

OPTIMUM

STUDIA EKONOMICZNE

SPIS TREŚCI

STUDIA I ROZPRAWY..... 3

Agnieszka Becla, Stanisław Czaja – *Inteligentny i trwały rozwój – pojęciowe i poznawcze wyzwania dla teorii ekonomii i praktyki gospodarczej*..... 3

Elżbieta Czarny, Paweł Folfas, Jerzy Menkes – *Perspektywy rozwojowe a system polityczno-gospodarczy. Studium przypadku wybranych państw europejskich*..... 15

Agnieszka Leszczyńska – *Nierównowaga relacji a kształtowanie zrównoważonego łańcucha dostaw*..... 33

Elżbieta Broniewicz, Mirosław Broniewicz, Piotr Milewski – *Wycena trwałości – rozszerzenie tradycyjnego ujęcia kosztów środowiskowych*..... 44

Konrad Prandecki – *Dobro wspólne a zrównoważony rozwój*..... 55

Andrzej Sadowski – *Wielokulturowość jako czynnik zrównoważonego i inteligentnego rozwoju Polski*..... 69

MISCELLANEA 83

Przemysław Szetela – *Analiza finansowania ochrony zdrowia ze środków prywatnych w krajach europejskich należących do OECD*..... 83

Beata Madras-Kobus, Józef Rogowski – *Stopy bezrobocia wśród osób z różnym wykształceniem w województwach Polski – analiza wyników badania*..... 101

Dorota Roszkowska – <i>Zmiany charakteru i determinant aktywności korporacji transnarodowych w gospodarkach rozwijających się</i>	128
Agnieszka Kozera – <i>Typologia miast na prawach powiatu według poziomu zadłużenia w Polsce, w latach 2007-2014</i>	145
Agnieszka Tarnowska – <i>Środki obrotowe a wielkość produkcji wybranych ziemiopłodów w dolnośląskich gospodarstwach rolnych na tle kraju w latach 1999-2014</i>	167

dr inż. Agnieszka BECLA

Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: beclaaga@gmail.com

prof. zw. dr hab. Stanisław CZAJA

Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: stanislawczaja57@gmail.com

DOI: 10.15290/ose.2016.04.82.01

INTELIGENTNY I TRWAŁY ROZWÓJ – POJĘCIOWE I POZNAWCZE WYZWANIA DLA TEORII EKONOMII I PRAKTYKI GOSPODARCZEJ

Streszczenie

Autorzy skupili się na problemie interpretacji pojęcia rozwoju społeczno-ekonomicznego. Zwrócili uwagę na związane z tym problemy pojęciowe i poznawcze, a także przedstawili sposoby rozumienia: rozwoju społeczno-ekonomicznego, wzrostu gospodarczego i innych mierników we współczesnej ekonomii. Omówili również główne atrybuty rozwoju, takie jak: (1) dynamika-statyka i trwałość, (2) kierunki rozwoju-celowość, (3) nieliniowość, (4) proporcjonalność, (5) podtrzymywanie-zasilanie oraz (6) holizm-redukcjonizm. Jednocześnie autorzy pokazali błędy używania pojęcia rozwoju inteligentnego i rozwoju racjonalnego. W podsumowaniu zaprezentowali własny model ewolucji gospodarki (opartej na wiedzy gospodarki zrównoważonej i trwałej).

Słowa kluczowe: rozwój inteligentny, rozwój społeczno-ekonomiczny, atrybuty rozwoju, *sustainable development*

SMART AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT: NOTIONAL AND COGNITIVE CHALLENGES FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE

Summary

The paper reflects on the various interpretations of the idea of socio-economic development. Presented are notional and cognitive problems associated with this concept along with the ways in which socio-economic development, economic growth and different measures are understood in the modern economy. Also discussed are the main attributes of development, such as: (1) dynamics, statics and sustainability, (2) development directions and purposes, (3) nonlinearity, (4) proportionality, (5) sustenance and reinforcement, (6) holism and reductionism. The author points out how the notions of intelligent development and rational development are misused and proposes her own model of economic evolution (knowledge-based sustainable economy).

Key words: smart development, socio-economic development, attributes of development, sustainable development

JEL: Q01

1. Wstęp

We współczesnej myśli ekonomicznej toczy się wiele interesujących dyskusji zarówno o charakterze merytorycznym, jak i pojęciowym. Przedmiotem poniższego opracowania jest zagadnienie pojęciowe związane z wyzwaniami dotyczącymi wykorzystania kategorii – rozwój inteligentny i trwały. Celem artykułu nie jest rozstrzygnięcie, czy pojęcie takie powinno być używane, czy nie? Byłby to cel nierealny. Autorzy stawiają sobie o wiele skromniejsze zadanie zwrócenia uwagi na nadużywanie bądź niepoprawne używanie we współczesnej myśli ekonomicznej niektórych, podstawowych dla niej pojęć.

Zachowanie to przyjmuje najczęściej jedną z postaci:

1. używania bardziej pojemnych kategorii do opisu zjawisk-procesów zbyt wąskich; przykładem może być pojęcie rozwoju społeczno-gospodarczego do prezentacji wyłącznie ilościowych zmian w gospodarce;
2. używania zbyt wąskich pojęć do charakteryzowania zjawisk-procesów zbyt szerokich; ewidentnym przykładem takiej sytuacji jest wykorzystanie pojęcia wzrostu gospodarczego do charakteryzowania złożonych zmian w gospodarce i społeczeństwie;
3. niepoprawnego używania danego pojęcia; w literaturze jest stosunkowo wiele przykładów takiego korzystania z pojęć, ale ze względów merytorycznych można je potraktować jako błędy logiczne; w naukach ekonomicznych problemy tego typu pojawiają się z racji niedoskonałości procesu definiowania;
4. nadawania danemu pojęciu dodatkowych, często nieuprawnionych, atrybutów.

W poniższym opracowaniu skupiono się na ostatniej postaci niepoprawnego używania określonych kategorii – nadawania pojęciu rozwoju atrybutu inteligentny.

2. Rozwój a wzrost i inne makromiary

Pojęcie rozwoju społeczno-ekonomicznego należy do najczęściej wykorzystywanych we współczesnej myśli ekonomicznej. Stanowi synonim bardzo pożądanej sytuacji oczekiwanych zmian w gospodarce. Przedstawiciele ekonomii mają jednak problem kategorialny – czy zmiany te opisuje wyłącznie pojęcie rozwoju społeczno-ekonomicznego? Z trzech powodów – swoistej mody, modelowego oraz ideologicznego – wykorzystują oni również inne kategorie, jak na przykład: wzrost gospodarczy czy dobrobyt ekonomiczny.

Ekonomiści podlegają swoistym modom, co wpływa nie tylko na problemy badawcze, którymi się zajmują. W poszczególnych okresach miały miejsce dyskusje nad: teorią kapitału (lata pięćdziesiąte i sześćdziesiąte XX wieku), modelem funkcji produkcji (lata dziewięćdziesiąte XIX i pierwszym dziesięciolecie XX wieku) czy rolą państwa w gospodarce (lata siedemdziesiąte i osiemdziesiąte XX wieku) [Czaja i in. 2012]. Starają się także być „innovacyjnymi”, co najczęściej sprowadza się do proponowania nowych pojęć, nie zawsze dostatecznie przemyślanych. Ta pozorna innowacyjność pro-

wadzi najczęściej do chaosu pojęciowego, a nie nowych aspektów poznawczych. Przykładem mogą być sytuacje dotyczące pojęcia rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Aspekty modelowe są niezwykle istotnym wymiarem współczesnej ekonomii. Przekonanie o wyższości podejścia ilościowo-matematycznego wywodzi się jeszcze z dziewiętnastowiecznego nurtu subiektywno-marginalistycznego i przyjmowanych wówczas teoriopoznawczych założeń o możliwości „opomiarowania” wszystkich aspektów życia gospodarczego i społecznego, a nawet zachowania pojedynczych ludzi. Założenie to okazało się zupełnie niepotrzebną iluzją. Podejście ilościowe jest bardzo pożądane, ale nie jest w stanie przyjąć wszystkich wyzwań życia gospodarczego. Wynika to zarówno z jego złożoności, jak i niedostatecznego poziomu rozwoju metod modelowania matematycznego.

Powody ideologiczne także przyczyniały się do rozwoju różnorodnych, zwykle nienaukowych, sposobów interpretacji poszczególnych pojęć. Można było to zauważyć w trakcie rywalizacji kapitalizm-socjalizm, natomiast obecnie w sporach pomiędzy zwolennikami podejścia liberalnego a zwolennikami interwencjonizmu państwowego. Względędy ideologiczne często wpływały na zaskakujące wręcz sposoby interpretacji wielu wyników o mało naukowym charakterze.

W dominującej współcześnie amerykańskiej myśli ekonomicznej pojęcia: *development* i *growth* najczęściej są wykorzystywane zamiennie, bez rozróżnienia. Jest to nie tylko efekt sposobu rozumienia obu tych kategorii, lecz przede wszystkim dominacji podejścia modelowo-matematycznego. Nawet bardzo powierzchowna lektura głównych amerykańskich czasopism pokazuje, że publikuje się w nich analizy modelowe, często bez większego znaczenia poznawczego. Kolejna reinterpretacja danego modelu nie wnosi nic pod względem jego walorów poznawczych, predykcyjnych czy decyzyjnych. To raczej iluzoryczna fascynacja matematyzujących ekonomistów. Bardzo dobrze widać to na modelu makroekonomicznej funkcji produkcji.

Dostrzegali to również wybitni ekonomiści, którzy wiele wnieśli do lepszego rozumienia społeczno-gospodarczej rzeczywistości. Twórca współczesnej makroekonomii, John M. Keynes, sam będący autorem bardzo cenionego traktatu pt.: *A Treatise on Probability* (1921), tak pisał o stosowaniu podejścia matematycznego: *wielką wadą pseudomatematycznych metod operujących symbolformalizujących system analizy ekonomicznej (...) jest to, że zakładają wyrażnie zupełną niezależność między wchodzącymi w grę czynnikami i tracą cały swój walor oraz moc przekonywania, jeśli się tę hipotezę odrzuci (...). Zbyt wiele jest we współczesnej ekonomii «matematycznej» zwykłego gładzenia, równie nieściśłego jak początkowe założenia, które mu służą za podstawę. W tej gestwinie pretensjonalnych i bezużytecznych symboli autor traci z oczu złożoność zjawisk i współzależności, jakie zachodzą w rzeczywistym świecie* [Keynes, 1956, s. 381].

W europejskiej myśli ekonomicznej zauważa się określone odmienności obu tych kategorii, a mianowicie: *Pojęcia wzrostu gospodarczego i rozwoju gospodarczego używane są często zamiennie, ale mają one jednak nieco odmienne znaczenia. Wzrost gospodarczy jest to rozszerzanie się zdolności danego kraju do produkcji towarów i usług pożądaných przez ludzi. Ponieważ zdolności produkcyjne gospodarki zależą przede wszystkim od ilości i jakości występujących w niej zasobów, jak również od poziomu techniki, wzrost gospodarczy musi wiązać się z rozszerzaniem i ulepszaniem tych czynników produkcji. Szczególnie ważnymi czynnikami są także akumulacja kapitału dzięki oszczędnościom i inwestycjom, doskonalenie ludzkich umiejętności oraz postęp techniczny.*

Na rozwój gospodarczy składają się strukturalne oraz inne zmiany towarzyszące wzrostowi gospodarczemu. Obejmuje on, ale i wykracza poza doskonalenie techniki i umiejętności, a więc poza czynniki pobudzające wzrost gospodarczy. Gospodarka może wykazywać wzrost gospodarczy bez gospodarczego rozwoju, ale nie odwrotnie [Kamerschen i in. 1991, s. 958]. Wzrost gospodarczy jest więc traktowany jako kategoria, która służy opisowi zmian ilościowych zachodzących w gospodarce. Dają się one dość poprawnie charakteryzować za pomocą modeli formalno-matematycznych, wśród których szczególne miejsce zajmuje funkcja produkcji, modelująca relacje między efektami a czynnikami determinującymi te efekty. Pozwala to stosować się do jednej z podstawowych wskazówek metodologiczno-metodycznych współczesnej teorii ekonomii – matematyzacji i ilościowego opisu zjawisk-procesów społeczno-gospodarczych.

Rozwój społeczno-ekonomiczny obejmuje zatem:

- zmiany ilościowe, charakteryzowane poszczególnymi wskaźnikami wzrostu gospodarczego;
- zmiany jakościowe, określające przeobrażenia wewnątrz gospodarki lub wewnątrz różnych form kapitału (na przykład innowacje czy zmiany jakościowe kapitałów), które nie dają się bezpośrednio wyrazić liczbami oraz
- zmiany strukturalne, opisujące nowe proporcje pomiędzy poszczególnymi składnikami procesów gospodarowania, nadające samemu rozwojowi nowego aspektu (na przykład bardziej sprawiedliwego podziału efektu produkcyjnego bądź zachowania trudno sterowalnych form kapitału, takich jak kapitał naturalny).

Rozwój społeczno-ekonomiczny czy wzrost gospodarczy nie wyczerpują zbioru makromierników wykorzystywanych we współczesnej ekonomii [*Wskaźniki ekoro-zwoju*, 2005]. Często jej przedstawiciele posługują się pojęciem dobrobytu ekonomicznego lub dobrobytu społeczno-ekonomicznego. Wymiar makro nadaje się również „poziomowi życia” oraz „jakości życia”, chociaż posiadają one atrybuty bardziej mikro. Pojawiają się także zupełnie nowe propozycje, takie jak: „szczęściomierz” albo „poziom zaspokojenia potrzeb”, a także posiadające swoją tradycję mierniki oparte na systemie rachunków narodowych SNA (na przykład *Net National Welfare, Measure of Economic Welfare*) czy w opozycji do niego (jak taksonomiczne wskaźniki Sato i Hellwiga lub metoda genewska). Ostatnie dekady przyniosły propozycje makromierników, które próbują uwzględnić obciążenie (udział) środowiska przyrodniczego bądź poziom zaawansowania społeczeństwa informacyjnego, jak również gospodarki opartej na wiedzy. Jednak wszystkie one borykają się z tymi samymi wyzwaniem, które dotyczy rozwoju społeczno-ekonomicznego. Warto więc spróbować zidentyfikować wiodące atrybuty tej ostatniej kategorii.

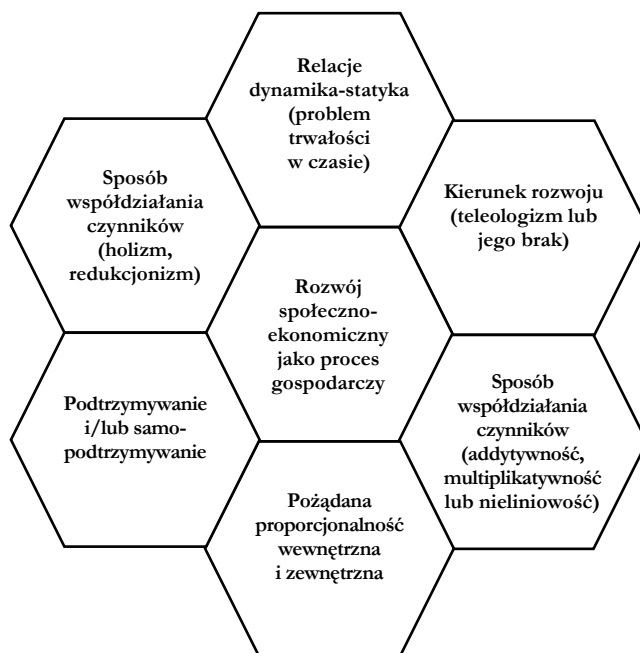
3. Atrybuty rozwoju społeczno-ekonomicznego

Tak złożony proces, jakim jest rozwój społeczno-ekonomiczny, nie może być postrzegany tylko w jednym wymiarze. Problemem jest zatem nie jego wielowymiarowość, ale raczej określenie wiodących atrybutów (rysunek 1.).

Zdaniem autorów, za takie można uznać: (1) relacje dynamika-statyka i łączący się z tym problem trwałości rozwoju w czasie, (2) kierunek obejmujący teleologizm, (3) pożądaną proporcjonalność wewnętrzną i/lub zewnętrzną, (4) podtrzymywalność, czyli pochodzenie i charakter strumieni wsparcia, a także (5) podwójny charakter współdziałania czynników związany z addytywnością lub multiplikatywnością, być może bardziej nieliniowością oraz holizmem – redukcjonizmem.

RYSUNEK 1.

Wiodące atrybuty rozwoju społeczno-ekonomicznego jako procesu gospodarczego



Źródło: opracowanie własne.

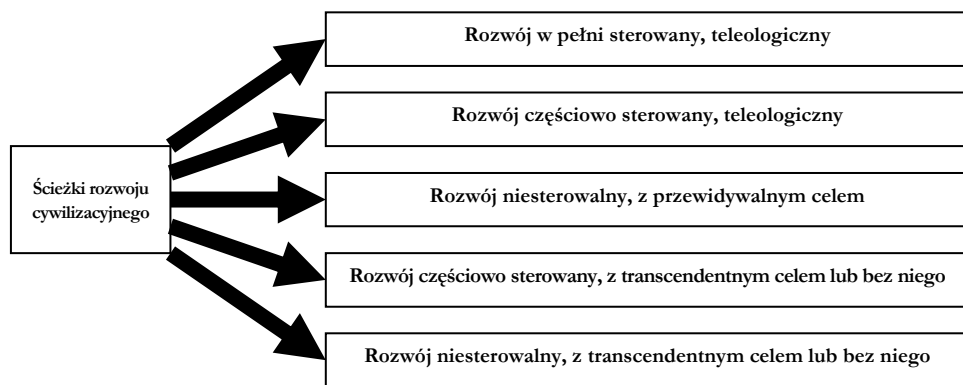
Proces rozwoju społeczno-ekonomicznego jest ze swojej istoty dynamiczny i musi być rozpatrywany w kontekście jego czasowej trwałości. Nie oznacza to oczywiście, że trwałość jest przypisana jako stały atrybut każdego typu rozwoju. W ujęciu rodzajowym można mówić o różnych kierunkach zmian – progresywnych, regresywnych oraz oscylacyjnych. Wszystkie one mają charakter temporalny, ponieważ w rzeczywistości nie można powstrzymać ruchu strzałki czasu [Czaja, 2011]. Ruch progresywny wiąże się z tym, że zmiany przebiegają w kierunku pożądanym przez człowieka, natomiast ruch regresywny ma charakter odwrotny. Ruchy oscylacyjne są bardziej złożone i odnoszą się do cykli gospodarczych. Trwałość w czasie łączy się ze sposobami zasobowo-kapitałowego wsparcia procesu rozwoju społeczno-gospodarczego. W przypadku *sustainable development* atrybut ten nabiera szczególnego charakteru, stąd pojęcie rozwoju zrów-

noważonego i trwałego uważa się za bardziej odpowiednie niż rozwoju zrównoważonego, rozwoju trwałego czy rozwoju samopodtrzymującego się.

Problem celowości procesów rozwoju należy do najciekawszych, filozoficznych i teoriopoznawczych wyzwań ekonomii. W tradycyjnej teorii rozwoju, wywodzącej się z koncepcji: W. Petty'ego, R. Cantillona i A. Smitha, a rozwiniętej przez D. Ricardo i K. Marksa, za główny czynnik sprawczy uznawano człowieka (pracę ludzką), a tym samym rozwój społeczno-ekonomiczny nabrał charakteru teleologicznego. Człowiek za sprawą swojego świadomego działania mógł wpływać na kierunki jego realizacji. Koncepcja F. Quesnaya (nobileitująca urodzajność przyrody) i J. B. Say'a, nadająca wszystkim czynnikom usługowe i jednakowe znaczenie, zmieniła nieco ten sposób widzenia, chociaż niewielu ekonomistów kwestionowało sterowalność i teleologizm procesów przemian (rozwoju) cywilizacyjnego¹. Współczesna (od XX wieku) ekonomia zmieniła swoje podejście do teleologiczności i sterowalności rozwoju społeczno-ekonomicznego przede wszystkim pod wpływem przyrodniczej teorii ewolucji i dorobku ekonomii instytucjonalnej i neoinstytucjonalnej. W jej ramach można wyróżnić co najmniej pięć takich ścieżek-trajektori (rysunek 2.).

RYSUNEK 2.

Możliwe trajektorie rozwoju cywilizacyjnego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Becla, Czaja, 2014, s. 16-28].

Pierwsza ścieżka dotyczy interpretacji rozwoju społeczno-ekonomicznego jako procesu w pełni sterowanego przez człowieka, który przebiega w kierunku apriorycznie określonych celów. Druga to rozwój częściowo sterowalny, obejmujący zarówno czynniki podlegające oddziaływaniom człowieka, jak i czynniki zachowujące charak-

¹ Fanfani spojrzal na to nieco inaczej, utożsamiając teleologizm rozwoju historycznego z naturalizmem, będącym nieuchronnością przemian, a jednocześnie poznawalnym ich kierunkiem. Wyróżnił: naturalizm oczywistości (podejście fizjokratyczne), naturalizm konieczności (podejście smithowsko-ricardowskie) i naturalizm sprawiedliwości (podejście marksowskie) [por.: Fanfani, 1965].

ter relacji przyczynowo-skutkowych (deterministycznych), ale zgodnie z ujęciem chaosu deterministycznego, z jego punktami bifurkacji i występowania parametrów wrażliwych. Przykładem mogą być procesy globalizacji. Natomiast: *Trzecia ścieżka opisuje trajektorię rozwoju niesterowalnego, w ramach której oddziaływania człowieka nie mają większego znaczenia, ponieważ są regulowane przez prawa ekonomiczne czy społeczne lub przyrodnicze. Rozwój ten przebiega jednak w przewidywalnym kierunku, który można rozpoznać przy wykorzystaniu metod prognozowania lub szerzej futurologii. Przyjmuje się zatem założenie, że obok niesterowalnych, obiektywnych determinant rozwoju przewidywalna jest przyszłość* [Becla, Czaja, 2014, s. 16-28]. Przedostatnia ścieżka obejmuje rozwój społeczno-ekonomiczny, w ramach którego oddziaływania człowieka mają określone znaczenie, ale cele, do których proces ten zmierza, są nieprzewidywalne lub nawet nie istnieją. Człowiek może zatem wpływać na efekty swoich działań, lecz nie są znane efekty finalne całego procesu rozwoju. Tak proces ten rozumieją neoinstytucjonalisci, a zwłaszcza G. Myrdal i J. K. Galbraith. Ostatnia ścieżka wskazuje na brak wpływu ludzkich działań na kierunki rozwoju społeczno-ekonomicznego, zaś sam proces zmierza do nieprzewidywalnych celów lub takich celów w ogóle brak. Tak pojmowany jest rozwój społeczno-ekonomiczny w: pesymistycznych prognozach ostrzegawczych, modelach kolapsu cywilizacyjnego czy ewolucyjnej teorii rozwoju.

Pożądana proporcjonalność wewnętrzna i zewnętrzna ma istotne znaczenie z kilku powodów. W przypadku proporcji zewnętrznych przekłada się to na: sposoby wykorzystania zasobów i kapitałów ekonomicznych, tempo ich zużywania, możliwości odnawiania i substytuowania, a także efektywności zasobowej procesu rozwoju. Proporcjonalność wewnętrzna odnosi się między innymi do sposobów podziału efektów rozwoju społeczno-ekonomicznego pomiędzy członków społeczeństwa (optymalizacja dystrybucyjna), akceptowalność kierunków i sposobów realizacji samego procesu wśród ludzi oraz grup społecznych. W przypadku *sustainable development* proporcjonalność zewnętrzna i wewnętrzna dotyczy relacji między ładami – ekonomicznym, społecznym, ekologicznym i instytucjonalnym – a także relacji między kapitałami pojmowanymi jako zasady zachowania kapitałów. Są to inne, ale niezwykle istotne relacje z racji zrównoważenia i trwałości, jak również podtrzymywania procesów rozwoju.

