

OPTIMUM

STUDIA EKONOMICZNE

2016

Nr 6 (84)

W numerze:

World Economy – “Divine economy”

Kondycja finansowa sektora bankowego
jako determinanta ratingów kredytowych banków

Tendencje rozwojowe w transporcie polskim
na tle wyzwań stawianych przez gospodarkę



Rada Programowa:

Thomas Apolte (Uniwersytet w Munster)
Sylke Behrends (Fachhochschule Wilhemshafen)
Tom S. Burns (Uniwersytet w Uppsali)
Andrzej Franciszek Bocian (Uniwersytet w Białymstoku)
Marek Degórski (Polska Akademia Nauk)
Wojciech Florkowski (The University of Georgia)
Jose Manuel Lopes da Fonseca (Nova School of Business and Economics, Lisbon)
Marina Karpicką (Grodzieński Uniwersytet Państwowy im. Janki Kupały)
Andrzej Krisowatj (Tarnopolski Narodowy Uniwersytet Ekonomiczny, Ukraina)
Witold Kwaśnicki (Uniwersytet Wrocławski)
Siarhej Lukin (Uniwersytet Państwowy w Mińsku)
Norbert Meiners (Fachhochschule für Wirtschaft und Technik, Vechta, Diepholz, Oldenburg)
Kazimierz Meredyk (Uniwersytet w Białymstoku)
Marek Michalski (Universidas Rey Juan Garlos, Madrit)
Bazyli Poskrobko (Uniwersytet w Białymstoku)
Piotr Pysz (Fachhochschule für Wirtschaft und Technik, Vechta, Diepholz, Oldenburg)
Danuta Strahl (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu)
Olgierd Swiatkiewicz (Escola Superior de Tecnologia de Setubal)
Istvan Takacs (Óbuda University)
Irina Tsvigun (Baikal National University of Economics and Law)
Jerzy Wilkin (Polska Akademia Nauk)
Henryk Wnorowski (Uniwersytet w Białymstoku)

Komitety Redakcyjne:

Redaktor naczelny: Ewa Roszkowska. Redaktor statystyczny: Jacek Marcinkiewicz.
Redaktorzy tematyczni: Anna Chmielak (polityka gospodarcza i społeczna), Ewa Gruszevska (mikroekonomia, teoria ekonomii), Dariusz Kiełczewski (ekonomia zrównoważonego rozwoju), Grażyna Michalczyk (finanse i rachunkowość), Bogusław Pławgo (zarządzanie), Renata Przygodzka (ekonomika, finanse i zarządzanie w sektorze publicznym), Marian Zalesko (historia gospodarcza, ekonomia międzynarodowa).
Sekretarz Redakcji: Dorota Roszkowska, Paweł Jamróz, Tomasz Poskrobko.
Sekretarz administracyjny: Kinga Kozłowska

Redakcja i korekta: Halina Lisicka
Skład i redakcja techniczna: Paweł Piątkowski



Adres Redakcji:

Wydział Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku
15-062 Białystok, ul. Warszawska 63, tel. 085 7457721,
e-mail: optimum@uwb.edu.pl, <http://optimum.uwb.edu.pl>

ISSN 1506-7637

Wersją pierwotną czasopisma jest wersja papierowa

Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku
ul. Marii Skłodowskiej-Curie 14
<http://wydawnictwo.uwb.edu.pl>

Druk i oprawa: QUICK-DRUK s.c.

OPTIMUM

STUDIA EKONOMICZNE

SPIS TREŚCI

STUDIA I ROZPRAWY	3
Andrzej Proniewski – <i>World Economy – “Divine economy”</i>	3
Paweł Folfas – <i>Efekt Forrestera w międzynarodowym handlu dobrami finalnymi i dobrami pośrednimi</i>	13
Patrycja Chodnicka-Jaworska – <i>Kondycja finansowa sektora bankowego jako determinanta ratingów kredytowych banków</i>	25
Beata Zagożdżon – <i>Partnerstwo publiczno-prywatne – uwarunkowania rozwoju</i>	44
Sławomir Pastuszka – <i>Polityka rozwoju Wschodnich Niemiec – cele, narzędzia, efekty</i>	56
Czesław Noniewicz – <i>Istota reformy rolnej w II Rzeczypospolitej</i>	76
MISCELLANEA	83
Anna Mężyk, Stanisława Zamkowska – <i>Tendencje rozwojowe w transporcie polskim na tle wyzwań stawianych przez gospodarkę</i>	83
Lidia Jabłońska-Porzuczek, Joanna Smoluk-Sikorska – <i>Factors of Competitiveness of Enterprises Operating in the Confectionary-Bakery Industry in Wielkopolska Voivodship</i>	99
Agnieszka Lorek – <i>Ocena relacji społecznych i środowiskowych między administracją samorządową a społecznością lokalną w wybranych województwach</i>	111

Łukasz Zegarowicz – <i>Ulga na B+R – ocena zmian w zakresie podatkowego wsparcia działalności innowacyjnej w Polsce</i>	123
Angelika Andrzejczyk – <i>Przedsiębiorczość studentów województwa podlaskiego</i>	141
LISTA RECENZENTÓW W ROKU 2016	171

Rev. Andrzej PRONIEWSKI, Ph.D., Assistant Professor at UwB
The Catholic Theology Department, University of Białystok
e-mail: a.proniewski@ktk.uwb.edu.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.06.84.01

WORLD ECONOMY – “DIVINE ECONOMY”

Summary

This paper aims to identify the opportunities for implementation of two economics: world and “haeven”. They can complement each other if they met a man will be guided by the principle of love, and not just tolerance and in the spirit of solidarity, and not just individual gestures taking pity. The article has been divided into three parts: world economic conditions of life, the man at the crossroads of complementary economics and the need for such a quality of love as “divine economy”

Key words: Economy, world economy, divine economy, human being, progress, value, Human capital, God, love

JEL: E21, E22, F15, I39, O35, P50, Z10, Z12

1. Introduction

World economy and the “divine economy” are issues that can be treated as having no common denominator and even contradictory to the purpose that is realized by each of these areas. The problem drafted in the topic fits into a polar dimension of one reality – human existence, taking into account the perspective of time and eternity. The main thesis focuses on the questions: Is it possible to interpret these two, at first glance, contradictory realities in a complementary way? Does the world economy have to be exclusively focused on the multiplication of capital and material profit coming from the business? Is the perspective of heaven escaping from rational cognition only a utopia? Can we talk about spiritual multiplication of capital? Is it worth caring and striving for this capital? What is the relationship between the world economy and the divine economy?

World economy (gr. *Οἰκονομικός* - *farm management*¹) as a field of knowledge is based on empirically adequate assumptions developed by using complex mathematical

¹ Traditionally, when discussing the history of economic thought in ancient times so that, where for the first time came to address the economics mentioned four Greek thinkers: Hesiod, Xenophon, Aristotle and Plato. The first two are treated as precursors of all economic thought. Hesiod in the work *Ἔργα καὶ*

apparatus in order to stabilize the economic reality and multiply profits that could be brought [Gorazda, 2014, p. 17].

Divine economy is a part of God's plan of salvation of the human race shown in creation, and especially in the Redemption, which is the work of Jesus Christ (Eph 1:10; 3:9) revealed in God's Word, therefore, belongs to the area of faith [O'Collins, Farrugia, 2002, p. 79].

Three issues will help to justify the thesis that there is a correlation between the world economy set in a material dimension of our life on earth and the divine economy touching transcendent category, and therefore the spiritual dimension: world economic conditions of life, the man at the crossroads of the complementary economy and the need for love, which is the quality both of the world economy and divine economy. This approach is dictated by the criterion of human dignity that is a special physical and spiritual nature of a man which distinguishes him from other beings in the universe.

In this argumentation, the social encyclical of Pope Benedict XVI *Caritas in Veritate* will serve as a point of reference, nota bene motivated by the fortieth anniversary of edition of significant social encyclical of Paul VI, *Populorum progressio*.

2. World economic conditions of life

The daily life of a human being goes under certain conditions and in specific situations, hence the need for proper management of material goods which a person uses. Economics is very helpful in this operation. Economics favors development of environment by the human and effective rules of the operation in the micro scale: households and businesses [Raczyński, 2004, pp. 672-674], and at the macro level: the national economy (the country) and the world economy (global) [Raczyński, 2004, pp. 637-641]. Economics understood in such a way seems to be a more practical and specific field of knowledge than the discipline of philosophy and theology, the subject of which is the purpose and meaning of human life, moral life and relationship with God.

As a part of the economy, a man realizes the process of social management or both production and distribution of goods and services produced by the human labor, increases the comfort of his life and raises his social status [*Wiedza o społeczeństwie*, 2003, p. 288]. A man raises the standard of living of his family. Entering into the economic cooperation with the others, a man changes the world. It must be admitted that in many ways, today's conditions of human life are better and more appropriate to the personal dignity of man than in the past centuries.

The reality currently shaped by humans has made great progress. The progress is visible in many areas of human life and technologies changing so quickly in front of our eyes confirm this process.

Ἡμέρῃ included the simple wisdom indication of farm management and Ksenofant titled his work *Οἰκονομικός*, giving the name to the whole discipline of science. Plato is the author of the treaty concerning social philosophy and thus covering the issues of economic policy and Aristotle leads reflection on the management by the way of moral reflection in the *Nicomachean Ethics* [Gorazda, 2014a, p. 41].

Progress is closely associated with the operation of economic mechanisms. They stimulate the production of goods and services. It is possible with their help to meet the basic needs, to provide better education, stable employment, medical care for the public.

A sign of progress is the growing awareness of their human dignity and consequently their rights. This awareness was reflected in the international documents (e.g. *Helsinki Final Act*, 1975), which include the use of economic rights essential to human dignity and the free development of their personality, while depriving a man or a nation of their own economic resources so necessary for the existence they deem unacceptable [http://stosunki-miedzynarodowe.pl/traktaty/akt_koncowy_KBWE.pdf, access: 19.09.2015].

A positive sign of progress is the growing realization of the limits of available resources, the need to respect the integrity and rhythms of nature. Social progress is a derivative of economic development.

Industrial civilization, technological progress and economic development are not without symptoms of evil. The man also today is threatened by the products of his own production, the results of the work both of his hands and his mind and the tendencies of his will. Enrichment of certain social groups makes people slaves of ownership. It makes them follow the short-term satisfaction, replace goods they already have with more perfect ones for what they are entitled to but they contribute thereby to their multiplication rendering them often useless in their own households [Czapiński, 2004, p. 372].

Economic competition and rivalry between states has become a reason for even greater divisions, social inequalities and disparities in wealth. The division between the rich north and the underdeveloped, poor south in the world has increased.

The Economist reported that:

- 1% of the world's population has 43% of financial assets and 10% of the richest people has 83% of these financial assets;
- 85 the richest people in the world who could quietly take place in a subway car have such wealth as 3.5 billion people;
- 1% of the richest people concentrated in their hands half the wealth of the world.

Multiplying forms of poverty in some parts of the world offer a huge picture of the situation of instability and social injustice [<http://www.forbes.pl/85-najbogatszym-tyle-pieniedzy-co-polowa-swiata,artykuly,169784,1,1.html>, access: 19.10.2015].

There is a risk of danger that some of the countries and regions of the world, possessing a small financial potential will be excluded from the global economic system; even those struggling with the problem of international debt.

Countries with rich resources cannot use them because they do not have adequate infrastructure, they are struggling with internal social conflicts, and are not able to control the corruption and crime.

In other regions and countries of the world there appears to be the inability to obtain credit on affordable terms, unfair tax system, the phenomenon of unemployment and underemployment, exploitation and child labor, limitation of the right to economic initiative, which destroys entrepreneurship and thus the creative subjectivity of the citizens and favors leaving people outside the boundaries of normal economic mechanisms.

Among the strictly economic indicators of the underdevelopment in the world, there are other, indirectly related to the economy, such as illiteracy, the housing crisis, the difficulty or impossibility of obtaining higher education, demographic problems, unjust legislation, Darwinian struggle for survival, diverse forms of exploitation and oppression, economic, social, political and all kinds of discrimination.

Despite the political transformation and the fall of the dictatorial regime, the problem today is the phenomenon of mass, very severe emigration that makes an impression of “migration of peoples” [<http://polska.newsweek.pl/economist-polska-uchodzcy,artykuly,370645,1.html>], access: 19.10.2015].

The phenomenon of terrorism is still increasing which is aimed at killing people and destroying their possessions, often in the name of religion. This is the greatest evil against religion itself, against progress, against humanity.

This perspective of multifaceted processes of alienation and economic regimes, social relations and consumerism causes an increasing fear for people and products of their activities are rotated in a radical way against them and become tools of self-destruction.

There are questions that come back, the question of a man himself. Is today's man a better one than in the past? Is he aware of the dignity of his humanity? Does he see the dignity of the needy and the weak and because of it is he capable of being responsible and helping others?

3. The man at the crossroads of complementary economics

Man equipped with reason and free will has the rights and obligations which constitute his value. The Greek word *αξιος*² and Latin *dignitas*³ are explained by the value and respect for the dignity of people.

The man guided by a sense of the dignity impacts on the development of culture and economy, organizes museums, the Hermitage, builds the banks, creates exchanges. It is worse with the awareness of dignity. Primitive man was reported on cannibalism, during the period of slavery treated like a human thing, an object in the contemporary history of recorded acts of genocide or economic exploitation. This behavior is defined as barbarism.

In some circles there is a belief that man is the most important in the world, that his life is the highest value and therefore he demands respect from conception to natural death, the value in this sense does not mean the price of the tender. Taking into account the personality that distinguishes one from the other, it is sometimes spoken of a valuable man. Then, his special character is emphasized as well as a way of being in the environment or the nobility of conduct.

In philosophy, there are many theories of value. They affect a subjective reference set by a man and objectively formed relationships with others [Krajewski, 2014, p. 261].

² *αξιος* in: [*Słownik grecko-polski*, 1958, p. 233].

³ *dignitas*, in: [*Słownik łacińsko-polski*, 1998, p. 161].

M. Scheler, a German philosopher from the late nineteenth century, writes about human values: hedonistic (sorrow, pleasure), utilitarian (performance, efficiency), vitality (health, life) and spiritual, as aesthetic values (beauty, ugliness) legal (the value of what is right and what wrong), cognitive (accuracy, objectivity). He distinguishes between the *sacred* and the *profane*. The former refers to everything that is keeping the human existence and his development. They are important in education and all kinds of legislation. The second, called the religious, are absolute in character [Galarowicz, 1992, p. 575].

A man guided by the values creates culture and at the axiology level of people he shares good and love through which he becomes better and the world reveals itself as genetically encoded in human capabilities. Thus in the proceedings there is the primacy of man over things, the existence over the possession, preference is always given to all human beings. As a contemporary philosopher G. Marcel, a French philosopher from the late nineteenth century said, the idea is not so much to have as to be [Copleston, 2007, p. 124].

The value in the economy is synonymous with the price. Something is more or less valuable depending on the price [Żukowski, 2014, p. 263].

The primacy of the dignity of human existence over the existence of things is due to the transcendent truth about man, which alone guarantees fair relations between people. Ontic dignity, constituting the essence of man, is a property that belongs to his being [Ferber, 2008, p. 11]. In a sustainable and essential way, dignity is the criterion of every moral value. The dignity understood in such a way possess men and women, children and elderly people, entrepreneurs and unemployed, and it is the foundation of the others, their positions or social roles performed. The dignity of man distinguishes him from things and is not destroyed even by death. Thanks to the dignity man exists in eternity. So he is therefore more valuable than things and more important than any other cultural products, technology and the economy. Each person – it is the uniqueness, inconvertibility, the subject and purpose. Thanks to the properties of the person where dignity is in the first place, man rises above the world of nature, creates a culture and, at the level of axiology, shares good and love by which he becomes better and the world through such human behavior in becoming a community revealing the genetically encoded in human capabilities.

The primacy of man is the culture of life, the primacy of things means total technization, economization, moral nihilism – which leads to the reification (reification) and the instrumentalization of the man himself, as a consequence disappears human freedom. The primacy of man – the person over the thing, and thus, ethics over technology is a fundamental principle of humanism, culture, social, political, economic and financial order. This primacy follows from the transcendent truth about man, which only shows him his full identity [Chlewiński, Zalewski, 1989, pp. 1231-1232].

You will not find any other certain principles guaranteeing just relations between people. Such an understanding of the position of man allows to submit world economy to divine economy.

4. The need for love – quality of “divine economy”

A person should always remember about his dignity and primacy. He is invited in the economic activities to be guided by morals and ethics whose main task is to ensure respect for the norms and principles of ordering relationships and correct the reference to things and the world. Not everything economically permitted as technically possible is ethical. Economics has an inherent autonomy, as well as ethics. They can meet each other, but not necessarily, if a man does not want this. It should, therefore, strive for it to respect each other. In the mutual, orderly relationships, they promote human development and teach references in mutual love for each other.

Human progress in this world cannot be seen only in terms of material. The development of technology does not provide prolongation of the existence and humanity without “perspective of heaven” lost the courage to be ready to accept higher goods and ideals, the great and disinterested initiatives flowing from the universal love and solidarity.

In the Bible and sacred art heaven is sometimes presented as a beautiful garden rich in wealth of different fruits, fun and enjoyment of its residents as a place of intense friendship, solidarity, brotherhood, love where no one will harm, envy or compete with anyone. In heaven, as demonstrated by theologians, there will not be any production work or economic activity but we will be accompanied by personal and subjective activity existence [Ratzinger, 1986, p. 161; Finkenzeller, 2000, p. 184].

Heaven is a reality full of happiness and joy. It is seen in terms of awards and participation in the perfect fullness of life. It could be stated that the prospect of the economy of heaven takes here on earth. As ever more globalized society makes people come closer, but it does not make us brothers. Reason itself can grasp equality between men and establish civil coexistence between them, but is unable to establish brotherhood. It has origins in the transcendent vocation of man. It is important, therefore, that man in his intelligence and knowledge, which develops, should be guided by love. It is of importance that the care of charity was not wrongly perceived only as a feeling directed towards satisfying own needs, but that was characterized by unselfishness. Economic, social and political development, if it wants to be authentically human, must respect *the principle of gratuitousness* as an expression of fraternity.

Pope Benedict XVI, in his encyclical *Caritas in Veritate* notes that “what is needed is an effective shift in mentality which can lead to the adoption of *new life-styles* «in which the quest for truth, beauty, goodness and communion with others for the sake of common growth are the factors which determine consumer choices, savings and investments» (CIV 51)” [Benedykt XVI, 2009].

Changing the mentality assumes: in addition to material growth, spiritual growth, since the human person is a unity of flesh and spirit.

There is, therefore, a widespread need to engage especially the ruling people to award a new shape of economic and social development in the world. The primary capital to be safeguarded and valued is man, the person, in his integrity. This is the “heaven economics” which involves a complete, integral human development and is realized in human solidarity, resulting from the selfless love. As it was said by Pope John Paul II during

one of the Polish pilgrimage, “there is no solidarity without love” [<http://www.bialykrak.pl/ksiazka/nie-ma-solidarnosci-bez-milosci>, access: 19.10.2015].

Implementation of two economics shown in the lecture as disjoint ones is complementary so they can complement each other if they met a man will be guided by the principle of love, and not just tolerance (as in the case of animals, which are tolerated in the environment) and in the spirit of solidarity and not just individual gestures taking pity over the difficult circumstances of life.

A man, as was said above, should always remember his dignity and primacy. Therefore, actions should be guided by economic morality and ethics, which main task is to revive awareness of the normative human functioning. As mentioned above, the meeting of economics and ethics is dependent on the decisions of a man. However, there is the need for formed personality to decide properly. In the words of Pope Benedict XVI in his Encyclical *Caritas in Veritate*, dedicated to integral human development “*authentic human development concerns the whole of the person in every single dimension*” (CiV 11) [Benedykt XVI, 2009, p. 14]. It is, therefore, necessary to present a perspective that would not close only in the dimensions of temporality. Faith comes here with the help. In the light of faith, because, without the prospect of heaven, and thus eternal life, human progress in this world is devoid of meaning. It does not provide the eternal existence of mankind and without the prospect of heaven he loses the courage to be ready to accept higher goods and ideals, the great and disinterested initiatives flowing from the universal love.

Adequate words, the problem described above depicted Benedict XVI: “As society becomes ever more globalized, it makes us neighbors but does not make us brothers. Reason, by itself, is capable of grasping the equality between men and of giving stability to their civic coexistence, but it cannot establish fraternity. This originates in a transcendent vocation from God the Father, who loved us first, teaching us through the Son what fraternal charity is (CiV 19)” [Benedykt XVI, 2009, p. 22]. The Pope highlighted the priority of the man, because the relevant document we read: “I would like to remind everyone, especially governments engaged in boosting the world's economic and social assets, that the *primary capital to be safeguarded and valued is man, the human person in his or her integrity*. Man is the source, the focus and the aim of all economic and social life (CiV 25)” [Benedykt XVI, 2009, p. 30]. Above opinions depict the fact that the man has his desirability resulting from being a creature of God, loved by the Creator, and moreover, endowed with an immortal soul, what the Pope describes as follows: “Man is not a lost atom in a random universe: he is God's creature, whom God chose to endow with an immortal soul and whom he has always loved. If man were merely the fruit of either chance or necessity, or if he had to lower his aspirations to the limited horizon of the world in which he lives, if all reality were merely history and culture, and man did not possess a nature destined to transcend itself in a supernatural life, then one could speak of growth, or evolution, but not development (CiV 29)” [Benedykt XVI, 2009, pp. 34-35].

Benedict XVI summarizes the perspective of temporality, with the prospect of eternity, as a binding material showing love. It reads thus: “In view of the complexity of the issues, it is obvious that the various disciplines have to work together through an orderly interdisciplinary exchange. Charity does not exclude knowledge, but rather requires, promotes, and animates it from within. Knowledge is never purely the work

of the intellect. It can certainly be reduced to calculation and experiment, but if it aspires to be wisdom capable of directing man in the light of his first beginnings and his final ends, it must be “seasoned” with the “salt” of charity. Deeds without knowledge are blind, and knowledge without love is sterile. Indeed, “the individual who is animated by true charity labours skilfully to discover the causes of misery, to find the means to combat it, to overcome it resolutely”. Faced with the phenomena that lie before us, charity in truth requires first of all that we know and understand, acknowledging and respecting the specific competence of every level of knowledge. Charity is not an added extra, like an appendix to work already concluded in each of the various disciplines: it engages them in dialogue from the very beginning. The demands of love do not contradict those of reason. Human knowledge is insufficient and the conclusions of science cannot indicate by themselves the path towards integral human development. There is always a need to push further ahead: this is what is required by charity in truth. Going beyond, however, never means prescinding from the conclusions of reason, nor contradicting its results. Intelligence and love are not in separate compartments: *love is rich in intelligence and intelligence is full of love* (Civ 30)” [Benedykt XVI, 2009, pp. 35-36].

A little further on we can read: “*Charity in truth* places man before the astonishing experience of gift. Gratuitousness is present in our lives in many different forms, which often go unrecognized because of a purely consumerist and utilitarian view of life. The human being is made for gift, which expresses and makes present his transcendent dimension. Sometimes modern man is wrongly convinced that he is the sole author of himself, his life and society. This is a presumption that follows from being selfishly closed in upon himself (...) (Civ 34)” [Benedykt XVI, 2009, p. 40].

The Pope also warns against closing the knowledge of man and his life within the dimensions of temporality. Accurately it appears the following passage of the encyclical: “The excessive segmentation of knowledge, the rejection of metaphysics by the human sciences, the difficulties encountered by dialogue between science and theology are damaging not only to the development of knowledge, but also to the development of peoples, because these things make it harder to see the integral good of man in its various dimensions. The “broadening [of] our concept of reason and its application” is indispensable if we are to succeed in adequately weighing all the elements involved in the question of development and in the solution of socio-economic problems (Civ 31)” [Benedykt XVI, 2009, pp. 36-37].

According to Pope Benedict, God is a source of unity between people, which appears as a task facing the man and which could be realized thanks to the gift of love. The Pope writes: “Because it is a gift received by everyone, charity in truth is a force that builds community, it brings all people together without imposing barriers or limits. The human community that we build by ourselves can never, purely by its own strength, be a fully fraternal community, nor can it overcome every division and become a truly universal community. The unity of the human race, a fraternal communion transcending every barrier, is called into being by the word of God-who-is-Love. In addressing this key question, we must make it clear, on the one hand, that the logic of gift does not exclude justice, nor does it merely sit alongside it as a second element added from without; on the other hand, economic, social and political development, if it is to be authentically

human, needs to make room for the *principle of gratuitousness* as an expression of fraternity (CiV 34)” [Benedykt XVI, 2009, pp. 41-42].

In his encyclical *Caritas in Veritate*, which fragmentary can already be seen in the examples cited above, was shown conviction of Pope Benedict, which flows from the very essence of Christianity. It is worth once again to cite the sentence of the point 51 of the encyclical where the Pope crystallizes one of its main messages: “What is needed is an effective shift in mentality which can lead to the adoption of *new life-styles* “in which the quest for truth, beauty, goodness and communion with others for the sake of common growth are the factors which determine consumer choices, savings and investments (CiV 51)” [Benedykt XVI, 2009, p.64].

Changing the mentality assumes, in addition to material growth, spiritual growth, since the human person is a “unity of flesh and spirit”, born of God's creative love and destined for eternal life. Man develops when he is growing spiritually, as his soul knows itself and the truth, which the embryo God has placed in him, when he is in dialogue with himself and with his Creator. Staying away from God, man is restless and ill. Social and psychological alienation and the many neuroses that characterize rich society, are also the cause of a spiritual nature. Welfare society, materially advanced but overwhelming for the soul is not in itself focused on authentic development. New forms of enslavement in which many people fall find out not only sociological and psychological but also spiritual explanation. The emptiness in which the soul feels abandoned, despite many therapies for body and psyche, brings suffering. There is no full development and universal common good without spiritual and moral good of people conceived integrally – as spiritual and corporeal beings.

This is the “divine economy” which involves a complete, integral human development and is realized in human solidarity, resulting from the selfless love. This belief lies in the Christianity, it is a canvas of the encyclical *Caritas in Veritate* by Pope Benedict XVI and with it comes what was said by St. Pope John Paul II during one of the Polish pilgrimage, “there is no solidarity without love”.

5. Conclusion

Implementation of two economics shown in the lecture as disjoint ones is complementary so they can complement each other if they met a man will be guided by the principle of love, and not just tolerance (as in the case of animals, which are tolerated in the environment) and in the spirit of solidarity and not just individual gestures taking pity over the difficult circumstances of life.

Benedict XVI, who in his encyclical *Caritas in Veritate* sums up the social experience of Christianity, collected over two-thousand-year history, compares the perspective of temporality, with the prospect of eternity, also showing connectivity and even the unity of world economy with the divine economy, if only the former one will not close for the prospect of eternity, that is the Kingdom of God. Properly understood economy is therefore with respect to the “divine economy” if the center will be love – the gift of God that leads to eternal happiness.

References

- Benedykt XVI, 2009, *Encyklika Caritas in veritate*, Wydawnictwo „M”, Kraków.
- Chlewiński Z., Zalewski Z., 1989, *Godność*, [in:] *Encyklopedia katolicka*, vol. V, P. Hemperek (ed.), Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin.
- Copleston F., 2007, *Historia filozofii* vol. XI, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa.
- Czapiński J., 2004, *Quo vadis homo?*, [in:] M. Marody, *Wymiary życia społecznego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Ferber R., 2008, *Podstawowe pojęcia filozoficzne*, vol. II, Wydawnictwo WAM, Kraków.
- Finkenzeller J., 2000, *Eschatologia*, Wydawnictwo „M”, Kraków.
- Galarowicz J., 1992, *Na ścieżkach prawdy. Wprowadzenie do filozofii*, Wydawnictwo Naukowe PAT, Kraków.
- Gorazda M., 2014a, *Filozofia ekonomii*, Copernicus Center Press, Kraków.
- Gorazda M., 2014b, *Nicomachean Ethics, Philosophy of Economics*, Copernicus Center Press, Kraków.
- http://stosunki-miedzynarodowe.pl/traktaty/akt_koncowy_KBWE.pdf (access: 19.09.2015).
- <http://www.bialykruk.pl/ksiazka/nie-ma-solidarnosci-bez-milosci/151> (access: 19.10.2015).
- <http://www.forbes.pl/85-najbogatszych-ma-tyle-pieniedzy-co-polowa-swiata,artykuly,169784,1,1.html> (access: 19.10.2015).
- Krajewski R., 2014, *Wartość w filozofii*, [in:] *Encyklopedia katolicka* vol. XX, E. Gigilewicz (ed.), Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin.
- O’Collins G., Farrugia E. G., 2002, *Ekonomia*, [in:] *Leksykon pojęć teologicznych i kościelnych z indeksem angielsko-polskim*, G. O’Collins, E.G. Farrugia (ed.), Wydawnictwo WAM, Kraków.
- Raczyński M., 2004, *Mikroekonomia*, [in:] *Słownik społeczny*, B. Szlachta (ed.), Wydawnictwo WAM, Kraków.
- Ratzinger J., 1986, *Śmierć i życie wieczne*, Wydawnictwo PAX Warszawa
- Słownik grecko-polski*, vol. I, 1958, Z. Abramowiczówna (ed.), Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Słownik łacińsko-polski*, vol. II, 1998, M. Plezi (ed.), Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Wiedza o społeczeństwie*, 2003, T. Woś, J. Stelmach (ed.), LexisNexis, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa.
- Żukowski M., 2014, *Wartość w ekonomii*, [in:] *Encyklopedia katolicka* vol. XX, E. Gigilewicz (ed.), Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin.

dr Paweł FOLFAS

Kolegium Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

e-mail: pawel.folfas@sgh.waw.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.06.84.02

EFEKT FORRESTERA W MIĘDZYNARODOWYM HANDLU DOBAMI FINALNYMI I DOBAMI POŚREDNIMI

Streszczenie

Zjawisko polegające na wzmocnieniu reakcji etapów produkcji należących do górnej części łańcucha dostaw na zmiany popytu w jego dolnej części (u nabywców finalnych) nosi nazwę efektu Forrestera. W rezultacie wartości handlu dobrami pośrednimi podczas kryzysu maleją bardziej (odpowiednio: rosną bardziej podczas ożywienia gospodarczego) niż wartości handlu produktami finalnymi. Celem opracowania jest weryfikacja występowania efektu Forrestera w handlu międzynarodowym państw wysoko rozwiniętych w latach 2008-2011. W tych latach w państwach wysoko rozwiniętych wartości eksportu i importu dóbr pośrednich wahały się w większym stopniu (w kategoriach bezwzględnych i względnych) niż wartości eksportu i importu dóbr finalnych i to niezależnie od przyjętej metody mierzenia handlu międzynarodowego (badanie empiryczne zawarte w tym opracowaniu opiera się na dwóch sposobach mierzenia handlu – za pomocą międzynarodowej tablicy przepływów międzygałęziowych oraz nomenklatury BEC). Dowodzi to występowania efektu Forrestera w handlu międzynarodowym oboma rodzajami dóbr w badanym okresie.

Słowa kluczowe: efekt Forrestera, handel międzynarodowy, dobra finalne, dobra pośrednie

FORRESTER EFFECT IN INTERNATIONAL TRADE IN FINAL GOODS AND INTERMEDIARIES

Summary

Forrester (bullwhip) effect refers to increasing swings in inventory in response to shifts in customer demand as one moves further up the supply chain. As a result, the values of international trade in intermediaries fluctuate more strongly than those of international trade in final goods. This paper is an attempt to confirm the existence of Forrester effect in international trade of developed countries in years 2008-2011. Empirical studies based on statistics from world input-output tables as well as trade statistics according to the BEC nomenclature confirm that in developed economies between 2008 and 2011, the values of international trade in intermediaries fluctuated more strongly than trade in final goods. It proves the existence of Forrester effect in international trade in final goods and intermediaries in this period.

Key words: Forrester effect, international trade, final goods, intermediaries

JEL: F14

1. Wstęp

Zjawisko polegające na wzmocnieniu reakcji etapów produkcji należących do górnej części łańcucha dostaw na zmiany popytu w jego dolnej części (u nabywców finalnych) nosi nazwę efektu Forrestera. W konsekwencji np. kilkuprocentowy spadek (wzrost) popytu detalistów przekłada się na kilkunastoprocentowy spadek (wzrost) produkcji dóbr pośrednich. Główną przyczyną występowania efektu Forrestera jest sposób zarządzania zapasami. W okresie kryzysu gospodarczego wytwórcy nie tylko redukują produkcję finalną, lecz również dostosowują zapasy do zmniejszonej wielkości zamówienia, dlatego zamawiają mniej dóbr pośrednich niż zazwyczaj – efekt Forrestera jest tym silniejszy, im dłuższy jest łańcuch dostaw. W rezultacie wartości handlu dobrami pośrednimi podczas kryzysu maleją bardziej (odpowiednio: rosną bardziej podczas ożywienia gospodarczego) niż wartości handlu produktami finalnymi [Forrester, 1961]. Efekt Forrestera może być złagodzony przez: poprawę przepływu informacji w łańcuchu dostaw, ograniczenie opóźnień w dostawach, a także lepsze prognozowanie zmian wielkości popytu na dobra finalne.

Celem opracowania jest weryfikacja występowania efektu Forrestera w handlu międzynarodowym w latach 2008-2011. Rok 2008 to symboliczny początek ostatniego światowego kryzysu gospodarczego i ostatni rok przed dużymi spadkami wartości produkcji i handlu międzynarodowego, które miały miejsce w 2009 roku. Okres 2010-2011 to kolejne lata kryzysu gospodarczego, podczas których jednak wartości handlu międzynarodowego przeważnie wzrastały. Rok 2011 jest ostatnim rokiem badania, z racji braku danych (brak międzynarodowych tablic przepływów międzygałęziowych) za rok 2012 i kolejne lata.

Próba badawcza składa się z 38 wysoko rozwiniętych gospodarek – 28 państw członkowskich Unii Europejskiej (w badaniu są traktowane one łącznie jako UE-28; dane dla UE-28 obejmują jednak handel między państwami członkowskimi), państw członkowskich EFTA (z wyjątkiem Księstwa Liechtensteinu), USA, Kanady, Australii, Nowej Zelandii, Japonii, Korei Południowej i Izraela. Ze względu na brak dostępu do międzynarodowej tablicy przepływów międzygałęziowych dla większości państw rozwijających się, próbę badawczą ograniczono do państw wysoko rozwiniętych.

Przedmiotem badania jest natomiast eksport oraz import dóbr finalnych i dóbr pośrednich mierzonych na dwa sposoby – z wykorzystaniem międzynarodowej tablicy przepływów międzygałęziowych i z użyciem nomenklatury BEC (*Broad Economic Categories*). W rezultacie opracowanie zawiera również charakterystykę szeregu niuansów związanych z mierzaniem handlu międzynarodowego.

Artykuł składa się z trzech zasadniczych części. Pierwsza zawiera przegląd wybranych opracowań weryfikujących występowanie efektu Forrestera. Druga dotyczy handlu międzynarodowego dobrami pośrednimi i finalnymi, mierzonego za pomocą międzynarodowej tablicy przepływów międzygałęziowych, zaś trzecia jest poświęcona eksportowi oraz importowi dóbr finalnych i pośrednich, których wartości są szacowane dzięki zastosowaniu nomenklatury BEC.

2. Przegląd literatury i metoda badawcza

Badanie empiryczne zawarte w tym artykule stanowi kontynuację badania przeprowadzonego wspólnie z Czarny i Śledziowską na temat międzynarodowego handlu dobrami finalnymi i dobrami pośrednimi. W tamtym badaniu, wykorzystując grawitacyjne modele handlu, wykazano, że załamanie handlu międzynarodowego w 2009 roku o wiele mocniej dotknęło handel dobrami pośrednimi niż handel dobrami finalnymi. Tym samym dokonano weryfikacji efektu Forreстера [Czarny, Folfas, Śledziowska, 2012].

Niszczące efekty działania efektu Forreстера podczas ostatniego kryzysu gospodarczego wskazał także Liu [2011, s. 20]. Podkreślił on, że w 2009 roku efekt Forreстера okazał się wyjątkowo silny, gdyż współczesne międzynarodowe łańcuchy (sieci) produkcyjne są o wiele dłuższe (bardziej rozbudowane) niż w przeszłości. O wpływie międzynarodowych czy nawet globalnych łańcuchów, których obecność prowadziła do wzmocnienia oddziaływania spadku popytu finalnego na międzynarodowy handel w czasie ostatniego kryzysu gospodarczego, również pisali: Eichengreen [2009], Yi [2011], Altomonte i inni [2012] oraz Zavacka [2012].

Przed ostatnim światowym kryzysem gospodarczym efekt Forreстера (nazywany także efektem wzmocnienia) był przede wszystkim tematem opracowań z zarządzania, ściślej zarządzania międzynarodowymi (globalnymi) łańcuchami dostaw [zob. np.: Mason-Jones, Towill, 2000; Disney, Towill, 2003; Tempelmeier, 2006]. Jednocześnie pojawiały się studia empiryczne dotyczące rosnącej roli dóbr pośrednich w handlu międzynarodowym [zob. np.: Kleinert, 2000; Peng, Ilinitich, 2001; Rauch, Watson, 2004].

Wspomniane dotychczas badania empiryczne opierały się na jednym sposobie mierzenia handlu międzynarodowego – za pomocą wybranej nomenklatury towarów ustalano podział na dobra finalne i pośrednie, a następnie szacowano wartości ich eksportu i/lub importu. Tymczasem badanie empiryczne zawarte w tym opracowaniu opiera się na dwóch sposobach mierzenia handlu – za pomocą międzynarodowej tablicy przepływów międzygałęziowych oraz nomenklatury BEC. To, że weryfikuje się występowanie efektu Forreстера na dwóch zbiorach danych statystycznych, autor tego artykułu uważa za wartość dodaną badania empirycznego.

Tablica przepływów międzygałęziowych (TPM) zawiera dane liczbowe charakteryzujące działalność gospodarczą w pewnym okresie (zwykle w ciągu roku), zestawione według określonego porządku. Koncepcja takiego zestawienia wiąże się z podziałem rozpatrywanego systemu gospodarczego (gospodarki narodowej – krajowa tablica przepływów międzygałęziowych lub gospodarki światowej – międzynarodowa tablica przepływów międzygałęziowych) na gałęzie (w przypadku międzynarodowej tablicy przepływów międzygałęziowych (MTPM) system gospodarczy jest dzielony na kraje i gałęzie) oraz z określeniem w przypadku każdej z nich wartości wytworzonej produkcji i sposobu jej wykorzystania. Dane te umieszcza się w tablicy, przeznaczając dla każdej gałęzi jeden wiersz, w którym występuje ona jako wytwórca (strona podażowa), jak również jedną kolumnę, gdzie funkcjonuje jako odbiorca produktów (strona popytowa) [Ekonometria, 1996, s. 370-371]. Wykorzystując TPM, można obliczyć wartość zużycia pośredniego (popytu na dobra pośrednie) i zużycia finalnego (popytu na dobra finalne) – w przypadku KTPM w skali kraju, zaś w przypadku MTPM w skali między-

narodowej, czyli można wyznaczyć wartość eksportu (importu) dóbr pośrednich i finalnych. Drugim (choć mniej precyzyjnym) sposobem obliczenia wartości międzynarodowego handlu dobrami pośrednimi i finalnymi jest metoda posługująca się nomenklaturą BEC.

Nomenklatura BEC (*Broad Economic Categories*) została opracowana przez ONZ (*United Nations Statistics Divisions*) w drugiej połowie lat sześćdziesiątych XX wieku i umożliwia klasyfikację dóbr według ich wykorzystania gospodarczego (zgodnie z nomenklaturą BEC dobra dzieli się na 19 kategorii [zob. *World Integrated Trade Solution*]). Stosując ją do dóbr finalnych, zalicza się następujące dobra: nieprzetworzone żywność i napoje dla gospodarstw domowych (dział 112, według BEC), przetworzone żywność i napoje dla gospodarstw domowych (dział 122), samochody osobowe (dział 51), pozostałe dobra konsumpcyjne trwałego użytku (dział 61), pozostałe dobra konsumpcyjne półtrwałego użytku (dział 62) oraz pozostałe nietrwale dobra konsumpcyjne (dział 63), zaś do dóbr pośrednich: nieprzetworzone żywność i napoje dla przemysłu (dział 111), nieprzetworzone towary wykorzystywane w przemyśle (dział 121), nieuwzględnione w innych działach (dział 21), nieprzetworzone towary wykorzystywane w przemyśle (dział 22), nieuwzględnione w innych działach, przetworzone paliwa i smary (działy: 321 i 322), dobra kapitałowe (z wyjątkiem środków transportu oraz ich części) i akcesoria do nich (działy: 41 i 42), a także części środków transportu i akcesoria do nich (dział 53). Dobra należące do działów: 31 (nieprzetworzone paliwa i smary), 521 i 522 (inne niż samochody osobowe środki transportu) i 7 (pozostałe towary nieuwzględnione w innych działach) nie dają się jednoznacznie zakwalifikować ani do dóbr pośrednich, ani do dóbr finalnych. Chociażby z tego powodu, wartości eksportu (importu) dóbr pośrednich i finalnych oszacowane na podstawie nomenklatury BEC są mniej dokładne niż te obliczone z wykorzystaniem MTPM.

3. Handel dobrami finalnymi i dobrami pośrednimi na podstawie MTPM

Badanie empiryczne rozpoczęto od analizy wartości eksportu dóbr finalnych i pośrednich, obliczonych na podstawie MTPM. W 2009 roku nastąpiły spadki wartości eksportu obu grup, przy czym bezwzględne spadki wartości eksportu dóbr pośrednich były większe (przeważnie kilkakrotnie większe) niż bezwzględne spadki wartości eksportu dóbr finalnych. Z kolei, względne spadki wartości eksportu dóbr pośrednich były silniejsze niż względne spadki wartości eksportu dóbr finalnych we wszystkich badanych gospodarkach, z wyjątkiem: Australii, Japonii, Szwajcarii i USA (tabela 2.).

TABELA 1.

**Wartości eksportu dóbr finalnych i pośrednich w latach 2008-2011
(MTPM, w mld USD)**

	Dobra finalne				Dobra pośrednie			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Australia	32,8	25,8	31,5	37,2	131,4	106,2	159,2	194,0
Islandia	1,3	1,1	1,2	1,4	3,1	2,3	2,7	3,1
Izrael	20,5	17,8	20,1	22,7	27,5	22,2	26,7	30,7
Japonia	221,2	149,4	203,4	217,8	378,4	276,2	377,0	407,6
Kanada	99,9	83,9	97,3	108,4	272,7	187,1	235,2	284,2
Korea Pld.	130,7	112,1	143,3	169,0	246,1	209,9	274,2	327,7
Norwegia	24,0	17,2	16,9	20,0	119,4	83,3	93,6	118,2
Nowa Zelandia	11,1	9,0	11,3	13,5	13,1	10,4	14,4	16,4
Szwajcaria	65,9	57,6	61,8	73,4	101,1	89,2	101,0	120,4
UE-28	1 648,8	1 283,4	1 388,8	1 597,0	2 428,3	1 801,3	2 045,5	2 433,6
USA	427,8	345,1	400,7	462,5	607,2	493,6	595,5	686,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Measuring Trade in Value Added...].

W 2010 roku wartości eksportu dóbr finalnych i pośrednich wzrosły (z wyjątkiem Norwegii), ale były niższe (z wyjątkiem Korei Południowej i Nowej Zelandii) od wartości eksportu z 2008 roku (tabela 1.). W wartościach bezwzględnych wzrosty wartości eksportu dóbr pośrednich przewyższyły wzrosty wartości dóbr finalnych. Podobnie było w przypadku wzrostów w wartościach względnych (tabela 2.).

TABELA 2.

**Zmiany wartości eksportu dóbr finalnych i pośrednich w latach 2008-2011
(MTPM, w mld USD i zmiany względne)**

	Dobra finalne				Dobra pośrednie			
	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2011/ 2008	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2011/ 2008
Australia	-7,0 (-21%)	5,7 (22%)	5,7 (18%)	4,4 (13%)	-25,2 (-19%)	53,0 (50%)	34,8 (22%)	62,6 (48%)
Islandia	-0,2 (-15%)	0,1 (9%)	0,2 (17%)	0,1 (8%)	-0,8 (-26%)	0,4 (70%)	0,4 (15%)	0,0 (0%)
Izrael	-2,7 (-13%)	2,3 (13%)	2,6 (13%)	2,2 (11%)	-5,3 (-19%)	4,5 (20%)	4,0 (15%)	3,2 (12%)
Japonia	-71,8 (-32%)	54,0 (36%)	14,4 (7%)	-3,4 (-2%)	-102,2 (-27%)	100,8 (36%)	30,6 (8%)	29,2 (8%)
Kanada	-16,0 (-16%)	13,4 (16%)	11,1 (11%)	8,5 (9%)	-85,6 (-31%)	48,1 (26%)	49,0 (21%)	11,5 (4%)
Korea Pld.	-18,6 (-14%)	31,2 (28%)	25,7 (18%)	38,3 (29%)	-36,2 (-15%)	64,3 (31%)	53,5 (20%)	81,6 (33%)
Norwegia	-6,8 (-28%)	-0,3 (-2%)	3,1 (18%)	-4,0 (-17%)	-36,1 (-30%)	10,3 (12%)	24,6 (26%)	-1,2 (-1%)
Nowa Zelandia	-2,1 (-19%)	2,3 (26%)	2,2 (19%)	2,4 (22%)	-2,7 (-21%)	4,0 (38%)	2,0 (14%)	3,3 (25%)
Szwajcaria	-8,3 (-13%)	4,2 (7%)	11,6 (19%)	7,5 (11%)	-11,9 (-12%)	11,8 (13%)	19,4 (19%)	19,3 (19%)
UE-28	-365,4 (-22%)	105,4 (8%)	208,2 (15%)	-51,8 (-3%)	-627,0 (-26%)	244,2 (14%)	388,1 (19%)	5,3 (0%)
USA	-82,7 (-19%)	55,6 (16%)	61,8 (15%)	34,7 (8%)	-113,6 (-19%)	101,9 (21%)	91,1 (15%)	79,4 (13%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Measuring Trade in Value Added...].

W 2011 roku miały miejsce kolejne wzrosty wartości eksportu obu grup dóbr. Poza Islandią, Nową Zelandią oraz USA, względne wzrosty wartości eksportu dóbr pośrednich były większe niż względne wzrosty wartości eksportu dóbr finalnych (bezwzględne wzrosty wartości eksportu dóbr pośrednich przewyższyły bezwzględne wzrosty wartości eksportu dóbr finalnych we wszystkich badanych gospodarkach) (tabela 2.). W 2011 roku wartości eksportu dóbr finalnych wciąż pozostawały niższe od wartości osiągniętych w 2008 roku, w przypadku: Japonii, Norwegii oraz UE-28. Z kolei, w odniesieniu do eksportu dóbr pośrednich taki stan rzeczy charakteryzował tylko Norwegię (tabela 1.).

TABELA 3.

Wartości importu dóbr finalnych i pośrednich w latach 2008-2011
(MTPM, w mld USD)

	Dobra finalne				Dobra pośrednie			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Australia	79,7	69,6	86,4	109,6	80,1	68,7	88,2	115,2
Islandia	1,6	0,8	0,9	1,1	2,6	1,8	2,0	2,4
Izrael	21,6	16,4	18,8	24,8	32,0	22,4	29,3	34,7
Japonia	176,9	130,9	156,4	186,7	441,3	302,0	395,2	508,8
Kanada	129,7	110,3	129,4	150,9	201,8	160,1	206,8	234,0
Korea Pld.	58,9	45,1	59,4	69,0	306,5	228,2	305,1	382,8
Norwegia	29,2	21,9	27,1	30,7	43,3	36,6	39,4	45,8
Nowa Zelandia	11,8	9,0	11,8	14,0	14,5	10,0	12,8	14,9
Szwajcaria	70,5	60,4	68,0	82,1	85,8	72,9	82,3	95,2
UE-28	1 562,2	1 218,7	1 299,9	1 461,2	2 602,8	1 835,5	2 111,5	2 550,6
USA	613,8	507,0	588,0	652,7	1 111,6	738,0	941,4	1 103,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Measuring Trade in Value Added...].

Tendencje zmian wartości importu dóbr finalnych i pośrednich w latach 2008-2011 były zbliżone do opisanych właśnie trendów w eksporcie obu grup dóbr. Oznacza to, że poza kilkoma wyjątkami, zmiany wartości importu obu grup dóbr potwierdziły występowanie efektu Forrestera. Przykładowe wyjątki stanowiły względne spadki wartości importu dóbr finalnych Islandii i Norwegii w 2009 roku, które były większe niż względne spadki wartości importu dóbr pośrednich. Ponadto, w tych dwóch państwach i Nowej Zelandii również względne wzrosty wartości importu dóbr finalnych w 2010 roku przewyższyły względne wzrosty wartości importu dóbr pośrednich (w Norwegii także bezwzględne wzrosty). Co więcej, efektu Forrestera nie potwierdziły w 2011 roku bezwzględne wzrosty wartości importu Izraela, Nowej Zelandii i Szwajcarii, względne wzrosty wartości importu w 2011 roku, w: Islandii, Izraelu, Kanadzie, Nowej Zelandii i Szwajcarii (tabela 4.).

TABELA 4.

Zmiany wartości importu dóbr finalnych i pośrednich w latach 2008-2011
(MTPM, w mld USD i zmiany względne)

	Dobra finalne				Dobra pośrednie			
	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2011/ 2008	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2011/ 2008
Australia	-10,1 (-13%)	16,8 (24%)	23,2 (27%)	29,9 (38%)	-11,4 (-14%)	19,5 (28%)	27,0 (31%)	35,1 (44%)
Islandia	-0,8 (-50%)	0,1 (13%)	0,2 (22%)	-0,5 (-31%)	-0,8 (-31%)	0,2 (11%)	0,4 (20%)	-0,2 (-8%)
Izrael	-5,2 (-24%)	2,4 (15%)	6,0 (32%)	3,2 (15%)	-9,6 (-30%)	6,9 (31%)	5,4 (18%)	2,7 (8%)
Japonia	-46,0 (-26%)	25,5 (19%)	30,3 (19%)	9,8 (6%)	-139,3 (-32%)	93,2 (31%)	113,6 (29%)	67,5 (15%)
Kanada	-19,4 (-15%)	19,1 (17%)	21,5 (17%)	21,2 (16%)	-41,7 (-21%)	46,7 (29%)	27,2 (13%)	32,2 (16%)
Korea Płd.	-13,8 (-23%)	14,3 (32%)	9,6 (16%)	10,1 (17%)	-78,3 (-26%)	76,9 (34%)	77,7 (25%)	76,3 (25%)
Norwegia	-7,3 (-25%)	5,2 (24%)	3,6 (13%)	1,5 (5%)	-6,7 (-15%)	2,8 (8%)	6,4 (16%)	2,5 (6%)
Nowa Zelandia	-2,8 (-24%)	2,8 (31%)	2,2 (19%)	2,2 (19%)	-4,5 (-31%)	2,8 (28%)	2,1 (16%)	0,4 (3%)
Szwajcaria	-10,1 (-14%)	7,6 (13%)	14,1 (21%)	11,6 (16%)	-12,9 (-15%)	9,4 (13%)	12,9 (16%)	9,4 (11%)
UE-28	-343,5 (-22%)	81,2 (7%)	161,3 (12%)	-101,0 (-6%)	-767,3 (-29%)	276,0 (15%)	439,1 (21%)	-52,2 (-2%)
USA	-106,8 (-17%)	81,0 (6%)	64,7 (11%)	38,9 (6%)	-373,6 (-34%)	203,4 (28%)	161,6 (17%)	-8,6 (-1%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Measuring Trade in Value Added...].

W 2011 roku wartości eksportu dóbr finalnych wciąż pozostawały niższe od wartości osiągniętych w 2008 roku w Islandii oraz UE-28. Z kolei, w przypadku eksportu dóbr pośrednich taki stan rzeczy charakteryzował również USA (tabela 3.). Zatem w stosunku do importu skutki załamania handlu międzynarodowego w 2009 roku okazały się poważniejsze niż w przypadku eksportu. Może to być konsekwencją częstszego stosowania instrumentów protekcji przez państwa wysoko rozwinięte po 2008 roku niż przed wybuchem światowego kryzysu gospodarczego.

4. Handel dobrami finalnymi i dobrami pośrednimi według nomenklatury BEC

Wartości eksportu dóbr finalnych mierzone dzięki wykorzystaniu nomenklatury BEC były przeważnie niższe (wyjątkiem były dane dotyczące: Islandii, UE-28 i Szwajcarii) niż wartości eksportu obliczone na podstawie MTPM (tabele: 5. i 1.). Prawdopodobnie jest to następstwem tego, że dobra należące do działów: 31 (nieprzetworzone paliwa i smary), 521 i 522 (inne niż samochody osobowe środki transportu) oraz 7 (pozostałe towary nieuwzględnione w innych działach) nie dają się jednoznacznie zakwalifikować ani do dóbr pośrednich, ani do dóbr finalnych. Jednak generalnie rząd wielkości jest podobny – tzn. jeżeli według MPTM wartości eksportu jakiegoś kraju wynoszą np. kilka mld USD, to również dzięki wykorzystaniu nomenklatury BEC wartości te są równe kilku mld USD. Największe rozbieżności między wartościami eksportu mierzonego na dwa sposoby wystąpiły w Korei Południowej i USA. Należy przypuszczać, że w eksporcie tych państw dużą rolę odgrywają dobra ze wspomnianych działów: 31, 521, 522 i 7 (zapewne chodzi przede wszystkim o eksport środków transportu o względnie wysokich cenach).

Z kolei, w przypadku eksportu dóbr pośrednich sytuacja była odwrotna – tzn. wartości obliczone na podstawie nomenklatury BEC były przeważnie wyższe (z wyjątkiem: Australii, Islandii i Norwegii) od tych oszacowanych na podstawie MTPM. Największe roz-

bieżności dotyczyły UE-28 i USA (tabele: 5. i 1.). Taki stan rzeczy sugeruje, że niektóre dobra, zakwalifikowane według nomenklatury BEC do dóbr pośrednich, być może to powinny być uznane za dobra finalne. Może to dotyczyć dóbr kapitałowych z działów: 41 i 42.

TABELA 5.

Wartości eksportu dóbr finalnych i pośrednich w latach 2008-2011
(nomenklatura BEC, w mld USD)

	Dobra finalne				Dobra pośrednie			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Australia	22,6	18,6	22,0	24,8	107,6	90,4	130,0	172,9
Islandia	2,0	1,7	1,9	2,2	2,9	2,1	2,6	3,0
Izrael	9,6	8,8	11,0	11,7	50,3	38,3	46,9	55,4
Japonia	145,2	86,9	118,8	117,6	555,0	423,7	566,4	620,1
Kanada	69,0	55,4	71,3	76,5	236,5	164,1	204,5	238,2
Korea Płd.	49,3	39,5	52,0	63,6	333,8	283,4	372,7	448,7
Norwegia	14,8	12,5	15,6	19,1	11,5	9,2	11,4	13,8
Nowa Zelandia	9,4	9,1	11,1	11,8	48,3	36,0	39,5	47,0
Szwajcaria	69,6	64,0	71,2	86,7	123,3	102,0	118,5	140,9
UE-28	1 530,9	1 313,0	1 407,8	1 604,8	3 699,1	2 727,4	3 164,0	3 839,0
USA	183,2	157,2	176,9	198,2	857,5	642,4	791,6	927,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [World Integrated Trade Solution].

Natomiast, jeżeli chodzi o weryfikację występowania efektu Forrester'a na podstawie wartości eksportu obliczonych z wykorzystaniem nomenklatury BEC, to sytuacja była bardzo podobna jak w przypadku wartości eksportu oszacowanych na podstawie MTPM. W 2009 roku, z wyjątkiem: Australii, Japonii i Korei Południowej, względne spadki wartości eksportu dóbr finalnych były mniejsze niż względne spadki wartości eksportu dóbr pośrednich (w przypadku wartości bezwzględnych nie wystąpiły żadne odstępstwa od efektu Forrester'a) (tabela 6.). Więcej wyjątków objęło lata 2010 i 2011, w których w kilku państwach wartości eksportu dóbr finalnych rosły szybciej niż wartości eksportu dóbr pośrednich (chodzi o zmiany względne).

Wartości importu obu rodzajów grup dóbr, wyznaczone dzięki wykorzystaniu nomenklatury BEC, również różniły się od wartości importu dóbr finalnych i pośrednich obliczonych na podstawie MTPM (tabele: 7. i 3.). Jednak wydaje się, że różnice były mniejsze niż w przypadku wartości eksportu (zwłaszcza dla USA), co może wynikać z różnego sposobu gromadzenia danych dotyczących eksportu i importu. Otóż te pierwsze pochodziły najczęściej z deklaracji podatkowych przedsiębiorstw, zaś te drugie ze sprawozdań (deklaracji) celnych. W rezultacie, dane dotyczące importu przeważnie były bardziej dokładne, jeżeli chodzi o cechy danego dobra, stąd przyporządkowanie do jednego z działów nomenklatury BEC prawdopodobnie jest bardziej poprawne niż to na podstawie informacji dostarczanych przez przedsiębiorstwa. Warto wspomnieć w tym miejscu, że stosowanie przez wiele państw instrumentów protekcji, powodujących wzrost cen dóbr importowanych, mogło wywoływać wzrost wartości importu. Z kolei, w celu minimalizacji obciążeń podatkowych, przedsiębiorstwa mogły zaniżać wartości eksportu w deklaracjach podatkowych. Wszystko to dodatko-

wo komplikuje analizę przyczyn rozbieżności między wartościami handlu mierzonego za pomocą MTPM oraz nomenklatury BEC.

TABELA 6.

**Zmiany wartości eksportu dóbr finalnych i pośrednich w latach 2008-2011
(nomenklatura BEC, w mld USD i zmiany względne)**

	Dobra finalne				Dobra pośrednie			
	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2011/ 2008	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2011/ 2008
Australia	-4,0 (-18%)	3,4 (18%)	2,8 (13%)	2,2 (10%)	-17,2 (-16%)	39,6 (44%)	42,9 (33%)	65,3 (61%)
Islandia	-0,3 (-15%)	0,2 (12%)	0,3 (16%)	0,2 (10%)	-0,8 (-28%)	0,5 (24%)	0,4 (15%)	0,1 (3%)
Izrael	-0,8 (-8%)	2,2 (25%)	0,7 (6%)	2,1 (22%)	-12,0 (-24%)	8,6 (22%)	8,5 (18%)	5,1 (10%)
Japonia	-58,3 (-40%)	31,9 (37%)	-1,2 (-1%)	-27,6 (-19%)	-131,3 (-24%)	142,7 (34%)	53,7 (9%)	65,1 (12%)
Kanada	-13,6 (-20%)	15,9 (29%)	5,2 (7%)	7,5 (11%)	-72,4 (-31%)	40,4 (25%)	33,7 (16%)	1,7 (1%)
Korea Płd.	-9,8 (-20%)	12,5 (32%)	11,6 (22%)	14,3 (29%)	-50,4 (-15%)	89,3 (32%)	76,0 (20%)	114,9 (34%)
Norwegia	-2,3 (-16%)	3,1 (25%)	3,5 (22%)	4,3 (29%)	-2,3 (-20%)	2,2 (24%)	2,4 (21%)	2,3 (20%)
Nowa Zelandia	-0,3 (-3%)	2,0 (22%)	0,7 (6%)	2,4 (26%)	-12,3 (-25%)	3,5 (10%)	7,5 (19%)	-1,3 (-3%)
Szwajcaria	-5,6 (-8%)	7,2 (11%)	15,5 (22%)	17,1 (25%)	-21,3 (-17%)	16,5 (16%)	22,4 (19%)	17,6 (14%)
UE-28	-217,9 (-14%)	94,8 (7%)	197,0 (14%)	73,9 (5%)	-971,7 (-26%)	436,6 (16%)	675,0 (21%)	139,9 (4%)
USA	-26,0 (-14%)	19,7 (13%)	21,3 (12%)	15,0 (8%)	-215,1 (-25%)	149,2 (23%)	136,3 (17%)	70,4 (8%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [World Integrated Trade Solution].

TABELA 7.

**Wartości importu dóbr finalnych i pośrednich w latach 2008-2011
(nomenklatura BEC, w mld USD)**

	Dobra finalne				Dobra pośrednie			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Australia	53,1	48,0	59,8	63,4	115,3	94,2	109,3	129,1
Islandia	1,6	1,0	1,0	1,2	4,2	2,5	2,8	3,5
Izrael	11,4	10,5	12,1	13,7	42,0	29,0	37,3	47,9
Japonia	133,1	129,6	146,7	174,9	425,1	304,2	399,7	489,6
Kanada	103,8	89,9	102,6	109,6	237,6	185,9	231,7	273,0
Korea Płd.	32,2	26,8	34,4	42,7	298,8	231,1	303,4	355,9
Norwegia	9,5	8,0	9,6	10,6	19,7	14,3	16,0	19,4
Nowa Zelandia	22,7	19,5	22,1	25,1	57,0	42,4	46,2	56,6
Szwajcaria	60,2	57,8	64,3	74,5	111,5	89,4	101,8	122,1
UE-28	1 514,5	1 292,1	1 353,4	1 509,5	3 574,8	2 559,8	3 042,1	3 676,3
USA	570,2	472,9	562,1	591,9	1 097,9	828,8	1 032,3	1 215,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [World Integrated Trade Solution].

Zdecydowanie łatwiej jest dokonać weryfikacji występowania efektu Forrestera na podstawie wartości importu dóbr finalnych i pośrednich, oszacowanych dzięki wykorzystaniu nomenklatury BEC. Otóż, poza czterema wyjątkami (Australia, Norwegia i Nowa Zelandia w 2010 roku oraz Korea Południowa w 2011 roku), bezwzględne i względne zmiany wartości importu dóbr pośrednich były silniejsze niż zmiany wartości importu dóbr finalnych, co potwierdza występowanie efektu Forrestera (tabela 8.).

TABELA 8.

**Zmiany wartości importu dóbr finalnych i pośrednich w latach 2008-2011
(nomenklatura BEC, w mld USD i zmiany względne)**

	Dobra finalne				Dobra pośrednie			
	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2011/ 2008	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2011/ 2008
Australia	-5,1 (-10%)	11,8 (25%)	3,6 (6%)	10,3 (19%)	-21,1 (-18%)	15,1 (16%)	19,8 (18%)	13,8 (12%)
Islandia	-0,6 (-38%)	0,0 (0%)	0,2 (20%)	-0,4 (-25%)	-1,7 (-40%)	0,3 (12%)	0,7 (25%)	-0,7 (-17%)
Izrael	-0,9 (-8%)	1,6 (15%)	1,6 (13%)	2,3 (20%)	-13,0 (-31%)	8,3 (29%)	10,6 (28%)	5,9 (14%)
Japonia	-3,5 (-3%)	17,1 (13%)	28,2 (19%)	41,8 (31%)	-120,9 (-28%)	95,5 (31%)	89,9 (22%)	64,5 (15%)
Kanada	-13,9 (-13%)	12,7 (14%)	7,0 (7%)	5,8 (6%)	-51,7 (-22%)	45,8 (25%)	41,3 (18%)	35,4 (15%)
Korea Pld.	-5,4 (-17%)	7,6 (28%)	8,3 (24%)	10,5 (33%)	-67,7 (-23%)	72,3 (31%)	52,5 (17%)	57,1 (19%)
Norwegia	-1,5 (-16%)	1,6 (20%)	1,0 (10%)	1,1 (12%)	-5,4 (-27%)	1,7 (12%)	3,4 (21%)	-0,3 (-2%)
Nowa Zelandia	-3,2 (-14%)	2,6 (13%)	3,0 (14%)	2,4 (11%)	-14,6 (-26%)	3,8 (9%)	10,4 (23%)	-0,4 (-1%)
Szwajcaria	-2,4 (-4%)	6,5 (11%)	10,2 (16%)	14,3 (24%)	-22,1 (-20%)	12,4 (14%)	20,3 (20%)	10,6 (10%)
UE-28	-222,4 (-15%)	61,3 (5%)	156,1 (12%)	-5,0 (0%)	-1 015,0 (-28%)	482,3 (19%)	634,2 (21%)	101,5 (3%)
USA	-97,3 (-17%)	89,2 (19%)	29,8 (5%)	21,7 (4%)	-269,1 (-25%)	203,5 (25%)	182,8 (18%)	117,2 (11%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [World Integrated Trade Solution].

