci-i-lekarze-dentysci-specjalisci.pdf (10.05.2016).
- Ministerstwo Zdrowia (2016). *Komunikat ws. rezydentur przyznanych na postępowanie wiosenne z danymi liczbowymi (marzec 2016)*. Pobrane z: <http://www.mz.gov.pl/system-ochrony-zdrowia/kadra-medyczna-i-ksztalcenie/lekarze-i-lekarze-dentysci/ko>

- munikaty-dla-lekarzy-i-lekarzy-dentystow/komunikat-ws-rezydentur-przyznanych-na-postepowanie-wiosenne-z-danymi-liczbowymi-marzec-2016/ (8.05.2016).
- Naczelna Izba Lekarska (2016). *Liczba zaświadczeń wydanych lekarzom ubiegającym się o uznanie kwalifikacji w innych krajach UE*. Pobrane z: http://www.nil.org.pl/__data/assets/pdf_file/0017/105452/Zestawienie-nr-06a.pdf (7.05.2016).
- OECD (2015). *Health at a Glance 2015: OECD Indicators*. Pobrane z: http://dx.doi.org/10.1787/health_glance-2015-en; http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/health-at-a-glance-2015_health_glance-2015-en#page3 (8.05.2016).
- OECD (2016). *Health Workforce Policies in OECD Countries: Right Jobs, Right Skills, Right Places*. Pobrane z: www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/health-workforce-policies-in-oecd-countries_9789264239517-en#page50 (8.05.2016).
- OECD, Eurostat, WHO (2011). *A System of Health Accounts 2011. European Union*. Pobrane z: <http://www.who.int/health-accounts/methodology/sha2011.pdf> (7.05.2016).
- OECD Stat. (2016a). *Health Expenditure and Financing*. Pobrane z: <http://stats.oecd.org> (10.05.2016).
- OECD Stat. (2016b). *Health Care Resources*. Pobrane z: <http://stats.oecd.org> (10.05.2016).
- OECD Stat. (2016c). *Health Workforce Migration*. Pobrane z: <http://stats.oecd.org> (10.05.2016).
- Ohlin, B. (1933). *Interregional and International Trade*. Cambridge: Harvard University Press.
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 20.12.2012 w sprawie wysokości zasadniczego wynagrodzenia miesięcznego lekarzy i lekarzy dentystów odbywających specjalizacje w ramach rezydentury. Dz.U. 2012, poz. 1498. Pobrane z: <http://dziennikustaw.gov.pl/DU/2012/1498/1> (8.05.2016).
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 3.03.2016 zmieniające rozporządzenie w sprawie warunków wynagradzania za pracę pracowników podmiotów leczniczych działających w formie jednostki budżetowej. Dz.U. 2016, poz. 305. Pobrane z: <http://dziennikustaw.gov.pl/DU/2016/305/1> (8.05.2016).
- Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. (2014). *Ekonomia*. Poznań: Rebis.
- Suchecka, J. (2010). *Ekonomia zdrowia i opieki zdrowotnej*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- WHO (2014). *Migration of Health Workers Who Code of Practice and the Global Economic Crisis*. Pobrane z: http://www.who.int/hrh/migration/14075_MigrationofHealth_Workers.pdf (8.05.2016).

WHO (2016a). *Commission on Health Employment and Economic Growth*. Pobrane z: <http://www.who.int/hrh/com-heeg/en/> (8.05.2016).

WHO (2016b). *Global Strategy on Human Resources for Health: Workforce 2030*. Pobrane z: <http://www.who.int/hrh/resources/globstrathrh-2030/en/> (8.05.2016).

Wyszkowska, Z., Hnatyszyn-Dzikowska, A. (2010). Ocena konwergencji sytuacji zdrowotnej w polskich regionach na tle podaży usług zdrowotnych. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 17, 433–442. Pobrane z: <http://www.ur.edu.pl/pliki/Zeszyt17/35.pdf> (10.05.2016).

INFLUENCE ON HEALTHCARE EMPLOYMENT IN POLAND OF MIGRATION AND THE INCOME LEVELS OF DOCTORS

Abstract

This article attempts to present the labor market in the healthcare sector with particular emphasis on the impact of income levels and labor migration on its condition. According to the World Health Organization (WHO) migration of medical personnel may lead to unequal access to healthcare, not only within the country but also on a global scale. This case study analyses the labor market of one of the groups of healthcare professionals: doctors.

The material has been prepared on the basis of analyses and reports the Polish Central Statistical Office (GUS), the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), the World Health Organization (WHO), the Polish Chamber of Physicians (NIL), the Polish Ministry of Health.

Keywords: Healthcare, labor market, migration, income

JEL codes: H51, I11, I14, I15, J21, J44, J45



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-19

Paweł Szumigala*

Piotr Urbański**

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

PRZEKSZTAŁCENIA KRAJOBRAZU TERENÓW POINDUSTRIALNYCH NA WYBRANYCH PRZYKŁADACH

Streszczenie

W artykule przedstawiono przykładowe rozwiązania projektowe dotyczące przekształceń krajobrazu na terenach poindustrialnych i zdegradowanych. Omówione zostały dwa projekty koncepcyjne zagospodarowania terenów po Zakładach Tonsil we Wrześni i Cukrowni Szamotuły. Główne założenia projektowe zostały zilustrowane rysunkami i fotografiami.

Słowa kluczowe: przekształcenia krajobrazu, tereny poindustrialne, Zakłady Tonsil, Cukrownia Szamotuły

Wprowadzenie

Przekształcenia krajobrazu to przejaw nowej fali intensywnego rozwoju gospodarczego po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Nasilenie procesów suburbanizacji, restrukturyzacji przemysłu, rozwoju inwestycji z udziałem kapitału zagranicznego (Ancyparowicz, 2009) wymaga zrewidowania postaw i poglądów w zakresie kształtowania krajobrazu. Przed architektami krajobrazu, inwestorami i decydentami poja-

* Adres e-mail: pawelsz@up.poznan.pl.

** Adres e-mail: ktzpurb@up.poznan.pl.

wiły się nowe zadania i oczekiwania, które wymagają wzajemnego zrozumienia oraz wspólnego, racjonalnego i skutecznego działania na rzecz kształtowania krajobrazu. W okresie silnego rozwoju w XX wieku przemysł konsumował duże obszary terenów często usytuowanych w pobliżu struktur mieszkaniowych. Równie często występującym przypadkiem było lokowanie obszarów przemysłowych w granicach miast, wśród terenów mieszkaniowych, usługowych i zieleni.

Rysunek 1. (od lewej) Rozbudowa Browaru w Poznaniu i rewitalizacja Manufaktury w Łodzi



Źródło: https://www.google.pl/search?q=fotografie+stary+browar+pozna%C5%84&espv=2&biw=1086&bih=682&site=webhp&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKewjMg7SfqMrMAhUCXSwKHb-LDckQ_AUIBigB#imgrc=YaeAbBBJGZbpFM%3A;
https://www.google.pl/search?q=fotografie+stary+browar+pozna%C5%84&espv=2&biw=1086&bih=682&site=webhp&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKewjMg7SfqMrMAhUCXSwKHbLDckQ_AUIBigB#tbn=isch&q=fotografie+manufaktura+%C5%82%C3%B3dz&imgrc=VvYZR1TNbyx1UM%3A (8.05.2015).

Rozwój obszarów zurbanizowanych z dużym udziałem zabudowy mieszkaniowej stopniowo otaczał i wchłaniał tereny przemysłowe, które wraz z dynamicznym rozwojem nowych technologii ulegały restrukturyzacji oraz przemianom funkcjonalnym. Duże zakłady przemysłowe były rozdrabniane na wiele mniejszych firm. Kolejnym etapem przemian w tym zakresie była alokacja nowych podmiotów gospodarczych i poszukiwanie dogodniejszych miejsc ze względów komunikacyjnych, ekonomicznych i środowiskowych. Proces ten trwa nadal, co sprawia, że w przestrzeni miast i na obszarach podmiejskich pojawia się coraz więcej terenów poindustrialnych. Obszary te stanowią element niepożądaný, szczególnie gdy obiekty przemysłowe i produkcyjne uległy dekapitalizacji i wyburzeniom.

Pozostałe ruiny i niszczące obiekty wpływają destrukcyjnie na krajobraz tych miejsc, wywołując chaos i bałagan. Nie znaczy to, że wszystkie obszary poprodukcyjne zostały zdewastowane. W przypadku wielu struktur i terenów poindustrialnych należy podjąć działania, które pozwolą na zachowanie najbardziej cennych kulturowo i historycznie obiektów oraz przemysłowych założeń urbanistycznych i krajobrazowych (Januszewski, 2009). Niestety w wielu przypadkach nieprzemysłane działania nowych inwestorów powodują niepowetowane straty w krajobrazie przemysłowym o walorach historycznych. Tak stało się w przypadku obiektów jednej z pierwszych fabryk na terenach Wielkopolski – Zakładów Przetwórstwa Ziemniaków i Drożdży w Luboniu, gdzie dokonano wyburzenia cennych architektonicznie i kulturowo ceglanych budynków przemysłowych (Szumigała, 2015). Są to przykłady bardzo interesujących działań w tym temacie, chociażby modernizacja i rozbudowa kompleksu Browaru w Poznaniu czy rewitalizacja Manufaktury w Łodzi (rys. 1).

W przypadku mniej spektakularnych obiektów pojawia się pytanie o kierunek rozwoju i zagospodarowania terenów poindustrialnych. Jest wiele udanych i mniej udanych realizacji w tym zakresie, ale u podstaw tych działań powinno leżeć „dobro krajobrazu” w szerokim tego słowa znaczeniu, które stanowić ma odpowiedź na zapotrzebowania społeczne, ekonomiczno-zdrowotne, lecz również na uwarunkowania kompozycyjne, przestrzenno-krajobrazowe, funkcjonalne i historyczne. Jedną z metod jest rewitalizacja terenów poindustrialnych, którą można podzielić na dwie grupy: pierwszą, dotyczącą bezpośrednio czynników natury ogólnej, i drugą, odnoszącą się do czynników, które bezpośrednio odnoszą się do cech charakteryzujących obszar (Kaczmarek, 2001). Tam, gdzie nie jest wymagana rewitalizacja, drogę do przekształceń (korekty) krajobrazu powinny poprzedzać obszerne i wielotematyczne analizy terenu oraz szerokiego otoczenia.

Kolejnym wyzwaniem jest wkomponowanie w taki krajobraz zieleni. Element przyrodniczy spełniać będzie dużą rolę. Przede wszystkim najważniejsza jest funkcja biologiczna zieleni, która pozwala na prawidłowe funkcjonowanie organizmu człowieka (fitoncyny, ujemne jony w powietrzu, wpływ na psychikę). Dużą rolę oczywiście spełniać będzie funkcja ozdobna, której zadaniem będzie upiększenie miejsc poindustrialnych (Haber, Urbański, 2001; Haber, Urbański, 2005).

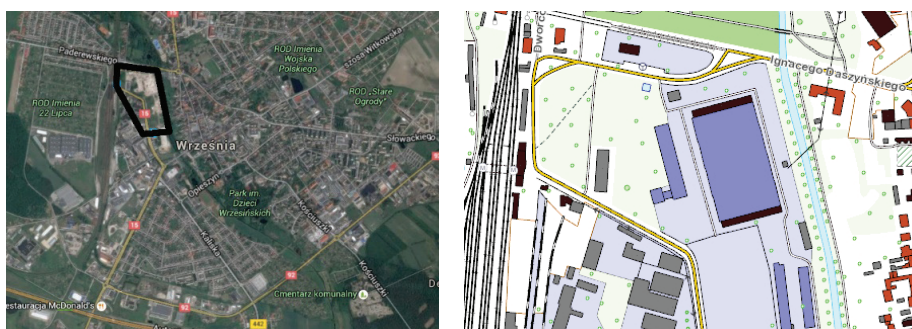
Celem artykułu jest zaprezentowanie i omówienie dwóch przykładów projektowych (prac inżynierskich) z zakresu kształtowania krajobrazu i planowania prze-

strzennego na terenach poindustrialnych autorstwa studentów Architektury Krajobrazu Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, wykonanych pod kierunkiem autorów artykułu. Prezentowane przykłady to obok rewitalizacji, rekonstrukcji, restauracji, renaturyzacji i rewaloryzacji metody stosowane w praktyce w zakresie przekształcania i zagospodarowywania terenów zdegradowanych. Prezentacja tych przykładów została ograniczona do przedstawienia i omówienia zasadniczych elementów kompozycji, programu funkcjonalno-przestrzennego i wybranych obrazów przestrzennych charakterystycznych dla danego zadania projektowego.

1. Przemiany krajobrazowe i funkcjonalne na terenie po Zakładach Tonsil we Wrześni

Zakłady Tonsil miały swą lokalizację po zachodniej stronie starego miasta we Wrześni za rzeką Wrześnicą (rys. 2). Jak pisze Torzewski (2015, s. 94–97), „w 1941 roku przeniesiono na te tereny wytwórníę sprzętu radiotechnicznego, z narażonego na naloty bombowe Berlina. Przedsiębiorstwo Lautsprecher Fabrik Hugo Schiemann najpierw przystosowało nieruchomość, po czym wdrożyło produkcję. Po wyzwoleniu miasta w 1946 r. zakład przemianowano na Państwową Fabrykę Głośników we Wrześni. W 1949 r. fabryka była bliska zamknięciu, jednak zakład funkcjonował dalej ze zmienioną w 1960 r. nazwą na Tonsil”.

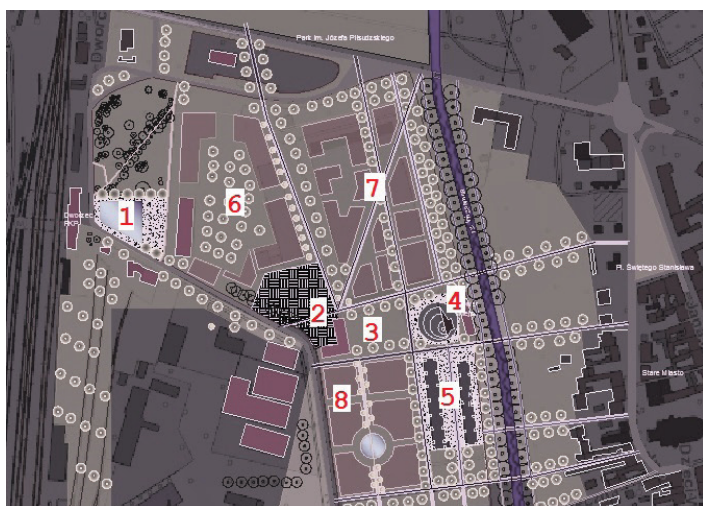
Rysunek 2. (od lewej) Lokalizacja i plan Zakładów Tonsil



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Dominiczak (2016), s. 21.

W prezentowanej koncepcji zagospodarowania terenu przewidziano osiem obszarów o odmiennych funkcjach. Poszczególne obszary zostały wyodrębnione za pomocą projektowanych ciągów komunikacyjnych: kołowych, pieszych i pieszo-rowerowych. Główną zasadą kompozycji krajobrazu dla tego terenu było zaspokojenie potrzeb mieszkańców, co zrealizowano w zróżnicowaniu funkcjonalno-przestrzennym obszaru oraz zintegrowaniu go z otoczeniem, czyli istniejącymi obszarami zabudowy Starego Miasta. Drugim aspektem zamysłu projektowego było wykorzystanie istniejących elementów i obiektów świadczących o przemysłowej historii tego miejsca do zorganizowania nowych funkcji i kreacji przestrzennych (rys. 3). Program koncepcji zakładał powiązanie komunikacyjne i przestrzenno-funkcjonalne ze śródmieściem pięcioma projektowanymi ciągami pieszymi i pieszo-rowerowymi oraz kładkami przez Wrześnicę. Ustalał również szereg nowych funkcji i założeń przestrzenno-krajobrazowych, które wcześniej nie występowały na tym obszarze, a wizualizacje wybranych projektowanych przestrzeni przedstawiono na rysunku 4.

Rysunek 3. Projekt koncepcyjny zagospodarowania terenów po Zakładach Tonsil



1 – plac przed dworcem, 2 – plac główny, 3 – plac zielony, 4 – amfiteatr Tonsil, 5 – kino letnie, 6 i 8 – zabudowa mieszkaniowo-usługowa, 7 – zabudowa mieszkaniowa.

Źródło: M. Dominiczak (2016), s. 23.

1 – Plac przed budynkiem dworca kolejowego – *przestrzeń reprezentacyjna*. Zaprojektowany, trapezowy w rzucie plac podkreśla walory architektoniczne budynku dworca. Zbiornik wodny pełni rolę zwierciadła i optycznie powiększa skalę placu. Projektowane obiekty i „zielona ściana” od północy tworzą ramy przestrzenne placu.

2 – Plac główny – *przestrzeń reprezentacyjna multifunkcyjna*. Zaprojektowany w centralnej części obszaru, pełni funkcje: rekreacyjną i komunikacyjną wraz z funkcją parkowania. To swego rodzaju przestrzeń typu *share space*¹, która ma zaspokajać zróżnicowane potrzeby ludności tego fragmentu miasta (plac zabaw, miejsca wypoczynku, usługi, zieleń itp.).