Problem podtrzymywania i/lub samopodtrzymywania występuje zarówno w tradycyjnych, jak i nowoczesnych modelach wzrostu gospodarczego albo rozwoju społeczno-ekonomicznego. Określa się go jako odpowiednie proporcje dominujących czynników rozwoju, które gwarantują utrzymanie się na pożądanej ścieżce przebiegu procesu. Część modeli akceptuje ujęcie egzogeniczne, w którym czynniki te są wyznaczone przez zewnętrzne siły sprawcze, takie jak na przykład: demograficzne dla zasobów pracy, edukacyjne dla kapitału ludzkiego, polityczne dla nakładów inwestycyjnych, społeczne dla postępu naukowo-technicznego bądź kulturowe dla kapitału społecznego. W ujęciu endogenicznym rozmiar i jakość zasobów ekonomicznych lub wykorzystywanych w procesach rozwoju społeczno-ekonomicznego form kapitałów zależą od wewnętrznych zjawisk i procesów zachodzących w gospodarce. Eksponuje to na przykład endogeniczna teoria rozwoju, według której nakłady na edukację albo postęp naukowo-techniczny determinują rozmiary i jakość kapitału ludzkiego czy innowacyjność naukowo-techniczną procesów gospodarowania. W przypadku *sustainable*

development gospodarka nie jest traktowana jako wyodrębniony system (podsystem), a zatem taki rozwój społeczno-ekonomiczny nie jest podtrzymywany, lecz samopodtrzymuje się w ramach megasystemu człowiek-społeczeństwo-gospodarka-środowisko przyrodnicze. Wówczas uzasadniona jest wyłącznie interpretacja endogeniczna. Można oczywiście wprowadzić elementy autarkizmu rozwojowego (odizolowanie od wpływów zewnętrznych) czy różne formy neokolonializmu ekologicznego (przeniesienie części bieżących kosztów środowiskowych na inne gospodarki), ale w odniesieniu do aktualnej wiedzy granice takie nie są uzasadnione, chociażby ze względu na brak granic środowiskowych, globalizację bądź tworzenie się światowego społeczeństwa informacyjnego.

Współdziałanie czynników w różnorodny sposób wpływa na procesy rozwoju społeczno-ekonomicznego. W jednym przypadku dotyczy addytywnego i/lub multiplikatywnego charakteru. Addytywność oznacza swoiste „sumowanie” oddziaływań, co nadaje poszczególnym czynnikom dość autonomiczny charakter, tak jakby działały bez jednoczesnego udziału pozostałych. To ułatwia modelowanie, jednak czyni analizy mniej wiarygodnymi. Procesy produkcji mają raczej charakter multiplikatywny, co wiąże się z wzajemnym współdziałaniem czynników oraz złożonymi relacjami między nimi. Ta potencjalna złożoność prowadzi do jeszcze bardziej ciekawego zjawiska – nieliniowości. Wielu współczesnych badaczy uważa, że w złożonych systemach relacje nieliniowe są dominujące, a to zasadniczo zmienia kwestie podejścia do modelowania procesów rozwoju społeczno-gospodarczego.

Innym zagadnieniem, związanym ze sposobami współdziałania czynników rozwoju społeczno-ekonomicznego, jest kwestia holizmu lub redukcjonizmu. W pierwszym przypadku nie można traktować procesu rozwoju bez całości wzajemnych powiązań i relacji, w drugim można analizować wpływ poszczególnych czynników „w oderwaniu” od samego procesu, pod warunkiem że jest to uprawniona forma analizy.

4. Spory wokół rozwoju inteligentnego

Zainteresowanie procesem rozwoju społeczno-ekonomicznego powoduje, że poza badaniami istotnymi z poznawczego punktu widzenia, pojawiają się propozycje, które wzbudzają znacznie więcej kontrowersji. Dotyczą one między innymi nadawaniu temu procesowi dość specyficznych atrybutów, takich jak: rozwój racjonalny czy rozwój inteligentny.

Jednak racjonalność jest pojmowana jako zachowanie człowieka zgodne z rozumem, logiczne i rozsądne. Czasami dodaje się do tej charakterystyki to, że opiera się ona na efektywności, przez którą można rozumieć nadwyżkę korzyści nad nakładami (kosztami), a także określenie nowoczesności. Za to ostatnie można uznać postępowanie ludzkie uwzględniające aktualny stan wiedzy naukowej i powszechnie akceptowane schematy (algorytmy) zachowań zgodnych z tą wiedzą. Łatwo zatem dostrzec, że racjonalność nie może być atrybutem nieosobowych procesów rozwoju społeczno-ekonomicznych. Ludzie realizujący takie procesy mogą zachowywać się racjonalnie. Nie ma potrzeby nadawania takiego określenia procesom rozwoju społeczno-ekonomicznego. Po-

jęcie racjonalny odnosi się raczej do oceny zachowań ludzi, czyli aktywnych uczestników tych procesów.

Podobny problem występuje z terminem rozwój inteligentny. W popularnych definicjach inteligencja to zdolność: postrzegania, analizy i adaptacji do zmian otoczenia, która jest cechą umysłu człowieka. Gardner rozróżnił osiem rodzajów inteligencji [Gerrig, Zimbardo, 2008, s. 292-294], takich jak: (1) inteligencja językowa, czyli umiejętność: czytania, pisania i porozumiewania się za pomocą słów; (2) inteligencja logiczna lub matematyczna, czyli umiejętność rozumowania oraz liczenia; (3) inteligencja wizualno-przestrzenna, czyli umiejętność: malowania, rysowania czy wyobrażania sobie kształtów-figur przestrzennych; (4) inteligencja muzyczna, czyli umiejętność śpiewania i grania oraz stosowania rytmu i rytmu; (5) inteligencja społeczna, czyli umiejętność rozwiązywania konfliktów międzyludzkich; (6) inteligencja refleksyjna, czyli umiejętność skupiania uwagi na swoich uczuciach, wyciągania wniosków z doświadczeń i planowania; (7) inteligencja ruchowa, czyli zdolności manualno-ruchowe oraz (8) inteligencja przyrodnicza, czyli umiejętność obserwowania i rozumienia przyrody, a także postępowania zgodnego z osiągniętą wiedzą. Wszystkie dotyczą człowieka i jego predyspozycji umysłowo-psychologiczno-zmysłowo-osobowościowych. Trudno zatem odnieść je do opisu cech procesów społeczno-ekonomicznych. Mimo to, w ostatnich latach w literaturze pojawiło się pojęcie rozwoju inteligentnego. Większość z używających je źródeł nie podaje bezpośredniej definicji tej formy rozwoju. Nie można więc w krytyczny sposób ustosunkować się do poprawności logiczno-merytorycznej tej kategorii. W związku z tym warto przyrzeć się definicji opisowej, przyjmując, że oddaje ona sens rozumienia pojęcia rozwoju inteligentnego przez jego autorów.

Najpopularniejszym określeniem rozwoju inteligentnego w literaturze jest definicja wykorzystywana w oficjalnych dokumentach Unii Europejskiej [*Europa 2020...*, 2010], że taka forma rozwoju oznacza uzyskanie lepszych wyników w:

- dziedzinie edukacji, poprzez zachęcanie do: nauki, studiów i podnoszenia kwalifikacji;
- dziedzinie badań naukowych i innowacji, dzięki tworzeniu nowych produktów i usług, które wpłyną na zwiększenie wzrostu gospodarczego i zatrudnienia, jak również pomogłyby w rozwiązywaniu problemów społecznych oraz
- dziedzinie społeczeństwa cyfrowego, wykorzystującego technologie informacyjne i komunikacyjne.

Unijne cele, służące zapewnieniu inteligentnego rozwoju, sprowadzają się do trzech podstawowych kierunków. Po pierwsze, jest to zwiększenie łącznego poziomu inwestycji publicznych i prywatnych do wysokości 3% unijnego produktu krajowego brutto, a także lepsze warunki postępu naukowo-technicznego i innowacji. Po drugie, jest to podwyższenie wskaźników zatrudnienia kobiet i mężczyzn w wieku 20-64 lata do poziomu 75% całości populacji w tym przedziale wiekowym. Po trzecie, jest to zapewnienie lepszego poziomu wykształcenia za sprawą zmniejszenia wskaźnika ludzi młodych rezygnujących z nauki do poziomu niższego niż 10%, jak również podniesienie wskaźnika wyższego wykształcenia osób w wieku 30-34 lata do poziomu co najmniej 40%.

Wsparcie tak rozumianego inteligentnego rozwoju obejmuje siedem następujących inicjatyw:

1. europejską agendę cyfrową, której celem jest stworzenie jednolitego rynku cyfrowego opartego na szybkim i bardzo szybkim Internecie oraz na aplikacjach interoperacyjnych;
2. unię innowacji polegającą na wykorzystywaniu działalności naukowo-badawczej i innowacyjnej do rozwiązywania najważniejszych problemów przyszłości, takich jak: zmiany klimatu, efektywność energetyczna i oszczędne korzystanie z zasobów, ochrona zdrowia czy zmiany demograficzne, a także na wzmocnieniu każdego elementu procesu innowacji;
3. mobilną młodzież;
4. Europę efektywnie korzystającą z zasobów będących projektem uniezależnienia wzrostu gospodarczego od wykorzystania zasobów, między innymi przez: gospodarkę niskoemisyjną, większe wykorzystanie odnawialnych źródeł energii, modernizację transportu bądź propagowanie efektywności energetycznej;
5. politykę przemysłową w erze globalizacji, jako projekt poprawy otoczenia biznesu, zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw;
6. program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia, polegający na modernizacji rynków pracy w kierunku: rozwoju kwalifikacji, zwiększenia aktywności zawodowej, mobilności siły roboczej i dostosowania popytu na tych rynkach do podaży;
7. europejski program walki z ubóstwem, przez który rozumie się projekt: lepszej (bardziej sprawiedliwej) dystrybucji społecznej efektów rozwoju społeczno-ekonomicznego, ograniczenia ubóstwa, liczby osób ubogich i wykluczonych.

Analiza powyższych elementów przypisanych rozwojowi inteligentnemu ze strategii „Europa 2020” oraz „Strategii zrównoważonego rozwoju Europa 2030” wyraźnie eksponuje fakt, że rozwój ten wiąże się przede wszystkim z rozwojem gospodarki opartej na wiedzy i innowacji. Taki rozwój pozwoli osiągnąć cele założone w obu strategiach, bez jego personifikacji. Zrównoważona i trwała gospodarka oparta na wiedzy, charakteryzowana już w literaturze [Czaja, 2011, s. 33-53], jest niczym innym, jak strukturalno-funkcjonalnym systemem odpowiadającym powyższemu rozwojowi inteligentnemu.

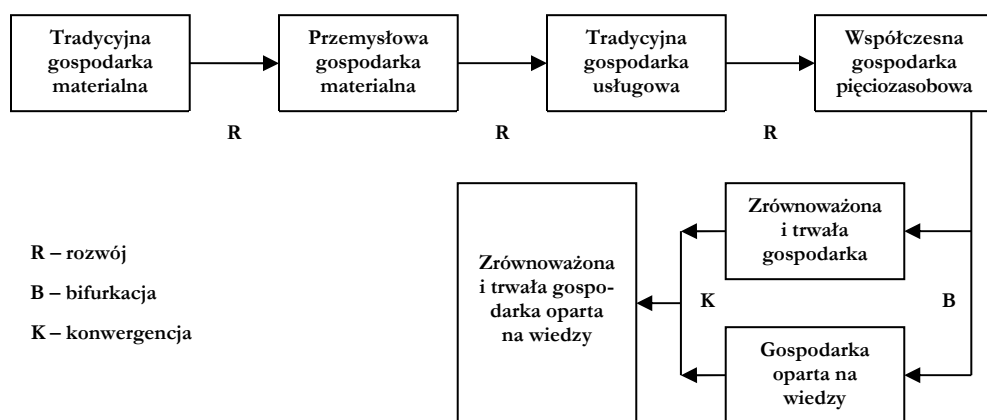
Można zatem zauważyć, że inteligencja nie musi być i nie jest cechą procesów rozwoju społeczno-ekonomicznego. Stosowanie takiego pojęcia, jak rozwój inteligentny jest niepoprawne i w pewnym sensie niepotrzebne. Nie będzie to łatwe, ale należy zwracać baczniejszą uwagę na wprowadzanie nowych pojęć do języka współczesnej ekonomii. W innym przypadku ekonomia nie wypracuje jednolitego języka, co szczególnie będzie utrudniało jej przyszły rozwój jako nauki.

5. Podsumowanie. Jaki rozwój w przyszłości?

Przedstawiona klasyfikacja potencjalnych ścieżek rozwoju cywilizacyjnego, proponująca różne sposoby interpretacji przemian w megasystemie społeczeństwo-gospodarka-środowisko przyrodnicze oraz uwagi dotyczące istotnych atrybutów procesów rozwoju społeczno-ekonomicznego, pozwala także na wyróżnienie modeli mix, w których poszczególne elementy takiej ewolucji mogą być odmiennie interpretowane.

RYSUNEK 3.

Ewolucja gospodarki w kierunku zrównoważonej i trwałej gospodarki opartej na wiedzy



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Czaja i in. 2012].

Przykładem może być propozycja ewolucji ludzkiej cywilizacji przedstawiona na rysunku 3. Szczególne znaczenie mają tu procesy podziału i integracji. Pierwsze dotyczą wyodrębnienia z pięciozasobowej współczesnej gospodarki zrównoważonej i trwałej gospodarki, zmieniającej w zasadniczy sposób relacje człowieka i społeczeństwa ze środowiskiem przyrodniczym, a także gospodarki opartej na wiedzy towarzyszącej społeczeństwu informacyjnemu. Natomiast procesy integracji obejmują przenikanie obu wymiarów gospodarowania, prowadzących do powstania zrównoważonej i trwałej gospodarki opartej na wiedzy oraz ekologicznego społeczeństwa informacyjnego. Gdyby posunąć się dalej w tej futurologicznej analizie, to można byłoby wskazać jeszcze jeden, wyższy poziom organizacji gospodarki – zrównoważona entropijnie gospodarka oparta na wiedzy. Jednak jej analiza wykracza poza temat powyższego opracowania.

Model ten można interpretować na każdy, przedstawiony wyżej na rysunku 3, sposób, jak również w postaci mix, nadając poszczególnym czynnikom i procesom rozwoju odmienny charakter. Powyższy model ewolucji gospodarki można jednocześnie analizować wykorzystując koncepcje pochodzące z teorii chaosu – rozwoju, bifurkacji i konwergencji. Pierwsza oznacza poruszanie się zgodne ze strzałką czasu – ścieżką następstwa logicznego stanów. Druga opisuje sytuację możliwych wyborów dal-

szego przebiegu ewolucji, zaś trzecia – przybliżanie się tych ścieżek, prowadzące do upodabniania się procesów i/lub tworzenia nowej ich wersji.

Rolę ekonomii zrównoważonego i trwałego rozwoju stanowi rozpoznanie zarówno charakteru samego rozwoju (jego sterowalności lub nie), jak i jego teleologiczności. Jest to szczególnie ważne w kontekście środowiskowych szans i zagrożeń współczesnej cywilizacji.

Wkład autorów w powstanie artykułu:

dr inż. Agnieszka Becla – 50%

prof. zw. dr hab. Stanisław Czaja – 50%

Literatura

- Becla A., Czaja S., 2014, *Rola kapitału ludzkiego i społecznego w określeniu ścieżki rozwoju ekonomicznego w regionach problemowych*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 2 (68).
- Czaja S., Becla A., Włodarczyk J., Poskrobko T., 2012, *Wyzwania współczesnej ekonomii. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Czaja S., 2011, *Czas w ekonomii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Czaja S., 2011, *Zrównoważona gospodarka oparta na wiedzy*, [w:] *Kształtowanie teorii i wdrożeniowe aspekty zrównoważonego rozwoju*, B. Poskrobko (red.), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok.
- Europa 2020. *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komunikat Komisji Europejskiej, Bruksela 3.3.2010 KOM (2010) wersja ostateczna, ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1_pdf (data wejścia: 10.10.2013).
- Fanfani A., 1965, *Historia doktryn ekonomicznych*, Wydawnictwo Odnova, Londyn.
- Gerrig R., Zimbardo P., 2008, *Psychologia i życie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kamerschen D., McKenzie R., Nardinelli C., 1991, *Ekonomia*, Wydawnictwo Fundacja Solidarności, Gdańsk.
- Keynes J. M., 1956, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Wskaźniki ekorozwoju*, 1999, T. Borys (red.), Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok.
- Wskaźniki zrównoważonego rozwoju*, 2005, T. Borys (red.), Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Warszawa-Białystok.

prof. dr hab. Elżbieta CZARNY

Kolegium Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
e-mail: eczary@gmail.com

dr Paweł FOLFAS

Kolegium Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
e-mail: pfolfa@sgh.waw.pl

prof. dr hab. Jerzy MENKES

Kolegium Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
e-mail: menkes.jerzy@gmail.com

DOI: 10.15290/ose.2016.04.82.02

PERSPEKTYWY ROZWOJOWE A SYSTEM POLITYCZNO- -GOSPODARCZY. STUDIUM PRZYPADKU WYBRANYCH PAŃSTW EUROPEJSKICH¹

Streszczenie

W artykule poddano analizie związki między systemem polityczno-gospodarczym a możliwościami rozwojowymi państwa. Zastosowano interdyscyplinarne podejście wykorzystujące narzędzia nauk: ekonomicznych, prawnych i politycznych. Zweryfikowano powszechnie przyjmowane założenie będące podstawą transformacji systemowej w Europie Środkowej i Wschodniej, zgodnie z którym spośród gospodarek doganiających względnie lepsze wyniki osiągają gospodarki otwarte, oparte na systemie demokratycznym i gospodarce rynkowej. Jednocześnie posłużono się podstawowymi wskaźnikami makroekonomicznymi w odniesieniu do: Polski, Chorwacji, Białorusi i Serbii. Porównano zmiany ich: PKB, PKB *per capita*, eksportu, bilansów handlowych oraz wielkości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Badaniem objęto okres 2000-2014 (lub 2013 rok). Weryfikacja założenia o dodatniej korelacji pomiędzy wprowadzeniem w życie zasad społeczeństwa demokratycznego, państwa prawa i gospodarki rynkowej a sukcesem gospodarczym na podstawie wybranych danych makroekonomicznych okazała się niemożliwa. W szczególności, jej nieprawdziwość zdają się dowodzić Białoruś i Chorwacja. Można w tym widzieć dowód zawodności tezy lub efekt czynników zakłócających.

Słowa kluczowe: transformacja systemowa, analiza porównawcza, wskaźniki makroekonomiczne

¹ Udział E. Czarny i P. Folfasa w projekcie został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki (numer rejestracyjny projektu: 2015/17/B/HS4/02075), zaś udział J. Menkesa został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/11/B/HS4/02126.

DEVELOPMENT PROSPECTS AND POLITICAL AND ECONOMIC SYSTEM: A CASE STUDY OF SELECTED EUROPEAN COUNTRIES

Summary

The author analyzes the relationship between the political and economic system and the development possibilities of a country. An interdisciplinary approach is used, including analytical tools from the fields of economics, law and politics. The author verifies the well-known assumption - lying at the roots of the transition in Central and Eastern Europe, that better results are achieved by open, free-market and democratic countries rather than closed and non-democratic ones. Basic macro indicators, such as GDP, GDP per capita, exports, trade balance and FDI inflows, are used to analyze the economic performance of Poland, Croatia, Belarus and Serbia in the years 2000-2014 (or 2000-2013). However, the verification of the above-mentioned assumption has proved to be impossible due to the macro data illustrating the economic performance of Belarus and Croatia. Therefore, the popular conviction of a positive correlation between economic success and economic openness, free market policies, and democratic principles is either false, or there are some distorting factors.

Key words: transition, comparative analysis, macro indicators

JEL: F63, F68, F14, F23

1. Wstęp

W tym opracowaniu poddano analizie związki między systemem polityczno-społeczno-gospodarczym a możliwościami rozwojowymi państwa. Zastosowano interdyscyplinarne podejście wykorzystujące narzędzia badawcze nauk: ekonomicznych, prawnych i politycznych.

Zweryfikowano powszechnie przyjmowaną tezę będącą podstawą transformacji systemowej w Europie Środkowej i Wschodniej, zgodnie z którą spośród gospodarek doganiających względnie lepsze wyniki osiągają gospodarki otwarte, oparte na systemie demokratycznym i gospodarce rynkowej. Takie gospodarki, lepiej niż zamknięte i oparte na systemie autorytarnym, powinny być w stanie wykorzystywać zarówno własne potencjały, jak i potencjały partnerów gospodarczych (swoje i ich przewagi konkurencyjne) do poprawy efektywności gospodarowania, a w dłuższym okresie do doskonalenia struktury gospodarczej oraz sterowania nią w kierunku gospodarki opartej na wiedzy. Jednocześnie warto zauważyć, że ten typ gospodarek jest również najbardziej narażony na krótko- i średniookresowe straty z powodu międzynarodowych kryzysów gospodarczych, gdyż jego struktura ekonomiczna jest dostosowana do warunków rynku międzynarodowego (światowe ceny, sprzedaż za granicą), które w czasie załamań koniunktury ulegają znacznym i niekorzystnym zmianom [szerzej zob. np.: Czarny, Śledziewska, 2012]. Gospodarki zamknięte, nie czerpiąc porównywalnych korzyści z uczestnictwa w rynku międzynarodowym, inaczej (często słabiej) odczuwają negatywne skutki kryzysów.

Związki między systemem polityczno-społeczno-gospodarczym a możliwościami rozwojowymi państwa zbadano za pomocą podstawowych wskaźników makro- i mikroekonomicznych w odniesieniu do: Polski, Chorwacji, Białorusi i Serbii. Do anali-

zy empirycznej wybrano cztery państwa, które w ostatnim czasie nie doświadczyły załamania innych niż kryzysy międzynarodowe (np. wojna z Rosją wykluczyła z badania Ukrainę). Dwa państwa z próby potraktowano jako gospodarki rynkowe na odmiennym etapie procesu doganiania gospodarek uprzemysłowionych (takie jak: Polska i Chorwacja). Pozostałe dwa kraje nie stały się otwartymi gospodarkami rynkowymi i nie mają bliskich związków gospodarczych z państwami wysoko rozwiniętymi (takimi jak: Białoruś i Serbia). Całą grupę stanowią państwa postkomunistyczne, których gospodarki można uznać za doganiające. Świadomie nie ograniczono się wyłącznie do nowych państw członkowskich, lecz do próby dobrano państwa spoza Unii Europejskiej.

Porównano: zmiany PKB, PKB *per capita*, eksportu, bilansów handlowych oraz wielkości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) wybranych państw, badając współwystępowanie zmiennych świadczących o rozwoju gospodarczym i typie systemu polityczno-społeczno-gospodarczego. Ze względu na ograniczone ramy opracowania badanie dotyczyło okresu 2000-2014 (lub 2013 roku, jeśli był to ostatni rok, dla którego były dostępne dane roczne). Analizę trudno jest więc uznać za długookresową. Z objęcia badaniem dłuższego okresu zrezygnowano, gdyż zakres opracowania wymagałby dalszego ograniczenia analizowanych wielkości ekonomicznych. Równocześnie zmierzano do tego, by sprawdzić, czy spodziewane wyniki można potwierdzić za pomocą podstawowych danych makroekonomicznych.

Autorzy tego artykułu wyrażają zarazem wątpliwości, co do jakości danych z poszczególnych państw. W szczególności nie są pewni, czy u podstaw obróbki informacji statystycznych w każdym państwie wykorzystano te same założenia (np. czy przyjęto te same definicje różnych zjawisk gospodarczych, np. bezrobocia). Te zastrzeżenia sformułowano pamiętając o tym, że niedawno informacja statystyczna przekazana do organizacji międzynarodowych przez Grecję okazała się niezgodna z rzeczywistością. Równocześnie te dane były podstawą decyzji o admisji Grecji do strefy euro. To oznacza, że nawet w wysoko rozwiniętym ugrupowaniu integracyjnym, jakim bezspornie jest Unia Europejska, pojawiają się niewiarygodne dane. Tym bardziej mogą one być zafałszowane w krajach słabiej rozwiniętych². Warto mieć na względzie te zastrzeżenia, interpretując dane statystyczne.

Badanie empiryczne poprzedziła analiza przebiegu procesu zmian politycznych zachodzących w państwach należących do próby wybranej przez autorów. Najwięcej uwagi poświęcono przy tym transformacji systemowej i jej skutkom.

2. Białoruś, Chorwacja, Polska i Serbia od realnego socjalizmu do dziś

Ponad ćwierć wieku, jaka upłynęła od upadku komunizmu w Europie i początku transformacji państw byłego „bloku wschodniego”, uprawnia do refleksji nad przebiegiem i efektami rewolucji. Warto zauważyć, że synteza, będąca wynikiem uogólnie-

² Podczas konferencji na temat: „Innowacyjność i konkurencyjność międzynarodowa. Nowe wyzwania dla przedsiębiorstw i państwa” (która odbyła się 17 października 2016 roku w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie) podobną uwagę w odniesieniu do danych dotyczących gospodarki chińskiej sformułował B. Eckhardt z kilofńskiego Institut für Weltwirtschaft.

nia wielu obserwacji i prowadząca do sformułowania teorii, oparta jest na względnie subiektywnej ocenie istotności wybranych czynników, a jej weryfikacja nie oznacza potwierdzenia prawdziwości tezy w odniesieniu do każdego przypadku³. Za symboliczny początek rewolucji przyjęto trzy zdarzenia, takie jak: wybory z czerwca 1989 roku w Polsce, obalenie „muru berlińskiego” (w październiku 1989 roku) i „aksamitną rewolucję” w Czechosłowacji (listopad-grudzień 1989 roku). Należy pamiętać zarazem, że żadna rewolucja nie jest aktem jednorazowym, co wiąże się z tym, że przypisana jej cezura o charakterze symbolu odnosi się do języka emocji zbiorowych, nie zaś do opisu stanów faktycznych⁴. O zakwalifikowaniu procesu, określanego mianem „transformacji systemowej”, do kategorii rewolucji decyduje klasyczne utożsamianie rewolucji z podstawową zmianą stosunków społecznych, które są jej wyznacznikiem. Szczególne znaczenie ma przy tym utrata przez dotychczasową klasę panującą (zwaną „nomenklaturą⁵”) zarówno władzy, jak i własności⁶. Zbadano drogę, którą nikt wcześniej nie szedł, gdyż transformacja systemowa oznaczała przejście do państwa demokracji liberalnej i rządów prawa, od reżimów opierających swoją prawomocność na relacjach zewnętrznych⁷, reżimów negujących demokrację i rządy prawa, a także do gospodarki rynkowej, od tzw. gospodarki centralnie planowanej.