Na koniec rozważań, dotyczących handlu dobrami finalnymi i dobrami pośrednimi, analizie poddano wartości handlu dóbr pośrednich przypadające na jednostkę wartości handlu dobrami finalnymi (tabele: 9. i 10.). Okazuje się, że wartość eksportu i importu dóbr pośrednich, przypadająca na 1 USD eksportu i importu dóbr finalnych, była przeważnie większa od jedności, bez względu na sposób pomiaru handlu. Świadczy to o tym, że dobra pośrednie są coraz ważniejszym przedmiotem handlu międzynarodowego. Trudno temu dziwić się w obliczu postępującego umiędzynarodowienia produkcji. Jednak rosnący handel dobrami pośrednimi o różnym stopniu przetworzenia powoduje również wielokrotne przekraczanie granic przez dobra pośrednie, a w konsekwencji zawyżanie wartości handlu.

TABELA 9.

Wartości eksportu dóbr pośrednich na jednostkę wartości eksportu dóbr finalnych w latach 2008-2011

	MTPM				Nomenklatura BEC			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Australia	4,0	4,1	5,1	5,2	4,8	4,9	5,9	7,0
Islandia	2,4	2,1	2,3	2,2	1,5	1,2	1,4	1,4
Izrael	1,3	1,2	1,3	1,4	5,2	4,4	4,3	4,7
Japonia	1,7	1,8	1,9	1,9	3,8	4,9	4,8	5,3
Kanada	2,7	2,2	2,4	2,6	3,4	3,0	2,9	3,1
Korea Pld.	1,9	1,9	1,9	1,9	6,8	7,2	7,2	7,1
Norwegia	5,0	4,8	5,5	5,9	0,8	0,7	0,7	0,7
Nowa Zelandia	1,2	1,2	1,3	1,2	5,1	4,0	3,6	4,0
Szwajcaria	1,5	1,5	1,6	1,6	1,8	1,6	1,7	1,6
UE-28	1,5	1,4	1,5	1,5	2,4	2,1	2,2	2,4
USA	1,4	1,4	1,5	1,5	4,7	4,1	4,5	4,7

Źródło: opracowanie własne.

Problem zawyżonych wartości handlu, czyli wielokrotnego liczenia handlu tymi samymi dobrami, był bardziej widoczny w przypadku danych opartych na nomenklaturze BEC. Po raz kolejny potwierdza to, że dane obliczone na jej podstawie są mniej dokładne niż dane oszacowane na podstawie MTPM. Aczkolwiek całkowite wyeliminowanie problemu wielokrotnego naliczenia handlu tymi samymi dobrami jest możliwe tylko dzięki obliczeniu handlu wartością dodaną, zamiast handlu mierzonego wartością brutto dóbr [szerzej zob.: Folfas, 2016].

TABELA 10.

Wartości importu dóbr pośrednich na jednostkę wartości eksportu dóbr finalnych w latach 2008-2011

	MTPM				Nomenklatura BEC			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Australia	1,0	1,0	1,0	1,1	2,2	2,0	1,8	2,0
Islandia	1,6	2,3	2,2	2,2	2,6	2,5	2,8	2,9
Izrael	1,5	1,4	1,6	1,4	3,7	2,8	3,1	3,5
Japonia	2,5	2,3	2,5	2,7	3,2	2,3	2,7	2,8
Kanada	1,6	1,5	1,6	1,6	2,3	2,1	2,3	2,5
Korea Pld.	5,2	5,1	5,1	5,5	9,3	8,6	8,8	8,3
Norwegia	1,5	1,7	1,5	1,5	2,1	1,8	1,7	1,8
Nowa Zelandia	1,2	1,1	1,1	1,1	2,5	2,2	2,1	2,3
Szwajcaria	1,2	1,2	1,2	1,2	1,9	1,5	1,6	1,6
UE-28	1,7	1,5	1,6	1,7	2,4	2,0	2,2	2,4
USA	1,8	1,5	1,6	1,7	1,9	1,8	1,8	2,1

Źródło: opracowanie własne.

5. Podsumowanie

W latach 2008-2011 w państwach wysoko rozwiniętych wartości eksportu i importu dóbr pośrednich wahały się bardziej (w kategoriach bezwzględnych i względnych) niż wartości eksportu i importu dóbr finalnych i to niezależnie od przyjętej metody mierzenia handlu międzynarodowego. Dowodzi to występowania efektu Forrestera w handlu międzynarodowym oboma rodzajami dóbr w badanym okresie.

Ponadto, z analizy rzeczowej struktury handlu państw wysoko rozwiniętych wynika, że wartość handlu dobrami pośrednimi znacznie przewyższała wartość handlu dobrami finalnymi. To potwierdza tezy zarówno o rosnącym znaczeniu handlu dobrami pośrednimi, jak i o wielokrotnym liczeniu ich strumieni przepływających przez granice państw wraz z postępującym umiędzynarodowieniem produkcji. Zatem taki stan rzeczy świadczy o potrzebie nowego sposobu mierzenia handlu międzynarodowego, a mianowicie za pomocą wartości dodanej.

W celu uniknięcia nadmiernej liczby danych statystycznych w jednym opracowaniu, artykuł ten dotyczył tylko wybranych państw wysoko rozwiniętych, co naturalnie jest jego istotnym ograniczeniem. Kolejnym ograniczeniem przeprowadzonego badania empirycznego jest jego przedział czasowy. Wraz z pojawieniem się międzynarodowych tablic

przepływów za rok 2012 oraz kolejne lata należy kontynuować badania nad międzynarodowym handlem dobrami pośrednimi i dobrami finalnymi. Co więcej, wartościowym uzupełnieniem tego artykułu może być badanie bilansów handlu dobrami finalnymi i dobrami pośrednimi.

Literatura

- Altomonte C., Mauro F. D., Ottaviano G., Rungi A., Vicard V., 2012, *Global value chains during the great trade collapse: a bullwhip effect?*, "ECB Working Paper Series", no. 1412.
- Czarny E., Folfas P., Śledziwska K., 2012, *International Trade, Intermediaries, Final Goods and Economic Crisis*, "Poznan University of Economics Review", no. 246.
- Disney S. M., Towill D. R., 2003, *On the bullwhip and inventory variance produced by an ordering policy*, "International Journal of Management Science", no. 3.
- Eichengreen B., 2009, *Comments in Collapse in World Trade: A Symposium of Views*, "The International Economics", Spring.
- Ekonomia*, 1996, M. Gruszczyński, M. Podgórska (red.), Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
- Folfas P., 2016, *Handel międzynarodowy mierzony wartością brutto oraz wartością dodaną – analiza porównawcza*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
- Forrester J. W., 1961, *Industrial Dynamics*, MIT Press, Cambridge.
- Kleinert J., 2000, *Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing or Increasing Importance of MNE Networks?*, "Kiel Working Paper", no. 1006.
- Liu B. J., 2011, *Why World Exports Are so Susceptible to the Economic Crisis – The Prevailing Export Overshooting Phenomenon*, "NBER Working Paper", no. 16837.
- Mason-Jones R., Towill D. R., 2000, *Coping with Uncertainty: Reducing "Bullwhip" Behaviour in Global Supply Chains*, "Supply Chain Forum", no. 1.
- Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative*, Trade in Value Added (TiVA) – October 2015, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TiVA_2015_C1 (data wejścia: 17.07.2016).
- Peng M. W., Ilinitich A. Y., 2001, *Export Intermediary Firms: A Note on Export Development Research*, "Journal of International Business Studies", no. 3.
- Rauch J. E., Watson J., 2004, *Network Intermediaries in International Trade*, "Journal of Economics & Management Strategy", no. 1.
- Tempelmeier H., 2006, *Inventory Management in Supply Networks – Problems, Models, Solutions*, Norderstedt, Cambridge.
- World Integrated Trade Solution*, <http://wits.worldbank.org/> (data wejścia: 17.07.2016).
- Yi K. M., 2011, *The Collapse of Trade: The Role of Vertical Specialization*, [in:] *The Collapse of Trade, Murky Protectionism and the Crisis. Recommendations for the G20*, R. Baldwin (ed.), CEPR, London.
- Zavacka V., 2012, *The Bullwhip Effect and the Great Trade Collapse*, "EBRD Working Paper", no. 148.

dr Patrycja CHODNICKA-JAWORSKA

Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski

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

DOI: 10.15290/ose.2016.06.84.03

KONDYCJA FINANSOWA SEKTORA BANKOWEGO JAKO DETERMINANTA RATINGÓW KREDYTOWYCH BANKÓW

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza wpływu kondycji sektora bankowego na ratingi kredytowe banków. W pracy dokonano przeglądu literaturowego i porównano metodologie stosowane przez Standard&Poor's (S&P) oraz Moody's. Na tej podstawie postawiono hipotezę, iż rozwinięty, stabilny i efektywny sektor bankowy pozytywnie oddziałuje na *credit rating* nadawany poszczególnym bankom. Dane pozyskano z baz Thomson Reuters oraz Banku Światowego. Jako zmienną zależną wykorzystano długoterminowe ratingi kredytowe nadawane bankom przez S&P i Moody's. Analizę wykonano na danych rocznych dla lat 2005-2015. W badaniach posłużono się modelem regresji panelowej.

Słowa kluczowe: efektywność, rating kredytowy, sektor bankowy

FINANCIAL CONDITION OF BANKING SECTOR AS DETERMINANT OF BANK CREDIT RATINGS

Summary

The aim of the paper is to analyse the impact of the financial condition of the banking sector on bank credit ratings. The research involves a literature review and a comparison of the methodologies used by S&P and Moody's. On this basis, a hypothesis is proposed that a developed, stable and efficient banking sector has a positive effect on credit ratings assigned to individual banks. The data used in the study have been collected from the Thomson Reuters and the World Bank. Long-term issuer credit ratings assigned by S&P and Moody's are used as the dependent variable. The analysis is performed on annual data for the years 2005-2015. The study uses panel data models.

Key words: efficiency, credit rating, banking sector

JEL: G21, G24, C23

1. Wstęp

Agencje ratingowe to podmioty, których głównym celem jest ocena emitenta i proponowanych przez niego instrumentów finansowych pod względem ryzyka upadłości.

Wśród kilkudziesięciu agencji ratingowych funkcjonujących na świecie prym wiodą trzy największe, do których należą: Standard & Poor's (S&P), Moody i Fitch. Wspomniane podmioty popularnie są nazywane „Wielką Trójką”. Aktualnie ich łączny udział w rynku w krajach Unii Europejskiej wynosi ponad 90%. Publikowane przez nie informacje stają się kluczowymi pod względem: zmian cen akcji, kursów walutowych, cen obligacji, spreadów na CDS i rynkowych stóp procentowych. W związku z tym istotne staje się pytanie, jakie czynniki wspomniane podmioty biorą pod uwagę przy ocenie emitenta. W praktyce można je podzielić na te związane z: ryzykiem kraju, ryzykiem sektora oraz samego ocenianego podmiotu. W niniejszym artykule postanowiono zweryfikować, jak kondycja finansowa sektora bankowego oddziałuje na noty nadawane bankom przez agencje ratingowe. Stąd postawiono następującą hipotezę badawczą: rozwinięty, stabilny i efektywny sektor bankowy pozytywnie oddziałuje na *credit rating* nadawany poszczególnym bankom. Badanie przeprowadzono dzięki wykorzystaniu metod regresji panelowej na danych rocznych dla lat 2005-2015. Z dostępnej autorce wiedzy wynika, że badanie na ten temat nie było dotychczas przeprowadzane.

Artykuł składa się z czterech rozdziałów. W pierwszym przedstawiono metodologię oceny ratingowej banków zaproponowaną przez dwie największe agencje ratingowe, a mianowicie S&P i Moody. Następnie dokonano przeglądu literaturowego. W rozdziale trzecim opisano zastosowaną metodologię oraz dane wykorzystane do badania. W części czwartej scharakteryzowano wyniki, które zakończono wnioskami.

2. Metodologia oceny ryzyka stosowana przez agencje ratingowe

2.1. Moody's Investor Service

Moody's Investor Service jest jedną z największych agencji ratingowych na świecie. Swoją analizę przeprowadza dzięki zastosowaniu modeli scroingowych. Podczas oceny ryzyka bada następujące aspekty:

- ocena banku przy użyciu metody podstawowego wskaźnika (BCA). Przedstawia ona opinię na temat prawdopodobieństwa upadłości banku w przypadku braku wsparcia z zewnątrz;
- ocena wsparcia z instytucji powiązanych kapitałowo, skorygowana BCA;
- analiza „straty z tytułu upadłości” (ang. *lossgivenfailure* – LGF);
- ocena możliwości wsparcia rządowego w celu ustalenia ostatecznego ratingu kredytowego dla każdego ocenianego instrumentu, a także oceny ryzyka kontrahenta [*Rating Methodology...*, 2016].

Do analizy wykorzystuje się dane historyczne, są badane trendy i prognozowane zmiany w przyszłości. Badaniu poddaje się trzy grupy czynników, a mianowicie: profil makroekonomiczny, wskaźniki finansowe i wskaźniki jakościowe. W efekcie powstaje profil ryzyka banku. Na potrzeby pracy skupiono się na analizie profilu makroekonomicznego banków. W poniższej tabeli zaprezentowano wynikową analizy.

TABELA 1.

Przykładowy makroprofil banku

Wskaźniki oceny ratingowej	Wagi sub-wskaźników	Wartość	Scoring
Czynnik 1. Siła ekonomiczna			VH+
Dynamika wzrostu	50%	VH-	
Przeciętna realna stopa wzrostu PKB (2009-2018F)		2,7	
Zmienność przeciętnej realnej stopy wzrostu PKB (odchylenie standardowe, 2004 -2013)		0,9	
WEF Wskaźnik Globalnej Konkurencyjności (2013)		5,1	
Wielkość gospodarki	25%	VH+	
Nominalne PKB (USD, 2013)		1502	
Dochód narodowy	25%	VH+	
PKB <i>per capita</i> (PPP, USD, 2013)		45 138	
Czynnik 2. Siła instytucjonalna			VH+
Siła instytucjonalna i efektywność	75%	VH+	
Wskaźnik efektywności rządu Banku Światowego (2012)		1,62	
Wskaźnik praworządności Banku Światowego (2012)		1,75	
Wskaźnik kontroli korupcji Banku Światowego (2012)		1,76	
Wiarygodność i efektywność polityki	25%	VH+	
Poziom inflacji (w %, 2009-2018F)		2,46	
Zmienność poziomu inflacji (odchylenie standardowe, 2004-2013)		0,81	
Czynnik 3. Podatność na ryzyko wystąpienia niekorzystnych zdarzeń			L+
Ryzyko polityczne			
Ryzyko płynności rządu			
Ryzyko luki zewnętrznej			
Ryzyko kraju banku VS			
Warunki kredytowe			
Kredyty sektora prywatnego/PKB	70%	126	0
Trzyletnia zmiana w kredytach sektora prywatnego/ PKB (PP)	30%	-0,2	
Makroprofil sektora bankowego przed wprowadzeniem korekt finansowych i branżowych VS			
Warunki finansowania			-1
Struktura			1
Makroprofil sektora bankowego VS			

Źródło: [Rating Methodology..., 2016].

Jak zostało wcześniej wspomniane, Moody's do swojej oceny wykorzystuje macierze scoringowe. Prowadząc analizę, stosuje skalę piętnastopunktową, nadając noty od bardzo wysokiej (VH+) do bardzo niskiej (VL-). Podczas badania makroprofilu banku są analizowane trzy grupy czynników, a mianowicie: siła ekonomiczna, siła instytucjonalna i podatność na ryzyko wystąpienia niekorzystnych zdarzeń. Wskaźniki przyjęte do analizy wraz z przedziałami klasyfikującymi do poszczególnych grup zostały zaprezentowane w tabeli 2. Większość z badanych parametrów pochodzi z baz danych Banku Światowego. Na podstawie zależności zaprezentowanych w tabeli są tworzone macierze scoringowe, weryfikujące związki pomiędzy wskaźnikami ekonomicznymi i poziomem siły instytucjonalnej, w efekcie czego powstaje scoring odporności gospodarczej a podatności na ryzyko wystąpienia niekorzystnych zdarzeń.

W rezultacie powstaje miara ryzyka kraju, na obszarze którego działa bank. Wśród wskaźników podatności na ryzyko wystąpienia niekorzystnych zdarzeń znajdują się: miary stabilności, wielkości i luki finansowania sektora bankowego. W zaistniałej sytuacji można domniemywać, że kondycja sektora bankowego odgrywa kluczową rolę w ocenie banku.

Następną grupą wskaźników są wskaźniki warunków kredytowych oferowanych przez sektor bankowy. Wśród sub-wskaźników należy wyróżnić:

- stosunek wartości kredytów udzielonych sektorowi prywatnemu do PKB;
- trzyletnią zmianę w poziomie kredytów udzielonych sektorowi prywatnemu do PKB.

Pierwsza z wymienionych determinant jest podstawową miarą dźwigni. Tak jak poprzednio, aby zbadać wpływ analizowanej zmiennej na ocenę ratingową, wykorzystuje się metodę scoringową, przy piętnastopunktowej skali, gdzie 1 wskazuje na najniższy, a 15 na najwyższy poziom ryzyka.

Zastosowanie wskaźnika poziomu kredytów udzielonych sektorowi prywatnemu do PKB stanowi miernik stanu kredytów w gospodarce. Wyższy poziom zadłużenia jest naturalną konsekwencją rozwoju finansowego gospodarki, a tym samym może być bardziej zrównoważony w odniesieniu do rozwiniętych gospodarek. Badanie trzyletnich zmian analizowanej zmiennej pomaga określić poziom odchylenia. W literaturze utożsamia się je z większą skłonnością do podejmowania ryzyka, co z kolei może poprzedzać kryzys. W tabeli 2. przedstawiono macierz scoringową badanych zmiennych.

TABELA 2.

Macierz scoringowa ryzyka makroekonomicznego

Wskaźnik	Sub-wskaźnik	VH+	VH	VH-	H+	H	H-	M+	M	M-	L+	L	L-	VL+	VL	VL-
Ryzyko polityczne	Podatność na ryzyko wystąpienia niekorzystnych zdarzeń															
	Krajowe ryzyko polityczne – <i>Worldwide Voice and Accountability Index</i>															
	Ryzyko geopolityczne															
Ryzyko płynności rządu	Pożyczki/PKB	Min	37,6	35,1	32,6	30,1	27,6	25,1	22,6	20,1	17,6	15,1	12,6	10,1	5,1	<5
		Max	40	37,5	35	32,5	30	27,5	25	22,5	20	17,5	15	12,5	10	
	Udział długu zagranicznego	Min	95,1	90,1	85,1	80,1	75,1	70,1	65,1	60,1	55,1	50,1	45,1	40,1	35,1	30,1
		Max	100	95	90	85	80	75	70	65	60	55	50	45	40	35
	Fundusze rynkowe – rynkowe oceny		Caa3 - C	Caa2	Caa1	B3	B2	B1	Ba3	Ba2	Ba1	Baa3	Baa2	Baa1	A3	Aa1-Aa3
Sektor bankowy	Siła sektora bankowego (BCA)	Min	caa2	caa1	b3	b2	b1	ba3	ba2	ba1	baa3	baa2	baa1	a3	a2	a1-aaa
		Max	165,48	131,95	120,15	108,62	97,62	91,05	87,04	76,08	65,94	60,84	54,57	49,33	39,17	
	Wielkość sektora bankowego – aktywa/PKB	Min	>195,65	195,64	165,47	131,94	120,14	108,61	97,61	91,04	87,03	76,07	65,93	60,83	54,56	49,32
		Max	250,1	225,1	200,1	180,1	160,1	140,1	120,1	100,1	90,1	80,1	70,1	60,1	50,1	
	Luka finansowania sektora bankowego – kredyty/depozyty		>260	260	225	200	180	160	140	120	100	90	80	70	60	<50
Ryzyko luki zewnętrznej	(saldo rachunków bieżących + FDI)/PKB	Min	<-35	-35	-30	-25	-20	-15	-10	-8	-6	-5	-4	-3	-2	-1
		Max	-30,1	-25,1	-20,1	-15,1	-10,1	-8,1	-6,1	-5,1	-4,1	-3,1	-2,1	-1,1	0	>0
	Wskaźnik luki zewnętrznej	Min	>400	300,1	250,1	200,1	180,1	160,1	140,1	120,1	100,1	90,1	80,1	70,1	60,1	<50
		Max	400	300	250	200	180	160	140	120	100	90	80	70	60	
	Zagraniczna pozycja inwestycyjna netto/PKB	Min	<-350	-299,9	-249,9	-199,9	-149,9	-99,9	-74,9	-49,9	-24,9	0,1	10,1	20,1	30,1	40,1
		Max	-350	-300	-250	-200	-150	-100	-75	-50	-25	0	10	20	30	>40

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Rating Methodology..., 2016].

TABELA 3.

Analiza scoringowa warunków kredytowych kraju

Skala	Wskaźnik kredytów udzielonych sektorowi prywatnemu do PKB (70%)		Zmiana w poziomie kredytów udzielonych sektorowi prywatnemu do PKB (30%)	
	Min	Max	Min	Max
VH+	<20		<-30	
VH	20	25	-30	-20
VH-	25,01	30	-19,99	-10
H+	30,01	35	-9,99	-8
H	35,01	40	-7,99	-5
H-	40,01	50	-4,99	-3
M+	50,01	60	-2,99	0
M	60,01	75	0,01	3
M-	75,01	100	3,01	5
L+	100,01	125	5,01	8
L	125,01	150	8,01	10
L-	150,01	175	10,01	15
VL+	175,01	200	15,01	20
VL	200,01	400	20,01	30
VL-	>400		>30	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Rating Methodology..., 2016].

Na podstawie analizy scoringowej warunków kredytowych kraju jest tworzona macierz scoringowa pomiędzy zmianami analizowanych zależności. Efekt stanowi macierz zaprezentowana w tabeli 4.

Kolejnym elementem oceny są wskaźniki warunków finansowania określone za pomocą następujących czynników:

- cena pieniądza na rynku – mierzona na przykład różnicą między stopą oprocentowania kredytu bankowego (LIBOR) i swapu (OIS);
- wartość aktywów banku centralnego.

Strukturę rynku mierzy się indeksem Herfindahla-Hirschmana oraz wskaźnikiem aktywów pięciu największych banków do łącznych aktywów sektora.

TABELA 4.

Macierz zależności pomiędzy poziomem kredytów udzielanych sektorowi prywatnemu do PKB a jego zmianą

Wskaźnik kredytów udzielonych sektorowi prywatnemu do PKB (70%)	Zmiana w poziomie kredytów udzielonych sektorowi prywatnemu do PKB (30%)															
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2
	9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	3
	10	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	4
	11	1	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	4	4	4
	12	1	1	1	1	2	2	3	3	3	3	4	4	4	5	5
	13	1	2	2	2	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	6
	14	2	2	3	3	3	4	4	4	5	5	5	5	6	6	6
	15	3	3	3	4	4	4	5	5	5	6	6	6	6	7	7

Źródło: [Rating Methodology..., 2016].

2.2. Standard&Poor's Financial Service

Kolejną agencją ratingową, której metodologia została poddana analizie, była Standard&Poor's Financial Service. Zgodnie z dotychczasowymi badaniami [Chodnicka, 2014; Chodnicka-Jaworska, 2015a; 2015b; 2015c], to na zmiany not tej agencji rynek jest najbardziej wrażliwy. Możliwość zmiany ratingów kredytowych prowadzi do korekty na rynku kapitałowym od 30 do 180 dni przed zmianą. Najsilniejszą reakcję obserwuje się w ciągu 30 dni przed i po zmianie [Chodnicka-Jaworska 2015a; 2015b]. Dotychczasowe badania biorą pod uwagę te same czynniki oceny ratingowej dla wszystkich rodzajów ratingu kredytowego. W praktyce poszczególne agencje stosują inne metody estymacji ryzyka upadłości. Standard&Poor's Financial Service w swojej metodologii wskazuje na następujące grupy czynników:

- ocenę ryzyka biznesowego: ryzyko ekonomiczne, ryzyko sektora, zarządzanie i strategia, pozycja rynkowa, dywersyfikacja;
- ocenę ryzyka finansowego: analiza sprawozdań finansowych, przychody, elastyczność finansowa, kapitalizacja rynkowa;
- ocenę zarządzania ryzykiem finansowym: rynkowa stopa procentowa, ryzyko kredytowe, ryzyko płynności, ryzyko finansowania.

W tabeli 5. przedstawiono czynniki uwzględniane przy analizie profilu makroekonomicznego banku. Determinantybrane pod uwagę przez Moody's różnią się w porównaniu z tymi prezentowanymi przez S&P.

TABELA 5.

Makroekonomiczny profil banku Standard&Poor's

Czynnik	Sub-czynnik	Wskaźnik
Ryzyko ekonomiczne		
Odporność gospodarcza	Stabilność i struktura gospodarki Elastyczność polityki makroekonomicznej Ryzyko polityczne	PKB <i>per capita</i>
Nierównowaga gospodarcza	<i>Faza ekspansyjna</i> Stopa wzrostu kredytów w sektorze prywatnym Ceny akcji Saldo obrotów bieżących i zewnętrzne zadłużenie lub <i>Faza korekty</i> Oczekiwany wpływ sektora bankowego	Nietypowe zmiany stopy wzrostu kredytów w sektorze prywatnym lub cen akcji Ceny nieruchomości komercyjnych
Ryzyko kredytowe w gospodarce	Zdolność kredytowa sektora prywatnego i dźwignia Standardy pożyczkowe i <i>underwriting</i> Kultura płatności i regulacje prawne Zadłużenie zagraniczne kraju	Zmienność cen i zmiany kursów walut Specyficzne uwarunkowania kraju
Ramy instytucjonalne	Regulacje i nadzór nad sektorem bankowym Błędy regulacyjne Ład korporacyjny i przejrzystość	
Dynamika konkurencyjności	Apetyt na ryzyko Stabilność sektora Zakłócenia rynku	
System finansowania	Podstawowe depozyty klientów Finansowanie zewnętrzne Zadłużenie na krajowym rynków kapitałowym Rola rządu	Aktywa z wyłączeniem kredytów

Źródło: [Standard&Poor's Rating Services, 2013].

Tak jak w przypadku Moody's, również S&P w procesie analizy wykorzystuje metodę scoringową. Do każdej z analizowanych zmiennych jest stosowana skala od 1 do 6, gdzie 1 oznacza najniższe ryzyko, a 6 najwyższe. Następnie każda z not otrzymuje skalę punktową. Klasyfikacja punktowa została zaprezentowana w tabeli 6.

TABELA 6.

Klasyfikacja punktowa wykorzystywana przez S&P do analizy ryzyka kraju i banku

Opis ryzyka	Poziom ryzyka	Punkty
Bardzo niskie	1.	1
Niskie	2.	2
Przeciętne	3.	3
Wysokie	4.	5
Bardzo wysokie	5.	7
Ekstremalnie wysokie	6.	10

Źródło: [Standard&Poor's Rating Services, 2013].

Po otrzymaniu noty punktowej przypisanej każdej zmiennej są one sumowane i na jej podstawie jest oceniany poziom ryzyka kraju i banku. Im większa liczba punktów, tym wyższe ryzyko. Klasyfikację punktową przedstawiono w tabeli 7.

TABELA 7.
Sumaryczna ocena punktowa wykorzystywana przez S&P do analizy ryzyka kraju i banku

Sumaryczna ocena punktowa	Ryzyko ekonomiczne i sektorowe
3-4	1
5-6	2
7-8	3
9-10	4
11-12	5
13-14	6
15-17	7
18-20	8
21-23	9
24-30	10

Źródło: [Standard&Poor's Rating Services, 2013].

W efekcie powstaje macierz scoringowa pomiędzy ryzykiem sektora a ryzykiem makroekonomicznym. Im większa jest liczba punktów, tym wyższe ryzyko. Macierz scoringową zaprezentowano w tabeli 8.

TABELA 8.
Macierz scoringowa S&P do analizy ryzyka kraju i banku

		Ryzyko sektora bankowego									
Ryzyko ekonomiczne		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	1	1	1	2	3	3	4				
	2	1	2	2	3	4	4	5			
	3	2	2	3	3	4	5	5	6		
	4	3	3	3	4	4	5	6	7	7	
	5	3	4	4	4	5	5	6	7	8	9
	6	4	4	5	5	5	6	7	7	8	9
	7		5	5	6	6	7	7	8	8	9
	8			6	7	7	7	8	8	9	10
	9				7	8	8	8	9	9	10
	10					9	9	9	10	10	10

Źródło: [Standard&Poor's Rating Services, 2013].

3. Przegląd badań literaturowych na temat determinant *credit ratingów* banków

W dotychczasowych badaniach nie poruszano wyłącznie kwestii wpływu kondycji sektora bankowego na *credit rating* nadawany poszczególnym bankom. Przeprowadzona powyżej analiza metodologii oceny ryzyka niewypłacalności banku przy uwzględnieniu warunków makroekonomicznych sugeruje, iż istnieje wpływ determinant związanych z rozwojem sektora bankowego na badane zjawisko. Stąd postanowiono dokonać przeglądu literaturowego w zakresie czynników oddziałujących na *credit rating* danego banku. Problem nie był dotychczas szeroko przebadany, dlatego istnieje zaledwie kilka publikacji odnoszących się do tego zjawiska.

Bissoondoyal-Bheenick i Treepongkaruna [2011] zbadali wpływ poszczególnych grup czynników na *credit rating* banku określony przez Fitch, Moody's i S&P. Analizie poddano 69 banków z Wielkiej Brytanii i Australii. Czynniki zostały pogrupowane według: jakości aktywów, ryzyka rynkowego, ryzyka płynności, adekwatności kapitałowej i ryzyka makroekonomicznego. Wśród zmiennych makro do badania wykorzystano jedynie PKB i inflację.

Kolejne badania zostały zaproponowane przez: Hau, Langfield i Marques-Ibanez [2012]. Przeanalizowali oni czynniki, które mogą oddziaływać na noty nadawane przez trzy największe agencje ratingowe. Wśród determinant znalazły się: ROA, zlogarytmowana wielkość aktywów, dźwignia finansowa, stosunek kredytów do aktywów, udział zabezpieczeń, depozyty do aktywów, wskaźnik HHI. Wśród zmiennych makroekonomicznych wyróżniono stopę wzrostu kredytów. Również Van Laere i inni [2012] zwrócili uwagę na poziom akcji kredytowej sektora bankowego.

Rojas-Suarez [2001] w swoim badaniu także zwróciła uwagę na wskaźnik wzrostu kredytów. Jednak wśród innych czynników wyodrębniła: *spread* pomiędzy oprocentowaniem kredytów i depozytów, wysokość odsetek od depozytów, stopę wzrostu kredytów międzybankowych. W przedstawionej przez Rojas-Suarez analizie wspomniane czynniki makroekonomiczne powinny determinować rating banku w krajach rozwijających się.

W większości badań analizie poddano wyłącznie wpływ zmiennych wewnętrznych, czyli tych wynikających z analizy wskaźników finansowych, np.: Hassan i Barell [2013], Chodnicka-Jaworska [2016a; 2016b], Bellotti i inni [2011a; 2011b].

4. Opis danych i metodologia badania

W zaprezentowanej pracy postanowiono zweryfikować, jak kondycja finansowa sektora bankowego wpływa na noty nadawane bankom przez agencje ratingowe. W związku z tym postawiono następującą hipotezę badawczą: rozwinięty, stabilny i efektywny sektor bankowy pozytywnie oddziałuje na *credit rating* nadawany poszczególnym bankom. Badanie przeprowadzono dzięki zastosowaniu metod regresji panelowej na danych rocznych dla lat 2005-2015. W badaniu posłużono się danymi rocznymi dla 731 banków

pochodzących z krajów europejskich¹, notowanych na giełdach papierów wartościowych. Dane pozyskano z bazy Thomson Reuters Database. Jako noty ratingowe wykorzystano długoterminowe *credit ratingi* emitenta publikowane przez S&P i Moody. Z dostępnej autorce wiedzy wynika, że badanie na ten temat nie było dotychczas przeprowadzane.

W analizie posłużono się statycznymi i dynamicznymi modelami panelowymi. Jako zmienne niezależne zastosowano dane dotyczące kondycji sektora bankowego publikowane w bazie Banku Światowego. Listę determinant przedstawiono w tabeli 9. Wśród analizowanych zmiennych znalazły się wskaźniki zaproponowane przez: Beck, Demigurc-Kunt i Levine [2009].

Ostateczna wersja statycznej regresji panelowej została zaprezentowana w równaniu (1), a dynamicznej w równaniu (2):

$$y_{i,t} = \sum_{k=0}^n \beta_k x_{j,t-k} + \theta_t T_t + \mu_j + \varepsilon_{j,t}, \quad (1)$$

$$y_{i,t} = \sum_{k=1}^n \alpha_k y_{j,t-k} + \sum_{k=0}^n \beta_k x_{j,t-k} + \theta_t T_t + \mu_j + \varepsilon_{j,t}, \quad (2)$$

gdzie:

$y_{i,t}$ to nadawany bankowi długoterminowy rating emitenta nadawany przez Moody's oraz S&P's, gdzie i to poszczególny bank, a t to dany rok;

$x_{j,t}$ to wektor zmiennych zależnych, gdzie j to poszczególny sektor bankowy, a t to dany rok i tak :

$$x_{i,j} = [pcrdbofgdp_{j,t}, bdgdp_{j,t}, dbacha_{i,j}, netintmargin_{i,j}, bcbd_{j,t}, \\ costinc_{j,t}, overhead_{i,j}, concentration_{i,j}, roa_{i,j}, \\ roe_{i,j}, zscore_{i,j}, offdep_{i,j}, intldebt_{i,j}, remit_{i,j}].$$

Do analizy czynników, mogących wpływać zgodnie ze sprawozdaniami prezentowanymi przez agencje ratingowe, zostały wykorzystane statyczne modele panelowe, tj. modele panelowe ze sztucznymi zmiennymi oraz modele panelowe z dekompozycją składnika losowego. Ze względu na poprawność ekonometryczną w przypadku niemożności zastosowania wspomnianych metod badawczych posłużono się regresją liniową przy użyciu metody najmniejszych kwadratów oraz uogólnionej metody najmniejszych kwadratów. Celem podjęcia decyzji o wyborze pomiędzy modelami z efektami stałymi a modelami z dekompozycją składnika losowego spożytkowano test Hausmana, gdzie zerowa hipoteza zakłada, że efekty grupowe są nieskorelowane ze zmiennymi objaśniającymi, a więc poprawny jest model z dekompozycją składnika losowego [Greene, 2012]. Zastosowano również test mnożnika Lagrange'a zaproponowany przez Breusch-

¹ Były nimi takie kraje, jak: 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.

Pagana, który pomaga zdecydować o wyborze pomiędzy modelami z efektami losowymi a regresją liniową przy użyciu metody najmniejszych kwadratów.

TABELA 9.

Lista zmiennych niezależnych wykorzystanych do badania

Nazwa wskaźnika	Skrót
Wskaźnik wielkości sektora finansowego	
Wskaźnik prywatnych kredytów udzielanych przez banki depozytowo-kredytowe i inne instytucje finansowe/PKB	pcrdbofgdp
Wskaźniki wielkości sektora bankowego	
Wskaźnik depozytów banków komercyjnych/PKB	bdgdp
Wskaźnik aktywów banków depozytowych/aktywa sektora bankowego	dbacba
Wskaźniki efektywności sektora bankowego	
Marża odsetkowa netto	netintmargin
Wskaźnik kosztów ogólnych	overhead
Wskaźnik kredytów do depozytów	bcbd
Wskaźnik kosztów ogólnych do przychodów brutto	costinc
Wskaźnik struktury sektora bankowego	
Wskaźnik koncentracji	concentration
Wskaźniki zyskowności sektora bankowego	
ROA	roa
ROE	roe
Wskaźnik stabilności sektora bankowego	
Wskaźnik – z	zscore
Wskaźniki globalizacji sektora bankowego	
Wskaźnik depozytów banków z krajów <i>offshore</i> /depozytów utrzymywanych w bankach krajowych	offdep
Wskaźnik przepływów środków pieniężnych/PKB	intldebtnet
Wskaźnik międzynarodowych pożyczek od banków nierezydentów/PKB	remit

Źródło: opracowanie własne; klasyfikacja za: [Beck, Demigurc-Kunt, Levine, 2009].

Dodatkowo postanowiono zweryfikować wpływ opóźnień czasowych na analizowaną zmienną. Ze względu na obecność danych czasowo-przestrzennych wykorzystano metody estymacji dynamicznych modeli panelowych. Pierwszym z nich był jednostopniowy estymator Arellano i Bonda ze zmienną zależną na dwóch opóźnieniach. Jakość modelu zaproponowanego przez Arellano i Bonda zależy od istotności użytych w nim instrumentów. Do analizy poprawności modelu zastosowano test Sargana, który służy badaniu obecności heteroskedastyczności składnika losowego. Hipoteza zerowa mówi, iż wykorzystane instrumenty są właściwe w sensie ich nieskorelowania ze składnikami losowymi modelu pierwszych różnic. W przypadku odrzucenia hipotezy zerowej stosowano model z korektą heteroskedastyczności. Drugim testem był test autokorelacji Arellano-Bonda. Występowanie autokorelacji pierwszego rzędu w modelu pierwszych różnic było zjawiskiem spodziewanym z uwagi na niezależność składnika losowego. Występowanie autokorelacji rzędu wyższego niż jeden oznaczałoby, że instrumenty użyte podczas estymacji GMM nie były właściwe. Weryfikowana była hipoteza zerowa o niewystępowaniu autokorelacji drugiego rzędu w modelu.

W badaniu posłużono się liniową metodą dekompozycji *credit ratingów*, którą przedstawiono w tabeli 10.

TABELA 10.

Liniowa metoda dekompozycji *credit ratingów*

Moody's Long-term Issuer Rating		S&P's Long-term Issuer Rating	
Rating	Kod	Rating	Kod
Aaa	100	AAA	100
Aa1	95	AA+	95
Aa2	90	AA	90
Aa3	85	AA-	85
A1	80	A+	80
A2	75	A	75
A3	70	A-	70
Baa1	65	BBB+	65
Baa2	60	BBB	60
Baa3	55	BBB-	55
Ba1	50	BB+	50
Ba2	45	BB	45
Ba3	40	BB-	40
B1	35	B+	35
B2	30	B	30
B3	25	B-	25
Caa1	20	CCC+	20
Caa2	15	CCC	15
Caa3	10	CCC-	10
Caa	5	CC	5
C	0	NR	0
WR	-5	SD	-5

Źródło: opracowanie własne.

5. Analiza wpływu sektora bankowego na rating kredytowy banków

Badanie wpływu kondycji sektora bankowego na *credit rating* poszczególnych banków europejskich rozpoczęto od analizy podstawowych statystyk opisowych, których wyniki zaprezentowano w załączniku 1. Następnie zweryfikowano współczynniki korelacji Spearmana. W związku ze zróżnicowaniem próby wykonano oddzielne obliczenia dla banków, które otrzymały noty od S&P i Moody. Wyniki przedstawiono w załączniku 2.

Z kolei zweryfikowano wpływ poszczególnych zmiennych świadczących o kondycji i wielkości sektora bankowego na rating banku. Oddzielnie wykonano obliczenia dla dwóch analizowanych agencji. Pierwszą grupą wskaźników poddanych analizie był wskaźnik wielkości sektora finansowego, mierzony stosunkiem udzielanych kredytów do PKB. Wraz ze wzrostem analizowanej zmiennej *credit rating* banku zaproponowany przez Moody i S&P poprawia się o 0,25 jednostki. Badana zmienna wpływa na rating S&P również

z opóźnieniem czasowym, lecz jej kierunek nie jest jednolity. Rozwinięty sektor finansowy przyczynia się do wzrostu poziomu gospodarczego danego kraju, a tym samym oddziałuje na uwarunkowania ekonomiczne, w jakich funkcjonuje dany bank.

Kolejną grupą czynników była wielkość samego sektora bankowego. Wysoki udział aktywów banków depozytowych w aktywach sektora wpływa niekorzystnie na notę ratingową nadawaną przez S&P i Moody. Analizowana zależność ma miejsce z opóźnieniem czasowym i jest silniejsza w przypadku not nadawanych przez Moody. Jest to wynik działalności inwestycyjnej, jaką podejmują banki komercyjne. Drugim z badanych czynników był stosunek poziomu depozytów do PKB. Zmienna oddziałuje negatywnie na noty nadawane przez S&P. Jednak należy podkreślić, iż wysoki poziom depozytów jest korzystny pod względem bezpieczeństwa finansowania banku w krótkim okresie, ale przy długoterminowym utrzymywaniu się prowadzi do zagrożenia ryzyka płynności i wzrostu kosztów finansowania, na co wskazuje początkowo pozytywna zależność, która wraz z upływem czasu zmienia kierunek.

Kolejną grupą czynników poddaną badaniu były wskaźniki efektywności. Istotny statystycznie wpływ na poziom *credit ratingu* banku wywiera stosunek kredytów do pozyskanych depozytów. Badana zmienna wpływa na *credit rating* z opóźnieniem czasowym w sposób pozytywny. Im większy udział kredytów, tym wyższe dochody. Badana zależność jest silniejsza w przypadku Moody. Wskaźnik kosztów ogólnych wpływa w sposób negatywny z opóźnieniem czasowym na noty nadawane przez Moody. Analizowana zależność jest bardzo silna. Na wspomniane noty także bardzo silnie oddziałuje poziom marży odsetkowej netto. Jednakże badana zmienna negatywnie oddziałuje na rating również z opóźnieniem czasowym w przypadku S&P. Poziom kosztów w stosunku do przychodów znacząco wpływa na noty nadawane przez Moody. Wraz ze wzrostem analizowanej zmiennej o 1, rating banku rośnie o 0,4.

Następnie zbadano, jak na rating banku oddziałuje poziom koncentracji sektora bankowego. Istotność analizowanej zmiennej podkreślano w metodologii prezentowanej przez Moody. Badany związek nie jest jednoznaczny. Okazuje, że w przypadku Moody wraz ze wzrostem analizowanej zmiennej *credit rating* banku poprawa się. Standard&Poor's Financial Service zaś upatruje w wysokiej koncentracji ryzyko dla bezpieczeństwa całego sektora. Upadek bowiem dużego banku rodzi efekt zakażenia się na mniejsze instytucje.

Zyskowność sektora mierzona rentownością aktywów i kapitału własnego również odgrywa zasadniczą rolę w ocenie ryzyka banków. Im większa wartość analizowanych zmiennych, tym lepszy rating. Silniejszy pozytywny związek obserwuje się odniesieniu do not nadawanych przez Moody. Podobna zależność ma miejsce w stosunku do wskaźnika z-score. Im bardziej stabilny sektor, tym mniejsze ryzyko z perspektywy poszczególnego banku. Tak jak poprzednio, równocześnie w tej sytuacji bardziej wrażliwy na analizowaną zmienną jest rating proponowany przez Moody.

TABELA 11.

Analiza wpływu sektora bankowego na rating kredytowy banków europejskich przy wykorzystaniu metod regresji panelowej

Rating	Moody's long term issuer rating				S&P long term issuer rating			
	Efekty zmienne		Arellano-Bond		Efekty stałe		Arellano-Bond	
	Coef.	P>t	Coef.	P>z	Coef.	P>t	Coef.	P>z
rating								
L1.			.5656285	0.000			.5544989	0.000
L2.			-.1484179	0.058			.0042145	0.897
dbacba	.0966015	0.625	.1110853	0.870	.0963987	0.489	.4349612	0.087
L1.			-.1783046	0.022			-.3891465	0.182
L2.			.1831721	0.786			-.7207647	0.017
pcrdbofgdp	.2476354	0.000	-.433392	0.253	.2653999	0.000	-.6573406	0.002
L1.			.2937301	0.678			1.206061	0.000
L2.			-.1677005	0.740			-.8041012	0.000
bdgdp	-.0743782	0.283	.4077763	0.257	-.4006548	0.000	-.1979268	0.343
L1.			.1091737	0.857			-.112357	0.000
L2.			-.1503321	0.752			.9932598	0.002
bcbd	-.0171771	0.446	.6179528	0.014	-.0028339	0.941	.0586571	0.544
L1.			.6802954	0.027			-.4926272	0.000
L2.			.0976044	0.627			.2277663	0.017
overhead	-.7769575	0.740	-.14.98881	0.138	.0494133	0.479	.1925702	0.001
L1.			13.05925	0.216			-.0783952	0.046
L2.			-.14.47612	0.016			.1439331	0.001
netintmargin	-6.264359	0.002	3.081034	0.686	-1.448914	0.034	-.4497194	0.537
L1.			-10.4702	0.189			-3.416968	0.003
L2.			4.215626	0.462			-3.081108	0.001
concentration	-.0119806	0.913	-.7498849	0.112	-.1685105	0.034	-.4999936	0.030
L1.			.7265563	0.061			-.0276351	0.888
L2.			-.6317504	0.132			-.0297871	0.852
roa	10.62798	0.001	-.6.607057	0.237	.3885831	0.001	.4244289	0.035
L1.			3.192709	0.727			-1.056347	0.095
L2.			-.9246327	0.915			1.926717	0.003
roe	-.33104	0.058	.7924397	0.042	-.03269	0.217	-.311529	0.023
L1.			-.2105131	0.621			.4060498	0.009
L2.			.5544469	0.175			.1419549	0.097
costinc	.3089983	0.000	.4200972	0.075	.0005781	0.986	-.0737723	0.168
L1.			-.1445103	0.298			.008395	0.877
L2.			.3074779	0.014			-.0339107	0.516
z-score	-.1111742	0.692	1.640588	0.041	.3221074	0.079	.4507682	0.251
L1.			-.7761045	0.398			-1.181464	0.023
L2.			-.5325856	0.397			-1.930023	0.000
intldebtnet	1.790664	0.006	-1.652654	0.208	-.7836653	0.040	-.1694282	0.632
L1.			1.06007	0.428			-.7235029	0.162
L2.			1.837128	0.045			.1809161	0.740
offdep	-.153262	0.159	-1.496155	0.006	-.3956996	0.000	-.136085	0.521
L1.			.598488	0.251			-.6869881	0.017
L2.			.3878607	0.570			.6351989	0.090
remit	-3.213936	0.026	2.066965	0.593	4.513016	0.010	8.07538	0.069
L1.			24.85441	0.049			8.223819	0.006
L2.			-1.783378	0.655			4.255846	0.154
_cons	23.82177	0.335	70.99266	0.587	51.12044	0.003	254.4392	0.000
no obs	533		281		1787		960	
no group	87		73		283		252	
Wald	0.0000		0.0000		0.0000		0.0000	
Hausman	0.4676				0.0000			
Breusch-Pagan	0.0000				0.0000			
Sargan			0.0000				0.0023	
AB(1)			0.0211				0.0000	
AB(2)			0.2834				0.4299	
Typ	RE		one step		FE		one step	

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnią grupą determinant poddaną weryfikacji były czynniki związane z globalizacją sektora bankowego. Wśród analizowanych zmiennych badano: wpływ stosunku depozytów banków z krajów *offshore* do łącznych depozytów, wskaźnik przepływów środków pieniężnych do PKB oraz wskaźnik międzynarodowych pożyczek od banków nierezydentów do PKB. Analogicznie jak wcześniej, i w tym przypadku upatruje się różnych związków pomiędzy analizowaną zmienną a notami proponowanymi przez poszczególne agencje ratingowe. Okazuje się, że im wyższy udział przepływów pieniężnych do PKB, tym wyższy rating proponowany przez Moody. Wzrost wskaźnika powoduje podwyżkę ratingu o 1,8. Rating reaguje zarówno na zmiany w bieżącym okresie, jak i dwa lata wcześniej. Natomiast wysoki udział badanego wskaźnika S&P traktuje jako niebezpieczeństwo z powodu możliwości odpływu kapitału za granicę. W efekcie wraz ze wzrostem wskaźnika o 1, rating kraju spada w bieżącym okresie o około 0,8. Stosunek depozytów z krajów *offshore* do łącznych depozytów wywiera negatywny wpływ na rating banku. Moody silniej reaguje na badaną zmienną, zwłaszcza w bieżącym roku, tymczasem S&P z opóźnieniem czasowym. Negatywny wpływ analizowanej zmiennej wynika z obawy przed niestabilnymi depozytami z rajów podatkowych. Tymczasem finansowanie kapitałem zagranicznym ze spółek matek pozytywnie oddziałuje na rating banku. Badana zmienna jest szczególnie istotna w odniesieniu do not nadawanych przez Moody.

6. Podsumowanie

Celem tego artykułu była weryfikacja, jak kondycja finansowa sektora bankowego wpływa na noty nadawane bankom przez agencje ratingowe. W związku z tym postawiono następującą hipotezę badawczą: rozwinięty, stabilny i efektywny sektor bankowy pozytywnie oddziałuje na *credit rating* otrzymywany przez poszczególne banki. Analiza metodologii wykorzystywanej przez agencje ratingowe sugeruje, że przy badaniu ryzyka banków uwzględnia się kondycję sektora bankowego. Moody w swojej ocenie bierze pod uwagę stopę wzrostu kredytów oraz koncentrację mierzoną indeksem HHI. Ponadto, analizuje *spread* pomiędzy oprocentowaniem kredytów a depozytów. W tej analizie zastosowano wskaźniki ryzyka proponowane przez Beck, Demirgüç-Kunt i Levine. Zweryfikowano wpływ: wielkości sektora finansowego, sektora bankowego, jego efektywności, koncentracji, stabilności i globalizacji. Ze względu na występowanie korelacji wybrano tylko niektóre z parametrów. Przeprowadzone badanie świadczy o tym, że rating kredytowy banku jest ściśle uzależniony od kondycji całego sektora. Okazuje się, że badane zmienne mają wpływ zarówno w roku bieżącym, jak i z opóźnieniem czasowym. Warto zatem podkreślić, że wraz ze wzrostem: sektora finansowego i bankowego, jego stabilności, zyskowności i efektywności, *credit rating* banku ulega poprawie. Natomiast wysoki poziom koncentracji sektora i globalizacji rynku nie wpływa w sposób korzystny na noty nadawane bankom. W pierwszym przypadku jest to wynik możliwości pojawienia się zjawiska zakażania pomiędzy instytucjami finansowymi. Wysoki poziom globalizacji prowadzi do łatwego odpływu kapitału za granicę. Pozytywnie zaś należy odnieść się do możliwości wsparcia banków przez zagraniczne spółki matki.

Przeprowadzone badanie dowodzi, że występują rozmaite zależności pomiędzy poszczególnymi zmiennymi a ratingiem nadanym bankom przez agencje. Bowiem agencje ratingowe z różnym opóźnieniem czasowym reagują na zmiany analizowanych wskaźników. Ponadto, wykorzystują inne związki przyczynowo-skutkowe podczas procesu oceny, które stanowią dalszy przedmiot badań prowadzonych przez autorkę.

Literatura

- Beck T., Demirgüç-Kunt A., Levine R., 2009, *Financial Institutions and Markets Across Countries and over Time: Data and Analysis*, "World Bank Policy Research Working Paper", no. 4943.
- Bellotti T., Matousek R., Stewart C., 2011a, *A note comparing support vector machines and ordered choice models' predictions of international banks' rating*, "Decision Support Systems", no. 51(3), June.
- Bellotti T., Matousek R., Stewart C., 2011b, *Are rating agencies' assignments opaque? Evidence from international banks*, "Expert Systems with Applications", no. 38(4), April.
- Bissoondoyal-Bheenick E., Treepongkaruna S., 2011, *An analysis of the determinants of bank ratings: comparison across ratings agencies*, "Australian Journal of Management", vol. 36, no. 3, p. 405-424, DOI 10.1177/0312896211426676.
- Chodnicka-Jaworska P., 2015, *Credit Rating Determinants for European Countries*, "Global Journal of Management and Business", no. 15(9-C).
- Chodnicka-Jaworska P., 2015a, *Wpływ zmian credit ratingów na rynek CDS w krajach europejskich – event study* (w druku).
- Chodnicka-Jaworska P., 2015b, *Information value of the credit rating on the credit default swaps market* (w druku).
- Chodnicka-Jaworska P., 2016a, *Banks credit ratings – is the size of the credit rating agency important?* (w druku).
- Chodnicka-Jaworska P., 2016b, *Macroeconomic aspects of banks' credit ratings* (w druku).
- Greene W. H., 2012, *Econometric analysis*, Wydanie VII, Pearson, Essex.
- Hassan O. A. G, Barrell R., 2013, *Accounting for the determinants of banks' credit ratings*, "Brunel University of London Economics and Finance Working Paper Series", no. 13-02.
- Hau H., Langfield S., Marques-Ibanez D., 2012, *Banks ratings what determines their quality?*, "European Central Bank Working Paper", no. 1485.
- Poon W., Lee J., Gup B.E., 2009, *Do solicitations matter in bank credit ratings? Results from a study of 72 countries*, "Journal of Money, Credit and Banking", no. 41.
- Rating Methodology. *Sovereign Bond Ratings*, 2013, Moody's Investors Service.
- Rating Methodology. *Sovereign Bond Ratings*, 2015, Moody's Investors Service.
- Rating Methodology. *Banks*, 2016, Moody's Investors Service.
- Rojas-Suarez L., 2001, *Rating Banks In Emerging Markets: What Credit Rating Agencies Should Learn From Financial Indicators*, "Institute for International Economics Working Paper", no. 01-06.

- Shen C., Huang Y., Hasan I., 2012, *Asymmetric benchmarking in bank credit rating*, "Journal of International Financial Markets, Institutions & Money", no. 22, 171-193.
- Standard & Poor's Rating Services, 2013, *Banking Industry Country Risk Assessment Methodology and Assumptions*.
- Van Laere E., Vantieghem J., Baesens B., 2012, *The difference between Moody's and S&P bank ratings: is discretion in the rating process causing a split?*, "RMI Working Paper", no. 12/05.

ZAŁĄCZNIK 1.

Statystyki opisowe

Zmienna	Obs	Średnia	Od. St.	Min	Max
Moody	1 287	55,33411	34,17156	-5	100
S&P	4 081	51,75202	30,26445	-5	100
dbacba	2 178	94,45229	6,116992	68,79	100
pcrdbofgdp	2 374	116,9181	62,2261	10,25	237,58
bdgdp	2 362	85,89495	59,98828	11,99	302,74
netintmargin	2 506	2,876045	1,634235	,01	15,3
overhead	2 506	2,755096	5,907438	,02	90,26
bcbd	2 362	115,093	85,19176	47,13	898,05
costinc	2 504	56,36114	17,81735	1,53	226,32
concentrat~n	2 476	56,83122	19,3805	22,17	100
roa	2 506	,7816121	3,58686	-51,41	20,83
roe	2 506	11,45944	17,43668	-102,89	240,64
z-score	2 506	16,49911	9,35836	-4,55	58,71
offdep	2 385	13,22387	15,70358	,82	201,1
remit	2 293	1,073384	2,352372	0	13,16
intldebtnt	2 336	,5673844	1,715555	-6,2	16,83

Źródło: opracowanie własne.

Tabela korelacji

		rating	dbacha	per	bdgdp	bebd	over	net	con	roa	roe	cost	zscore	int	offdep	remit
Moody	dbacha	0,0402	1,0000													
	per	0,4497	-0,2665	1,0000												
	bdgdp	0,2226	0,0689	0,4272	1,0000											
	bebd	-0,1577	0,3833	-0,2990	-0,3577	1,0000										
	over	-0,2477	-0,4790	-0,1166	-0,3545	-0,1951	1,0000									
	net	-0,3747	-0,4682	-0,2286	-0,1888	-0,0604	0,8380	1,0000								
	con	-0,0248	0,6440	-0,3767	0,0951	0,3544	-0,4039	-0,4067	1,0000							
	roa	-0,2934	-0,0648	-0,4554	-0,4649	0,0776	0,4842	0,6330	-0,0580	1,0000						
	roe	-0,2036	0,0835	-0,4114	-0,3038	0,1252	0,2004	0,3595	0,0822	0,8601	1,0000					
	cost	0,1804	-0,0721	0,1477	0,1336	-0,2114	0,1737	-0,1810	-0,0031	-0,3367	-0,3678	1,0000				
	z-score	0,0598	-0,3437	0,3327	-0,1466	-0,2273	0,1374	0,2946	-0,4819	0,1288	0,0860	-0,1648	1,0000			
	int	0,1644	0,2356	-0,1563	-0,1708	0,1705	-0,1133	-0,0044	0,1669	0,2119	0,2901	-0,4107	-0,0338	1,0000		
	offdep	0,0432	-0,0463	0,1181	-0,1247	0,0007	0,0985	-0,0296	0,0492	-0,2426	-0,3994	0,0036	-0,2109	0,0649	1,0000	
	remit	-0,3709	0,1652	-0,4745	-0,3216	0,5377	0,1219	0,2325	0,1901	0,1882	0,1480	-0,1219	-0,0400	0,0308	-0,0649	1,0000
S&P	dbacha	0,1374	1,0000													
	per	0,2962	-0,1963	1,0000												
	bdgdp	0,3286	-0,0333	0,6023	1,0000											
	bebd	-0,0656	0,4568	-0,1706	-0,3531	1,0000										
	over	-0,1269	-0,0051	-0,2114	-0,2245	-0,0114	1,0000									
	net	-0,4136	-0,3458	-0,4659	-0,6327	-0,0761	0,2672	1,0000								
	con	0,1040	0,5376	-0,1501	0,0474	0,4279	-0,1862	-0,3353	1,0000							
	roa	0,0256	-0,0408	-0,0459	-0,0471	-0,0392	0,0208	0,0801	-0,0669	1,0000						
	roe	-0,1294	0,0509	-0,2043	-0,2238	0,0422	0,0108	0,2428	-0,0242	0,4842	1,0000					
	cost	0,1336	0,0388	0,0963	0,1253	-0,1106	0,2386	-0,1899	0,1113	-0,0292	-0,2261	1,0000				
	z-score	-0,0065	-0,3144	0,2034	-0,0647	-0,2505	-0,1157	0,0786	-0,3924	0,1486	0,0252	-0,2467	1,0000			
	int	0,0128	0,1653	-0,1104	-0,1699	0,1855	-0,0531	0,0233	0,0670	0,0703	0,2434	-0,4024	-0,0329	1,0000		
	offdep	0,0527	-0,0064	0,1419	-0,0983	0,0832	-0,0251	-0,1161	0,1909	-0,0349	-0,1726	0,1144	-0,2093	0,0275	1,0000	
	remit	-0,2162	0,0474	-0,4227	-0,2469	0,0418	0,0104	0,2119	0,0224	0,0407	0,0310	-0,0362	0,1599	-0,0531	-0,0737	1,0000

Źródło: opracowanie własne.

dr Beata ZAGOŹDŻON

Wydział Transportu i Elektrotechniki, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny w Radomiu
e-mail: b.zagozdzon@pr.radom.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.06.84.04

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE – UWARUNKOWANIA ROZWOJU

Streszczenie

Jednym z modeli finansowania inwestycji publicznych jest partnerstwo publiczno-prywatne (PPP). Jest to forma współpracy sektora publicznego i prywatnego w procesie realizacji przedsięwzięć, dotychczas będących domeną działalności władz publicznych. Jej rezultatem powinien być niższy koszt przedsięwzięcia i wyższa jakość usług aniżeli w przypadku ich finansowania w tradycyjny sposób – ze środków publicznych. Ta forma współpracy pomaga zapłacić lukę między potrzebami inwestycyjnymi a możliwościami finansowymi budżetów publicznych. Od kilkunastu lat Komisja Europejska wspiera PPP jako formułę realizacji inwestycji i podkreśla jej znaczenie zwłaszcza dla krajów Europy Centralnej.

Jednak osiągnięcie sukcesu w praktycznej implementacji PPP wymaga stworzenia odpowiednich uwarunkowań. Celem artykułu jest identyfikacja determinant PPP i charakterystyka rozwoju partnerstwa w Unii Europejskiej.

Studia literaturowe pozwoliły na ustalenie krytycznych czynników sukcesu PPP i sklasyfikowanie ich w czterech grupach, a mianowicie: ekonomiczne i finansowe, polityczne i prawne, techniczne, społeczne. Natomiast charakterystyka rozwoju partnerstwa w Unii Europejskiej potwierdziła, że czynniki ekonomiczne, takie jak: stabilne warunki makroekonomiczne, wsparcie ekonomiczne i polityczne rządu, dostępność finansowania i system prawny wynikający z polityki ekonomicznej państwa, mogą zintensyfikować realizację projektów PPP w różnych obszarach działalności publicznej.

Słowa kluczowe: partnerstwo publiczno-prywatne, determinanty PPP, PPP w Unii Europejskiej

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS: ECONOMIC CONDITIONS OF DEVELOPMENT

Summary

Public-private partnership (PPP) is one of the models of financing public investment. It is a form of cooperation of the public and private sectors in the implementation of projects, which until recently was exclusively the domain of public authorities. PPP should result in lower costs of projects and higher quality of services in comparison to those funded solely from public resources. This form of cooperation helps to fill the gap between investment needs and financial possibilities of public budgets. The European Commission has supported PPP as a form of investment for several years already, and highlights its importance especially for the countries of Central Europe.

However, if success in practical implementation of PPP is to be achieved, appropriate conditions must be created. This paper aims to identify the determinants of PPP and the characteristics of its development in the EU.

Analysis of the literature has made it possible to determine the critical factors of successful PPP and classify them into four groups: economic and financial, political and legal, technical, and social. The examination of the development of the partnership in the EU confirms that economic factors such as stable macroeconomic conditions, economic and political support of the government, availability of financing, and the resulting economic policy of the state's legal system, may intensify the implementation of PPP projects in various areas of public activity.

Key words: public-private partnership, determinants of PPP, PPP in Europe

JEL: R42

1. Wstęp

Działając obok siebie w systemie gospodarczym, sektory publiczny i prywatny muszą ze sobą współpracować. W zależności od kierunków polityki ekonomicznej państwa, współpraca ta może obejmować różne obszary gospodarki, jak również rozmaite mogą być jej płaszczyzny i intensywność. Jedną z form współpracy jest obecnie określana jako partnerstwo publiczno-prywatne (PPP). Integruje ona sektor publiczny i prywatny w procesie realizacji różnorodnych przedsięwzięć, dotychczas będących domeną działalności władz publicznych. Postrzegana jest także jako jeden z modeli finansowania inwestycji publicznych. Tematyka partnerstwa publiczno-prywatnego jest dość dobrze znana i poświęcono jej wiele publikacji, stąd w artykule pominięto szersze rozważania dotyczące istoty i form partnerstwa. Jedynie można przedstawić ogólną definicję PPP, sformułowaną na podstawie przeglądu literatury: partnerstwo publiczno-prywatne jest rodzajem umowy pomiędzy partnerem publicznym a prywatnym, którzy działają razem przy realizacji projektu, a jednocześnie zachowują własne cele i interesy [Flyvbjerg i in. 2003; Devapriya, 2006]. Współpracują na podstawie jasno określonego podziału ryzyka i obowiązków. Rezultatem tej współpracy powinien być niższy koszt przedsięwzięcia i wyższa jakość usług, aniżeli w przypadku ich finansowania w tradycyjny sposób – ze środków publicznych [Osborne, Gaebler, 1993]. Zasady i warunki zaangażowania podmiotów prywatnych w projekty PPP zależą od jego specyfiki oraz od indywidualnych potrzeb uczestników projektu. Szczegółową klasyfikację form PPP przedstawili m.in.: R. Mu, M. de Jong, E. ten Heuvelhof [2010]. W tym miejscu można tylko wymienić podstawowe formy udziału podmiotów prywatnych w projektach infrastrukturalnych, tj.: BOT – budowa, eksploatacja, przekazanie (po kilku lub kilkunastu latach inwestycji do sektora publicznego); DBFO – projektowanie, budowa, finansowanie, eksploatacja oraz BOO – budowa, eksploatacja, własność (własność trwale pozostaje w sektorze prywatnym).