3 – Plac zielony. Zaprojektowany w postaci łąki *kwietnej*, stanowi obszar łączący przestrzenie usługową i rekreacyjną. Zewnętrzne granice zostały obsadzone zielenią wysoką, która ma za zadanie stworzyć kameralne wnętrza i wytłumić hałas miejski.

4 – Amfiteatr Tonsil – *przestrzeń sentymalna*. Zaprojektowana na rzucie logo firmy Tonsil. Niewielki „akcent wodny” w postaci wody spływającej po płaskiej kamiennej powierzchni stanowi element akustyczny, który przywołuje wspomnienia o nieistniejącej fabryce głośników. „Istotą stworzenia tego założenia było połączenia funkcji rekreacyjnej z elementami historii miejsca. Od wschodu amfiteatr jest zamknięty przez zrewitalizowany budynek poprodukcyjny, któremu nadano funkcję stacji roweru miejskiego. Za wypożyczalnią rozciąga się promenada wzdłuż rzeki Wrześnicy z systemem kładek. Stanowi to doskonałe miejsce do rozpoczęcia wycieczek w kierunku Starego Miasta” (Dominiczak, 2016, s. 24–25).

5 – Kino letnie i mobilne platformy – *przestrzeń rekreacyjna*. Zaprojektowane w miejscu hali produkcyjnej, po której pozostały żelbetowe słupy. Posłużyły one do zawieszenia zadaszeń sezonowych w postaci barwnych tkanin technicznych o różnych kształtach. Organizację mobilnych drewnianych platform również oparto na układzie słupów. Dzięki zastosowaniu układu szyn możliwe jest przesuwanie platform w stronę kina letniego pozwalające na różne aranżacje tej przestrzeni wraz z funkcją handlowo-usługową.

¹ To przestrzeń współdzielona, współużytkowana – bez elementów przestrzennej segregacji i organizacji ruchu.

6 – Zabudowa mieszkaniowa i usługowa – *przestrzeń komercyjna*. Zlokalizowana została w sąsiedztwie dworca kolejowego i placu centralnego. Wewnątrz obszaru zabudowy mieszkaniowej przewidziano obszar zieleni wypoczynkowej – skwer.

7 – Zabudowa mieszkaniowa – *przestrzeń mieszkalna*. W planie zagospodarowania przewidziano dwie enklawy zabudowy mieszkaniowej połączone skośnymi ciągami pieszymi.

Numerem 7 oznaczono dwa obszary przecięte poprzecznie ciągami pieszymi stanowiącymi połączenie północ–południe oraz północny wschód–południowy zachód. Zlokalizowano tu zabudowę mieszkaniową.

8 – Zabudowa mieszkaniowo-usługowa – *przestrzeń komercyjno-mieszkalna*. W sąsiedztwie kina letniego i mobilnych platform zaprojektowano obszar o charakterze mieszkalno-usługowym. Usługi przewidziano w parterach zabudowy, a pozostałe kondygnacje przeznaczono na funkcję mieszkalną. Kwartał zabudowy podzielono pasażami i wyposażono w zbiornik wodny – sadzawkę na owalnym patio.

Rysunek 4. (od góry) Wizualizacje: przejście przy Amfiteatrze Tonsil, widok na kino letnie, widok z lotu ptaka



Źródło: Dominiczak (2016), fragmenty załączników 4, 5, 6.

2. Przemiany krajobrazowe i funkcjonalne na terenie po Cukrowni Szamotuły

Teren po Cukrowni Szamotuły znajduje się na zachodnich obrzeżach miasta (rys. 5), posiada ciekawą lokalizację i historię (Ciszewski, 1995)². Nieistniejące budynki cukrowni prezentowały znaczne walory historyczne i architektoniczne.

Rysunek 5. (od lewej) Cukrownia Szamotuły na pocztówce z lat 1898–1939 i stan obecny (2015 rok)

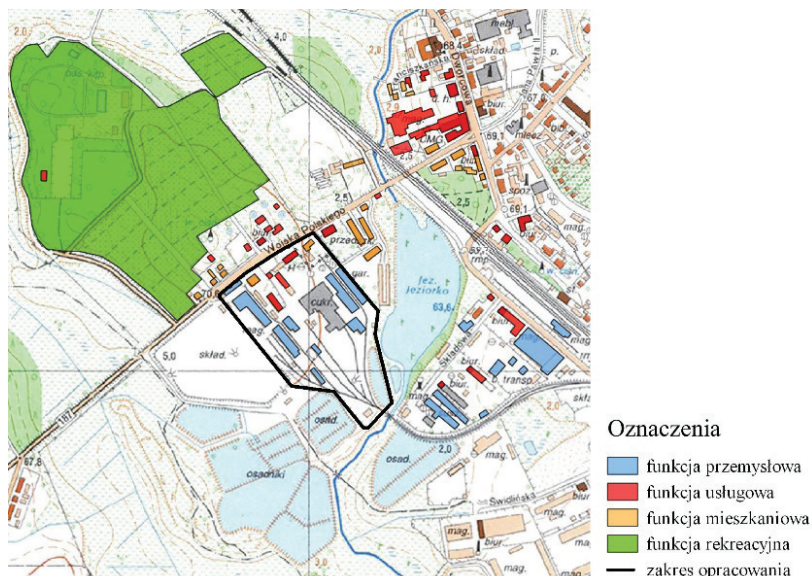


Źródło: Gawrońska (2016), s. 16 i załącznik 1.

Obecnie teren po Cukrowni wykorzystywany jest przez różne firmy do celów handlowo-magazynowych oraz produkcyjnych. Jest w dużym stopniu niefunkcjonalny i nieatrakcyjny. Zieleń znajdująca się na terenie jest chaotyczna, zaniedbana i nieliczna. Zadrzewienie w większości stanowi klon pospolity i lipa drobnolistna, natomiast dzika róża dominuje wśród krzewów. Na terenie brak jest równych, wytyczonych dróg, a fragmentaryczne tymczasowe utwardzenia wykonane są z płyt betonowych (rys. 5 i 6). To typowy obraz wielu terenów poindustrialnych występujących w Polsce.

² W 1892 r. zawiązano spółkę akcyjną dla budowy cukrowni w Szamotułach, na czele której stanął hr. Twardowski z Kobylnik. Spółka „Cukrownia Szamotuły – Zuckerfabrik Samter G.m.b.H.” rozpiła akcje na sumę 900 tys. marek. W 1894 r. kupiono od majątku Zamek-Szamotuły 50 mórg magdeburskich pod budowę fabryki. Do października 1895 r. firma Halleska Fabryka Maszyn wybudowała cukrownię. Pracami kierował Kettler. DO 1899 r. dyrektorem był największy udziałowiec N. Nord, później funkcję tę objął jego zięć.

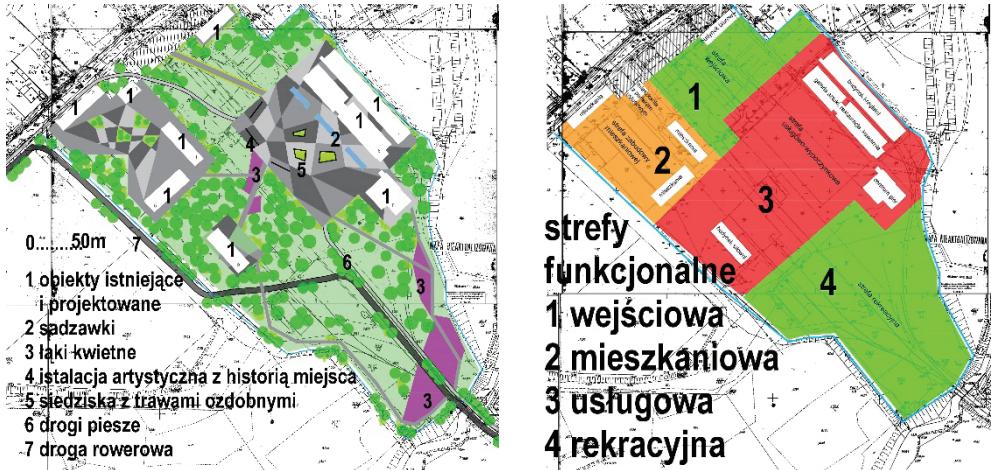
Rysunek 6. Lokalizacja – plan Cukrowni Szamotuły i funkcje jej obiektów oraz otoczenia



Źródło: Gawrońska (2016), s. 18.

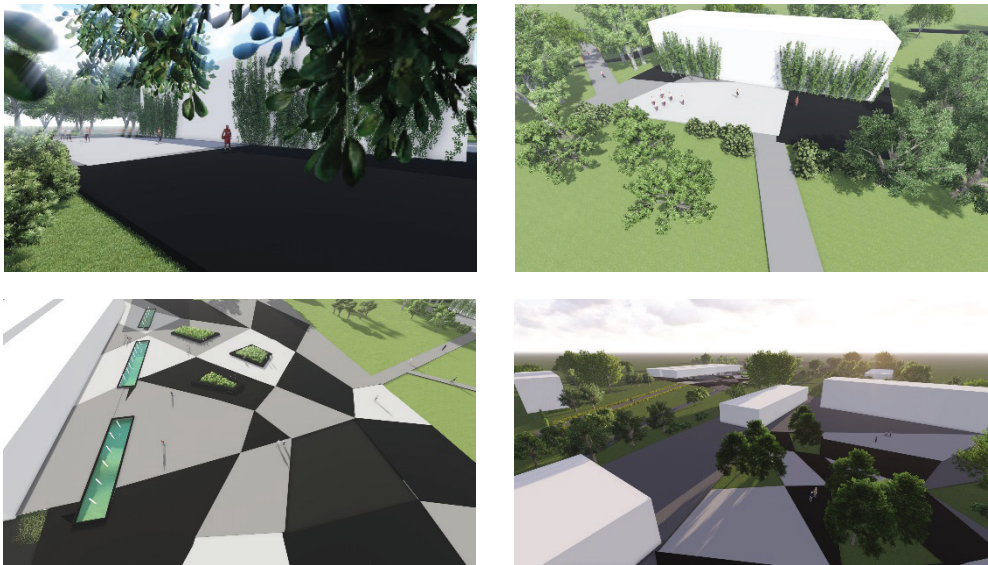
Prezentowany projekt koncepcyjny zagospodarowania przestrzennego terenów po Cukrowni Szamotuły zakłada utworzenie na tym obszarze czterech nowych stref funkcjonalnych: *wejściowej – reprezentacyjnej* od strony ul. Wojska Polskiego, *mieszkaniowej*, *usługowej* (handlowo-gastronomicznej z elementami wypoczynkowymi) oraz *rekreacyjnej* (rys. 7). Głównym zamysłem projektu było wyeksponowanie zachowanych zabytkowych budynków zakładu oraz nadanie im nowej przestrzenno-krajobrazowej oprawy. Podobnie jak w poprzednim przykładzie, ważnym aspektem koncepcji projektowej było zachowanie śladów działalności przemysłowej w postaci istniejących obiektów oraz instalacji artystycznej z prezentacją graficzną historii miejsca.

Rysunek 7. (od lewej) Koncepcja zagospodarowania i projektowane strefy funkcjonalne na terenach po cukrowni



Źródło: Gawrońska (2016), załączniki 5 i 6.

Rysunek 8. (od lewej z góry) Widok projektowanych trzech wnętrz w strefie usługowo-handlowej i jednego wnętrza w strefie mieszkaniowej



Źródło: Gawrońska (2016), s. 22–24.

Na rysunku 8 zaprezentowano wizualizacje projektowanych wnętrz, które stanowią uzupełnienie funkcjonalne przestrzeni zewnętrznych dla zaadaptowanych i projektowanych obiektów. W aranżacji i kompozycji proponowanych wnętrz wykorzystano szereg gatunków zieleni ozdobnej, krzewów i drzew oraz współczesnych materiałów do utwardzenia terenu o stonowanej kolorystyce, podkreślających elewacje obiektów historycznych i projektowanych (oznaczonych na rysunkach białymi bryłami).

Podsumowanie

Przemiany krajobrazu są nierozłącznym elementem rozwoju gospodarczego. Ujawniają się w najbardziej drastycznych formach na obszarach zdegradowanych, których funkcje pierwotne już nie występują lub są realizowane w innej zubożonej i tymczasowej formie, której nie towarzyszy dbałość o kształt, barwę i formę przestrzeni, nie mówiąc już o utrzymaniu w dobrej kondycji pierwotnych, często historycznych walorów krajobrazowych oraz jakości życia na tych terenach lub w ich sąsiedztwie. Przedstawione przykłady prac studenckich prezentują postawę, dla której nadrzędnym celem było wydobycie i zachowanie wartości historycznych oraz walorów krajobrazowych obszarów dawnych zakładów przemysłowych z uwzględnieniem zieleni i nowych standardów przestrzenno-funkcjonalnych życia mieszkańców. Prace projektowe przygotowane zostały na bazie licznych analiz terenów poindustrialnych i otoczenia, a ich realizacja mogłaby w znacznym stopniu wzbogacić obszary Wrześni i Szamotuł o nowe funkcje użytkowe oraz naprawić krajobraz na „utraconych” obszarach. Miałyby to również korzystny wpływ na zaspokojenie potrzeb mieszkańców i podwyższenie standardów zamieszkiwania w tych rejonach. Prace stanowią także przykład kształcenia i kształtowania na pierwszym stopniu studiów dobrych postaw młodych architektów krajobrazu wobec dziedzictwa kultowego i krajobrazowego. Ma to zasadnicze znaczenie w kontekście przyszłej pracy zawodowej, której realia nie zawsze są zgodne z oczekiwaniami młodych kadr. Ogólny zły stan przestrzeni i krajobrazu w Polsce, który jest wynikiem wieloletnich zaniedbań w zakresie regulacji prawnych³ i niespójnej polityki przestrzenno-inwestycyjnej (Szumigała, 2016), stanowi zderzenie z rzeczywistością dla opusz-

³ Czego przykładem jest (Ustawa, 2015) zwana ustawą krajobrazową, która nie reguluje zasadniczych kwestii dotyczących krajobrazu, a skupia się na zagadnieniach reklamy.

czających uczelnię architektów krajobrazu. Taki stan rzeczy wymusza konieczność sformułowania nowego podejścia do przekształceń krajobrazu w kontekście terenów poinwestycyjnych i poindustrialnych oraz wymaga pilnych korekt i zmian legislacyjnych w zakresie krajobrazu oraz planowania przestrzennego, co w ogólnym efekcie końcowym ma służyć poprawie jakości życia.

Literatura

- Ancyparowicz, G. (2009). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej. Zeszyty Naukowe SGGW*, 77, 89–103.
- Ciszewski, J. (1995). *100 lat Cukrowni „Szamotuły”*. Szamotuły: Wyd. Cukrownia „Szamotuły”.
- Dominiczak, M. (2016). *Koncepcja zagospodarowania terenów poindustrialnych na przykładzie Fabryki Tonsil we Wrześni i wybranych terenów przyległych*. Praca inżynierska. Poznań: WOIAK UP w Poznaniu.
- Gawrońska, M. (2016). *Koncepcja zagospodarowania z elementami rewitalizacji terenów po-industrialnych Cukrowni Szamotuły oraz terenów przyległych w Szamotułach*. Praca inżynierska. Poznań: WOIAK UP w Poznaniu.
- Haber, Z., Urbański, P. (2001). Przyrodnicze, ekologiczne i techniczne aspekty rekultywacji terenów zdewastowanych przez kopalnictwo węgla brunatnego na obszarze Trójkąta Łużyckiego. *Zeszyty Naukowe*, 125, *Inżynieria Środowiska*, 11, 119–124.
- Haber, Z., Urbański, P. (2005). *Kształtowanie terenów zieleni z elementami ekologii*. Poznań: Wyd. AR w Poznaniu.
- Januszewski, S. (2009). Ochrona dziedzictwa kultury technicznej – ku nowemu otwarciu. W: S. Januszewski (red.), *Dziedzictwo postindustrialne i jego kulturotwórcza rola* (s. 281–294). Warszawa: Fundacja Hereditas.
- Kaczmarek, S. (2001). Rewitalizacja terenów przemysłowych. W: *Nowy wymiar w rozwoju miast* (s. 28–38). Łódź: Wyd. UŁ.
- Romanowska-Pietrzak, M. (2000). *Szamotuły na dawnej pocztówce*. Szamotuły: Wyd. Muzeum Zamek Górków Szamotuły.
- Szumigała, P. (2015). Kody przestrzenne w kontekście zrównoważonego rozwoju wybranych gmin wielkopolski. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 42, 219–233.

