

OPTIMUM

STUDIA EKONOMICZNE

SPIS TREŚCI

STUDIA I ROZPRAWY	3
Peter Halmosi – <i>Current Decentralisation Issues on Sub-Central Government Levels in OECD Countries</i>	3
Szilvia Erdeiné Késmárki-Gally, László Fenyvesi, Katalin Takács-György – <i>The Role of Agricultural E-Marketplace in Public Organizations</i>	15
Andrea Benedek, István Takács, Katalin Takács-György – <i>Examination of General Managers Individual Values Related to CSR Among Hungarian Small Organizations</i>	27
Damian S. Pyrkosz – <i>Cooperation, Culture and Shared Values – Poland and Its Neighbourhood</i>	47
Jerzy Borowski – <i>Globalizacja w świetle teorii ekonomii i teorii zarządzania</i>	58
Anna Chmielak – <i>Popytowe uwarunkowania konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw</i>	72
Bartłomiej Krzeczewski – <i>Wybrane procedury badawcze w nauce o finansach a metodologia nauk ekonomicznych</i>	85
MISCELLANEA	99
Agnieszka Piotrowska-Piątek – <i>Aktywność szkół wyższych w Polsce na rzecz rozwoju społeczności lokalnych – dyskusja wokół pojęcia trzeciej misji uczelni</i>	99
Fryderyk Popiel-Schneider – <i>Skutki gospodarcze wprowadzenia 35-godzinnego tygodnia pracy we Francji</i>	110

Przemysław Piasecki – <i>Kapitał ludzki, cechy pracownika, stanowisko czy organizacja? Uwarunkowania szkoleń pracowników w świetle wyników wybranych badań</i>	131
Joanna Stawska – <i>Znaczenie regulacji rynku doradztwa finansowego oraz pośrednictwa finansowego w kontekście ochrony konsumenta i wspierania bezpieczeństwa systemu finansowego</i>	144
Wojciech J. Florkowski, Grzegorz P. Łysiak – <i>Opportunities for Horticultural Production in Podlaskie Voivodship: Pears for Fresh Fruit Market</i>	159
Dorota Sokołowska, Marzena Filipowicz-Chomko – <i>Ocena rozwoju społeczno-gospodarczego powiatów województwa podlaskiego z zastosowaniem metod TOPSIS oraz Hellwiga</i>	168

Peter HALMOSI¹

DOI: 10.15290/osc.2015.06.78.01

CURRENT DECENTRALISATION ISSUES ON SUB-CENTRAL GOVERNMENT LEVELS IN OECD COUNTRIES

Summary

After the economic crisis of 2008, local governments performed crisis management on their own since central governments' actions restricted individual local government actions in most countries. Thus, local policy actions brought significant results only later. In the second period – after 2011 – local government policy actions helped to overcome the negative effects of the crisis and – in some cases – paved the way for the modernisation of the local government system. This became a central issue for countries since ageing of population, shifting within the demand of local public goods and inefficient operation called for structural changes.

Modernisation of local public system is a complex phenomenon and reaches far beyond the scope of this paper thus we make an attempt to summarize the general state of local decentralisation after 2008, introduce some new theoretical findings of OECD's researches and its positive implications in member states.

We argue that diverse national policy changes do not support widescale comparisons but pioneers of local government reforms will gain the most benefits of modernisation. Local government systems shall – very soon – not only bear the burden of central governments' task and revenue sharing issues but more and more incorporate long term sustainable correlations with the educational system and local economic development – probably the most effective tools for raising competitiveness at the sub-central level.

Keywords: fiscal decentralisation, sub-central governments, crisis, local development

1. Introduction – Local crisis management in OECD countries

The economic depression of 2008 had a serious effect on OECD countries' state budget. Recent papers admit that sub-prime crisis was only a peak of a deeper structural imbalance on national economies. In order to handle the crisis, member states performed a widescale rescue program, embracing banking sector, corporate sector and state budget as well [Kovács – Halmosi 2012, Halmosi 2014]. Although one shall believe that the crisis was mainly present at the central level we argue that both central and sub-central levels faced serious problems. OECD-wide, the general government deficit rose from 1% of

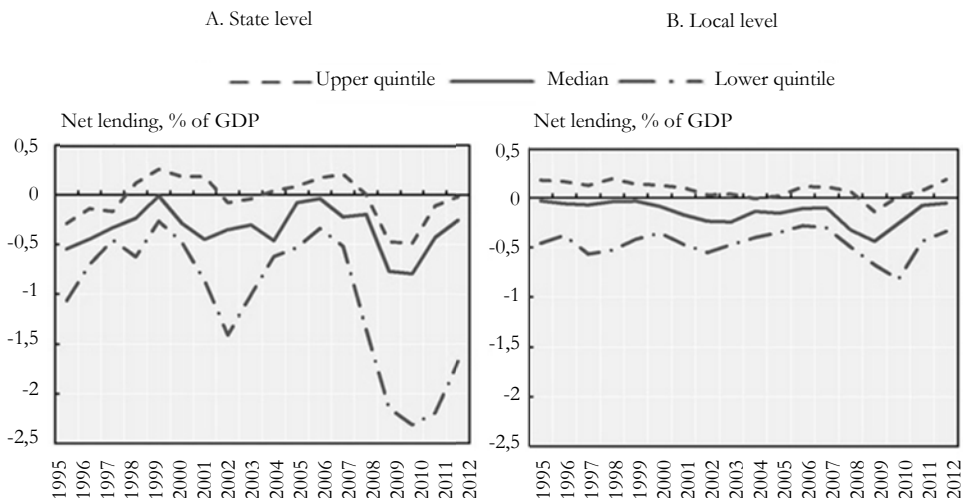
¹ Associate professor Peter Halmosi – Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged; e-mail: halmosi@eco.u-szeged.hu.

GDP in 2007 to 8% in 2009 before going back to 6% in 2012. As for sub-central governments' balance sheets, they were close to balance in 2007 but then slumped to a deficit around 2% before recovering in 2012.

Central governments' crisis management actions were rather recurrent in the meaning that governments used widescale crisis management actions – e.g. curbing of state budget expenditures, increase and decrease of taxes, extensive capital market borrowing transactions, bail-out actions, stimulus programs. These actions gained only short term and moderate results between 2008 and 2011. We argue that a completely new phase had been launched in 2011 with more targeted and precise crisis management actions and steps by central governments. Improvements of sectoral crises management of central governments supported sub-central governments crises management actions. This would become a cornerstone how and what extent sub-central governments can gain economic results. Fiscal consolidations have been usually started earlier at the local level in OECD countries, however, intergovernmental task and revenue assignment issues can be both supportive or restraining factors. We argue that sub-central governments that were not let alone but involved deeply in crisis management and task and revenue assignments were established accordingly would get the most benefit later on.

FIGURE 1.

Central and sub-central government financial position



Source: [OECD, 2013, p. 12].

The recent crisis distinguished financial capacities of sub-central governments in all countries. During prosperity, high and low risk sub-central units have a better chance for borrowing which is a very important tool to smooth operation. Figure 1 shows that during the crises of mid 1990s and of 2008, central governments net lending was much different from sub-central governments on average in OECD countries. This suggests different financial capabilities but temporary intergovernmental conflicts as well.

During the crisis, credit flows to sub-central governments perceived as risky were temporarily disrupted. In-contrast, top-rated sub-central governments benefited from a flight to quality and continued to tap into international bond markets without any major difficulties. “Yields from high-quality and highly-rated bonds were lower in 2012 than in 2007 while yields from those of less-creditworthy sub-central governments reached record highs” [OECD 2013]. Finally, certain units gained extra benefits from cheap and unlimited credit flows while certain units faced more serious operational problems.

OECD-wide the moderating of local spending became also of paramount importance since down grading of debt or only the suspicion about the unsustainability of debt could change the judgement of sub-central governments on capital markets. Local debt creates externality among sub-central governments which calls for a joint action of local and central level. Occurring types of externalities regarding indebtedness can be the following [OECD 2013]:

- Descending externalities: debt dynamics at the central level may affect sub-central units by increasing interest rates and debt service costs.
- Ascending externalities: sub-central debt dynamics can get central government into trouble. In case of implicit central government guarantees upon local debt bail-out of localities may affect the sustainability of central debt.
- Horizontal externalities: Fiscal problems of a few sub-central governments may spread to all. Bankruptcy or insolvency may affect sustainability of all debt.

These externalities were especially present in less developed OECD countries (Hungary, the Czech Republic, Estonia) but also where previously high level of debt was exacerbated (Italy, Spain, Greece) As can be seen from above, there is a high symbiosis within the state budget among central and sub-central levels. In the following chapter we summarize sub-central financial situations after 2008.

2. Evaluation of sub-central governments’ performance after 2008

A deep analysis of local government status reaches far beyond this paper so here we pick only the most important facts. Again, countries’ specific tendencies and general tendencies shall be investigated together:

- In the time of crisis, local budget deficits were greater at the sub-central level than at the central level, and the sector moved slowly towards equilibrium [Halmosi, 2013]. In other words, on the side of public finances, it was the sector itself that represented a barrier to recovery from the crises.
- The budget balance position of the local level increased drastically in 2008-2009, with deficit between 0.3–1.1 per cent of the GDP in most countries, which at the same time, started showing significant decrease as of 2010-2011.
- In this period, due to improving their own budgetary positions, central governments typically considered the budget deficit of the local level a secondary problem area. However, over the course of a few years, the process had changed as the quality of local public services had to be maintained, partly because

serious concerns surfaced regarding the – uncontrollable – long-term indebtedness of the local level.

- Between 1995 and 2008, the expenditures of the local government level within total government expenditures increased from 31 to 33 percent in OECD countries, while the ratio of local revenues within total government revenues grew from 16 to 17 per cent [OECD 2012].
- A significant increase in local government debt was observed in certain countries: the debt of Austria, Denmark, Finland, Hungary, Norway, Slovakia and Spain, measured in GDP, increased by 2–3 percentage points on average, however, a varied picture may be observed in the case of the individual countries. In addition to the deterioration of the general financial situation of Latvia, Romania, Slovenia, Hungary and Slovakia, the significant increase in deficit, therefore debt as well, is also closely related to the appearance of structural support.

After the outbreak of the crisis, debts increased outstandingly in countries where the creditworthiness of local governments was previously high and borrowing was not strictly restricted. The important lesson here is that borrowing regulations should not only cover the method and rate of borrowing in the future, but the management of insolvency as well.

Crises management affecting sub-central governments occurred in the following ways:

- Intergovernmental task and revenue assignments. Measurements included the modification of intergovernmental transfers, regulation of sub-central borrowing and debt, decentralisation and recentralisation of public tasks.
- Local actions. Measurements included direct budget interventions (revenue and expenditure actions) local labour market interventions, local investment regulations and restructuring of public service provision.

Both empirical and comparative studies have been prepared about the effect of the crises on sub-central governments and the efficiency of sub-central policy actions. Nonetheless, results are in most cases unfortunately mismatching with each other. We argue however for the following based upon these researches:

- Managing sub-central government crises requires a symbiosis with central government level crisis management. However, there are no best techniques or advice yet how to achieve this goal. Lack of long term planning and constant reform constraint of state budget – among others – make this goal currently inaccessible.
- Reforming tasks and revenue assignment is important to avoid major structural problems but will definitely push few sub-central units in an even deeper crisis.
- Typical and traditional crisis management actions (e.g. local labour market interventions) lack of real power. Countries with a high number of small localities have more structural problems in crises since there is no chance for a prompt success. Framework regulations (e.g. financial compensatory regulation in Austria, mid-term local planning in Norway supported by the central governments' professional units like State Audit Offices) filled up with content may however build up long term sustainable features also in small localities.

- There are only a few indicators to evaluate and compare the effect of completely different actions. At this point we recognize the OECD's effort in establishing new evaluation criteria (see below).

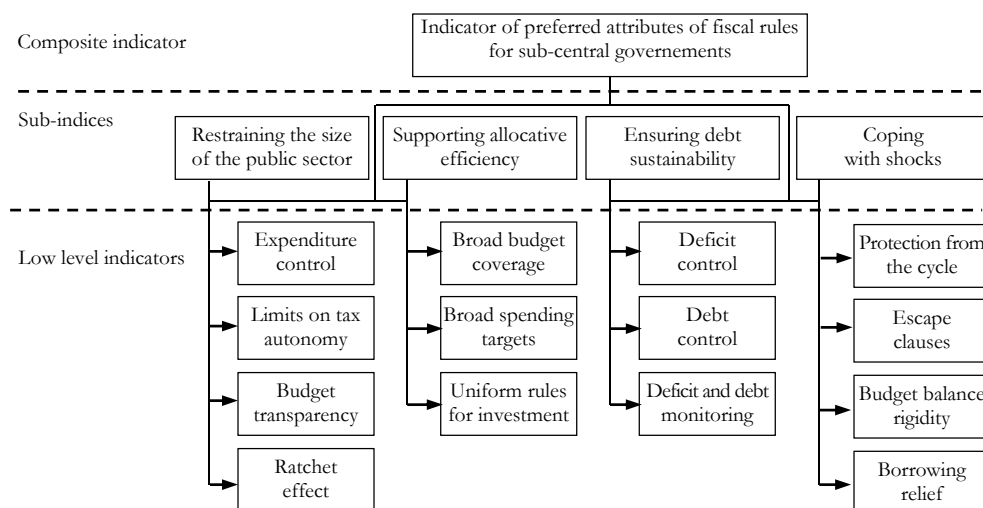
3. The OECD's Synthethic Fiscal Rule Indicators

Since 2005, the OECD has prepared new fiscal rule indicators, which provide a composite assessment of Member State regulations along the following dimensions: limiting sector size through constraining expenditure growth, assuring allocative efficiency, achieving debt and deficit sustainability and dealing with economic shocks. This set of indicator has the following benefits:

- evaluation of changes and their interactions in different fields of sub-central policy actions in countries;
- comparison of sub-central policy action among countries; This is important since local public finance system is totally different in all countries and are so hardly comparable with each other.
- direct actions aimed at meeting complex government policy targets (low level indicators are comprised into sub-indices).

FIGURE 2.

OECD's fiscal rule indicator



Source: [OECD, 2011, p. 48].

The fiscal rule indicators serve as tools of synthesising several rules affecting the budget of local governments, as in some cases, national rules regarding the limitation on

borrowing, tax autonomy and restricting expenditures are complemented by material conditions in certain countries, the aggregate effect of which should be examined.

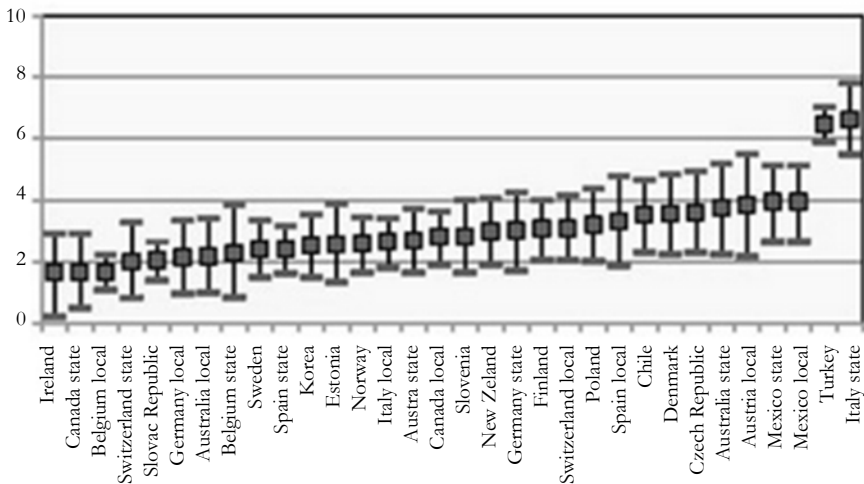
Though the OECD only prepared the composite indicator for two years, 2005 and 2011², the impact of the economic crisis on government approach is noticeable. In the period under review, none of the countries managed to control efficiently the increase of the local government level, in other words, the widening and deepening of local needs contributed to the sector increasing. Slight deterioration was observed in improving allocative efficiency at the local level in several countries (Finland, Poland, Austria), but there are also some countries that have managed to improve (Norway, Czech Republic, Spain, Germany). Examining the measures taken with respect to sustaining the budget deficit and public debt, considerable deterioration was observed in the Czech Republic and the Netherlands, however, improvement was recorded in Finland, Germany, Norway and Spain. Finally, the last composite indicator of the OECD, the indicator of the ability to cope with economic shocks showed deterioration in all countries, especially in Estonia, Poland, Slovenia and Spain, where the values calculated were close to minimal.

A recent paper of OECD revealed country specific evaluation of sub-indices (Figure 3).

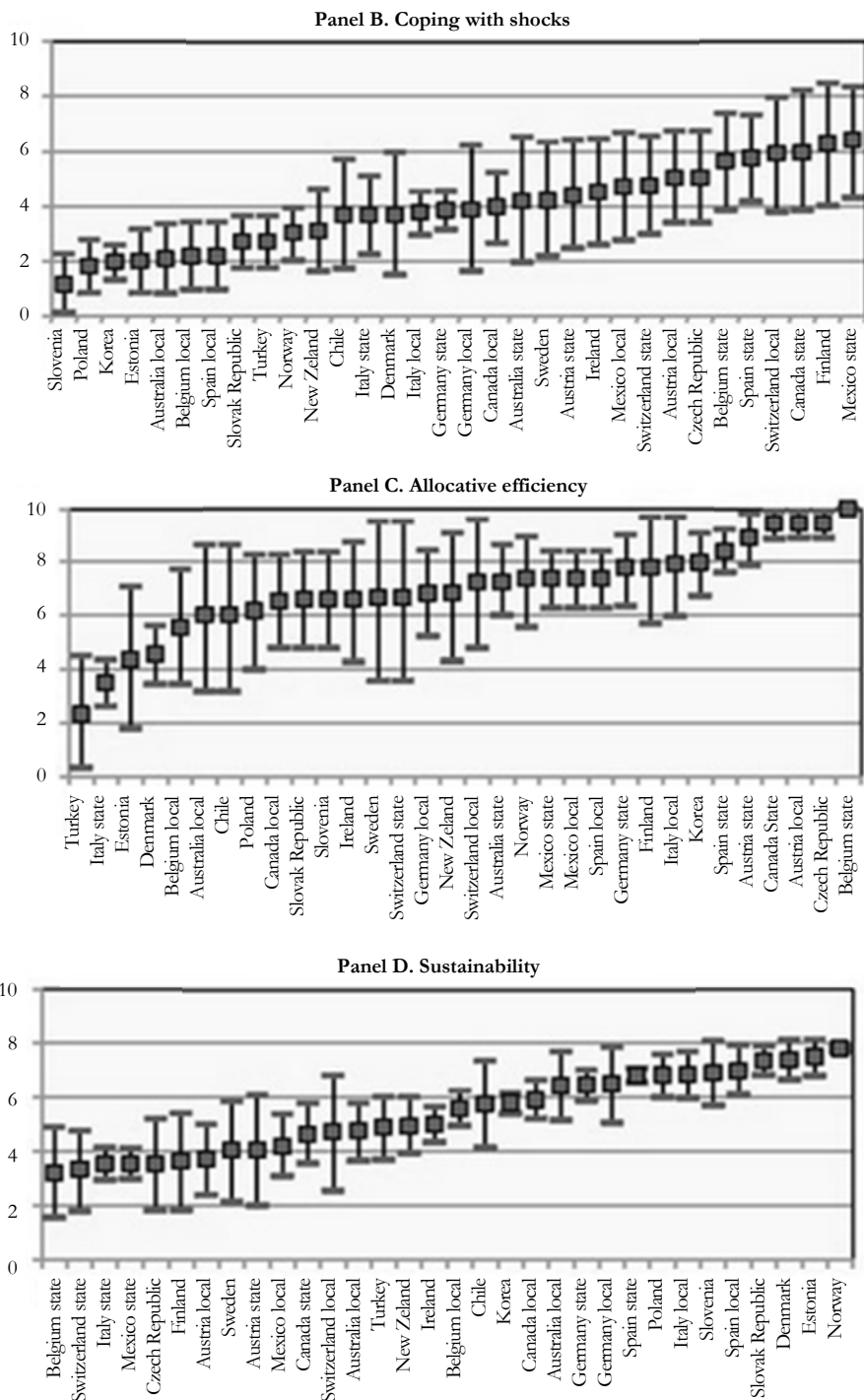
FIGURE 3.

Sub-indices of OECD fiscal rule indicator

Panel A. Expenditure control



² Investigated countries are: Australia, Austria, Belgium, Canada, Chile, the Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, Germany, Ireland, Italy, Korea, Mexico, New Zealand, Norway, Poland, Slovak Republik, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland and Turkey.



Source: [OECD, 2011, p. 50].

Countries having a better position in allocative efficiency are in a much better position when reforming the educational system and the same is the case with the position in sustainability and local development issues.

4. Economic development at sub-central level – policy considerations for reformers

Recent studies of OECD revealed that there is small but positive correlation between decentralisation and GDP per capita growth however no real connection has been so far observed with investments in general.

According to Solow, economic activity depends on factors like physical assets, population, technology level and recently on policy considerations. We believe that decentralisation of the government sector is a policy consideration, what's more: it is the location of public sector innovation itself.

Empirically: raising sub-central governments' revenue from 15% to 30% would increase per capita GDP by 3%. Blöchliger et al. [2013] revealed that improvement of productivity and human capital lie behind this. There is a significant deflection among federal and unitary states but also in the way sub-central revenue growth is derived from:

- extension of sub-central borrowing is rather dangerous for local growth,
- further intergovernmental transfers have moderate effects (see „flypaper-effect),
- local revenue raising (e.g. local taxes) may have an impact on local growth.

Real correlation can be found in case of tax policy considerations. Previous researches found that both tax increases and decreases can support local growth. The former supported the growth by short term stimulus while the latter supported it by long term stimulus. Sub-central governments may either offer tax exemption in order to perform investments or perform investment on their own – in this case by tax raising. The key point is: will investments perform economic growth or not? This is related to policymakers' decision which cannot be generally put in a mere public finance theory. Performing investments needed by the local economy in a good cooperation of public and private sector can bring economic growth. To sum up, tax policy is a good tool but it will not bring results on their own. Decentralisation is not a general "medicine" for the health status of the local economy.

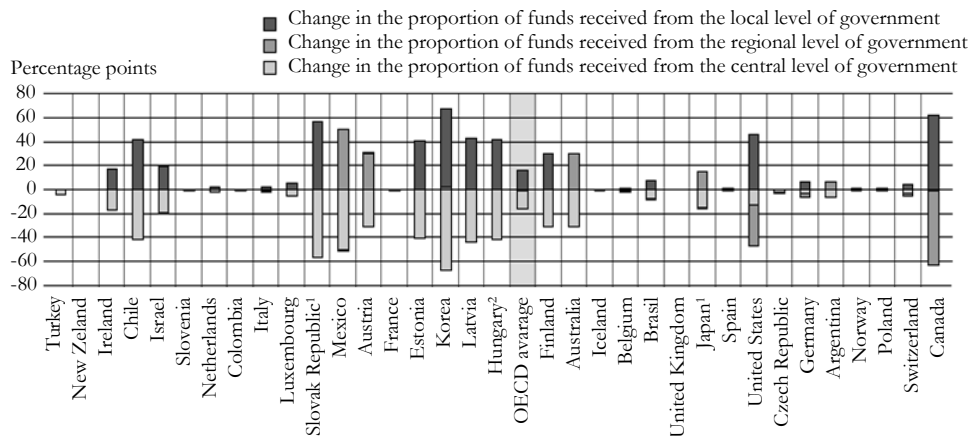
5. Educational system changes at sub-central level – policy considerations for reformers

Education is an important well-being task of sub-central governments in OECD countries, however, there are significant differences in revenues and tasks. Like most well-being tasks, education is shared between the central and sub-central governments bearing new and new conflicts:

- Sub-central governments are involved in performing primary, secondary, postsecondary school education, however, they are responsible mainly for operation.
- Geographic context of education is very important. Boundaries, urban and rural distinctions call for a special collaboration between sub-central and central government level. There would be a great need for precise sharing of tasks and responsibilities however it is not reached in most countries.
- However precise tasks can be defined and shared among tiers of government, financing is performed on an annual budget principles. There are changes in normative financing so it is usually not a matter of course how schools – that eventually provide services – will be financed in mid-term. This has a tangible effect on the quality of local education.

In some countries, the funding of education is centralised; in others, funding can become decentralised after transfers among the different levels of government. In recent years, many schools have become more autonomous and decentralised organisations; they have also become more accountable to students, parents and the public at large for their outcomes. The results from the OECD Programme for International Student Assessment (PISA) suggest that when autonomy and accountability are intelligently combined, they tend to be associated with better student performance [OECD, 2014, p. 254].

FIGURE 4.
Change in the proportion of educational funds received from the different levels of government between initial and final purchasers of educational resources, at the primary, secondary and post-secondary non-tertiary levels (2011) in percentage points



1. Some levels of education are included with others. 2. Funds from the local level include funds from regional level of government.

Source: [OECD, 2014, p. 255].

Recent studies however revealed that increasing decentralisation creates an extra financial flow to education. A 10% of decentralisation increased PISA scores by 4 points and improved the countries' ranking by 4 position. We believe that increasing spending on education can be considered as investment and so having positive effect on the region. In case of education, territorial differences support competition among educational institutions being providers. Beneficiaries prefer to be closer to decisions on content of education and this will also increase transparency and efficiency. Higher efficiency comes partly from higher quality of education (e. g. higher motivation of teachers, better circumstances for education).

We admit that improving quality of education focusing on local government level is rather restricted, but, it is important to be clear with the possibilities. Policy makers will thus consider changes which can be grouped as follows:

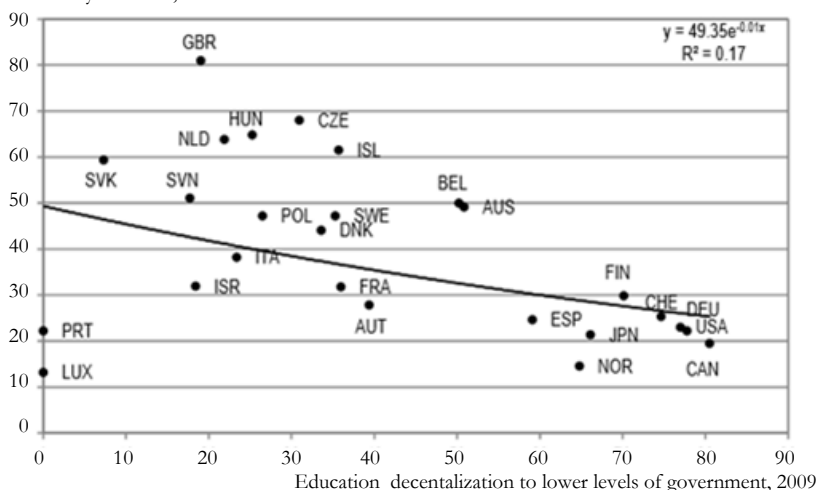
- organisation of instruction (e.g. curriculum content, teaching methods);
- personal management (e.g. hiring of staff, responsibilities);
- planning and structure (e.g. defining course content, monitoring school performance);
- financial resources (e.g. allocation of budget, development of school improvement plans).

Power delegation to sub-central levels should however be targeted to the sub-central policy level and not to schools. This can be considered as part of a wide-range policy reform while delegating more power to schools can be observed only if quality of service is at danger.

FIGURE 5.

Correlation between lower level government decentralisation and school autonomy

School Autonomy indicator, 2009



Source: [Fredriksen, 2013, p. 14].

Policymakers shall consider further decentralisation of education to sub-central levels. Reforms must keep strong control within the central government but quality related issues – especially those with high incentives and motivation – shall be professionally investigated and changed. Reform indicators can be further supported by better local economic development achievements.

6. Conclusions

In 2008, global crises hit not only the central government, the corporate sector and the banking sector but the sub-central government sector as well. After 2011, central government crises management paved the way for targeted sub-central government crisis management. This became important since central and sub-central financial health is strongly correlated by externalities.

Sub-central governments improved their budget status and commenced with reforms after 2011. The crises, however, distinguished financial capacities of sub-central governments in all countries. Certain units gained extra benefits from cheap and unlimited credit flows while certain units faced more serious operational problems. Both empirical and comparative studies have been prepared about the effect of the crisis on sub-central governments and the efficiency of sub-central policy actions. Nonetheless, results are in most cases unfortunately mismatching with each other. Thus, the OECD synthetic fiscal rule indicator is an important tool to evaluate policy action effects.

Indicators are important since reforms change the system as a whole. Recent findings on local development and education policy actions support decentralisation of sub-central systems but professional decisions. We argue that sub-central governments shall be vested with more powers in economic development and education system but a good cooperation of public and private sector is indispensable.

We argue that crises management at sub-central levels shall in the future be more targeted, since there are no general techniques. A new dimension of intergovernmental cooperation and its decent measurement and evaluation is also essential since – based on current decentralisation issues – most information can only be analysed in their deep contexts.

References

- Blöchliger H., Égert B. 2013 *Decentralisation and Economic Growth - Part 2: The Impact on Economic Activity, Productivity and Investment*, “OECD Working Papers on Fiscal Federalism”, No. 15, <http://dx.doi.org/10.1787/5k4559gp7pzw-en>, retrived: 08.14.2014.
- Fredriksen K. 2013 *Decentralisation and Economic Growth – Part 3: Decentralisation, Infrastructure Investment and Educational Performance*, “OECD Working Papers on Fiscal Federalism”, No. 16, <http://dx.doi.org/10.1787/5k4559gg7wlw-en>, retrived: 08.14.2014.
- Halmosi P. 2013 *The Effect of the Economic Crisis on Local Government in OECD Countries*, “Public Finance Quarterly”, Vol. 58, No. 3, pp. 293-306, <http://www.asz.hu/>

- en/public-finance-quarterly-articles/2013/the-effect-of-the-economic-crisis-on-local-governments-in-oecd-countries-1, retrieved: 01.10.2013.
- Halmosi P. 2014 *Results and Doubts of Economic Crisis Management*, “Magyar Tudomány”, No. 2, pp. 151-162.
- Kovács Á., Halmosi P. 2012 *Similarities and Differences in European Crises Management*, “Public Finance Quarterly”, No. 1, pp. 9-27.
- OECD 2011 *Fiscal Rules for Sub-Central Governments – 2011 update of the OECD indicator*, <http://www.oecd.org/eco/public-finance/Fiscalrulesforsub-centralgovernments2011updateoftheOECDindicator.pdf>, retrived: 08.14.2014.
- OECD 2012 *Reforming Fiscal Federalism and Local Government. Beyond the Zero-Sum Game*, “OECD fiscal federalism studies”, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264119970-en>, retrived: 07.04.2014.
- OECD 2013 *Fiscal Decentralisation 2014: Making Decentralisation Work*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264204577-en>, retrived: 07.04.2014.
- OECD/Korea Institute of Public Finance 2013 *Measuring Fiscal Decentralisation: Concepts, policies*, OECD Fiscal Studies, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264174849-en>, retrived: 08.14.2014.
- OECD 2014 *Education at a Glance 2014: OECD Indicators*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2014-en>, retrived: 08.24.2015.

**Szilvia ERDEINÉ KÉSMÁRKI-GALLY, László FENYVESI,
Katalin TAKÁCS-GYÖRGY¹**

DOI: 10.15290/ose.2015.06.78.02

THE ROLE OF AGRICULTURAL E-MARKETPLACE IN PUBLIC ORGANIZATIONS

Summary

The main inputs used in agriculture include biological products, chemical substances, technological systems as well as human and material factors. In general, pressure on the input side exerted by traders' accounts for an extra profit of about 15-20% at the expense of the producers' potential profit of a similar size. On the other hand, the annual agricultural support schemes are mostly utilized by the purchasers of produced goods due to depressed purchase prices. The establishment of an electronic marketplace and innovation space on the input side may bring about a major breakthrough in this situation improving purchase conditions in agriculture offering an opportunity to expend production through improving profitability. The objective of this research is to develop a concept for an innovative online marketplace which establish competition situation among input providers, enlarge supply side and discontinue inflexible trade structures. The present study intends to demonstrate the role that this type of new electronic marketplace may play in the life and operation of public organizations.

Key words: database, cooperation, inputs, support

1. Introduction

Globalization has been reshaping national economies by extending market competition to the whole world and triggering a profound transformation in the nature and conditions of competition in the market. As a result of deregulations and international agreements, national governments cannot directly interfere in global competition, hence they are forced to resort to indirect tools including efforts to improve surrounding conditions and develop an appropriate business environment. Furthermore, the situation of agricultural companies is influenced by a number of economic factors; they are exposed to and have to remain competitive against the rigours of global market forces.

Inputs act as a starting point for both production and business. The input field is characterized by an extremely dynamic development and renewal activities that have led to the dominance of supply. The relationship of traders and input suppliers is considerably

¹ Dr Szilvia Erdeiné Késmárki-Gally – National Agricultural Research and Innovation Centre, Hungary. Prof. Dr László Fenyvesi – National Agricultural Research and Innovation Centre, Hungary. Prof. Dr Katalin Takacs-György – Károly Róbert College of Gyöngyös, Hungary.

determined by space, i.e. input users are controlled by the agent network of manufacturers and traders with their relationship being defined by traders aiming to maximize profits. Within this relationship producers have limited possibilities to compare the full supply portfolio and to realize the most favourable offer from among all available options (e.g. minimal purchase price, best quality, etc.). On the other hand, it should be understood that European Union support and funding are particularly important for agriculture. Part of the necessary sources is provided either by the European Union or the Member States, thus it is imperative to investigate the roles and functions of agriculture and the principle of ensuring the optimal use of resources. It is evident that EU funds have much greater significance for agricultural companies than for businesses in other sectors since standard EU subsidies have become a major contribution to agricultural income. EU Member States (including Hungary as well) also benefit from the rural development programmes that enable them to tackle social, economic and environmental problems of certain rural regions which would not be possible relying only on internal resources. The research carried out by Bakos et al. [2011] and Bakucs-Fertő [2013] aimed at the assessment of the rural development programmes and tenders realized by two neighbouring countries during the 2007-2013 period. Based on their findings, we can conclude that neither Hungary nor Romania has fully utilized the rural development resources offered by the European Union. Nevertheless, agriculture receives special attention not only in Hungary but at the Union level too. In line with that, Common Agricultural Policy (CAP) is given priority again within the 2014-2020 budgetary cycle.

The foreign policy of new EU Member States is confined to a forced path. In order to effect a substantial favourable change in the bilateral trade balance of Hungary, we need to improve communication between stakeholders, explore and exploit niche markets and strengthen product paths [Váráry, 2013; Vásáry et al., 2013]. The strengthening of the bargaining power of producers both on the input and the output side will bring about long-term benefits for each stakeholder of the sector. There is little sense in having strong machine-, seed- and chemical distributors if producers are unable to sustain farming activities at a level that leads to sufficient economic outcome. The same is true for the sales market, since if there is no sufficient commodity fund with regard to the volume, quality, packaging and presentation of goods, stakeholders of the sales market are not able to survive in the long run.

Consequently, the improvement of the positions of farmers in input trade and the exploitation of the possibilities in the field of output sales are of high importance. States and their intervention through economic policy tools also play a role in this process, for example by implementing various financial support schemes.

The aim of the so-called “market-conscious technology development” system developed by Fenyvesi and Erdeiné Késmárki-Gally [2012] is to facilitate competitive production by focusing on increasing the success of an “agricultural” product. The essence of our method is to underline the product or service instead of concentrating on specialized activities in the course of research and development.

Building on the fundamental elements of the market-conscious technology development system, the objective is to develop a concept for an innovative online

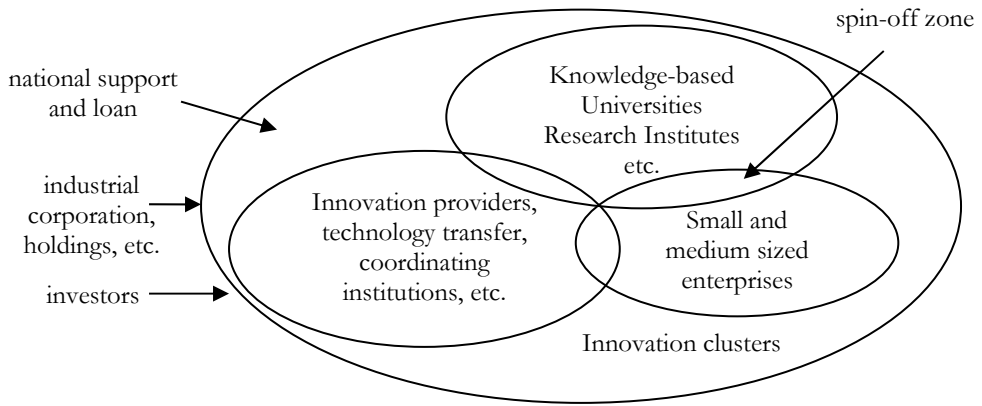
marketplace which unites agricultural producers and suppliers within a single system that works as an innovative organisational solution offering a shorter route for actors to find each other thus ultimately reducing the costs of the exchange of goods. The Institute of Agricultural Engineering of the National Agricultural Research and Innovation Centre has developed a model that takes into consideration the complex nature of agricultural production including the differences in the use value of inputs depending on the field of their application, the specific characteristics of biological processes, the necessity of cooperation between several – sometimes quite different – specialized fields and the dynamism of the food market.

2. New dimensions of innovation

The rapidly changing social and economic world has opened up new dimensions for the innovation process. Innovation demands extensive interaction between actors like businesses, academics, university research institutes and consumers. The feedback between science, technological development, product development, manufacturing and marketing is also demanded. These new types of innovation processes have revealed a transformation process mainly typical of developed countries, where the previously separated R&D institutions, the corporate sector and the government have started to develop a closer cooperation also by partly undertaking each other's roles.

In recent years growth-oriented companies have been started to understand the advantages of the network economy. The idea of applying methods that support the economic benefits arising from networks has been adopted in the regional sciences while the scope of innovation chains, cooperation and networks have been completed [Nábrádi 2010; Maciejczak 2012; Bigliardi – Galati 2013]. The sectorial collaboration has been successful in developing their network management methodology and has been shaped a relevant management structure [Csizmadia 2009]. Industry-specific feature differences are also visible. The terms of the spread of agricultural innovation have their own special characteristics with a greater emphasis on awareness and knowledge that are strongly influenced by the cooperation between integrators, actors and counsellors [Daberkow, McBride, 2003; Baranyai, Takács, 2007; Takács, Baranyai, 2010; Lencsés, Béres, 2010; Kutter et al. 2011]. The clusters represent a special form of network cooperation within the European Union.

The clusters need to catalyse collaboration between small and medium-sized enterprises, multinational companies and research institutes to realize market-oriented innovation. The benefits of innovation clusters may be particularly useful for SMEs by accumulating their resources, reducing risks of R&D projects and transmitting technologies (Chart 1). The primary actors of the innovation clusters are knowledge-bases, innovation providers and SMEs. The establishment of clusters requires a minimum amount of entrepreneurship and practice which might involve an external impact that induces the organizational process. This process is similar in both developed and developing countries [Tóth, Strén, 2012].

CHART 1.**Primary actors in innovation clusters**

Source: [Tóth, 2007].

The researches of higher education are the foundation stones of spin-off companies. The public research institutes are the key representatives of the economic utilization of knowledge. The most important factor in economic competition is the innovation. In the past few decades the role of universities and research institutes has been transformed all over the world. In addition to their traditional function (e.g. providing education, or performing research activities), the governments and the wider society expect them to put their researches to efficient use. Recognizing the importance of spin-off companies started as early as the 1960s in the United States. Today, the spin-off companies are also priority for the European Union.

Spin-off companies in the United States utilizing research findings normally to boost the innovation system of their own region through innovation clusters thus contributing to local economic development.

In contrast, researches carried out in the European Union regularly reveal that spin-off companies tend to remain small businesses. The reasons of this difference have been attributed to differences in the financial systems, entrepreneurial culture and approaches in addition to the distinct economic and innovation environment.

As a result of a long thinking and empirical research process the conceptual framework of the national innovation system, a major concept of evolutionary economics was born. Christopher Freeman was one of the pioneers of this line of thinking [Godin, 2010]. Based on the most frequently used definitions that partly overlap each other "An innovation system includes those institutions which produce, distribute and use knowledge and which separately and jointly contribute to the development and spread of new technologies. The innovative productivity of a nation and that of the companies of a region is determined by the capacities of individual institutions and the relationship between them. These institutions provide the framework within which governments

develop and implement policies aiming at driving the innovation process. The system of mutual cooperation between the institutions enhances the production, preservation and transmission of new knowledge, new abilities and new products that define new technologies” [Inzelt, Balmóczy, 2013].

Researchers in various fields of social sciences have been contributed to the development of distinct innovation systems along different dimensions in the categories of global, national, regional, sectoral and technological innovation systems. These are completed by newer concepts thinking in terms of international regions (EU) or models concentrating e.g. on the triple-helix system [Martin, 2012]. The triple-helix system perceives national innovation systems as being constructed of three spirals, successful innovation may be realized through the harmonious cooperation of public institutions, knowledge-bases and corporations regardless of the specific product being produced or the specific rural development task being solved. In certain fields it is not possible to establish this type of collaboration, the research findings cannot be utilized, and thus support fails to achieve its aim.

Considering extensive historical periods, it should be concluded that the shifts in innovation systems can be underlain by major changes in the knowledge of technology. These in turn stimulate transformation in the mode and functions of learning. Moreover, they are frequently accompanied by bigger changes not only in corporate organizations and their management but also in the social sphere. Since the Millennium, national innovation systems have been forced to face major challenges of knowledge based economies and new technologies.

The state of small and medium-sized enterprises has a considerable influence on the whole European economy. According to the commonly entertained idea, the key to the strengthening of the actors of the SME sector is the constant renewal and the capacity for innovation. Innovation leads to competitive advantage which ensures an appropriate market position in the long term [Neszmélyi 2014a,b]. Only few companies are able to innovate products and services, according to the classical Schumpeterian model, due to high capital requirements as well as the lack of managerial abilities needed to oversee and complete the process.

In his comprehensive study Kolodko [2009] draws attention to the fact that in the past centuries development has been brought about as a result of successful imitation. The success of innovation and imitation has also been studied by Glass [1997] who concentrated on corporate behaviour and the process of invention, innovation and diffusion. According to the research of Nagy [2013, 2015], the companies should pay more attention to business planning. According to Takácsné [2014], companies should pay more attention to the monitoring, adoption and adaptation of best practices of their specific field, i.e. they should focus on imitation. Instead of innovation, imitation might become the key to growth in the case of SMEs. Actors may achieve a more significant result by minimizing their costs and reducing (technological and market) risks by innovation and imitation. The essence of imitation is that first the idea worth being copied shall be found and then production and market distribution shall immediately start. Virtually, this type of corporate behaviour corresponds to those cases where companies enter the diffusion process of an innovation at an early stage. The room

for manoeuvre regarding corporate development and renewal is also influenced by industry-specific features and regional differences related to differing levels of economic development. Entrepreneurs have insufficient knowledge of the innovation process and they also need to accept the need for a change in mind set and approaches.

3. Advanced IT solution

In the 21st century agricultural producers have to invest more time to perform such tasks that are not directly related to production due to accelerated economic processes, new consumer demands and more rigorous environmental regulations. As a result of the wide range options, it is increasingly difficult to make the best possible decision relating to issues such as which seed, pesticide or fertilizer can be used for production, when and to who products shall be sold, what type of agro-technological interventions are suitable for the input materials applied, etc. In addition, a considerable amount of time is needed to meet certain administrative requirements (e.g. application for subsidies, updating records, submission of statements and tax returns to government authorities, etc.), let alone the novel consumer demand for the full and effective traceability of food [Charvát et al., 2009]. These tasks are too wide-ranging and divergent to be tackled using paper-based records, therefore information technology solutions need to be applied in agriculture as well to enable producers to meet new challenges and successfully face the tight competition.

Today an increasing number of farmers are buying and using computers and other IT tools.

Several studies have outlined the main objectives that inspire producers to obtain such devices, the most common aims being as follows [Nuthall, 2004]:

1. Realizing a higher income through the selection and use of more cost-effective input materials.
2. Saving time by using a faster and simpler method for the provision of data required by public authorities and bodies.
3. Facilitating the performance of managerial tasks through processes that ensure quicker decision-making and more efficient planning, implementation and supervision.
4. Simpler way of maintaining contact with players in the market and representatives of public authorities.
5. More efficient professional development.
6. Staying competitive with other farmers using computers.

The opportunities offered by the Internet are playing an increasingly dominant role in each segment of the economy. More and more companies are offering their trading, customer relation and other services on the World Wide Web. According to the most commonly used definition, e-commerce includes all forms of business transactions whereby parties tend to maintain electronic contact instead of direct physical encounters. According to the definition coined by IBM e-commerce is the support of business processes drawing on Internet-based technologies. The two basic formats of E-commerce

are business-to-business (B2B) and business-to-consumer (B2C) trading. As a result of this trading system, the process of inter-enterprise transactions has undergone a profound change leading to a much more transparent market both for the sellers and the buyers [Fónai, 2006].

However, the opportunities provided by the Internet have not been fully utilized by agriculture. The main obstacles hindering the spread of innovative solutions are the high cost of technologies in comparison with the return on the investment, the extent of capitalization and the specific legal provisions farmers shall comply with.

4. The online system, which supports producers

The relationship between producers and input providers is quite determined in the field. It means that input users are connected tightly by the agency of manufacturers and traders and their relationship is determined by traders' profit maximalization. In this relationship a producer has hardly any possibility to compare complete supply portfolios and validate suppliers' most favourable proposals. The concept, which is going to be made, enables the producers' common tender announcement. This could be resulted in a more favourable position in the tender announcement through quantity increase of claims arisen in one transaction by competition the participants in the supply position. Other aim of this concept is to induce the system of innovation relating to the inputs.

Central element of development is the database, which is the basis of the Internet market field. For users (producers) the market field collects proposals as well as helps to write procurement tenders and sales tenders, hence it fosters competition of suppliers and purchasers. Producers can achieve more favourable positions by this system in terms of procurement price level, quality and other product qualities regarding their input materials (technical systems, chemical materials, biological products).

Despite the fact that participants in the supply market will compete with each other, they will have also advantages since supply market of the input products provided by them will be more transparent also for them and can be planned in an easier way and specification of participants in the market will be simpler. Therefore, efficiency of their trade will increase.

The number of participants in the supply can gradually increase since the system expects new members. As a consequence, competition can increase, number of products in supply can increase and their quality features improve.

By using the Internet market field, it will be the producers on the first place who will have advantages since their agriculture can be planned in an easier way and can be transparent. Besides the faster information flow, they can achieve decrease in their cost. Quality assurance and standardization guarantee utility and marketing of quality products.

By inducing this system concept, cooperation among producers will be fostered. Cooperation solutions foster use of results achieved due to modern solutions and innovative developments. Apart from production devices, access to money assets can be improved. The method how to obtain market information can be developed,

as well. Besides producers and distributors, the system provides advantages also for the government, authorities, experts and other participants of the R&D&I market.

A field informatics system can be accomplished by which we could get an exact picture and data about utility and time-quality-quantity features of inputs. Collection of data can be provided for the supportive market forecast systems (estimation of production on the basis of structure of inputs and products). It can contribute to optimization of the national and the European Union sponsorship. Structure of costs and marketing can be monitored at traders and producers implied in the system.

Considering structure of producers, they can belong to different fields. Plant production and stock raising agriculture can be emphasized (these can be also mixed plant and stock raising agriculture). The energy plant process factories using products of plant production agriculture produces energy out of agricultural renewable materials. By using the system, these factories can enter by their claims regarding input materials for procurement while they are interconnected no matter where they are located or how big or small they are. Cooperation can extend to harmony concerning common utility of technical devices as well as accomplishment of a more effective access to money assets. Coordination of intensity regarding production can be accomplished on a higher, more comprehensive level by participation of more producers.

Moreover, harmony of supportive systems and their optimization in accordance with their different stimulating measures could be more accurate and deeper professionally.

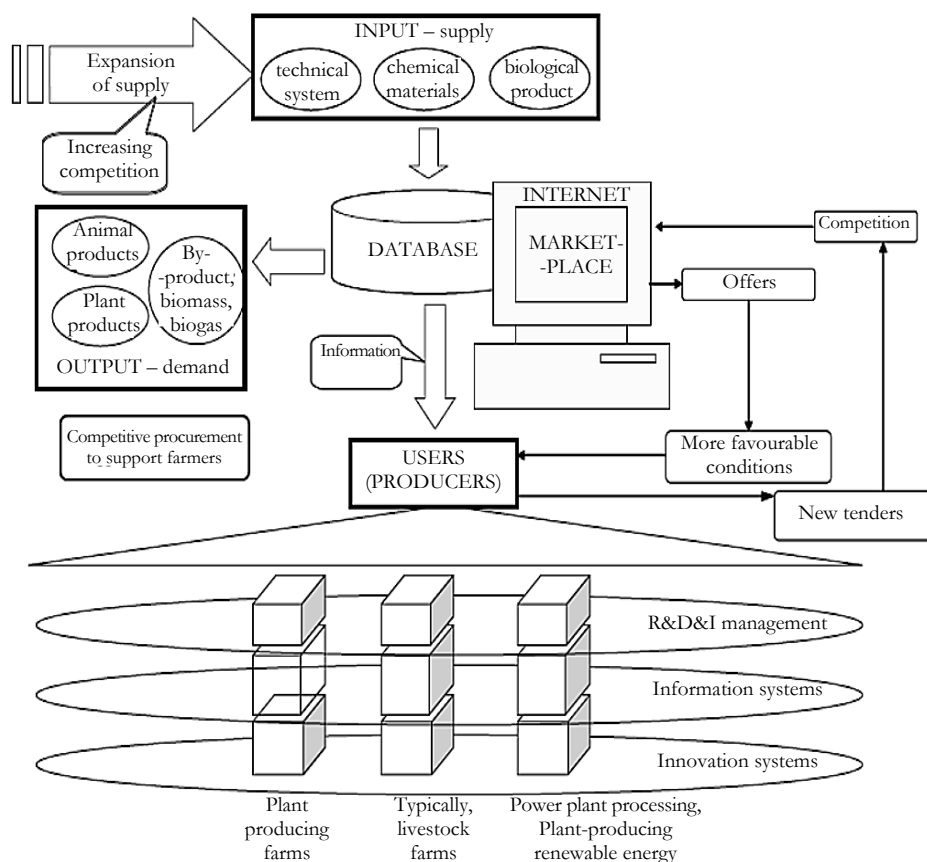
The information system that is going to be established stimulates producers to cooperate with each other. It provides conditions of effective information flow by covering all of the users. It provides a common base for application of innovation systems. Coordination of R&D&I tasks can be accomplished mutually by covering a bigger production structure (Chart 2).

During our system concept we are going to establish such a market field, which can be considered a trade and production system in agriculture and its aims take the following stipulations into consideration:

- Producers autonomous and equal people/organizations, which could have the best situations to make decisions.
- Market relations are a key element and activities as well as production have to meet the requirements set by the market.
- The system has to meet the market and all of the stipulations arisen during its operation, such as environmental regulations and support. These stipulations determine conditions of operation instead of the system of operation.
- The system should foster the producers, should foster more successful production and must not restrain them. Hence it should provide market advantages at all of the elements of the production (regardless the size of property and production system).

CHART 2.

Systems encompassing marketplace actors



Source: Erdeiné [2014]

We must achieve fast, practical induction of results of the described system, which is based on the production models, generates R&D and optimizes vertical and horizontal research, by competition of participants in R&D, and information have to be provided for producer in question by taking specifications, such as size of property, location, conditions into account. It means that the producer in question receives the production information referring to the producer if the system works appropriately.

In the case of a production guidance system, the method establishes horizontal development directions “spontaneously” since more than one partial elements of the product path can be the same during development of the activity of which management can be the same as well.

Tasks of the organization dealing with external information flow have to be specified since such an electronic system should be constructed, which is as good and useful as

possible, user-friendly and could be based on the GIS structure that operates in the country (e.g. systems for land registration, systems for animal registration). This system could maintain the conventional forms for information flow, such as presentation and training. The production guidance system providing information can be well connected to other integrated guidance structures, such as logistics, marketing organizations.

5. Conclusions

The basic concept of our work focuses on establishing an innovative online marketplace that unites agricultural producers and suppliers in a single system. This solution offers a number of important innovations as well mainly in the form of information that has previously been difficult or expensive to access or has been accessible only by mobilizing huge research resources.

Through stimulating competition, the marketplace may contribute to the continuous expansion of the supply of production means available for producers (buyers); it may allow much more efficient representation of producer interest enabling farmers to keep up with their competition in other countries and finally, as a result of a higher concentration of demand, producers shall acquire the products they need at a favourable price which greatly improves and rationalizes their economic efficiency.

Suppliers may also derive numerous benefits using the system due to the concentrated presence of demand, the permanently updated profiles of groups their marketing activities target at and the fact that their operation becomes predictable. At the moment, the concept is developed only theoretically, its implementation in practice requires state support.

The system is a knowledge-base which is jointly being built by each participant through their comments on specific products, various online activities and most importantly through their purchases. As a result, the system is able to reveal permanent monitoring relationships mapping and tracking regional differences always indicating the current situation.

The employment of the electronic marketplace primarily offers benefits for the users (producers) since their production activities become more transparent and predictable. As a result of a fast exchange of information they are able to reduce costs while the use and sale of quality products are ensured through quality assurance and standardization.

Producers are stimulated to cooperate through the introduction of the system. Cooperative solutions in turn facilitate the application of state of the art solutions and the results of innovative developments. In addition to the better access to the means of production, the availability of cash and the techniques to access market information may also improve. This also means the potential establishment of a territorial information system which offers precise data on the use of inputs and their features related to time, quality and quantity. The system also offers benefits for state and government authorities, experts and other actors of the R&D&I market through providing datasets

for support and market forecasting systems thus contributing to the optimization of European Union and national subsidies.

The resulting agricultural marketplace with its planned content and services forms a basically new approach (which does not have any international precedence).

References

- Bakos I. M., Tamus A., Takácsné György K. 2011 *A vidékfejlesztési támogatások területi eltérései Romániában és Magyarországon*, "Acta Carolus Robertus, Gyöngyös", 4: (1) pp. 9-21.
- Bakucs Z., Fertő I. 2013 *A vidékfejlesztési programok hatáselemzésének problémái a nemzetközi tapasztalatok tükrében*, "Erdélyi Múzeum", 75: (3) pp. 70-82.
- Baranyai Zs., Takács I. 2007 *Factors of Cooperation in Technical Development of Farms in Hungary*, "Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists", 9: (1) pp. 18-22.
- Bigliardi B., Galati F. 2013 *Models of Adoption of Open Innovation within the Food Industry*, "Trends in Food Sciences & Technology", 30, pp. 16-26.
- Charvát K., Gnip P., Mayer W. 2009 *Future farm vision*, "Agris on-line papers in Economics and Informatics", Vol. 1, No. 2, pp. 45-57.
- Csizmadia Z. 2009 *Együttműködés és újítóképesség: Kapcsolati hálózatok és innovációs rendszerek regionális sajátosságai*, Napvilág Kiadó, Budapest, p. 255.
- Daberkow S., McBride W. 2003 *Farm and Operator Characteristics Affecting the Awareness and Adoption of Precision Farming Agriculture Technologies in the US*, "Precision Agriculture", Vol. 4, No. 2, pp. 163-177.
- Erdeiné Késmárki Gally Sz. 2014 *Market-Oriented Production System as a Part of Agricultural Innovation*, "Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists", SERIA, Poland, XVI (6), pp. 213-219
- Fenyvesi L., Erdeiné Késmárki-Gally Sz. 2012 *Boosting the Competitiveness of Agricultural Production in Hungary through an Innovation System*, Studies in Agricultural Economics, Budapest, 114, pp. 106-110.
- Fónai B. 2006 *Kibírás vagy általános tendencia – az online aukció térhódítása*, BGF. p. 84.
- Glass A. J. 1997 *Product Cycles and Market Penetration*, "International Economic Review", 38 (4), pp. 865-891.
- Godin B. 2010 *National Innovation System*, A Note on the Origin of a Concept. p. 8.
- Inzelt A., Bajmócy Z. 2013 *Innovációs rendszerek. Szereplők, kapcsolatok és intézmények*, JatePress, Szeged, p. 280.
- Kolodko G. W. 2009 *Megatrendek*. Akadémiai Kiadó, Budapest, p. 394.
- Kutter T., Tiemann S., Siebert R., Fountas M. 2011 *The Role of Communication and Co-operation in the Adoption of Precision Farming*, "Precision Agriculture", 12: (1) pp. 2-17.
- Lencsés E., Béres D. 2010 *Comparison Analysis of Different Degrees of Implementation of Precision Farming Technology in Hungary and Denmark*, "Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists", 12: (6) pp. 116-121.

- Maciejczak M. 2012 *The Concept of SMART Specialization in the Development of Agribusiness Sector Exemplified in Clusters of Innovations in Agribusiness in Mazovia Province*, "Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists", 14 (6), pp. 169-176.
- Martin B. 2012 *The Evolution of Science Policy and Innovation Studies*, "Research Policy", 41 (7), pp. 1219-1239.
- Nagy I. Z. 2013 *A sikeres vállalkozás pénzgazdálkodása és pénzügyi tervezése*, [in:] *Vállalkozásfejlesztés a XXI. Században*, I. Z. Nagy (eds), Óbudai Egyetem, Budapest, pp. 7-34.
- Nagy I. Z. 2015 *The Position of Agriculture in Hungary since the Political Regime Transformation (1990), with Special Regard to Outstanding Debts*, [in:] *Management, Enterprise and Benchmarking in the 21st Century II*, P. Michelberger (eds), Óbudai Egyetem, Budapest, pp. 367-384.
- Nábrádi A. 2010 *Role of Innovations and Knowledge – Infrastructure and Institutions*, "Applied Studies in Agribusiness and Commerce – APSTRACT", 4 (3-4), pp. 7-11.
- Neszmélyi Gy. 2014a *The Motivations For The Diversification Of The Nigerian Economy Focusing On Sustainable Agriculture*, "Applied Studies in Agribusiness and Commerce – APSTRACT", 8 (1): pp. 7-13.
- Neszmélyi Gy. 2014b *Socio-Economic and Regional Processes in the Developing Countries*, Gödöllő, Szent István Egyetem, Egyetemi Kiadó, p. 200.
- Nuthall P. L. 2004 *Case Studies of the Interactions between Farm Profitability and the Use of a Farm Computer*, "Computer and Electronics in Agriculture", 42. pp. 19-30.
- Takács I., Baranyai Zs. 2010 *The Role of Trust in Cooperation of Farmers from the Aspect of New Institutional Economics*, "Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists", 12 (6), pp. 179-184.
- Takácsné György K. 2014 *Innováció vs. imitáció? – A fejlődés lehetőségei a kkv szektorban*, 14th International Scientific Days, Károly Róbert College, Gyöngyös.
- Tóth F. 2007 *Az 5. generációs innovációs folyamat és a klaszterek*, TOTTICO, p 14.
- Tóth J., Strén B. 2012 *A tudás és az innováció szerepe a magyarországi borklaszterek versenyképességének formálásában*, [in:] *Piaci kapcsolatok és innováció az élelmiszer-gazdaságban*, I. Fertő, J. Tóth (eds), Aula Kiadó, Budapest, pp. 53-102.
- Vásáry M. 2013 *Foreign Trade Trends in the Hungarian – Romanian Turnover of Agricultural Products*, "Eastern Journal of European Studies", 4 (1), pp. 81-103.
- Vásáry M., Kránitz L., Vasa L., Baranyai Zs. 2013 *Versenyképességi vizsgálatok a visegrádi országok közötti agrárkereskedelemben*, "Gazdálkodás", 57 (6), pp. 544-558.

Andrea BENEDEK, István TAKÁCS, Katalin TAKÁCS-GYÖRGY¹

DOI: 10.15290/ose.2015.06.78.03

EXAMINATION OF GENERAL MANAGERS INDIVIDUAL VALUES RELATED TO CSR AMONG HUNGARIAN SMALL ORGANIZATIONS

Summary

More and more corporations, both multinationals and SMEs, decide that during their business activities they take into consideration such strict social and environmental aspects that are beyond the rules and requirements of the country they operate in. One of its reasons is that the corporate decisions have impacts not only on the immediate environment but also on the whole society.

The present study examines and reveals the value priorities of the chief executives and the impact of those on CSR among Hungarian small and medium enterprises. The study also represents the value of the sample.

The results of the primary research reveals that the value preferences of the general managers have their impact on the CSR activities of the company and hence certain main values of the individual determine the practice of the CSR.

Those leaders who can be characterised by goodwill and universalism are more concerned with CSR and it is clearly shown in their CSR activities. In the examined Hungarian sample a group of leaders (25%) could be distinguished who consider CSR as a competitive advantage. These leaders are considered to be leaders with modern CSR viewpoint. They are committed to CSR and implement the modern CSR approach into practice, into the strategy of the corporation and into their activity and guide their organisation along these aspects.

Key words: corporate social responsibility, individual value, manager behaviour, SMEs

1. Introduction

In the last few decades corporate social responsibility and business ethics have become important concerns in the global business world.

The topic has been examined from different angles, however, because of its constant change and development it is still a topic of interest. The social responsibility of corporations has become such a multidisciplinary science that many disciplines show

¹ Dr. Benedek Andrea Ph.D. – Institute of Business Sciences, Károly Róbert College, e-mail: beandi75@gmail.com; Prof. Dr. Takács István Ph.D. – Institute of Business Sciences, Károly Róbert College, e-mail: itakacs@karolyrobert.hu; Prof. Dr. Takács-György Katalin Ph.D. – Institute of Economics, Methodology and Informatics, Károly Róbert College, e-mail: tgyk@karolyrobert.hu

interest in it e.g. politics, political theory, media, finance, law, marketing and business theory [Hemingway, 2002].

The CSR is an expression that is used world-wide however, it is not that easy to find a definition only one well-formed definition of it. The constant change of the definition and understanding of the CSR enables this concept to be alive. The economics, business ethics, organizational market, marketing and etc. have their own approach to the concept. It is a constantly changing corporate management system and practice that changes with the given social, economic and natural environment.

CSR is mentioned mostly as a good practise of the corporate. The tool system of the concept is rather varied hence the interest of the community and individuals can be formed and harmonized by a sensible use.

There are more and more corporations – multinational and SMEs – that decide to take on such strict social and environmental regulations that go beyond the regulation of the country they operate in. It can be explained by the fact that corporate decisions not only influence the direct environment of the corporation, but also the society. CSR is a complex management approach, which has its impact of all aspects of business activities and on the competitiveness of the corporation.

The question for the strategic management is how to integrate CSR decision-making into the philosophy of the corporation so that it does not contradict the corporation's classic principles, that is to emphasize the interest of the owner and profit maximization.

The real practice depends on the behaviour of the organisation and the socially responsible attitude of the leader as the leader is the determining factor in the operation of any organization.

The realization of the CSR is greatly dependent on the people of an organisation [Wood, 1991].

2. Theoretical background

Nowadays we hear more and more of corporate social responsibility (CSR), however, it is not easy to find a single well-formed definition for the concept. All the definition seems to be one-sided from a certain point of view. Some definitions emphasize the environmental dimension, while the others focus on the social, economic, and ethical or stakeholder dimension [Dahlsrud, 2008]. The aspects of conceptual definitions are the environment, business and the stakeholders, although the society and the voluntary dimension can be in the focus of the definitions as well.

The realization of the CSR is greatly dependent on the people of an organisation [Wood, 1991] and on the autonomy of individual that is the general manager in the organization.

The corporate culture and norm do not exist in itself, it is formed by the individuals with significant role and the values are adapted by the other members of the organization.

Moral responsibility comes from the character of the leader [Angyal, 2009]. Although the corporations can cause social problems, it is the responsibility of the corporate leaders to solve the problems, and so social responsibility is not the commitment of one person

but of the company, it should take into consideration its deeds and decisions concerning its influence on the society [Carroll, 1999].

A few researchers – including Friedman – argue that only a person can be responsible a corporation cannot be. Goodpaster and Matthews [1982] express their doubt when questioning whether a corporation can have conscience that is social responsibility. One of their main arguments is that a corporation is not a natural entity. It often happens that corporate leaders try to shift responsibility arguing that the corporation is a legal entity [Bendell, 2004], however, responsible businessmen should overstep the legal frameworks and should take measurements beyond [Carroll, 1999; McGuire, 1963].

Davis [1960] also agrees that the social influence of a businessperson is rather great, the bigger the corporation, the greater is the social responsibility.

Dodd [1950] is sceptic whether it can be expected from the managers to have socially responsible and ethical behaviour.

According to Angyal [2009], the habit, the commitment, the ethical behaviour, disposition and willingness, social experience and personal example of the manager is determining.

The personality and its values and attitudes are the determining factors in the corporate behaviour.

According to Bendell, by creating and forming the legal entity it is possible to have limited liability as on the one hand the legal entity of the corporation offers some kind of protection for the managers and leader of the corporation. On the other hand, it offers the option for corporation to establish units that are legal entities such as subsidiaries [Kun, 2009].

As the general managers personalize the objectives of the corporation [Deshpande and Webster, 1989], they play an important role in creating the values of the corporation. The specific literature also justifies this statement [Brammer, Millington, 2004], as the stakeholders – including the general managers – are the main stimulation for social commitment.

Dodd [1950] is on the opinion that the management is responsible for the whole community [Post, 2003].

However, there are not too many international researches studying the personality (values and attitudes) of the general manager, several researchers agree that the personal values of the managers do play an important role in the practice of the CSR [Akaah-Lund, 1994; Connor-Becker, 1994; England, 1967; Meglino et al., 1992; Singhapadi-Vitell, 1993].

There were researches carried out on the influence of the personal values of the managers on the culture of the corporation [Robin, Reidenbach, 1987; Desai, Rittenburg, 1997; Agle et al., 1999; Lightle et al., 2009].

Before the examination it is very important to identify the level of value. The dilemma of several surveys is that it studies several values at the same time, often contradictory ones, and hence the researches receive ambivalent and contradictory results [Agle, Caldwell, 1999]. Agle and Caldwell [1999] identify the following levels of value: personal, organizational, institutional, social and global.

The present research studies the smallest segment of this domain that is the person the general manager.

The present study examines one segment of the CSR domain that is the relation between the values of general managers and CSR among Hungarian SMEs.

There have been several researches carried out regarding corporate social responsibility in recent years, the results were published in specialist journals and periodicals. There are researches dealing with the correlation between individual values and business life [Agle, Calwell, 1999], however, the number of those researches that deal with specifically the relation between the practice of CSR and the individual values of corporate leaders [Koivula, 2008] are small at international level. Domestically researchers only deal with the above mentioned topics separately hence there is a need to carry out researches in the topic.

In our research we deal with a segment of CSR that is the correlation between the realization of CSR-practice and the personal values and attitudes of the corporate leaders.

For a company to be competitive in the long term it has to have distinguishing competences, key competences that offer sustainable competitive edge [Csath, 2012]. In order to realize this competitive edge the CSR ensures potential frames for the organizations, however, the leaders of such companies need the appropriate holistic management approach.

In the present research such characteristics, are examined that may carry important information from the point of view of social responsibility.

The main aim of the research was the study of the impact of personal values of general managers on realizing corporate social responsibility.

It also aimed at determining those specific values that are prioritized in the personality of a CSR-oriented general manager.