Od kilkunastu lat partnerstwo znajduje się w obszarze zainteresowania Komisji Europejskiej, szczególnie w kontekście budowy transportowej sieci transeuropejskiej TEN. Sieć ta odgrywa kluczową rolę w procesach integracji, a konieczność modernizacji infrastruktury transportu jest istotnym problemem, zwłaszcza w Polsce i innych krajach Europy Centralnej. Bank Światowy szacuje, że w latach 2007-2032 na inwestycje w infrastrukturę w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej potrzeba 65 mld euro, a największe potrzeby obejmują Polskę – 21,4 mld euro [*Private Participation...*,

2009]. Komisja Europejska uważa, że PPP może pomóc zapłacić lukę między potrzebami inwestycyjnymi a dostępnymi środkami finansowymi państwa [*Green Paper...*, 2004]. Aktywnie wspiera i promuje stosowanie partnerstwa, o czym świadczą dyrektywy i komunikaty oraz opracowania przygotowywane na zlecenie Komisji – *Guidelines for Successful Public – Private – Partnerships* [2003], *Resource Book on PPP Case Studies* [2004], *A Guide to Guidance. Sourcebook for PPPs* [2010].

W opublikowanym w 2011 roku dokumencie „Biała księga: Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu” Komisja wskazała na konieczność zróżnicowania źródeł finansowania publicznego i prywatnego w odniesieniu do infrastruktury sieci TEN. Zaproponowano wprowadzenie opłat za korzystanie z infrastruktury, co w praktyce uczyniłoby inwestycje infrastrukturalne bardziej atrakcyjne dla kapitału prywatnego. Kolejnym krokiem do uwolnienia potencjału inwestorów prywatnych powinny być lepsze ramy regulacyjne, bardziej dostosowane do specyfiki PPP, a także wprowadzenie innowacyjnych instrumentów finansowych [*Biała księga transportu...*, 2011].

Wszystkie działania, które wspierają PPP, są ważne, ponieważ praktyka wdrażania tej formuły pokazuje, że osiągnięcie wymiernych korzyści bez ponoszenia negatywnych konsekwencji jest o wiele trudniejsze niż ukazuje literatura [Hart, 2003]. Można w tym miejscu przypomnieć ogólnie znane przypadki niepowodzeń w Europie – projekt Euro-tunelu czy przejście Oresund. W praktyce efektywne zastosowanie partnerstwa wymaga bowiem odpowiednich uwarunkowań gospodarczych i instytucjonalnych [Hamami i in. 2006; Galilea, Medda, 2010].

Celem artykułu jest identyfikacja determinant implementacji PPP i charakterystyka rozwoju partnerstwa w Unii Europejskiej. Rozpoznanie tych czynników ułatwi proces tworzenia warunków sprzyjających stosowaniu PPP w Polsce.

2. Rozwój PPP w Europie

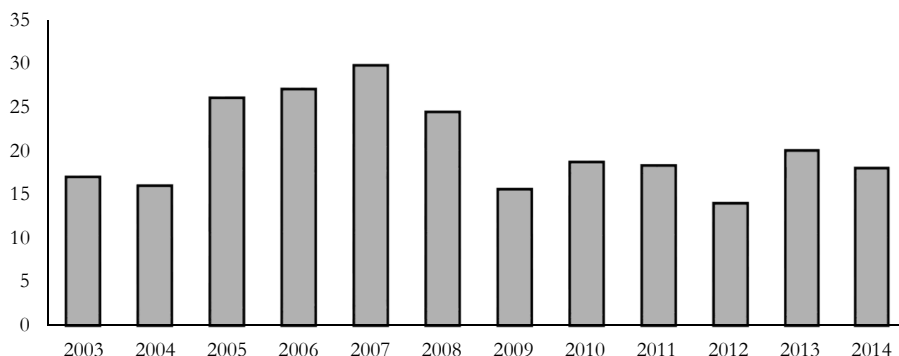
Obserwowana od lat siedemdziesiątych XX wieku ewolucja teorii ekonomii w kierunku liberalizmu gospodarczego nasiliła procesy deregulacji i prywatyzacji. Jednocześnie kryzys finansowy w latach osiemdziesiątych spowodował, że państwa zwróciły uwagę na sektor prywatny, jako na źródło finansowania inwestycji publicznych. Na intensywność procesów prywatyzacji i deregulacji szczególnie oddziaływały konserwatywne rządy w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych. Rządy kierowane przez Margaret Thatcher i Ronalda Reagana były dobrze znane ze swojej wolnorynkowej polityki, opartej na szkole myślenia Hayeka i Friedmana. Badania empiryczne dowodzą, że rządy prawicowe dają wolność gospodarczą i wymuszają zaawansowaną prywatyzację [Bortolotti i in. 2003; Bortolotti, Pinotti, 2008]. Ideologia rządu ma silny wpływ na procesy deregulacji i prywatyzacji w krajach OECD [Pitlik, 2007].

Z powyższych względów rynek PPP do końca XX wieku rozwijał się głównie w Wielkiej Brytanii. Jeszcze w latach 2000-2004 zdecydowana większość projektów była realizowana w tym kraju. W kolejnych latach zwiększało się zainteresowanie partner-

stwem w innych państwach, a liczba projektów i ich wartość dynamicznie rosła. Rozwój europejskiego rynku PPP w latach 2003-2014 został przedstawiony na rysunku 1. Wykorzystano badania prowadzone przez *European PPP Expertise Centre* (EPEC), które obejmowały duże projekty inwestycyjne w krajach Unii Europejskiej – do 2010 roku były to projekty o wartości powyżej 5 mln euro, a od 2011 roku powyżej 10 mln euro.

RYSUNEK 1.

Wartość rynku PPP w Unii Europejskiej (w mld euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Review of the European PPP Market in 2010, 2011; Review of the European PPP Market in 2014, 2015].

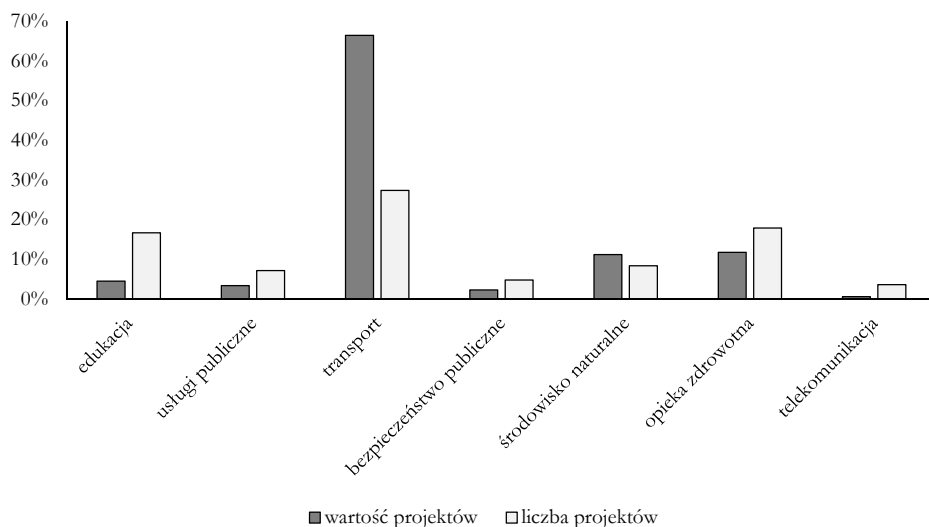
Rynek projektów PPP bardzo dynamicznie rozwijał się do 2008 roku. Wartość realizowanych przedsięwzięć w latach 2003-2007 zwiększyła się prawie dwukrotnie. Natomiast w 2008 roku rynek silnie odczuł światowy kryzys gospodarczy i finansowy, a w konsekwencji wartość projektów była zdecydowanie poniżej rekordowych lat 2005-2007.

Uwzględniając wartość przedsięwzięć PPP realizowanych w poszczególnych sektorach działalności publicznej, to w latach 2003-2014 największy udział miały projekty transportowe. Środki finansowe kierowane na te projekty w latach 1995-2009 stanowiły średnio 75-90 % ogólnej wartości projektów [Kappeler, Nemoz, 2010], a w 2014 roku osiągnęły poziom 66% (rysunek 2.). Natomiast inwestycje transportowe cechuje wysoka kapitałochłonność. Nie bez znaczenia jest również fakt, iż przez ostatnie kilkanaście lat pozostają one obszarem preferowanym do współfinansowania z funduszy Unii Europejskiej.

Począwszy od lat dziewięćdziesiątych XX wieku, także największa liczba projektów PPP w krajach Unii Europejskiej była realizowana w obszarze transportu. W latach 1995-2004 było to około 70% ogólnej liczby projektów. Tendencja ta utrzymywała się do 2009 roku [Kappeler, Nemoz, 2010]. W następnych latach duża liczba projektów cechowała zarazem takie sektory, jak edukacja czy opieka zdrowotna.

RYSUNEK 2.

**Partnerstwo publiczno-prywatne według sektorów działalności publicznej
i liczby projektów w Unii Europejskiej, w 2014 roku (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Review of the European PPP Market in 2010, 2011; Review of the European PPP Market in 2014, 2015].

Charakterystyczną cechą europejskiego rynku PPP jest jego zróżnicowanie w zależności od kraju. Najbardziej dojrzałym, europejskim rynkiem PPP jest rynek Wielkiej Brytanii, następnie Niemiec, Hiszpanii, Irlandii, Francji i Włoch. Niższe pozycje zajmują rynki takich krajów, jak: Belgia, Dania, Czechy, Węgry, Polska, Bułgaria, Litwa. Z badań prowadzonych przez K. Brzozowską także wynika, że państwami o najbardziej rozwiniętym rynku PPP pod względem instytucjonalnym i inwestycyjnym są: Wielka Brytania, Hiszpania, Irlandia i Włochy. Średni poziom rozwoju cechuje państwa, w których PPP nabiera coraz większego znaczenia, a do których zalicza się m.in.: Portugalię, Niemcy, Francję, Belgię, Holandię oraz Polskę i Węgry. Natomiast niski poziom jest charakterystyczny dla: Słowacji, Norwegii, Chorwacji, Finlandii, Szwecji [Brzozowska, 2010].

Analizując europejski rynek PPP, poziom jego rozwoju i stopień dojrzałości, warto zastanowić się nad przyczynami jego zróżnicowania w poszczególnych krajach. Na wstępie wskazano, iż skuteczna implementacja projektów PPP wymaga określonych warunkowań: politycznych, ekonomicznych, prawnych, społecznych. Wydaje się, że spośród tych grup czynników zasadnicze znaczenie mają kwestie polityki gospodarczej, regulacje prawne i przygotowanie instytucjonalne.

Konsekwencją przyjętej polityki, w tym zdefiniowania miejsca i roli sektora prywatnego w gospodarce, jest obowiązujące ustawodawstwo, a w jego następstwie postawa i działania lokalnych władz publicznych. Dlatego kraje o ukształtowanej gospodarce rynkowej i ugruntowanej pozycji sektora prywatnego mają większe szanse na stworzenie dobrych warunków partnerstwa. Nie może zatem dziwić pozycja Wielkiej Brytanii jako lidera europejskiego rynku PPP. Pozycja ta została ugruntowana zarówno przez liberalny charakter rządowej polityki gospodarczej, odpowiednie regulacje prawne, jak również wieloletnie doświadczenie w implementacji PPP. Egzemplifikacją kraju o sprzyjającym klimacie politycznym oraz skutecznie wdrożonej ustawie o PPP jest Irlandia. Uwarunkowania sprzyjające partnerstwu występują zarazem w innych krajach. Na przykład w Hiszpanii koncesje na budowę dróg głównych są wydawane prywatnym konsorcjom od 1967 roku, a w Niemczech od początku lat dziewięćdziesiątych [PPP *Infrastructure*, 2009]. Wysoka pozycja Hiszpanii jest konsekwencją budowy sieci autostrad i linii kolejowych w systemie PPP, w ostatnich dwudziestu latach.

Jednocześnie są kraje, w których pomimo demokracji i ustabilizowanych, rynkowych zasad gospodarki, współpraca sektora prywatnego i publicznego rozwija się bardzo powoli. Do takich należą kraje skandynawskie, które zachowują dużą ostrożność we wdrażaniu PPP. Tym samym nasuwa się konkluzja, iż bez woli politycznej dla procesów deregulacji i prywatyzacji, a w ich następstwie tworzenia regulacji prawnych ułatwiających dostęp sektora prywatnego do działalności w obszarach tradycyjnie uznawanych za domenę publiczną, nie można mówić o tworzeniu warunków związanych z PPP. Belgię, Holandię i Danię cechuje poziom rozwoju rynku PPP porównywalny z Polską.

3. Uwarunkowania implementacji projektów PPP – przegląd literatury

W literaturze przedmiotu uwarunkowania sprzyjające implementacji PPP określa się jako krytyczne czynniki sukcesu (*critical success factors* – CSF). Ich identyfikacja była przedmiotem szerokich badań prowadzonych przez Hardcastle i innych [2005], w wyniku których wśród tych czynników wyróżniono pięć głównych grup, tj.: efektywny proces zakupu, możliwość realizacji projektu, gwarancja rządu, korzystne warunki ekonomiczne i dostępny rynek finansowy. Pierwsza grupa obejmuje takie czynniki, jak: jasny, transparentny i konkurencyjny proces zamówień, wsparcie rządu, istnienie dobrych i kompetentnych agencji publicznych pomagających w implementacji PPP. Natomiast czynniki drugiej grupy to: korzystne ramy prawne, wykonalność techniczna projektu, właściwy podział ryzyka, silne i prywatne konsorcjum. Gwarancja rządu sprowadza się do zapewnienia projektowi przychodów, ponieważ przedsięwzięcia te nie zawsze są nastawione na typowe cele biznesowe. Kolejna grupa czynników to przede wszystkim stabilna sytuacja makroekonomiczna oraz kierunki i priorytety polityki ekonomicznej.

Klasyfikację CFS, która jest oparta na różnych aspektach ryzyka związanego z projektami PPP, opracowali Ozdogann i Birgonul [Ozdogann, Birgonul, 2000]. Ryzyko techniczne, finansowe i ekonomiczne, społeczne, środowiskowe oraz polityczne i prawne jest istotnym czynnikiem rozpatrywanym przez decydentów. Czynniki sklasyfikowane na tej podstawie zostały podzielone na cztery grupy, a mianowicie:

- **finansowe i handlowe:** istnienie potrzeby usług, gwarancja rządu, silny zespół członków konsorcjum, dochodowość projektu, stabilność środowiska ekonomicznego w kraju i zdolność projektu do przyciągania obcego kapitału;
- **polityczne i prawne:** stabilność środowiska politycznego w kraju, doświadczenie rządu w projektach PPP, przejrzysty system zamówień, dojrzałe ramy prawne i adekwatne przepisy;
- **techniczne:** rozmiar projektu umożliwiający kontrolę techniczną, wiarygodność i doświadczenie prywatnego konsorcjum, innowacyjność rozwiązań zastosowanych w projekcie;
- **społeczne:** publiczna akceptacja projektu, zgodność projektu z wymaganiami ochrony środowiska, cena przyszłych usług.

Szeroki przegląd CFS przedstawili również Ng, Wong, Wong [2012], którzy badali znaczenie tych czynników ze względu na interesy sektora publicznego, prywatnego oraz społeczeństwa. Zaproponowali ich podział na pięć grup:

- **techniczne:** rozmiar projektu umożliwiający kontrolę techniczną przez pojedyncze konsorcjum, możliwość rozwiązań innowacyjnych, doświadczenie rządu z podobnymi projektami, doświadczone i wiarygodne prywatne konsorcjum, elastyczny kontrakt (ułatwiający zmianę specyfikacji);
- **finansowe i ekonomiczne:** warunki ekonomiczne kraju są stabilne, istnieje zdrowa polityka ekonomiczna rządu, projekt jest bardziej efektywny z uwagi na koszty w porównaniu z tradycyjnymi formami jego realizacji, projekt może samofinansować się w istotnym zakresie, projekt jest interesujący finansowo dla sektora prywatnego, projekt może przyciągnąć kapitał zagraniczny, projekt nadaje się do obrotu bankowego, konkurencja ze strony innych projektów jest ograniczona;
- **społeczne:** długotrwałe, społeczne zapotrzebowanie na produkty/usługi, zrozumienie i wsparcie ze strony społeczeństwa, popyt na usługi/produkty jest stabilny i wiarygodny, poziom opłat/taryf jest akceptowany społecznie, projekt może stworzyć więcej miejsc pracy, projekt jest zgodny z polityką ochrony środowiska naturalnego;
- **polityczne i prawne:** korzystne ramy prawne (dojrzałe, rozsądne i przewidywalne), projekt jest zgodny z aktualnymi regulacjami prawnymi, warunki polityczne są stabilne, projekt nie jest wrażliwy pod względem politycznym, istnieje polityczne wsparcie dla projektu;
- **inne czynniki:** zgodność ze strategicznymi i długoterminowymi celami rządu, wsparcie rządu (np. gwarancje lub pożyczki), warunki projektu są uczciwe dla pracowników, wsparcie projektu i zaangażowanie pracowników wszystkich stron projektu, elastyczność przy podejmowaniu decyzji dotyczącej alokacji ryzyka, zarządzanie projektem może być podzielone między sektor publiczny a prywatny, efektywny mechanizm kontroli prywatnego konsorcjum.

Przeprowadzone badania literaturowe pozwoliły na identyfikację czynników sukcesu PPP. Sklasyfikowano je w czterech grupach, takich jak: ekonomiczne i finansowe, polityczne i prawne, techniczne i społeczne. Ponadto, czynniki podzielono ze względu na poziom analizy. Czynniki, które są kształtowane przez rząd i jego instytucje, zostały

skoncentrowane na poziomie makro. Natomiast te, które mają wpływ na praktyczną implementację na etapie przygotowania projektu i oceny jego wykonalności, dotyczą poziomu mikro (tabela 1.).

TABELA 1.**Krytyczne czynniki sukcesu PPP**

Wyszczególnienie	Czynniki ekonomiczne i finansowe	Czynniki polityczne i prawne	Czynniki techniczne	Czynniki społeczne
Czynniki na poziomie makro	Korzystne, stabilne warunki makroekonomiczne. Polityka ekonomiczna rządu gwarantująca wsparcie PPP. Dostępność finansowania. Przejrzysty i konkurencyjny proces zamówień.	Stabilne warunki polityczne. Polityczne wsparcie dla PPP. Korzystne ramy prawne (dojrzałe, rozsądne i przewidywalne). Dobrze zorganizowane, kompetentne agencje publiczne. System kontroli korupcji i praworządność.	Doświadczenia rządu z podobnych projektów PPP.	Zrozumienie i wsparcie ze strony społeczeństwa.
Czynniki na poziomie mikro	Oplacalność ekonomiczna projektu. Projekt jest bardziej efektywny pod względem kosztów w porównaniu z tradycyjnymi formami jego realizacji. Projekt nadaje się do obrotu bankowego, a jego dochód jest wystarczający, żeby wzbudzić zainteresowanie inwestorów prywatnych i kredytodawców. Projekt może przyciągnąć kapitał zagraniczny. Projekt może być samofinansowany w istotnym zakresie lub może opierać się na zasadzie bez regresu.	Projekt jest zgodny z aktualnymi regulacjami prawnymi. Projekt nie jest wrażliwy pod względem politycznym.	Wiarygodność i doświadczenie prywatnego konsorcjum. Rozmiar projektu umożliwia kontrolę techniczną przez pojedyncze konsorcjum. Możliwość rozwiązań innowacyjnych. Elastyczność kontraktu (możliwość zmiany specyfikacji).	Istnieje długotrwały popyt na produkty/usługi. Poziom opłat/taryf jest akceptowany społecznie. Świadczenie usług jest stabilne i wiarygodne. Projekt jest stabilny pod względem środowiskowym. Projekt może stworzyć więcej miejsc pracy.

Źródło: opracowanie własne.

Zidentyfikowane czynniki mogą odgrywać różną rolę wobec sukcesu projektów PPP. Niektóre z nich oddziałują mocniej i ich spełnienie jest niezbędne dla udanej implementacji. Z badań przeprowadzonych przez: Chou, Tserng, Lin, Yeh [2012] wynika, że spośród czynników na poziomie makro największy wpływ mają: stabilne warunki makroekonomiczne, wsparcie ekonomiczne i polityczne rządu, dostępność finansowania, system prawny, dobrze zorganizowane i kompetentne agencje publiczne, wsparcie społeczne, przejrzysty proces zamówień, konkurencja w procesie zamówień. Natomiast czynniki poziomu mikro o największym znaczeniu to, według badań Ng, Wong, Wang [2012]: akceptowany społecznie poziom opłat/taryf, wiarygodne i doświadczone prywatne konsorcjum, długoterminowy popyt na usługi, stabilność i wiarygodność świadczenia usług, atrakcyjność finansowa projektu dla inwestorów prywatnych, efektywność kosztowa projektu w porównaniu z tradycyjnymi formami jego realizacji. W dalszej części artykułu przeanalizowano tylko te CSF, które mają największe znaczenie dla projektu na poziomie makro. Skupiono się na tej grupie czynników, ponieważ tworzą one fundamentalne, podstawowe ramy funkcjonowania partnerstwa. Bez ich spełnienia formuła PPP w ogóle nie zaistnieje, nie mówiąc już o udanej implementacji.

W związku z tym, istotnym czynnikiem, który podkreślali: Hammami, Chou, Tserng, Lin i Yeh, jest stabilna kondycja makroekonomiczna kraju, a w szczególności takie wskaźniki, jak: wzrost PKB, siła nabywcza klientów, wielkość rynku [Hammami i in. 2006; Chou i in. 2012]. Dobre warunki makroekonomiczne są w stanie przyciągnąć inwestorów i zwiększyć poziom środków finansowych [Mansoor, Klein, 1997]. Czynniki te mają szczególne znaczenie dla krajów rozwijających się, którym zależy na udziale prywatnych inwestorów zagranicznych. Z kolei, siła nabywcza klientów i wielkość rynku oddziałują na: poziom przyszłych opłat, wielkość popytu, a dalej na osiągane przychody i płynność finansową prywatnego konsorcjum. Przy dużych projektach infrastruktury ważnym czynnikiem są także gwarancje rządowe (dotyczące finansowania lub przyszłego popytu).

Stabilna sytuacja makroekonomiczna i wsparcie polityczne rządu powodują, że partnerstwo jest wykorzystywane na coraz większą skalę. To natomiast pozwala na zdobycie doświadczenia w przygotowaniu i realizacji projektów. Jak pokazują badania prowadzone przez Galilei i Medda [Galilei, Medda, 2010], doświadczenie w projektach PPP jest jednym z kluczowych CSF. Chodzi o doświadczenie: rządu, inwestorów prywatnych oraz wielostronnych kredytodawców w projektach PPP. Wiarygodne i doświadczone konsorcjum prywatne zapewnia możliwość porozumienia się na etapie przygotowania projektu i jego późniejszą wykonalność techniczną. Doświadczenie instytucji finansowych jest tak samo ważne, ponieważ w tych projektach sektor prywatny strukturę finansowania opiera przede wszystkim na źródłach zewnętrznych. Sprawne pośrednictwo finansowe, swobodny dostęp do kapitału i usług finansowych to czynniki decydujące o powodzeniu PPP. Zaangażowanie w projekt wielostronnych kredytodawców i agencji kredytowych wzmacnia pozytywny wynik tej inwestycji [Butkiewicz, Yanikkaya, 2005].

Polityka ekonomiczna rządu przekłada się na system prawno-instytucjonalny. Dojrzale i korzystne regulacje prawne oraz wysoka jakość instytucji to podstawowy CSF implementacji PPP. Jak wynika z analiz wykonanych dla Komisji Europejskiej i prowadzonych badań, ustawodawstwo jest pierwszym krokiem do efektywnego stosowania PPP [Green Paper..., 2004; Medda, Carbonaro, 2007]. Dla inwestorów ważna jest

trwałość umów, w których są zawarte ustalenia dotyczące projektu. Duże znaczenie ma jakość instytucji, które czuwają nad przestrzeganiem przepisów prawa. Badania pokazują, że PPP jest bardziej powszechne w krajach, w których są silne i skuteczne instytucje prawne, a także w krajach, gdzie regulacje prawne dobrze chronią prawa inwestorów [Hammani i in. 2006]. Wszystko to tworzy przyjazną atmosferę dla inwestorów i pozytywnie wpływa na zaufanie między rządem a prywatnym konsorcjum. Natomiast wzajemne zaufanie jest istotne dla sukcesu PPP [Parker, Hartley, 2003].

Kluczowym CSF są również dobrze zorganizowane publiczne agencje PPP. Badania przeprowadzone przez: Chou, Tserng, Lin i Yeh wskazują, że jest to najważniejszy czynnik dla projektów infrastruktury transportu [Chou i in. 2012]. Działalność doradcza jest szczególnie znacząca w krajach rozwijających się, które nie mają doświadczenia w stosowaniu PPP i powinna pomóc tym krajom wyjść z pułapki niedorozwoju [Hammani i in. 2006]. Jednocześnie jest to fundamentalne, aby ich działalność w znacznej części, jeśli nie wyłącznie, była finansowana ze środków publicznych [European Commission, 2004]. Promowanie PPP i przekazywanie wiedzy na temat partnerstwa pozwala na zrozumienie tej koncepcji, zwłaszcza jej celów i efektów, a to z kolei przyczynia się do pozyskania wsparcia społecznego.

Czynnikiem powiązanym z polityką ekonomiczną rządu oraz systemem prawnym jest transparentny proces zamówień publicznych i poziom konkurencyjności rynku zamówień publicznych. Intensywność konkurencji oznacza dużą liczbę składnych ofert, co daje możliwość wyboru lepszego dostawcy i przeprowadzenia oceny *ex ante* [Chou i in. 2012].

4. Podsumowanie

Główne czynniki sukcesu projektów PPP są skoncentrowane na poziomie makro i należą do nich: wsparcie rządu i jego instytucji, system prawny, istnienie i działalność publicznych agencji doradczych, dostępność finansowania. Jest to grupa podstawowych, fundamentalnych determinant, które pozostają w ścisłym związku z priorytetami polityki ekonomicznej państwa i działaniami rządu. Tę zależność potwierdza intensywność rozwój projektów PPP w Wielkiej Brytanii, gdzie konserwatywny rząd Margaret Thatcher w latach osiemdziesiątych XX wieku w szerokim zakresie realizował procesy prywatyzacji i deregulacji gospodarki. Obecnie jest to najbardziej dojrzały rynek PPP w Europie.

Polska jest krajem o stosunkowo „młodej” demokracji, w którym w obszarach tradycyjnie przynależnych do odpowiedzialności państwa jest ustalane miejsce i rola sektora prywatnego. W porównaniu ze „starymi” krajami Unii Europejskiej Polskę cechuje niższy poziom rozwoju gospodarczego. Te gorsze warunki makroekonomiczne decydują o możliwości rozwoju PPP.

Znajomość czynników istotnych dla implementacji projektów PPP jest pomocna decydentom różnych szczebli. Wiedza na temat determinant, które mają największe znaczenie dla projektów, daje rządowi, władzom lokalnym, instytucjom możliwość eliminacji kluczowych barier rozwoju partnerstwa – z jednej strony, a także tworzenia

odpowiednich regulacji prawnych, instytucji publicznych dedykowanych PPP, promowania przez rząd partnerstwa wśród pracowników administracji – z drugiej.

Kierunkiem przyszłych badań nad determinantami PPP może być analiza krytycznych czynników sukcesu w Polsce, która wykorzystuje metody statystyczne i modele ekonometryczne. Analiza ta może mieć charakter porównawczy i obejmować Polskę, nowe kraje Unii Europejskiej oraz istniejące badania na skalę międzynarodową.

Literatura

- A Guide to Guidance. Sourcebook for PPPs*, 2010, EPEC, EIB.
- Biała księga transportu: Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu*, 2011, Komisja Europejska, COM 144, Bruksela.
- Bortolotti B., Fantini M., Siniscalco D., 2003, *Privatisation around the world: evidence From panel data*, "Journal of Public Economics", no. 88(1–2).
- Bortolotti B., Pinotti P., 2008, *Delayed privatization*, "Public Choice", no. 136 (3–4).
- Brzozowska K., 2010, *Partnerstwo publiczno-prywatne w Europie. Cele, uwarunkowania, efekty*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Butkiewicz J., Yanikkaya H., 2005, *The effects of IMF and World Bank lending on long-run economic growth: an empirical analysis*, "World Development", no. 33.
- Chou J. S., Tserng H. P., Lin Ch., Yeh Ch. P., 2012, *Critical factors and risk allocation for PPP policy: Comparison between HSR and general infrastructure projects*, "Transport Policy", no. 22.
- Devapriya K.A.K., 2006, *Governance issues in financing public-private partnership organisations in network infrastructure industries*, "International Journal of Project Management", no. 7.
- Flyvbjerg B., Bruzelius N., Rothengatter W., 2003, *Megaprojects and Risk: An Anatomy of Ambition*, Cambridge University Press, UK.
- Galilea P., Medda F., 2010, *Does the political and economic context influence the success of a transport project? An analysis of transport public-private partnerships*, "Research in Transportation Economics", no. 30.
- Green Paper on Public-Private Partnerships*, 2004, European Commission, Bruksels.
- Guidelines for Successful Public – Private – Partnerships*, 2003, European Commission, Directorate-General Regional Policy, Bruksels.
- Hammami M., Ruhashyankiko J.F., Yehoue E., 2006, *Determinants of public-private partnerships in infrastructure*, IMF, Working Paper, WP/06/99.
- Hardcastle C., Edwards P. J., Akintoye A., Li B., 2005, *Critical success factors for PPP / PFI projects in the UK construction industry: a factory analysis approach*. In *Proceedings: Public private partnerships e Opportunities and challenges*, Hong Kong Convention and Exhibition Centre, Hong Kong.
- Hart O., 2003, *Incomplete contracts and public ownership: remarks, and an application to public-private partnerships*, "The Economic Journal", no. 113.

- Kappeler A., Nemoz M., 2010, *Public-private partnerships in Europe – before and during the recent financial crisis*, Economic and Financial Report 04, EIB.
- Mansoor D., Klein M., 2007, *Government Support to Private Infrastructure Projects in Emerging Markets*, “Policy Research Working Paper”, no. 1688, World Bank, Washington.
- Medda F., Carbonaro G., 2007, *Public-private partnerships in transportation: Some insights from the European experience*, EIB, Working Paper.
- Mu R., de Jong M., ten Heuvelhof E., 2010, *A Typology of Strategic Behaviour in PPPs for Expressways: Lessons from China and Implications for Europe*, “EJTIR”, Issue 10(1).
- Ng S. T., Wong Y. M. W., Wong J. M. W., 2012, *Factors influencing the success of PPP at feasibility stage – A tripartite comparison study in Hong Kong*, “Habitat International”, no. 36, Elsevier.
- Osborne D., Gaebler T., 1993, *Reinventing government – how the entrepreneurial spirit is transforming the public sector*, Plume, New York.
- Ozdoganm I. D., Birgonul M. T., 2000, *A decision support framework for project sponsors in the planning stage of build-operate-transfer (BOT) projects*, “Construction Management and Economics”, no. 18(3).
- Parker D., Hartley K., 2003, *Transaction costs, relational contracting and public private partnerships: a case study of UK defence*, “Journal of Purchasing and Supply Management”, no. 3.
- Pitlik H., 2007, *A race to liberalization? Diffusion of economic policy reform among OECD-economies*, “Public Choice”, 132(1).
- PPP Infrastructure, 2009, „Internationales Verkehrswesen“, nr 11.
- Private Participation in the Transport Sector, 2009, Transport Papers, TP-24, World Bank, Washington.
- Resource Book on PPP Case Studies, 2004, European Commission, Directorate-General Regional Policy, Bruksells.
- Review of the European PPP Market in 2010, 2011, EPEC.
- Review of the European PPP Market in 2014, 2015, EPEC.

dr Sławomir PASTUSZKA

Wydział Prawa, Zarządzania i Administracji, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach
e-mail: spastuska@op.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.06.84.05

POLITYKA ROZWOJU WSCHODNICH NIEMIEC – CELE, NARZĘDZIA, EFEKTY

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena skuteczności polityki łączenia dwóch części Niemiec za sprawą zdyktowania rozwoju wschodnich krajów związkowych, stanowiących wcześniej Niemiecką Republikę Demokratyczną. Realizacja tego zamierzenia wymagała zastosowania przemyślanych sposobów pozyskania środków finansowych i racjonalnego ich wykorzystania w najważniejszych dziedzinach życia gospodarczego i społecznego. W opracowaniu przedstawiono: rozmiar i formy pomocy finansowej, ich ewolucję, najważniejsze cele i obszary wsparcia. Na tym tle dokonano analizy zaistniałych zmian podstawowych wielkości w gospodarce Niemiec Wschodnich. Przeprowadzona analiza posłużyła wskazaniu ogólnie pozytywnych rezultatów przyjętej koncepcji polityki interwencji, jednak zaakcentowano również potrzebę jej kontynuacji i dalszego doskonalenia.

Słowa kluczowe: Niemcy Wschodnie, Niemcy Zachodnie, polityka rozwoju, rozwój społeczno-gospodarczy

DEVELOPMENT POLICY OF EASTERN GERMANY: OBJECTIVES, TOOLS, EFFECTS

Summary

The aim of the paper is to assess the effectiveness of reuniting of the regions of the former Democratic Republic Germany with the western part of the country through the acceleration of the development of the eastern lands. The realization of that goal required ingenuity in obtaining financial resources and their rational use in key areas of economic and social life. The present analysis concerns the overall positive results of the adopted concept of interventionist policy, but also emphasizes the need for its continuation and improvement.

Key words: Eastern Germany, Western Germany, development policy, socio-economic development

JEL: E01, E69, E35

1. Wstęp

Zjednoczenie Niemiec w październiku 1990 roku zapoczątkowało proces scalania, od 1949 roku odrębnych i odmiennych państw. Przebudowa Wschodnich Niemiec wymagała podjęcia wielokierunkowych działań. Ich celem było dostosowanie gospodarki wschodnioniemieckiej do systemu obowiązującego w landach zachodnich i wymagań otwartej gospodarki rynkowej. Zmiany były konieczne, praktycznie w każdej dziedzinie życia gospodarczego i społecznego, dlatego wiązały się z dużymi nakładami finansowymi. Nowe kraje związkowe nie były w stanie ich samodzielnie sfinansować. W związku z tym, postanowiono wspierać ich rozwój, przeznaczając na ten cel środki finansowe ze wszystkich możliwych źródeł, w tym: rządu federalnego, landów zachodnich i Unii Europejskiej.

Celem opracowania jest ocena: założeń, priorytetów, form i rezultatów przyjętej polityki wspierania rozwoju wschodnich landów. Podjęto próbę odpowiedzi na pytania: jakie uzyskano efekty tej polityki i w jakim stopniu przyczyniła się ona do zmniejszenia dystansu rozwojowego pomiędzy wschodnioniemieckimi landami a bogatszymi Niemcami Zachodnimi. W artykule syntetycznie omówiono koncepcję rozwoju społeczno-gospodarczego i zadania polityki zmierzającej do ich skutecznej realizacji. Następnie zaprezentowano ogólną charakterystykę wschodnich landów, przedstawiono wielkość i kierunki ich wsparcia, a także podjęto próbę ustalenia rodzaju i skali najważniejszych przemian gospodarczych i społecznych. Opracowanie podsumowano rozważaniami wraz z ważniejszymi wnioskami.

2. Polityka rozwoju społeczno-gospodarczego i jej uwarunkowania

W literaturze przedmiotu rozwój społeczno-gospodarczy jest definiowany jako ukierunkowane zmiany ekonomiczne i społeczne, jakim podlegają społeczeństwa i gospodarki [Acoecella, 2002, s. 196]. Zwykle proces ten cechuje się nie tylko ilościowym przyrostem produkcji, inwestycji i konsumpcji charakterystycznym dla wzrostu gospodarczego, ale również istotnymi przemianami jakościowymi w sferze: technologii i organizacji produkcji, sposobu zarządzania, systemu regulacji, w ramach której funkcjonuje gospodarka, rozwiązań instytucjonalnych, kultury i wyznawanych wartości, polityki, stosunków społecznych i stanu środowiska naturalnego [Kołodko, 2008, s. 265].

Stymulacja rozwoju gospodarczego musi być oparta na właściwym zrozumieniu zbiegu wielu okoliczności rozwoju oraz realizacji odpowiedniej strategii i polityki dzięki racjonalnemu kształtowaniu koincydencji czynników determinujących procesy rozwoju w takim stopniu, w jakim jest to celowe i możliwe. W wypracowywaniu decyzji o wyborze celów strategii i zastosowanych środkach ich realizacji powinny uczestniczyć organizacje i zainteresowane środowiska. Taką politykę rozwoju należy umiejętnie łączyć z działaniami na rzecz reform strukturalnych i budowy instytucji rynkowych. Niezbędne jest zapewnienie koegzystencji pomiędzy sferą regulacyjną państwa a mechanizmami rynku, tak żeby sprzyjać możliwie pełnemu wykorzystaniu wszystkich dostępnych za-

sobów. Współcześnie chodzi nie tylko o zasoby naturalne, fizyczne lub tradycyjnie rozumiany kapitał finansowy, ale głównie o wysoką jakość kapitału ludzkiego i wysoki poziom edukacji warunkujące rozwój gospodarki opartej na wiedzy. Istotne znaczenie odgrywają zasoby społeczno-kulturowe kształtujące: sumienność, uczciwość, odpowiedzialność za wspólne sprawy, zaufanie, skłonność do rywalizacji oraz zdolność do współpracy [Pastuszka, 2015, s. 63-75]. Ważna jest także sieć współpracy między podmiotami prywatnymi działającymi w obrębie danego terytorium a istniejącymi tam instytucjami publicznymi, jednostkami naukowo-badawczymi, ośrodkami doradczo-szkoleniowymi [Pastuszka, 2014, s. 23].

Interwencjonizm państwowy nie powinien polegać na ingerowaniu w procesy produkcyjne, lecz musi sprowadzać się do przemyślanego kształtowania ich uwarunkowań. Władza publiczna musi: angażować się w umiejętną regulację aktywności podmiotów gospodarczych, kształtować sposoby rozwiązywania możliwych konfliktów między nimi, tworzyć odpowiednie ramy instytucjonalne. Instrumentów dostępnych w polityce rozwoju należy używać wybiórczo i rozważnie. Optymalne wykorzystanie istniejących zasobów jest zadaniem władz publicznych, szczególnie w regionach słabo rozwiniętych, a pozytywne efekty są miarą skuteczności realizowanej polityki rozwoju.

3. Ogólna charakterystyka wschodnioniemieckich krajów związkowych

Wschodnie Niemcy stanowią zwarty obszar dawnej Niemieckiej Republiki Demokratycznej o powierzchni 108,8 tys. km² (30,4% ogólnej powierzchni kraju), który zamieszkuje 15,9 mln osób (prawie 20% ludności kraju). Znaczna część obszaru charakteryzuje się równinnym i pagórkowatym krajobrazem o łagodnym klimacie kontynentalnym. W skład tego wschodnioniemieckiego makroregionu wchodzi sześć obecnych krajów związkowych, tj.: Meklemburgia-Pomorze Przednie, Brandenburgia, Berlin jako wydzielony kraj związkowy, Saksonia, Saksonia Anhalt i Turyngia. Gęstość zaludnienia Niemiec Wschodnich jest stosunkowo niska – na każdy kilometr przypada zaledwie 116 osób (w zachodniej części średnio 262 osób/1 km²). Największe zagęszczenie ludności w kraju i landach wschodnich, co jest naturalne, występuje w Berlinie (3 375 osób na km²). Spośród landów wschodnich najgęściej jest zaludniona Saksonia, zwłaszcza jej okręg Chemnitz, w którym mieszka średnio ponad 320 osób na km². Z kolei, najmniejsze zaludnienie jest rejestrowane na Pojezierzu Meklemburskim i w północnej części Brandenburgii (w niektórych okręgach wynosi około 50 osób na km²).

Do najważniejszych wschodnioniemieckich ośrodków przemysłowych i jednocześnie najbardziej zaludnionych miast (powyżej 500 tys. mieszkańców), oprócz Berlina (3,4 mln mieszkańców), są zaliczane: Drezno (525,5 tys.) i Lipsk (520,8 tys.). Mniejszymi miastami, o liczbie ponad 200 tys. są: Chemnitz (w latach 1953-1990 nosiło nazwę Karl-Marx-Stadt) (241,2 tys.), Halle (Saale) (231,4 tys.), Magdeburg (229,9 tys.) i Erfurt (203,5 tys.), Rostock (202,9 tys.). Poniżej 200 tys. mieszkańców liczą: Poczdam (159,5 tys.) oraz Jena (106,9 tys.) [Statistisches Jahrbuch, 2014, s. 14, 30]. Niekorzystnym zjawiskiem wschodnich landów jest trwała tendencja spadkowa liczby ludności, wynikająca z niskiej

dziethności oraz emigracji, głównie do zachodnioniemieckich landów. Zatrudnienie utrzymuje się na poziomie podobnym do średniego w kraju, ale jego struktura jest niekorzystna. Udział zatrudnionych w rolnictwie landów wschodnich jest prawie o połowę wyższy niż przeciętnie w kraju. Niewielka przewaga utrzymuje się również w przemyśle i budownictwie, natomiast w sektorze usług zatrudnienie jest niższe od średniej krajowej. Stopa bezrobocia od lat zachowuje poziom wyższy o połowę od średniego w kraju i niepokoi zwłaszcza w grupie ludzi młodych. W 2013 roku wartość PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca landów wschodnich (bez Berlina) ukształtowała się w granicach od 67,1% do 74,2% średniej dla Niemiec, a w Berlinie na poziomie 96,1%. Najniższy PKB *per capita* odnotował land Meklemburgia-Pomorze Przednie, w którym duży udział w gospodarce zajęło rolnictwo, a najwyższy wysoko zurbanizowana Saksonia z rozwiniętymi i różnorodnymi gałęziami przemysłu.

TABELA 1.

Podstawowe dane o wschodnich krajach związkowych Niemiec

Nazwa polska (nazwa oryginalna landu)	Powierzchnia (w km ²)	Stolica	Ludność		PKB <i>per capita</i> (w cenach bieżących)	
			(tys. os.)	(na 1 km ²)	(w tys. euro)	(w %)
Niemcy	357 169	Berlin	80 767	226	33 355	100
Niemcy Zachodnie	248 366	–	65 225	262	39 391	106,1
Niemcy Wschodnie (bez Berlina)	107 911	–	12 505	116	23 585	70,7
Berlin	892	Berlin	3 470	3 890	30 642	91,9
Brandenburgia (Brandenburg)	29 486	Poczdami	2 458	83	23 751	71,2
Meklemburgia-Po- morze Przednie (Mecklenburg-Vor- pommern)	23 210	Schwerin	1 599	69	22 817	68,4
Saksonia (Sachsen)	18 420	Drezno	4 055	220	24 226	72,6
Saksonia Anhalt (Sachsen-Anhalt)	20 451	Magdeburg	2 236	109	23 196	69,5
Turyngia (Thüringen)	16 172	Erfurt	2 157	133	23 168	69,5
Niemcy Wschodnie (z Berlinem)	108 803	–	15 975	147	25 129	75,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: [Statistisches Bundesamt...].

4. Wsparcie ze środków krajowych transformacji gospodarczej w Niemczech Wschodnich

Pomoc finansowa trafiała do wschodnich landów w różnych formach, w postaci: transferów socjalnych z budżetu federalnego, subwencji inwestycyjnych, ulg budowlanych, wyrównywania finansowego budżetów landów (*Länderfinanzausgleich*), specjalnych odpisów amortyzacyjnych, kredytów i gwarancji kredytowych (*Kreditanstalt für Wiederaufbau*) [Kamiński, 2007, s. 11]. Różne źródła i formy wsparcia oraz zaistniałe w tym czasie

zmiany walut (z DM na euro, a wcześniej wykorzystywanie do rozliczeń ECU) nie pozwalają na dokładne ustalenie rozmiarów udzielonej pomocy. Ponadto, od 1999 roku niemiecki rząd zaprzestał wydawać oficjalne informacje na temat kosztów procesu zjednoczenia i wsparcia wschodnich landów. Uznano przy tym, że mechaniczne sumowanie wszelkich wydatków stanowi błąd merytoryczny ze względu na procesy inflacyjne oraz zmiany relacji między poszczególnymi rodzajami kosztów osobowych i rzeczowych. W związku z tym w publikacjach są podawane różne kwoty udzielonej pomocy finansowej [Kalka, Kiwerska, 2004]. Z wyliczeń Manfreda Wegnera i Bundestagu wynika, że w okresie 1991-1998 wschodnim krajom przekazano brutto 1,37 biliona marek, co po opłaceniu obowiązujących podatków wyniosło 1,03 biliona marek netto. Heinz Jansen oszacował kwotę pomocy wschodnim landom na netto 820,2 mld euro [Jansen, 2004, s. 3]. Według obliczeń Instytutu Badań Gospodarki (IWH), suma transferów od 1991 roku do 2003 roku wyniosła około 1,2 biliona euro brutto (netto – 900 mld euro) [*Die Explosion des Wohlstands*, 2004]. Nie ulega wątpliwości, że wysokość pomocy udzielanej nowym landom systematycznie wzrastała i w 1995 roku osiągnęła maksimum. Do tego roku przepływy finansowe netto do Wschodnich Niemiec zostały oszacowane na jedną trzecią PKB byłej NRD [Quehenberger, 2000, s. 117]. W kolejnych latach transfery stopniowo zaczęły się zmniejszać.

Wielkość dotacji udzielonej poszczególnym landom głównie była związana z liczbą ich mieszkańców i poziomem rozwoju. Z raportu niemieckiego Ministerstwa Gospodarki i Energii wynika, że w latach 1990-2014 na samo wspieranie rozwoju gospodarczego w nowych landach przekazano ponad 200 mld euro. Największe wsparcie w przeliczeniu na mieszkańca trafiło do: Saksonii-Anhalt, Saksonii, a następnie do Turyngii, Brandenburgii, Meklemburgii-Pomorza Przedniego i Berlina [*Wirtschaftsdaten Neue Länder*, 2015, s. 20].

TABELA 2.

Wielkość i struktura rodzajowa transferów finansowych do wschodnioniemieckich krajów związkowych w latach 1991-1998

Wyszczególnienie		Struktura (w %)
I	Transfery brutto łącznie	100,0
1.	Transfery socjalne	43,6
2.	Transfery dla władz lokalnych	31,2
3.	Inwestycje publiczne	17,2
4.	Dotacje inwestycyjne	8,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Wegner 1996, s. 20; *Der Finanzplan...*].

W latach 1991-1998 największą pozycję w transferach finansowych stanowiły środki przeznaczone na cele socjalne (tabela 2.), w tym na ubezpieczenia emerytalne i zasiłki dla bezrobotnych (43,6% całkowitej pomocy finansowej). W sytuacji historycznego przedsięwzięcia łączenia dwóch części Niemiec różnych: politycznie, społecznie i gospodarczo, a stanowiących wcześniej jednolite państwo (Rzeszę), być może takie wydatki

były konieczne. Chodziło o: rekompensatę utraty miejsc pracy i dochodów, niedopuszczenie do niepokojów społecznych i niekontrolowanej emigracji, akceptację trudnych decyzji politycznych.

Drugą co do wielkości pozycję w transferach stanowiło wsparcie budżetów władz lokalnych, obejmujące kompensację niskich dochodów podatkowych wywołanych procesem transformacji przedsiębiorstw (31,2%). Transformacja gospodarki wschodnionieemieckiej w dużym stopniu polegała na: likwidacji istniejących przedsiębiorstw lub znacznym ograniczeniu poziomu zatrudnienia, wyraźnym spadku dochodów podatkowych dla krajowych budżetów i ograniczeniu poziomu ich wydatków publicznych. Spowodowane tym napięcia społeczne również mogły być źródłem oporu mieszkańców wschodnich landów przeciwko integracji kraju. Ponad 17% pomocy przeznaczono na modernizację i rozbudowę wyraźnie zaniedbanej i zniszczonej infrastruktury oraz budynków o standardzie odbiegającym od poziomu w zachodnich landach. Chodziło o usunięcie dostrzeganych na każdym kroku różnic w jakości życia i związanych z nimi uciążliwości, co także mogło skłaniać mieszkańców Wschodnich Niemiec do emigracji. Mimo że unowocześnienie wschodnionieemieckiej gospodarki należało uznać za cel podstawowy, to tylko 8% ogółu transferów finansowych przeznaczono na bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw.

Podstawowym programem skierowanym w stronę wyrównywania różnic w rozwoju gospodarczym i infrastrukturalnym między wschodem a zachodem Niemiec był program przebudowy wschodu, tj.: *Wspólne Dzielę Ożywienia Wschodu* (*Gemeinschaftswerk Aufbau Ost*), którego głównym celem było tworzenie struktury gospodarczej we wschodnich Niemczech (*Verbesserung der Regionalen Wirtschaftsstruktur*) zdolnej do konkutowania na arenie międzynarodowej [Kamiński, 2007, s. 11]. W ramach tego programu w latach 1991-1994 do nowych krajów związkowych trafiło 82,2 mld euro z Funduszu Jedności Niemiec (*Deutsche Einheit*), a następnie w latach 1995-2004 kolejne 105 mld euro z Paktu Solidarności I (Solidarpakt I). Jeszcze przed wygaśnięciem Paktu Solidarności I, niemiecki rząd w porozumieniu z zachodnimi krajami związkowymi zdecydował o kontynuacji w latach 2005-2019 drugiego pakietu pomocy finansowej dla wschodnich landów (Solidarpakt II) i przeznaczenia na ten cel 156,4 mld euro [Ragnitz, 2005, s. 288-292; Brocka-Palacz, 2008, s. 19-29]. Przyjęto, że wsparcie powinno zostać skierowane w stronę czterech zasadniczych obszarów, takich jak: wzmocnienie wzrostu gospodarczego i zatrudnienia, poprawa innowacyjności gospodarki, wzmocnienie spójności regionów, podniesienie konkurencyjności. Program wzmocnienia wzrostu gospodarczego zakładał dalszą likwidację braków w infrastrukturze technicznej (105,3 mld euro) oraz wsparcie inwestycji produkcyjnych (51,1 mld euro). Oczekiwano, że olbrzymie kwoty pomocy finansowej staną się siłą napędową szybkiego i trwałego wzrostu gospodarczego. Przewidziano: kontynuację budowy i rozbudowy sieci autostrad, budowę międzynarodowego portu lotniczego Berlin-Brandenburg, przebudowę miast i modernizację substancji mieszkaniowej oraz poprawę struktury agrarnej i ochronę wybrzeży.

W obszarze modernizacji gospodarki przewidziano przede wszystkim wspieranie regionalnych „motorów wzrostu”, za które głównie uznano skupione w dużych miastach sektory kapitałochłonne, tj.: chemiczny, energetyczny, motoryzacyjny. Przyjęto,

że wielkie inwestycje w innowacyjne branże i technologie, traktowane jako bieguny wzrostu, wpłyną na szybszy wzrost gospodarczy największych wschodnioniemieckich miast, takich jak: Poczdam, Schwerin, Erfurt, Drezno, Eisenach i Zwickau (przemysł samochodowy) i otaczających je obszarów, co powinno w przyszłości doprowadzić do zmniejszenia dysproporcji w poziomie rozwoju między tymi obszarami a zachodnimi landami. Jednocześnie wsparcie uzyskiwały regionalne klastry przedsiębiorczości w formie: preferencyjnych kredytów dla inwestorów, dotacji do inwestycji w sektorze B+R, budowania sieci współpracy przedsiębiorstw, ośrodków naukowych i badawczych oraz innych instytucji rozwojowych, a także na rzecz ożywienia rynku pracy [Czech-Rogosz, 2007, s. 129-132].

5. Wsparcie wschodnich krajów związkowych ze środków Unii Europejskiej

Krajową pomoc finansową dla wschodnich landów powiększyły środki europejskie, przekazywane zgodnie z okresami programowania obowiązującymi w unijnej polityce spójności, czyli od zjednoczenia Niemiec do 1993 roku, a następnie w latach 1994-1999, 2000-2006, 2007-2013.

TABELA 3.

Wielkość wsparcia dla wschodnich krajów ze środków unijnej polityki regionalnej w latach 1991-1998

Okres programowania	Waluta	Wielkość wsparcia ze środków europejskich (w mld)
1991-1993	ecu	3
1994-1999	euro	12,5
2000-2006	euro	20,7
2007-2013	euro	15,3
2014-2020	euro	9,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: [Bundesministerium für Wirtschaft und Energie...].

Wielkość pomocy unijnej dla nowych krajów związkowych w porównaniu z transferami finansowymi z budżetu federalnego była wyraźnie mniejsza i ulegała zmianom. Najpierw wzrosła ze średnio 1 mld ecu rocznie w latach 1991-1993 do prawie 3 mld euro w latach 2000-2006, następnie zmniejszyła się do średnio 2,2 mld euro rocznie w latach 2007-2013 i 1,4 mld euro w latach 2014-2020. Spadek wielkości środków strukturalnych wynika z „przechodzenia” niektórych wschodnioniemieckich powiatów z pierwszego celu *Konwergencja* do celu drugiego *Regionalna konkurencyjność i zatrudnienie*, po osiągnięciu poziomu ich rozwoju wyznaczonego w europejskiej polityce spójności.

W pierwszych dwóch okresach (1991-1999) programowania pomocy unijnej największą pulę środków (25,7%) przeznaczono na: poprawę konkurencyjności rolnictwa i rybołówstwa, tworzenie warunków do rozwoju obszarów wiejskich, jak również wspieranie zatrudnienia i kształcenia zawodowego (21,4%). Ważnym obszarem wsparcia była także budowa, rozbudowa i modernizacja infrastruktury technicznej (19,9%)

oraz pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw (19,0%). Relatywnie mniejsze nakłady przeznaczono na ochronę środowiska (9,0%) oraz na badania i rozwój (5,0%).

Struktura wydatków ze środków Unii Europejskiej, mimo niektórych wątpliwości związanych z wysokimi nakładami na modernizację infrastruktury, w większym stopniu niż struktura wydatków pomocy federalnej odzwierciedla podstawowy cel polityki spójności, jakim jest konkurencyjność gospodarki i likwidowanie jej problemów strukturalnych [Strubelt, 2010, s. 71-90]. Ten cel wyraźniej został zaakcentowany w następnych latach. W kolejnym okresie programowania (2000-2006) priorytetem pomocy unijnej był rozwój przedsiębiorstw i ich instytucjonalnego otoczenia, zwłaszcza na obszarach wiejskich (45%). Znaczną pomoc finansową skierowano również w stronę wzmocnienia systemu edukacji i szkolenia (28,3%). Oprócz tych priorytetów, za uzasadniony uznano dalszy rozwój infrastruktury transportowej, nadal przeznaczając na nią dość dużą część pomocy unijnej – 22,7% [Popławski, 2011; Czykier-Wierzba, 2003, s. 46]. W perspektywie finansowej 2007-2013 najważniejszymi celami pomocy pozostawały: wzmacnianie konkurencyjności przedsiębiorstw, tworzenie miejsc pracy, podnoszenie kwalifikacji zawodowych pracowników oraz rozbudowa infrastruktury [*Förderperiode 2007-2013*]. W okresie programowania 2014-2020 priorytety wsparcia z funduszy strukturalnych wynikały z celów sformułowanych w Strategii Lizbońskiej, a następnie ze strategii gospodarczej „Europa 2020” [Pastuszka, 2010, s. 316-334]. W niemieckiej Umowie Partnerstwa 2014-2020 nadal istotny pozostaje wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, ale jednocześnie zaakcentowano znaczenie dla tego wzrostu badań naukowych i innowacji oraz redukcji emisji dwutlenku węgla we wszystkich sektorach gospodarki, a także wykorzystanie potencjału rynku pracy, zwiększenie integracji społecznej i poprawę wyników nauczania [*Cohesion Policy and Germany, 2014; Förderperiode 2014-2020*].

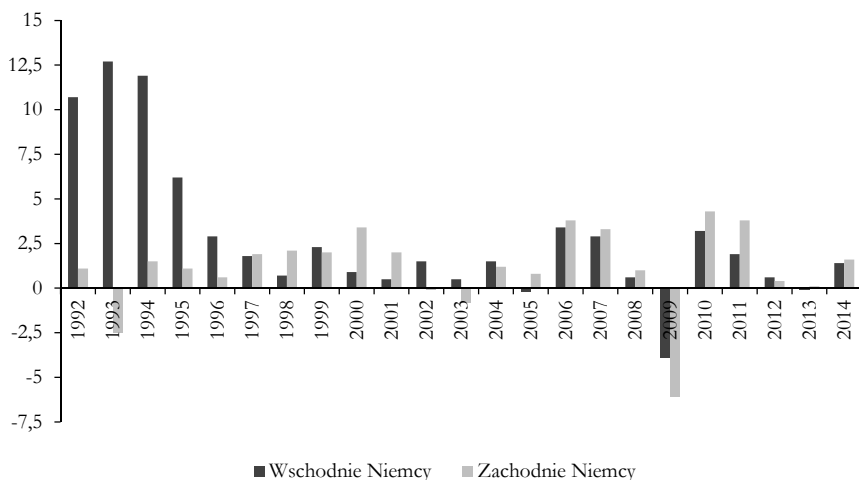
6. Przemiany gospodarcze

Pomoc finansowa, udzielona wschodnim landom, umożliwiła w latach 1991-2014 wybudowanie 3 913 km dróg: ogólnokrajowych, regionalnych i powiatowych oraz 973 km autostrad. Jednocześnie wybudowano około 2 600 tys. mieszkań wraz z towarzyszącą, nowoczesną infrastrukturą komunalną. W szczytowym okresie boomu budowlanego w 1997 roku ponad jedna czwarta wszystkich mieszkań oddanych do użytku w Niemczech przypadła na landy wschodnie. W przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców ilość oddanych mieszkań w nowych landach była prawie dwukrotnie większa niż średnio w Niemczech, np.: w Brandenburgii oddano do użytku 131 apartamentów, w Meklemburgii-Pomorzu Przednim 120, w Saksonii 119, podczas gdy średnio w Niemczech 70 apartamentów. Dzięki dużym nakładom inwestycyjnym, w latach 1991-2011 ponad trzykrotnie zwiększyła się wartość środków trwałych brutto [*25 Jahre Deutsche Einheit, 2015, s. 80*]. Zmodernizowano większość przedsiębiorstw i wprowadzono nowoczesne, obowiązujące dotąd w RFN, zasady zarządzania i marketingu.

Zrealizowana koncepcja integracji dwóch, dotychczas odrębnych, części Niemiec doprowadziła do wyraźnie wyższego tempa rozwoju gospodarczego landów wschodnich i wzrostu znaczenia ich gospodarki [Moszyński, 2011, s. 253-268]. Najwyższe tempo wzrostu PKB w tych landach (około 10% średniorocznie) odnotowano w latach 1992-1996, kiedy transfery finansowe systematycznie rosły i osiągnęły maksimum w 1995 roku. Ponadprzeciętne tempo wzrostu wschodnioniemieckiej gospodarki w tym okresie, które sprzyjało konwergencji, było wywołane przede wszystkim nasileniem inwestycji w infrastrukturę drogową i w mieszkalnictwo [Bryx, Jadach-Sepiolo, 2009, s. 37-39; Kalka, Kiwierska, 2004, s. 106-107]. W kolejnych latach, wraz z zakończeniem wielu przedsięwzięć inwestycyjnych i zniesieniem ulg budowlanych w budownictwie mieszkaniowym, dynamika wschodnioniemieckiej gospodarki wyraźnie osłabła, wręcz wzrastała wolniej niż w zachodnich landach¹. Jak wynika z wykresu 1., światowy kryzys finansowy i gospodarczy w latach 2008-2009 spowodował wyraźną recesję zarówno we wschodnich, jak i zachodnich landach, przy czym spadek tempa PKB w Niemczech Zachodnich było o około 60% większy niż na wschodzie kraju. Wiąże się to z tym, że wschodnioniemieckie przedsiębiorstwa mniej eksportują i dlatego pogorszenie sytuacji na zagranicznych rynkach nie uderzyło w nie tak mocno, jak w przedsiębiorstwa na zachodzie kraju.

RYSUNEK 1.

Tempo wzrostu PKB Wschodnich i Zachodnich Niemiec (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Wirtschaftsdaten. Neue Bundesländer, 2015, s. 5].

¹ Sumaryczny wzrost PKB Wschodnich Niemiec na przestrzeni 24 lat (1991-2014) wyniósł 63,9%, a zachodniej części Niemiec 26,5%. Intensywne nadrobienie dystansu gospodarczego, dzielącego wschodnioniemieckie kraje związkowe od zachodnich landów, miało miejsce w latach 1992-1996, gdy PKB wschodniej części Niemiec wzrósł o 44,4%, podczas gdy Zachodnich Niemiec zaledwie o 1,8%. W kolejnym, znacznie dłuższym, podokresie (1997-2014) PKB wschodnich krajów związkowych wzrósł o 19,5%, a landów zachodnich o 24,7%.

Poniesione wydatki i realizowane inwestycje przyczyniły się do szybszego wzrostu gospodarczego – w latach 1991-2013 PKB landów wschodnich wzrósł o 181,8%, podczas gdy landów zachodnich tylko o 70,9%. Spośród landów wschodnich największy wzrost PKB odnotowały kolejno: Turyngia (o 205,3%), Brandenburgia (o 203,1%), Saksonia (o 178,9%), Saksonia-Anhalt (o 162,2%), Meklemburgia-Pomorze Przednie (o 160,3%). Na szczególną uwagę zasługuje Berlin, którego tempo rozwoju było w latach 1991-2013 wyraźnie niższe (PKB Berlina wzrósł tylko o 60%) od pozostałych wschodnich landów. Znaczenie gospodarcze Berlina nie zwiększyło się, pomimo przywrócenia miastu funkcji stolicy zjednoczonych Niemiec, przeniesieniu do niego części urzędów federalnych i przeprowadzonych na ogromną skalę inwestycji infrastrukturalnych, w tym w infrastrukturę transportową [Smętkowski 2012, s. 29-52]. Wbrew oczekiwaniom, w Berlinie swoich siedzib nie ulokowały niemieckie i zagraniczne koncerny [Krätke, 2000, s. 55-72]. Obecnie największy udział w gospodarce Berlina mają usługi około-biznesowe, kulturalne, a w dalszej kolejności – wiedzochłonne gałęzie przemysłu.