Przy tym autorzy tego artykułu próbowali odpowiedzieć na następujące pytania. Po pierwsze, dlaczego rewolucja w Europie – upadek komunizmu i rozpad „bloku wschodniego” – nie doprowadziły do „końca historii”⁸. Badano zatem, z jakiego powodu nie wszystkie państwa przechodzące transformację systemową zbudowały ustroj demokratyczny respektujący prawa człowieka i podstawowe wolności. Po drugie, zastanawiano się, dlaczego efektem transformacji jest nierównomierny udział

³ Na temat formułowania teorii [zob.: Waltz, 2010].

⁴ Proces rozpadu bloku wschodniego trwał wiele lat i ani nie rozpoczął się, ani nie zakończył we wskazanych momentach, jednak jak „zburzenie Bastyli” jest symbolem rewolucji francuskiej, tak „okrągły stół” i wybory czerwcowe symbolizują upadek komunizmu i koniec PRL-u w Polsce.

⁵ Analiza zjawiska i opisującego go terminu pochodzi od Djilasy [1957].

⁶ Termin rewolucja nie ma ostrych i jednoznacznych konotacji naukowych. Generalnie, rozumie się przez nią istotną zmianę następującą w relatywnie krótkim czasie [szerzej: Wrzosek, 1995, s. 13-45]. Rewolucja jest utożsamiana z użyciem siły oraz odrzuceniem legalizmu i jako taka jest traktowana niechętnie przez „prawicę” i „centrum”, a aprecjonowana przez „lewicę”. Tę niechęć wyraża unikanie terminu rewolucja w nazywaniu upadku „bloku wschodniego” (a także dyktatur w państwach arabskich). Popularne jest posługiwanie się terminem wiosna ludów (wschodnieuropejska bądź arabska). Jednak w opinii autorów, zasadne jest używanie terminu rewolucja i to w węższym znaczeniu, przyporządkowanym mu m.in. przez Baszkiewicza [1981]. Termin ten oznacza zmianę władzy i własności, gdyż rewolucję wyznacza zarówno (rozciągnięta w czasie) erupcja przemocy, delegalizacja i delegitymizacja „starego” państwa, jak i nowe nadanie własności (w przypadku rewolucji Grakchów czy francuskiej właściciele – którzy uzyskali władzę ekonomiczną – chcieli władzy politycznej, a zatem odebrania władzy nieposiadającym własności, czyli dawnej klasie panującej).

⁷ Na przykład w Polsce kolejne ekipy sprawujące władzę pod szyldem Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej (PZPR) podstawą legitymizacji sprawowania władzy uczyniły – z jednej strony – groźbę interwencji Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich (ZSRR), z drugiej zaś – zagrożenie granicy zachodniej.

⁸ Termin ten, nawiązując do poglądów Kanta i Hegla, spopularyzował Fukuyama [1996]. Oznacza on proces internalizacji przekonania o: moralnej, etycznej i politycznej wyższości demokracji nad innymi sposobami sprawowania władzy.

w korzyściach z jej przeprowadzenia, co zaprzecza wierze w to, że *przypływ podniesie wszystkie łodzie* (a rising tide lifts all boats⁹).

2.1. Kryteria doboru grupy

Za przedmiot badania, a w konsekwencji podstawę wniosków, wybrano cztery państwa, tj.: Polskę, Chorwację, Serbię i Białoruś. Są to państwa zwykle niezestawiane w jednej grupie w badaniach nad grupami zamkniętymi. Taki dobór próby wymaga uzasadnienia, którym – z naukowej perspektywy – nie może być ani interesujący charakter danych, ani spektakularny charakter wyboru. Tym, co – w ocenie autorów – decyduje o racjonalności takiego doboru próby są, wbrew narzucającym się ocenom przeciwnym, podobieństwa łączące członków grupy. Chodzi przy tym o podobieństwa istotne ze względu na kluczowy dla badania czynnik, jakim jest „państwo”. Wszystkie cztery kraje do „komunizmu” przechodziły bowiem z feudalizmu¹⁰, nie zaś z kapitalizmu. W dodatku żadne z nich – w okresie poprzedzającym komunistyczną dyktaturę – nie było państwem demokracji liberalnej i rządów prawa. Wszystkie budowały swoje aspiracje państwowotwórcze na roszczeniu o realizację prawa do samostanowienia¹¹. Wspólną słabością tych państw były słabość społeczeństwa obywatelskiego i brak społecznej legitymizacji instytucji państwa.

Te państwa wyznaczyły czas likwidacji struktur polityczno-gospodarczo-militarnych w przestrzeni oddzielonej żelazną kurtyną od „Zachodu”. Polska dała początek transformacji i rozpadowi „bloku wschodniego”, z kolei państwowość Serbii zakończył demontaż byłej Jugosławii (Socjalistycznej Federacyjnej Republiki Jugosławii, SFRJ). Te państwa określiły zarazem ewolucję postaw „Zachodu” wobec rewolucji.

W przypadku Polski, w której wybory parlamentarne z czerwca 1989 roku były początkiem łańcucha zdarzeń, polityka „Zachodu” była reaktywna. Wsparcie dla opozycji demokratycznej oraz sankcje wobec PRL-u można odczytywać raczej jako działania mające na celu osłabianie ZSRR niż wspieranie zmian w Polsce. Jednocześnie nie sposób przecenić wagi przzerwania geograficznej ciągłości „bloku wschodniego”, pochodnej przemian w Polsce, dla zmian w Europie i świecie po 1989 roku. Natomiast powstanie Białorusi (w 1990 roku) oznaczało koniec imperium rosyjskiego budowanego od czasów Piotra I i nowy początek Rosji jako nieimperialnego państwa (pow-

⁹ Przekonanie to wyraził Senator (i późniejszy Prezydent USA) J. F. Kennedy 27 września 1960 roku na wiecu w Canton (Ohio) [zob.: Kennedy, 1960].

¹⁰ Trudno przecenić wagę faktu, jakim dla Polski było zniesienie pańszczyzny na ziemiach polskich dopiero w XIX wieku (w 1811 roku w zaborze pruskim, w 1848 roku w zaborze austriackim, w 1862 roku w zaborze rosyjskim). W praktyce pańszczyznę stosowano na ziemiach polskich dłużej, choć została zlikwidowana równolegle z niewolnictwem w USA (zdelegalizowała je XIII poprawka do *Konstytucji* z 1865 roku).

¹¹ Białoruś jako państwo, przed Deklaracją Niepodległości z 27 lipca 1990 roku, istniała od marca 1918 roku do września 1919 roku. Państwowość Serbii została potwierdzona *Traktatem Berlińskim* (w 1878 roku), jednak od początku znajdowała się ona w formułach państw złożonych (najdłużej z Czarnogórą). Obecna państwowość Serbii ma formalny początek w deklaracji parlamentu z czerwca 2006 roku. Wtedy także proklamowano państwowość Czarnogóry. Początki państwowości Czarnogóry można datować na 1855 rok, kiedy uchwalono pierwszą konstytucję.

stała po rozpadzie ZSRR Rosja nie ma atrybutów imperium, jednak mogła również odrzucić imperialny ekspansjonizm). Postawę „Zachodu” wobec rozpadu ZSRR wyznaczała z jednej strony nadzieja na likwidację zagrożenia ze strony agresywnego imperium, z drugiej – co najmniej równie silna – obawa przed skutkami niestabilności w przeszłości, w której znajdowała się broń masowej zagłady. W czasie głębokiej zapaści gospodarczej nikt zarazem nie zdecydował się na udzielenie Białorusi pomocy finansowej, w zamian za pozostanie poza rosyjską strefą wpływu.

W przypadku Chorwacji polityka „Zachodu” była antycypująca, a można wręcz zaryzykować twierdzenie, że prowokująca. Niemcy (i w konsekwencji Unia Europejska) sprzyjały aspiracjom Chorwacji do niezależności, co bywało odczytywane jako wyraz resentymentów wobec ustaszowskiego Niepodległego Państwa Chorwackiego z lat 1941-45. Można w tym jednak widzieć sprzyjanie rozpadowi SFRJ, czemu początek dało proklamowanie przez Chorwację niepodległości w 1991 roku. Od 2009 roku Chorwacja jest członkiem NATO, zaś do Unii Europejskiej należy od 2013 roku.

Państwowość Serbii w obecnym kształcie terytorialnym sięga 2008 roku, czyli momentu, w którym niepodległość proklamowało Kosowo. Serbia nadal poszukuje tożsamości, będąc w znaczącym stopniu mentalnym kontynuatorem Jugosławii. Można ją uznać za względnie nowoczesną i liberalną w porównaniu z wieloma, innymi państwami byłego „bloku wschodniego”. Autorzy artykułu uważają, że Serbia zapoczątkowała proces rzeczywistej budowy społeczeństwa obywatelskiego wraz z uzyskaniem oficjalnego statusu kandydata do Unii Europejskiej (w 2012 roku).

Inny wymiar okresu od wyborów w czerwcu 1989 roku w Polsce do rozpoczęcia przez Serbię negocjacji akcesyjnych z Unią Europejską wyznaczyła wiara albo utrata wiary w „koniec historii” i zwycięstwo: demokracji, rządów prawa, praw człowieka i gospodarki rynkowej w konsekwencji upadku komunizmu. O ile ukonstytuowaniu rządu Mazowieckiego towarzyszyła wiara w zwycięstwo: demokracji liberalnej, rządów prawa i praw człowieka w przestrzeni transformacji, o tyle Serbia zapoczątkowała swoją drogę ku strukturom zachodnim wówczas, gdy nadzieje te zostały porzucone. Zaakceptowano bowiem fakt, że nie każde państwo w Europie będzie realizować wspólny (zachodni) system wartości.

Jednocześnie wymienione państwa dzielą fundamentalne różnice. Najważniejsza to istnienie narodu w przypadku Polski i budowanie narodów w pozostałych państwach. Nawet dostrzegając zasadniczą różnicę między „narodem państwowym” w Rzeczypospolitej Obojga Narodów a państwem (wielo)narodowym budowanym po powstaniu niepodległej Polski po I wojnie światowej¹², należy zauważyć wyznacznik: *jakim jest istnienie w porównaniu z tworzeniem narodu. Chorwacja, Serbia i Białoruś stoją przed wyzwaniem, jakim jest konieczność wytworzenia narodu państwowego*¹³. Jest to bowiem warunek

¹² Druga Rzeczpospolita była państwem wielonarodowym, jednak wpływowe grupy społeczne dążyły do zanegowania tego faktu, lansując pogląd, zgodnie z którym państwo polskie jest państwem Polaków i katolików, zaś mniejszości są gośćmi, do których stosunek wyznaczała nagonka, a następnie mord na Prezydencie Narutowiczu. Dopiero Polska Rzeczpospolita Ludowa stała się *de facto* państwem jednonarodowym.

¹³ Skutki braku narodu państwowego dla kraju łatwo jest dostrzec na przykładzie dezintegracji Belgii. Natomiast Walonia, Flandria i Bruksela tworzą państwo federalne, pozbawione społecznego spoiwa.

nieodzowny trwałości państwa. Kolejną różnicę stanowi znacząca obecność instytucji niepodporządkowanych formalnie władzy w Polsce w okresie PRL-u. Chodzi o kościół katolicki i związane z nim ruchy społeczne (Kluby Inteligencji Katolickiej, środowiska Tygodnika Powszechnego i Znaku) oraz o silny sektor prywatny w gospodarce (przede wszystkim w rolnictwie, lecz także w rzemiośle).

Była Jugosławię cechowała niezwykle represyjność reżimu, porównywalna wręcz z ZSRR ery Stalina, tyle, że bardziej długotrwała. W byłej Jugosławii istniał zarazem wentyl bezpieczeństwa w postaci półotwartych granic i gospodarki mającej elementy rynkowe. Na Białorusi, jako składowej ZSRR, nie było ani polskiego quasiliberalizmu w życiu społecznym, ani jugosłowiańskiego quasirynku w gospodarce.

2.2. Wyzwanie instytucji

Transformacji towarzyszyła nie tylko wiara w samoistny „koniec historii”, lecz również dosłowne rozumienie hasła *It's the economy, stupid!*¹⁴. Takie odczytanie hasła pochodzącego z państwa o stabilnej demokracji liberalnej i rządach prawa w młodych demokracjach pozbawionych zinternalizowanych społecznie wartości, norm i instytucji stało się źródłem klęsk, a w najlepszym razie niepowodzeń¹⁵. Wierząc w rynek, zapomniano bowiem o państwie. Zwolennicy transformacji okazali się w tym przypadku podobni do dogmatycznych marksistów uznających, że baza – tzn. gospodarka rynkowa – doprowadzi do wytworzenia nadbudowy, tzn. państwa [na temat tej relacji zob.: Cichoracki, 2012, s. 133-138; Harman, 2007].

Oczywiście nie stało się tak. Zresztą, nic nie przemawiało za realizacją takiego własnego scenariusza. W konsekwencji nie działał pozbawiony państwa (w roli sędziego) rynek i nie powstały instytucje państwa, gdyż ani podmioty gospodarcze, ani beneficjenci transformacji nie czuli potrzeby ich zbudowania. Natomiast na drodze do budowy społeczeństwa obywatelskiego – jedynej siły sprawczej budowy państwa – stała i nadal stoi słabnąca wiara we wspólnotę wartości i niski poziom zaufania¹⁶.

W rezultacie, w europejskiej przestrzeni objętej transformacją pogłębiają się podziały. W Polsce młodej demokracji towarzyszą relikty komunizmu w kulturze politycznej. Białoruś jest postkomunistyczną autokracją. Między nimi lokuje się Serbia, która zaliczyła epizod postkomunistycznej dyktatury. Chorwacja podąża śladami Polski¹⁷. W kulturze politycznej badanych państw jest silnie obecny nacjonalizm nacechowany rasizmem. Ta stratyfikacja odzwierciedla stan rzeczywisty, nie wskazując jego źródeł, których katalog jest jeszcze bardziej kontrowersyjny niż sam fakt istnienia.

¹⁴ W kampanii prezydenckiej, w 1992 roku Bill Clinton przedstawił hasło wyrażające pierwszeństwo gospodarki w opozycji do urzędującego prezydenta, zarzucając mu prymat polityki zagranicznej w działalności rządu [zob.: Kelly, 1992].

¹⁵ Skrajny jest przypadek Rosji [zob.: Stiglitz, 2004, s. 127-153].

¹⁶ Fundamentem społeczeństwa obywatelskiego jest kapitał społeczny.

¹⁷ W tej stratyfikacji odwołano się do poglądów Kornaia [2014].

2.3. Aby nadzieje nie okazały się płonne – *It's the democracy, stupid*

Podobnie, jak naiwna okazała się wiara w samospełniającą się transformację, tak nieuzasadniony jest fatalizm. Aby ziściły się nadzieje na trwałość funkcjonującej demokracji i państwa reprezentującego wspólne społeczne wartości w przestrzeni transatlantyckiej, konieczne jest sprzężenie zwrotne między: państwem, rządami prawa, rynkową gospodarką otwartą oraz społeczeństwem obywatelskim¹⁸. Jak brak demokracji i poszanowania praw człowieka wyzwolił ruch, którego efektem był rozpad struktur represyjnych państw na wschód od żelaznej kurtyny, tak demokracja jest warunkiem nieodzownym sukcesu transformacji mierzonego poziomem implementacji praw i wolności człowieka (I i II generacji). Demokracja jest nie tylko wartością znaczącą z punktu widzenia społeczeństw poszczególnych państw, ale w istotny sposób wpływa na stosunki w społeczności międzypaństwowej, co najmniej ograniczając używanie siły w konfliktach między państwami demokratycznymi¹⁹. Ta koncepcja w czasach nam bliskich została przez Friedmana uogólniona do „teorii stosunków międzynarodowych McDonald's” (lub „Dell”). Zgodnie z nią, żadne państwo, w którym jest McDonald's (Dell), nigdy nie zaatakuje innego państwa, w którym jest McDonald's (Dell)²⁰. U podstaw tej teorii (pozornie opartej na różnej od poprzedniej, gdyż nie aksjologicznej, lecz gospodarczej podstawie) legło przekonanie, że miejsce lokalizacji McDonald's (Dell) jest wyrazem zintegrowania z gospodarką globalną, przesądzającym o ekonomicznej nieopłacalności ataku.

Wskazując na znaczenie demokracji, mamy zarazem świadomość, że pluralizm społeczny funkcjonuje z powodzeniem w zwartych społeczeństwach z funkcjonującym społeczeństwem obywatelskim, a więc w „starych” i trwale istniejących państwach. Nie ma jednak pewności, że – konstytutywna dla demokracji – relacja rząd-opozycja w państwach „młodych” (nowo budowanych) i niemających społeczeństwa obywatelskiego nie stanowi egzystencjalnego zagrożenia dla samego bytu takiego państwa.

3. Gospodarka

We fragmencie dotyczącym empirycznego badania gospodarki wyróżnia się trzy części. W pierwszej badano zmiany wielkości produkcji poszczególnych państw mierzone za pomocą PKB, a także zmiany zamożności mieszkańców (PKB *per capita*). W części drugiej skupiono uwagę na udziale czterech badanych państw we współpracy z zagranicą. Posłużyła temu analiza eksportu towarów i usług oraz salda bilansu tej wy-

¹⁸ Szerzej na ten temat napisał Putnam [Putnam i in. 1993, s. 181-186], który uznawał się za kontynuatora myśli Alexisa de Tocqueville'a.

¹⁹ Na ten związek wskazuje Waltz [2000, s. 7]. Nie podważając poglądu, składającego się na fundament amerykańskiej myśli politycznej, również bywa prezentowany ostrożny sceptycyzm odwołujący się do Hamiltona [zob.: Hamilton, 1787].

²⁰ W wersji oryginalnej brzmi ona następująco: *The Dell Theory stipulates: No two countries that are both part of a major global supply chain, like Dell's, will ever fight a war against each other as long as they are both part of the same global supply chain* [zob.: Friedman, 2005, s. 421]. Natomiast odniesienie do McDonald's można znaleźć w: [Friedman, 1999].

miany. Nie ograniczono się do eksportu towarów, uwzględniając specyfikę Chorwacji, która ma dobrze rozwiniętą branżę turystyczną. Ceną za badanie handlu usługami było ograniczenie analizy do lat 2000-2013, ze względu na brak późniejszych danych. Badanie charakterystyki współpracy międzynarodowej prowadzonej przez wybraną grupę państw kończy analiza danych dotyczących napływu do nich bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

3.1. Zmiany wielkości produkcji

Badanie PKB i PKB *per capita* rozpoczęto od porównania wartości PKB poszczególnych państw (tabela 1.). Wartości PKB można także uznać za przybliżenia potencjałów gospodarczych tych państw. Analizie poddano PKB w cenach stałych, co umożliwiło uchwycenie zmian wielkości produkcji. W ten sposób uniknięto zakłóceń (różnych w poszczególnych państwach) spowodowanych wpływem zmieniających się cen.

TABELA 1.

Produkt Krajowy Brutto Białorusi, Chorwacji, Polski i Serbii w stałych cenach i kursach walutowych (z 2005 roku) w latach 2000-2014 (w mld USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Białoruś	21,05	22,05	23,15	24,77	27,60	30,21	33,23	36,08	39,78	39,84	42,92	45,30	46,09	46,49	47,23
Chorwacja	36,45	37,71	39,68	41,89	43,60	45,42	47,59	50,04	51,07	47,30	46,49	46,36	45,35	44,92	44,74
Polska	262,99	266,16	270,00	279,62	293,98	304,41	323,26	346,54	360,13	369,62	383,29	401,54	408,61	415,43	429,55
Serbia*	22,47	24,10	25,51	26,23	28,19	29,66	31,14	33,17	35,21	34,41	34,73	35,36	35,18	36,13	35,76

* W latach 2000-2007 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

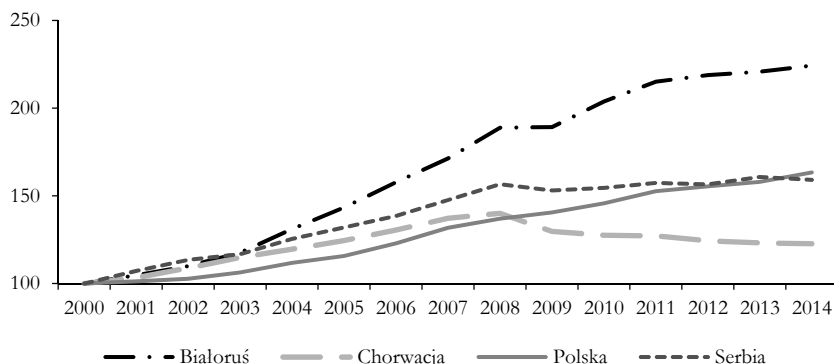
Z analizy danych zawartych w tabeli 1. wynika, że w całym okresie badania Białoruś, Chorwacja i Serbia miały dość podobne potencjały gospodarcze, natomiast potencjał Polski był od nich znacznie większy. Zsumowany PKB wymienionych państw był bowiem w 2000 roku prawie 3,3 razy mniejszy od PKB Polski, a w 2014 roku ta różnica była jeszcze większa.

W badanym okresie najbardziej (ponad dwukrotnie) wzrósł PKB Białorusi. W 2000 roku PKB Białorusi stanowił 8% PKB Polski, zaś w 2014 roku już prawie 11%. Był to efekt szybszego wzrostu PKB Białorusi od 2003 roku niż pozostałych państw (rysunek 1.). Jedną z przyczyn dobrej sytuacji gospodarczej Białorusi były preferencje cenowe udzielane przez Rosję przy zakupie surowców energetycznych [Czarny, Menkes, Toporowski, 2009, s. 53]. Kolejną przyczyną był względnie intensywny eksport białoruskich towarów do Rosji [szerzej zob.: Vinokurov, Libman, 2014, s. 353-354]. Jednak nawet te rabaty nie pozwoliły Białorusi utrzymać tempa wzrostu po 2010 roku.

Druga pod względem wielkości wzrostu PKB była Polska. Jej PKB zwiększył się w badanym okresie bardziej niż 1,6-krotnie. Produkt Krajowy Brutto Serbii wzrósł w całym okresie o około 1,5 razy, zaś Chorwacji o około 22%. Dwa ostatnie państwa nie podniosły się po kryzysie rozpoczętym w 2008 roku, stąd Serbia popadła w stagnację, zaś PKB Chorwacji powoli spada.

RYSUNEK 1.

Zmiany PKB Białorusi, Chorwacji, Polski i Serbii w stałych cenach i kursach walutowych (z 2005 roku) w latach 2000-2014, rok 2000=100



* W latach 2000-2007 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

Dodatkowych informacji o potencjalach gospodarczych badanych państw dostarcza analiza ich udziałów w światowym PKB (tabela 2.). W 2014 roku udziały wszystkich państw (poza Chorwacją) były większe niż w 2000 roku. Największy wzrost (0,1 p.p.) zanotowała Polska, mniejszy Białoruś (0,03 p.p.), zaś najmniejszy Serbia (0,01 p.p.).

TABELA 2.

Udziały Białorusi, Chorwacji, Polski i Serbii w światowym PKB w stałych cenach i kursach walutowych (z 2005 roku) w latach 2000-2014 (w %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Białoruś	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
Chorwacja	0,09	0,09	0,09	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,09	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08
Polska	0,64	0,64	0,63	0,64	0,65	0,64	0,66	0,68	0,69	0,73	0,72	0,74	0,74	0,73	0,74
Serbia*	0,05	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07	0,06	0,06	0,06

* W latach 2000-2007 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

Interesujące wnioski wynikają z porównania zmian udziałów PKB poszczególnych państw w światowym produkcie brutto, w kolejnych latach. Tylko w Polsce wzrost udziału trwał mniej więcej przez cały okres badania. Warto zauważyć, że nawet w roku największej zapaści kryzysowej (tzn. w 2009 roku) jej udział zwiększył się o 0,04 p.p.