- Szumigala, P. (2016). Zarządzanie i gospodarowanie przestrzenią w kontekście zrównoważonego rozwoju – diagnoza stanu przestrzeni w Polsce. W: *Gospodarowanie w XXI wieku*. Szczecin: Wyd. Naukowe US (w druku).
- Torzewski, M. i in. (2015). *Zawodzie wrzesińskie stara-nowa dzielnica. Przyczynki do dziejów miejscowości pod redakcją Sebastiana Mazurkiewicza*. Września: Wyd. Muzeum Regionalne im. Dzieci Wrzesińskich.
- Ustawa z 24.04.2015 o zmianie niektórych ustaw w związku ze wzmocnieniem narzędzi ochrony krajobrazu. Dz.U. 2015, poz. 774.

THE LANDSCAPE TRANSFORMATIONS OF POST-INDUSTRIAL AREAS BASED ON SELECTED EXAMPLES

Abstract

This article presents examples of design solutions for the transformation of post-industrial landscape and degraded areas. There are discussed two conceptual land projects used at Plant Tonsil in Września and Sugar Factory in Szamotuły. The main assumptions of the design are illustrated drawings and photographs.

Keywords: landscape transformation, post-industrial areas, plants Tonsil, Sugar Factory in Szamotuły

Translated by Paweł Szumigala

JEL code: Q01



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-20

Paweł Wacek*

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ TRANSPORTU W UNII EUROPEJSKIEJ A ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

Streszczenie

W artykule poruszono temat zrównoważonego rozwoju transportu w Unii Europejskiej oparte go na dwóch fundamentach. Pierwszym z nich jest wpływ na rozwój gospodarczy poprzez uczciwe ceny i efektywną mobilność towarów i osób. Drugim jest oddziaływanie na rozwój społeczny poprzez ograniczanie kongestii i negatywnych efektów zewnętrznych transportu, takich jak zanieczyszczenia, hałas, zmiany klimatu i szkody dla środowiska. Dane statystyczne potwierdzają redukcję zanieczyszczeń z transportu, zmniejszenie portochłonności gospodarki europejskiej oraz powrót gospodarki europejskiej i (w mniejszym stopniu) zapotrzebowania na transport na ścieżkę wzrostu po kryzysie gospodarczym, który wybuchł w latach 2008–2009.

Słowa kluczowe: zrównoważony rozwój transportu, polityka transportowa, Unia Europejska, rozwój społeczno-gospodarczy, transport

Wprowadzenie

Transport umożliwia zaspakajanie całej gamy potrzeb i oczekiwań uczestników życia społeczno-gospodarczego wynikających z konieczności pokonywania

* Adres e-mail: pawac@wp.pl.

odległości w czasie. Zrównoważony rozwój transportu wspiera rozwój ekonomiczny poprzez ograniczanie barier rozwoju transportu i poprawę jego efektywności. Z kolei na rozwój społeczny wpływa poprzez ograniczanie takich niekorzystnych zjawisk, jak zanieczyszczenia, hałas, degradacja środowiska czy wypadki drogowe. Celem niniejszego artykułu jest wykazanie znaczenia polityki transportowej Unii Europejskiej w zakresie zrównoważonego rozwoju transportu dla rozwoju społeczno-gospodarczego Unii. Autor zakłada, że proekologiczna postawa i działania Unii Europejskiej oraz ogromne nakłady na inwestycje infrastrukturalne przynoszą wymierne korzyści w postaci rozwoju transportu i jednoczesnego ograniczenia kosztów zewnętrznych transportu w postaci emisji zanieczyszczeń, co z kolei oddziałuje na jakość życia mieszkańców i jest jednym z czynników warunkujących rozwój społeczny.

1. Znaczenie transportu dla gospodarki

Procesy społeczne i gospodarcze zachodzące w dzisiejszym świecie są ściśle powiązane z przemieszczaniem się osób i ładunków. Można przyjąć, że transport nierozdzielnie związany jest z działalnością i życiem człowieka. W 2013 roku w Unii Europejskiej branża transportowa zatrudniała około 11 mln osób¹, co stanowiło 5,1% wszystkich zatrudnionych, i wytwarzała 4,9% PKB (Komisja Europejska, 2015). Ponadto szacuje się, że 12,8% budżetu gospodarstw domowych w Unii przeznaczono zostało na wydatki związane z transportem. Transport jako determinanta aktywności w niemal każdej dziedzinie życia społeczno-gospodarczego powiązany jest z gospodarką siecią wzajemnych zależności. Mindur (2009, s. 37) stwierdził, że „znaczenie transportu wynika z jego wielostronnych powiązań z wszelkimi formami ludzkiej działalności i faktu, że potrzeby społeczeństwa i gospodarki może zaspokoić tylko transport”. Transport w pewnym zakresie determinuje i określa możliwości rozwojowe innych działów gospodarki (Brach, 2012, s. 50). Podwójną rolę transportu w gospodarce zauważył Rydzkowski (1989). Z jednej strony transport świadczy usługi dla innych działów gospodarki, uczestnicząc w procesach wytwarzania i dystrybucji, a z drugiej korzysta z wytworów produkcji innych gałęzi gospodarki. Transport niewątpliwie odgrywa istotną rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym, będąc jedną z jego podstaw.

¹ Dane dla 28 krajów członkowskich.

2. Transport a środowisko

„Globalizacja oraz rozszerzenie UE na wschód doprowadziły do powstania nowych wyzwań dla transportu europejskiego. Szybki rozwój transportu towarowego przyczynia się do rozwoju gospodarczego, ale powoduje również zatory, hałas, zanieczyszczenia i wypadki” (Komisja Wspólnot Europejskich, 2006). Tym samym globalizacja i dążenie do zrównoważonego rozwoju mają duży wpływ na krajowe i międzynarodowe programy rozwoju transportu i samą politykę transportową. Duży nacisk kładzie się na ograniczenie negatywnych skutków rozwoju transportu dla środowiska naturalnego i zdrowia mieszkańców Unii Europejskiej. Koncepcja zrównoważonego rozwoju transportu nakłada ograniczenia na niekontrolowany rozwój transportu, skupiając się na zmianach jakościowych pozytywnie wpływających na rozwój społeczno-gospodarczy.

Degradacyjny wpływ transportu na środowisko naturalne wiąże się ze sporymi kosztami. Całkowity koszt społeczny transportu jest sumą kosztów zewnętrznych (takich jak zanieczyszczenie powietrza, hałas, koszty wypadków, zajęcie terenu) i kosztów ponoszonych przez użytkowników transportu oraz państwo. Stąd koszt zewnętrzny ponoszony jest przez społeczeństwo niemające udziału w jego powstawaniu (Wronka, 1995, s. 319). Oddziaływanie transportu na dany obszar rozpatrywać można z trzech perspektyw (ECTM, 1989, s. 140–141). Pierwszą z nich są skutki społeczno-gospodarcze. Gospodarcze korzyści to poprawa dostępności regionu i bezpieczeństwa użytkowników infrastruktury, wzrost mobilności. Skutki społeczne to między innymi poprawa dostępności obiektów, zmiany w zagospodarowaniu przestrzennym, zagrożenia na skutek wzrostu natężenia ruchu, dezintegracja terenu, zanieczyszczenia, zmiany w zagospodarowaniu terenu.

Druuga perspektywa dotyczy fizycznego wpływu na środowisko. Jego następstwami mogą być wzrost hałasu, wibracje, zanieczyszczenie powietrza, zużycie terenu, zanieczyszczenie wód gruntowych i powierzchniowych, ryzyko związane z transportem towarów niebezpiecznych.

Trzeci punkt widzenia uwzględnia wpływ transportu na dziedzictwo narodowe. Transport i infrastruktura transportu trwale ingerują w krajobraz terenu, prowadząc do naruszenia walorów krajobrazowych, niszczenia miejsc szczególnie atrakcyjnych historycznie i archeologicznie, fauny i flory przez zmiany mikroklimatu, ludzką działalność itp.

Skutki degradacyjnego wpływu transportu na środowisko nasilają się i rozszerzają w czasie i przestrzeni. Globalne skutki lokalnego zanieczyszczenia objawiają się na przykład w postaci kwaśnych deszczy, zanieczyszczenia wód morskich i śródlądowych, globalnego ocieplenia i dziury ozonowej (Button, 1994, s. 104).

3. Założenia koncepcji zrównoważonego rozwoju transportu w wybranych dokumentach Unii Europejskiej

W ciągu ostatnich 30 lat ruch towarowy i osobowy wzmógł się ponad dwukrotnie (Thomas, 2015). W 2013 roku w porównaniu z 1995 rokiem wykonano pracę przewozową w ruchu towarowym większą o ponad 22%, a w pasażerskim w tym samym okresie większą o ponad 20% (Komisja Europejska, 2015, s. 36)². Jednak dynamiczny rozwój transportu pociąga za sobą konsekwencje społeczne i środowiskowe. W polityce transportowej Unii Europejskiej coraz większego znaczenia nabiera model zrównoważonej mobilności oparty na dwóch celach. Pierwszym z nich jest zagwarantowanie uczciwych cen i efektywnej mobilności osób i towarów jako centralnego elementu konkurencyjnego rynku wewnętrznego Unii oraz odpowiedniej podstawy dla swobodnego przepływu osób. Drugim celem jest rozwiązanie problemu zwiększonego natężenia ruchu oraz zminimalizowanie jego konsekwencji zewnętrznych, takich jak wypadki drogowe, choroby układu oddechowego, zmiana klimatu, hałas, szkody dla środowiska naturalnego lub zatory drogowe (Thomas, 2015).

Polityka transportowa była jedną z pierwszych wspólnych dziedzin polityki Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. W Białej Księdze z 2001 roku położono nacisk na ochronę środowiska. Zalecono, aby podejmując działania, uwzględniać takie zjawiska, jak nierównomierny rozwój różnych form transportu, nadmierne zagęszczenie ruchu drogowego i kolejowego oraz rosnące zanieczyszczenie. W dokumencie pojawiły się też prognozy dotyczące znacznego zwiększenia natężenia ruchu, przede wszystkim w transporcie drogowym i lotniczym, oraz niekorzystnego wpływu rosnącego zanieczyszczenia na zdrowie i środowisko (Komisja Europejska, 2014a, s. 4–5). W 2006 roku dokonano przeglądu postępów w realizacji Białej Księgi z 2001 roku i stwierdzono, że środki zaplanowane w 2001 roku nie były wystar-

² Praca przewozowa mierzona w miliardach tonokilometrów w przypadku transportu towarowego i w miliardach pasażerokilometrów w przypadku transportu pasażerskiego.

czające do osiągnięcia obranych celów. Zdecydowano o bardziej energicznym zwalczaniu niekorzystnego wpływu transportu na zużycie energii i jakość środowiska naturalnego. W ostatniej Białej Księdze pod tytułem *Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu* dotyczącej transportu z 2011 roku Komisja Europejska opisuje sytuację sektora transportu oraz nakreśla takie strategiczne cele, jak:

- a) zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych o co najmniej 60% w 2050 roku w stosunku do poziomów z 1990 roku bez hamowania rozwoju sektora transportu i niweczenia wysiłków na rzecz mobilności;
- b) redukcja emisji gazów cieplarnianych o 20% w 2030 roku w stosunku do poziomów z 2008 roku;
- c) zerwanie zależności systemu transportowego od ropy bez naruszania jego wydajności.

Realizacja unijnych celów w zakresie zwalczania zmian klimatu narzuca znaczne ograniczenie emisji ze środków transportu. Szacuje się, że aby utrzymać zmiany klimatu w bezpiecznych granicach, należy ograniczyć światowe emisje gazów cieplarnianych o 80%. Realizacja tego celu do 2050 roku wymaga zmniejszenia przez sektor transportu emisji o 60% w stosunku do poziomu z 1990 roku (Komisja Europejska, 2014a, s. 8). Obecnie realizowane są liczne projekty i inicjatywy dotyczące na przykład zmniejszania kongestii w miastach, zachęcania do częstszego korzystania z czystszych form transportu, takich jak koleje i żegluga śródlądowa, oraz opracowywania alternatywnych, nieopierających się na ropie paliw dla sektora żeglugi i transportu samochodowego. W przypadku transportu samochodowego w prawodawstwie Unii Europejskiej określono limity emisji, które muszą być przestrzegane przez producentów aut. „W 2007 roku nowe samochody emitowały średnio 159 gramów CO₂ na kilometr. Nowe samochody sprzedawane w 2013 roku wytwarzały średnio 127 g dwutlenku węgla na kilometr. Oznacza to, że cel, który wyznaczył prawodawca – 130 g/km do roku 2015 – udało się osiągnąć z dwuletnim wyprzedzeniem” (Komisja Europejska, 2014b, s. 12–13).

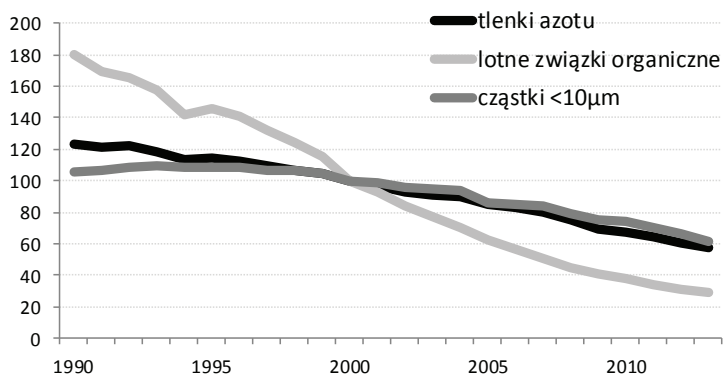
4. Rozwój społeczno-gospodarczy a efekty realizacji polityki zrównoważonego rozwoju transportu

Rozwój społeczno-gospodarczy można rozumieć jako ciąg następujących po sobie zjawisk gospodarczych i społecznych, które na gruncie dostępnej wiedzy można ocenić jako bardziej korzystne dla danej społeczności od innych (Hryniiewicz, 2000, s. 53). Jednym z mierników rozwoju gospodarczego wykorzystanych w kontekście niniejszego artykułu jest produkt krajowy brutto. W dokumentach ONZ wyróżnia się trzy płaszczyzny problematyczne rozwoju zrównoważonego. Oprócz wspomnianej płaszczyzny ekonomicznej wyróżniono płaszczyzny społeczną i środowiskową (Harris, 2001).

W śródkresowym przeglądzie Białej Księgi Transportu z 2015 roku czytamy, że „ogólnie uznaje się, że cele w Białej Księdze są bardzo ambitne, do tego stopnia, że niektóre z nich wydają się nierealne, a tempo ich realizacji, zwłaszcza przez państwa członkowskie, jest niezadowolające” (Thomas, 2015).

Mimo tak krytycznej opinii Parlamentu Europejskiego dane statystyczne wskazują na systematyczną redukcję zanieczyszczeń z transportu. Na rysunku 1 przedstawiono emisję zanieczyszczeń z transportu w latach 1990–2014, gdzie rokiem bazowym był rok 2000.

Rysunek 1. Emisje zanieczyszczeń z transportu dla UE-28, rok bazowy 2000 = 100%



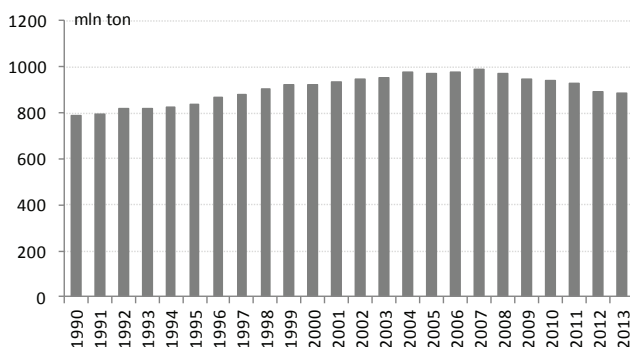
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Zanieczyszczenia w wyniku tlenków azotu, lotnych związków organicznych i cząstek mniejszych niż 10 μm z roku na rok ulegają redukcji. Najsilniej ograniczone zostały lotne związki organiczne, które w 2014 roku osiągnęły poziom mniej niż 30% zanieczyszczenia z roku 2000. Pozostałe dwa badane źródła zanieczyszczeń zmniejszyły się o 60% wartości z roku bazowego.

W przypadku transportu największe zanieczyszczenie powoduje CO₂ oraz inne gazy cieplarniane i to ich dotyczą najambitniejsze plany z ostatniej Białej Księgi. Na rysunku 2 przedstawiono dane dotyczące emisji gazów cieplarnianych między 1990 a 2013 rokiem.

Do 2007 roku emisja gazów cieplarnianych systematycznie rosła. Od 2008 roku emisja zanieczyszczeń z transportu sukcesywnie spada. Jest to związane w pierwszym okresie z kryzysem gospodarczym, ale również i z konsekwentną realizacją polityki transportowej Unii Europejskiej.

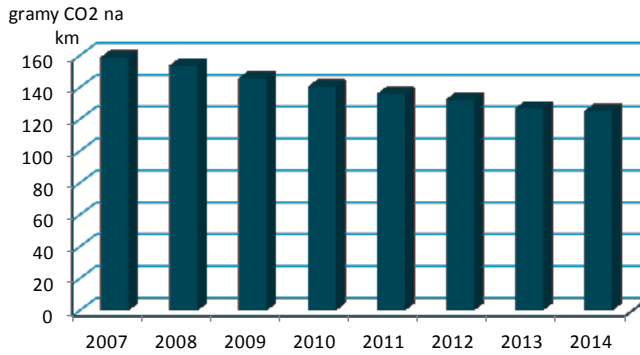
Rysunek 2. Emisja gazów cieplarnianych w UE-28



Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostatu.