Charakterystyczną cechą gospodarki niemieckiej jest jej policentryczność. Dużą rolę w niej odgrywają mniejsze, ale bogatsze od Berlina miasta portowe, a mianowicie: Hamburg i Brema. Ponadto, wiele największych przedsiębiorstw ma swoje siedziby w takich miastach, jak: Monachium, Stuttgart, Essen. Nadal ośrodkiem narodowych instytucji, takich jak Deutsche Post i Deutsche Telekom, pozostaje Bonn. Również w landach wschodnich kształtują się tzw. latarnie regionalne, zwłaszcza Drezno, gdzie rozbudowano infrastrukturę naukowo-badawczą i zapewniono wysoki poziom usług publicznych [Strubelt, 2010, s. 76]. Podobnie ośrodki badawczo-rozwojowe są lokowane w Brandenburgii, w bezpośrednim sąsiedztwie Berlina. Obecnie trudno przewidywać, że sytuacja w tym zakresie w najbliższym czasie ulegnie zmianie, dlatego otwarte pozostaje pytanie: w jaki sposób i w jakim tempie będą tworzone w Berlinie nowe miejsca pracy, aby mógł on skutecznie rywalizować z innymi ośrodkami wzrostu. Mimo odnotowanej słabszej dynamiki, PKB Berlina w 2013 roku, analogicznie jak w 1991 roku, był nadal najwyższy we Wschodnich Niemczech (27% PKB). Sumarycznie dynamika PKB jest wyższa w landach wschodnich niż na zachodzie kraju. Największe landy zachodnie w latach 1991-2013 uzyskały jednak przyrost PKB zbliżony i wyraźnie wyższy od Berlina – Nadrenia Północna Westfalia o 62%, a Bawaria o 93%, co skłania do poszukiwania przyczyn tej zaskakującej sytuacji, zwłaszcza biorąc pod uwagę wielkość inwestycji zrealizowanych w nowej stolicy Niemiec. Niektórzy źródeł niepowodzenia Berlina upatrują w: jego dziedzictwie kulturowym, pruskiej bucie, mentalnych pozostałościach III Rzeszy, centralizmie i narodowym socjalizmie, będących przeciwieństwem wartości wyznawanych w RFN [Ciechanowski, 2001, s. 93].

TABELA 4.

PKB landów wschodnich krajów związkowych Niemiec

Land	PKB		PKB <i>per capita</i>			
	1991	2013	1991		2013	
	(w mln euro)	(w mln euro)	(w euro)	(w %)	(w euro)	(w %)
Niemcy	1 534 600	2 737 600	19 186	100	33 355	100
Zachodnie Landy	1 362 368	2 328 295	22 004	114,7	35 391	106,1
Wschodnie Landy bez Berlina	106 493	300 119	7 278	37,9	23 585	70,7
Berlin	65 739	109 186	19 117	99,6	30 642	91,9
Brandenburgia	19 507	59 125	7 614	39,7	23 751	71,2
Meklemburgia-Pomorze Przednie	14 238	37 061	7 464	38,9	22 817	68,4
Saksonia	35 818	99 894	7 586	39,5	24 226	72,6
Saksonia-Anhalt	20 215	53 004	7 095	37,0	23 196	69,5
Turyngia	16 715	51 034	6 450	33,6	23 168	69,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: [Statistisches Bundesamt...].

Produkt krajowy brutto na mieszkańca w landach wschodnich bez Berlina w 1991 roku wyniósł 7 278 euro, co stanowiło 37,9% przeciętnej wielkości Niemiec i 33,1% landów zachodnich. W 2013 roku wielkość PKB *per capita* wschodnioniemieckich landów wyniosła 23 585 euro i w porównaniu z 1991 rokiem wzrosła o 224%, tym samym zwiększyła swój udział w PKB *per capita* Niemiec i landów zachodnich, odpowiednio do 70,7% i 66,6%. Najszybciej proces konwergencji odnotowała Turyngia, a następnie Saksonia, Saksonia-Anhalt i Brandenburgia. W 2013 roku wielkość PKB na osobę w stosunku do średniej wielkości dla Niemiec stanowiła: w Berlinie – 91,9%, w Saksonii – 72,6%, Brandenburgii 71,2%, Saksonii-Anhalt i Turyngii po 69,5% oraz w Meklemburgii-Pomorzu Przednim – 68,4%. Spośród landów wschodnich PKB *per capita* jest najwyższy w Berlinie, bowiem nadal kształtuje go również gospodarka byłego Berlina Zachodniego. Z dokonanej analizy wynika, że wbrew sformułowanym opiniom, statystyczna poprawa pozycji wschodnich landów była rezultatem przede wszystkim wyższego tempa wzrostu gospodarczego, a nie głównie migracji ludności z tej części Niemiec². Niemniej, choć PKB w przeliczeniu na mieszkańca wschodnioniemieckich landów podwoił się w ciągu ostatnich 22 lat, to nadal pozostaje o jedną trzecią mniejszy niż na zachodzie kraju. Wskazuje to na potrzebę dalszego wspierania rozwoju gospodarki wschodnich landów i większego wykorzystania wiedzy i innowacji [Kirbach, Schmiedeberg, 2008, s. 435-457].

² Gdyby liczba ludności landów wschodnich bez Berlina utrzymała się na poziomie z 1991 roku, to wielkość PKB na osobę tego wschodnioniemieckiego makroregionu w 2013 roku byłaby niższa o 2 900 euro, czyli o 12,3%, przy założeniu, że osoby najbardziej wykształcone i przedsiębiorcze, które wyemigrowały, uczestniczyłyby tylko w podziale PKB, a nie również w jego tworzeniu.

Pozytywnym zmianom poziomu PKB we wschodnich landach towarzyszył wysoki wzrost wydajności pracy, wyrażonej wartością produkcji na osobę pracującą. Prawdopodobnie zmiana ta nastąpiła na skutek znacznej redukcji zatrudnienia zarówno w przedsiębiorstwach, jak i sektorze publicznym, która z kolei przyczyniła się do unowocześniania działalności organizacji i usprawnienia metod pracy, ale także była konsekwencją tych procesów [Wendelin, 2010, s. 73]. Wydajność pracy nowych landów wzrosła z poziomu początkowego w 1991 roku w granicach od 35% w Turynгии do 57% w Meklemburgii-Pomorzu Przednim, do poziomu w 2013 roku od 76% w Turynгии do 84% w Brandenburgii [25 Jahre Deutsche Einheit, 2015, s. 36-37].

Jednocześnie wzrósł poziom przedsiębiorczości, mierzony liczbą przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców. W okresie 2006-2013 wskaźnik ten zwiększył się o 6,3%, podczas gdy średnio w kraju o 3,5%. Najwyższy wzrost odnotowano w Berlinie – o 13,2%, a następnie w Meklemburgii-Pomorzu Przednim – o 8,4%, Saksonii – o 7,9%, Brandenburgii – o 6,3%, Turynгии 4,6% i Saksonii-Anhalt – 4,4%.

TABELA 5.

Liczba przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców w krajach wschodnich Niemiec

Lata	Niemcy	Berlin	Brandenburgia	Meklemburgia-Pomorze Przednie	Saksonia	Saksonia Anhalt	Turyn-gia	Niemcy Wschodnie bez Berlina
2006	431	440	382	383	395	340	388	380
2013	446	498	406	415	426	355	406	404

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: [Statistisches Bundesamt...].

7. Przemiany na rynku pracy

Transformacji gospodarki wschodnich Niemiec towarzyszyły głębokie zmiany na rynku pracy. Liczba zatrudnionych zmniejszyła się z 6,8 mln w 1991 roku do 5,8 mln w 2013 roku. Głównym problemem wschodnich landów nadal pozostaje wysoki poziom bezrobocia, mimo prawie identycznego jak w zachodnich landach poziomu aktywności zawodowej. Stopa bezrobocia w 2014 roku ukształtowała się w landach wschodnich na poziomie 8,1%, czyli dwukrotnie wyższym w porównaniu z poziomem zachodniemieckim – 4,3%. Bez pracy w landach wschodnich pozostawało 620,9 tys. osób i w porównaniu z 1992 rokiem liczba ta zmniejszyła się o 42,1% – ponad 451 tys. osób. Najwyższą stopę bezrobocia zanotowano w Berlinie i w Meklemburgii-Pomorzu Przednim, odpowiednio: 10% i 9,7%. Prawdopodobnie przyczyny wysokiego bezrobocia w tych landach są różne. W Berlinie jest to związane ze stale utrzymującym się wysokim poziomem napływu obcokrajowców i prawdopodobnie opóźnioną w czasie ich aktywizacją zawodową, natomiast w Meklemburgii poziom bezrobocia w dużej mierze odzwierciedla stan gospodarki wyrażony najniższym w kraju PKB *per capita*.

Wskaźnik zatrudnienia ogółem zwiększył się z 61,3% w 2005 roku do 72,9% w roku 2014. Wzrosła liczba zatrudnionych w: handlu, gastronomii, komunikacji oraz sektorze finansowym, obrocie nieruchomościami i usługach dla przedsiębiorstw, a zmalała w: rolnictwie, leśnictwie i przemyśle przetwórczym [Burda, 2013, s. 195-216; Czech-Rogosz, 2004, s. 93]. Statystyczne ożywienie na rynku pracy wynika m.in. z większego udziału nowych form zatrudnienia, zwłaszcza w przypadku kobiet, tj.: w niepełnym wymiarze czasu pracy, zatrudnieniu na czas określony, zatrudnieniu za pośrednictwem agencji prac tymczasowych, zatrudnieniu przy pracach publicznych itp., określanych jako zatrudnienie marginalne [Nyklewicz, 2012, s. 78-93].

TABELA 6.

Wskaźnik zatrudnienia, stopa bezrobocia w krajach związkowych Wschodnich Niemiec

Wyszczególnienie	Wskaźnik zatrudnienia			Stopa bezrobocia		
	2005	2014	Zmiana 2005-2014 (w p.p.)	2005	2014	Zmiana 2005-2014 (w p.p.)
Niemcy	65,5	73,8	8,3	9,4	5,1	-4,3
Niemcy Zachodnie	66,8	74,0	7,2	8,1	4,3	-3,8
Niemcy Wschodnie	61,3	72,9	11,6	15,3	8,1	-7,2
Berlin	58,6	69,0	10,4	12,1	10,0	-2,1
Brandenburgia	62,7	74,7	12,0	16,0	6,8	-9,2
Meklemburgia-Pomorze Przednie	60,8	71,1	10,3	16,2	9,7	-6,5
Saksonia	62,8	74,9	12,1	14,9	7,4	-7,5
Saksonia-Anhalt	60,4	72,9	12,5	16,7	8,9	-7,8
Turyngia	62,4	75,5	13,1	15,6	6,1	-9,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Statistisches Bundesamt...].

Nadal mało konkurencyjna gospodarka wschodnich landów, przy względnie wysokim bezrobociu, oferuje mniej atrakcyjne warunki pracy, co m.in. wyraża niski poziom wynagrodzenia. Jednak należy zauważyć, iż po zjednoczeniu Niemiec różnica w wynagrodzeniu między wschodnią a zachodnią częścią Niemiec znacznie zmniejszyła się [Burda, 2007]. W 1991 roku płace w landach wschodnich stanowiły 47% poziomu wynagrodzeń w landach zachodnich i wzrosły do około 76% w 2013 roku. Proces wyrównywania był najsilniejszy w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych. Po zjednoczeniu Niemiec najwyższy wzrost płac wystąpił w Turyngii i Saksonii-Anhalt. Pomimo wyraźnej konwergencji płac, wciąż pod tym względem utrzymywały się dysproporcje – miesięczne wynagrodzenie brutto we wschodnioniemieckich landach w 2013 roku osiągnęło 81,2% poziomu krajowego i 76% zachodnioniemieckiego [25 Jahre Deutsche Einheit, 2015, s. 69; Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder..., 2015, s. 22]. Wciąż dużo niższe zarobki we Wschodnich Niemczech wynikały ze struktury wielkości przedsiębiorstw. W Zachodnich landach funkcjonowało wyraźnie więcej przedsiębiorstw dużych. W krajach wschodnioniemieckich sektor produkcyjny jest reprezentowany głównie przez małe i średnie przedsiębiorstwa, a przy tym oferowane przez nie wynagrodzenie

brutto w 2014 roku stanowiło tylko 69% poziomu zachodniego, a w sektorze usług około 80%.

Znaczący wzrost wynagrodzenia bezpośrednio przyczynił się do wyraźnego zwiększenia wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych. Wielkość tego wskaźnika we Wschodnich Niemczech w latach 1991-2012 wzrosła o 141,7%, z 6,7 tys. euro na mieszkańca do 16,2 tys. euro. Najwyższy wzrost odnotowano w Saksonii-Anhalt – o 147%, a następnie w Saksonii – o 141,5%, Turynгии – o 138,8%, Brandenburgii – o 131,8% i Berlinie o 43%. Mimo wyraźnego zwiększenia wydatków konsumpcyjnych we Wschodnich Niemczech, to w 2012 roku wyniosły one około 80% poziomu Niemiec Zachodnich [*Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder...*, 2015, s. 28].

8. Przemiany demograficzne

Choć nastąpiła ogólna poprawa sytuacji gospodarczej wschodnioniemieckich landów (ich zauważalna konwergencja w poziomie rozwoju w stosunku do zachodnich Niemiec), to nie udaje się w pełni zwiększyć atrakcyjności landów wschodnich. Problem ten ilustrują zwłaszcza negatywne trendy demograficzne. W latach 1991-2014 populacja mieszkańców landów wschodnich zmniejszyła się o 2 004 tys. osób, podczas gdy liczba ludności ogółem Niemiec wzrosła o 923 tys. osób, a landów zachodnioniemieckich – o 2 903 tys. osób. W najwyższym stopniu zmalała liczba ludności w Saksonii-Anhalt – o 20,8%, a następnie Turynгии – 16,1%, Meklemburgii-Pomorzu Przednim – 15,5% i Saksonii 13,3%. Najmniejsze migracje ludności odnotowała, otaczająca Berlin, Brandenburgia – 3,3%, a niewielki wzrost ludności wystąpił tylko w samym Berlinie – zaledwie o 24 tys. osób – 0,7%. Ubytek ludności we Wschodnich Niemczech był spowodowany ujemnym przyrostem naturalnym i odpływem migracyjnym. W latach 1991-2013 różnica między liczbą osób wyjeżdżających a przyjeżdżających do wschodnich landów wyniosła około 1 mln ludzi, co wyraźnie wskazuje na przeciwny kierunek przepływu ludności w porównaniu z kierunkiem przepływu: kapitału, towarów, usług i nowych technologii [Burda, 2006, s. 368-369]. Najczęściej miejscem migracji były sąsiednie, zachodnie landy (np. z Saksonii Anhalt do Dolnej Saksonii, a z Turynгии do Bawarii). Odpływ mieszkańców wschodniej części Niemiec w kierunku zachodu kraju trwa nieprzerwanie od zjednoczenia, a od 2009 roku dynamika tego procesu znacznie osłabła – wyniosła około 56 tys. osób rocznie [*Bevölkerung und Erwerbstätigkeit*, 2015, s. 45]. Szczególną stratą jest to, że głównie migrują młode osoby w wieku do 30 lat, zwłaszcza kobiety. Zasadniczą przyczyną tych wyjazdów są większe możliwości pracy i kształcenia w Zachodnich Niemczech w ich licznych ośrodkach gospodarczych. W efekcie ubytku migracyjnego ludzi młodych w latach 1990-1994, liczba urodzeń we wschodnich krajach związkowych z wyłączeniem Berlina wschodniego spadła o ponad połowę, z 163 tys. do 71 tys. rocznie, wprawdzie od 2000 roku liczba urodzeń wzrosła do około 100 tys. rocznie, ale nie osiągnęła poziomu z początku lat dziewięćdziesiątych. Mimo wątpliwości niektórych badaczy, jest bardzo prawdopodobne, że z upływem czasu utrata setek tysięcy młodych, wykształconych osób będzie

już dziś wywoływać odczuwalne, negatywne konsekwencje dla przyszłej sytuacji demograficznej i rynku pracy wschodnioniemieckich landów [Götz, 2010, s. 93].

Pozytywnym zjawiskiem jest wzrost długości życia mieszkańców Wschodnich Niemiec w wyniku poprawy warunków życia i pracy, w tym jakości infrastruktury i opieki medycznej, którego jednak następstwem jest znacznie szybsze starzenie się społeczeństwa w landach wschodnich niż w pozostałej części kraju. Proces ten w latach 1991-2013 najsilniej wystąpił w Meklemburgii-Pomorzu Przednim i Brandenburgii, odpowiednio o 10% i 9,1%. W najmniejszym stopniu ludność starzeje się w Berlinie, przypuszczalnie w związku z napływem młodych obcokrajowców. Najgorsza sytuacja pod tym względem miała miejsce w Saksonii-Anhalt i Turyngii, gdzie średni wiek populacji w 2013 roku ukształtował się na poziomie 47,3 lat i 46,7 lat.

TABELA 7.

Średni wiek populacji w krajach związkowych wschodnich Niemiec

Land	1991	2013	Zmiana 1991-2013
Niemcy	39,4	44,2	4,8
Berlin	39,2	42,8	3,6
Brandenburgia	37,5	46,6	9,1
Meklemburgia-Pomorze Przednie	36,3	46,3	10,0
Saksonia	39,8	46,6	6,8
Saksonia-Anhalt	38,8	47,3	8,5
Turyngia	38,3	46,7	8,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [25 Jahre Deutsche Einheit, 2015, s. 21].

Niekorzystne tendencje demograficzne są zwłaszcza widoczne w zmianach struktury grup ekonomicznych – zmniejszaniu się liczby ludności w wieku przedprodukcyjnym i produkcyjnym, przy jednoczesnym wzroście liczby osób w wieku poprodukcyjnym. Łączny udział pierwszych dwóch grup w landach wschodnich zmniejszył się z 82,4% w 1991 roku do 71,9% w 2014 roku, a trzeciej, obejmującej ludność w wieku poprodukcyjnym, zwiększył się z 17,6% do 28,1%. Największy wzrost udziału ludności w wieku poprodukcyjnym wystąpił w Meklemburgii-Pomorzu Przednim – o 13 p.p., w Saksonii-Anhalt – o 11,6 p.p., Turyngii – o 11,1 p.p., a najmniejszy w Berlinie – o 5,9 p.p. W tym stołecznym landzie, podobnie jak w innych dużych wschodnioniemieckich miastach, udział ludności w wieku poprodukcyjnym w 2014 roku był niższy niż średnio w kraju. Należy sądzić, że jest to miara atrakcyjności tych miast, które oferują różnorodne miejsca kształcenia i pracy głównie dla ludzi młodych przede wszystkim z zagranicy, ale także, choć w mniejszym stopniu, z innych landów. Niewątpliwie słusznie zauważył Harald Uhlig, że malejąca liczba osób w wieku produkcyjnym w połączeniu z rosnącymi wydatkami na emerytury i opiekę zdrowotną dla osób starszych w przyszłości będzie negatywnie wpływać na tempo wzrostu gospodarczego Wschodnich Niemiec [Uhlig, 2006, s. 383-385].

TABELA 8.

**Wielkość, struktura ludności według grup ekonomicznych w krajach
związkowych Wschodnich Niemiec**

Landy	1991				2014				Ludność 2014/1991 (w %)
	Ludność (w tys.)	Grupy ekono- miczne (w %)			Ludność (w tys.)	Grupy ekono- miczne (w %)			
		1	2	3		1	2	3	
Niemcy	80 275	19,3	62,5	18,2	81 198	16,1	59,5	24,3	1,1
Zachodnie Niemcy	62 320	18,7	62,9	18,4	65 223	16,5	59,8	23,7	4,7
Wschodnie Niemcy bez Berlina	14 509	22,5	59,9	17,6	12 505	14,4	57,5	28,1	-13,8
Berlin	3 446	18,6	65,1	16,4	3 470	15,5	62,2	22,2	0,7
Brandenburgia	2 543	23,4	57,9	18,7	2 458	14,7	58,3	27,0	-3,3
Meklemburgia-Pomorze Przednie	1 892	25,1	61,1	13,8	1 599	14,4	58,8	26,8	-15,5
Saksonia	4 679	21,4	59,5	19,1	4 055	14,6	56,6	28,8	-13,3
Saksonia-Anhalt	2 823	21,7	60,8	17,4	2 236	13,6	57,4	29,1	-20,8
Turyngia	2 572	22,5	60,6	16,9	2 157	14,2	57,8	28,0	-16,1

Cyfra 1 oznacza grupę ludności w wieku przedprodukcyjnym, 2 – w wieku produkcyjnym, 3 – w wieku poprodukcyjnym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [25 Jahre Deutsche Einheit, 2015, s. 21].

9. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwala na sformułowanie kilku, poniższych wniosków.

1. Podstawowym dokumentem politycznych założeń rozwoju landów wschodnich był program *Wspólne Dążenie Ożywienia Wschodu*. Zakładał on tworzenie we Wschodnich Niemczech struktury gospodarczej zdolnej do konkurencyjności na arenie międzynarodowej. Uznano w nim również, że niezbędne przekształcenia strukturalne i wyrównywanie różnic w rozwoju gospodarczym i infrastrukturalnym między wschodem a zachodem Niemiec będą wymagały dużego wsparcia finansowego z różnych źródeł.
2. Początkowo większość transferów finansowych w ramach pomocy przeznaczano na cele socjalne. Chodziło o: akceptację trudnych decyzji politycznych wywołujących utratę miejsc pracy i dochodów, niedopuszczenie do niepokojów społecznych oraz ograniczenie skali spodziewanej emigracji na zachód kraju. Konieczne było również wsparcie budżetów władz lokalnych, stanowiące kompensację niskich wpływów podatkowych wynikających z procesu transformacji przedsiębiorstw, a jednocześnie niedopuszczenie do zbyt dużego ograniczenia poziomu wydatków publicznych. Istotną część pomocy przeznacza-

czono na modernizację i rozbudowę, wyraźnie zaniedbanej i zniszczonej, infrastruktury oraz budynków o standardzie odbiegającym od poziomu w zachodnich landach. Kwestia ta wiązała się z usunięciem dostrzeganych na każdym kroku różnic w jakości życia i związanych z nimi uciążliwościami, co także mogło skłaniać mieszkańców Wschodnich Niemiec do emigracji. Po 2000 roku priorytetem realizowanej polityki rozwoju stało się wsparcie finansowe przedsiębiorstw przemysłowych, zwłaszcza dużych, jako „lokomotywy” rozwoju funkcjonujących w kapitałochłonnych sektorach, tj.: chemicznym, motoryzacyjnym, mikroelektronicznym.

3. Udzielona pomoc przyczyniła się do przyspieszenia wzrostu gospodarczego wschodnich landów. Wyraźnej poprawie uległ stan infrastruktury, przede wszystkim sieć dróg i autostrad oraz tkanka mieszkaniowa, zwiększyły się dochody i podniósł się poziom życia, powstały nowe i w pewnej części nowoczesne przedsiębiorstwa, wzrosło zatrudnienie w sektorach pozarolniczych, szczególnie w produkcji, budownictwie i usługach rynkowych, a spadło w rolnictwie, co wpłynęło na zwiększenie wydajności pracy. Głównie z tych powodów, w ciągu ostatnich 22 lat PKB w przeliczeniu na mieszkańca wschodnioniemieckich landów zwiększył swój udział w wielkości PKB landów zachodnich z 33,1% w 1991 roku do 66,6% w 2013 roku. Stopa bezrobocia spadła z 19,2% w 2005 roku do rekordowo niskiego poziomu, jak na Wschodnie Niemcy – 8,1% w 2014 roku. Spośród sześciu wschodnich krajów związkowych najwyższą wartość tego wskaźnika osiągnął region metropolitalny Berlin-Brandenburgia i Saksonia. Średni poziom PKB na osobę tych regionów w 2013 roku wynosił 26 206 euro, tj. 74% wielkości Zachodnich Niemiec.
4. W całym analizowanym okresie wprawdzie zmniejszyły się dysproporcje w poziomie rozwoju między wschodnimi a zachodnimi landami, to jednak nadal dzieli je wyraźny dystans w podstawowych wskaźnikach ekonomicznych. W 2013 roku PKB w przeliczeniu na mieszkańca na Wschodzie Niemiec pozostawał o jedną trzecią mniejszy niż na zachodzie kraju, wydajność pracy była mniejsza o około 20%, poziom bezrobocia prawie dwa razy większy, a przeciętne wynagrodzenie niższe o 24%. W dalszym ciągu najłatwiejszym i najpewniejszym sposobem uzyskania miejsca pracy przez mieszkańców wschodnioniemieckich landów jest wyjazd zarobkowy na zachód kraju.
5. Mimo ogólnych sukcesów w przyspieszeniu rozwoju gospodarczego i społecznego wschodnich landów, pozostały trudne i ważne problemy do rozwiązania. Wciąż Wschodnie Niemcy opuszczają zwłaszcza osoby młode, najbardziej przedsiębiorcze i wykształcone, w konsekwencji pogłębiają się niekorzystne tendencje demograficzne, następuje szybsze starzenie się społeczeństwa, zmniejsza się gęstość zaludnienia. W znacznej mierze zjawiska te mogą wpływać na przyszłe warunki rozwoju wschodniej części Niemiec i stanowić barierę w rozwoju jej gospodarki, jak również ograniczać możliwości rozwiązywania problemów społecznych. W związku z tym, należy konsekwentnie kontynuować

politykę rozwoju wschodnioniemieckiego makroregionu i umiejętnie dobierać narzędzia umożliwiające pokonanie zarówno dotąd występujących, jak i pojawiających się nowych barier rozwoju.

Literatura

- 25 Jahre Deutsche Einheit, 2015, Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Bundesamt, Wiesbaden.
- Acocella N., 2002, *Zasady polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, 2015, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.
- Brocka-Palacz B., 2008, *Wspieranie rozwoju gospodarki wschodniej części Niemiec – zamierzenia, instrumenty, efekty*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, <http://www.bmwi.de/> (data dostępu: 15.07.2016).
- Burda M., 2006, *Factor Reallocation in Eastern Germany after Reunification*, "The American Economic Review", vol. 96/2.
- Burda M., 2007, *What Kind of shock was it? Regional Integration and Structural Change in Germany After Unification*, Kiel Institute for the World Economy, Working Papers 1306.
- Burda M., 2013, *The East German Economy in the Twenty-First Century*, [in:] *The East Germany Economy, 1945-2010. Falling Behind or Catching up*, H. Berghoff, U. A. Balbier (eds.), Cambridge University Press, Cambridge.
- Ciechanowski P., 2001, *Berlin – globalna metropolia? Między mitem a rzeczywistością*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 1(5).
- Cohesion Policy and Germany, 2014, European Commission.
- Czech-Rogosz J., 2004, *Gospodarka wschodnich Niemiec w 12 lat po zjednoczeniu – niedokończony proces unifikacji gospodarczej. Wybrane problemy*, [w:] *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*, A. Manikowski, A. Psyk (red.), Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Czech-Rogosz J., 2007, *Wielka koalicja wobec unifikacji gospodarek wschodnich i zachodnich landów RFN*, [w:] *Polityka gospodarcza państwa*, D. Kopycińska (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Czykier-Wierzbna D., 2003, *Wykorzystanie środków z funduszy strukturalnych w zacofanych regionach Unii Europejskiej w latach 2000-2006*, Biuletyn NBP „Bank i Kredyt”, nr 6.
- Der Finanzplan des Bundes 1994 bis 1998. Unterrichtung durch Bundesregierung*, Deutscher Bundestag, nr 12/8001.
- Die Explosion des Wohlstands. Schneller Wohlstandssprung*, 2004, „Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung”, 19/09, nr 38.
- Förderperiode 2007-2013*, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Europa/Strukturfonds/foerderperiode-2007-2013.html> (data wejścia: 25.02.2016).

- Förderperiode 2014-2020*, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Europa/Strukturfonds/foerderperiode-2014-2020.html> (data wejścia: 25.02.2016).
- Götz M., 2010, *Podstawowy model nowej ekonomii geograficznej a przypadek Niemiec – próba oceny*, „Studia Ekonomiczne”, nr 1(LXIV).
- Jansen H., 2004, *Transfers to Germany's eastern Länder: a necessary price for convergence or a permanent drag?*, ECFIN Country Focus, vol. 1/16.
- Kamiński F., 2007, *Kierunki i efekty polityki regionalnej w Niemczech na przykładzie wspólnego zadania Gemeinschaftsaufgabe „Poprawa struktury gospodarczej”*, Instytut Gospodarki Światowej, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Kirbach M., Schmiedeberg C., 2008, *Innovation and Export Performance: Adjustment and Remaining Differences in East and West German Manufacturing*, “Economics of Innovation and New Technology”, vol. 17(5).
- Kołodko G. W., 2008, *Wędrujący świat*, Wydawnictwo Pruszyński i S-ka, Warszawa.
- Krätko S., 2000, *Czy Berlin zmierza ku metropolii globalnej?*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 1(1).
- Moszyński M., 2011, *Zjednoczone Niemcy – dwie dekady konwergencji*, [w:] *Procesy integracyjne i dezintegracyjne we współczesnej gospodarce*, „Ekonomia i Prawo”, cz. 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń.
- Nyklewicz K., 2012, *Regionalne dysproporcje w rozwoju atypowych form zatrudnienia w Niemczech*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 4 (50).
- Pastuszka S., 2010, *Cele i priorytety Strategii Lizbońskiej w latach 2000-2020. Analiza porównawcza*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 3(47).
- Pastuszka S., 2014, *Intwencjonizm czy liberalizacja w polityce regionalnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 6.
- Pastuszka S., 2015, *Przyczyny i skutki niedorozwoju społeczno-gospodarczego południowych Włoch*, „Samorząd Terytorialny”, nr 12.
- Piasecki R., 2007, *Ekonomia rozwoju*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Popławski K., 2011, *Niemcy wobec Wieloletnich Ram Finansowych Unii Europejskiej na lata 2014-2020. Uwarunkowania i interesy*, Ośrodek Studiów Wschodnich, Warszawa.
- Quehenberger M., 2000, *Ten years after: Eastern Germany's convergence at a halt ?*, [in:] *Regional development in Europe. An assessment of policy strategies*, Cahiers Papers, European Investment Bank, no. 1.
- Ragnitz J., 2005, *Solidarpakt II: Zweckentsprechende Mittelverwendung nicht in Sicht*, „Wirtschaft im Wandel”, nr 9.
- Rewitalizacja miast w Niemczech. Tom 3*, 2009, M. Bryx, A. Jadach-Sepiolo (red.), Instytut Rozwoju Miast, Kraków.
- Smętkowski M., 2012, *Wschodnie obszary problemowe i ich trajektorie rozwojowe na przykładzie Polski i Niemiec*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 4 (50).
- Statistisches Bundesamt, <https://www-genesis.destatis.de/genesis/online> (data dostępu: 15.07.2016).
- Statistisches Jahrbuch*, 2014, Deutschland und Internationale, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

- Strubelt W., 2010, *Policy lessons from the reconstruction of East Germany: the former German Democratic Republic*, [in:] *Regional Development in Central and Eastern Europe: development processes and policy challenges*, G. Gorzelak, J. Bachtler, M. Smętkowski (eds.), Routledge, London – New York.
- Uhlig H., 2006, *Regional labor market, network externalities and migration: the case of German reunification*, "American Economic Review", no. 96.
- Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder, Zusammenhänge, Bedeutung und Ergebnisse*, 2015, Statistische Ämter der Länder, Stuttgart.
- Wegner M., 1996, *Die deutsche Einigung oder das Ausbleiben des Wunders. Sechs Jahre danach: eine Zwischenbilanz*, „Aus Politik und Zeitgeschichte“, B/40/96.
- Wendelin S., 2010, *Policy lessons from the reconstruction of East Germany: the former German Democratic Republic*, [in:] *Regional development in Central and Eastern Europe: development processes and policy challenges*, Routledge, London.
- Wirtschaftsdaten. Neue Bundesländer*, 2015, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Berlin, Stand.
- Zjednoczone Niemcy. Bilans przemian ekonomicznych, społecznych i politycznych (1990-2002)*, 2004, P. Kalka, J. Kiwerska (red.), Instytut Zachodni, Poznań.

prof. dr hab. Czesław NONIEWICZ

Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku

e-mail: majewska@uwb.edu.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.06.84.06

ISTOTA REFORMY ROLNEJ W II RZECZYPOSPOLITEJ

Streszczenie

Ustawa z 1920 roku przewidywała parcelację przymusową majątków ziemskich i przekazywanie ziemi chłopom za połowę ceny rynkowej. Przeszkodą w jej realizacji stał się zapis w konstytucji z 1921 roku o nienaruszalności własności prywatnej. Dopiero ustawa z 1925 roku, przewidująca sprzedaż rozparcelowanej ziemi po cenie rynkowej, mogła być uznana za zgodną z konstytucją.

Dwa zasadnicze czynniki warunkowały realizację reformy rolnej, poczynając od 1926 roku – cena ziemi i popyt na ziemię. Profesor Witold Staniewicz, kierując Ministerstwem Reform Rolnych w latach 1926-1930, nadal reformie charakter dwuczłonowy: obok parcelacji majątków, intensywnie była prowadzona komasacja ziemi w gospodarstwach chłopskich. Parcelację traktował on jako czynnik skłaniający mieszkańców wsi do przestrzennego uporządkowania gruntów. Reforma miała być długotrwałym procesem parcelacji majątków i komasacji ziemi chłopskiej. Można ją porównać z reformą uwłaszczeniową w zaborze pruskim w XIX wieku. Istota reformy rolnej w II Rzeczypospolitej polegała na wzmacnianiu gospodarstw rodzinnych w dłuższej perspektywie. Temu służyła ziemia z rozparcelowanych majątków oraz komasacja ziemi we wsiach.

Słowa kluczowe: II Rzeczypospolita, reforma rolna, Witold Staniewicz

AGRARIAN REFORM IN SECOND POLISH REPUBLIC

Summary

The Act of 1920 provided for compulsory subdivision of estates and transfer of land to the peasantry at half the market price. An obstacle to the implementation of the law was the constitutional clause of the inviolability of private property passed in 1921. It was only the Act of 1925, providing for the sale of land at market price, that was deemed to be compatible with the Constitution.

Two essential factors influenced the implementation of the agrarian reform of 1926: the price of land and the demand for land. Professor Witold Staniewicz, the Minister of Agrarian Reform in the years 1926-1930, divided the reform into two stages: besides the breaking up of estates, intense accumulation of land in peasant farms was undertaken. He regarded the subdivision of estates as a factor conducive to the change of spatial arrangement of lands. The reform was to involve a lengthy process of parcellation of estates and land regrouping. It is possible to compare it with the reform of enfranchisement in the Prussian Partition in the nineteenth century. The essence of the land reform in the Second Polish Republic was a long-term strengthening of family farms.

Key words: Second Polish Republic, agrarian reform, Witold Staniewicz

JEL: N, Q

1. Wstęp

Wiek powstawania i rozwoju przemysłu był dla Polaków w znacznej mierze wiekiem utraconym. Tylko w Królestwie Polskim rozwinął się przemysł, zaś na pozostałym obszarze ziem polskich dominowała stagnacja. Zaborca pruski traktował Wielkopolskę i Kujawy jako zaplecze rolnicze Berlina oraz innych ośrodków przemysłowych Prus. Austria była obojętna na nędzę tzw. Galicji i nie wykazywała inicjatywy w zakresie rozwoju gospodarczego tej prowincji. Podobny był stosunek Rosji do zabranych przez nią ziem polskich. Jedynie w Królestwie Polskim dzięki autonomii powstały warunki sprzyjające uprzemysławianiu.

Druga Rzeczypospolita to już nie Rzeczypospolita szlachecka, a początek współczesnej Polski i trudny początek po 123 latach niewoli. Wielu fascynuje młodość społeczeństwa Polski Odrodzonej, romantyzm budowanej Gdyni, determinacja reformy pieniężnej, jednak warto także zwrócić uwagę na realizm rozpoczętej wówczas reformy rolnej.

2. Założenia i przebieg reformy

W Polsce Odrodzonej przeważała ludność związana z rolnictwem, natomiast rolnictwo było podstawowym źródłem utrzymania dla większości obywateli II Rzeczypospolitej. Stąd problemy występujące w rolnictwie nie mogły być pomijane i Sejm Rzeczypospolitej już w pierwszym roku swojej działalności obradował nad kwestią reformy rolnej. Podjęto wówczas uchwałę o reformie zmierzającej do poprawy struktury agrarnej, zaś w roku następnym przyjęto ustawę o podobnej treści. Ustawa z 1920 roku przewidywała parcelację przymusową majątków ziemskich i sprzedaż chłopom ziemi uzyskanej w ten sposób za połowę ceny rynkowej. Jednakże przeszkodą w realizacji tego zapisu ustawowego stał się zapis w konstytucji z 1921 roku o nienaruszalności własności prywatnej. Dopiero nowa ustawa o reformie rolnej, przyjęta pod koniec 1925 roku, przewidywała sprzedaż ziemi z parcelacji według ceny rynkowej i mogła być uznana – przy określonej interpretacji – za zgodną z konstytucją.

Poczynając od roku 1926, dwa czynniki warunkowały parcelację majątków, a mianowicie cena ziemi oraz popyt na ziemię ze strony rolników uprawnionych do nabywania ziemi z parcelacji. Ministerstwo Reform Rolnych i podległe mu urzędy ziemskie, prowadząc przymusową parcelację majątków, mogły w jakimś stopniu przyczynić się do obniżenia ceny ziemi, lecz jeżeli popyt byłby niewystarczający w stosunku do podaży, to napotkałyby barierę ograniczającą przebieg reformy. Świadczy o tym zahamowanie reformy w latach wielkiego kryzysu gospodarczego.

W ustawie z 1925 roku umieszczono kontyngent parcelacyjny w wysokości 200 tys. ha rocznie [*Ustawa z dnia 28 grudnia 1925 roku...*, 1926, art. 11]. Wielkość ta miała charakter motywacyjny, bowiem aktywizowała aparat wykonawczy do parcelacji majątków, o ile popyt na ziemię z parcelacji był zadowalający. Wówczas należało prowadzić parcelację aż do wykonania kontyngentu, zaś niewykonana część kontyngentu w danym roku miała być rozparcelowana w roku następnym poza kontyngentem. Natomiast gdy popyt na ziemię był mały, to aparat wykonawczy związany z reformą musiał rezygnować

z przymusowej parcelacji, mimo niewykonania kontyngentu, gdyż dobrowolna parcelacja majątków zaspokajała popyt na ziemię. Roczny kontyngent parcelacyjny obejmował parcelację przymusową i dobrowolną.

Obok kontyngentu i jego motywacyjnej roli, występowały także ograniczenia zapisane w ustawie. Ziemia rozparcelowana mogła znajdować się w gestii Ministerstwa Reform Rolnych lub Banku Rolnego przez rok, ale nie dłużej. Zatem dopuszczalna była tylko roczna administracja tej ziemi, a najpóźniej, po roku, ziemia musiała być sprzedana zgodnie z przeznaczeniem [*Ustawa z dnia 28 grudnia 1925 roku...*, 1926, art. 15]. Nabywcami mogli być tylko rolnicy nowo tworzonych lub powiększanych gospodarstw, a powierzchnia tych gospodarstw nie mogła przekraczać 20 ha. Tylko w województwach wschodnich i w województwie białostockim, jak również w powiatach górskich powierzchnia gospodarstw, powstających w wyniku reformy oraz powiększanych dzięki reformie, mogła dochodzić do 35 ha, nie przekraczając tej granicy [*Ustawa z dnia 28 grudnia 1925 roku...*, 1926, art. 50].

W pierwszych latach funkcjonowania ustawy z 1925 roku kontyngent parcelacyjny był przekraczany [*Mały Rocznik Statystyczny*, 1939, s. 70], ponieważ występował wówczas duży popyt na ziemię, kształtowany dobrą koniunkturą. Tymczasem w latach kryzysu gospodarczego gwałtownie zmalała parcelacja majątków: w roku 1933 rozparcelowano w skali kraju tylko 83 tys. ha, zaś w 1934 roku – zaledwie 56 tys. ha. Stało się to za sprawą niskiego poziomu dochodów w rolnictwie. Przeciętny przychód z produkcji towarowej w gospodarstwach „rachunkowiczów” był w roku 1934–35 na poziomie 37% wielkości przychodu osiąganego w roku gospodarczym 1927–28 [Noniewicz, 1996, s. 42]. Przy niskich dochodach rolników popyt na ziemię nie mógł być duży i wówczas Ministerstwo Reform Rolnych nie dążyło do wykonania kontyngentu parcelacyjnego.

Kiedy zaczęto realizować ustawę z 1925 roku, Ministerstwem Reform Rolnych kierował profesor Witold Staniewicz. Nadał on reformie rolnej charakter dwuczłonowy, bowiem obok parcelacji majątków, prowadzona była komasacja ziemi w gospodarstwach chłopskich, zaś parcelację traktował on jako czynnik skłaniający mieszkańców wsi do przestrzennego uporządkowania gruntów [Staniewicz, 1928, s. 72]. Juliusz Poniatowski, późniejszy minister rolnictwa i reform rolnych, zmierzał w kierunku wytyczonym przez Witolda Staniewicza, a mianowicie: reforma miała być długotrwałym procesem parcelacji majątków i komasacji ziemi chłopskiej. W dzisiejszych publikacjach dotyczących II Rzeczypospolitej nazwisko Witolda Staniewicza jest pomijane.

Witold Staniewicz łączył parcelację majątków z komasacją ziemi chłopskiej, traktując całość jako proces reformowania rolnictwa. Jednakże gdy przedstawiał działalność podległego mu ministerstwa, to na pierwszym miejscu wymieniał komasację gruntów [Staniewicz, 1928, s. 72–73].

Komasację gruntów można było prowadzić, jeśli większość rolników we wsi opowiadała się za komasacją. Podczas wielkiego kryzysu gospodarczego prace komasacyjne prowadzone przez geodetów zmalały, lecz nie zmalały tak bardzo, jak parcelacja majątków. W, najgorszym pod tym względem, roku 1934 skomasowano w kraju 353 tys. ha [*Mały Rocznik Statystyczny*, 1939, s. 70].

Komasacja umożliwiała rolnikom lepsze wykorzystanie ziemi, a także specjalizację, a w każdym razie przyczyniała się do odejścia od tradycyjnej trójpólówki i stosowania

nowoczesnego płodozmianu. Jednakże nie wszyscy rolnicy opowiadali się za zmianą przestrzennego układu pól. Jeżeli w danej wsi większość rolników opowiedziała się za komasacją, to mniejszość była zdecydowanie przeciwna zmianom. Jednocześnie było wiele takich wsi, gdzie przeważali zwolennicy dotychczasowej struktury przestrzennej i tradycyjnego płodozmianu. Wynikały stąd ostre konflikty wewnątrz poszczególnych wsi, natomiast spory ogólnospoleczne na temat komasacji gruntów chłopskich w zasadzie nie występowały. Inaczej było z parcelacją majątków.

Parcelacja majątków wywoływała dyskusje ogólnospoleczne. Przedstawiciele środowiska ziemiańskiego mówili o reformie krytycznie i zdarzały się wypowiedzi całkowicie kwestionujące zasadność reformy rolnej. Władysław Glinka pisał: *Tak zwana reforma rolna musi ogromnie obniżyć produkcję, zabić przemysł rolny, zredukować eksport, a tym samym zniszczyć finanse państwa. To też nie chodzi tu ani o państwo, ani o naród, a chodzi pewnej liczbie osób, aby przez rozbudzenie apetytów ciemnych mas wiejskich, zapewnić sobie mandaty do sejmu i stworzyć sobie drogę do władzy* [Głosy w sprawie reformy rolnej, 1925, s. 4]. Niektórzy zwolennicy parcelacji majątków proponowali radykalną wersję reformy rolnej połączonej z likwidacją ziemianstwa. Poseł na sejm – Tadeusz Hołówko stwierdził: *Ziemianstwo było już od dawna, a zwłaszcza teraz jest klasą w Polsce szkodliwą, na wskroś przegniłą i zdeprawowaną. Ziemianstwo to przeżytek, to upiór Polski z czasów saskich i Targowicy. Ziemianstwo to drzewa, których korzenie dawno już zgniły, które jak kłody leżą na drodze narodu polskiego i gniją i swą zgnilizną zatruwają powietrze społeczne i polityczne w Polsce* [Hołówko, 1919, s. 23]. Tadeusz Hołówko proponował, ażeby w trakcie reformy wywłaszczać bez jakiegokolwiek odszkodowania i tylko nielicznym, którzy w przeszłości zachowywali się godziwie, przyznawać rentę dożywotnią.

Ministerstwo Reform Rolnych realizowało ustawę z 1925 roku, nie ulegając naciskom ani radykalnych zwolenników, ani też zdecydowanych przeciwników parcelacji majątków. W okresie międzywojennym z parcelacji majątków przekazano nowym użytkownikom 2 484 tys. ha ziemi. W efekcie powstało 154 tys. nowych gospodarstw rolnych o przeciętnej powierzchni 9,32 ha oraz 503 tys. rolników powiększyło swoje gospodarstwa [Mały Rocznik Statystyczny, 1939, s. 71]. Równoległe z tym scalono 5 mln ha gruntów chłopskich. Czy te rezultaty reformy rolnej mogły być trwałe? To zależało od rozwoju innych działów gospodarki, a przede wszystkim od przemysłu. Jeśli rozwój sfery pozarolniczej spowodowałby odpływ ludności z rolnictwa na tyle duży, iż zmalałaby liczba ludności związanej z rolnictwem, to rezultaty reformy rolnej byłyby trwałe.

Ostateczne rezultaty reformy nie są znane, ponieważ wojna przerwała daleko nieukończony proces reformowania rolnictwa. Jednak wiadomo, co zamierzano uczynić i w jaki sposób. Istota reformy rolnej w II Rzeczypospolitej nie polegała na wspomaganiu najuboższych i dążeniu do sprawiedliwości społecznej, lecz na wzmacnianiu, gospodarstw rodzinnych w dłuższej perspektywie. Zlekceważono liczne wywody na temat ekonomicznej przewagi majątków ziemskich nad gospodarstwami rodzinnymi, a przyszłości rolnictwa upatrywano w rozwoju gospodarstw chłopskich, który mógł doprowadzić do powstania rolnictwa farmerskiego.

Warto zwrócić uwagę na zróżnicowanie normy obszarowej majątków, które nie podlegały parcelacji. Norma ta była znacznie wyższa na wschodzie niż w pozostałych re-

jonach Polski. Tym samym uwzględniono specyfikę gospodarczą i charakter narodowościowy Kresów Wschodnich. Jednakże i na tych terenach umacniano gospodarstwa rodzinne, bowiem Kresy Wschodnie nie zostały wyłączone z reformy.

Reformę rolną okresu międzywojennego można porównać – zachowując ostrożność – z reformą uwłaszczeniową w zaborze pruskim w XIX wieku. Reforma uwłaszczeniowa była tam procesem trwającym prawie pół wieku i przyczyniła się do ukształtowania struktury obszarowej gospodarstw chłopskich, w której dominowały silne gospodarstwa rodzinne. Oprócz tego, została skomasowana ziemia należąca do poszczególnych właścicieli. Podobnie miało być w II Rzeczypospolitej.

3. Jak dziś widzimy tamtą reformę

W III Rzeczypospolitej nie ukazała się monografia o reformie rolnej II Rzeczypospolitej, którą można byloby porównać z pracami Mieczysława Mieszczankowskiego, publikowanymi w Polsce Ludowej [Mieszczankowski, 1960; Mieszczankowski, 1983]. Tymczasem obecnie rozpowszechnione podręczniki niejednoznacznie przedstawiają reformę rolną II Rzeczypospolitej.

Wśród aktualnych podręczników historii gospodarczej należałoby w pierwszej kolejności wymienić podręcznik Janusza Skodlarskiego, wydany w Wydawnictwie Naukowym PWN [Skodlarski, 2007]. Pobieżnie przedstawiony w nim obraz reformy umyka, a w pamięci pozostaje tylko stwierdzenie, że *Przeszkodą w realizacji reformy rolnej było nyczerpywanie się zapasu ziemi podlegającego reformie (...)* [Skodlarski, 2007, s. 301].

Reforma rolna była dopiero w początkowym okresie realizacji, zaś tempo realizacji w latach trzydziestych zostało ograniczone z powodu niewystarczającego popytu na ziemię z reformy. W skali kraju nie zabrakło ziemi, która podlegała parcelacji, natomiast zabrakło chętnych do jej nabywania, chociaż nie brakowało uprawnionych do korzystania z reformy.

W podręczniku Wojciecha Morawskiego pt.: *Dzieje gospodarcze Polski* wszystkie zagadnienia reformy rolnej autor ujął w dwóch akapitach tekstu [Morawski, 2011]. W tej sytuacji czytelnik pozostał ze świadomością, że był to blahy incydent w historii Polski.

Reforma rolna zajmuje znaczące miejsce w obszernym, liczącym 750 stron, podręczniku Czesława Brzozy i Andrzeja Leona Sowy pt.: *Historia Polski 1918-1945* [Brzoza, Sowa, 2006, s. 195]. Można w nim znaleźć trafne uwagi dotyczące dwóch okresów intensywnej parcelacji majątków. Były to lata 1921-1923 oraz 1926-1928. Autorzy zauważyli, że *Decydujące znaczenie przez całe dwudziestolecie miała parcelacja dobrowolna, podczas której obowiązywały ceny wolnorynkowe, a w związku z tym jej rozmiary zależały od możliwości finansowych wsi. W latach, w których jej dochody były wyższe lub zaciąganie pożyczek stosunkowo łatwe, w ręce chłopskie przechodziło nawet więcej ziemi, niż przewidywała ustawa* [Brzoza, Sowa, 2006, s. 195]. Stąd parcelacja majątków była zdeterminowana popytem na ziemię.

W okresie międzywojennym parcelacja dobrowolna przeważała, ale istotnym uzupełnieniem była także parcelacja przymusowa, bowiem trzecią część ziemi przechodzącej z majątków do gospodarstw rodzinnych stanowiła ziemia z parcelacji przymusowej.

Ustawowa regulacja reformy była gwarancją, że w sytuacji wystarczającego popytu na ziemię, 200 tys. ha z majątków co roku przejdzie do gospodarstw rodzinnych.

Ogólna ocena reformy rolnej w podręczniku Czesława Brzozy i Andrzeja Leona Sowy jest raczej negatywna. Autorzy przytoczyli dane świadczące o zmianach struktury obszarowej gospodarstw chłopskich w dwudziestoleciu międzywojennym, stwierdzili postępujące rozdrobnienie tych gospodarstw, więc skonstatowali, iż reforma rolna nie rozwiązała istniejących problemów wsi i *było to jedną z zasadniczych przyczyn słabości ekonomicznej państwa* [Brzoza, Sowa, 2006, s. 199].

Ekonomiści dwudziestolecia międzywojennego, którzy śledzili przebieg reformy rolnej i sytuację na wsi, byli zgodni co do tego, iż rozwiązanie kwestii agrarnej jest możliwe tylko przy intensywnym rozwoju pozarolniczych działów gospodarki. Profesor Władysław Grabski stwierdził, że w Europie Zachodniej odpływ ludności ze wsi jest większy od przyrostu naturalnego, w Polsce natomiast wzrasta ludność rolnicza i następuje rozdrobnienie gospodarstw chłopskich [Grabski, 1987, s. 121]. Profesor Wincenty Styś uważał, iż postępujące rozdrobnienie ziemi wynika z potrzeby przeżycia tych, co urodzili się na wsi i z niej nie potrafili wyjść. Poprawę sytuacji może spowodować tylko uprzemysławianie kraju. *Chcąc przeludnienie wsi usunąć – pisał – trzeba prowadzić konsekwentną politykę uprzemysławiania kraju* [Styś, 1934, s. 311-312]. Podobną wypowiedź można znaleźć w obszernej monografii wsi Husowa [Styś, 1947, s. 8-9]¹.

Profesor Witold Staniewicz, pierwszy minister nadzorujący realizację ustawy z 1925 roku, wiedział, że ziemia gospodarstw wielkoobszarowych, nawet w całości rozparcelowana, nie wystarczy na upelnorolnienie wszystkich gospodarstw rodzinnych. Tylko migracja ludności do rozwijających się miast mogłaby rozwiązać problem przeludnienia w rolnictwie. Tymczasem reforma rolna jedynie częściowo łagodzi istniejące problemy na wsi, a przy słabym rozwoju przemysłu i niedostatecznej urbanizacji kraju skutki reformy zostaną zniwelowane. Zatem był świadomy ograniczonych możliwości reformy, lecz nie należał do zwolenników jej zaniechania. W praktyce rozszerzył zakres reformy, włączając komasację gruntów chłopskich i w ten sposób zdecydowanie wzrosła intensywność prac komasacyjnych [*Mały Rocznik Statystyczny*, 1939, s. 70]². Pozostaje jedynie wątpliwość, dlaczego obecnie nazwisko Witolda Staniewicza jest konsekwentnie pomijane, o czym świadczą chociażby przytoczone wcześniej podręczniki z historii.

4. Podsumowanie

Wiedza o problemach rolnictwa, a także o reformie rolnej jest niezbędna do pełnego zrozumienia życia gospodarczego II Rzeczypospolitej. Intuicyjnie odczuwa się, że w pewnej mierze reforma rolna hamowała proces rozdrobnienia gospodarstw chłopskich, lecz nie można określić, w jakim stopniu reforma ograniczyła rozdrobnienie

¹ Wincenty Styś pisał: *By przeciwdziałać rozpyleniu struktury rolnej i oddalaniu się jej pod naciskiem przeludnienia rolniczego od gospodarczych «optimów», nie ma lepszego środka nad uprzemysłowienie* [Styś, 1947, s. 8-9].

² Do roku 1926 roczne rezultaty prac komasacyjnych nie przekraczały 76 tys. ha, natomiast w latach 1926-1938 wynosiły od 132 tys. do 566 tys. ha [*Mały Rocznik Statystyczny*, 1939, s. 70].

w rolnictwie bez szczegółowych badań na podstawie materiałów empirycznych. Badania takie umożliwiłyby zarazem sformułowanie wniosków na temat znaczenia reformy dla rozwoju gospodarstw rodzinnych w rolnictwie polskim. Można tylko przypuszczać, że komasacja gruntów chłopskich miała większe znaczenie niż parcelacja majątków. Jednocześnie należy wskazać na rolę profesora Witolda Staniewicza, jako pierwszego ministra realizującego ustawę z 1925 roku. Nadszedł czas na monografię o reformie rolnej okresu międzywojennego, opartą na badaniach materiału źródłowego i wolną od ideologii marksistowskiej, jak również od poprawności politycznej.

Literatura

- Brzoza Cz., Sowa A. L., 2006, *Historia Polski 1918-1945*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
- Głosy w sprawie reformy rolnej, 1925, Warszawa.
- Grabski W., 1987, *Wybór pism*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa.
- Holówko T., 1919, *Ziemianie*, PPS, Warszawa.
- Mały Rocznik Statystyczny, 1939, Główny Urząd Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa.
- Mieszczankowski M., 1960, *Struktura agrarna Polski międzywojennej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Mieszczankowski M., 1983, *Rolnictwo II Rzeczypospolitej*, „Książka i Wiedza”, Warszawa.
- Morawski W., 2011, *Dzieje gospodarcze Polski*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Noniewicz Cz., 1996, *Rozwój gospodarki chłopskiej*, Wydział Ekonomiczny Filii Uniwersytetu Warszawskiego w Białymstoku, Białystok.
- Okolowicz Z., 1935, *Akcja scaleniowa*, „Polska Gospodarcza”, 1935, z. 49.
- Radwan J., 1938, *Zagadnienie scalania gospodarstw wiejskich w Polsce*, Towarzystwo Oświaty Rolniczej, Warszawa.
- Skodlarski J., 2007, *Zarys historii gospodarczej Polski*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Staniewicz W., 1928, *O nowy program agrarny w Polsce i jego wykonanie*, Warszawa.
- Staniewicz W., 1930, *Dwa lata dalszej pracy nad przebudową ustroju rolnego w Polsce*, Towarzystwo Oświaty Rolniczej, Wilno.
- Styś W., 1934, *Rozdrobnienia gruntów chłopskich w byłym zaborze austriackim od roku 1787 do 1931*, Nakładem Towarzystwa Naukowego, Lwów.
- Styś W., 1936, *Wpływ uprzemysłowienia na ustrój rolny*, Archiwum Towarzystwa Naukowego we Lwowie, Lwów.
- Styś W., 1947, *Drogi postępu gospodarczego wsi. Studium szczegółowe na przykładzie zbiorowości próbnej wsi Husowa*, Wrocławskie Towarzystwo Naukowe, Wrocław.
- Ustawa z dnia 28 grudnia 1925 roku o wykonaniu reformy rolnej, Dz. U. RP, 1926, Nr 1, poz. 1.

dr hab. inż. Anna MEŻYK

Wydział Transportu i Elektrotechniki, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny
im. K. Pułaskiego w Radomiu
e-mail: a.mezyk@uthrad.pl

dr hab. Stanisława ZAMKOWSKA

Podkarpacka Szkoła Wyższa im. bł. ks. Władysława Findysza w Jaśle
e-mail: s_zamkowska@poczta.onet.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.06.84.07

TENDENCJE ROZWOJOWE W TRANSPORCIE POLSKIM NA TLE WYZWAŃ STAWIANYCH PRZEZ GOSPODARKE

Streszczenie

Transport, ze względu na jego rolę w obsłudze potrzeb przewozowych społeczeństwa, jest kluczowym czynnikiem umożliwiającym funkcjonowanie gospodarek i rozwój globalnej współpracy. Sprawna obsługa tych wzrastających i zmieniających się potrzeb jest zatem jednym z istotnych warunków wzrostu efektywności gospodarki. W artykule przedstawiono najważniejsze czynniki wpływające współcześnie na zmiany potrzeb przewozowych, do których należą: postęp globalizacji i integracji, rozwój gospodarki elektronicznej i logistyki, koncentracja życia gospodarczego i społecznego w miastach oraz pojawienie się różnego rodzaju zagrożeń. W artykule zawarto także syntetyczną charakterystykę statystyczną rozwoju transportu w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej. Jedną z głównych tendencji wyróżniającą rozwój polskiego transportu w tym okresie jest zwiększenie udziału transportu samochodowego w rynku i zdecydowany wzrost jego konkurencyjności międzynarodowej, co umieszcza transport wśród najważniejszych działów polskiej gospodarki. Jednak dalsze efektywne funkcjonowanie transportu jako systemu wspierającego rozwój gospodarki wymaga poniesienia znaczących nakładów na jego wyposażenie techniczne i infrastrukturę.

Celem artykułu jest ukazanie tendencji rozwojowych w transporcie polskim na tle wyzwań stawianych przez gospodarkę.

Słowa kluczowe: potrzeby przewozowe, globalizacja, e-handel, logistyka, zagrożenia, rozwój transportu

DEVELOPMENT TRENDS IN POLISH TRANSPORT AND ECONOMIC CHALLENGES

Summary

Because of its vital role in society, transport is a key factor enabling the functioning of economies and the development of global cooperation. Efficient servicing of these growing and changing needs is, therefore, one of the crucial conditions for increased economic efficiency. The paper presents the most important factors influencing contemporary changes in transport needs, which include: the progress of globalization and integration, the development of e-commerce and logistics, the concentration of economic and social life in the cities and the emergence of various risks. The paper also contains a synthetic statistical profile of transport

development in Poland after joining the European Union. One of the main trends in the development of Polish transport during this period is the growing share of road transport in the transport market, and a significant increase in its international competitiveness, which places it among the most important sectors of the Polish economy. However, further effective functioning of transport as a stimulus for economic development requires substantial expenditure on its technical equipment and infrastructure. The author aims to show the development trends in the Polish transport against the background of the challenges posed by the economy.

Key words: transport needs, globalization, e-commerce, logistics, threats, transport development

JEL: L91

1. Wstęp

Wraz z rozwojem cywilizacji oraz pogłębiającym się podziałem i specjalizacją pracy na przestrzeni wieków rozwijały się również różne formy i techniki transportu. Wynika to z podstawowej roli transportu, jaką jest przemieszczanie ładunków i ludzi na skutek zgłaszanych potrzeb przewozowych. Potrzeby te są odzwierciedlane przez takie czynniki, jak: popyt na przewozy, kierunki geograficzne przewozu i wymagania związane z jakością usług transportowych. Wszystkie z wymienionych czynników ulegają istotnym zmianom w ostatnim okresie i, co charakterystyczne, zmiany te przebiegają coraz bardziej dynamicznie i nie zawsze są przewidywalne. Na wielkość popytu na przewozy i realizowane kierunki geograficzne transportu oddziałują zmiany zarówno w zasięgu współpracy międzynarodowej, w organizacji procesów gospodarczych, jak i w sposobie życia ludności. Wzrost aktywności gospodarczej i coraz większa otwartość różnych państw i regionów, rosnące znaczenie handlu międzynarodowego i turystyki, a także wzrost liczby ludności i migracje są głównymi czynnikami intensyfikacji potoków pasażerów i towarów. Koszt usługi transportowej jest składnikiem kosztu każdego dobra i usługi, co oznacza, że transport ma duży wpływ na koszty logistyczne i ogólny koszt produkcji. Wzrost efektywności transportu jest zatem kluczowym czynnikiem poprawy efektywności i konkurencyjności całej gospodarki.

Celem artykułu jest ukazanie tendencji rozwojowych w transporcie polskim na tle wyzwań stawianych przez gospodarke.

2. Zmiany potrzeb przewozowych wynikające ze zmian politycznych i gospodarczo-społecznych

2.1. Wpływ procesów integracyjnych i globalizacji na zmiany w transporcie

Najważniejsze zmiany w funkcjonowaniu społeczeństw w ostatnich dekadach wnosi postępująca globalizacja. Według definicji przyjętej przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD): *globalizacja jest procesem polegającym na tym, że rynki i produkcja w poszczególnych krajach są od siebie bardziej zależne wskutek wzrastającej dynamiki handlu dobrami i usługami oraz dynamiki przepływu kapitału i technologii* [Wołodkiewicz-Donimirski, 2000].

Zmiany uwarunkowań gospodarczych zachodzące na świecie pociągają za sobą szereg istotnych przeobrażeń w funkcjonowaniu europejskiego i polskiego transportu wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku. Transport polski musi wpisać się w reguły wspólnego rynku europejskiego i zarazem rynku globalnego. Pod wpływem globalizacji gospodarki i integracji europejskiej są generowane nowe potrzeby i nowe wymagania w stosunku do krajowego systemu transportowego. Jednocześnie zmiany te stworzyły potrzebę ponownego określenia miejsca poszczególnych gałęzi transportu w obsłudze potrzeb przewozowych gospodarki i społeczeństwa.

Głównym przejawem globalizacji jest otwartość państw i gospodarek. Zawierane między różnymi krajami i organizacjami międzynarodowymi porozumienia polityczne i gospodarcze, wprowadzające nowe rozwiązania prawne, organizacyjne i ekonomiczne, a także istniejący poziom techniki powodują dynamiczny wzrost zasięgu przemieszczeń osób i towarów, rozciągający się na obszar całego świata. Rosną również oczekiwania klientów dotyczące: szybkości, terminowości i niezawodności dostaw, natomiast to decyduje o bardzo wysokich wymaganiach wobec organizacji transportu i konieczności jego dyspozycyjności przez całą dobę.

Globalizacji podlega przede wszystkim światowa gospodarka. W produkcji dóbr materialnych procesy zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji w coraz większym stopniu mają zasięg światowy. Poszukiwanie nowych rynków zbytu oraz zaopatrzenia w surowce, tańszych sposobów produkcji wywołuje potrzebę międzynarodowych powiązań gospodarczych i wymiany handlowej. Dużego znaczenia nabiera możliwość wykorzystania różnic kosztów produkcji w poszczególnych krajach. Zatem, oprócz globalizacji rynków, równocześnie występuje globalizacja całych gałęzi przemysłu (sektorów) i globalizacja firm, czego przykładem są globalne korporacje i koncerny przemysłowe. Prowadzi to do zacieśnienia powiązań handlowych, inwestycyjnych i umownych między gospodarkami różnych krajów. Istotnym więc wymogiem właściwej współpracy międzynarodowej i sprawnego funkcjonowania gospodarki światowej są wydajne systemy transportowe.