W przypadku Białorusi cały wzrost udziału w światowym PKB przypadł na okres przedkryzysowy. Od 2008 roku do 2014 roku jej udział nie zmienił się. Oba państwa południowo-wschodnie notowały wzrosty udziałów w światowym PKB przed kryzysem, natomiast w latach 2008-2014 zaobserwowano w nich zarówno wzrosty, jak i spadki.

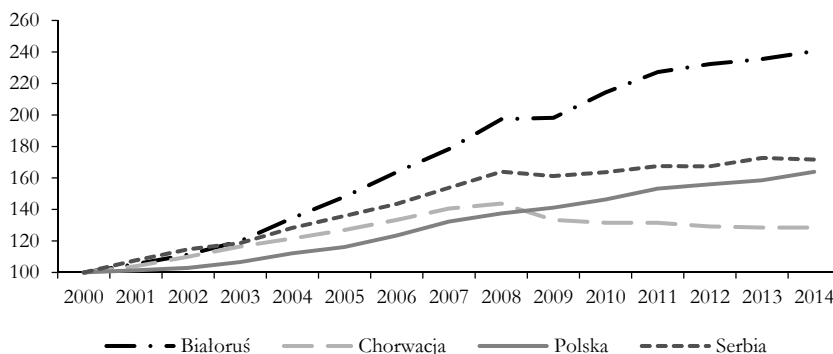
TABELA 3.
PKB *per capita* Białorusi, Chorwacji, Polski i Serbii w stałych cenach i kursach walutowych (z 2005 roku) w latach 2000-2014 (w tys. USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Białoruś	2,11	2,22	2,35	2,53	2,84	3,13	3,45	3,76	4,16	4,18	4,52	4,79	4,90	4,97	5,07
Chorwacja	8,15	8,48	8,97	9,50	9,91	10,35	10,87	11,45	11,71	10,87	10,72	10,72	10,53	10,47	10,47
Polska	6,86	6,95	7,05	7,31	7,69	7,97	8,46	9,07	9,43	9,68	10,03	10,51	10,69	10,87	11,24
Serbia*	2,20	2,37	2,52	2,61	2,82	2,99	3,16	3,38	3,61	3,55	3,60	3,68	3,68	3,80	3,78

* W latach 2000-2007 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

RYSUNEK 2.
Zmiany PKB *per capita* Białorusi, Chorwacji, Polski i Serbii w stałych cenach i kursach walutowych (z 2005 roku) w latach 2000-2014, rok 2000=100



* W latach 2000-2007 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

Nieco inny obraz wylania się z analizy PKB *per capita* (tabela 3.). Na początku badanego okresu mieszkańcy Białorusi i Serbii byli mniej więcej tak samo zamożni i znacznie ubożsi niż mieszkańcy Chorwacji i Polski, które miały – odpowiednio – około 3,9 oraz 3,3 razy wyższy od nich PKB *per capita*. W 2000 roku najbogatsza w próbie była Chorwacja z PKB *per capita* o prawie 16% większym niż druga w rankingu Polska. W badanym okresie PKB *per capita* Białorusi i Polski systematycznie rosły. Nieco inaczej było w przypadku Serbii, której produkt brutto na mieszkańca zanotował niewielki spadek w 2009 roku (rysunek 2.).

Odmienna była sytuacja Chorwacji, której historię można podzielić na dwa etapy: przed kryzysem gospodarczym i po nim. Do 2008 roku jej PKB *per capita* systematycznie rósł, czyniąc ją przez cały ten czas państwem, którego mieszkańcy byli najbogatsi w badanej próbie. Od 2009 roku rozpoczął się regres, w następstwie którego, w 2012 roku, w rankingu prześcignęła ją szybko bogacąca się Polska (rysunek 2.).

Oba państwa, powstałe z rozpadu Jugosławii, radzą więc sobie względnie słabo. W przypadku Chorwacji może to być skutek dostosowań przedakcesyjnych, choć niepokojące jest to, że po wejściu do Unii Europejskiej – pomimo udziału we wspólnej polityce handlowej i związanej z nią liberalizacji handlu – trend spadkowy nie został odwrócony. Jednocześnie trudno uznać za przyczynę osłabienia specyficzną strukturę gospodarki z silnym sektorem usług turystycznych, gdyż – wydaje się, że on raczej korzysta niż traci na akcesji. Obecnie można spodziewać się raczej dynamicznego rozwoju turystyki, gdyż wiele osób (zwłaszcza mieszkańców Unii Europejskiej) woli spędzać urlopy w Europie, obawiając się wyjazdu do – dawniej preferowanej – Afryki Północnej.

TABELA 4.

Relacja (proporcja) PKB *per capita* Białorusi, Chorwacji, Polski i Serbii do światowego PKB *per capita* w stałych cenach i kursach walutowych (z 2005 roku) w latach 2000-2014

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Białoruś	0,32	0,33	0,35	0,37	0,40	0,43	0,46	0,49	0,54	0,56	0,59	0,62	0,62	0,63	0,63
Chorwacja	1,22	1,26	1,32	1,38	1,40	1,43	1,46	1,50	1,52	1,46	1,40	1,38	1,34	1,32	1,30
Polska	1,03	1,03	1,04	1,06	1,09	1,10	1,14	1,18	1,23	1,30	1,31	1,35	1,36	1,37	1,40
Serbia*	0,33	0,35	0,37	0,38	0,40	0,41	0,42	0,44	0,47	0,48	0,47	0,47	0,47	0,48	0,47

* W latach 2000-2007 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

W 2014 roku najbogatsi w próbie byli mieszkańcy Polski, której PKB *per capita* był prawie 3 razy większy niż PKB *per capita* Serbii, natomiast był 2,2 razy większy od PKB *per capita* Białorusi oraz o prawie 7% wyższy niż PKB *per capita* Chorwacji. Zatem Polska radzi więc sobie dobrze w warunkach gospodarki rynkowej i rosnącego zintegrowania z Unią Europejską oraz z całą gospodarką światową. Zarazem dane statystyczne wskazują na sukces gospodarczy Białorusi, której PKB *per capita* zwiększył się w badanych la-

tach 2,4-krotnie, co stanowi rekord w badanej próbie. Jednak nierynkowe – częściowo przynajmniej – źródła tego sukcesu każą widzieć w nim nie tyle dowód siły ekonomicznej Białorusi, ile efekty decyzji politycznych.

Najbardziej (prawie dwukrotnie) zwiększyło się znaczenie Białorusi w światowym PKB, choć udziały PKB wszystkich badanych państw w globalnym produkcie brutto zwiększyły się. Ponownie można zauważyć względną słabość państw poługosłowiańskich.

3.2. Współpraca gospodarcza z zagranicą

Podobnie, jak w badaniu PKB, także w analizie eksportu towarów i usług porównano *de facto* nieporównywalne. Bowiem tym razem potencjał Polski również był znacznie większy niż wszystkich pozostałych państw z próby łącznie, chociaż różnice były mniejsze niż w przypadku PKB.

TABELA 5.

Eksport towarów i usług Białorusi, Chorwacji, Polski i Serbii (bieżące ceny i kursy walutowe) w latach 2000-2013 (w mld USD)

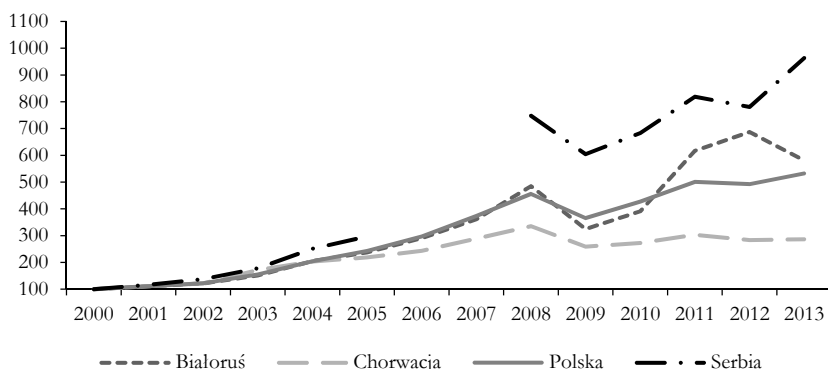
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Białoruś	7,64	8,48	9,31	11,58	15,69	18,18	22,24	27,63	37,06	24,82	29,89	47,16	52,52	44,43
Chorwacja	8,64	9,65	10,59	14,88	17,60	18,94	21,07	25,01	29,02	22,39	23,59	26,26	24,54	24,79
Polska	46,43	51,47	56,66	72,06	94,91	112,81	137,77	173,40	211,56	169,76	198,34	232,44	228,71	247,29
Serbia*	2,11	2,47	2,92	3,77	5,31	6,28	b.d.	b.d.	15,80	12,77	14,44	17,30	16,49	20,35

b.d. – brak danych

* W latach 2000-2005 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

Zatem w 2000 roku eksport towarów i usług z Polski był 2,5 razy większy niż analogiczny eksport z pozostałych trzech państw łącznie (tabela 5.). W 2013 roku ta proporcja wzrosła do 2,7. Ostatnie miejsce pod względem wielkości eksportu towarów i usług zajmowała Serbia, ale w latach 2000-2013 jej eksport wzrósł ponad dziesięciokrotnie (i wykazywał największą dynamikę w całej próbie – rysunek 3.). Białoruś i Polska zanotowały podobne tempa wzrostu eksportu towarów i usług – odpowiednio: 5,8 i 5,3 razy. Stawkę zamknęła Chorwacja z ponad 2 razy wolniejszym wzrostem badanego eksportu niż Białoruś. To oznacza, że także w tym badaniu są widoczne kłopoty gospodarcze Chorwacji.

RYSUNEK 3.**Zmiany w eksporcie towarów i usług Białorusi, Chorwacji, Polski i Serbii (bieżące ceny i kursy walutowe) w latach 2000-2013, rok 2000= 100**

* W latach 2000-2005 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

Zdolności państw do eksportu towarów i usług ujawniła również analiza udziałów ich eksportu w eksporcie globalnym (tabela 6.). W latach 2000-2013 udziały Polski i Białorusi wzrosły prawie dwukrotnie, choć oczywiście wielkości ich udziałów istotnie różniły się. Te dwa państwa nie były jednak rekordzistami, jeśli chodzi o zwiększenie udziału w eksporcie światowym. Pozycję lidera zajęła bowiem Serbia, której udział zwiększył się trzykrotnie.

TABELA 6.**Udziały Białorusi, Chorwacji, Polski i Serbii w światowym eksporcie towarów i usług (bieżące ceny i kursy walutowe) w latach 2000-2013 (w %)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Białoruś	0,10	0,11	0,12	0,12	0,14	0,14	0,15	0,16	0,19	0,16	0,16	0,21	0,23	0,19
Chorwacja	0,11	0,13	0,13	0,16	0,15	0,15	0,14	0,14	0,15	0,14	0,12	0,12	0,11	0,11
Polska	0,58	0,67	0,71	0,77	0,84	0,87	0,93	1,00	1,07	1,07	1,05	1,04	1,01	1,06
Serbia*	0,03	0,03	0,04	0,04	0,05	0,05	b.d.	b.d.	0,08	0,08	0,08	0,08	0,07	0,09

b.d. – brak danych

* W latach 2000-2005 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

Badanie handlu uzupełniono analizą sald bilansów ich handlu towarami i usługami (tabela 7.). Tym razem była widoczna poprawa wyników osiąganych przez Polskę i Chorwację. W pierwszym roku badania i w następnych latach aż do 2009 roku wszystkie państwa (poza Serbią, dla której dane za lata 2006-2007 są niedostępne) notowały deficyty. W 2013 roku oba państwa członkowskie Unii Europejskiej, należące do badanej próby, miały nadwyżki bilansowe. W dodatku Chorwacja była pierwszym państwem z badanej próby, które osiągnęło dodatnie saldo (w 2010 roku). W 2012 roku dołączyła do niej Białoruś, która jednak już po roku znowu miała deficyt (rysunek 4.). Polska uzyskiwała dodatnie saldo dopiero w 2013 roku, lecz nie tylko ono świadczy o jej niezłej kondycji w handlu międzynarodowym. Dowodzi jej także niewielki, w porównaniu z wcześniejszymi, deficyt z 2012 roku oraz względnie mały (również w porównaniu z innymi państwami z próby) deficyt w roku zapaści światowego handlu (w 2009 roku). Natomiast w 2009 roku i w latach 2011-2012 Polska zanotowała mniejsze deficyty bilansu handlowego niż – znacznie od niej mniejsza – Serbia.

TABELA 7.

Bilanse handlu towarami i usługami Białorusi, Chorwacji, Polski i Serbii
(bieżące ceny i kursy walutowe) w latach 2000-2013 (w mld USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Białoruś	-0,45	-0,51	-0,48	-0,66	-1,50	0,34	-1,53	-2,80	-4,61	-5,53	-7,40	-1,15	2,97	-1,82
Chorwacja	-0,95	-1,16	-2,43	-2,26	-2,51	-2,79	-3,47	-4,37	-5,71	-2,43	0,11	0,17	0,53	0,70
Polska	-10,88	-6,86	-6,45	-5,22	-5,97	-2,39	-6,59	-14,23	-25,39	-2,78	-8,69	-8,41	-0,67	10,06
Serbia*	-1,45	-2,11	-3,16	-3,98	-6,08	-5,33	b.d.	b.d.	-15,11	-9,14	-8,19	-9,64	-8,96	-7,00

b.d. – brak danych

* W latach 2000-2005 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

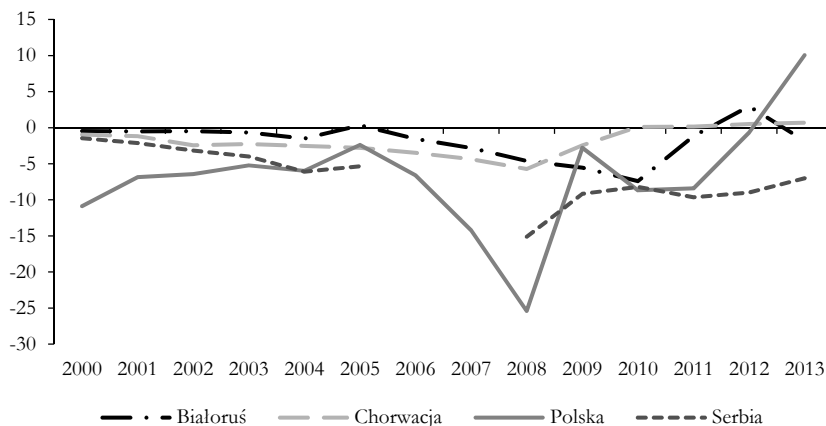
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

Dane obejmujące handel są interesujące m.in. dlatego, że przeczą obrazowi sukcesu gospodarczego Białorusi ujawnianego przez informacje o jej gospodarce wewnętrznej. Zarazem dane wykorzystywane w tej części badania są bliższe standardom międzynarodowym ze względu na ujednolicone sposoby gromadzenia danych oraz ceny uzgadniane przez partnerów handlowych lub przez rynek światowy) i – jak można sądzić – mniej podatne na manipulacje.

Ostatnim badaniem związanym z porównywaniem aktywności poszczególnych państw we współpracy międzynarodowej jest analiza strumieni napływających do nich bezpośrednich inwestycji zagranicznych (tabele: 8. i 9.). Ponownie można zauważyć przewagę Polski nad pozostałymi państwami. Strumienie napływających do niej BIZ były we wszystkich latach, poza 2013 rokiem, większe niż suma strumieni BIZ płynących do pozostałych badanych państw. Mimo to wyniki dotyczące rocznych strumieni BIZ trudno jest jednoznacznie interpretować ze względu na duże wahania roczne i brak wyraźnie określonego trendu.

RYСУNEK 4.

Zmiany w bilansach handlu towarami i usługami Białorusi, Chorwacji, Polski i Serbii (bieżące ceny i kursy walutowe) w latach 2000-2013 (w mld USD)



* W latach 2000-2005 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

TABELA 8.

Strumienie BIZ napływających do Białorusi oraz do: Chorwacji, Polski i Serbii (bieżące ceny i kursy walutowe) w latach 2000-2014 (w mld USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Białoruś	0,12	0,10	0,25	0,17	0,16	0,31	0,36	1,81	2,19	1,88	1,39	4,00	1,43	2,23	1,80
Chorwacja	0,99	1,01	0,96	1,79	1,27	1,79	3,29	4,59	5,30	3,08	1,13	1,68	1,45	0,96	3,45
Polska	9,45	5,58	4,03	3,98	12,44	9,72	18,38	21,64	13,86	11,89	12,80	18,26	7,12	0,12	13,88
Serbia*	0,04	0,14	0,45	1,21	0,86	1,77	4,20	4,75	4,51	3,30	2,17	5,48	1,59	2,41	2,20

* W latach 2000-2007 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

W latach 2000-2014 udziały badanych państw w światowych strumieniach napływających BIZ wzrosły. Największy był wzrost udziału Białorusi (15-krotny). Chorwacja zanotowała 4-krotny wzrost udziału, zaś Polska 1,64-krotny. Nie zmienia to faktu, że Polska ma nieustannie (poza 2013 rokiem) największe udziały w napływie BIZ w badanej próbie. Trudno jest badać napływ BIZ do Serbii, dlatego że do 2008 roku dane obliczano dla Serbii i Czarnogóry łącznie. Co więcej, wykazywały one szczególnie duże i różnokierunkowe wahania.

TABELA 9.

Udziały Białorusi, Chorwacji, Polski i Serbii w światowych strumieniach napływających BIZ (bieżące ceny i kursy walutowe) w latach 2000-2014 (w %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Białoruś	0,01	0,01	0,04	0,03	0,02	0,03	0,03	0,10	0,15	0,16	0,10	0,26	0,10	0,15	0,15
Chorwacja	0,07	0,15	0,16	0,32	0,19	0,19	0,24	0,25	0,36	0,26	0,09	0,11	0,10	0,07	0,28
Polska	0,69	0,82	0,68	0,72	1,82	1,05	1,32	1,16	0,93	1,00	0,96	1,17	0,51	0,01	1,13
Serbia*	0,00	0,02	0,08	0,22	0,13	0,19	0,30	0,25	0,30	0,28	0,16	0,35	0,11	0,16	0,18

* W latach 2000-2007 oszacowane na podstawie danych dla Serbii i Czarnogóry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).

4. Podsumowanie

Weryfikacja założenia o dodatniej korelacji pomiędzy wprowadzeniem w życie zasad społeczeństwa demokratycznego, państwa prawa i gospodarki rynkowej a sukcesem ekonomicznym na podstawie wybranych danych makroekonomicznych okazała się niemożliwa. W szczególności jej nieprawdziwości zdają się dowodzić Białoruś i Chorwacja. Można w tym widzieć dowód zawodności tezy lub efekt czynników zakłócających.

Zdaniem autorów artykułu, w przypadku Białorusi chodzi nie tylko o sposób definiowania i gromadzenia danych statystycznych, lecz również o ekonomiczne skutki jej specjalnych związków z Rosją. Chodzi o *sui generis* rentę polityczną uzyskiwaną w postaci preferencyjnej ceny ropy naftowej i gazu importowanych na Białoruś i wykorzystywanych w gospodarce, a także reeksportowanych po cenach światowych. Jednocześnie eksport Białorusi, choć względnie niewielki, korzysta z preferencji w handlu z Rosją. Jest sprzedawany za granicę niezgodnie z zasadami swobodnego rynku, ale według reguł gospodarki centralnie sterowanej. Podobnie jest z napływem BIZ, jednak analiza jego struktury geograficznej wykracza poza ramy tego opracowania (Czarny i Menkes [2008] pokazali mechanizmy rządzące napływem rosyjskich inwestycji na Ukrainę w przeszłości). Taki stan rzeczy czyni badanie tym bardziej interesującym oraz wartym rozszerzenia i kontynuacji.

Wkład autorów w powstanie artykułu

prof. dr hab. Elżbieta Czarny – udział w przygotowaniu koncepcji i realizacji całego badania, udział w opracowaniu wyników – 33,3(3)%

dr Paweł Folfas – dominujący udział w przygotowaniu bazy danych i wykonaniu badania empirycznego, udział w opracowaniu wyników – 33,3(3)%

prof. dr hab. Jerzy Menkes – dominujący udział w przygotowaniu analizy transformacji systemowej w badanych państwach, udział w opracowaniu wyników – 33,3(3)%

Literatura

- Baszkiewicz J., 1981, *Wolność, równość, własność: rewolucje burżuazyjne*, Spółdzielnia Wydawnicza „Czytelnik”, Warszawa.
- Cichoracki M., 2012, *Marksonski materializm historyczny – koncepcja związku między bazą a nadbudową oraz prymatu czynników ekonomicznych*, „Filozofia Publiczna i Edukacja Demokratyczna”, nr 1.
- Czarny E., Menkes J., 2008, *Napływ kapitału bezpośredniego a system polityczno-gospodarczy w krajach słabo rozwiniętych*, „Myśl Ekonomiczna i Prawna”, nr 2.
- Czarny E., Menkes J., Toporowski P., 2009, *Gazprom – threat to Europe?*, „Poznań University of Economics Review”, no. 1.
- Czarny E., Śledziwska K., 2012, *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu. Wnioski dla Polski*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Djilas M., 1957, *The New Class: An Analysis of the Communist System*, Harcourt Brace Jovanovich, London.
- Friedman T. L., 2005, *The World is Flat. A Brief History of the Twenty-first Century*, Farrar, Straus and Giroux, New York.
- Friedman T. L., 1999, *The Lexus and the Olive Tree. Understanding Globalization*, Farrar, Straus and Giroux, New York.
- Fukuyama F., 1996, *Koniec historii*, Zys i S-ka, Poznań.
- Hamilton A., 1787, *Concerning Dangers from Dissensions Between the States*, <http://federalist/6> (data wejścia: 08.11.2016).
- Harman Ch., 2007, *Baza i nadbudowa*, <http://www.filozofia.uw.edu.pl/skfm/publikacje/harman01.pdf> (data wejścia: 08.11.2016).
- Kelly M., 1992, *The 1992 Campaign: The Democrats – Clinton and Bush Compete to Be Champion of Change; Democrat Fights Perceptions of Bush Gain*, <http://www.nytimes.com/1992/10/31/us/1992-campaign-democrats-clinton-bush-compete-be-champion-change-democrat-fights.html> (data wejścia: 08.11.2016).
- Kennedy J. F., 1960, *Remarks of Senator John F. Kennedy*, <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=74231> (data wejścia: 08.11.2016).
- Kornai J., 2014, *Threatening Dangers*, <https://hungarianspectrum.wordpress.com/tag/janos-kornai/> (data wejścia: 08.11.2016).
- Putman R. D., Leonardi R., Nonetti R.Y., 1993, *Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press, New Jersey.
- Stiglitz J. E., 2004, *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (data wejścia: 15.06.2016).
- Vinokurov E., Libman A., 2014, *Do economic crises impede or advance regional economic integration in the post-Soviet space?*, „Post-Communist Economies”, no. 3.
- Waltz K. N., 2000, *Structural Realism after the Cold War*, „International Security”, no. 1.
- Waltz K. N., 2010, *Struktura teorii stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa.
- Wrzosek W., 1995, *Losy jednej metafory: „rewolucja”*, [w:] *Historia, kultura, metafora. Narodziny nieklasycznej historiografii*, W. Wrzosek (red.), Wydawnictwo FNP, Wrocław.

dr hab. Agnieszka LESZCZYŃSKA

Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej

e-mail: agnieszka.leszczynska@poczta.umcs.lublin.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.04.82.03

NIERÓWNOWAGA RELACJI A KSZTAŁTOWANIE ZRÓWNOWAŻONEGO ŁAŃCUCHA DOSTAW

Streszczenie

W artykule podjęto problem nierównowagi relacji w kształtowaniu zrównoważonego łańcucha dostaw (SSC). Analiza relacji kupujący-dostawca została przeprowadzona z wykorzystaniem analizy studium przypadku łańcuchów dostaw branży spożywczej. Wykazała ona, że występująca przewaga wymusza osiąganie zgodności z wymaganiami rozwoju zrównoważonego (SD). Cele i inicjatywy SD są określone w sposób arbitralny, a ich koszty oraz ryzyko przerzucane na dostawców. Z perspektywy zarządzania organizacjami praca przyczynia się do lepszego zrozumienia wpływu nierównowagi na wdrażanie rozwoju zrównoważonego.