Redukcja zanieczyszczeń z transportu jest również efektem innowacyjnych rozwiązań i coraz bardziej restrykcyjnego prawa w zakresie produkcji środków transportu. Na rysunku 3 przedstawiono emisję CO₂ dla aut z nowej produkcji dla lat ich zarejestrowania. Z roku na rok nowe auta wykazują³ mniejszą emisję zanieczyszczeń.

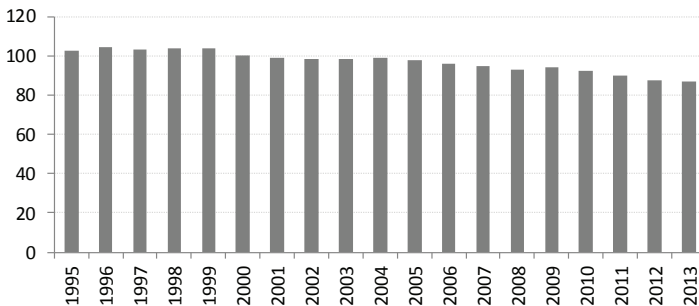
³ Pomiary emisji zanieczyszczeń wykonywane w warunkach laboratoryjnych. Jednak redukcja zanieczyszczeń nie wynika tylko z bardziej wydajnych rozwiązań w silnikach spalinowych, ale ma również związek z rosnącą sprzedażą aut elektrycznych i hybrydowych.

Rysunek 3. Emisja CO₂ dla aut z nowej produkcji zarejestrowanych w danym roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostatu.

Pozytywne zmiany przedstawione na poprzednich rysunkach potwierdzają również zestawienia danych dotyczących relacji transportu do PKB. Na podstawie danych statystycznych przedstawionych na rysunku 4 zauważyć można, że maleje konsumpcja energii przez transport w stosunku do PKB w cenach stałych z przyjętego roku bazowego.

Rysunek 4. Konsumpcja energii przez transport w stosunku do PKB w cenach stałych z 2000 roku

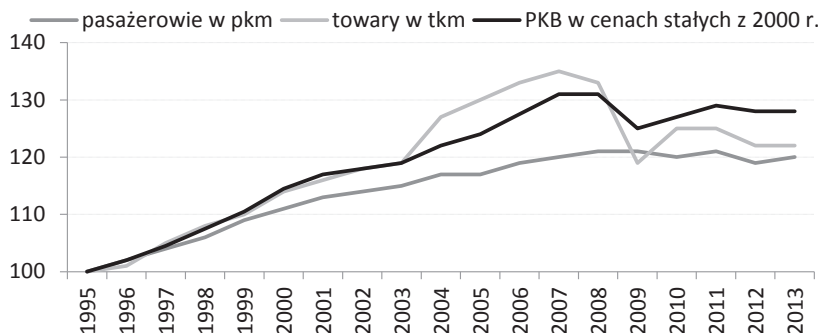


Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostatu

Zaobserwować można pozytywną dodatnią zależność między wzrostem PKB a rozwojem zapotrzebowania na transport. Taką relację przedstawiono na rysunku 5. O ile korelacja w latach 1995–2003 była bardzo silna, to w późniejszych latach można

zauważyć jej osłabienie. Niemniej jednak wyraźnie widać zależność między wzrostem gospodarczym, a tym samym rozwojem społeczno-gospodarczym, a rozwojem transportu, w szczególności towarowego.

Rysunek 5. Rozwój transportu w EU-28 w odniesieniu do pasażerów i towarów oraz dynamika PKB w latach 1995–2013 (rok 1995 = 100%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Komisja Europejska (2015) i Eurostat.

W 2008 roku nastąpił kryzys gospodarczy. W latach 2008–2009 widoczny był spadek PKB, który z kolei negatywnie wpłynął na zapotrzebowanie na transport.

Na spadek zapotrzebowania na transport wpłynęła dekarbonizacja, czyli stopniowe przestawianie się gospodarek na energię z odnawialnych źródeł oraz zyskiwanie na znaczeniu gałęzi opartych na kapitale, wiedzy i nowoczesnych technologiach. Towary wysoko przetworzone charakteryzują się wysoką wartością jednostkową przeważnie połączoną z niską masą i objętością.

Podsumowanie

Transport jest nieodłącznie powiązany z działalnością człowieka i stanowi determinantę rozwoju społeczno-gospodarczego. Polityka transportowa Unii Europejskiej wyznacza sobie ambitne cele w zakresie ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju transportu. Dane statystyczne świadczą o pozytywnym trendzie dla środowiska, zrównoważonego rozwoju transportu i rozwoju społecznego w krajach członkowskich. Corocznie notuje się mniejsze zanieczyszczenie środowiska na sku-

tek działalności transportowej przy jednoczesnym rozwoju transportu i rozwoju gospodarczym w Unii Europejskiej. Rozwój zapotrzebowania na transport po kryzysie gospodarczym, który wybuchł w latach 2008–2009, ma jednak znacznie mniejszą dynamikę niż w latach wcześniejszych. Na ograniczenie zapotrzebowania na transport wpłynęło przestawianie się gospodarek europejskich na energię z odnawialnych źródeł oraz zyskiwanie na znaczeniu gałęzi opartych na kapitale, wiedzy i nowoczesnych technologiach.

Literatura

- Brach, J. (2012). *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw międzynarodowego drogowego transportu ładunków*. Wrocław: Wyd. UE we Wrocławiu.
- Button, K. (1994). *Transport Economics*. Cambridge: Elgar.
- ECTM (1989). *Environment and Transport Infrastructures*. Za: K. Wojewódzka-Król, R. Rolbiecki (2008). *Infrastruktura transportu*. Gdańsk: Wyd. UG.
- Grzywacz, W., Burnewicz, J. (1989). *Ekonomika transportu*. Warszawa: WKiŁ.
- Harris J.M. (red.). (2001). *A Survey of Sustainable Development, Social and Economic Dimensions*. Washington, Covelo, London: Island Press.
- Hryniewicz, J.T. (2000). Endo- i egzogenne czynniki rozwoju gospodarczego gmin i regionów. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2, 2, 53–77.
- Komisja Europejska (2011). *Biała Księga Transportu, COM(2011) 144*. Luksemburg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej. Pobrane z: http://ec.europa.eu/transport/themes/strategies/doc/2011_white_paper/white-paper-illustrated-brochure_pl.pdf (20.03.2016).
- Komisja Europejska (2015). *EU Transport in Figures. Statistical Pocketbook 2015*. Luksemburg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej. Pobrane z: http://ec.europa.eu/transport/facts-fundings/statistics/pocketbook-2015_en.htm (20.03.2016)
- Komisja Europejska. Dyrekcja Generalna ds. Komunikacji Społecznej Dział Informacji dla Obywateli (2014a). *Transport – Zrozumieć politykę Unii Europejskiej*. Luksemburg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej. Pobrane z: http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/pl/transport_pl.pdf (17.02.2016).
- Komisja Europejska. Dyrekcja Generalna ds. Komunikacji Społecznej Dział Informacji dla Obywateli (2014b). *Zrozumieć politykę Unii Europejskiej – działania w dziedzinie klimatu*. Luksemburg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej. Pobrane z: http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/pl/climate_action_pl.pdf (20.02.2016).

- Komisja Wspólnot Europejskich (2006). Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Logistyka transportu towarowego w Europie; Klucz do zrównoważonej mobilności*. COM(2006) 336 wersja ostateczna. Bruksela. Pobrane z: [http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com\(2006\)0336_/com_com\(2006\)0336_pl.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com(2006)0336_/com_com(2006)0336_pl.pdf) (20.02.2016).
- Mindur, M. (2009). Efektywny transport czynnikiem wzrostu konkurencyjności gospodarki narodowej. W: M. Michałowska (red.), *Efektywny transport – konkurencyjna gospodarka* (s. 37–48). Katowice: Wyd. AE w Katowicach.
- Parlament Europejski (2015). Śródkresowy przegląd Białej Księgi w sprawie transportu. *Posiedzenia plenarne – 3/9/2015*. Pobrane z: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2015/565895/EPRS_ATA\(2015\)565895_PL.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2015/565895/EPRS_ATA(2015)565895_PL.pdf) (19.02.2016).
- Rydzikowski W., Wojewódzka-Król, K. (2009). *Transport. Problemy transportu w rozszerzonej UE*. Warszawa: PWN.
- Thomas, M. (2015). *Polityka transportowa: informacje ogólne*. Parlament Europejski, Dokumenty informacyjne o Unii Europejskiej. Pobrane z: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/pl/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.6.1.html (19.02.2016).
- Wronka, J. (1995). Koszty zewnętrzne transportu lądowego w Polsce. W: W. Januszkiewicz (red.), *Wspólna Europa. Szanse i zagrożenia dla transportu*. TRANS'95, Kolegium Gospodarki Światowej. Warszawa: PWE.

SUSTAINABLE TRANSPORT DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN UNION AND SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract

The article discusses the sustainable development of transport in the European Union which bases on two foundations. The first is to influence the economic development through fair prices and efficient mobility of goods and people. The second is to impact on social development by reducing congestion and negative externalities of transport as pollution, noise, climate change and environmental damage. Statistical data confirm the reduction of pollution from transport, reduction of transport intensity of the European economy and the return of

the European economy and transport demand (to a lesser extent) to growth path after the economic crisis erupted in 2008–2009.

Keywords: sustainable transport development, transport policy of the European Union, socio-economic development, transportation

JEL code: O18



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-21

Barbara Wieliczko*

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
Państwowy Instytut Badawczy

JAKI MECHANIZM REDUKCJI EMISJI GAZÓW CIEPLARNIANYCH ZASTOSOWAĆ W ODNIESIENIU DO ROLNICTWA UNII EUROPEJSKIEJ?

Streszczenie

Rolnictwo jest głównym emitentem gazów cieplarnianych innych niż CO₂. W związku z tym także i ten sektor unijnej gospodarki zostanie w najbliższych latach objęty rozwiązaniami mającymi na celu ograniczenie tych emisji. Celem artykułu jest przedstawienie skali i charakteru emisji gazów cieplarnianych w rolnictwie Unii Europejskiej oraz ocena, jaki mechanizm redukcji emisji tych gazów byłby najwłaściwszy, biorąc pod uwagę specyfikę sektora rolnego. Badanie opiera się na metaanalizie wyników różnych badań z zakresu redukcji emisji zanieczyszczeń. Wyniki pokazują, iż stosowany w odniesieniu do innych sektorów system handlu prawami do emisji wydaje się nie być rozwiązaniem pasującym do całego rolnictwa Unii Europejskiej. Najwłaściwsze byłoby wprowadzenie zestawu kilku rozwiązań dostosowanych do wielkości i charakteru emisji gazów cieplarnianych danego gospodarstwa rolnego.

Słowa kluczowe: rolnictwo, emisja gazów cieplarnianych, Unia Europejska

* Adres e-mail: Barbara.Wieliczko@ierigz.waw.pl.

Wprowadzenie

Gazy cieplarniane obejmują różne gazy generowane przez wszystkie sektory gospodarki, w tym także rolnictwo. Od 2005 roku sektory będące kluczowymi emitentami gazów cieplarnianych w Unii Europejskiej są objęte systemem handlu uprawnieniami do emisji¹, jednak rolnictwo, podobnie jak transport, nie zostało objęte tym systemem. Komisja Europejska w planie prac na 2016 roku zapowiedziała przedstawienie projektu regulacji zawierającej rozwiązania odnoszące się do „wspólnego wysiłku redukcyjnego dla sektorów nieobjętych systemem handlu uprawnieniami do emisji” (Komisja Europejska, 2015)².

Celem artykułu jest przedstawienie problemu wyboru mechanizmu włączenia rolnictwa do ograniczania emisji gazów cieplarnianych. Opracowanie opiera się na analizie wyników innych badań dotyczących skali i charakteru emisji gazów cieplarnianych oraz mechanizmów służących nakłonieniu emitentów takich gazów do redukcji generowanego ich poziomu. W pierwszej części artykułu zaprezentowano problem emisji gazów cieplarnianych w rolnictwie Unii Europejskiej, zaś w drugiej części omówiono system stosowany w Unii do redukcji emisji w innych sektorach gospodarki oraz wybrane alternatywne rozwiązania mogące mieć zastosowanie w rolnictwie.

1. Emisja gazów cieplarnianych w rolnictwie Unii Europejskiej

Rolnictwo emituje różne gazy cieplarniane, jednak głównie inne niż CO₂, który jest najpowszechniej emitowanym przez gospodarkę gazem prowadzącym do zmian klimatu. Sektor rolny jest przede wszystkim emitentem metanu (CH₄) wytwarzanego przez zwierzęta. Poza CH₄ rolnictwo generuje również znaczne ilości tlenku diazotu (N₂O), który uwalnia się podczas nawożenia gleby sztucznymi nawozami azotowymi oraz w czasie rozkładania się odchodów zwierząt³. Rolnictwo Unii Europejskiej

¹ Systemy handlu prawami do emisjami określane są jako systemy „ograniczaj i handluj” (*cap-and-trade*).

² Komisja Europejska przeprowadziła w 2015 r. konsultacje społeczne na temat emisji gazów cieplarnianych w rolnictwie. Ich szczegóły i wyniki znajdują się na stronie: http://ec.europa.eu/clima/consultations/articles/0026_en.htm (14.10.2016).

³ Należy zaznaczyć, że zgodnie z nomenklaturą określoną przez Intergovernmental Panel for Climate Change gazy cieplarniane emitowane przez maszyny i urządzenia wykorzystywane w rolnic-

odpowiada za około 10,1% gazów cieplarnianych emitowanych przez Wspólnotę. Szacuje się, iż 58% rolniczej emisji gazów cieplarnianych to N_2O , a pozostałe 42% to CH_4 (Fellmann i in., 2015, s. 17). Poziom rolniczych emisji ma w poszczególnych krajach Unii różny udział w strukturze emisji gazów cieplarnianych. Najwyższy odnotowano w Irlandii (30,8%), zaś najniższy na Malcie (2,3%) (Fellmann i in., 2015, s. 19). Widoczny jest trend spadkowy w poziomie emisji gazów cieplarnianych generowanych przez unijne rolnictwo, co wynika przede wszystkim ze wzrostu produktywności i spadku pogłowia bydła, jak również wdrażania praktyk rolniczych prowadzących do ograniczenia negatywnego oddziaływania sektora na środowisko (Dominguez i in., 2012, s. 30).

Poziom emisji gazów cieplarnianych w rolnictwie zależy przede wszystkim od typu prowadzonej działalności rolniczej. Generalnie produkcja zwierzęca odpowiada za znacznie większe emisje zanieczyszczeń powietrza niż produkcja roślinna. Jednak występują znaczne różnice między poszczególnymi gatunkami zwierząt. Najwięcej metanu produkuje bydło i owce, a znacznie mniej konie czy świnię. Wpływ na skalę emisji metanu ma nie tylko gatunek zwierzęcia, ale także wiek czy rodzaj otrzymywanej paszy. Natomiast naturalne nawozy generują zarówno metan, jak i diazot. W przypadku gleb użytkowanych rolniczo mamy do czynienia z naturalnymi procesami zwiększania i spadku zawartości azotu oraz nawożenia przez człowieka. Procesy te prowadzą do wzrostu poziomu emitowanego N_2O . W Unii Europejskiej ponad połowę emisji gazów cieplarnianych w rolnictwie powodują gleby użytkowane rolniczo (52% emisji w ekwiwalencie CO_2), kolejne 32% stanowią emisje związane z fermentacją jelitową, 15% przypada na gospodarkę nawozem naturalnym, a 1% to uprawa ryżu (Fellmann i in., 2015, s. 23).

Zmniejszenie poziomu emitowanych gazów cieplarnianych może być osiągnięte na wiele sposobów przy jednoczesnym utrzymaniu skali produkcji rolnej. Wśród możliwych działań znajdują się zmiany dotyczące: sposobu prowadzenia upraw, zarządzania trwałymi użytkami zielonymi, sposobu prowadzenia chowu i hodowli zwierząt oraz utylizacji ich odchodów.

twie nie są uwzględniane jako emisje pochodzące z rolnictwa, ale są włączone do kategorii „energia”, zaś produkcja pasz i nawozów dla rolnictwa do kategorii „procesy przemysłowe” (IPCC, 2006). Jednak w wielu badaniach nad ograniczaniem negatywnego wpływu rolnictwa na środowisko uwzględnia się również i te elementy, np. (McLeod, Eory, Gruère, Lankoski, 2015, s. 7).