H1: *There is a positive relation between the higher value of self-transcendence and the realization of CSR.*

H2: *Only the values belonging to self-transcendence (universalism and benevolence) shows relation with the practice of CSR.*

H3: *In the value system of the general managers the self-transcendence value is prioritized from the realization of the CSR practice point of view.*

H4: *For the general managers with modern CSR approach the personal values belonging to community values (universalism, benevolence, security, tradition and conformity) are prior.*

3. Material and methods

The data collection happened through surveys. The quantitative survey can be divided into two parts. The core of the research was three groups of questions aiming to find out the correlation between the company leaders and the company. The personal values of the company leaders, their attitude to CSR and the CSR practice of their company were approached first, so the realization of CSR and the related factors were examined.

In the second part of the survey the characteristics of the company and the demographic characteristics of the respondents were focused on.

The questions of CSR practice of the corporations focusing on the realization of the CSR practice were grouped as follows:

1. environment (environment protection);
2. human factors (workplace relations, human rights, workplace safety, social questions, etc.);
3. community relations (cooperation with the concerned – partners, suppliers, consumers etc., communication with the local community);
4. business environment (economy, ethical operation of the corporation, transparent operation of the corporation, lobbies).

To avoid the monotony of the questions, the questions of the different categories were mixed.

The second group of questions focused on the CSR attitudes of company leaders.

Before formulating the questions in this group several research methods of international and national secondary researches were examined. Therefore, the 21-item-survey of the European Social Survey (ESS) were used, this survey was successfully applied in 29 countries in representative researches, out of which 27 were European. The value examination of the ESS is based on the Schwartz model, which plays an important factor of the secondary research of the present research. The value test of Shalom Schwartz [2001] consists of statements (third person singular) regarding ten values.

The questions regarded the usually examined features of companies i.e. the number of employees, the ownership, legal form, the characteristics of the branch and the sales methods of the products and services of the company. As during the research the individual inner factors of the humanly personality are analysed, it was also necessary to ask certain questions regarding the demographic characteristics of the company leaders i.e. gender, age, education, address-location, marital status.

First, the multitude was defined, the target multitude became the leaders of those companies which had at least 10 employees. It was decided to ask leaders of SMEs in our neighbourhood, that is Central Hungary and Northern of Hungary (Budapest, Pest, Heves, Nógrád and Borsod-Abaúj-Zemplén country).

4. Results

4.1. The study of personal values of general managers

The value is concept that is examined by several social sciences – philosophy, axiology, cultural anthropology, sociology and psychology.

The study of personal values is not only the privilege of psychology, but also of sociology and other scientific domains (economics, pedagogy and politics etc.). Only a few examples are shown from the domain of economics as it became one of the most often studied areas of the marketing and management researches.

Schwartz studied the nature and behaviour of basic human values to see the cultural similarities and differences.

Based on the results of earlier researches and integrating his own studies, he established his own value test. 21 human characteristics that carry individual values are shown in third

person singular out of which the respondent can indicate how characteristic the statement is on a six-point-scale.

In his studies he builds on the value test by Rokeach, however in his own research denies the dichotomy of goal and tool [Schwartz, 2003]. He is also interested how values organised in a system, so he illustrates it in a two-dimensional model.

He believed that values respond to the needs of survival and welfare that are the results of biological and social interactions, based on this he assumed the existence of a value order of 8 values: prosocialist, conformist, hedonist, achievement-oriented, aiming for maturity, self-direction, security and aiming for power.

Before establishing the value-model an empirical study was carried out involving 5 continents, 20 countries and 8 religions. Since then several national and international study applied his value test including European Social Survey (ESS) for ten years.

In his model 10 universal basic values were identified: achievement, benevolence, conformity, hedonism, power, security, self-direction, stimulation, tradition, and universalism; these values are organised under four higher value groups: self-transcendence, conservation, self-enhancement and openness to change.

The values organised along the horizontal values: openness to change and conservation show similarities with the dichotomy of secular-rational and traditional studied by Inglehard [1997].

The values of self-transcendence and self-enhancement are to be found along the vertical axis [Schwartz, 2001].

During the research of personal values of general managers the most important question was how much the value structure of the responding general managers fit to the chosen Schwartz-value model.

The data processing of the personal values asked in 21 items was carried out by applying multidimensional scale, SPSS 21, PROXSCALE method. After identifying the research problem and data collection, the methods were chosen and the research was carried out, the Euclidean distance was applied for accuracy. The mathematical quality of the research was justified by the s-stress indicator of 0.078 so the pieces of information were appropriate to interpret the results.

Table 1 shows the structure of the 21 items, which were linked to each other as assumed and studied by Schwartz, ten basic personal values were created. It also introduces how the 21 items connect to the basic and higher values, as well as it describes the main characteristics of each value (See Table 1.).

TABLE 1.

The connection of the 21 items to the basic and higher values

Schwartz's individual higher values	Schwartz's individual basic values	Items	Questionnaires
openness of change	self-direction	pvalue01	Thinking up new ideas and being creative is important to him. He likes to do things in his own original way.
		pvalue11	It is important to him to make his own decisions about what he does. He likes to be free to plan and to choose his activities for himself.
	stimulation	pvalue06	He likes surprises and is always looking for new things to do. He thinks it is important to do lots of different things in life.
		pvalue15	He looks for adventures and likes to take risks. He wants to have an exciting life.
self-enhancement	achievement	pvalue04	It is very important to him to show his abilities. He wants people to admire what he does.
		pvalue13	Being very successful is important to him. He likes to impress other people.
	power	pvalue02	It is important to him to be rich. He wants to have a lot of money and expensive things.
		pvalue17	It is important to him to be in charge and tell others what to do. He wants people to do what he says.
	hedonism	pvalue10	Having a good time is important to him. He likes to "spoil" himself.
		pvalue21	He seeks every chance he can to have fun. It is important to him to do things that give him pleasure.
self-transcendence	benevolence	pvalue12	It's very important to him to help the people around him. He wants to care for other people.
		pvalue18	It is important to him to be loyal to his friends. He wants to devote himself to people close to him.
	universalism	pvalue03	He thinks it is important that every person in the world be treated equally. He wants justice for everybody, even for people he doesn't know.
		pvalue08	It is important to him to listen to people who are different from him. Even when he disagrees with them, he still wants to understand them.
		pvalue19	He strongly believes that people should care for nature. Looking after the environment is important to him.
conservation	tradition	pvalue09	He thinks it's important not to ask for more than what you have. He believes that people should be satisfied with what they have.
		pvalue20	Religious belief is important to him. He tries hard to do what his religion requires.
	conformity	pvalue07	He believes that people should do what they're told. He thinks people should follow rules at all times, even when no-one is watching.
		pvalue16	It is important to him always to behave properly. He wants to avoid doing anything people would say is wrong.
	security	pvalue05	It is important to him to live in secure surroundings. He avoids anything that might endanger his safety.
		pvalue14	It is very important to him that his country be safe from threats from within and without. He is concerned that social order be protected.

Source: own construction, standard interview, 2013, autumn and 2014, spring, N=202.

The sample studied covered the general values (21 values) by 10 basic values which are organized into 4 higher values (self-transcendence, self-enhancement, openness to change and conservation) along a horizontal and vertical line.

Further on the research studies the relation, connection of these ten basic personal values, the Euclidean distance was used for the accurate measurement of distant. The relevance and interpretation of the results are justified by the s-stress indicator of 0.088.

According to the priority of value, the competing values are positioned opposite each other thus creating the model of Schwartz.

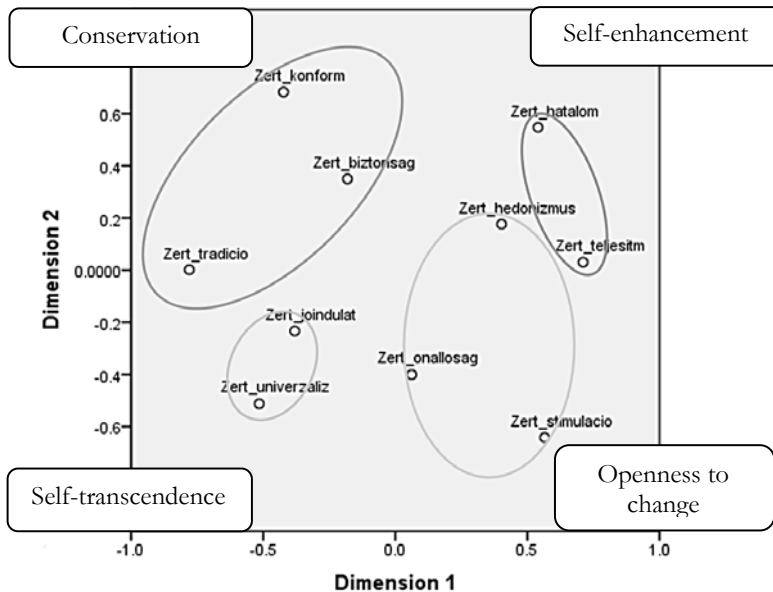
One of the axis opposes the values of conservation with the openness to change, the normal axis contrasts the values of self-enhancement and self-transcendence.

The conservation value includes the values of tradition, security and conformity, while the openness to change includes self-direction, stimulation and hedonism. (See Fig. 1)

It can be clearly seen that hedonism approached the self-enhancement higher value, which connects to the openness to change and self-enhancement in the original Schwartz-model. Thus it is not surprising that this value (hedonism) strongly approaches the self-enhancement value category.

The other axis is between the self-transcendence and self-enhancement. At the self-transcendence end the universalism and benevolence value forms the higher value while at opposing end there is power and achievement forming self-enhancement.

FIGURE 1.
The grouping structure by Schwartz of the 10 basic values



Source: own construction, standard interview, 2013. autumn and 2014. spring, N=202

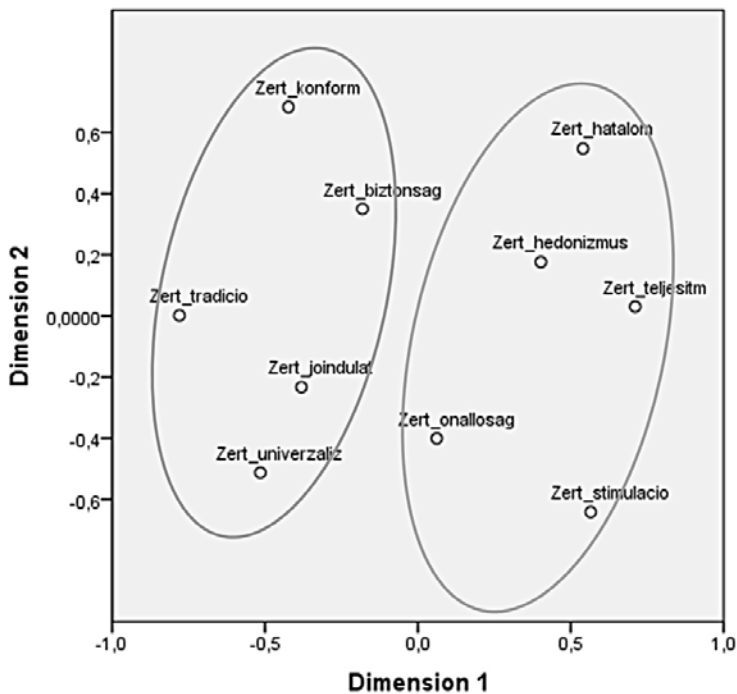
According to the classic point of view of value, psychology values exit as obligatory norms at community level and are not suitable for individual analysis. However, Maslow proved the opposite that is that the values are presented in the individual needs. The viewpoints of Weber oppose both paradigms. [Füstös–Szakolczai, 1994].

Due to this varied interpretation, Füstös [2011] examined the position of community and personal values through the Schwartz-model when analysing the ESS 4th Wave. According to their results in the European and Hungarian sample, the community and personal values demerge, those prioritizing personal values do not prioritize community ones.

The priority of these two value categories were compared and studied based on the theoretical background, the characteristics of CSR and human motivation.

Based on the result of our empirical research, it can be stated that although the community and personal values demerge in the value dimension of the examined general managers, a significant gap cannot be seen between the value categories. This is illustrated in Figure 2.

FIGURE 2.
The grouping structure by Füstös of the 10 individual values of managers



Source: own construction, standard interview, 2013, autumn and 2014, spring, N=202.

From this it cannot be clearly seen that the realization of the CSR is influenced in any way. The detailed examination of this is mentioned when the correlation examination of personal values and CSR is dealt with.

4.2. The relation between the personal value of general managers and the practice of CSR

The study of personal values was continued by analysing the relation between the Schwartz kind of higher values and responsible management. Based on the results of the national and international empirical researches it is likely that only a few values show any kind of relation with the realization of CSR practice. So further on those values were identified that showed positive correlation with the realization of the CSR.

4.2.1. The study of the Schwartz values relating the CSR practice

Studying the Schwartz higher values by statistical methods, it could be clearly seen the unambiguous influence of the self-transcendence and openness to change on CSR. The Spearman rank correlation showed a strong positive linear correlation ($\rho=0.317$, $p=0.000$) between self-transcendence and a weak positive correlation between openness to change ($\rho=0.210$, $p=0.000$) and the CSR practice (Table 2). This result agrees with those empirical research results that called the attention to the correlation of the environmental and social issues of self-transcendence and also H1 was proved.

✓**H1:** *There is a positive relation between the higher value of self-transcendence and the realization of CSR.*

TABLE 2.

Correlation of individual higher values by Schwartz and CSR practice

The examined variable pairs in the correlation	Correlational coefficients
Self-transcendence (benevolence, universalism) – CSR practice	0.317**
Conservation (tradition, conformity, security) – CSR practice	-
Self-enhancement (achievement, power, hedonism) – CSR practice	-
Openness of change (self-direction, stimulation) – CSR practice	0.210**

** ($p=0.000$) shows significance

Source: own construction, standard interview, 2013. autumn and 2014. spring, N=202

The one by one correlation study of the basic values of a personality showed the correlation of benevolence strong positive ($\rho=0.302$, $p=0.000$) and universalism weak positive ($\rho=0.281$, $p=0.000$) in the realization of responsible behaviour. Correlation

could be seen between hedonism belonging to openness to change and corporate social responsibility. Although this correlation was moderately positive, the connection is still significant. The correlation coefficient of the self-direction was ($\rho=0.152$, $p=0.015$), of the hedonism ($\rho=0.168$, $p=0.013$) (Table 3). Correlation could be seen between self-direction and hedonism (openness to change) and realization of CSR. This is not at all surprising that the basic values belonging to higher values showing significant correlation with the CSR practice, however, they are not the only influential factor in the manifestation of responsible behaviour, other values also play their role.

TABLE 3.
Correlation of individual basic values by Schwartz and CSR practice

The examined variable pairs in the correlation	Correlational coefficients
Benevolence – CSR practice	0.302**
Universalism – CSR practice	0.281**
Security – CSR practice	0.246**
Tradition – CSR practice	0.199**
Conformity – CSR practice	–
Achievement – CSR practice	–
Power – CSR practice	–
Self-direction – CSR practice	0.152*
Hedonism – CSR practice	0.168*
Stimulation – CSR practice	–

** ($p=0.000$) shows significance

* ($p<0.05$) shows significance

Source: own construction, standard interview, 2013, autumn and 2014, spring, N=202.

The security and tradition values (conservation) also indicated significant correlation ($p<0.05$). The study proved positive linear correlation besides weak correlation. The security value ($\rho=0.246$, $p=0.001$), while tradition ($\rho=0.199$, $p=0.002$) showed correlation coefficient. So the research denied H2 hypothesis.

✕ **H2:** *Only the values belonging to self-transcendence (universalism and benevolence) shows relation with the practice of CSR.*

The appearance of self-transcendence in the values of general managers and its correlation with CSR do not give evidence for H3. Although self-transcendence appears in the value map of the general managers and statistical correlation, studies prove its correlation with CSR, it is still not proved that the decision of the manager who leads the corporation in a responsible way from the CSR point of view are dominated by self-transcendence value. So it seemed justified to carry out a study revealing the personal values' priority. The correlation of the personal values and the corporate responsible behaviour can be seen in Table 4. In view of all this, it is interesting to see the priorities of each values in the value system of the general managers.

TABLE 4.

The correlation of the individual values and the corporate responsible behaviour

Füstös value	private				community					
Correlational coefficients	0.174**				0.283**					
Schwartz value	self-enhancement	openness of change			self-transcendence			conservation		
Correlational coefficients	∅	0.210**			0.317**			0.217**		
Schwartz value	achieve- ment	power	self- direction	hedonism	stimulation	benevolence	universalism	security	tradition	conformity
Correlational coefficients	∅	∅	0.152*	0.168*	∅	0.302**	0.281**	0.246**	0.199**	∅

* (p<0.05) shows significance

** (p=0.000) shows significance

Source: own construction, standard interview, 2013. autumn and 2014. spring, N=202.

4.2.2. The study of Füstös value correlating CSR-practice

The research studied the linear connection regarding all values correlating with the realization of the CSR and received significant result not only in case of community values, but also in case of two personal value.

Although the personal values might not seem to belong to the values of a CSR centred general manager at first sight, the study pointed out that this higher value shows a weak positive linear correlation with the realization of the CSR ($\rho=0.174$, $p=0.003$) (See Table 5).

In the light of the results, it can be stated that not only the community values show positive linear correlation with the CSR-practice but also with certain personal values (self-direction, hedonism).

TABLE 5.

Correlation of individual values by Füstös and CSR practice

The examined variable pairs in the correlation	Correlational coefficients
Private values (achievement, power, self-direction, hedonism, stimulation) –CSR practice	0.174**
Community values (benevolence, universalism, security, tradition, conformity,) – CSR practice	0.283**

** ($p=0.000$) shows significance

Source: own construction, standard interview, 2013, autumn and 2014, spring, N=202.

Of course, it also can be accepted by the supporters of CSR practice that it is not a disadvantage for the personality of the general manager to have those human values that are necessary for the management of a corporation. So for example the self-direction was an outstanding competence, which was also supported by the results of the research. For a corporation to operate in a socially responsible way the general manager should possess not only community values (benevolence and universalism).

Among the competencies of a successful general manager the stimulation, inner control [Rotter, 1966], self-direction or achievement should also be presented. The achievement-orientation motivates the general manager for efficient work [McClelland, 1961]. According to the research, results of Császár–Horváth [2010] regarding motivation the entrepreneurs significantly differ from average counterparts.

Those values that are strongly connected to stimulation such as the capability of innovation [Schumpeter, 1980] and risk taking [Cell, Haworth, Brearly, 1991] are also outstanding values.

At the same time, the socially responsible way of thinking requires certain community value priority. Nowadays the values of socially responsible general manager cannot be limited to the typical entrepreneur category, described by Schumpeter [1980], where the success, conquest, power and independence are the only aims.

That is why the community and personal values of an appropriate general manager from CSR point of view demerge, however, the distance between them is not significant. So the personal values of the domestic general managers in the sample are praiseworthy.

The hedonism – belonging not only to self-enhancement but also to openness to change – offers explanation to the gained research results, as the integration of the CSR into practice requires open and modern way of thinking and holistic approach from the general manager.

The correlation of the personal values and the corporate responsible behaviour can be seen in Table 4.

In view of all this, it is interesting to see the priorities of each values in the value system of the general managers.

5.3. The value priorities of the general managers' segment

According to Schwartz [2006], the priority of values operates the human behaviour. Certain personal values are in interaction with each other and they rank according to their importance.

The correlation of certain values in a personality, such as self-transcendence, with the responsible corporate behaviour could be suspected due to the results of other indirect empirical researches. Hence it seemed more important to identify the values of priority of the general managers than to prove the above mentioned correlation.

The research studied not only the individual values but also the attitude of the CEOs to corporate social responsibility. All the details of the research could not be published in this article. The present study points out only those details that are relevant from the individual value point of view.

Hierarchical cluster analysis was carried out to see the correlation among the attitudes of the company leaders. It was also analysed whether the managers of the domestic SMEs in the sample can be grouped homogeneously based on their CSR attitude.

The attitudes could be clearly divided into three segments: traditional, neutral and modern approach, unfortunately, due to content restrictions these cannot be introduced in details [Szabó-Benedek, 2014].

The 1st cluster is the managers and leaders with *the traditional CSR approach*. 28% of the research sample belongs to this group. They achieved higher score on the rational benefit attitude scale than on the other scales (*altruistic benefit, moral benefit, CSR≠PR*), on which they achieved rather low points.

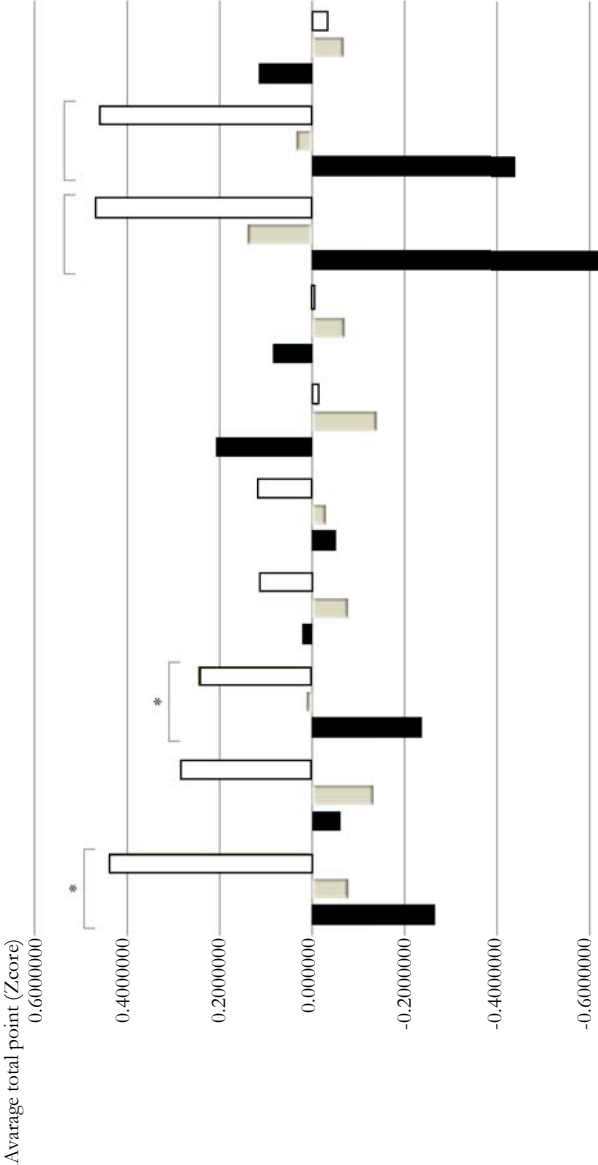
In the 3rd cluster is the group of the leaders and managers with *modern CSR approach*, 25% of the sample belongs to this. This segment achieved high average points on the altruistic, moral benefit and CSR≠PR attitude scaled, and achieved rather low points on the rational benefit scale. The identification of these two clusters was obvious.

The 2nd cluster is the cluster of the leaders and managers with *neutral CSR approach*. The leaders of this cluster did not achieve significantly high point on either attitude scale hence further segmentation could not be carried out. It could be clearly seen that almost half of the sample (47%) has neutral CSR approach, which means that they are not committed regarding corporate social responsibility, but they do not prefer over everything in their management and they do not condemn the importance of social responsibility.

However, in the value priority of the three segments differences could be seen that could be proved statistically so the research introduces this as well (see Figure 3).

FIGURE 3.

The value priority of the three segments



* (p<0.05) shows significance, ** (p=0.000) shows significance
Source: own construction, standard interview, 2013, autumn and 2014, spring, N=202.

At the first sight, the value priority scale of general managers of the traditional and modern CSR approach show unambiguous rises, it seemed that there is not any difference among the values of the general managers of neutral approach, however, it was proved by statistical methods that there are significant differences in this segment as well.

The One-way ANOVA and the Kruskal–Wallis-test showed significant differences among the segments of general managers – even in the neutral segment – regarding tradition ($p < 0.05$), universalism, self-direction and benevolence ($p = 0.000$) (Fig 3). This study unambiguously showed the differences in values, however, to establish the priority a further study was needed.

The average total points measuring personal values were standardised (Zscore) in order to be able to compare and interpret the results

According to the mixed effects ANOVA, a relevant statement can be stated on the value priority, that is regarding the four examined significant values ($p < 0.05$) the general managers of modern CSR approach achieved higher average total points than their counterparts of neutral or traditional. The managers of neutral approach achieved higher total points than the managers of traditional approach.

The mixed effects ANOVA unambiguously and significantly proved the interaction ($p = 0.000$), which means that the general managers of different segments prioritise their values differently. This existing hierarchy is illustrated in Fig. 4. The research only applied the mixed effects ANOVA for those basic values (self-direction, tradition, universalism and benevolence) where the One-way ANOVA and the Kruskal–Wallis-test showed significant value ($p < 0.05$).

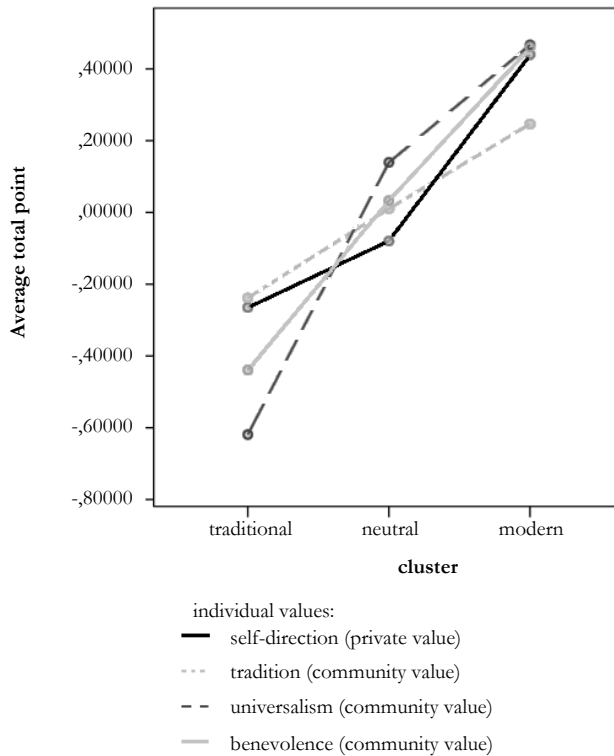
It is interesting to see that among the values of the general manager of modern CSR approach there is a priority among the self-transcendence (universalism and benevolence) and openness to change (self-direction), nevertheless they have strong connection in one's personality (Figure 4).

The value priority of the general managers of the traditional CSR approach opposes the value priority of the general managers of modern CSR approach. It is interesting to see that in both segments (traditional and modern) the value of self-direction appears which value is not prioritized among the general managers of neutral CSR approach. The dominance of the community values are characteristics of the latter group.

The value priorities of the general managers of neutral CSR approach differ from the ones of traditional CSR approach as they achieved higher average total points on the scale examining personal values (Figure 3) regarding all values examined (universalism, benevolence, tradition and self-direction) than the managers of traditional CSR approach.

Based on the research results, it can be stated that H3 was proved.

FIGURE 4.
Value priorities of the segments in correlation with the clusters, regarding the base value



Source: own construction, standard interview, 2013, autumn and 2014, spring, N=202.

✓ **H3:** *In the value system of the general managers the self-transcendence value is prioritized from the realization of the CSR-practice point of view.*

Those general managers are more CSR centred in whose values the benevolence and universalism (self-transcendence) is prioritized and it can be clearly seen in their CSR actions as well. The details are introduced in the next chapter.

From the figure (Figure 4) introducing values it can be unambiguously proved that in the value priority of the general managers of neutral CSR approach the values connected to community values (universalism, benevolence and tradition) are rank higher than the self-direction personal value. At the same time, it is interesting to see that the modern managers rank the self-direction value to the third place. Hence the research result denied H4.

- ✱ **H4:** *For the general managers with modern CSR approach the personal values belonging to community values (universalism, benevolence, security, tradition and conformity) are prior.*

For the general managers of modern CSR approach, those values are also relevant that influence the competencies of the competitive management practice.

5. Conclusion

The individual values of the company leaders and their correlation with the CSR practice were identified. The quantitative primary research results proved that from the CSR point of view in the value system of the company leaders the self-enhancement enjoy the priority.

The priority study proved that the segment of company leaders with modern CSR approach is more sensitive to responsible company management than the other two cluster. Still the neutral CSR approach cluster deserves more attention because of their community commitment and significant majority in number.

The research finding (priorities) justified that in the value system of the already committed group of leaders not only the community values have their priorities. In the value system of the leaders with the modern CSR approach the inspiring independence plays an important role.

Knowing the results, it would be advantageous if the leaders with commitment had a forum where they could exchange their experiences. In this the local government and chambers of commerce could play an important role, as with their help the leaders could develop in order to realize the CSR practice.

Because of the authenticity leaders of SMEs with a good example should be involved, through common communication the leaders could realize that their way of thinking is rather responsible and this appears implicitly in their productions and activities.

With the help of marketing communication tools (economic, social and political) information should be provided to the target groups (neutral CSR approach cluster) so that the CSR builds in their everyday life of the company. The flood of information can be helped by organizing local conferences, exhibitions and other professional forums so that the interested can get to know each other and the benchmarking to increase commitment.

Experts should be involved to find the most optimized CSR tools and to carry out the realization of CSR practice.

The information gained during education could base the future commitment to CSR.

It would be also beneficial to explore those factors (legal, material, mentality, traditions, etc.) that prevent the realization of the CSR practice. So one of the possible aims for further thinking is to explore the details of the above mentioned factors.

References

- Agle B. R., Caldwell C. B. 1999 *Understanding Research on Values in 'Business*, "Business and Society", 38. No. 3, pp. 326-387.

- Akaah L. 1994 *The Influence of Personal and Organisational Values on Marketing Professionals Ethical Behaviour*, "Journal of Business Ethics", 13, pp. 417-430.
- Angyal Á. 2009 *Vállalatok társadalmi felelőssége. Műhelytanulmány* (working paper). Vállalatgazdaságtan Intézet, Budapest.
- Bendell J. 2004 *Barricades and Boardrooms*, "A Contemporary History of the Corporate Accountability Movement, Technology, Business and Society Programme", Paper Number 13 (United Nations Research Institute for Social Development, Geneva).
- Brammer S., Millington A. I. 2004 *The Development of Corporate Charitable Contributions in the UK A Stakeholder Analysis*, "Journal of Management Studies" 41, pp.1411-1434.
- Carroll A. B. 1999 *Corporate Social Responsibility Evolution of a Definitional Construct*, "Business and Society", Vol. 38, No. 3. pp. 268-95.
- Chell E., Haworth B., Sally A. 1991 *The Entrepreneurial Personality Concepts, Cases and Categories*, Routledge, London.
- Connor P. E., Becker B. W. 1994 *Personal Values and Management. What Do We Know and Why Don't we Know more?*, "Journal of Management Inquiry", 3, No. 1, pp. 67-73.
- Csath M. 2012 *A humán tőke, mint versenyképességi tényező. In. Poór J., Karoliny M., Berde CS., Takács S. (szerk.) Atalakuló emberi erőforrás menedzsment*, Budapest Complex Kiadó, pp. 37-52.
- Császár, Horváth G. 2010 *Lélek, érték, stratégia A vállalkozói lét alapidimenzióiról*, Budapest HÉTFA Kutatóintézet.
- Dahlsrud A. 2008 *How Corporate Social Responsibility is Defined an Analysis of 37 Definitions. "Corporate Social Responsibility and Environmental Management"*, 2008, pp. 1-13.
- Davis K. 1960 *Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities?* "California Management Review" 2, pp. 70-76.
- Desai A. B., Rittenburg T. 1997 *Global Ethics an Integrative Framework for MNEs*, "Journal of Business Ethics", Vol. 16, No. 8, June 1997 , pp. 791-800 (10).
- Deshpandé R., Webster Jr F.E. 1989 *Organisational Culture and Marketing Defining the Research Agenda*, "Journal of Marketing", 53, No. 1, pp. 3-15.
- Dodd S. C. 1950 *How to Measure Values*, "University of Washington Research Studies", 1950, Vol. 18. pp.163-168.
- England 1967 *Personal Value System of American Managers*, "Academy of Management Journal", 10. pp. 53-68.
- Füstös L., Szakolczai Á. 1994 *Értékek változásai Magyarországon 1978-1993 Kontinuitás és diszkontinuitás a kelet-közép-európai átmenetben*, 1, pp. 57-90.
- Füstös L. 2011 *Európa értékrendszere Magyarország értéktere – Európa értéktere. In Füstös László – Guba László (szerk.) A változó értékrendszer 2011/1*, Budapest MTA PTI – MTA SZKI.
- Goodpaster K. E., Matthews J. B. 1982 *Can a Corporation Have a Conscience?* "Harvard Business Review" 60, No. 1, pp.132-141.
- Hemingway C. A. 2002 *An Exploratory Analysis of Corporate Social Responsibility Definitions, Motives and Values*, Research Memorandum 34, Centre for Management and Organisational Learning Hull University Business School, Hull, UK. pp. 1-25.
- Inglehart R. 1997 *Modernization and Postmodernization-Cultural and Political Change in 43 Societies*, "New Jersey Journal", 10. No. 1, pp. 53-68.

- Koivula N. 2008 *Basic Human Values in the Workplace*, Vol. 17, University of Helsinki, Helsinki, pp. 1-141.
- Kun A. 2009 *A multinacionális vállalatok szociális felelőssége*, AdLibrum Kiadó Budapest.
- Lightle S., Baker B., Castellano J. 2009 *The Role of Boards of Directors in Shaping Organizational Culture*, "CPA Journal", 79, No. 11. pp. 68-72.
- McClelland 1961 *The Achieving Society*, Van Nostrand, New York.
- McGuire J. W. 1963 *Business and Society*, McGraw-Hill, New York.
- Meglino B. M., Ravlin E. C., Adkins C. L. 1992 *The Measurement of Work Value Congruence. A Field Comparison*, "Journal of Management", 18, pp. 33-43.
- Post F. R. 2003 *A Response to the Social Responsibility of Corporate Management A Classical Critique*, "Mid-American Journal of Business", Vol. 18, No. 1, pp. 25-35.
- Robin D. P., Reidenbach R. E. 1987 *Social Responsibility Ethics and Marketing Strategy Closing the Gap between Concept and Application*, "Journal of Marketing", 51, pp. 44-58.
- Rotter J. B. 1966 *Generalised Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement*. "Psychological Monographs General and Applied", 80, No. 1. pp. 26-28.
- Schumpeter J. A. 1980 *A gazdasági fejlődés elmélete Vizsgálódás a vállalkozói profitról, a tőkéről, a bűtről, a kamatról és a konjunktúraciklusról*, Budapest Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Schwartz S. H. 2001 *A Proposal for Measuring Value Orientations across Nations*.
- Schwartz S. H. 2003 *A Proposal for Measuring Value Orientations across Nations*, [in:] *Questionnaire development report of the European Social Survey* (chap. 7). http://naticent02.uuhost.uk.uu.net/questionnaire/chapter_07.doc
- Schwartz 2006 *Value Orientations Measurement, Antecedents and Consequences across Nations*, [in:] *Measuring attitudes cross-nationally – lessons from the European Social Survey*, R. Jowell, C. Roberts, R. Fitzgerald, G. Eva (eds.), Sage, London.
- Singhapakdi A., Vitell S. J. 1993 *Personal and Professional Values Underlying the Ethical Judgements of Marketers*, "Journal of Business Ethics", 12, pp. 525-533.
- Szabó-Benedek 2014 *A CSR-gyakorlat vizsgálata a vállalatvezetők értékei és attitűdök tükrében*. PhD értekezés Szent István Egyetem, Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola.
- Wood D. L. 1991 *Corporate Social Performance Revisited*, "The Academy of Management Review", 16, No. 4, pp. 691-718.

Damian S. PYRKOSZ¹

DOI: 10.15290/osc.2015.06.78.04

COOPERATION, CULTURE AND SHARED VALUES – POLAND AND ITS NEIGHBOURHOOD

Summary

The aim of the paper is the idea of cooperation as an undervalued element of the system of market economy. The system has been dominated by competition despite the wishes of its founding father, Adam Smith. Several other authors have also pointed to the fact and proposed to focus more on cooperation in order to keep economy in balance with society. Excessive reliance on the competition hurt people's relationships and undermined their place in the economic system. The significance of cooperation rises when combined with the idea of culture and shared values. Chosen methods of assessing values as related to economic development are mentioned. The World Values Survey (WVS) results are used to assess the proximity of the values of the neighbouring countries of Poland. Despite changes in the composition of the values in Poland and the countries, the analysis shows that a great deal of these values are common which may potentially enhance potential international cooperation among these countries.

Key words: cooperation, competition, culture, shared values, relationships, market economy

1. Methodology

The paper is an analysis of a primarily qualitative character, although it uses elements of descriptive analysis to present its key argument which is the significance of cooperation in the system of market economy. The article is informally divided in two parts: theoretical and practical. The former consists primarily of a review of the socio-economic literature on the notion of competition and cooperation, and their role in the market with a special emphasis placed on the latter. It commences with a reference to Adam Smith ideas on competition and cooperation deriving from his most monumental works to argue that the Father of Economics stressed the two concepts' complementariness rather than subordination of any. This argument is replicated by a number of much more recent authors, that among those referred to in the text are *inter alia* Polanyi [1944], Soros [1997], Brandenburger and Nalebuff [1996], Axelrod and Hamilton [1981]. Then, with reference to Hofstede [1991], Trompenaars and Hampden-Turner [1998] and Inglehart and Welzel [2015] the paper goes on to explore the significance of the idea of shared values as the elements of the socio-economic system which sanction

¹ Dr Damian S. Pyrkosz – Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski, e-mail: daspy@univ.rzeszow.pl

complementariness of competition and cooperation. The empirical part of the paper is built on the analysis of values by Inglehart and Welzel [2015] and the data of the World Values Survey (WVS). The WVS information is used to account for similarities in values in the population of Poland and its neighboring countries. Then tracing the values changes across subsequent waves of the WVS provides information on processes taking place in the societies. Eventually, the WVS data is used to make an observation referring to the populations attitudes to the idea competition. The paper ends with conclusions regarding the role of shared values in the context of enhancing cooperation as necessary elements of the market economy.

2. Competition – the essence of the market

Market economy relies on competition. This seemingly uncontroversial statement is supported by both economists and politicians, producers and consumers in the past and present. Competition is thus identified as the key trait of capitalism. According to the Collins English Dictionary, ‘capitalism’ is *an economic system based on the private ownership of the means of production, distribution, and exchange, characterized by the freedom of capitalists to operate or manage their property for profit in competitive conditions*. Competition thus provides an avenue for continuous testing, experimenting and adapting in reaction to changing conditions [Boaz, 2011, p.31]. Moreover, it helps businesses deliver the best possible product to consumers in response to their expectation of the same. Competition provides incentives to improve our lives, both in and outside the markets, and helps to make the best use of people’s self-interest.

It was Adam Smith who first explained how competition, aided by division of labor, involuntarily changes self-interest into the common good. *It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own interest* [Smith, 1776, pp.9-10]. Competition further enhances public good as *...by directing that industry in such a manner as its produce may be of the greatest value, he intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention* [Smith, 1776, p. 293]. Thus, in the market economy self-interest generates behavior that benefits others, yet at the same time competition serves as a check on it by restraining producer’s attempt to take advantage of their customers. For this, competition in its essence is the sole regulator of the market which should be devoid of any other restrictions.

3. Cooperation - the undervalued twin brother

Despite all the virtues, the market’s excessive reliance on competition has earned it a reputation of an economic system that is a *rate-race, cut-throat, dog-eat-dog* or else *survival of the fittest* or even it has given rise to *emporiophobia* [Rubin 2014; Boaz 2011]. In this light a number of scientists and business people [inter alia Axelrod, Hamilton 1981; Boaz 2011; Taylor 2015; Soros 1997; Branderburger, Nalebuff 1996; Nowak 2012; Ims, Jakobsen 2010; Deutsch 2011; Tyler 2011; Patchell 1996; Rubin 2014] observe that we could all

gain more if we emphasized and focused on the cooperative side of the market to a greater extent. Quite representative in this respect is an observance that market should rather be perceived as a place where competition [...] *happens as a series of genuinely cooperative decisions, every time a buyer and seller come together in a mutually agreed-upon and voluntarily made transaction* [Taylor, 2015]. The complementary relationship between competition and cooperation in the market economy was also postulated by Adam Smith in the first place. In his another work published nearly two decades before the seminal *Wealth of Nations*, *The Theory of Moral Sentiments*, for the first time he actually used the term *the invisible hand* to express the effect of self-interest and competition in producing a result parallel to cooperation. *They are led by an invisible hand to make nearly the same distribution of the necessities of life, which would have been made, had the earth been divided into equal portions among all its inhabitants, and thus without intending it, without knowing it, advance the interest of the society* [Smith 1759 p. 215]. Smith is a father of both competitive and cooperative analyses [Rubin 2014]².

The role of cooperation as the essence of society and economy was emphasized early on in the twentieth century. The idea that a human being is primarily a social construct pursuing cooperation, prestige and enhancement of social capital was advocated by Polanyi [1944]. Relationships and cooperation between people are the essence of both society and economy: [...] *man's economy, as a rule, is submerged in his social relationships. He does not act so as to safeguard his individual interest in the possession of material goods; he acts so as to safeguard his social standing, his social claims, his social assets. He values material goods only in so far as they serve this end.* [Polanyi 1944 p. 48]. He pointed out that all economic systems, beside the market one, rely on cooperation:

- *symmetry* guided by the principle of reciprocity which denotes reciprocal exchange of goods and services between members of society and economic system;
- *centricity* organized according to redistribution where trade and production are focused on the central entity (e.g. tribal leader) and then redistributed on to members of society;
- *autarchy* following householding where production is focused on individual household production (e.g. self-reliant families in the remote rural areas).

None of the above economic systems relied on competition; the prevalent cooperation was conducive to the preservation of the social fabric and fostered social relationships. Markets provided only an extra opportunity for the exchange of goods not obtainable otherwise. In this arrangement economy is an element of society – it is *embedded* in society – and thus subordinated to religion, politics and social relations. It is society which controls economy, not vice versa. The introduction of market economy, which followed the Industrial Revolution, reversed the relationship between society and economic system and meant [...] *running of society as an adjunct to the market. Instead of economy being embedded in social relations, social relations are embedded in the economic system* [ibid. p. 60]. Excessive

² *The Theory of Moral Sentiments* published in 1759 was meant to be an integral part of Smith's published nearly twenty years later bestseller. He himself regarded the former as more significant and it was where the author for the first time referred to *the invisible hand* – the idea of self-interest being transformer by competition into common good, or else the self-interest-competition relationship. For further explanation on the contradictory roles of man and self-interest see Smith [1998].

reliance on competition, and forgoing cooperation, undermined social ties, endangered civilizational development, atomized societies, and left people virtually defenseless in the face of lack of guidance from governments and cultural institutions. Ultimately, it was accountable for a series of cataclysms like the two World Wars, the Great Depression, and the rise of fascism.

The idea that cooperation is intrinsically intertwined with competition in the market was advocated by several authors more recently. The mutual relationship of cooperation and competition should be observed as [...] *cooperation is as much a part of the system as competition, and the slogan “survival of the fittest” distorts this fact* [Soros 1997]. Moreover, there is a need for balance between the two as [...] *too much competition and too little cooperation can cause intolerable inequities and instability* [ibid.] The intrinsic mutual reliance between cooperation and competition should rather be seen as complementary. This kind of thinking about competition and cooperation was strongly supported by the seminal book by Brandenburger and Nalebuff [1996] under a tell-telling title *Co-opetition*. The fact that companies establish (or at least hope to) continuing and lasting relationships and communication with their customers (they benefit when customers provide them with truthful feedback on their goods and services) and their suppliers and help them implement innovative solutions proves that competition cannot do without a great deal of cooperation.

It is certainly true that [...] *throughout the market system individuals and firms compete to cooperate better* [Boaz, 2011, p. 531]. On the other hand, cooperation surpasses competition in terms of benefits to various system participants. Empirically proven research results (based on prisoner’s dilemma) led to a conclusion that cooperation:

- can get started in a predominantly noncooperative world, when based on reciprocity;
- can thrive in variegated environment;
- provides stability and can defend itself once fully established [Axelrod, Hamilton, 1981, p. 1395].

The key message that the study conveys is that in real life situations, when market participants react with each other on a frequent and regular basis, the winning strategy is cooperation, not competition. Yet it would be certainly more practical if we could acknowledge the fact that [...] *cooperation is as much a part of capitalism as competition* [Boaz 2011]. They are not *polar opposites* [Taylor 2015]. Markets should be perceived as a vast cooperative venture in which buyers and sellers work together to determine prices and allocate resources [Voss, 2012]. After all, market transactions are possible only under the condition of cooperation, not coercion.

4. The significance of shared values and culture

The idea that makes it possible for the both above elements to complement each other and establish the economic system of market implicitly assumes a presence of a common pool of values shared by its participants. The co-existence and mutual dependency of competition and cooperation derives from the fact that both are essential

elements of the basic system of shared values like natural liberty [Boaz 2011], democracy, the rule of law, and respect for others, to cite just the most universal ones. Although, traditionally the notions of culture and values have been excluded from economic analysis, especially with regard to their contribution to economic development, the late twentieth century saw a revival of interest in the culture and value-focused interpretation of economic development [Banfield, 1958; Fukuyama, 1995; Harrison, Huntington, 2000; Hofstede, 1991; Landes, 1998; North, 1990; Putnam, 1993; Trompenaars, Hampden-Turner, 1998]³. What is more important, culture, shared values, norms and worldview (i.e. perception of the world around) enhance cooperation and mutual coordination with the world around [Wimmer, 2013] as opposed to the lack of such interactions which hinder cooperation [Coleman, 1990]. Shared values become particularly important with regard to regional development and innovation spillovers/processes. They make a critical socio-cultural pool of interdependencies in the form of developed routines, shared norms and trust that facilitate (or inhibit) interactive processes and mutual understanding in the transmission of information and knowledge [Fischer, 2002, p. 25]. These seemingly non-productive ideas, i.e. shared social values, interact with the productive economic sphere and affect the long-run economic development. They become crucial for economy to grow [Kima, Lee, 2015].

5. Sharing values among countries

The idea of shared values has attracted a great deal of attention for various practical reasons⁴. Generally, several models have been created to demonstrate the role people's beliefs and values play in economic development. Hofstede [1991] distinguished and analyzed shared values in different cultures along five dimensions: power distance, individualism vs. collectivism, masculinity vs. femininity, uncertainty avoidance, and long- vs. short-term orientation. An alternative model was proposed by Trompenaars and Hampden-Turner [1998] It was based on a matrix of seven cultural factors (shared values) to account for the discrepancies determined along the criteria of universalism vs. particularism, analyzing vs. integrating, individualism vs. communitarianism, inner- vs. outer-directedness, time as sequence vs. time as synchronization, achieved vs. ascribed status, and equality vs. hierarchy. Although the two frameworks differed, they shared the same basic objective, i.e. to understand how people in different value-sharing cultures behave and perceive their economic and social development.

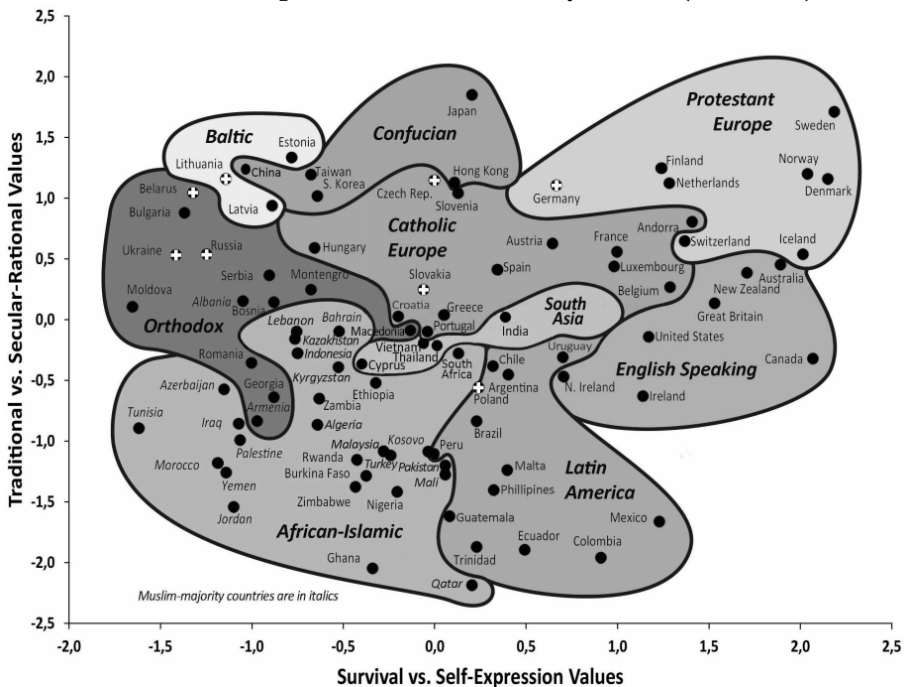
The most advanced and systematic analysis of shared values and beliefs and their impact on the level of economic, social, political and civic development has been performed by Inglehart and Welzel [2015] and used the data of the World Values

³ For reasons of the breach between culture and economics refer to Guiso, Sapienza, Zingales [2006], Boulding [1972] and Wilkin [1997].

⁴ One of the most recent—yet less relevant to this study, Creating shared value (CSV), is the idea that the competitiveness of a company and the health of the communities around it are mutually dependent. Understanding and taking advantage of the relationships between societal and economic progress can potentially contribute to global development and redefine capitalism [Porter, Kramer 2011].

- *traditional values* are those which stress religion, family ties and values and, respect for authority. Consequently, divorce, abortion, euthanasia and suicide are not approved of by members of these societies who also tend to demonstrate nationalistic worldviews;
- *secular-rational values* place emphasis on the opposite preferences compared to traditional values. Hence, religion, traditional family values and authority are less revered; on the other hand divorce, abortion, euthanasia and suicide are considered moderately acceptable;
- *survival values* draw attention to economic and physical security. This worldview tends to accept a relatively ethnocentric outlook and low levels of trust and tolerance;
- *self-expression values* give precedence to environmental protection, growing tolerance of foreigners, gays and lesbians and gender equality over any other values. An important feature of this set of values is support for participation in decision-making in economic and political life.

Cultural map – World Values Survey wave 6 (2010-2014)



Source: [Inglehart, Welzel, 2015].

With reference to the Picture 1, we can observe that there are groups of countries which share the same values as evidenced by the proximity of the factor scores. Out of the immediate neighbours of Poland, we clearly distinguish societies in Belarus, Lithuania, Ukraine and Russia which place high emphasis on secular-rational and survival values. In the group of post-communist countries the Czech Republic, Slovakia and Poland share much more self-expression values which prove these societies tend to be more tolerant, trustful, and engage in political and economic activities. Yet they all including Germany (with the exception of Poland which has the most traditional worldview) share very secular values. Moreover, all of them except Germany (a high income country) and Ukraine (a low income country) are middle income countries.

TABLE 1.

**Factor scores of values and beliefs by selected countries,
WVS waves 1999-2014**

Traditional values versus Secular-rational values			Survival values versus Self-expression values		
1999-2004	2005-2009	2010-2014	1999-2004	2005-2009	2010-2014
Poland					
-0.6	-0.77	-0.56	-0.7	-0.15	0.25
Germany ¹					
1.05	1.35	1.1	0.42	0.66	0.68
The Czech Republic					
1.1	1.25	1.14	0.25	0.36	0
Slovakia					
0.5	0.67	0.25	-0.5	-0.4	-0.07
Ukraine					
0.77	0.3	0.54	-1.77	-0.84	-1.42
Belarus					
0.81	0.9	1.05	-1.3	-1.25	-1.33
Lithuania					
0.85	---	1.16	-1.07	---	-1.15
Russia					
1.0	0.5	0.54	-1.9	-1.4	-1.25

Note: ¹ refers to Western Germany for years 1999-2004; ² and ³ no data available for Lithuania for 2005-2009; shading denotes increase in the factor score in the subsequent survey waves.

Source: World Values Survey 1999-2014; Inglehart and Welzel [2015].

Observation of the dynamics in factor scores changes in Table 1 reveals several general trends in the changes of the respective countries' values. The general finding is that as country moves from development country via industrialization to post-industrial knowledge society and its standard of living increases, it tends to move away from the traditional and survival values (the bottom-left corner indicating underdeveloped/poor countries) to towards more secular and self-expression values (the top-right corner indicating developed/rich countries. In terms of the factor scores, it denotes an increase in the -2.5/2.5 range. The data also confirms general trends implied by the modernization theory which claims that socioeconomic development is linked with coherent and, to

some extent, predictable changes in culture as well as political life [Inglehart, Welzel 2005 p. 19]. In this respect, the WVS data seems to confirm that main preposition of the theory. Moreover, we can observe that despite the fact that countries move away from traditional and survival values in favor of secular-rational and self-expression values towards the 'rich' corner, they do tend to remain in the same relative (against each other) position on the value grid and remain in the same country grouping. This certainly is the case with Poland and its neighbouring countries.

Further analysis of the WVS data referring to the views on competition⁵ disclose interesting information. The subsequent waves of the survey demonstrate that less and less share of the populations in Poland and its neighboring countries consider competition unquestionably good (score 1). The same tendency was observed for the other top (2 and 3) scores recording trust in competition. Factually, as time progressed, the countries' populations tended to treat competition with increasing mistrust, as verified by gradually higher shares of 'mistrust in competition' scores (5-2) including the ultimate view that *competition is harmful* (score 1). This attitude is shared by all the countries in This would suggest that the countries' populations in the region have become much more skeptical and distrustful of competition as a form of market institution.

The two facts carry major implications for the cooperation between countries, Poland and its neighbours in this case. Above all, understanding the fact that the cultural capital and shared values make an important factor of socio-economic development which cannot be disregarded in the international and economic policy planning. Furthermore, as Poland and its neighbouring countries continue to enjoy socio-economic development and increase their standard of living, they should make use of the common pool of values as their cultural capital in order to gain comparative advantage while dealing with other countries of the world. In the globalized world, where it is important to use all possible resources, the cultural capital of common worldviews and values is not to be missed out on particularly with regard to international cooperation. Under these conditions, shared values and culture can render a direct market value for cooperating countries, otherwise progressively more biased against competition, and let hitherto geographical and cultural clusters of developing regions capture their share of the global economic growth.

⁵ The WVS question wording was: *Now I would like you to tell me your views on various issues. How would you place your views on this scale? 1 means you agree completely with the statement on the left; 10 means you agree completely with the statement on the right; and if your views fall somewhere in between, you can choose any number in between. Statement 1: Competition is good. It stimulates people to work hard and develop new ideas. Statement 2: Competition is harmful. It brings out the worst in people.* The question had its equivalences in the following waves of WVS: 1990/1994: V254; 1995/1999: V128; 2000/2004: V144; 2005/2009: V119; 2010/2013: V99. Unfortunately, the survey did not examine the notion of cooperation; alternatively, it did cover the idea of helpfulness (Q: *It is important to this person to help the people nearby?* WVS 2010-2014: A193), yet its relevance to the study was limited as the question was asked in the sixth wave of the survey only (with the exception of Germany, which also answered an equivalence in the following WVS wave). The data generally reveals a shared tendency to help by majority of the societies but we are unable to trace the trend in the past. Moreover, the last the 2010-2014 WVS wave excluded Belarus, Lithuania, the Czech Republic and Slovakia.

6. Conclusions

Despite the enormous benefits of competition, excessive reliance on it has largely contributed to dehumanization of the market economy. Yet market is not only about competing but it is also about cooperation. This feature has been forgotten for the most part in the midst of quantitative analyses, mathematical modeling, and profit maximization. The financial crisis in the last decade proved that unwarranted competition with no regard to values, where there is little room for sustainable cooperation between market participants actually hurts economy. At the same time cooperation provides new opportunities and can potentially help the global economy; in these conditions the developing countries' economies develop more sustainably. After all, the very idea of sustainable development rests on cooperation between people and coordination of activities in different spheres of life. Certainly that is not supposed to mean that market should all of a sudden shed its competitive traits. Yet cooperation and competition do complete each other. This becomes particularly evident in the context of culture and values shared by societies. Recognition of culture as another important element of economic analysis has helped to emphasize the role of cooperation and relationships for economic development at the expense of competition and profit maximization. Yet the most important is the fact that culture and values (particularly when shared among the system participants) can potentially enhance cooperation, which is of crucial importance for regional/international development. Analysis of the values in societies of Poland and its neighbouring countries based on the results of the World Values Survey demonstrates that despite the changes in the prevailing worldviews of their citizens they do continue to share most of their values, including increasing distrust of competition. In this sense, a better mutual understanding of our neighbouring countries cultures and values plays a critical role in stimulating and promoting mutual cooperation. On the one hand, it constitutes a significant economic resource and a source of comparative advantage, which becomes particularly critical in the context of competition in the world markets. On the other hand and above all, however, we primarily need cooperation, not competition; values, not prices; culture, not profits in order to make the world a better place for ourselves and future generations. These considerations are also of utmost importance in the context of the role of Poland in the socio-economic development of this part of the world.

Literature

- Atalik G., Fischer M. M. (eds.) 2002 *Regional Development Reconsidered*, Springer-Verlag, Berlin, DOI 10.1007/978-3-642-56194-8.
- Axelrod R., Hamilton W. D. 1981 *The Evolution of Cooperation* "Science, New Series" Vol. 211, No. 4489, pp. 1390-1396.
- Banfield E. 1958 *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, New York.
- Boaz D. 2011 *Competition and Cooperation*, [in:] *The Morality of Capitalism*, T. G. Palmer (ed.), Jameson Books, Inc., Ottawa, Illinois.

- Boulding K. E. 1972 *Toward the Development of a Cultural Economics*, "Social Science Quarterly", Vol. 53, No. 2 pp. 267-284.
- Branderburger A. M., Nalebuff B. J. 1996 *Coopetition*, Currency Doubleday, New York.
- Chartrand H. H. 1990 *The Hard Facts: Perspectives of Cultural Economics* [in:] *Transactions of the Royal Society of Canada 1989*, Fifth Series, Vol. IV, University of Toronto Press, Toronto.
- Coleman J. S. 1990 *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Collins English Dictionary*, Third edition 1991.
- Deutsch M. 2011 *Cooperation and Competition* [in:] *Conflict, Interdependence, and Justice*. (ed.) P. T. Coleman, Springer, New York, DOI 10.1007/978-1-4419-9994-8_2.
- Fischer M. M. 2002 *A Systemic Approach to Innovation* [in:] *Regional Development Reconsidered* (eds.) Atalik G., Fischer M. M., Springer-Verlag, Berlin.
- Fukuyama F. 1995 *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, New York.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. 2006 *Does Culture Affect Economic Outcomes?* "Journal of Economic Perspectives" Vol. 20, No. 2 pp. 23-48.
- Harrison L. E., Huntington S. P. (eds.) 2000 *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, Basic Books, New York.
- Hofstede G. 1991 *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, McGraw-Hill, London.
- Ims, K. J., Jakobsen O. D. 2010 *Competition or Cooperation? A Required Shift in the Metaphysics of Economics* [in:] *The Collaborative Enterprise: Creating Values for a Sustainable World* (eds.) A. Tencati, L. Zsolnai, Peter Lang, Oxford.
- Inglehart R., Welzel C. 2005 *Modernization, Cultural Change, and Democracy. The Human Development Sequence*, Cambridge University Press. Cambridge
- Inglehart R., Welzel C. 2015 *World Values Survey. Findings and Insights*, accessed at [www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp on 14.05.2015]
- Kim Y. J., Lee C. 2015 *Social values and economic dynamics* "Journal of Economic Dynamics & Control" 53 (2015) pp. 69–84.
- Landes D. 1998 *The Wealth and Poverty of Nations. Why Some Are So Rich and Some So Poor*, Norton & Company Inc., New York.
- North D. C. 1990 *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Nowak M. 2012 *Why We Help* "Scientific American" Vol. 307, Issue 1, pp. 34-39.
- Nozick R. 1974 *Anarchy, State, and Utopia*, Blackwell Publishers, Oxford.
- Patchell J. 1996 *Kaleidoscope Economies: The Process of Cooperation, Competition, and Control in Regional Economic Development* "Annals of the Association of American Geographers" 86(3), pp. 481-506.
- Porter M. E., Kramer M. R. 2011 *Creating Shared Value* "Harvard Business Review, Vol. 89 Issue 1/2 pp. 62-77.
- Putnam R. 1993 *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton, N.J.
- Rubin P. H. 2014 *Emporiophobia (Fear of Markets): Cooperation or Competition?* "Southern Economic Journal" 80(4), pp. 875-889.

- Smith A. 1776 *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, J. B. Wight (ed.), Harriman House, Petersfield, Hampshire (2007).
- Smith A. 1759 *The Theory of Moral Sentiments* (ed.) K. Haakonssen, Cambridge University Press, Cambridge (2002).
- Smith V. L. 1998 *The Two Faces of Adam Smith*, "Southern Economic Journal", Vol. 65, No. 1 (Jul., 1998) pp. 2-19.
- Soros G. 1997 *The Capitalist Threat* "The Atlantic Monthly", February 1997, Vol. 279, No. 2, pp. 45-58
- Taylor T. 2015 *The Blurry Line Between Competition and Cooperation*, accessed at [<http://www.econlib.org/library/Columns/y2015/Taylorcompetition.html#> on 5.05.2015]
- Trompenaars F., Hampden-Turner C. 1998 *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business*, Nicholas Brealey Publishing, London.
- Tyler T. R. 2011 *Why People Cooperate. The Role of Social Motivations*, Princeton University Press, Princeton.
- Voss, J. 2012 *Capitalism: It's as Much About Cooperation as Competition* "Enterprising Investor" 16 July 2012, accessed at [<http://blogs.cfainstitute.org/investor/2012/07/16/capitalism-it-is-as-much-about-cooperation-as-competition/>, on 5.05.2015]
- Wilkin J. 1997 *Efektywność a sprawiedliwość jako problem ekonomiczny* [in:] *Efektywność a sprawiedliwość*, (ed.) J. Wilkin, Key Text, Warszawa.
- Wimmer A. 2013 *Ethnic Boundary Making: Institutions, Power, Networks*, Oxford University Press, New York.
- World Values Survey 1999-2014 *Online Data Analysis*, accessed at [www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp on 6.01.2016]

Jerzy BOROWSKI¹

DOI: 10.15290/osc.2015.06.78.05

GLOBALIZACJA W ŚWIETLE TEORII EKONOMII I TEORII ZARZĄDZANIA

Streszczenie

W artykule podjęto próbę usystematyzowania poglądów na temat globalizacji dzięki wprowadzeniu kilku kryteriów porządkujących. Omówiono zatem poziomy globalizacji, takie jak: makroekonomiczny, mezoekonomiczny, mikroekonomiczny oraz gospodarstw domowych. Na tych różnych poziomach na temat globalizacji wypowiadali się przedstawiciele dyscyplin ekonomicznych: makroekonomii, finansów oraz teorii zarządzania, prezentując różne, niekiedy przeciwne, poglądy. Wśród nich opisano poglądy pozytywne, negatywne i umiarkowane na temat związane z globalizacją. Analizowano również wpływ globalizacji na kształtowanie się poglądów o strategii przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: globalizacja, teorie globalizacji, strategie globalizacji

GLOBALISATION IN LIGHT OF THEORY OF ECONOMICS AND MANAGAMENT

Summary

The paper attempts to systematise the diverse views on globalisation by introducing several classificatory criteria. The author discusses the levels of globalisation, e.g., macroeconomic, sectoral, microeconomic, and household levels. Presented are views expressed by macroeconomists, finance specialists, and management theorists. They represent different, sometimes contradictory, attitudes to globalisation and its effects: positive, negative or neutral. One of the chapters provides an analysis of the impact of globalisation on strategy theories.

Key words: globalisation, globalisation theories, globalisation strategies

1. Wstęp

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie, dlaczego jest tak wiele odmien-nych poglądów na temat procesu globalizacji, jak również próba usystematyzowania tej różnorodności poglądów przy pomocy kilku kryteriów porządkujących. Wskazano więc różne poziomy globalizacji, takie jak: makroekonomiczny, mezoekonomiczny, mikroekonomiczny, różnorodne pojmowanie globalizacji przez przedstawicieli

¹ Dr hab. J. Borowski, prof. UwB – Wydział Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku; e-mail: j.borowski@uwb.edu.pl

rozmaitych dyscyplin ekonomicznych czy wreszcie wielorakie nastawienie tych teoretyków do globalizacji. Zatem poddano analizie poglądy makroekonomistów na proces globalizacji, poglądy teoretyków zarządzania, a wśród nich podejście pozytywne, negatywne i umiarkowane. Oczywiście, omawiane poglądy są manifestowane przy pomocy różnych teorii globalizacji. Ich zwięzłe omówienie stało się również przedmiotem uwagi autora. Kończącą część artykułu poświęcono analizie wpływu obecnego kryzysu na proces globalizacji.

2. Poziomy globalizacji

Zjawisko globalizacji, mimo upływu lat, wciąż inspiruje wiele pytań, w tym całkiem podstawowych, takich, jak: co to jest? jak działa? jakie są poglądy na temat skutków i przyszłości globalizacji? Pytania te naturalnie wymagają kompetentnych odpowiedzi. Jednak nie jest to łatwe, skoro w latach 2000-2004 opublikowano pięć tysięcy książek na temat globalizacji, podczas gdy w latach dziewięćdziesiątych tylko pięćset [Ghemawat, 2007, s. 3]. Równocześnie pomiędzy 1995 a 2003 rokiem tempo wzrostu liczby tytułów o globalizacji podwajało się co 18 miesięcy, przekraczając tzw. prawo Moora na temat dynamiki rozwoju zjawiska.

Fakt zajmowania się tą problematyką częstokroć większej liczby badaczy z coraz większą intensywnością z pewnością świadczy o braku konsensusu pomiędzy autorami co do wszystkich niemal kluczowych problemów globalizacji. Przytoczone wyżej liczby publikacji stanowią usprawiedliwienie dla autora, że nie pretenduje do oferowania arbitralnych wyjaśnień. Niemniej jednak już choćby zgłoszenie poniższych uwag nieco przybliży nas do lepszego rozumienia tego zjawiska.

Na temat globalizacji ekonomicznej wypowiadały się trzy grupy uczonych, reprezentujących trzy dyscypliny ekonomiczne, takie jak:

- makroekonomia,
- zarządzanie i marketing,
- finanse i bankowość.

W tym ostatnim przypadku trzeba zauważyć, że nieraz w tych rozważaniach finanse państwa i bank centralny stanowią komponent rozważań makroekonomicznych, zaś finanse przedsiębiorstw i banki komercyjne, jako specyficzny rodzaj przedsiębiorstwa, są komponentem rozważań dotyczących obszaru zarządzania i marketingu. Natomiast niekiedy oddzielnie jest analizowane zjawisko globalizacji na światowym rynku finansowym. Rozważania tego typu szczególnie nasiliły się w ostatnich kilku latach w związku ze skutkami światowego kryzysu finansowego i jego wpływem na gospodarkę realną. Mimo to, można stwierdzić, że w większości opracowań uwaga autorów koncentrowała się na dwóch polach badawczych: makroekonomicznym i zarządzania przedsiębiorstwami.