W przewozach międzykontynentalnych osób i przesyłkach drobnych szczególną rolę odgrywa transport lotniczy, zaś w dostawach masowych ładunków – transport morski, a w niektórych relacjach również transport kolejowy (np. Europa – regiony Azji). Wzrost potrzeb w zakresie mobilności i transportu w skali globalnej wymusza tworzenie nowych konstrukcji samolotów i statków o znacznie większych gabarytach niż dotychczas, bardziej ekonomicznych, odpowiadających preferencjom klientów, jak również spełniających wymagania ekologiczne.

Zgodnie z najnowszą globalną prognozą rynkową, przygotowaną przez producenta samolotów Airbus, w ciągu następnych 20 lat (2016-2035) ruch lotniczy będzie rósł średnio w tempie 4,5% rocznie. Globalna flota samolotów powiększy się dwukrotnie do prawie 40 tys. statków powietrznych, z czego jedna trzecia to będą modele paliwooszczędne. Nowe samoloty mają charakteryzować się większą pojemnością i ładownością. Przewiduje się, że w tym okresie zapotrzebowanie na samoloty towarowe o ładowności ponad 10 ton wyniesie około 650 sztuk. Motorem napędowym wzrostu ruchu lotniczego będzie urbanizacja i rosnąca zamożność na rynkach azjatyckich, szczególnie w Chinach

i Indiach. Według cytowanej prognozy, w ciągu najbliższych 10 lat rynek wewnętrzny w Chinach stanie się największym rynkiem lotniczym na świecie [Hryniewicz, 2016].

W rozwoju sektora lotniczego upatruje się możliwość zdynamizowania globalizacji w wielu dziedzinach działalności, tj.: gospodarczej, handlowej i turystycznej. Coraz większą rolę na rynku usług lotniczych odgrywają przewoźnicy niskokosztowi, których model działalności stwarza sprzyjające warunki do wzrostu ich udziału nie tylko w relacjach regionalnych, ale także w rynku komunikacji międzyregionalnej.

Wskazane tendencje obserwuje się również na rynku polskim, szczególnie w zakresie przewozów pasażerskich. Liczba pasażerów obsługiwanych w I kwartale 2016 była większa o 16% niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Obecnie przewoźnicy niskokosztowi posiadają 66% udziału w międzynarodowych przewozach regularnych [Konwicki, 2016].

Gorzej wygląda sytuacja w Polsce w odniesieniu do przewozów lotniczego *cargo*. Globalny rynek lotniczy przewozu ładunków rozwija się niezwykle dynamicznie. W 2000 roku na świecie samolotami przewieziono ponad 30 mln ton ładunków, a praca przewozowa wyniosła 118 mld tkm. Natomiast w roku 2014 przewieziono 50 mln ton przy 194 mld tkm pracy przewozowej. Polski rynek lotniczy *cargo* stanowił zaledwie 1% europejskiego rynku *cargo* i były to przewozy rzędu 130 tys. ton rocznie. Wynika to z charakteru polskiej produkcji eksportowej, która bardziej nadaje się do przewozu drogą lądową lub wodną, jak również ze słabości połączeń lotniczych i infrastruktury [Urbanik, 2016].

W obsłudze połączeń międzykontynentalnych będzie także wzrastać udział transportu morskiego i równocześnie transportu kolejowego w relacji Europa – Azja. Główne szlaki morskie łączą ze sobą m.in. obszary wydobywania surowców mineralnych (Australia, Bliski Wschód, Chiny) z obszarami ich przetwarzania (Azja Wschodnia i Południowa, Europa, USA). Połączenie i modernizacja sieci kolejowej między Europą a Azją pozwoliłoby na skrócenie czasu transportu towarów ponad dwukrotnie w stosunku do drogi morskiej. W ostatnim okresie uruchomiono bezpośrednie pociągi kontenerowe pomiędzy Polską a Chinami oraz Łotwą a Chinami. Celem dalszych działań, obejmujących modernizację linii kolejowych, jest skrócenie czasu przewozu towarów z Chin do Środkowej Europy (11 tys. km) do 10 dni.

Jednocześnie jest zauważalny pewien wzrost znaczenia transportu morskiego w Polsce. W pierwszym półroczu 2016 roku odnotowano wzrost przeładunków w portach w Szczecinie i Świnoujściu, przede wszystkim dzięki wzrostowi: przeładunków kontenerów, dostawom paliwa LNG do terminalu w Świnoujściu i uruchomieniu przeładunków zbóż w porcie szczecińskim [Sobecki, 2016].

2.2. Wpływ rozwoju logistyki i e-handlu na działalność transportu

Kolejnym elementem współistniejącym z globalizacją jest rozwój logistycznych koncepcji organizacji produkcji, które wykorzystują rozwój technologii informatycznych. Nowe zasady organizacji procesów produkcyjnych, np. *just in time*, głównie w relacjach

B2B, oraz zmiany w strukturach łańcuchów dostaw (np. koncentracja międzynarodowego handlu w centrach logistycznych i terminalach), wymagają większej elastyczności i koordynacji poszczególnych gałęzi transportu. Producenci potrzebują systemów dostaw skorelowanych z wymaganiami klientów, które zapewnią im dostarczenie właściwych towarów do właściwych miejsc i w odpowiednim czasie.

Istotnym czynnikiem generującym coraz większe potrzeby przewozowe jest stale rosnąca liczba mieszkańców i innych podmiotów funkcjonujących w miastach, wymagających zaspokojenia ich potrzeb. Znaczna część ludności napływa do miast ze względu na to, że są one ośrodkami rozwoju: zakładów przemysłowych, handlu, nauki, rozrywki i innych dziedzin. Co tydzień liczba ludności miejskiej na świecie powiększa się o 1 mln. Współcześnie ponad połowa światowej populacji żyje w miastach i na jego obrzeżach, a przewiduje się, że w 2050 roku blisko 66% ludności świata będzie żyło i mieszkało w miastach. Miasta są miejscem skoncentrowanej produkcji przemysłowej, co stwarza zapotrzebowanie na przewozy ładunków – surowców, półproduktów, a także wyrobów gotowych i odpadów przemysłowych. Jak podaje Komisja Europejska, w miastach Unii Europejskiej mieszka obecnie 70% ludności i powstaje w nich blisko 80% PKB [*Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu...*, 2011].

Znamionnym symptodem zmian, wykorzystujących nowe technologie, jest rozwój e-handlu w różnych relacjach pomiędzy producentami a konsumentami, tj.: B2C, B2B, C2C, C2B. Jego konsekwencją są zasadnicze zmiany w systemach zamówień i dostaw towarów. Zwiększenie obrotów w e-handlu i wzrost popularności aukcji internetowych przyczyniają się do wzrostu udziału ładunków drobnicowych w ogólnej masie ładunkowej i zmniejszenia wielkości pojedynczego ładunku. Jest to istotny impuls do rozwoju rynku usług kurierskich, w tym przesyłek ekspresowych. Dodatkowo rozwój e-handlu ułatwia elektroniczna bankowość i zmniejszenie kosztów transportu na dalekie odległości. Rozwój e-handlu nie eliminuje transportu, a wręcz przeciwnie, oddziałuje na jego zwiększoną aktywność. Pojawiają się nowe ładunki wymagające krótkiego czasu dostawy.

Wzrost przewozów generowany przez e-handel ma miejsce zwłaszcza dzięki wykorzystaniu pojazdów samochodowych, co wiąże się z: rozproszeniem odbiorców i nadawców ładunków, dostępnością infrastruktury transportu i największą elastycznością transportu samochodowego w stosunku do innych możliwych do wykorzystania środków transportu. Niektóre zmiany są generowane przez „gospodarkę 24-godzinną”. W gospodarce globalnej rynki są otwarte *non stop*. Zwiększony popyt wymaga produkcji ciągłej, a handel globalny pracy przez cały czas. Ma to oczywisty wpływ na transport i łańcuchy dostaw. Coraz więcej punktów handlowych, lecz zarazem rozrywkowych i sportowych (*fitness*) funkcjonuje w systemie 24/7, jak również następuje wydłużanie godzin otwarcia galerii i centrów zakupowych. W konsekwencji często są wymagane kilkukrotne dostawy do zakładów produkcyjnych i punktów handlowych w ciągu doby.

2.3. Rozwój turystyki i migracje a wzrost potrzeb przewozowych ludności

W dobie globalizacji coraz większego znaczenia nabiera rozwój turystyki, zarówno ze względu na możliwości otwarcia nowych i wielkich przestrzeni, obejmujących różne kraje i kontynenty, jak i ze względu na bogacenie się społeczeństw i wzrastający udział usług w strukturze konsumpcji. Coraz większą rolę w konsumpcji usług odgrywają właśnie usługi turystyczne. Ponadto, wiele nowych, do niedawna jeszcze nieodkrytych lub niedostępnych, regionów świata upatruje w rozwoju turystyki szans na rozwój gospodarczy i możliwości wzrostu swojej pozycji konkurencyjnej. W wielu sytuacjach zwiększenie konkurencyjności regionów dzięki rozwojowi turystyki staje się podstawą do bogacenia się: przedsiębiorstw, samorządów i lokalnych społeczności. Turystyka przyczynia się również do tworzenia nowych miejsc pracy i wzrostu zatrudnienia. Czynione są zatem starania o pozyskanie nie tylko turystów, lecz zarazem inwestorów w skali międzynarodowej, w celu rozbudowy infrastruktury: turystycznej, komunikacyjnej, technicznej i usługowej. Jednocześnie zauważa się coraz większą otwartość Europy na realizację celów turystycznych w skali światowej. Obsługa potrzeb turystycznych stanowi kolejne uwarunkowanie dotyczące potrzeb w zakresie mobilności i kształtowania nowych powiązań transportowych w skali globalnej.

Ważnym czynnikiem, kształtującym potrzeby turystyczne, są wyjazdy w poszukiwaniu pracy. W wielu krajach bezrobocie osiąga wysoki poziom, co zmusza znaczną liczbę osób, głównie młodych, do wyjazdów zarobkowych za granicę, w tym na inne kontynenty. Taka sytuacja rodzi nowe potrzeby w zakresie mobilności związane z zapewnieniem obsługi tych wyjazdów oraz powrotów, a także z łączeniem rodzin. Rosnąca liczba migrantów zarobkowych i uchodźców stawia nowe wyzwania, zwłaszcza dla transportu miejskiego. Przewiduje się, że 62% światowej populacji do roku 2035 będzie mieszkać w miastach. W konsekwencji oznacza to wzrost przewozów miejskich i aglomeracyjnych.

Obszarem usługowym, który obecnie rozwija się na skalę międzynarodową i zbliża do siebie różne kraje świata, jest organizacja masowych imprez o znaczeniu światowym. Natomiast te nie tylko generują potrzeby w zakresie mobilności i transportu, wiążą się równocześnie z wysokim poziomem obsługi transportowej i logistycznej. Wszystkie imprezy *mega events* są trwałym składnikiem kultury, mającym wpływ na ekonomię i wiążącym się z ogromnymi przedsięwzięciami materialnymi i organizacyjnymi. Wysokie oczekiwania pod względem poziomu obsługi tychże imprez wymagają znaczącego zaangażowania środków i ludzi na rzecz ich przygotowania oraz przebiegu, w tym zapewnienia właściwej organizacji: mobilności osób, transportu towarów i bezpieczeństwa.

Z kolei, ograniczenia ekologiczne wypromowały zasadę zrównoważonego rozwoju, która staje się istotnym czynnikiem determinującym rozwój wszelkich dziedzin działalności człowieka, a przede wszystkim transportu – jako jednego z największych „trucicieli” środowiska. W Unii Europejskiej szczególnie kładzie się nacisk na zaspokojenie potrzeb gospodarki i społeczeństwa, przy jak najmniejszym negatywnym wpływie transportu na środowisko naturalne.

Procesy integracyjne w Europie i wzrost gospodarki europejskiej wymagają także coraz większego zapotrzebowania na usługi transportowe oraz zmian w kierunku tworzenia jednolitego europejskiego rynku transportowego. Nowy model systemu transportowego powinien zapewniać wysoką jakość i wydajność transportu, w tym w przewozach na dalekie odległości. Stąd też jednym z ważnych celów polityki Unii Europejskiej jest zagwarantowanie wysokiego poziomu mobilności ludzi i towarów, przy jednoczesnym doborze środków transportu przyjaznych dla środowiska.

Wszystkie wymienione czynniki wywierają wpływ na funkcjonowanie polskiej gospodarki i polskiego transportu. W analizowanym okresie 2004-2014 szczególne znaczenie miało wejście Polski do Unii Europejskiej.

3. Charakterystyka statystyczna zmian na rynku transportowym Polski po wejściu do Unii Europejskiej

3.1. Zmiana wielkości przewozów

Skutki gospodarcze akcesji Polski do Unii Europejskiej są znane i szeroko opisywane, w tym miejscu autorki miały na celu uwypuklenie jej transportowych konsekwencji. Impuls do rozwoju gospodarczego, jakim był dostęp do dużego rynku europejskiego, jak również pozyskanie znaczących środków finansowych na rozwój infrastruktury ekonomicznej spowodowały znaczący wzrost: obrotów handlowych, masy przewożonych ładunków i odległości przewozu. Dane liczbowe charakteryzujące ten proces zostały przedstawione w tabelach: 1.-6.

TABELA 1.
Obroty handlowe i główni partnerzy Polski w latach 2005-2014

Lata	Ogółem (w mln dol. USA)		Główni partnerzy					
			kraj	udział (w %)	kraj	udział (w %)	kraj	udział (w %)
2005	Import	101 538,8	Niemcy	24,7	Rosja	8,9	Włochy	7,1
	Eksport	89 378,1	Niemcy	28,2	Francja	6,2	Włochy	6,1
2014	Import	225 898,5	Niemcy	22,0	Chiny	10,4	Rosja	10,3
	Eksport	222 339,4	Niemcy	26,3	Czechy	6,5	Wielka Brytania	6,4

Źródło: [Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego, 2014].

Jak wynika z dostępnych danych statystycznych zamieszczonych w tabeli 1., w okresie 2005-2014 nastąpił ponad dwukrotny wzrost obrotów handlowych Polski, a mianowicie: w imporcie o 122,5%, a w eksporcie o 148,8%. Głównym partnerem handlowym Polski zarówno w imporcie, jak i w eksporcie były i są Niemcy. Warto zauważyć, że pod względem wartości importu Chiny stały się drugim partnerem handlowym Polski.

TABELA 2.**Przewozy ładunków w Polsce w latach 2004 i 2014, według liczby ton**

Wyszczególnienie	Liczba ton (w tys.)			Podział międzygałęziowy	
	2004	2014	Zmiana (w %)	2004	2014
Transport ogółem	1 286,3	1 840,0	+ 43%	100,0%	100,0%
Samochodowy	957,0	1 547,9	+ 62%	74,4%	84,1%
Kolejowy	244,7	227,8	- 7%	19,0%	12,4%
Rurociągowy	53,4	49,8	- 7%	4,2%	2,7%
Morski	22,5	6,8	- 70%	1,7%	0,4%
Żegluga śródlądowa	8,7	7,6	- 13%	0,7%	0,4%
Lotniczy	0,03	0,04	+ 25%	0,0%	0,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [*Transport – wyniki działalności...*, 2005; *Transport – wyniki działalności...*, 2015].

Jak wynika z zamieszczonych danych, w analizowanym okresie wzrosła masa przewożonych ładunków o 43%, przy czym w transporcie samochodowym wzrost przewozów wyniósł 62%. Skutkiem tej tendencji był wzrost udziału transportu samochodowego w obsłudze potrzeb przewozowych z 74,4% do 84,1%.

TABELA 3.**Przewozy ładunków w Polsce w latach 2004-2014, według liczby tonokilometrów**

Wyszczególnienie	Liczba tkm (w mld)		Zmiana (w %)	Podział międzygałęziowy	
	2004	2014		2004	2014
Transport ogółem	290	350	+20%	100%	100%
Samochodowy	110,0	262,9	+139%	37,8%	75,2%
Kolejowy	52,0	50,1	- 4%	17,9%	14,3%
Rurociągowy	25,0	22,1	- 12%	8,6%	6,3%
Morski	102,0	13,6	- 87%	35,1%	3,9%
Żegluga śródlądowa	1,1	0,78	- 29%	0,4%	0,2%
Lotniczy	0,09	0,15	+ 62%	0,0%	0,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [*Transport – wyniki działalności...*, 2005; *Transport – wyniki działalności...*, 2015].

Zwiększony, europejski zasięg funkcjonowania polskiej gospodarki i działalności polskiego transportu spowodował wzrost średniej odległości przewozu jednej tony ładunku. Znalazło to odzwierciedlenie w znaczącym wzroście pracy przewozowej (liczba

tonokilometrów), szczególnie w zakresie transportu samochodowego. Przy wzroście przewiezionej masy ładunków o 62% nastąpił wzrost liczby tonokilometrów o blisko 140%. W rezultacie zwiększył się udział transportu samochodowego w podziale międzygałęziowym z 37,8% do 75,2%.

Jednocześnie dynamiczny rozwój polskiego transportu samochodowego uwidocznił się w przewozach międzynarodowych w Unii Europejskiej. Udział polskich przewoźników w obsłudze tych przewozów, mierzony liczbą tonokilometrów, wzrósł z 8,9% w 2005 roku do 24,3% w 2013 roku, co dało Polsce pierwsze miejsce¹. Było to możliwe dzięki niskim kosztom pracy polskich kierowców. Sytuacja ta spotyka się z brakiem akceptacji ze strony innych państw unijnych, co w ostatnim czasie skutkuje podejmowaniem różnych działań restrykcyjnych. Przykłady takich działań to wprowadzenie w Niemczech obowiązkowej stawki minimalnej płacy za godzinę (8,50 euro), obejmującej również kierowców firm transportowych spoza Niemiec, czy obowiązek spędzania tygodniowego odpoczynku kierowców w hotelu, a nie w kabinie pojazdu. Wdrożenie tego typu indywidualnych regulacji prawnych podważa jednak ideę wspólnego rynku, a to grozi zmniejszeniem efektywności transportu europejskiego i motywuje Komisję Europejską do podjęcia stosownych działań [*Keynote speech...*, 2016].

Znaczące zmiany zaszły również w podziale międzygałęziowym na rynku przewozów pasażerskich w Polsce. Tabele: 4. i 5. ilustrują zmiany w wielkości przewozów zrealizowanych transportem zbiorowym w poszczególnych gałęziach transportu.

TABELA 4.

Przewozy pasażerskie w Polsce transportem zbiorowym w 2004 i 2014 roku, według liczby pasażerów

Wyszczególnienie	Liczba pasażerów		Zmiana (w %)	Struktura gałęziowa	
	2004	2014		2004	2014
Transport ogółem	1 086,0	709,7	- 35%	100%	100%
Samochodowy	807,0	431,5	- 46,5%	74,3%	60,8%
Kolejowy	272	268,2	- 1%	25,0%	37,8%
Morski	0,6	0,61	+ 2%	0,1%	0,1%
Żegluga śródlądowa	1,4	1,03	- 26%	0,1%	0,1%
Lotniczy	4,0	7,8	+ 95%	0,4%	1,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [*Transport – wyniki działalności...*, 2005; *Transport – wyniki działalności...*, 2015].

Analizując dane w tabelach: 4. i 5. można zauważyć następujące tendencje:

- znaczący spadek liczby pasażerów przewożonych transportem zbiorowym;
- spadek liczby pasażerów przewożonych autobusami i busami o 46,5%;

¹ Obliczenia własne na podstawie: [*EU Transport in Figures...*, 2015, s. 35].

- stabilizacja liczby pasażerów podróżujących koleją dzięki regionalizacji i publicznemu dofinansowaniu przewozów kolejowych;
- dynamiczny rozwój transportu lotniczego; blisko dwukrotny wzrost liczby pasażerów i pracy przewozowej. Złożyły się na to: udostępnienie Polakom rynków pracy w Unii Europejskiej, wzrost zamożności i rozwój turystyki, jak również szeroka oferta przewozów lotnictwa niskokosztowego.

TABELA 5.

Przewozy pasażerskie w Polsce transportem zbiorowym w 2004 i 2014 roku, według liczby pasażerokilometrów

Wyszczególnienie	Liczba pas. km		Zmiana (w %)	Struktura gałęziowa	
	2004	2014		2004	2014
Transport ogółem	56,0	51,4	- 8%	100	100
Samochodowy	30,0	21,4	- 29%	53,6%	41,6%
Kolejowy	18,7	16	- 14%	33,4%	31,1%
Morski	0,17	0,148	- 13%	0,3%	0,3%
Żegluga śródlądowa	0,02	0,129	+ 545%	0,0%	0,3%
Lotniczy	7,1	13,8	+ 94%	12,7%	26,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [*Transport – wyniki działalności...*, 2005; *Transport – wyniki działalności...*, 2015].

Spadek znaczenia zbiorowego transportu samochodowego wiąże się z rozwojem motoryzacji indywidualnej (dane w tabeli 6.). Nie jest to jednak zjawisko, które należy oceniać pozytywnie, ponieważ niejednokrotnie łączy się ono z brakiem dostępu do publicznej oferty transportowej w wielu mniejszych miejscowościach i regionach. Powoduje to wzrost uzależnienia od motoryzacji indywidualnej i wzrost zanieczyszczeń środowiska, wbrew przyjętej polityce zrównoważonego rozwoju.

TABELA 6.

Rozwój motoryzacji indywidualnej w Polsce, w latach 2005 i 2013

Przewozy pasażerów w Polsce – motoryzacja indywidualna			
Wyszczególnienie	2005	2013	Zmiana (w %)
Liczba samochodów osobowych (w mln)	12,339	19,389	+ 57%
Praca przewozowa (w mld pas. km)	152,3	213,1	+ 40%
Wskaźnik motoryzacji*	323	504	+ 56%
Modal Split** (w %)	73,0	78,4	

* Liczba samochodów osobowych przypadająca na 1 000 mieszkańców.

** Udział pracy przewozowej wykonanej w motoryzacji indywidualnej w całości przewozów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [*EU Transport in Figures...*, 2015].

Dane zebrane w tabelach wyraźnie pokazują umacnianie się roli transportu samochodowego w przewozach ładunków i w przewozach osób. Jest to szczególnie widoczne w odniesieniu do wskaźnika motoryzacji. W 2005 roku Polska, ze wskaźnikiem motoryzacji na poziomie 323 samochodów osobowych/1000 mieszkańców, zajmowała 24. miejsce wśród 28 państw Unii Europejskiej [EU Transport in Figures..., 2015]. W okresie ośmiu lat wskaźnik ten zwiększył swoją wartość do 504, a w ciągu tylko jednego roku (2014) osiągnął poziom 520 samochodów osobowych/1000 mieszkańców [EU Transport in Figures..., 2015]. Nastąpił zatem nie tylko znaczący wzrost wartości tego wskaźnika, ale Polska przesunęła się także na dużo wyższą, dziesiątą pozycję, którą zajęła na równi z Francją.

3.2. Rozwój sieci drogowej

Tak wyraźny wzrost udziału transportu samochodowego w obsłudze przewozów ładunków i pasażerów wynika zarówno ze zmian potrzeb gospodarki, jak i ze wzrostu zamożności oraz zmian możliwości i preferencji komunikacyjnych społeczeństwa. Sprzyja temu również dynamiczny rozwój infrastruktury drogowej, możliwy dzięki środkom pomocowym z Unii Europejskiej, co ilustrują dane zawarte w tabelach: 7. i 8.

TABELA 7.
Rozwój infrastruktury drogowej w Polsce, w latach 2005 i 2014

Wyszczególnienie	2005	2014	Zmiana (w %)
Drogi publiczne ogółem (w km)	381 463	417 026	+ 9,3
Drogi publiczne o twardej nawierzchni (w km)	253 781	287 650	+ 13,3
w tym drogi o nawierzchni ulepszonej	227 250	265 160	+ 16,7
w tym – autostrady	552	1556	+ 182
– drogi ekspresowe	258	1448	+ 461

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Transport – wyniki działalności..., 2006; Transport – wyniki działalności..., 2015].

Jak można zauważyć, największy wzrost miał miejsce w stosunku do długości dróg ekspresowych i autostrad. Trudno się temu dziwić, zważywszy poziom odniesienia. Mimo tego wyraźnego wzrostu, łącznie autostrady i drogi ekspresowe stanowią tylko około 1% długości dróg o nawierzchni ulepszonej ogółem. Uwzględniając rosnący wskaźnik motoryzacji, wskazuje to na dalsze potrzeby zmian w wyposażeniu infrastrukturalnym kraju, które są wzmacniane przez oczekiwania użytkowników.

Bardziej miarodajne dla oceny stanu zagospodarowania infrastrukturalnego, niż bezwzględny wzrost długości sieci drogowych, są wskaźniki gęstości sieci. Wynika to ze znacznego zróżnicowania regionów Polski pod względem powierzchni i liczby ludności. Wzrost długości dróg, wykazany w tabeli 7., przekłada się na analogiczny wzrost gęstości geograficznej sieci ogółem w Polsce z 119,5 km/100km² do 132 km/100km². Dane zawarte w tabeli 8. ilustrują zmiany gęstości sieci dróg o nawierzchni twardej i twardej ulepszonej w układzie regionalnym.

Najwyższy wskaźnik gęstości geograficznej sieci drogowej w 2005 roku charakteryzował województwa: śląskie, małopolskie i świętokrzyskie, zaś najmniejszy (wynoszący

około jednej trzeciej wartości najwyższej) województwa: zachodniopomorskie, podlaskie i warmińsko-mazurskie.

Zmiana długości dróg publicznych o twardej nawierzchni z 25 3781 km (w 2005 roku) do 287 650 km (w 2014 roku) spowodowała zmianę gęstości sieci drogowej z 81,2 do 92,0 km/100km², tj. o 13%. Trochę lepiej wypadła zmiana w gęstości dróg twardych o nawierzchni ulepszonej, z 72,7 do 84,8 km/100km², tj. o 17%. Największy wzrost gęstości dróg o nawierzchni twardej (o około 20%) odnotowały województwa: mazowieckie, łódzkie, kujawsko-pomorskie i lubelskie. Natomiast gęstość dróg o nawierzchni twardej ulepszonej w największym stopniu (powyżej 20%) wzrosła w województwach: podlaskim, mazowieckim, świętokrzyskim, łódzkim, kujawsko-pomorskim, podkarpackim.

Nie nastąpiły jednak znaczące zmiany pod względem kolejności w rankingu. Województwa o najniższych wskaźnikach dróg, tj.: warmińsko-mazurskie, zachodniopomorskie, lubuskie, podlaskie, znalazły się na końcu tabeli i dzieliła je dość znaczna różnica w stosunku do kolejnej grupy województw o gęstości sieci powyżej 80 km/100km². Częściowo można to wytłumaczyć warunkami geograficznymi, lecz dość niskie liczby procentowego przyrostu gęstości sieci wskazują na to, że podejmowane działania nie były wystarczające, aby zmniejszyć peryferyjność tych województw. Potwierdzeniem tej sytuacji jest niska dostępność transportowa województw Polski północnej i północno-wschodniej, oszacowana z uwzględnieniem różnych gałęzi transportu na podstawie danych z lat 2009-2010 (tabela 9.).

TABELA 8.

Wskaźnik geograficznej gęstości sieci drogowej w Polsce, w latach 2005 i 2014 (w km/100 km²)

Lp.	Województwa	Drogi o nawierzchni twardej		Zmiana (w %)	Drogi o nawierzchni ulepszonej		Zmiana (w %)
		2005	2014		2005	2014	
	Ogółem w Polsce	81,2	92,0	+ 13	72,7	84,8	+ 17
1.	śląskie	163,7	176,6	+ 8	149,3	164,2	+ 10
2.	małopolskie	144,3	160,3	+ 11	123,2	145,1	+ 18
3.	świętokrzyskie	103,2	117,7	+ 14	82,8	102,6	+ 24
4.	dolnośląskie	90,7	96,4	+ 6	83,6	90,4	+ 8
5.	łódzkie	90,5	109,4	+ 21	81,7	100,7	+ 23
6.	opolskie	88,9	89,1	+ 0,2	78,8	83,0	+ 5
7.	wielkopolskie	84,2	93,9	+ 12	75,2	86,5	+ 15
8.	mazowieckie	83,1	101,1	+ 22	77,1	95,8	+ 24
9.	podkarpackie	78,6	91,1	+ 16	70,5	85,6	+ 21
10.	kujawsko- pomorskie	78,5	94,4	+ 20	68,0	83,6	+ 23
11.	lubelskie	72,3	86,1	+ 19	68,6	81,8	+ 19
12.	pomorskie	62,9	71,0	+ 13	57,8	64,8	+ 12
13.	lubuskie	57,6	61,8	+ 7	50,2	54,7	+ 9
14.	zachodniopomorskie	55,6	60,2	+ 8	50,5	54,7	+ 8
15.	podlaskie	54,6	63,3	+ 16	44,4	57,8	+ 30
16.	warmińsko-mazurskie	51,1	54,6	+ 7	47,5	50,7	+ 7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Transport – wyniki działalności..., 2006; Transport – wyniki działalności..., 2015].

TABELA 9.

Dostępność transportowa województw

Dostępność transportowa	Województwa
A (bardzo dobra)	mazowieckie, śląskie, wielkopolskie
B (dobra)	łódzkie, dolnośląskie, małopolskie, opolskie
C (niska)	świętokrzyskie, lubelskie, kujawsko-pomorskie, podkarpackie, lubuskie, warmińsko-mazurskie, pomorskie
D (bardzo niska)	zachodniopomorskie, podlaskie

Źródło: [Kozłak, 2012].

Zagospodarowanie infrastrukturalne jest jednym z istotnych elementów decydujących o możliwościach rozwoju kraju i regionów. O rozwoju infrastruktury transportu, ilościowym, jakościowym i przestrzennym decyduje nieodzowność zapewnienia wewnętrznej spójności i współpracy poszczególnych regionów. W tym kontekście należy stwierdzić, że w następstwie celowej polityki polskiej, wykorzystującej fundusze unijne, zaistniały pozytywne zmiany w rozwoju ilościowym i jakościowym infrastruktury drogowej we wszystkich województwach w Polsce. Jednak nie są one na tyle znaczące, aby przyczynić się do wyrównania wcześniejsze dysproporcje regionalne.

4. Wyzwania wobec transportu wynikające z jego roli w gospodarce i społeczeństwie

Obsługa zwiększonych potrzeb przewozowych gospodarki i społeczeństwa oraz konieczność zwiększenia efektywności ekonomicznej i ekologicznej transportu wymagają nowoczesnych rozwiązań i nowych technologii w zakresie technicznego wyposażenia transportu. Jednym z priorytetów europejskiej polityki transportowej do 2030 roku jest zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych o 60%, co oznacza niezbędność opracowania nowych konstrukcji pojazdów, paliw alternatywnych i bardziej efektywnych systemów spalania. Problem jest o tyle poważny, że mimo wprowadzanych unormowań prawnych i wspierania zmian technologicznych, udział transportu w emisjach GHG od 1990 roku wzrósł z 15 do 22% [*Keynote speech...*, 2016].

Wysokie wymagania wobec transportu, jego sprawności, kosztochłonności i niezawodności wynikają z oczekiwań jakościowych użytkowników transportu. W tym kontekście jest konieczne zwiększenie prędkości i bezpieczeństwa podróży, szybkości i częstotliwości dostaw oraz komfortu i odpowiedniej, multimodalnej informacji. W dużym stopniu zależy to od jakości i kompletności informacji oraz stosowanej technologii telekomunikacyjnej, dzięki której są tworzone zbiory danych. Jakość i sposób dostarczania informacji mają istotny wpływ na trafność podejmowanych decyzji przez operatorów transportu i użytkowników, umożliwiając modyfikację łańcuchów dostaw i podróży.

Wzrost potrzeb w zakresie mobilności i transportu w skali globalnej wymusza tworzenie nowych konstrukcji samolotów i statków o znacznie większych gabarytach, niż dotychczas, bardziej ekonomicznych, odpowiadających preferencjom klientów, a także

spełniających wymagania ekologiczne. W konsekwencji istnieje konieczność dostosowania infrastruktury portów lotniczych do zwiększonego potoku pasażerów, a terminali *cargo* do zwiększonego obrotu towarowego. Taka sama potrzeba istnieje w odniesieniu do portów morskich. Aby porty mogły przyjąć duże statki i odgrywać rolę centrów logistycznych, niezbędne są kompleksowe inwestycje, obejmujące również powiązania transportowe z zapleczem.

Stosunkowo nowym zjawiskiem, ale szybko osiagającym masową skalę, są migracje ludności, w tym uchodźców. Wielu ludzi jest zmuszonych opuścić swoje kraje z powodu: wojny, prześladowania, głodu itp. Przybywają oni do krajów bogatszych, do Europy i do Polski, by uzyskać stosowną pomoc. Jednocześnie pomoc ta jest związana ze znacznym zaangażowaniem transportu. Ponadto, szczególnie w miastach, pojawia się potrzeba zapewnienia obsługi transportem publicznym dzielnic zamieszkałych przez ludzi, którzy nie mogą sobie pozwolić na własny samochód.

Nowe i duże wyzwania wobec transportu stawiają częste w ostatnim czasie katastrofy żywiołowe, takie jak: wielkie powodzie, trzęsienia ziemi, huragany czy pożary. Sytuacje takie wymagają skoordynowanej pomocy międzynarodowej. Potrzebne są inne niż zwykle środki transportu, np.: helikoptery, łodzie, a zarazem jest konieczna inna organizacja transportu pod kątem ratowania ludzi i mienia w szybkim czasie. Jednym z dotkliwych skutków katastrof żywiołowych są zniszczenia sieci infrastruktury, w tym transportowej. Odbudowa i naprawa zniszczonej infrastruktury staje się podstawowym priorytetem, zmniejszając dostępną pulę środków na realizację innych zamierzeń rozwojowych infrastruktury.

System transportowy może sprzyjać rozwojowi gospodarki i wzrostowi jej efektywności, o ile zostaną podjęte działania wychodzące naprzeciw przedstawionym wyzwaniom. Zmiany w transporcie, a zwłaszcza w infrastrukturze transportu wymagają długoterminowego planowania. Dokumentem, który zawiera program działań w sektorze transportu w Polsce na najbliższych kilkanaście lat, jest „Strategia rozwoju transportu do 2020 roku” (z perspektywą do 2030 roku) przedstawiona w 2013 roku przez ówczesne ministerstwo do spraw transportu. W strategii wymieniono najważniejsze problemy. Są to:

- zwiększenie dostępności w czasie i w przestrzeni usług transportowych;
- ograniczenie kosztów i czasu transportu, przy jednoczesnej poprawie efektywności energetycznej i obniżeniu jednostkowych wskaźników emisyjności;
- rozwój multimodalności;
- spełnienie innych oczekiwań użytkowników.

Konsekwentnie jako główny cel krajowej polityki transportowej wskazano zwiększenie dostępności terytorialnej oraz poprawę bezpieczeństwa uczestników ruchu i efektywności sektora transportowego poprzez utworzenie spójnego, zrównoważonego i przyjaznego użytkownikowi systemu transportowego w wymiarze: krajowym (lokalnym), europejskim i globalnym. Jednym z priorytetów jest stworzenie spójnej sieci nowoczesnej infrastruktury obejmującej przede wszystkim połączenia kolejowe i drogowe pomiędzy głównymi miastami w kraju. Oznacza to konieczność: realizacji kapitałochłonnych i czasochłonnych inwestycji w infrastrukturę transportową, przekształcenia systemu za-

rzządzania, a także wprowadzenia innowacyjnych („inteligentnych”) rozwiązań ułatwiających funkcjonowanie tej infrastruktury w ramach całego systemu transportu oraz w wymiarze intermodalnym.

Powinno to służyć rozprzestrzenieniu się wzrostu gospodarczego silnych ośrodków na te części Polski, które z uwagi na brak dobrej dostępności terytorialnej pozostają obecnie w stagnacji. Jak wcześniej wspomniano w artykule, wiele obszarów w Polsce nie posiada jeszcze pożądanego poziomu dostępności transportowej. W efekcie powstają obszary wykluczenia społecznego, które nie wykorzystują zasobów kapitału ludzkiego, natomiast te w sytuacji dobrej dostępności terytorialnej mogłyby zostać zaktywizowane.

Jednak warto podkreślić, że warunkiem realizacji wymaganych inwestycji i wdrożenia zmian w systemie transportowym jest zapewnienie stabilnych źródeł ich finansowania, a zwłaszcza zbudowanie racjonalnego modelu finansowania inwestycji infrastrukturalnych (piąty cel szczegółowy strategii).

5. Podsumowanie

Włączenie Polski do procesu integracji europejskiej i coraz większy jej udział w globalnej gospodarce przekładają się na pewne widoczne trendy w polskim transporcie. Do najważniejszych zjawisk należy zaliczyć:

- dynamiczny wzrost międzynarodowego, pasażerskiego ruchu lotniczego i rozwój regionalnej infrastruktury lotniczej;
- umacnianie się roli transportu samochodowego w przewozach ładunków i osób, w tym znaczący wzrost towarowych przewozów samochodowych;
- gwałtowny rozwój motoryzacji indywidualnej przy jednoczesnym spadku znaczenia samochodowej komunikacji zbiorowej;
- zwiększenie roli połączeń transportowych w relacjach z Azją;
- wzrost potrzeb transportowych w obsłudze logistycznej dostaw;
- wzrost potrzeb przewozowych w miastach i aglomeracjach;
- rozwój ilościowy i poprawa jakości infrastruktury drogowej.

Reasumując, można stwierdzić, że tendencją wyróżniającą rozwój transportu w Polsce w ostatnich latach jest przede wszystkim istotny wzrost potrzeb przewozowych zarówno pod względem ilościowym, jak i w odniesieniu do standardów usług. Tym samym oznacza to, że sprawne i wydajne systemy transportowe, tanie i przyjazne środowisku, są warunkiem poprawy efektywności gospodarki. Aby transport był w stanie sprostać wymogom rozwoju gospodarczego oraz międzynarodowej współpracy i konkurencji, trzeba podjąć szereg działań o charakterze: technicznym, organizacyjnym i finansowym, jak też kulturowym i językowym. Chociaż obecnie stosowane rozwiązania techniczne w transporcie i logistyce w Polsce zapewniają stosunkowo wysoki poziom mobilności osób i transport towarów, umożliwiają szybkie i wygodne pokonywanie wielotysięcznych odległości, to nie są wystarczające do sprostania zadaniom stawianym w dobie postępującej globalizacji. Konieczne są zatem dalsze zmiany w infrastrukturze,

w środkach transportu i standardach usług. Stąd szczególne znaczenie mają: szybkość realizacji przewozu, zapewnienie bezpieczeństwa transportu i dostęp do informacji.

Wkład autorów w powstanie artykułu

dr hab. inż. Anna Mężyk – współudział w opracowaniu koncepcji i założeń artykułu, zebranie danych, współudział w opracowaniu wyników – 50%

dr hab. Stanisława Zamkowska – współudział w opracowaniu koncepcji i założeń artykułu, opracowanie części wstępnej, współudział w opracowaniu wyników – 50%

Literatura

- EU Transport in Figures. Statistical pocketbook 2015*, www.ec.europa.eu (data wejścia: 25.04.2016).
- Hryniewicz H., 2016, *33 tys. nowych samolotów do roku 2035?*, „Polska Gazeta Transportowa”, 20 lipca.
- Keynote speech by Transport Commissioner Violeta Bulc at the 2016 Road Transport Conference*, Bruksela, 19 kwietnia 2016.
- Konwicki J., 2016, *Dynamiczny wzrost polskiego rynku lotniczego*, „Polska Gazeta Transportowa”, 20 lipca.
- Koźlak A., 2012, *Nowoczesny system transportowy jako czynnik rozwoju regionów w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu*, 2011, Biała Księga KOM(2011) 144 wersja ostateczna, Komisja Europejska, Bruksela.
- Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego*, 2014, GUS, Warszawa.
- Sobecki W., 2016, *Dobre i półrocze w portach w Szczecinie i Świnoujściu*, „Polska Gazeta Transportowa”, 10 sierpnia.
- Strategia rozwoju transportu do 2020 roku (z perspektywą do 2030 roku)*, 2013, Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Warszawa.
- Transport – wyniki działalności w 2004 r.*, 2005 Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Transport – wyniki działalności w 2005 r.*, 2006 Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Transport – wyniki działalności w 2014 r. – suplement*, 2015, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Urbaniak J., *Lotnicze cargo w Polsce – obiecująco, choć bez fajerwerków*, 2016, „Rynek Kolejowy”, nr 5.
- Wołodkiewicz-Donimirski Z., 2000, *Podstawowe obrazy globalizacji w światowej gospodarce*, 7 Biuro Studiów i Ekspertyz – Kancelaria Sejmu RP, Warszawa.

dr Lidia JABŁOŃSKA-PORZUCZEK

Wydział Ekonomiczno-Społeczny, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu
e-mail: jplidka@up.poznan.pl

dr Joanna SMOLUK-SIKORSKA

Wydział Ekonomiczno-Społeczny, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu
e-mail: smoluk@up.poznan.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.06.84.08

FACTORS OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OPERATING IN THE CONFECTIONARY-BAKERY INDUSTRY IN WIELKOPOLSKA VOIVODSHIP

Summary

The paper discusses the factors of competitiveness in companies, which operate in confectionary-bakery industry. It presents the results of research conducted between 2014 and 2016 on 77 enterprises located in Wielkopolskie voivodship. According to the investigated, from the variety of the external factors, competitiveness is mainly influenced by fiscal policy of the state, competitive rivalry or threat of new entries. In the group of internal factors, relations with customers, company's image, as well as product quality were indicated most often.

Key words: competitiveness, enterprise, confectionary-bakery industry, factors

JEL: D22

1. Introduction

The origins of globalisation are related to the regional diversification of resources. Geographical discoveries and linked to them – population mobility increase were significant factors influencing the process of globalisation growth. The following industrial revolution and technological innovations were very important in this area as well. Therefore, the globalisation is primarily an effect of changes in the economy, especially connected to technological progress, transferring simultaneously to the social sphere as life quality improvement. It contributes to searching for newer and newer sources of competitive advantage. The globalisation enables entering new markets and increases the availability of various production factors and thereby leads enterprise to independency from local production factors and local demand. The result of the globalisation is the intensification of competition, both on national and international markets [Skawińska,

2011, pp. 27-28]. The transformations frequently require changes in the way of company's management or former action strategy and enforce the necessity to improve company's competitiveness.

The aim of the paper is to indicate the most important factors influencing competitiveness of enterprises operating in confectionary-bakery industry, occurring in the internal and external environment of companies.

2. Material and research methods

In order to obtain the opinions on factors determining competitiveness of confectionary-bakery industry the survey research covering 77 enterprises was carried out in Wielkopolskie voivodship between 2015 and 2016. The investigation was conducted within the framework of the statutory research by the Department of Economics at the Poznan University of Life Sciences. The construction of the inquiry questionnaire was subordinated to the study aims. The companies were chosen by purposeful selection. The survey consisted of 17 questions concerning general information on a firm, evaluation of competitiveness elements, particularly international business and market environment. The opinion on the competitiveness potential was a significant part of the survey as well. The gathered opinions had evaluative and subjective character. The research covered the units operating in NACE (Fr. Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne, Eng. Statistical Classification of Economic Activities in the European Community) 10.71. This industry is very important because it involves 43% of enterprises operating in the Polish agri-food sector. The situation of the companies in the bakery industry is getting worse, due to the fact that the structure and volume of the demand for bread is changing. For that reason the enterprises have to cope with new requirements and challenges [Gorzelański-Dziadkowiec, 2013, pp. 27-28]. In order to sustain competitiveness on the market, it is very important to introduce new technologies and innovation into the bakeries [Sojkin, Olejniczak 2012, p. 133]. So far, the competitiveness in the industry has been investigated mainly as the competitiveness of the entire industry, not as the competitiveness of an individual company [Gorzelański-Dziadkowiec 2015, Wójcik 2012]. There are only a few papers concerning competitiveness in the micro-scale in this industry [e.g. Wychowanek 2015]. Therefore, the investigation was undertaken in order to diagnose and present the most important factors creating the competitiveness of enterprises in the confectionary-bakery industry.

3. The notion of competitiveness

There is a number of definitions of competitiveness in the literature. Currently this notion is applied to evaluate the level of competitiveness of countries, regions, sectors, branches and companies. According to Walczak [2010, p. 88] "*Competitiveness is a feature and mechanism regulating the behaviour of business operators functioning on free market, which is a prerequisite for the competition existence*". According to the OECD [OECD 1996, cited

in: Stankiewicz, 2005], it is the ability to cope with international competitiveness and to ensure a relatively high rate of return from the applied production factors and relatively high employment on a permanent basis. Regarding enterprises, competitiveness is identified with company's potential, resources, skills, abilities which are the factors that ensure an advantage over other companies operating in a particular country, region, sector or branch [Walczak, 2010, p. 88]. Competitiveness is identified with the ability to achieve goals quickly and being competitive is *"winning in rivalry for market customer (more specifically – market segment) due to 'the ability to compete', which is a skill to dynamic forming of resources and processes in response to current and future challenges of the environment"* [Flak and Glód, 2009, p. 37].

Company's competitiveness is determined by the external and internal environment [Pierścione, 2003, p. 168]. *"Factors having their source in the environment are independent of the enterprise, to a large extent they are a derivative of state authorities' policy and mechanisms of market regulation, as well as they are under the influence of general economic situation in a given country. In turn, internal factors are related to company's financial condition, physical resources, intellectual capital, organisational structure, adopted development strategy, management methods, entrepreneurship, innovation, the quality of the offered products and services"* [Walczak, 2010, p. 4].

While evaluating the level of competitiveness of a company, one should apply proper criteria and measures, because competitiveness has a relative character [Gorynia, 2002, pp. 48-49; Walczak, 2010, p. 88]. According to Stankiewicz [2000, p. 79], the competition analysis ought to be conducted basing on four elements: competitiveness potential, competitive advantage, tools of competing and competitive position.

Competitiveness potential, which has an internal character, consists of a company's physical and immaterial resources, competences and abilities enabling the company to gain a competitive advantage [Stankiewicz, 2000, p. 79].

Competitiveness potential may be considered in broad and narrow terms. The first one concerns all resources used or being possible to use and one may divide them into: original, secondary and resultant resources (Table 1.), [Gorynia, 2009, p. 55].

TABLE 1.

Company's resources

Original resources	Secondary resources	Resultant resources
• Entrepreneur's philosophy • Know-how • Other resources (capital)	• Material production factors (e.g. fixed assets, materials, raw materials) • Human resources • Innovation • Distribution channels • Information resources	• Image • Purchaser's attitude (loyalty) to a product • Barriers to switching to other suppliers

Source: authors' own elaboration based on: [Gorynia, 2009, pp. 55-56].

In the broadest sense, the corporate culture, resources (widely understood), organisational structure, strategic vision, proper way of behaviour connected with the process of strategy creation may be counted into competitiveness potential. The corporate culture is related to the way of economic behaviour preferred by the owners or employees. Resources, in broad terms, concern both physical and immaterial resources. The amount, character and the use of resources have great significance in gaining the competitive advantage. [Gorynia, 2009, pp. 56-57; Walczak, 2010, p. 90]. According to Hunt and Morgan [1995, p. 8], competition “*consists of the constant struggle among firms for a comparative advantage in resources that will yield a marketplace position of competitive advantage and, thereby, superior financial performance*”. In turn, Porter [1990] claims that companies achieve a competitive advantage through acts of innovation, including new technologies and new methods of doing things. It may be a new product design, production process, new marketing approach or a new way of training. When competitors slowly react to this situation, a company achieves a competitive advantage. According to Gorynia [2009, p. 55], it is a result of effective use of competitive instruments included in the competing strategy, whereas Flak and Glód [2009, p. 65] define “*the competitive advantage as the ability to deliver material and immaterial values to purchasers through the market*”.

Stankiewicz [2005] divided the competitiveness potential into nine spheres:

1. research and development (e.g. having R&D departments, funds, staff knowledge, collaboration with scientific institutions);
2. production (equipment, modernity of technology, skills and competences of engineering staff);
3. quality management (introduced ISO quality management systems, certificates, TQM system, systems of quality improvement, etc.);
4. supply logistics (availability of supplies, location of supply sources, relations with suppliers);
5. marketing (expenditures on marketing, pricing, knowledge of the market);
6. finances (company's financial potential, access to external sources of financing, level of total costs);
7. employment (employees education level, their creativity, willingness to gain new skills, motivation system, trainings);
8. organisation and management (size of a company, competences of managerial staff, information flow, process of decision making);
9. general immaterial resources (organisational culture, company's knowledge, image etc.).

The organisational structure of a company is related to the division of the authority, work and communication network. The strategic vision of company concerns the core business, mission and behaviour. Enterprise strategy results from the process of strategy creation, which consists of the process of formulation and implementation of strategic vision [Gorynia, 2009, pp. 56-57; Walczak, 2010, p. 90]. Porter [1998, p. 1] claims that “*Competitive strategy is the search for a favourable competitive position in industry. Competitive strategy aims to establish a profitable and sustainable position against the forces that determine industry competition.*”

The instruments of competing are the tools and methods used for creation of client's capital and company's value, such as quality and price of products, elasticity in product adjustment to customers' needs, product range, advertisement, promotion, company's image and terms of payment [Stankiewicz, 2000, p. 79; Gorynia, 2009, p. 55].

Competitive position is a result of competing, the applied competitive strategy in relation to the particular competitive potential. The basic measures of competitive position are company's market share and financial situation. Nevertheless, one may also use the following measures: profitability, level of costs compared to competitors, level of brand loyalty and market knowledge on products [Gorynia, 2009, p. 58; Stankiewicz, 2000, p. 79].

According to Walczak [2010, p. 89], there are particular dependencies between elements of competitiveness. Competitive potential impacts competitive advantage which, in turn, influences the selection of competition instruments causing gaining and maintaining competitive advantage.

4. Research results

Among the investigated enterprises dominated small (38%) and micro (35%) enterprises, in turn medium firms constituted 18%, and the large ones – 9%. Over 2/3 operated on local market and every tenth on regional, domestic and international ones. The vast majority of companies launched their business after 1989 (76%).

The conducted research shows that the intensity of competition in bakery-confectionary industry is high (49%) or very high (31%). Those options were indicated mainly by small companies employing up to 49 workers (59%) and operating on local markets (48%). It should be underlined that the vast majority of the investigated bakeries did not conduct any evaluation of company's position compared to the competitors (62%). Such evaluation was carried out by 1/3 enterprises, mostly large companies employing over 250 workers operating on international market (43%). Nevertheless, the evaluation was performed irregularly. Both small quantity of the companies and low frequency of conducted analyses results from high cost of the market research and they claim they cannot afford it. Therefore, these results have a very subjective character.

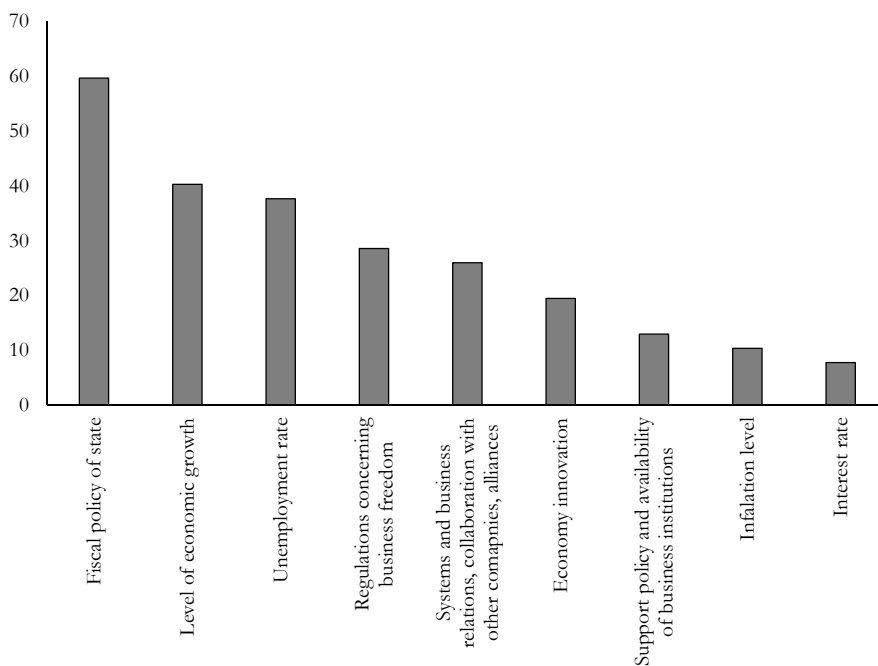
Enterprises operate in a defined external environment in relation with other enterprises and institutions. The environment creates particular conditions, opportunities and threats. It impacts functioning of enterprises, but on the other hand, companies influence the external environment. It is particularly noticeable in case of large companies that have great bargaining meaning and impact the entire sector.

According to the investigated enterprises, one of the most important business factors (included into the group of the external factors) influencing bakery-confectionary company's competitiveness was the fiscal policy of the state (60%) and the level of the economic growth (40%) (Fig. 1). The first factor was significant for firms selling products on local market (74%). It was indicated by 66% surveyed small and 59% microenterprises. Concerning the fiscal system, financial condition of enterprises is

mainly influenced by tax rates and social insurance premiums. The inquired claimed that the burdens were too high and therefore they reduced profitability of their companies (in particular small ones), possibilities of employment growth, introduction of new technologies, and, in a result, company's competitiveness.

The level of economic growth was indicated mostly by large enterprises (57%) for which general market situation is vital because they had wider operation area. The dependence between demand and supply in larger degree impacts the economic growth, and their balancing – the economic situation which, in turn, impacts the increase of enterprise output and improvement of its financial situation.

FIGURE 1.
Business factors influencing competitiveness (%)*

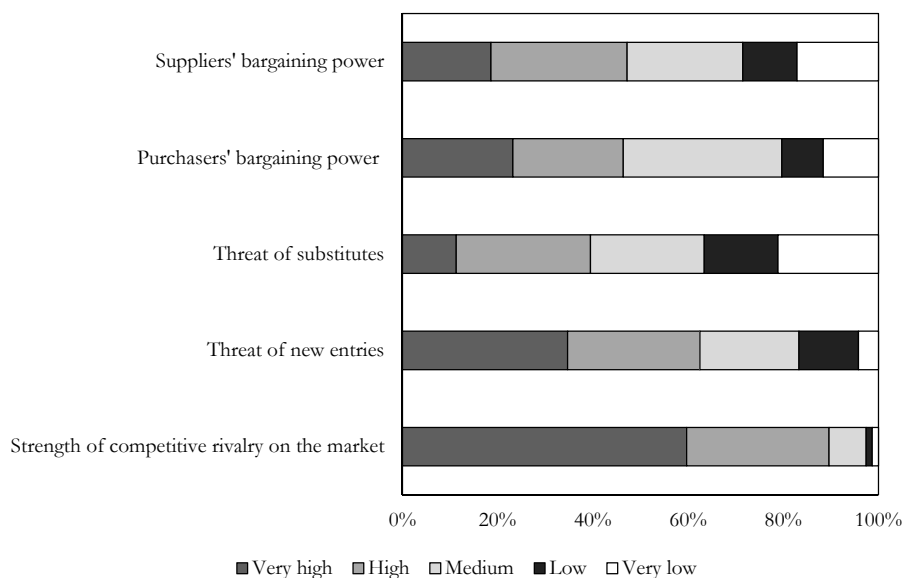


*The respondents could indicate 3 factors.

Source: authors' own research.

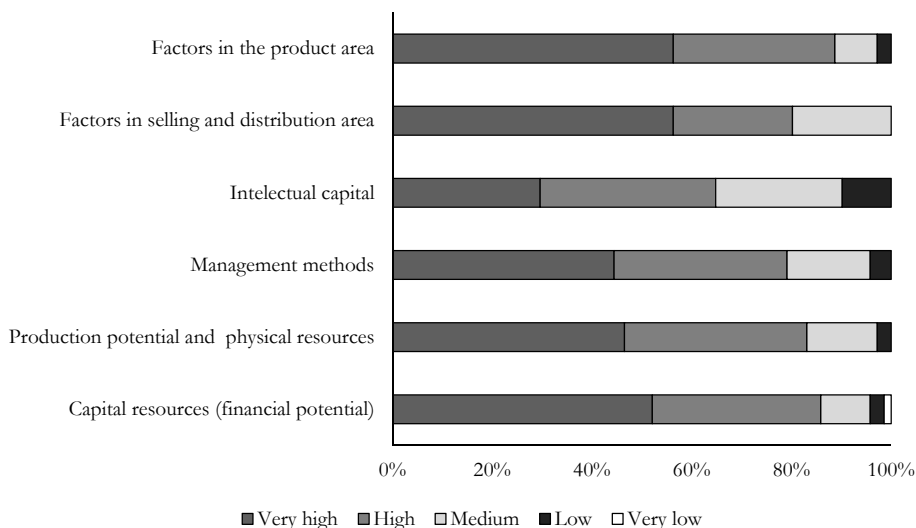
In the opinion of the respondents, from the variety of the market environment elements (the group of external factors), the strength of competitive rivalry on the market had a profound impact on the competitiveness (respectively 60% and 30%), as well as the threat of new entries (35% and 28%) (Fig. 2). Large enterprises (71%) and microenterprises (67%) believed that the strength of competitive rivalry on the market had a very important meaning. In turn, for small companies (41%) this factor was less

significant. The threat of the new entries was vital for large and medium enterprises (36%), but it was less important for micro firms (33%).

FIGURE 2.**Market factors of competitiveness (%)**

Source: authors' own research.

Concerning the internal factors, over half of the respondents claimed that the ones in selling and distribution (corresponding to Stankiewicz's spheres of marketing and general immaterial resources competitiveness potential) and in the product area (elements of Stankiewicz's quality management and marketing sphere) the most strongly influence the competitiveness (both 56% indications) (Fig. 3).

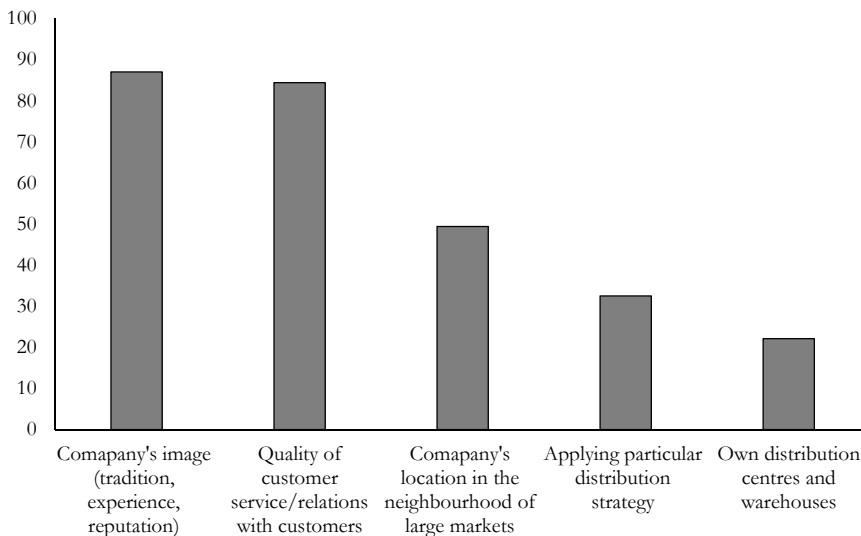
FIGURE 3.**Groups of internal factors influencing company's competitiveness**

Source: authors' own research.

In the opinion of the analysed companies, in the group of factors occurring in selling and distribution area, quality of customer service and relations with customers (84%) as well as company's image (tradition, experience, reputation) (87%) were the most significant (Fig. 4). In turn, company's own distribution centres and warehouses were less significant (22%). Those factors were indicated by medium and large companies (both 43%), wherein 1/3 sold products on international market and have direct contact with final purchaser. Nevertheless, one should remember, that having own warehouse facilities fosters improvement of products distribution process, and what follows that, performance improvement, as well as growth of quality and reduction of costs.

In turn, customer service played a significant role among those bakeries, which operated on local market. The factor was indicated by 89% micro- and 86% small enterprises. Instead, for medium and large the main factor of competitiveness in the selling and distribution area companies was a firm image. Such opinion was expressed by all investigated medium and large enterprises. This results confirm Walczak's [2010, p. 90] opinion that immaterial resources are becoming more and more important in creating a competitive advantage, especially company's credibility, brand, image or product quality.

FIGURE 4.
Competitiveness factors in selling and distribution area (%)*



*The respondents could indicate 3 factors.

Source: authors' own research.

In the product area, the quality of products and services (85%) as well as price were the most important. Data analysis proves that the first factor was more significant for microenterprises (89%), whereas the second one for the medium and large companies (both 86%). What is interesting, the product range and innovative character and regionality of products were less important. In terms of changing demand for bread (structure and volume), these factors should be considered as very important in maintaining a competitive position on the market.

The research showed the importance of capital resources (Stankiewicz's finance sphere) (52%), especially the development of financing possibilities from external sources (71%) and current activity financing with own cash (66%). The first factor was mostly indicated by micro firms (81%) and large companies (71%), in turn, the second one by large and medium enterprises (both 71%).

In the respondents' opinion, among other internal factors creating company's competitiveness potential, production potential and physical resources (Stankiewicz's production sphere), as well as management method (organisation and management sphere) were quite important (respectively 47% and 44% indications). In the area of production potential, quality of equipment (61%) and modernity of technology (56%) played significant role. The first factor was more important for large (86%) and micro enterprises (67%), and the second for large (86%) and medium enterprises. In the method of management, distribution of tasks and responsibility of employees (68%) as well as quality management were the most important, wherein this factor was indicated

by micro (78%) and large (71%) firms. In this sphere, quality management (59%) was very important, in particular for large (71%) and micro companies (60%).

The research results showed that 30% inquired claimed that intellectual capital influences competitiveness to a large extent, wherein experience and knowledge of the owners (77%) and employees (70%) as well as their engagement (69%) were very significant. All the three factors were the most important for small companies (respectively 93%, 78%, and 74%). It may be concluded that, particular personality traits as well as substantive knowledge are necessary in creating competitive position, because they contribute to a proper management in a company. *“The growth of importance of intellectual capital as a factor determining achieving competitive advantage is indicated by P. Drucker who highlights that knowledge is becoming basic economic resource, while the other factors start to take over the supplementary role”* [Strojny, 1990, p. 12, cited in: Frączek, 2009, p. 15].

5. Conclusions

The transformations taking place in the current economy require from the enterprises an improvement on competitiveness, not only on domestic market, but also on the international one. In the process of building competitiveness a significant role is played by the external and internal factors occurring in company's environment. The research conducted in the confectionary-bakery industry proved that the fiscal policy of the state is the most significant in the external environment, in particular burdens resulting from high labour cost. One should expect that reduction of these burdens would increase profitability of the investigated bakeries, in particular SMEs and improve their competitiveness.

Concerning market elements, competitive rivalry and threat of new entries were indicated most frequently as the essential factors. It may prove that the enterprises were afraid of increased competition on the market.

In turn, from the variety of internal factors, factors in selling and distribution area, especially relations with customers, company's image or quality of products were named the most frequently, which means growth of their importance in building company's competitive position. The investigated also specified capital and physical resources as well as management method. In the opinion of the investigated, intellectual capital, particularly knowledge and experience were essential in creating competitiveness and they would very likely gain in importance in future.