Słowa kluczowe: zrównoważony łańcuch dostaw, asymetria relacji, nierównowaga

IMBALANCE RELATIONSHIPS AND SUSTAINABLE SUPPLY CHAIN

Summary

The paper is concerned with the problem of imbalance in supply chain relations in the forming of a sustainable supply chain. Analysis of the purchaser-supplier relationship is conducted with the use of the case study method. It shows that the presence of an advantage enforces compliance with the requirements of sustainable development. The objectives and initiatives of SD are determined in an arbitrary way, but their costs and risks are transferred to suppliers. From a management perspective, the paper contributes to a better understanding of the influence of imbalance on implementing sustainable development.

Key words: sustainable supply chain, relationship asymmetry, imbalance

JEL: Q01, L60

1. Wstęp

Literatura dotycząca rozwoju zrównoważonego postrzega organizacje jako zakorzenione w sieci powiązań z interesariuszami [Porter, 2006]. Wzajemne oddziaływania organizacja – otoczenie powodują, że rozwój zrównoważony (SD) organizacji nie może być

osiągnięty bez uwzględnienia wpływu i rezultatów także łańcucha dostaw [Paulraj, 2011]. Nie jest możliwe ograniczenie oddziaływania środowiskowego wyrobów z pominięciem wpływu ogniw łańcucha. Tym samym w odniesieniu do wdrażania SD jest konieczna zmiana optyki z indywidualnej na sieciową [Sarkis i in. 2011]. Przekonanie to prowadzi do koncepcji zrównoważonego łańcucha dostaw (SSC), która zakłada, że przedsiębiorstwa powinny osiągać ekonomiczne, społeczne i ekologiczne cele w całym łańcuchu dostaw, a także podejmować wspólną realizację inicjatyw w obszarze SD [Seuring, 2010, s. 2]. Carter, Rogers [2008] zdefiniowali SSC jako strategiczną, transparentną integrację i osiąganie celów dzięki koordynacji kluczowych procesów biznesowych dla doskonalenia długookresowych wyników ekonomicznych. Zrównoważony łańcuch dostaw wymaga traktowania dostawców jako strategicznych partnerów w relacji równorzędności [Vachon, Klassen, 2006; Pagell, 2009]. Jednak w praktyce z uwagi na pozycję przetargową kupującego występuje nierównowaga (asymetria władzy). Nierównowaga relacji, wynikająca z asymetrii władzy, była już przedmiotem badań w odniesieniu do łańcuchów dostaw [Sanzo i in. 2007; Gulati, Sytch, 2007]. Andersen, Larsen [2009] wskazali, że dominujące organizacje posiadają możliwość kontrolowania praktyk społecznych dostawców. Pedersen zauważył trudność wpływania kupującego na dostawców, jeżeli posiada on słabszą pozycję przetargową. Badania Hall [2000] potwierdziły to, że władza stanowi czynnik wpływający na zdolność organizacji do wdrażania odpowiedzialnych praktyk. Niniejsza praca wykorzystuje dorobek uprzednich badań poświęconych problematyce SSC [Casciaro, Piskorski, 2005], niemniej przyczynia się do lepszego zrozumienia tego, w jaki sposób przewaga organizacji oddziałuje na wdrażanie SD przez postrzeganie tych działań jako bazujących na relatywnej asymetrii relacji kupujący – dostawca.

2. Nierównowaga relacji w łańcuchu dostaw

Zależności w łańcuchu dostaw mogą być rozpatrywane w dwóch wymiarach: 1) nierównowagi władzy, asymetrii zależności; 2) wzajemnej zależności [Yilmaz i in. 2005]. Asymetria relacji pojawia się, kiedy firma A jest w większym stopniu zależna od firmy B, niż B od A. Koncepcyjnie, przewaga jednej organizacji skutkuje korzyściami ekonomicznymi dla niej, lecz powoduje dysfunkcjonalne i nieproduktywne relacje w sieci. Odwołując się do teorii dominacji przedsiębiorstw, należy zauważyć, że elementem generującym nierównowagę jest władza (siła). Wynika ona nie tylko ze struktur rynkowych (udziału, wyróżnienia się na rynku) czy z kompetencji i zasobów, ale z różnych efektów: wpływu, pociągania, dominacji i absorpcji, jakie przedsiębiorstwa mogą wywierać na inne jednostki. Granicą przedsiębiorstwa jest opór innych przedsiębiorstw. Według Pfeffer, Salancik [1978], Porter [1979], można wyróżnić następujące układy sił występujące w relacjach międzyorganizacyjnych:

- wzajemną niezależność,
- nierównorzędną niezależność,
- wzajemną zależność,
- nierównorzędną zależność.

Podobny rozkład zależności przedstawili Maloni i Benton [2000], definiując władzę jako zdolność jednej firmy (określanej jako źródło) do wpływania swoimi zamiarami i działaniami na inną firmę (określaną jako obiekt). W niniejszej pracy skoncentrowano się na relacji nierównorzędnej zależności, której źródłem jest władza.

Możliwość wpływania na zachowania organizacji wymaga posiadania kontroli nad zasobami, od których inni są zależni, a do których dostęp jest konieczny celem osiągnięcia wyników [Cox, 2007]. Należy tutaj odnieść się do teorii uzależnienia od zasobów. Teoria ta wskazuje, że żadna organizacja nie jest samowystarczająca, gdyż organizacje wchodzą w relacje, żeby zapewnić sobie dostęp do zasobów [Singh i in. 2011]. W ten sposób wytwarza się zależność pomiędzy organizacjami, co w efekcie może generować sytuację, w której jedna organizacja wywiera nacisk na drugą [Kurczewska, 2011]. W przypadku nierównowagi dominująca organizacja podejmuje działania, by podtrzymać swoją przewagę. Może działać oportunistycznie [Ireland, Webb, 2007], faworyzować własne interesy, zachęcać dostawców do podejmowania inwestycji [Cox, 2007]. Związki długookresowe są podtrzymywane, jeżeli pozwalają na wzrost zależności od organizacji dominującej [Casciaro, Piskorski, 2005]. Natomiast występują negatywne zjawiska dotyczące kontroli [Belaya i in. 2009], dzielenia się ryzykiem i nagrodami. Łańcuch, w którym ma miejsce nierównowaga, z reguły nie tworzy sytuacji korzystnej dla obu partnerów (typu *win-win*). Przyczynia się to do braku stabilizacji. Aby zjawiska te ograniczyć, poszukuje się alternatywnych kanałów zbytu, rozwija długookresowe umowy, prowadzi wspólną dyferencjację produktów.

3. Kształtowanie zrównoważonych łańcuchów dostaw (SSC)

Problem kształtowania SSC jest podnoszony w odniesieniu do dużych przedsiębiorstw. Posiadają one większy dostęp do zasobów i w większym stopniu są narażone na presję zewnętrzną. W efekcie częściej inicjują tworzenie SSC.

Pierwszym etapem w tym procesie jest ocena przygotowania organizacji i zrozumienie otoczenia zewnętrznego. Umożliwia to: określenie priorytetów, ocenę ryzyk i szans, budowanie wewnętrznego wsparcia. National Bureau of Sustainability [*Creating...*] we współpracy z innymi organizacjami zestawilo działania składające się na kształtowanie SSC, a mianowicie:

- definiowanie celów dla przedsiębiorstwa,
- określenie oczekiwań dotyczących SD,
- wybór dostawców,
- ocena i rozwój dostawców,
- budowanie na podstawie uprzednich doświadczeń.

Przejsie w kierunku SSC wymaga odpowiednich inwestycji, jak również znaczących zmian w kulturze organizacyjnej. Nieodzowne jest przeformułowanie relacji z innymi firmami [Alvarez i in. 2010]. Dotychczasowe badania [Hejmose, 2012; Hall, 2001; Pedersen, Andersen, 2006] potwierdziły, że duże przedsiębiorstwa wpływają na zachowania dostawców, zachęcając ich do wdrażania praktyk SD [Walker, Preuss, 2008]. Przedsiębiorstwa te wywierają presję na adaptowanie kodeksu etycznego i bardziej

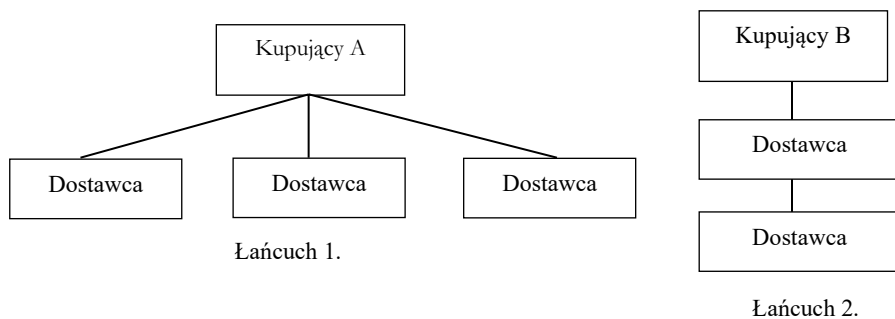
zrównoważonych praktyk [Pedersen, Andersen, 2006]. Jednak badania te wymagają dalszego uszczegółowienia. Koncentrowały się one bowiem jedynie na wybranej (według kryterium wielkości) grupie przedsiębiorstw z pominięciem relacji zachodzących pomiędzy nimi.

4. Metoda badań

W pracy przyjęto podejście oparte na studium przypadku. Pozwoliło to na uwzględnienie czynników sytuacyjnych (w tym zależności społecznych) oraz dynamiki zmian w otoczeniu [Eisenhardt, Graebner, 2007; Barrat i in. 2011]. Zamierzeniem autorki artykułu było zrozumienie relacji w łańcuchu dostaw oraz ich wpływu na SD. Na potrzeby badań wybrano dwa łańcuchy (rysunek 1.). Łańcuch 1. obejmuje część łańcucha dostaw wiodącej sieci handlowej, posiadającej ponad 300 placówek handlowych. Oferuje ona produkty około 1 tys. dostawców. Większość z nich to małe firmy zatrudniające do 50 osób. Tym samym promuje polskich producentów i buduje gamę produktów regionalnych. Kupujący A dokłada starań, aby utrzymać standardy odpowiedzialności korporacyjnej. Wprowadzony został kodeks „Stosunki wertykalne w łańcuchu dostaw – zasady dobrej praktyki”, którego celem jest popularyzowanie uczciwych praktyk handlowych. W tym łańcuchu skoncentrowano się na relacjach firmy kupującej z trzema dostawcami. Łańcuch 2. bazuje na relacjach wertykalnych niewielkiej liczby dostawców, których udziały w dostawach są znaczące. Ich więzi handlowe z kupującym są trwałe (>10 lat). Dostawcami są małe, rodzinne przedsiębiorstwa rolnicze, zatrudniające pracowników sezonowych.

RYSUNEK 1.

Schemat badanych łańcuchów dostaw



Źródło: opracowanie własne.

Badania przeprowadzono w sektorze spożywczym. Wybrany sektor charakteryzuje się niewielką liczbą dużych firm kupujących. Wpływa to na siłę przetargową odbiorcy, który może narzucać swoje warunki współpracy [Hingley, Lindgreen, 2010]. Zhu i inni [2008] wskazali, że duże przedsiębiorstwa są w większym stopniu narażone na

presję zewnętrzną i muszą brać odpowiedzialność za zachowania etyczne dostawców. W efekcie wprowadzają standardy dotyczące postępowania etycznego i odpowiedzialności społecznej [Mollenkopf i in. 2010]. Może być to problemem dla mniejszych dostawców, którzy posiadają mniejsze umiejętności i zasoby [Pedersen, 2009]. Uprzednie badania łańcuchów dostaw w sektorze spożywczym wykazały asymetrię władzy oraz ukierunkowanie relacji na kupującego [Hingley, 2010]. Jednak nie poruszały one problematyki SD. Równocześnie działalność w sektorze spożywczym wymaga uwzględniania standardów środowiskowych i społecznych (w szczególności odnoszących się do zdrowia) [Thompson, Scoones, 2009].

Narzędzie badawcze stanowił częściowo ustrukturalizowany kwestionariusz. Wywiady trwały 0,5-1 godz. W przypadku dostawców przeprowadzono pojedyncze wywiady, u kupującego – wywiady objęły kilku pracowników. Respondentami zostali pracownicy odpowiedzialni za kwestię zakupów (A, B), rozwoju zrównoważonego (A, B) lub właściciele firm produkcyjnych, menedżerowie sprzedaży (dostawcy łańcuchów: 1., 2.).

Zastosowano pytania zamknięte i otwarte. Dotyczyły one: siły zależności, jakości relacji, rozwijania praktyk SD. W zakresie relacji skupiono się na tym: jak ważny jest dostawca dla procesu produkcyjnego (końcowej wielkości sprzedaży)? w jaki sposób relacje z nim wpływają na wyniki społeczne i środowiskowe kupującego? jaka jest pozycja przetargowa dostawcy/odbiorcy? W odniesieniu do kwestii SD poszukiwano odpowiedzi na pytania: czy w kontraktach uwzględniono wymagania SD? czy ich realizacja jest monitorowana? kto planuje nowe inicjatywy SD? kto ponosi ciężar inwestycji? jak kształtuje się rozkład kosztów/ korzyści, ryzyka w łańcuchu dostaw? Analizę wyników skoncentrowano się na: 1) równowadze/ nierównowadze relacji w łańcuchu, 2) ich wpływie na wprowadzenie SD, 3) rozkładzie kosztów/ korzyści praktyk SD. W celu zapewnienia wiarygodności badań na etapie zbierania danych pozyskano odpowiedzi od kilku respondentów, zaś pytania badawcze zaproponowano na podstawie uprzednich opracowań.

5. Wyniki badań

Badane łańcuchy dostaw cechuje występowanie nierównowagi między dostawcami a kupującymi. Relacje w łańcuchu 1. są zdominowane przez firmę A. Wynika to z braku alternatywnych kanałów sprzedaży dla dostawców, co skutkuje występowaniem władzy kupującego. Potwierdzają to negocjacje cenowe i warunki kontraktów. Większość kontraktów jest odnawiana co roku, mimo że związki z dostawcami są wieloletnie. Kupujący jest niechętny zawieraniu dłuższych umów. Firma A kontroluje częściowo działania operacyjne dostawców przez przenoszenie na nich pewnych prac (mycie, przechowywanie). W badanym łańcuchu dostaw stopień zależności od kupującego jest różny. Największy występuje w przypadku przedsiębiorstw, które większość swojej produkcji sprzedają temu odbiorcy: *Obecny biznes zapoczątkowany został przez firmę A, gdzie sprzedajemy 100% naszego towaru*. Z kolei, firma A kupuje towar od wielu dostawców, co (w opinii respondentów) ma w następstwie przynieść optymalizację kosztów. Dostawcy starają się spełnić wymagania firmy A z uwagi na możliwość utraty kontraktu. Wpro-

wadzenie dodatkowych standardów przyczyniło się do poszerzenia ich wiedzy: *Wprowadzenie rozwoju zrównoważonego w firmie A zmieniło nasze nastawienie do tej kwestii. (...) Myślę, że A jest kilka kroków przed nami we wprowadzaniu SD, więc jest jakby naszym wzorcem.* Dostawcy biorą udział w szkoleniach dotyczących SD. Szkolenia są realizowane w siedzibie kupującego, a mają na celu przedstawienie wymagań i standardów. W przypadku dostawców II rzędu odpowiedzialność za ich wyniki spoczywa na dostawcach wyższego szczebla.

W drugim łańcuchu dostaw zachodzi przewaga dostawcy I rzędu. Wynika ona z elastyczności wyboru kupującego – przedsiębiorstwo posiada szereg alternatyw ze względu na specyfikę produktu. We wdrażaniu koncepcji SD kupujący jest uzależniony od dostawcy. Jego współpraca warunkuje bowiem osiąganie celów SD. Dostawca I rzędu odgrywa rolę pośredniczącą. Relacje z nim decydują o przeniesieniu SD na niższe ogniwa łańcucha dostaw. Z perspektywy dostawcy pozwala to na wzrost ceny jego produktów.

Badania wykazały, że we wszystkich przedsiębiorstwach występują aspekty środowiskowe i społeczne. Społeczne zagadnienia są związane z: warunkami pracy, wynagradzaniem, kwestiami bezpieczeństwa pracy, dyskryminacją, w szczególności pracowników sezonowych. Kwestie środowiskowe łączą się z wykorzystywaniem zasobów środowiskowych przez dostawców i obciążeniem środowiska. Kupujący staje się zależny od dostawcy w zakresie wyników środowiskowych i społecznych (tabela 1.).

TABELA 1.

Przyczyny zależności w odniesieniu do SD

Zależność kupującego	Zależność dostawcy
Zależność od dostawcy w osiąganiu celów SD. Brak dostępu do zasobów środowiskowych. Brak kontroli nad zasobami społecznymi.	Brak wiedzy i umiejętności wymaganych do SD posiadanych przez kupującego. Brak długookresowych umów. Brak zasobów koniecznych do realizacji inwestycji ukierunkowanych społecznie i środowiskowo.

Źródło: opracowanie własne.

W obu łańcuchach ma miejsce ewolucja relacji: *Zależności zmieniają się we współzależności. Nasz kontrahent interesuje się już nie tylko naszymi produktami, ale też działaniami i sposobem funkcjonowania.* Skutkuje to złagodzeniem nierównowagi. Dostawcy stają się bardziej świadomi swojego wpływu na wyniki całego łańcucha, jednak są zobligowani do realizacji procedur/spelnienia standardów określonych przez kupującego. *Pewne działania muszą być zrobione i nie podlegają negocjacji. Oczekiwania SD skierowane są do nas. (...) Jeżeli chcemy być dostawcą musimy iść z kupującym.* Kupujący przyjmuje przywództwo w odniesieniu do SD. *Wciąż poszukują możliwości i nowych wyzwań i dobrze jest współpracować z przedsiębiorstwem tego kalibru. Można powiedzieć, że firma nas inspirowa.* Kupujący określa cele SD. *Inicjatywy są definitywnie nymuszane na nas. (...) Dotychczas nie przeznaczyliśmy wiele czasu na to (SD), ale musimy to zmienić.* Stosowane terminy związane z SD zostały określone przez kupującego. To spotkania w jego siedzibie stają się platformą do dyskusji o SD. Doświadczenie i perspektywa dostawcy nie są uwzględniane. *Nikt nie pytał nas, w jaki sposób wi-*

dzieliłyśmy funkcjonowanie dostaw w kontekście SD. Planowanie SD odbywa się przez firmę dominującą. *Formalne wymagania dotyczące SD określone są przez firmę B i przyjmują postać dodatkowych zapisów społecznych i środowiskowych. Mają one charakter obligatoryjny.* Przewaga kupującego powoduje zwiększenie wymagań operacyjnych dla dostawców [Hingley i in. 2006]. Może wiązać się z: przeprojektowaniem procesów produkcyjnych, zmianą procedur, poszerzeniem zakresu odpowiedzialności dostawcy za wyniki. Ma miejsce jednostronna komunikacja. Zagadnienia SD nie są częścią codziennej komunikacji z dostawcami. W tej sytuacji dostawcy starają się spełnić minimalny poziom wymagań. Niektóre ich działania mają charakter reaktywny. Opór wynika przede wszystkim z braku czasu i środków. Wyrażna jest także niechęć do angażowania się w przyszłe wymagania SD. Poziom zaangażowania dostawców w realizację inicjatyw SD w czasie jest zmienny. Wzrasta on w okresie kontraktowania i zakupów, po czym spada do poziomu stałego minimum. Efektywność wprowadzanych inicjatyw jest analizowana przez stronę inicjującą SD. Najczęściej przyjmuje to postać audytów emisji.

Nierównowaga relacji na korzyść kupującego umożliwia mu wprowadzenie dodatkowych wymagań dla dostawców, których spełnienie jest warunkiem pozostania w łańcuchu. Wobec tego relatywna przewaga kupującego wspiera wdrażanie SD, ponieważ: 1) pozwala na określenie wymagań dla dostawców przystępujących do łańcucha; 2) wzmacnia pozycję negocjacyjną kupującego, co wpływa na określanie standardów i wymagań dotyczących SD. Przewaga po stronie dostawcy powoduje, że możliwości wpływania na niego są ograniczone. Kupujący może wzmacniać wymagania, jedynie jeżeli jest w dobrej pozycji negocjacyjnej [Pedersen, Andersen, 2006].

W badanych łańcuchach dostaw występująca nierównowaga relacji oddziałuje na nierówny podział kosztów/korzyści z SD. Koszty prac związanych z SD oraz ryzyko są przenoszone na dostawców. *My ponosimy koszty inwestycji w działania ochrony środowiska. (...) Aby zrealizować cele środowiskowe, konieczne są pewne inwestycje, ale kupujący zrzuca je na nas. (...) Firma B poprzez swoje działania powiększa nasze ryzyko.* W łańcuchu 2. wykorzystuje się długoterminowe umowy uwzględniające wzrost cen (*Umowa zawarta na 5 lat przewiduje każdego roku wzrost ceny o dodatkowe 5%*), w celu minimalizowania ryzyka nieosiągnięcia celów SD. Odminną strategię zaobserwowano w łańcuchu 1., gdzie dostawcy mają ograniczone możliwości decyzyjne, zaś firma A podejmuje działania, aby utrzymać swoją przewagę. *Nie dostajemy dodatkowych dochodów z angażowania się. (...) Negocjacje cenowe nie są powiązane z SD. Uzyskujemy korzyści jedynie poprzez możliwość wyróżnienia się spośród innych dostarczających.* Zatem za wdrożenie SD dostawcy są wynagradzani. Część respondentów dostrzega dodatkowe korzyści z wdrożenia SD w postaci: transferu wiedzy, organizacyjnego uczenia się i budowania potencjału dla SD.

6. Podsumowanie

Przeprowadzone badania wykazały istnienie zjawiska nierównowagi w badanych łańcuchach dostaw. Świadczą o tym: 1) brak alternatywnych kanałów zbytu, 2) elastyczność doboru dostawców/odbiorców, 3) presja na utrzymanie stałych cen. W łańcuchu 1. inicjatorem wprowadzenia SD był kupujący, który jednostronnie zdefiniował cele SD. Zaobserwowano w nim: nierównomierne rozłożenie ryzyka, przerzucanie kosztów

działań dostosowawczych na dostawców. Wykorzystywanie przewagi wywołuje opór dostawców i prowadzi do niepewności kupującego, czy cele SD zostaną osiągnięte. Kupujący staje się w większym stopniu zależny od dostawców, ci bowiem posiadają dostęp do zasobów środowiskowych oraz zasobów ludzkich, co wpływa na wyniki łańcucha. W badanym łańcuchu firma A stara się przeforsować swoje interesy w odpowiedzi na presję zewnętrzną. Relacje w łańcuchu przyjmują formę transakcyjną.

Z kolei, badania drugiego łańcucha pokazują, że wielkość przedsiębiorstwa nie odgrywa roli, jeżeli chodzi o przewagę w łańcuchu dostaw. Aby zapewnić dostęp do zasobów środowiskowych, duże przedsiębiorstwa muszą wchodzić w relacje z mniejszymi organizacjami. Wskazuje to możliwość rozszerzenia teorii RDT.

Uzyskane wyniki dowodzą, że poziom nierównowagi wpływa na poziom zgodności oraz zakres zaangażowania w SD. Większa przewaga kupującego generuje wyższy poziom zgodności.

Poziom przewagi kupującego jest pozytywnie powiązany z zakresem działań podejmowanych przez dostawców w obszarze rozwoju zrównoważonego.

W przypadku równowagi relacji dostawcy odczuwają niższą presję na spełnianie wymagań SD. Przyczynia się to do niepewności kupującego w odniesieniu do osiągania celów SD.

Przewaga dostawcy w łańcuchu dostaw negatywnie wpływa zatem na wdrażanie rozwoju zrównoważonego.

Asymetria władzy jest źródłem wdrażania SD. Jest to zgodne z uprzednimi pracami, gdzie przewaga kupującego wspiera adaptację dostawcy [Crook, Combs, 2007; Hingley, 2005]. Uzyskane wyniki dodatkowo potwierdzają znaczenie przewagi dostawcy. W takiej sytuacji kupujący nie może w pełni kształtować praktyk dostawcy. Powoduje to nowe możliwości reagowania dla dostawców. Poziom, do którego kupujący może oddziaływać na praktyki dostawców na niższych poziomach sieci, zależy od struktury relacji. Przewaga kupującego może być zatem ograniczona jedynie do najbliższych dostawców. Wywieranie presji na kolejne, niższe ogniwa sieci jest utrudnione.

Nierównowaga relacji powoduje, że dostawcy w większym stopniu są obciążeni kosztami i ryzykiem, podczas gdy korzyści uzyskuje kupujący (tabela 2.). Wykorzystywanie przewagi przyczynia się do pogorszenia jakości relacji i komunikacji. Jeżeli odczucie to jest podzielane przez większość dostawców, wówczas w łańcuchu dostaw wzrasta opór wobec nowych inicjatyw. Stawia to pod znakiem zapytania możliwość osiągnięcia celów SD. Kupujący staje się zależny od dostawców i dostępnych dla niego zasobów. Możliwe staje się ich łączenie się przeciwko kupującemu. Zjawisku temu przeciwdziała wsparcie dostawców na wszystkich etapach wdrażania SD oraz zawieranie długoterminowych kontraktów.