Autorzy prowadzący badania nad globalizacją adresowali swoje rozważania nie tylko do wspomnianych, rozmaitych obszarów nauk ekonomicznych, lecz również do różnych poziomów globalizacji. Rozważania o poziomach globalizacji umożliwiają wyjaśnianie niejasności, a nawet chaosu, który towarzyszy dyskusji o globalizacji.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy poziomy globalizacji, takie jak:

- **poziom makroekonomiczny**, który obejmuje rozważania na temat: procesów i skutków globalizacji zachodzących w skali gospodarki światowej, regionów geograficznych rozumianych jako kontynenty bądź grupy krajów na różnych kontynentach (kraje bogate i kraje wschodzące) czy wreszcie poszczególne państwa;
- **poziom mezoekonomiczny**, który obejmuje rozważania na temat zjawiska globalizacji zachodzącego na poziomie sektorów gospodarki (branż przemysłu i usług). Na przykład M. Porter już w 1980 roku zauważył specyfikę konkurencji w sektorach globalnych i rozproszonych [Porter, 1999, s. 270];
- **poziom mikroekonomiczny**, który obejmuje rozważania na temat udziału przedsiębiorstw w globalizacji i wpływu globalizacji na ich funkcjonowanie.

Jednakże, gdy rozpatruje się poziomy globalizacji z punktu widzenia czynników sprawczych – podmiotów kształtujących proces globalizacji, to należy mówić o dwóch decyzyjnych poziomach globalizacji, to jest makroekonomicznym, gdzie decyzje są podejmowane na szczeblu ponadrządowym (ugrupowania integracyjne bądź międzynarodowe organizacje gospodarcze, takie jak: UE, NAFTA, WTO, OECD) i rządowym, a także mikroekonomicznym – na szczeblu przedsiębiorstw.

Szczebel mezoekonomiczny – sektorowy jest tym poziomem, na którym można lepiej obserwować proces globalizacji, zwłaszcza jego wpływ na strategię przedsiębiorstw, ale nie można podejmować decyzji w tej sprawie, ponieważ nie istnieje podmiot decyzyjny. Znana jest na przykład analiza M. Portera na temat formowania się sektorów globalnych na rynku światowym i różnic w strategiach przedsiębiorstw działających w sektorach globalnych i nieglobalnych, która jest najwcześniejszą, historycznie teoretyczną, uwagą na temat globalizacji [Porter, 1999, s. 270].

W recenzji książek: T. Friedmana, P. Ghemawata i B. Sethna opisano natomiast trzy, nieco inne, poziomy globalizacji:

- 1.0. globalizacja na poziomie kraju,
- 2.0. globalizacja na poziomie przedsiębiorstwa,
- 3.0. globalizacja na poziomie osób (gospodarstw domowych), co jest bardzo trafnym spostrzeżeniem [Sethna, 2008].

Bowiem jest oczywiste, że gospodarstwa domowe uczestniczą w globalizacji, pracując w sektorach eksportowych lub w firmach zagranicznych we własnym kraju oraz korzystają z rezultatów globalizacji, mając dostęp do relatywnie tanich produktów i usług o dobrej jakości pochodzących ze świata, choć sobie tego nie uświadamiają, np. uczestnicząc w protestach przeciwko globalizacji.

Interesującym paradoksem jest także to, że pomimo wielkiej roli przedsiębiorstw w kształtowaniu i rozwoju globalizacji, makroekonomiści na ogół nie analizują wszechstronnie tego zjawiska i prowadzą rozważania niejako ponad tym czynnikiem sprawczym, często nadmiernie wyolbrzymiając zagrożenia ze strony korporacji transnarodowych wobec roli państwa w gospodarce.

Prowadzi to do błędnych ocen i wniosków związanych ze zjawiskiem globalizacji, a zwłaszcza jej przyszłością. O ile w pewnej fazie kryzysu finansowego makroekonomiści zaczęli zgłaszać obawy o groźbie powrotu do protekcjonizmu i zablokowania

niu globalizacji, to teoretycy zarządzania ani na chwilę nie wstrzymali badań nad strategiami globalnymi korporacji transnarodowych i sposobami polepszania konkurencyjności międzynarodowej krajów i przedsiębiorstw.

Oczywiście, przedsiębiorcy również nie przejmują się tymi ocenami i rozważaniami makroekonomistów i budują strategie oparte na założeniu rozwoju globalizacji (np.: Google, Microsoft, Apple, Cisco).

Wyodrębnienie nauk o zarządzaniu w latach sześćdziesiątych XX wieku, oprócz wielu pozytywnych skutków dla przedsiębiorstw, w następstwie prowadzi do rozdziwisku pomiędzy obydwojma kierunkami w kwestii zachowań przedsiębiorstw, czego efektem jest jednocześnie wiele nieporozumień w odniesieniu do analizy globalizacji [Rummelt, 1991, s. 5].

3. Podstawy teoretyczne globalizacji

Z powyższych rozważań wynika jasno, że nie istnieje jakaś spójna teoria globalizacji. Makroekonomiczny nurt pozytywny bazuje na: teorii wymiany międzynarodowej, teorii neoliberalnej ekonomii i teorii instytucjonalnej ekonomii. W odniesieniu do nurtu krytycznego jest użyteczna teoria neokeynesizmu, zaś globalizację przedsiębiorstw analizuje się na podstawie teorii zarządzania strategicznego. W ocenie globalizacji trudności nastręcza fakt, iż wśród autorów, wypowiadających się na ten temat, występują trzy postawy wobec tego zjawiska: pozytywna, krytyczna i umiarkowana.

3.1. Podejścia w sprawie globalizacji w nauce ekonomii

Podejście pozytywne

Smith i Ricardo, głosząc w swych dziełach idee wolności gospodarczej, otwartości gospodarki, a w szczególności ukazując korzyści z wymiany międzynarodowej jako źródło bogactwa narodowego, stworzyli fundamenty teorii kosztów komparatywnych, która przez ponad dwieście lat stanowiła obowiązującą doktrynę również dla polityki gospodarczej wielu państw. Jej głównym przesłaniem była zachęta do umiędzynarodowienia gospodarki, a więc do globalizacji w obecnym języku ekonomii.

We współczesnej makroekonomii pozytywne podejście reprezentują tacy uznani autorzy, jak: Jeffrey Sachs [Sachs, 1998], Jagdish Bhagwati [Bhagwati, 2004] Thomas Friedman [Friedman, 2005], P. Mason [Mason, 2001], M. Wolf [Wolf, 2005] czy J. Wilkin [Wilkin, 1997].

Spośród wymienionych autorów najwcześniej i w miarę syntetycznie globalizację scharakteryzował J. Sachs, który utożsamiał ją z rosnącą liczbą i intensywnością powiązań krajów i firm w skali międzynarodowej. Wśród pięciu tysięcy definicji obecnie funkcjonujących wykorzystano tutaj definicję J. Wilkina. Definiując to zjawisko, J. Wilkin przyjął, że: *Globalizacja jest procesem rozszerzania i intensyfikacji więzi: produkcyjnych, handlowych, finansowych, informacyjnych pomiędzy podmiotami gospodarczymi w skali światowej. W trakcie tego procesu następuje nie tylko zagęszczenie kontaktów, relacji i przepływów, ale także wzmo-*

nienie siły wzajemnego oddziaływania podmiotów gospodarczych w układzie światowym. Gospodarowanie, zarówno od strony zasilania w czynniki produkcji, jak i od strony efektów, jest coraz silniej zdominowane globalnie [Wilkin, 1997].

Proces ten włącza się w cztery podstawowe nurty, które tworzą:

- przepływy handlu. Już od zakończenia drugiej wojny światowej obserwuje się zjawisko szybszego wzrostu tempa handlu światowego niż produkcji przemysłowej i GDP, co odzwierciedlało się w rosnącym udziale eksportu i importu w GDP niemal w każdym kraju uprzemysłowionym;
- przepływy finansowe. W ciągu ostatniego ćwierćwiecza międzynarodowe przepływy strumieni kapitałowych rosły szybciej, niż handlu międzynarodowego, zaś inwestycje bezpośrednie jeszcze szybciej. W ten sposób materializuje się polityka wielkich korporacji międzynarodowych, które w poszukiwaniu popytu i tańszych kosztów produkcji błyskawicznie przenoszą się z jednego kraju do drugiego, traktując cały glob ziemski jako globalny rynek: kapitału, pracy, towarów i usług;
- przepływy produkcji. Procesom globalizacyjnym w sferze produkcji sprzyja niespotykana wcześniej łatwość przenoszenia różnych faz procesu produkcyjnego do obszarów o niższych kosztach wytwarzania. Omówione niżej czynniki, takie jak: liberalizacja, deregulacja i obniżanie kosztów transportu i komunikacji sprawiły, że w korporacji międzynarodowej łatwo jest wyróżnić i podzielić łańcuch wartości pomiędzy różne kraje;
- rosnąca sieć traktatów i innych powiązań instytucjonalnych [Sachs, 1998].

Procesowi globalizacji sprzyja z coraz większą siłą narastający zakres liberalizacyjnych zobowiązań zawartych w traktatach i umowach międzynarodowych, odnoszących się do: handlu, polityki inwestycji zagranicznych, podatków, praw własności przemysłowej, nadzoru bankowego, wymienialności walut, a nawet kontroli korupcji. Przykładowo można tu wspomnieć o: obejmującym 132 kraje porozumieniu G-77, regionalnych zobowiązaniach wynikających z udziału w organizacjach integracyjnych (UE) i innych blokach handlowych (NAFTA) oraz umowach bilateralnych.

W literaturze przedmiotu wskazuje się równocześnie na decydującą rolę pewnych czynników sprzyjających rozwojowi zjawiska globalizacji, bez których proces ten nie mógłby zaistnieć. Wśród nich na czoło wysuwają się:

- liberalizacja gospodarek narodowych, ich otwieranie się na przepływy dóbr i usług, kapitału i pracy. Połączone siły teoretyków, wyznawców idei „niewidzialnej ręki rynku” i wolnego rynku oraz korporacji transnarodowych zainteresowanych w obalaniu barier protekcyjnych w końcu zwyciężyły w zmaganiach liberalizmu z protekcyjnym trwających od 200 lat. Ogromne, praktyczne znaczenie ma fakt, iż idee liberalizacji gospodarczej głęboko zakorzeniły się w najważniejszych organizacjach międzynarodowych, takich jak: OECD, WTO, MFW i Bank Światowy. Ich efektywny wpływ jest taki, iż przyjęcie kraju do OECD lub WTO, jak również chęć uzyskania wsparcia finansowego ze strony MFW bądź Banku Światowego nieodwołalnie wiąże się z obowiązkiem prowadzenia liberalnej polityki gospodarczej i handlowej;

- liberalizacja i deregulacja narodowych rynków finansowych. Proces znoszenia ograniczeń dewizowych, barier dla swobodnego przepływu kapitału, zakładania oddziałów i banków za granicą stanowił odpowiedź systemu finansowego na globalizacyjne wyzwania ze strony handlu i produkcji oraz samoistnie pobudzał globalizację w sektorze finansowym;
- postęp techniczny w sferze transportu i innowacje w logistyce zbliżyły kiedyś odległe geograficznie rejony świata i obniżyły koszty przemieszczania towarów;
- rewolucja informatyczna i telekomunikacyjna umożliwiła szybki i tani przepływ informacji, tworząc dobre warunki procesu globalizacji w sferze usług, w tym zwłaszcza: finansowych, konsultingowych, informatycznych i marketingowych.

Podjęcie krytyczne

W nurcie makroekonomicznym globalizacji, obok zwolenników tego procesu, można również zauważyć dość licznych oponentów, którzy krytykują globalizację. Uważają oni, że globalizacja jest złym procesem. Sądzą, że działając pod dyktando wielkich korporacji, czemu nie sprzeciwiają się słabnące rządy, globalizacja niesie ze sobą: wiele nieszczęść gospodarczych, grabieżczą eksploatację zasobów, masowe bezrobocie, wyzyskiwanie pracy dzieci i kobiet, zagrożenie ekologiczne planety itp. Według nich, kolejne kryzysy zaś doprowadzą ponownie do protekcjonizmu.

Takie podejście krytyczne reprezentują wyznawcy teorii J. M. Keynesa, w tym zwłaszcza neokeynesiści. Jednym z najbardziej znanych krytyków globalizacji był, laureat nagrody Nobla i początkowo szef doradców prezydenta B. Clintona, J. E. Stiglitz, który po dymisji ze stanowiska głównego ekonomisty Banku Światowego, napisał wysoce krytyczną, choć bardziej publicystyczną niż naukową, książkę prezentującą negatywne przejawy i skutki globalizacji [Stiglitz, 2002].

Jednakże pod wpływem argumentów J. Bhagwati [Baghwati, 2004] zawartych w książce napisanej w obronie globalizacji, zjadliwej krytyki tygodnika „The Economist” [*Accusing the IMF ...*, 2002], jak również wnikliwych, głębokich studiów nad globalizacją, cztery lata później Stiglitz wycofał się z krytycznego stanowiska wobec globalizacji, publikując nową książkę, w której poparł ten proces i zgłosił szereg propozycji jego doskonalenia [Stiglitz 2006]. Jednakże, pamiętając o destrukcyjnych skutkach jego poprzedniej książki, w „The Economist” napisano tym razem przychylniejszą, ale nadal cierpką recenzję. Zauważono, że nie jest to zła książka o globalizacji, lecz bywają lepsze i oryginalniejsze (np. wspomnianego J. Bhagwati), kończąc stwierdzeniem, że *jeśli wielki i oryginalny teoretyk spędza czas, pisząc jeszcze jedną, podobną do innych książkę o globalizacji, potwierdza tylko swój własny pogląd, że rynki czasem błędnie alokują zasoby* [*A Nobel ...*, 2006].

Pośród polskich ekonomistów wytrwałym przeciwnikiem globalizacji jest W. Szymański, który napisał co najmniej trzy książki na ten temat.

Fala krytyki wobec globalizacji podniosła się po wybuchu kryzysu finansowego w 2007 roku, przynosząc wiele dowodów na wadliwe działanie globalnych rynków finansowych oraz wiele, niekiedy bardzo radykalnych, projektów ich regulacji. W związ-

ku ze specyfiką zjawiska globalizacji w sferze finansów pominięto ich omówienie, ograniczając się tylko do krótkiego komentarza. Odpowiadając na pytanie, dlaczego tak trudno jest zrozumieć skutki globalizacji na rynku finansowym i przeciwdziałać negatywnym skutkom, można wskazać następujące fakty.

Rynek finansowy jest wysoce skomplikowany, złożony z wielu rynków o różnych i złożonych produktach, które na dodatek nieustannie się zmieniają, podlegają innowacjom w ramach tzw. inżynierii finansowej. Nadzór finansowy, który ma pilnować bezpieczeństwa klientów tego rynku, nie jest w stanie nadążyć za innowacjami produktowymi finansistów w bankach, bowiem na wprowadzane regulacje odpowiadają oni jeszcze bardziej sofistycznymi instrumentami

Istnieje wiele stopni wtajemniczenia, opartych na różnych poziomach agregacji instrumentów finansowych (produktów). Stąd też łatwo o nieporozumienia pomiędzy analitykami, którzy w trakcie dyskusji muszą ustalić istotę rzeczy.

Warto przypomnieć, że jedną z trudności jest odmienne, niż w klasycznej teorii, zachowanie popytu w reakcji na zmianę cen. Na rynku towarów i usług popyt zmniejsza się w miarę wzrostu ceny, zaś na rynku finansowym popyt rośnie w miarę wzrostu cen! Siły rynku nie mogą tu wystąpić w roli regulatora prowadzącego do równowagi, dlatego otwiera się pole do niekontrolowanej spekulacji i drastycznych skutków gospodarczych, przy nieodpowiedzialnym podejściu do oceny ryzyka finansowego (*moral hazard*).

4. Zarządzanie strategiczne o globalizacji

4.1. Podejście pozytywne do globalizacji

W odróżnieniu od wielu teoretyków ekonomii, badacze zarządzania mają na ogół pozytywny stosunek do globalizacji, ponieważ wiedzą, że zaostrzanie konkurencji zmusza przedsiębiorstwa do większej innowacyjności i zwiększania skali działania, co odbywa się z korzyścią dla klientów i utalentowanych przedsiębiorców. Cieszą się również dlatego, że globalizacja tworzy większy rynek na ich produkty (nowe strategie) i usługi (studia MBA i consulting).

W porównaniu z teoretykami zarządzania makroekonomiści stosunkowo późno zaczęli zajmować się teoretyczną analizą zjawiska globalizacji, gdyż dopiero pod koniec lat dziewięćdziesiątych i na początku XXI wieku. Tymczasem teoretycy zarządzania i marketingu zauważyli to zjawisko dużo wcześniej, analizując międzynarodową działalność korporacji transnarodowych w skali globalnej.

Najwcześniej tę działalność poddał analizie naukowej M. Porter. W 1980 roku opublikował głośną książkę, która odtąd stała się kanonem nauki o zarządzaniu strategicznym [Porter, 1980]. W rozdziale poświęconym sektorowi globalnemu w sposób naukowy opisał specyfikę konkurowania w sektorach globalnych i sposoby osiągania przewagi konkurencyjnej przez firmy globalne, tj. takie, których sytuacja konkurencyjna na różnych rynkach lokalnych zależy nie tylko od konkurentów lokalnych, lecz od ich ogólnej sytuacji w skali światowej. Prosty testem na odróżnienie firmy globalnej od

międzynarodowej jest analiza łańcucha wartości każdej z nich. Firma międzynarodowa stosuje odmienną strategię w każdym kraju i odpowiedni lokalny łańcuch wartości, zaś firma globalna stosuje strategię globalną, wykorzystując przewagi konkurencyjne w różnych krajach dzięki fragmentaryzacji łańcucha wartości i lokowaniu rozmaitych działań tworzących łańcuch wartości w różnych krajach.

Innym, ważnym teoretykiem w tym nurcie, któremu przypisuje się autorstwo terminu globalizacja, był Theodore Levitt, podobnie jak M. Porter, profesor Harvard Business School. Sławę zyskał dzięki artykulowi pt.: *Krótkowzroczność marketingu (Marketing Myopia)*, który ukazał się w Harvard Business Review w 1960 roku. Artykuł traktuje się jako przełomowy dla powstania nowoczesnego marketingu. Levitt opisał liczne przykłady krótkowzroczności działań marketingowych, ograniczonych charakterystyką produktu i sugerował redefiniowanie rynku przedsiębiorstwa jako obszaru zaspokajania potrzeb klientów, powołując się na zbyt wąską, jego zdaniem, misję kolei amerykańskich, które nie zauważyły konkurencji ze strony transportu drogowego i lotniczego, a w porę nie dokonały reorientacji kluczowego biznesu.

Dopiero po czterdziestu latach M. Porter, już po odkryciu łańcucha wartości, zauważył błędność rozumowania Levitta, dowodząc, że dołączenie lotnictwa i transportu drogowego do kolejnictwa przyspieszyłoby tylko upadek wspomnianej firmy kolejowej z uwagi na różne łańcuchy wartości w każdym biznesie i brak synergii.

W 1983 roku Levitt opublikował głośny artykuł pt.: *Globalization of Markets*, w którym stwierdził, że wskutek rozwoju i dyfuzji technologii oraz masowej komunikacji, rynki globalne dążą do ujednolicenia, ponieważ ludzie wszędzie pragną tych samych produktów².

To stwierdzenie otworzyło pole do rozważań na temat nieograniczonych możliwości standaryzacji produkcji, co ułatwia firmom produkowanie produktów o podobnej technologii po niskich kosztach i dostarczanie ich po niskich cenach.

Modelowa, nieoparta na badaniach, a na dedukcji, koncepcja T. Levitta uzyskała dwadzieścia dwa lata później szczególne wsparcie w postaci głośnej książki T. Friedmana, wybitnego publicysty ekonomicznego „The New York Times”, trzykrotnego laureata nagrody Pulitzera, pt.: *The World Is Flat*. Książka ta została uznana przez Financial Times i Goldman Sachs za Biznesową Książkę Roku [Friedman, 2005]. Na podstawie analizy dziesięciu czynników działających konwergencyjnie na gospodarkę światową, które autor nazwał *flatteners* – niwelujących różnice pomiędzy krajami, autor doszedł do wniosku, że gospodarka światowa zmierza w kierunku, opisanym przez T. Levitta, ujednolicenia gustów, preferencji konsumentów i standaryzacji działań producentów.

Wśród tych dziesięciu czynników wymienił np.: dołączenie do gospodarki rynkowej krajów postkomunistycznych oraz Chin i Indii, ekspansję Internetu i innych mediów ułatwiających masową komunikację, outsourcing. Do tych czynników zaliczył następujące dwa, zmierzające przede wszystkim w kierunku konwergencji.

Jednym z nich była zmiana modelu biznesowego relacji przedsiębiorstw ze współpracą pionowej na poziomą. Uzasadnił to faktem, że na przykład innowacje nie prze-

² Ang.: *Because of technology and communications advances global markets are becoming homogenized. People everywhere want the same things* [Levitt, 1983].

plywają obecnie z góry w dół, lecz poziomo, pomiędzy firmami, ponieważ firmy współpracują ze sobą, aby stworzyć więcej wartości dla klienta [Steinhilber, 2008].

Drugim było wejście na światowy rynek pracy i konsumpcji 3 mld ludzi uczestniczących dzięki globalizacji w procesie wymiany dóbr i usług. Wymienione trzy główne czynniki nazwał terminem *Triple Convergence* – trzyczęściową konwergencją.

Interesujące jest to, w jaki sposób rodził się pomysł na elektryzujący uwagę opinii publicznej tytuł książki – *Świat jest płaski*. Podczas wizyty w Indiach autor prowadził dyskusję z prezesem zarządu Infosys, Nandanem Nilekiem, podczas której Nilek zauważył, że obecnie świat jest polem gry rynkowej, na którym wszyscy mają równe szanse wygrywać w konkurencji. Za przykład podał swą hinduską firmę, która stała się światowym graczem w globalnym sektorze wysokich technologii informatycznych, stwierdzając w pewnym momencie: *Tom, The playing field is beeing levelled (Pole gry staje się nyrównane)*.

Podczas powrotnej drogi T. Friedman, próbując zrozumieć swojego rozmówcę przetłumaczył sobie jego słowa na prostszą frazę: *The playing field is beeing flattened (Pole gry staje się coraz bardziej płaskie)*. *Flattened? Mój Boże! On mi powiedział, że świat jest płaski. Mam tytuł do swojej książki!*

Podsumowując pozytywne, a nawet entuzjastyczne stanowisko teoretyków zarządzania wobec globalizacji, można uznać, że według nich globalizacja uosabia najlepszy kierunek rozwoju świata. Dynamika rozwoju globalizacji jest bardzo wysoka, co znamionuje, że większość krajów będzie zglobalizowana. Przypomina to nieco podobne, entuzjastyczne podejście do euromarketingu w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. Pojawiły się wtedy naiwne poglądy o dominacji euromarketingu w ramach Unii Europejskiej, nie biorące pod uwagę wielkiego zróżnicowania w postawach i kondycji ekonomicznej konsumentów w różnych krajach [Sznajder, 1999; Komor, 2000].

4.2. Podejście wstrzemięźliwe do globalizacji

Zarówno teza T. Levitta, jak i zwłaszcza prowokacyjny tytuł książki Friedmana wywołały zdecydowaną, choć wysoce kulturalną, reakcję innego, wybitnego teoretyka zarządzania, Pankaja Ghemawata, ucznia M. Portera i w swoim czasie najmłodszego w historii profesora Harvardu. Ghemawat od dłuższego czasu pracował nad zagadnieniem globalizacji i strategiami przedsiębiorstw na rynku globalnym, czemu dawał wyraz w publikacjach artykułów na ten temat. Badania P. Ghemawata, których wyniki są publikowane od 2001 roku, podważyły przekonanie o sile tej tendencji [Ghemawat, 2007].

Przyjęcie przez T. Levitta założenia, że postęp technologii i komunikacji międzyludzkiej prowadzi do ujednolicenia preferencji konsumentów i homogenizacji globalnych rynków towarowych oznacza, że myśl strategiczna zmierza w prostej linii do zwyczajstwa standaryzacji nad adaptacją jako metodą produkcji i sprzedaży. Ostatecznym efektem byłby wtedy zanik strategii międzynarodowych przedsiębiorstw i wprowadzenie uniwersalnych strategii globalnych, zaadresowanych w ujednolicony sposób do wszystkich konsumentów na kuli ziemskiej.

Po głośnym sukcesie książki T. Friedmana, potwierdzającej już w tytule tę apokaliptyczną dla konsumentów wizję globalizacji, P. Ghemawat podjął podbudowaną naukowo próbę weryfikacji tej teorii. Dowiódł, że fakty nie potwierdzają wiary obu autorów w zanik różnicowania gustów i rynków. Natomiast pokazują, że ogromna większość aktywności gospodarczej, prowadzona równocześnie w kraju i za granicą, ma charakter lokalny, a nie międzynarodowy i nic nie wskazuje na to, aby szybko miało się to zmienić. Swe przekonanie zilustrował na tablicy, na której pokazał dziewięć rodzajów ludzkiej aktywności, gdzie udział komponentu międzynarodowego w większości nie przekroczył dziesięciu procent, zaś w jednym przypadku, handlu zagranicznego, sięgnął blisko trzydziestu procent³.

TABELA 1.

Poziom globalizacji

Rodzaje aktywności	Udział aktywności międzynarodowej (w %)
Rozmowy telefoniczne	3
Imigracja	4
Studenci	5
Prace badawcze w dziedzinie zarządzania	7
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne /inwestycje ogółem	9
Ruch turystyczny	10
Patenty	14
Zagraniczni inwestorzy na giełdach USA	14
Handel zagraniczny/GDP	30

Źródło: [Ghemawat, 2007, s. 4].

Wyjaśniając to zjawisko, P. Ghemawat wskazał rolę odległości nadal kluczową dla współpracy międzynarodowej. Twierdził, że teoretycy i menedżerowie nadmiernie uwierzyli w zanik odległości, jako bariery we współpracy międzynarodowej, przyjmując jako oczywistość, że siły globalizacji łatwo przezwyciężają tę barierę. Przez pojęcie odległości rozumiał przy tym nie tylko odległość geograficzną, lecz również różnice: kulturowe, administracyjne i ekonomiczne pomiędzy różnymi krajami. Wszystkie te różnice ujął w postaci modelu różnic, który nazwał CAGE (*Culture, Administration, Geography, Economy*). Zarówno we wspomnianym artykule z 2001 roku, jak i późniejszej książce [Ghemawat, 2007] dogłębnie wyjaśnił, jakie czynniki różnicowania i dlaczego stawiają mocny opór, a w niektórych przypadkach wręcz trwały opór globalistycznej tendencji ujednolicania ludzkie postawy i zachowania. W tablicy 2. przedstawiono główne składniki różnicowania krajów w każdej z omawianych czterech kategorii, które powinny być brane pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o internacjonalizacji działalności firmy.

³ Liczba ta jest zawyżona w stosunku do rzeczywistych efektów kooperacji międzynarodowych, ponieważ międzynarodowy obrót podzespołami, częściami itp. jest liczony podwójnie, przy obrocie międzynarodowymi produktami gotowymi (samochody, sprzęt komputerowy itp.).

Ghemawat twierdził, iż menedżerowie nie doceniają prawdziwych kosztów i rozmiarów ryzyka towarzyszących decyzji o wejściu na rynek obcy, co ujemnie wpływa na wyniki finansowe. Posługują się tradycyjnymi metodami oceny atrakcyjności rynku obcego, stosując najczęściej metodę CPA – *Country Portfolio Analysis*, obejmującą analizę zamożności kraju oraz skłonność do konsumpcji. Okazuje się to dalece niewystarczające i często zawodne, o czym świadczą nieudane wejścia i wyniki badań dotyczących wpływu różnych czynników odległości na rozmiary obrotów handlu zagranicznego.

TABELA 2.

Model CAGE

	Odległość kulturowa	Odległość administracyjna	Odległość geograficzna	Odległość ekonomiczna
Kraje, współpraca bilateralna	Odmienność: językowa, etniczna, religijna Brak wierzeń Pod względem wyznawanych wartości, norm moralnych	Brak więzi kolonialnych Brak ugrupowań integracyjnych Brak wspólnej waluty Polityczna wrogość	Odległość geograficzna Brak wspólnej granicy Różne strefy czasowe Różnice klimatyczne i różne strefy zdrowotne	Różnice pod względem zamożności – GDP <i>per capita</i> Różnice w kosztach i jakości: – zasobów naturalnych – finansów – kapitału ludzkiego – infrastruktury Dostępność informacji i wiedzy
Kraje, współpraca wielostronna	Izolacjonizm Tradycjonalizm	Niedoskonałość rynku Autarkizm gospodarki Poziom lokalnych uprzedzeń Brak udziału w organizacjach międzynarodowych Słabe instytucje, korupcja	Brak dostępu do morza Słaba infrastruktura transportowa Rozmiary kraju Odległość od centrów gospodarczych	Rozmiary gospodarki Niski dochód na głowę

Źródło: [Ghemawat, 2007, s. 9].

4.3. Podejście społeczno-ekonomiczne do globalizacji G. Sormana

Globalizacji nie należy traktować wyłącznie jako części otoczenia przedsiębiorstwa i omawiać tak, jak omawia się otoczenie: ekonomiczne, społeczne, polityczne, techniczne itp. w tradycyjnych podręcznikach marketingu. Natomiast trzeba przyjąć, że jest to proces aktywnie, codziennie wpływający na warunki działania gospodarstw domowych i przedsiębiorstw na całym świecie.

Sorman określa globalizację jako jedną z najpotężniejszych, pozytywnych sił w historii ludności, prowadzących do redefinicji naszej cywilizacji. Twierdzi, że globalizację charakteryzuje sześć kategorii, do których należą: rozwój gospodarczy, demokracja, bogactwo kulturowe, normy polityczne i kulturowe, informacja i internacjonalizacja rządów prawa [Sorman, 2008]. Nie rozwijając szczegółowo jego rozważań w tej mierze, warto jedynie wskazać skutki wpływu globalizacji w niektórych obszarach.

W sferze ekonomicznej rzecz dotyczy nie tylko wzmożonej wymiany: towarów, usług, kapitału i pracy dzięki liberalizacji i deregulacji rynków. Najważniejszy jest efekt konwergencji wielu krajów do poszerzanego stale poziomu zamożności. Dzięki temu w ciągu ostatnich trzydziestu lat 800 mln ludzi wyrwało się ze strefy ubóstwa i dołączyło do świata cywilizowanego, zasilając szeregi konsumentów oferty przemysłowej. Szacuje się, że w najbliższym dziesięcioleciu około 600 milionów ludzi z tych krajów będzie dysponować funduszem swobodnej decyzji, dającym im dostęp do dóbr konsumpcyjnych wyższego rzędu.

W obszarze demokracji niemal nikt dziś nie kwestionuje walorów demokracji, jako najlepszego systemu politycznego, zaś groźba międzynarodowych, zbrojnych konfliktów i wojen ulega zmniejszeniu, w miarę jak coraz więcej autokratycznych systemów przechodzi na stronę demokracji.

Globalizacja przyczynia się do poszerzania zasięgu norm kulturowych i politycznych, chroniących prawa obywatelskie kobiet oraz mniejszości społecznych i narodowych. Wystarczy wskazać dwa spektakularne przypadki: Chin, w których wzrósł ogromnie zakres swobody osobistej, oprócz politycznej, a także Indii, gdzie polityczne i pracownicze prawa kobiet i kasty nietykalnych uległy znacznemu poszerzeniu.

Z rozważań Sormana i wielu innych autorów wynika przekonanie o silnym, pozytywnym wpływie globalizacji na społeczeństwo i gospodarkę. Z punktu widzenia zarządzania i marketingu międzynarodowego istotne jest, że dzięki spowodowanemu przez globalizację wzrostowi gospodarczemu w krajach wschodzących ma miejsce polepszenie sytuacji materialnej milionów ludzi w tych krajach, wyrwanie ich z ubóstwa i umożliwienie dostępu do coraz szerszej gamy dóbr konsumpcyjnych, w dużej mierze importowanych lub produkowanych lokalnie na podstawie najnowszych technologii zagranicznych.

Istotne jest również wzbogacanie kulturowe poprzez upowszechnianie: wzorców racjonalnych zachowań konsumpcyjnych, standardów higieny, diety, spędzania wolnego czasu i ochrony środowiska. Po stronie popytu prowadzi to do ujednolicania zachowań konsumpcyjnych i wzorców konsumpcji w niektórych jej obszarach, takich jak: paczkowane towary konsumpcyjne (asortyment Nestle, Procter&Gamble, Unilever), elektroniczny sprzęt użytkowy, elektroniczny sprzęt gospodarstwa domowego (biała

technika kuchenna), urządzenie mieszkań (IKEA). Po stronie podaży umożliwia to rozszerzanie zakresu standaryzacji produkcji i marketingu, głównie w sferze dystrybucji (światowe sieci detaliczne) oraz promocji, zwłaszcza reklamy.

5. Podsumowanie

Udzielając odpowiedzi na pytanie o przyczyny obfitości i różnorodności poglądów na temat globalizacji i jej efektów, autor poddał analizie różne podejścia do globalizacji naukowców piszących na ten temat, w zależności od tego, którym poziomem globalizacji zajmowali się, tj.: makroekonomicznym, mezoekonomicznym, mikroekonomicznym.

Istotne różnice pojawiały się w szczególności wówczas, gdy o globalizacji pisali teoretycy ekonomii bądź zarządzania oraz jaki mieli emocjonalny stosunek do tego zjawiska, tj. pozytywny, negatywny czy wstrzemięźliwy. W odniesieniu do teorii zarządzania strategicznego autor opisał wpływ globalizacji na niektóre teorie, wskazując ich specyfikę globalizacyjną.

Literatura

- Accusing the IMF Bad Faith* 2002, *The Economist* June 6th, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.Economist.com/highlights/global, data wejścia: 15.10.2015].
- Adolph G., Pettit J. 2008 *The Rise of the New Blue Chips*, „Strategy + Business”, Issue 52.
- A bigger world* 2008, „The Economist”, September 20th.
- A hopeful continent* 2013, „The Economist” March 2nd.
- A Nobel prize winner who remains an artist of the impossible* 2006, „The Economist”, September 7th, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.economist.com/highlights/global, data wejścia: 16.10.2015].
- Bhagwati J. N. 2004 *In Defence of Globalisation*, Oxford University Press, Oxford.
- Bocian A. 2009 *Procesy globalizacji a kryzys światowy*, [w:] *Od wielkiego kryzysu gospodarczego do wielkiego kryzysu finansowego. Perturbacje w gospodarce światowej w latach 1929-2009*, J. Kaliński, M. Zalesko (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Borowski J. 2008 *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Frankel J., Rose A. 2000 *An Estimate of the Effects of Currency Union on Growth*, Unpublished Working Paper, May.
- Free trade cross Atlantic. Come on TTIP* 2013, „The Economist”, February 16.
- Friedman T. 2005 *The World Is Flat*, New York Farrar, Straus and Giroux.
- Ghemawat G. 2001 *Distance Still Matters*, Harvard Business Review, September.
- Ghemawat P. 2007 *Redefining Global Strategy. Crossing Borders Where Differences Still Matter*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
- Kleinert A. 2008 *Pankaj Ghemawat: The Thought Leader Interview*, „Strategy+Business”, 26 may.

- Komor M. 2000 *Euromarketing*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Levitt T. 1983 *Globalisation of Markets*, „Harvard Business Review”, maj – czerwiec.
- Porter M. 1980 *Competitive Strategy. Techniques for Analysing Industries and Competitors*, The Free Press, New York.
- Roubini N. S., Mihm M. 2010 *Crisis Economics: A Crash Course in the Future of Finance*, The Penguin Press, New York.
- Rumelt R.P., Schendel D., Teece D. 1991 *Strategic Management and Economics*, “Strategic Management Journal”, 12.
- Sachs J. 1998 *Unlocking the Mysteries of Globalisation*, „Foreign Policy”, Spring.
- Sethna B. 2008 *Ghemawat v Friedman Is the World Flat*, „Decision Line”, From the Bookshelf, vol. 39 (4), dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.decisionsciences.org /DecisionLine/], data wejścia: 19.10.2015].
- Sorman G. 2008 *Globalisation is making the world a better place*, [in:] *2008 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation and Dow Jones& Company Inc.
- State capitalism Special report* 2012, „The Economist”, 21.
- Steinhilber S. 2008 *Strategic Alliances. Three Ways To Make Them Work*, Harvard Business Press Boston, Massachusetts.
- Stiglitz J. E. 2002 *Globalisation and Its Discontents*, Norton&Company, New York, London.
- Stiglitz J. E. 2006 *Making Globalization Work*, Norton&Company, New York, London.
- Sznajder A. 1999 *Euromarketing*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szymański W. 2004 *Interesy i sprzeczności globalizacji*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- The World turned upside down* 2010, „The Economist”, April, 15.
- The gated globe, Special report* 2013, „The Economist”, October 12 th.
- Winning the \$30 trillion decathlon: Going for gold in emerging markets* 2012, McKinsey Quarterly, August.
- World GDP* 2013, „The Economist”, December, 21.
- World Investment Report 2005*, UNCTAD, Geneva.
- World Investment Report 2006*, UNCTAD, Geneva.
- World Investment Report 2011*, UNCTAD, Geneva.
- World Investment Report 2012*, UNCTAD, Geneva.
- World Investment Report 2013*, UNCTAD, Geneva.

Anna CHMIELAK¹**DOI: 10.15290/osc.2015.06.78.06**

POPYTOWE UWARUNKOWANIA KONKURENCYJNOŚCI MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) w warunkach gospodarki otwartej napotykają bariery ekspansji na rynek światowy, wynikające z braku wyraźnej przewagi konkurencyjnej. Przewagi kosztowe nie mają trwałego charakteru, natomiast przewagi technologiczne są dostępne wybranym, bardzo dużym i nowoczesnym korporacjom. Wobec tego, jako problem badawczy przyjęto ograniczoną zdolność MSP do konkurowania na rynku zagranicznym. Wydaje się, że w przypadku producentów żywności odpowiednią strategią konkurencyjną może być wyróżnienie oferty połączone z koncentracją (na segmencie lub produkcie). Pozwoli to kierować ofertę do konkretnych odbiorców, preferujących: jakość, naturalny charakter, walory zdrowotne, oryginalny smak, wyjątkowość konsumowanych dóbr. Przesłanką tej hipotezy jest tzw. etnocentryzm konsumencki.

Celem analizy jest weryfikacja hipotezy o trafności wyboru strategii wyróżnienia i koncentracji bazującej na jakości produktów żywnościowych. Analiza ta przede wszystkim opiera się na studiach literaturowych oraz dostępnych badaniach empirycznych. Jej wyniki świadczą o wrażliwości konsumentów na jakościowe parametry żywności oraz wiarygodności producentów budowanej na ich lokalnym charakterze i wysokiej rozpoznawalności.

Słowa kluczowe: strategie konkurowania, postawy konsumentów, etnocentryzm konsumencki

DEMAND-RELATED DETERMINANTS OF COMPETITIVE POSITION OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Summary

In an open economic environment, small and medium-sized enterprises (SMEs) face numerous barriers to expansion onto the global market due to the absence of a clear competitive advantage. Cost advantages do not have a permanent character, and technological advantages are available to the select few, especially very large and modern corporations. Therefore, the adopted research problem is the limited ability of SMEs to compete on foreign markets. In the case of food producers, making one's products distinct from those of the competitors, combined with concentration (on segment or product) seems an appropriate competitive strategy. This makes it possible to direct the offer to specific consumers who appreciate the high quality, organic character, health benefits, original flavor and uniqueness of consumed goods. The premise of this hypothesis is the so-called consumer ethnocentrism.

The purpose of the analysis is to verify the hypothesis that it is worth choosing a strategy of distinction and concentration based on the quality of food products. The analysis is based primarily on literature studies

¹ Dr hab. Anna Chmielak, prof. UwB – Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymostku; e-mail: annachmielak@gmail.com.

and the available empirical research. The results indicate consumer sensitivity to food quality parameters and the reliability of producers built on their local character and high recognisability.

Key words: competition strategies, consumer attitudes, consumer ethnocentrism

1. Wstęp

Od dziesięcioleci rozwój regionów względnie zacofanych, określanych jako peryferyjne, stanowi ważne wyzwanie badawcze [Brodzicki, 2014; Zaucha, 2012]. Obserwacje prowadzone w rozwiniętych gospodarkach pokazują, że mimo postępującego procesu umiędzynarodowienia i związanego z nim napływu inwestycji zagranicznych, rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw pozostaje ważnym czynnikiem awansu cywilizacyjnego regionu [Damasiewicz, 2015]². W tym kontekście warta uwagi staje się koncepcja rozwoju opartego na zasobach endogenicznych, w której obok czterech kluczowych ich grup, to znaczy: zasobów ludzkich, naturalnych, kapitału trwałego oraz finansowego, wyróżnia się zasoby niematerialne. Zalicza się do nich m.in.: wiedzę naukową, technologiczną, informację, zaufanie odbiorców, konsumentów, potencjalny rynek wewnętrzny, normy i wartości pracowników oraz interesariuszy zewnętrznych. Na szczególną uwagę zasługuje zaufanie społeczne, jakim można objąć zarówno producentów, kooperantów, pośredników, organy decyzyjne, jak i społeczności lokalne [*Przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu*, 2014]³.

Relatywne opóźnienie rozwoju regionu łączy się z: niższą efektywnością gospodarowania zasobami, niższą koncentracją kapitału, efektywnością majątku i wydajnością pracy. Oznacza to, że istotnym warunkiem rozwoju regionu jest poprawa dynamiki sektora MSP [*Przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu*, 2014]⁴. Do oceny efektywności ekonomicznej systemów społecznych i gospodarczych można wykorzystać m.in. takie wskaźniki, jak: stopień koncentracji działalności gospodarczej, poziom rozwoju ekonomicznego, stopień efektywności majątku trwałego oraz poziom wydajności pracy⁵. Ich zastosowanie pozwala na sformułowanie wniosków w odniesieniu do rezultatów działalności gospodarczej w poszczególnych regionach.

W warunkach względnie wysokiej i pogłębiającej się liberalizacji stosunków międzynarodowych, w tym przepływu dóbr i czynników produkcji, uczestnicy działalności gos-

² Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa rodzinne, gospodarujące własnym kapitałem i relatywnie odporne na wahania na rynku światowym, są kluczowym czynnikiem rozwoju regionów peryferyjnych. Wskazują na to wyniki analizy zamieszczone w tekście: [Damasiewicz, 2015, s. 16-20]. Autorka zwraca uwagę na: niestabilność inwestorów zagranicznych, niejednoznaczne skutki wsparcia czerpanego z funduszy Unii Europejskiej, względnie wysokie koszty tworzenia miejsc pracy, ograniczony popyt na pracowników odnoszący się tylko do tych posiadających wysokie kwalifikacje.

³ Interesującą i godną uwagi listę determinant rozwoju przedsiębiorstw prezentują autorzy analizy dynamiki firm wysokiego wzrostu. Zob. [*Przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu...*, 2014].

⁴ Badania pokazują, że tzw. przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu to przede wszystkim firmy małe, rzadziej średnie, występujące we wszystkich sektorach i branżach. Ich obecność i aktywność w Polsce jest porównywalna z tą w innych krajach. Może stanowić one motor wzrostu w takich regionach? Ciekawe rozważania i badania w tym zakresie są zamieszczone w opracowaniu: [*Przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu w Polsce*, 2014, s. 34 i nast.].

⁵ Zajmujące i inspirujące poglądy w tym zakresie są przedstawione w opracowaniu: [Łojewski, 2008, s. 116-132].

podarczej zarówno konsumenci, jak i przedsiębiorcy znajdują się w sferze oddziaływania okoliczności w równej mierze sprzyjających, jak i ograniczających realizację indywidualnych oczekiwań. Możliwość pozyskania od podmiotów zagranicznych dóbr pośrednich, rozwiązań technologicznych i organizacyjnych, środków finansowych, odpowiednich zasobów pracy, surowców ułatwia funkcjonowanie na konkurencyjnym rynku i poprawę wskaźników efektywności. Podobnie oddziałuje dostęp do światowego rynku zbytu i kooperantów. Argumenty na rzecz liberalizacji rynku towarów i czynników produkcji są liczne i nie istnieje potrzeba ich przytaczania. Dyskusja nad tym toczy się od kilku wieków, raz faworyzując protekcję, a innym razem uwolnienie mechanizmu rynkowego od krępujących go regulacji. Weryfikatorem koncepcji naukowych jest praktyka gospodarcza, która jednak nie przynosi jednoznacznych rozstrzygnięć w tej kwestii. Otwarte pozostaje pytanie, czy poprawa międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw jest łatwiejsza do osiągnięcia w warunkach liberalizacji wymiany międzynarodowej czy swoistej protekcji i wsparcia. Zdania są podzielone.

Internacjonalizacja działalności gospodarczej staje się wymogiem chwili. Ani przedsiębiorstwa duże, ani średnie, ani korporacje nie mogą rozważać jako alternatywy autarkii, ponieważ nie jest to już niemożliwe. Funkcjonowanie w międzynarodowym, konkurencyjnym otoczeniu, tak w odniesieniu do przedsiębiorców, jak i konsumentów, wprowadza szereg ograniczeń i presji wynikających ze znacznie bogatszego, bardziej złożonego zbioru determinant realizacji celu. Presja ze strony konkurencji zawęża i utrudnia możliwość zajęcia i utrzymania korzystnej pozycji na rynku, wymuszając poszukiwanie specyficznych, oryginalnych źródeł przewagi konkurencyjnej. Jest to zadanie szczególnie trudne dla sektora MSP, w którym dla sporej części przedsiębiorców (mikro, małych, średnich) problemem może być ograniczona umiejętność generowania, wyboru oraz realizacji strategii rozwoju i konkurowania.

Z drugiej strony, z punktu widzenia konsumenta, korzyści z postępującego otwierania gospodarek, specjalizacji i liberalizacji wymiany międzynarodowej są łatwe do identyfikacji, o czym, od co najmniej dwóch stuleci, traktują rozważania wielu ekonomistów⁶. Konsumenci, mając znacznie bogatszą ofertę, są zmuszeni podejmować decyzje w warunkach względnie ograniczonego dostępu do informacji i niepełnej, czasem mało rzetelnej, wiedzy na temat parametrów jakościowych poszczególnych składników oferty. Można sądzić, że będzie to ich skłaniać – a przynajmniej tę bardziej wymagającą ich część – do poszukiwania takich dóbr, których parametry jakościowe nie budzą wątpliwości, a wiedza o nich jest satysfakcjonująca, relatywnie obszerna i wiarygodna. Do takich dóbr można zaliczyć żywność oraz trwale dobra konsumpcyjne.

W takiej postawie konsumentów przedsiębiorcy mogą upatrywać przesłanki i podstawy budowania trwałej przewagi konkurencyjnej. Dotyczy to szczególnie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Wypracowanie i wzmocnienie przez nie pozycji na rynku jest możliwe dzięki wykorzystywaniu naturalnych skłonności konsumentów do preferowania dóbr i usług: niebudzących wątpliwości, godnych zaufania, sprawdzo-

⁶ Można powołać się na klasyczne koncepcje korzyści ze: specjalizacji produkcji, handlu międzynarodowego i swobodnego przepływu czynników produkcji [Łyżwa, 2014; Leśniewski, 2015; Misła, 2010; Zięba, Bielen, Zajac, 2015].

nych, obarczonych niskim ryzykiem [Międzynarodowa, 2006]. W niniejszym opracowaniu podjęto próbę weryfikacji takiej hipotezy, posilując się metodą studiów literaturowych oraz analizy dostępnych badań empirycznych.

2. Podstawy konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw

Myśl ekonomiczna dotycząca uwarunkowań funkcjonowania podmiotów gospodarczych na rynku międzynarodowym jest bardzo bogata⁷. Istotną jej część stanowią koncepcje zawężania działalności w poszczególnych krajach i wyboru najkorzystniejszych kierunków specjalizacji⁸. Ewolucja poglądów w tym zakresie doprowadziła do sytuacji, w której można znakomitą część teorii przyporządkować bądź to uwarunkowaniom o charakterze podażowym, bądź popytowym. W praktyce te koncepcje nie wykluczają się nawzajem, ale raczej wspierają i uzupełniają w poszukiwaniu kierunków specjalizacji i podstaw korzyści z uczestnictwa w wymianie międzynarodowej. Jako uczestników rynku światowego rozumie się w nich albo gospodarki krajowe (ujęcie dominujące w początkowym okresie rozwoju ekonomii, w jej części odnoszącej się do makroekonomii), albo przedsiębiorstwa (podejście wprowadzone w okresie dominacji rozważań i ujęć mikroekonomicznych).

Popularność koncepcji neotechnologicznych od lat siedemdziesiątych XX wieku doprowadziła do zdominowania przez nie myślenia o sposobach objaśniania reguł konkurencji w warunkach: powszechnej otwartości gospodarek krajowych, postępu technologicznego, powszechności innowacji połączonej z liberalizacją przepływu: kapitału finansowego, rzeczowego oraz ludzkiego. Koncepcja luki technologicznej wskazuje na możliwość czerpania korzyści i znajdowania miejsca na rynku światowym zarówno przez liderów, jak i tych określanych mianem naśladowców bądź przedsiębiorstwa lokujące działalność gospodarczą w warunkach umożliwiających obniżanie jednostkowych kosztów produkcji. Zgodnie z nią, na otwartym rynku znajdzie się miejsce dla przywódców technologicznych (innowatorów), których korzyści są konsekwencją wdrażania nowości tak produktowych, jak i procesowych wąskiego grona odbiorców i możliwości utrzymania względnie wysokich cen (ceny nowości i elitarnie grono odbiorców). Naśladowcy czerpią głównie korzyści ze: standaryzacji produkcji, jej masowego charakteru i dostępności gotowych rozwiązań technologicznych. Ta grupa przedsiębiorstw wprowadza towary na rynki różnych krajów, kierując je, po uprzednim dostosowaniu, do wielu zróżnicowanych segmentów rynku.

Trzecia grupa przedsiębiorstw może oferować na rynku światowym pełną bądź ograniczoną gamę dóbr, korzystając z dogodnych lokalizacji działalności – niższe ceny czyn-

⁷ Szczegółne miejsce w niej zajmują te opracowania, które traktują o uwarunkowaniach wyboru i implementacji strategii rozwoju oraz te, które odnoszą się do strategii umiędzynarodowienia [Maćkowiak, 2013; Nowińska-Łaźniewska, 2013].

⁸ Tę część dorobku myśli ekonomicznej można zaliczyć do klasyki, ponieważ dotyczy okoliczności wyboru kierunków specjalizacji na poziomie gospodarki, a nie poszczególnych przedsiębiorstw [np.: Ratajczak, 2012].

ników produkcji, rentowne warunki w zakresie opodatkowania, chłonny rynek zbytu, sprzyjające warunki w otoczeniu instytucjonalnym⁹. Taki podział przedsiębiorstw jako biorców korzyści z umiędzynarodowienia działalności wyjaśnia podstawy i przesłanki obecności wielu producentów, zlokalizowanych w krajach o różnym poziomie rozwoju. Dodatkowymi źródłami korzyści stają się: podział i specjalizacja wewnątrzgałęziowa czy rozwijanie tzw. montażowni dóbr finalnych zaopatrujących się w dobra pośrednie u producentów z różnych krajów. W czołówce gospodarek czerpiących korzyści z takiej formy funkcjonowania na rynku światowym znajdują się chyba Chiny [Gierszewska, 2014; Szymański, 2015]¹⁰.

Jednakże koncepcje te nie rozwiązują kluczowych problemów małych i średnich przedsiębiorstw działających w regionach i krajach słabiej rozwiniętych, ponieważ napotykać one bariery wejścia istniejące w oligopolistycznej strukturze rynku międzynarodowego. Tylko w nielicznych krajach o gospodarce rynkowej (m.in.: Niemcy, Japonia) wsparcie ze strony państwa umożliwia tego typu przedsiębiorcom skuteczne i efektywne wchodzenie oraz funkcjonowanie na rynku światowym. W większości krajów, średni i mały biznes rodzinny nie jest w stanie spełniać wymogów konkurencji narzucanych przez oligopole i duże korporacje międzynarodowe. Strategie budowania przewagi konkurencyjnej, powszechnie przyjmowane jako kosztowe lub technologiczne, nie są adekwatne do warunków, w jakich funkcjonuje ta grupa przedsiębiorstw. Ani przywództwo kosztowe, ani technologiczne, niezależnie od geograficznej lokalizacji działalności gospodarczej, nie stanowi przesłanki ich przewag konkurencyjnych i stabilnej pozycji na światowym rynku [Raport o stanie sektora..., 2015]¹¹.

Wobec tego, w warunkach ograniczonej przydatności koncepcji podaźowych – dotyczy to także koncepcji cyklu życia produktu oraz korzyści skali – wypada zastanowić się nad możliwością budowania przewagi opartej na koncepcjach wykorzystujących uwarniowanie po stronie popytu. Jedną z nich, w ramach tradycyjnych teorii korzyści z handlu i specjalizacji, jest koncepcja podobieństwa preferencji, a drugą różnicowanie produktu. Po wnikliwszym rozważeniu możliwości ich stosowania przez MSP okazuje się, że krytycznymi warunkami mogą być: skala produkcji i dostęp do odpowiednio chłonnych rynków zbytu. Wychodząc poza tradycyjne koncepcje korzyści z handlu i posilkując się dorobkiem nauk o zarządzaniu w zakresie strategii rozwoju przedsiębiorstw, można przyjąć, że w odniesieniu do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw mogą mieć zastosowanie koncepcje budowania przewagi konkurencyjnej opartej na efektach kon-

⁹ Szersze omówienie korzyści z wykorzystania koncepcji luki technologicznej do czerpania korzyści z obecności na rynku światowym można znaleźć w opracowaniach: [Leśniewski, 2015; Misła, 2010].

¹⁰ Mechanizm czerpania korzyści w takich warunkach opisuje np. Gierszewska [Gierszewska, 2014]. Część analityków zwraca uwagę na niską atrakcyjność takiej koncepcji rozwoju z powodu jej „odtwórczego”, a nie nowatorskiego charakteru [np.: Szymański, 2015, s. 183-194].

¹¹ Zarówno skala, dynamika, jak i odsetek eksportu polskich MSP względem produkcji nie są imponujące. Jak wynika z badań PARP, wielkości te wahają się od kilku (w przypadku mikro przedsiębiorstw) do kilkunastu (w przypadku średnich) i kilkudziesięciu w stosunku do dużych przedsiębiorstw. Zob. [Raport o stanie sektora..., 2015, s. 30-31].

centracji oraz wyróżnienia. Nie wydaje się, by mogły tu mieć zastosowanie przewagi pochodzące z: ekspansji geograficznej, innowacji lub przywództwa kosztowego¹².

Według koncepcji K. Ohmae, strategie konkurencji, które przyczyniają się do poprawy pozycji konkurencyjnej, można podzielić na strategie polegające na działaniach prowadzących do wzrostu stopnia dostosowania oferty do potrzeb odbiorców i strategie polegające na dążeniu do zmian kluczowych czynników sukcesu. Do pierwszych należy koncentracja na kluczowych czynnikach sukcesu oraz maksymalizacja korzyści dla odbiorcy przez wykorzystanie strategicznych stopni swobody. Natomiast do drugich zalicza się dążenie do osiągnięcia relatywnej przewagi przy wykorzystaniu słabości rywali oraz podejmowanie działań agresywnych. W związku z tym, źródłem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa mogą być: koncentracja zasobów na wybranych, funkcjonalnych polach działania, czyli dążenie do osiągnięcia funkcjonalnej odmienności, właściwe uwzględnienie różnic w zasobach strategicznych, wykorzystanie słabości rywali, zmiana kluczowych czynników sukcesu i wdrażanie nowych produktów [Pierścionek, 2003, s. 266-267].

Podsumowując, w warunkach otwartych rynków światowych MSP są zmuszone budować i umacniać przewagę konkurencyjną, niezależnie od tego, czy aspirują do ekspansji na rynek światowy, czy mają jedynie ambicje regionalne i lokalne. Wymóg konkurencyjności jest powszechny, ponieważ oferta musi być konkurencyjna na rynku krajowym (lokalnym) wobec dóbr importowanych, a na rynku światowym wobec oferty innych producentów [Głód, 2015]¹³. Oczekiwanie wsparcia albo protekcji rządów krajowych lub organizacji międzynarodowych nie jest uzasadnione nie tylko z powodu ograniczości budżetu i środków publicznych, ale przede wszystkim z tytułu regulacji prawnych i ochrony konkurencji. Aktywność MSP winna sprowadzać się do poszukiwania możliwości i warunków wyróżnienia oferty albo (i) koncentracji działalności na określonym segmencie rynku lub wyraźnie zdefiniowanym produkcie (usłudze). Jest to swoisty wybór konkurowania bazujący na specjalizacji (albo koncentracji) oraz wyróżnieniu [Raport o stanie sektora..., 2015]¹⁴. Przesłanką wyróżnienia oferty są preferencje konsumentów w odniesieniu do tzw. wrażliwych jakościowo dóbr konsumpcyjnych. W osiąganiu przewagi budowanej na korzyściach z koncentracji kluczowe jest skupienie się na zaspokajaniu potrzeb wąsko zdefiniowanych segmentów rynku albo asortymentu dóbr [Sawin,

¹² Należy porównać rodzaje strategii rynkowych opisane przez Magrett i innych: [Magrett, 2014; Oblój, 2014; Rymarczyk, 2012, s. 574-577].

¹³ Warto zwrócić uwagę na wyniki badań W. Głoda, które wskazują na to, że orientacja przedsiębiorcza ma kluczowe znaczenie w procesie umiędzynarodowienia MSP. Składają się na nią takie zmienne, jak: konkurencyjna agresywność, proaktywność i innowacyjność. Optymalne umiędzynarodowienie MSP wymaga wzmocnienia orientacji strategicznej w obszarze: produktów, rynków, ryzyka oraz zasobów. Zob. [Głód, 2015].

¹⁴ Polski eksport jest zdominowany przez eksporterów wyspecjalizowanych, czyli osiągających przychody z eksportu powyżej 50% przychodów ogółem. Połowa eksportu (48,1%) jest realizowana przez 3,1 tys. podmiotów szczególnie wyspecjalizowanych w eksporcie (18,7% eksporterów), których eksport stanowi powyżej 75% ich przychodów. Jedna tego typu firma osiąga przeciętnie 90 mln PLN przychodów z eksportu – pięć i pół razy więcej niż eksporterzy niewyspecjalizowani. Zob. [Raport o stanie sektora..., 2014, s. 34-36].

2015]¹⁵. W przypadku małych firm o rozwoju i poprawie konkurencyjności głównie decyduje znajomość rynku i potrzeb klientów. Stąd ich szanse są związane ze zorientowaniem na wybranego, wąsko zdefiniowanego klienta, zaspokajaniem jego potrzeb oraz z takim wyborem niszy rynkowej, która nie jest atrakcyjna dla większych konkurentów (koncernów), [Marketing eksportowy ..., 2014]¹⁶.

Przedsiębiorstwo powinno koncentrować się na kluczowych kompetencjach i przekazywać do wykonania na zewnątrz czynności, które nie odróżniają go od konkurentów. Powinno tworzyć coraz silniejsze sieci powiązań z: klientami, dostawcami, instytucjami naukowymi i uniwersytetami, a nawet konkurentami [Przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu..., 2014]¹⁷. Innowacje stają się bowiem coraz bardziej kompleksowe, wymagające technologii oraz wiedzy z różnych: sektorów, gałęzi, branż, instytucji. Firmy poszukują w ten sposób wiedzy i komplementarnych kompetencji w celu ich koordynacji do realizacji finalnego produktu [Rymarczyk, 2012, s. 579-581]. Zmierzają one do lepszego od konkurentów zaspokojenia gustów konsumentów przez dostarczanie im produktów o wyższej jakości, bardziej zróżnicowanych i tańszych, a także wykreowania nowych potrzeb. Coraz większą rolę odgrywa dostosowanie produktów do indywidualnych potrzeb klientów, które można pogłębiać, włączając ich w proces projektowania.

Ważnym czynnikiem budowania konkurencyjności lokalnych produktów konsumpcyjnych jest zjawisko określane jako patriotyzm lokalny albo etnocentryzm konsumentki. Od ponad pół wieku są prowadzone badania w kierunku identyfikacji głównych determinant etnocentryzmu i rodzajów dóbr, jakich dotyczy¹⁸. Postrzeganie kraju staje się synonimem marki i może wpływać na decyzje zakupowe¹⁹. Wybór artykułów rodzimej produkcji może być podyktowany racjonalnymi przesłankami albo faworyzowaniem producentów krajowych. Jako przykład może posłużyć społeczeństwo niemieckie i francuskie. Jest ono wyjątkowo silnie związane z krajowymi markami, co oznacza, że preferuje produkty krajowe, a ich zakup jest w dobrym tonie, szczególnie w odniesieniu do takich

¹⁵ W objaśnianiu tych koncepcji fundamentalne znaczenie mają opracowania Portera [Porter, 2012; Porter, 2010]. Ponadto, ciekawie ujmuje to przedsiębiorca, wyjaśniając co cechuje mistrza w tej dziedzinie: (...) *absolutne mistrzostwo w jednej, wąsko zdefiniowanej specjalności, na którą jest globalny popyt*. I dalej (...) *ujawnia się ono w ciągłym dążeniu do ulepszania oferowanych produktów, pogłębiania istniejącej wiedzy i przeznaczaniu znacznych środków na prace B+R w obszarach, w których się konkuruje* [Sawin, 2015, s. 38].

¹⁶ Autorzy zwracają uwagę na konieczność segmentacji, która umożliwi dostosowanie produktów do potrzeb nabywców, co przyczyni się do zwiększenia sprzedaży i konkurencyjności danych towarów na rynku, usprawni dotarcie do konsumentów, których preferencje są uwzględniane przy kształtowaniu produktu, zapewni efektywne wydatkowanie środków finansowych przeznaczonych na aktywizację sprzedaży przez odpowiedni dobór form promocji i akwizycji w stosunku do określonych i znanych adresatów, pozwoli dostarczać zmiany na rynku dzięki ciągłemu monitoringowi jego określonych segmentów i wcześniejszemu przygotowaniu się do ewentualnych zmian, ułatwi określenie czasu nasilania się aktywizacji sprzedaży spowodowanej działaniami informacyjno-promocyjnymi [Marketing eksportowy..., 2014, s. 17].

¹⁷ Interesujące wyniki badania warunków wysokiego wzrostu, w tym szeroko zdefiniowanych determinant o charakterze zewnętrznym, zawiera opracowanie: [Przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu..., 2014].

¹⁸ Charakterystyka badań oraz ich wyniki są dostępne są w źródłach elektronicznych, np.: [www.590powodow.pl; www.pwe.com.pl/files/1276809751/file/mir_04_2014_szromnik.pdf]. Zob. też: [Hereźniak, 2011, s. 65; Mruk, Stępień, 2013].

¹⁹ Dobrym przykładem mogą być: samochody niemieckie lub japońskie, francuskie wina i kosmetyki, amerykańskie dżinsy.

dóbr, które wykorzystuje się podczas pobytu za granicą. Ważne jest to, że postawy etnocentryczne przede wszystkim zauważa się w odniesieniu do artykułów żywnościowych i trwałych dóbr konsumpcyjnych stanowiących swoisty wyraz prestiżu posiadacza²⁰.

3. Postawy konsumentów a strategie małych i średnich przedsiębiorstw

Zagadnienia podjęte w tym opracowaniu skłaniają do badania postaw konsumentów i uwarunkowań ich decyzji w sferze zakupów oraz prowadzą do interesujących i ważnych spostrzeżeń i konkluzji. Odnoszą się one do wybranych dóbr, zaspokajających stosunkowo szeroki zakres podstawowych potrzeb konsumpcyjnych. W szczególności dotyczy to żywności²¹. Ponadto, ważne jest precyzyjne określenie strategicznego segmentu rynku, którego oczekiwania mogą być zaspokajane drogą przygotowania wyjątkowej oferty, posiadającej określone, ważne dla konsumenta cechy jakościowe. Warto zastanowić się nad kilkoma kwestiami, a mianowicie:

- czy preferencje w stosunku do żywności są związane z poziomem dochodów?
- jakie są przesłanki różnicowania oczekiwań wobec różnych grup towarów?
- jakich dóbr dotyczą wyraźne preferencje na rzecz jakości kosztem ceny?
- jakie są kluczowe argumenty na rzecz strategii wyróżnienia oferty?

Dochodowa elastyczność popytu jest dobrze rozpoznaną funkcją ekonomiczną. W przypadku nietrwałych dóbr konsumpcyjnych, w tym żywności, ekonomia zajmuje stanowisko dość jednoznaczne: ich znaczenie w krańcowych wydatkach konsumpcyjnych oraz wydatkach ogółem maleje. Nie wyczerpuje to jednak charakterystyki postaw konsumentów wobec cech poszukiwanych w dobrach zaspokajających te, niby marginalne potrzeby. Jeśli posłużyć się wynikami badań preferencji konsumentów, to okaże się, że względnemu zmniejszaniu się znaczenia parametrów ilościowych towarzyszy istotny wzrost wagi jakościowych parametrów żywności. Zależność jest dodatnia, ponieważ rosnącym dochodom i wyższemu poziomowi życia towarzyszy wzrost znaczenia cech jakościowych. Konsument preferują żywność mało przetworzoną, z ograniczoną zawartością składników chemicznych, wytwarzaną w warunkach zbliżonych do naturalnych, cechującą się tradycyjną recepturą, smakiem i składnikami [Tendencje zachowań..., 2010]²². Wysoko towarowa produkcja w rolnictwie, tak charakterystyczna na etapie industrializa-

²⁰ Warto zauważyć, że nasilenie się preferowania dóbr krajowych wiąże się nie tylko z ich przeznaczeniem (żywność), ale także z poziomem dochodów konsumentów. Wyraźna jest rosnąca skłonność do nabywania dóbr krajowych i lokalnych, towarzysząca wzrostowi poziomu dochodów gospodarstw domowych [Florek, 2013].

²¹ Konsumpcję żywności cechuje specyfika podyktowana tym, że jedzenie jest bezpośrednio związane z podstawowymi potrzebami żywiołowymi jednostki, a nawyki żywieniowe są konsekwencją złożonych procesów: biologicznych, historycznych i kulturowych. Jest to najbardziej złożona forma konsumpcji i kluczowy przejaw wpływu czynników subiektywnych o podłożu psychologicznym.

²² Jako najważniejsze powody zakupu żywności ekologicznej wskazuje się dbałość o zdrowie czy eliminację z niej konserwantów i związków chemicznych. Obok nich, ważne są: troska o stan środowiska naturalnego, preferencja dobrego smaku i walory lecznicze. Rozważania i wyniki badań na ten temat zawarto w opracowaniu: [Tendencje zachowań konsumenckich..., 2010].

cji, schodzi na dalszy plan, ustępując miejsca produkcji prowadzonej w warunkach zbliżonych do naturalnych, z wykorzystaniem: tradycyjnych technologii produkcji, naturalnych nasion, typowych dla danych regionów roślin, ras zwierząt, regionalnych sposobów obróbki i przetwórstwa płodów rolnych²³.

Wraz ze wzrostem gospodarczym rośnie poziom dochodów i liczebnie poszerza się segment konsumentów zainteresowanych cechami jakościowymi. Grupa ta preferuje dobra szczególnego rodzaju, których wytwarzaniem nie zajmują się duże przedsiębiorstwa nastawione na konsumpcję masową i dobra standardowe. Jest to szansa dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, których skala działalności zapewniająca rentowność nie jest duża, a stosowane techniki i metody produkcji są bliższe tradycyjnym. Mała skala i lokalny charakter mogą również stanowić gwarancję świeżości produktów [Zakowska-Biemans, 2012, s.7-10, s. 14-16].