Worrying is the fact that the companies investigated do not attach sufficient importance to the character of the product, which in terms of changing structure of demand and worsening situation of the bakeries, should be taken into consideration. The consumer lifestyles and consumption patterns are changing, therefore product ought to have a unique character, ought to stand out on the market. The investigated companies on one hand appreciated the value of good relations with clients (very often final consumers), but on the other they did not investigate their preferences. Moreover, they did not evaluate their competitive position. Consequently, they are not able to effectively compete because they do not have sufficient market knowledge.

This study creates a base for further research on competitiveness in the discussed industry. It seems to be essential to define, which actions of the authorities or other market players would improve the competitiveness of companies operating in confectionary-bakery industry. It is also very important to determine the reasons for unwillingness to product innovation, which would help to sustain or improve the market position.

The authors' participation in the preparation of the article

dr Lidia Jabłońska-Porzuczek – development of the research concept, hypothesis, methods, participation in research, data analysis and conclusions – 50%

dr Joanna Smoluk-Sikorska – development of the research concept, hypothesis, methods, participation in research, data analysis and conclusions – 50%

References

- Flak O., Głód G., 2009, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Część 1. Pojęcia, definicje, modele*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Frączek P., 2009, *Determinanty konkurencyjności sektorów i przedsiębiorstw. Ujęcie teoretyczne*, „Ekonomika i zarządzanie przedsiębiorstwem, Przedsiębiorstwo i region”, nr 1/2009.
- Gorynia, M. 2009 *Teoretyczne aspekty konkurencyjności*, [in:] *Kompedium wiedzy o konkurencyjności*, (eds.) M. Gorynia, E. Łażniewska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gorzelań-Dziadkowiec, M. 2013 *Wykorzystanie kluczowych czynników sukcesu w analizie strategicznej na przykładzie branży piekarniczo-cukierniczej*, [in:] *Analiza strategiczna wybranych branż przemysłu rolno-spożywczego w Polsce*, K. Firlej (ed.), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
- Hunt S. D., Morgan R. M., 1995, *The Comparative Advantage Theory of Competition*, “Journal of Marketing”, Vol. 59.
- OECD, 1996, *Industrial Structure Statistics 1994*, OECD, Paris.
- Pierścionek Z., 2006, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa.
- Porter M. E., 1990 *The Competitive Advantage of Nations* ”Harvard Business Review”, no. 3.
- Porter M. E., *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York.
- Sojkin B., Olejniczk T., 2012, *Innowacyjność produktowa przedsiębiorstw na rynku artykułów żywnościowych*, „Konsumpcja i rozwój”, nr 1 (2).
- Stankiewicz M. J., 2000, *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8/2000.
- Stankiewicz M. J., 2005 *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Dom Organizatora, Toruń.

- Walczak W., 2010 *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „E-mentor”, nr 5, <http://www.e-mentor.edu.pl/arttykul/index/numer/37/id/784> (accessed: 12.06.2016).
- Walczak W., 2010, *Konkurencyjność przedsiębiorstw a zamówienia publiczne*, „Master of Business Administration”, 6 (115).
- Wychowanek J., 2015, *Tradycja w aspekcie budowania konkurencyjności małego przedsiębiorstwa*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 401.

dr Agnieszka LOREK

Wydział Ekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

e-mail: agnieszka.lorek@ue.katowice.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.06.84.09

OCENA RELACJI SPOŁECZNYCH I ŚRODOWISKOWYCH MIĘDZY ADMINISTRACJĄ SAMORZĄDOWĄ A SPOŁECZNOŚCIĄ LOKALNĄ W WYBRANYCH WOJEWÓDZTWACH

Streszczenie

Celem artykułu jest prezentacja oraz ocena relacji społecznych między władzą samorządową a mieszkańcami (ze szczególnym uwzględnieniem problemów ochrony środowiska) w gminach województw: śląskiego, wielkopolskiego i podlaskiego. Podstawowymi metodami badawczymi zastosowanymi w artykule były: metoda porównawcza, badania studiów przypadku i metody ankietowe. Badania ankietowe przeprowadzono wśród samorządów terytorialnych i mieszkańców. Głównym źródłem informacji wykorzystanym w artykule były badania ankietowe, które w 2015 roku zrealizowano wśród gmin województw: śląskiego, podlaskiego i wielkopolskiego. Ankietę skierowano do wszystkich gmin powyższych województw, a ogółem uzyskano zwrot 261 ankiet (50,2%). W artykule przedstawiono takie kwestie, jak:

- przyczyny protestów społecznych i konfliktów ekologicznych w badanych gminach;
- prowadzenie działań edukacyjnych i promowanie zachowań proekologicznych, a także badań satysfakcji odbiorców usług komunalnych przez analizowane samorzady terytorialne.

Uzyskane wyniki pokazały, że najczęściej konflikty ekologiczne w gminach dotyczyły inwestycji w odnawialne źródła energii. Wykazały zarazem braki związane z polityką informacyjno-edukacyjną (ograniczenie się w działaniach do ustawowego minimum), jak również nieprowadzeniem monitoringu usług publicznych świadczonych przez gminy, co przełożyło się na spadek zaufania mieszkańców.

Słowa kluczowe: konflikt ekologiczny, komunikacja z mieszkańcami, samorząd lokalny

ASSESSMENT OF SOCIAL AND ENVIRONMENTAL RELATIONSHIPS BETWEEN LOCAL GOVERNMENTS AND COMMUNITIES IN SELECTED PROVINCES

Summary

The purpose of this paper is to present and assess the social relationships between local authorities and residents (particularly in terms of environmental issues) in the municipalities of Śląskie, Wielkopolskie, and Podlaskie voivodeships. The basic research methods include: comparative research, case studies, and surveys conducted among municipalities and residents. The main source of information was a survey conducted in the municipalities of the three above-mentioned voivodeships in 2015. The survey was addressed to all the municipalities of these provinces, and achieved a total return of 261 questionnaires (50.2%). The paper presents such issues as:

- causes of social protests and ecological conflicts in surveyed municipalities,
- educational activities and promotion of ecological behaviour, as well as monitoring satisfaction of buyers of public services by analyzed local governments.

The results indicate that the most common ecological conflicts in the communities in question are related to investments in renewable energy sources. They also point to shortcomings in information and education policies (limitation of activities to the statutory minimum) and failure to monitor public services provided by the municipalities, which has undermined public confidence.

Key words: ecological conflict, public services, municipalities

JEL: Q01

1. Wstęp

Odrodzenie samorządności lokalnej po 1989 roku włączyło społeczność lokalną w proces zarządzania rozwojem. Reforma ta dała możliwości oraz prawo samorządom terytorialnym do decydowania o kształtach i kierunkach procesów rozwojowych, w imieniu i uwzględniając interesy mieszkańców, jak również ich prawo do informacji o planowanych zamierzeniach. Należy pamiętać, że programowanie rozwoju (także na poziomie lokalnym) jest zadaniem bardzo złożonym i obciążonym wieloma uwarunkowaniami, w tym bardzo istotnymi ograniczeniami związanymi z jakością środowiska. Stan środowiska naturalnego w bezpośredni sposób rzutuje na jakość życia mieszkańców, a postawy mieszkańców mają wpływ na stan środowiska. Stawia to przed samorządem nowe zadania dotyczące kształtowania pożądanych postaw obywatelskich. Jednocześnie obszar obejmujący środowisko często jest płaszczyzną wybuchu potencjalnych konfliktów. Obywatele o postawie proekologicznej mogą protestować przeciwko niszczeniu środowiska, a osoby o niskim poziomie wiedzy ekologicznej nie będą chciały akceptować rozwiązań proekologicznych.

Celem artykułu jest prezentacja oraz ocena relacji społecznych między władzą samorządową a mieszkańcami (ze szczególnym uwzględnieniem problemów ochrony środowiska) skierowana do samorządów terytorialnych województw: śląskiego, wielkopolskiego i podlaskiego. W artykule wykorzystano: podejście indukcyjne i metodę porównawczą, badania studiów przypadku i metody ankietowe. Badania oparto zarówno na podejściu diagnostycznym, jak i prognostycznym, głównymi, którymi posłużono się w artykule, były badania przeprowadzone w ramach badań statutowych Katedry Polityki Społecznej i Gospodarczej pt.: *Polityka zrównoważonego rozwoju w wymiarze krajowym, regionalnym i lokalnym* i realizowane w latach 2013-2015. Na potrzeby badań statutowych w roku 2015 zrealizowano badania ankietowe wśród samorządów terytorialnych w gminach województw: podlaskiego, wielkopolskiego oraz śląskiego. Wybrano do nich województwa zróżnicowane, biorąc pod uwagę następujące aspekty: położenie geograficzne, różnice społeczne i kulturowe, uwarunkowania środowiskowo-przyrodnicze i zasobowe, wyposażenie w infrastrukturę techniczną i społeczną, profil gospodarczy i jakość życia. Uznano iż, taki rozkład przestrzenny badanych województw jest reprezentatywny dla Polski. Ankietę skierowano do wszystkich gmin powyższych województw, a ogółem uzyskano zwrot 261 ankiet (50,2%). Otrzymane wyniki ankiety

uzupełniono analizą wcześniej zrealizowanych badań ankietowych wśród gmin województwa śląskiego w latach 2012-14¹ i mieszkańców tego województwa w latach 1999-2000² i 2012-14³, innych dostępnych danych oraz raportów tematycznych. Ankiety wśród samorządów terytorialnych w obu edycjach przeprowadzono metodą CAWI, a z powodu niewystarczającego zwrotu uzupełniono przez wysłanie ankiet drogą pocztową. Badania wśród mieszkańców objęły województwo śląskie i były przeprowadzone na reprezentatywnej grupie metodą wywiadu za pośrednictwem kwestionariusza ankiety.

2. Konflikty ekologiczne na poziomie lokalnym

Konflikty ekologiczne są szczególnym rodzajem konfliktów społecznych. Obejmują one obszar związany z użytkowaniem środowiska, wykorzystywaniem jego zasobów, w tym ograniczonej przestrzeni, a także szkodliwego oddziaływania na jego jakość. Potencjalnym obszarem konfliktowym są również pewne rodzaje zamierzeń inwestycyjnych, czy to realizowane przez władze publiczne, czy przez podmioty prywatne. Tego typu lokalne konflikty wyrażają się protestami okolicznych mieszkańców przeciwko lokalizacji pewnych obiektów w ich bezpośrednim otoczeniu i wiążą się z rozpoznaniem zagrożenia swoich interesów przez jednostki i grupy. Konflikty takie trwają niekiedy nawet kilkanaście lat i łączą się z wielkimi wydatkami, zarówno w sensie bezpośrednim (koszty sporządzania dodatkowych ekspertyz, koszty procesów sądowych itd.), jak i w sensie „kosztów utraconych możliwości” (związanych z zamrożeniem budowy). Na podstawie wyników badań ankietowych przeprowadzonych wśród gmin: województw śląskiego, wielkopolskiego i podlaskiego można stwierdzić, że konflikty na płaszczyźnie środowiskowej najczęściej dotyczyły inwestycji w zakresie: odnawialnych źródeł energii, zanieczyszczeń powodowanych przez zakłady przemysłowe oraz lokalizacji obiektów związanych z gospodarką komunalną (tabela 1.).

¹ To badania statutowe Katedry Zarządzania Ochroną Środowiska Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach pt.: *Rozwój rynku dóbr i usług ekologicznych w warunkach gospodarki polskiej*, których współautorką była m.in. A. Lorek.

² Jest to grant KBN, Nr 1H02C03615 pt.: *Rozwój rynku dóbr i usług ekologicznych w województwie katowickim w warunkach restrukturyzacji gospodarki*?, a ich współautorką była m. in. A. Lorek.

³ To badania statutowe Katedry Zarządzania Ochroną Środowiska Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach pt.: *Rozwój rynku dóbr i usług ekologicznych w warunkach gospodarki polskiej*, ich współautorką także była m.in. A. Lorek.

TABELA 1.

**Samorządy terytorialne, które odnotowały protesty społeczne
(w % ważnych odpowiedzi)**

Czego dotyczył protest	Ogółem	Województwo podlaskie	Województwo śląskie	Województwo wielkopolskie
Lokalizacja obiektów związanych z gospodarką komunalną	21,2	16,3	25	19,4
Budowa nowych zakładów przemysłowych	18,9	13,9	22,2	17,6
Inwestycje związane z OZE	36,3	34,9	16,7	56,5
Budowa dróg	13,5	11,6	17,6	10,2
Zła jakość środowiska naturalnego	7,7	4,7	12	4,6
Zanieczyszczenia powodowane przez zakłady przemysłowe	22,1	7	30,6	19,6
Wycinka drzew przydrożnych i w parkach	17	11,6	18,5	11,6
Likwidacja obszarów zieleni pod inwestycje	7,8	7,1	9,3	6,5
Zbyt wysokie opłaty za usługi komunalne	15,8	17,6	17,6	6,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Inwestycje związane z odnawialnymi źródłami energii (OZE) są zagadnieniem, z którym najczęściej wiążą się protesty społeczne (ponad 36% gmin przyznało, że na ich obszarze wystąpiły takie protesty). Najczęściej protesty tego typu zanotowano w województwie wielkopolskim (w ponad 56% gmin) i podlaskim (około 35% ankietowanych), najrzadziej w województwie śląskim (16,7% gmin). Województwa wielkopolskie i podlaskie są regionami o dobrze rozwiniętym rolnictwie, a co jest z tym związane, istotnym potencjale rozwoju biogazowni rolniczych, które są obiektami budzącymi duże kontrowersje wśród mieszkańców. W Polsce, niemal w każdym przypadku, gdy ma powstać biogazownia rolnicza, mieszkańcy protestują przeciwko jej budowie i próbują taką budowę zablokować. Ciekawe wnioski płyną z opracowania firmy Euro SCG Sensors (obecnie Havas Worldwide) pt.: *Dlaczego inwestycje w budowę biogazowni rolniczych napotykały na opór społeczny?*. Jego autor, Mariusz Wawer, wyliczył, że aż 160 takich inwestycji w Polsce zderza się z silnym i jawnym oporem społecznym, a kolejne kilkadziesiąt może być zagrożone ze względu na brak komunikacji społecznej inwestorów i władz. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest to, że inwestorzy i samorządy niejednokrotnie zaczynają rozmawiać z lokalną społecznością o budowie biogazowni (tłumaczyć, czym one są, przekonywać, że nie stanowią zagrożenia dla otoczenia) dopiero wtedy, gdy wybuchnie protest. Częstym sposobem postępowania w czasie tych konsultacji jest idealizowanie

takich inwestycji i pomijanie związanych z nimi ryzyk i wad instalacji biogazowych, co czyni taki przekaz niewiarygodnym. Euro SCG Sensors oceniło, że mieszkańcy protestują m.in. dlatego, że boją się zmiany, obniżenia bezpieczeństwa i komfortu życia, a również brakuje im wiarygodnych źródeł informacji na temat biogazowni, które rozwiąłyby wątpliwości i obawy. Zwykle scenariusz protestu przeciwko budowie biogazowni wygląda tak, że na początku tylko 5-15% lokalnej społeczności jest przeciwna takiej inwestycji, a 60-85% ma neutralne stanowisko. Jeśli jednak inwestor i lokalne władze w porę oraz odpowiednio nie zareagują na ten sprzeciw, organizując choćby spotkania z mieszkańcami, to wówczas wiele osób o neutralnym wcześniej nastawieniu przechodzi na stronę przeciwników inwestycji. Często więc efekt jest taki, że grupa protestujących zwiększa się z 5-10% danej społeczności do ponad 50%. Dlatego właśnie inwestorzy i lokalne władze powinny zaczynać rozmowy z mieszkańcami jak najwcześniej, jeszcze zanim zaczną się przygotowywania do inwestycji i zanim ruszą formalności z nią związane [Krzemiński, 2016]. Równie duże problemy dotyczą inwestycji w energetykę wiatrową. W raporcie pt.: *Konflikty społeczne w energetyce wiatrowej*, realizowanym przez Ambiens Sp. z o. o., prawie 90% respondentów, którymi były podmioty realizujące inwestycje w energetyce wiatrowej, spotkało się z problemem konfliktów społecznych podczas realizowania inwestycji. Głównymi powodami wybuchu konfliktów były obawy społeczności lokalnej obejmujące:

- pogorszenie komfortu życia (np.: hałas, efekt migotania) – 94% odpowiedzi;
- spadek wartości nieruchomości – 76% odpowiedzi;
- zagrożenia dla zdrowia – 72% odpowiedzi;
- dewastacja krajobrazu – 56% odpowiedzi;
- negatywny wpływ na przyrodę – 44% odpowiedzi;
- inne czynniki, np. koszt prądu z OZE, za mała odległość od domów, kwestie finansowe – 14% odpowiedzi.

Druga pozycja pod względem ilości protestów dotyczyła zanieczyszczeń powodowanych przez zakłady przemysłowe. Zagadnienie to było najczęściej odnotowywanym powodem protestów w województwie śląskim (30,6% ankietowanych gmin zauważa takie protesty). Problem ten był również istotny w województwie wielkopolskim – około 20% gmin zauważa takie protesty. Obecnie najważniejszy konflikt tego typu w województwie śląskim wiąże się z działalnością przemysłową w Dąbrowie Górniczej. W mieście tym odnotowano najwyższe emisje zanieczyszczeń pyłowych – 4,0 tys. t (39,4% ogólnej emisji w województwie) oraz gazowych (bez dwutlenku węgla) – 154,3 tys. t (21,3%) w województwie [Stan środowiska..., 2015, s. 14]. Mieszkańcy dzielnicy Strzemieszyce protestują przeciwko skażeniu środowiska w dzielnicy, a szczególnie przeciwko nadmiernej koncentracji zakładów przemysłowych na tym obszarze. Protesty dotyczyły: budowy i rozbudowy zakładów przeróbki odpadów (np. przeciwko planom budowy kompostowni przez firmę Remondis), spalania odpadów niebezpiecznych (zablokowany transport niebezpiecznych odpadów z Salvadora przeznaczony do utylizacji w Sarpi Sp. z o. o.), działalności Arcelor Mittal Poland SA (emisja pyłu stalowego w sposób nieorganizowany, nielegalny wywóz odpadów, skażenia gruntów). Zastrzeżenia protestujących budzi także bierna postawa władz miejskich oraz brak konsultacji społecznych w sprawach istotnych dla mieszkańców.

Wiele gmin zauważa także problem powstawania konfliktów w trakcie lokalizacji nowych zakładów przemysłowych, które potencjalnie mogą mieć negatywny wpływ na jakość życia społeczności lokalnych i na środowisko. Konflikty takie najczęściej dotyczyły województwa: śląskiego – ponad 22% gmin (region śląski jest silnie zurbanizowany i uprzemysłowiony, dlatego też występuje konkurencja o ograniczoną przestrzeń i protesty przeciwko nadmiernej koncentracji zakładów przemysłowych wywierających negatywny wpływ na środowisko), następnie wielkopolskiego – ponad 17% ankietowanych. W Polsce najpoważniejsze konflikty tego typu w chwili obecnej są związane z budową kopalni odkrywkowych na obszarach Dolnego Śląska oraz Wielkopolski. Zamiany te budzą istotny opór społeczny oraz mobilizację społeczności lokalnej przeciwko takiej inwestycji (liczne demonstracje, marsze, pikety, petycje itp.). Przykładem takiego konfliktu na obszarze objętym badaniami ankietowymi jest przypadek protestów przeciwko budowie kopalni odkrywkowej węgla brunatnego przez spółkę PAK Górnictwo⁴, związany z takimi gminami, jak: Krobia i Miejska Górka (Wielkopolska). Społeczność lokalna nie godzi się na inwestycję ingerującą w tak istotny sposób w środowisko, gdyż obawia się: zniszczenia rolnictwa na tym obszarze, degradacji gleb, obniżenia poziomu wód gruntowych, jak również zniszczenia wielu społeczności lokalnych i wysiedleń. W sprawie tej odbyło się 21 czerwca 2015 roku referendum w gminie Babiak [*Komunikat Wójta...*, 2015], gdzie 91% mieszkańców opowiedziało się przeciw kopalni odkrywkowej. Konflikt ten jest wielowymiarowy (jednocześnie wiąże się z brakiem konsultacji z mieszkańcami władz lokalnych w gminach: Krobia i Miejska Górka), a protesty trwają do chwili obecnej.

Kolejnym polem rozwoju potencjalnych konfliktów jest cały obszar gospodarki komunalnej, a zwłaszcza lokalizacja obiektów gospodarki komunalnej (spalarnie odpadów, kompostownie, wysypiska) oraz kwestie łączące się z funkcjonowaniem poszczególnych systemów. Problemy związane z lokalizacją najczęściej odnotowały gminy województwa śląskiego – 25% ankietowanych gmin. Przykładem mogą być, wcześniej wspomniane, protesty w Dąbrowie Górniczej dotyczące budowy kompostowni czy problemy przy lokalizacji spalarni odpadów dla Aglomeracji Śląskiej. Obiekty takie są szczególnie niechcianymi inwestycjami i często je obejmuje syndrom NIMBY (*Not In My Back Yard*). Mieszkańcy obawiają się uciążliwości związanych z: funkcjonowaniem zakładu, nieprzestrzeganiem norm środowiskowych i obniżeniem wartości posiadanych przez nich nieruchomości.

Inną kwestią, która może budzić opór społeczny, jest problem akceptacji konieczności ponoszenia opłat za świadczone usługi komunalne. Niejasne kryteria ustalania opłat czy też mało klarowne kierunki wydatkowania pozyskanych środków mogą skutkować niskim stopniem zaufania do władz gminnych, a w rezultacie niechęcią do ponoszenia opłat na te cele. Protesty mieszkańców w tym zakresie odnotowało 17,6% gmin w województwie podlaskim i śląskim i prawie 16% w województwie wielkopolskim, jednak większość ankietowanych gmin (prawie 55%) uznała niską skłonność do ponoszenia obciążeń w ramach ochrony środowiska za istotną barierę rozwoju. Największe obawy dotyczące niechęci mieszkańców do ponoszenia wydatków w zakresie ochrony

⁴ PAK Górnictwo to spółka powołana do zapewnienia bazy paliwowej dla elektrowni Pątnów – Adamów – Konin.

środowiska wyraziły gminy województwa śląskiego – 59,6% ankietowanych gmin. Województwo śląskie jest obszarem z dużym nagromadzeniem różnorodnych problemów środowiskowych (dostrzeganych przez mieszkańców, co potwierdziły wyniki wielu badań opinii publicznej)⁵, natomiast sytuacja ekonomiczna województwa na tle Polski jest dobra (pomijając strukturalne problemy sektora górnictwa kamiennego), przykładowo:

- PKB w 2013 roku (ceny bieżące) na 1 mieszkańca w zł był następujący: województwo śląskie 44 760 (województwo podlaskie – 31 362, województwo wielkopolskie – 46 135) [*Województwo śląskie...*, 2016];
- przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw w województwie śląskim nie odbiega od średniej krajowej i w 2015 roku wynosiło 4 329,71 zł [*Województwo śląskie...*, 2016; *Wybrane dane...*, 2016];
- stopa bezrobocia rejestrowanego (stan z 31 maja 2016 roku) dla województwa śląskiego stanowiła 7,6% (wskaźnik dla Polski – 9,1%) [*Wybrane dane...*, 2016];
- w województwie śląskim procentowy udział osób w gospodarstwach domowych o wydatkach poniżej granicy ubóstwa skrajnego w 2014 roku był najniższy w kraju i wynosił 4,7% (Polska – 7,4%, województwo wielkopolskie – 10,1%, województwo podlaskie – 10,9%) [*Ubóstwo w Polsce...*, 2016].

Jednak wzrost gospodarczy i rosnący poziom życia mieszkańców województwa w ostatnich latach nie przekłada się na ich skłonność do ponoszenia opłat związanych z ochroną środowiska. Według badań ankietowych przeprowadzanych wśród mieszkańców regionu⁶, odsetek osób deklarujących taką gotowość w ostatnich latach uległ znacznemu zmniejszeniu. Zgodnie z danymi uzyskanymi w badaniach ankietowych w roku 1999, chęć taką deklarowało 75% uczestników badania, rok później, w 2000 roku, gotowość do ponoszenia dodatkowych opłat na rzecz środowiska deklarowało 64%, zaś w edycji badań realizowanych w latach 2012-2014 było to około 50% respondentów. Można zatem stwierdzić, że świadomość ekologiczna mieszkańców regionu często przybiera postać deklaratywną – wprawdzie są dostrzegane problemy i zagrożenia, ale mieszkańcy oczekują działań ze strony innych podmiotów i instytucji, a także nie chcą ponosić dodatkowych opłat na ten cel. Taka sytuacja stwarza szczególne wyzwanie dla samorządów terytorialnych, które nie tylko muszą sprostać wymaganiom mieszkańców dotyczącym zabezpieczenia stanu środowiska naturalnego, lecz również powinny podjąć aktywne działania informacyjno-edukacyjne mające na celu przekonanie mieszkańców do zasadności ponoszenia wydatków na rzecz poprawy jakości środowiska naturalnego i przystąpienia do czynnych działań w tym zakresie.

⁵ Przykładem mogą być badania ankietowe przeprowadzone w latach 2012-2014 wśród mieszkańców województwa śląskiego w ramach badań statutowych Katedry Zarządzania Ochroną Środowiska Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, w których uczestniczyła autorka niniejszego artykułu. Według tych badań, zanieczyszczenie powietrza badani uznali za najpoważniejszy problem środowiskowy.

⁶ Były to badania ankietowe, które realizowano w latach 1999-2000 i 2012-2014 wśród mieszkańców województwa śląskiego.

3. Komunikacja z mieszkańcami

Partycypacja społeczna polega na angażowaniu wszystkich grup społecznych w wypracowywanie rozwiązań lokalnych problemów i podejmowanie decyzji w istotnych dla nich sprawach. Jej sukces zależy od jakości lokalnego kapitału społecznego, stąd tak ważne są działania prowadzące do jego rozwoju i pełnego wykorzystania potencjału wszystkich członków lokalnej społeczności [Wyzwania zrównoważonego rozwoju w Polsce, 2010, s. 26]. Aktywne włączanie w proces decyzyjny społeczności lokalnych jest również przykładem wyrażania swoich potrzeb przez jednostki i grupy społeczne. Współcześnie społeczeństwa stają się coraz bardziej wymagające w stosunku do jakości decyzji, jakie podejmują władze publiczne różnych szczebli, oraz same organizują się na rzecz obrony własnych interesów w różne formy zrzeszeń, tj.: organizacji obywatelskich, stowarzyszeń zawodowych czy gospodarczych. Dla polityków i urzędników oznacza to przede wszystkim konieczność liczenia się z głosem grup i organizacji niezależnych od władz oraz zainteresowanych wpływem na kształt decyzji podejmowanych przez instytucje publiczne [Długosz, Wygnański, 2005, s. 11]. Władze publiczne powinny zatem traktować stronę społeczną jak równorzędnego partnera, a nie sprowadzać ją do roli organu doradczego [Borys, 1998]. Równocześnie należy zwrócić uwagę na to, że autokratyczna osobowość rządzących może stanowić istotną barierę związaną z uspołecznieniem procesu podejmowania decyzji, podobnie jak wcześniejsza historia stosunków z lokalną społecznością (np. istniejące konflikty) czy silna identyfikacja władz z jedną z opcji politycznych. Bariery te muszą zostać przezwyciężone dzięki budowie zaufania na podstawie efektywnej komunikacji. Powinna ona umożliwiać obywatelom i innym interesariuszom dostęp do informacji o: zamierzeniach, planach i możliwościach zaangażowania się, a nie tylko o podjętych już decyzjach [Kwiatkowski, 2003].

Jednocześnie partycypacja społeczna wymaga prowadzenia skoordynowanych działań edukacyjnych obejmujących kształtowanie postaw proekologicznych. Te są niezbędnym elementem skutecznego działania wielu usług publicznych o charakterze środowiskowym, np. system gospodarki odpadami komunalnymi nie ma szans na skuteczne funkcjonowanie bez pełnego udziału społeczeństwa dotyczącego: segregacji odpadów, zaprzestania spalania ich w piecach i porzucania w lasach itp. Wysoki poziom świadomości ekologicznej jest zarazem kluczowy dla poprawy wielu aspektów związanych z jakością środowiska, np. jakością powietrza (wspomniane spalanie odpadów) czy ochroną bioróżnorodności. Według przeprowadzonych badań, ankietowane samorządy za istotną barierę rozwoju uznały następujące: ugruntowane nawyki i zachowania mieszkańców (ponad 75% ankietowanych gmin) oraz niski poziom wiedzy i świadomości ekologicznej (48%). W rozbiu na poszczególne województwa problemy przedstawiono poniżej.

1. Gminy województwa śląskiego – prawie 82% ankietowanych samorządów za barierę rozwoju uznało złe i ugruntowane nawyki mieszkańców, jednocześnie większość gmin stwierdziła, iż mieszkańcy mają wystarczający poziom wiedzy związanej z ochroną środowiska (53,9% ankietowanych).
2. Gminy województwa podlaskiego – gminy województwa podlaskiego najrzadziej za barierę uznawały nawyki mieszkańców, chociaż wciąż jest to wysoki

poziom (64,4%). Samorządy te równocześnie najgorzej oceniły poziom wiedzy ekologicznej mieszkańców – ponad 51% samorządów stwierdziła, że nie posiadają oni wystarczającego zasobu informacji w zakresie ochrony środowiska.

3. Gminy województwa wielkopolskiego – prawie 74% ankietowanych samorządów za barierę rozwoju uznało złe nawyki mieszkańców oraz ponad połowa (51,5%) – poziom wiedzy obywateli za wystarczający.

Większość ankietowanych gmin (60,8%) prowadzi działania edukacyjne dotyczące promowania postaw proekologicznych, a działania te najczęściej były określane jako średnio zaawansowane (51% ważnych odpowiedzi). Najczęściej prowadzenie takich działań deklarowały gminy województwa śląskiego (około 74% ankietowanych), najrzadziej gminy województwa podlaskiego – około 47% (tabela 2.), mimo iż samorządy tego województwa najgorzej oceniły poziom wiedzy mieszkańców.

TABELA 2.

Promowanie proekologicznych zachowań przez władze samorządowe w roku 2015 (w % ważnych odpowiedzi)

Województwo	Promowanie proekologicznych zachowań – realizowane przez gminę	
	tak	nie
podlaskie	46,7	53,3
śląskie	73,8	26,2
wielkopolskie	53,7	46,3
ogółem	60,8	39,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

TABELA 3.

Poziom zaawansowania edukacji ekologicznej w gminie, w roku 2015 (w % ważnych odpowiedzi)

Województwo	Poziom zaawansowania edukacji ekologicznej w gminie				
	brak działań	pilotażowe	początkujące	średnio zaawansowane	bardzo zaawansowane
podlaskie	11,9	11,9	28,6	40,5	7,1
śląskie	2,8	3,7	16,8	50,5	26,2
wielkopolskie	6,6	1,9	20,7	55,7	15,1
ogółem	5,9	4,3	20,4	51	18,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

W większości prowadzone działania wiążą się z gospodarką odpadami komunalnymi (segregacja odpadów, organizacja nowego systemu, spalanie odpadów w piecach) i przyjmują różnorodne formy (ulotki, spotkania informacyjne, strona internetowa, edukacja

w szkołach i akcje „sprzątania świata”). Należy zauważyć, że zgodnie ze znowelizowaną *Ustawą o utrzymaniu porządku i czystości w gminach*, gmina ma obowiązek prowadzenia działań informacyjno-edukacyjnych w zakresie prawidłowego gospodarowania odpadami komunalnymi. Inne obszary aktywności edukacyjno-informacyjnej gmin obejmują (zaczynając od najczęściej wymienianych, oprócz gospodarki odpadami komunalnymi):

- ochronę powietrza i likwidację niskiej emisji (likwidację pieców węglowych),
- utylizację azbestu,
- wypalanie traw,
- gospodarkę niskoemisyjną,
- oszczędzanie energii,
- ochronę wód,
- rozwój odnawialnych źródeł energii (budowa turbin wiatrowych, biogazowni, fotowoltaika),
- ochronę lasów,
- informacje dotyczące konieczności ochrony plażów,
- zachowanie czystości w mieście,
- ochronę przed hałasem,
- budowę infrastruktury (spalarnie odpadów komunalnych, oczyszczalnie ścieków, nowe drogi).

Ze względu na zły stan powietrza za szczególnie istotne w Polsce (dotyczy to również badanych województw) należałoby uznać działania edukacyjne związane z ochroną powietrza i likwidacją niskiej emisji. Jednak działania te wymagają znacznej intensyfikacji. Większość ankietowanych gmin w swojej działalności w zakresie edukacji ekologicznej ogranicza się jedynie do wypełnienia obowiązkowego minimum (edukacja dzieci w szkole, kampania informacyjna w ramach wdrażania nowego systemu gospodarki odpadami komunalnymi), natomiast, wskazane powyżej, inne obszary aktywności informacyjno-edukacyjnej są wymieniane przez pojedyncze samorządy.

Niezbędnym elementem działań samorządów na poziomie lokalnym powinno być także stałe monitorowanie jakości podstawowych usług, za które jest odpowiedzialny samorząd terytorialny. Aby zyskać zaufanie mieszkańców i ich akceptację dla podjętych działań, władze gminne powinny większą uwagę zwracać na jakość usług świadczonych przez firmy zajmujące się gospodarką komunalną. Obserwowane przez mieszkańców nieprawidłowości (np.: przypadki mieszania odpadów zbieranych selektywnie ze zbieranymi nieselektywnie, niepunktualność transportu publicznego) oraz niezadowolienie z poziomu usług powodują niechęć do rozwiązań proekologicznych lub zaprzestanie korzystania z usług (np. rezygnacja z transportu publicznego na rzecz samochodu). Odpowiedzi na pytanie dotyczące przeprowadzania przez gminy badań satysfakcji odbiorców usług wykazały zdecydowane braki monitoringu jakości usług komunalnych. Gminy, które w tym zakresie wskazały na aktywność, w większości realizowały go sporadycznie. W województwie podlaskim tylko jedna gmina zadeklarowała prowadzenie monitoringu jakości usług komunalnych, w województwie wielkopolskim dziewięć gmin, a województwie śląskim dziesięć ankietowanych gmin (tabela 4.).

TABELA 4.

Prowadzenie badań satysfakcji odbiorców usług komunalnych przez samorządy terytorialne w roku 2015 (w % ważnych odpowiedzi)

Województwo	Czy na terenie gminy są przeprowadzane badania satysfakcji odbiorców usług komunalnych?	
	tak	nie
podlaskie	2,3	97,7
śląskie	9,3	90,7
wielkopolskie	8,3	91,7
ogółem	7,7	92,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Gminy, które zadeklarowały prowadzenie takiego monitoringu, najczęściej realizowały go w następujących dziedzinach (uszeregowano je, zaczynając od najczęściej wymienianych dziedzin):

- gospodarka odpadami komunalnymi,
- stan czystości ulic i terenów zielonych,
- jakość wody i usług dostarczania wody,
- transport publiczny,
- jakość pracy urzędu gminy i zadowolenie klienta,
- oświetlenie ulic,
- oferta sportowa i kulturalna,
- pomoc społeczna,
- mieszkalnictwo.

Pytanie związane z poziomem monitoringu jakości oferowanych usług pojawiło się również w poprzedniej edycji badań przeprowadzonych dla województwa śląskiego w roku 2012 (zarówno w badaniach gmin, jak i konsumentów) i od tego momentu nie odnotowano żadnego postępu.

4. Podsumowanie

Aktualnie funkcjonujący w wielu gminach system upowszechniania informacji publicznej oraz edukacji ekologicznej wciąż budzi wiele zastrzeżeń dotyczących np.: ograniczenia działań edukacyjnych tylko do wymaganego ustawowo minimum, dostępności i kompletności udzielanych informacji, przejrzystości i aktualności zawartości stron internetowych czy też sposobów przekazywania informacji osobom niekorzystającym z Internetu. Badania ankietowe przeprowadzone wśród gmin świadczą o pewnym zniechęceniu ze strony władz lokalnych, które nie widzą sensu prowadzenia aktywnej polityki informacyjno-edukacyjnej związanej z ekologią. Samorządy terytorialne wskazują, że realną barierą rozwoju są złe i ugruntowane nawyki mieszkańców, często ich brak wiedzy ekologicznej oraz niechęć do ponoszenia opłat związanych z poprawą jakości środowiska.

Jednocześnie często nie prowadzą aktywnych działań edukacyjno-informacyjnych mających na celu kształtowanie postaw proekologicznych. Jest to zadanie trudne i nieprzynoszące szybkich efektów, ale równocześnie jest to jedyny sposób na trwałą zmianę postaw. Niejednokrotnie w działaniach władz publicznych przeważa świadomość, że dobre decyzje i inwestycje obronią się same, zaangażowanie i wydatki finansowe nie są potrzebne na aktywnie prowadzoną działalność informacyjną. Jak już wspomniano powyżej, braki takie niejednokrotnie przyczyniają się do powstawania sytuacji konfliktowych.

Podsumowując powyższe rozważania, można sformułować generalne zalecenie dotyczące szerszego stosowania przez gminy instrumentów partycypacyjnych, takich jak: informowanie, konsultowanie proponowanych rozwiązań i inwestycji, a następnie włączanie mieszkańców w proces podejmowania finalnych decyzji obejmujących kwestie kluczowe dla społeczności lokalnych. Władze lokalne powinny także regularnie prowadzić badania opinii publicznej w zakresie jakości świadczenia usług publicznych i uwzględniać uwagi związane z funkcjonowaniem tych systemów, natomiast bez tego nie jest łatwe budowanie zaufania społecznego i realnego zaangażowania mieszkańców w realizację proponowanych rozwiązań systemowych.

Literatura

- Borys T., 1998, *Jak budować programy ekorozwoju: informacje ogólne*, Fundacja Karkonoska, Warszawa, Jelenia Góra.
- Długosz D., Wygnański J., 2005, *Obywatele współdecydują. Przewodnik po partycypacji społecznej*, Stowarzyszenie na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych, Warszawa.
- Komunikat Wójta Gminy Babiak z dnia 14 września 2015 roku, <http://bip.wokiss.pl/babiak/bip/wybory-i-referenda/referendum-gminne-2015.html> (data wejścia: 01.07.2016).
- Krzemiński J., *Biogazownie budzą sprzeciw*, <http://ekorynek.com/oze/631-biogazownie-budza-sprzeciw> (data wejścia: 23.06.2016).
- Kwiatkowski J., 2003, *Partycypacja społeczna i rozwój społeczny*, Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej, Warszawa.
- Raport Ambiens: *Konflikty społeczne w energetyce wiatrowej*, Warszawa, czerwiec 2014, <http://www.ambiens.pl/pliki/raport-konflikty-spoeczne-w-energetyce-wiatrowej-2014.pdf> (data wejścia: 02.07. 2016).
- Stan środowiska w województwie śląskim w roku 2014*, 2015, Wojewódzki Inspektorat Ochrony Środowiska w Katowicach, Biblioteka Monitoringu Środowiska, Katowice.
- Ubóstwo w Polsce w latach 2013 i 2014*, 2016, GUS, Warszawa.
- Wawer M., *Dlaczego inwestycje w budowę biogazowni rolniczych napotykały na opór społeczny?*, Euro SCG Sensors, http://www.cdr.gov.pl/pol/projekty/AZE/prezentacje/ERSCG_Kielce.pdf (data wejścia: 24.06.2016).
- Województwo śląskie w liczbach 2016*, 2016, GUS, Katowice.
- Wybrane dane z zakresu sytuacji społeczno-gospodarczej województwa śląskiego w maju 2016*, 2016, GUS, Katowice.
- Wyzwania zrównoważonego rozwoju w Polsce*, 2010, J. Kronenberg, T. Bergier (red.), Fundacja Sendzimira, Kraków.

mgr Łukasz ZEGAROWICZ

Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku

e-mail: lukasz_zegarowicz@wp.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.06.84.10

ULGA NA B+R – OCENA ZMIAN W ZAKRESIE PODATKOWEGO WSPARCIA DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ W POLSCE

Streszczenie

Cel – celem niniejszego opracowania jest ukazanie podatkowych instrumentów wsparcia jako istotnego elementu polityki innowacyjnej państwa oraz analiza zmian w poziomie pośredniego wsparcia działalności innowacyjnej, jakie zaszły w polskim systemie podatkowym w wyniku zastąpienia ulgi na nowe technologie ulgą na badania i rozwój. *Metodologia badania* – została przeprowadzona symulacja możliwości zmniejszenia kosztów działalności innowacyjnej dostępnych dla typowego przedsiębiorstwa w przypadku ulgi na nowe technologie oraz ulgi na badania i rozwój. Jako materiał źródłowy posłużyły dane statystyczne pochodzące z Głównego Urzędu Statystycznego oraz przepisy prawne dotyczące obu instrumentów wsparcia. *Wynik* – dzięki analizie literatury uzasadniono istotność stosowania podatkowych instrumentów wsparcia w ramach polityki innowacyjnej. Na podstawie analizy danych i przedstawionych rozważań należy stwierdzić, że ulga na badania i rozwój charakteryzuje się wyższym poziomem pośredniej partycypacji państwa w ogólnych kosztach działalności innowacyjnej przedsiębiorstw niż ulga na nowe technologie. *Oryginalność/wartość* – z racji narastającej roli innowacyjności w kształtowaniu wzrostu i rozwoju gospodarczego, wsparcie sektora prywatnego w kreowaniu innowacji staje się jednym z ważniejszych elementów polityki gospodarczej. Zasadnicza jest zatem analiza i ocena funkcjonujących instrumentów wsparcia i zmian, jakie zachodzą w tym zakresie. Z uwagi na liczne zastrzeżenia do istniejącego systemu wsparcia działalności innowacyjnej w Polsce, a także dynamiczne zmiany w tym zakresie, w artykule podjęto bardzo aktualny temat.

Słowa kluczowe: innowacja, innowacyjność, polityka innowacyjna, podatkowe instrumenty wsparcia, *tax-expenditures*

R&D RELIEF: ASSESSMENT OF CHANGES IN TAX SUPPORT FOR INNOVATION ACTIVITY IN POLAND

Summary

The purpose of the paper is to show tax support instruments as a significant element of the innovation policy of the country and to analyze changes at the level of indirect support for innovation activity that took place in the Polish tax system as a result of replacing the relief on new technologies with a relief on research and development. The research methodology involves a simulation of capabilities to reduce the costs of innovation activity available to a typical enterprise in the case of the relief on new technologies and the new relief on research and development. Statistical data from the Central Statistical Office and legal provisions relating to both instruments of support serve as a source material. Based on the analysis of the literature, the significance of using tax instruments as part of innovation policy is justified. On the basis of data analysis, it

should be stated that the relief on research and development is characterized by a higher level of indirect participation of the state in the general costs of innovation activity of enterprises than the relief on new technologies. Because of the increasing role of innovation in economic growth, the support of the private sector in creating innovation is becoming one of the most important elements of economic policy. Therefore, analysis and assessment of the functioning instruments of support and changes that occur in this field are important. The subject of the paper seems particularly up-to-date as numerous objections have been raised against the existing innovation support system in Poland and the dynamic changes in this regard.

Key words: innovation, innovativeness, innovation policy, instruments of tax policy, tax expenditures

JEL: 038

1. Wstęp

Innowacyjność gospodarki jest coraz częściej wymieniana jako jeden z głównych czynników, który determinuje tempo wzrostu i rozwoju gospodarczego. Dlatego też polityka innowacyjna stała się w ostatnich latach istotnym elementem polityki gospodarczej prowadzonej przez wiele krajów i organizacji międzynarodowych. Wyrazem znaczenia polityki innowacyjnej jest uzględnienie stworzenia gospodarki opartej na wiedzy i innowacji jako jednego z głównych celów strategii „Europa 2020”, będącej podstawowym dokumentem w zakresie kierunków rozwoju Unii Europejskiej w latach 2010-2020 [*Europa 2020...*, 2010, s. 13-16]. Również w Polsce wspieranie kreowania innowacji przez państwo stanowi kluczowy element debaty publicznej. Szczególnie interesującą formą pomocy państwa są podatkowe instrumenty wsparcia, które w Polsce nie cieszą się popularnością wśród przedsiębiorców. Aktualność tematu potwierdzają zmiany, jakie dokonały się dzięki podatkom na przełomie 2015 i 2016 roku w ramach polskiego systemu wspierania innowacyjności.

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie podatkowych instrumentów wsparcia jako zasadniczego elementu polityki innowacyjnej państwa oraz analiza zmian w poziomie pośredniego wsparcia działalności innowacyjnej, jakie zaszły w polskim systemie podatkowym w wyniku zastąpienia ulgi na nowe technologie ulgą na badania i rozwój. Badanie przeprowadzone w ramach niniejszego opracowania miało na celu zweryfikowanie słuszności hipotezy traktującej, że ulga na B+R charakteryzuje się większym stopniem partycypacji państwa w ogólnych kosztach działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w stosunku do ulgi na nowe technologie.

Weryfikacji hipotezy posłużyła symulacja możliwości zmniejszenia kosztów działalności innowacyjnej dostępnych dla typowego przedsiębiorstwa w przypadku ulgi na nowe technologie oraz ulgi na B+R. Na podstawie wysokości względnej partycypacji państwa w kosztach dokonano oceny korzyści dotyczących skorzystania z każdej z tych ulg. Po czym, dzięki oszacowaniu udziału kosztów objętych daną ulgą w wysokości ogólnych nakładów na działalność innowacyjną, ustalono poziom względnej partycypacji państwa w kosztach działalności innowacyjnej statystycznego przedsiębiorstwa. W celu jak najlepszego odzwierciedlenia stanu faktycznego decydującego o wysokości odliczenia przysługującego poszczególnym przedsiębiorstwom, dane zostały przeanalizowane w odniesieniu do sek-

tora MŚP i pozostałych przedsiębiorstw. Jako materiał źródłowy posłużyły dane statystyczne pochodzące z Głównego Urzędu Statystycznego oraz przepisy prawne dotyczące obu instrumentów wsparcia.

2. Podatkowe instrumenty wsparcia działalności innowacyjnej i ich miejsce w polityce innowacyjnej państwa

Jednym z głównych celów polityki państwa jest wzrost i rozwój gospodarczy, który w znacznej mierze jest determinowany przez potencjał innowacyjny gospodarki. Powiększanie tego potencjału staje się zatem jednym z nadrzędnych celów każdego kraju. Narzędziem realizacji tego celu jest prowadzenie odpowiedniej polityki innowacyjnej przez rząd. Natomiast przez pojęcie polityki innowacyjnej należy rozumieć świadome i celowe działania organów władzy państwowej, skierowane w stronę wspierania, bezpośrednio lub pośrednio, kreowania innowacji i rozwoju innowacyjności w gospodarce, które w konsekwencji powinny zaowocować wzrostem konkurencyjności gospodarki na arenie międzynarodowej oraz przyspieszeniem tempa rozwoju gospodarczego [Ciok, 2009, s. 119-120].

Działania rządów w zakresie kształtowania potencjału innowacyjnego mogą przybierać różne formy w zależności od celów przed nimi stawianych, a także stopnia ingerencji rządu w proces tworzenia innowacji. Zasadniczo można wyróżnić dwa aspekty działalności państwa poprzez politykę innowacyjną. Mogą one mieć charakter bezpośredni bądź pośredni. W pierwszym przypadku państwo aktywnie angażuje się w proces powstawania innowacji za sprawą wydatków na działalność innowacyjną, współudziału w kosztach ponoszonych przez sektor prywatny, jak również ustanawianie odpowiednich instytucji mających wspierać kreowanie innowacji. Z kolei pośrednie formy polityki innowacyjnej obejmują odpowiednie kształtowanie środowiska: prawnego, gospodarczego i politycznego, które będzie motywowało przedsiębiorstwa do kreowania innowacji [Zegarowicz, 2016, s. 32].

Instrumenty wspierania innowacji i innowacyjności można przedstawić w podziale rodzajowym oraz podzielić na bezpośrednie i pośrednie (tabela 1.). Przy wyodrębnieniu poszczególnych grup instrumentów jako główne kryterium posłużył stopień zaangażowania funduszy publicznych w tworzenie danego instrumentu. Za instrumenty bezpośrednie uznano te, z których funkcjonowaniem są związane konkretne i celowe wydatki z budżetu państwa. Natomiast pośrednimi można nazwać te formy wsparcia, które nie wiążą się z intencjonalnymi nakładami, lecz także istotnie przyczyniają się do rozwoju innowacyjności w kraju. Na bezpośrednie formy wspierania innowacji składają się narzędzia: finansowe, organizacyjne (instytucjonalne), infrastrukturalne i strukturalne. Do pośrednich zaś można zaliczyć instrumenty prawne i handlowe [Zegarowicz, 2016, s. 32].

TABELA 1.

Podział narzędzi polityki innowacyjnej ze względu na charakter i rodzaj stosowanego instrumentu

Charakter instrumentu	Rodzaj instrumentu	Instrumenty
Bezpośredni	Finansowe	Granty, dotacje, kredyty, pożyczki, gwarancje i poręczenia
	Instytucjonalne (organizacyjne)	Instytucje świadczące usługi z zakresu: szkoleń, doradztwa, transferu technologii, nawiązywania kontaktów, udzielania informacji, biblioteki
	Infrastrukturalne	Parki technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości, centra innowacji i transferu technologii, sieć pomocy technicznej dla małych i średnich przedsiębiorstw
	Strukturalne	Kształcenie na różnych poziomach, programy badawcze krajowe i międzynarodowe
Pośredni	Prawne	Tworzenie odpowiedniego ustawodawstwa (w tym podatkowego), kontrola monopolii, ochrona własności intelektualnej
	Handlowe	Umowy handlowe, cła, subsydia eksportowe, kontyngenty

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Zuzek, 2014, s. 272].

Najbardziej doraźnymi formami wspomagania inicjatyw innowacyjnych są instrumenty finansowe. Najczęściej stosowanymi ich formami są granty i dotacje, w ramach których państwo przekazuje konkretne sumy na realizację projektów inwestycyjnych. Przez instytucjonalne instrumenty wsparcia innowacji należy rozumieć wszelkie instytucje, które przyczyniają się do rozwoju przedsiębiorczości dzięki doradztwu, szkoleniom, przekazywaniu informacji czy zapewnianiu dostępu do odpowiedniej wiedzy. Ich najważniejszym działaniem jest współpraca z administracją publiczną i organizacjami prywatnymi w celu pobudzania rozwoju gospodarczego kraju i regionu. Instrumenty infrastrukturalne mają stworzyć odpowiednie zaplecze dla przedsiębiorców, szczególnie tych początkujących. Działania mogą mieć charakter np.: wynajmowania nieruchomości i infrastruktury technicznej (parki technologiczne), kompleksowego wsparcia początkujących przedsiębiorców (inkubatory przedsiębiorczości), bezpłatnego przekazywania wyników badań i prac rozwojowych do gospodarki (centra transferu technologii). Z kolei instrumenty strukturalne są celowymi wydatkami z budżetu państwa na badania naukowe oraz kształcenie i rozwój kapitału ludzkiego [Zegarowicz, 2016, s. 33-34].

W ramach instrumentów prawnych państwo w pośredni sposób może przyczyniać się do kształtowania postaw przedsiębiorczych i innowacyjnych. Na pierwszym planie znajdują się tu wszelkiego rodzaju regulacje podatkowe, takie jak: ulgi, zwolnienia lub przesuwanie zapłaty podatku. Podatki są niezwykle istotnym narzędziem „zachęcania” do innowacji. Odpowiednie regulacje często sprawiają, że przedsiębiorcy stają się skłonni przeznaczać na inicjatywy innowacyjne spore części zysków, które normalnie byłyby opodatkowane. Inne regulacje także mogą przyczynić się do rozwoju innowacyjności.

Może to być ochrona własności intelektualnej, dzięki której innowatorzy mogą skutecznie zabezpieczać wypracowane pomysły, by uzyskać przewagę konkurencyjną lub czerpać korzyści ze sprzedaży praw i licencji. Zapobieganie powstawaniu monopolu jest również ważnym zadaniem państwa, ponieważ przedsiębiorstwo, które zajmuje na swoim rynku pozycję monopolistyczną, często nie musi dążyć do wzrostu efektywności. Jednocześnie polityka handlowa może służyć wspieraniu innowacyjności przez państwo. W początkowych latach działalności wiele innowacyjnych przedsiębiorstw nie jest w stanie sprostać konkurencji dużo większych, zagranicznych firm. Często w tej sytuacji rząd wprowadza odpowiednie instrumenty, które mają na celu wzmocnić pozycję polskich przedsiębiorstw na arenie krajowej (ograniczenia, cła i kontyngenty) i międzynarodowej (subsytia do eksportu) [Zegarowicz, 2016, s. 34].

Powyższe informacje pokazują, że polityka innowacyjna państwa może przybierać wiele różnorodnych form. Skoro istnieje tyle różnorodnych instrumentów prowadzenia tejże polityki, to zasadniczą kwestią dla badań podjętych w ramach niniejszego opracowania staje się zatem odpowiedź na pytanie: czy i dlaczego podatkowe instrumenty wsparcia działalności innowacyjnej stanowią istotny element, dzięki któremu rządy krajów mogą wpływać na poziom innowacyjności gospodarki?

Aby odpowiedzieć na to pytanie, warto zacząć od analizy istoty działania podatkowych instrumentów wsparcia działalności innowacyjnej. Należące do prawnych instrumentów polityki innowacyjnej podatkowe zachęty na innowacje są zaliczane do grupy preferencji podatkowych określanej mianem *tax expenditures*. Przez termin ten rozumie się bodźce podatkowe, które będąc odstępstwem od standardowej struktury podatkowej, faworyzują wybrane: branże, rodzaje działalności lub kategorie podatników w celu realizacji określonych funkcji społeczno-gospodarczych. Jest to grupa preferencji, która szczególnie wyróżnia się wśród ogółu ulg podatkowych. Podczas gdy ulgą podatkową można określić każdy mechanizm zmniejszający podatek, aby dany instrument zakwalifikować do grupy *tax expenditures*, musi on, oprócz kryterium ilościowego, charakteryzować się specyficznym zestawem cech jakościowych. Za podstawową cechę, która pozwala zakwalifikować instrument do tejże grupy, uznaje się możliwość zastąpienia go przez alternatywny program publiczny polegający na bezpośrednim wydatkowaniu środków z budżetu państwa [Dziemianowicz, 2015, s. 35-37].

Podatkowe instrumenty wsparcia innowacji są więc jedną z form partycypacji państwa w kosztach działalności innowacyjnej sektora prywatnego. Jednakże finansowanie tej działalności z budżetu państwa dokonuje się w formie pośredniej poprzez utracone dochody podatkowe. Zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie instrumenty polityki innowacyjnej mają za zadanie zwiększać potencjał innowacyjny gospodarki. Jednak należy pamiętać, że każda ingerencja państwa w ramach polityki gospodarczej, oprócz pozytywnych zmian w postaci np. zwiększania poziomu innowacyjności gospodarki, przynosi także szereg negatywnych skutków. To właśnie różnice w poziomie generowanych efektów ubocznych stosowania poszczególnych instrumentów polityki innowacyjnej mogą przesądzać o ostatecznym doborze form pomocy publicznej w ramach tej polityki [Adamczyk, 2013, s. 123].

Wspieranie przez państwo działalności innowacyjnej przedsiębiorstw wywołuje trzy główne rodzaje efektów ubocznych, tj.: efekt substytucji, efekt wypychania oraz efekt

dyslokacji. Efekt substytucji polega na zastąpieniu środków prywatnych funduszami publicznymi w ramach danego projektu inwestycyjnego. W przypadku pojawienia się tego efektu ubocznego przedsiębiorstwa nie podejmują dodatkowej inicjatywy ponad zaplanowane wcześniej działania, pomimo wsparcia ze strony państwa. W następstwie wywołuje to zanikanie zauważalnych efektów polityki innowacyjnej, w tym właśnie przyrostu nakładów na innowacje. Efekt wypychania objawia się z kolei w wypieraniu sektora prywatnego w prowadzeniu działalności innowacyjnej przez sektor publiczny. Rząd, finansując bądź wspierając działalność innowacyjną, zwiększa popyt na czynniki wytwórcze potrzebne do prowadzenia tej działalności, przez co rosną jej koszty. Spada wtedy opłacalność procesu innowacyjnego, a co za tym idzie, także zainteresowanie nim sektora prywatnego. Efekt dyslokacji wynika z zaburzenia rynkowej alokacji zasobów przez ingerencję państwa w proces innowacyjny przedsiębiorstw. Rząd nierzadko wspiera projekty innowacyjne, które cechują się niską efektywnością ekonomiczną. Prowadzi to do zaburzenia warunków konkurencji i przesuwania zasobów do nieefektywnych dziedzin i sektorów [Adamczyk, 2013, s. 123-125].

TABELA 2.

Siła negatywnych efektów wykorzystania instrumentów wsparcia działalności innowacyjnej w zależności od rodzaju instrumentu

Rodzaj oddziaływania	Efekt substytucji	Efekt wypychania	Efekt dyslokacji
Instrumenty bezpośredniego finansowania	Zależny od jakości procesu wyboru projektów	Silny	Silny
Instrumenty pośrednie (fiskalne)	Silny	Słaby	Brak

Źródło: [Adamczyk, 2013, s. 125].

Zarówno w odniesieniu do instrumentów bezpośrednich, jak i pośrednich jest możliwe zbadanie nasilenia negatywnych efektów ingerencji państwa (tabela 2.). Silniejszym wpływem efektu substytucji charakteryzują się na ogół zachęty podatkowe z uwagi na charakter pomocy *ex post* w stosunku do ponoszenia nakładów przez przedsiębiorstwo. Cecha ta decyduje o dowolności w zakresie wykorzystania przez przedsiębiorców zasobów finansowych zaoszczędzonych dzięki pomocy publicznej. W przypadku finansowania bezpośredniego, środki publiczne muszą być spożytkowane według ustalonych wcześniej regul. Dzięki temu, przy odpowiedniej jakości procesu doboru projektów kwalifikujących się do otrzymania wsparcia, można ten efekt zminimalizować. Efekt wypychania jest już zdecydowanie bardziej odczuwalny wobec wsparcia bezpośredniego. Jest to uwarunkowane różnicami w rozłożeniu intensywności wsparcia w czasie. Działająca mniej doraźnie i rozłożona na dłuższy okres pomoc w formie pośredniej umożliwia odpowiednie dostosowanie popytu i podaży na rynku czynników wytwórczych niezbędnych w procesie innowacyjnym. Instrumenty bezpośrednie mają niezwykle selektywny charakter i obejmują swoim działaniem relatywnie niewielką grupę podmiotów, przez co wywołują również silny efekt dyslokacji. Zachęty podatkowe, cechujące

się znacznie bardziej powszechną formą, praktycznie nie zakłócają rynkowego mechanizmu alokacji i konkurencji, zatem nie powodują negatywnych skutków ubocznych w tym zakresie [Adamczyk, 2013, s. 123-125].

Z analizy skutków ubocznych ingerencji państwa w proces gospodarczy w ramach polityki innowacyjnej wynika, że instrumenty wsparcia pośredniego generują mniej negatywnych efektów lub efekty te przybierają najczęściej łagodniejszą formę. Nic więc dziwnego, że rządy coraz większej liczby krajów, szczególnie europejskich, starają się do systemów prawnych wprowadzać zachęty podatkowe na działalność innowacyjną [*A study...*, 2014, s. 5].

Podatkowe instrumenty wsparcia innowacyjności mogą przybierać różne formy, w zależności od: konstrukcji prawnej zachęt, poziomu wsparcia albo etapu procesu innowacyjnego, którego dotyczą. Ze względu na stadium procesu innowacyjnego, którego dotyczą preferencyjne przepisy podatkowe, zachęty można podzielić na: instrumenty typu *front-end* oraz instrumenty typu *back-end* [Wildowicz-Giegiel, Dziemianowicz, 2015, s. 26].

Instrumenty typu *front-end* mają za zadanie zachęcać do prowadzenia działalności innowacyjnej dzięki możliwości preferencyjnego potraktowania nakładów wydatkowanych na tę działalność przy ustalaniu zobowiązania podatkowego. Obejmują one zatem początkowe stadium procesu innowacyjnego, jakim jestłożenie nakładów na działalność innowacyjną. Wyróżnia się trzy podstawowe rodzaje zachęt typu *front-end*:

- zmniejszające podstawę opodatkowania,
- zmniejszające podatek do zapłaty,
- przesuwające płatność podatku w czasie [Wildowicz-Giegiel, Dziemianowicz, 2015, s. 26].

Najczęściej stosowaną grupą są instrumenty polegające na możliwości odliczenia od podstawy opodatkowania określonych wydatków ponoszonych na innowacje. Najczęściej ulgi są oparte na konstrukcji objętościowej, czyli są naliczane od ogółu wydatków kwalifikowanych. Mechanizm taki stosowany jest m.in. w: Belgii, Francji, Holandii, na Litwie, na Węgrzech, w Brazylii i RPA [*Worldwide R&D...*, 2014]. Konstrukcja przyrostowa polega z kolei na obliczeniu wysokości ulgi na podstawie przyrostu wydatków na działalność innowacyjną w stosunku do okresów poprzednich. Wariantem tym posługiwano się np. we Francji w latach 1983-2004 [Bonzio, Irac, Py, 2014, s. 11]. Nierzadko można również spotkać formułę mieszaną opartą na połączeniu dwóch wcześniejszych konstrukcji. Taki sposób naliczania wysokości przysługującego odliczenia wykorzystuje się m.in. w Japonii i Korei Południowej [*Worldwide R&D...*, 2014].

Podstawową różnicą zachęt zmniejszających podatek do zapłaty w stosunku do grupy wcześniejszej jest dokonanie odliczenia od wysokości podatku należnego. W tej grupie można równocześnie spotkać zarówno konstrukcję przyrostową stosowaną np. w USA, jak i objętościową, która obowiązuje od roku 2013 w Wielkiej Brytanii [*Worldwide...*, 2014]. W ramach tej grupy można także wymienić redukcję stawek lub zwolnienie z obowiązku płacenia ubezpieczeń społecznych i podatków od wynagrodzeń pracowników zaangażowanych w działalność innowacyjną. Instrument ten realizuje się m.in. w Belgii, Holandii i na Węgrzech [*Worldwide R&D...*, 2014].

Ostatnia grupa preferencji typu *front-end* polega na przesuwaniu w czasie płatności podatku. Najczęściej występującym instrumentem w tym przypadku jest przyspieszona

amortyzacja aktywów zużywanych w działalności B+R. Zachętę taką wykorzystuje się m.in. w Belgii, na Litwie, w Brazylii i RPA [Worldwide R&D..., 2014].

Natomiast instrumenty typu *back-end* koncentrują się na końcowym stadium procesu innowacyjnego, czyli uzyskiwaniu dochodów. Zawierają się one na preferencyjnym opodatkowaniu (lub nawet zwolnieniu z opodatkowania) dochodów wynikających z prowadzenia działalności innowacyjnej. Najczęściej realizowanymi instrumentami tego typu są pakiety Patent Box oraz Innovation Box, które wiążą się z preferencyjnym traktowaniem dochodów z tytułu: patentów, licencji i praw własności do nowej wiedzy [Wildowicz-Giegiel, Dziemianowicz, 2015, s. 26]. Zachęty tego typu występują m.in. w takich krajach, jak: Francja, Holandia, Węgry i Wielka Brytania [Worldwide R&D..., 2014].

TABELA 3.