TABELA 2.

Skutki nierównowagi w łańcuchu dostaw

Negatywne	Pozytywne
Definiowanie celów SD	Motywowanie, inspirowanie do wdrożenia
Komunikacja	Przywództwo
Dostępność informacji, wyników dotyczących SD	Wyniki środowiskowe
Wybór dostawców	Wyniki społeczne
Ryzyko dla dostawców	Nabywanie wiedzy
Koszty dla dostawców	Raportowanie

Źródło: opracowanie własne.

Nierównowaga relacji powoduje trudności w równoważeniu celów: ekonomicznych, społecznych i środowiskowych w łańcuchu dostaw. Menedżerowie mniejszych firm powinni uświadamiać sobie odpowiedzialność za kształtowanie zrównoważonego łańcucha. Jednak trzeba zaznaczyć, że rozwój ekonomiczny małych dostawców nie jest zharmonizowany z ich rozwojem w innych obszarach. Potrzebna jest zatem ewolucja od koncentracji na wynikach ekonomicznych w kierunku SD. Zasadne jest dążenie do lepszego podziału ryzyka i korzyści w łańcuchu dostaw. Najlepsze warunki rozwoju łańcucha tworzy równowaga relacji, gdzie dostawca i kupujący polegają na sobie wzajemnie, następuje równomierne rozłożenie korzyści i zasobów [Casciaro, Piskorski, 2004]. Sytuacja równowagi relacji generuje warunki, w których SD podlega integracji [Keating i in. 2008]. Wyniki badań świadczą o wpływie nierównowagi na kształtowanie SSC. Dotyczy to przede wszystkim wyboru dostawców i budowania relacji z nimi. Łatwiej jest wprowadzać SD, jeżeli w łańcuchu zachodzi równowaga zależności lub występuje niewielka przewaga kupującego. Wówczas kupujący może odgrywać rolę przywódczą we wdrażaniu SD. Równocześnie nierównowaga nie jest zjawiskiem jednoznacznie negatywnym. W przypadku braku możliwości kontroli (operacji) dostawców, przewaga może być niezbędna do wprowadzenia praktyk SD. Jej ocena zależy od użycia/braku użycia narzędzi przymusu. Nierównowaga relacji nie jest przeszkodą w tworzeniu zrównoważonego łańcucha dostaw, jeśli są przyjmowane odpowiednie strategie.

Literatura

- Alvarez G., Pilbeam C., Wilding R., 2010, *Nestle Nespresso AAA sustainable quality program: An investigation into the governance dynamics in a multi-stakeholder supply chain network*, "Supply Chain Management: An International Journal", 15 (2).
- Andersen M., Skjoett-Larsen T., 2009, *Corporate social responsibility in global supply chains*, "Supply Chain Management: An International Journal", 14 (2).
- Barratt M., Choi T. Y., Li M., 2011, *Qualitative case studies in operations management: Trends, research outcomes, and future research implications*, "Journal of Operations Management", 29 (4).

- Belaya V., Gagalyuk T., Hanf J., 2009, *Measuring Asymmetrical Power Distribution in Supply Chain Networks: What Is the Appropriate Method?*, "Journal of Relationship Marketing", 8 (2).
- Casciaro T., Piskorski M. J., 2005, *Power Imbalance, Mutual Dependence and Constraint Absorption: A Closer Look at Resource Dependence Theory*, "Administrative Science Quarterly", 50.
- Casciaro T., Piskorski M.J., 2004, *Power imbalance and interorganizational relations: resource dependence theory revisited*, Academy of Management, New Orleans, LA.
- Cox A., 2007, *Transactions, power and contested exchange: Towards a theory of exchange in business relationships*, "International Journal of Procurement Management", 1 (1-2).
- Creating a Sustainable Supply Chain – Best Practices and Business Drivers*, <http://spendmatters.com/>.
- Crook T. R., Combs J. G., 2007, *Sources and consequences of bargaining power in supply chains*, "Journal of Operations Management", 25 (2).
- Eisenhardt K. M., Graebner M. E., 2007, *Theory building from cases: opportunities and challenges*, "Academy of Management Journal", 50 (1).
- Gulati R., Sytch M., 2007, *Dependence asymmetry and joint dependence in interorganizational relationships: Effects of embeddedness on a manufacturers performance in procurement relationships*, "Administrative Science Quarterly", 52 (1).
- Hall J., 2000, *Environmental supply chain dynamics*, "Journal of Cleaner Production", 8 (6).
- Hall J., 2001, *Environmental supply-chain innovation*, "Greener Management International", 35.
- Hingley M., 2005, *Power to all our friends? Living with imbalance in supplier-retailer relationships*, Industrial Marketing Management, 34 (8).
- Hingley M., Lindgreen A., 2010, *Living with power imbalance in the food supply chain*, [in:] *Delivering performance in food supply chains*, C. Mena, G. Stevens (eds.), Woodhead Publishing, Cambridge.
- Hingley M., Lindgreen A., Casswell B., 2006, *Supplier-retailer relationships in the UK fresh produce supply chain*, "Journal of International Food and Agribusiness Marketing", 18, no. 1-2.
- Hoejmose S. U., Adrien-Kirby A. J., 2012, *Socially and environmentally responsible procurement: A literature review and future research agenda of a managerial issue in the 21st century*, "Journal of Purchasing & Supply Management", 18 (4).
- Ireland R., Webb J., 2007, *A multi-theoretic perspective on trust and power in strategic supply chains*, "Journal of Operations Management", 25 (2).
- Keating B., Quazi A., Kriz A., Coltman T., 2008, *In pursuit of a sustainable supply chain: insights from Westpac Banking Corporation*, "Supply Chain Management: An International Journal", 13 (3).
- Kurczewska U., 2011, *Lobbying i grupy interesu w Unii Europejskiej: proces konsolidacji systemu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Maloni M., Benton W. C., 2000, *Power influences in the supply chain*, "Journal of Business Logistics", 21 (1).

- Mollenkopf D., Stolze H., Tate W. L., Ueltschy M., 2010, *Green, lean, and global supply chains*, "International Journal of Physical Distribution & Logistics Management", 40 (1-2).
- Pagell M., Wu Z., 2009, *Building a more complete theory of sustainable supply chain management using case studies of 10 exemplars*, "Journal of Supply Chain Management", 45 (2).
- Paulraj A., 2011, *Understanding the relationships between internal resources and capabilities, sustainable supply management and organizational sustainability*, "Journal of Supply Chain Management", 47 (1).
- Pedersen E. R., 2009, *The many and the few: rounding up the SMEs that manage CSR in the supply chain*, "Supply Chain Management: An International Journal", 14 (2).
- Pedersen E. R., Andersen M., 2006, *Safeguarding corporate social responsibility [CSR] in global supply chains: How codes of conduct are management in buyer-supplier relationships*, "Journal of Public Affairs", 6 (3/4).
- Pfeffer J., Salancik G., 1978, *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, Harper & Row, New York.
- Porter M., 1979, *How Competitive Forces Shape Strategy*, "Harvard Business Review", 57 (2).
- Porter M. E., Kramer M. R., 2006, *Strategy and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility*, "Harvard Business Review", 84 (12).
- Sanzo M.J., Santos M.L., Alvarez L.I., Alvzquez R., 2007, *The effect of a buyer's market orientation on attitudinal loyalty toward a supplier: is dependence a moderator?*, "Supply Chain Management: An International Journal", 12 (4).
- Sarkis J., Zhu Q., Lai K.-H., 2011, *An organizational theoretic review of green supply chain management literature*, "International Journal of Production Economics", 130 (1).
- Singh P. J., Power D., Chuong S. C., 2011, *A resource dependence theory perspective of ISO 9000 in managing organizational environment*, "Journal of Operations Management", 29 (1-2).
- Thompson J., Scoones I., 2009, *Addressing the dynamics of agri-food systems: An emerging agenda for social science research*, "Environmental Science & Policy", 12 (4).
- Touboulis A., Chicksand D., Walker H., 2014, *Managing Imbalanced Supply Chain Relationships for Sustainability: A Power Perspective*, "Decision Sciences", 45 (4).
- Vachon S., Klassen R. D., 2006, *Extending green practices across the supply chain: The impact of upstream and downstream integration*, "International Journal of Operations & Production Management", 26 (7).
- Walker H., Preuss L., 2008, *Fostering sustainability through sourcing from small businesses: Public sector perspectives*, "Journal of Cleaner Production", 16 (15).
- Yilmaz C., Sezen B., Ozdemir O., 2005, *Joint and interactive effects of trust and [inter] dependence on relational behaviors in long-term channel dyads*, "Industrial Marketing Management", 34 (3).
- Zhu Q., Sarkis J., Lai K.-H., Geng Y., 2008, *The role of organizational size in the adoption of green supply chain management practices in China*, "Corporate Social Responsibility and Environmental Management", 15 (6).

dr inż. Elżbieta BRONIEWICZ

Wydział Budownictwa i Inżynierii Środowiska, Politechnika Białostocka
e-mail: e.broniewicz@pb.edu.pl

dr hab. inż. Mirosław BRONIEWICZ

Wydział Budownictwa i Inżynierii Środowiska, Politechnika Białostocka
e-mail: m.broniewicz@pb.edu.pl

mgr inż. Piotr MILEWSKI

Wydział Budownictwa i Inżynierii Środowiska, Politechnika Białostocka
e-mail: Milewski.piotr@o2.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.04.82.04

WYCENA TRWAŁOŚCI – ROZSZERZENIE TRADYCYJNEGO UJĘCIA KOSZTÓW ŚRODOWISKOWYCH

Streszczenie

Ze względu na rosnący niedostatek surowców naturalnych oraz zaostrzające się regulacje prawne związane z ich pozyskiwaniem, znaczenie surowców naturalnych w gospodarce światowej nabiera coraz większego znaczenia. W przeciwieństwie do aktywów finansowych i rzeczowych, zasoby naturalne nie są dobrze opisywane i reprezentowane w systemach rachunkowości finansowej przedsiębiorstw, mimo że ich użycie i wykorzystanie w znaczny sposób determinuje rozwój pojedynczych przedsiębiorstw i gospodarki. W artykule autorzy przedstawili sposób uwzględnienia kosztów środowiskowych w kosztach produkcji przedsiębiorstwa, mających wpływ na trwały rozwój firmy mierzony jako ekonomiczna wartość dodana. Zaproponowali oni również uzupełnienie tradycyjnego ujęcia kosztów środowiskowych o koszty zasobów naturalnych.

Słowa kluczowe: ekonomiczna wartość dodana, koszty ochrony środowiska, koszty zasobów naturalnych

VALUATION OF SUSTAINABILITY: EXTENSION OF TRADITIONAL APPROACH OF ENVIRONMENTAL COSTS

Summary

Due to a deepening scarcity of natural resources and ever stricter regulations related to their acquisition, the importance of natural resources in the world economy is growing considerably. In contrast to financial and tangible assets, natural resources are not very well described and represented in the accounting systems of firms, despite the fact that their use determines significantly the development of individual companies and the economy. The authors present a way to take account in production costs of those environmental costs which affect the sustainable development of a company as measured by

economic value added. They also propose to complement the traditional approach of environmental costs with accommodating the cost of natural resources.

Key words: economic value added, environmental costs, costs of natural resources

JEL: O13, P28, Q56

1. Wstęp

Narzędzia decyzyjne powinny pozwalać na kontrolę procesów prowadzonych przez firmy oraz wytwarzanych przez nie produktów: wyrobów i usług. Ilekroć w procesach tych występują istotne aspekty środowiskowe, powstaje pytanie, w jaki sposób mogą one być włączone do rachunkowości firm. Zgodnie z zasadami polityki finansowej, zasoby środowiskowe powinny być uwzględniane jedynie wówczas, gdy stanowią samodzielną wartość ekonomiczną, są rozdzielne z innymi składnikami finansowymi i mogą być niezależnie kontrolowane. Taka rozdzielność finansowa i niezależna kontrola jest możliwa, jak dotąd, tylko w kilku przypadkach, np. w zbywalnych uprawnieniach do emisji zanieczyszczeń czy opłatach za korzystanie ze środowiska. Ponadto, prawa własności do zasobów naturalnych należą nie tylko do przedsiębiorstw, lecz do całych społeczeństw.

Celem artykułu jest przedstawienie sposobu uwzględnienia kosztów środowiskowych w kosztach produkcji przedsiębiorstwa, które są jednym z głównych narzędzi decyzyjnych polityki ekonomicznej przedsiębiorstw, a także propozycji uzupełnienia tradycyjnego ujęcia kosztów środowiskowych o koszty zasobów naturalnych.

2. Wycena trwałości

Od lat sześćdziesiątych XX wieku zysk netto, przez który rozumie się zysk z działalności gospodarczej, jest obliczany jako różnica między zdyskontowanymi przepływami pieniężnymi z dwóch kolejnych lat. Według koncepcji ekonomicznej wartości dodanej (ang. *Economic Value Added – EVA*), trwała wartość powstaje wówczas, gdy zysk netto przekracza całkowity koszt kapitału zainwestowanego przez firmę. Ekonomiczna wartość dodana jest miernikiem, który w sposób kompleksowy pozwala na ocenę efektywności gospodarowania. Uniwersalność tego parametru wynika z tego, że w procesie kalkulacji uwzględnia się:

- cały majątek zaangażowany w wypracowanie zysku operacyjnego, w tym także majątek pozabilansowy (np. leasingowane składniki majątku);
- wszystkie źródła finansowania działalności gospodarczej, również pozabilansowe;
- korekty wielkości zaczerpniętych z ksiąg rachunkowych [Potocka-Lewicka, 1999, s. 481].

Ekonomiczna wartość dodana to wartość różnicy między dochodem uzyskiwanym przez właściciela a dochodem przez niego oczekiwanym. Można ją wyrazić wzorem [Jagiello, 2004, s. 57]:

$$EVA = \text{skorygowany zysk operacyjny netto} - [(\text{skorygowany zainwestowany kapitał}) \cdot (\text{koszt kapitału}\%)].$$

Skorygowany zysk operacyjny netto stanowi różnicę między przychodami ze sprzedaży a kosztami działalności operacyjnej po opodatkowaniu. Jest on korygowany o zmianę ekwiwalentu kapitału własnego i obcego.

Kapitał to konieczny czynnik produkcji, od którego zależy istnienie przedsiębiorstwa, jego kondycja i rozwój. Najważniejszą cechą kapitału przedsiębiorstwa jest jego zdolność do wzrostu. Jedną z klasyfikacji wyróżnia kapitał realny (np.: budynki, maszyny itp.) i kapitał finansowy, który może występować w formie: gotówki, papierów wartościowych czy kredytu. Kapitał realny to również zasoby naturalne, które są niezbędne w procesie produkcyjnym. Nawet jeśli przedsiębiorstwo nie jest ich właścicielem (powietrze, przestrzeń geofizyczna), to korzysta z nich i nie może bez nich istnieć. Właściwie więc zysk, mierzony jako ekonomiczna wartość dodana, powstaje dopiero wówczas, gdy koszty kapitałowe wszystkich komponentów, także zasobów naturalnych, są uwzględnione.

Zatem zwiększenie ekonomicznej wartości dodanej może odbywać się dzięki redukcji kosztów prowadzenia działalności operacyjnej oraz zmniejszeniu kosztów obsługi kapitału.

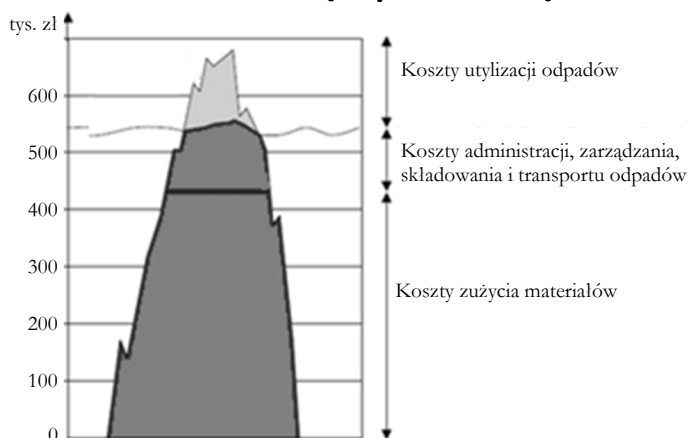
3. Uwzględnienie kosztów środowiskowych w kosztach produkcji

Powszechna praktyka zaliczania kosztów ochrony środowiska do kosztów pośrednich lub do kosztów działalności podstawowej powoduje, że koszty te często pozostają „ukryte”. Na rysunku 1. przedstawiono różnicę między tradycyjnie pojmowanymi kosztami związanymi z ochroną środowiska (na przykładzie kosztów utylizacji odpadów) a kosztami ukrytymi.

Podczas identyfikacji kosztów analitycy muszą zdawać sobie sprawę, że koszty środowiskowe nie dotyczą wyłącznie kosztów utylizacji. Główny „ciężar” kosztów jest ukryty, tak jak w przypadku góry lodowej. Są to koszty: zużycia materiałów, składowania i transportu odpadów, zarządzania i administracji. Koszty te są już w przedsiębiorstwach rejestrowane w ramach tradycyjnej rachunkowości jako koszty działania na rzecz zapobiegania powstawaniu zanieczyszczeń lub redukcji powstałych zanieczyszczeń i wyceniane w cenach rynkowych. Należą do nich np.: koszty wynagrodzeń specjalistów zajmujących się sprawami środowiskowymi bądź koszty podczyszczalni ścieków będącej własnością firmy.

RYSUNEK 1.

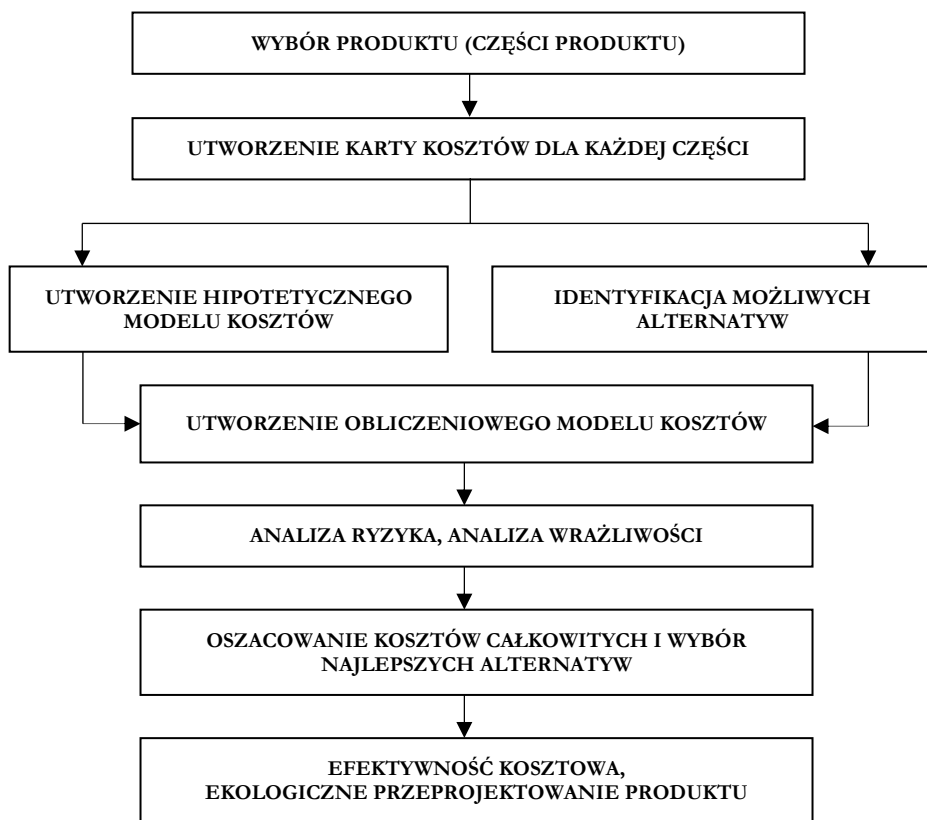
Zróżnicowanie kosztów związanych z ochroną środowiska



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Günther, 2008, s. 1.48].

Jedną z metod identyfikacji kosztów środowiskowych, również ukrytych, nie-uwzględnianych w księgowości jest analiza środowiskowych kosztów cyklu życia (*Life Cycle Environmental Cost Analysis – LCECA*), [Kumaran i in. 2001, s. 260-276], której celem jest zmniejszenie całkowitych kosztów za pomocą rozwiązań przyjaznych środowisku na każdym etapie cyklu życia produktu. Model analizy środowiskowych kosztów cyklu życia opiera się na strukturze podziału kosztów i wyodrębnia następujące kategorie kosztów środowiskowych: koszty kontroli zanieczyszczeń, koszty redukcji zanieczyszczeń, koszty utylizacji odpadów, koszty związane z wprowadzeniem i funkcjonowaniem systemu zarządzania środowiskowego, koszty opłat i kar ekologicznych, koszty rekultywacji środowiska, koszty energii oraz oszczędności kosztów wynikające z wprowadzenia recyklingu i odzysku. Analiza kosztów cyklu życia ma zapewnić poprawę ekologiczności produktów w całym ich cyklu życia (dobór i zastosowanie surowców, produkcja, pakowanie, transport i dystrybucja, montaż i konserwacja, użytkowanie, koniec przydatności do użycia) przez konsekwentne uwzględnianie aspektów ochrony środowiska od najwcześniejszych etapów „życia” produktów [Dziaduch, 2010].

Metodologię LCECA zaprezentowano na rysunku 2.

RYSUNEK 2.**Metoda analizy środowiskowych kosztów cyklu życia**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Kumaran i in. 2001, s. 269].

Na pierwszym etapie następuje wybór produktu, który będzie poddany analizie i ewentualny podział tego produktu na części, które z kolei będą analizowane osobno. Dla każdej z części powinna być przygotowana karta kosztów. Zawiera ona wszystkie szczegóły kosztów związanych z produkcją danej części produktu. Opracowanie odpowiedniego modelu kosztów oraz identyfikacja możliwych alternatyw są wykonywane jednocześnie. Mogą tu być wykorzystywane różne alternatywy przyjazne środowisku, tj.: demontaż, recykling materiałów, ponowne spożytkowanie produktu, wykorzystanie odnawialnych źródeł energii, minimalizacja materiałów niebezpiecznych, zwiększenie trwałości produktu, korzystanie z ekologicznych opakowań i inne istotne dla projektowania cyklu życia produktu.

Niektórzy autorzy [Kumaran i in. 2001] zaproponowali strukturę kosztów środowiskowych, które powinny być dodawane do odpowiednich kategorii kosztów tradycyj-

nych, takich jak koszty produkcji oraz koszty badań i rozwoju. Koszty środowiskowe składają się z ośmiu kategorii (C). Przedstawiono je w tabeli 1.

TABELA 1.

Struktura kosztów środowiskowych w analizie środowiskowych kosztów cyklu życia

Główne kategorie kosztów środowiskowych	Specyfikacja kosztów w głównych kategoriach	
$C_1 = C_{11} + C_{12} + C_{13}$ Koszty kontroli zanieczyszczeń	C ₁₁	Koszty wdrożenia systemu kontroli zanieczyszczeń
	C ₁₂	Koszty funkcjonowania systemu kontroli zanieczyszczeń
	C ₁₃	Koszty konserwacji systemu kontroli zanieczyszczeń
$C_2 = C_{21} + C_{22} + C_{23}$ Koszty redukcji zanieczyszczeń	C ₂₁	Koszty wdrożenia systemu redukcji zanieczyszczeń
	C ₂₂	Koszty funkcjonowania systemu redukcji zanieczyszczeń
	C ₂₃	Koszty konserwacji systemu redukcji zanieczyszczeń
$C_3 = C_{31} + C_{32} + C_{33}$ Koszty utylizacji odpadów	C ₃₁	Koszty gromadzenia odpadów
	C ₃₂	Koszty transportu odpadów
	C ₃₃	Koszty utrzymania urządzeń do utylizacji odpadów
$C_4 = C_{41} + C_{42} + C_{43} + C_{44}$ Koszty systemu zarządzania środowiskowego	C ₄₁	Koszty wdrożenia systemu zarządzania środowiskowego (szs)
	C ₄₂	Koszty funkcjonowania (szs)
	C ₄₃	Koszty audytowania (szs)
	C ₄₄	Koszty certyfikacji (szs)
$C_5 = \sum C_{5i}$ Koszty opłat i kar środowiskowych	C ₅₁ – C _{5n}	Opłaty i kary związane z ochroną środowiska, w zależności od specyfiki systemu zarządzania środowiskiem danego kraju
$C_6 = C_{61} + C_{62}$ Koszty rekultywacji środowiska	C ₆₁	Koszty szkód zdrowotnych
	C ₆₂	Koszty strat materialnych
$C_7 = \sum C_{7i}$ Koszty energii	C ₇₁ – C _{7n}	Koszty poszczególnych rodzajów energii
$C_8 = C_{81} - (C_{82} + C_{83})$ Oszczędności kosztów	C ₈₁	Koszty wdrożenia recyklingu i odzysku
	C ₈₂	Oszczędności z tytułu recyklingu
	C ₈₃	Oszczędności z tytułu odzysku

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Kumaran i in. 2001, s. 270-271].