2. System handlu prawami do emisji czy specjalne rozwiązanie dla rolnictwa?

Wśród możliwych mechanizmów wprowadzania działań służących ograniczeniu emisji gazów cieplarnianych w rolnictwie znajdują się między innymi: działania informacyjne i edukacyjne, samoregulacja sektora, stworzenie rynku handlu emisjami, opodatkowanie emisji, wdrożenie systemu kwotowania emisji, wprowadzenie regulacji dotyczących praktyk rolniczych czy subsydia. Każda z tych metod ma swoje wady i zalety. W odniesieniu do rolnictwa Unii Europejskiej przy wyborze mechanizmu zmniejszania emisji gazów szczególnie istotne wydaje się uwzględnienie dwóch kwestii – zróżnicowania produkcji rolnej oraz liczby podmiotów prowadzących działalność rolniczą.

Pierwszym rozwiązaniem, które należy rozważyć, jest zastosowanie systemu handlu prawami do emisji na wzór tego już funkcjonującego w Unii Europejskiej. Europejski System Handlu Emisjami (European Trading System – ETS) to pierwszy międzynarodowy system handlu emisjami wdrażany etapami od 2005 roku. Jego celem jest redukcja emisji zanieczyszczeń o 21% do roku 2020 w stosunku do poziomu emisji z 2005 roku (European Commission, 2015b, s. 12). System obejmuje 50% unijnych emisji gazów cieplarnianych, czyli ponad 12 tys. podmiotów⁴, które mogą między sobą dokonywać obrotu uprawnieniami do emisji i mają możliwość korzystania w tym celu z pośrednictwa aukcji. Możliwe jest również zachowanie niewykorzystanych uprawnień do późniejszego użycia.

System handlu prawami do emisji to rozwiązanie, którego główną zaletą jest pozostawienie podmiotom objętym tym systemem swobody w podejmowaniu decyzji o tym, czy, kiedy oraz w jaki sposób i w jakim tempie dokonają ograniczeń w wielkości emitowanych przez siebie zanieczyszczeń. Z tego względu rozwiązanie to zapewnia brak gwałtownych zmian w poziomie podaży sektorów nim objętych, co jest szczególnie ważne w przypadku rolnictwa produkującego żywność. Jednocześnie jednak wdrożenie takiego systemu jest czasochłonne i kosztowne. Co więcej, system wymaga od jego uczestników wiedzy o sposobie handlu prawami do emisji i ewentualnego zaangażowania w zakup lub sprzedaż tych praw. Tym samym jest to rozwiązanie, którego wdrożenie może być trudne w przypadku sektora

⁴ W systemie uczestniczy 31 państw. Poza państwami UE-28 są to Norwegia, Islandia i Szwajcaria.

o bardzo dużej liczbie podmiotów o różnym poziomie emisji. Liczba gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej wynosi około 12 mln, czyli tysiąc razy więcej niż liczba obecnych uczestników ETS.

Ponadto wyniki dotychczasowych badań na temat funkcjonowania ETS nie zachęcają do skorzystania z tego rozwiązania. Szacuje się, że spadek emisji CO₂ jest stosunkowo niewielki i wynosi jedynie około 2–4% zanieczyszczeń objętych systemem (Laing, Sato, Grubb, Comberti, 2014). Jednocześnie wpływ na podejmowanie działań inwestycyjnych mających na celu ograniczenie poziomu emisji gazów cieplarnianych jest niewielki, na co wskazują badania przywołane w publikacji Lainga Sato, Grubba i Comberti (2014), choć wyniki różnią się w zależności od badania.

Innym rozwiązaniem jest nałożenie na rolnictwo określonych wymogów co do wielkości emisji gazów cieplarnianych. Wyniki analizy różnych scenariuszy skali redukcji emisji gazów cieplarnianych generowanych przez rolnictwo przeprowadzone przez Fellmanna i in. (2015) wskazują, iż konieczność ograniczenia emisji dotknie w odmiennym stopniu poszczególne typy gospodarstw rolnych. Najbardziej odczują to gospodarstwa specjalizujące się w hodowli bydła. Jednocześnie jednak poziom dochodów większości rolników wzrósłby. Wyjątkiem byłoby między innymi producenci z Irlandii.

Nakładając jakiegokolwiek ograniczenia czy wymogi dotyczące emisji gazów cieplarnianych, należy jednak mieć na uwadze skalę zanieczyszczeń generowanych przez poszczególne gospodarstwa. W związku z tym procedura wdrożenia systemu ograniczenia emisji gazów w rolnictwie powinna uwzględniać następujące elementy: identyfikację gospodarstw emitujących najwięcej gazów cieplarnianych, określenie najlepszych rozwiązań służących ograniczeniu emisji gazów przez te gospodarstwa, wybór najlepszych rozwiązań z punktu widzenia ich efektywności kosztowej (Franks, Hadingham, 2012, s. 727).

Kolejną kwestią jest dostęp do wiedzy na temat sposobów ograniczania emisji gazów. Warto także zwrócić uwagę na to, iż ograniczenie emisji gazów cieplarnianych może pozytywnie wpływać na wyniki ekonomiczne gospodarstwa. Wskazują na to między innymi rezultaty badań dotyczących gospodarstw rolnych specjalizujących się w uprawach polowych przeprowadzone przez Zielińskiego (2016). Jednak autor ten zauważa, że ograniczanie emisji zanieczyszczeń do atmosfery tylko do pewnej granicy dodatnio wpływa na wyniki ekonomiczne i rozwój gospodarstwa,

zaś powyżej tej granicy cele ekonomiczne i środowiskowe przestają być komplementarne względem siebie.

Mając na uwadze ograniczenia i uwarunkowania dotyczące emisji gazów cieplarnianych w niezwykle zróżnicowanym rolnictwie Unii Europejskiej, należy poszukać mechanizmu redukcji tych emisji, który mógłby być wdrożony w całym sektorze rolnym. Wydaje się, że najprostszym tego typu rozwiązaniem jest powiązanie wymogów odnoszących się do ograniczenia emisji z płatnościami bezpośrednimi, które są jedynym działaniem Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) obejmującym cały unijny sektor rolny.

Tego typu rozwiązanie nie byłoby niczym nowym, jeśli chodzi o powiązanie płatności bezpośrednich z określonymi wymogami dotyczącymi ochrony środowiska. Płatności bezpośrednie są od dłuższego czasu powiązane z tak zwanymi wymogami wzajemnej zgodności, z których wiele dotyczy ochrony środowiska, zaś od ostatniej reformy WPR wypłata części środków uzależniona jest od spełnienia określonych wymogów odnoszących się do sposobu produkcji i wykorzystania posiadanych użytków rolnych, czyli tak zwanego zazielenienia płatności. Ma ono formę płatności z tytułu praktyk rolniczych korzystnych dla klimatu i środowiska. Artykuł 43 rozporządzenia UE nr 1307/2013 określa, jakie są to praktyki, a poszczególne państwa członkowskie miały na mocy tego rozporządzenia również możliwość określenia, które inne praktyki rolnicze można uznać za równoważne. Wybrane praktyki i sposób wdrożenia zazielenienia są często krytykowane, gdyż uznaje się, iż ostateczny kształt wymogów został rozmyty w stosunku do pierwotnej propozycji Komisji Europejskiej, a ich wpływ na faktyczny stan środowiska będzie niedostrzegalny (Erjavec, Lovec, Erjavec, 2015). Jednak nie oznacza to, że niemożliwe jest wprowadzenie efektywnego systemu ograniczania emisji gazów cieplarnianych w rolnictwie na podstawie wymogów powiązanych z płatnościami bezpośrednimi. Może to być zresztą pierwszy krok do wprowadzenia w przyszłości rynkowych mechanizmów redukcji emisji zanieczyszczeń w odniesieniu do największych emitentów.

Jak wskazują badania między innymi Pizera (1999), najlepszą metodą redukcji gazów cieplarnianych jest wdrożenie podatku od wprowadzanych do atmosfery zanieczyszczeń, jednak to rozwiązanie nie jest możliwe do wprowadzenia w Unii Europejskiej ani w odniesieniu do rolnictwa, ani żadnego innego sektora z uwagi na konieczność jednomyslności państw członkowskich wymaganej przy decyzjach z zakresu polityki fiskalnej. Za korzystniejsze niż nakazy i kontrole uważa się także

rozwiązania rynkowe (Bakam, Balana, Matthews, 2012, s. 33), które wymagają jednak znacznego zaangażowania objętych nimi podmiotów w zapoznanie się z mechanizmami funkcjonowania tego typu rozwiązań, na co potrzeba czasu i odpowiednio przygotowanej kampanii informacyjnej. Należy również uwzględnić fakt, iż koszty transakcyjne związane na przykład z handlem prawami do emisji dotyczą nie danej ilości emitowanych gazów, lecz są ponoszone przez dane gospodarstwo rolne. Taki system jest znacznie kosztowniejszy dla małych podmiotów o niewielkim celu redukcyjnym (Bakam i in., 2012, s. 43).

Podsumowanie

Istnieje wiele innych mechanizmów ograniczania emisji, które mogą być zastosowane w rolnictwie, jednak należy pamiętać o tym, iż nie wszystkie metody, co do których istnieją techniczne możliwości wdrożenia, są możliwe do realizacji pod względem efektywności realizacji i/lub decyzji o charakterze politycznym, na które wpływają różnorakie czynniki.

Ponadto należy mieć na uwadze fakt, iż wdrożenie któregośkolwiek z nich obarczone jest dużą niepewnością co do rzeczywistych skutków. Chodzi przede wszystkim o efekt wycieku i przesunięcia emisji zanieczyszczeń, które są trudne do prognozowania. Dodatkowym utrudnieniem jest zróżnicowanie sektora rolnego wymuszające stosowanie kombinacje różnych działań, co prowadzi do konieczności badania wzajemnych relacji między wdrażanymi instrumentami.

Dokonując oceny różnych metod ograniczania emisji gazów cieplarnianych przez unijne rolnictwo, należy także dokonać analizy ewentualnego zróżnicowania regionalnego kosztów redukcji tych emisji. Najczęściej stosowaną metodą jest tutaj analiza krzywej marginalnych kosztów obniżania emisji (*marginal abatement cost curve* – MACC) (Eory i in., 2013, s. 55). W przypadku znaczących różnic w poziomie kosztów redukcji należy uwzględnić to w tworzeniu mechanizmu redukcji emisji gazów.

Podsumowując, należy podkreślić, że mając na uwadze wprowadzone w ramach ostatniej reformy WPR tak zwane zazielenienie płatności bezpośrednich, za najlepszy pod względem polityczno-organizacyjnych możliwości wdrożenia należy uznać mechanizm redukcji emisji zanieczyszczeń powiązany z uzyskiwaniem płatności bezpośrednich. Jest to tym łatwiejsze do zrealizowania, że wniosek po płat-

ność zawiera wiele informacji pozwalających oszacować zakres emisji gazów cieplarnianych generowanych przez dane gospodarstwo. Rozwiązanie to ma ponadto dodatkową zaletę w postaci zachęcenia rolników do uwzględniania kwestii emisji zanieczyszczeń w swojej działalności rolniczej.

Literatura

- Bakam, I., Balana, B.B., Matthews, R. (2012). Cost-Effectiveness Analysis of Policy Instruments for Greenhouse Gas Emission Mitigation in the Agricultural Sector. *Journal of Environmental Management*, 112, 33–44.
- Domínguez, I.P., Fellmann, T., Witzke, H.-P., Jansson, T., Oudendag, D., Gocht, A., Verhoog, D. (2012). *Agricultural GHG Emissions in the EU: An Exploratory Economic Assessment of Mitigation Policy Options*. Luxemburg: Publications Office of the European Commission.
- Eory, V., Topp, C., Moran, D. (2013). Multiple-Pollutant Cost-Effectiveness of Greenhouse Gas Mitigation Measures in the UK Agriculture. *Environmental Science & Policy*, 27, 55–67.
- Erjavec, E., Lovec, M., Erjavec, K. (2015). From “Greening” to “Greenwash”: The Drivers of the CAP “Reform”. W: J. Swinnen (red.), *The Political Economy of the 2014–2020 Common Agricultural Policy an Imperfect Storm* (s. 215–276). London: Rowman and Littlefield International.
- European Commission (2015a). *Consultation on Addressing Greenhouse Gas Emissions from Agriculture and LULUCF in the Context of the 2030 EU Climate and Energy Framework*. Pobrane z: http://ec.europa.eu/clima/consultations/articles/0026_en.htm (10.05.2016).
- European Commission (2015b). *EU ETS Handbook*. Brussels.
- Fellmann, T., Van Doorslaer, B., Witzke, P., Huck, I., Weiss, F., Salputra, G., Jansson, T., Drabik, D., Leip, A. (2015). *An Economic Assessment of GHG Mitigation Policy Options for EU Agriculture*. Luxemburg: Publications Office of the European Commission.
- Franks, J.R., Hadingham, B. (2012). Reducing Greenhouse Gas Emissions from Agriculture: Avoiding Trivial Solutions to a Global Problem. *Land Use Policy*, 29, 727–736.
- IPCC (2006). *2006 IPCC Guidelines for National Greenhouse Gas Inventories*. Pobrane z: <http://www.ipcc-nggip.iges.or.jp/public/2006gl/index.html> (10.05.2016).
- Komisja Europejska (2015). *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Program prac Komisji na 2016 r. Czas na nieprzeciętne działania*. COM(2015) 610 final.

- Laing, T., Sato, M., Grubb, M., Comberti, C. (2014). The Effects and Side-Effects of the EU Emissions Trading Scheme. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change*, 5, 4, 509–519.
- MacLeod, M., Eory, V., Gruère, G., Lankoski, J. (2015). Cost-Effectiveness of Greenhouse Gas Mitigation Measures for Agriculture: A Literature Review. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*, 89.
- Pizer, W.A. (1999). The Optimal Choice of Climate Change Policy in the Presence of Uncertainty. *Resource and Energy Economics*, 21, 3–4, 255–287.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013 z 17.12.2013 ustanawiające przepisy dotyczące płatności bezpośrednich dla rolników na podstawie systemów wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 637/2008 i rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009. Dz.U. UE L 347.
- Zieliński, M. (2016). *Emisja gazów cieplarnianych a wyniki ekonomiczne gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.

WHAT MECHANISM LEADING TO REDUCTION OF GREENHOUSE GAS EMISSIONS SHOULD BE APPLIED IN THE CASE OF THE EU AGRICULTURE?

Abstract

Agriculture is the main emitter of greenhouse gases other than CO₂. Therefore in the coming years also this sector is planned to be included in the effort of reducing GHG emissions. This paper is aimed at presenting the scale and specificity of GHG emissions in the EU agriculture and at assessing which mechanism of reduction of GHG emissions would be the best suited to agriculture taking into account its specific features. The study is based on meta-analysis of the results of a number of studies related to reduction of GHG emissions. The results show that the European Trading System applied to other sectors seems not to be a suitable solution for the whole EU agriculture. The best solution would be to apply a set of several measures adjusted to the size and character of GHG emissions of a given farm.

Keywords: agriculture, greenhouse gas emissions, European Union

JEL codes: Q52, Q53, Q10



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-22

Julia Włodarczyk*

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

AGGREGATE RELATIVE DEPRIVATION AND MACROECONOMIC IMBALANCES IN THE EURO AREA – A FIRST LOOK¹

Abstract

This paper puts the problem of macroeconomic imbalances in the euro area in an unconventional perspective, focusing on more intense interpersonal income comparisons between individuals from different euro area countries after introduction of a common currency. Costs and benefits of monetary integration (associated with more intense income comparisons) are expressed in terms of aggregate relative deprivation (*ARD*). It is demonstrated empirically that for 12 euro area countries greater cumulative costs of monetary integration expressed in *ARD* terms (“*ARD* losses”) in the euro area are positively correlated with greater cumulative increase in the general price level, in the unemployment rate and greater budgetary deficits. No statistically significant relationship was found for appreciation of the real effective exchange rate, nor current account deficits.

Keywords: aggregate relative deprivation, income comparisons, macroeconomic imbalances, inflation, unemployment

* E-mail adres: julia.wlodarczyk@ue.katowice.pl.

¹ This research project was funded by the National Science Centre (grant number DEC-2013/09/D/HS4/01157).

Introduction

There is a growing body of literature documenting macroeconomic imbalances in the euro area. From the point of view of adjustment processes accompanying economic convergence, countries characterized by lower levels of income per capita and lower productivity are expected to observe inflow of foreign capital, higher wage demand, accelerating inflation, appreciation of the real exchange rate, loss of international competitiveness, current account deficits and presumably budgetary deficits. It is also argued that alternatives to the economic convergence hypothesis should be taken into account and that behavioral considerations can accompany analysis of economic fundamentals (cf. e.g. Holinski, Kool, Muysken, 2010). It is worth emphasizing that increased wage pressure, occurring especially in countries with relatively low levels of income per capita, may result from wage transparency achieved within the monetary union. As Clark & Senik (2010) demonstrated, income comparisons are important for three quarters of Europeans. This justifies augmenting traditional analyses of macroeconomic imbalances to include such concepts like relative deprivation which is a measure of stress resulting from interpersonal income comparisons.

This paper focuses on relationships between costs of monetary integration expressed in aggregate relative deprivation terms and macroeconomic imbalances observed by 12 European countries that adopted the euro in 1999–2001. This paper has empirical character and does not seek to understand the channels through which aggregate relative deprivation (*ARD*) might influence the evolution of macroeconomic imbalances in the euro area member states.