Przesłanką różnicowania oczekiwań konsumentów w stosunku do cech jakościowych żywności jest głównie troska o stan zdrowia. W opinii coraz większej liczby konsumentów, wysoki stopień przetworzenia, wykorzystywanie środków chemicznych na każdym etapie procesu produkcyjnego i przetwórstwa, względnie wysoki udział różnych syntetyków, zamiast surowca naturalnego, w gotowych artykułach żywnościowych stanowi podstawę dyskwalifikacji składników tego rodzaju oferty. Wymagania konsumentów rosną w odniesieniu do tej części dóbr, które są przeznaczone dla dzieci, osób starszych, obciążonych bądź zagrożonych różnego rodzaju dolegliwościami i chorobami. Postęp cywilizacyjny pociąga za sobą wzrost świadomości konsumentów i podnosi wymagania wobec dóbr przeznaczonych do bezpośredniego spożycia, szybko rotujących i stale nabywanych.

Przewaga kryterium jakości kosztem kryterium niskiej ceny dotyczy zarówno grup towarów, jak i segmentów rynku. Jeśli uwzględnić to w poszukiwaniu podstaw przewagi konkurencyjnej, to okaże się, że większość międzynarodowych koncernów funkcjonujących w obszarze produkcji i przetwórstwa żywności nie będzie stanowić silnej konkurencji wobec małych i średnich, głównie lokalnych przedsiębiorców²⁴. Ważne jest, by przedsiębiorcy potrafili opanować sztukę wyróżnienia swojej oferty, dotarli z nią do konsumentów, a ci wykazali zainteresowanie i ją zaakceptowali.

Strategia wyróżnienia oferty wymaga trafnego rozpoznania oczekiwań konsumentów. Jej stosowanie nie sprowadza się do nadania produktom cech wyjątkowych, których nie mają dobra innych producentów. Kluczowe jest nadanie wyrobom dokładnie

²³ Regionalne bądź lokalne pochodzenie artykułów żywnościowych, produkowanych dzięki tradycyjnym metodom, staje się atrakcyjną alternatywą wobec modelu masowej konsumpcji i jednorodnej żywności. Tradycja i lokalny patriotyzm są często eksponowane w marketingu dóbr spożywczych. Łączy się to z odwoływaniem się do lokalnej tradycji, a postrzeganie autentyczności produktu wytwarzanego według naturalnych receptur i metod jest związane z: miejscem, tradycją i historią.

²⁴ W badaniach rynku i określaniu perspektywicznych, strategicznych segmentów odbiorców koncerny marginalizują osoby starsze, pomijają je w badaniach, traktując jako mniej ważne, schyłkowe segmenty rynku. Być może, pomijanie tej grupy klientów również wiąże się z silną presją na standaryzację dóbr czy łatwość ich promowania wśród stosunkowo młodych nabywców. Tymczasem udział grupy osób starszych w ogóle ludności będzie zwiększał się, a ich dochody nie należą do najniższych, nawet w krajach transformujących się.

takich cech jakościowych, jakie są ważne dla konsumentów, których oni poszukują i preferują podczas zakupu. Małym i średnim, lokalnym przedsiębiorcom jest łatwiej poznać te oczekiwania i czynić skuteczne starania na rzecz przygotowywania odpowiedniej oferty [Etnocentryzm konsumentki..., 2014]²⁵. Jest to wysilek, który przyniesie oczekiwane efekty, pod warunkiem bliskiej współpracy i ciągłych kontaktów z konsumentami. W tym przypadku względnie mała skala działalności w początkowym okresie i bliskość geograficzna sprzyja powodzeniu przedsięwzięcia. Z czasem zasięg geograficzny działalności może być poszerzany, ponieważ na sąsiednich rynkach również znajdują się konsumenci zainteresowani właśnie takimi cechami dóbr. Oferta może być sukcesywnie przenoszona na inne segmenty rynku, co pociągnie za sobą dodatkowe korzyści skali [Zob. Etnocentryzm konsumentki..., 2014].

Wypada odnotować, że obecne trendy na rynku żywności wskazują na zasadność forsowania strategii wyróżnienia i koncentracji. Jako najistotniejsze z nich zauważa się następujące: personalizację żywności (bardzo wąsko i wyraźnie określony odbiorca), przygotowywanie posiłku w domu z wykorzystaniem naturalnych składników, regionalizm (tradycje regionalne w żywieniu i przygotowaniu posiłków), zdrowie, smak, prostota [www.erov.be/documenten/gazdecki_goldmann.ppt]. Na polskim rynku jest zauważalny: regionalizm, tradycjonalizm, wyjątkowość smaku. Rośnie znaczenie jakości w powiązaniu z miejscem pochodzenia, a jest to ważne w przypadku zamożnych konsumentów. Identyfikacja miejsca pochodzenia towaru nie stanowi problemu, konieczne jest uzupełnienie go o wiarygodne cechy wyróżniające (np.: tradycyjne metody uprawy i żywienia, naturalne, ekologiczne sposoby przechowywania i przygotowania produktów przeznaczonych do indywidualnego spożycia), [Szromnik, Wolanin-Jarosz, 2014]²⁶.

Wydaje się, że zarówno założenia, jak i praktyka w zakresie wyróżnienia oferty są odpowiednie dla tych przedsiębiorców, którzy funkcjonują na rynkach lokalnych, wśród znanych sobie segmentów rynku. Bliskość geograficzna, przestrzenna i kulturowa pozwala przypuszczać, że wyróżnione tu cechy popytu mogą stanowić przesłankę strategii rozwoju i konkurowania MSP funkcjonujących w regionach położonych w obszarach przygranicznych Polski i jej sąsiadów [Wolanin-Jarosz, 2015, s. 29-41]. Wspólna historia, podobieństwo kulturowe, tradycje są czynnikami ułatwiającymi podejmowanie wspólnych przedsięwzięć gospodarczych przez podmioty znajdujące się po obu stronach granicy. Porozumienia sieciowe w sektorze MSP czy struktury klastrów forsuje się jako sposób na identyfikację: specyfiki dóbr, wizerunku producenta i jego tożsamości wśród konsumentów zamieszkujących sąsiednie kraje. Niech to stanowi punkt wyjścia w poszukiwaniu strategii konkurowania MSP we względnie zacofanych, przygranicznych obszarach Polski i jej sąsiadów.

²⁵ Dystrybucja zdrowej żywności wymaga: krótkich kanałów, ograniczonej liczby pośredników, szybkiej rotacji i zapewnienia różnorodności asortymentu oraz gwarancji świeżości. Wybrane badania na ten temat zwróto w opracowaniu: [Etnocentryzm konsumentki na rynku produktów żywnościowych. Stan i perspektywy rozwoju, 2014].

²⁶ Syntetyczne rozważania na ten temat są zawarte w pracy: [Szromnik, Wolanin-Jarosz, 2014].

4. Podsumowanie

Rozważania przeprowadzone w niniejszym opracowaniu wskazują na możliwość pozytywnej weryfikacji hipotezy. Oznacza to, że punktem wyjścia w rozwoju sektora MSP jest identyfikacja kluczowych obszarów konsumpcji i konsumentów preferujących parametry jakościowe nabywanych dóbr, a szczególnie żywności. W ślad za tym można przyjąć wybór i realizację strategii wyróżnienia oferty, a także koncentracji na produkcji i rynku przez mikro, małe i średnie, lokalne przedsiębiorstwa jako adekwatne do uwarunkowań. Krytycznym czynnikiem może być wiedza i umiejętności przedsiębiorców w zakresie: zarządzania strategicznego, wypracowania oraz realizacji właściwej strategii marketingowej [Blikle, 2015]²⁷.

Literatura

- Blikle A. 2015 *Firmy rodzinne w gospodarce Polski i świata*, [w:] *Konkurencyjność mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Gospodarka konkurencyjnej Polski*, Kancelaria Prezydenta, Forum Debaty Publicznej, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.prezydent.pl/.../fdp_konkurencyjnosc_mikro_malych_i_srednich, data wejścia: 25.11.2015].
- Brodzicki T. 2014 *Przestrzenne aspekty wzrostu gospodarczego. Przegląd literatury teoretycznej*, „Working Paper”, nr 4 (15).
- Damasiewicz B., 2015, *Dlaczego Polska nie wygrywa w gospodarczych mistrzostwach świata?*, [w:] *Konkurencyjność mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Forum Debaty Publicznej, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=9&ved=0ahUKEwiUjofPpan]AhVlj3IKHfeUChQQFghPMag&url=http%3A%2F%2Fwww.prezydent.pl%2Fdownload%2Ffgfx%2Fprezydent%2Fpl%2Fdefaultaktualnosci%2F3806%2F3%2F1%2Ffdp_konkurencyjnosc_mikro_malych_i_srednich_przedsiębiorstw.pdf&usg=AFQjCNFTXllepA3cspV1JRH_E_lGCJLtzWA&cad=rja, data wejścia: 25.11.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.590powodow.pl, data wejścia: 10.08.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.erov.be/documenten/gazdecki_goldmann.ppt, data wejścia: 20.05.2015].
- Etnocentryzm konsumencki na rynku produktów żywnościowych. Stan i perspektywy rozwoju* 2014, „Marketing i Rynek”, nr 6, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.researchgate.net/publication/273961342_etnocentryzm_konsumentencki_mir_nr_6_2014, data wejścia: 29.11.2015].
- Florek M. 2013 *Podstawy marketingu terytorialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

²⁷ Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy może być to, że znacząca część MSP to firmy rodzinne. Ich wkład w tworzenie PKB i miejsc pracy nie budzi wątpliwości, w przeciwieństwie do nadal względnie niskich umiejętności i doświadczenia w zarządzaniu. Należy odnotować, że perspektywa nowych miejsc pracy (biorąc pod uwagę np. ich koszt) istnieje przede wszystkim w firmach rodzinnych, warto zatem poszukiwać takich strategii konkurencyjności, które dają im szansę na rynku międzynarodowym. Zob. [np.: Blikle, 2015].

- Gierszewska G. 2014 *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo PWE, Warszawa.
- Głód W. 2015 *Internacjonalizacja w procesie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw – wybrane wyniki badań empirycznych*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.ue.katowice.pl/uploads/media/6_W.Glod_Internacjonalizacja_w_procesie], data wejścia: 24.11.2015].
- Hereźniak M. 2011 *Marka narodowa. Jak skutecznie budować wizerunek i reputację kraju*, Wydawnictwo PWE, Warszawa.
- Leśniewski M. A. 2015 *Konkurencyjność miękką przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Łojewski S. 2008 *Ekonomia zasobów a zrównoważony rozwój*, „Woda – Środowisko – Obszary Wiejskie”, tom 2.
- Łyżwa E. 2014 *Innowacyjność przedsiębiorstw a konkurencyjność regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Kielce.
- Maćkowiak H. 2013 *Zróżnicowanie struktury handlu zagranicznego Polski w ujęciu regionalnym oraz konkurencyjność eksportowa regionów*, Wydawnictwo Bogucki, Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Magrett J. 2014 *Zrozumieć Michaela Portera*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa.
- Marketing eksportowy – poradnik dla małych i średnich przedsiębiorców* 2014, PARP, Warszawa, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.parp.gov.pl/files/74/81/713/21853.pdf>], data wejścia: 25.11.2015].
- Międzynarodowa konkurencja – kluczowe wyzwania dla polskich przedsiębiorców*, 2006, Wydawnictwo Harvard Business Review Polska, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[/webapp01.ey.com.pl/EYP/WEB/eycom_download.nsf/resources/Index/\\$FILE/Indeks_Przedsiębiorczosci06](http://webapp01.ey.com.pl/EYP/WEB/eycom_download.nsf/resources/Index/$FILE/Indeks_Przedsiębiorczosci06)], data wejścia: 25.11.2015].
- Misala J. 2010 *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, Wydawnictwo Oficyna SGH, Warszawa.
- Mruk H., Stępień B. 2013 *Tworzenie wartości dla klienta z perspektywy konsumentów i przedsiębiorców*, Wydawnictwo PWE, Warszawa.
- Nowińska-Łaźniewska E. 2013 *Konkurencyjność regionalna w czasie i przestrzeni*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Oblój K. 2014 *Strategia organizacji*, Wydawnictwo PWE, Warszawa.
- Pierścionek Z. 2003 *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo PWN, Warszawa.
- Porter M.E. 2010 *Strategia konkurencji*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa.
- Porter M.E. 2012 *O strategii*, Wydawnictwo ICAN Institute, Warszawa.
- Przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu w Polsce* 2014, PARP, Warszawa, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://badania.parp.gov.pl/images/badania/przedsiębiorstwa_wysokiego_wzrostu_w_Polsce], data wejścia: 26.11.2015].
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, 2015, PARP, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://badania.parp.gov.pl/images/badania/ROSS_2013_2014.pdf], data wejścia: 25.11.2015].
- Rymarczyk J. 2012 *Strategie konkurencji przedsiębiorstwa międzynarodowego*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego”, nr 31.
- Sawin S. 2015 *W poszukiwaniu tajemniczych mistrzów polskiej przedsiębiorczości*, [w:] *Konkurencyjność mikro, małych i średnich. Gospodarka konkurencyjnej Polski*, Kancelaria

- Prezydenta, Forum Debaty Publicznej, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.prezydent.pl/.../fdp_konkurencyjnosc_mikro_malych_i_srednich, data wejścia: 25.11.2015].
- Szromnik A. Wolanin-Jarosz E. 2014 *Etnocentryzm konsumencki na zglobalizowanym rynku – czynniki i procesy kształtowania*. cz.1., „Marketing i Rynek”, nr 4, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.pwe.com.pl/files/1276809751/file/mir_04_2014_szromnik.pdf, data wejścia: 25.11.2015].
- Szymański W. 2015 *Świat i Polska wobec wyzwań*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Tendencje zachowań konsumenckich na regionalnym rynku 2010, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.researchgate.net/publication/264464411_Preferencje_konsumentow_w_zakresie_wyboru_miejsca_nabywania_ywnoci, data wejścia: 25.11.2015].
- Teorie i podejścia badawcze w nauce o stosunkach międzynarodowych 2015, R. Zięba, S. Bieleń, J. Zając (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Wolanin-Jarosz E. 2015 *Etnocentryzm konsumencki w środowisku międzynarodowym. Studium rynkowe Euroregionu Karpackiego*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Współczesne teorie ekonomiczne 2012, M. Ratajczak (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Zaucha J. 2012 *Synteza aktualnego stanu wiedzy dotyczącej rozwoju sustensywnego i spójności terytorialnej w planowaniu przestrzennym*, [w:] *Planowanie przestrzenne w rozwoju zrównoważonym. Inspiracje i dobre praktyki Ecoregionu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Żakowska-Biemans S. 2012 *Żywność tradycyjna z perspektywy konsumentów*, „Żywność. Nauka, Technologia. Jakość”, nr 3 (82), dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.pttz.org/zyw/wyd/czas/2012,%203%2882%29/01_Zakowska.pdf, data wejścia: 25.11.2015].

Bartłomiej KRZECZEWSKI¹**DOI: 10.15290/osc.2015.06.78.07**

WYBRANE PROCEDURY BADAWCZE W NAUCE O FINANSACH A METODOLOGIA NAUK EKONOMICZNYCH

Streszczenie

Metodologia oraz odpowiedni dobór metod badawczych w naukach ekonomicznych, w tym w finansach, odgrywają niezwykle ważną rolę. Wynika to z faktu, że wybór odpowiednich procedur, a także założeń badawczych rzutuje na jakość przeprowadzanego badania. Celem artykułu jest odniesienie metodologii finansów do szerszej metodologii nauk ekonomicznych oraz przedstawienie podstawowych metod badawczych, które mogą znaleźć zastosowanie w nauce finansów, na podstawie przeglądu literatury z tego zakresu. W artykule zostały zaprezentowane zasadnicze pojęcia związane z metodologią nauk o finansach. Ukazano również rys historyczny oraz najważniejsze prace związane z kształtowaniem się metodologii nauk ekonomicznych. W ramach metod, które mogą być wykorzystywane w naukach finansowych, szczegółowo omówiono: metody praxeologiczne, metody porównawcze, metody ilościowe i jakościowe oraz metody eksperymentalne.

Słowa kluczowe: metodologia finansów, metodologia nauk finansowych, metodologia nauk ekonomicznych, procedury badawcze, metody badawcze

SELECTED RESEARCH PROCEDURES IN FINANCIAL SCIENCES AND ECONOMIC METHODOLOGY

Summary

The methodology and appropriate selection of research methods in economics, including the field of finance, play a tremendously important role. This is due to the fact that suitable procedures and correct research assumptions affect the quality of the entire research project. The purpose of this paper is to place the methodology of finance in a broader context of the methodology of economic sciences and to present basic research methods that can be used in the area of finance, on the basis of a review of literature on the subject. The author presents the fundamental concepts related to the methodology of finance. The most important historical works related to the evolution of the methodology of economic sciences are discussed. Among the methods available for financial sciences, the following are considered in detail: the praxeological methods, quantitative and qualitative methods, comparative methods, and experimental methods.

Key words: methodology of finance, methodology of financial sciences, methodology of economic sciences, research procedures, research methods

¹ Mgr Bartłomiej Krzeczewski – Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki; e-mail: bartlomiej.krzeczewski@uni.lodz.pl.

1. Wstęp

Stosowanie odpowiednich procedur badawczych w każdej dziedzinie nauki wydaje się odgrywać kluczową rolę w jakości prezentowanej informacji. Nabiera to szczególnego znaczenia we właściwym funkcjonowaniu społeczeństwa opierającego się na informacji, w którym żyjemy. W dzisiejszym świecie istnieje praktycznie stały przepływ informacji. Ma to związek z występowaniem różnego rodzaju mediów, które dokonują ciągłego przekazu informacji ze świata szeroko pojętej gospodarki i polityki. Ludzie nabywają i wykorzystują zarówno wiedzę naukową, którą cechuje metodyczność, jak i nienaukową. Pierwsza z nich jest również nazywana wiedzą racjonalną, druga potoczną lub pospolitą [Stachak, 2006, s. 11-12]. Analizując i przetwarzając prezentowane informacje, powinniśmy być świadomi tego, czy mają one charakter naukowy, czy może raczej są to informacje o charakterze pospolitym. Wydaje się to niezmiernie ważne w przypadku nauk związanych z tematyką finansów, stanowiących jedną z bardziej wrażliwych i istotnych sfer życia praktycznie każdego człowieka.

Metodologia nauk o finansach jest wciąż relatywnie młodą dziedziną badawczą. Do tej pory w polskiej literaturze bodaj najwięcej miejsca poświęcił jej profesor Flejterski w swojej książce pt.: *Metodologia finansów* [Flejterski, 2007]. Niniejszy artykuł ma stanowić uzupełnienie myśli zawartych w tej monografii. Ponadto, starano się w nim umiejscowić metodologię nauk finansowych w kontekście historycznym. Celem artykułu jest przedstawienie podstawowych metod badawczych, które mogą znaleźć zastosowanie w nauce finansów, na podstawie przeglądu literatury z tego zakresu. Natomiast tło metodologii nauk ekonomicznych posłużyło zawartym w nim rozważaniom.

2. Podstawowe pojęcia z zakresu metodologii nauk ekonomicznych oraz finansów

Od bardzo wielu lat przedmiotem licznych dyskusji jest stosowanie odpowiedniej metodologii w naukach ekonomicznych. Dokonując rozważań w tej kwestii, nie można uniknąć zdefiniowania podstawowych pojęć, które będą przedmiotem analizy. Niewątpliwie, niezwykle istotne wydaje się sprecyzowanie pojęć: nauk ekonomicznych, finansów i metodologii.

Ekonomię można określić jako naukę o zjawiskach gospodarczych. Owe zjawiska można podzielić na sześć podstawowych, poniżej wyróżnionych grup.

1. Preferowane przez ludzi cele gospodarcze.
2. Ekonomiczna wiedza ludzi.
3. Ludzkie decyzje.
4. Czynności gospodarcze (stanowiące rezultat decyzji).
5. Stany gospodarek.
6. Procesy gospodarcze.

Ta klasyfikacja prawdopodobnie nie obejmuje swoim zakresem wszystkich zjawisk ekonomicznych. Wydaje się jednak, iż inne zjawiska, uznawane za ekonomiczne, mogą być sklasyfikowane jako konglomeraty przedstawionych powyżej grup [Balicki, 2002,

s. 7-8]. Ekonomia stara się wykrywać i opisywać prawidłowości rządzące procesami gospodarczymi. Prawidłowości te są nazywane prawami ekonomicznymi. Wobec tego można zauważyć, że przedmiotem zainteresowań ekonomii jest proces gospodarowania ograniczonymi zasobami przez ludzi – inaczej mówiąc działalność gospodarcza ludzi. Pośród zasobów będących przedmiotem gospodarowania można wyróżnić zasoby: ludzkie, naturalne oraz zasoby będące wynikiem wcześniejszej działalności człowieka – w tym zasoby finansowe [Podstawy ekonomii, 2002, s. 17].

Finanse z kolei można zdefiniować jako ogół zjawisk pieniężnych, które powstają w związku z działalnością gospodarczą i społeczną ludzi. Do przedmiotu nauki finansów można więc zaliczyć zjawiska związane z: tworzeniem, kreowaniem i alokacją pieniądza, a także redystrybucją dochodów, operacjami giełdowymi, finansowymi operacjami międzynarodowymi, działalnością brokerską, powierniczą i ubezpieczeniową oraz wszelkimi innymi operacjami finansowymi [Owsiak, 2002, s. 20].

Pojęcie metodologii nauk może być zdefiniowane jako tworzenie układów badawczych czynności i ich zastosowanie do poznawania rzeczy lub zjawisk danego typu. Nieco prościej rzecz ujmując, metodologia nauk może być określona jako nauka o metodach nauk [Stachak, 2006, s. 14-15]. Celem jej jest: opis, ocena, jak również dookreślenie pewnych wytycznych działalności naukowej [Schmidt, 1982, s. 391-413]. Warto podkreślić, iż współcześnie nie obejmuje ona tylko samych metod nauk, ale także rezultaty ich stosowania (tj.: pojęcia, twierdzenia, teorie itp.), [Flejterski, 2007, s. 17]. Metodologia nauk ekonomicznych stara się znaleźć odpowiedź na dwa podstawowe pytania: po pierwsze o zakres ekonomii – czyli co należy badać, a po drugie o metody stosowane w ekonomii – czyli jak należy badać [Wojtysiak-Kotlarski, 2011, s. 38]. Należy tu zaznaczyć, iż robi to przy założeniu pewnych niezmiennych warunków (*ceteris paribus*), które uwzględniają to, że oddziaływanie określonych sił jest istotne i ważne dla zrozumienia objaśnianego zjawiska, a innych nie. Problematyka stosowania określonych założeń w naukach ekonomicznych budzi wiele kontrowersji i często jest podawana w niejedną wątpliwość [The Philosophy of Economics – An Anthology, 2007, s. 145-178].

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że badaniom z zakresu ekonomii jest przypisywana cecha nazywana racjonalnością, stanowiąca synonim metodyczności. Za racjonalne można uznać badanie, którego cele zostały ustalone, a metody i środki dostosowano do tych celów zgodnie z aktualną wiedzą metodyczną [Stachak, 2006, s. 14].

3. Rys historyczny metodologii nauk ekonomicznych – wybrane aspekty

Dokonując analizy rysu historycznego metodologii nauk ekonomicznych, należy zwrócić uwagę na fakt, iż wielu znanych ekonomistów nie zajmowało się metodologią nauk w bezpośredni sposób. W swych dziełach jednak, niejako przy okazji, definiując zakres ekonomii czy też metody badawcze stosowane w tej nauce w sposób pośredni, wnieśli znaczny wkład w kształtowanie metodologii ekonomii. Jako przykład można tu przytoczyć tak znane nazwiska, jak: Adam Smith, David Ricardo czy Thomas Malthaus [Blaug, 1995, s. 97-100; Wojtysiak-Kotlarski, 2011, s. 38-39].

Kształtowanie się metodologii nauk ekonomicznych następowało stopniowo. Pierwszym ekonomistą, który świadomie zajmował się metodologią ekonomii, był Nassau William Senior. Znaczący udział w dyskusji metodologicznej nauk ekonomicznych mieli również tacy ekonomiści, jak John Stuart Mill czy William Stanley Jevons. Mill postulował wprowadzenie do ekonomii wniosków z hipotezy o istnieniu człowieka ekonomicznego (*homo oeconomicus*), w odniesieniu do której przyjmuje się założenie, iż jest ona prawdziwa. Jevons natomiast krytykował poglądy Milla, opierając proces naukowy na modelu hipotetyczno-dedukcyjnym [Wojtysiak-Kotlerski, 2011, s. 39-42].

Dokonując szczegółowej analizy rysu historycznego metodologii nauk ekonomicznych, niewątpliwie, można by przytoczyć jeszcze bardzo wiele nazwisk znanych ekonomistów – jak chociażby: John Neville Keynes, Alfred Marshall czy Thorstein Bunde Veblen – oraz motywów i efektów toczonych przez nich sporów, które wpłynęły na dzisiejszy kształt metodologii ekonomii. W związku z tym, że nie to jest jednak celem i tematem przewodnim niniejszego opracowania, listę autorów ograniczono do twórców, którzy swoje zainteresowania skupili głównie na kwestiach metodologicznych.

Bezsprzecznie, warto wymienić tutaj lorda Lionela Charlesa Robbinsa (1898-1984), znanego z opublikowanego w 1932 roku eseju pt.: *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, stanowiącego poważne dzieło o charakterze metodologicznym. Innym naukowcem, który zajmował się kwestiami metodologicznymi w ekonomii, był Ludwig Heinrich Elder von Mises (1881-1973) – autor książki pt.: *Ludzkie działanie*. Pośród ważnych nazwisk w dziedzinie metodologii ekonomii można by jeszcze wymienić: Oskara Lange (1904-1965) – autora artykułu pt.: *Zakres i metoda ekonomii* zajmującego się m.in. problemem obiektywności w ekonomii; Paula Anthony’ego Samuelsona (1915-2009) – uznanego za twórcę tzw. statyki porównawczej – autora *Foundations of Economic Analysis* czy Terencea Wilmota Hutchisona (1912-2007) – powszechnie uważanego za ultraempirystę – autora dzieła pt.: *The significance and Basic Postulates of Economic Theory*. Warto również zwrócić uwagę na fakt, iż w okresie działalności naukowej wspomnianych twórców – w szczególności w drugiej połowie lat trzydziestych XX wieku, czyli niedługo po opublikowaniu wspomnianego wcześniej eseju Robbinsa, pewna część ekonomistów wykazywała opór względem ścisłego uregulowania metodologii nauk ekonomicznych. Wynikało to z tego, iż ekonomistom tym zależało na możliwości jak najszerzego rozpowszechniania swych idei. Do kluczowych postaci, które miały wpływ na kształtowanie się metodologii ekonomii w drugiej połowie XX wieku, z pewnością można zaliczyć Milтона Friedmana (1912-2006), znanego i cenionego monetarystę. Swoje poglądy na kwestie metodologiczne zawarł on w eseju pt.: *The Methodology of Positive Economics*. Natomiast biorąc pod uwagę polskich autorów, często jako autorytet z zakresu metodologii nauk ekonomicznych jest przywoływany Bogusław Czarny [Wojtysiak-Kotlerski, 2011, s. 46-57].

4. Metodologia nauk ekonomicznych a metodologia nauki finansów

Analizując powyższe rozważania, można dojść do wniosku, że metodologia ekonomii jako nauka *sensu stricto* jest stosunkowo młodą dziedziną zainteresowań badaczy, gdyż jej powstanie datuje się z początku XX wieku.

Metodologia ekonomii może być traktowana jako metodologia szczegółowa, która to dzieli się na metodologie poszczególnych typów nauk. Wspomniana metodologia szczegółowa wpisuje się w metodologię ogólną biorącą pod uwagę czynności lub rezultaty poznawcze, które to występują we wszystkich naukach. Wyższy poziom zainteresowania konkretną nauką pozwala na wyraźniejsze dostrzeżenie różnic pomiędzy zabiegami badawczymi charakterystycznymi dla danego typu nauki. Ekonomię oraz pozostałe nauki ekonomiczne można zaliczyć do nauk empirycznych – inaczej doświadczalnych. Oznacza to, iż dla uzasadnienia swoich twierdzeń nauki te wymagają ustalonych spostrzeżeń. Typowe metody wykorzystywane w badaniach w naukach empirycznych to m.in.: pomiar, eksperyment, obserwacja czy sprawdzanie hipotez. Nauki te różnią się między sobą zakresem wykorzystywanych procedur badawczych. Co prawda, zakres ten z jednej strony jest definiowany przez metodologię ogólną, z drugiej strony wynika z analizy określonej dziedziny badań [Flejterski, 2007, s. 46-57]. Dziedzinę badań, jaką jest ekonomia, cechują takie metody badawcze, jak: obserwacja rzeczywistości, analiza danych statystycznych i faktów, a także w pewnym stopniu eksperyment [Podstawy ekonomii, 2002, s. 36-37]. Warto podkreślić, że ekonomia jest zaliczana do nauk społecznych, stąd naukowcy prowadzący badania w tym obszarze powinni być szczególnie pewni stosowanej przez nich metodologii. Metodologia nauk społecznych w znacznej mierze jest nacechowana koniecznością polegania na niekontrolowanych doświadczeniach, aniżeli na kontrolowanych eksperymentach, co często utrudnia zebranie jasnych dowodów na potwierdzenie postawionej na wstępie hipotezy. Jednak nie podważa to fundamentalnej zasady metodologicznej, że hipoteza może zostać zweryfikowana dzięki potwierdzeniu zawartych w niej przypuszczeń w zaobserwowanych zjawiskach, lecz czyni to proces testowania znacznie trudniejszym, poszerzając skalę niepewności związaną z użytymi zasadami metodologicznymi [The Philosophy of Economics..., 2007, s. 145-178].

Podobnie jak ma to miejsce w przypadku metodologii nauk ekonomicznych, która stanowi metodologię szczegółową, na tle szerszej metodologii ogólnej dotyczącej wszystkich nauk można zaklasyfikować metodologię nauki finansów. Ta z kolei obejmuje pewną składową metodologię nauk ekonomicznych. Możliwe jest bowiem wyróżnienie ogólnej metodologii nauk ekonomicznych oraz szczegółowej metodologii nauk ekonomicznych. Są nimi metodologie poszczególnych dyscyplin ekonomicznych – w tym nauki o finansach. Każda z poszczególnych dyscyplin ekonomicznych powinna doczekać się własnej metodologii. Na wybór odpowiednich procedur i technik badawczych w znacznym stopniu wpływa przedmiot i cel badania. W związku z tym, wybór adekwatnych metod badawczych będzie różnił się ze względu na specyfikę poszczególnych dziedzin ekonomii [Flejterski, 2007, s. 26-27]. W nauce finansów bardzo istotny wpływ na wykształcenie się różnego rodzaju metod badawczych miało silne powiązanie w tej dziedzinie ekonomii studiów teoretycznych z pracami empirycznymi [Schmidt, 1982, s. 391-413].

Jak wspomniano wcześniej, metodologia ekonomii (rozumiana jako metodologia ogólna) jest stosunkowo młodą dziedziną nauki. Wobec tego metodologię nauk o finansach, którą można by sklasyfikować jako metodologię szczegółową metodologii ekonomii, można uznać za jeszcze młodszą dziedzinę. Z tego względu nie istnieją

jeszcze w tej dyscyplinie naukowej rozważania odzwierciedlające jej „dojrzałość”, a formułowane są dopiero wstępne propozycje związane z jej konkretnym kształtem [Flejterski, 2007, s. 27]. Jak podkreślił Reinhard H. Schmidt w swoim artykule pt.: *Methodology and finance* z 1982 roku, o ile problematyce metodologii nauk ekonomicznych poświęca się wiele uwagi w literaturze przedmiotu, o tyle można znaleźć relatywnie niewiele opracowań dotyczących metodologii nauk o finansach [Schmidt, 1982, s. 391-413]. Problem ten wydaje się aktualny również i w dzisiejszych czasach.

5. Metody badawcze stosowane w nauce finansów

Pojęcie metody pochodzi od greckich słów *meta* – ‘na’ oraz *odos* – ‘droga’. Greckie pojęcie *methodos* można utożsamiać z polskim ‘na drodze’ lub ‘tą drogą’. Metodę można by zdefiniować jako sposób, który jest: sprawdzony, wzorcowy, stosowany świadomie i powtarzalny. Natomiast działanie metodyczne to takie, które podlega regułom racjonalności [Stachak, 2006, s. 155-156].

Metody badawcze stosowane w nauce o finansach można by sklasyfikować jako metody szczegółowe. Jednak należy zaznaczyć, że metody te nie stanowią substytutu metody ogólnej, a są jedynie jej uszczegółowieniem [Flejterski, 2007, s. 178-179]. W niniejszym opracowaniu zostaną ujęte następujące metody badawcze, stosowane w nauce o finansach:

- metody eksperymentalne,
- metody jakościowe,
- metody ilościowe,
- metody porównawcze,
- metody prakseologiczne.

Dobór powyższych metod został dokonany na podstawie analizy literatury z zakresu metodologii finansów. Wskazane powyżej metody bardzo często pojawiały się w literaturze przedmiotu jako techniki mogące znaleźć zastosowanie w nauce finansów. Wiele z nich także znalazło się w przywoływanej już monografii profesora Flejterskiego, która stanowi istotny wkład w teorię i, jak do tej pory, prawdopodobnie najobszerniejsze polskie opracowanie z zakresu metodologii nauk o finansach [Flejterski, 2007, s. 178-194]. Poniżej zostało przedstawione szczegółowe omówienie każdej ze wspomnianych metod.

Metody eksperymentalne

Eksperyment w naukach ekonomicznych może być wykorzystywany jedynie w pewnej mierze [Podstany ekonomii, 2002, s. 37]. Należy tu zwrócić uwagę na ograniczoną możliwość przeprowadzania eksperymentów w ekonomii i innych naukach społecznych – w tym w finansach. Z pewnością, w finansach nie jest możliwe przeprowadzenie typowego eksperymentu, który ma charakter doświadczenia laboratoryjnego. Wobec tych trudności często można spotkać się ze stwierdzeniem, iż nauki ekonomiczne niejednokrotnie korzystają z tzw. eksperymentu myślowego, stanowiącego szczególnie rodzaj konstrukcji myślowej. Ogólnie rzecz biorąc, wspomniany ekspe-

ryment myślowy sprowadza się do logicznego rozumowania i schematu „co by było gdyby...”. Jako przykład eksperymentów stosowanych w nauce o finansach można wskazać symulowanie przebiegu zjawisk finansowych za pomocą różnych modeli. Dokonując zmiany parametrów modeli, można obserwować wpływ owych zmian na badane zjawiska finansowe. Odbyna się to na zasadzie testowania – „co by było, gdyby zrobić jedno zamiast drugiego” [Flejterski, 2007, s. 181-183]. Wydaje się to być w pełni zgodne z założeniami wspomnianego powyżej eksperymentu myślowego.

Typowy model ekonomiczny może służyć jako forma eksperymentu stosowana w naukach ekonomicznych, stąd warto przywołać tu definicyjne ujęcie modelu. Model ekonomiczny najprościej można by zdefiniować jako uproszczony obraz gospodarczej rzeczywistości. Konstruując modele, zazwyczaj wychodzi się od założenia czy też klauzuli *ceteris paribus*, gdyż bez założenia niezmienności pewnych czynników byłoby niemożliwe uchwycenie tego, co w rzeczywistości gospodarczej najważniejsze. Ze względu na dany problem badawczy modele mają odzwierciedlać wszystkie istotne cechy realnej rzeczywistości gospodarczej [Podstany ekonomii, 2002, s. 38-39]. Istnieje co najmniej kilka podziałów modeli, jednak z punktu widzenia nauki finansów szczególnie istotny wydaje się podział na:

- modele pozytywne,
- modele normatywne.

Pierwsze z wymienionych modeli mają na celu opisywanie rzeczywistości, natomiast drugie jej projektowanie [Owsiak, 2002, s. 38].

Niewątpliwie, stosowanie modeli w naukach ekonomicznych niesie ze sobą wiele korzyści. Mimo to, warto zauważyć, że nie jest ono wolne od wad. Na przykład można by tu wymienić nadmierne uproszczenie lub przyjęcie przez badacza nierealistycznych założeń [Owsiak, 2002, s. 39]. Wobec powyższego, analizując czy też tworząc modele, należy być bardzo dokładnym i ostrożnym.

Jedną z metod eksperymentalnych, która również wydaje się być dosyć znacząca w odniesieniu do nauk o finansach, stanowi klasyczny eksperyment stochastyczny. Metoda ta polega na porównaniu określonych zachowań bądź zjawisk występujących w grupie eksperymentalnej oraz grupie kontrolnej. Grupy te są ujednolicone pod istotnymi względami, a *zwłaszcza pod względem tzw. zmiennej zależnej, a więc pod względem tego, na co ma mieć wpływ badane przez nas działanie (bodziec)*, [Ewaluacja w służbach społecznych, 2010, s. 130].

Od niedawna w ekonomii są stosowane eksperymenty. Można stwierdzić, iż są one przeprowadzane na zasadach gry. Mogą być realizowane zarówno w terenie, jak i w warunkach laboratoryjnych. Jak wcześniej wspomniano, owe warunki nie są tożsame z typowym doświadczeniem laboratoryjnym (charakterystycznym np. dla nauk biologicznych). Natomiast warunki te stanowią pewne ramy, których celem jest utworzenie kontrolowanego otoczenia gospodarczego. Analiza zachowań uczestników tak konstruowanego otoczenia, którzy są motywowani do podejmowania określonych decyzji poprzez bodźce finansowe, ma przyczynić się do lepszego poznania i weryfikacji teorii ekonomicznych [Jabłońska, 2013, s. 37-50]. Takie podejście do eksperymentu eksponuje szczególnie ważną rolę finansów, gdyż decyzje uczestników są podejmowane pod wpływem bodźców finansowych.

Metody jakościowe

Pośród metod jakościowych szerokie zastosowanie znajdują narzędzia stosowane w naukach socjologicznych oraz psychologii. W równej mierze metody socjologii, jak i metody psychologii pozwalają na analizę zjawisk i procesów ekonomicznych pod kątem jakościowym. Jednak w przypadku obu tych dziedzin nauki coraz częściej używa się również metod ilościowych lub mieszanych (stanowiących połączenie metod jakościowych i ilościowych).

Badania socjologiczne mogą być wykorzystywane do wykrywania problemów ukrytych, czyli takich, których istnienia do tej pory społeczeństwo nie było świadome. Jeśli problemy społeczne mają charakter jawny, to badania socjologiczne mogą być wykorzystywane do bliższego określenia charakteru problemu (np. szczegółowy opis mechanizmu, skutek którego dane zjawisko ekonomiczne zachodzi; określenie regionu lub grup społecznych, które są szczególnie dotknięte danym działaniem). Warto zauważyć, że w stosunku do badań socjologicznych są także wysuwane pewne zastrzeżenia. Mianowicie, zwraca się uwagę, iż badania te muszą stanowić pewną analizę całości – nie mogą być traktowane jako badania cząstkowe. Ponadto, w celu uzyskania jak najprawdziwszych wyników, powinny one obejmować swym zakresem długi okres historyczny. Pewną wadą badań socjologicznych jest zarazem to, że są one zależne od świadomego lub nieświadomego sposobu widzenia badacza [Flejterski, 2007, s. 183]. Do podstawowych typów badań socjologicznych można zaliczyć: monograficzne badania terenowe, sondaże ankietowe, badania eksperymentalne, metodę panelową czy socjometryczne metody badania małych grup i układu stosunków w grupach [Szerzej: *Metody badań socjologicznych...*, 1965, s. 331-481].

W przypadku metod psychologicznych trzeba podkreślić, że narzędzia te mają pewne cechy wspólne z metodami socjologicznymi. Ich zadaniem jest znalezienie wyjaśnień zjawisk i procesów ekonomicznych dzięki analizie wpływu określonych bodźców na ludzkie: przeżycia, zachowania i reakcje. Jednak warto zaznaczyć, iż metody te mogą być traktowane jako ważny, pomocniczy instrument badawczy. Opierając się tylko i wyłącznie na tych metodach, trudno byłoby odkryć prawdziwą istotę zjawisk [Flejterski, 2007, s. 183-184]. Pośród metod psychologicznych można wyróżnić: metody opisowe – w tym obserwacje (np. obserwację bez interwencji lub obserwację z interwencją), badania korelacyjne czy tzw. nieinwazyjne pomiary zachowania; metody eksperymentalne – w tym plany grup niezależnych, plany z powtarzanymi pomiarami i złożone plany eksperymentalne; badania stosowane – w tym plany badań pojedynczych przypadków oraz plany quasi-eksperymentalne [Szerzej: Shaughnessy i in. 2002]. Należy tu pamiętać, że przedmiot zainteresowania nauki, jaką jest psychologia, stanowi człowiek oraz jego zachowanie się. Fakt ten nadaje metodom badawczym stosowanym w psychologii specyficzny sens [Brzeziński, 2010, s. 29-30].

Metody ilościowe

Podstawowym celem metod ilościowych jest wyjaśnienie i kontrola badanego zjawiska. Aby postępowania badawcze w zakresie metod ilościowych uznać za metodologicznie poprawne, wykonując czynności badawcze, badacze powinni wziąć pod uwagę takie kryteria technik i procedur badawczych, jak: trafność wewnętrzną i zewnętrzną, rzetelność i obiektywność [Stemplewska-Żakowicz, 2010, s. 87-96]. Pośród metod ilościowych można wymienić wiele różnych typów stosowanych metod. Jednymi z nich są tzw. metody matematyczne *sensu stricto*. Służą one badaniu związków między zjawiskami ilościowo wymiernymi, określając zależności między badanymi zmiennymi. W badaniach ekonomicznych opierają się na: wzorach, funkcjach matematycznych czy też wykresach geometrycznych. Ogólnie rzecz biorąc, metody matematyczne bazują na wykorzystaniu matematyki elementarnej (np. arytmetyki), a także matematyki wyższej (przykładowo rachunku prawdopodobieństwa i kombinatoryki), [Flejterski, 2007, s. 184].

Kolejną grupę metod wśród metod ilościowych – bardzo zbliżoną do metod matematycznych – stanowią metody statystyczne. W dzisiejszym rozumieniu statystykę można interpretować jako specyficzną metodę liczbowego badania określonych zjawisk [Szulc, 1968, s. 12]. Natomiast jako metodę statystyczną można rozumieć *swoisty sposób badania liczbowego specjalnego typu zbiorowości* [Szulc, 1968, s. 16]. Władysław Radzikowski w swojej pracy pt.: *Metody matematyczne i statystyczne w przedsiębiorstwie* [Radzikowski, 1976] wskazuje, że metody matematyczne i statystyczne mogą być szeroko stosowane w tak istotnych procesach, jak: prognozowanie, planowanie, programowanie, koordynacja i kontrola. Metody statystyczne wchodzą w skład statystyki opisowej i matematycznej. Dział statystyki opisowej wiąże się m.in. z badaniem szeregów strukturalnych, gdzie pośród wykorzystywanych metod można wyróżnić, takie jak: wskaźniki struktury, miary rozproszenia czy też rozmaite, średnie klasyczne oraz przeciętne pozycyjne. Statystyka opisowa zajmuje się również badaniem szeregów czasowych. Tutaj wśród typowych, stosowanych metod badawczych można wyróżnić: wskaźniki dynamiki, wskaźniki sezonowości, wskaźniki natężenia, współczynniki korelacji, wskaźniki wydajności pracy, metody wyrównywania szeregu statystycznego czy różnego rodzaju wskaźniki zagregowane – tzw. indeksy. Lista ta oczywiście nie wyczerpuje wszystkich dostępnych metod badawczych znajdujących zastosowanie w statystyce opisowej. Drugi dział, który stanowi statystyka matematyczna, jest bezpośrednio powiązany z ekonometrią. Tutaj znajdują zastosowanie metody ekonometryczne, które w znacznej mierze bazują na: konstruowaniu modeli ekonometrycznych, estymacji parametrów tych modeli, następnie weryfikacji i praktycznym zastosowaniu określonego modelu [Flejterski, 2007, s. 184-185]. Do podstawowych narzędzi ekonometrycznych zalicza się modele opisowe. Modele ekonometryczne są matematycznym zapisem określającym występujące prawidłowości ekonomiczne. Najczęściej są one wykorzystywane do dokonywania prognoz bądź różnego rodzaju symulacji. Do najtrudniejszych etapów w zakresie konstruowania tego typu modeli należy, wspomniana już, estymacja parametrów. Najprostszą i zarazem najczęściej stosowaną metodą w tym zakresie jest klasyczna metoda najmniejszych kwadratów [Opisowe modele ekonometryczne, 2001, s. 5, 7, 21-22]. Wśród głównych rodzajów modeli ekonometrycznych można wyróżnić li-

nowe: jednorównaniowe oraz wielorównaniowe. W przypadku tych drugich, w zależności od struktury powiązań między zmiennymi endogenicznymi, występują: modele proste – wśród nich nie istnieją zależności pomiędzy zmiennymi endogenicznymi, modele rekurencyjne – pojawiające się zależności między zmiennymi endogenicznymi mają charakter sprzężeń jednokierunkowych, modele współzależne – pomiędzy zmiennymi endogenicznymi zachodzą sprzężenia zwrotne [Gajda, 2001, s. 88-89]. Obok modeli liniowych, istnieją również modele nieliniowe. W ich przypadku oczekuje się, że do uzyskanych wyników obserwacji lepiej będzie pasowała inna krzywa, aniżeli linia prosta [Czerwiński, 1980, s. 434, 469]. Pośród metod prognozowania można jednocześnie wyróżnić: metody intuicyjne (np. burza mózgów lub metoda delficka), metody prognozowania rozpoznawczego (np.: analiza ekonomiczna, analogia historyczna, ekstrapolacja szeregów czasowych), metody prognozowania normatywnego (np.: metody sieciowe, badania operacyjne) i metody sprzężenia zwrotnego. Jednakże warto w tym miejscu zaznaczyć, iż prognozowanie nie jest rzeczą łatwą, a liczba porażek autorów prognoz jest znaczna [Flejterski, 2007, s. 187-188].

Jeszcze inna grupa metod badawczych, która może zostać wyróżniona wśród metod ilościowych, to metody cybernetyczne. Cybernetyka to nauka o sterowaniu i regulowaniu układów sprzężonych działań. Współdziała ona z wieloma, innymi dyscyplinami naukowymi. Do opisu struktury badanych układów cybernetyka często wykorzystuje zapis w postaci macierzowej lub w postaci schematów blokowych. W znacznej mierze ta dziedzina nauki skupia się na wejściach i wyjściach układu, a także funkcji transformacji, jaka w nim zachodzi. Istnieją równocześnie metody modelowania cybernetyczno-matematycznego. Chodzi tu przede wszystkim o modelowanie analogowe – np. metoda czarnej skrzynki oraz modelowanie symulacyjne – np. metoda Monte Carlo [Flejterski, 2007, s. 185-186]. Warto nadmienić, że cybernetyka to stosunkowo młoda dziedzina nauki. Jej początki datuje się od roku 1948, kiedy to Norbert Wiener wydał *Cybernetics: or Control and Communication in the Animal and the Machine* [Weiner, 1948].

Metody porównawcze

Pośród metod porównawczych bardzo ważne miejsce zajmuje tzw. wielowymiarowa (lub wielokryterialna) analiza porównawcza (WAP). Metoda ta pozwala na redukcję liczby zmiennych – dzięki ich odpowiedniej agregacji i selekcji – poprzez wprowadzanie tzw. zmiennych syntetycznych. Zmienne syntetyczne są nazywane często syntetycznymi miernikami rozwoju lub taksonomicznymi miernikami rozwoju. Stanowią one agregaty zmiennych pierwotnych. Termin wielowymiarowa analiza porównawcza pochodzi od pojęcia obiektu wielowymiarowego, wywodzącego się z metod taksonomicznych i analizy czynnikowej. Wielowymiarowa analiza porównawcza znajduje szerokie zastosowanie w nauce finansów – m.in. jest stosowana w bankowości [Flejterski, 2007, s. 191-192].

Do innych metod, które można by wyróżnić wśród metod porównawczych, zalicza się metodę analogii i metodę przeniesienia analogicznego. W szerokim znaczeniu analogia może zostać zdefiniowana jako różnego rodzaju porównywanie. Natomiast w węższym znaczeniu może oznaczać świadome poszukiwanie podobieństw. Metoda prze-

niesienia analogicznego jest związana z poszukiwaniem możliwości przeniesienia właściwości opisujących określone zjawiska i występujących w jednej dziedzinie rzeczywistości na inną. Z tymi metodami wiążą się również metody: dobrych przykładów i przeniesienia koncepcji. Pierwsza z nich ma charakter tzw. symulacji niesformalizowanej. Ma na celu ustalenie rozwiązania w odniesieniu do podobnych problemów na podstawie wypracowanych metod. Druga metoda – tj. przeniesienia koncepcji – polega na przeniesieniu określonego pojęcia z dziedziny, w której ono już funkcjonowało, do dziedziny, w której jeszcze takiego pojęcia nie było. Pewne cechy zawierające się jednocześnie w swego rodzaju porównaniach ma także metoda niekompetencji. Polega ona na porównaniu poglądów ekspertów w danej dziedzinie z poglądami laików, zakładając, iż z synteza ich obu może doprowadzić do spojrzenia na dany problem z zupełnie nowej perspektywy. Na podobnej koncepcji zasadza się metoda nakładania, która zakłada porównanie i skrzyżowanie ze sobą dwóch różnych przedmiotów albo technik, w wyniku czego następuje powstanie nowych przedmiotów lub technik [Martyniak, 1985, s. 22, 28, 31-32].

Kolejną grupę metod w analizowanym obszarze mogą stanowić metody porównań, które w sposób obiektywny służą do: oceny pracy kierowniczej i wykonawczej, wykrycia czynników mających wpływ na wynik gospodarowania, określenia dla każdego czynnika kierunku i zakresu działania. Wśród metod porównań w organizacjach gospodarczych można wyróżnić ich cztery typy:

- porównania pionowe – nazywane inaczej porównaniami czasowymi lub wewnętrznymi. Dotyczą one określonych elementów, które występują w tej samej jednostce gospodarczej w różnych latach;
- porównania poziome – nazywane inaczej przestrzennymi, zewnętrznymi lub geograficznymi. Dotyczą one określonych elementów, które występują w różnych jednostkach gospodarczych;
- porównania z wzorcami – polegają na porównaniu z określonymi cechami obiektów oraz zjawisk modelowych, planami, normami czy też innymi wskaźnikami wzorcowymi;
- porównania bilansowe – polegają na porównaniu składników z ich sumami. Pozwalają one na ustalenie ważności poszczególnych składników, które jako całość tworzą sumę bilansową [Stachak, 2006, s. 214].

Metody porównań często można powiązać z pojęciem *benchmarkingu*. Może być ono zdefiniowane jako sztuka uczenia się od innych poprzez naśladownictwo. Pewne firmy wykonują określone działania lepiej od innych i to właśnie je należy naśladować. *Benchmarking* ma na celu ulepszanie lub naśladowanie najskuteczniejszych praktyk [Kotler, 2005, s. 251].

Metody prakseologiczne

Dokonując analizy metod prakseologicznych, warto pokrótce przytoczyć definicyjne ujęcie dziedziny, jaką jest prakseologia. Prakseologia to nauka, która zajmuje się zasadami sprawnego i poprawnego działania ludzi. Do celów prakseologii można zaliczyć m.in. analizę i ocenę sprawności działania ludzkiego, a także formułowanie prak-

tycznych wskazówek, które mają prowadzić do podnoszenia sprawności czy też unikania niesprawności [Bielski, 2002, s. 8].

Pierwsza z metod prakseologicznych znajdujących szczególne znaczenie w nauce o finansach to metoda porównywania nakładów z efektami, nazywana często zasadą ekonomiczności lub sprawnego działania. Metoda ta wiąże się z maksymalizacją osiąganych efektów przy określonych nakładach lub minimalizacją nakładów przy określonych efektach. Podobnie ma się rzecz w przypadku kolejnej metody, nazywanej metodą porównywania kosztów i korzyści – inaczej analizą kosztów i korzyści. Podczas zastosowania obu wspomnianych metod stosuje się m.in. takie metodyki i instrumenty, jak: analiza rentowności, analiza wrażliwości, analiza ryzyka, analiza wykonalności czy też efekty wewnętrzne i zewnętrzne, efekty mierzalne i trudno wymierne, koszty i korzyści społeczne [Flejterski, 2007, s. 190]. Metoda porównywania nakładów z efektami może być utożsamiana z pomiarem efektywności technicznej [*Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, 2010, s. 298-335]. Warto dodać, iż metoda porównywania nakładów z efektami najczęściej znajduje zastosowanie w tzw. działalności skomercjalizowanej, gdzie można w sposób jednoznaczny dokładnie mierzyć koszty i korzyści. Natomiast metoda porównywania kosztów i wyników znajduje zastosowanie, gdy nie można prowadzić pomiarów rezultatów działalności jednorodnym miernikiem, jakim jest pieniądz [Owsiak, 2002, s. 31-32].

Kolejną z metod prakseologicznych, wykorzystywaną często w nauce o finansach, jest również metoda bilansowa. Metoda ta służy zarówno do oceny zdarzeń przeszłych, jak i planowania zdarzeń przyszłych. Na podstawie tej metody jest ustalany stopień równowagi bądź nierównowagi pomiędzy przychodami (dochodami) a wydatkami badanego fragmentu rzeczywistości. Metoda ta może znajdować szerokie zastosowanie. Można posługiwać się nią na poziomie zarówno gospodarstwa domowego, przedsiębiorstwa, sektora, branży, jak i na poziomach regionalnych czy na poziomie państwa. Mimo że metoda ta jest niewątpliwie pomocna, to ma określoną wartość poznawczą. Ocena dokonywana na podstawie tej metody w odniesieniu do stopnia zachowania równowagi dotyczy okresu krótkiego. Nie można wobec tego mieć gwarancji, iż stopień ten będzie utrzymywał się czy kształtował w ten sam sposób w przyszłości w okresie średnim bądź długim [Flejterski, 2007, s. 190].

6. Podsumowanie

Analizując rozważania zawarte w niniejszym opracowaniu, można zauważyć, iż metodologia oraz odpowiedni dobór metod badawczych w naukach ekonomicznych (w tym w finansach) odgrywają niezwykle ważną rolę. Już od wielu lat tematyka związana z tymi zagadnieniami stanowi przedmiot zainteresowania badaczy.

Bez wątpienia, wybór odpowiednich metod, a także założeń badawczych będzie rzutował na jakość przeprowadzanego badania. Każda z zaprezentowanych metod ma pewne wady i zalety. Wybór odpowiedniej metody powinien być dokonany zgodnie z celem badania. Wydaje się, iż często należy również zwrócić uwagę na doświadczenie badacza związane ze stosowaniem poszczególnych metod.

Naturalnie przedstawiona lista metod badawczych nie wyczerpuje pełnego zakresu metod wykorzystywanych w nauce o finansach. Ponadto, analizując literaturę przedmiotu, można spotkać się także z innymi podziałami wspomnianych metod. Niemniej jednak zaprezentowano tu pewne podstawowe typy metod badawczych, które mogą znaleźć szerokie zastosowanie w nauce finansów.

Jednocześnie warto w tym miejscu zauważyć, iż metodologia ekonomii, a tym bardziej metodologia nauk o finansach są stosunkowo młodymi dziedzinami, znajdującymi się na etapie ciągłego rozwoju i wymagającymi dalszej uwagi badaczy. Być może w niedalekiej przyszłości dzięki dalszym badaniom w tym zakresie będzie możliwe pełne usystematyzowanie tego obszaru naukowego.

Literatura

- Balicki W. 2002 *Wykłady z metodologii nauk ekonomicznych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
- Bielski M. 2002 *Podstawy teorii organizacji i zarządzania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Blaug M. 1995 *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Brzeziński J. 2010 *Metodologia badań psychologicznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Czerwiński Z. 1980 *Matematyka na usługach ekonomii*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Ewaluacja w służbach społecznych* 2010, B. Szatur-Jaworska (red.), Mazowieckie Centrum Polityki Społecznej, Warszawa.
- Flejterski S. 2007 *Metodologia finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Friedman M. (1953) 2007 *The methodology of positive economics*, [in:] *The Philosophy of Economics – An Anthology*, D. M. Hausman (ed.), Cambridge University Press, New York.
- Gajda J. B. 2001 *Prognozowanie i symulacje a decyzje gospodarcze*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Jabłońska E. 2013 *Obszary zastosowania ekonomii eksperymentalnej*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Szczeciński, nr 32, t. 2.
- Kotler P. 2005 *Marketing*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań.
- Lubicz M. 2010 *Efektywność i inne miary konsekwencji działań w sektorze ochrony zdrowia: międzynarodowe analizy porównawcze (wstępne wyniki badań)*, [w:] *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, T. Dudycz, G. Osbert-Pociecha (red.), Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 144, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Martyniak Z. 1985 *Inwentyka przemysłowa*, Instytut Wydawniczy Związków Zawodowych, Warszawa.
- Metody badań socjologicznych. Wybór tekstów* 1965, S. Nowak (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Opisowe modele ekonometryczne* 2001, N. Łapińska-Sobczak (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

- Owsiak S. 2002 *Podstawy nauki finansów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Podstawy ekonomii* 2002, R. Milewski (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Radzikowski W. 1976 *Metody matematyczne i statystyczne w przedsiębiorstwie*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Schmidt R. H. 1982 *Methodology and finance*, Theory and Decision, no. 14.
- Shaughnessy J.J., Zechmeister E.B., Zechmeister J.S. 2002 *Metody badawcze w psychologii*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Stachak S. 2006 *Podstawy metodologii nauk ekonomicznych*, Wydawnictwo „Książka i Wiedza”, Warszawa.
- Stemplewska-Żakowicz K. 2010 *Metody jakościowe, metody ilościowe: hamletowski dylemat czy różnorodność do wyboru?*, „Roczniki Psychologiczne”, t. 13, nr 10.
- Szulc S. 1968 *Metody statystyczne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Weiner N. (1948) 1965 *Cybernetics or Control and Communication in the Animal and the Machine*, The Massachusetts Institute of Technology, Paris.
- Wojtysiak-Kotlarski M. 2011 *O metodologii nauk ekonomicznych*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.

Agnieszka PIOTROWSKA-PIĄTEK¹

DOI: 10.15290/osce.2015.06.78.08

AKTYWNOŚĆ SZKÓŁ WYŻSZYCH W POLSCE NA RZECZ ROZWOJU SPOŁECZNOŚCI LOKALNYCH – DYSKUSJA WOKÓŁ POJĘCIA TRZECIEJ MISJI UCZELNI

Streszczenie

Artykuł dotyczy koncepcji tzw. trzeciej misji szkół wyższych, która obok kształcenia i prowadzenia badań naukowych staje się coraz ważniejszym wymiarem działalności akademickiej. Zasadniczym celem artykułu jest próba włączenia się w dyskusję dotyczącą zakresu pojęciowego trzeciej misji oraz jej znaczenia w działalności szkół wyższych dzięki krytycznej analizie literatury oraz prezentacji wyników badań własnych. Uzyskane wyniki wskazują, że rektorzy szkół wyższych podzielają zdanie autorki, która uważa, że trzecia misja oznacza wszystkie aktywności szkół wyższych dedykowane społecznościom lokalnym i regionalnym w obszarach: kształcenia, prowadzenia i udostępniania rezultatów badań naukowych, jak również wynikające z posiadania przez uczelnie określonych zasobów finansowych i rzeczowych. Ponadto, należy zauważyć, że aktywność uczelni w tym obszarze jest wyraźnie wyodrębniona w misjach i strategiach uczelni.

Słowa kluczowe: rozwój regionalny, szkoła wyższa, trzecia misja, zarządzanie szkołą wyższą

ACTIVITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN POLAND FOR DEVELOPMENT OF LOCAL COMMUNITIES: DEBATE ON THIRD MISSION OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Summary

The paper discusses the concept of the third mission of higher education institutions (HEIs), which, besides education and scientific research, is becoming an increasingly important dimension of academic activity. The main aim of the paper is to contribute to the debate concerning the conceptual range of the third mission and its significance for HEIs' activities through a critical study of the literature and a presentation of the author's own research. The results indicate that rectors share the author's standpoint that the third mission covers all the HEIs' activities targeting local and regional communities in the fields of education, conducting and providing access to scientific research, as well as the activities resulting from HEIs' financial and material resources. Apart from that, it is worth noticing that the third mission activities are explicitly outlined in the mission statements and strategies of HEIs.

Key words: regional development, higher education institution, third mission, management of higher education institutions

¹ Dr Agnieszka Piotrowska-Piątek – Urząd Statystyczny w Kielcach, Politechnika Świętokrzyska, Wydział Zarządzania i Modelowania Komputerowego; e-mail: a.piotrowska-piatek@stat.gov.pl.

1. Wstęp. Rola szkół wyższych w rozwoju regionów

Niebywały wzrost znaczenia wiedzy w działalności współczesnych organizacji, procesy globalizacji, tendencje demograficzne, a w konsekwencji określone wymogi rynku pracy są katalizatorami zmian, jakie zachodzą w procesach zarządzania szkołami wyższymi w Polsce. Strategie zarządcze realizowane przez władze uczelni są również zdeterminowane założonym stopniem wypełniania ról, jakie są właściwe szkołom wyższym. Role te są zróżnicowane. Z jednej strony można mówić o rolach przynależnych jedynie szkołom wyższym, które stanowią o istocie takich organizacji – jest to połączenie: procesu kształcenia, prowadzenia badań naukowych i upowszechniania ich rezultatów oraz działań na rzecz społeczności lokalnych i regionalnych. Natomiast druga grupa ról wynika z faktu, że uczelnie są określonymi, w rozumieniu rzeczowym, organizacjami. Uczelnia jest dysponentem i zarządcą określonych zasobów rzeczowych i finansowych. Dlatego, rozpatrując role szkół wyższych w rozwoju społeczno-gospodarczym regionów, na przykład nie można zapominać o wkładzie tego sektora w rozwój infrastrukturalny. Uczelnie są przecież właścicielami: gruntów, budynków, wyposażenia. Atrakcyjne budynki uczelni często stanowią o prestiżu zarówno jej, jak i miejscowości, w której są zlokalizowane².

Zasygnalizowana powyżej mnogość funkcji, jakie pełnią szkoły wyższe, powoduje, że problem wzajemnych relacji pomiędzy szkołą a podmiotami z otoczenia regionalnego obecnie nabiera niezwykłego znaczenia.

W niniejszym artykule podjęto problem koncepcji tzw. trzeciej misji, a więc różnorodnych działań szkół wyższych dedykowanych społecznościom lokalnym. Zasadniczym celem artykułu jest próba włączenia się w dyskusję dotyczącą zakresu pojęciowego tego terminu dzięki krytycznej analizie literatury krajowej i zagranicznej oraz prezentacji wyników badań własnych. Celem towarzyszącym jest także chęć udzielenia odpowiedzi na pytanie o znaczenie trzeciej misji w strategiach zarządczych szkół wyższych w Polsce w odniesieniu do tradycyjnie wyodrębnionych misji akademickich – kształcenia oraz prowadzenia badań naukowych.

2. Koncepcja trzeciej misji

Znaczenie współpracy uczelni z otoczeniem odzwierciedla, coraz częściej obecny w literaturze przedmiotu, pogląd tzw. trzeciej misji uczelni (obok kształcenia oraz prowadzenia badań naukowych uważanych za tzw. pierwszą i drugą misję). Należy podkreślić, że w momencie powstania szkół wyższych trzecia misja nie była rdzeniem misji akademickiej, tak jak dwa podstawowe strumienie aktywności – kształcenie i prowadzenie badań. Jednak aktualnie uważa się, że koncepcja ta wyróżnia się i jest ważna sama w sobie, stąd zasługuje na szczególne warunki i środki zapewniające jej sprawną realizację [Molas-Gallart, Salter, Patel, Scott, Duran, 2002, s. 4], co uzasadnia podejmowanie tego zagadnienia w pracach naukowych.

² Więcej na ten temat w: [Piotrowska-Piątek, 2014, s. 37-51].

W ciągu ostatnich kilku lat przedsiębiorczość akademicka i różne formy aktywności szkół wyższych w zakresie trzeciej misji zajmują ważne miejsce w politykach publicznych w obszarze systemu szkolnictwa wyższego zarówno na szczeblu krajowym, jak i Unii Europejskiej [Kwiek, 2012, s. 34]. Nie ulega wątpliwości, że główny nurt zmian w europejskim systemie szkolnictwa wyższego – proces boloński – z uwagi na przesłanki dla troski o społeczeństwo i rynek pracy, przyczynia się do wzmocnienia komunikacji uczelni z interesariuszami. Oceniając okres przed rozpoczęciem reform bolońskich, trzeba przyznać, że w pewnych obszarach kształcenia (inżynieria, medycyna, ekonomia, zarządzanie, prawo) dialog z interesariuszami był dobrze rozwinięty. Jednak proces boloński rozszerzył zakres i podniósł rangę tego dialogu. Wpływ interesariuszy został również wzmocniony przez wprowadzenie nowych struktur zarządczych, takich jak rady interesariuszy, które funkcjonują jako ciała doradcze w szkołach wyższych w wielu europejskich krajach. Warto także podkreślić, że bezpośredni wpływ interesariuszy nadal wywołuje sceptycyzm w tradycyjnych instytucjach, a mimo to idea konsultowania się z zewnętrznymi partnerami w związku z reorientacją programów studiów jest już teraz szeroko akceptowana we wszystkich typach szkół [Reichert, 2010, s. 117].

Analiza krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu wskazuje, że poszczególni autorzy terminem trzecia misja określają podejmowane przez szkoły wyższe aktywności pochodne kształceniu i badaniom naukowym, skierowane w stronę: społeczności lokalnych, regionalnych lub ogółu społeczeństwa. Nie ma natomiast zgodności co do zakresu i form realizacji tych aktywności. Wspomniani autorzy akcentują nieco inne aspekty tego pojęcia. Celem zobrazowania tego wniosku, poniżej zaprezentowano wybrane przykłady zaczerpnięte z literatury przedmiotu, które uporządkowano od definicji zakresowo szerokich, które to podejście charakterystyczne jest dla większości badaczy zajmujących się tym problemem, do wąskich.

Leja terminem trzecia misja określa rozwój różnych form kształcenia przez całe życie, adresowanych do dzieci i młodzieży, osób chcących uzupełnić kwalifikacje lub rozwijać zainteresowania, jednocześnie tych, którzy zamierzają zmienić zawód bądź są do tego zmuszeni, niezależnie od wieku i wykształcenia. Według cytowanego autora, trzecią misją jest zarazem rozwijanie współpracy z gospodarką w zakresie transferu i komercjalizacji technologii oraz odgrywanie roli kulturotwórczej przez uczelnię [Leja, 2013, s. 159-160].

Równie szeroko trzecią misję definiują autorzy *Diagnozy stanu szkolnictwa wyższego w Polsce*. Określając ją ogólnie jako relacje uczelni z sektorem przedsiębiorstw, z sektorem publicznym oraz z sektorem pozarządowym, w jej ramach wyróżniają następujące działania:

- komercjalizacja wyników badań naukowych;
- uczestnictwo w inicjatywach regionalnych mających na celu podniesienie konkurencyjności gospodarczej i atrakcyjności regionów;
- współpraca uczelni z pracodawcami w celu dostosowania programów kształcenia do wymagań rynku pracy;
- udział praktyków spoza uczelni w procesie kształcenia oraz badaniach naukowych [Ernst&Young, s. 96].