Hipotetyczny model kosztów jest kompilacją kalkulacji kosztów opartej na analizie kosztów cyklu życia (*Life Cycle Cost Assessment – LCCA*) i rachunku kosztów działań¹ (*Activity-Based Costing – ABC*). Takim modelem może być prosty model liniowy lub bardziej złożony – w zależności od produktu wybranego do analizy. Model przedstawia dynamikę cyklu życia produktu będącego przedmiotem oceny w wyniku określenia zależności między całkowitym kosztem produkcji a różnymi kosztami środowiskowymi związanymi z cyklem życia produktów. Podstawowe wytyczne modelu są następujące:

¹ Znajduje się na przykład w: [Sobańska, 2006].

- zakłada się równanie regresji prostej liniowej;
- zmienną zależną stanowią koszty całkowite, a zmienne niezależne koszty środowiskowe;
- dane użyte do analizy regresji i korelacji powinny być wyznaczone z próby;
- wykorzystuje się metody najmniejszych kwadratów (MNK) do oszacowania modelu.

Równanie regresji wielu zmiennych, z podstawowymi założeniami, że wartości zmiennych niezależnych (C_i) i zmiennej zależnej (T_i) mają rozkład normalny o wariancji (σ^2), a także każda wartość T jest niezależna od wszystkich innych wartości T , przyjmuje następującą postać:

$$T_e = a + b_1 C_1 + b_2 C_2 + \dots + b_8 C_8, \quad (1)$$

gdzie:

T_e – całkowite koszty środowiskowe,

$C_1 - C_8$ – koszty głównych kategorii (z tabeli 1.).

Równania szczegółowe:

$$\sum T_e = na + b_1 \sum C_1 + b_2 \sum C_2 + \dots + b_8 \sum C_8, \quad (2)$$

$$\sum C_1 T_e = a \sum C_1 + b_1 \sum C_1^2 + b_2 \sum C_1 C_2 + \dots + b_8 \sum C_1 C_8, \quad (3)$$

$$\sum C_2 T_e = a \sum C_2 + b_1 \sum C_1 C_2 + b_2 \sum C_2^2 + \dots + b_8 \sum C_2 C_8, \quad (4)$$

⋮

$$\sum C_8 T_e = a \sum C_8 + b_1 \sum C_1 C_8 + b_2 \sum C_2 C_8 + \dots + b_8 \sum C_8^2. \quad (5)$$

Aby upewnić się, że istnieje związek między zmienną zależną kosztów a konkretną zmienną niezależną, wartość parametru b dla tej konkretnej zmiennej powinna się znacznie różnić od zera. Następnie model powinien zostać poddany weryfikacji merytorycznej i statystycznej (współczynnik korelacji zmiennych objaśniających R , błąd standardowy S , statystyka F , współczynnik determinacji R^2).

Ten model matematyczny może skorelować koszty środowiskowe z kosztami całkowitymi. Jednak ogranicza się on wyłącznie do już zinternalizowanych kosztów ochrony środowiska związanych z efektami zewnętrznymi. Środowiskowe efekty zewnętrzne wynikają z wykorzystania zasobów naturalnych i zanieczyszczania środowiska przez jeden podmiot i mają wpływ na bezpośrednią użyteczność innych podmiotów.

Internalizacja kosztów zewnętrznych, czyli wprowadzenie do rachunku kosztów wewnętrznych tego podmiotu, który powoduje powstawanie kosztów zewnętrznych, może odbywać się dzięki trzem podstawowym sposobom, tj.:

- podatek Pigou (np. koszty opłat za korzystanie ze środowiska);
- teoremat Coase'a (np. koszty zakupu uprawnień do emisji zanieczyszczeń);
- połączenie sprawcy i odbiorcy (wspólne dostarczanie dóbr) [Graczyk, 2005, s. 135].

Niezależnie od sposobu i poziomu internalizacji kosztów zewnętrznych, nadal istnieją pewne problemy, które uniemożliwiają pełne uwzględnienie kosztów zewnętrznych w kosztach działalności operacyjnej, a mianowicie:

- ze względu na złożoność relacji, nie są jeszcze dostatecznie znane powiązania między źródłem zanieczyszczenia a efektem w środowisku;
- emitowanie kilku rodzajów zanieczyszczeń łącznie może prowadzić do większych strat w środowisku niż suma szkód powodowanych przez każde zanieczyszczenia z osobna (efekty synergii);
- skutki zanieczyszczeń tego samego rodzaju wywołane jednocześnie przez kilka podmiotów mogą rosnąć wykładniczo na skutek kumulacji zanieczyszczeń (skutki skumulowane);
- efekt uszkodzenia środowiska często pojawia się dopiero po kilku latach i jednoznaczne zidentyfikowanie sprawcy może nie być możliwe (efekty długoterminowe);
- duże odległości między źródłem zanieczyszczeń (szczególnie zanieczyszczeń wprowadzanych do powietrza) a powstałymi stratami w środowisku (efekty odległości);
- możliwość, że dwa efekty wzajemnie się równoważą (efekty kompensacji).

Stąd też, z uwagi na przedsiębiorstwo, konieczne jest ograniczenie się wyłącznie do kosztów zewnętrznych, które już zostały zinternalizowane przez instrumenty zarządzania środowiskiem.

4. Rozszerzenie kosztów środowiskowych

Obecnie nie istnieje uniwersalna metoda, która mogłaby w sposób wystarczająco dokładny uwzględnić w rachunkowości koszty kapitału, jakim są zasoby naturalne. Rozumie się przez nie, takie jak:

- przestrzeń geodezyjna (ziemia);
- zasoby przyrody nieożywionej (minerały, gleba, woda, powietrze);
- zasoby przyrody żywej – biotyczne (rośliny, zwierzęta);
- inne trudno mierzalne walory (pożytki) biosfery – ukształtowanie terenu i krajobraz, klimat, inne przepływy energetyczne, zwłaszcza promieniowania słonecznego [Łojewski, 2008, s. 121].

Istnieje natomiast możliwość rozszerzenia kosztów środowiskowych o koszty zużycia zasobów naturalnych, zarówno odnawialnych, jak i nieodnawialnych. Posiłkując się modelem analizy środowiskowych kosztów cyklu życia [Kumaran i in. 2001], można zaproponować rozszerzenie ośmiu kategorii kosztów środowiskowych (a właściwie kosztów ochrony środowiska) o kolejne kategorie kosztów związane z zasobami naturalnymi (tabela 2.).

TABELA 2.

**Uzupełnienie kosztów środowiskowych w analizie środowiskowych kosztów
cyklu życia o koszty zasobów naturalnych**

Kategorie kosztów zasobów naturalnych	Specyfikacja kosztów w kategoriach dotyczących zasobów
Z_1	Koszty poszukiwania zasobów naturalnych
Z_2	Koszty wydobywania zasobów naturalnych
Z_3	Koszty zakupu zasobów naturalnych
Z_4	Koszty magazynowania zasobów naturalnych
Z_5	Koszty przetworzenia zasobów naturalnych
Z_6	Koszty zastosowania zasobów naturalnych

Źródło: opracowanie własne.

Równanie regresji wielu zmiennych można przyjąć jako:

$$T_{Z_j} = a + b_1 Z_{j1} + b_2 Z_{j2} + \dots + b_6 Z_{j6}, \quad (6)$$

gdzie:

T_{Z_j} – całkowite koszty zasobów naturalnych,

$Z_{j1} - Z_{j6}$ – koszty poszczególnych kategorii (z tabeli 2.),

j – j -ty rodzaj zasobu naturalnego.

Zarówno w przypadku kosztów ochrony środowiska, jak i kosztów zasobów naturalnych modele byłyby szacowane dla każdego produktu (części produktu) oraz każdego rodzaju zanieczyszczenia (i) i każdego rodzaju zasobu naturalnego (j) osobno. Wzór na całkowite koszty środowiskowe przyjąłby postać:

$$T_s = \sum T_{c_i} + \sum T_{Z_j}, \quad (7)$$

gdzie:

T_s – całkowite koszty środowiskowe,

$\sum T_{c_i}$ – całkowite koszty ochrony środowiska,

$\sum T_{Z_j}$ – całkowite koszty zasobów naturalnych.

Ustalenie wartości kosztów zasobów naturalnych nie zawsze jest łatwe. Nie powinno sprawiać trudności uwzględnienie np. kosztów zakupu surowców (woda, drewno, minerały, energia odnawialna) i kosztów ich przetworzenia do postaci wymaganej w stosunku do procesu produkcji. Znacznie bardziej skomplikowane mogą być przypadki wyceny zaburzenia krajobrazu czy zmniejszenia różnorodności biologicznej na skutek zajęcia przestrzeni. Jednak te zagadnienia wymagają osobnej analizy.

5. Podsumowanie

Ekonomiczna wartość dodana (EVA) jest jednym z mierników rzeczywistego rozwoju firm, w którym zyski przewyższają całość zainwestowanego kapitału. Dodatnia wartość EVA jest nadwyżką ponad standardową stopę zwrotu z alternatywnego działania. Ze względu na część kosztową, zastosowanie EVA nie pozwala na zniekształcenie obrazu przedsiębiorstwa w wyniku uwypuklenia jedynie przychodów. Dlatego też kontrola i zarządzanie kosztami operacyjnymi jest tak istotne. Na początku XXI wieku w odniesieniu do kosztów środowiskowych stworzono model analizy środowiskowych kosztów cyklu życia, którego głównym celem była identyfikacja i zarządzanie kosztami w zakresie ochrony środowiska. W niniejszym artykule autorzy zaproponowali uzupełnienie tego modelu o koszty związane z: poszukiwaniem i wydobywaniem lub zakupem, magazynowaniem, przetwarzaniem oraz użyciem zasobów naturalnych w procesie produkcji wyrobów bądź usług. Jednak przedstawiony model ogranicza się wyłącznie do już zinternalizowanych kosztów ochrony środowiska obejmujących efekty zewnętrzne. Sposób obliczania czy szacowania kosztów, dotyczących użycia zasobów naturalnych, wymaga dalszych prac i analiz.

Wkład autorów w powstanie artykułu

dr inż. Elżbieta Broniewicz – przegląd literatury, wkład merytoryczny i organizacyjny – 35%

dr hab. inż. Mirosław Broniewicz – opracowanie koncepcji artykułu, wkład merytoryczny – 35%

mgr inż. Piotr Milewski – przegląd literatury, wkład organizacyjny – 30%

Literatura

- Dziaduch I., 2010, *Modele szacowania kosztu cyklu życia: przegląd literatury*, „Czasopismo Logistyka”, nr 2.
- Graczyk A., 2005, *Ekologiczne koszty zewnętrzne. Identyfikacja, szacowanie, internalizacja*, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok.
- Günther E., 2008, *How to value the sustainability – Differentiating, adjusting and extending traditional paradigms*, Sustainability of Construction, Proceedings of Seminar Integrated Approach to Life-time Structural Engineering, Dresden.
- Jagiello K., 2004, *Ekonomiczna wartość dodana EVA w systemie mierników finansowych wykorzystywanych w zrównoważonej karcie wyników*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej”, nr 6.
- Kumaran S. D., Ong S. K., Tan R. B. H., Nee A. Y. C., 2001, *Environmental life cycle cost analysis of products*, „Environmental Management and Health”, vol. 12, Iss. 3.

- Potocka-Lewicka S., 1999, *Kryteria decyzyjne w zarządzaniu finansowym grupą kapitałową*, materiały z konferencji naukowej na temat: „Wyzwania rozwojowe a restrukturyzacja przedsiębiorstw”, Kraków.
- Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza*, 2006, I. Sobańska (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

dr Konrad PRANDECKIZakład Ogólnej Ekonomiki, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej –
Państwowy Instytut Badawczy
e-mail: kprand@interia.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.04.82.05

DOBRO WSPÓLNE A ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Streszczenie

Dobro wspólne jest pojęciem trudnym do jednoznacznego zdefiniowania. Kryje ono w sobie nie tylko zasoby materialne (finalne i produkcyjne) i usługi, ale również specyficzne relacje pomiędzy zarządzającymi dobrem wspólnym. Nadrzędną cechą gospodarowania na zasadach dobra wspólnego jest zapewnienie trwałości i jak najbardziej sprawiedliwego dostępu do zasobu. Takie podejście powoduje, że dominująca w ekonomii głównego nurtu zasada maksymalizacji zysku ma ograniczone zastosowanie. Z tego powodu, z ekonomicznego punktu widzenia dobro wspólne jest zazwyczaj uznawane za nieefektywne rozwiązanie. Dopiero rozwój badań nad instytucjami nieformalnymi w ramach Nowej Ekonomii Instytucjonalnej oraz przyznanie Elinor Ostrom nagrody Banku Szwecji doprowadziły do zwiększenia zainteresowania dobrem wspólnym i ukazania niewycenianych korzyści płynących z jego stosowania. Efektem są pierwsze próby budowy nowej koncepcji ekonomicznej – ekonomii dobra wspólnego.

Analiza cech charakterystycznych dobra wspólnego pozwala na stwierdzenie, że idea ta ma wiele cech wspólnych z koncepcją rozwoju zrównoważonego. Bardziej szczegółowe badania wskazują także na istnienie licznych różnic pomiędzy tymi koncepcjami.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie charakterystycznych cech dobra wspólnego, ocena relacji między dobrem wspólnym a rozwojem zrównoważonym oraz analiza możliwości wykorzystania dobra wspólnego we wdrażaniu koncepcji rozwoju zrównoważonego. Uzyskane wyniki skłaniają do konstatacji, że rozwój zrównoważony jest bardziej złożoną koncepcją, w ramach której idea dobra wspólnego może być uwzględniona, jednakże za jej pomocą da się osiągnąć jedynie wybrane cele.

Opracowanie zostało przygotowane na podstawie krytycznej analizy krajowej i zagranicznej literatury. Ponadto, w procesie badawczym zastosowano metodę indukcyjną, która umożliwiła przedstawienie ogólnych wniosków.

Słowa kluczowe: dobra wspólne, zrównoważony rozwój, ochrona środowiska, dobra publiczne

COMMON GOOD AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Summary

The concept of common good is a difficult one to define. Not only does it encompass material resources and services, but also specific relationships between people managing the common good. The overriding feature of management based on the common good principle is to ensure the durability and the most equitable access to the resource. Under this approach, the principle of profit maximization, dominant in mainstream economics, is of limited use. For this reason, economic activity aimed at

achieving common good is usually regarded as an inefficient. It was only the development of research on informal institutions within the framework of the New Institutional Economics and the award for Elinor Ostrom granted by the Bank of Sweden that have led to increased interest in common good and the benefits of its use. As a result, first attempts have been made to build a new economic concept - economy for the common good.

Analysis of the characteristics of common good leads to the conclusion that this idea has much in common with the concept of sustainable development. More detailed studies also indicate the existence of numerous differences between these two concepts.

The purpose of this paper is to identify the specific characteristics of common good, to study the relationship between common good and sustainable development, and to analyse the possibilities of using common good in implementing the concept of sustainable development. The results make it possible to conclude that sustainable development is a more complex concept than that of common good. However, the latter may be effective in implementing sustainability in selected areas.

The study was prepared based on critical analysis of domestic and foreign literature, and the research process used the inductive method as a means of reaching general conclusions.

Key words: common goods, sustainable development, environmental protection, public goods

JEL: H23, H49, Q56

1. Wstęp

Dobro wspólne jest pojęciem używanym już od starożytności. Służy ono opisowi lub podkreśleniu wartości (zarówno materialnej, jak i niematerialnej) istotnych dla całej społeczności. Często jest ono utożsamiane z dobrem publicznym. Jednakże w naukach ekonomicznych te dwa pojęcia mają odmienne znaczenia. W praktyce ich rozróżnienie nie jest przejrzyste, co powoduje, że problematyka dobra wspólnego jest marginalizowana. Dodatkowo taką postawę determinuje wiele poglądów istniejących w ramach głównego nurtu ekonomii, które dowodzą braku efektywności w gospodarowaniu na zasadach dobra wspólnego. Najbardziej znany jest artykuł G. Hardina [1968], w którym autor konstatuje, że dobro wspólne może być zagrożeniem dla trwałości zarządzania wspólnymi zasobami. Takiemu stanowisku przeczą liczne prace nad nieformalnymi instytucjami, realizowane w ramach Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. W tym zakresie szczególnie należy zaakcentować liczne pozytywne przykłady dóbr wspólnych, zebrane i omawiane przez Elinor Ostrom, której dorobek naukowy został uhonorowany nagrodą Banku Szwecji (ekonomicznym Noblem).

W Polsce idea dobra wspólnego jest również marginalizowana. Za przykład może posłużyć ocena spółdzielczości jako formy dostarczania produktów i usług w gorszej, mniej efektywnej formie. W krańcowych przypadkach jest ona nawet traktowana jako ulomne rozwiązanie istniejących problemów. Takie stanowisko może wynikać tak z zaszłości historycznych (np. niechęci do Państwowych Gospodarstw Rolnych), jak i nadmiernego przywiązania do neoliberalizmu. Z tego powodu konstytucyjne zapisy dotyczące dobra wspólnego mają niewielkie znaczenie.

Celem niniejszego opracowania jest podjęcie rozważań na temat ekonomicznych aspektów dobra wspólnego dzięki przedstawieniu charakterystycznych cech tego dobra, a także ocena relacji między dobrem wspólnym a rozwojem zrównoważonym. Ocena

tych relacji służy zbadaniu możliwości wykorzystania dobra wspólnego we wdrażaniu koncepcji rozwoju zrównoważonego. Wymaga to zarówno zdefiniowania idei dobra wspólnego, określenia ekonomicznych aspektów jego funkcjonowania, jak i wskazania punktów wspólnych z koncepcją zrównoważonego rozwoju.

Tekst powstał na podstawie krytycznej analizy dostępnej literatury krajowej i zagranicznej. Do wnioskowania wykorzystano metodę indukcji.

2. Dobro wspólne – charakterystyka zjawiska

Pojęcie dobra wspólnego wywodzi się ze starożytności, jednakże nawet w czasach współczesnych jest ono rozmaicie definiowane. Różnice szczególnie są widoczne w podejściu interdyscyplinarnym, tj. wymagającym opisu na podstawie kilku nauk, zwłaszcza wobec różnic pomiędzy naukami ekonomicznymi a humanistycznymi lub prawnymi. Za główną przyczynę należy uznać rozróżnienie między dobrami publicznymi a wspólnymi, które występuje w ekonomii¹. W innych naukach i w języku potocznym pojęcia te są traktowane zamiennie, co powoduje trudności ze zrozumieniem ekonomicznej specyfiki dobra wspólnego.

Uogólniając, można wyróżnić dwa podejścia do wyjaśnienia znaczenia dobra wspólnego, a mianowicie: przedmiotowe i procesowe. W ekonomii dominuje podejście przedmiotowe. Jest ono obecne już od czasów Arystotelesa, który uważał, że dobrem wspólnym jest: *dobro właściwe dla i osiągnięte tylko przez społeczność, ale dzielone indywidualnie* [Dupré, 1993, s. 687]. Kryteria konkurencyjności i wyłączenia z konsumpcji są podstawowymi sposobami rozdzielenia dóbr publicznych i wspólnych (tabela 1.). W ten podręcznikowy sposób dobra wspólne można zdefiniować jako te, w przypadku których nie można wyłączyć jednostkę z konsumpcji, przy jednoczesnej konkurencyjności w konsumpcji takiego dobra. Teoretyczny brak możliwości wyłączenia z konsumpcji powoduje, że dobra wspólne częściej są porównywane z dobrami publicznymi niż z prywatnymi, z którymi łączy je kryterium konkurencyjności w konsumpcji. Jest to o tyle znamienne, że zazwyczaj konkurencyjność w konsumpcji nie jest kwestionowana, natomiast w literaturze są podkreślane sytuacje związane z wyłączeniem określonych podmiotów z konsumpcji. W praktyce są odnotowywane liczne przypadki dóbr powszechnie uznawanych za wspólne, które wykraczają poza jedno z przyjętych kryteriów [Bollier, 2014]. Na ten problem również zwrócił uwagę L. Balcerowicz, który pisząc przedmowę do polskiego tłumaczenia książki² E. Ostrom [2013], próbował zdefiniować dobro wspólne. Posługując się wymienionymi wyżej kryteriami podziału dóbr (konkurencyjnością w konsumpcji i możliwością wyłączenia z konsumpcji) stwierdził on, że zasoby wspólne mieszczą się pomiędzy dobrami łatwo wykluczalnymi i niewykluczalnymi

¹ Wspomniane rozróżnienie ma zastosowanie w dyskusji o czystych dobrach publicznych. W niektórych przypadkach, np. w ramach polityki gospodarczej, stosuje się szerokie podejście do dóbr publicznych, co sprawia, że do tej kategorii także są włączane dobra określane jako wspólne lub klubowe.

² Warto zauważyć to, że E. Ostrom w swojej książce (uznawanej za kluczową w odniesieniu do analizy dóbr wspólnych) nie definiuje tego pojęcia, skupiając swoją uwagę na analizie wybranych przypadków. W ten sposób wskazuje ona na wiodącą rolę nieformalnych instytucji w kreowaniu dobra wspólnego.

z konsumpcji oraz w zależności od przypadku mogą mieć rywalizacyjny lub nierywalizacyjny charakter. Na przykład wykorzystanie zasobów naturalnych (nawet odnawialnych) może sprawiać trudności w ich konsumpcji przez inny podmiot (elektrownie wiatrowe muszą stać w odpowiedniej odległości, aby sobie wzajemnie nie przeszkadzać – nie zaburzać prądów powietrznych). Z kolei, programy komputerowe jako dobra łatwo kopiowalne, zwłaszcza w przypadku dystrybucji poprzez sieć internetową, nie powodują konkurencyjności w konsumpcji. Praktyka powoduje więc, że te najczęściej stosowane, wręcz podręcznikowe, kryteria wyodrębniania dóbr wspólnych mają znikome zastosowanie w nauce i praktyce.

TABELA 1.

Podział dóbr według kryterium konkurencyjności i wyłączenia z konsumpcji

Wyszczególnienie		Możliwość wyłączenia z konsumpcji	
		TAK	NIE
Konkurencyjność w konsumpcji	TAK	dobra prywatne	wspólne zasoby (dobra wspólne)
	NIE	dobra klubowe	dobra publiczne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Mankiw, Taylor, 2009].

Powyższe trudności związane z jednoznacznym zdefiniowaniem dobra wspólnego w ramach przedmiotowego podejścia przyczyniają się do tego, że coraz częściej podkreśla się procesowe aspekty, a w szczególności specyficzne relacje towarzyszące korzystaniu z tego dobra. Wynika to z dodatkowych cech, jakie są przypisywane temu dobru, a pomijane w ekonomii głównego nurtu³ i bardziej zauważane w ekonomii behawioralnej. Głównie dotyczy to konieczności analizy dobra wspólnego w szerszym kontekście relacji kulturowych⁴, które panują pomiędzy jego użytkownikami. Takie podejście pozwala na uchwycenie znaczenia relacji i sposobu gospodarowania dobrem wspólnym, jako czynnikami uzasadniającymi jego wyodrębnienie w naukach ekonomicznych. W ten sposób P. Barnes [2006] akcentuje, że użytkowanie dóbr wspólnych jest ograniczane tylko do członków danej społeczności, co częściowo wyjaśnia możliwość wykluczenia określonych jednostek z konsumpcji (nie należących do danej społeczności). Jak wcześniej wspomniano, istnieją liczne przypadki dóbr wspólnych, których konsumpcja jest ograniczona tylko do określonej grupy interesariuszy, co jest sprzeczne z defi-

³ Główny nurt ekonomii to pojęcie, które weszło do powszechnego użytku pod koniec XX wieku [Colander, 2000]. Przyjmuje się, że jego podstawą jest ekonomia neoklasyczna, uzupełniona o zagadnienia szkoły keynesowskiej [Stankiewicz, 1998]. W szczególności należy wymienić paradygmat *homo oeconomicus* i wiodącą rolę rynku. Często główny nurt jest charakteryzowany za sprawą zestawu założeń, tj.: gospodarke da się opisać za pomocą praw ekonomicznych, składa się ona z niezależnych podmiotów, jest stabilna, racjonalna i efektywna, nie faworyzuje żadnej płci, ryzykiem gospodarczym można zarządzać dzięki statystyce, wzrost gospodarczy może trwać w nieskończoność, jest zawsze dobry i da nam szczęście [Orrell, 2010].