As it is likely that macroeconomic effects of individual feelings of relative deprivation associated with increased scale of income comparisons cannot be observed in the short term, this paper analyzes cumulative changes in the price level, real effective exchange rate and unemployment rate, as well as sums of budgetary deficits/surpluses and current account deficits/surpluses calculated since the adoption of the euro.

On the basis of Eurostat (2016) data it is demonstrated empirically that in euro area greater cumulative costs of monetary integration expressed in *ARD* terms (“*ARD* losses”) are positively correlated with greater cumulative increase in the general price level, greater cumulative increase in the unemployment rate and greater sums of budgetary deficits. However, no statistically significant relationship was found

for cumulative appreciation of the real effective exchange rate, nor sums of current account deficits.

The paper is organized as follows. Subsequent sections explain how to measure costs of monetary integration expressed in *ARD* terms, and present data and methodology. Then, the impact of “*ARD* losses” on selected variables depicting macroeconomic imbalances is estimated. Final section concludes.

1. Measuring the costs and benefits of European monetary integration in *ARD* terms

Considerations conducted in this paper are based on Stark & Włodarczyk (2015). Accordingly, aggregate relative deprivation (*ARD*) is calculated as the sum of the levels of stress resulting from income-based comparisons experienced by all the individuals in a particular euro area member country or in the euro area as a composite entity, following the equation:

$$ARD = \sum_{i=1}^{n-1} RD(x_i) = \sum_{i=1}^{n-1} [1 - F(x_i)] \cdot E(x - x_i | x > x_i) \quad (1)$$

where $RD(x_i)$ is the relative deprivation experienced by individual i , $F(x_i)$ is the fraction of those in a population of n members whose incomes are smaller than or equal to x_i , and $E(x - x_i | x > x_i)$ is the mean excess income.

This paper refers to an ideal situation of perfect wage transparency in which every individual used to conduct within-country income comparisons until the day of adoption of the euro and then started to compare himself with all the other individuals from the euro area. In reality, values of aggregate relative deprivation should be lower than obtained results and depend on individual perceptions of reference groups.

Stark & Włodarczyk (2015) assumed that “*ARD* gains (losses)” occur when the values of *ARD* calculated for a given country as a member of the euro area (including within-area comparisons) are lower (greater) than hypothetical values of *ARD* calculated for each country separately (allowing for within-country comparisons only). They demonstrate that the distribution of the costs and benefits from monetary integration (evaluated in terms of *ARD*) is uneven and that the sum of “*ARD* losses” is greater than the sum of “*ARD* gains”. In general, monetary integration is

ARD-detrimental for individuals from low-income countries who start to observe more individuals with higher incomes from other countries.

This paper is based on the assumption that “*ARD* gains” and “*ARD* losses” can be summed up exactly in the same way as budget surpluses and deficits accumulate over time. Thus cumulative costs and benefits of joining the euro area in terms of *ARD* are understood as the sum of differences between hypothetical value of *ARD* without adopting the euro and *ARD* in the monetary union. Therefore, cumulative “*ARD* gains” (hereafter *CARDG*) for country *j* are calculated as:

$$CARDG^j = \sum_{t=0}^{t=n} (ARD^j_{within-country} - ARD^j_{within-EMU}) \quad (2)$$

If $CARDG > 0$, a country experiences net gains from monetary integration in terms of *ARD*, but if $CARDG < 0$, a country incurs a net loss during the period of analysis.

2. Data and methodology

From a macroeconomic perspective, aggregate relative deprivation can be calculated as:

$$ARD = G \cdot n \cdot \bar{x} \quad (3)$$

where *G* stands for the Gini coefficient, *n* is the population size, and \bar{x} represents a measure of mean income. Therefore, data on the Gini coefficient of equivalized disposable income, on population size as of January 1 of each analyzed year, and on two measures of mean income: nominal GDP per capita (hereafter GDPPC) and GDP per capita in Purchasing Power Standards (hereafter GDPPPS) for 12 European countries that adopted the euro in 1999–2001 were extracted from the Eurostat Statistics Database (2016)². Consequently, two alternative variables measuring cumulative

² In fact, Eurostat does not provide data on the Gini coefficient for the euro area as a composite entity on account of its changing composition. Therefore, extracted data were used to reconstruct income vectors of each member country and the euro area as a whole (to obtain comparable results) on the basis of equation (1). For details and assumptions underlying this procedure see Stark & Włodarczyk (2015).

costs and benefits of joining the euro area in terms of *ARD* are obtained (CARDG_GD-PPC and CARDG_GDPPPS, respectively).

Other variables used in regressions (either as measures of macroeconomic imbalances or control variables) are also obtained on the basis of data extracted from the Eurostat Statistics Database (2016) and include:

- a) HICP – an index of cumulative increase in the general price level calculated on the basis of annual average of all-items HICP (the year of euro adoption = 100);
- b) REER – an index of cumulative increase in the real effective exchange rate deflated by unit labour costs in the total economy calculated for 37 trading partners (the year of euro adoption = 100);
- c) CA – a sum of current account deficits/surpluses since the euro adoption calculated for unadjusted data covering all countries of the world (in billions of euro);
- d) UNEMP – an increase in the unemployment rate between the year of euro adoption and 2014 (in percentage points);
- e) BUDG – a sum of general government budget deficits/surpluses since the euro adoption (in billions of euro);
- f) PAST_INFL – an average of all-items HICP during a three-year period preceding euro adoption (as percentage);
- g) PAST_GOV_BOND – an average of long-term government bond yields during a three-year period preceding euro adoption (as percentage);
- h) GDPPC_0 – gross domestic product per capita at market prices during the year of euro adoption (in thousands of euro);
- i) GDP – an index of cumulative increase in the gross domestic product at market prices (the year of euro adoption = 100);
- j) REAL_PROD – an index of cumulative increase in the real labour productivity per hour worked (the year of euro adoption = 100);
- k) LAB_COSTS – an absolute increase in the total labour costs between the year 2000 and 2014 (in euro);
- l) LAB_COSTS_REL – a relative increase in the total labour costs between the year 2000 and 2014.

Availability of data restricts time period of analysis to 1999–2014 (only variable CA is based on the period 1999–2013). In case of Greece which adopted the euro

in 2001, variables are provided for the period 2001–2014. In case of Luxembourg some missing data are extrapolated. Summary statistics of variables discussed above are reported in table 1.

Table 1. Summary statistics of analyzed data

Variable	Mean	Median	Minimum	Maximum	Standard deviation
CARDG_GDPPC	-1,596	2,401	-27,140	15,047	11,830
CARDG_GDPPPS	-0,624	0,574	-10,278	11,097	6,085
HICP	137,098	136,740	127,586	147,252	5,638
REER	108,356	108,982	93,493	128,602	9,229
CA	76,563	11,664	-670,189	1599,130	554,028
UNEMP	3,842	2,500	-3,600	15,800	5,563
BUDG	-331,790	-158,636	-1098,930	32,900	359,084
PAST_INFL	1,819	1,633	1,100	3,167	0,677
PAST_GOV_BOND	5,775	5,670	4,793	7,050	0,676
GDPPC_0	23,967	24,250	11,700	53,000	10,448
GDP	122,807	122,733	93,728	162,393	18,734
REAL_PROD	116,475	116,364	103,163	146,832	11,405
LAB_COSTS	8,692	9,500	2,700	14,600	3,494
LAB_COSTS_REL	0,437	0,456	0,186	0,651	0,132

Source: Author's elaboration based on Eurostat (2016).

To identify the effects of cumulative costs and benefits of joining the euro area in terms of *ARD* as well as other variables on macroeconomic imbalances in a longer perspective, a following set of cross-sectional regressions is estimated

$$Y = f(\text{CARDG}, X_1, \dots, X_n) \quad (4)$$

where Y , the dependent variable, denotes selected variables depicting macroeconomic imbalances (HICP, REER, CA, UNEMP and BUDG), CARDG stands for cumulative gains and losses of joining the euro area in terms of *ARD* (following equation (2)) for two measures of mean income (CARDG_GDPPC and CARDG_GDPPPS), while X_i represent control variables. To estimate the model OLS regressions are used.

3. Results

Main estimation results are reported in table 2. The estimated coefficients of cumulative gains of joining the euro area in terms of *ARD* calculated for two measures of mean income are negative and statistically significant in models 1–3 where the dependent variable is the index of cumulative increase in the general price level. Negative sign means that greater gains (in terms of *ARD*) are associated with smaller increase in the general price level and conversely, countries experiencing social costs of monetary integration are also expected to observe greater increases in the general price level (higher inflation).

This result is in accordance with economic literature and simple intuition. As signaled earlier, already before its introduction the euro was expected to increase wage pressures, especially in euro area countries with relatively low levels of income per capita, because workers and trade unions were likely to translate the wage transparency achieved within the monetary union into higher wage demands. This in turn could mean higher unemployment rate in these countries and higher demand for expenditures from the European Union budget (e.g. Welfens, 1998). Simultaneously, companies from these countries could observe reduced margins (resulting from higher labor costs and lower prices associated with both wage and price transparency) which could have a detrimental impact on their competitiveness and might lead to appreciation of the real effective exchange rate. In fact, even if the higher wage demand was not satisfied it could be associated with country's decreasing competitiveness, because of lower effort exerted by individuals with lower income, their lower productivity, higher unemployment rate and higher values of Gini coefficient (cf. Akerlof, Yellen, 1990).

Other estimation results confirm at least some of these predictions. Negative and statistically significant coefficient of *CARDG_GDPPC* in model 6 means that greater gains (in terms of *ARD*) are associated with smaller increases in the unemployment rate. On the other hand, countries experiencing social costs of monetary integration are also expected to observe greater increases in the unemployment rate. Positive and statistically significant coefficient of *CARDG_GDPPPS* in model 8 means that greater gains (in terms of *ARD*) are associated with a better fiscal situation, while countries characterized by high costs of monetary integration are much

more likely to experience significant budget deficits. Nevertheless, one has to notice low value of R^2 in model 8.

Table 2. Estimation results of OLS regressions
 [*, **, *** represent respectively the level of significance of 1%, 5% and 10%]

Dependent variable	HICP	HICP	HICP	REER	CA	UNEMP	UNEMP	BUDG
Independent variables	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7	Model 8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
CARDG_GDPPC	-0.418 (0.043) ***	-0.422 (0.053) ***		0.183 (0.118)	26.446 (14.972)	-0.482 (0.155) **		
CARDG_GDPPPS			-0.599 (0.290) *				-0.220 (0.226)	44.261 (22.117) *
HICP							0.961 (0.293) **	25.070 (20.402)
REER					-50.779 (23.238) *			
CA				-0.011 (0.002) ***				
UNEMP								27.762 (24.040)
BUDG		0.001 (0.001)						
PAST_INFL	3.909 (0.973) ***	3.740 (1.153) **	3.773 (2.939)					
PAST_GOV_BOND	-2.620 (0.733) **	-2.407 (0.833) **						
GDPPC_0	0.430 (0.025) ***	0.400 (0.031) ***	0.427 (0.075) ***	0.513 (0.064) ***	27.023 (34.701)	0.302 (0.282)		
GDP		0.022 (0.026)			-3.609 (17.051)	-0.171 (0.194)	-0.175 (0.077) *	
REAL_PROD				-0.408 (0.092) ***	-19.687 (25.114)	0.340 (0.242)	0.414 (0.143) **	
LAB_COSTS			0.121 (0.217)					

1	2	3	4	5	6	7	8	9
LAB_ COSTS_REL	10.753 (1.871) ***	7.845 (3.678) *				-7.837 (14.583)	-19.633 (14.088)	1105.390 (611.225)
R ²	0.98	0.99	0.71	0.87	0.83	0.60	0.78	0.47

Note: In parentheses White's heteroskedasticity-consistent standard errors (variant HC1) are reported.

Source: Author's calculations based on Eurostat (2016).

Coefficients of *CARDG_GDPPC* obtained in model 4 and 5 are not statistically significant, but their values do not contradict the character of expected relationships. One may expect greater gains of joining the euro area in terms of *ARD* to be associated with a depreciation of the real effective exchange rate or an appreciation that is much weaker than in countries experiencing “*ARD* losses”. This explains a close to zero, but positive value of coefficient in model 4. Similarly, one may expect a positive relationship between “*ARD* gains (losses)” and current account surpluses (deficits) as predicted by model 5.

Concluding remarks

According to the Committee on the Study of Economic and Monetary Union (1989), the euro area was expected to bring about a significant increase in economic welfare. However, adequate structural adjustments (as well as highly compatible economic policies, in particular in the fiscal domain) were seen necessary to spread these welfare gains among constituent countries and to avoid persistent macroeconomic imbalances. Otherwise, the overall impact on peripheral regions was expected to be negative. Recent developments in the euro area confirm that these concerns were justified.

This paper puts the problem of macroeconomic imbalances in the euro area in an unconventional perspective, emphasizing the social aspects of circulation of a single currency, including the increase of aggregate relative deprivation as a consequence of more intense income comparisons between individuals from different euro area countries.

This paper demonstrated that the impact of cumulative costs and benefits of adopting the euro in terms of *ARD* on cumulative increase in the general price level

is strong. There are also relatively weak (but statistically significant) relationships between these costs and cumulative increase in the unemployment rate or the sum of general government budget deficits/surpluses since the euro adoption. Nevertheless, there seem to be no statistically significant relationship between cumulative costs and benefits of adopting the euro in terms of *ARD* and cumulative appreciation of the real effective exchange rate, nor the sums of current account deficits/surpluses.

Naturally, these conclusions have a preliminary character and one should take into account significant limitations of the methodology proposed in this paper. Further research could focus on building more comprehensive models, including e.g. more in-depth analyses of country specific patterns and experience of later entrants or on investigating possible channels through which aggregate relative deprivation might influence the evolution of macroeconomic imbalances in the euro area.

References

- Akerlof, G.A., Yellen, J.L. (1990). The Fair-Wage Hypothesis and Unemployment. *Quarterly Journal of Economics*, 105 (2), 255–283.
- Clark, A.E., Senik, C. (2010). Who Compares to Whom? The Anatomy of Income Comparisons in Europe. *The Economic Journal*, 120, 573–594. DOI: 10.1111/J.1468-0297.2010.02359.X.
- Committee on the Study of Economic and Monetary Union (the Delors Committee) (1989). *Report on Economic and Monetary Union in the European Community*.
- Eurostat (2016). Retrieved from: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (30.04.2015).
- Holinski, N., Kool, C., Muysken, J. (2010). *Origins of Persistent Macroeconomic Imbalances in the Euro Area*. Tjalling C. Koopmans Research Institute, Discussion Paper Series no. 10–12. Utrecht School of Economics, Utrecht University.
- Stark, O., Włodarczyk, J. (2015). European Monetary Integration and Aggregate Relative Deprivation: The Dull Side of the Shiny Euro. *Economics and Politics*, 27 (2), 185–203. DOI: 10.1111/ecpo.12059.
- Welfens, P.J.J. (1998). Facing the Euro: Prospects for Growth or Stagnation? *Intereconomics. Review of European Economic Policy*, 33 (3), 112–117.

ZAGREGOWANA RELATYWNA DEPRYWACJA A NIERÓWNOWAGI MAKROEKONOMICZNE W STREFIE EURO – PIERWSZE SPOJRZENIE

Streszczenie

Niniejszy artykuł przedstawia kwestię nierównowag makroekonomicznych w strefie euro w niekonwencjonalnej perspektywie, koncentrując się na zwiększonej intensywności interpersonalnych porównań dochodów między jednostkami z różnych krajów strefy euro po wprowadzeniu wspólnej waluty. Koszty i korzyści z integracji, związane z bardziej intensywnymi porównaniami dochodów, wyrażone są w kategoriach zagregowanej relatywnej deprivacji (*ARD*). Zademonstrowano empirycznie, iż większe koszty integracji monetarnej wyrażone w kategoriach zagregowanej relatywnej deprivacji są pozytywnie skorelowane z przyśpieszonym wzrostem ogólnego poziomu cen, stopy bezrobocia oraz z większymi deficytami budżetowymi. Nie wykazano istotnej statystycznie zależności z aprecjacją realnego efektywnego kursu walutowego ani deficytami w rachunku obrotów bieżących.

Słowa kluczowe: zagregowana relatywna deprivacja, porównania dochodów, nierównowagi makroekonomiczne, inflacja, bezrobocie

JEL codes: F45, D63



DOI: 10.18276/sip.2016.44/3-23

Ewa Zeman-Miszewska*

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

PŁASZCZYZNY WSPÓŁPRACY SAMORZĄDÓW LOKALNYCH Z INNYMI PODMIOTAMI

Streszczenie

Samodzielność samorządów terytorialnych w procesie realizacji nałożonych na nie zadań nie oznacza, że każdy musi realizować je samodzielnie. Osiągnięcie zakładanych celów działania często wymaga umiejętnej współpracy z innymi podmiotami. Znaczenie współpracy z pozostałymi podmiotami zdecydowanie wzrosło wraz z rozpoczęciem przemian ustrojowych. Rozwój gospodarki rynkowej, przekazanie kompetencji i środków, a także odpowiedzialności na rzecz samorządów terytorialnych stały się czynnikami aktywizującymi podejmowanie przez nie wspólnych przedsięwzięć z innymi podmiotami. Opracowanie podejmuje próbę diagnozy dotychczasowego wykorzystania możliwych form i płaszczyzn współpracy samorządów z innymi podmiotami publicznymi i prywatnymi.