Podobnie autorzy raportu pt.: *Produktywność naukowa szkół publicznych w Polsce* określają trzecią misję jako współpracę uczelni z biznesem i środowiskiem zewnętrznym [Wolszczak-Derlacz, Parteka, Kuczyński, 2010, s. 16]. W szerokim kontekście definiują ją jako zbiór działań przyczyniających się do innowacji oraz społecznego i ekonomicznego rozwoju kraju lub regionu, w wąskim jako współpracę uczelni z otoczeniem zewnętrznym, a w szczególności przemysłem i władzami [Wolszczak-Derlacz, Parteka, Kuczyński, 2010, s. 76].

Z kolei, W. Banyś trzecią misję sprecyzował jako wzmacnianie współpracy między uczelniami a szeroko rozumianym otoczeniem społeczno-gospodarczym, w tym przedsiębiorcami, z transferem i komercjalizacją wiedzy czy z wprowadzaniem mechanizmów finansowych i fiskalnych, wspierających innowacyjność przedsiębiorstw [*Strategia, zmiany, rozwój*, 2013, s. 23]. Warto zauważyć, że w tym podejściu do pojęcia trzeciej misji są włączane działania będące w gestii polityk publicznych, na które obecnie uczelnie nie mają bezpośredniego wpływu.

Gregor i Kozakiewicz za trzecią misję uczelni uważają taki kierunek działań uczelni, który zmierza do pełnego „otwarcia się” uczelni na otoczenie bądź do nawiązywania kontaktów z szeroko pojętym biznesem, zarówno w sferze edukacji, jak i badań naukowych. Opierając się na przykładzie Uniwersytetu Łódzkiego, do działań z zakresu trzeciej misji zaliczają oni: uwzględnianie w ofercie edukacyjnej (programach kształcenia) potrzeb rynku pracy, uruchomienie biura karier, organizowanie targów pracy, nawiązywanie współpracy międzyuczelnianej w wymiarze globalnym w ramach studiów i kursów, programy stażu i praktyk zawodowych, powołanie Rady Biznesu, ofertę studiów podyplomowych, zatrudnianie praktyków, funkcjonowanie uczelnianych jednostek z zakresu akceleracji i transferu technologii, organizowanie cyklicznej konferencji z zakresu transferu wiedzy i komercjalizacji technologii [Gregor, Kozakiewicz, 2012, s. 95-101].

W literaturze anglojęzycznej trzecią misję bardzo często określa się jako tzw. trzeci strumień, podkreślając znaczenie przychodów uzyskiwanych poza systemem wsparcia publicznego oraz opłat ponoszonych przez studentów. Na przykład *trzeci strumień* według M. Sancheza-Barriouleno (zwany także przez wspomnianego autora społecznym zaangażowaniem) to: powstawanie, wykorzystywanie, zastosowanie, eksploatacja wiedzy i innych zdolności uniwersytetu poza środowiskiem akademickim [Sanchez-Barriouleno, 2014].

Jednocześnie można spotkać podejścia bardzo wąskie, utożsamiające trzecią misję wyłącznie z komercjalizacją badań naukowych [George, Jain, Maltarich, 2005]. Takie podejście jest bliskie badaczom związanym z akademickimi inkubatorami przedsiębiorczości oraz centrami transferu technologii. Wydaje się, że można określić je jako technokratyczne ujęcie trzeciej misji.

Dyskutując przesłania powyżej przytoczonych ujęć definicyjnych rozważanego pojęcia, dotychczasowe badania własne oraz doświadczenia praktyczne wynikające z pełnienia w przeszłości funkcji kierownika podstawowej jednostki organizacyjnej szkoły wyższej, autorka proponuje, aby przez pojęcie trzeciej misji rozumieć wszystkie aktywności szkół wyższych dedykowane społecznościom lokalnym i regionalnym w obszarach: kształcenia prowadzenia i udostępniania rezultatów badań naukowych oraz wynikające z posiadania przez uczelnie określonych zasobów finansowych i rzeczowych.

Taką również perspektywę terminologiczną autorka przyjęła w trakcie badań empirycznych, których wyniki zaprezentowano poniżej.

3. Metodyka i organizacja badań własnych

W celu zbadania, w jaki sposób szkoły wyższe (a przede wszystkim osoby nimi zarządzające) percypują trzecią misję oraz jej znaczenie w swoich misjach i strategiach, przeprowadzono badanie empiryczne³, którym objęto wszystkie szkoły wyższe działające pod nadzorem Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego (N-377). W założeniu miało to być badanie pełne. Operat do badań stanowił wykaz uczelni publicznych i niepublicznych o statusie uczelni działającej, który ustalono na podstawie⁴:

- rejestru uczelni niepublicznych i związków uczelni niepublicznych dostępnego w systemie POL-on (N-282);
- wykazu publicznych uczelni akademickich (N-59);
- wykazu państwowych wyższych szkół zawodowych (N-36).

Badanie przeprowadzono w formie indywidualnej ankiety pocztowej skierowanej do rektorów uczelni w okresie od stycznia do lutego 2015 roku. W celu osiągnięcia optymalnej kompletności badania w trakcie procesu zbierania materiału badawczego również prowadzono monit telefoniczny oraz korzystano z poczty elektronicznej. Ostateczny zwrot ankiet w odniesieniu do poszczególnych typów szkół przedstawiał się następująco:

- w grupie publicznych uczelni akademickich uzyskano 31 poprawnie wypełnionych ankiet, co objęło 52,5% zbiorowości w tej grupie szkół;
- w grupie państwowych wyższych szkół zawodowych uzyskano 18 poprawnie wypełnionych ankiet, co objęło 50% zbiorowości w tej grupie szkół;
- w grupie uczelni niepublicznych uzyskano 51 poprawnie wypełnionych ankiet, co objęło 18,1% zbiorowości w tej grupie szkół.

Jak więc widać, w efekcie nie były to badania pełne (pomimo pierwotnego zamiaru). Jednak z uwagi na to, że co druga publiczna uczelnia akademicka, co druga państwowa wyższa szkoła zawodowa oraz prawie co piąta uczelnia niepubliczna wzięły udział w badaniu, to należy założyć, że stanowią one dobrą reprezentację zbiorowości. Nie ma bowiem metody na ustalenie *post factum* losowości próby. Podobnie sam przedmiot badań jest na tyle mało rozpoznany, że nie ma w zasadzie możliwości bezpośredniego odniesienia własnych wyników do badań innych autorów.

W niniejszym opracowaniu zaprezentowano odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

³ Badanie miało szerszy charakter w stosunku do kwestii prezentowanych w niniejszym artykule.

⁴ Dodatkowo, operat ustalony na podstawie podanych rejestrów skonfrontowano z informacjami podanymi na stronach internetowych szkół wyższych. W grupie uczelni niepublicznych kilkanaście szkół widniejących w *Rejestrze uczelni niepublicznych i związków uczelni niepublicznych* nie prowadziło działalności i było w trakcie likwidacji.

- w jaki sposób osoby zarządzające szkołami wyższymi percypują pojęcie trzeciej misji?
- jakie znaczenie osoby zarządzające szkołami wyższymi przypisują trzeciej misji względem podstawowych misji akademickich w realizowanej strategii uczelni?

Wyniki badania zaprezentowano w podziale na typy szkół, takie jak: publiczne uczelnie akademickie, państwowe wyższe szkoły zawodowe, uczelnie niepubliczne.

4. Trzecia misja uczelni w opinii rektorów szkół wyższych – prezentacja wyników badania

W celu rozpoznania, w jaki sposób respondenci (rektorzy szkół wyższych) percypują pojęcie trzeciej misji, poproszono ich o zapoznanie się z propozycją definicji, którą przedstawiono w *Słowniczku pojęć w Instrukcji wypełniania kwestionariusza ankiety*⁵. Respondentów poproszono o określenie, czy zgadzają się z takim postrzeganiem trzeciej misji uczelni i o krótką wypowiedź na ten temat (na podstawie swoich doświadczeń oraz realizowanej misji i strategii uczelni). Rozkłady odpowiedzi na to pytanie prezentuje wykres 1. Jak widać, respondenci prawie jednomyślnie zgadzali się z zaproponowaną definicją *trzeciej misji*, przy czym średnio co drugi respondent sformułował również własną wypowiedź (którą umownie nazwano definicją rozszerzającą).

Definicje rozszerzające zaproponowane przez respondentów poddano analizie jakościowej z uwagi na kryteria sformułowane w postaci poniższych pytań badawczych.

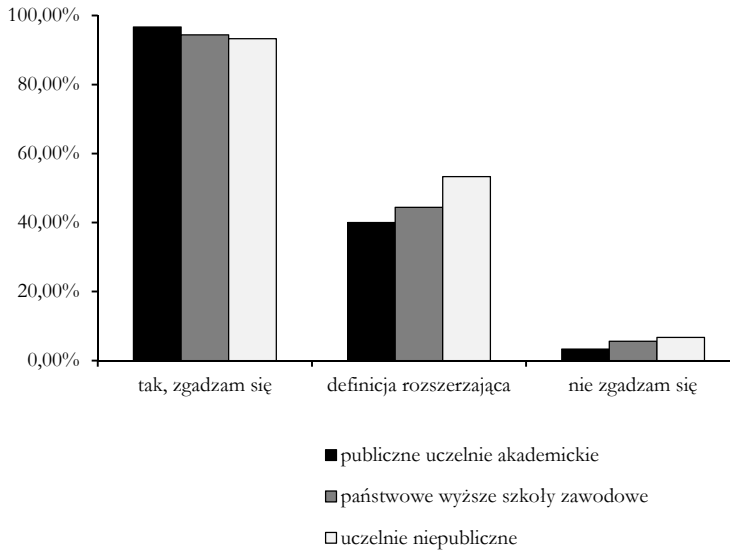
1. W jaki sposób uczelnia określa adresata swoich działań w zakresie trzeciej misji?
2. Jakie działania uczelnia podejmuje w ramach trzeciej misji?
3. Co stanowi istotę trzeciej misji?
4. Dlaczego szkoły wyższe powinny prowadzić takie działania?

Formułując powyższe pytania (które pełniły funkcję kryteriów analizy), odwołano się do uniwersalnego rozumienia misji organizacji jako stwierdzenia definiującego przede wszystkim dla kogo i w jakim celu funkcjonuje organizacja. Następnie dokonano syntezy oraz redukcji uzyskanego materiału badawczego, a wyniki zaprezentowano w tabeli 1.

⁵ Definicja ta została zaprezentowana we wcześniejszej części artykułu.

WYKRES 1.

Struktura odpowiedzi na pytanie: W instrukcji wypełniania kwestionariusza ankiety przedstawiłam propozycję definicji tzw. trzeciej misji uczelni. Czy Pani/Pan zgadza się z takim postrzeganiem trzeciej misji uczelni?



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Jak można zauważyć, trzecia misja w opinii rektorów jest działalnością skierowaną w stronę interesariuszy z otoczenia lokalnego obejmującą różnorodne aktywności – związane z: kształceniem, prowadzeniem badań naukowych, szeroko pojętą współpracą z otoczeniem. Warto również zauważyć pewną sprzeczność. Rektorzy, określając istotę trzeciej misji w kategoriach: służebności, zaangażowania, promieniowania na region, jednocześnie wśród przyczyn takich działań wskazują: budowanie marki, oddziaływanie na rynki docelowe, można by powiedzieć pobudki ekonomiczne. Jednak ta sprzeczność ma, w opinii autorki, charakter pozorny. Należy przypomnieć bowiem, że szkoła wyższa to obecnie nie tylko idea *sacrum* wiedzy, ale także organizacja, dla której wzorcem powoli staje się nowoczesne zarządzanie w warunkach społecznej gospodarki rynkowej.

TABELA 1.

Pojęcie trzeciej misji uczelni w opinii rektorów szkół wyższych – wyniki analizy jakościowej w podziale na typy uczelni

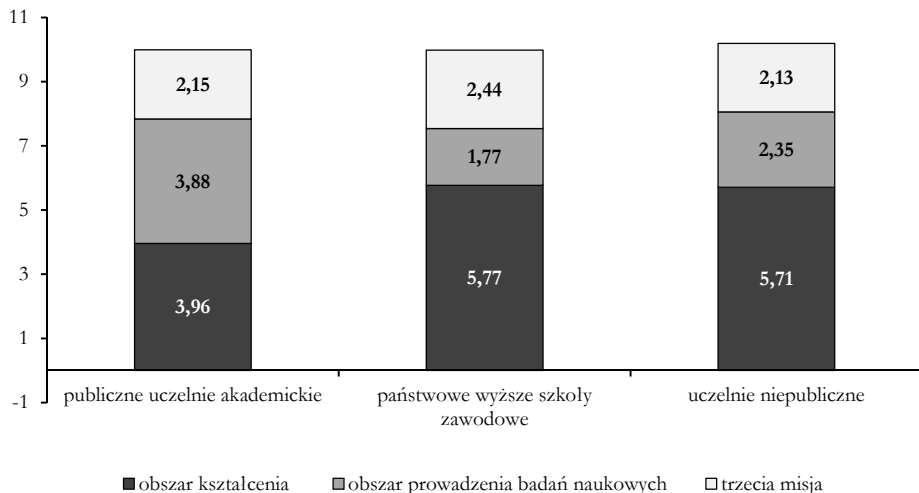
Pytania badawcze/kryteria analizy	Typ uczelni		
	Publiczne uczelnie akademickie	Państwowe wyższe szkoły zawodowe	Uczelnie niepubliczne
W jaki sposób uczelnia określa adresata swoich działań w zakresie trzeciej misji?	– społeczność lokalna – społeczność regionalna – szersze grono odbiorców	– społeczność lokalna – środowisko lokalne	– społeczność lokalna – społeczność regionalna – potencjalni interesariusze społeczni – środowisko w miejscu działalności uczelni – miasto, region, kraj
Jakie działania uczelnia podejmuje w ramach trzeciej misji?	– kulturotwórcze – artystyczne – aktywizujące społecznie – na zasadzie wolontariatu – takie, które wpływają na rozwój młodzieży (akademickiej) – upowszechnianie nauki poprzez centrum transferu technologii oraz akademicki inkubator przedsiębiorczości – współpraca z biznesem – szkolenia wynikające z posiadanej infrastruktury	– działalność kulturalna – działalność innowacyjna – organizowanie konferencji – wykorzystanie infrastruktury uczelni na rzecz rozwoju miasta – upowszechnienie i popularyzowanie badań naukowych	– kulturotwórcze – prace społeczne – praktyczne kształcenie studentów – wszelka działalność naukowa, dydaktyczna i organizacyjna – konsekwentna współpraca ze środowiskiem lokalnym i biznesem – przepływ wiedzy i innowacji z uczelni do przedsiębiorstw – działalność edukacyjna w regionie – jedna z wielu form promocji – wspieranie finansowe lokalnych fundacji – szkolenia dla nauczycieli – wolontariat studentów – uniwersytety dziecięce, uniwersytety III wieku – inkubatory przedsiębiorczości
Co stanowi istotę trzeciej misji?	– służebność uczelni wobec regionu – zaangażowanie uczelni we współpracę z otoczeniem społeczno-gospodarczym – zaangażowanie instytucji akademickich w procesy rozwoju społeczno-gospodarczego – odpowiedź uczelni na oczekiwania otoczenia – zdolność uczelni do komercjalizacji osiągnięć naukowych	– wspieranie rozwoju społeczności lokalnych – współpraca z otoczeniem społeczno-gospodarczym – integracja uczelni ze środowiskiem lokalnym	– oddziaływanie na społeczności lokalne – obywatelskie i społeczne zaangażowanie uczelni
Jakie są przyczyny podejmowania takich działań?	– społeczność lokalna jest rynkiem docelowym uczelni – bez takich działań uczelnia nie osiągnie dobrych rezultatów rekrutacyjnych	– warunkuje przestrzeganie uczelni w środowisku lokalnym – ma znaczenie promocyjne	– buduje markę uczelni, promuje – sugestie ministerstwa – postulaty procesu bolońskiego – warunek rozwoju uczelni

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

W celu rozpoznania znaczenia, jakie przypisują rektorzy działaniom z zakresu trzeciej misji, poproszono ich w kwestionariuszu ankiety, aby biorąc pod uwagę realizowaną przez uczelnię misję i strategię, podzielili 10 punktów⁶ między trzy obszary: kształcenie, prowadzenie badań naukowych oraz trzecią misję (przy założeniu, że im więcej przyznanych punktów, tym większa waga danego obszaru w realizowanej misji i strategii uczelni). Do analizy rozkładów wyborów respondentów wykorzystano średnią arytmetyczną, a wyniki zaprezentowano na wykresie 2. Jak widać, stosunkowo największe znaczenie w realizowanej strategii uczelni przypisują trzeciej misji rektorzy państwowych wyższych szkół zawodowych (średnio 2,44 pkt wobec 2,15 w przypadku publicznych uczelni akademickich i odpowiednio 2,13 w przypadku uczelni niepublicznych). Wynik taki wskazuje wyraźną, regionalną orientację państwowych wyższych szkół zawodowych, w porównaniu z innymi typami szkół, co potwierdzają również wcześniejsze badania autorki [Piotrowska-Piątek, 2014]. Ponadto, wyniki dowodzą, że w opinii osób zarządzających szkołami wyższymi, działania z zakresu trzeciej misji są wyraźnie wyodrębnione w misjach i strategiach uczelni w stosunku do podstawowych, tradycyjnie postrzeganych misji akademickich – kształcenia i prowadzenia badań naukowych.

WYKRES 2.

Znaczenie trzeciej misji w misji i strategii uczelni, w opinii rektorów szkół wyższych, w podziale na typy uczelni⁷



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

⁶ Konstrukcję tego pytania oparto na skali sumowania ocen.

⁷ Sumy nie wynoszą dokładnie 10 z uwagi na prezentowanie wartości do 2. miejsca po przecinku oraz przypadki przekraczania podanej skali przez respondentów.

5. Podsumowanie

W obecnie toczącej się dyskusji, dotyczącej roli edukacji wyższej w procesach rozwoju społeczno-gospodarczego na różnych poziomach delimitacji przestrzennej, szkoły wyższe są przedstawiane w roli inicjatora zmian, podejmującego wyzwania wynikające nie tylko z globalizacji, ale przede wszystkim potrzeb wspólnot regionalnych i lokalnych. Zadaniem szkoły wyższej jest przyczynianie się do zrównoważonego rozwoju wspólnot regionalnych przez odpowiednie kształtowanie oferty edukacyjnej i programów nauczania, a tym samym zwiększanie możliwości zatrudniania absolwentów. W aktualnych warunkach gospodarowania, które często nazywa się ekonomią typu *based-knowledge*, istotną rolą szkół wyższych jest przyczynianie się do rozwoju regionu, w którym funkcjonują również w ramach działalności badawczej i eksperckiej oraz włączanie się w sieci współpracy regionalnej.

Jednym z głównych celów współczesnych uczelni jest zatem współpraca z otoczeniem. Uczelnie aktywnie angażujące się we współpracę z otoczeniem oraz upowszechnianie i komercjalizację wyników badań naukowych często są określane mianem uniwersytetów trzeciej generacji [Kardas, 2013, s. 81], uniwersytetów przedsiębiorczych [Clark, 1998, s. 6], hybrydowych.

W niniejszym artykule podjęto problem niejednoznaczności terminologicznej pojęcia trzeciej misji uczelni i jej znaczenia w praktyce zarządzania szkołą wyższą. W celu sformułowania problemów badawczych autorka zastosowała analizę literatury przedmiotu oraz prezentację wyników badań własnych. Stwierdzono, że typowe jest szerokie ujęcie badanego zagadnienia, skutkujące niejednołitym stanowiskiem poszczególnych badaczy co do zakresu i form realizacji aktywności uczelni w obszarze trzeciej misji. Dyskontując prezentowane w literaturze przedmiotu ujęcia definicyjne oraz wyniki badań własnych, autorka proponuje, aby pojęciem trzeciej misji uczelni określać wszystkie aktywności szkół wyższych dedykowane społecznościom lokalnym i regionalnym w obszarach: kształcenia, prowadzenia i udostępniania rezultatów badań naukowych, jak również wynikające z posiadania przez uczelnie określonych zasobów finansowych i rzeczowych. Zaprezentowane wyniki badań świadczą także o tym, że aktywności w obszarze trzeciej misji stanowią istotny element w procesie formułowania koncepcji zarządczych na poziomie misji i strategii rozwoju uczelni.

Literatura

- Clark B. R. 1998 *Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation*, Pergamon Press, New York.
- Ernst&Young Business Advisory, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, 2009, *Diagnoza stanu szkolnictwa wyższego w Polsce*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.nauka.gov.pl/g2/oryginal/2013_05/fa5b19e372e1bed45db817b8380c8468.pdf, data wejścia: 20.06.2015].

- George G., Jain S., Maltarich M. A. 2005 *Academics or Entrepreneurs? Entrepreneurial Identity and Invention Disclosure Behavior of University Scientists*, September 6, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://ssrn.com/abstract=799277, data wejścia: 25.06.2015].
- Gregor B., Kozakiewicz M. 2012 *Uniwersytet Łódzki dla pracodawców – doświadczenia uczelni we wdrażaniu trzeciej misji w sferze edukacji ekonomicznej*, [w:] *Edukacja ekonomiczna wobec przemian otoczenia społeczno-gospodarczego*, J. Dietl, Z. Sapijaska (red.), Wydawnictwo Fundacji Edukacyjnej Przedsiębiorczości, Łódź.
- Kardas M. 2013 *Rola uczelnianych centrów transferu technologii w procesie komercjalizacji wyników badań naukowych i prac rozwojowych*, [w:] *Uniwersytet trzeciej generacji. Stan i perspektywy rozwoju*, Burawski D. (red.), Europejskie Centrum Wspierania Przedsiębiorczości, Poznań.
- Kwiek M. 2012 *The Growing Complexity of the Academic Enterprise in Europe: A Panoramic View*, [in:] *The Modernisation of European Universities. Cross-National Academic Perspectives*, Kwiek M., Kurkiewicz A., Peter Lang (eds.), Frankfurt am Main.
- Leja K. 2013 *Zarządzanie uczelnia. Koncepcje i współczesne wyzwania*, WoltersKluwer, Warszawa.
- Molas-Gallart J., Salter A., Patel P., Scott A., Duran X. 2002 *Measuring Third Stream Activities. Final Report to the Russell Group of Universities*, SPRU, University of Sussex, Brighton.
- Piotrowska-Piątek A. 2014 *Szkoły wyższe jako czynnik rozwoju regionalnego*, „Biuletyn Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna”, nr 28.
- Piotrowska-Piątek A. 2014 *Działania na rzecz rozwoju regionu w dokumentach strategicznych uczelni w Polsce w świetle analizy treści. Komunikat z badań*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 3.
- Reichert S. 2010 *The intended and unintended effects of the Bologna process*, „Higher Education Management and Policy”, vol. 22/1.
- Sanchez-Barrioluengo M. 2014 *Articulating the „three missions” in Spanish universities*, „Research Policy”, vol. 43.
- Strategia, zmiany, rozwój*, rozmowa z prof. Wiesławem Banysiem, „Forum Akademickie”, marzec 2013.
- Wolszczak-Derlacz J., Parteka A., Kuczyński J. 2010 *Produktywność naukowa wyższych szkół publicznych w Polsce: Bibliometryczna analiza porównawcza*, Raport w ramach projektu „Sprawne Państwo”, Ernst & Young, Warszawa.

Fryderyk POPIEL-SCHNEIDER¹

DOI: 10.15290/osc.2015.06.78.09

SKUTKI GOSPODARCZE WPROWADZENIA 35-GODZINNEGO TYGODNIA PRACY WE FRANCJI

Streszczenie

Na całym świecie od XIX wieku obserwuje się tendencję do skracania czasu pracy. Obniżenie liczby przepracowanych godzin do 35 tygodniowo, do którego doszło we Francji w latach 1999-2002, było jednak ewenementem. Reforma ta została wprowadzona na kilku etapach. Pozwoliła stworzyć 350 000 miejsc pracy w perspektywie krótkookresowej i zwiększyła wydajność pracowników. Jednak wiązała się także ona z podwyższeniem kosztów pracy i trudnościami dotyczącymi przedsiębiorstw. W rezultacie doprowadziła do pogorszenia koniunktury gospodarczej i do podwyższenia stopy bezrobocia w perspektywie długoterminowej.

Słowa kluczowe: rynek pracy, czas pracy, Francja

INTRODUCTION OF 35-HOUR WORKING WEEK IN FRANCE: THE ECONOMIC CONSEQUENCES

Summary

A tendency to shorten the working time has been observed all over the world since the 19th century. However, the reduction to 35 hours worked weekly, resulting from a reform implemented in France in the years 1999-2002, was an unprecedented event. The reform was introduced in several stages. In the short term, it enabled the creation of 350,000 workplaces and increased the productivity of workers. Nevertheless, it also led to higher labour costs and to a number of difficulties for enterprises. As a result, the economic situation of the country deteriorated and the unemployment rate increased in the long term.

Key words: labour market, working time, France

1. Wstęp

Od początku XIX wieku można zaobserwować wyraźny trend w skracaniu czasu pracy we wszystkich krajach Północy w perspektywie długoterminowej. Przykładowo

¹ Mgr Fryderyk Popiel-Schneider – Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uczelnia Łazarskiego w Warszawie; e-mail: frederic.jerzy.schneider@gmail.com.

w Japonii przeciętna liczba rocznie przepracowanych godzin spadła z 2945 w 1870 roku do 2020 godzin w 1987 roku, a w USA z 2010 w 1950 roku do 1785 w 2007 roku [Bouvier, Diallo, 2010, s. 2]. Te zmiany wynikały w dużej mierze z kolejnych regulacji prawnych, które ograniczały dopuszczalną liczbę przepracowanych godzin. Wielka Brytania była prekursorem w tym zakresie. To w tym kraju w 1847 roku ograniczono tydzień pracy kobiet zatrudnionych w sektorze włókienniczym do 58 godzin, co było pierwszym zapisem w prawie na temat długości czasu pracy osób dorosłych [Romagnan, 2013, s. 17]. Następnie zaczęto skracać czas pracy wszystkich pracowników. Obecnie w większości krajów rozwiniętych tydzień pracy trwa 40 godzin, a w Unii Europejskiej żaden pracownik nie może pracować przeciętnie dłużej niż 48 godzin tygodniowo [*Dyrektywa 2003/88/WE*..., 2003].

Na przełomie XX i XXI wieku francuski rząd zdecydował się na najbardziej radykalne ograniczenie czasu pracy – do 35 godzin tygodniowo. Na całym świecie pojawiły się liczne głosy poparcia i krytyki, lecz najczęściej miały one wydźwięk ideologiczny. Argumenty zwolenników i przeciwników są jednostronne i rzadko kiedy są wyważone [Jugnot, 2013, s. 50]. W Polsce pojawiły się tylko nieliczne publikacje na ten temat [Puzio-Waławik, 2001, s. 77; Puzio-Waławik, 2003, s. 30; Puzio-Waławik, 2004, s. 79], a opracowania zagraniczne nieczęsto podchodzą do tej reformy całościowo. Celem niniejszego artykułu jest próba dokonania przeglądu głównych skutków gospodarczych wprowadzenia 35-godzinnego tygodnia pracy, zarówno w perspektywie krótkoterminowej, jak i długoterminowej.

W drugiej części pracy przedstawiono argumenty, założenia i etapy wdrożenia 35-godzinnego tygodnia pracy. Następnie przedstawiono analizę bezpośrednich skutków gospodarczych reformy, czyli jej wpływ na: liczbę przepracowanych godzin, poziom zatrudnienia i płac oraz wydajność pracy. Czwartą część poświęcono pośrednim skutkom zmiany wprowadzonej przez lewicowy rząd, czyli wpływowi na: koszty pracy, kondycję i konkurencyjność przedsiębiorstw, stan finansów publicznych oraz wzrost gospodarczy i bezrobocie w perspektywie długoterminowej.

Francuski rząd podkreślał, że 35-godzinny tydzień pracy nie może być rozpatrywany tylko w kategoriach gospodarczych, ponieważ będzie miał on także daleko idący wpływ na kształt społeczeństwa. Społeczne skutki reformy zasługują jednak na osobne opracowanie i nie będą przedmiotem tej analizy.

2. Kontekst i przebieg wprowadzenia 35-godzinnego tygodnia pracy we Francji

W 1997 roku lewicowa Partia Socjalistyczna (PS) objęła władzę i złożyła obietnicę wprowadzenia 35-godzinnego tygodnia pracy. Od czasu kryzysów gospodarczych w latach siedemdziesiątych bezrobocie było jednym z podstawowych problemów francuskiej gospodarki. Próby obniżenia kosztów pracy prawicowego rządu (1993-1997) nie przyniosły bowiem spodziewanych efektów. Skrócenie czasu pracy stało się wiodącym postulatem Partii Socjalistycznej i perspektywa powstania licznych etatów przekonała wy-

borców. Nowy premier, Lionel Jospin uczynił więc wprowadzenie 35-godzinnego tygodnia pracy główną reformą swojej pięcioletniej kadencji.

Prawicowe Zgromadzenie na rzecz Republiki (RPR) bardzo mocno krytykowało pomysł Partii Socjalistycznej polegający na skróceniu czasu pracy. Tłumaczyło, że narzucenie sztywnych ram będzie niekorzystne zarówno dla pracodawców, jak i dla pracowników. Dlatego PS musiał przedstawić dokładną argumentację, żeby przekonać do siebie wyborców. Reforma wprowadzająca 35-godzinny tydzień pracy miała opierać się na idei „*partage du temps de travail*” (dosłownie „dzielenie czasu pracy”). Lewica wychodziła z założenia, że na wytworzenie danego PKB Francuzi muszą przepracować konkretną, łączną liczbę godzin. Jeżeli każda zatrudniona osoba będzie pracowała krócej, pojawi się zapotrzebowanie na większą liczbę pracowników, dzięki czemu powstaną nowe miejsca pracy. Wprowadzenie 35-godzinnego tygodnia pracy miało więc zapewnić realokację zasobów pracy.

Dodatkowo Jospin wskazywał, że dzięki reformie pracownicy będą bardziej wypoczęci, co doprowadzi do zwiększenia ich produktywności [*Programme du Parti Socialiste*, 1997, s. 3]. Partia Socjalistyczna podkreślała również pozytywne skutki skrócenia czasu pracy o charakterze nieekonomicznym. Przekonywała, że Francuzi będą mieli więcej wolnego czasu, który będą mogli poświęcić rozrywce i rodzinie.

Należy zauważyć, że choć skrócenie czasu było sztandarowym pomysłem lewicowej Partii Socjalistycznej, która objęła władzę w 1997 roku to prawicowe RPR przygotowało grunt pod tę reformę już rok wcześniej. Wtedy to weszła w życie ustawa „Robien”, która zachęcała do skrócenia czasu pracy na zasadzie dobrowolności. W ramach strategii „ofensywnej” rząd ustanowił obniżenie składek płaconych przez przedsiębiorców, którzy skrócą czas pracy o 10%, przy jednoczesnym wzroście zatrudnienia również o 10%. Przez pierwszy rok ulga ta wynosiła 40%, a przez kolejne sześć 30%. Jednocześnie pracodawcy musieli się zobowiązać do tego, że powstałe miejsca pracy zostaną utrzymane przez okres 24 miesięcy [Passeron, 2002, s. 9]. Ten akt prawny nie wprowadzał żadnego obowiązku, ale uruchomił mechanizmy, które zostały potem wykorzystane przy wprowadzaniu 35-godzinnego tygodnia pracy.

Minister pracy lewicowego rządu, Martine Aubry już od 1997 roku zapowiadała, że będzie chciała skrócić czas pracy wszystkich pracowników. Jednak, mając świadomość potencjalnych trudności dotyczących przedsiębiorstw, postanowiła rozłożyć reformę w czasie. Na pierwszym etapie weszła w życie ustawa „Aubry I”, która rozbudowała narzędzia ustanowione przez ustawę „Robien”. Przy skróceniu czasu pracy zatrudnionych o 10% i zwiększeniu zatrudnienia o 6%, zakłady pracy otrzymywały do czerwca 1999 roku wsparcie od państwa w postaci obniżenia składek pracodawcy w wysokości 9 000 FF (1 300 euro) rocznie na pracownika przez 5 lat. Równocześnie ustawa przewidywała, że od 2000 roku tydzień pracy będzie trwał 35-godzin w przedsiębiorstwach zatrudniających ponad 20 pracowników, a w innych firmach od 2002 roku [Puzio-Waślawik, 2004, s. 80]. Ulgi były więc zachętą dla przedsiębiorstw do skrócenia czasu pracy jeszcze przed wejściem w życie obowiązkowego 35-godzinnego tygodnia pracy. Dzięki temu, skrócenie czasu pracy miało być stopniowe.

Kolejna ustawa – „Aubry II” weszła w życie w styczniu 2000 roku, potwierdzając ogólne ustalenia „Aubry I”. Określiła m.in.: jak wyliczać przepracowany czas, nowy sys-

tem nadgodzin i wprowadziła gwarancje dotyczące zarobków dla osób, które otrzymują płacę minimalną (SMIC). Wprowadziła także obniżenie składek o 21 500 FF w przypadku pracownika zarabiającego płacę minimalną, a o 4 000 FF w przypadku pracownika zarabiającego 1,8 x płacę minimalną lub więcej [Passeron, 2002, s. 9]. Rząd chciał tym samym zabezpieczyć przedsiębiorstwa przed zwiększeniem kosztu jednej godziny pracy i najmniej zarabiających pracowników przed obniżeniem wynagrodzenia.

Ustawa „Aubry II” zakładała docelowe obniżenie liczby przepracowanych godzin do 35 tygodniowo przy zachowaniu dotychczasowego wynagrodzenia. Zmniejszenie wymiaru pracy mogło przybierać różne formy w zależności od zakładów pracy i pracowników, tj.: przyjęcie 7-godzinnego dnia pracy, rozpoczęcie weekendu w piątek po obiedzie, zachowanie 39-godzinnego tygodnia pracy przy wydłużeniu urlopu itd. [Puzio-Wacławik, 2003, s. 28]. Zachowanie wynagrodzenia na poziomie sprzed reformy wiązało się z dużym wyzwaniem, ponieważ we Francji rząd ustala płacę minimalną za przepracowaną godzinę, a nie za pełen etat. Zachowanie płacy minimalnej na tym samym poziomie przy zmniejszeniu liczby przepracowanych godzin przyczyniło się *de facto* do obniżenia płac najmniej zarabiających. W związku z tym, że wszystkie przedsiębiorstwa nie przyjęły 35-godzinnego tygodnia pracy, państwo musiało równocześnie ustalić kilka płac minimalnych w zależności od tego, czy w danym zakładzie pracy już obowiązywał. Doprowadziło to do absurdałnej sytuacji. W pewnym momencie było nawet pięć różnych płac minimalnych i systemowi brakowało przejrzystości.

Przejęcie władzy przez prawicę zbiegło się w czasie z wejściem w życie ostatnich zapisów reformy w 2002 roku. Dziesięcioletnie rządy Unii na rzecz Ruchu Ludowego (UMP) nie zmieniły jednak zasady, wedle której pełnowymiarowy czas pracy wynosił 35 godzin tygodniowo. Prawica ułatwiła jedynie możliwość korzystania z nadgodzin, które były zupełnie zwolnione z podatków w latach 2007-2012 [Jugnot, 2013, s. 55]. Natomiast małym firmom (do 20 pracowników) ostatecznie pozostawiono wybór między 35-godzinnym a 39-godzinnym tygodniem pracy. Gdy Partia Socjalistyczna wygrała wybory w 2012 roku, zniosła ulgi podatkowe dla nadgodzin, ale nie zmusiła wszystkich przedsiębiorstw do wdrożenia 35-godzinnego tygodnia pracy. Oznacza to, że choć w kodeksie pracy jest zapis o 35 godzinach, nadal w wielu firmach obowiązują układy zbiorowe, określające, że czas pracy wynosi 39 godzin tygodniowo.

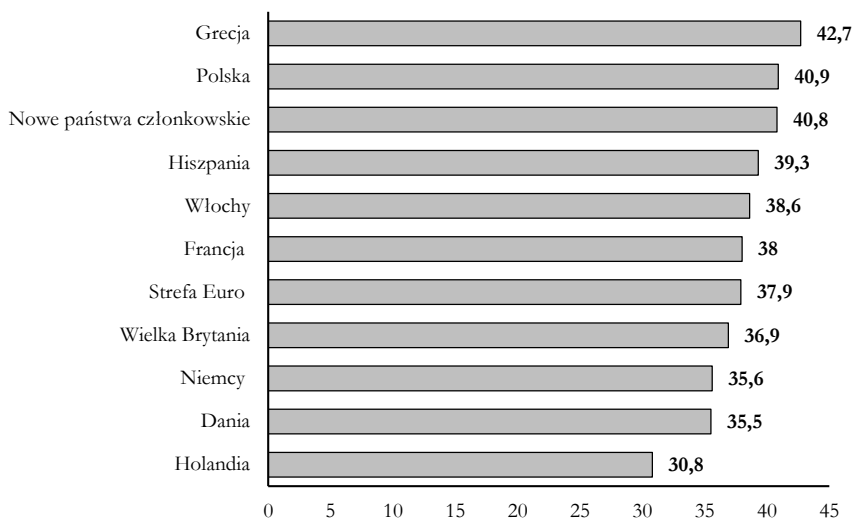
3. Bezpośrednie skutki wprowadzenia 35-godzinnego tygodnia pracy dla gospodarki

Głównym założeniem reformy było zmniejszenie liczby przepracowanych godzin na pracownika, warto więc sprawdzić, czy cel został osiągnięty. Według statystyk, przeciętna liczba godzin przepracowanych tygodniowo rzeczywiście obniżyła się, lecz nie o 4, lecz o 2,6 godziny. *De facto*, we Francji po wprowadzeniu reformy pracowało się średnio 38 godzin tygodniowo (w 2006 roku), podczas gdy średnia w Unii Europejskiej wynosiła 37,9 godzin (wykres 1.). W tym samym czasie w Niemczech pracowało się przeciętnie 35,6 godzin [Clerc, 2007, s. 672]. W Holandii liczba ta wynosiła 30,8 godzin:

elastyczny kodeks pracy pozwalał wielu kobietom pracować w niepełnym wymiarze godzin, dzięki czemu łatwiej było im pogodzić życie zawodowe z rodzinnym.

WYKRES 1.

Przeciętna liczba godzin przepracowanych tygodniowo



Przeciętna liczba godzin odpowiada liczbie godzin, którą dana osoba normalnie przepracowuje. Ta wartość obejmuje całą pracę, w tym nadgodziny, niezależnie od tego, czy są opłacane. Nie obejmuje ona czasu podróży z domu do miejsca zatrudnienia. Wykres przedstawia przeciętną wszystkich pracowników, niezależnie od tego, czy są zatrudnieni w pełnym wymiarze godzin.

Źródło: [Morley, Sanoussi, 2009, s. 10].

Te dane mogą zaskakiwać, ponieważ Francja jest krajem Unii Europejskiej, którego kodeks pracy przewiduje najkrótszy tydzień pracy. Na taki stan rzeczy wpłynęło kilka czynników. Po pierwsze, po wprowadzeniu udogodnień dotyczących nadgodzin przez prawicowy rząd, francuskie zakłady pracy zaczęły częściej z nich korzystać. W szczytowym momencie nawet 41% firm proponowało zatrudnionym pracę w wymiarze godzin przekraczającym etat. Ponadto, 20% zatrudnionych w niepełnym wymiarze godzin przeszło na etat. Według badań Ministerstwa Pracy, w większości przypadków były to osoby, które pracowały wcześniej na część etatu z konieczności, a nie z wyboru [Passeron, 2002, s. 5]. Trzecim czynnikiem, który tłumaczy to, że przeciętnie liczba przepracowanych godzin została skrócona o mniej niż zakładano, jest swoboda pozostawiona przedsiębiorstwom zatrudniającym do 20 osób. Małe firmy w większości zachowały 39-godzinny tydzień pracy. Z powodu tych czynników ostatecznie tylko 10 mln osób zaczęło pracować 35 godzin, rozumianych jako cały etat [Romagnan, 2013, s. 90].

Niemniej większość ośrodków badawczych uważa, że w związku z elastycznością towarzyszącą wprowadzeniu reformy, porównywanie liczby godzin przepracowanych tygodniowo jest bezzasadne. W rzeczy samej ustawodawstwo nie narzuca, aby pracowano 35 godzin tygodniowo, ale raczej 1 607 godzin rocznie. Liczne firmy zaoferowały swoim pracownikom możliwość zachowania 39-godzinnego tygodnia pracy przy jednoczesnym wydłużeniu urlopu o 24 dni (czyli niemalże przy jego podwojeniu).

Oznacza to, że bardziej trafne jest porównanie liczby rocznie przepracowanych godzin pracy. Istnieją różne metody wyliczenia tych danych, lecz ogólne wnioski są podobne, niezależnie od źródła informacji – Francuzi należą do społeczeństw, które pracują najmniej w ciągu roku. Według danych OECD (tabela 1.), pracują (1 395 h) niewiele więcej niż Holendrzy (1 335 h) i Niemcy (1 323 h), którzy wiodą prym w klasyfikacji [OECD, 2010]. Więcej pracuje się w Danii i Finlandii, mimo że północny model społeczny uchodzi za przyjazny rodzinie.

TABELA 1.

Liczba rocznie przepracowanych godzin (rok 2010)

Państwo	OECD	Eurostat
Niemcy	1 323	1 621
Holandia	1 335	1 366
Francja	1 395	1 543
Dania	1 538	1 486
Finlandia	1 584	1 551
Hiszpania	1 695	1 718
Czechy	1 736	1 885
Węgry	1 818	1 975

Rozbieżności w danych wynikają z różnych definicji czasu pracy oraz z różnic w uwzględnianiu pracy na czarno i zwolnień lekarskich.

Źródło: [Eurostat, *Labour Force Survey*, 2010; OECD, *Perspectives de l'emploi*, 2010].

Największym wyzwaniem dla francuskiego rządu w momencie wprowadzania 35-godzinowego pracy było zapobieżenie obniżeniu wynagrodzeń. Celem reformy było zmniejszenie bezrobocia i skrócenie czasu pracy, żeby pracownicy mieli więcej wolnego czasu, czyli polepszenie stopy życiowej „przeciętnych obywateli”, co miało przysporzyć popularności Partii Socjalistycznej. Pojawiły się jednak obawy, że najgorzej sytuowani będą niezadowoleni ze zmiany, ponieważ ich wynagrodzenia zostaną obniżone.

Dlatego też rząd podjął konkretne działania, aby zabezpieczyć poziom wynagrodzeń najsłabszych. Placa minimalna (SMIC) we Francji jest godzinowa i podczas okresu przejściowego w latach 1998-2002 było aż 5 różnych plac minimalnych w zależności od sytuacji pracownika [Pélisse, 2002, s. 15]. Miało to zapobiec spadkowi dochodów pracownika otrzymującego SMIC, ale i tak wynagrodzenie części z nich uległo obniżeniu.

Rząd Lionela Jospina nadzorował także negocjacje na poziomie zakładów pracy. Ulgi miały służyć temu, aby przedsiębiorstwa nie musiały obniżyć wynagrodzeń i mogły

utrzymać koszty pracy na tym samym poziomie. Porozumienia zbiorowe między pracodawcami i pracownikami podpisane w ramach ustawy „Aubry I” przewidywały zachowanie poziomu płac sprzed reformy w 90% przypadków. Jednakże w wielu spośród nich przewidziano zamrożenie płac lub ich ograniczoną indeksację, żeby przedsiębiorstwa nie straciły na konkurencyjności. Ostatecznie wynagrodzenia tylko 25% pracowników, których zakłady pracy skorzystały z programu wcześniejszego skrócenia tygodnia pracy, rosły tak, jakby nadal pracowali 39 godzin [Passeron, 2002, s. 7].

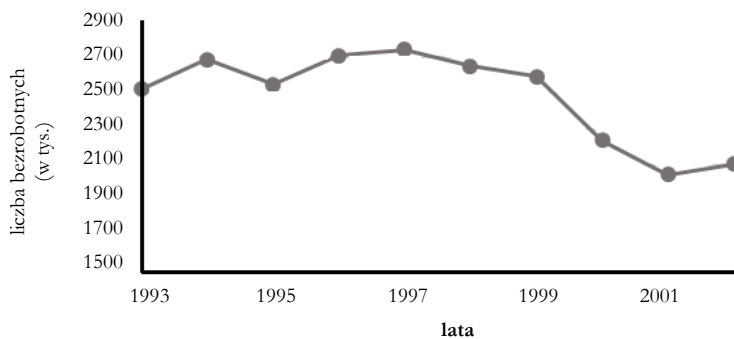
Okres przejściowy (1999-2001), podczas którego skrócenie tygodnia pracy obowiązywało w niektórych zakładach pracy, jest kluczowy dla określenia wpływu reformy na tempo wzrostu poziomu płac, ponieważ pozwala on przeprowadzić miarodajne badania porównawcze. Wynika z nich, że w firmach, które wprowadziły wcześniej 35-godzinny tydzień pracy, płace rosły wolniej o 1% niż w pozostałych [Passeron, 2001].

Wolniejsze tempo wzrostu płac lub ich zamrożenie zaobserwowano głównie w trzyletnim okresie po wprowadzeniu reformy. Przeciętne, roczne wynagrodzenie netto wzrosło z 22 100 do 22 500 euro między 2000 a 2004 rokiem (przeciętnie 0,4% rocznie, podczas gdy PKB rósł przeciętnie o 2%). Natomiast w kolejnych latach zależność między tempem wzrostu płac a wzrostem gospodarczym była podobna do tej sprzed ustanowienia 35-godzinnego tygodnia pracy [Jugnot, 2013, s. 70].

Najważniejszym celem reformy było obniżenie poziomu bezrobocia i podwyższenie poziomu zatrudnienia. Można stwierdzić, że pod tym względem dane statystyczne są dość przychylne rządowi Lionela Jospin, przynajmniej w perspektywie krótkoterminowej. W samym roku 2000 we Francji powstało 500 000 miejsc pracy, liczba bezrobotnych spadła z 2,6 mln w 1999 roku do 2 mln w 2001 roku (wykres 2.). Należy jednak podkreślić, że wzrost gospodarczy w latach 1998-2000 wynosił ponad 3,5%, co jest najlepszym wynikiem Francji na przestrzeni ostatnich 20 lat (wykres 3.). Dobra koniunktura na pewno przyczyniła się do wzrostu zatrudnienia, ale skrócenie czasu pracy również miało w tym swój udział. W rzeczy samej, według prawa Okuna, istnieje zależność między tempem wzrostu PKB a spadkiem bezrobocia, lecz w przypadku Francji wzrost na poziomie 3,5% może wytłumaczyć co najwyżej utworzenie 100 000 miejsc pracy rocznie [Romagnan, 2013, s. 74]. Ponadto, w roku 2001, kiedy wzrost kształtował się na poziomie 2%, liczba bezrobotnych spadła o 200 000. Dla porównania, w roku 1997 PKB rósł w tempie 2,3%, a liczba bezrobotnych wzrosła o 30 000. Natomiast w 2002 roku Francja odnotowała bardzo niski wzrost gospodarczy – na poziomie 1,1%, podczas gdy liczba bezrobotnych wzrosła o zaledwie 60 000 (dla porównania w 1996 roku wzrost PKB wynosił 1,4%, a liczba bezrobotnych 160 000). Zresztą nawet w tym roku liczba zatrudnionych wzrosła o 130 000, co świadczy o aktywizacji osób, które wcześniej nie były zarejestrowane w urzędzie pracy. Poza wzrostem gospodarczym i reformą wprowadzającą 35-godzinny tydzień pracy, nie było czynników, które znacząco mogłyby wpłynąć na poziom zatrudnienia i bezrobocia. Można więc pokusić się o oszacowanie liczby miejsc pracy powstałych dzięki reformie.

WYKRES 2.

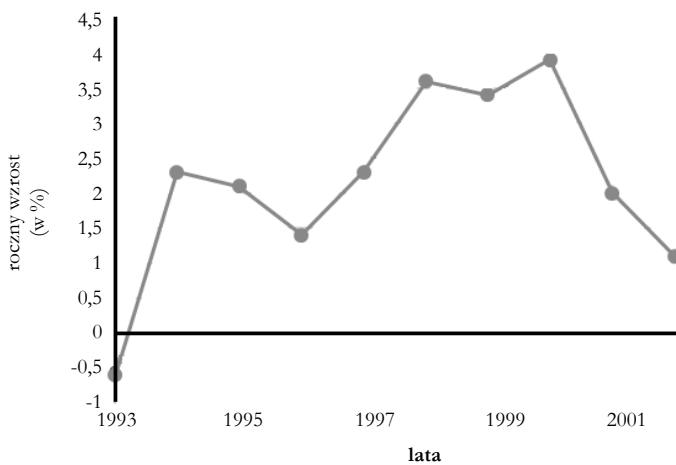
Liczba bezrobotnych według definicji MOP 1



Źródło: [INSEE, 11.10.2015].

WYKRES 3.

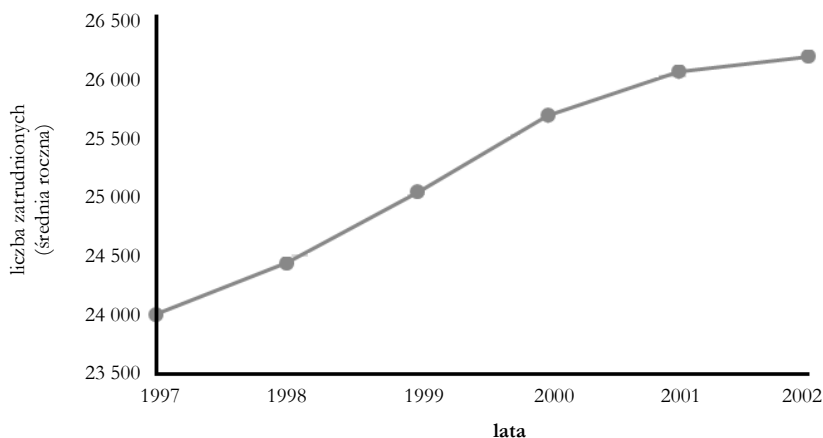
Roczny wzrost gospodarczy



Źródło: [Romagnan, 2013, s. 73].

WYKRES 4.

Liczba zatrudnionych (roczna średnia)



Źródło: [INSEE, http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=0&ref_id=ip1569, data wejścia: 11.10.2015].

Raz jeszcze warto posłużyć się okresem przejściowym, kiedy to firmy zaczęły już wprowadzać krótszy czas pracy, ponieważ pozwala on na porównanie. W zakładach pracy, które dobrowolnie skróciły tydzień pracy z 39 do 35 godzin w ramach „I ustawy Aubry”, liczba zatrudnionych wzrosła o 14,8% między końcem roku 1998 a 2000. W tym samym okresie liczba zatrudnionych wzrosła o 3,8% w pozostałych przedsiębiorstwach. W zakładach objętych „Aubry I” zatrudnienie przed uchwaleniem ustawy (1996-1998) rosło w tempie 3%. Można więc wyliczyć, że wzrost zatrudnienia wynikający bezpośrednio z „Aubry I” wyniósł 7,3% (wyliczenia poniżej), [Passeron, 2002, s. 3].

$$\frac{1+0,148}{1+0,038} - 1 = 0,106$$

$$\frac{1+0,106}{1+0,03} - 1 = 0,073$$

Trudniej oszacować wpływ „Aubry II” na zatrudnienie. Pierwotnie rząd Lionela Jospina zakładał, że powstanie 700 000 miejsc pracy [Romagnan, 2013, s. 79]. Było to założenie bardzo teoretyczne, ponieważ przyjmowano, że we wszystkich przedsiębiorstwach zostanie wprowadzony 35-godzinny tydzień pracy, co będzie automatycznie wiązało się z podwyższeniem zatrudnienia o 11,4% w firmach zatrudniających powyżej 20 pracowników. Jednakże sam fakt, że wszystkie zakłady pracy nie skróciły ostatecznie tygodnia pracy o 4 godziny, siłą rzeczy ograniczył liczbę stworzonych miejsc pracy. Model ekonometryczny instytutu badawczego OFCE przewidywał powstanie 320-350 000 etatów [Heyer, Timbeau, 2001, s. 6]. Przyjął on następujące założenia: obniżenie obciążeń socjalnych o 10,5 mld euro, skrócenie czasu pracy na zasadzie „Aubry II” w 50% zakła-

dów pracy, na zasadzie „Aubry I” w 20% przedsiębiorstwach, zachowanie 39-godzinne-go tygodnia pracy w 30% firm i przeciętne skrócenie tygodnia pracy o 2 godziny.

RYSUNEK 1.

Wpływ netto reformy na zatrudnienie (w tys. miejsc pracy)

% NR	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
%R											
0	650	576	512	448	384	320	256	192	128	64	0
10	629	564	499	434	369	304	239	174	109	44	
20	608	543	478	413	348	283	218	153	88		
30	587	522	457	392	327	262	197	132			
40	566	501	436	371	306	241	176				
50	545	480	415	350	285	220					
60	524	459	384	324	264						
70	503	438	368	308							
80	482	417	352								
90	461	396									
100	440										

NR: odsetek zakładów pracy, które nie skróciły czasu pracy; R: odsetek zakładów pracy, które wprowadziły 35-godzinny tydzień pracy na zasadzie „Aubry II”. Z grafiki wynika, że przy R=50% i NR=30% liczba powstałych miejsc pracy powinna wynosić 350 tys.

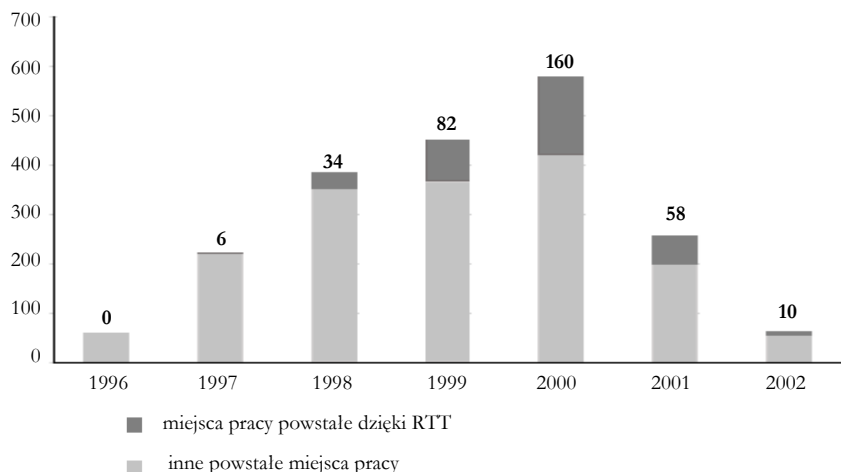
Źródło: [Heyer, Timbeau 2001, s. 6].

Instytut statystyczny francuskiego Ministerstwa Pracy DARES przeprowadził szeroko zakrojone badania, które miały sprawdzić, ile miejsc pracy rzeczywiście powstało wskutek wprowadzenia reformy „Aubry”. Przebadal złożone wnioski administracyjne o obniżenie składek płaconych przez pracodawców po podpisaniu układów zbiorowych, przeprowadził ankiety na przedsiębiorcach i pracownikach z ponad 10 000 zakładów oraz porównał swoje wyniki z tymi francuskiego urzędu statystycznego (INSEE).

Z analizy DARES wynika, że w firmach, które wprowadziły RTT (skrócenie czasu pracy) na zasadzie dobrowolności już w ramach „Aubry I”, zmiana przyczyniła się do wzrostu zatrudnienia na poziomie 7%. Natomiast w przedsiębiorstwach, które wprowadziły 35-godzinny tydzień pracy dopiero w ramach „Aubry II”, reforma pozwoliła zwiększyć liczbę pracowników o 4%. Te dane wskazują więc na powstanie 350 000 miejsc pracy, co zbiega się z prognozami OFCE.

WYKRES 5.

Reforma 35h i nowe miejsca pracy w latach 1996-2002 (w tys.)
(RTT – skrócenie czasu pracy)



Z wykresu wynika, że w latach 1997-2002 utworzono 2 mln miejsc pracy, w tym 350 000 dzięki RTT (18%). Przykładowo w roku 2000 powstało 580 000 miejsc pracy, w tym 160 000 dzięki wprowadzeniu reformy RTT.

Źródło: [Romagnan, 2013, s. 84].

Jednakże metodologia wykorzystana przez DARES spotkała się z krytyką. Przeciwnicy 35-godzinnego tygodnia pracy wskazują na to, że wiele firm, które wykorzystały instrumenty dobrowolnego skracania czasu pracy w ramach „Aubry I”, przechodziły okres ekspansji, w związku z czym utworzyłyby nowe etaty, nawet gdyby ustawodawstwo nie przywydywałoby dla nich ulg. Ponadto, należy uwzględnić fakt, że przez pewien czas przedsiębiorstwa były w stanie niepewności, ponieważ kalendarz reform nie był jeszcze zatwierdzony, przez co zakłady pracy wstrzymywały się przed zatrudnianiem [Hervé Novelli, 2004, s. 119]. Niektórzy ekonomiści wskazują więc, że wyliczenie liczby stworzonych miejsc pracy jest niemożliwe. Inni podają niższe liczby, organizacja pracodawców mówi nawet o zaledwie 15 000 miejscach pracy rocznie. Niemniej DARES jako jedyna dysponowała tak rozbudowanymi narzędziami i choć do jej wyliczeń należy podchodzić z rezerwą, wydają się one najbardziej wiarygodne.

Jednym z czołowych argumentów Partii Socjalistycznej za wprowadzeniem 35-godzinnego tygodnia pracy było zwiększenie wydajności pracy. Zdaniem lewicy, zarówno robotnicy w fabrykach, jak i pracownicy biurowi są pod dużą presją i zmęczenie prowadzi do popełniania licznych błędów oraz niższego poziomu koncentracji. Optymalizacja organizacji pracy miała zwiększyć wydajność całej gospodarki. Przykładowo w zakładach przemysłowych 35-godzinny tydzień pracy jest lepiej dopasowany do pracy zmianowej i umożliwia funkcjonowanie maszyn przez 55 godzin, zamiast 50 godzin przy 39 godzinnym tygodniu pracy [Romagnan, 2013, s. 97].

Prawicowa opozycja wskazywała jednak, że nie ma bezpośredniej korelacji między przepracowanym czasem a wydajnością pracy. Warto zatem zwrócić uwagę na badania, w ramach których przeanalizowano wpływ reformy na wydajność pracowników *post factum*.

Według wyliczeń DARES [Passeron, 2002, s. 6], w firmach objętych dobrowolnym programem „Aubry I” zatrudnienie wzrosło o 7,3% przy skróceniu czasu pracy o 10%, co oznacza zwiększenie wydajności pracy o około 3% przy zastosowaniu następującego wzoru:

$$g = \frac{1}{\left(\frac{1}{e} \cdot (1 + d) - 1\right)},$$

gdzie g odnosi się do wzrostu godzinnej wydajności pracy, e do wzrostu poziomu zatrudnienia, a d do poziomu skrócenia czasu pracy.

Po wprowadzeniu 35-godzinnego tygodnia pracy godzinowa wydajność Francuzów, którzy należeli już do jednych z najbardziej produktywnych pracowników na świecie, jeszcze bardziej wzrosła. Jak wynika ze statystyk OECD i Eurostatu, w 2011 roku wynosiła ona 45 euro/h we Francji, 37 euro/h w strefie euro i 41,5 euro w Stanach Zjednoczonych [De Foucaud, 2013].

Francja nie jest jedynym krajem, w którym zaobserwowano negatywną korelację między wydajnością pracy a liczbą przepracowanych godzin. Międzynarodowa Organizacja Pracy opublikowała opracowanie, z którego wynika, że zwiększenie o 10% liczby nadgodzin w USA w latach 1995-2005 prowadziło przeciętnie do obniżenia godzinnej wydajności pracy o 2,4% w przemyśle [Romagnan, 2013, s. 97]. Ta znacznie wyższa liczba przepracowanych godzin w Stanach Zjednoczonych w dużej mierze tłumaczy ich niższą wydajność pracy.

4. Pośrednie skutki wprowadzenia 35-godzinnego tygodnia pracy dla gospodarki

Wszystkie dotychczas przedstawione wnioski wskazywałyby, iż skutki gospodarcze reformy były pozytywne. Skrócenie godzinowego wymiaru etatu stworzyło miejsca pracy, zwiększyło produktywność, pozwoliło pracownikom bardziej korzystać z wolnego czasu bez obniżenia wynagrodzenia.

Wprowadzenie 35-godzinnego tygodnia pracy musiało jednak wiązać się z różnymi kosztami. W pierwszej kolejności omówimy wzrost kosztów pracy, który można wyliczyć arytmetycznie – wyniósł 11,4%, ponieważ tydzień pracy trwał o 11,4% dłużej przed wprowadzeniem reformy [Passeron, 2002, s. 3]. Te koszty zostały skompensowane przez ulgi dla pracodawców, ale nie zmienia to faktu, że są one wysokie we Francji i nadal rosną. W latach 2000-2010 wzrosły one o 37,4%, podczas gdy w Unii Europejskiej odnotowano wzrost o 23,9% [Romagnan, 2013, s. 100]. Różnica między wzrostem kosztów pracy we Francji i w Unii Europejskiej jest niewiele większa niż 11,4 pkt proc.,

co pokazuje, że zachowanie 39-godzinnego tygodnia pracy zminimalizowałoby ten trend niekorzystny dla Francji. Jednocześnie można podkreślić, że koszty pracy we Francji należą do najwyższych w Europie – w 2011 roku wynosiły 34,10 euro/h, podczas gdy w strefie euro przeciętnie 27,60 euro. W czterech największych gospodarkach Unii Europejskiej poza Francją były znacznie niższe – 30,10 euro w Niemczech, 26,80 euro we Włoszech, 20,60 euro w Hiszpanii i 20,10 euro w Wielkiej Brytanii [De Foucaud, 2013]. Jest to skutek nadal wysokich obciążeń socjalnych i podatkowych oraz skrócenia czasu pracy bez obniżenia wynagrodzeń. Oslabia to korzyści z wysokiej wydajności pracy Francuzów, która mogłaby zapewnić dużą konkurencyjność francuskiej gospodarce.

Francuscy pracodawcy potwierdzają, że to właśnie wzrost kosztów pracy związany z reformą „Aubry” najbardziej obniżył ich konkurencyjność na rynku międzynarodowym w ostatnich latach. Reforma odpowiada za: zwiększenie bezpośrednich i pośrednich kosztów, brak elastyczności i pogorszenie się wizerunku francuskiej gospodarki [<http://www.medef.com/nc/medef-tv/actualites/detail/article/les-35-heures-et-le-cout-du-travail-les-vrais-enjeux-dune-com-petitivite-equitable-1.html>].

Wszystkie statystyki wskazują na poważne problemy Francji w zachowaniu konkurencyjności. O ile eksport tego kraju przewyższał import do momentu wprowadzenia 35-godzinnego tygodnia pracy, o tyle z czasem francuskie przedsiębiorstwa zaczęły przegrywać walkę z zagranicznymi podmiotami na rynku międzynarodowym. Pozytywne saldo handlu zagranicznego Francji na poziomie 22 mld euro w 1999 roku zamieniło się w deficyt handlowy, który zaczął szybko rosnąć i osiągnął poziom 75 mld euro w 2011 roku [Romagnan, 2013, s. 91].

Należy przyznać, że wzrost kosztów pracy nie jest jedyną przyczyną utraty konkurencyjności francuskiej gospodarki. Pogorszenie się bilansu handlowego wynikało również ze wzmocnienia euro wobec dolara, które utrudniało sytuację francuskim eksporterom i ułatwiała przepływ towarów i usług z USA do Europy.

Jednak aprecjacja wspólnej waluty negatywnie wpłynęła na wszystkich członków eurolandu. Nie może ona więc wyjaśnić spadku udziału Francji w eksporcie towarów strefy euro z 16,9% w 1998 roku do 12,5% w 2013 roku. Świadczy to o obniżeniu konkurencyjności kraju w stosunku do innych państw posługujących się wspólną walutą. Dodatkowo udział importu w wewnętrznej konsumpcji towarów wzrósł z 35% w 2001 roku do 45% w 2006 roku [Romagnan, 2013].

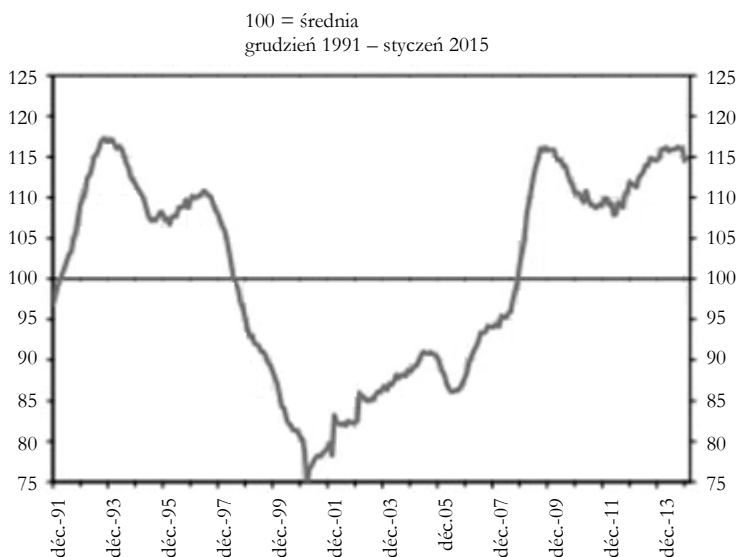
W pierwszej dekadzie XXI wieku odnotowano lawinowy wzrost liczby bankructw francuskich przedsiębiorstw (+50% między rokiem 2001 a 2009, wykres 6.), [<https://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/stats-info/detail/defaillances-dentreprises.html>]. Według MEDEF-u (głównego francuskiego zrzeszenia pracodawców), wynika on głównie z 35-godzinnego tygodnia pracy i z towarzyszących mu wyższych kosztów pracy. Zdaniem organizacji, nie dość, że francuskie firmy nie są już w stanie sprostać konkurencji z zagranicy, to w wielu przypadkach mają także trudności ze sprzedawaniem produktów i usług powyżej kosztów produkcji.

Stanowisko MEDEF-u dość wiarygodnie odzwierciedla zdanie pracodawców na temat wprowadzenia 35-godzinnego tygodnia pracy. Jak wynika z przeprowadzonych badań, już w 2002 roku przedsiębiorcy zwracali uwagę na negatywne skutki reformy dla ich działalności gospodarczej. Sondaż wykonany przez instytut badań opinii publicz-

nej BVA dowodzi, że 60% spośród nich oceniało, iż skrócenie czasu pracy negatywnie wpłynęło na ich obroty. Zdaniem 91% pracodawców, reforma przyczyniła się do podwyższenia kosztów pracy. Odpowiednio: 71% i 79% negatywnie oceniło wpływ ustawy „Aubry II” na ich rentowność i koszty zarządzania. Jedyne, wymieniane przez przedsiębiorców korzyści z 35-godzinnego tygodnia pracy, to wzrost wydajności pracy i większa elastyczność pracowników [Bunel, Coutrot, Zilberman, 2002]. W kolejnych sondażach przeprowadzanych na pracodawcach negatywne nastawienie do reformy potwierdza się.

WYKRES 6.

Liczba bankructw firm we Francji w latach 1991-2015



Wskaźnik 100 odnosi się do średniej liczby bankructw w okresie od grudnia 1991 roku do stycznia 2015 roku. W lutym 2001 roku wartość krzywej wynosiła 75, co oznacza, że liczba bankructw była wtedy na poziomie 75% średniej z lat 1991-2015. W grudniu 2009 roku wartość ta wynosiła 117, co oznacza, że liczba bankructw była wtedy na poziomie 117% średniej z lat 1991-2015.