**Stopień wykorzystania podatkowych zachęt na działalność innowacyjną
w zależności od rodzaju instrumentu**

Grupa instrumentów	Rodzaj instrumentu	Liczba krajów*	Odsetek krajów*
<i>Front-end</i>	Odliczenie od podstawy opodatkowania	25	58%
	Odliczenie od podatku	22	51%
	Niższe składki na ubezpieczenia społeczne	10	23%
	Przyspieszona amortyzacja aktywów B+R	17	40%
<i>Back-end</i>	Obniżona stawka podatku	12	28%
	Wakacje podatkowe	11	26%
	Zwolnienia podatkowe	15	35%

* W badanej grupie znalazły się 43 następujące kraje: Argentyna, Australia, Austria, Belgia, Brazylia, Kanada, Chile, Chiny, Kolumbia, Czechy, Dania, Francja, Niemcy, Węgry, Indie, Indonezja, Irlandia, Włochy, Japonia, Litwa, Luksemburg, Malezja, Meksyk, Holandia, Norwegia, Filipiny, Polska, Portugalia, Rumunia, Rosja, Singapur, Słowacja, Słowenia, RPA, Korea Południowa, Hiszpania, Szwecja, Szwajcaria, Tajlandia, Turcja, Wielka Brytania, USA, Wietnam.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Worldwide R&D..., 2014].

Z analizy stopnia wykorzystania poszczególnych typów instrumentów wsparcia (tabela 3.) wynika, że największą popularnością cieszą się odliczenia od podstawy opodatkowania oraz odliczenia od podatku, które w ramach ustawodawstwa podatkowego posiada odpowiednio: 25 i 22 spośród 43 badanych krajów. Zatem tego typu zachęty wykorzystuje odpowiednio: 58% i 51% państw objętych analizą. Na przyspieszoną amortyzację aktywów trwałych, zużywanych w związku z prowadzeniem działalności innowacyjnej, swoim podatnikom zezwala 17 terytoriów, co stanowi 40% badanych jurysdykcji podatkowych. Wśród instrumentów typu *back-end* najmniejszą popularnością w badanych krajach cieszy się redukcja stawek na ubezpieczenia społeczne wobec do pracowników zaangażowanych w działalność innowacyjną. Tego typu instrumenty posiada w ramach systemu podatkowego 10 z 43 badanych państw (tj. 23% analizowanych).

Instrumenty typu *back-end* nie są tak popularne, jak instrumenty typu *front-end*. Zachętą tego typu, którą stosuje najczęściej spośród badanych państw, są zwolnienia z opodatkowania niektórych dochodów pochodzących z działalności innowacyjnej. Instrument ten posiada w ramach ustawodawstwa podatkowego 15 jurysdykcji, co stanowi 35% analizowanych krajów. Zredukowaną stawkę podatku w stosunku do dochodów z działalności innowacyjnej oraz czasowe zwolnienie z obowiązku płacenia podatku od zysków z tejże działalności stosuje odpowiednio: 12 i 11 państw. Tego typu zachęty posiada zatem w systemie podatkowym odpowiednio: 28% i 26% analizowanych terytoriów.

3. Ulga na nowe technologie a ulga na badania i rozwój

Wsparcie innowacyjności ze strony państwa w Polsce głównie opiera się na instrumentach bezpośredniego finansowania. Dlatego system wspierania innowacji przy pomocy zarówno podatków, jak i wszystkich instrumentów pośrednich nie jest szczególnie rozbudowany. Poszukując preferencji ściśle związanych z innowacyjnością i dostępnych dla sporej części podatników, należałoby wymienić tylko jedno rozwiązanie, którym do końca 2015 roku była ulga na nabycie nowych technologii, funkcjonująca w ramach podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) oraz podatku dochodowego od osób prawnych (CIT). Od 1 stycznia 2016 roku została ona zlikwidowana i zastąpiona ulgą na badania i rozwój [*Ustawa z dnia 25 września...*, 2015].

Zasady korzystania z ulgi na zakup nowych technologii przez podatników zostały uregulowane w art. 18b *Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych* (u.p.d.o.p.) oraz w art. 26c *Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych* (u.p.d.o.f.). W myśl *Ustawy z dnia 25 września 2015 roku o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem innowacyjności* powyższe artykuły zostały uchylone. Według przepisów tej samej ustawy, wprowadzono art. 18d i 18e do u.p.d.o.p. oraz art. 26e, 26f i 26g do u.p.d.o.f., które zawierają unormowania dotyczące zasad korzystania z ulgi na działalność badawczo-rozwojową.

W przypadku obu instrumentów można wyróżnić zarówno cechy różniące, jak i łączące analizowane przepisy prawne (tabela 4.). Obie ulgi funkcjonują na zasadzie odliczenia od podstawy opodatkowania. Istotną różnicą jest rodzaj wydatków, jakie można zaliczyć do podstawy do obliczenia wysokości przysługującego odliczenia. W zlikwidowanej uldze były to wydatki na zakup nowej wiedzy od zewnętrznego podmiotu, więc pobudzała ona jedynie popyt na nowe technologie wypracowane w innych podmiotach, najczęściej placówkach naukowych. Z kolei ulga na B+R jako podstawę odliczenia wskazuje wydatki podatnika na jego własną działalność B+R, zatem ma za zadanie pobudzać przedsiębiorców do kreowania podaży innowacji we własnym zakresie. Jednak należy pamiętać, że przedsiębiorcy nie mogą swobodnie decydować o tym, które z nakładów na działalność B+R odliczyć od podstawy opodatkowania. Ustawodawca wskazuje w tym przypadku szereg kosztów, które mogą być zaliczone do „kosztów kwalifikowanych”. Należą do nich: wynagrodzenia i składki z tytułu tych wynagrodzeń (w części finansowanej przez pracodawcę), nabycie materiałów i surowców, ekspertyzy, opinie, usługi doradcze, nabycie wyników badań naukowych, odpłatne korzystanie z aparatury naukowo-badawczej (z wyłączeniem umów między podmiotami powiązanymi kapitałowo)

oraz odpisy amortyzacyjne (z wyłączeniem: samochodów osobowych, budowli, budynków i lokali będących odrębną własnością) [*Ustawa z dnia 26 lipca...*, 1991, art. 26e; *Ustawa z dnia 15 lutego...*, 1992, art. 18d].

TABELA 4.**Ulga na nowe technologie a ulga na B+R – podobieństwa i różnice**

Wyszczególnienie	Ulga na nowe technologie	Ulga na badania i rozwój
Charakter instrumentu	Odliczenie od podstawy opodatkowania	Odliczenie od podstawy opodatkowania
Podstawa odliczenia	Wydatki poniesione w celu nabycia nowej technologii od podmiotu zewnętrznego	Wydatki poniesione na prowadzenie działalności B+R przez przedsiębiorstwo
Wielkość odliczenia	50% podstawy	Od 10% do 30% podstawy
Podmioty uprawnione do skorzystania z ulgi	Podatnicy opodatkowani podatkiem CIT oraz skalą podatkową w ramach PIT	Podatnicy opodatkowani podatkiem CIT oraz skalą podatkową i podatkiem liniowym w ramach PIT
Wyłączenia	Podatnicy prowadzący działalność na terenie SSE	Podatnicy prowadzący działalność na terenie SSE
Czas na skorzystanie z ulgi	Rok poniesienia wydatków (lub maksymalnie kolejne trzy lata)	Rok poniesienia wydatków (lub maksymalnie kolejne trzy lata)
Utrata prawa do odliczenia	Zwrot poniesionych nakładów, upadłość, udzielenie innemu podmiotowi prawa do nowej wiedzy	Zwrot poniesionych nakładów
Dodatkowe wymogi	Potwierdzenie cech nowej wiedzy przez jednostkę naukową, zakup udokumentowanej umowy, zakaz zapłaty w ramach wkładu niepieniężnego	Badania podstawowe prowadzone na podstawie umowy z jednostką naukową, odrębna ewidencja kosztów działalności B+R

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Zegarowicz, 2016, s. 44].

Kolejną rozbieżnością między nową a starą ulgą jest wysokość przysługującego odliczenia. Podczas gdy w uldze technologicznej było to 50% wydatków zakwalifikowanych do podstawy odliczenia, w natomiast uldze na B+R można odliczyć od 10% do 30% kosztów kwalifikowanych:

- 30% kosztów związanych z wynagrodzeniami pracowników;
- 20% pozostałych kosztów zaliczonych do kosztów kwalifikowanych, jeżeli podatnik należy do sektora MŚP;
- 10% pozostałych kosztów zaliczonych do kosztów kwalifikowanych w przypadku pozostałych podatników [*Ustawa z dnia 26 lipca...*, 1991, art. 26e; *Ustawa z dnia 15 lutego...*, 1992, art. 18d].

Ulga funkcjonująca od 1 stycznia 2016 roku rozszerza zakres podmiotów uprawnionych do skorzystania z pomniejszenia podstawy również na podatników opodatkowanych stawką liniową w PIT. Ulga na nowe technologie dawała taką możliwość jedynie podatnikom opodatkowanym CIT oraz skalą podatkową w ramach PIT.

Obie ulgi wyłączają ze skorzystania z odliczenia podmioty, które prowadzą swoją działalność na terenie specjalnych stref ekonomicznych (SSE). W obu przypadkach ustawodawca zezwala także podatnikowi, w szczególnych okolicznościach, na rozliczenie ulgi maksymalnie do trzech kolejnych lat podatkowych, następujących po roku poniesienia wydatków.

W odniesieniu do ulgi technologicznej ustawodawca wymienia trzy sytuacje, które mogą spowodować utratę prawa do odliczenia przez podatnika. Stanie się tak wówczas, gdy przed upływem trzech lat podatkowych od końca roku podatkowego, w którym wprowadził on nową technologię do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych: udzieli innym podmiotom prawa do nowej wiedzy, zostanie ogłoszona jego upadłość (lub zostanie postawiony w stan likwidacji), w jakiegokolwiek formie otrzyma zwrot wydatków, jakie przeznaczył na nabycie nowej technologii [*Ustawa z dnia 26 lipca...*, 1991, art. 26c; *Ustawa z dnia 15 lutego...*, 1992, art. 18b]. W stosunku do ulgi na B+R został postawiony tylko wymóg braku zwrotu poniesionych nakładów.

W przepisach prawnych związanych z korzystaniem z obu ulg ustawodawca dołącza kilka dodatkowych warunków, jakie musi spełnić podatnik kwalifikujący się do skorzystania z preferencji. W uldze na nowe technologie są to: potwierdzenie cech nowej wiedzy przez jednostkę naukową, zakup udokumentowany umową, zakaz zapłaty w ramach wkładu niepieniężnego. W przypadku ulgi na B+R dodatkowymi wymogami są z kolei: prowadzenie badań podstawowych opartych na umowie z jednostką naukową i odrębna ewidencja kosztów działalności B+R.

4. Analiza zmian w poziomie wsparcia działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w wyniku zastąpienia ulgi na nowe technologie ulgą na B+R

Analizy przepisów podatkowych dotyczących ulgi na nowe technologie i ulgi na B+R skłania do konstatacji, że jedną z pierwszych zauważalnych różnic jest wysokość dostępnych odliczeń. Podczas gdy dla ulgi technologicznej wynosiła ona 50% podstawy odliczenia, w przypadku ulgi na B+R wahała się od 10% do 30%. Nasuwa się zatem pytanie o zasadność zastąpienia ulgi technologicznej ulgą na B+R w kontekście wsparcia działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce.

W celu weryfikacji hipotezy postawionej w niniejszym opracowaniu i odpowiedzi na powyższe pytanie istotną kwestią jest zbadanie końcowych korzyści dla przedsiębiorstwa wynikających ze skorzystania z obu ulg. Korzyści te są reprezentowane przez odsetek kosztów działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa, jakie państwo pośrednio pokrywa za sprawą *tax expenditures*.

TABELA 5.**Korzyści wynikające ze skorzystania z ulgi na nowe technologie**

1.	Wysokość nakładów na nabycie nowych technologii	Formuła obliczeń	1 000 000 zł
2.	Kwota odliczenia ^a	1. * 0,5	500 000 zł
3.	Stawka podatku CIT	-	19%
4.	Wartość preferencji podatkowej	2. * 3.	95 000 zł
5.	Odsetek, o jaki został obniżony koszt nabycia technologii dzięki preferencji	3. / 1.	9,5%

^a Zakłada się, że przedsiębiorstwo jest w stanie dokonać odliczenia w pełnej możliwej wysokości w roku poniesienia wydatków.

Źródło: opracowanie własne.

Kalkulacja względnych korzyści, jakie przedsiębiorstwo mogło odnieść w wyniku skorzystania z ulgi na nowe technologie w ramach podatku CIT, nie jest wysoce złożona (tabela 5.). Wydając na nabycie nowej technologii 1 mln zł, przedsiębiorca miał prawo do dokonania odliczenia od podstawy opodatkowania 50% tej kwoty, czyli 0,5 mln zł. Przy obowiązującej w Polsce dziewiętnastoprocentowej stawce CIT, wartość preferencji podatkowej będzie wynosić 95 tys. zł. Natomiast wielkość końcowych korzyści, jakie odnosi przedsiębiorstwo, wyrażona w odsetku kosztów nabycia nowych technologii obniżonym dzięki skorzystaniu z ulgi, stanowi 9,5%.

W przypadku ulgi na B+R kalkulacja korzyści jest już jednak bardziej skomplikowana. Warunkują to różnice w wysokości przysługującego odliczenia w zależności od rodzaju ponoszonego kosztu i wielkości przedsiębiorstwa, które zostały omówione w poprzedniej części artykułu. Aby dokonać kalkulacji korzyści, niezbędne są więc informacje na temat udziału poszczególnych rodzajów wydatków na działalność B+R w ogólnych kosztach tejże działalności w sektorze MŚP i w pozostałych przedsiębiorstwach. Według zaleceń Komisji Europejskiej, podstawowym kryterium wyodrębniania sektora MŚP z ogółu przedsiębiorstw działających w danym kraju powinno być kryterium liczby zatrudnionych [*Zalecenie Komisji...*, s. 1]. Należy zatem przyjąć, że na podstawie liczby zatrudnionych jest możliwe wyodrębnienie przedsiębiorstw, które zgodnie z przepisami prawnymi dotyczącymi ulgi na B+R, omówionymi w poprzedniej części artykułu, mają prawo do ustalenia wysokości odliczenia kosztów pozaosobowych według wyższej stawki.

TABELA 6.**Podział przedsiębiorstw ze względu na kryterium wielkości zatrudnienia**

Grupa przedsiębiorstw	Wielkość zatrudnienia
Mikro	do 9 osób
Małe	od 10 do 49 osób
Średnie	od 50 do 249 osób
Pozostałe	powyżej 249 osób

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [*Zalecenie Komisji...*, 2003, art. 2].

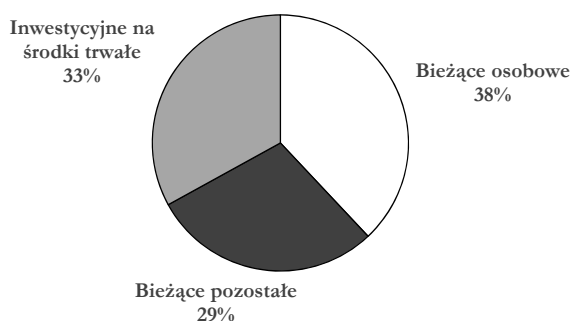
Komisja Europejska zaleca podział przedsiębiorstw według kryterium zatrudnienia na: mikro, małe, średnie i pozostałe (tabela 6.). Zgodnie z wytycznymi Komisji, do sektora MŚP należy zaliczyć trzy grupy przedsiębiorstw wymienione w tabeli, tj.: mikro, małe i średnie [*Zalecenie Komisji...*, 2003, art. 2]. Do grupy tej należą zatem przedsiębiorstwa zatrudniające nie więcej niż 249 osób. Podmioty, których personel przekracza tę liczbę, trzeba z kolei zakwalifikować do przedsiębiorstw pozostałych.

Z analizy struktury nakładów wewnętrznych na działalność B+R przedsiębiorstw o zatrudnieniu do 249 osób w Polsce, w 2014 roku (wykres 1.) wynika, że największą część nakładów w badanych przedsiębiorstwach stanowiły bieżące koszty osobowe, na które przypadało 38% kosztów. Natomiast pozostałe wydatki bieżące pochłaniały 29% ogólnych nakładów. Na wydatki bieżące przedsiębiorstwa te łożyły więc 67% ogólnych nakładów. Inwestycyjne wydatki na środki trwałe wynosiły 33% nakładów na B+R w przedsiębiorstwach o zatrudnieniu do 249 osób.

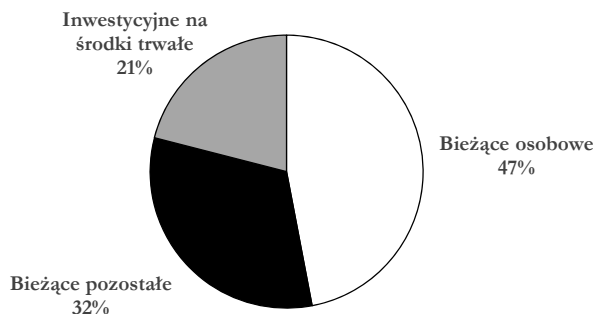
Badając strukturę nakładów wewnętrznych na działalność B+R przedsiębiorstw o zatrudnieniu powyżej 249 osób (wykres 2.), trzeba stwierdzić, że największą część nakładów stanowiły również bieżące koszty osobowe, na które przypadało 47% kosztów, czyli o 9 p. p. więcej niż w przypadku przedsiębiorstw o niższym zatrudnieniu. Pozostałe wydatki bieżące pochłaniały 32% ogólnych nakładów. Na wydatki bieżące przedsiębiorstwa te łożyły 79% ogólnych nakładów. Inwestycyjne wydatki na środki trwałe w analizowanej grupie przedsiębiorstw objęły 21% nakładów na B+R. Przedsiębiorstwa o wyższym zatrudnieniu przeznaczały zatem znacznie mniejszą część ogólnych nakładów na działalność B+R na inwestycje w środki trwałe.

WYKRES 1.

Struktura nakładów na działalność B+R w przedsiębiorstwach o zatrudnieniu do 249 osób w Polsce, w 2014 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: [*Nauka i technika...*, 2014].

WYKRES 2.**Struktura nakładów na działalność B+R w przedsiębiorstwach o zatrudnieniu powyżej 249 osób w Polsce, w 2014 roku**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: [Nauka i technika..., 2014].

Przyjmując struktury przedstawione na wykresie 1. i wykresie 2. jako proporcje, w jakich rozkładają się koszty działalności B+R typowego przedsiębiorstwa należącego odpowiednio do sektora MŚP oraz do pozostałych przedsiębiorstw, można dokonać kalkulacji korzyści, które mogą odnieść hipotetyczne przedsiębiorstwa należące do badanych grup, korzystając z ulgi na B+R.

TABELA 7.**Korzyści wynikające ze skorzystania z ulgi na B+R w zależności od wielkości przedsiębiorstwa**

1.	Wielkość przedsiębiorstwa	Formuła obliczeń	MŚP	Pozostałe
2.	Nakłady na B+R ^a , w tym:	–	1 000 000 zł	
3.	Koszty osobowe	1. * a	380 000 zł	470 000 zł
4.	Pozostałe nakłady ^b	1. * a	620 000 zł	530 000 zł
5.	Kwota odliczenia ^c , w tym:	6. + 7.	238 000 zł	194 000 zł
6.	Koszty osobowe	3. * 0,3	114 000 zł	141 000 zł
7.	Pozostałe nakłady	MSP: 4. * 0,2 Poz.: 4. * 0,1	124 000 zł	53 000 zł
8.	Stawka podatku CIT	–	19%	
9.	Wartość preferencji podatkowej	5. * 8.	45 220 zł	36 860 zł
10.	Odsetek, o jaki został obniżony koszt prowadzenia działalności B+R dzięki preferencji	9. / 1.	4,522%	3,686%

^a Zakłada się, że nakłady na B+R stanowią koszty kwalifikowane w ramach ulgi, a udział kosztów osobowych i pozostałych nakładów w ogólnej ich wysokości wynosi dla MŚP odpowiednio: 38% i 62% oraz dla pozostałych przedsiębiorstw odpowiednio: 47% i 53%.

^b Przyjmuje się, że na pozostałe nakłady składają się pozostałe koszty bieżące oraz amortyzacja aktywów trwałych.

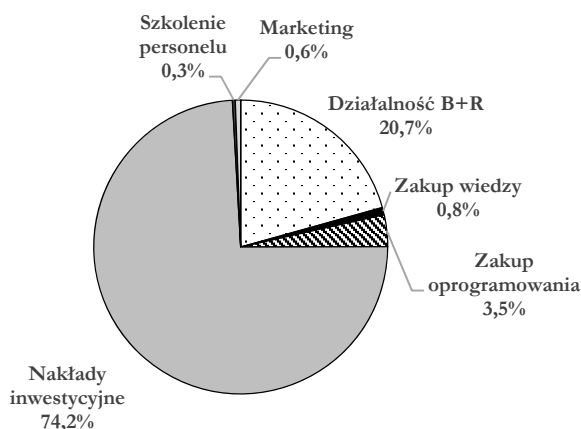
^c Zakłada się, że przedsiębiorstwo jest w stanie dokonać odliczenia w pełnej, możliwej wysokości w roku poniesienia wydatków.

Źródło: opracowanie własne.

Porównując wysokość względnych korzyści, jakie w wyniku skorzystania z ulgi na B+R mogą odnieść typowe podmioty z sektora MŚP i pozostałych przedsiębiorstw (tabela 7.), z danymi na temat korzyści wynikających ze skorzystania z ulgi na nowe technologie (tabela 5.), można wysnuć wniosek, że ulga technologiczna gwarantowała znacznie większe korzyści. Koszt nabycia nowej wiedzy zmniejszał się dzięki tej preferencji o 9,5%. W przypadku ulgi na B+R przeciętne przedsiębiorstwo może zmniejszyć koszt prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej o 3,686% lub 4,522% w zależności od tego, czy należy do sektora MŚP. Względne korzyści są więc ponad dwukrotnie wyższe na korzyść ulgi technologicznej. Jednak należy pamiętać o tym, że obie ulgi dotyczą innych rodzajów kosztów. Aby dokładnie zbadać końcowe korzyści z nich wynikające, trzeba zatem przeanalizować udział kosztów kwalifikowanych objętych oboma ulgami w ogólnych kosztach działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw.

WYKRES 3.

Struktura nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach o zatrudnieniu do 249 osób w Polsce, w 2014 roku



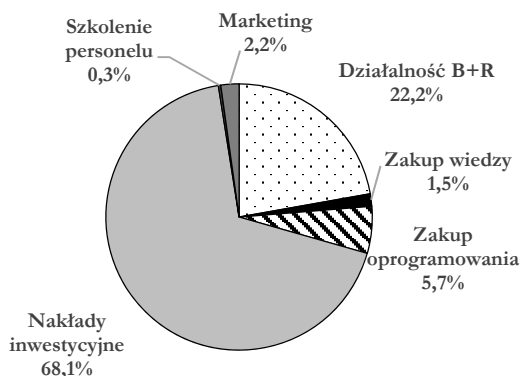
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: [Nauka i technika..., 2014].

Analizując udział poszczególnych rodzajów nakładów na działalność innowacyjną w ogólnych kosztach tejże działalności w firmach z sektora MŚP (wykres 3.) i pozostałych przedsiębiorstwach (wykres 4.), można zauważyć, że w obu grupach największą część wydatkowanych nakładów stanowiły koszty inwestycji w: budynki, budowle, grunty oraz maszyny i urządzenia techniczne. Koszty te objęły 74,2% w sektorze MŚP i 68,1% w pozostałych przedsiębiorstwach. Działalność B+R była drugim rodzajem wydatków pod względem ich udziału w ogólnych kosztach działalności innowacyjnej i wyniosła odpowiednio: 20,7% i 22,2% nakładów dla MŚP i przedsiębiorstw o większym zatrudnieniu. Na nabywanie nowej wiedzy przedsiębiorstwa z sektora MŚP przeznaczały z kolei 0,8% nakładów na innowacje, podczas gdy dla pozostałych podmiotów udział tego rodzaju

wydatków kształtował się na poziomie 1,5%. Pozostałe koszty wynosiły dla MŚP i przedsiębiorstw o większym zatrudnieniu odpowiednio: 4,4% i 8,2% nakładów i składały się na nie: zakup oprogramowania, szkolenie personelu związane z działalnością innowacyjną oraz marketing dotyczący nowych lub istotnie ulepszonych produktów.

WYKRES 4.

Struktura nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach o zatrudnieniu powyżej 249 osób w Polsce, w 2014 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: [Nauka i technika..., 2014].

TABELA 8.

Poziom partycypacji państwa w kosztach działalności innowacyjnej przedsiębiorstw poprzez ulgę na B+R i ulgę na nowe technologie

1.	Ulgą	Ulgą na B+R		Ulgą na nowe technologie	
2.	Wielkość przedsiębiorstwa	MŚP	Pozostałe	MŚP	Pozostałe
3.	Koszty objęte ulgą	Działalność B+R		Zakup nowej wiedzy	
4.	Udział kosztów objętych ulgą w ogólnych kosztach działalności innowacyjnej	20,7%	22,2%	0,8%	1,5%
5.	Odsetek, o jaki został obniżony koszt objęty ulgą dzięki preferencji	4,522%	3,686%	9,5%	
6.	Odsetek, o jaki zostały obniżone koszty dz. innowacyjnej dzięki preferencji (4. * 5.)	0,936%	0,818%	0,076%	0,143%

Źródło: opracowanie własne.

Po przeanalizowaniu udziału poszczególnych nakładów w kosztach ogólnych działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw można ustalić poziom pośredniej partycypacji państwa w kosztach tejże działalności poprzez preferencje podatkowe, jakie przedsiębiorcy mogą uzyskać dzięki skorzystaniu z ulgi na nowe technologie i ulgi na B+R. Jak wynika z danych zawartych w tabeli 8., nakłady na działalność B+R stanowią

około jedną piątą ogólnych wydatków na działalność innowacyjną w polskich przedsiębiorstwach, przy czym dla przedsiębiorstw spoza sektora MŚP udział ten jest wyższy o 1,5 p. p. niż dla podmiotów do niego należących. Natomiast zakup nowej wiedzy obejmuje zaledwie 0,8% lub 1,5% nakładów w zależności od tego, czy przedsiębiorstwo należy do sektora MŚP. Udział nakładów na B+R jest zatem dla MŚP i pozostałych podmiotów odpowiednio: dwudziestosześciokrotnie i piętnastokrotnie wyższy niż udział wydatków na zakup nowej wiedzy. W wyniku takiego rozłożenia poszczególnych rodzajów wydatków na innowacje w polskich przedsiębiorstwach, preferencje uzyskane dzięki uldze na nowe technologie stanowią zaledwie 0,076% kosztów działalności innowacyjnej w sektorze MŚP. Dla firm o większym zatrudnieniu udział ten jest prawie dwukrotnie wyższy i wynosi 0,143%. Tymczasem poprzez *tax expenditures*, wynikające z ulgi na B+R, państwo partycypuje w 0,936% nakładów na innowacje w przedsiębiorstwach sektora MŚP oraz 0,818% w pozostałych przedsiębiorstwach. Są to wielkości odpowiednio: dwunastokrotnie i sześciokrotnie wyższe niż w przypadku ulgi na nowe technologie.

Po uwzględnieniu korzyści, jakie dają podatnikom obie ulgi i udziału kosztów nimi objętych w ogólnych kosztach działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce, należy zatem stwierdzić, że ulga na B+R charakteryzuje się znacznie większym stopniem partycypacji państwa w ogólnych kosztach działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w stosunku do ulgi na nowe technologie. Pozwala to na pozytywne zweryfikowanie hipotezy badawczej postawionej w niniejszym artykule.

5. Podsumowanie

Ulga na nowe technologie nie cieszyła się dużym zainteresowaniem podatników od momentu jej wprowadzenia. Od 2007 roku z ulgi tej korzystało jedynie kilkudziesięciu podatników podatku CIT rocznie¹. Niewielkie zainteresowanie ze strony podatników postawiło pod znakiem zapytania skuteczność tego instrumentu związaną z zachęcaniem przedsiębiorców do kreowania innowacji. Dlatego też od 1 stycznia 2016 roku zastąpiono ją ulgą na badania i rozwój.

Ulga na B+R polega na możliwości odliczenia od podstawy opodatkowania, odrębnej od wydatków na nowe technologie, kategorii działalności innowacyjnej, jaką jest działalność badawczo-rozwojowa. Jak pokazują wyniki przeprowadzonych badań, działalność B+R stanowi przeciętnie jeden z wydatków o największym udziale w kosztach działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw. Fakt ten sprawia iż, pomimo mniejszych stawek procentowych odliczeń, ulga na B+R umożliwia kilkukrotnie większą partycypację państwa w ogólnych kosztach działalności innowacyjnej reprezentatywnego przedsiębiorstwa.

¹ Według danych Ministerstwa Finansów, z ulgi na nowe technologie w latach 2007-2014 skorzystało maksymalnie 97 podatników CIT w 2011 roku i minimalnie 19 podatników CIT w 2007 roku [*Preferencje Podatkowe w Polsce*].

Doświadczenia państw, które posiadają ulgi na działalność B+R funkcjonujące w ramach podatku dochodowego, pokazują, że instrument ten może być ważnym elementem w budowaniu potencjału innowacyjnego gospodarki. Kraje, takie jak Czechy lub Węgry, poprawiły udział wydatków na B+R w PKB w trakcie ostatniej dekady o odpowiednio: 0,85 i 0,51 p. p.². Oba posiadają w swoich systemach podatkowych objętościową ulgę na B+R, polegającą na możliwości dwukrotnego odliczenia kosztów działalności B+R [Worldwide R&D..., 2014]. W związku z tym, wprowadzenie ulgi na B+R również w Polsce pozwala na stawianie pozytywnych prognoz w zakresie kształtowania się innowacyjności w naszym kraju w najbliższych latach. Jednak na niekorzyść polskiej ulgi mogą wpłynąć relatywnie niskie stawki odliczeń, które wynoszą zaledwie od 10% do 30% kosztów kwalifikowanych.

Interpretując konkluzje płynące z niniejszego artykułu, należy pamiętać, że zastosowana metodologia badawcza odwołuje się do kategorii statystycznego (przeciętnego) przedsiębiorstwa. Wnioski z przeprowadzonego badania są więc reprezentatywne dla ogółu przedsiębiorców w Polsce należących do sektora MSP oraz ogółu firm spoza tej grupy. Zatem nie można wyników analizy odnieść indywidualnie do pojedynczego przedsiębiorstwa, branży lub regionu. Struktury nakładów na działalność B+R i działalność innowacyjną mogą odbiegać od danych przedstawionych w niniejszym opracowaniu, w przypadku zmiany źródła lub zakresu materiału badawczego, co wpłynęłoby na wysokość przysługującego odliczenia i względnych korzyści wynikających ze skorzystania z obu ulg. Warto także zauważyć, że zmiany podatkowe najczęściej nie pozostają bez reakcji ze strony podatników. Oznacza to, że sama zmiana analizowanych przepisów prawnych może oddziaływać na strukturę nakładów na działalność innowacyjną w polskich przedsiębiorstwach, to natomiast może rzutować na wyniki analizy.

Literatura

- Adamczyk A., 2013, *Efektywność fiskalna bodźców podatkowych wspierających działalność badawczo-rozwojową przedsiębiorstw*, Zapol, Szczecin.
- A Study on R&D Tax Incentives. Final Report, 2014, Working Paper n. 52 – 2014, Taxation Papers, European Commission, European Union, https://ec.europa.eu/futurium/en/system/files/ged/28-taxud-study_on_rnd_tax_incentives_-_2014.pdf (data wejścia: 16.11.2016).
- Bonzio A., Irac D., Py L., 2014, *Impact of research tax credit on R&D and innovation: evidence from the 2008 French reform*, Direction générale des études et des relations internationales, Banque de France.
- Ciolek S., 2009, *Polityka rządu wobec wspierania działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej*, [w:] *Endo- i egzogeniczne determinanty obszarów wzrostu i stagnacji w województwie dolnośląskim w kontekście Dolnośląskiej Strategii Innowacji*, R. Dobrowolska-Kaniewska, R., E. Kojewo (red.), Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej, Wrocław.

² Według danych OECD, udział nakładów na B+R w Czechach i na Węgrzech w latach 2004-2014 wzrósł odpowiednio: z 1,15% do 2% i z 0,86% do 1,37%. W Polsce wskaźnik ten w tym czasie wzrósł z poziomu 0,56% do 0,94%, czyli o 0,38 p. p. [Gross domestic spending on R&D].

- Dziemianowicz R., 2015, *Istota i definicja tax expenditures – aspekt teoretyczny*, [w:] *Tax expenditures jako narzędzie transparentnej polityki fiskalnej. Definicja, szacowanie i ocena*, R. Dziemianowicz (red.), Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Europa 2020. *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komunikat Komisji KOM(2010), 2020, wersja ostateczna, Komisja Europejska, Bruksela, 3.3.2010, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:PL:PDF> (data wejścia: 16.11.2016).
- Gross domestic spending on R&D, <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm> (data wejścia: 16.11.2016).
- Nauka i technika w 2014 r., 2014, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwo-informacyjne/nauka-i-technika/nauka-i-technika-w-2014-r,1,11.html> (data wejścia: 14.08.2016).
- Preferencje Podatkowe w Polsce, <http://www.finance.mf.gov.pl/abc-podatkow/preferencje-podatkowe-w-polsce> (data wejścia: 16.11.2016).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. 1992, Nr 21, poz. 86 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 25 września 2015 roku o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem innowacyjności, Dz. U. 2015, poz. 1767.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. 1991, Nr 80, poz. 350, z późn. zm.
- Wildowicz-Giegiel A., Dziemianowicz R., 2015, *The impact of tax incentives on the proces of innovation creation in Polish economy*, Proc. of the Third Intl. Conf. Advances in Social Science, Economics and Management Study, Institute of Research Engineers and Doctors, USA.
- Worldwide R&D incentives reference guide 2014-15, [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-worldwide-randd-incentives-reference-guide/\\$FILE/EY-worldwide-randd-incentives-reference-guide.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-worldwide-randd-incentives-reference-guide/$FILE/EY-worldwide-randd-incentives-reference-guide.pdf) (data wejścia: 05.08.2016).
- Zalecenie Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 roku dotyczące definicji przedsiębiorstw mikro, małych i średnich, Dz. U. UE L 124, 20.5.2003.
- Zegarowicz Ł., 2016, *Wpływ systemu podatkowego na innowacyjność gospodarki na przykładzie Polski i wybranych krajów*, praca magisterska przygotowana pod kierunkiem dr. hab. R. Dziemianowicz, prof. UwB, Katedra Skarbowości, Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku, obroniona 12.07.2016, Białystok.
- Zuzek D. K., 2014, *Polityka państwa wobec wspierania działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce na przykładzie województwa małopolskiego*, „Roczniki Naukowe”, t. XVI, z. 1, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu.

mgr Angelika ANDRZEJCZYK

Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku

e-mail: angelika.andrzejczyk@gmail.com

DOI: 10.15290/ose.2016.06.84.11

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ STUDENTÓW WOJEWÓDZTWA PODLASKIEGO¹

Streszczenie

W badaniu zaprezentowano wyniki badań w zakresie przedsiębiorczości młodzieży akademickiej województwa podlaskiego. Głównym celem badań było określenie zależności zachodzących pomiędzy stopniem, trybem i rokiem kształcenia a przejawianą przedsiębiorczością. Postawy przedsiębiorcze identyfikowano za pomocą cech osobowości sygnalizowanych przez studentów, a także działań podejmowanych przez studentów, takich jak założenie własnej działalności gospodarczej czy też sama chęć założenia własnej działalności gospodarczej.

Badanie postaw przedsiębiorczych na podlaskich uczelniach zostało przeprowadzone w 2015 roku wśród 2 004 studentów. W doborze próby zastosowano dobór losowy warstwowy, a w badaniu wykorzystano kwestionariusz ankiety skonstruowany specjalnie na potrzeby tego badania. Podjęte przez autorkę badania są wyrazem zainteresowania tematyką przedsiębiorczości, a przedstawione wyniki powinny stanowić zachętę do podejmowania dalszych badań dotyczących przedsiębiorczości.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, postawa

ENTREPRENEURSHIP OF STUDENTS IN PODLASKIE VOIVODESHIP

Summary

The aim of the study was to evaluate the entrepreneurial attitudes of the students of Podlaskie Voivodeship and to identify the correlation between the study cycle, degree and course type and manifested entrepreneurial attitudes. Entrepreneurial attitudes were identified by means of the students' personality traits, as well as through activities undertaken by them, such as starting their own business, or the intention to do so.

The study of entrepreneurial attitudes at Podlaskie's higher education institutions was conducted in 2015 among 2,004 students. The sampling of the population group was random and stratified; the questionnaire had been designed specifically for the needs of the study. Research undertaken by the author is an expression of a deep interest in the subject of entrepreneurship and the results presented in the paper should encourage further studies in the field.

Key words: entrepreneurship, attitude

JEL: C1, J230, J240, L260

¹ Praca naukowa finansowana ze środków budżetowych na naukę w latach 2014-2016 jako projekt badawczy w ramach programu pod nazwą „Diamentowy Grant”.

1. Wstęp

Przedsiębiorczość to szeroka kategoria zjawisk obejmująca: postawy, zachowania i wartości w życiu człowieka. Jednocześnie należy zauważyć, iż obecnie postrzeganie przedsiębiorczości coraz częściej odnosi się do nowych aktywności ludzkich wymagających inicjatywy, a nie jedynie do samej działalności gospodarczej.

Przedsiębiorczość stanowi podstawowy czynnik wzrostu aktywności gospodarczej w każdym kraju, jednakże by można było mówić o przedsiębiorczości, niezbędne są zarówno inicjatywy jednostek przejawiających postawy przedsiębiorcze, jak i odpowiednie rozwiązania systemowe, w tym edukacyjne [Grzegorzewska-Mischka, Wyrzykowski, 2009].

Działania przedsiębiorcze podejmowane przez ludzi wywierają wpływ na utworzenie swoistej kultury ekonomicznej w społeczeństwie. Działając na rzecz rozwoju przedsiębiorczości, warto zatem nie tylko promować zakładanie własnej działalności, ale także motywować do zwiększonego wysiłku w doskonaleniu siebie i dążeniu do rozwoju osobistego, tak aby wytworzyć kulturę przedsiębiorczości. Stosując odpowiednie, przemysłowe działania, można więc zachęcić młodzież do lepszego przygotowania do samodzielności i uwrażliwić ją na wykorzystywanie nadarzających się szans.

Wizja wzrostu aktywności przedsiębiorczej, czy to w wymiarze działalności gospodarczej, czy działań na tle społecznym bądź prorozwojowym, jest przedmiotem licznych analiz naukowych zajmujących się współzależnościami między takimi determinantami, jak np.: edukacja, wychowanie, kultura a kształtowaniem się na tym tle: opinii, postaw, wartości, zachowań i działań podejmowanych przez jednostki lub grupy.

W przeprowadzonym badaniu przedsiębiorczość nie została ograniczona jedynie do rejestracji nowej działalności gospodarczej, a poszerzono ją również o zachowania związane z podejmowaniem aktywności zawodowej i dążeniem do doskonalenia jednostki, lecz ze względu na szeroki zakres badań prowadzonych przez autorkę, w niniejszym artykule przytoczono tylko część wyników dotyczących postaw przedsiębiorczych młodzieży akademickiej.

Przedsiębiorczość to sposób myślenia wykorzystywany równocześnie w codziennym życiu, w domu i w społeczeństwie, dlatego z licznych cech kojarzonych z postawą przedsiębiorczą wybrano do badania te, które, zdaniem autorki, najlepiej oddają postawę przedsiębiorczą. W niniejszym opracowaniu za cel przyjęto określenie postaw przedsiębiorczych młodzieży akademickiej województwa podlaskiego – identyfikację zależności zachodzących pomiędzy: stopniem, trybem, rokiem i kierunkiem kształcenia a przejawianą postawą przedsiębiorczą.

2. Postawa a przedsiębiorczość

Badania postaw mają długą historię. Przez postawę można rozumieć: trwałą ocenę (zarówno ludzi, idei, jak i obiektów) [Aronson, Wilson, Akert, 1997], reagowanie emocjami i zachowaniem spowodowane postrzeganiem ludzi, idei i obiektów [Rathus, 2004],

ukierunkowanie danej jednostki powodujące określone zachowanie i reakcje na dostarczane bodźce [Frankfort-Nachmias, Nachmias, 2001], skłonność do reagowania na dane bodźce w określony sposób [Oppenheim, 2004]. Mimo że różni autorzy kładą nacisk na rozmaite aspekty postaw, można stwierdzić, że dostrzegane jest względnie trwale podejście jednostki przejawiające się konkretnym zachowaniem w danej sytuacji [Czerwiński, 2007].

Na potrzeby pomiaru w opracowaniu postawę potraktowano jako skłonność do reakcji na dane bodźce w określony sposób. Oznacza to, że często przyjmowana postawa, na przykład wobec przedsiębiorczości, uwidacznia się dopiero podczas dyskusji na dany temat lub podejmowanego działania przedsiębiorczego (konfrontacja z wybranym przedmiotem). Postawy ulegają przy tym wzmocnieniu. Do elementów wzmacniających postawy można zaliczyć przekonania i uczucia rodzące określone skłonności do działania. Co więcej, postawy, poza przekazywaną treścią, wyrażane są z różnorodną intensywnością [Oppenheim, 2004]. Jest to o tyle istotne, że w przypadku postaw przedsiębiorczych stanowią one podstawę do podejmowania przedsięwzięć nie tylko komercyjnych, ale i o charakterze społecznym.

Przedsiębiorczość jest przedmiotem analizy w wielu dziedzinach nauk, głównie w dziedzinie nauk: społecznych, ekonomicznych lub prawych. Rozpatrując pojęcie przedsiębiorczości w polskim ustawodawstwie, przedsiębiorcą określa się osoby fizyczne, prawne i jednostki organizacyjne niebędące osobą prawną, którym ustawa przyznaje zdolność prawną w zakresie zakładania i prowadzenia własnej działalności gospodarczej, a także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej [Ustawa z dnia 2 lipca..., 2004]. Definicja ta jest wąska i dlatego też na potrzeby badań rozszerzono ją również o zachowania skierowane w stronę podejmowania aktywności zawodowej i dążenia do doskonalenia jednostki.

Jednocześnie przedsiębiorczość to poszukiwanie i wdrażanie nowych form rozwoju przez szczególnie aktywne i mobilne jednostki, a działania przedsiębiorcze często przybierają formę udziału w ważnych wydarzeniach, takich jak emigracje czy podboje terytorialne [Piecuch, 2010]. Osoby przedsiębiorcze wykazują pewne specyficzne cechy osobowości oraz zdolności, w tym zdolność do uczenia się i rozwijania własnej wiedzy [Grzegorzewska-Mischka, 2010].

W kontekście edukacji zagadnienie przedsiębiorczości można przedstawić za pomocą dwóch, rywalizujących poglądów, a mianowicie: przedsiębiorczość jest wrodzonym zespołem cech oraz cechy przedsiębiorcze można w sobie wykształcić w drodze edukacji [Kokocińska, Nowak, 2014, za: Piecuch, 2010]. Wydaje się, że mimo sprzecznych poglądów, aktualnie wśród badaczy dominuje ten o pozytywnym wpływie edukacji na rozwój przedsiębiorczości. Ponadto, rozwój ten nie jest nastawiony jedynie na zakładanie własnej działalności gospodarczej, bowiem dostrzeżono korzyści płynące z przedsiębiorczej postawy również w codziennym życiu [Kokocińska, Nowak, 2014, za: Brzezińska, Schmidt, 2008].

Działania przedsiębiorcze są związane z nietypowym rozwiązywaniem problemów nie tylko w przypadku prowadzenia działalności gospodarczej, ale także rozwiązywania ogólnych problemów: ekonomicznych, technicznych, organizacyjnych i pracowniczych

zarówno w środowisku pracy, jak i w codziennych sytuacjach. Radzenie sobie z problemami wiąże się z podejmowaniem samodzielnych i odpowiedzialnych decyzji uwzględniających całokształt posiadanej wiedzy i umiejętności jednostki. Występuje przy tym pewien stopień niepewności i ryzyka co do powodzenia założonego celu, dlatego też istotne jest, aby minimalizować ryzyko poprzez jakość i ilość dostępnych oraz posiadanych informacji [Haber, 2011].

Przedsiębiorcy charakteryzują się wieloma cennymi cechami, które można wykształcać w drodze edukacji. Jedną z szeroko opisywanych w literaturze cech jest skłonność do ryzyka (już od okresu J. Schumptera jest to kwestia często poruszana). Jednak ryzyko nieodzownie łączy się z odpowiedzialnością za podjęte działania, a gdy pojawiają się problemy, ważną cechą jest traktowanie ich jako wyzwań, co może „stresującą” sytuację przekształcić w korzyść. Kluczowe jest zarazem opanowanie w trudnych sytuacjach, które pozwala na zachowanie zdrowego rozsądku nawet w najbardziej wymagającej sytuacji. Warto również zwrócić uwagę na brak obaw przed nietypowymi rozwiązaniami u przedsiębiorców, które może przyczynić się do zastosowania innowacyjnych rozwiązań.

Założenie własnej działalności gospodarczej czy zaprojektowanie ciekawej inicjatywy społecznej wiąże się z posiadaniem wielu pomysłów, które można następnie wcielić w życie. Jednakże, wyznaczając sobie konkretny cel do realizacji, należy cechować się wytrwałością związaną z wyteżoną pracą, tak aby osiągnąć postawiony cel. Pomocne może być równocześnie podejmowanie działań w zakresie rozwoju osobistego – będąc na bieżąco z wiedzą i umiejętnościami, jednostka nie zostanie wyprzedzona w swojej dziedzinie bądź zainteresowaniach.

Same cechy charakteru mogą być niewystarczające w czasie prowadzenia własnej działalności – istotne są także zdobyte umiejętności. Przedsiębiorcy nie mogą funkcjonować bez kontaktów z otoczeniem, w tym z klientami. Implikuje to konieczność nabywania umiejętności nawiązywania kontaktów z innymi ludźmi. Łatwość (umiejętność) nawiązywania kontaktów z ludźmi otwiera perspektywę prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Zdobyte przez potencjalnego przedsiębiorcę umiejętności organizacyjne również wpływają na funkcjonowanie podejmowanych przez niego przedsięwzięć, zaś kojarzenie różnorodnych informacji pozwala na łatwe dostosowywanie się do zmian zachodzących w otoczeniu osoby przedsiębiorczej.

Przedstawione cechy i umiejętności posłużyły stworzeniu trzynastu stwierdzeń dotyczących cech osobowości utożsamianych przez badacza z cechami osób przedsiębiorczych. Skonstruowane na potrzeby badań stwierdzenia związane z przejawianą postawą przedsiębiorczą pomogły w określeniu nasilenia poszczególnych cech przedsiębiorczych oraz zależności występujących pomiędzy przejawianą postawą a edukacją studentów.

3. Przedsiębiorczość w wybranych badaniach naukowych

Różne aspekty przedsiębiorczości są badane przez naukowców z całego świata (C. Howieson, J. McKechnie, L. Brownlow, M. L. Harris, Sh. G. Gibson, Sh. Semple,

T. D. Mick, T. M. Burkhalter i wielu innych). Zarówno sami badacze, jak i instytucje naukowo-badawcze poświęcają czas i środki finansowe na próby odkrycia zależności występujących między różnymi zmiennymi a rozwojem przedsiębiorczości. Postawy przedsiębiorcze i efekty działań przedsiębiorców istotnie wpływają na rozwój gospodarczy i osiąganie przewagi konkurencyjnej, co przekłada się na rosnące zainteresowanie tematem przedsiębiorczości.

Naukowcy z Wielkiej Brytanii podjęli się przeglądu istniejących metod pomiaru umiejętności i postaw przedsiębiorczych [Brownlow, Semple, Howieson, McKechnie, 2004]. Za cel przyjęto zidentyfikowanie definicji umiejętności i postaw przedsiębiorczych, a także wykorzystanie zebranej wiedzy we własnych badaniach. Badania prowadzono na podstawie ogólnodostępnych danych zebranych w Wielkiej Brytanii oraz poza jej granicami, jak również dwóch niepublikowanych projektów: *Research into the Educational and Economic Benefits of Enterprise Education* oraz *Research into the definition of an Enterprising School*. Jednym z wniosków dokonanego przeglądu było stwierdzenie trudności w znalezieniu miar przedsiębiorczości i postaw odpowiednich do prowadzenia dalszych badań. Za powód trudności uznano ograniczoną dostępność miar poświęconych przedsiębiorczości [Brownlow, Semple, Howieson, McKechnie, 2004].

Badania prowadzone w USA na grupie 395 studentów w amerykańskich, dwuletnich uczelniach (Community colleges) (N = 220) oraz uczelniach czteroletnich (N = 175) wykazały, że studenci studiów czteroletnich wyróżniają się postawami przedsiębiorczymi silniejszymi od rówieśników z Community College [Gibson, Harris, Mick, Burkhalter, 2011]. W badaniu wykorzystano ankietę *Entrepreneurial Attitudes Orientation* (EAO), bazującą na: osiągnięciach, innowacjach, kontroli osobistej i poczuciu własnej wartości. W badaniu stwierdzono, że studenci uczelni czteroletnich czują się znacznie lepiej przygotowani do zakładania własnych firm niż studenci po dwuletnich uczelniach. Jednym z wniosków był ten, że skuteczne programy edukacyjne wymagają użycia wielu narzędzi i strategii uczenia się. Ważne jest także uwzględnianie w badaniach przedsiębiorczości studentów różnych typów uczelni i kierunków studiów podejmowanych przez młodzież akademicką. Ich lepsza znajomość może istotnie wpłynąć na opracowanie skutecznych programów nauczania przedsiębiorczości. Jednocześnie warto badać skuteczność różnych programów edukacji przedsiębiorczości stosowanych w rozmaitych placówkach oświatowych [Gibson, Harris, Mick, Burkhalter, 2011].

Według *Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, w latach 2010-2012 Polska przewyższyła unijną średnią w udziale osób prowadzących firmę (18% w Polsce) przy średniej dla Unii Europejskiej na poziomie 14%. Za przedsiębiorcę uznano człowieka powyżej 15. roku życia prowadzącego działalność gospodarczą. W raporcie również zwrócono uwagę na wykształcenie pracodawców, którzy pod względem wykształcenia uplasowali się powyżej średniej Unii Europejskiej [Węclawska, 2013]. Stwierdzono, że wyższe wykształcenie wiąże się z wyższym kapitałem kulturowym, a w konsekwencji przedsiębiorcy, którzy posiadają wyższy kapitał kulturowy, są właścicielami najbardziej ekspansywnych przedsiębiorstw [Węclawska, 2013, za: Pławgo, Kornecki, 2010]. Warto równocześnie wspomnieć o udziale kobiet (32%) w grupie przedsiębiorców, który jest znacznie niższy niż mężczyzn (68%). Mimo że udział kobiet systematycznie rośnie, to jeszcze nadal jest niższy od ich rzeczywistego

potencjału (mierzonego udziałem kobiet w populacji czy też udziałem wśród osób w wieku produkcyjnym). Przy tym, 23% kobiet posiada dyplom szkoły wyższej, a w przypadku mężczyzn taki dyplom ma tylko 14% z nich [Węclawska, 2013].

W jednym z analizowanych badań A. Gawel i M. Pietrzykowski skupili się na postrzeganiu przedsiębiorczości i intencjach przedsiębiorczych [Gawel, Pietrzykowski, 2015]. Przyjęto hipotezy, że edukacja przedsiębiorcza ma pozytywny wpływ na kształtowanie postrzegania przedsiębiorczości i kształtowanie intencji przedsiębiorczych. Badaniu poddano studentów dziennych studiów magisterskich Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, uczestniczących w zajęciach z przedmiotu przedsiębiorczość międzynarodowa (zarówno w ćwiczeniach, jak i w wykładzie). Podczas realizacji tych zajęć studenci brali udział w eksperymentalnych metodach dydaktycznych, opartych na grze symulacyjnej i własnym projekcie nowego przedsiębiorstwa, które miały za zadanie rozwinąć u nich zdolności przedsiębiorcze. Na początku i na końcu realizacji zajęć przeprowadzono wśród studentów ankietę, w której respondenci określali sposób postrzegania przedsiębiorczości oraz swoje intencje przedsiębiorcze. Hipotezy zweryfikowano na podstawie porównania ocen dokonanych w ankietach z początku i z końca zajęć. Okazało się, że studenci pozytywnie postrzegali przedsiębiorczość, a także wykazywali relatywnie wysoki poziom intencji przedsiębiorczych, zaś zastosowane metody dydaktyczne w ramach edukacji przedsiębiorczej poprawiły oceny studentów w tych obszarach [Gawel, Pietrzykowski, 2015]. Interesujących badań intencji przedsiębiorczych młodzieży akademickiej kierunków nieekonomicznych podjęli się również T. Rachwał i K. Wach [Rachwał, Wach, 2016].

Według *Raportu o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2008–2009*, w którym przeanalizowano m.in. ponad 90 opracowań międzynarodowych dotyczących m.in. związków pomiędzy wykształceniem a przedsiębiorczością, nie ma jednoznacznie pozytywnego wpływu edukacji na wzrost liczby przedsiębiorstw [Węclawska, Zadura-Lichota, 2010, za: van der Sluis, van Praag, Vijverberg, 2003]. Z drugiej strony zaobserwowano pozytywny wpływ edukacji na sposób prowadzenia firm. Zasadniczym wnioskiem z badań jest to, że wszystkie opracowania objęte analizą były w jakiś sposób stronnicze. Na trudności w porównywaniu wyników badań oddziałuje to, że różni badacze stosują rozmaite miary przedsiębiorczości, edukacji oraz skuteczności funkcjonowania przedsiębiorstw. W związku z tym, to właśnie brak jednolitej metodologii badawczej wydaje się być znaczącą przeszkodą w powstaniu jednoznacznie skwantyfikowanej wiedzy na temat potencjalnego wpływu edukacji na przedsiębiorczość [Węclawska, Zadura-Lichota, 2010] i postawy przedsiębiorcze.

Mimo że są prowadzone badania dotyczące przedsiębiorczości, postaw przedsiębiorczych, a także przedsiębiorczości w kontekście edukacji, nadal temat ten jest niewyczerpany. Istotę kształtowania postaw przedsiębiorczych w społeczeństwie coraz częściej dostrzegają nie tylko naukowcy, władze państwowe na całym świecie czy instytucje międzynarodowe, ale i obywatele, w tym studenci, którzy czynnie biorą udział w różnych prorozwojowych wydarzeniach organizowanych chociażby przez uczelnie, do których uczęszczają. Instytucje, takie jak OECD czy Komisja Europejska starają się motywować do zwiększonego wysiłku w zakresie rozwijania postaw przedsiębiorczych społeczeństw z wykorzystaniem edukacji przedsiębiorczej. Szczególnie zainteresowanie różnych

podmiotów przedsiębiorczością i kształtowaniem postaw przedsiębiorczych, zwłaszcza wśród ludzi młodych, może w przyszłości skutkować zmianami w systemie edukacyjnym.

4. Metodyka badań

Badanie postaw przedsiębiorczych zostało przeprowadzone w 2015 roku wśród 2 004 studentów na podlaskich uczelniach wyższych. W doborze próby zastosowano dobór losowy warstwowy, a w badaniu wykorzystano kwestionariusz ankiety skonstruowany specjalnie na potrzeby tego badania. Za cechy warstwujące przyjęto: poziom kształcenia (studia pierwszego, drugiego stopnia oraz jednolite magisterskie), formę studiów (stacjonarne, niestacjonarne), rodzaj uczelni (publiczne, niepubliczne), poszczególne 16 uczelni i wszystkie 81 kierunki studiów funkcjonujące w semestrze letnim 2015-2016 roku akademickiego pogrupowane w 8 grup kierunków wzorowanych na metodologii Głównego Urzędu Statystycznego. Próbę wyznaczono na podstawie danych pozyskanych z Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w odniesieniu do liczby studentów na poszczególnych podlaskich uczelniach, w tym: stopniach studiów, kierunkach studiów, trybach studiów. Minimalną liczebność próby wyznaczono na podstawie wzoru $n \geq \frac{u_a^2}{4d^2}$, przy założonym trzyprocentowym maksymalnym błędzie szacunku i jednoprocentowym poziomie istotności:

$$u_{0,01} = 2,5758 \qquad n \geq \frac{2,5758^2}{4 \cdot 0,03^2} \qquad n \geq 1843.$$

Przy powyższych założeniach minimalna liczebność próby wynosiła 1 843 studentów. W związku z dofinansowaniem projektu naukowego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, w którym określono, że badanie zostanie przeprowadzona na próbie 2 tys. studentów, badaniu poddano 2 004 osoby.

W badaniu udział wzięło 63,8% kobiet i 36,2% mężczyzn. Natomiast 85,9% respondentów studiowało na uczelniach publicznych, 14,1% na uczelniach prywatnych, 66,5% studentów studiowało w trybie stacjonarnym (dziennym), a 33,5% w trybie niestacjonarnym (zaocznym).

Rozkład badanej próby w podziale na stopnie studiów respondentów kształtował się następująco: 65,5% ankietowanych studiowało na pierwszym stopniu studiów (studia licencjackie, inżynierskie), 22,4% studiowało na stopniu drugim (magisterskim), a 12,1% studentów kształciło się na studiach jednolitych magisterskich. W przypadku studiów pierwszego stopnia 22,3% studentów tych studiów było na pierwszym roku studiów, 40,5% było na drugim roku, a 37,2% na trzecim roku studiów. Wśród studentów studiów drugiego stopnia 65% stanowili studenci pierwszego roku studiów, a 35% drugiego roku studiów. Natomiast rozkład udziału studentów studiów jednolitych magisterskich, biorących udział w badaniu, kształtował się w następujący sposób: 37,9% było na pierwszym roku studiów, 5,8% na drugim roku, 37,9% na trzecim roku, 12,3% na czwartym roku, a 6,2% na piątym roku studiów.

Pytania zawarte w kwestionariuszu skoncentrowano na tym, czy respondent wykazuje postawę przedsiębiorczą i w jakim stopniu, czy prowadzi lub prowadził działalność gospodarczą lub wykazuje chęć założenia własnej działalności, a w kontekście dobrej próby badawczej, czy uczestnictwo w kształceniu na poziomie studiów wyższych ma związek z przyjmowaną postawą przedsiębiorczą.

Pierwsze pytanie obejmowało trzynaście stwierdzeń dotyczących cech osobowości utożsamianych przez badacza z cechami osób przedsiębiorczych. Skonstruowane na potrzeby badań stwierdzenia związane z przejawianą postawą przedsiębiorczą pomagały w identyfikacji nasilenia u studentów poszczególnych cech przedsiębiorczych oraz zależności występujących pomiędzy przejawianą postawą a stopniem, trybem, rokiem i kierunkiem kształcenia studentów. Stwierdzenia, określające przejawiane postawy przedsiębiorcze, to:

1. Łatwo nawiązuję kontakt z innymi ludźmi.
2. Nie boję się nietypowych rozwiązań.
3. Umiem brać odpowiedzialność za podejmowane działania.
4. Posiadam umiejętności organizacyjne.
5. Pojawiające się problemy traktuję jako wyzwania.
6. Chętnie angażuję się w nowe przedsięwzięcia.
7. Lubię przejmować inicjatywę w realizowanych przedsięwzięciach.
8. Łatwo dostosowuję się do zmian zachodzących w moim otoczeniu.
9. Posiadam wiele pomysłów, które chciałabym/chciałbym zrealizować.
10. Kiedy wyznaczę sobie jakiś cel, ciężko pracuję, by go osiągnąć.
11. Podejmuję działania w zakresie rozwoju osobistego.
12. W trudnych sytuacjach jestem opanowana/opanowany.
13. Uważam, że jestem przedsiębiorcza/przedsiębiorczy.

Respondenci, biorący udział w badaniu, mogli ustosunkować się do tych stwierdzeń przez udzielenie do każdego z nich jednej odpowiedzi z zakresu: „zdecydowanie nie”, „raczej nie”, „raczej tak” i „zdecydowanie tak”. Odpowiedziom tym przypisano punkty, odpowiednio: „zdecydowanie nie” – 0, „raczej nie” – 1, „raczej tak” – 2 i „zdecydowanie tak” – 3. Na tej podstawie zbudowano wskaźnik przedsiębiorczości (WSKP), który bazował na średniej punktacji wyznaczonej w wyniku wszystkich stwierdzeń. Wartość wskaźnika przedsiębiorczości oscylowała zatem w przedziale $<0,3>$. Ocena postaw przedsiębiorczych na podstawie zbudowanego wskaźnika została podzielona na 4 przedziały. Jeżeli wskaźnik zawierał się w przedziale $<0-1>$ punktu, oznaczało to brak postawy przedsiębiorczej. Przedział $<1-2>$ punktu obejmował niski stopień postawy przedsiębiorczej, zaś przedział $<2-2,5>$ punktu średni stopień postawy przedsiębiorczej. Natomiast liczba punktów, zawierająca się w przedziale $<2,5-3>$ punktów, to wysoki stopień postawy przedsiębiorczej.

Badając postawy przedsiębiorcze młodzieży akademickiej, zapytano również o prowadzenie własnej działalności gospodarczej zarówno aktualnie, jak i w przeszłości, a także o chęć założenia własnej działalności gospodarczej przez respondentów. W pierwszym przypadku odpowiedzi ograniczały się do udzielenia odpowiedzi „tak” i określenia przez ile miesięcy/lat prowadzono działalność (ze względu na ograniczenia objętości tekstu w dalszej analizie nie uwzględniono okresu prowadzenia działalności gospodarczej)

lub „Nie prowadzę/nie prowadziłem działalności gospodarczej”. W drugim przypadku, oprócz potwierdzenia lub niepotwierdzenia chęci założenia własnej działalności gospodarczej, można było udzielić odpowiedzi „jeszcze o tym nie myślałem”.

5. Wskaźnik postaw przedsiębiorczych studentów województwa podlaskiego i prowadzenie własnej działalności gospodarczej – wyniki badań

Pierwsza część analizy dotyczyła postaw przedsiębiorczych studentów województwa podlaskiego.

Na podstawie zbudowanego wskaźnika ogólnego i wyodrębnionych czterech typów postaw przedsiębiorczych stwierdzono, że brak postawy przedsiębiorczej wykazało 1,7% z ogółu respondentów, niski stopień postawy przedsiębiorczej 34,03%, średni stopień postawy przedsiębiorczej 46,81%, natomiast wysoki stopień postawy przedsiębiorczej 17,46%. Co więcej, gdy za podstawę podziału przyjąć kwartyle, okazało się, że 25% studentów przejawiało postawę przedsiębiorczą co najwyżej wynoszącą 1,85, a 75% co najmniej 1,85; 50% studentów okazywało postawę przedsiębiorczą co najwyżej wynoszącą 2,08, a 50% co najmniej 2,08; zaś 75% studentów objawiało postawę przedsiębiorczą co najwyżej wynoszącą 2,39, a 25% co najmniej 2,39 [Andrzejczyk, 2016].