Słowa kluczowe: samorzady lokalne, przedsiębiorstwa, organizacje pozarządowe, współpraca

Wprowadzenie

U podstaw współpracy pomiędzy samorządami lokalnymi a innymi podmiotami leżą korzyści wynikające z synergii, wyższe niż suma działań indywidualnych.

* Adres e-mail: e.m.miszewscy@pro.onet.pl.

Współpraca często warunkuje możliwość realizacji konkretnych celów niemożliwych do osiągnięcia samodzielnie przez samorząd. Zwykle prowadzi do niższych kosztów bądź przyspieszenia realizacji stojących przed samorządami działań. Warunkiem koniecznym, lecz nie wystarczającym dla podjęcia współpracy jest zainteresowanie jej nawiązaniem i wola podjęcia współpracy przez wszystkie potencjalne strony relacji. Wymaga to przekonania o wspólnocie celów i interesów, a także dysponowania przez strony relacji odpowiednimi zasobami. Istotnymi uwarunkowaniami determinującymi płaszczyzny i formy współpracy są regulacje prawne i zwyczajowe oraz przyzwolenie społeczne na określone formy współpracy.

Pozytywne efekty współdziałania dotyczą zwykle samorządów, które sobie wzajemnie ufają i są świadome wzajemnych korzyści wynikających ze współpracy oraz mają pozytywne doświadczenia w tym zakresie. Zwykle inicjatorami takiej współpracy bywają radni lub wybierani bezpośrednio przedstawiciele władzy i administracji publicznej (prezydenci, burmistrzowie).

Celem niniejszego opracowania jest próba diagnozy wykorzystania możliwości współpracy samorządów lokalnych (reprezentowanych przez samorządy gminne) z innymi podmiotami, a przede wszystkim odpowiedź na pytanie o to, czy dotychczasowe wspólne przedsięwzięcia samorządów z innymi podmiotami wykorzystują wszystkie potencjalne sfery i formy współpracy.

Podstawowymi podmiotami badań zaprezentowanymi jako uczestnicy współpracy są mieszkańcy, samorządy lokalne (gminne), przedsiębiorstwa lokalne i organizacje non profit. Niniejsze opracowanie nawiązuje do prowadzonych pod moim kierunkiem badań zespołu pracowników i doktorantów Samodzielnego Zakładu Gospodarki i Administracji Publicznej oraz Katedry Ekonomii i Polityki Transformacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Zważywszy na ograniczone ramy artykułu pewne wątki wywodów zostały ograniczone tylko do niezbędnego minimum. Szersze rozważania na ten temat są zawarte w opracowaniu *Wspólnoty lokalne jako uczestnik i podmiot transformacji gospodarczej* (Zeman-Miszewska, Jakubowska, Krakowiak-Drzewiecka, 2015).

1. Podstawowe uwarunkowania współpracy

Przemiany ustrojowe, a zwłaszcza decentralizacja kompetencji i środków, ale także odpowiedzialności za dobrostan wspólnot lokalnych, stały się czynnikami

aktywizującymi inicjatywę, pomysłowość, energię i przedsiębiorczość (Gorzelał, Jałowiecki, Dziemianowicz, Roszkowski, Zarycki, 1998, s. 81). Sukces polskich przemian społecznych i gospodarczych dokonał się w znacznej mierze w układach i społecznościach lokalnych. Ustanowienie w 1990 roku ustroju samorządu terytorialnego umożliwiło elitom lokalnym podjęcie działań na własny rachunek – względnie niezależnie od dyrektyw rządu centralnego. Wobec szczupłości zasobów finansowych konieczne stało się podejmowanie współpracy z innymi podmiotami. Gminy, które stworzyły podstawy do realnej współpracy pomiędzy członkami wspólnoty i podmiotami otoczenia, lepiej niż inne potrafiły wykorzystać zasoby lokalne i możliwości wynikające z przemian ustrojowych.

Zróznicowanie efektów działań samorządów wiązało się z ich umiejętnościami komunikowania się z innymi samorządami, mieszkańcami, przedsiębiorstwami lokalnymi i organizacjami pozarządowymi, zdolnością do konkurowania i współpracy z innymi gminami w pozyskiwaniu kapitału i realizacji zadań rozwojowych, współpracy z podmiotami prywatnymi i społecznymi w ramach przedsięwzięć związanych z rozwojem społeczno-gospodarczym, wykorzystywania rozwiązań instytucjonalnych gospodarki rynkowej w układach lokalnych, tworzenia warunków umożliwiających konkurowanie, a zwłaszcza eliminowania monopoli gminnych, oraz zróżnicowanymi umiejętnościami wykorzystywania narzędzi wspierania aktywności obywatelskiej sprzyjających rozwojowi społeczno-gospodarczemu.

W gminach czy regionach ujawniły się różnice dotyczące możliwości i umiejętności nawiązania współpracy z innymi podmiotami. Często różnice odnoszące się do sposobów osiągania celów miały charakter fundamentalny i wynikały z nastawienia polityków i ugrupowań sprawujących władzę (liberałowie vs. etatyści).

Ważnymi, lecz nie jedynymi czynnikami o charakterze obiektywnym różnicującymi nasilenie i formy współpracy były:

- a) charakter gminy (duża–mała, miejska–wiejska), który miał wpływ na jej potrzeby i możliwości kapitałowe;
- b) jej położenie w stosunku do centrum (biskość dająca rozmaite profity lokalizacyjne, sprzyjająca nawiązywaniu kontaktów z różnymi podmiotami bądź peryferyjność utrudniająca takie kontakty);
- c) dotychczasowy stan i charakter rozwoju gospodarczego, status i kompetencje podmiotów uczestniczących we współpracy (monokultura ograniczająca możliwość współdziałania bądź zdywersyfikowana działalność gospodarcza

i związane z nią doświadczenia poszerzające możliwość współpracy na różnych płaszczyznach, dominujący kapitał krajowy bądź obcy, który różnicował zainteresowanie reprezentowanych przez niego podmiotów problemami lokalnymi, oraz dominujące wielkie lub małe przedsiębiorstwa związane bądź nie ze środowiskiem lokalnym);

d) doświadczenia związane ze współpracą oraz aktywnością społeczną sprzyjające bądź niesprzyjające współpracy (tradycje aktywności społecznej, samopomocy sąsiedzkiej);

e) tradycje kulturowe (etos pracy, kapitał społeczny).

Naturalna ograniczoność zasobów, a co się z tym wiąże – rosnąca konkurencja o nie pomiędzy jednostkami samorządu terytorialnego, skłaniała podmioty sektora publicznego, gospodarczego i społecznego do łączenia swoich kapitałów i podejmowania współpracy. Współdziałanie podmiotów miało zapewnić realizację indywidualnych celów każdego z nich, a także osiągnięcie efektu synergii. Podjęcie współpracy nie zawsze jednak poprzedzała diagnoza potrzeb i możliwości współpracy, co skutkowało tworzeniem fasadowych form współpracy (zwłaszcza dotyczyło to współpracy w związkach celowych gmin). Do wielu wspólnych działań nie doszło pomimo zawiązania pewnych form organizacyjno-prawnych takiej współpracy. Czasem brak możliwości egzekucji niewykonanych zobowiązań przez jedną ze stron stawał się przyczyną niepodjęcia bądź niekontynuowania współpracy. W efekcie powstawały dodatkowe koszty, z którymi nie szły w parze jakiegokolwiek efekty działania. Sprzyjało to negatywnemu uogólnianiu doświadczeń współpracy. Negatywnych skutków podejmowanych dość pochopnie (zwłaszcza w pierwszym okresie reformy ustrojowej) decyzji można było uniknąć, rezygnując z intuicji na rzecz diagnozy poprzedzającej konstruowaniu porozumień pomiędzy różnymi podmiotami. Do najważniejszych kwestii, których zdiagnozowanie sprzyjałoby zmniejszeniu ryzyka nietrafionych decyzji, należą odpowiedzi na następujące pytania:

1. Jaki cel chcemy osiągnąć i czy możliwość jego zrealizowania zależy od współpracy?
2. Po co chcemy współpracować? Czy współpraca zapewnia obniżenie kosztów lub skrócenie czasu przedsięwzięcia?
3. Z kim należy ją nawiązać? Z innymi samorządami? Z przedsiębiorstwami? Z organizacjami pozarządowymi? Z mieszkańcami? Jakie argumenty przemawiają za, a jakie przeciw podjęciu jej z konkretnymi podmiotami?

4. Czy dotychczasowe doświadczenia ze współpracy da się spożytkować w nowych działaniach? Czy darzymy potencjalnych partnerów zaufaniem, czy dostrzegamy możliwości lepszej organizacji współpracy, wyboru najlepszych form organizacyjnych i prawnych takiej współpracy?
5. Jakie będą warunki uczestnictwa poszczególnych podmiotów w realizacji zakładanych celów i zadań?
6. Jaki będzie podział odpowiedzialności za podjęte działania i korzyści wynikające z efektów współpracy?

2. Współpraca samorządów z innymi podmiotami

Wraz ze zmianami ustrojowymi przyjęto nomy prawne, które dopuszczają i regulują współpracę samorządów z innymi podmiotami, takimi jak:

- mieszkańcy gminy,
- inne samorządy lokalne,
- przedsiębiorcy,
- organizacje pozarządowe.

Określają też zakres i formy tej współpracy – różne dla różnych podmiotów. Współpraca dotyczy zwykle zadań związanych z gospodarką komunalną, oświatą i wychowaniem, ochroną zdrowia i pomocą społeczną, porządkiem publicznym i bezpieczeństwem, a także innych wynikających z potrzeb lokalnych. Współpracę regulują przepisy prawa budżetowego, Kodeks spółek handlowych, umowy cywilnoprawne oraz inne szczegółowe przepisy.

Szczególny charakter ma współpraca samorządu terytorialnego z mieszkańcami gminy. Powinna się ona odbywać na zasadach konsultacji społecznych, które mogą być zarówno pytaniem o pomysły rozwiązania problemu, jak i sondowaniem, co mieszkańcy myślą o konkretnej propozycji takiego rozwiązania. Mogą one przyjmować różną formę, to jest od spotkania władz gminy z zainteresowanymi mieszkańcami po specjalistyczne badania ankietowe. Część konsultacji ma charakter obligatoryjny, gdy dotyczą następujących kwestii: tworzenia, łączenia, podziału i zniesienia gmin, ustalania ich granic, nazw oraz siedzib władz (Hauser, 1999, s. 42). Problemem we współpracy samorządów z mieszkańcami jest niewielkie zainteresowanie mieszkańców taką współpracą (incydentalnie wzrastające, gdy powstają istotne z punktu widzenia konkretnych grup społecznych problemy) i przeświadcze-

nie reprezentujących ich radnych, że jako mieszkańcy wiedzą, jakie są oczekiwania społeczności lokalnej. Ze współpracą tą wiąże się wiele kwestii politycznych, społecznych i psychologicznych, których omówienie wykracza poza ramy niniejszego opracowania. Trzeba jednak wspomnieć o przywiązywaniu przez samorządy dużej wagi do komunikacji, która w przyszłości może wpłynąć na zainteresowanie współpracą. Sprzyja temu rozwój i upowszechnienie interaktywnych mediów. Internet, telefonia stacjonarna czy komórkowa służą nie tylko do przekazywania informacji, ale tworzą możliwość kreowania poczucia wspólnoty w trakcie (ale także i wskutek) komunikowania (Przybylska, 2010, s. 84).

Wzrastająca potrzeba współpracy pomiędzy dwoma i więcej samorządami lokalnymi związana jest przede wszystkim ze wzrostem liczby spoczywających na samorządach zadań, wielkością podejmowanych przedsięwzięć, a także oczekiwaniami ze strony społeczeństwa. Korzyściami ze współdziałania są między innymi: zmniejszenie kosztów ponoszonych przez daną jednostkę samorządu terytorialnego, uzyskiwanie większych efektów i przyspieszenie realizacji celu, racjonalizacja działań, a także możliwość wymiany informacji i doświadczeń. Możliwości podejmowania wspólnych działań postrzegane są przede wszystkim w sferach:

- a) gospodarowania dobrami publicznymi i świadczenia usług publicznych;
- b) aktywizacji przedsiębiorczości i stanu gospodarki;
- c) poprawy sytuacji na rynku pracy;
- d) łączenia kapitałów i zwiększenia możliwości pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania związanych ze wspólnymi przedsięwzięciami.

Współpraca ma zwykle charakter celowy, często zadaniowy i przyjmuje konkretne sformalizowane formy (por. tab. 1).

Bogactwu możliwych form współpracy (Porawski, 2013, s. 3–54) nie towarzyszy ich wysoka ocena. Stosunkowo wysoko przez uczestników oceniana jest współpraca w ramach porozumienia komunalnych i stowarzyszeń. Wysoko bywają oceniane także konkretne przedsięwzięcia dotyczące wspólnych inwestycji infrastrukturalnych (linie przesyłowe gazowe, ciepłownicze, wodociągowe i kanalizacyjne). Przedstawiciele samorządów zdają sobie sprawę z potrzeby, a często i konieczności współpracy, nie zawsze są jednak chętni do niej lub też nie są w stanie w pełni wykorzystać istniejących w tym zakresie możliwości. Na przeszkodzie stają przede wszystkim problemy proceduralne. Sprowadzają się one do braku chęci czy też umiejętności negocjacji i kompromisu. Trudności we współpracy między gminami

spowodowane są również brakiem technik umożliwiających w zadowalający sposób porównywanie ponoszonych nakładów i uzyskiwanych efektów bądź też niewiedza na temat tych technik. Często także względy prestiżowe/wizerunkowe stają się przesłanką do negocjacji warunków współpracy mających niewiele wspólnego z kalkulacją ekonomiczną.

Tabela 1. Główne płaszczyzny i formy organizacyjno-prawne współpracy

Płaszczyzny zadaniowe	Formy organizacyjno-prawne
<ul style="list-style-type: none"> – Utrzymanie ładu przestrzennego – Ochrona środowiska i przyrody oraz gospodarki wodnej – Budowa i utrzymanie wodociągów oraz zaopatrzenia w wodę, kanalizacji, usuwania i oczyszczania ścieków komunalnych – Utrzymanie wysypisk i unieszkodliwianie odpadków komunalnych – Budowa urządzeń i zaopatrzenie w energię elektryczną i ciepłą oraz gaz – Utrzymanie lokalnego transportu zbiorowego – Ochrona zdrowia – Turystyka i promocja – Inne wynikające z lokalnych potrzeb 	<ul style="list-style-type: none"> – Celowe związki międzygminne (komunalne) dla wspólnego wykonywania zadań publicznych – Porozumienia komunalne – powierzenie jednej z gmin będącej stroną porozumienia określonych w nim zadań publicznych – Stowarzyszenia gmin dla obrony wspólnych interesów – Spółki prawa handlowego – Stowarzyszenia lub fundacje, w których możliwy jest też udział innych podmiotów niż samorządy podmiotów – Inicjowane lub wspierane przez samorządy wszelkie dobrowolne sieci współpracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Wykaz Związków Międzygminnych... (2015).

Budowanie partnerstwa między administracją publiczną i organizacjami pozarządowymi dla realizacji zadań społecznych jest uznawane za ważny element tworzenia demokratycznego ładu społecznego w środowisku lokalnym. Dobrą podstawą oceny relacji samorząd–społeczność lokalna jest diagnoza wykorzystania potencjału organizacji pozarządowych, a warunkiem pełnienia przez nie pozytywnej roli w rozwoju wspólnoty jest ich włączenie w funkcjonowanie gminy na zasadzie partnerstwa.

Organizacje trzeciego sektora pełnią ważną rolę przede wszystkim w dziedzinie edukacji związanej z demokracją i innowacjami społecznymi, reprezentacji interesów środowisk oraz grup słabych i wykluczonych, świadczenia usług społecznych oraz w tworzeniu środowisk opiniotwórczych wokół istotnych problemów społecznych. Wskazane cele realizowane są poprzez:

- a) pomoc społeczną, pomoc w trudnej sytuacji życiowej oraz w wyrównywaniu szans rodzin i osób;
- b) ochronę i promocję zdrowia;
- c) przeciwdziałanie marginalizacji osób niepełnosprawnych, osób bezrobotnych bądź zagrożonych utratą pracy;
- d) obronę równych praw kobiet i mężczyzn; ochrony praw konsumentów;
- e) zapewnienie porządku i bezpieczeństwa publicznego oraz przeciwdziałanie patologiom społecznym;
- f) działalność charytatywną;
- g) upowszechnianie i ochronę wolności i praw człowieka oraz swobód obywatelskich, a także działania wspomagające rozwój demokracji;
- h) ratownictwo i ochronę ludności; pomoc ofiarom katastrof, klęsk żywiołowych, konfliktów zbrojnych i wojen w kraju i za granicą;
- i) naukę, edukację, oświatę i wychowanie; kulturę, sztukę, ochronę dóbr kultury i tradycji; działania na rzecz tradycji i świadomości kulturowej, obywatelskiej i narodowej, a także na rzecz mniejszości narodowych;
- j) działalność wspomagającą rozwój gospodarczy, w tym rozwój przedsiębiorczości; działalność wspomagającą rozwój wspólnot i społeczności lokalnych;
- k) krajoznawstwo oraz wypoczynek dzieci i młodzieży; upowszechnianie kultury fizycznej i sportu;
- l) ekologię i ochronę zwierząt oraz ochronę dziedzictwa przyrodniczego;
- m) działania na rzecz integracji europejskiej oraz rozwijanie kontaktów i współpracy między społeczeństwami.