Źródło: [Banque de France, <https://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/stats-info/detail/defaillances-dentreprises.html>, data wejścia 10.10.2015].

Związki zawodowe nie podzielają stanowiska pracodawców w sprawie skutków wprowadzenia 35-godzinnego tygodnia pracy dla przedsiębiorstw [<http://www.journaldunet.com/management/ressources-humaines/veronique-descaq-casus-belli-des-35-heures.shtml>]. Oceniają, że wzrost produktywności skompensował wyższe koszty pracy. Ponadto, podkreślają, że skrócenie czasu pracy było korzystne dla pracowników. W ich przypadku również należy przyznać, że wiernie przekazują stanowisko tych, których reprezentują, czyli pracowników. 59% zatrudnionych uważa, że reforma poprawiła ich standard

życia, podczas gdy zaledwie 13% jest zdania, że go pogorszyła. Jednakże z sondażu wykonanego w 2011 roku wynika, że 48% pracowników opowiada się za zniesieniem 35-godzinnego tygodnia pracy [Romagnan, 2013, s. 152]. Świadczy to o tym, że nawet zatrudnieni mają świadomość wad skrócenia czasu pracy i że są oni podzieleni, jeżeli chodzi o jego utrzymanie. Warto przy tym zauważyć, że pracownicy nie biorą pod uwagę tylko czynników ekonomicznych, lecz także korzyści wynikające z tego, że mają więcej wolnego czasu. Są to bez wątpienia elementy warte uwagi, ale jak wskazano we wstępie, w niniejszym artykule skupiono się na skutkach gospodarczych reformy, więc nie można uwzględnić tych korzyści w obecnej analizie.

Wpływ ustaw: „Aubry I” i „Aubry II” nie ogranicza się jednak do sektora prywatnego. Bezsprzecznie reforma wywołała jednocześnie znaczące skutki dla finansów publicznych. Komisja parlamentarna pod kierunkiem Hervé Novelli wyliczyła, że ulgi towarzyszące wprowadzeniu 35-godzinnego tygodnia pracy kosztowały państwo 13 mld euro w 2003 roku (tabela 2.), [Hervé Novelli, 2004, s. 98]. Wiele spośród tych ulg ma charakter stały, liczba osób pracujących 35 godzin rośnie, stąd obciążenia dla budżetu państwa są coraz większe. Łączne koszty wzrosły do 22,3 mld euro w 2013 roku. Ulgi te w dużej mierze odpowiadają za deficyt budżetowy państwa. Przykładowo w 2006 roku deficyt wynosił 39 mld euro, czyli zaledwie dwa razy więcej niż koszty ulg w obciążeniach socjalnych.

TABELA 2.**Koszt ulg wynikających z ustaw Aubry (w mld euro)**

Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Koszt ulgi	13,2	16,3	17,3	19,5	20,4	21,1	20,9	21,3	22,0	22,5	22,8

Źródło: [Romagnan, 2013, s. 98].

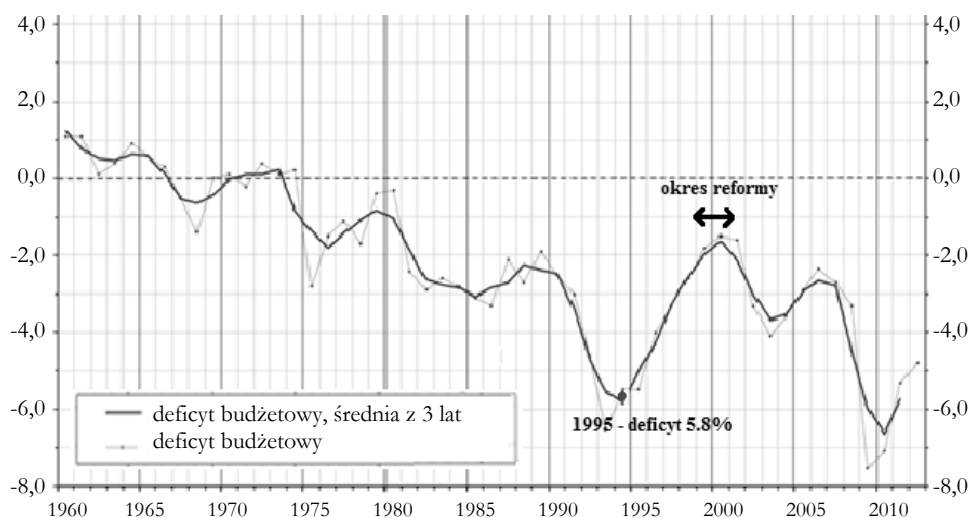
Należy także podkreślić niższe wpływy z tytułu podatków i składek wskutek zmniejszenia liczby przepracowanych godzin, od których są one odprowadzane. Dotyczy to przede wszystkim przedsiębiorstw do 20 pracowników, w których liczba tygodniowo przepracowanych godzin została obniżona do 35, ale w których nie zatrudniono bezrobotnych. W tych zakładach produkcja uległa po prostu obniżeniu.

Jednak wzrost zatrudnienia doprowadził do zwiększenia liczby podatników i zmniejszenia liczby świadczeniobiorców, co pozytywnie wpłynęło na finanse publiczne. W raporcie komisji parlamentarnej z 2013 roku stwierdza się, że od straty dla budżetu należy odjąć dochody z tytułu: składek płaconych w ramach miejsc pracy powstałych dzięki reformie, podatków od konsumpcji i oszczędności oraz podatku CIT dzięki podwyższeniu wydajności pracy [Romagnan, 2013, s. 110]. Według szacunków rządu, roczny koszt netto reformy, po uwzględnieniu tych zmian we wpływach budżetowych, wynosi 2,5 mld euro. Opiera się on na wyliczeniach OFCE, która uznaje, iż korzyść dla budżetu państwa wynosi: 3,4 mld z tytułu składek, 1,5 mld z tytułu oszczędności w świadczeniach i 3,1 z tytułu wpływów podatkowych [Heyer, Timbeau, 2001, s. 10].

Przytoczone wyżej szacunkowe dane budzą jednak pewne wątpliwości. Należy podkreślić, że sytuacja finansów publicznych zaczęła znacząco pogarszać się w momencie wejścia w życie 35-godzinowego tygodnia pracy. Podczas gdy w latach 1994-2000 deficyt budżetowy Francji zmniejszył się z 5,8% do 1,8%, to w ciągu następnej dekady wzrósł on do 6,8% (wykres 7.). OECD zaznacza w licznych publikacjach, że reforma „Aubry” jest jedną z głównych przyczyn pogorszenia się sytuacji finansów publicznych [Martin, Durand, Saint-Martin, 2003, s. 4]. Można przychylić się do tego argumentu, ponieważ w ostatnich latach ulgi w obciążeniach socjalnych, wynikające ze skrócenia czasu pracy, stanowiły największą zmianę w budżecie.

WYKRES 7.

Deficyt budżetowy Francji w latach 1960-2012 (w % PKB)



Wykres dotyczy łącznego deficytu wszystkich instytucji administracji publicznej (w tym Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i organów lokalnych władz). Z wykresu wynika, że w 2000 roku wynosił on 1,8%.

Źródło: [INSEE, http://www.insee.fr/fr/themes/comptesnationaux/tableau.asp?sous_theme=3.1&xml=t_3106, data wejścia: 20.11.2015].

Problemy przedsiębiorstw związane z podwyższeniem kosztów pracy, wysoki deficyt budżetowy i pogorszenie się konkurencyjności francuskiej gospodarki doprowadziły do spowolnienia gospodarczego. Przeciętny wzrost gospodarczy spadł z 3,6% w latach 1998-2000 do 1,8% w latach 2002-2007 (jeszcze przed kryzysem finansowym), [Romagnan, 2013, s. 73]. Te wyniki francuskiej gospodarki stoją w sprzeczności z oczekiwaniami rządu, który spodziewał się, że zwiększenie zatrudnienia w perspektywie krótkookresowej pozwoli zwiększyć konsumpcję i popyt, co z kolei pobudzi gospodarkę.

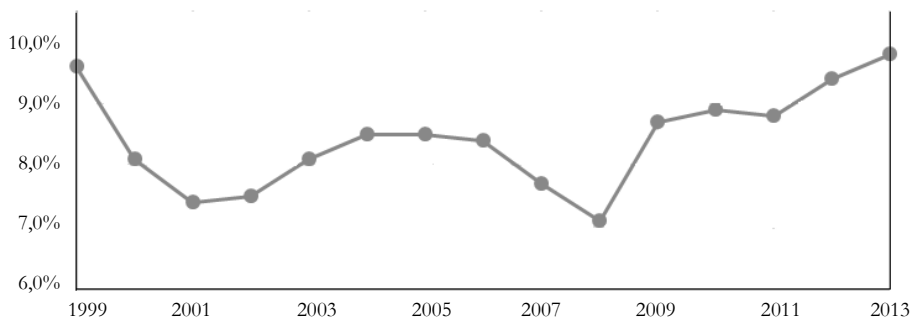
Narzucenie normy 35-godzinnego tygodnia pracy, choć nie dotyczy ona wszystkich zakładów pracy, ograniczyło swobodę przedsiębiorców. Ten brak elastyczności rynku pracy i nieprzewidywalność rządu zniechęciły firmy do zatrudniania.

Jak już wspomniano, reforma „Aubry” negatywnie wpłynęła na kondycję przedsiębiorstw. Zwiększenie liczby bankructw doprowadziło do utraty pracy zatrudnionych w danych zakładach. Niektóre firmy musiały ograniczyć obroty, co wiązało się z restrukturyzacjami i falami zwolnień. W rezultacie wprowadzenie 35-godzinnego tygodnia pracy przyczyniło się pośrednio do zmniejszenia poziomu zatrudnienia w niektórych sektorach, choć jego cel był dokładnie odwrotny.

Słaba koniunktura gospodarcza, ograniczająca regulacje rynku pracy, przeciętne perspektywy rozwoju działalności przedsiębiorstw i bankructwa spowodowały zwiększenie liczby bezrobotnych. Widać więc, że w perspektywie długoterminowej reforma „Aubry” nie poprawiła sytuacji na francuskim rynku pracy.

WYKRES 8.

Stopa bezrobocia we Francji od wprowadzenia 35-godzinnego tygodnia pracy



Źródło: [Francuskie Ministerstwo Pracy, dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://travail-emploi.gouv.fr/etudes-recherches-statistiques-de,76/statistiques,78/chomage,79/>, data wejścia: 11.10.2015].

W październiku 2014 roku stopa bezrobocia wynosiła 9,7% we Francji i 6,2% w Wielkiej Brytanii, gdzie regulacje dotyczące czasu pracy są znacznie bardziej elastyczne. Premier Zjednoczonego Królestwa, David Cameron tłumaczy tę różnicę właśnie sztywnością francuskiego rynku pracy, a w szczególności 35-godzinnym tygodniem pracy. W jego odczuciu: *francuski przemysł jest z tego powodu mniej konkurencyjny, a Francja przyciąga coraz mniej inwestorów* [<http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2014/10/14/20002-20141014ARTFIG00404-cameron-pointe-du-doigt-l-obsession-francaise-des-35-heures.php>]. Podkreśla przy tym, że Wielka Brytania prawdopodobnie zajmie miejsce Francji, jako piątej gospodarki na świecie w 2015 roku.

5. Podsumowanie

Zaproponowany przez francuski rząd 35-godzinny tydzień pracy wywołał falę euforii. Obiecywano 700 000 miejsc pracy i wielu bezrobotnych wierzyło, że reforma „Aubry” pozwoli im odzyskać pracę. Z kolei zatrudnieni mieli nadzieję, że będą mogli pracować krócej, zachowując dotychczasowe wynagrodzenie. Zagraniczni ekonomiści i decydenci polityczni z zainteresowaniem przyglądali się francuskiemu eksperymentowi – od pojawienia się masowego bezrobocia na zachodzie Europy w latach siedemdziesiątych XX wieku nie znaleziono żadnego rozwiązania, które umożliwiłoby długotrwałe obniżenie poziomu bezrobocia.

W pierwszej fazie wprowadzenie 35-godzinnego tygodnia pracy rzeczywiście przyczyniło się do stworzenia miejsc pracy, choć powstało ich dwa razy mniej niż przewidywano. W praktyce wymiar czasu pracy przeciętnego Francuza skrócił się o 2,6 godzin tygodniowo i pracuje on teraz 1 395 godzin rocznie. Wynagrodzenia rosły wolniej, ale nie spadły, mimo krótszego czasu pracy. Wynikało to z podwyższenia wydajności pracy i ulg w obciążeniach socjalnych.

Niemniej zmiana wprowadzona przez Partię Socjalistyczną doprowadziła do podwyższenia kosztów pracy o 11,4% w zakładach, które rzeczywiście skróciły tydzień pracy o 4 godziny. Tymi kosztami podzieliły się przedsiębiorstwa i państwo, które obniżyło składki dla pracodawców. Nie wystarczyło to jednak, aby rozwiązać problem wysokich kosztów pracy, które wzrosły o 37% podczas zeszłego dziesięciolecia. Godzina pracy we Francji kosztowała 34 euro w 2011 roku, czyli więcej niż w pozostałych, dużych gospodarkach europejskich. Obniżyło to znacząco konkurencyjność francuskiej gospodarki, która z eksportera przekształciła się w importera netto. Ponadto, po wprowadzeniu reformy „Aubry” w przeciągu ośmiu lat liczba bankructw wzrosła o połowę. Dodatkowo ulgi w obciążeniach socjalnych, wynikające z wprowadzenia 35-godzinnego tygodnia pracy, kosztują francuski budżet ponad 20 mld euro rocznie.

Te wszystkie czynniki przyczyniły się do załamania koniunktury gospodarczej i do zwiększenia bezrobocia w perspektywie długookresowej. Jest to następstwem tego, że reforma nie zmierzyła się z najważniejszymi problemami francuskiej gospodarki, które łączą się z wysokim bezrobociem strukturalnym. Opodatkowanie nadal jest we Francji wysokie, system edukacyjny ciągle jest niedopasowany do potrzeb rynkowych, a przedsiębiorca wciąż jest skrzepowany licznymi regulacjami. Wprowadzenie 35-godzinnego tygodnia pracy, przeciwnie niż zakładano, wiązało się zatem z usztywnieniem rynku pracy.

Warto przy tym podkreślić, że francuskie społeczeństwo jest stosunkowo zamożne i że wydajność pracy we Francji jest znacznie wyższa niż w Polsce. W związku z tym, reforma nie wywołała totalnej katastrofy gospodarczej. Należy jednak przestrzec przed wprowadzeniem podobnego rozwiązania w Polsce. Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych (OPZZ) postuluje skrócenie czasu pracy [http://wyborcza.biz/biznes/1,147753,14511664,Zwiazkowcy_chca_skrocenia_tygodnia_pracy__Ale_co_z.html?disableRedirects=true]. Tymczasem niska efektywność polskich pracowników i polskiej gospodarki jako całości spowodowałyby, że przy wprowadzeniu takiej reformy polskie

przedsiębiorstwa stałyby się nierentowne. W rezultacie byłyby one zmuszone do zwolnienia części załogi lub obniżenia wynagrodzeń. W sytuacji, w której płace licznych pracobiorców w Polsce wystarczają im zaledwie na bieżące wydatki, można by spodziewać się obniżenia stopy życiowej najsłabiej zarabiających. Wbrew pozorom, postulowane przez związki zawodowe rozwiązanie doprowadziłoby więc do pogorszenia się sytuacji tych, których mają one bronić. Położenie francuskich pracowników jest inne, ponieważ ich stosunkowo wysokie wynagrodzenia pozostawiają im pewne pole manewru – nawet gdy zarabiają pensję minimalną (1 458 euro brutto dla osób pracujących 35 godzin), mogą sobie pozwolić na oszczędności.

Zmieniające się priorytety życiowe jednostek sprawiają, że 40-godzinny tydzień pracy nie jest adekwatny do potrzeb obecnego społeczeństwa. Pracownicy mają coraz więcej obowiązków oraz zajęć poza życiem zawodowym i skrócenie czasu pracy na pewno im to ułatwi. Niestety, narzucenie 35-godzinnego tygodnia pracy również nie rozwiązuje problemu, ponieważ współczesne społeczeństwo charakteryzuje się wysokim indywidualizmem i niemożliwe jest znalezienie systemu odpowiedniego dla każdej jednostki. Wobec czego promowanie elastyczności, w ramach której każdy pracownik wybierałby, ile będzie pracował, wydaje się najlepszym rozwiązaniem. Przykładem takiego państwa jest Holandia, która wdrożyła instrumenty różnicujące liczbę przepracowanych godzin dla każdego zatrudnionego [Machol-Zajda, 2003, s. 73]. W konsekwencji przeciętna liczba przepracowanych godzin jest w tym kraju mniejsza, choć są tam także osoby pracujące znacznie dłużej niż we Francji, a stopa bezrobocia w Holandii jest o połowę niższa niż we Francji. Polska powinna więc podążać za przykładem Holandii i zaoferować większą elastyczność swoim pracownikom i pracodawcom.

Literatura

- Askenazy P., Bloch-London C., Roger M. 2004 *La réduction du temps de travail 1997-2003: dynamique de construction des lois « Aubry » et premières évaluations*, „Economie et Statistiques”, no. 376-377.
- Blanchard O. 2004 *L'Europe ne va pas si mal*, „En Temps Réel”, no. 14/15.
- Bouvier G., Diallo F. 2010 *Soixante ans de réduction du temps de travail dans le monde*, „INSEE Premiere”, no. 1273.
- Bunel M., Coutrot T., Zilberman S. 2002 *Le passage à 35 heures vu par les employeurs*, „Premieres Synthèses”, s. 8, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/publication_pips_200204_n-17-2_passage-35-heures-vu-par-employeurs.pdf], data wejścia: 20.11.2015].
- Cette G., Kocoglu Y., Mairesse J. 2009 *La productivité en France, au Japon, aux États-Unis et au Royaume – Uni au cours du XX^e siècle*, „Revue de l'OFCE”, no. 111.
- Clerc D. 2007 *Temps de travail: la France au-dessus de la moyenne européenne*, „Alternatives Economiques”, no. 257.
- De Foucaud I. 2013 *Les Français travaillent moins mais sont plus productifs*, „Le Figaro économie”, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.lefigaro.fr/emploi/>]

- 2013/02/21/09005-20130221ARTFIG00552-les-francais-travaillent-moins-mais-sont-plus-productifs.php, data wejścia: 10.10.2015].
- Direction de la diffusion et de l'action régionale 2005, Komunikat prasowy z dnia 17 czerwca 2005, „Économie et Statistique”, no. 376-377.
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://travail-emploi.gouv.fr/etudes-recherches-statistiques-de,76/statistiques,78/chomage,79/, data wejścia: 11.10.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.insee.fr/fr/themes/comptes-nationaux/tableau.asp?sous_theme=1&xml=t_1102p, data wejścia: 30.05.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?reg_id=0&ref_id=ir-irsoceec14&page=irweb/irsoceec14/dd/irsoceec14_nat_chom.htm, data wejścia: 11.10.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.journaldunet.com/management/ressources-humaines/veronique-descaq-casus-belli-des-35-heures.shtml, data wejścia: 20.11.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2014/10/14/20002-20141014ARTFIG00404-cameron-pointe-du-doigt-l-obsession-francaise-des-35-heures.php, data wejścia: 31.05.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.medef.com/nc/medef-tv/actualites/detail/article/les-35-heures-et-le-cout-du-travail-les-vrais-enjeux-dune-competitivite-equitable-1.html, data wejścia: 31.05.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://wyborcza.biz/biznes/1,147753,14511664,Zwiazkowcy_chca_skrocenia_tygodnia_pracy__Ale_co_z.html?disableRedirects=true, data wejścia: 20.11.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ANHRS, data wejścia: 10.10.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [https://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/stats-info/detail/defaillances-dentreprises.html, data wejścia: 31.05.2015].
- Dyrektywa 2003/88/WE Parlamentu Europejskiego i Rady dotycząca niektórych aspektów organizacji czasu pracy, 2003, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex:32003L0088, data wejścia: 12.11.2015].
- Flamant P. 2003 *L'information sur les conventions collectives en Allemagne*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/034000628.pdf, data wejścia: 11.10.2015].
- Gubian A., Jugnot S., Lerais F., Passeron V. 2004 *Les effets de la RTT sur l'emploi: des simulations ex-ante aux évaluations ex-post*, „Économie et Statistiques”, no. 376-377.
- Hervé Novelli M. 2004 *Rapport parlementaire, mission d'information commune sur l'évaluation des conséquences économiques et sociales de la législation sur le temps de travail*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.assemblee-nationale.fr/12/dossiers/temps_travail_mission.asp, data wejścia: 12.10.2015].
- Heyer É., Timbeau X. 2000 *35 heures : réduction réduite*, „Revue de l'OFCE”, nr 74.
- Jugnot S. 2013 *L'évaluation sous tension: l'exemple des effets sur l'emploi des « 35 heures »*, „La Revue de l'Ires”, nr. 77.

- Krugman P. 2003 *Lumps of Labor*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.nytimes.com/2003/10/07/opinion/lumps-of-labor.html, data wejścia: 12.05.2015].
- Lafargue P. 1880 *Le droit à la paresse*, Oriol, Paryż.
- Lefranc G. 1975 *Histoire du travail et des travailleurs*, Flammarion, Paryż.
- Les politiques de l'emploi et du marché du travail* 2003, S. Adjerad, C. Bloch-London (red.), DARES, Collection Repères, Editions La Découverte, Paryż.
- Machol-Zajda L. 2003 *Elastyczność czasu pracy w prawodawstwie krajów UE i Polski*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, nr 3-4.
- Martin J. P., Durand M., Saint-Martin A. 2003 *La réduction du temps de travail une comparaison de la politique des «35 heures» avec les politiques d'autres pays membres de l'OCDE*, Audyt Zgromadzenia Narodowego z 22 stycznia 2003 roku, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.oecd.org/fr/els/emp/25806219.pdf, data wejścia: 11.10.2015].
- Morley J., Sanoussi F. 2009 *Comparative analysis of working time in the European Union*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.
- Passeron. V. 2002 *35 heures: 3 ans de mise en oeuvre du dispositif «Aubry 1»*, „Premières synthèses”, nr 06.2.
- Pélisse J. 2002 *A la recherche du temps gagné. Les 35 heures entre perceptions, régulations et intégrations professionnelles*, „Travail et Emplois”, nr 90.
- Programme d'«Parti socialiste* 1997, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://programmepolitique.free.fr/ps_1997.html, data wejścia: 10.10.2015].
- Puzio-Waławik B. 2001 *Doświadczenia francuskie w zwalczaniu bezrobocia poprzez skracanie i uelastycznianie czasu pracy na tle doświadczeń krajów Europy Zachodniej*, „Zeszyty Naukowe/Akademia Ekonomiczna w Krakowie”, nr 585.
- Puzio-Waławik B. 2003 *Skracanie i uelastycznianie czasu pracy we Francji jako metoda zmniejszania bezrobocia*, „Rynek Pracy”, nr 3.
- Puzio-Waławik B. 2004 *Redukcja czasu pracy we Francji – historia oraz obecna reforma «35 godzin»*, „Zeszyty Naukowe/Akademia Ekonomiczna w Krakowie”, nr 632.
- Romagnan B. 2013 *Rapport parlementaire 2013, au nom de la Commission d'Enquête sur l'impact sociétal, social, économique et financier de la réduction progressive du temps de travail*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.assemblee-nationale.fr/14/rap-enq/r2436.asp, data wejścia: 11.10.2015].

Przemysław PIASECKI¹

DOI: 10.15290/ose.2015.06.78.10

KAPITAŁ LUDZKI, CECHY PRACOWNIKA, STANOWISKO, CZY ORGANIZACJA? UWARUNKOWANIA SZKOLEŃ PRACOWNIKÓW W ŚWIETLE WYNIKÓW WYBRANYCH BADAŃ

Streszczenie

Celem artykułu jest zaprezentowanie przeglądu literatury, w której omówiono czynniki wpływające na występowanie szkoleń i sposób ich oddziaływania, a także stworzenie na tej podstawie zestawienia obejmującego najważniejsze ze wspomnianych czynników wraz ze spodziewanym wpływem na prawdopodobieństwo uczestnictwa pracowników w szkoleniu. Przyjmując za podstawę rozważań teorię kapitału ludzkiego, teorię dyskryminacji statystycznej i teorię segmentacji rynku pracy, wyróżniono cztery grupy czynników wpływających na szkolenia pracowników: związane z: kapitałem ludzkim pracownika, jego cechami osobistymi, specyfiką wykonywanej pracy oraz uwarunkowaniami organizacyjnymi. Opierając się na dotychczasowych wynikach badań oraz refleksji teoretycznej, wyjaśniono sposób oddziaływania wyróżnionych grup czynników na występowanie szkoleń pracowniczych. We wnioskach końcowych przedstawiono możliwości wykorzystania zaprezentowanej analizy w dalszych badaniach.

Słowa kluczowe: uwarunkowania szkoleń, teoria kapitału ludzkiego, teoria dyskryminacji statystycznej, teorie segmentacji rynku pracy

HUMAN CAPITAL, EMPLOYEE CHARACTERISTICS, POSITION OR ORGANISATION? THE DETERMINANTS OF EMPLOYEE TRAINING IN LIGHT OF SELECTED STUDIES

Summary

The aim of the paper is to present a review of the literature concerned with factors behind the occurrence of professional training courses and their influence, and to list the most important factors and their predicted impact on training participation probability. With human capital theory, statistical discrimination theory and labour market segmentation theories as a premise for the analysis, on the basis of the literature review, four groups of employee training determinants were distinguished: those connected with employees' human capital, their personal traits, the nature of the job, and the organisational circumstances. Referring to prior research as well as theoretical reflection, the way in which these factors influence the occurrence of training is explained. The concluding section contains suggestions regarding the application of the presented analysis in further research.

Key words: training determinants, human capital theory, statistical discrimination theory, labour market segmentation theories

¹ Mgr Przemysław Piasecki – Wydział Ekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu; e-mail: przemyslaw.piasecki@ue.poznan.pl.

1. Wstęp

Problematyka szkoleń jest coraz częściej podejmowana z perspektywy różnych dyscyplin naukowych, a wyniki badań wskazują, że odpowiednio przygotowane i przeprowadzone szkolenia przynoszą organizacji pozytywne efekty [Salas i in. 2012]. Jednocześnie zmiany zachodzące na rynku pracy wymuszają na pracownikach nieustanne dążenie do zdobywania nowych umiejętności i rozwijania już posiadanych [Szczucka, Turek, Worek, 2014, s. 77]. Szkolenia są zatem obiektem zainteresowań zarówno kierownictw organizacji, jak i samych zatrudnionych [Andrzejczak, 2010, s. 85].

Jak wskazują Boxall, Ang i Bartram [Boxall, Ang, Bartram, 2011], w badaniach systemów zarządzania zasobami ludzkimi (ZZL) występujących w organizacjach można wyróżnić dwa podstawowe nurty – pierwszy dotyczący wpływu praktyk ZZL na wyniki podmiotów gospodarczych i drugi podejmujący rozważania na temat uwarunkowań występowania określonych praktyk. Do pewnego stopnia podział ten można odnieść do obszaru szkoleń, rozpatrując je z punktu widzenia zwrotu z inwestycji szkoleniowej [np. Pfeifer i in. 2011], jak również czynników, które wpłynęły na wystąpienie, intensywność, zróżnicowanie oraz sposób finansowania procesu rozwoju kompetencji pracowników. W niniejszym artykule podjęto drugi z wymienionych nurtów, tzn. analizie poddano czynniki oddziałujące na wystąpienie szkoleń, najczęściej uwzględniane w literaturze przedmiotu.

Celem artykułu jest zaprezentowanie przeglądu literatury, w której omówiono czynniki wpływające na występowanie szkoleń i sposób ich oddziaływania (w perspektywie wybranych teorii), a także stworzenie na tej podstawie zestawienia obejmującego najważniejsze ze wspomnianych czynników wraz ze spodziewanym wpływem na prawdopodobieństwo uczestnictwa pracowników w szkoleniu. Podstawowe pytanie badawcze sformułowano w następujący sposób: jakie czynniki (cechy pracowników i organizacji) i w jaki sposób (wzrost lub spadek prawdopodobieństwa) oddziałują na uczestnictwo pracowników w szkoleniach?

2. Szkolenia w świetle różnych perspektyw teoretycznych

Jak podkreśla Andrzejczak [Andrzejczak, 2010, s. 84], wielu autorów przyjmuje bardzo różne definicje szkolenia, np. stosując je zamiennie z terminem rozwój lub uznając nadrzędność drugiego z wymienionych pojęć nad pierwszym. Ze względu na analizę uwarunkowań szkoleń pracowników nie bez znaczenia jest to, które formy rozwoju kompetencji uznane zostaną za szkolenia, gdyż może to być związane np. z ich kosztownością, ta zaś z horyzontem czasowym zwrotu z inwestycji (por. dalej w kontekście wieku). Na potrzeby niniejszego artykułu za szkolenie uznano: *proces rozwijania ogólnych kwalifikacji zawodowych, uzyskanych w trakcie kształcenia w formach szkolnych i dotychczasowej praktyki zawodowej, w celu dopasowania ich do zmieniających się wymagań związanych ze stanowiskiem pracy i do własnych aspiracji* [Andrzejczak, 1999 za: Andrzejczak, 2010].

Petridou i Spathis [Petridou, Spathis, 2001] wyróżniają dwa podejścia do analizy czynników oddziałujących na uczestnictwo pracowników w szkoleniu: z punktu wi-

dzenia rynku pracy – bazujące na teorii kapitału ludzkiego (TKL) oraz psychologiczne – bazujące na postawach pracowników wobec szkolenia i środowiska w miejscu pracy. W niniejszym artykule zastosowano pierwsze z wymienionych podejść, tzn. jako ramy teoretyczne przyjęto Teorię Kapitału Ludzkiego (TKL). Warto zaznaczyć, że TKL stanowi dominującą perspektywą teoretyczną, służącą analizie rozwoju pracowników na gruncie ekonomii [Nisar, 2004; Leuven, 2005], jest również wykorzystywana w badaniach dotyczących szkoleń umiejscowionych w naukach o zarządzaniu [np.: Mainga, Hirschsohn, Shakantu, 2009; Grund, Martin, 2012]².

Według TKL, szkolenia są formą inwestycji w kapitał ludzki (KL) pracowników, która jest związana z ponoszeniem kosztów i która w przyszłości ma przynieść korzyści w postaci ich zwiększonej produktywności. Teoria Kapitału Ludzkiego w swej pierwotnej postaci wyróżnia dwa typy KL: ogólny obejmujący umiejętności transferowalne, tzn. będące użytecznymi w wielu miejscach pracy i specyficzny, do którego należą umiejętności nietransferowalne, tzn. dające się wykorzystać jedynie u pracodawcy, u którego zostały wykształcone [Becker, 1993, s. 33-51]. Rozróżnienie to skutkuje odmiennymi wskazaniem teorii w zakresie finansowania kosztów szkolenia pracowników – pracodawca powinien ponosić koszty wyłącznie szkoleń o charakterze specyficznym, gdyż w przeciwnym razie naraża się na utratę korzyści z poniesionych wydatków związaną z odejściem pracownika. Co więcej, organizacja powinna inwestować jedynie w pracowników charakteryzujących się odpowiednim poziomem zdolności umożliwiającym osiągnięcie określonego zwrotu z inwestycji w KL [Acemoglu, Pischke, 1998], stąd podstawowym kryterium inwestycji w KL pracowników powinny być cechy KL pracowników³.

Jednak wielu autorów modyfikowało restrykcyjne założenia podstawowej wersji TKL, starając się wyjaśnić m.in. występujące niejednokrotnie inwestycje pracodawców w rozwój umiejętności zatrudnionych osób o charakterze ogólnym, poprzez wprowadzenie do modeli elementów, takich jak: niedoskonała konkurencja, asymetria informacji lub koszty transakcyjne [Leuven, 2005]. Przykładowo uwzględnienie problemu asymetrii informacji rzuca nowe światło na decyzje kierownictw firm dzięki wprowadzeniu do analizy elementu ryzyka dotyczącego braku wiedzy o tym, jak długo podwładny będzie związany z firmą oraz w jakim wymiarze czasu pracy (pełny lub niepełny etat) będzie pracować. Obie wymienione zmienne mają istotny wpływ na horyzont czasowy zwrotu z inwestycji w KL (liczony godzinami pracy). Próbuąc poradzić sobie z tym problemem, pracodawca może posługiwać się przybliżeniami opartymi na postrzeganej przez niego przynależności pracownika do pewnych grup społecznych, o których posiada (mniej lub bardziej wiarygodne) informacje dotyczące ich aktywności i mobilności zawodowej, np. wyróżnionych ze względu na płeć lub wiek. W ten sposób w perspektywę TKL można wpleść elementy opisane przez teorię dyskryminacji statystycznej [Backes-Gellner, Oswald, Tuor, 2011]. Innym przykładem są ograniczenia mobil-

² Model podejmowania decyzji o uczestnictwie w szkoleniach oparty na innej podstawie teoretycznej prezentują np.: Kawecka, Łaguna i Tabor [Kawecka, Łaguna, Tabor, 2010].

³ Przykładem takich cech mogą być: wartość i unikatowość KL pracowników wykorzystywane w modelu Architektury Zasobów Ludzkich [Lepak, Snell, 1999].

ności pracowników, które mogą sprawiać, że będą oni bardziej lub mniej skłonni do opuszczenia firmy, niż wskazywałoby na to ich wyposażenie w ogólny i specyficzny KL [Asplund, 2005]. W tym przypadku można wymienić zarówno podażowe (wynikające z podaży pracy pracowników na zewnętrznym rynku pracy) ograniczenia mobilności, takie jak materialne i emocjonalne koszty mobilności, jak i popytowe (wynikające z popytu na pracę pracowników zgłaszanego przez firmy-konkurentów) ograniczenia mobilności mogące wyrazić się m.in. stygmatyzacją pracowników o określonych cechach [Campbell, Coff, Kryscynsky, 2012]. W wyniku uwzględnienia tych czynników można wskazać zmienne mające znaczenie dla decyzji o inwestycji w rozwój pracownika, np. jego satysfakcję z pracy lub posiadanie dzieci, które powinny zwiększać jego koszty mobilności. Do analizy szkoleń są również wprowadzane instytucje, które zaburzają „czysty” model TKL, np.: związki zawodowe, płace minimalne, regulacje dotyczące rynku produktów i system podatkowy [Bassanini i in. 2005], tym samym ponownie rozbudowując listę czynników mogących mieć wpływ na uczestnictwo pracowników w procesie rozwoju kompetencji. Interesującą perspektywą teoretyczną, wyjaśniającą uczestnictwo pracowników w szkoleniach, jest w związku z tym grupa teorii segmentacji rynku pracy, która stanowi kontrpropozycję wobec TKL, wskazując, że warunki pracy – w tym uczestnictwo w szkoleniach – mogą być w dużej mierze zdeterminowane uwarunkowaniami instytucjonalnymi, a nie cechami KL pracowników [Leontaridi, 1998].

3. Czynniki wpływające na uczestnictwo pracowników w szkoleniach

Jak wskazują powyższe przykłady, oprócz TKL niezbędne są inne perspektywy teoretyczne uzasadniające wpływ różnych czynników na szkolenie pracowników. W niniejszym artykule zbiór czynników oddziałujących na występowanie szkoleń oparto przede wszystkim na trzech przeglądach badań [Green, 1993; Blundell, Dearden, Meghir, 1996; Shields, 1998], rozbudowując stworzoną na ich podstawie listę o te zmienne, które najczęściej pojawiały się w przeglądzie literatury dokonany przez autora⁴, a jednocześnie wpisują się w perspektywę TKL, teorii dyskryminacji statystycznej lub teorii segmentacji rynku pracy.

W literaturze przedmiotu czynniki wpływające na uczestnictwo pracowników w szkoleniach były klasyfikowane – w zależności od autorów – w dwie [np. Renaud, Lakhari, Morin, 2004], trzy [np. Shields, 1998] lub cztery grupy [np. Bassanini i in. 2005]. W niniejszym artykule zastosowano podział na cztery grupy, dla których wyróżniono

⁴ Analiza literatury polegała przede wszystkim na wyszukaniu czasopism obcojęzycznych za pomocą wyszukiwarki EBSCO (przy uwzględnieniu wyłącznie pozycji pełnotekstowych i pochodzących z czasopism naukowych oraz zawierających w tytule słowa: *determinants* oraz *training*). Wyróżniono 25 pozycji, z których 13 rzeczywiście dotyczyło czynników wpływających na występowanie szkoleń. Przegląd literatury krajowej uwzględniał analizę tytułów artykułów zawartych w czasopismach: „Optimum. Studia Ekonomiczne”, „Organizacja i Kierowanie”, „Problemy Zarządzania” oraz „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” w latach 2009-2014. Do otrzymanych wyników dołączono inne pozycje, podejmujące problematykę uwarunkowań występowania szkoleń [np.: Szczucka, Turek, Worek, 2014].

najczęściej występujące w literaturze czynniki oddziałujące na występowanie szkoleń wraz ze wskazaniem przewidywanego kierunku ich oddziaływania (por. tabela 1.).

TABELA 1.

Cztery grupy czynników oddziałujących na uczestnictwo pracowników w szkoleniach w świetle: teorii kapitału ludzkiego, teorii dyskryminacji statystycznej oraz teorii segmentacji rynku pracy

Grupa czynników	Przykładowe czynniki	Spodziewany wpływ na prawdopodobieństwo uczestnictwa w szkoleniu („+” – pozytywny, „-” – negatywny, „?” – trudny do przewidzenia)
Cechy kapitału ludzkiego pracownika	poziom wykształcenia	+
	staż pracy u danego pracodawcy	? (+ / - / może występować punkt minimum)
	poziom umiejętności	+
Cechy osobiste pracownika	kobieta	? (+ / -)
	wiek	? (- / może występować punkt maksimum)
	pozostawanie w związku małżeńskim	+
	posiadanie dzieci na utrzymaniu	-
	wieś jako miejsce zamieszkania	-
	przynależność do mniejszości narodowej	-
	przynależność do związku zawodowego	+
Cechy wykonywanej pracy	zawód o wysokich wymaganiach kwalifikacyjnych	+
	pozycja kierownicza	+
	praca w pełnym wymiarze czasu pracy	+
	długookresowy kontrakt zatrudnienia	+
Cechy organizacji	wielkość firmy	+
	branża zaawansowanych technologii	+
	poziom rotacji pracowników	-
	poziom bezrobocia w regionie	-
	sektor publiczny	+

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Green, 1993; Blundell, Dearden, Meghir, 1996; Oosterbeek, 1998; Shields, 1998; Harris, 1999; Leuven, Oosterbeek, 1999; Nisar, 2004; Renaud, Lakhdari, Morin, 2004; Almeida-Santos, Mumford, 2005; Asplund, 2005; Bassanini i in. 2005; Litwiński, 2007; Franck, Nüesch, Pieper, 2009; Backes-Gellner, Oswald, Tuor, 2011; Thangavelua i in. 2011; Grund, Martin, 2012; Szczucka, Turek, Worek, 2014].

Przyjęcie perspektywy TKL przede wszystkim nasuwa cechy KL pracownika jako czynniki oddziałujące na jego uczestnictwo w szkoleniach. Ponieważ pracodawca chętniej szkoli osoby charakteryzujące się pewnymi zdolnościami [Pfeifer i in. 2011] trudnymi do zaobserwowania, dla których – w jego ocenie – zwrot z poniesionej inwestycji będzie większy, będzie szukał możliwości ich oceny, posilając się obserwowalnymi zmiennymi, które w jego odczuciu są sygnałami o uzdolnieniach pracowników, np. wykształceniem [Oosterbeek, 1998]. Nic zatem dziwnego, że lepiej wykształceni pracownicy otrzymują więcej szkoleń [Nisar, 2004; Boni, 2007; Szczucka, Turek i Worek, 2014, s. 84]. Co więcej, pracownicy z wyższym poziomem wykształcenia sami mogą zgłaszać większe zapotrzebowanie na szkolenia, oczekując wyższego zwrotu z tej inwestycji [Oosterbeek,

1998]. Miernikiem KL, używanym niejednokrotnie w badaniach, jest również staż pracy [np. Franck, Nüesch, Pieper, 2009], przy czym niektórzy autorzy dzielą go na całkowity staż pracy oraz staż pracy u danego pracodawcy, uznając, że pierwszy jest synonimem ogólnego, a drugi specyficznego KL [np. Bassanini i in., 2005]. Wpływ stażu pracy na występowanie szkoleń jest niejednoznaczny – część badaczy wskazuje, że wraz ze stażem pracy rośnie prawdopodobieństwo uczestnictwa w szkoleniu [Nisar, 2004], inni uważają, że spada [Blundell, Dearden, Meghir, 1996; Shields, 1998], jeszcze inni, że na wykresie funkcji staż pracy – szkolenia można wyróżnić pewien punkt minimum, tzn. w pewnym okresie zatrudnienia prawdopodobieństwo szkolenia jest najmniejsze [Bassanini i in., 2005; Grund, Martin, 2012]. Kolejną zmienną obrazującą poziom KL są umiejętności posiadane przez pracownika [Veum, 1995], jednak należy pamiętać, że, aby móc włączyć je do analizy, należałoby dokonać ich pomiaru przed pomiarem wystąpienia szkolenia, a także uwzględnić korelację z innymi miarami opisującymi KL pracownika⁵. Czynnikiem, który może mieć istotne znaczenie dla występowania inwestycji w KL, są również ograniczenia mobilności [Rinawi, Backes-Gellner, 2013]. Zazwyczaj przyjmuje się, że specyficzność KL jest wystarczającą barierą ograniczającą mobilność pracowników, tzn. zmniejszającą ryzyko utraty KL dla firmy, lecz, jak wskazują Campbell, Coff i Kryscynsky [Campbell, Coff, Kryscynsky, 2012], może okazać się, że występujące na rynku pracy popytowe i podażowe ograniczenia mobilności będą oddziaływały na decyzję pracownika silniej, niż kalkulacja oparta na specyficzności KL. Przykładowo Backes-Gellner i Mure [Backes-Gellner, Mure, 2005] wskazują, że im więcej ofert ma pracownik na zewnątrz, tym mniej chętnie firma inwestuje w jego KL. Jednak w literaturze przedmiotu niejednokrotnie nie wyróżnia się ograniczeń mobilności pracowników jako osobnego czynnika – są one bowiem „ukryte” w różnych uwarunkowaniach związanych z wykonywaną pracą oraz sytuacją życiową pracowników, które znalazły się w tabeli 1., np. w posiadaniu dziecka na utrzymaniu lub wysokim poziomie bezrobocia w regionie⁶.

W praktyce, poza cechami KL, pracodawca może również zwracać uwagę na inne cechy pracownika przy podejmowaniu decyzji o inwestycji w jego KL. Jedną z nich jest płeć, choć badania nie dają jednoznacznej odpowiedzi, w jakim kierunku koreluje ona ze szkoleniami. Przykładowo, według Oosterbeeka [Oosterbeek, 1998], kobiety mniej uczestniczą w szkoleniach, a Blundell, Dearden i Meghir [Blundell, Dearden, Meghir, 1996] wskazują, że mają do nich gorszy dostęp, natomiast w innym badaniu [Bassanini i in. 2005] okazało się, że kobiety mają *ceteris paribus*, wyższe prawdopodobieństwo uczestnictwa w szkoleniach (choć fakt, że często same płaciły za podniesienie swoich kwalifikacji, miał w tym przypadku niemalże znaczenie). Z drugiej strony kobiety mogą być bardziej przywiązane do swojego pracodawcy, co powinno się przekładać na niższe ryzyko nagłego odejścia pracownika z organizacji [Nisar, 2004].

⁵ W przypadku badania Oosterbeeka [Oosterbeek, 1998] okazało się, że zmienna opisująca umiejętności jest silnie skorelowana z poziomem wykształcenia.

⁶ Do innych czynników związanych z ograniczaniem mobilności pracownika można zaliczyć np.: sytuację finansową, materialne (wynagrodzenie) i niematerialne (np. satysfakcja) korzyści z pracy, rozpoznawalność KL na rynku pracy.

Wiek również może wpływać na inwestycje pracodawcy w KL pracowników, jednak – podobnie jak w odniesieniu do płci – związek pomiędzy tą zmienną a występowaniem szkoleń jest niejednoznaczny. W badaniu Pfeifera i innych [Pfeifer i in. 2012] wykazano, że relacje wiek-intensywność szkoleń obrazuje odwrócona litera U, co oznacza, że najwięcej szkoleń otrzymują pracownicy w średnim wieku (wniosek odwrotny do przedstawionego wcześniej w kontekście stażu pracy). Na taki kształt relacji wskazują również: Litwiński [Litwiński, 2007], Grund i Martin [Grund, Martin, 2012] oraz Szczucka, Turek i Worek [Szczucka, Turek, Worek, 2014, s. 86]. Inni autorzy uważają natomiast, że starsi otrzymują mniej szkoleń [np. Boni, 2007], m.in. z powodu krótszego w stosunku do ludzi młodych horyzontu zwrotu z inwestycji [Oosterbeek, 1998]. Innymi czynnikami osobistymi, wpływającymi na wystąpienie szkoleń, są: posiadanie współmałżonka [Bassanini i in. 2005], w szczególności pracującego [Michaelides, 2010] oraz posiadanie dzieci [Almeida-Santos, Mumford, 2005; Michaelides, 2010] posiadanie niepełnosprawnego dziecka. Oba czynniki obniżają mobilność, co powinno zachęcać pracodawców do inwestowania w KL pracowników, lecz w przypadku posiadania dzieci na utrzymaniu możliwa jest – zwłaszcza w odniesieniu do kobiet – mniejsza koncentracja na karierze zawodowej, a stąd mniejsza chęć do uczestnictwa w szkoleniach. Posiadanie dzieci może także, podobnie jak płeć, być dla pracodawcy wskaźnikiem przyszłej aktywności zawodowej. Posiadanie większej liczby dzieci może w oczach pracodawcy być związane z chęcią ograniczenia aktywności zawodowej, a zatem zmniejszenia jego potencjalnych korzyści uzyskiwanych z podnoszenia kwalifikacji pracowników (teoria dyskryminacji statystycznej), [Shields, 1998]. Jako kolejne uwarunkowania szkolenia pracowników można wymienić: miejsce zamieszkania, narodowość i przynależność do związku zawodowego. Jak wskazują Szczucka, Turek i Worek [Szczucka, Turek, Worek, 2014, s. 104-105], mieszkańcy wsi, wedle wyników ich badań, mają dużo niższe prawdopodobieństwo uczestnictwa w szkoleniu, niż mieszkańcy dużych i średnich miast. Podobne wnioski nasuwają wyniki innych badań [Boni, 2007]. Narodowość może być związana z różną aktywnością na rynku pracy [Oosterbeek, 1998] i – podobnie jak płeć – być traktowana jako wyznacznik przyszłej produktywności [Harris, 1999]. Jak wskazują Leuven i Oosterbeek [Leuven, Oosterbeek, 1999], zamieszkiwanie obszarów miejskich oraz kraju pochodzenia przekłada się na silniejszą pozycję na rynku pracy, a ta z kolei może wiązać się z większym prawdopodobieństwem szkolenia (teorie segmentacji rynku pracy). W stosunku do przynależności do związku zawodowego wpływ na wystąpienie szkoleń wydaje się być z pozoru niejednoznaczny. Pracownicy w związkach zawodowych są mniej skłonni do odejścia z firmy [Anderson, Butler, Sloan, 1987], a stąd powinni częściej brać udział w szkoleniach, z drugiej strony obecność związków zawodowych powoduje zmniejszenie zróżnicowania poziomu wynagrodzeń w organizacji, co może skutkować mniejszym zainteresowaniem pracowników szkoleniami [Bassanini i in., 2005]. Jednak w drugim przypadku sama przynależność do związku zawodowego nie będzie miała większego znaczenia, dlatego można przyjąć, że cecha ta będzie pozytywnie korelowała z uczestnictwem w szkoleniach.

Także cechy samej pracy i kontraktu zatrudnienia mogą mieć znaczenie dla występowania szkoleń. Grupy pracowników o różnym umiejscowieniu w hierarchii oraz typie wykonywanej pracy są w odmienny sposób zarządzane w zakresie ZZL [Boxall, Ang,

Bartram, 2011]. Bassanini i inni [Bassanini i in. 2005] wskazują, że szkolenia są częstsze na stanowiskach wymagających wysokich kwalifikacji, do podobnych wniosków dochodzi Litwiński [Litwiński, 2007]. Co więcej, niektóre zawody mogą charakteryzować się wysoką standaryzacją informacji o dotychczasowym doświadczeniu zawodowym i wykształceniu, np. w postaci dyplomów i certyfikatów. Informacja taka ułatwia pracodawcom ocenę KL posiadanego przez kandydatów do pracy, a w związku z tym zmniejsza ograniczenia mobilności pracowników [Ferrary, 2002], czego efektem jest mniejsza chęć pracodawców do inwestowania w KL pracownika. Tak jak w przypadku stanowisk wymagających wysokich kwalifikacji, pracownicy, którzy są umiejscowieni wyżej w hierarchii organizacyjnej, otrzymują zazwyczaj więcej szkoleń [Oosterbeek, 1998; Asplund, 2005; Szczucka, Turek, Worek, 2014, s. 84]. Wymiar etatu oraz typ kontraktu mogą również mieć istotne znaczenie dla inwestycji pracodawcy w KL pracowników. Pracownicy zatrudnieni czasowo lub w niepełnym wymiarze mogą nie być objęci tak intensywnymi praktykami ZZL, jak inni [Oosterbeek, 1998; Bassanini i in. 2005], co – podobnie jak w odniesieniu do kobiet – może być rezultatem kalkulacji spodziewanej aktywności zawodowej (liczby godzin pracy) po szkoleniu. Jednocześnie zatrudnieni na kontraktach stałych charakteryzują się mniejszym prawdopodobieństwem odejścia i stąd firma jest bardziej skłonna zainwestować w ich rozwój [Oosterbeek, 1998].

Czwartą grupą czynników oddziałujących na szkolenia występujące w firmie są czynniki związane z samą organizacją. Wielkość firmy jest powiązana ze stosowanymi praktykami ZZL [np. van de Woestyne, Dewettinck, van Bruystegem, 2010], m.in. większe przedsiębiorstwa szkolą intensywniej, niż małe [Bassanini i in. 2005; Oosterbeek, 1998]. Może to wynikać z: występowania pewnych kosztów stałych związanych z organizacją szkolenia, a stąd ekonomią skali, trudnością w zastąpieniu czasowo nieobecnego pracownika malej firmy poświęcającego czas na szkolenie oraz mniejszymi możliwościami wykorzystania efektów podnoszenia kwalifikacji przez wewnętrzną relokację pracowników przy ograniczonej wielkości załogi [Bassanini i in. 2005]. Branża zaawansowanych technologii sprzyja inwestowaniu w rozwój pracowników, co można tłumaczyć m.in. poziomem innowacyjności przedsiębiorstwa, który, jak zauważają Oosterbeek [Oosterbeek, 1998] oraz Szczucka, Turek i Worek [Szczucka, Turek, Worek, 2014, s. 92], powinien być pozytywnie skorelowany z występowaniem w niej szkoleń. Warto jednak zauważyć, że nie wszystkie wyniki badań jednoznacznie wskazują, w przypadku których branż uczestnictwo pracowników w szkoleniach jest większe [Shields, 1998]. Na występowanie szkoleń powinna mieć również wpływ rotacja pracowników – zgodnie z TKL rotacja powinna być negatywnie skorelowana z inwestycjami w KL pracowników przede wszystkim o charakterze specyficznym [np. Acemoglu, Pischke, 1998; Asplund, 2005], przy czym możliwe jest, że zależność pomiędzy rotacją a szkoleniami przebiega dwustronnie, tzn. nie tylko intensywność rozwoju kompetencji pracowników jest uzależniona od rotacji, ale także wprowadzenie szkoleń ogranicza ro-

tację⁷ [Flaherty, 2007]. Trudności w pozyskaniu pracowników również mogą sprawiać, że firma zdecyduje się na bardziej intensywne szkolenia [np. Almeida-Santos, Mumford, 2005] – w sytuacji niedoborów odpowiednich kompetencji na zewnętrznym rynku pracy będzie to sposób na wytworzenie ich we wnętrzu organizacji [Li, Sheldon, 2010]. Patrząc z tej perspektywy, poziom bezrobocia na lokalnym rynku pracy może stanowić czynnik oddziałujący na występowanie i intensywność szkoleń w organizacji [Veum, 1995]. Almeida-Santos i Mumford [Almeida-Santos, Mumford, 2005] przyjmują trudność w znalezieniu odpowiednich kandydatów oraz poziom bezrobocia na lokalnym rynku pracy jako mierniki szans na zatrudnienie w innym niż aktualne miejscu pracy, co bezpośrednio wiąże się z chęcią pracodawcy do inwestowania w KL podwładnych. Ostatnim z wymienionych w tabeli 1. czynników wpływających na zróżnicowanie intensywności szkoleń między organizacjami jest sektor [np. Oosterbeek, 1998]. Organizacje sektora publicznego szkolą pracowników bardziej intensywnie, niż podmioty w sektorze prywatnym, m.in. z powodu mniejszego ryzyka przejęcia pracowników przez konkurencję oraz mniejszej wrażliwości na zmiany gospodarcze zmuszające do zwalniania pracowników [Shields, 1998].

W literaturze można znaleźć obszerny katalog innych czynników, które niektórzy autorzy wymieniają jako uwarunkowania występowania szkoleń, jednak pojawiają się one rzadziej niż te, które wymieniono w tabeli 1. Wśród czynników związanych z cechami osobistymi pracownika można wymienić: poziom edukacji rodziców stanowiący przybliżenie pochodzenia społecznego [Oosterbeek, 1998], bycie głową rodziny i wielkość gospodarstwa domowego [Oosterbeek, 1998], sytuację finansową [Greenhalgh, Mavrotas, 1994], postawy wobec samorozwoju i kariery [Greenhalgh, Mavrotas, 1994], a także posiadanie i poszukiwanie dodatkowego miejsca zatrudnienia [Harris, 1999]. W odniesieniu do cech organizacji, poza najczęściej pojawiającymi się w badaniach, stosowano również: sytuację finansową firmy (gdyż może ona oddziaływać na stosowane praktyki ZZL [Wright i in. 2005]), konkurencję, jakiej doświadcza firma, choć np. Arvanitis i Stucki [Arvanitis, Stucki, 2008] wskazują na brak związku konkurencji ze skłonnością do szkoleń, tempo rozwoju firmy [Szczucka, Turek, Worek, 2014, s. 118-119], występowanie strategii pro wzrostowej [de Kok, Uhlander, 2001] i nastawionej na rozwijanie zasobów ludzkich wewnątrz organizacji [Szczucka, Turek, Worek, 2014, s. 118-119, 123], posiadanie wielu oddziałów (może zmniejszać prawdopodobieństwo wystąpienia szkoleń, z uwagi na możliwość substytuowania ich przesunięciami pracowników pomiędzy poszczególnymi oddziałami w celu uzupełnienia luk kompetencyjnych w placówkach), [Nisar, 2004] oraz obecność specjalisty do spraw zasobów ludzkich (który pomaga odpowiednio kształtować praktyki ZZL, w ten sposób zwiększając prawdopodobieństwo uzyskania zadowalającego zwrotu z inwestycji w KL), [Almeida-Santos, Mumford, 2005].

⁷ Podobna zależność występuje w wielu opisanych w niniejszym artykule relacjach, np. szkolenie jest uwarunkowane poziomem umiejętności pracowników, który rośnie w wyniku szkolenia.

4. Podsumowanie

Analiza literatury odsłania ogromną różnorodność czynników, które mogą oddziaływać na występowanie szkoleń. Jednocześnie możliwe jest przedstawienie tych, które, wpisując się w przyjęte perspektywy teoretyczne, w dotychczasowych badaniach najczęściej występowały (choć kierunek ich oddziaływania nie zawsze był jednoznaczny). Ukazane zestawienie może stanowić punkt wyjścia zarówno do dalszych rozważań teoretycznych, jak i analiz empirycznych. Artykuł posiada także walor praktyczny, wskazując, jakie czynniki mogą być wzięte pod uwagę przez pracodawców zarządzających rozwojem pracowników w swoich organizacjach.

Wykorzystując analizę zaprezentowaną w badaniach empirycznych, należy pamiętać, że łączy ona popytowe (tzn. leżące po stronie pracownika) i podażowe (leżące po stronie kierownictwa organizacji) uwarunkowania szkoleń, a nie we wszystkich przypadkach chęć rozwijania kompetencji sygnalizowana przez jedną ze stron spotyka się z podobną postawą u drugiej strony [Greenhalgh, Mavrotas, 1994; Oosterbeek, 1998]. Co więcej, niektóre zmienne oddziałujące na występowanie szkoleń mogą być przypisane w równej mierze do podażowych, jak i popytowych czynników (np. sytuacja rodzinna [Oosterbeek, 1998]), podczas gdy inne tylko do jednej grupy (np. wielkość przedsiębiorstwa). Należy również pamiętać, że analiza uwarunkowań występowania szkoleń daje pełniejszy obraz, jeśli łączy się ją z badaniem ich intensywności [Castany, 2008]. Istotne jest także wzięcie pod uwagę podziału na szkolenia opłacane przez pracodawcę i przez pracownika, gdyż w obu grupach intensywność oddziaływania różnych czynników może być zróżnicowana [Bassanini i in. 2005]. Podobnie uczestnictwo w różnych typach szkolenia może być zależne od zróżnicowanych uwarunkowań [Blundell, Dearden, Meghir, 1996].

Uwzględniając powyższe informacje, można zasugerować, że badania podejmujące problematykę uwarunkowań występowania szkoleń powinny koncentrować się na różnorodności szkoleń i kontekstów, w jakich są one analizowane, przykładowo w mniejszych przedsiębiorstwach [np. Castany, 2008] lub w sektorze publicznym [np. Petridou, Spathis, 2001] itp. Ponadto, poza perspektywą pracodawcy, warto mieć na względzie perspektywę pracownika, w tym jego motywację do uczestnictwa w szkoleniach.

Literatura

- Acemoglu D., Pischke J. S. 1998 *Why Do Firms Train? Theory and Evidence*, „The Quarterly Journal of Economics”, vol. 113, no. 1.
- Almeida-Santos F., Mumford K. 2005 *Employee training and wage compression in Britain*, „The Manchester School”, vol. 73, no. 3, DOI 10.1111/j.1467-9957.2005.00449.x.
- Anderson K. H., Butler J. S., Sloan F. A. 1987 *Labor Market Segmentation: A Cluster Analysis of Job Groupings and Barriers to Entry*, „Southern Economic Journal”, vol. 53, no. 3.
- Andrzejczak A. 2010 *Projektowanie i realizacja szkoleń*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

- Arvanitis S., Stucki T. 2008 *Training Propensity of Start-ups in Switzerland – A Study Based on Data for the Start-up Cohort 1996-97*, „Leading House Working Paper”, no. 35.
- Asplund R. 2005 *The Provision and Effects of Company Training: A Brief Review of the Literature*, „Nordic Journal of Political Economy”, vol. 31.
- Backes-Gellner U., Mure J. 2005 *The Skill-Weights Approach on Firm Specific Human Capital: Empirical Results for Germany*, „Institute for Strategy and Business Economics University of Zurich Working Paper”, no. 113.
- Backes-Gellner U., Oswald Y., Tuor S.N. 2011 *Part-time work and employer provided training: boon to women and bane to men?*, „Leading House Working Paper”, no. 58.
- Bassanini A., Booth A., Brunello G., De Paola M., Leuven E. 2005 *Workplace Training in Europe*, „IZA Discussion Paper”, no. 1640.
- Becker G. S. 1993 *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, 3rd ed., The University of Chicago Press, Chicago.
- Blundell R., Dearden L., Meghir C. 1996 *The Determinants and Effects of Work-Related Training in Britain*, The Institute for Fiscal Studies, KKS Printing, London.
- Boni M. 2007 *Kto uczestniczy w szkoleniach? Struktura uczestników szkoleń*, [w:] *Edukacja dla pracy. Raport o rozwoju społecznym*, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Warszawa.
- Boxall P., Ang S. H., Bartram T. 2011 *Analysing the ‘Black Box’ of HRM: Uncovering HR Goals, Mediators, and Outcomes in a Standardized Service Environment*, „Journal of Management Studies”, vol. 48, iss. 7, DOI 10.1111/j.1467-6486.2010.00973.x.
- Campbell B.A., Coff R., Kryscynsky D. 2012 *Rethinking Sustained Competitive Advantage from Human Capital*, „Academy of Management Review”, vol. 37, no. 3, DOI 10.5465/amr.2010.0276.
- Castany L. 2008 *The Role of Firm Size in Training Provision Decisions: evidence from Spain*, „Leading House Working Paper”, no. 28.
- de Kok J., Uhlander L.M. 2001 *Organization Context and Human Resource Management in the Small Firm*, „Small Business Economics”, vol. 17, iss. 4, DOI 10.1023/A:1012238224409.
- Ferrary M. 2002 *Conflicts of interest and games of power concerning the standardization of the workforce*, „Journal of Socio-Economics”, vol. 31, iss. 4.
- Flaherty C. 2007 *The Effect of Employer Provided General Training on Turnover: Examination of Tuition Reimbursement Programs*, „SIEPR Discussion Paper”, no. 0625.
- Franck E., Nüesch S., Pieper J. 2009 *Specific Human Capital as a Source of Superior Team Performance*, „Institute for Strategy and Business Economics University of Zurich Working Paper”, no. 113.
- Green F. 1993 *The Determinants of Training of Male and Female Employees in Britain*, „Oxford Bulletin of Economics and Statistics”, vol. 55, no. 1, DOI 10.1111/j.1468-0084.1993.mp55001006.x.
- Greenhalgh C., Mavrotas G. 1994 *The Role of Career Aspirations and Financial Constraints in Individual Access to Vocational Training*, „Oxford Economic Papers”, vol. 46, no. 4.

- Grund C., Martin J. 2012 *Determinants of further training – evidence for Germany*, „The International Journal of Human Resource Management”, vol. 23, no. 17, DOI 10.1080/09585192.2011.654347.
- Harris R. I. D. 1999 *The determinants of work-related training in Britain in 1995 and the implications of employer size*, „Applied Economics”, vol. 31, iss. 4, DOI 10.1080/000368499324165.
- Kawecka K., Łaguna M., Tabor K. 2010 *Gotowości do podejmowania szkoleń i dalszego kształcenia. Propozycja ujęcia teoretycznego i skal pomiaru*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 2 (140).
- Leontaridi M.R. 1998 *Segmented labour markets: theory and evidence*, „Journal of Economic Surveys”, vol. 12, iss. 1, DOI: 10.1111/1467-6419.00048.
- Lepak D.P., Snell S.A. 1999 *The Human Resource Architecture: Toward a Theory of Human Capital Allocation and Development*, „Academy of Management Review”, vol. 24, no. 1, DOI 10.5465/AMR.1999.1580439.
- Leuven E. 2005 *The Economics Of Private Sector Training: A Survey Of The Literature*, „Journal of Economic Surveys”, vol. 19, no. 1, DOI 10.1111/j.0950-0804.2005.00240.x.
- Leuven E., Oosterbeek H. 1999 *The Demand and Supply of Work-Related Training: Evidence From Four Countries*, „Research in Labor Economics”, vol. 18.
- Łitwiński J. 2007 *Prawdopodobieństwo udziału w szkoleniach*, [w:] *Edukacja dla pracy. Raport o rozwoju społecznym*, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Warszawa.
- Li Y., Sheldon P. 2010 *HRM lives inside and outside the firm: employers, skill shortages, and the local labour market in China*, „The International Journal of Human Resource Management”, vol. 21, no. 12, DOI 10.1080/09585192.2010.509623.
- Mainga W., Hirschsohn P., Shakantu W. 2009 *An exploratory review of the relationship between enterprise training and technology upgrading: evidence from South African manufacturing firms*, „The International Journal of Human Resource Management”, vol. 20, no. 9, DOI 10.1080/09585190903142340.
- Michaelides M. 2010 *Labour market oligopsonistic competition: The effect of worker immobility on wages*, „Labour Economics”, vol. 17, iss. 1, DOI 10.1016/j.labeco.2009.01.007.
- Nisar T. M. 2004 *E-learning in Public Organization*, „Public Personnel Management”, vol. 33, no. 1, DOI 10.1177/009102600403300106.
- Oosterbeek H. 1998 *Unravelling Supply and Demand Factors in Work-Related Training*, „Oxford Economic Papers”, vol. 50, no. 2.
- Petridou E.N., Spathis C.T. 2001 *Designing training intervention: human or technical skills training?*, „International Journal of Training and Development”, vol. 5, iss. 3, DOI 10.1111/1468-2419.00131.
- Pfeifer C., Janssen S., Yang S., Backes-Gellner U. 2011 *Effects of Training on Employee Suggestions and Promotions in an Internal Labor Market*, „Leading House Working Paper”, no. 61.
- Pfeifer C., Janssen S., Yang P., Backes-Gellner U. 2012 *Training Participation of a Firm's Aging Workforce*, „Leading House Working Paper”, no. 80.
- Renaud S., Lakhdari M., Morin L. 2004 *The Determinants of Participation in Non-Mandatory Training*, „Relations Industrielles / Industrial Relations”, vol. 59, no. 4.

- Rinawi M., Backes-Gellner U. 2013 *Should I stay or should I go? – The Effect of Performance Pay on the Retention of Apprenticeship Graduates*, „Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2013: Wettbewerbspolitik und Regulierung in einer globalen Wirtschaftsordnung – Session: Training and Apprenticeship”, no. D07-V1.
- Salas E., Tannenbaum S.I., Kraiger K., Smith-Jentsch K.A. 2012 *The Science of Training and Development in Organizations: What Matters in Practice*, „Psychological Science in the Public Interest”, vol. 13, no. 2, DOI 10.1177/1529100612436661.
- Shields M. 1998 *Changes in the determinants of employer-funded training for full-time employees in Britain, 1984-1994*, „Oxford Bulletin of Economics and Statistics”, vol. 60, iss. 2, DOI 10.1111/1468-0084.00094.
- Szczucka A., Turek K., Worek B. 2014 *W ognie Europy – uwarunkowania i strategie rozwoju kompetencji dorosłych Polaków*, [w:] *Kompetencje Polaków a potrzeby polskiej gospodarki. Raport podsumowujący IV edycję badań BKL z 2013 roku*, J. Górniak (red.), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Thangavelua S.M., Haominga L., Cheolsunga P., Boon Hengb A., Wongb J. 2011 *The determinants of training participation in Singapore*, „Applied Economics”, vol. 43, iss. 29, DOI 10.1080/00036846.2010.493140.
- van de Woestyne M., Dewettinck K., van Bruystegem K. 2010 *Human Resource Challenges for Small Growing Companies in Flanders*, „Global Business and Organizational Excellence”, vol. 29, iss. 4, DOI 10.1002/joe.20327.
- Veum J.R. 1995 *Sources of Training and Their Impact on Wages*, „Industrial and Labor Relations Review”, vol. 48, no. 4, DOI 10.1177/001979399504800413.
- Wright P.M., Gardner T.M., Moynihan L.M., Allen M.R. 2005 *The Relationship Between HR Practices and Firm Performance: Examining Causal Order*, „Personnel Psychology”, vol. 58, iss.2, DOI 10.1111/j.1744-6570.2005.00487.x.