Ogólna wartość wskaźnika przedsiębiorczości dla badanej grupy wyniosła 2,094, co oznacza, że według przyjętych kryteriów wyodrębniania typów postaw, studenci podlaskich uczelni wykazywali średni stopień postawy przedsiębiorczej. Rozkładając wskaźnik dla całej badanej grupy na poszczególne cechy (od najwyższej uzyskanej średniej liczby punktów do najniższej uzyskanej średniej liczby punktów), można stwierdzić, że studenci w najwyższym stopniu uważali się za odpowiedzialnych za podejmowane działania (2,55). Następnie studenci podejmowali działania w zakresie rozwoju osobistego (2,37) oraz kiedy wyznaczali sobie jakiś cel, ciężko pracowali, aby go osiągnąć (2,269). Najslabszymi ogniwami postawy przedsiębiorczej młodzieży akademickiej były: opanowanie w trudnych sytuacjach (1,905), własna ocena przedsiębiorczości (1,85) oraz lubienie podejmowania inicjatywy w realizowanych przedsięwzięciach (1,751) [Andrzejczyk, 2016]. Niska ocena własnego opanowania w trudnych sytuacjach może być spowodowana tym, że wraz z rozwojem cywilizacyjnym jest coraz więcej bodźców oddziałujących na ludzi. Dodatkowo postępuje presja otoczenia, by osiągnąć sukces, a ta wywołuje narastający stres. Problem stresu przejawia się brakiem opanowania w trudnych sytuacjach. Analizując liczebność przedsiębiorców wśród studentów, niska ocena własnej przedsiębiorczości u ogółu studentów nie jest zaskakującym wnioskiem. Zastanawiający jest zaś niski wskaźnik cząstkowy dla stwierdzenia „Lubię podejmować inicjatywę w realizowanych przedsięwzięciach”, który sygnalizuje niechęć do przewodzenia grupą w postawach młodzieży akademickiej.

TABELA 1.**Wskaźniki struktury dla poszczególnych stwierdzeń określających postawy przedsiębiorcze u studentów ogółem w województwie podlaskim**

Numer stwierdzeń	Zdecydowanie nie – 0	Raczej nie – 1	Raczej tak – 2	Zdecydowanie tak – 3	Razem
1. Łatwo nawiązuję kontakt z innymi ludźmi.	2,14	9,93	51,35	36,58	100,00
2. Nie boję się nietypowych rozwiązań.	3,59	19,26	49,45	27,70	100,00
3. Umiejętność brać odpowiedzialność za podejmowane działania.	1,15	2,84	35,88	60,13	100,00
4. Posiadam umiejętności organizacyjne.	1,75	11,92	50,05	36,28	100,00
5. Pojawiające się problemy traktuję jako wyzwania.	3,14	22,46	48,35	26,05	100,00
6. Chętnie angażuję się w nowe przedsięwzięcia.	2,74	21,11	52,40	23,75	100,00
7. Lubię przejmować inicjatywę w realizowanych przedsięwzięciach.	6,39	34,38	36,93	22,30	100,00
8. Łatwo dostosowuję się do zmian zachodzących w moim otoczeniu.	3,54	17,92	54,19	24,35	100,00
9. Posiadam wiele pomysłów, które chciałabym/chciałbym zrealizować.	3,09	15,92	44,91	36,08	100,00
10. Kiedy wyznaczę sobie jakiś cel, ciężko pracuję, by go osiągnąć.	1,50	8,98	50,65	38,87	100,00
11. Podejmuję działania w zakresie rozwoju osobistego.	1,10	6,93	45,86	46,11	100,00
12. W trudnych sytuacjach jestem opanowana/opanowany.	6,04	22,06	47,30	24,60	100,00
13. Uważam, że jestem przedsiębiorcza/przedsiębiorczy.	5,34	24,05	50,90	19,71	100,00

Źródło: na podstawie badań własnych.

Przedstawione w tabeli 1. wskaźniki struktury poszczególnych opinii studentów w zakresie wykazywanych przez nich cech pozwalają na określenie dominanty w tych obszarach, i tak, jedynie dla dwóch stwierdzeń (3. i 11.) dominowała odpowiedź „zdecydowanie tak”, a w pozostałych przypadkach odpowiedź „raczej tak”.

Co ciekawe, obserwując ukształtowanie wskaźnika przedsiębiorczości z podziałem badanej grupy według poszczególnych kryteriów (płeć, typ uczelni, stopień studiów itd.), można zauważyć, że we wszystkich badanych grupach najwyższą punktację uzyskało

stwierdzenie dotyczące umiejętności brania odpowiedzialności za podejmowane działania. W większości dokonanych podziałów respondentów okazuje się, że hierarchia badanych cech, w przypadku trzech najwyższych punktowanych i trzech najniższych punktowanych stwierdzeń, ukształtowała się podobnie jak dla ogółu badanych studentów.

Wskaźnik przedsiębiorczości studiujących kobiet wynosił 2,075 i był nieznacznie niższy od wskaźnika dla ogółu respondentów (2,094), również nieznacznie niższy od wskaźnika w badanej grupie studiujących mężczyzn (2,127) [Andrzejczyk, 2016]. Wynik ten potwierdza utrwalony w nauce pogląd, że poziom przedsiębiorczości kobiet jest niższy niż poziom przedsiębiorczości mężczyzn. Częstym argumentem jest rodzicielstwo. Kobiety, w związku z odmienną rolą społeczną, mogą silniej dążyć do stabilizacji życiowej i rzadziej podejmować ryzykowne przedsięwzięcia.

Analizując poszczególne składniki wskaźnika przedsiębiorczości kobiet, można zauważyć, że studentki w najwyższym stopniu uważały, że umieją brać odpowiedzialność za podejmowane działania (2,556). Następnie podejmowały działania w zakresie rozwoju osobistego (2,364) oraz kiedy wyznaczyły sobie jakiś cel, ciężko pracowały, aby go osiągnąć (2,31). Najsłabszymi ogniwami postawy przedsiębiorczej studiujących kobiet były: opanowanie w trudnych sytuacjach (1,829), własna ocena przedsiębiorczości (1,805) oraz upodobanie w przejmowaniu inicjatywy w realizowanych przedsięwzięciach (1,729). W przypadku mężczyzn dwie najwyższe składowe wskaźnika kształtowały się podobnie jak u kobiet i ogółu respondentów, tj. mężczyźni umieli brać odpowiedzialność za podejmowane działania (2,539) i podejmowali działania w zakresie rozwoju osobistego (2,381). Wyróżniającą się u mężczyzn była trzecia największa wartość składowa postawy przedsiębiorczej, czyli łatwość w nawiązywaniu kontaktów z innymi ludźmi (2,208). Natomiast najsłabszymi ogniwami postawy przedsiębiorczej u mężczyzn były: chęć angażowania się w nowe przedsięwzięcia (1,956), własna ocena przedsiębiorczości (1,928) oraz przejmowanie inicjatywy w realizowanych przedsięwzięciach (1,792) [Andrzejczyk, 2016].

Warto przy tym zwrócić uwagę na to, że wśród kobiet w prawie połowie ocenianych stwierdzeń (w 6 przypadkach) wartości wskaźników przedsiębiorczości były wyższe niż 2, w siedmiu zaś poniżej dwóch. W odniesieniu do mężczyzn, aż 10 wskaźników częściowych przyjęło wartości powyżej 2. W konsekwencji, mimo że trzecią najgorzej ocenioną cechą przedsiębiorczą była w ich przypadku chęć angażowania się w nowe przedsięwzięcia (1,956), to i tak wartość tego wskaźnika częściowego była tylko o 0,034 niższa niż u kobiet (1,98), u których ta cecha znalazła się na siódmej pozycji od dołu (licząc od najniższej wykazywanej wartości częściowej).

W grupie kobiet w większości cech szczegółowych przeważała odpowiedź „raczej tak”, a jedynie w dwóch stwierdzeniach dominanta była inna (tabela 2.). W stwierdzeniu 3. najczęściej wybieraną odpowiedź stanowiło „zdecydowanie tak”, zaś w stwierdzeniu 7. „raczej nie”.

TABELA 2.

Wskaźniki struktury dla poszczególnych stwierdzeń określających postawy przedsiębiorcze u studentów płci żeńskiej w województwie podlaskim

Numer stwierdzeń	Zdecydowanie nie – 0	Raczej nie – 1	Raczej tak – 2	Zdecydowanie tak – 3	Razem
1.	1,25	9,46	54,11	35,18	100,00
2.	3,28	23,53	50,20	22,99	100,00
3.	0,70	2,82	36,67	59,81	100,00
4.	1,25	11,42	49,88	37,45	100,00
5.	3,05	24,86	50,04	22,05	100,00
6.	2,11	21,42	52,78	23,69	100,00
7.	6,25	36,28	35,81	21,66	100,00
8.	2,89	19,31	54,89	22,91	100,00
9.	2,58	17,20	46,36	33,86	100,00
10.	0,63	7,74	51,60	40,03	100,00
11.	0,63	7,11	47,54	44,72	100,00
12.	6,18	26,35	45,89	21,58	100,00
13.	4,77	26,82	51,52	16,89	100,00

Źródło: na podstawie badań własnych.

TABELA 3.

Wskaźniki struktury dla poszczególnych stwierdzeń określających postawy przedsiębiorcze u studentów płci męskiej w województwie podlaskim

Numer stwierdzeń	Zdecydowanie nie – 0	Raczej nie – 1	Raczej tak – 2	Zdecydowanie tak – 3	Razem
1.	3,73	10,76	46,48	39,03	100,00
2.	4,14	11,72	48,14	36,00	100,00
3.	1,93	2,90	34,48	60,69	100,00
4.	2,62	12,83	50,34	34,21	100,00
5.	3,31	18,21	45,38	33,10	100,00
6.	3,86	20,55	51,73	23,86	100,00
7.	6,62	31,03	38,90	23,45	100,00
8.	4,69	15,45	52,96	26,90	100,00
9.	4,00	13,66	42,34	40,00	100,00
10.	3,03	11,17	48,97	36,83	100,00
11.	1,93	6,62	42,90	48,55	100,00
12.	5,80	14,48	49,79	29,93	100,00
13.	6,35	19,17	49,79	24,69	100,00

Źródło: na podstawie badań własnych.

Jednocześnie w grupie mężczyzn w odniesieniu do większości cech szczegółowych można stwierdzić, że dominowała odpowiedź „raczej tak”, a jedynie w dwóch cechach

dominanta była inna (tabela 3.). Tak, jak u kobiet, w stwierdzeniu 3. najczęściej wybraną odpowiedzią było „zdecydowanie tak”. Inaczej niż u kobiet zaś kształtowała się dominanta w stwierdzeniu 11., w którym to przeważała odpowiedź „zdecydowanie tak”.

Zaobserwowana wartość wskaźnika postaw przedsiębiorczych u studentów uczelni prywatnych była na poziomie 2,159. Istotne jest przy tym to, że wartość ta była jedną z najwyższych wśród badanych grup (wyższy stopień wykazali jedynie studenci studiów niestacjonarnych: 2,199). Rozkładając wskaźnik dla danej grupy na poszczególne cechy (tabela 4.), można stwierdzić, że studenci uczelni prywatnych w najwyższym stopniu uważali, że umieją brać odpowiedzialność za podejmowane działania (2,554), podejmują działania w zakresie rozwoju osobistego (2,451) i łatwo nawiązują kontakty z innymi ludźmi (2,333) [Andrzejczyk, 2016]. Wysoki wskaźnik podejmowania działań w zakresie rozwoju osobistego może świadczyć o tym, że studenci uczelni prywatnych podjęli decyzję o swoich studiach bardziej świadomie (płacąc za coś, poświęca się więcej czasu na analizę „za” i „przeciw” niż, gdy otrzymuje się coś teoretycznie „za darmo”) i również w przypadku inwestowania w samorozwój czynili to bardziej świadomie, bardziej doceniając podjęte starania. Natomiast w najniższym stopniu uważali, że w trudnych sytuacjach są opanowani (2,015), przedsiębiorczy (2,000) i lubią przejmować inicjatywę w realizowanych przedsięwzięciach (1,936). W przypadku studentów uczelni prywatnych tylko jeden, najsłabszy wskaźnik cząstkowy przyjął wartość poniżej 2.

TABELA 4.

Wskaźniki cząstkowe postaw przedsiębiorczych u studentów ogółem, uczelni publicznych i prywatnych w województwie podlaskim

Stwierdzenie	Wartość wskaźników cząstkowych		
	Uczelnie publiczne	Uczelnie prywatne	Ogółem
1. Umiem brać odpowiedzialność za podejmowane działania.	2,551	2,541	2,550
2. Podejmuję działania w zakresie rozwoju osobistego.	2,360	2,428	2,370
3. Kiedy wyznaczę sobie jakiś cel, ciężko pracuję, by go osiągnąć.	2,260	2,322	2,269
4. Łatwo nawiązuję kontakt z innymi ludźmi.	2,209	2,314	2,224
5. Posiadam umiejętności organizacyjne.	2,204	2,237	2,209
6. Posiadam wiele pomysłów, które chciałabym/chciałbym zrealizować.	2,130	2,198	2,140
7. Nie boję się nietypowych rozwiązań.	2,016	1,993	2,012
8. Łatwo dostosowuję się do zmian zachodzących w moim otoczeniu.	1,975	2,106	1,994
9. Pojawiające się problemy traktuję jako wyzwania.	1,962	2,039	1,973
10. Chętnie angażuję się w nowe przedsięwzięcia.	1,954	2,078	1,972
11. W trudnych sytuacjach jestem opanowana/opanowany.	1,888	2,007	1,905
12. Uważam, że jestem przedsiębiorcza/przedsiębiorczy.	1,830	1,968	1,850
13. Lubię przejmować inicjatywę w realizowanych przedsięwzięciach.	1,737	1,841	1,751

Źródło: na podstawie badań własnych.

Wskaźnik postaw przedsiębiorczych studentów uczelni publicznych wynosił 2,083 i był znacznie niższy niż u studentów uczelni prywatnych. Analizując poszczególne składniki wskaźnika przedsiębiorczości młodzieży studiującej na uczelniach publicznych, za najsilniejsze ogniwa wskaźnika można uznać: odpowiedzialność za podejmowane działania (2,551), następnie podejmowanie działań w zakresie rozwoju osobistego (2,36) oraz ciężką pracę, by osiągnąć wyznaczony cel (2,26) [Andrzejczyk, 2016]. Studenci uczelni publicznych również wysoko oceniali własne działania w zakresie rozwoju osobistego (o 0,91 niżej niż studenci uczelni prywatnych), jednak może to mieć odmienne podłoże. Na uczelniach publicznych było więcej dodatkowych aktywności i możliwości oferowanych studentom (nie tylko przez samą uczelnię, ale i uczelnie/jednostki współpracujące), np.: konferencje, seminaria, konkursy, koła naukowe. Najsłabsze ogniwa w tej grupie były takie same, jak w grupie studentów uczelni prywatnych („W trudnych sytuacjach jestem opanowana/opanowany”, „Uważam, że jestem przedsiębiorcza/przedsiębiorczy”, „Lubię przejmować inicjatywę w realizowanych przedsięwzięciach”), z tą różnicą, że wykazały one niższe wartości, kolejno: 1,888, 1,83 i 1,737.

TABELA 5.

Wskaźniki struktury dla poszczególnych stwierdzeń określających postawy przedsiębiorcze u studentów uczelni publicznych w województwie podlaskim

Numer stwierdzeń	Zdecydowanie nie – 0	Raczej nie – 1	Raczej tak – 2	Zdecydowanie tak – 3	Razem
1.	1,92	10,63	52,12	35,33	100,00
2.	3,20	19,35	50,14	27,31	100,00
3.	0,93	2,85	36,37	59,85	100,00
4.	1,57	12,55	49,80	36,08	100,00
5.	3,20	22,83	48,52	25,45	100,00
6.	2,61	22,20	52,35	22,84	100,00
7.	6,33	35,62	36,08	21,97	100,00
8.	3,49	18,53	54,97	23,01	100,00
9.	3,02	16,85	44,22	35,91	100,00
10.	1,34	9,53	50,90	38,23	100,00
11.	0,99	7,26	46,49	45,26	100,00
12.	6,22	22,89	46,78	24,11	100,00
13.	5,64	24,69	50,67	19,00	100,00

Źródło: na podstawie badań własnych.

Porównując strukturę odpowiedzi w odniesieniu do poszczególnych stwierdzeń w grupie studentów uczelni publicznych oraz niepublicznych (tabele: 5. i 6.), można dostrzec, że dominowały bardzo podobne odpowiedzi, głównie „raczej tak”, zaś

w stwierdzeniu trzecim „zdecydowanie tak”. Odmienne kształtowała się najpopularniejsza odpowiedź wśród studentów uczelni prywatnych w stwierdzeniu jedenastym, tj. „zdecydowanie tak”.

TABELA 6.

Wskaźniki struktury dla poszczególnych stwierdzeń określających postawy przedsiębiorcze u studentów uczelni niepublicznych w województwie podlaskim

Numer stwierdzeń	Zdecydowanie nie – 0	Raczej nie – 1	Raczej tak – 2	Zdecydowanie tak – 3	Razem
1.	3,53	5,66	46,64	44,17	100,00
2.	6,01	18,73	45,23	30,03	100,00
3.	2,47	2,83	32,86	61,84	100,00
4.	2,83	8,13	51,59	37,45	100,00
5.	2,83	20,14	47,35	29,68	100,00
6.	3,53	14,49	52,65	29,33	100,00
7.	6,71	26,86	42,05	24,38	100,00
8.	3,89	14,13	49,47	32,51	100,00
9.	3,53	10,25	49,12	37,10	100,00
10.	2,47	5,65	49,12	42,76	100,00
11.	1,77	4,95	42,05	51,23	100,00
12.	4,95	16,96	50,53	27,56	100,00
13.	3,53	20,14	52,30	24,03	100,00

Źródło: na podstawie badań własnych.

Ogólna wartość wskaźnika przedsiębiorczości studentów studiów stacjonarnych wynosiła 2,040 i była trzecią z najniższych wartości tego wskaźnika, zaobserwowaną w badaniu. Jest to o tyle ciekawe, że w przypadku studentów studiów niestacjonarnych wskaźnik ten wynosił 2,199 i był najwyższy w badanej próbie [Andrzejczyk, 2016].

Rozpatrując poszczególne ogniwa wskaźnika postaw przedsiębiorczych studentów studiów stacjonarnych (tabela 7.), za najważniejsze należy uznać: umiejętność brania odpowiedzialności za podejmowane działania (2,548), podejmowanie działania w zakresie rozwoju osobistego (2,329) i ciężka praca, by osiągnąć wyznaczony cel (2,238). Natomiast najsłabszymi ogniwami postawy przedsiębiorczej u studentów studiów stacjonarnych były: opanowanie w trudnych sytuacjach (1,849), samoocena przedsiębiorczości (1,774) oraz podejmowanie inicjatywy w realizowanych przedsięwzięciach (1,658). W przypadku studentów studiów niestacjonarnych dwie najwyższe składowe wskaźnika kształtowały się podobnie jak u studentów studiów stacjonarnych, tj. studenci ci umieją brać odpowiedzialność za podejmowane działania (2,554) i podejmują działania w zakresie rozwoju osobistego (2,451). Różnica dotyczyła trzeciej, większej wartości składowej postawy przedsiębiorczej, czyli łatwości w nawiązywaniu kontaktów z innymi ludźmi (2,333). Najsłabsze ogniwa w tej grupie były takie same, jak w grupie

uczestników studiów stacjonarnych („W trudnych sytuacjach jestem opanowana/ opanowany”, „Uważam, że jestem przedsiębiorcza/przedsiębiorczy”, „Lubię przejmować inicjatywę w realizowanych przedsięwzięciach”), z tą różnicą, że wykazały wyższe wartości (kolejno: 2,015, 2,000 i 1,936). Wśród studentów studiów niestacjonarnych za-tem tylko jeden wskaźnik cząstkowy był niższy od 2 [Andrzejczyk, 2016].

TABELA 7.

Wskaźniki cząstkowe postaw przedsiębiorczych u studentów ogółem, studiów stacjonarnych i niestacjonarnych w województwie podlaskim

Stwierdzenie	Wartość wskaźników cząstkowych		
	Studia sta- cjonarne	Studia nie- stacjonarne	Ogółem
1. Umieć brać odpowiedzialność za podejmowane działania.	2,548	2,554	2,550
2. Podejmuję działania w zakresie rozwoju osobistego.	2,329	2,451	2,370
3. Kiedy wyznaczę sobie jakiś cel, ciężko pracuję, by go osiągnąć.	2,238	2,330	2,269
4. Łatwo nawiązuję kontakt z innymi ludźmi.	2,168	2,333	2,224
5. Posiadam umiejętności organizacyjne.	2,168	2,289	2,209
6. Posiadam wiele pomysłów, które chciałabym/chciałbym zrealizować.	2,103	2,213	2,140
7. Chętnie angażuję się w nowe przedsięwzięcia.	1,884	2,146	2,012
8. Nie boję się nietypowych rozwiązań.	1,958	2,121	1,994
9. Pojawiające się problemy traktuję jako wyzwania.	1,906	2,106	1,973
10. Łatwo dostosowuję się do zmian zachodzących w moim otoczeniu.	1,940	2,100	1,972
11. W trudnych sytuacjach jestem opanowana/ opanowany.	1,849	2,015	1,905
12. Uważam, że jestem przedsiębiorcza/przedsiębiorczy.	1,774	2,000	1,850
13. Lubię przejmować inicjatywę w realizowanych przedsięwzięciach.	1,658	1,936	1,751

Źródło: na podstawie badań własnych.

TABELA 8.

Wskaźniki struktury dla poszczególnych stwierdzeń określających postawy przedsiębiorcze u studentów stacjonarnych w województwie podlaskim

Numer stwierdzeń	Zdecydowanie nie – 0	Raczej nie – 1	Raczej tak – 2	Zdecydowanie tak – 3	Razem
1.	1,95	11,94	53,45	32,66	100,00
2.	3,30	21,62	51,05	24,03	100,00
3.	0,83	2,78	37,16	59,23	100,00
4.	1,58	13,59	51,27	33,56	100,00
5.	3,53	24,77	49,25	22,45	100,00
6.	3,23	23,80	54,35	18,62	100,00
7.	7,21	39,04	34,46	19,29	100,00
8.	3,53	19,52	56,38	20,57	100,00
9.	3,00	18,47	43,77	34,76	100,00
10.	1,35	9,98	52,18	36,49	100,00
11.	0,90	8,26	47,90	42,94	100,00
12.	6,38	24,55	46,85	22,22	100,00
13.	6,01	27,03	50,52	16,44	100,00

Źródło: na podstawie badań własnych.

Porównując strukturę odpowiedzi w odniesieniu do poszczególnych stwierdzeń w grupie studentów stacjonarnych oraz niestacjonarnych (tabele: 8. i 9.), można dostrzec, że również przeważały głównie odpowiedzi „raczej tak”, zaś w stwierdzeniu trzecim „zdecydowanie tak”. Inaczej było w przypadku stwierdzenia siódmego, w którym to u studentów stacjonarnych najpopularniejszą odpowiedzią było „raczej nie”, natomiast w stwierdzeniu jedenastym wśród studentów uczelni prywatnych dominowało „zdecydowanie tak”.

W grupie studentów studiów pierwszego stopnia wartość wskaźnika przedsiębiorczości wyniosła 2,093. Nieco wyższą wartość zaobserwowano u studentów studiów drugiego stopnia – 2,114, zaś u studentów studiów jednolitych magisterskich wartość wskaźnika wyniosła 2,058 [Andrzejczyk, 2016]. Według wszystkich trzech grup, zarówno trzy najsilniejsze składniki cząstkowe wskaźnika, jak i trzy najsłabsze wskaźniki cząstkowe kształtowały się bardzo podobnie, różniąc się jedynie nasileniem składowych (tabela 10.). Najsilniejszymi ogniwami postawy przedsiębiorczej w tych trzech grupach były kolejno: umiejętność brania odpowiedzialności za podejmowane działania, podejmowanie działania w zakresie rozwoju osobistego i ciężka praca, by osiągnąć wyznaczony cel. Najsłabszymi składnikami wskaźnika przedsiębiorczości były następujące: opanowanie w trudnych sytuacjach, własna ocena przedsiębiorczości i upodobanie w przejmowaniu inicjatywy w realizowanych przedsięwzięciach.

TABELA 9.

Wskaźniki struktury dla poszczególnych stwierdzeń określających postawy przedsiębiorcze u studentów niestacjonarnych w województwie podlaskim

Numer stwierdzeń	Zdecydowanie nie – 0	Raczej nie – 1	Raczej tak – 2	Zdecydowanie tak – 3	Razem
1.	2,53	5,95	47,17	44,35	100,00
2.	4,17	14,58	46,28	34,97	100,00
3.	1,79	2,98	33,33	61,90	100,00
4.	2,08	8,63	47,62	41,67	100,00
5.	2,38	17,86	46,58	33,18	100,00
6.	1,79	15,77	48,51	33,93	100,00
7.	4,76	25,15	41,82	28,27	100,00
8.	3,57	14,73	49,85	31,85	100,00
9.	3,28	10,86	47,17	38,69	100,00
10.	1,79	6,99	47,62	43,60	100,00
11.	1,49	4,315	41,815	52,38	100,00
12.	5,36	17,11	48,21	29,32	100,00
13.	4,02	18,15	51,64	26,19	100,00

Źródło: na podstawie badań własnych.

W przypadku studentów studiów pierwszego stopnia trzy najsilniejsze ogniwa przyjęły wartości: 2,553, 2,38 i 2,255, zaś trzy najsłabsze: 1,918, 1,841 i 1,735. Dla uczestników studiów drugiego stopnia trzy najwyższe składniki wskaźnika wynosiły: 2,546, 2,367 i 2,303, natomiast trzy najniższe: 1,909, 1,906 i 1,811. W przypadku studentów studiów jednolitych trzy najsilniejsze ogniwa przyjęły wartości: 2,539, 2,317 i 2,284, a trzy najsłabsze: 1,827, 1,794 i 1,733 [Andrzejczyk, 2016].

TABELA 10.

Wskaźniki częstkowe postaw przedsiębiorczych u studentów ogółem, studiów pierwszego stopnia, drugiego stopnia i studiów jednolitych magisterskich w województwie podlaskim

Numer stwierdzeń	Wartość wskaźników częstkowych		
	Pierwszy stopień	Drugi stopień	Jednolite magisterskie
1. Umiem brać odpowiedzialność za podejmowane działania.	2,553	2,546	2,539
2. Podejmuję działania w zakresie rozwoju osobistego.	2,380	2,367	2,317
3. Kiedy wyznaczę sobie jakiś cel, ciężko pracuję, by go osiągnąć.	2,255	2,303	2,284
4. Łatwo nawiązuję kontakt z innymi ludźmi.	2,236	2,247	2,111
5. Posiadam umiejętności organizacyjne.	2,198	2,238	2,21
6. Posiadam wiele pomysłów, które chciałabym/ chciałbym zrealizować.	2,145	2,151	2,091
7. Nie boję się nietypowych rozwiązań.	2,010	2,007	2,037
8. Łatwo dostosowuję się do zmian zachodzących w moim otoczeniu.	2,007	2,011	1,889
9. Pojawiające się problemy traktuję jako wyzwania.	1,972	1,996	1,938
10. Chętnie angażuję się w nowe przedsięwzięcia.	1,961	1,996	1,984
11. W trudnych sytuacjach jestem opanowana/opanowany.	1,918	1,909	1,827
12. Uważam, że jestem przedsiębiorcza/przedsiębiorczy.	1,841	1,906	1,794
13. Lubię przejmować inicjatywę w realizowanych przedsięwzięciach.	1,735	1,811	1,733

Źródło: na podstawie badań własnych.

TABELA 11.

Wskaźniki struktury dla poszczególnych stwierdzeń określających postawy przedsiębiorcze u studentów pierwszego stopnia w województwie podlaskim

Numer stwierdzeń	Zdecydowanie nie – 0	Raczej nie – 1	Raczej tak – 2	Zdecydowanie tak – 3	Razem
1.	1,75	9,99	51,14	37,12	100,00
2.	3,81	19,66	48,25	28,28	100,00
3.	1,22	2,51	35,98	60,29	100,00
4.	1,60	11,74	51,90	34,76	100,00
5.	2,97	22,56	48,78	25,69	100,00
6.	2,74	21,42	52,82	23,02	100,00
7.	6,93	35,29	35,14	22,64	100,00
8.	3,35	18,06	53,13	25,46	100,00
9.	3,35	15,85	43,75	37,05	100,00
10.	1,45	9,45	51,30	37,80	100,00
11.	1,14	6,10	46,34	46,42	100,00
12.	6,10	21,80	46,34	25,76	100,00
13.	5,64	23,63	51,75	18,98///	100,00

Zródło: na podstawie badań własnych.

TABELA 12.

Wskaźniki struktury dla poszczególnych stwierdzeń określających postawy przedsiębiorcze u studentów drugiego stopnia w województwie podlaskim

Numer stwierdzeń	Zdecydowanie nie – 0	Raczej nie – 1	Raczej tak – 2	Zdecydowanie tak – 3	Razem
1.	2,45	8,68	50,56	38,31	100,00
2.	4,23	16,70	53,23	25,84	100,00
3.	1,34	2,90	35,63	60,13	100,00
4.	2,00	11,36	47,44	39,20	100,00
5.	3,56	20,27	49,22	26,95	100,00
6.	3,12	19,60	51,89	25,39	100,00
7.	5,34	30,96	40,98	22,72	100,00
8.	3,79	16,03	55,46	24,72	100,00
9.	3,12	14,70	46,10	36,08	100,00
10.	2,00	7,80	48,11	42,09	100,00
11.	1,34	6,90	45,43	46,33	100,00
12.	5,34	21,83	49,44	23,39	100,00
13.	4,23	21,83	53,01	20,93	100,00

Zródło: na podstawie badań własnych.

TABELA 13.

Wskaźniki struktury dla poszczególnych stwierdzeń określających postawy przedsiębiorcze u studentów studiów jednolitych magisterskich w województwie podlaskim

Numer stwierdzeń	Zdecydowanie nie – 0	Raczej nie – 1	Raczej tak – 2	Zdecydowanie tak – 3	Razem
1.	3,70	11,94	53,91	30,45	100,00
2.	1,24	21,81	48,97	27,98	100,00
3.	0,41	4,53	35,80	59,26	100,00
4.	2,06	13,99	44,86	39,09	100,00
5.	3,29	25,93	44,44	26,34	100,00
6.	2,06	22,22	51,03	24,69	100,00
7.	5,35	35,80	39,10	19,75	100,00
8.	4,11	20,58	57,61	17,70	100,00
9.	1,65	18,52	48,97	30,86	100,00
10.	0,82	8,64	51,85	38,69	100,00
11.	0,41	11,53	44,03	44,03	100,00
12.	6,99	23,87	48,56	20,58	100,00
13.	5,76	30,45	42,39	21,40	100,00

Źródło: na podstawie badań własnych.

We wszystkich trzech grupach analizowanych w tabelach: 11.-13. na podstawie poszczególnych wskaźników struktury można zauważyć, że w stwierdzeniu trzecim przeważała odpowiedź „zdecydowanie tak”. Wśród studentów pierwszego stopnia w stwierdzeniu siódmym dominantę stanowiła odpowiedź „raczej nie”, która była jedynie nieznacznie bardziej popularna od odpowiedzi „raczej tak”. W stwierdzeniu jedenastym we wszystkich grupach odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak” wykazywały bardzo zbliżony udział, jednakże w grupie studentów pierwszego i drugiego stopnia nieznacznie przeważała ta pierwsza. U studentów studiów jednolitych magisterskich obie te odpowiedzi miały taki sam udział (44,03%). W pozostałych przypadkach dominantę stanowiła odpowiedź „raczej tak”.

Wartość wskaźnika postawy przedsiębiorczej u studentów pierwszego stopnia, będących na pierwszym roku studiów, wynosiła 2,087, nieco mniej, 2,067 stanowiła u studentów będących na drugim roku studiów, a najwięcej, 2,125, u uczestników ostatniego roku. Dwa najwyższe wskaźniki częściowe u poszczególnych roczników dotyczyły brania odpowiedzialności za podejmowane działania i podejmowania działań w zakresie rozwoju osobistego. Trzeci najwyższy wskaźnik częściowy u studentów pierwszego i trzeciego roku był taki sam („Kiedy wyznaczę sobie cel, ciężko pracuję, by go osiągnąć”). Odmienne było w przypadku studentów drugiego roku, u których na trzeciej pozycji znalazła się cecha łatwego nawiązywania kontaktu z innymi ludźmi. Trzy najsłabsze ogniwa postawy przedsiębiorczej młodzieży akademickiej, będącej na pierwszym

stopniu studiów z podziałem tej grupy na rok studiów, były takie same we wszystkich grupach i odpowiadały trzem najniżej punktowanym wskaźnikom według ogółu badanych studentów (opanowanie w trudnych sytuacjach, własna ocena przedsiębiorczości oraz przejmowanie inicjatywy w realizowanych przedsięwzięciach).

Wartość wskaźnika przedsiębiorczości studentów drugiego stopnia, będących na pierwszym roku, wyniosła 2,129, zaś u studentów, będących na drugim roku, wartość tego wskaźnika stanowiła 2,088. Rozkładając wskaźnik dla studentów pierwszego roku, można stwierdzić, że studenci ci w najwyższym stopniu umieli brać odpowiedzialność za podejmowane działania (2,562). Następnie studenci ci podejmowali działania w zakresie rozwoju osobistego (2,377) oraz kiedy wyznaczali sobie jakiś cel, ciężko pracowali, aby go osiągnąć (2,308). W przypadku studentów drugiego roku trzy najwyższe wskaźniki częściowe były takie same, jedynie przyjmowały niższe wartości, kolejno: 2,516, 2,350 i 2,293. Najślabszymi ogniwami postawy przedsiębiorczej młodzieży akademickiej, będącej na pierwszym roku omawianego stopnia studiów, były: opanowanie w trudnych sytuacjach (1,942), samoocena przedsiębiorcza (1,918) i chęć przejmowania inicjatywy w realizowanych przedsięwzięciach (1,829). U studentów drugiego roku hierarchia trzech najniższych wskaźników częściowych kształtowała się nieco odmiennie. Otóż najniższy był wskaźnik częściowy, określony jako lubienie przejmowania inicjatywy w realizowanych przedsięwzięciach (1,777), kolejne były: opanowanie w trudnych sytuacjach (1,847) oraz własna ocena przedsiębiorcza (1,885).

Ogólna wartość wskaźnika postaw przedsiębiorczych studentów studiów jednolitych magisterskich, według podziału na lata studiów, kształtowała się następująco: dla studentów pierwszego roku – 2,132; dla studentów drugiego roku – 1,879; dla studentów trzeciego roku – 2,003; dla studentów czwartego roku – 2,113; zaś dla studentów piątego roku – 1,959. Oznacza to, że studenci drugiego i piątego roku jednolitych studiów magisterskich wykazywali słabą postawę przedsiębiorczą. Najniższy ogólny wskaźnik przedsiębiorczości u studentów studiów jednolitych był spowodowany tym, że taka forma edukacji głównie pozostała na kierunkach: medycznych, prawnych i artystycznych. Tymczasem własną działalność gospodarczą, zgodną z profilem kształcenia np. prawnym, można założyć dopiero po uzyskaniu odpowiednich uprawnień zawodowych.

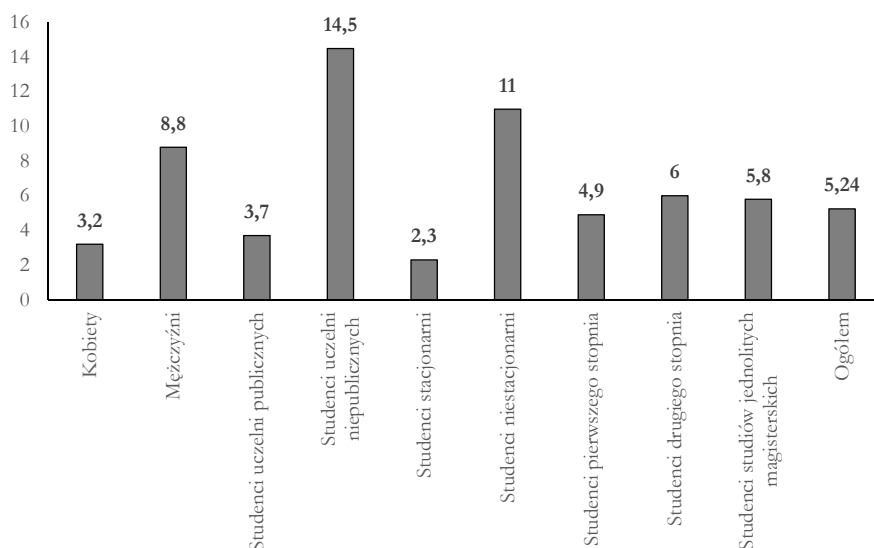
Analizując poszczególne składniki wskaźnika przedsiębiorczości dla młodzieży akademickiej uczęszczającej na studia jednolite (z uwzględnieniem poszczególnych lat studiów), można zauważyć, że w badanych grupach zarówno trzy najwyższe, jak i trzy najniższe wskaźniki częściowe różniły się od siebie. W stosunku do studentów pierwszego roku najwyżej oceniono to, że umieją brać odpowiedzialność za podejmowane działania (2,522), podejmują działania w zakresie rozwoju osobistego (2,424) oraz ciężko pracują, by osiągnąć wyznaczony cel, kiedy go sobie wyznaczają (2,293). Najślabszymi ogniwami były: ocena własnej przedsiębiorczości (1,891), opanowanie w trudnych sytuacjach (1,859) i przejmowanie inicjatywy w realizowanych przedsięwzięciach (1,761). W odniesieniu do studentów drugiego roku najwyższe składniki częściowe dotyczyły: brania odpowiedzialności za podejmowane działania – 2,571, łatwego dostosowywania się do zmian zachodzących we własnym otoczeniu – 2,143, i tyle samo, 2,143 obejmowało posiadanie wielu pomysłów, które chcieliby zrealizować. Najniższe składniki

częstkowe wskaźnika postawy przedsiębiorczej dla tej grupy respondentów dotyczyły: przejmowania inicjatywy w realizowaniu przedsięwzięć (1,500), samooceny przedsiębiorczej (1,500) i traktowania jako wyzwania pojawiających się problemów (1,429). Najsilniejszymi ogniwami wskaźnika przedsiębiorczości u studentów trzeciego roku były: „Umiem brać odpowiedzialność za podejmowane działania” – 2,500; „Kiedy wyznaczę sobie cel, ciężko pracuję, by go osiągnąć” – 2,293; „Podejmuję działania w zakresie rozwoju osobistego” – 2,261. Do trzech najsłabszych ogniw zaś należały: łatwość dostosowywania się do zmian zachodzących we własnym otoczeniu (1,783), przejmowanie inicjatywy w realizowanych przedsięwzięciach (1,685) oraz samoocena przedsiębiorczości (1,674).

Studenci czwartego roku umieli brać odpowiedzialność za podejmowane działania (2,767), posiadali umiejętności organizacyjne (2,400), kiedy wyznaczali sobie jakiś cel, to ciężko pracowali, by go osiągnąć (2,400), a także podejmowali działania w zakresie rozwoju osobistego (2,400). Trzy najniższe wartości wskaźników częściowych należały do stwierdzeń: „Lubię przejmować inicjatywę w realizowanych przedsięwzięciach” – 1,867; „Łatwo dostosowuje się do zmian zachodzących w moim otoczeniu” – 1,833; „W trudnych sytuacjach jestem opanowana/opanowany” – 1,767. Ostatnią omawianą grupą byli studenci piątego roku studiów jednolitych magisterskich, u których najwyższy wskaźnik częściowy łączył się z umiejętnością brania odpowiedzialności za podejmowane działania (2,400). Następnie studenci ciężko pracowali, by osiągnąć wyznaczony cel (2,133) i podejmowali działania w zakresie rozwoju osobistego (2,067). Tymczasem najniższe wskaźniki częściowe obejmowały: łatwość w dostosowywaniu się do zmian zachodzących we własnym otoczeniu (1,733), brak obaw przed nietypowymi rozwiązaniami (1,800) i przejmowanie inicjatywy w realizowanych przedsięwzięciach (1,800).

Drugą część analizy stanowiła przedsiębiorczość studentów w wymiarze prowadzenia lub samej chęci prowadzenia własnej działalności gospodarczej. W badanej próbie jedynie 5,24% studentów podlaskich uczelni w dniu badania prowadzi i/lub prowadziło własną działalność gospodarczą, w tym 3,2% kobiet i 8,8% mężczyzn (rysunek 14.) [Andrzejczyk, 2016]. Oznacza to, że nie tylko w przypadku cech przedsiębiorczych, ale również w wymiarze prowadzenia własnej działalności gospodarczej mężczyźni wykazywali wyższe zainteresowanie przedsiębiorczością od kobiet. Wartość współczynnika kontyngencji C Pearsona wynosiła 0,125, co wiązało się z bardzo słabą zależnością pomiędzy płcią a prowadzeniem własnej działalności gospodarczej, przy czym ta zależność była istotna, gdyż istotność przybliżona równała się 0,000, czyli była niższa niż wartość graniczna 0,05.

RYSUNEK 14.

Udział studentów z poszczególnych grup, którzy prowadzą i/lub prowadzili w dniu badania własną działalność gospodarczą

Źródło: na podstawie badań własnych.

W przypadku studentów, według typów uczelni, działalność gospodarczą prowadzi i/lub prowadziło 3,7% studentów uczelni publicznych oraz aż 14,5% studentów uczelni niepublicznych [Andrzejczyk, 2016]. Oznacza to, że osoby studiujące w szkołach prywatnych były zdecydowanie bardziej przedsiębiorcze od tych studiujących na uczelniach publicznych, również w wymiarze prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Taki wynik mógł być spowodowany tym, że osoby prowadzące własną działalność gospodarczą, chcąc uzupełnić wykształcenie czy też zdobyć wykształcenie wyższe, mogły w tym celu częściej wybierać uczelnie prywatne. Nie jest to jednak tak jednoznaczne. Wartość współczynnika kontyngencji dla tych obserwacji wynosiła 0,163, co wynika z bardzo słabej zależności pomiędzy badanymi zmiennymi, ale ta zależność, tak jak w przypadku płci, była istotna (istotność przybliżona wynosiła $0,000 < 0,05$).

W podziale badanej grupy na tryb studiów także można było zaobserwować zasadnicze różnice w przedsiębiorczości studentów. Otóż 2,3% studentów uczących się w trybie stacjonarnym (dziennym) prowadzi i/lub prowadziło własną działalność gospodarczą. U studentów studiów niestacjonarnych (zaocznych) udział ten był znacznie wyższy i wynosił aż 11% [Andrzejczyk, 2016]. Świadczy to o tym, że osoby przedsiębiorcze mogły chętniej wybierać niestacjonarny tryb kształcenia bądź dokształcania. Prowadząc własną działalność gospodarczą, wybór trybu zaocznego był podyktowany efektywnym wykorzystaniem czasu, a mianowicie poprzez podział na naukę w weekendy i na pracę w ciągu pozostałych dni tygodnia. Studenci studiów trybu niestacjonarnego mogli wykazywać wyższe zainteresowanie prowadzeniem własnej działalności gospodarczej

zarazem dlatego, że na tego typu studiach mieli dostęp do syntetycznego materiału na zajęciach. Materiał ten szybciej można opanować i wykorzystać we własnej działalności. Wartość współczynnika kontyngencji dla tych obserwacji wynosiła 0,186, co oznacza bardzo słabą zależność pomiędzy badanymi zmiennymi, przy czym ta zależność była istotna (istotność przybliżona równała się 0,000, i była niższa od 0,05).

Działalność gospodarczą prowadzi i/lub prowadziło 4,9% studentów pierwszego stopnia, 6,0% studentów drugiego stopnia oraz 5,8% studentów studiów jednolitych [Andrzejczyk, 2016]. Wartość współczynnika kontyngencji dla tych obserwacji wynosiła 0,017, co dowodzi bardzo słabej zależności pomiędzy badanymi zmiennymi, przy czym ta zależność okazała się nieistotna (istotność przybliżona wynosiła 0,742 i była znacznie wyższa od 0,05).

Jednocześnie dokonano analizy przedsiębiorczości wśród studentów z uwagi na rok studiów. W przypadku studentów studiów pierwszego stopnia przyjęto podział na uczestników: pierwszego, drugiego i trzeciego roku studiów. Na studiach inżynierskich, które trwają przeważnie 3,5 roku, studenci ostatniego semestru stanowili znikomą część badanej próby (mniej niż 0,001%), dlatego też zostali oni zakwalifikowani jako studenci trzeciego roku. Na studiach pierwszego roku własną działalność gospodarczą prowadzi i/lub prowadziło 3,1% studentów pierwszego roku, 5,5% studentów drugiego roku i 5,3% studentów trzeciego roku. Wartość współczynnika kontyngencji dla tych obserwacji wynosiła 0,045, co wiąże się z bardzo słabą zależnością pomiędzy badanymi zmiennymi, przy czym ta zależność była nieistotna (istotność przybliżona wynosiła 0,270, i przewyższała wartość graniczną 0,05).

W przypadku młodzieży akademickiej, uczęszczającej na zajęcia drugiego stopnia, udział osób prowadzących w dniu badania i/lub w przeszłości własną działalność gospodarczą kształtował się następująco: 4,1% studentów pierwszego roku oraz 8,9% studentów drugiego roku jest lub było przedsiębiorcami. Większy udział osób przedsiębiorczych wśród studentów drugiego roku drugiego stopnia może świadczyć o tym, że lepiej wykształcona młodzież akademicka częściej zakładała własną działalność lub także to, że pod koniec studiów drugiego stopnia, gdy jest z reguły mniej zajęć na uczelni, można poświęcić więcej czasu na założenie i prowadzenie własnej działalności gospodarczej. Jest to o tyle dobre rozwiązanie, że już będąc na studiach, można powoli przygotować się do założenia działalności gospodarczej, a po ich zakończeniu założyć działalność i swobodnie poświęcić się pracy na własny rachunek, nie ryzykując przy tym okresem przejściowym między zakończonym etapem edukacji a poszukiwaniem i rozpoczęciem pracy. Przy czym wartość współczynnika kontyngencji dla tych obserwacji wynosiła 0,098, a to wyraża bardzo słabą zależność pomiędzy badanymi zmiennymi, ale ta zależność była istotna, gdyż istotność przybliżona stanowiła 0,038, czyli była niższa niż 0,05. Co ciekawe, wskaźnik postawy przedsiębiorczej był wyższy u studentów pierwszego roku niż u studentów roku drugiego. Rozbieżność ta może mieć związek z innym niż prowadzenie własnej działalności gospodarczej przejawianiem się postawy przedsiębiorczej studentów pierwszego stopnia, np. przez przedsiębiorczość społeczną.

W odniesieniu do studentów studiów jednolitych magisterskich, udział osób prowadzących aktualnie i/lub w przeszłości własną działalność gospodarczą kształtował się

następująco: 6,5% studentów pierwszego roku; 0% studentów drugiego roku; 4,3% studentów trzeciego roku; 6,7% studentów czwartego roku i 6,7% studentów piątego roku prowadzi i/lub prowadziło własną działalność gospodarczą. Wartość współczynnika kontyngencji dla tych obserwacji wynosiła 0,075, co oznacza bardzo słabą zależność pomiędzy badanymi zmiennymi, ale ta zależność była nieistotna, gdyż istotność przybliżona równała się 0,848, czyli była wyższa niż 0,05.

Badając przedsiębiorczość młodzieży akademickiej, zapytano również o chęć założenia własnej działalności gospodarczej przez respondentów. Wśród ogółu ankietowanych studentów 18,7% chciało założyć własną działalność gospodarczą, 21% nie chciało założyć takiej działalności, a 60,3% respondentów odpowiedziało, że jeszcze o tym nie myślało [Andrzejczyk, 2016]. Można zatem przyjąć, że u ponad 60% studentów mógł nie pojawić się wystarczający bodziec do tego, by zastanowili się oni nad założeniem i prowadzeniem własnej działalności gospodarczej. Jest to o tyle pozytywny aspekt, że nie zostali oni jeszcze ani zachęceni, ani zniechęceni. Aby u tych osób pojawiła się zatem myśl, która może przekształcić się następnie w pewność deklaracji założenia własnej działalności gospodarczej, należy podjąć odpowiednie działania, gdyż można zarówno zachęcić młodzież do zostania przedsiębiorcą, lub na odwrót, można do tego zniechęcić.

Analizując daną kwestię z uwzględnieniem płci, warto zauważyć, iż 14,5% kobiet chciało założyć własną działalność, 20,9% nie chciało założyć własnej działalności gospodarczej, a 64,6% ankietowanych kobiet jeszcze o tym nie myślała. W przypadku mężczyzn aż 26,1% respondentów chciało założyć własną działalność gospodarczą, 21,1% nie chciało założyć własnej działalności, a 52,8% jeszcze o tym nie myślało [Andrzejczyk, 2016]. Okazuje się więc, że znacznie mniej kobiet niż mężczyzn zarówno prowadzi lub prowadziło własną działalność, jak i chce założyć własną działalność gospodarczą.

W strukturze respondentów z podziałem na tryb studiów udział osób, które chciały założyć własne przedsiębiorstwo, był bardzo zbliżony (dla studentów stacjonarnych 18,62%, niestacjonarnych 18,75%), także wśród studentów z pierwszego i drugiego stopnia (kolejno: 19,05% i 19,82%) udział takich osób był podobny. Nieco mniejszy udział deklarujących chęć założenia przedsiębiorstwa dostrzeżono w grupie respondentów będących na studiach jednolitych magisterskich (14,4%) [Andrzejczyk, 2016]. Wydaje się to o tyle zaskakujące, że większość kierunków studiów nauczanych na studiach jednolitych magisterskich dosyć silnie kojarzy się z własną działalnością gospodarczą (np.: prawnicy, lekarze, dentyści zakładający prywatne poradnie czy gabinety).

6. Podsumowanie

W niniejszym opracowaniu przedstawiono część wyników z badań przeprowadzonych przez autorkę, dotyczącą przedsiębiorczości młodzieży akademickiej województwa podlaskiego. Skupiono uwagę na tym, czy respondent wykazuje postawę przedsiębiorczą i w jakim stopniu, czy prowadzi lub prowadził własną działalność gospodarczą lub przejawia chęć założenia własnej działalności.

Studentów objętych badaniem charakteryzował średni stopień przedsiębiorczości. Postawa przedsiębiorcza w poszczególnych, analizowanych grupach studentów odzwierciedlała inną wartość WSKP. Najwyższa wartość ogólnego wskaźnika przedsiębiorczości obejmowała grupę studentów będących na studiach niestacjonarnych, następnie studentów studiujących na uczelniach prywatnych, zaś najniższa studentów studiów stacjonarnych oraz niektóre roczniki poszczególnych studiów.

Równocześnie w badaniu analizowano trzy najsilniejsze i trzy najsłabsze składniki cząstkowe ogólnego wskaźnika przedsiębiorczości. We wszystkich badanych grupach najsilniejszym składnikiem cząstkowym wskaźnika postaw przedsiębiorczych była umiejętność brania odpowiedzialności za podejmowane działania, natomiast kolejne z najwyższych wartości składowych to: podejmowanie działań w zakresie rozwoju osobistego i ciężka praca, by osiągnąć wyznaczony cel. Wysokie wartości przyjmowały zarazem: łatwość w nawiązywaniu kontaktu z innymi ludźmi, posiadanie wielu pomysłów, które chciałoby się zrealizować, oraz umiejętności organizacyjnych.

Najniższe wartości wśród składników wskaźnika postaw przedsiębiorczości w badanych grupach najczęściej należały do następujących: „Lubię przejmować inicjatywę w realizowanych przedsięwzięciach”, „Uważam, że jestem przedsiębiorcza/przedsiębiorczy”, „W trudnych sytuacjach jestem opanowana/opanowany”. Jednocześnie nisko zostały ocenione: „Chętnie angażuje się w nowe przedsięwzięcia”, „Pojawiające się problemy traktuję jako wyzwania”, „Łatwo dostosowuję się do zmian zachodzących w moim otoczeniu” i „Nie boję się nietypowych rozwiązań”.

Niewielki udział studentów podlaskich uczelni w dniu badania prowadzi lub prowadziło własną działalność gospodarczą. Najwyższy udział studentów przedsiębiorczych w wymiarze prowadzenia w dniu badania i/lub w przeszłości działalności gospodarczej był w grupie studentów uczelni niepublicznych i studentów studiów niestacjonarnych, co potwierdziły także najwyższe wskaźniki ogólne postawy przedsiębiorczej wśród studentów studiów zaocznych i uczelni prywatnych spośród wszystkich badanych grup.

Zastanawiające może być to, że wśród ogółu ankietowanych studentów większość jeszcze nie myślała o tym, czy chce założyć własną działalność gospodarczą. U tych studentów mógł zatem nie pojawić się wystarczający bodziec do tego, aby zastanowili się oni nad założeniem i prowadzeniem własnej działalności gospodarczej. Jest to o tyle pozytywny wniosek, że prawdopodobnie studenci ci nie zostali jeszcze ani zachęceni, ani zniechęceni do założenia własnej działalności gospodarczej. Natomiast, analizując daną kwestię z uwzględnieniem płci, należy stwierdzić, iż znacznie mniej kobiet niż mężczyzn prowadzi lub prowadziło własną działalność oraz chce założyć własną działalność gospodarczą.

Literatura

- Andrzejczyk A., 2016, *Wpływ edukacji na rozwój przedsiębiorczości. Raport z badań*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Oddział w Białymstoku, Białystok.
- Aronson E., Wilson T. D., Akert R. M., 1997, *Psychologia społeczna – serce i umysł*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.

- Brownlow L., Semple Sh., Howieson C., McKechnie J., 2004, *Measuring Enterprising Skills and Attitudes: a Review*, http://www.ces.ed.ac.uk/PDF%20Files/PTW_WP2.pdf (data wejścia: 9.09.2015).
- Czerwiński K., 2007, *Metodologiczne aspekty pomiaru postaw jako wypadkowej systemu wartości*, [w:] *Komunikacja społeczna a wartości w edukacji. Nowe znaczenie i sytuacje. Humanistyczne (i inne) konteksty komunikowania „się” i „Ja” w obszarze wartości wewnątrz edukacji*, W. J. Maliszewski (red.), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Edukacja w zakresie przedsiębiorczości. Doświadczenia Polski i Hiszpanii, 2014, M. Kokocińska, H. Nowak (red.), Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Frankfort-Nachmias C., Nachmias D., 2001, *Metody badawcze w naukach społecznych*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Gawel A., Pietrzykowski M., 2015, *Edukacja akademicka w postrzeganiu przedsiębiorczości i kształtowaniu intencji przedsiębiorczych*, „Problemy Zarządzania”, vol. 13, nr 1 (51), t. 2, Przedsiębiorczość w XXI wieku: oblicza i wyzwania.
- Gibson S. G., Harris M. L., Mick T. D., Burkhalter T.M., 2011, *Comparing the Entrepreneurial Attitudes of University and Community College Students*, „Journal of Higher Education Theory and Practice”, vol. 11(2).
- Grzegorzewska-Mischka E., 2010, *Współczesne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
- Grzegorzewska-Mischka E., Wyrzykowski W., 2009, *Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo*, Bookmarket, Gdańsk.
- Haber L. H., 2011, *Postawy przedsiębiorcze w retrospektywie transformacji społecznej w kierunku kapitalizmu. Kontynuacja*, [w:] *Przemiany pracy, postaw i ról zawodowych*, D. Walczak-Duraj (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Nowak H., 2014, *Dyskusja nad rolą edukacji w rozwoju przedsiębiorczości*, [w:] *Edukacja w zakresie przedsiębiorczości. Doświadczenia Polski i Hiszpanii*, M. Kokocińska, H. Nowak (red.), Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Oppenheim N., 2004, *Kwestionariusze, wywiady, pomiary postaw*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Piecuch T., 2010, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Rachwał T., Wach K., 2016, *Badanie intencji przedsiębiorczych młodego pokolenia: wyniki ankietyzacji wśród studentów kierunków nieekonomicznych*, *Przedsiębiorczość – Edukacja*, vol. 12.
- Rathus S. A., 2004, *Psychologia współczesna*, Gdańskie Wydawnictwo Pedagogiczne, Gdańsk.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. 2004, Nr 173, poz. 1807.
- Węclawska D., 2013, *Charakterystyka przedsiębiorców w Polsce na podstawie danych Labour Force Survey*, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/626/18670.pdf> (data wejścia: 9.09.2015).

Węclawska D., Zadura-Lichota P., 2010, *Wpływ edukacji na postawy przedsiębiorcze i przygotowanie młodych Polaków do prowadzenia działalności gospodarczej*, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2009*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/380/9282.pdf> (data wejścia: 9.09.2015).

LISTA RECENZENTÓW W ROKU 2016

dr hab. **H. Adamkiewicz-Drwiłło**, prof. PG • ks. dr hab. **J. Babiński**, prof. UKSW • dr **A. Balcerzak** • prof. dr hab. **M. Błąd** • prof. dr hab. **J. Boehlke** • dr **M. Borda** • prof. dr hab. **T. Borys** • prof. dr hab. **K. Brzozowska** • ks. dr hab. **J. Bujak**, prof. US • dr hab. **E. Burhard-Dziubińska**, prof. UŁ • prof. dr hab. **J. Chumiński** • prof. dr hab. **S. Czaja** • prof. dr hab. **A. Dąbrowska** • dr **K. Dębkowska** • dr hab. inż. **J. Ejdyś**, prof. PB • dr hab. **S. Figiel**, prof. UWM • dr hab. **W. Giza** • prof. dr hab. **J. Godłów-Legiędź** • dr hab. **M. Golecki**, prof. UŁ • dr **D. Górecka** • dr **A. Grabowska-Powaga** • dr **Z. Grajek** • prof. dr hab. **A. Graczyk** • dr hab. **R. Grzeszczak**, prof. UW • dr hab. **Ł. Hardt** • prof. dr hab. **M. Janos-Kresło** • dr hab. **W. Jarecki**, prof. US • dr hab. **M. Jastrzębska**, prof. UG • dr **B. Jefmański** • dr hab. **P. Jeżowski**, prof. SGH • prof. dr hab. **J. Kaliński** • dr **A. Karpio** • dr **M. Klimczuk-Kochańska** • prof. dr hab. **W. Kowalczewski** • dr hab. **A. Koźlak**, prof. UG • dr hab. **J. Kraciuk** • prof. dr hab. **S. Krasowicz** • dr hab. **B. Kryk**, prof. US • prof. dr hab. **E. Kryńska** • dr hab. **M. Kwasek**, prof. IERiGŻ-PIB • prof. dr hab. **J. Lakis** • dr hab. inż. **A. Lipińska-Słota**, prof. UE • dr hab. **R. Lisowska**, prof. UŁ • dr **A. Lorek** • prof. dr hab. **E. Lorek** • dr hab. **T. Łuczka**, prof. PWSZ Leszno • dr hab. **S. Majewski**, prof. US • prof. dr hab. **K. K. Malik** • dr hab. **M. Markowska**, prof. UEW • dr hab. **R. Marks-Bielska**, prof. UWM • dr hab. **B. Mazur**, prof. PB • dr **K. Metelska-Szaniawska** • dr **A. Michalik** • dr hab. **J. Michnik**, prof. UEK • dr hab. **M. Michalski** • dr hab. **D. Milczarek-Andrzejewska** • prof. dr hab. **A. Miszczuk** • dr hab. **T. Miziołek**, prof. UŁ • dr hab. **J. Moczydłowska**, prof. PB • prof. dr hab. **E. Niedzielski** • dr hab. **J. Olbryś**, prof. PB • dr hab. **A. Olechnicka** • dr hab. **J. Olszyński**, prof. SGH • dr hab. **E. A. Pancer-Cybulska**, prof. UE • dr hab. **B. Pawełek**, prof. UEK • dr hab. **M. E. Pawłowska**, prof. SGH • dr **D. Perło** • prof. dr hab. **K. Piasecki** • dr **S. Pieńkowska-Kamieniecka** • dr **D. Pieńkowski** • prof. dr hab. **W. Poczta** • dr hab. **T. Popławski**, prof. PB • prof. dr hab. **B. Poskrobko** • prof. dr hab. **K. Poznańska** • dr hab. **A. Przybyłowski**, prof. AMG • dr **I. Pszczółka** • dr **J. Reichel** • dr hab. **Z. Rykiel**, prof. UR • dr hab. inż. **A. Sadowski**, prof. UP • prof. dr hab. **T. Sikora** • dr hab. **T. Siudek**, prof. SGGW • dr **J. Szafran** • dr hab. **J. Sołno-Koguc**, prof. UMCS • dr hab. **R. Szul**, prof. UW • dr hab. **E. Szymańska**, prof. PB • prof. dr hab. **J. Śleszyński** • dr **A. Tomanek** • dr **M. Trzęsiok** • prof. dr hab. **M. Walesiak** • prof. dr hab. **J. Wilkin** • dr hab. **R. W. Włodarczyk**, prof. UEK • dr **Izabela Zabielska** • dr **E. Zalesko** • dr **P. Zwiech** • dr **D. Żebrowska-Suchodolska** • prof. dr hab. **T. Żylicz**

ZALECENIA DLA AUTORÓW

1. „Optimum. Studia Ekonomiczne” jest czasopismem ogólnoeconomicznym służącym do dokumentowania dorobku naukowego i wymiany poglądów głównie na tematy związane z metodologią badań economicznych, teorią ekonomii i zarządzania, teorią i praktyką integracji gospodarczej, polityki economicznej, regionalnej i społecznej, ekonomią środowiska i rozwoju zrównoważonego.
2. Redakcja przyjmuje wyłącznie teksty oryginalne, przygotowane specjalnie dla „Optimum. Studia Ekonomiczne”. Teksty mogą mieć formę artykułów naukowych, sprawozdań z badań, recenzji, informacji o konferencjach, sympozjach i seminariach naukowych.
3. Warunkiem zakwalifikowania tekstu do druku jest pozytywna opinia recenzenta.
4. Artykuły naukowe i sprawozdania z badań powinny mieć wyraźnie wyodrębnione części składowe: wstęp, rozdziały, ewentualne podrozdziały, zakończenie, streszczenie w języku polskim i angielskim zawierające główne tezy artykułu, słowa kluczowe oraz kody klasyfikacji JEL.
5. Wielkość artykułu nie powinna przekraczać jednego arkusza wydawniczego (około 40 tys. znaków, czyli około 20 stron maszynopisu), a wielkość streszczenia nie powinna przekraczać 0,5 strony.
6. Tekst powinien zostać złożony w dwóch egzemplarzach z dołączonym nośnikiem danych (np. płytą) w edytorze tekstu Word czcionką Times New Roman lub Garamond wielkości 11, lub wysłany na adres: ul. Warszawska 63, 15-062 Białystok. Możliwe jest także przesłanie tekstu drogą elektroniczną na adres optimum@uwb.edu.pl z wyraźnym wskazaniem, że tekst jest przeznaczony do druku w „Optimum. Studia Ekonomiczne”.
7. Rysunki, tabele i wykresy powinny być wykonane w wersji elektronicznej. Należy unikać ich cieniowania.
8. Opracowania zakwalifikowane do druku podlegają redakcji naukowej oraz korekcie językowej i technicznej. Dlatego redakcja zastrzega sobie prawo zmian w tytułach, skrótów oraz poprawek redakcyjnych zgodnie ze standardami pisma.
9. Informacje o źródłach w tekście powinny mieć następujący kształt: [Kowalski, 2004, s. 14-17], a w przypadku prac zbiorowych: [Makroekonomia..., 2003, s. 14-17].
10. Spis literatury powinien być alfabetyczny w układzie: „autor, rok wydania, tytuł, miejsce” lub „tytuł, rok wydania, nazwisko redaktora, miejsce”. Dokumenty elektroniczne powinny być tak opisane, by bez trudu odnaleźć wskazaną przez autora witrynę, konieczne jest wskazanie daty wejścia na witrynę.
11. Redakcja przyjmuje także teksty napisane w językach obcych. Po uzyskaniu pozytywnej recenzji będą wydrukowane w corocznej międzynarodowej edycji pisma.