Samorząd terytorialny ma prawo i obowiązek podejmowania współpracy z organizacjami pozarządowymi¹. O wyborze form współpracy decydują wspólnie partnerzy, a zatem nie ma możliwości zmuszenia jednej ze stron (organizacji pozarządowej czy organu administracji publicznej) do współpracy w określonej formie bez zgody tej strony (Izdebski, 2003).

W zależności od sposobu zaangażowania samorządów we współpracę z organizacjami pozarządowymi można wyodrębnić współpracę opartą na podłożu finanso-

¹ Wynika to z obowiązujących w Polsce regulacji prawnych, w tym w szczególności Konstytucji RP oraz ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie. Obowiązek współpracy samorządu terytorialnego z organizacjami pozarządowymi zapisany jest w art. 5. ust. 1 ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

wym (dotacje, granty, współpraca na zasadach rynkowych) i wsparciu pozafinansowym (użyczanie sprzętu, pomieszczeń, oddelegowywanie pracowników). Do ważnych pozafinansowych form współpracy organizacji pozarządowych z samorządem terytorialnym należą:

- a) wzajemne informowanie się o planowanych kierunkach działalności przez organy administracji publicznej i zainteresowane organizacje;
- b) konsultowanie projektów aktów prawnych w dziedzinach dotyczących działalności statutowej pożytku publicznego organizacji pozarządowych;
- c) tworzenie wspólnych zespołów doradczych i inicjatywnych składających się z przedstawicieli sektora pozarządowego i administracji publicznej.

Z monitoringu prowadzonego przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, dotyczącego wprowadzania ustawy o działalności pożytku publicznego, wynika, że większość samorządów gminnych i powiatowych współpracuje z organizacjami pozarządowymi zarówno w wymiarze:

- a) finansowym – powierzanie i zlecanie organizacjom pozarządowym realizacji zadań publicznych w konkursie ofert oraz w trybie „małych dotacji” (niepodlegających konkursowi), a także regrantingu (jest formą outsourcingu zadań publicznych);
- b) niefinansowym – przekazywanie informacji i konsultacje, przekazywanie na preferencyjnych warunkach prawa użytkowania wieczystego nieruchomości, tworzenie centrów wsparcia dla organizacji pozarządowych, udostępnianie materiałów i urządzeń na potrzeby organizacji, pomoc w promocji organizacji pozarządowych.

Średnio 71,6% organizacji pozarządowych jako swojego głównego partnera po stronie samorządowej wskazuje urząd miasta/gminy, w którym/której siedzibę ma organizacja, przy czym wskazanie takie daje 78,3% organizacji, których zasięg działania ogranicza się do skali gminy lub powiatu, oraz aż 61,6% organizacji, które deklarują ogólnopolski zasięg działalności (Przewłocka, Adamiak, Herbst, 2013). Podstawowe problemy związane ze współpracą podmiotów dotyczą przypisanej organizacjom pozarządowym przez stronę samorządową pozycji „petenta”. Owocuje to niższą niż możliwa aktywnością organizacji pozarządowych, a brak zainteresowania radnych rozwojem tych organizacji i wykorzystaniem ich potencjału podkreśla fasadowość deklarowanego partnerstwa.

Mankamentem dotychczasowych relacji między samorządami lokalnymi a organizacjami pozarządowymi jest traktowanie ich jedynie jako podwykonawców zadań publicznych. Trudno je uznać za relacje partnerskie. Zlecenia uzyskują zwykle od gmin te same organizacje na te same, zwyczajowo już przekazywane im do realizacji zadania. Tryb zlecania ogranicza uczestnictwo organizacji pozarządowych. Gmina nie oczekuje od nich współdziałania w poznawaniu potrzeb i opracowywaniu sposobów rozwiązań konkretnych problemów, a tylko świadczenia usług. To i fakt preferowania w przyznawaniu zleceń organizacji z własnego terytorium działania sprzyja powstawaniu monopolu samorządowo-pozarządowych i praktycznie wyklucza konkurencję. Zlecenia według deklaracji samorządów dotyczą najczęściej: sportu (80,5%), kultury (37,5%), zdrowia (30,1%) i pomocy społecznej (28,7%). Samorządy – choć są to ich zadania własne – nie pokrywają w pełni kosztów ponoszonych przez organizację w trakcie ich realizacji, co jest niezgodne z przyjętymi w tym zakresie intencjami ustawowymi (jest to zjawisko tzw. odwróconej pomocniczości) (Rymsza, Hryniewiecka, Derwich, 2004). Samorządy postrzegają organizacje pozarządowe jako partnera słabszego nie tylko pod względem możliwości finansowych, ale i pod względem ilości i jakości zaangażowanej kadry. Zgodnie z badaniami obecny stan współpracy cechują powierzchowne relacje wyrażające się między innymi brakiem konsultacji uchwalanych przez samorządy programów współpracy z organizacjami pozarządowymi. Udział organizacji został zredukowany do roli wykonawcy usług. Dotychczasowa praktyka nierównoprawnych relacji utrwala się i nie sprzyja rozbudowie kapitału społecznego oraz tworzeniu faktycznych, a nie deklaracyjnych wspólnot lokalnych.

Współpraca lokalnych przedsiębiorstw (i ich organizacji) z samorządem gminnym przybierać może rozmaite formy. Do najpowszechniejszych z nich należą (Kłósiewicz-Górecka, Słomińska, 2006, s. 104; Słomińska, 2007, s. 19–33):

- świadczenie przez przedsiębiorstwa usług na zlecenie gminy,
- współtworzenie i opiniowanie aktów prawnych,
- inicjowanie wspólnych przedsięwzięć gospodarczych,
- współorganizowanie spotkań, seminariów i konferencji,
- powoływanie wspólnych organizacji gospodarczych,
- wspólna realizacja inwestycji i projektów w gminie,
- wspólne działania promocyjne gminy,

- pomoc firm w organizowaniu imprez dla społeczności lokalnej,
- sponsoring (przez przedsiębiorstwa) ważnych wydarzeń w gminie.

Najważniejszym elementem współpracy jest jednak współdziałanie obu podmiotów w rozwoju społeczno-gospodarczym, tworzeniu atmosfery przedsiębiorczości i promowaniu gminy i lokalnych przedsiębiorców. Gmina dysponuje ograniczonymi środkami i możliwościami, stąd dobór odpowiednich instrumentów oddziaływania i współpracy ma kluczowe znaczenie dla jej rozwoju. Skuteczne oddziaływanie gminy na rozwój przedsiębiorczości polega na zastosowaniu całego pakietu instrumentów, ponieważ instrumenty te wspomagają się na zasadzie synergii (Flieger, 2009, s. 147–179). Prowadzone niezależnie od siebie badania² wskazują, że gminy stosują podobne instrumenty w celu osiągnięcia porównywalnego z innymi gminami poziomu konkurencyjności.

W zbiorczym zestawieniu narzędzi stosowanych przez gminy i ocenianych powyżej przez przedsiębiorców Flieger (2009, s. 147–179) wymienia: stabilność polityki podatkowej gminy, otwartość gminy na nowe projekty inwestycyjne, dostęp do infrastruktury technicznej, udział lokalnych przedsiębiorców w wyznaczaniu kierunków rozwoju gminy, „szybkie ścieżki” dla projektów inwestycyjnych, programy pomocy dla małych firm, prywatyzację przedsiębiorstw komunalnych, stabilną politykę czynszową i cenową gminy, sprzedaż gruntów gminnych oraz oddawanie gruntów w użytkowanie wieczyste, wspierania promocji lokalnych produktów, promocję gminy, strategię rozwoju gospodarczego, wieloletnie plany inwestycyjne, a także różnego rodzaju wsparcie informacyjne (gminne bazy danych dotyczące nieruchomości, gromadzenie i zarządzanie informacjami pomocnymi w zarządzaniu przedsiębiorstwem) i ułatwienia finansowania przedsięwzięć przedsiębiorców (gminny fundusz gwarancyjny). Znajomość ze strony gminy potrzeb przedsiębiorców bywa jednak powierzchowna i ma czysto formalny charakter. Przyczynia się to do braku zainteresowania przedsiębiorców uczestnictwem w inicjatywach lokalnych. Przedstawiciele samorządów doskonale zdają sobie sprawę z wzajemnych zależności pomiędzy powodzeniem przedsiębiorców i rozwojem społeczno-gospodarczym, jednak nie są w stanie prze-

² Wykorzystano m.in. następujące opracowania: „Biznes i samorząd – wzajemne relacje” – Raport z badań Rzetelnej Firmy, 2014 zaprezentowany 9 października 2014 r. podczas III Kongresu Rzetelnych Firm w Warszawie, wnioski panelu dyskusyjnego podczas wspomnianego Kongresu (http://www.pila.pl/files/file/Aktualnosci/11_2014/raport.pdf), opracowanie: (Flieger, 2009), a także niepublikowane wnioski z prowadzonych w Samodzielnym Zakładzie Gospodarki i Administracji Publicznej w Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach w latach 2006–2015 badań dotyczących przedsiębiorczości w województwie śląskim.

łamać braku zainteresowania przedsiębiorców współpracą. Często na przeszkodzie porozumieniu stoją nierealistyczne oczekiwania dotyczące możliwości wspierania i uprzywilejowywania lokalnych przedsiębiorców przez gminę.

Podsumowanie

Jak wynika z rozważań, wskazać można zarówno pozytywne, jak i negatywne przykłady współpracy. W sferze dialogu będącego podstawą wszelkiej współpracy nastąpił wprawdzie istotny postęp w przekazie informacji za pośrednictwem rozmaitych form komunikacji (najistotniejsze miejsce zajmuje tu internet), niemniej jednak nadal uczestnicy wspólnoty podkreślają brak zainteresowania władzy ich opiniami oraz brak bezpośredniego kontaktu z władzami i administracją publiczną. Władza natomiast pozostaje w przekonaniu, że jako reprezentant wspólnoty podejmuje zgodne z jej interesem decyzje, choć nie bada potrzeb i opinii jej członków. Konsultacje mają najczęściej charakter powierzchowny i nie prowadzą do uzgodnienia stanowisk.

Umiejętność współpracy organów samorządowych z pozostałymi podmiotami pozostawia wiele do życzenia. Możliwości formalne nie idą w parze z ich wykorzystaniem. Bywa, że przyczyny mają charakter obiektywny, często jednak jest to niewiedza lub spory kompetencyjne, do których dochodzi zwłaszcza w kontaktach z innymi samorządami. Czasem przyczyną jest kontynuacja swoistego „interwencjonizmu gminnego” niedopuszczającego do partnerstwa innych podmiotów, takich jak prywatne przedsiębiorstwa czy też podmioty sektora organizacji pozarządowych. Zachowawcze postawy urzędników gminnych dotyczące partnerskiego współdziałania z innymi podmiotami wynikają zarówno z ich niekompetencji, jak i obawy o posadzenie o korupcję.

Wśród podstawowych wniosków płynących z komentowanych tu badań można wymienić następujące:

- a) zakres potencjalnych sfer współpracy samorządów terytorialnych i innych podmiotów (znacznie) przewyższa rzeczywisty (faktyczny) zakres podejmowanych przez nie wspólnych przedsięwzięć;
- b) równoległe z postępem procesów transformacji nie wzrastają zainteresowanie współpracą i jej zakres;

- c) współpracy podmiotów nie zawsze towarzyszy świadomość wspólnych interesów uczestników wspólnoty;
- d) komunikacja między samorządami a innymi podmiotami sprzyja nawiązywaniu między nimi realnej współpracy, często towarzyszy jej jednak brak zainteresowania informacją zwrotną;
- e) współpraca między podmiotami determinowana jest przede wszystkim przez względy ekonomiczne, a wzajemne zaufanie schodzi na dalszy plan (zwłaszcza na płaszczyźnie współpracy z instytucjami finansowymi).

Poza oczywistymi sukcesami, które są udziałem wielu gmin współpracujących z innymi podmiotami, wyłania się niejednoznaczny obraz wykorzystania możliwości tkwiących we współpracy. W jakimś stopniu przyczyn należy szukać w niechętnym przekazywaniu przez władze państwowe „władztwa” samorządom. W sferze regulacji prawnych samorządy terytorialne są w wielu przypadkach ubezwłasnowolnione przez władze państwowe w związku ze zbyt szczegółową regulacją kwestii dotyczących organizacji własnych struktur i sposobów działania, a przede wszystkim możliwości wykorzystywania własnych doświadczeń w doskonaleniu funkcjonowania. Na te szczegółowe regulacje nakładają się ciągle zmiany przepisów i wydawane rozporządzenia, które zakłócają dotychczasowe rozwiązania. Główne powody tkwią jednak w niskim kapitale społecznym, a przede wszystkim w braku zaufania do innych, przedkładaniu własnych interesów czy też tylko „świętego spokoju” członków władz gminnych ponad interesy wspólnoty.

Literatura

- Flieger, M. (2009). Ocena gminnych instrumentów wspierania przedsiębiorczości. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1, 147–169.
- Gorzelał, G., Jałowiecki, B., Dziemianowicz, W., Roszkowski, W., Zarycki, T. (1998). Dynamika i czynniki sukcesu lokalnego w Polsce. W: G. Gorzelał, B. Jałowiecki (red.), *Koniunktura i mobilizacja społeczna w gminach* (s. 81–151). Warszawa: Wyd. UW.
- Hauser, J. (red.). (1999). *Komunikacja i partycypacja społeczna*. Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej.
- Izdebski, H. (2003). *Ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie. Komentarz*. Pobrane z: http://www.pozytek.gov.pl/files/pozytek/komentarz_do_ustawy_o_dzialalnosci_pozytku.pdf (19.04.2016).

- Kłosiewicz-Górecka, U., Słomińska, B. (2006). Samorząd jako kreator partnerstwa na rynku lokalnym. W: J. Karwowski (red.), *Marketing a aktywność regionów* (s. 104–115). Szczecin: Wyd. Naukowe US.
- Porawski, A. (red.). (2013). *Współpraca JST w Polsce stan i potrzeby. Budowanie kompetencji do współpracy międzysamorządowej i międzysektorowej jako narzędzi rozwoju lokalnego i regionalnego*. Pobrane z: http://wartowiedziec.org/attachments/article/18953/Wspolpraca_JST_w_Polsce_stan_i_potrzeby_Raport_ZMP_listopad_2013.pdf (12.04.2016).
- Przewłocka, J., Adamiak, P., Herbst, J. (2013). *Podstawowe informacje o organizacjach pozarządowych*. Warszawa: Stowarzyszenie Klon-Jawor.
- Przybylska, A. (2010). *Internet i komunikowanie we wspólnocie lokalnej*. Warszawa: Wyd. UW.
- Rymsza, M., Hryniewiecka, A., Derwich, P. (2004). *Jak wprowadzać w życie zasadę pomocniczości państwa: doświadczenia z lat dziewięćdziesiątych*. Pobrane z: <http://www.isp.org.pl/files/15474277280847008001211198511.pdf> (12.04.2016).
- Słomińska, B. (2007). Gmina w procesach stymulowania przedsiębiorczości. *Samorząd Terytorialny*, 3, 19–33.
- Wykaz Związków Międzygminnych – stan na 30 czerwca 2015 (2015). Warszawa: BIP, Ministerstwo Informatyzacji i Cyfryzacji.
- Zeman-Miszewska, E., Jakubowska, A., Krakowiak-Drzewiecka, M. (red.). (2015). *Wspólnoty lokalne jako uczestnik i podmiot transformacji gospodarczej*. Katowice: Wyd. UE w Katowicach.

LOCAL GOVERNMENTS' DIMENSIONS OF COOPERATION WITH EXTERNAL ENTITIES

Abstract

The autonomy of local governments concerning the fulfilment of public commitments does not mean that they have to pursue them on their own. Meeting the targets of their assignments often requires a skilful cooperation with external entities. The meaning of such cooperation has substantially risen after the transition period had begun. The development of market economy as well as handing over the obligations and funds together with responsibility to local governments became mobilizing factors for carrying out joint endeavours with

external entities. This paper aims to evaluate the forms and dimensions of local governments' cooperation with public and private entities conducted so far.

Keywords: local governments, companies, non-governmental organizations, cooperation

JEL codes: H82, H32, A13, L31