Joanna STAWSKA¹

DOI: 10.15290/osc.2015.06.78.11

ZNACZENIE REGULACJI RYNKU DORADZTWA FINANSOWEGO ORAZ POŚREDNICTWA FINANSOWEGO W KONTEKŚCIE OCHRONY KONSUMENTA I WSPIERANIA BEZPIECZEŃSTWA SYSTEMU FINANSOWEGO

Streszczenie

Celem artykułu jest synteza istniejących na rynku regulacji i rekomendacji w zakresie doradztwa i pośrednictwa finansowego oraz analiza znaczenia tych instytucji dla sektora finansowego. W artykule postawiono hipotezę, że rynek doradztwa finansowego i pośrednictwa finansowego nie jest wystarczająco prawnie uregulowany, co jest istotne w związku ze wzrostem znaczenia tego rynku. Przedstawione w pracy instytucje oraz ich regulacje rynku doradztwa finansowego, będące obiektem badań w niniejszym artykule, wskazują, że istotną działalność doradców finansowych nie jest dostatecznie uregulowaną dziedziną. Niebankowe instytucje finansowe (NBIF) mają coraz większy wpływ na stabilność sektora bankowego i tym samym systemu finansowego, a w związku z tym, że prowadzą coraz szerszą działalność finansową, ważna pozostaje kwestia regulacji tych instytucji. Ponadto, równowaga w sektorze finansowym powinna opierać się na odpowiednio uregulowanym rynku finansowym. Wobec wzrostu znaczenia rynku doradztwa i pośrednictwa finansowego ważna staje się kwestia regulacji szczególnie dotycząca rynku doradztwa finansowego, która nie jest jeszcze wystarczająco doprecyzowana, co stanowi postawioną w artykule hipotezę badawczą.

Słowa kluczowe: doradztwo finansowe, pośrednictwo finansowe, sektor bankowy

IMPORTANCE OF REGULATING FINANCIAL CONSULTANCY AND FINANCIAL INTERMEDIATION MARKET: CONSUMER PROTECTION AND SUPPORTING FINANCIAL SYSTEM SECURITY

Summary

The purpose of this paper is to provide a synthesis of the existing market regulations regarding the financial consultancy and financial intermediation markets, and to conduct an analysis of the importance of these institutions for the financial sector. The conclusion is that the markets in question are not sufficiently regulated, which is important in view of their increasing importance. Furthermore, the balance of the financial sector should be based on a properly regulated financial market. However, the issue of regulations of the financial consultancy market has not been yet sufficiently addressed.

Key words: financial consultancy, financial intermediation, banking sector

¹ Dr Joanna Stawska – Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki; e-mail: joanna.stawska@uni.lodz.pl.

1. Wstęp

Doradztwo oraz pośrednictwo finansowe są nieodłączną częścią rynku finansowego i należą do usług finansowych. Według M. Iwanicz-Drozdowskiej, przez pojęcie usługi bądź produktu finansowego rozumie się usługę, którą świadczy podmiot funkcjonujący w sektorze usług finansowych (pośrednik finansowy), związaną z inwestowaniem lub pozyskiwaniem środków pieniężnych oraz zapewnieniem odpowiedniego przepływu środków między uczestnikami rynku. Tym produktem lub usługą finansową mogą być, np.: depozyt, kredyt, umowa ubezpieczeniowa, jednostka funduszu inwestycyjnego, polecenie przelewu lub produkt zintegrowany [Iwanicz-Drozdowska, 2009, s. 10]. Według J.F. Sinkeya, sektor usług finansowych (*financial service industry*) jest złożony z firm świadczących usługi finansowe (*financial services firms*), [Sinkey, 1998, s. 5]. Firmy te nazywa się tradycyjnie pośrednikami finansowymi i są to: banki, spółdzielnie kredytowe, zakłady ubezpieczeń, fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne, fundusze hedgingowe, firmy *venture capital*, pośrednicy kredytowi oraz agencje finansowe. Istnieje możliwość sprzedaży danej usługi finansowej zarówno przez podmiot tworzący dany produkt (np. firma zarządzająca funduszem inwestycyjnym), jak i instytucję, która pośredniczy w zawieraniu transakcji (np. firma doradztwa finansowego), [Iwanicz-Drozdowska, 2009, s. 10]. Firma doradztwa finansowego to instytucja zajmująca się usługą pośrednictwa i doradztwa przy zakupie produktów: lokacyjnych, oszczędnościowych, inwestycyjnych, ubezpieczeniowych i innych, doradzając jednocześnie klientowi w wyborze struktury aktywów. Doradztwo finansowe obejmuje pomoc klientowi w wyborze najlepszej dla niego oferty dostępnej na rynku w zakresie potrzeb klienta i jego możliwości finansowych. Doradztwo finansowe jest oparte na długofalowych relacjach z klientami. Działania doradców dotyczą: oceny sytuacji finansowej, pomocy w podjęciu decyzji finansowych, dopasowania oferty do indywidualnych potrzeb klienta i innych usług ułatwiających aktywne zarządzanie własnymi finansami [Waliszewski, 2010, s. 200]. W kontekście ochrony interesu klienta oraz działań na rzecz troski o bezpieczeństwo finansowe klienta doradca finansowy świadczy klientowi usługi na jak najwyższym poziomie. Ponadto, doradca powinien być niezależny i zobowiązany do udzielania bezstronnych porad, pobierając wynagrodzenie wyłącznie od swojego klienta. Zadaniem doradcy finansowego jest informowanie i uświadamianie klienta o jego prawach wynikających z przepisów w zakresie ochrony konsumenta usług finansowych [Waliszewski, 2014, s. 212].

Pośrednik kredytowy to firma, która pośredniczy między bankiem a klientem w celu ustalenia warunków transakcji i podpisania umowy kredytowej. Instytucja taka może współpracować z jednym bankiem lub wieloma, wtedy w tym drugim przypadku można mówić o brokerach kredytowych. W rezultacie pośrednictwo finansowe wiąże się z działalnością instytucji polegającą na równoważeniu popytu na środki finansowe przez podmioty deficytowe z ich podażą podmiotów nadwyżkowych [Waliszewski, 2010, s. 201].

Coraz więcej banków decyduje się na zwiększanie oferty kredytowej dla klientów poprzez placówki własne oraz współpracujące z nimi na podstawie umowy agencyjnej czy franczyzy oddziały zewnętrzne lub dzięki współpracy z pośrednikami kredytowymi czy

finansowymi. W związku z tym, na produkty oferowane na rynku *consumer finance* występuje znaczny popyt, a sam rynek stał się obszarem narastającej konkurencji. Jest to rynek, na którym usługi kredytowe i doradztwo w obszarze inwestowania czy sprzedaży produktów inwestycyjnych jest świadczone przez: banki, przedsiębiorstwa pośrednictwa kredytowego, firmy pożyczkowe i niezależnych doradców na rzecz klientów indywidualnych [Waliszewski, 2010, s. 197 – 201].

Bitz przedstawił sposób oddziaływania pośredników finansowych na efektywność tworzenia równowagi pomiędzy popytem a podażą środków finansowych. W tym celu wyróżnił podstawowe przeszkody pojawiające się na rynkach finansowych funkcjonujących bez pośredników finansowych. Są to następujące problemy informacyjne:

- niedostosowania popytu do podaży środków finansowych;
- czasowej struktury popytu i podaży środków finansowych oraz ryzyka [Bitz, 1996, s. 30-31].

Istnienie pośredników finansowych rozwiązuje powyższe problemy. W literaturze jest to nazywane efektem transformacji [Bitz, 1996, s. 30- 35].

W tym miejscu należy podkreślić, że w Polsce brak jest prawnych regulacji rynku doradztwa finansowego oraz obowiązku certyfikacji i licencjonowania doradców finansowych, ponadto rynek ten nie jest dodatkowo objęty nadzorem instytucjonalnym [Waliszewski, 2012, s. 481].

Celem artykułu jest synteza istniejących na rynku regulacji i rekomendacji w zakresie doradztwa i pośrednictwa finansowego oraz analiza znaczenia tych instytucji dla funkcjonowania sektora finansowego. W artykule postawiono hipotezę, że rynek doradztwa finansowego i pośrednictwa finansowego nie jest wystarczająco prawnie uregulowany, co jest istotne w związku ze wzrostem znaczenia tego rynku. W celu zweryfikowania postawionej hipotezy wykorzystano następujące metody badawcze: przegląd literatury naukowej oraz metody graficznej prezentacji zjawisk gospodarczych. Wprowadzenie regulacji doradztwa i pośrednictwa finansowego powinno przyczynić się do zwiększenia ochrony interesu konsumentów, a w konsekwencji pozytywnie wpłynąć na bezpieczeństwo i stabilność systemu finansowego.

2. Instytucje rynku pośrednictwa oraz doradztwa finansowego na tle regulacji rynku usług finansowych

Pojęcia usługi finansowe oraz sektor usług finansowych pojawiły się po raz pierwszy w Stanach Zjednoczonych. W Europie natomiast przełomowym momentem było opublikowanie i przyjęcie przez Komisję Europejską w 1999 roku dokumentu pt.: *Plan działań w zakresie usług (Financial Services Action Plan – FSAP)*. W 2000 roku FSAP został włączony do Strategii Lizbońskiej, co zwiększyło jego znaczenie jako programu, który miał zmienić oblicze europejskiej gospodarki. Komisja Europejska opublikowała również, jako kontynuację programu FSAP, tzw. Zieloną Księgę (*Green Paper on Financial Services Policy*), w której zawarto propozycje działań dotyczących budowy jednolitego rynku finansowego na następnym etapie, w latach 2005-2010. Zielona Księga poprzedziła opublikowanie tzw. Białej Księgi (*White Paper on Financial Services Policy*), w której osta-

tecznie sformułowano strategię Unii Europejskiej wobec sektora usług finansowych [Janicka, 2005, s. 42]. Istotny jest fakt, że instytucje oferujące usługi finansowe dzielą się na takie, które częściowo podlegają regulacjom nadzorczym (banki, zakłady ubezpieczeń, firmy inwestycyjne) oraz na takie, które nie podlegają tym regulacjom (fundusze hedgingowe, agencje finansowe). Generalnie, te instytucje, które tworzą usługi finansowe, objęte są regulacjami nadzorczymi (oprócz funduszy hedgingowych), natomiast sprzedają tych usług zajmują się podmioty objęte, jak również nieobjęte nadzorem.

Warto w tym miejscu zauważyć, że od kwietnia 2010 roku w Polsce istnieje obowiązek przestrzegania unijnej *Dyrektywy MiFID* (*Markets in Financial Instruments Directive*, 2004/39/EC²) dotyczącej rynków instrumentów finansowych, która z założenia ma chronić klientów m.in.: towarzystw funduszy inwestycyjnych, banków, domów maklerskich oraz pośredników finansowych. Zgodnie z zaleceniami *Dyrektywy MiFID*, instytucje finansowe podcaży sprzedaży swoich produktów mają obowiązek rzetelnego informowania klientów o ryzyku. Według MiFID, podmioty, które oferują usługi inwestycyjne, zobowiązane są działać w sposób: uczciwy, rzetelny i profesjonalny, zgodnie z najlepiej pojętymi interesami klientów. Informacje wiążące się z instrumentami finansowymi przekazywane klientom powinny być: zrozumiałe, przejrzyste i przede wszystkim dostosowane do profilu klienta, a także powinny obejmować dane o ryzyku związanym z danym instrumentem [www.bgk.com.pl]. W 2014 roku wprowadzono nową dyrektywę MiFID II (*Dyrektywa 2014/17/UE*), która reguluje chociażby kwestie wynagradzania za usługi doradztwa finansowego (w celu ograniczenia sugerowania klientom produktów o wysokich prowizjach dla doradców), ponadto zwiększa stabilność i przejrzystość rynku finansowego oraz wprowadza ankietowanie klienta pod kątem konstrukcji produktu i ryzyka [www.kpf.pl]. Szczególnie współcześnie wyżej wspomniana dyrektywa nabiera większego znaczenia, kiedy na rynku pojawia się coraz więcej skomplikowanych usług oferowanych przez różne podmioty.

Warto dodać, że w 2014 roku na szczeblu unijnym weszła w życie tzw. dyrektywa hipoteczna, która w Polsce ma zostać zaimplementowana w 2016 roku. Głównym założeniem tej dyrektywy jest lepsza ochrona praw konsumenta, co ma nastąpić poprzez zmiany na rynku pośrednictwa finansowego (w tym m.in. zmiany systemu wynagradzania doradców finansowych – gdzie system prowizji może zostać zastąpiony przez honoraria oraz pewne regulacje i nadzór nad pośrednikami i doradcami kredytów hipotecznych).

Oprócz funduszy inwestycyjnych, kredytów czy ubezpieczeń, firmy doradztwa finansowego oferują również złożone usługi, takie jak chociażby produkty strukturyzowane. Może to wynikać z ogólnej dostępności zawodu doradcy finansowego, który nie jest regulowany żadnymi przepisami, a oferta i jakość świadczonych przez doradcę usług zależy od firmy, dla której pracuje lub zależy tylko od doradcy, który prowadzi jednoosobową działalność gospodarczą. Na rynku funkcjonuje bardzo dużo firm

² Dyrektywę MiFID tworzą następujące akty prawne: *Dyrektywa 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 21 kwietnia 2004 roku w sprawie rynków instrumentów finansowych* oraz *Dyrektywa nr 2006/31/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 kwietnia 2006 roku, która zmienia Dyrektywę 2004/39/WE w sprawie niektórych terminów*, a także *Dyrektywa Komisji 2006/73/WE z 10 sierpnia 2006 roku, która jest aktem wykonawczym do Dyrektywy 2004/39/WE*.

świadczących usługi doradztwa finansowego, co jest konsekwencją rozproszenia tego rynku oraz różnego interpretowania zawodu doradcy finansowego. Stąd w celu pewnej systematyzacji należy zwrócić uwagę na działalność organizacji zrzeszających doradców finansowych [http://www.bankier.pl/static/att/90000/2492942_RaportRynekDoradztwaFinansowegoPolsce2012.pdf].

Na polskim rynku istnieje m.in. Związek Firm Doradztwa Finansowego [*Ustawa z dnia 23 maja...*, 1991], który powstał w 2008 roku i skupia firmy zajmujące się doradztwem i pośrednictwem finansowym. Należą do niego największe firmy doradztwa w Polsce, tj.: Aspiro, Bankier, Doradcy 24, Expander, Gold Finance, Home Broker, Open Finance, Idea Expert, Notus Doradcy Finansowi, FinPack. Ze względu na dobro i potrzeby klienta, zawód doradcy powinien stać się zawodem godnym zaufania publicznego, dlatego ZFDF wypracował wspólny standard pracy doradców finansowych. Podjęto również uchwałę o działaniu według Kanonu Dobrych Praktyk Rynku Finansowego, który uzyskał rekomendację Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), podkreślając tym samym wagę regulacji i ograniczeń, jakie uczestnicy rynku finansowego dobrowolnie nakładają na siebie, z uwzględnieniem mediacji, która umożliwia realizację różnych interesów stron umów zawieranych na rynku finansowym. W 2008 roku KNF zatwierdziła *Uchwałę nr 99/08 w sprawie rekomendacji stosowania Kanonu Dobrych Praktyk Rynku Finansowego*, jednocześnie przyjmując rezultat prac instytucji i organizacji rynku finansowego nad Kanonem [*Uchwała nr 99/08...*, 2008]. Przypisano w nim duże znaczenie zarówno standardom etycznym, jak i jakościowym z naciskiem na opracowywanie i wdrażanie wspólnego standardu raportowania wyników sprzedażowych, jak również stworzenie kompendium wiedzy niezbędnej klientowi w momencie podejmowania decyzji finansowych [*Statut Związku Firm Doradztwa Finansowego*, 2008]. Komisja Nadzoru Finansowego oparła powyższe uchwały na art. 11 ust. 1 *Ustawy z dnia 21 lipca 2006 roku o nadzorze nad rynkiem finansowym* (Dz. U. Nr 157, poz. 1119 z późn. zm.). Kanon Dobrych Praktyk Rynku Finansowego ma zapewnić zrównoważony rozwój i bezpieczeństwo rynku, którego podstawą jest etyczny wymiar działań podmiotów finansowych. Kanon wskazuje zasadnicze wartości i ideały etyczne, którymi powinny kierować się podmioty finansowe, a przy zachowaniu tajemnicy zawodowej i handlowej powinny współdziałać w promowaniu dobrych praktyk rynkowych i ładu korporacyjnego [*Kanon Dobrych Praktyk Rynku Finansowego*]. Istotną inicjatywą jest przyjęcie w 2014 roku przez Związek Firm Doradztwa Finansowego i Związek Banków Polskich „Rekomendacji dobrych praktyk dla Doradców kredytowych. Kredyty hipoteczne” co stanowi ważny krok w kierunku usystematyzowania zasad stosowanych przez doradców kredytowych.

Od 2002 roku działa również Polska Izba Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych (PIPUiF), która funkcjonuje na podstawie przepisów *Ustawy z dnia 30 maja 1989 roku o izbach gospodarczych* (Dz.U. Nr 35, poz. 195 ze zm.). Izba jako organizacja samorządu gospodarczego zrzeszająca instytucje gospodarcze współpracuje z ponad 12 tys. pośredników ubezpieczeniowych i finansowych. Ponadto, od 2003 roku Polska Izba Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych została członkiem Europejskiej Federacji Pośredników Ubezpieczeniowych (BIPAR), która powstała w 1937 roku. Europejska Federacja Pośredników Ubezpieczeniowych ma siedzibę w Brukseli

i zrzesza 50 organizacji krajowych, które reprezentują ponad 250 tys. pośredników ubezpieczeniowych. Do istotnych osiągnięć BIPAR należy założenie i bycie członkiem Światowej Federacji Pośredników Ubezpieczeniowych (*World Federation of Insurance Intermediaries* – WFII), [<http://www.bipar.eu/>], która zrzesza 100 organizacji z 80 krajów świata. Europejska Federacja Pośredników Ubezpieczeniowych jest uznawana przez Komisję Europejską, a Światowa Federacja Pośredników Ubezpieczeniowych przez: OECD, WTO czy IAIS [<http://www.posrednicy.org.pl/statut/>]. Celem PIPUiF jest: uczestnictwo w tworzeniu aktów prawnych związanych z działalnością ubezpieczeniową i finansową, reprezentowanie interesów środowiska, a także współpraca z instytucjami i organizacjami rynku finansowego i ubezpieczeniowego. Poza tym, do zadań Izby należy: zwiększanie świadomości ubezpieczeniowej i finansowej w społeczeństwie, podnoszenie kwalifikacji zawodowych pośredników oraz etyki zawodowej. Polska Izba Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych również kieruje się zasadami Kodeksu Etyki [<http://www.posrednicy.org.pl/kodeks-etyki/>].

Doradcy finansowi mają możliwość uzyskania certyfikatów o trzech stopniach zaawansowania honorowanych na terenie Unii Europejskiej i wydawanych przez Europejską Akademię Planowania Finansowego. Europejska Akademia Planowania Finansowego wywodzi się z Europäische Akademie für Finanzplanung (*European Academy of Financial Planning* – EAFP) powstałej w Bad Homburgu. W grudniu w 2003 roku EAFP z siedzibą w Bad Homburgu podpisała porozumienie o utworzeniu w Polsce Europejskiej Akademii Planowania Finansowego. Akademia funkcjonuje na podstawie wzorów edukacyjnych oraz systemu certyfikacji, który potwierdza zdobyte kwalifikacje niezbędne do świadczenia usług w zakresie doradztwa finansowego na terenie krajów Unii Europejskiej. Umożliwia zdobycie certyfikatów honorowanych na terenie Unii Europejskiej, takich jak: *European Financial Guide* – EFG (Asystent Finansowy – Pośrednik Finansowy), *European Financial Consultant* – EFC (Doradca Finansowy), *European Financial Planner* – EFP (Planer Finansowy), [<http://www.eafp.pl/index.php?menuid=14>].

W 2006 roku powołano w Warszawie Europejską Federację Doradców Finansowych Polska – EFFP Polska (*European Federation of Financial Professionals* – EFFP). Stowarzyszenie to powstało jako organizacja partnerska niemieckiej EFFP z siedzibą w Bad Homburgu, która wydaje certyfikaty EFFP na trzech poziomach. Co więcej, EFFP Polska posiada osobowość prawną, jak również jest organizacją akredytowaną i zrzeszoną w ramach Europejskiej Federacji Doradców i Pośredników Finansowych – FECIF (*The European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries*), [<http://www.fecif.eu/>], będąc jednocześnie przedstawicielem FECIF na terenie Polski. Europejska Federacja Doradców i Pośredników Finansowych została założona w 1999 roku z siedzibą w Brukseli i jest najstarszą organizacją powstałą w celu ochrony oraz promocji roli pośredników i doradców finansowych w Europie [<http://www.effp.pl/>]. Absolwenci kolejnych stopni Europejskiej Akademii Planowania Finansowego otrzymują certyfikaty EFFP, niezależnej instytucji certyfikującej doradców finansowych. Osoba posiadająca wyżej wymienione certyfikaty, będąc członkiem EFFP, zobowiązana jest przestrzegać „Zasad Etycznych EFFP” [<http://www.effp.pl/page/2.html>]. Dodatkowo, dwustopniowe egzaminy na dorad-

ców finansowych według standardów EFPA (*European Financial Planning Association*) przeprowadza Fundacja na rzecz Standardów Doradztwa Finansowego powołana przez Warszawski Instytut Bankowości. Wobec braku regulacji rynku doradców finansowych certyfikacja doradców finansowych podnosi jakość świadczonych usług dzięki pewnej standaryzacji ich świadczeń, a za sprawą zapewnienia przestrzegania norm etycznych przez certyfikowanych doradców stanowi formę tzw. samoregulacji i tym samym zwiększa poziom zaufania do zawodu [Waliszewski, 2012, s. 488; Waliszewski, 2014, s. 216].

W tym miejscu warto podkreślić, że to właśnie stowarzyszenie EFPF Polska przy współpracy z Ministrem Pracy i Polityki Społecznej podjęło się próby uznania zawodu doradcy finansowego. Na podstawie *Ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 roku art. 36 ust. 8 o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* opracowano „Listę Klasyfikacji Zawodów i Specjalności” [http://stat.gov.pl/Klasyfikacje/doc/kzs/pdf/KZiS_nowa.pdf] w formie *Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy i polityki społecznej oraz zakresu jej stosowania*. Stowarzyszenie EFPF w ramach czynnych prac przygotowawczych do nowych i uaktualnianych przepisów prawnych wysunęło sugestie i rekomendacje, które zostały zawarte w „Uzasadnieniu do Projektu Rozporządzenia Listy Klasyfikacji i Standaryzacji Zawodów” [<http://www.mpips.gov.pl/bip/>]. W rezultacie z dniem 1 lipca 2010 roku weszło w życie *Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy i polityki społecznej oraz zakresu jej stosowania* [Rozporządzenie, 2010, art. 36] z zapisem o umieszczeniu doradcy finansowego w grupie zawodowej o numerze 2412, zwanej „Doradcy finansowi i inwestycyjni”. Podobnie pośrednik finansowy został wpisany na „Listę Klasyfikacji i Standaryzacji Zawodów” w grupie zawodowej o numerze 3311. Dodatkowo, 15 października 2013 roku zatwierdzono Krajowy Standard Kompetencji Zawodowych dla zawodu doradcy finansowego, jednocześnie określając, kto może wykonywać ten zawód i jakie powinien mieć kwalifikacje kandydat do pracy w zawodzie doradcy finansowego [Rozporządzenie Ministra Pracy..., 2010, Dz. U. Nr 82, poz. 537].

Podsumowując temat instytucji zrzeszających doradców finansowych na tle regulacji rynku usług finansowych, należy wspomnieć, że wśród podmiotów działających na rynku usług finansowych istotną rolę odgrywają konglomeraty finansowe oraz grupy kapitałowe, co jest wynikiem tendencji integracyjnych. Konglomeraty w swoich strukturach mogą zawierać podmioty jednolicie regulowane na szczeblu unijnym, czyli banki, zakłady ubezpieczeń, firmy inwestycyjne oraz fundusze inwestycyjne, tak jak: UCITS (*Undertakings for the Collective Investment in Transferable Securities*)³ i nieregulowane w sposób jednolity, tj.: pośrednicy kredytowi, doradcy finansowi, niektóre fundusze inwestycyjne zamknięte, fundusze hedgingowe, agencje finansowe czy instytucje mikrofinansowania. Wyżej opisani pośrednicy działający w ramach konglomeratu podlegają pewnego rodzaju regulacjom mającym charakter samorządowy i dotyczącym sposobu prowadzenia biznesu. W Europie tego typu uregulowań dokonuje *European Federation of*

³ UCITS to przedsiębiorstwa zbiorowego inwestowania w zbywalne papiery wartościowe.

Finance House Associations, skupiająca stowarzyszenia pośredników kredytowych z takich krajów, jak: Belgia, Czechy, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Niemcy, Norwegia, Polska (od stycznia 2006 roku), Portugalia, Szwecja, Wielka Brytania i Włochy [<http://jobs.euractiv.com/company/eurofinas-european-federation-finance-house-associations-10428>].

Na szczęblu europejskim istnieje również organizacja *European Financial Planning Association* (EFPA), w skład której wchodzi organizacje doradców finansowych z: Belgii, Cypru, Danii, Hiszpanii, Holandii, Irlandii, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Włoch. Stowarzyszenie to ma charakter samorządowy, czyli działa na zasadzie samoregulacji niezależnej grupy pośredników finansowych i chroni klientów głównie w kwestiach etycznych prowadzenia biznesu czy kompetencji zawodowych. Szczególnie niezbędne jest istnienie tego typu stowarzyszeń, chociażby ze względu na to, że doradcy finansowi nie ponoszą ryzyka, dokonując tylko sprzedaży produktów stworzonych przez inne podmioty. Ponadto, niezależni doradcy finansowi wykorzystują otwartą architekturę finansową (*open product architecture*), czyli oferują usługi i produkty wielu różnych dostawców [www.efpa-europe.org].

3. Funkcjonowanie rynku doradztwa i pośrednictwa finansowego w Polsce

Poniżej zostały przedstawione dane statystyczne obejmujące działalność firm doradztwa finansowego oraz pośrednictwa kredytowego w latach 2007-2013. Przede wszystkim skupiono uwagę na firmach pośrednictwa kredytowego, czyli podmiotach, które działają na rzecz banków, pośrednicząc pomiędzy bankiem a kredytobiorcą. Należy pamiętać, że pośrednik finansowy jest pojęciem znacznie szerszym od pośrednika kredytowego. Zaprezentowane dane dotyczą m.in.: zakresu działalności pośredników, ilości zatrudnianych przez nich pracowników, liczby umów i wartości udzielonych przez nie kredytów i pożyczek, jak również struktury sprzedanych produktów.

TABELA 1.

Zakres działalności przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w Polsce, w latach 2007-2013

Zakres działalności firm pośrednictwa kredytowego	Ilość firm w poszczególnych latach						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Pośrednictwo w udzielaniu kredytów od banków	29	39	43	44	45	43	64
Wylącznie pożyczki z własnych środków	4	8	13	15	16	22	50
Prowadzenie działalności mieszanej	–	–	–	–	3	4	4

Źródło: dane GUS: [*Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego...*, 2007-2013].

W tabelach: 1.–7. zaprezentowano dane statystyczne obrazujące znaczenie rynku pośrednictwa kredytowego w Polsce w latach 2007-2013. W poszczególnych latach w badaniu odpowiednio uczestniczyła następująca liczba przedsiębiorstw: 2007 rok – 33 firmy; 2008 rok – 47 firm; 2009 rok – 56 firm; 2010 rok – 59 firm; 2011 rok – 64 firmy; 2012 rok – 69 firm; 2013 rok – 118 firm.

Według danych statystycznych GUS, w 2007 roku na 33 przedsiębiorstwa zajmujące się pośrednictwem kredytowym aż 29 z nich udzielało kredytów pochodzących od banków, a zaledwie 4 firmy udzielały pożyczek z własnych środków. W okresie 2007-2012 stopniowo wśród badanych podmiotów rosła liczba przedsiębiorstw wykorzystujących własne środki w celu udzielania pożyczek. Natomiast w 2013 roku na 118 badanych podmiotów aż 50 z nich udzielało pożyczek z własnych środków (tabela 1.), [Działalność..., 2007-2013]. Może to być sygnał do podjęcia znaczących decyzji w zakresie regulacji rynku pośrednictwa i doradztwa finansowego w kontekście stabilności systemu finansowego i ochrony konsumenta.

W firmach pośrednictwa kredytowego znajduje zatrudnienie coraz więcej osób. Jeszcze w 2007 roku badane podmioty zatrudniały około 7719 osób, a w 2013 roku już 16 225 osób [Działalność..., 2007-2013], (tabela 2.).

TABELA 2.

Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach pośrednictwa kredytowego w Polsce, w latach 2007-2013

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Liczba zatrudnionych w firmach pośrednictwa kredytowego	7 719	7 764	7 930	7 536	11 074	11 933	16 225

Źródło: dane GUS: [Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego..., 2007-2013].

Ponadto, według danych statystycznych GUS, przedsiębiorstwa pośrednictwa kredytowego rozbudowują sieć stacjonarnych własnych punktów sprzedaży oferowanych produktów, co świadczy o przyjęciu ekspansywnej strategii rozwoju działalności (w 2007 roku – 639 punktów sprzedaży, a w 2013 roku – 1169), (tabela 3.).

TABELA 3.

Ilość stacjonarnych własnych punktów sprzedaży przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w Polsce, w latach 2007-2013

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ilość stacjonarnych własnych punktów sprzedaży	639	760	692	741	946	1042	1169

Źródło: dane GUS: [Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego..., 2007-2013].

Z kolei, analizując dane dotyczące liczby umów na kredyty i pożyczki przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego (tabela 4.), warto zauważyć, że w 2007 roku ilość tych transakcji była na poziomie 4,9 mln, jednak w kolejnych latach zaczęła znacznie obniżyć się, co szczególnie było widoczne w okresie ostatniego kryzysu finansowego. Dopiero w 2013 roku wolumen umów na kredyty i pożyczki przekroczył 3,2 mln, ale nadal nie osiągnął poziomu z 2007 roku.

TABELA 4.

Liczba umów na kredyty i pożyczki przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w Polsce, w latach 2007-2013 roku

Umowy na poszczególne rodzaje kredytów	Liczba umów na kredyty i pożyczki						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Umowy na kredyty i pożyczki ogółem (w mln)	4,9	3,3	2,1	1,9	2,2	2,94	3,2
Umowy na kredyty i pożyczki gotówkowe i ratalne (w mln)	4,3	3,2	2,0	1,8	2,1	2,86	3,1
Umowy na kredyty hipoteczne (w tys.)	43,4	56,5	33,4	43,9	61,4	48,5	63
Umowy na kredyty samochodowe (w tys.)	17,3	18,4	1,8	3,2	14,3	4,6	9,7
Umowy na kredyty konsolidacyjne (w tys.)	—	9,4	11,3	9,8	9,8	15,6	20,9

Źródło: dane GUS: [*Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego...*, 2007-2013].

W 2007 roku wartość udzielonych kredytów i pożyczek przez firmy pośrednictwa kredytowego wynosiła ponad 23 157 mln zł, potem uległa znacznemu obniżeniu, w 2010 roku osiągając najniższą w badanym okresie wartość 13 421 mln zł. Jednak w 2013 roku nastąpił istotny wzrost wartości kredytów i pożyczek przedsiębiorstw zajmujących się pośrednictwem kredytowym (44 314 mln zł) z czego aż 63% to kredyty i pożyczki gotówkowe, ratalne i kartowe (tabela 5.). Zatem w omawianym okresie 2007-2013 w koszyku kredytów i pożyczek udzielanych przez te podmioty przeważały kredyty hipoteczne aż do 2013 roku, kiedy całkowicie zmieniła się ta tendencja. Ponadto oczekuje się dalszego wzrostu znaczenia pośrednictwa kredytowego w dystrybucji kredytów oraz rozwoju doradztwa finansowego na rynku.

TABELA 5.**Wartość udzielonych kredytów i pożyczek przez przedsiębiorstwa pośrednictwa kredytowego w Polsce, w latach 2007-2013**

Rok	Wartość udzielonych kredytów i pożyczek
2007	23 157,9 mln zł – ogółem (49% ogółu stanowiła wartość kredytów hipotecznych) 10 487,6 mln zł – kredyty, pożyczki gotówkowe i ratalne 11 379,7 mln zł – kredyty hipoteczne, 509, 1 mln zł – kredyty samochodowe
2008	24 125 mln zł – ogółem (61% ogółu stanowiła wartość kredytów hipotecznych) 8 462,7 mln zł – kredyty, pożyczki gotówkowe i ratalne 14 736,8 mln zł – kredyty hipoteczne, 590, 6 mln zł – kredyty samochodowe 286,9 mln zł – kredyty konsolidacyjne
2009	14 767,6 mln zł – ogółem (69,5% ogółu stanowiła wartość kredytów hipotecznych) 4 161,9 mln zł – kredyty, pożyczki gotówkowe i ratalne 10 259,3 mln zł – kredyty hipoteczne, 41, 1 mln zł – kredyty samochodowe 196,9 mln zł – kredyty konsolidacyjne
2010	13 421,5 mln zł – ogółem (84,3% ogółu stanowiła wartość kredytów hipotecznych) 1 760,9 mln zł – kredyty, pożyczki gotówkowe i ratalne 11 319,4 mln zł – kredyty hipoteczne, 106, 5 mln zł – kredyty samochodowe 148,3 mln zł – kredyty konsolidacyjne
2011	20 480,8 mln zł – ogółem (72,5% ogółu stanowiła wartość kredytów hipotecznych) 4 775,6 mln zł – kredyty, pożyczki gotówkowe i ratalne 14 855 mln zł – kredyty hipoteczne, 369,5 mln zł – kredyty samochodowe 174 mln zł – kredyty konsolidacyjne
2012	18 074,4 mln zł – ogółem (60% ogółu stanowiła wartość kredytów hipotecznych) 6 539,3 mln zł – kredyty, pożyczki gotówkowe i ratalne 10 807,9 mln zł – kredyty hipoteczne, 50,9 mln zł – kredyty samochodowe 490,4 mln zł – kredyty konsolidacyjne
2013	44 314,5 mln zł – ogółem (63% ogółu stanowiła wartość kredytów i pożyczek gotówkowych ratalnych i kartowych) 27 964,6 mln zł – kredyty, pożyczki gotówkowe, ratalne i kartowe 14 608,2 mln zł – kredyty hipoteczne, 397 mln zł – kredyty samochodowe 525,7 mln zł – kredyty konsolidacyjne

Źródło: dane GUS: [*Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego...*, 2007-2013].

Analizując dane GUS dotyczące monitoringu prowadzonego przez przedsiębiorstwa pośrednictwa kredytowego w latach 2007-2013 (tabela 6.), można zauważyć, że wraz ze zwiększaniem się liczby tych firm wzrasta ilość podmiotów, które przeprowadzają monitoring udzielonych kredytów i pożyczek (w 2007 roku – 11 firm, a w 2013 roku – 58 firm). Z kolei, w badanym okresie jest również zauważalna znaczna tendencja wzrostowa przedsiębiorstw prowadzących windykację zagrożonych należności (w 2007 roku – 7 firm, a w 2013 roku – 61 firm), co świadczy między innymi o słabszej kondycji finansowej dłużników, a tym samym wiąże się z większymi problemami ze ściąganiem należności przez te firmy [*Działalność...*, 2007-2013].

TABELA 6.

Monitoring i windykacja udzielonych kredytów i pożyczek prowadzonych przez przedsiębiorstwa pośrednictwa kredytowego w Polsce, w latach 2007-2013

Monitoring i windykacja udzielonych kredytów i pożyczek	Ilość firm w poszczególnych latach						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Firmy prowadzące monitoring	11	21	29	28	29	39	58
Podmioty prowadzące windykację zagrożonych należności	7	11	11	20	14	34	61

Źródło: dane GUS: [Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego..., 2007-2013].

TABELA 7.

Wartość wypłaconych kredytów hipotecznych (w mln zł) przez wybrane instytucje doradztwa finansowego i pośrednictwa kredytowego w Polsce, w latach 2007-2013

Nazwa instytucji	Wartość wypłaconych kredytów hipotecznych (w mln zł)						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Expander	2 864	3 600	1 591,8	2 002	2 470	1 950	2 948
Open Finance + Home Broker	4 700**	5 100**	7 019,9**	7 991	9 097,9	6 057	4 853
Dom Kredytowy Notus	1 271	1 630	1 194,4	1 982	b.d.	2 016,1	2 198,23
Money Expert	350	400	360,45	769	1 164,2*	–	–
Grupa AZ Finance	87	148	280,55	412	378,2*	–	–
Doradcy 24	0	500	430	648	614,6	453,3	474,6
Gold Finance	0	253	234,7	293	430	586,8	701,34
Credit House Polska D.K.	0	194	151,69	209	178,3	b.d.	b.d.
Real finance	0	28	13,38	17	71	b.d.	b.d.
Aspiro S.A.	–	–	–	900	1 532,4	1 237,4	972,01

* upadłość; ** Open Finance

b.d. – brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZFDF oraz stron internetowych wymienionych w tabeli doradców finansowych.

Z powyższych danych wynika, że skala działania podmiotów zajmujących się doradztwem finansowym i pośrednictwem kredytowym jest znaczna, co wyraża się chociażby w ilości oraz wartości udzielonych przez nie kredytów i pożyczek. Stąd ustawowe oraz nadzorcze regulowanie rynku doradztwa finansowego ma istotne znaczenie dla bezpieczeństwa klientów, a tym samym stabilności systemu finansowego. W związku z tym, istotna pozostaje kwestia zwiększenia zaufania wśród klientów do instytucji pośrednictwa kredytowego i doradztwa finansowego.

4. Podsumowanie

Jak podaje K. Waliszewski, na rynku doradztwa finansowego występuje pewnego rodzaju nienadążanie regulacji prawnych za rozwojem tego rynku, ponieważ jedyne regulacje obowiązujące doradców finansowych to:

- przepisy dotyczące outsourcingu bankowego w *Ustawie Prawo bankowe z 2004 roku*;
- przepisy wprowadzające dyrektywę MiFID;
- *Ustawa o kredycie konsumenckim z maja 2011 roku* [Waliszewski, 2013, s. 633].

W ramach nowelizacji ustawy *Prawo bankowe* uregulowano m.in. zasady zlecania podmiotom trzecim wykonywania czynności zastrzeżonych dla banków tzw. *outsourcing bankowy* [Ustawa, 2004]. Ponadto instytucje doradzające w zakresie produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych są objęte nadzorem KNF w obszarze pośrednictwa ubezpieczeniowego i doradztwa finansowego poprzez dyrektywę MiFID [Waliszewski, 2010, s. 210]. Natomiast jednym z postanowień *Ustawy o kredycie konsumenckim* jest nałożony na pośredników finansowych obowiązek informowania klientów o tym, z jakimi kredytodawcami współpracują oraz czy otrzymują od nich wynagrodzenie [Ustawa, 2011, art. 7, 28]. Niebankowe instytucje finansowe (NBIF) mają coraz większy wpływ na stabilność sektora bankowego, a tym samym systemu finansowego i w związku z tym, że prowadzą coraz szerszą działalność finansową, ważna pozostaje kwestia regulacji tych instytucji. Mimo starań mających na celu utrzymanie równowagi na rynku finansowym i stabilności systemu finansowego, rynek doradztwa finansowego nadal wymaga wprowadzenia wielu regulacji.

Nowak, Rudnicki podają, że koncepcja standaryzacji zawodu doradcy finansowego powinna opierać się na opracowaniu aktu prawnego, w którym zostałyby określone: warunki i zasady wykonywania doradztwa finansowego, organizacji samorządu doradców finansowych, jak również zasady ich funkcjonowania. Co więcej, warto byłoby wdrożyć model oceny kwalifikacji w obszarze doradztwa finansowego według ustalonych kryteriów oraz opracować standardy oceny kwalifikacji osób podejmujących działalność w ramach doradztwa finansowego [Nowak, Rudnicki, 2010, s. 237]. W porównaniu z rynkami doradztwa finansowego: amerykańskim, brytyjskim czy niemieckim, które należą do najlepiej rozwiniętych w tym obszarze, rynek doradców finansowych w Polsce wymaga wielu zmian, szczególnie w związku ze wzrostem znaczenia tego rynku, co potwierdza postawioną w artykule hipotezę badawczą, przede wszystkim wprowadzenia systemowego nadzoru zewnętrznego oraz licencjonowania pośredników i doradców finansowych. Warto przyrzeć się rynkowi doradztwa finansowego chociażby w USA, gdzie rynek ten od 1997 roku podlega nadzorowi FSA (*Financial Service Authority*), a od 2013 roku FCA (*Financial Conduct Authority*). Na rynku tym doradcy mają obowiązek kwalifikacji na poziomie QCF 4, istnieje zakaz pobierania prowizji od instytucji finansowych, natomiast pomiędzy doradcą a klientem musi być zachowana transparentność (pośrednik czy doradca), [http://www.effp.pl]. Poza tym, nie należy zapominać, że implementacja regulacji rynku doradztwa finansowego może nie przebiegać w sposób bezproblemowy, głównie ze względu na niską świadomość korzyści z regulacji doradztwa i pośrednictwa finansowego dla konsumentów oraz systemu finansowego choć-

by wśród polityków. Wśród barier rozwoju rynku doradztwa finansowego wymienia się: niski odsetek osób oszczędzających w Polsce i tym samym planujących swoje finanse osobiste, mierną świadomość ekonomiczną i finansową społeczeństwa, a także niewielkie zaufanie do zawodu doradcy finansowego z uwagi na brak jego regulacji i nadzoru państwowego oraz negatywnych doświadczeń klientów korzystających z usług doradców (np.: polisy oszczędnościowo-inwestycyjne, *mis-selling* czy kredyty walutowe), [Waliszewski, Zięba, 2015].

Literatura

- Bitz M. 1996 *Produkty bankowe. Rynek usług finansowych*, tłumaczenie i opracowanie R. Koszczyński, Poltext, Warszawa.
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://jobs.euractiv.com/company/eurofinas-european-federation-finance-house-associations-10428>, data wejścia: 11.06.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://stat.gov.pl/Klasyfikacje/doc/kzs/pdf/KZiS_nowa.pdf, data wejścia: 17.06.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.bipar.eu/>, data wejścia: 01.06.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.eafp.pl/>, data wejścia: 01.06.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.effp.pl/>, data wejścia: 27.09.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.effp.pl/page/2.html>, data wejścia: 05.06.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.fecif.eu/>, data wejścia: 05.06.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.posrednicy.org.pl/statut>, data wejścia: 01.06.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.posrednicy.org.pl/kodeks-etyki>, data wejścia: 01.06.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [https://www.kpf.pl/pliki/komentarz_eksperta/odpowiedzialny_kredyt.pdf, data wejścia: 26.09.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.bgk.com.pl, data wejścia: 19.05.2015].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.efpa-europe.org, data wejścia: 11.06.2015].
- Dyrektywa 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 roku w sprawie rynków instrumentów finansowych*, Dz. U. UE L 114/60, 27.4.2006.
- Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2007 r. – 2013 r.*, Raporty GUS za lata 2007-2013, Warszawa.
- Iwanicz-Drozdowska M. 2009 *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych*, Raport z badań 04/S/0010/08, SGH, Warszawa.
- Janicka M. 2005 *Jednolity rynek finansowy w Unii Europejskiej – początek kolejnego etapu – „Zielona Księga”*, „Bank i Kredyt”, nr 9.
- Nowak J., Rudnicki M. 2010 *Koncepcja regulacji kwalifikacji zawodowych doradców finansowych*, [w:] *System bankowy i rynki finansowe w warunkach globalnego kryzysu finansowego*, K. Znaniecka, W. Gradoń (red.), Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Ka-

- towicach nr 71, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy i polityki społecznej oraz zakresu jej stosowania*, z dnia 27 kwietnia 2010 roku (Dz.U. Nr 82, 2010, poz. 537. art. 36).
- Rynek doradztwa finansowego w Polsce 2012*, Raport Bankier.pl i „Wprost”, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.bankier.pl/static/att/90000/2492942_RaportRynekDoradztwaFinansowegoW Polsce2012.pdf], data wejścia: 22.05.2015].
- Sinkey J. F. C. 1998 *Commercial Bank Financial Management in the Financial – Services Industry*, wyd. 5, Prentice Hall, New Jersey.
- Uchwała nr 99/08 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 18 czerwca 2008 roku w sprawie rekomendacji stosowania Kanonu Dobrych Praktyk Rynku Finansowego*, Dz. U. KNF, 2008, nr 3.
- Ustawa o zmianie ustawy – Prawo bankowe oraz zmianie innych ustaw z 1 kwietnia 2004 roku* (Dz. U. Nr 91, poz. 870).
- Ustawa z dnia 12 maja 2011 roku o kredycie konsumenckim* (Dz.U. z 2011 roku, Nr 126, poz. 715, art. 7 i 28).
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku art. 36 ust. 8 o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* (Dz. U. 2004, Nr 99, poz. 1001).
- Ustawa z dnia 23 maja 1991 roku o organizacjach pracodawców* (Dz.U. Nr 55, poz. 235 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 30 maja 1989 roku o izbach gospodarczych* (Dz.U. Nr 35, poz. 195 ze zm.).
- Uzasadnienie do Projektu Rozporządzenia Listy Klasyfikacji i Standaryzacji Zawodów*, „Uzasadnienie” nr 6 w punkcie 3, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.mpips.gov.pl/bip/download>], data wejścia: 10.06.2015].
- Waliszewski K. 2010 *Nadźór i licencjonowanie doradców finansowych i pośredników kredytowych a stabilność i bezpieczeństwo polskiego systemu bankowego*, [w:] *Banki i system bankowy w obliczu kryzysów finansowych*, A. Janc (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Zeszyt Naukowy nr 155, Poznań.
- Waliszewski K. 2012 *Europejskie standardy doradztwa finansowego w Polsce*, [w:] *Finanse w niestabilnym otoczeniu – Dylematy i wyzwania*, I. Pyka, J. Cichorska (red.), Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Waliszewski K. 2013 *Kanały oddziaływania kryzysu finansowego na branżę doradztwa finansowego w Polsce*, Zarządzanie i Finanse, Uniwersytet Gdański, Gdańsk.
- Waliszewski K. 2014 *Planowanie finansów osobistych (zarządzanie finansami osobistymi) z udziałem doradców finansowych – znaczenie dla gospodarstw domowych i gospodarki*, „Problemy Zarządzania”, vol. 12, nr 4 (48), t. 1, *Współczesne wyzwania w bankowości i finansach*.
- Waliszewski K., Zięba F. 2015 *Polski rynek doradztwa finansowego na tle największych rynków europejskich*, „Gazeta Finansowa”, 26 maja, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://gf24.pl/polski-rynek-doradztwa-finansowego-na-tle-najwiekszych-rynkow-europejskich/>], data wejścia: 27.09.2015].

Wojciech J. FLORKOWSKI, Grzegorz P. ŁYSIAK¹

DOI: 10.15290/osc.2015.06.78.12

OPPORTUNITIES FOR HORTICULTURAL PRODUCTION IN PODLASKIE VOIVODHSIP: PEARS FOR FRESH FRUIT MARKET

Summary

Podlaskie Voivodship is located in a climatic zone perceived as unfavourable for pear production. This study examines production, trade and consumption of pears in Poland and argues that Podlaskie Voivodship can exploit the existing demand for pears in the region given the physiological opportunities resulting from the phenomenon known as parthenocarp. Parthenocarp permits production of pears despite the flower damaging spring frosts. Regionally important pear cultivars are recognized and consumed by residents in the area and in the neighbouring countries located to the East and Northeast of Podlasie. Although Podlaskie Voivodship plays a secondary role in tree fruit production in Poland, pear production is relatively more important in the region than in the country as a whole. Moreover, it appears that the pattern of large and small crops in the region and in Poland follow different pattern making Podlaskie Voivodship a reliable supplier of pears in when the pear crop may be particularly small in the country as a whole. The growing popularity of pears with Polish consumers and preferences for the familiar cultivars such as 'Beurre Alexandre Lucas' or 'Conference' produced in the region bodes well for producers, but attention to quality is necessary in the very competitive fresh fruit market. Additional markets in the neighbouring countries may offer additional opportunities for growers, who could expand pear production and benefit the regional economy.

Keywords: Fruit demand, parthenocarp, pear variety, quality attribute, consumer preferences

1. Introduction and objective

Fresh fruit consumption in Poland has been increasing in response to growing disposable incomes in recent decades. The demonopolization of foreign trade led to increased imports of the fresh fruit further stimulated by the entry of multiple foreign retail chains. The increased accessibility of fresh fruit led to changes in the composition of fresh fruit basket consumed by Polish households. In general, per capita apple consumption, the most important domestically produced fruit, has been decreasing, while the consumption of imported fruit, especially tropical fruit has

¹ Professor Wojciech J. Florkowski – Department of Agricultural and Applied Economics, The University of Georgia, e-mail: wojciech@uga.edu. Dr inż. Grzegorz Łysiak – Faculty of Horticulture, Poznan University of Life Sciences, e-mail: glysiak@up.poznan.pl.

been rapidly increasing [Klepacka et al., 2014]. Within Poland, regionally produced fruit has difficulties in gaining access to large distribution networks. As a result, any regionally important fruit sector faces the risk of extinction due to difficulties in accessing major distribution channels although the locally produced fruit is well known and accepted among local and regional consumers.

This paper describes the little known but substantial role of fresh pear production in Podlaskie Voivodship in Poland. Podlaskie is among the top regions in fresh pear production in Poland although the region is not known for horticultural production in general. The share of Podlaskie major fresh fruit production in Poland, including apples, plums, and sweet cherry is rather small. The exception, however, is pear production. Kacprzak [2004] noted the interesting case of an area around Białystok, where pear production has been increasing, possibly due to the large concentration of consumers in the city and nearby foreign markets. We explain the biological reasons for increasing pear production in the area and illustrate the relative importance of Podlaskie in pear production by showing changes in the production area and crop size in Poland with a special emphasis on the period after the European Union (EU) accession on May 1, 2004.

After the EU accession, the fresh fruit trade intensified in Poland and the presence of supermarket chains from several EU-member countries has become increasingly visible across the country. For Podlaskie Voivodship, its own regional fruit production is relatively important as it generates jobs and income to rural residents in this depopulating area of Poland. In search of economic opportunities for the region, the pear sector has been missed, despite being the most important in relative terms to the region's horticultural sector. Podlaskie is known for the dairy production, but the region is not competitive in other major agricultural enterprise. This paper fills the void in research about the horticultural sector in northeastern Poland and the underappreciated role of Podlaskie in the fresh pear supply. Indeed, the focus of the paper extends beyond the region because of the proximity of markets in countries bordering Podlaskie and other regions of Poland, including the largest urban market in Poland – Warsaw, the capital city.

2. Natural growing conditions in Podlaskie and pear tree physiology

The success of Podlaskie in pear production should not come as a surprise. Already Adam Mickiewicz in his poem reminisced about pear trees growing in the fields of his beloved Lithuania, located further to the northeast of Podlaskie Voivodship's capital, Białystok. Although his record is unscientific, it illustrates that the pear tree was common in the area for centuries.

The scientific explanation of the success of producing pears under relatively harsh climatic conditions is the ability of pear tree flowers to set fruit even after a spring freeze destroys the flowers. The phenomenon is known as parthenocarpy and was reported in the scientific literature for many crops [Gustafson, 1942; Łysiak, Antkowiak, 2015]. Furthermore, the application of gibberelic acid during flowering to blossoms damaged

by a deep freeze enhances the ability of a tree to set a large, commercially viable crop of pear fruit with parthenocarpy [Łysiak and Antkowiak, 2015]. Seedless fruit is not what nature intended in terms of propagation (as it has not been pollinated), but it is perfectly good for consumption. Indeed, studies suggest that such fruit tends to taste sweeter because of the higher total soluble solids (primarily sugars).

Podlaskie Voivodship is located in zone 6A and, in part, 5B according to the climatic zone map developed by the United States Department of Agriculture [Heinze, Schreiber, 1984]. The average annual temperature in Białystok, the capital of Podlaskie Voivodship, is 7.1 C and is substantially lower than the average 8.4 C for Poland [*Atlas Klimatu...*, 2005]. In addition, the average number of days with frost in April is 21.2, while in May it is 5.6 days [*Atlas Klimatu...*, 2005], suggesting a high risk of frost damage to flowering pear trees. Flowering in the region may start at the end of April and likely occurs mostly in May. Therefore, the average weather conditions pose quite a challenge to pear growers in the region.

3. Pear cultivars

From a commercial pear orchard operator's perspective, the primary concern in Podlaskie Voivodship is frost tolerance and disease resistance. Lack of frost tolerance curtails any earnings, while pesticide treatment, primarily against scab, increases production costs. Although there are many pear cultivars [Błaszczuk, Łysiak, 2001; Łysiak, 2006] the three leading pear cultivars in Poland, suitable for the country's climatic conditions, are 'Beurre Alexandre Lucas' ('A. Lucas'), 'Conference' and 'Clapp's Favourite'. But in Podlaskie the conditions discourage plantings of 'Clapp's Favourite' in favor of 'Comice'.

Unfortunately, the data about regional distribution of pear cultivars are unavailable limiting the discussion to figures for the country as a whole and comments about the importance of the three varieties suitable for cultivation in Podlaskie Voivodship. The largest share is represented by 'Conference' according to data from 2012 [*Wyniki badań GUS...*, 2013b], which accounted for 29.5%. This variety surpassed 'A. Lucas' which was the dominant variety with a share of 25.5% in 2004. However, between 2004 and 2012, the plantings of 'Conference' increased substantially and in 2012, the majority of trees of this variety were no older than 14 years. In contrast, 40.4% of 'A. Lucas' trees were older than 14 years. The age structure clearly suggests that new plantings are represented mostly by 'Conference'. The third variety suited for Podlaskie, 'Comice', accounts for only 0.8% of all pear trees in Poland [*Wyniki badań GUS...*, 2013b] and the age structure of trees shows that 34.9% are at most four years old.

The dominant cultivar 'Conference' is favored as a fresh fruit, unsuitable for processing. In Poland only 17% of pears were processed in 2012 [*Wyniki badań GUS...*, 2013b], a considerably smaller portion than in the case of apples (41%), sour cherries (71%), or raspberries (82%). 'Conference' cultivar stores well and in Podlaskie, as in much of eastern Poland, is ready for harvest at the beginning of October. The variety sets a large number of fruit and requires thinning, which in Podlaskie may occur naturally as a result of spring frosts [Łysiak, Antkowiak, 2015].

Its commercial popularity is likely determined by the early crop yield often in the second year after planting [Łysiak, 2006].

‘A. Lucas’ is likely the most popular cultivar in Podlaskie Voivodship because of its frost tolerance combined with annual fruiting (many cultivars of pears set crops in a biennial pattern). In eastern Poland it is harvested in the middle of October and it stores well through December and longer under controlled conditions (which probably is not widely used in Podlaskie). Fruit is sold as fresh fruit or for processing.

‘Comice’ is an old cultivar originating in France (like ‘A. Lucas’) and produces large, heavy fruits. Trees planted on seedling rootstocks take a long time to begin setting fruit (7-8 years), but grafted on vegetative rootstocks e.g. quince rootstock [Czernyszewicz, 2007] begin fruiting about four years after planting [Łysiak, 2006]. In eastern Poland this is the latest maturing among the three cultivars considered in this study – it is harvested in late October. This cultivar is only produced as fresh fruit and considered the tastiest pear in much of Europe [Łysiak, 2006].

It is possible that some new pear cultivars have been planted in Podlaskie. Unfortunately, the published Agricultural Census data do not provide sufficiently detailed information. Among such varieties may be ‘Nojabrskaja’ (trade name ‘Xenia’) bred in Moldova. The cultivar has a large annual crop, while relatively tolerant of frost and has high tolerance to pear scab and fruit tree canker (requires less application of fungicides), [Heijerman-Pepelman et al., 2009]. Interestingly, an individual fruit can weigh up to one kilogram on young trees [Łysiak, 2006]. There has been also an influx of pear cultivars from the Czech Republic, many of which tolerate spring frost, taste good, and are suitable for storage [Błaszczuk, Łysiak, 2001].

4. Pear production

The pear orchard area fluctuated between 2004 and 2012 in Podlaskie Voivodship (2012 is the last year for which GUS data are publicly available). The total number of hectares was 3400 in 2004 and declined to 2800 hectares in 2012. The declining pear orchard area in the region was similar to resemble the general tendency in Poland, where pear trees occupied an area of 14500 thousand hectares in 2004 [*Badanie produkcji roślinnej...*, 2005], but only 10800 thousand hectares in 2012 [*Wyniki badań GUS...*, 2013b]. Locally, like in the case of area around Białystok, pear production has been expanding, so the change in the area produced involves also the shift in location of production. Moreover, the number of farms reporting growing pear trees declined by 30% between 2002 and 2010 [*Wyniki badań GUS...*, 2013b], but the share of farms growing pears on two or more hectares has doubled, although it remains very small: 0.35% in 2002 vs. 0.7% in 2010. Pears are produced primarily in small orchards of an area less than one hectare. The farm size in Podlaskie is larger than the average in Poland, but we lack information about the size of pear farms. A total of 2344 farms reported growing pear trees in Podlaskie in 2010 [*Uprawy ogrodnicze...*, 2012], or 3.5% of all pear-growing farms in Poland.

However, the share of pear trees among fruit trees in Podlaskie Voivodship has been contrasting with the total area decline and shown a growing tendency. The share

amounted to 4.6% in 2004 and 8.1% in 2013; the highest share in the period considered in this study (Table 1). The observed increase in Podlaskie Voivodship sharply contrasts with the much smaller share of pear trees among fruit trees in Poland in 2004 (3.9%) than in 2013 (2.0%) [*Rocznik Statystyczny Rolnictwa...*, 2013; *Rocznik Statystyczny Rolnictwa...*, 2014]. The changes suggest the relative increase in the importance of pear orchards in fruit orchards in Podlaskie Voivodship making the region an interesting exception in the country.

Pear production has been highly variable between 2004 and 2013 [*Rynek owoców w Polsce*, 2014]. The smallest crop was in 2007, 29 thousand tons, and the largest in 2004 when 118 thousand tons were harvested in Poland. The calculated mean and standard deviation of the national crop for the period 2004-2013 allowed the calculation of the varia coefficient of variation, which is applied as a measure of crop variability; it was 0.3506. Only after the comparison to the similar measure calculated for Podlaskie, 0.2470, the measure shows much lower variability in annual pear crop. Lower variability of crop pear in Podlaskie suggests a more reliable crop volume and, indirectly, a more dependable supply. Supply reliability is a major factor in fruit business and Podlaskie as a region is able to assure relatively stable supply for the regional market and, possibly for neighboring countries.

The role of Podlaskie in pear production is particularly interesting because the years of large crops in the region do not necessarily correspond to years of large crops in Poland. The two largest crops in Podlaskie during the period under consideration were recorded in 2006 and 2011. The four largest pear crops in Poland during the period under consideration fell in 2004, 2008, 2009, and 2012. The smallest crop was in Podlaskie, the same as in Poland as a whole, in 2005 and 2007. However, the pattern of crops shows that pear production in Podlaskie counters the smaller crops in other parts of Poland at least in some years. Such pattern suggests favorable opportunities to market fresh pears from Podlaskie within and outside the region, fairly good news to pear producers there. It is possible that some pears from Podlaskie may have been exported because of the proximity of Lithuania and Belarus.

5. Pear exports and imports

Fresh fruit exports from Poland have been increasing in recent years. Apples are exported in the largest volume [*Rynek owoców w Polsce*, 2014]. However, between 2004 (the first year of Poland's membership in the EU) and 2013, pear exports nearly tripled, from 15 thousand tons to 42 thousand tons. The rapid growth of pear exports contrasted with the decline in exports of traditionally exported raspberries, black currants, and strawberries. However, it reflects the increasing importance of fresh rather than processed fruit. Only apple and sour cherry exports kept pace with the growth of pear exports.

The origins of pear imports to Poland suggest a complementary rather than competitive relationship to domestic production. In 2013, two of the largest pear exporters to Poland were Argentina and the Republic of South Africa [*Import gruszek do Polski...*, 2015], both located in the Southern Hemisphere where harvesting coincides

with the late pear storage season in Poland. The largest exporter of fresh pears to Poland was the Netherlands; its exports accounted for 30.9% of all pear imports to Poland in 2013. Belgian pear exports to Poland were about half of those of the Netherlands. Portugal also was a larger exporter of fresh pears to Poland: 2.9 thousand tons in 2013.

The comparison of total volume imported in 2013 to average annual crop of Podlaskie puts the imported volume of pears into perspective. The total volume of pears amounted to 22944 tons in 2013 and was markedly larger than the average pear crop in Podlaskie that amounted to 844 tons between 2004 and 2012. In 2013, pear imports represented less than 10% of the average pear crop in Poland; however, the imports accounted for 8.7% of the average annual crop in Poland between 2004 and 2012.

6. Consumer preferences

Polish consumers have increased fresh fruit consumption in the past two decades. In this regard, Polish consumers follow the trend observed in other countries; for example, fresh pear consumption increased substantially in the 1990s in the United States [Moffit, 2002]. Pears are one of the most preferable fruits among the young Polish adults [Babicz-Zielinska, 1999]. The fundamental change is the composition of the fresh fruit basket where imported tropical or subtropical fruit accounts for an increasingly large share [Klepacka et al., 2014]. Domestic fruit, especially apples, have been consumed in increasingly smaller per capita amounts. The tendency is particularly visible in large cities, where imported fruit surpassed apples in terms of per capita consumption measured by weight of fruit. Changes in the composition of the fresh fruit basket include pear consumption. Pears have become available year round, largely through the supermarket network expansion, and domestic pears compete with imported pears of the same varieties. For example, 'Conference' is imported from Belgium and also produced in Podlaskie Voivodship. Consumer familiarity with 'A. Lucas' supports the continuing demand for this cultivar and is particularly important to Podlaskie. Studies from other countries indicate the importance of consumer prior expectations with regard to the appearance of pear fruits [Gamble et al., 2006]. Pear appearance and taste also influence the price consumers are willing to pay [Caputo et al. 2012], so these attributes require that growers in Podlasie pay attention to these attributes. Preferred quality attributes [Plocharski, Konopacka, 1999] combined with the local origin of pears, an important credence attribute [Gallardo et al. 2011] are a source of competitive advantage for the regional pear sector.

The future consumption of pears will be strongly influenced by fruit quality. Fruit originating in Podlaskie may have a narrow marketing window unless stored in a controlled atmosphere. Traditionally, local pears in Podlaskie have been available through Christmas, while the fruit retains good eating quality. Some volume may have been exported to neighboring countries including Lithuania and Belarus. The imported fruit and to some extent domestically produced pears in regions with milder climates may offer visually appealing attributes such as color. Cultivars currently grown in Podlaskie lack an appealing color making them less attractive if displayed next to colorful tropical fruit or apples. Eye-appeal in fresh fruit marketing is important.

TABLE 1.
Share of pear trees, pear crop and pear share in total fruit crop in Poland and Podlaskie Voivodship, 2004-2012

Year	Pear tree share, in %	Fruit crop, in tons	Share in Poland's fruit crop, in %	Pear crop, in tons	Share in Poland's pear crop, in %
Poland					
2004	3.9	3,016,000	0.76	117,624	NA
2005	2.4	2,371,600	1.13	56,918	NA
2006	2.2	2,648,000	2.31	58,256	NA
2007	2.4	1,228,000	2.23	29,472	NA
2008	2.2	3,287,000	1.07	72,314	NA
2009	2.7	3,099,900	1.11	83,697	NA
2010	2.1	2,217,000	1.63	46,557	NA
2011	2.2	2,883,800	1.79	63,444	NA
2012	2.0	3,285,800	1.24	65,716	NA
2013	2.0	3,521,600	0.78	74,400	NA
Average	2.6	2,671,386	1.37	68,153	NA
Podlaskie					
2004	4.6	19,500	0.65	897	0.76
2005	3.3	19,500	0.82	644	1.13
2006	2.2	61,300	2.31	1349	2.31
2007	4.5	14,600	1.19	657	2.23
2008	3.8	20,300	0.62	771	1.07
2009	5.2	17,900	0.58	931	1.11
2010	4.7	16,100	0.73	757	1.63
2011	2.3	49,400	1.71	1136	1.79
2012	4.2	19,400	0.59	815	1.24
2013	8.1	14,500	0.41	850	0.78
Average	4.29	25,250	0.96	881	1.41

Source: Own calculations based on GUS data.

7. Concluding comments

The advantage of pear producers in Podlaskie is their location. On one hand, weather conditions permit pear production, and on the other hand, within a reasonable distance, pear shipments can reach nearby countries. Also, consumer preferences have been known to fluctuate, oscillating between novelty and heirloom varieties. Such fragmentation of preferences offers opportunities to market pears from Podlaskie in other regions of Poland, especially those where pear production is negligible. Finally, the increasing demand for cultivar as disposable incomes increase bodes well for the future of the pear industry in Podlaskie.

Literature

- Atlas Klimatu Polski*, 2005, IMGW, Warszawa.
- Babicz-Zielinska E. 1999 *Food Preferences among the Polish Young Adults*, "Food Quality and Preference", 10, pp. 139-145.
- Badanie produkcji roślinnej. Produkcja ogrodnicza. Badanie sadów*, 2005, GUS, 20.06.2015 r., pp. 14.
- Błaszczak J., Łysiak G. 2001 *Storage Properties of Czech Pear Cultivars Erica and Dicolor*, "Journal of Fruit and Ornamental Plant Research", IX (1-4), pp. 71-76.
- Caputo V., Canavari M. V., Nayga R. M. Jr. 2012 *Selected Poster Paper Presented at the Agricultural and Applied Economics Association Annual Meeting*, Seattle, August 12-14.
- Czernyszewicz E. 2007 *Zmiany w produkcji materiału wyjściowego drzewek na Lubelszczyźnie w latach 1994-2004*, "Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska – Lublin – Polonia", XVII(1), Sectio EEE.
- Gallardo R. K., Kupferman E., Colonna A. 2011 *Willingness to Pay for Optimal 'Anjou' Pear Quality*, "Hortscience" 46(3), pp. 452-456.
- Gamble J., Jaeger S. R., Harker F. R. 2006 *Preferences on Pear Appearance and Response to Novelty among Australia and New Zealand Consumers*, "Postharvest Technology and Biology", 41, pp. 38-47.
- Gustafson F. G. 1942 *Parthenocarpy: Natural and Artificial*, "Bot. Rev.", 8(9), pp. 599-654.
- Heijerman-Pepelman G., Bucarciuc V., Kemp H., Pasat O. 2009 *'Xenia', A New Pear Cultivar from Moldova, First Results in the Netherlands*, "Acta Horticulturae", 814, DOI: 10.17660/ActaHortic.2009.814.47, pp. 305-308.
- Heinze W., Schreiber D. 1984 *Eine neue Kartierung der Winterhärte zonen für Gehölze in Europa*, „Mitteilungen der Deutschen Dendrologischen Gesellschaft", 75, pp. 11-56.
- Import gruszek do Polski w 2013 roku*, 2015, GUS, available online at http://www.fresh-market.pl/owoce_i_warzywa/owoce/grusze/import_gruszek_do_polski_w_2013_roku,p1810508680, accessed: 24.02.2015.
- Kacprzak E. 2004 *Zmiany przestrzenne sadownictwa w Polsce 1990-2002*, „Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu", CCCLX, Ogrodn. 38, pp. 69-82.
- Klepacka A. M., Meng T., Florkowski W. J. 2014 *Apples or Oranges – Recent Household Fruit Consumption in Poland*, „Zeszyty Naukowe SERiA", 16 (6), pp. 255-259.

- Łysiak G. 2006 *Uprawa i odmiany gruszy*, Hortpress, Warszawa.
- Łysiak G. P., Antkowiak W. 2015 *Quality Features of Parthenocarpic Pears Collected from Trees Grown on Different Rootstocks*, „Acta Sciëntarum Polonorum Hortorum Cultus”, 14 (5), pp. 69-82.
- Moffitt K. 2002 *Conditioned Fruit: Is it what Consumers are Looking for?*, Proceedings of the Washington Tree Fruit Postharvest Conference, March 12-13, Yakima, Washington, USA, Available online at <http://postharvest.tfrec.wsu.edu/PC2002H.pdf>, accessed 21.04.2015.
- Plocharski W. J., Konopacka D. 1999 *The Relation between Mechanical and Sensory Parameters of Apples and Pears*, „Acta Horticulturae”, 485, DOI: 10.17660/Acta Horti.1999.485.43, pp. 309-318.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2012*, 2013, GUS, Warszawa, available online at http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rs_rocznik_rolnictwa_2012.pdf. Accessed on February 26, 2015.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2014*, 2014, GUS, Warszawa, available online at <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-rolnictwa-2014,6,8.html>, accessed 02.11.2015.
- Rynek owoców w Polsce*, 2014, Agencja Rynku Rolnego, Warszawa.
- Uprawy ogrodnicze – Powszechny Spis Rolny 2010*, 2012, GUS, Warszawa, pp, 133.
- Wyniki badań GUS. Produkcja ogrodnicza. Badanie sadów w 2012 roku*, 2013, GUS, Warszawa, pp. 16.

Dorota SOKOŁOWSKA, Marzena FILIPOWICZ-CHOMKO¹

DOI: 10.15290/ose.2015.06.78.13

OCENA ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO POWIATÓW WOJEWÓDZTWA PODLASKIEGO Z ZASTOSOWANIEM METOD TOPSIS ORAZ HELLWIGA²

Streszczenie

Artykuł prezentuje wielowymiarową analizę porównawczą rozwoju społeczno-gospodarczego powiatów województwa podlaskiego w latach 2006 i 2013. Ocena sytuacji powiatów została przeprowadzona w czterech wyróżnionych obszarach, takich jak: demografia, podmioty gospodarcze i rynek pracy, gospodarka oraz warunki społeczne. Objęła ona analizę wskaźnikową obszarów tematycznych oraz konstrukcję rankingów powiatów z wykorzystaniem dwóch metod, tj.: metody wzorcowej Hellwiga oraz metody TOPSIS. Przedstawiono także dynamikę rozwoju powiatów w roku 2013 w stosunku do roku 2006, jak również dokonano porównania metod pod kątem występowania różnic w rankingach.

Słowa kluczowe: rozwój społeczno-gospodarczy, metody wielokryterialne, metoda TOPSIS, metoda Hellwiga, ranking powiatów

EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF PODLASKIE VOIVODESHIP COUNTIES BY MEANS OF TOPSIS AND HELLWIG'S METHODS

Summary

The aim of this paper is to conduct a multidimensional analysis of the socio-economic development of the counties of Podlaskie Voivodeship in 2006 and 2013. The level of the counties' development was measured in four selected dimensions: demographics, business entities and job market, economy, and social conditions. These areas were investigated using the indicator-based analysis and the construction of the counties' rankings created by means of two methods: Hellwig's development pattern and TOPSIS. The author compares the circumstances of the development between 2006 and 2013. Finally, the effectiveness of the methods was evaluated based on the differences between the rankings.

Key words: socio-economic development, multi-criteria methods, TOPSIS, Hellwig's method, counties' ranking

¹ Dr Dorota Sokolowska – Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Suwałkach; e-mail: dorotasokolowska@gazeta.pl; dr Marzena Filipowicz-Chomko – Wydział Informatyki, Politechnika Białostocka; e-mail: m.filipowicz@pb.edu.pl.

² Praca wykonana w ramach realizacji pracy statutowej S/WI/1/14.

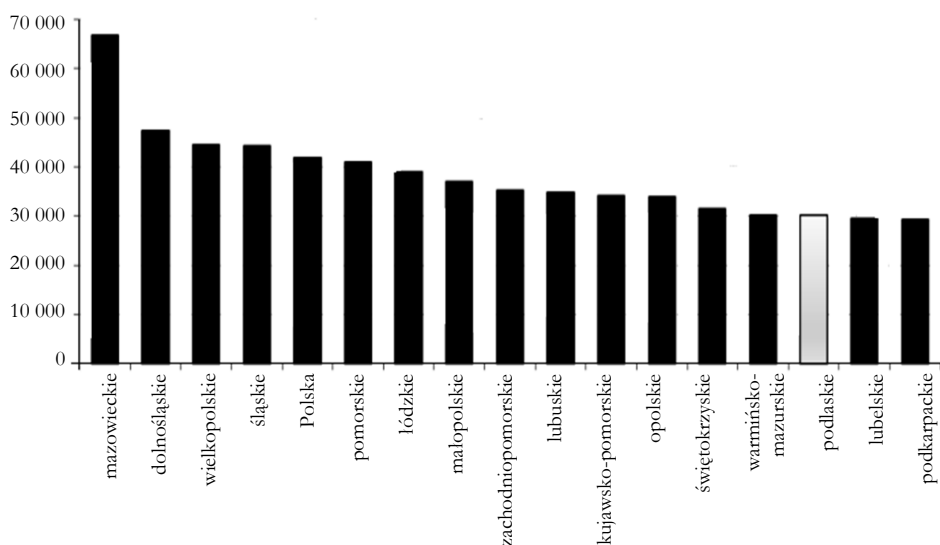
1. Wstęp

W literaturze przedmiotu rozwój społeczno-gospodarczy doczekał się wielu definicji i modeli [np.: Grosse, 2002, s. 25-46; Piontek, 2010, s. 117-124; Ziemiańczyk, 2010, s. 31-40; Warzecka, 2013, s. 41-55; Szirmai, 2015; Jaffee, 1998; UNDP, 1990 s. 10]. Najczęściej występujące określenia dotyczą pozytywnych zmianach zarówno ilościowych, jak i jakościowych w sferze gospodarczej (produkcja, zatrudnienie, inwestycje) oraz w sferze społecznej (wzrost poziomu czy też jakości życia).

Odzwierciedleniem zmian gospodarczych jest m.in. wartość Produktu Krajowego Brutto [Kubiczek, 2014]. Porównanie danych z 2012 roku (wykres 1.) pokazuje, że na tle kraju województwo podlaskie uplasowało się na odległej, 14. pozycji ze wskaźnikiem PKB wynoszącym 30 055 zł na 1 mieszkańca, co jest wartością znacząco niższą niż średnia wartość dla kraju (PKB = 41 934 zł na 1 mieszkańca).

WYKRES 1.

**Wartość wskaźnika PKB w PLN na 1 mieszkańca w roku 2012
w podziale na województwa**



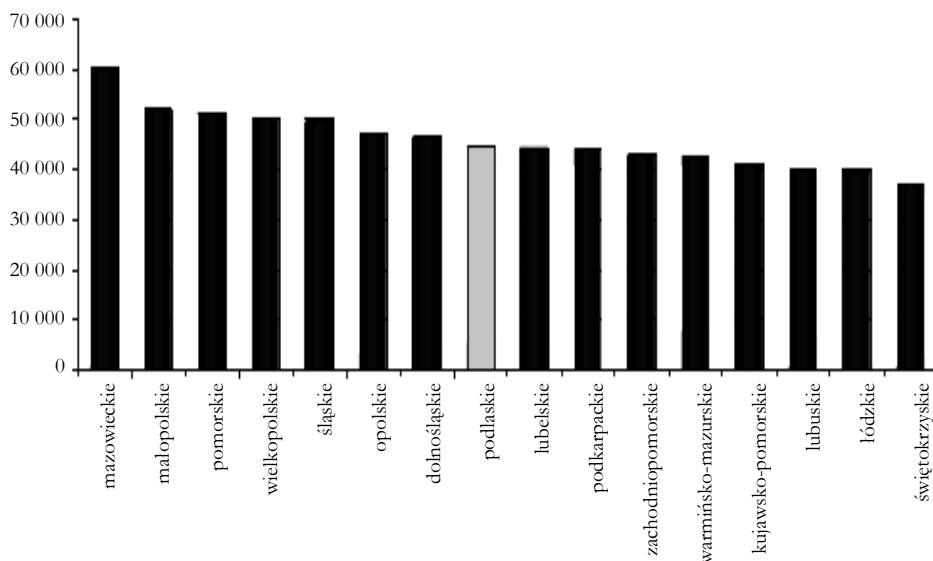
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z BDL z 2012 roku, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=960418&p_token=0.30297774099744856, data wejścia: 23.07.2015].

Dane przedstawione na wykresie 1. obrazują to, że w województwie podlaskim istnieje duża potrzeba poprawienia sytuacji, a przez to przyspieszenia rozwoju zarówno gospodarczego, jak i społecznego. W tym kontekście konieczna jest wielowymiarowa analiza powiatów województwa podlaskiego pod kątem rozwoju społeczno-gospodarczego. Ocena tempa rozwoju powiatów pozwoli na wyłonienie wzorcowych obszarów, które mogą służyć za przykład zmian słabszym powiatom.

Miarą określającą poziom rozwoju społecznego jest wskaźnik LHDI³ (Lokalny Wskaźnik Rozwoju Społecznego), na który składają się: wskaźnik zdrowia HI, wskaźnik edukacji EI oraz wskaźnik zamożności WI [UNDP, 2012]. Z *Krajowego Raportu o Rozwoju Społecznym*⁴ [UNDP, 2012 s. 14] wynika, że województwo podlaskie znalazło się na 8. miejscu w Polsce (wykres 2.).

WYKRES 2.

Wartość wskaźnika LHDI w roku 2010, w podziale na województwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: [UNDP, 2012; http://www.ewaluacja.gov.pl/Dokumenty_ewaluacyjne/Documents/raport_undp_2012_lhdi_20420123.pdf].

Zgodnie z danymi przedstawionymi w roku 2010 [UNDP, 2012], wśród ówczesnie istniejących 379 powiatów w Polsce, w rankingu pierwszych trzydziestu najwyżej notowanych pod względem LHDI powiatów znajdował się Białystok (miasto na prawach powiatu) – miejsce 13. Natomiast końcowe pozycje tego rankingu należały aż do czterech powiatów z województwa podlaskiego, takich jak: powiat moniecki (369), powiat kolneński (374), powiat łomżyński (376) oraz ostatni w rankingu, powiat suwalski (379).

Celem opracowania jest ocena rozwoju społeczno-gospodarczego powiatów w województwie podlaskim na podstawie analizy wskaźnikowej obszarów tematycznych oraz konstrukcji rankingów tych powiatów. Zobrazowaniu dynamiki zmian posłużyła analiza wykonana dla dwóch lat: 2006 i 2013 roku. Oceną zostały objęte cztery obszary, takie jak: demografia, podmioty gospodarcze i rynek pracy, gospodarka oraz warunki społeczne.

³ W wersji angielskiej to *Local Human Development Index*.

⁴ Dane te pochodzą z 2010 roku.

Spośród metod wielokryterialnych, stosowanych do budowania rankingów, zostały wybrane dwie, tj. metoda wielokryterialnego podejmowania decyzji TOPSIS [Hwang, Yoon, 1981] oraz metoda wzorca rozwoju Hellwiga [Hellwig, 1968].

W opracowaniu wykorzystano dane Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego na poziomie NTS 4 (dane dla powiatów).

2. Metodologia badań

Wielowymiarowa analiza porównawcza rozwoju społeczno-gospodarczego dotyczyła 17 powiatów województwa podlaskiego i została dokonana na podstawie zbioru wskaźników charakteryzujących strefę społeczną oraz gospodarczą, wśród których wyodrębniono cztery, poniżej przedstawione obszary.

Obszar I – Demografia

Obszar II – Podmioty gospodarcze i rynek pracy

Obszar III – Gospodarka

Obszar IV – Warunki społeczne

Punktem wyjścia umożliwiającym ocenę oraz porównanie rozwoju społeczno-gospodarczego był dobór wskaźników ekonomicznych ogólnie opisujących tzw. ład społeczny i ład gospodarczy w tym samym zakresie czasowym [Roszkowska, Karwowska, 2014; *Wskaźniki...*, 2011]. Pod uwagę wzięto dwa lata: 2006 jako pierwszy, kompletny (ze względu na dane statystyczne) rok po wejściu Polski do Unii Europejskiej oraz 2013⁵.

Na podstawie dostępnych danych zaproponowano zbiór 40 potencjalnych zmiennych diagnostycznych (wskaźników) opisujących rozwój społeczno-gospodarczy z podziałem na cztery obszary. Dobór wskaźników był przeprowadzony według określonych kryteriów formalnych i merytorycznych. Z punktu widzenia prowadzonych badań zmienne ujęte do analizy posiadały własności, takie jak: uniwersalność (wskaźniki mają uznane powszechnie znaczenie), porównywalność, słabe skorelowanie zmiennych ze sobą (pozwalające uniknąć powielania informacji) oraz odpowiednie zróżnicowanie. Na pierwszym etapie analizy dokonano eliminacji wskaźników, dla których współczynnik zmienności V w obu badanych latach nie przekraczał 10%. W celu dalszej redukcji zmiennych zbudowano macierze korelacji między wszystkimi wskaźnikami pogrupowanymi w obszarach oraz macierze do nich odwrotne. Dokonując analizy elementów na głównej przekątnej tych macierzy, wyeliminowano kolejne wskaźniki, dla których wartość diagonalna przekraczała liczbę 15 (wartość umowna), [Młodak, 2006].

Ostatecznie, biorąc pod uwagę przesłanki merytoryczne i statystyczne, ze zbioru zaproponowanych wstępnie 40 wskaźników do analizy wskaźnikowej oraz konstrukcji rankingów wybrano 26 zmiennych z podziałem na cztery obszary (tabela 1.).

⁵ Rok 2014 nie zawierał pełnych danych w BDL.

TABELA 1.

Wykaz zmiennych diagnostycznych⁶

Obszary	Zmienne diagnostyczne
Obszar I – Demografia	1.1. Przyrost naturalny (na 1000 ludności)
	1.2. Gęstość zaludnienia (ludność na 1 km ²)
	1.4. Wskaźnik obciążenia demograficznego – ludność w wieku nieprodukcyjnym (na 100 osób w wieku produkcyjnym)
	1.5. Zameldowania na pobyt stały międzypowiatowe i zagraniczne (na 1000 ludności)
	1.6. Wymeldowania na pobyt stały międzypowiatowe i zagraniczne (na 1000 ludności)
	1.7. Pracujący (na 10 tys. ludności)
Obszar II – Podmioty gospodarcze i rynek pracy	2.2. Jednostki nowo zarejestrowane w rejestrze REGON (na 10 tys. ludności)
	2.5. Podmioty średnie i duże (powyżej 49 zatrudnionych), (na 10 tys. ludności)
	2.6. Stopa bezrobocia rejestrowanego (w %)
	2.7. Bezrobotni zarejestrowani pozostający bez pracy dłużej niż 1 rok w bezrobotnych ogółem (udział)
	2.8. Bezrobotni w wieku 24 i mniej w bezrobotnych ogółem
Obszar III – Gospodarka	3.1. Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto (w zł)
	3.2. Produkcja sprzedana przemysłu ogółem na 1 mieszkańca (podmioty o liczbie pracujących > 9), (w zł)
	3.3. Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach na 1 mieszkańca (w zł)
	3.4. Wartość brutto środków trwałych w przedsiębiorstwach na 1 mieszkańca (w zł)
	3.5. Dochody budżetu państwa z tytułu podatku PIT na 1 mieszkańca (w zł)
	3.6. Dochody budżetu państwa z tytułu podatku CIT na 1 mieszkańca (w zł)
	3.7. Udział wydatków inwestycyjnych powiatów w wydatkach ogółem (w %)
Obszar IV – Warunki społeczne	4.1. Mieszkania oddane do użytkowania (na 1000 ludności)
	4.2. Powierzchnia użytkowa mieszkań (w m ² na 1 mieszkańca)
	4.3. Liczba lekarzy i lekarzy dentystów (na 10 tys. ludności)
	4.4. Pielęgniarki i położne (na 10 tys. ludności)
	4.5. Udział dzieci w wieku do 3 lat objętych opieką w żłobkach
	4.6. Dzieci w placówkach wychowania przedszkolnego (na 1 tys. dzieci w wieku 3-5 lat)
	4.7. Mieszkańcy domów pomocy społecznej (na 10 tys. ludności)
	4.8. Drogi gminne i powiatowe o twardej nawierzchni na 100 km ² (w km)

Źródło: opracowanie własne.

⁶ Numeracja wskaźników nie jest liczbą porządkową.

Ważnym elementem stosowania metod porównywania wielokryterialnego jest wyróżnienie w zbiorze wskaźników – stymulant⁷ i destymulant⁸. Podziału dokonano biorąc pod uwagę względy merytoryczne. Dodatkowo, w celu potwierdzenia wyboru, przeprowadzono analizę korelacji.

Spośród 26 wskaźników pięć z nich to destymulanty. Należą do nich:

- 1.4. Wskaźnik obciążenia demograficznego – ludność w wieku nieprodukcyjnym (na 100 osób w wieku produkcyjnym);
- 1.6. Wymeldowania na pobyt stały międzypowiatowe i zagraniczne (na 1000 ludności);
- 2.6. Stopa bezrobocia rejestrowanego (w %);
- 2.7. Bezrobotni zarejestrowani pozostający bez pracy dłużej niż 1 rok w bezrobotnych ogółem (udział);
- 2.8. Bezrobotni w wieku 24 i mniej w bezrobotnych ogółem.

Dokonano również wstępnej analizy statystycznej zmiennych diagnostycznych z tabeli 1. Ich charakterystyki statystyczne w 2006 i 2013 roku przedstawiono w tabeli 2.

Duże współczynniki zmienności niektórych wskaźników, np.: 1.1., 1.2., 2.5. czy 4.5. są spowodowane odstającymi wartościami danych dla miast na prawach powiatów. Dla przykładu gęstość zaludnienia (zmienna 1.2.) w powiatach: m. Białystok, m. Łomża, m. Suwałki w roku 2006 wynosiła odpowiednio: 2887, 1940, 1057 osób na 1 km², a w pozostałych powiatach nie przekraczała 62 osób na 1 km².

Zróżnicowanie zakresów zmiennych diagnostycznych widoczne w tabeli 2. sugeruje konieczność ich ujednolicenia. W tym celu w dalszej części opracowania dane poddano procesowi normalizacji. Ponadto, dla wszystkich zmiennych zostały określone współczynniki wagowe w_k ($k = 1, 2, \dots, 26$). W literaturze przedmiotu można spotkać wiele sposobów na określenie wag [Malina, 2004; Panek, 2009]. W badaniach zjawisk społeczno-gospodarczych można wyróżnić podejście, w którym wagą każdej zmiennej jest udział jej zmienności w zmienności całkowitej. Wówczas współczynnik wagowy ma postać: $w_k = \frac{v_k}{\sum v_k}$, gdzie v_k , to współczynnik zróżnicowania k -tej zmiennej [Malina, 2004].

Wagi przypisane poszczególnym wskaźnikom w rozważanych obszarach w 2006 oraz 2013 roku przedstawiono w tabelach: 3. i 4.

⁷ Stymulanty są zmiennymi, których wyższe wartości świadczą o lepszej sytuacji danego powiatu, a więc są pożądane.

⁸ Destymulanty są zmiennymi, których niższe wartości świadczą o lepszej sytuacji danego powiatu. Wzrost tych wartości powoduje obniżenie pozycji powiatu w rankingu.

TABELA 2.

Podstawowe statystyki opisowe dla wskaźników objaśniających rozwój społeczno-gospodarczy powiatów województwa podlaskiego w 2006 i 2013 roku

Wskaźnik	Średnia		Minimum		Maksimum		Współczynnik zmienności	
	2006	2013	2006	2013	2006	2013	2006	2013
1.1.	-1,21	-1,21	-6,70	-6,70	2,90	2,90	226,88	226,88
1.2.	378,12	377,00	25,00	24,00	2887,00	2891,00	217,36	217,62
1.4.	64,78	58,82	49,60	50,60	72,90	66,40	11,83	7,54
1.5.	7,71	6,08	4,13	3,26	16,89	14,50	49,00	53,65
1.6.	11,18	9,44	7,57	6,86	16,89	13,53	24,75	20,17
1.7.	131,47	146,00	65,00	85,00	259,00	277,00	42,69	41,44
2.2.	58,35	62,59	35,00	41,00	149,00	106,00	47,98	29,81
2.5.	0,38	0,41	0,07	0,06	2,63	2,71	159,07	151,01
2.6.	14,17	15,46	9,10	9,40	22,80	22,70	29,33	26,21
2.7.	0,48	0,41	0,34	0,30	0,56	0,50	12,70	16,10
2.8.	0,25	0,23	0,16	0,12	0,33	0,31	20,39	24,97
3.1.	2 197,50	3 333,62	2 018,18	2 975,50	2 828,33	3 988,22	10,49	8,26
3.2.	8 200,00	9 681,47	0,00	0,00	43 097,00	28 010,00	120,29	81,59
3.3.	1 283,88	1 539,68	237,00	442,20	3 388,00	3 331,20	68,47	57,09
3.4.	12 637,94	20 831,89	2 879,00	5 468,30	30 401,00	39 511,60	64,65	58,04
3.5.	691,54	1144,99	352,620	640,86	1 659,81	2 392,06	54,45	44,85
3.6.	189,36	316,28	29,201	21,38	669,78	1 224,03	82,12	96,96
3.7.	19,48	16,98	13,100	9,20	32,00	29,10	23,91	25,87
4.1.	1,93	2,67	0,680	0,88	4,13	5,42	61,57	55,49
4.2.	24,90	27,86	20,793	22,78	29,60	33,72	11,00	12,12
4.3.	30,05	35,24	3,132	3,73	115,13	132,18	90,89	81,48
4.4.	50,59	57,29	4,000	3,00	114,00	127,00	56,38	56,55
4.5.	0,01	0,03	0,000	0,00	0,07	0,12	166,75	124,12
4.6.	278,00	645,76	17,000	479,00	744,00	900,00	64,83	17,97
4.7.	21,33	20,40	0,000	0,00	70,75	73,03	74,13	80,46
4.8.	72,51	393,39	29,00	23,20	272,10	888,50	97,30	58,65

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z BDL z 2006 roku.

TABELA 3.**Współczynniki wagowe zmiennych diagnostycznych w Obszarach: I-IV
przyjęte w roku 2006***Obszar I*

Wskaźnik	1.1.	1.2.	1.4.	1.5.	1.6.	1.7.
Waga	0,40	0,38	0,02	0,09	0,04	0,07

Obszar II

Wskaźnik	2.2.	2.5.	2.6.	2.7.	2.8.
Waga	0,18	0,59	0,11	0,05	0,08

Obszar III

Wskaźnik	3.1.	3.2.	3.3.	3.4.	3.5.	3.6.	3.7.
Waga	0,025	0,283	0,161	0,152	0,128	0,194	0,056

Obszar IV

Wskaźnik	4.1.	4.2.	4.3.	4.4.	4.5.	4.6.	4.7.	4.8.
Waga	0,10	0,02	0,15	0,09	0,27	0,10	0,12	0,16

Źródło: opracowanie własne

TABELA 4.**Współczynniki wagowe zmiennych diagnostycznych w Obszarach: I-IV
przyjęte w roku 2013***Obszar I*

Wskaźnik	1.1.	1.2.	1.4.	1.5.	1.6.	1.7.
Waga	0,40	0,38	0,01	0,09	0,04	0,07

Obszar II

Wskaźnik	2.2.	2.5.	2.6.	2.7.	2.8.
Waga	0,12	0,61	0,11	0,06	0,10

Obszar III

Wskaźnik	3.1.	3.2.	3.3.	3.4.	3.5.	3.6.	3.7.
Waga	0,02	0,22	0,15	0,16	0,12	0,26	0,07

Obszar IV

Wskaźnik	4.1.	4.2.	4.3.	4.4.	4.5.	4.6.	4.7.	4.8.
Waga	0,11	0,02	0,15	0,11	0,24	0,03	0,15	0,19

Źródło: opracowanie własne

3. Ranking powiatów metodą TOPSIS

Pierwszą z metod zastosowaną w pracy jest klasyczny algorytm TOPSIS⁹ umożliwiający opisanie złożonego zjawiska, którego nie można bezpośrednio zmierzyć [Roszkowska, Misiewicz, Karwowska, 2014, s. 168-190]. W metodzie tej analizę poziomu badanego zjawiska przy użyciu zbioru wskaźników zastępuje się analizą zagregowanej wielkości, nazywanej miernikiem syntetycznym. Jego konstrukcja polega na wyznaczeniu odległości każdego wielocechowego obiektu od wzorca i antywzorca rozwoju. Efektem końcowym jest liniowe uporządkowanie obiektów, a zatem stworzenie rankingu opisującego zjawisko.

Przy wyznaczaniu miernika syntetycznego metodą TOPSIS wyróżnia się poniższe etapy postępowania [Hwang, Yoon, 1981; Roszkowska, 2009; Wysocki, 2010].

1. Konstrukcja macierzy danych $X = [x_{ik}]$, gdzie x_{ik} jest wartością k -tego wskaźnika dla i -tego powiatu, dla $i = 1, 2, \dots, 17$ oznaczającego numer powiatu oraz $k = 1, 2, \dots, 26$ oznaczającego numer wskaźnika.
2. Normalizacja wartości zmiennych zgodnie z procedurą:

– dla stymulant

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - \min_i \{x_{ik}\}}{\max_i \{x_{ik}\} - \min_i \{x_{ik}\}},$$

– dla destymulant

$$z_{ik} = \frac{\max_i \{x_{ik}\} - x_{ik}}{\max_i \{x_{ik}\} - \min_i \{x_{ik}\}},$$

gdzie:

$\max_i \{x_{ik}\}$ – maksymalna wartość k -tego wskaźnika,

$\min_i \{x_{ik}\}$ – minimalna wartość k -tego wskaźnika.

3. Wyznaczenie znormalizowanej macierzy z uwzględnieniem wektora wag, które wartości obliczono według wzoru:

$$v_{ik} = w_k z_{ik},$$

gdzie w_k jest wagą k -tego wskaźnika, $\sum_{k=1}^m w_k = 1$.

4. Wskazanie rozwiązania idealnego (wzorca) $v^+ = \{v_1^+, v_2^+, \dots, v_m^+\}$ oraz antyidealnego (antyzorca) $v^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_m^-\}$ zgodnie z formułami:

$$v_k^+ = \max_i \{x_{ik}\}, \quad v_k^- = \min_i \{x_{ik}\}.$$

5. Obliczenie odległości euklidesowej od wzorca oraz antyzorca zgodnie ze wzorami:

⁹ Skrót ten pochodzi z angielskiej nazwy: *Technique for Order Preference by Similarity to an Ideal Solution*.

$$d_i^+ = \sqrt{\sum_{k=1}^m (v_{ik} - v_k^+)^2} \text{ i } d_i^- = \sqrt{\sum_{k=1}^m (v_{ik} - v_k^-)^2}.$$

6. Wyznaczenie wartości syntetycznego miernika zgodnie z formułą:

$$q_i = \frac{d_i^-}{d_i^- + d_i^+} \text{ dla } i=1, 2, \dots, n=17.$$

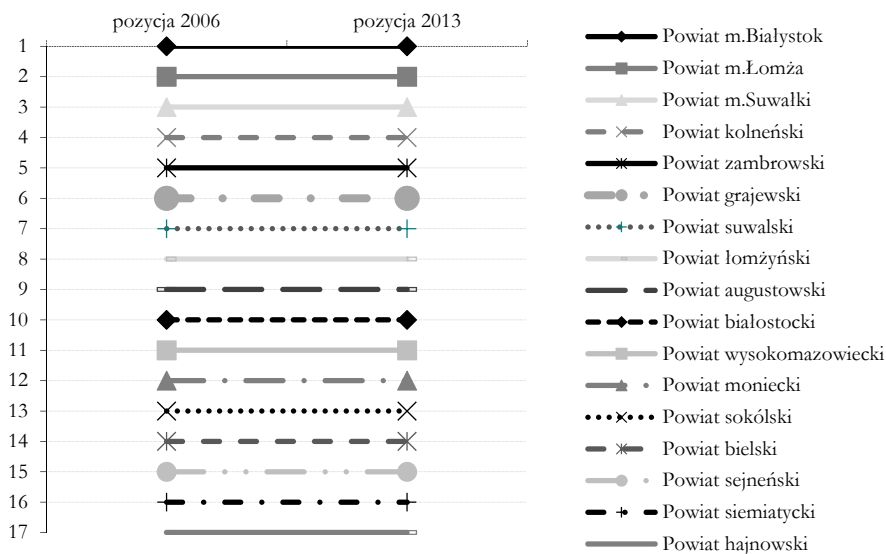
Wartość syntetycznego miernika q_i mieści się w przedziale obustronnie domkniętym od 0 do 1. Im jego wartość jest bliższa jedynce, tym wyższa pozycja i -tego powiatu w rankingu.

Na podstawie metody TOPSIS, biorąc pod uwagę wartość obliczonego miernika syntetycznego (q_i), wyznaczone zostały pozycje powiatów w każdym z czterech badanych obszarów w 2006 i 2013 roku. Wyniki zaprezentowano na wykresach: 3.-6.

Obszar I – Demografia

WYKRES 3.

Zmiany pozycji powiatów w rankingach w 2006 i 2013 roku, w Obszarze I otrzymane metodą TOPSIS



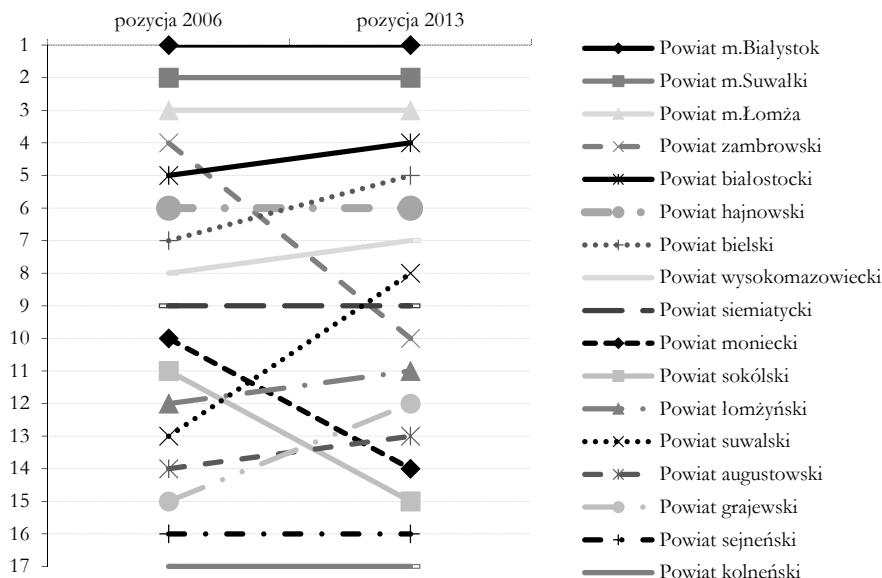
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników otrzymanych metodą TOPSIS.

Jak wynika z wykresu 3., w 2006 i 2013 roku, w obrębie Obszaru I nie odnotowano żadnych zmian pozycji powiatów w rankingu pod względem rozwoju społeczno-gospodarczego.

Obszar II – Podmioty gospodarcze i rynek pracy

WYKRES 4.

Zmiany pozycji powiatów w rankingach w 2006 i 2013 roku, w Obszarze II otrzymane metodą TOPSIS



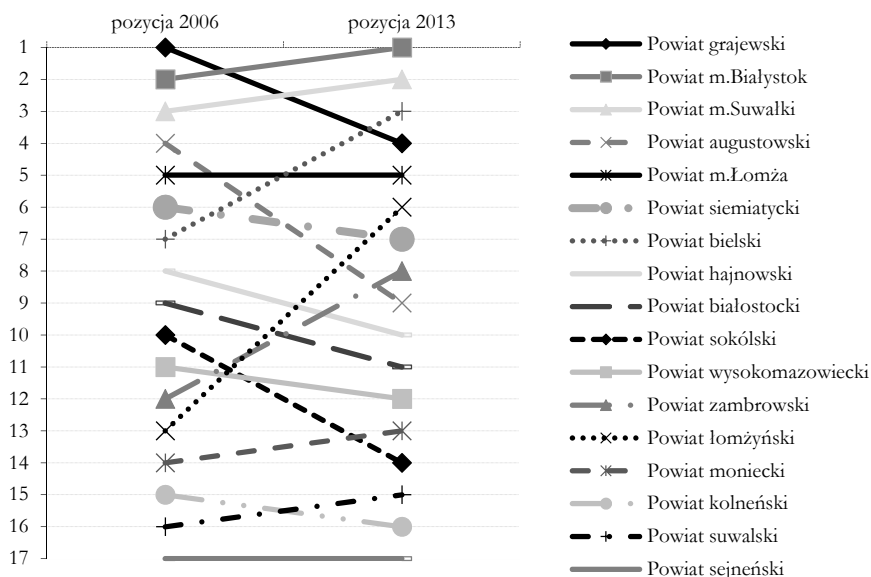
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników otrzymanych metodą TOPSIS.

Na podstawie wykresu 4. można zauważyć dość duże różnice w pozycjach powiatów w porównywanych latach. Największy skok w górę o 5 miejsc zanotował powiat suwalski, jak również powiat grajewski (o 3 miejsca). Natomiast największe spadki zanotowały powiaty: zambrowski – o 6 miejsc, moniecki i sokółski – o 4 miejsca. W celu zdiagnozowania, które wskaźniki z Obszaru II miały największe znaczenie dla budowy rankingów, poddano je szczegółowej analizie. Można jednoznacznie stwierdzić, że na miejsce powiatu w rankingu największy wpływ miały wskaźniki:

- 2.2. Jednostki nowo zarejestrowane w rejestrze REGON (na 10 tys. ludności);
- 2.6. Stopa bezrobocia rejestrowanego (w %).

Obszar III – Gospodarka

Rankingi sporządzone metodą TOPSIS w obrębie Obszaru III, w dwóch porównywanych latach wskazują na dość duże przetasowania wśród porządkowanych powiatów. Zmiany pozycji powiatów zilustrowano na wykresie 5.

WYKRES 5.**Zmiany pozycji powiatów w rankingach w 2006 i 2013 roku, w Obszarze III
otrzymane metodą TOPSIS**

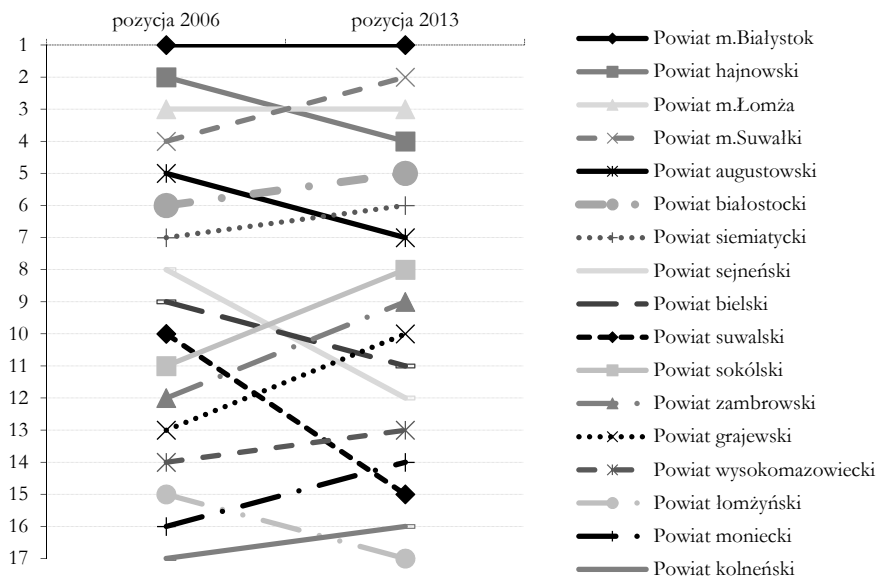
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników otrzymanych metodą TOPSIS.

W Obszarze III największy wzrost zanotował powiat łomżyński – o 7 miejsc, natomiast największy spadek (o 5 miejsc) zanotował powiat augustowski. Analizując wskaźniki decydujące o pozycji w rankingu w Obszarze III – Gospodarka, należy zauważyć, że miernikami, które najbardziej różnicowały powiaty były:

- 3.3. Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach na 1 mieszkańca (w zł);
- 3.2. Produkcja sprzedana przemysłu ogółem na 1 mieszkańca (podmioty o liczbie pracujących > 9) (w zł);
- 3.6. Dochody budżetu państwa z tytułu podatku CIT na 1 mieszkańca (w zł).

Obszar IV – Warunki społeczne

WYKRES 6.

Zmiany pozycji powiatów w rankingach w 2006 i 2013 roku, w Obszarze IV
otrzymane metodą TOPSIS

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników otrzymanych metodą TOPSIS.

Z wykresu 6. wynika, że w 2006 i 2013 roku, w obrębie Obszaru IV miały miejsce znaczące zmiany w pozycjach powiatów uzyskanych metodą TOPSIS. Tylko dwa spośród 17 powiatów zachowały swoje miejsca. Na taką sytuację największy wpływ miały zmienne:

- 4.6. Dzieci w placówkach wychowania przedszkolnego (na 1 tys. dzieci w wieku 3-5 lat);
- 4.5. Udział dzieci w wieku do 3 lat objętych opieką w żłobkach;
- 4.3. Liczba lekarzy i lekarzy dentystów (na 10 tys. ludności);
- 4.1. Mieszkania oddane do użytkowania (na 1 000 ludności).

W Obszarze IV największa poprawa dotyczyła powiatów: grajewskiego, sokólskiego i zambrowskiego i był to awans o 3 miejsca. Swoją pozycję w stosunku do pozostałych poprawiły także powiaty: m. Suwałki i moniecki (o 2 lokaty), siemiatycki, białostocki, wysokomazowiecki i kolneński (o 1 lokatę). Natomiast sześć powiatów pogorszyło swoją pozycję, przy czym największy spadek dotyczył powiatów: suwalskiego (o 5 lokat), sejneńskiego (o 4 lokaty), a spadek o dwie lokaty zanotowały powiaty: hajnowski, augustowski, bielski i łomżyński.

4. Ranking powiatów metodą wzorcową Hellwiga

Drugą z metod wykorzystaną w pracy jest, najczęściej stosowana w praktyce, metoda wzorcową zaproponowaną przez Z. Hellwiga [Hellwig, 1968], nazywana od twórcy miarą Hellwiga. Pozwala ona na zbudowanie miary syntetycznej, uwzględniającej łączne oddziaływanie na badane zjawisko wielu wskaźników charakteryzujących różne jego aspekty. Podobnie jak w metodzie TOPSIS, procedurę kończy ustalenie hierarchii obiektów ze względu na zjawisko poddane badaniu.

Konstrukcja miary Hellwiga kolejno obejmuje poniższe etapy [Młodak, 2006; Panek, 2009].

1. Normalizacja wartości zmiennych zgodnie z procedurą:

$$\tilde{x}_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{S_k},$$

gdzie:

$$\bar{x}_k = \frac{\sum_{i=1}^m x_{ik}}{m} \text{ oznacza średnią arytmetyczną } k\text{-tego wskaźnika dla:}$$

$$k = 1, 2, \dots, m, \quad S_k(x) = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (x_{ik} - \bar{x}_k)^2}{m}} \text{ – odchylenie standardowe.}$$

2. Wyznaczenie obiektu wzorcowego $[\tilde{x}_{0k}]$, którego współrzędne wyznacza się zgodnie z formułą:

$$\tilde{x}_{0k} = \begin{cases} \max_i \{\tilde{x}_{ik}\} & \text{dla } \textit{stymulant} \\ \min_i \{\tilde{x}_{ik}\} & \text{dla } \textit{destymulant} \end{cases}, \quad i = 1, 2, \dots, n; \quad k = 1, 2, \dots, m.$$

3. Obliczenie dla każdego obiektu jego odległości od obiektu wzorcowego, stosując metrykę euklidesową z uwzględnieniem wag poszczególnych zmiennych postaci:

$$d_{i0} = \sqrt{\sum_{k=1}^m w_k (\tilde{x}_{ik} - \tilde{x}_{0k})^2}.$$

4. Wyznaczenie syntetycznej miary q_i dla i -tego powiatu zgodnie ze wzorem:

$$q_i = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0},$$

gdzie:

$$d_0 = \bar{d} + 2S_d,$$

$\bar{d}$ – średnia arytmetyczna odległości d_{i0} ,

S_d – odchylenie standardowe odległości od obiektu wzorcowego.

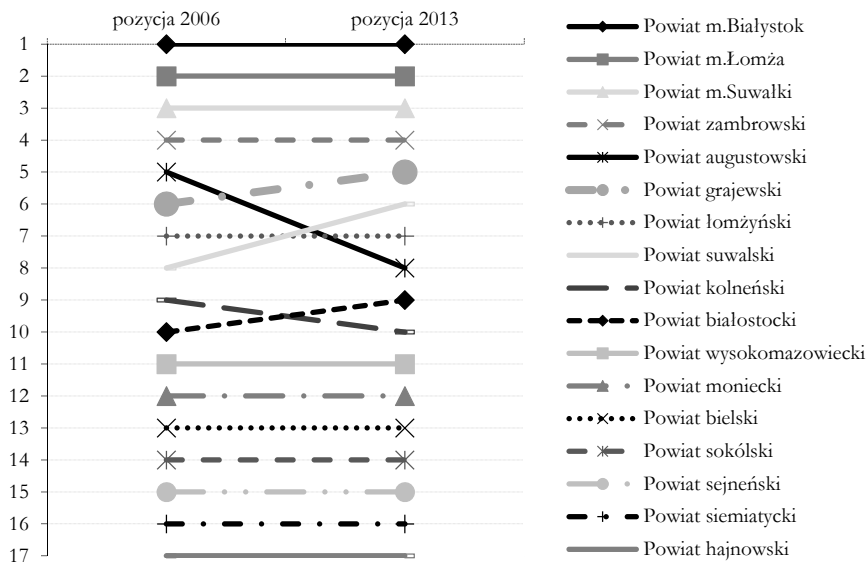
Wyższe wartości q_i , świadczą o wyższej pozycji w rankingu i -tego powiatu.

Badaniu metodą Hellwiga poddano Obszary: I-IV pod względem oddziaływania danych diagnostycznych na zmiany pozycji w rankingach powiatów w 2006 i 2013 roku. Wyniki analizy zobrazowano na wykresach: 7.-10.

Obszar I – Demografia

WYKRES 7.

Zmiany pozycji powiatów w rankingach w 2006 i 2013 roku, w Obszarze I otrzymane metodą Hellwiga



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników otrzymanych metodą Hellwiga.

Z wykresu 7. wynika, że w Obszarze I aż 12 powiatów zachowało swoje pozycje. Największe zmiany w porównywanym 2006 i 2013 roku dotyczyły powiatu augustowskiego – spadek o 3 pozycje oraz przesunięcie się powiatu suwalskiego o 2 pozycje w górę. Na zmiany rankingów w Obszarze I największy wpływ miał wskaźnik:

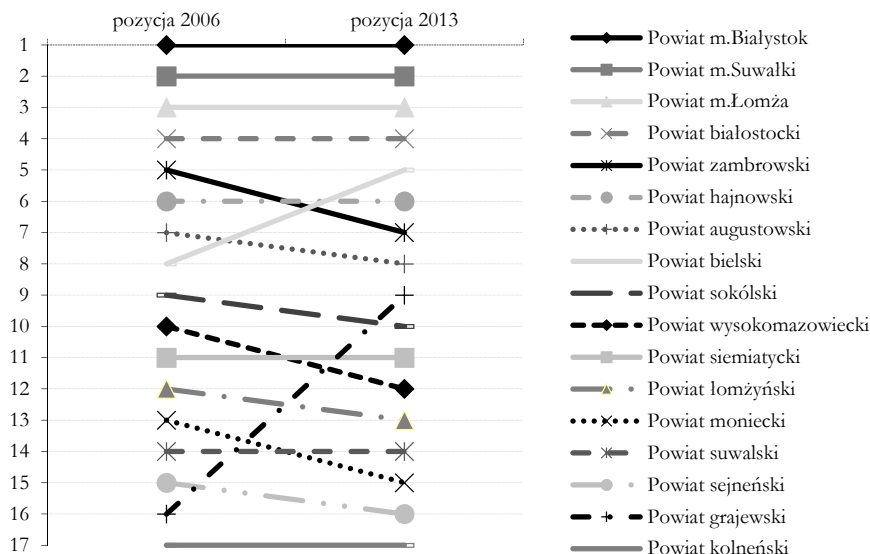
- 1.5. Zameldowania na pobyt stały międzypowiatowe i zagraniczne (na 1000 ludności).

Obszar II – Podmioty gospodarcze i rynek pracy

Wykres 8. przedstawia zmiany pozycji powiatów w rankingach w 2006 i 2013 roku, w Obszarze II otrzymane metodą wzorcową Hellwiga.

WYKRES 8.

Zmiany pozycji powiatów w rankingach w 2006 i 2013 roku, w Obszarze II otrzymane metodą Hellwiga

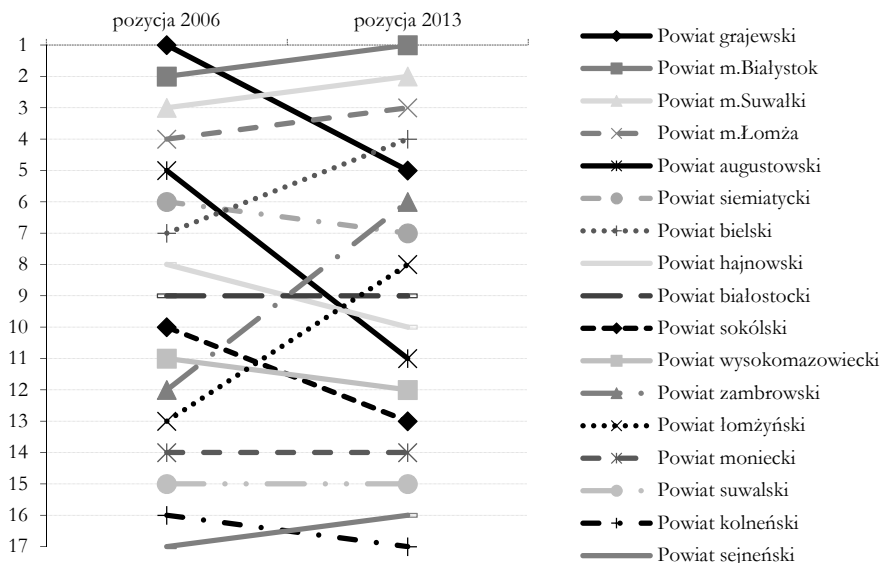


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników otrzymanych metodą Hellwiga.

Najwyższy wzrost o 7 lokat w rankingu zanotował powiat grajewski, zaś powiat bielski poprawił swoją pozycję o 3 lokaty. Z analizy wskaźników tego obszaru wynika, że przyczyną takiej sytuacji była liczba średnich i dużych przedsiębiorstw na 10 tys. ludności (wskaźnik 2.5.) oraz liczba jednostek nowo zarejestrowanych w rejestrze REGON na 10 tys. ludności (wskaźnik 2.2.). W obszarze tym siedem powiatów pogorszyło swoją sytuację. Największy spadek (o 2 lokaty) dotyczył trzech powiatów: zambrowskiego, wysokomazowieckiego i monieckiego.

Obszar III – Gospodarka

WYKRES 9.

Zmiany pozycji powiatów w rankingach w 2006 i 2013 roku, w Obszarze III
otrzymane metodą Hellwiga

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników otrzymanych metodą Hellwiga.

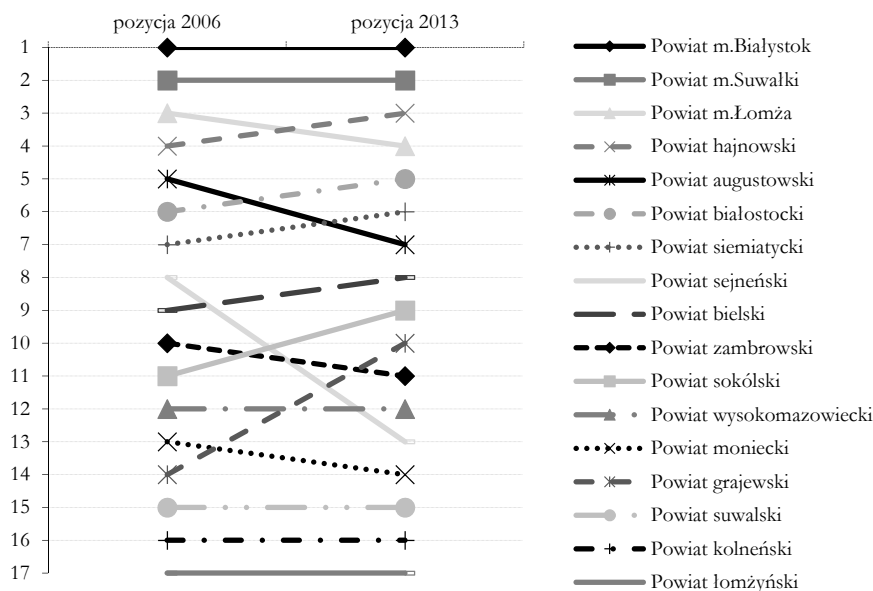
Jak wynika z wykresu 9., w obrębie Obszaru III zanotowano dość duże zmiany w rankingach stworzonych metodą Hellwiga dla 2006 i 2013 roku. Na zmiany te miały wpływ te same wskaźniki, które różnicowały powiaty w rankingu uzyskanym metodą TOPSIS, ale kolejność ich wpływu była odwrotna:

- 3.6. Dochody budżetu państwa z tytułu podatku CIT na 1 mieszkańca (w zł);
- 3.2. Produkcja sprzedana przemysłu ogółem na 1 mieszkańca (podmioty o liczbie pracujących > 9), (w zł);
- 3.3. Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach na 1 mieszkańca (w zł);
- 3.4. Wartość brutto środków trwałych w przedsiębiorstwach na 1 mieszkańca (w zł).

Największa poprawa dotyczyła powiatu zambrowskiego z miejsca 12. na 6. i łomżyńskiego (o 5 lokat), zaś największy spadek objął powiat grajewski z miejsca 1. na 5. oraz augustowski – z miejsca 5. na 11.

Obszar IV – Warunki społeczne

WYKRES 10.

Zmiany pozycji powiatów w rankingach w 2006 i 2013 roku, w Obszarze IV
otrzymane metodą Hellwiga

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników otrzymanych metodą Hellwiga.

Wykres 10. wskazuje na niewielkie zmiany lokat w rankingach, w obrębie Obszaru IV. Sześć spośród 17 powiatów zachowały swoje miejsca w rankingach, w porównywanym 2006 i 2013 roku. Największy wzrost zanotował powiat grajewski (4 pozycje do góry), natomiast największy spadek powiat sejneński (5 pozycji w dół). Na zmiany te miały wpływ następujące wskaźniki:

- 4.6. Dzieci w placówkach wychowania przedszkolnego (na 1 tys. dzieci w wieku 3-5 lat);
- 4.5. Udział dzieci w wieku do 3 lat objętych opieką w żłobkach;
- 4.3. Liczba lekarzy i lekarzy dentystów (na 10 tys. ludności);
- 4.1. Mieszkania oddane do użytkowania (na 1000 ludności).

5. Analiza porównawcza otrzymanych wyników

Wyniki uporządkowania powiatów pod względem rozwoju społeczno-gospodarczego z podziałem na Obszary: I-IV za pomocą metody Hellwiga (H) oraz metody TOPSIS (TP) uzyskane w 2006 oraz 2013 roku zostały przedstawione w tabelach: 5. i 6.

TABELA 5.

Uporządkowanie powiatów województwa podlaskiego ze względu na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego w ramach obszarów, w roku 2006 – porównanie metod

Powiaty	Obszar I		Obszar II		Obszar III		Obszar IV	
	TP	H	TP	H	TP	H	TP	H
Powiat m. Białystok	1	1	1	1	2	2	1	1
Powiat m. Suwałki	3	3	2	2	3	3	4	2
Powiat m. Łomża	2	2	3	3	5	4	3	3
Powiat białostocki	10	10	5	4	9	9	6	6
Powiat augustowski	9	5	14	7	4	5	5	5
Powiat hajnowski	17	17	6	6	8	8	2	4
Powiat zambrowski	5	4	4	5	12	12	12	10
Powiat grajewski	6	6	15	16	1	1	13	14
Powiat bielski	14	13	7	8	7	7	9	9
Powiat siemiatycki	16	16	9	11	6	6	7	7
Powiat wysokomazowiecki	11	11	8	10	11	11	14	12
Powiat sokółski	13	14	11	9	10	10	11	11
Powiat suwalski	7	8	13	14	16	15	10	15
Powiat łomżyński	8	7	12	12	13	13	15	17
Powiat moniecki	12	12	10	13	14	14	16	13
Powiat kolneński	4	9	17	17	15	16	17	16
Powiat sejneński	15	15	16	15	17	17	8	8
Współczynnik korelacji rang Spearmana	0,944		0,907		0,995		0,931	
Współczynnik korelacji τ Kendalla	0,853		0,809		0,971		0,809	

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników otrzymanych metodą Hellwiga (H) oraz TOPSIS (TP).

Rezultaty otrzymane w roku 2006 (tabela 5.) wskazują na zbieżność uzyskanych rankingów. Zgodność klasyfikacji ze względu na obie metody występuje w 10 powiatach w odniesieniu do Obszaru I (Demografia), w 6 powiatach w przypadku Obszaru II (Podmioty gospodarcze i rynek pracy), w 13 powiatach dla Obszaru III (Gospodarka) oraz w 7 dla Obszaru IV (Warunki społeczne).

Oceny zgodności użytych metod dokonano na podstawie współczynników korelacji rang Spearmana oraz Kendalla. W obu przypadkach współczynniki korelacji rang mogą przyjmować wartości między -1 a 1, przy czym wartość współczynnika bliska 1 oznacza silną „zgodność” uporządkowania rang.

Współczynniki korelacji rang Spearmana w poszczególnych obszarach wyniosły odpowiednio dla: Obszaru I – 0,944, Obszaru II – 0,907, Obszaru III – 0,995, Obszaru

IV – 0,931. Najwyższą zgodność klasyfikacji uzyskano więc dla Obszaru III (Gospodarka), najniższą zaś dla Obszaru II (Podmioty gospodarcze i rynek pracy). Otrzymane wyniki potwierdził współczynnik rang Kendalla, który dał podobne rezultaty.

TABELA 6.

Uporządkowanie powiatów województwa podlaskiego ze względu na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego w ramach obszarów, w roku 2013 – porównanie metod

Powiaty	Obszar I		Obszar II		Obszar III		Obszar IV	
	TP	H	TP	H	TP	H	TP	H
Powiat m. Białystok	1	1	1	1	1	1	1	1
Powiat m. Suwałki	3	3	2	2	2	2	2	2
Powiat m. Łomża	2	2	3	3	5	3	3	4
Powiat białostocki	10	9	4	4	11	9	5	5
Powiat grajewski	6	5	12	9	4	5	10	10
Powiat zambrowski	5	4	10	7	8	6	9	11
Powiat bielski	14	13	5	5	3	4	11	8
Powiat hajnowski	17	17	6	6	10	10	4	3
Powiat augustowski	9	8	13	8	9	11	7	7
Powiat siemiatycki	16	16	9	11	7	7	6	6
Powiat łomżyński	8	7	11	13	6	8	17	17
Powiat wysokomazowiecki	11	11	7	12	12	12	13	12
Powiat suwalski	7	6	8	14	15	15	15	15
Powiat sokółski	13	14	15	10	14	13	8	9
Powiat kolneński	4	10	17	17	16	17	16	16
Powiat moniecki	12	12	14	15	13	14	14	14
Powiat sejneński	15	15	16	16	17	16	12	13
Współczynnik korelacji rang Spearmana	0,946		0,831		0,968		0,978	
Współczynnik korelacji τ Kendalla	0,897		0,706		0,853		0,912	

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników otrzymanych metodą Hellwiga (H) oraz TOPSIS (TP).

W tabeli 6. została przedstawiona analiza wyników uzyskanych dwiema metodami dla roku 2013. Również w tym przypadku zgodność klasyfikacji otrzymanych metodami Hellwiga oraz TOPSIS we wszystkich obszarach była zbliżona: w Obszarach I i II w 8 powiatach, w Obszarze III w 6 powiatach, natomiast w Obszarze IV w 10 powiatach. We wszystkich obszarach zarówno współczynniki korelacji rang Spearmana, jak i współczynniki rang Kendalla były wyższe od 0,70. Oznacza to, że rankingi uzyskane w 2013 roku można uznać za zgodne.

6. Podsumowanie

W pracy dokonano analizy poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego powiatów województwa podlaskiego w 2006 oraz 2013 roku w takich obszarach, jak: demografia, podmioty gospodarcze i rynek pracy, gospodarka oraz warunki społeczne. Zastosowanie metody TOPSIS oraz metody wzorca rozwoju Hellwiga umożliwiło ocenę stanu powiatów województwa podlaskiego. Obie metody pozwoliły ustalić rankingi powiatów w badanych latach w obrębie wymienionych obszarów. Uzyskane metodą TOPSIS oraz Hellwiga uporządkowania w ramach analizowanych obszarów były podobne. Tę zgodność dodatkowo potwierdziły wysokie współczynniki korelacji rang Spearmana oraz Kendalla.

W obu przedstawionych rankingach nie można było zaobserwować znaczących zmian lokat ocenianych powiatów w roku 2013 w stosunku do roku 2006. Na najwyższej pozycji w obu analizowanych latach uplasowały się miasta na prawach powiatu, tj.: Białystok, Suwałki i Łomża. One również z niewielkimi odstępstwami zajęły czołowe lokaty w rankingach otrzymanych w obrębie obszarów. Natomiast na ostatnich miejscach w rankingach znajdowały się powiaty: kolneński oraz sejneński.

Jak wynika z przeprowadzonej analizy, w województwie podlaskim znalazły się powiaty, które podlegały dynamicznemu rozwojowi, szczególnie w obrębie obszarów: II i III, to powiaty: grajewski, łomżyński i bielski. Powiaty te mogą służyć za przykład zmian słabszym jednostkom. W grupie powiatów można także było wyróżnić takie, które z różnych przyczyn zanotowały regres w swoim rozwoju (powiat augustowski i hajnowski). Wykazały to obie zastosowane metody budowania rankingów.

Przeprowadzone badanie można traktować jako jedną z propozycji analizy w ramach literatury przedmiotu. Otrzymane wyniki są pewnym kompromisem pomiędzy próbą uzyskania oceny zróżnicowania poziomu powiatów ze względu na rozwój społeczno-gospodarczy a słabością niektórych zmiennych diagnostycznych, jak również wyborem metod.

Literatura

- Grosse T. G. 2002 *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 1(8).
- Hellwig Z. 1968 *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju i struktury wykwalifikowanych kadr*, „Przegląd Statystyczny”, nr 4.
- Hwang C. L., Yoon K. 1981 *Multiple Attribute Decision Making: Methods and Applications*, Springer-Verlag, New York.
- Jaffee D. 1998 *Levels of socio-economic development theory*, Praeger Westport, Connecticut London.
- Kendall M.G. 1938 *A new measure of rank correlation*, „Biometrika”, No. 30.
- Kubiczek A. 2014 *Jak mierzyć dziś rozwój społeczno-gospodarczy krajów?*, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”, nr 38 (2).

- Malina A. 2004 *Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków.
- Młodak A. 2006 *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Panek T. 2009 *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej*, SGH w Warszawie, Warszawa.
- Piontek B. 2010 *Współczesne uwarunkowania rozwoju społeczno-gospodarczego (ujęcie syntetyczne)*, „Problemy ekorozwoju”, vol. 5, no. 2.
- Roszkowska E. 2009 *Application the TOPSIS Methods for Ordering Offers in Buyer-Seller Transaction*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 3(43).
- Roszkowska E., Karwowska R. 2014 *Wielowymiarowa analiza poziomu zrównoważonego rozwoju województw Polski w 2010*, „Economics and Management”, nr 1.
- Roszkowska E., Misiewicz E.I., Karwowska R. 2014 *Analiza poziomu zrównoważonego rozwoju województw Polski w 2010 roku*, „Ekonomia i Środowisko”, nr 2 (49).
- Roszkowska E., Piotrowska E. 2011 *Analiza zróżnicowania województw Polski w aspekcie kształtowania się gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] *W kierunku zrównoważonej gospodarki opartej na wiedzy w Polsce*, P. Sochaczewski (red.), Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Białystok.
- Szirmai A. 2015 *Socio-Economic development*, Cambridge University Press, Cambridge.
- UNDP 1990 *Human Development Raport*, Oxford University Press, Oxford.
- UNDP 2012 *Krajowy Raport o Rozwoju Społecznym. Polska 2012. Rozwój regionalny i lokalny*, Biuro Projektowe UNDP w Polsce, Warszawa.
- Warzecka K. 2013 *Rozwój społeczno-gospodarczy polskich regionów a procesy migracji*, „Studia Ekonomiczne”, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, nr 142.
- Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski 2011*, Główny Urząd Statystyczny, Katowice.
- Wysocki F. 2010 *Metody taksonomiczne w rozpoznawaniu typów ekonomicznych rolnictwa i obszarów wiejskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Poznańskiego, Poznań.
- Ziemiańczyk U. 2010 *Ocena poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego gmin wiejskich i miejsko-wiejskich w województwie małopolskim*, PAN, Oddział w Krakowie, 14.

LISTA RECENZENTÓW W ROKU 2015

dr hab. **K. Andruszkiewicz**, prof. UTP • dr **A. Bagieńska** • dr **A. Balcerzak** • dr **M. Bąk** • prof. dr hab. **M. Bednarski** • dr hab. **T. Bernat**, prof. US • dr hab. **W. Bieńkowski**, prof. UŁ • dr hab. **E. Bogacz-Wojtanowska** • dr hab. **J. Bossak**, prof. SGH • dr hab. **F. Bylok**, prof. PCz. • dr hab. **J. Chumiński**, prof. UE • dr hab. **P. Churski**, prof. UAM • dr hab. **R. Ciborowski**, prof. UwB • dr **J. Cichy** • dr hab. **W. Ciechomski**, prof. UEP • dr **E. Cieślik** • dr hab. **M. Cieślukowski** • prof. dr hab. **S. Czaja** • dr hab. **Z. Czajka**, prof. IPiSS • dr **I. Z. Czaplicka-Kozłowska** • dr **A. Czarczyńska** • dr **K. Czerewacz-Filipowicz** • dr **M. Czerwotka** • dr hab. **W. Czyżowicz**, prof. SGH • dr inż. **M. Dacko** • dr **D. Danilewicz** • prof. dr hab. **A. Dąbrowska** • dr **K. Dębkowska** • dr **S. Dołzbłasz** • dr **M. Drygas** • dr **A. Dyhdalewicz** • dr hab. **M. Dylewski**, prof. WSB • dr hab. **J. Działo**, prof. UŁ • dr hab. **E. Dziedzic**, prof. SGH • prof. dr hab. **T. Famulska** • prof. dr hab. **B. Filipiak** • prof. dr hab. **J. Godłów-Legiędź** • dr hab. **M. Golecki**, prof. UŁ • dr hab. **U. Gołaszewska-Kaczan**, prof. UwB • dr hab. **E. Gostomski**, prof. UG • dr **D. Górecka** • dr hab. **R. Grzeszczak**, prof. UW • dr hab. **Ł. Hardt**, prof. UW • prof. dr hab. **M. Iwanicz-Drozdowska** • prof. dr hab. **K. Jajuga** • dr **M. Jankowska** • dr hab. **W. Jarecki** • dr **A. Jędruchniewicz** • prof. dr hab. **R. Jończy** • dr hab. **M. Juchniewicz**, prof. UWM • prof. dr hab. **Juozas Lakis** • dr **A. Karpio** • prof. dr hab. **J. Karwowski** • dr hab. **R. Kata**, prof. UR • dr **J. Kilon** • prof. dr hab. **M. Klamut** • dr hab. **P. Krajewski**, prof. UŁ • dr **D. Kruczyńska** • prof. dr hab. **E. Kryńska** • dr **B. Lepczyński** • dr hab. **C. Leszczyńska** • prof. dr hab. **W. Łuczka** • dr hab. **W. Łuczyński**, prof. UEP • prof. dr hab. **E. Majewski** • dr **M. Maławski** • dr hab. **B. Mazur**, prof. PB • dr **K. Metelska-Szaniawska** • dr **B. Michalski** • dr hab. **G. Michalski** • dr hab. **D. Milczarek-Andrzejewska**, prof. PAN • dr hab. **D. Miłaszewicz**, prof. US • dr **E. Mioduchowska-Jaroszewicz** • dr **J. Mioduszewski** • dr hab. **A. Miszczuk**, prof. UW • dr hab. **M. Miszewski**, prof. UEK • dr hab. **T. Miziołek** • dr hab. **Joanna Moczydłowska**, prof. PB • dr hab. **M. Mroziwski**, prof. UWM • dr **B. Nadolna** • prof. dr hab. **E. Niedzielski** • dr **B. Nosecka** • dr hab. **J. F. Nowak**, prof. UEP • prof. dr hab. **E. Okoń-Horodyńska** • dr hab. **J. Olbryś** • dr hab. **A. Olechnicka** • dr hab. **Ewa Anna Pancer-Cybulska**, prof. UE • dr **P. Panfil** • dr **P. Pasierbiak** • prof. dr hab. **L. Patrzałek** • prof. dr hab. **K. Piasecki** • dr **A. Piekutowska** • dr hab. **A. Przybyłowski** • dr **I. Pszczółka** • dr **E. Rollnik-Sadowska** • dr hab. **Z. Rykiel**, prof. UR • dr **J. Sasak** • dr **L. Sidorowicz** • dr **A. Skórska** • prof. dr hab. **K. Surówka** • dr inż. **K. Szara** • dr **J. Szafran** • dr **I. Szczepaniak** • dr hab. **J. Szołno-Koguc**, prof. UMCS • dr hab. **M. Szopa**, prof. UŚ • dr hab. **A. Szplit**, prof. UJK • dr hab. **J. Szwacka-Mokrzycka**, prof. SGGW • dr hab. **E. Szymańska**, prof. PB • dr **A. Tomanek** • dr **M. Urbaniec** • dr hab. **K. Wach**, prof. UEK • dr hab. **T. Wachowicz**, prof. UEK • dr **K. Waliszewski** • prof. dr hab. **J. Wilkin** • dr hab. **J. Wiśniewska**, prof. US • dr hab. **K. Włodarczyk** • dr hab. **R. Włodarczyk**, prof. UEK • dr **M. Wojarska** • dr hab. **E. Wojnicka-Sycz**, prof. UG • dr **M. Wojdyło-Preisner** • dr **I. Zabielska** • dr **E. Zalesko** • prof. dr hab. **A. Zielińska-Głębocka** • dr inż. **E. Zysk** • dr **D. Żebrowska-Suchodolska** • prof. dr hab. **T. Żylicz**