⁴ Na temat roli kultury w gospodarce szerzej pisali m.in.: [Hausner, Karwińska, Purchla, 2013; Kleer, 2005, 2015; Thorsby, 2010].

nicjami przedmiotowymi, omówionymi powyżej. Podobny sposób postrzegania dobra wspólnego jest widoczny w pracach E. Ostrom [1990]. Autorka ta nie zdefiniowała jednoznacznie opisywanego pojęcia, ale z opublikowanych prac można wywnioskować, że podstawą jej rozważań był zasób (produkt lub usługa), który trzeba analizować w kontekście otoczenia – relacji społecznych, tradycji i kultury [Ostrom, 1990; van Laerhoven, Ostrom, 2007].

Procesowe podejście jeszcze bardziej zostało uwypuklone w pracach D. Bolliera [2012; 2014], który podkreślił znaczenie długookresowych, lecz jednocześnie dynamicznych więzi społecznych, w celu zarządzania różnego rodzaju zasobami (m.in.: cyfrowymi, urbanistycznymi, naturalnymi, kulturowymi, naukowymi) lub usługami (np.: dostęp do fal morskich dla surferów, przyrost trawy na pastwisku, nawadnianie itp.). W jego rozumieniu istnieje konieczność połączenia podejścia podmiotowego i procesowego. W efekcie za dobro wspólne należy uznać sumę wspólnego zasobu oraz zestawu norm i reguł stosowanych do zarządzania nim [Bollier, 2014]. Takie podejście oznacza, że o dobru wspólnym można mówić wyłącznie w przypadku zaistnienia współużytkowania – procesu dzielenia użyteczności zasobów pomiędzy wiele jednostek. To powoduje, że kwestia prawa własności ma drugorzędne znaczenie, natomiast dobra wspólne mogą być własnością: prywatną, komunalną, państwową, a nawet mieć charakter otwarty – *open access* [Fenney, Berkes, McCay i Acheson, 1990]. W rezultacie prawo własności można przyjąć za kryterium rozróżnienia między dobrem wspólnym a dobrem publicznym, zakładając, że to ostatnie jest generowane jedynie przez podmioty publiczne [Bollier, 2014]⁵. Takie stanowisko sprawia, że istotna staje się forma zarządzania dobrem.

Wspomniane podejście i prace D. Bolliera [2014] skłaniają do konkluzji, że dobro wspólne to każdy odnawialny zasób zarządzany kolektywnie przez grupę ludzi, w sposób uwzględniający równy dostęp i użytkowanie tego dobra (sprawiedliwe dla członków wspólnoty i wykluczające jego wykorzystywanie przez osoby nieuprawnione) oraz zrównoważone utrzymanie (zapewnienie trwałości dobra i odpowiedniej jego jakości).

3. Dobro wspólne w teorii ekonomii

Definiowanie dobra wspólnego przez pryzmat zachodzących procesów ma również uzasadnienie w jego ekonomicznej interpretacji. Za pierwsze prace poświęcone temu tematowi uważa się teksty napisane przez W. F. Lloyda [1833] i H.S. Gordona [1954], jednakże nie stały się one przedmiotem powszechnego zainteresowania. Dopiero podobne rozważania, opisane przez G. Hardina [1968] w słynnym artykule pt.: *Tragedia dobra wspólnego*, spopularyzowały negatywne nastawienie do dobra wspólnego w ramach ekonomii głównego nurtu. Hardin na przykładzie wspólnego pastwiska udowadniał,

⁵ Takie podejście jest także dużym uproszczeniem, ponieważ wiele dóbr publicznych może być świadczonych przez podmioty prywatne. Bardziej szczegółowe rozważania na temat różnic między dobrem publicznym a wspólnym wymagałyby oddzielnej analizy, która nie była przedmiotem niniejszej pracy. Z tego powodu ten wątek jest jedynie zasygnalizowany w celu przybliżenia znaczenia pojęcia dobra wspólnego.

że przy założeniu racjonalnych zachowań uczestników, poszczególni rolnicy doprowadziliby do nadmiernego wykorzystania wspólnie użytkowanego zasobu i tym samym jego wyjałowienia, a nawet (w domyśle) pustoszenia. W odpowiednio długim okresie doszłoby więc do utraty części lub całości zasobów i tym samym korzyści. Z ekonomicznego punktu widzenia taka forma korzystania z dobra jest nieefektywna. Autor przekonywał, że dobro wspólne jest zagrożeniem dla trwałości rozwoju i powinno być zastępowane przez własność prywatną użytkowaną tylko przez jednego właściciela.

Takie podejście zyskało aprobatę wśród neoklasycznych ekonomistów i doprowadziło do marginalizacji znaczenia dobra wspólnego w gospodarce. Na podstawie artykułu G. Hardina stworzono szereg teorii ekonomicznych, które negowały słuszość gospodarowania na zasadzie dobra wspólnego. Do najważniejszych z nich zalicza się teorię określaną jako dylemat więźnia, czyli sytuację, w której nieuczciwe zachowania mogą prowadzić do osiągnięcia większych korzyści niż kooperacja.

Przekonanie o wyższej efektywności dóbr prywatnych nad wspólnymi dominuje do dziś, pomimo szeregu publikacji wskazujących liczne korzyści wynikające z zastosowania dóbr wspólnych. Do najważniejszych z nich należą prace następujących autorów: J.H. Dales [1968], C.W. Clark [1980], P.S. Dasgupta i G.M. Heal [1980], K. Rexroth [1974], Ch. Hill [1972], P.J. Proudhon [1994], Ch. Fourier [1996], D. Lummis [1997] oraz J. H. Mitchel [1998]. Przede wszystkim warto zwrócić uwagę na przytaczaną już pracę E. Ostrom, która jednoznacznie udowodniła, że G. Hardin mylił się. Jego wspólne pastwisko nie jest w żaden sposób zarządzane, co powoduje, że nie ma charakteru dobra wspólnego. Badane przez tę autorkę liczne przykłady zarządzania dobrami wspólnymi pokazują, że wykształcenie się, często nieformalnych, instytucji nadzoru nad dobrem wspólnym prowadzi do skutecznego zabezpieczenia przed nadmiernym zużyciem. Bez takich regulacji dobro wspólne przestaje być wspólnym, staje się jedynie zasobem dostępnym dla wszystkich. Wspomniane instytucje są szczególnie efektywne, gdy mają charakter oddolny, tj. są efektem wspólnego stanowiska interesariuszy, a nie narzucenym odgórnie narzędziem kontroli. Co więcej, E. Ostrom stwierdziła, że to właśnie sposób społecznego nadzoru nad dobrem wspólnym jest elementem odróżniającym je od innych dóbr. W ten sposób można wysnuć wniosek, że definicje opisujące dobro wspólne poprzez procesy mają większą wartość niż charakterystyki oparte na kryterium przedmiotowym. Dodatkowo można pokusić się o konstatację, że nieformalne instytucje są istotnym kryterium rozróżnienia między dobrami wspólnymi a publicznymi, ponieważ to interesariusze są jednocześnie organem kontrolnym. W tym drugim przypadku, niezależnie od formy własności, zawsze istnieje określona forma odgórnej kontroli sprawowanej przez suwerena.

Negacja pozytywnego znaczenia dobra wspólnego w gospodarce wynika również z błędnego pojmowania uwarunkowań, w jakich znajduje się człowiek. Rynek może istnieć wyłącznie w przestrzeni publicznej. Jest ona niezbędna do prawidłowego kształtowania i nadzorowania rynku. Instytucje publiczne, będące swego rodzaju dobrami publicznymi, są nieodzownym elementem ładu publicznego. Podobnie jest z dobrami wspólnymi. Osiągnięcie celów istotnych dla całej społeczności może być bardziej efektywne dzięki wspólnemu zarządzaniu dobrem niż indywidualnemu sprawowaniu nadzoru za pomocą własności prywatnej.

Jednak takie podejście wiąże się z akceptacją tego, iż w niektórych przypadkach paradygmat ekonomii głównego nurtu, tj. wyjaśnienie zachowań ludzkich za sprawą modelu *homo oeconomicus* oraz dążenie do maksymalizacji zysku w kontekście skali mikroekonomicznej i krótkiego okresu, nie powoduje osiągnięcia optymalnych korzyści [Prandecki, Gajosi Buks, 2015]. Jest to następstwem pominięcia części korzyści niemożliwych do wyceny w wartościach pieniężnych (efektów zewnętrznych) w rachunku ekonomicznym. W tym zakresie konieczne jest uwypuklenie trwałości i bezpieczeństwa. Liczne przykłady dóbr wspólnych prowadzą do wniosku, że w przeciwieństwie do przytaczanych twierdzeń G. Hardina, dobro wspólne charakteryzuje się bardziej długookresową dbałością o dany zasób niż ma to miejsce we współczesnej gospodarce kapitalistycznej, w której destrukcja istniejącego zasobu, np. w postaci fabryki na rzecz osiągnięcia krótkookresowych korzyści, jest nie tylko dopuszczalna, ale wręcz może być uważana za sukces. Zazwyczaj zasób uznany za dobro wspólne funkcjonuje nieprzerwanie, o czym mogą świadczyć kilkusetletnie przykłady wykorzystywania alpejskich łąk czy też zasobów hiszpańskich rzek na zasadach dobra wspólnego. W tych przypadkach maksymalizacja użyteczności jest liczona długookresowo, tj. zasób może być wykorzystywany tylko w taki sposób, aby dostęp do niego był zapewniony przez cały cykl rozliczeniowy, przy jednoczesnym zapewnieniu zdolności odtwórczych. Tym samym w okresie suszy zasób wody do nawadniania jest rozdzielany w sposób proporcjonalny do potrzeb wszystkich użytkowników. W odniesieniu do własności prywatnej i braku odpowiednich regulacji (rozwiązywanie problemów wyłącznie przez rynek) można spodziewać się maksymalizacji konsumpcji wody przez pierwszego użytkownika, kosztem kolejnych rolników. Analogicznie jest regulowany podział obowiązków związanych z utrzymywaniem zasobu w należytej jakości. W przypadku wody oznacza to np. odpowiednią dbałość o stan kanałów.

Negatywne nastawienie do dobra wspólnego w ramach ekonomii neoklasycznej sprawia, że do jego stosowania należy poszukiwać uzasadnień w innych nurtach tej nauki⁶. W tym zakresie wyróżnia się trzy obszary:

- **ekonomię behawioralną**, w której podjęto krytykę koncepcji *homo oeconomicus*, co jest podstawą objaśniania niedoskonałości wyceny wartości dobra opartej jedynie na pieniądzu (człowiek może także kierować się innymi pobudkami, które dają równie wielką satysfakcję);
- **Nową Ekonomię Instytucjonalną (NEI)**, która tłumaczy istotną rolę instytucji, zwłaszcza nieformalnych, w rozwoju gospodarczym;
- **ekonomię zrównoważonego rozwoju**, która podkreśla znaczenie i prymat trwałości rozwoju nad maksymalizacją krótkookresowych korzyści.

⁶ Niniejsze stwierdzenie jest pewnego rodzaju uproszczeniem. W ramach ekonomii głównego nurtu istnieją teorie dotyczące m.in. dynamiki systemów, które wskazują na konieczność wprowadzania regulatorów rynku umożliwiających pohamowanie nieograniczonego pędu *homo oeconomicus* do maksymalizacji zysku i w ten sposób trwale korzystanie ze wspólnego dobra [Dacko, Bielecka, 2015; Senge, 2012]. Jednakże należałoby rozważyć, czy te modele są jeszcze zgodne z teorią ekonomii neoklasycznej lub keynesowskiej, czy też bardziej zaliczają się do Nowej Ekonomii Instytucjonalnej.

Spśród powyższych trzech nurtów zdecydowanie największe zastosowanie w ekonomicznym wyjaśnieniu dobra wspólnego ma NEI, choć w wielu przypadkach nie jest to wystarczające.

Konsekwencją takiego wycinkowego uzasadniania sensu istnienia dóbr wspólnych jest próba stworzenia oddzielnego nurtu – ekonomii dobra wspólnego [Felber, 2014], lecz na obecnym etapie rozwoju nurt ten bardziej składa się z postulatów niż naukowych podstaw. Powszechnie zauważa się, że stworzenie nowego nurtu – ekonomii dobra wspólnego – wymaga zmiany paradygmatu ekonomii [Bollier, 2012; *Economics and the Common(s)*..., 2013; Houtart, 2012; Jamka, 2014]. Nie jest on jednoznacznie zdefiniowany, mimo to można założyć, że w głównej mierze wiązałoby się to z włączeniem kwestii etycznych i moralnych do oceny wartości dobra oraz ze zwiększeniem znaczenia rozwoju (w tym niematerialnego), kosztem wzrostu gospodarczego (liczonego za pomocą PKB). Jednak zmiana paradygmatu łączy się z konsensusem społecznym, trudno więc spodziewać się, aby nastąpiło to szybko. Taka przemiana wymaga nie tylko przełamania barier kulturowych wobec nowego podejścia do wartości i gospodarki, ale również odpowiedniego aktora (podmiotu zbiorowego) zdolnego do przeprowadzenia zmian. Jamka [2014] stwierdził, że taką grupą może być pokolenie Y, jednakże jego wiodąca rola w społeczeństwie będzie widoczna dopiero w perspektywie około 20 lat.

4. Dobro wspólne w kontekście zrównoważonego rozwoju

Zgodnie z najbardziej rozpowszechnioną definicją, rozwój zrównoważony to: *rozwój zgodny z potrzebami obecnych pokoleń, nie umniejszający możliwości przyszłych pokoleń do zaspokajania swoich potrzeb* [Our common future, 1987]. Istotą tej koncepcji jest więc kierowanie trendami rozwojowymi w taki sposób, aby zapewnić trwałość cywilizacji ludzkiej w możliwie jak najlepszych warunkach. Wymogiem do osiągnięcia tego celu jest zapewnienie równorzędnych relacji pomiędzy sferą gospodarczą, społeczną i środowiskową. Takie uogólnienie i wielość interpretacji powoduje, że zrównoważony rozwój jest koncepcją, którą można dopasować do wielu teorii ekonomicznych. W praktyce jego elementy mogą być zgodne zarówno z ekonomią głównego nurtu, co m.in. jest obserwowane w polityce Unii Europejskiej, jak i bardziej restrykcyjnymi nurtami, np. z ekonomią ekologiczną. W tym ostatnim przypadku zakłada się, że gospodarki świata powinny rozwijać się jedynie dzięki wykorzystywaniu zasobów odnawialnych i to w skali umożliwiającej ich odtwarzanie [Daly, Farley, 2010]. Takie nastawienie często traktuje się jako restrykcyjne podejście do zasady trwałości⁷. Najnowszy

⁷ Zasada trwałości określa relacje pomiędzy różnymi składowymi kapitału. W teorii występuje ona w czterech postaciach: słabej – oznaczającej zachowanie jedynie wielkości całego kapitału, bez uwzględnienia jego struktury (kapitał przyrodniczy wytworzony przez człowieka i społeczny); wrażliwej – wymagającej, aby poza zachowaniem całkowitej wielkości kapitału, pozostała nienaruszona pewna część w ramach relacji pomiędzy składowymi; silnej – wymagającej, by poszczególne rodzaje kapitału zostały zachowane każdy z osobna, ponieważ uznaje się, że np. kapitał przyrodniczy i wytworzony przez człowieka nie są względem siebie substytucyjne; restrykcyjnej – oznaczającej całkowity zakaz uszczuplania jakiegokolwiek

nurt powiązany z ekonomią ekologiczną jest określany jako gospodarka umiaru [Coyle, 2012; Dietz, O'Neil, 2013].

Uogólniając, należy podkreślić, że koncepcja zrównoważonego rozwoju jest nawiązana na takie świadome kształtowanie przyszłości, aby osiągnąć możliwie najwyższą jakość życia. Przy czym ta jakość życia jest szeroko interpretowana, co oznacza uwzględnienie w jej ocenie nie tylko wskaźników gospodarczych, ale również trudniej mierzalnych kryteriów społecznych i środowiskowych.

Analizę relacji pomiędzy dobrem wspólnym a zrównoważonym rozwojem warto prowadzić na dwóch płaszczyznach: jednostkowej – określającej przydatność konkretnych rozwiązań do osiągnięcia celów zrównoważonego rozwoju oraz na płaszczyźnie teoretycznej, tj. porównania koncepcji ekonomii dobra wspólnego i zrównoważonego rozwoju.

Punktem wyjścia jest ocena jednostkowa, czyli identyfikacja dóbr (i ich grup) do oceny zasadności zastosowania w ramach zrównoważonego rozwoju. Jak wcześniej wskazano, gospodarowanie na zasadach dobra wspólnego najczęściej jest wykorzystywane w odniesieniu do dóbr rywalizacyjnych, w przypadku których zazwyczaj nie ma możliwości wyłączenia części interesariuszy z konsumpcji. Dobra wspólne mogą występować na różnych poziomach, a mianowicie: lokalnym, regionalnym (państwowym) i globalnym. Takie zarządzanie dobrem jest skuteczne m.in. w stosunku do zasobów odnawialnych. Z tego powodu dobrem wspólnym mogą być np. lokalne zasoby wody, lasy, m.in. Puszcza Białowieska (zasób istotny zarówno lokalnie, jak i regionalnie) czy też programy komputerowe rozpowszechniane na całym świecie, na zasadach *creative commons*. Czynnikiem, który je wyróżnia, jest zapewnienie trwałości korzystania z zasobu oraz zarządzanie nim dzięki regułom ustalonym i nadzorowanym przez całą społeczność. Oznacza to, że dobra wspólne nie muszą ograniczać się jedynie do kwestii czysto środowiskowych (z czym są najczęściej utożsamiane – np. hardinowskie wspólne pastwisko), ale mogą również mieć zastosowanie w sferze społecznej. W ten sposób można traktować różnego rodzaju inicjatywy związane z wymianą wiedzy bądź zasobów. W tym ostatnim przypadku za przykład może posłużyć bezpłatna wymiana ziarna w wybranych regionach wiejskich Indii. Mieszkający tam rolnicy (głównie kobiety) celowo mieszają różne gatunki i odmiany zbóż, by otrzymać plon możliwie w największym stopniu odporny na kryzysy (upał, suszę, powodzie, mrozy itp., zjawiska klimatyczne). Tym samym dochodzi także do wzbogacenia puli genetycznej zbóż i wzmocnienia ich odporności na różne choroby. Proces wymiany jest istotny nie tylko ze względu na zachowanie różnorodności biologicznej, lecz przede wszystkim służy zapewnieniu stabilności zaopatrzenia lokalnych społeczności w żywność. Mieszanie zbóż powoduje pozornie mniejszą produktywność i trudności ze sprzedażą zanieczyszczonego zboża, lecz jednocześnie zapewnia uzyskanie plonów praktycznie niezależnie od warunków pogodowych (np. zmian klimatycznych), a więc długookresowo zwiększa bezpieczeństwo żywnościowe lokalnych społeczności. Wobec czego jest zachowana nie tylko zdolność przetrwania wioski, ale również trwałość gospodarowa-

z zasobów nieodnawialnych i użycie odnawialnych jedynie do granicy możliwości jego odtworzenia [Borys, 2005].

nia na danym terenie. Warto zauważyć, że istnieje wiele podobnych przykładów trudnych do wyceny korzyści, które wynikają z dóbr wspólnych.

Uogólniając, zapewnienie bezpieczeństwa i trwałości dostępu do zasobu jest charakterystyczne zarówno dla dobra wspólnego, jak i zrównoważonego rozwoju. Oznacza to, że dobro wspólne może być wykorzystywane do realizacji celów zrównoważonego rozwoju. Ponadto, liczne możliwości zastosowania dóbr wspólnych przyczyniają się nie tylko do zwiększenia trwałości ładu środowiskowego, a zarazem społecznego i gospodarczego. Wspólne zarządzanie takim dobrem umożliwia zacieśnienie więzi społecznych w ramach grupy interesariuszy, co dodatkowo pozwala na zwiększenie współpracy w innych obszarach.

Należy podkreślić, że gospodarowanie na zasadach dobra wspólnego jest szczególnie wskazane w przypadkach, gdy mamy do czynienia z rywalizacyjnym wykorzystaniem środowiska. W ten sposób za przyczyną konsensusu opartego na instytucjach kontrolnych tworzonych oddolnie, działających dzięki podstawom naukowym dotyczącym możliwości bezpiecznego korzystania z dobra, można gospodarować: lasami, pięknem krajobrazu (może to prowadzić do utraty części krótkookresowych korzyści, jakie niektórzy interesariusze mogliby uzyskać) oraz zasobami odnawialnymi, np. wodą w rolnictwie (warto przypomnieć, że dawniej we wsiach istniały stawy, które funkcjonowały na zasadach dobra wspólnego, służące do zapewnienia dostępu do wody dla całej społeczności). Dobro wspólne w koncepcji zrównoważonego rozwoju może być równocześnie wykorzystywane do realizacji celów społecznych i gospodarczych. Za przykład mogą posłużyć wszelkiego rodzaju spółdzielnie. Mogą one wzmacniać pozycję rynkową małych producentów, czyli przyczyniać się do bardziej sprawiedliwego rozdziału zysków (np. w wyniku eliminacji pośredników – producent żywności dzięki spółdzielni może być jednocześnie jej przetwórcą). Ten sam efekt może być osiągnięty przez wypłacanie członkom spółdzielni odpowiednich dywidend. W ekonomii klasycznej praca była traktowana na równi z kapitałem i ziemią. Współcześnie kapitał jest uważany za „lepszy” z czynników pracy. Z tego powodu inwestującym kapitał należą się dywidendy od zysków, a pracownikom inwestującym czas i wiedzę już nie. Rozdzielanie zysków na zasadzie dobra wspólnego przez wyliczenie znaczenia: wkładu pracy, wiedzy i kapitału w przedsiębiorstwo (spółdzielnię) powinno być odpowiednio wynagradzane.

Na płaszczyźnie teoretycznej można wyróżnić trzy główne zagadnienia, które określają zbieżność relacji między ekonomią dobra wspólnego a zrównoważonym rozwojem. Zalicza się do nich: podejście do konsumpcji, paradygmat maksymalizacji zysku oraz interpretację pojęcia zasobu.

Największe znaczenie ma kwestia konsumpcji, której ograniczenie coraz częściej jest poruszane w teoriach opartych na zrównoważonym rozwoju (np. ekonomii ekologicznej czy ekonomii umiaru). W literaturze wręcz wskazuje się na konieczność posługiwania się pojęciem zrównoważonej konsumpcji, która uwzględniałaby społeczne i środowiskowe aspekty wykorzystywania różnych dóbr i usług [Kielczewski, 2004]. W ekonomii dobra wspólnego konsumpcja ma drugorzędne znaczenie. W literaturze problem ten jest traktowany marginalnie, jednakże ze względu na postulat trwałości można przyjąć, że konsumpcja musi być ograniczana do poziomu zdolności od-

tworzenia zasobu. Tak jest m.in. w przypadku zarządzania wspólnymi pastwiskami. Generalizując, można założyć, iż poglądy w zakresie konsumpcji, w tych dwóch koncepcjach są zbieżne.

Wspólne cechy można również zauważyć w podejściu do maksymalizacji zysku. Prymat długookresowych celów nad krótkookresowym zyskiem powoduje, że oprócz wartości wycenianych w pieniądzu, obie koncepcje kładą nacisk na wartości nieuwzględniane w rachunku ekonomicznym. Nie jest to celem tych koncepcji, ale efektem ubocznym. W ramach zrównoważonego rozwoju akcentuje się rozwój, a w ekonomii dobra wspólnego bezpieczeństwo, jednakże można przyjąć, że obie te koncepcje dążą do osiągnięcia optimum społecznego (różnie opisywanego), kosztem optimum ekonomicznego (maksymalizacji zysku). Wydaje się, że optimum społeczne, oparte na dobru wspólnym, jest bardziej zawężone.

Ostatnim z obszarów wymagających oceny jest interpretacja pojęcia zasobu. Badacze dobra wspólnego ukazali pozornie szerszy zakres znaczenia badanego pojęcia w ramach ich koncepcji [Jamka, 2014]. Wyróżnili oni kapitał (zasób): materialny (dotyczący obiektów fizycznych), ludzki (określający cechy i właściwości poszczególnych osób) oraz społeczny (odnoszący się do relacji pomiędzy ludźmi). Niejednokrotnie podkreśla się, że elementy tych kapitałów mogą mieć charakter niematerialny. W praktyce podobne stanowisko jest widoczne w ramach zrównoważonego rozwoju, gdzie poza zasobami materialnymi i procesami środowiskowymi, istotną rolę odgrywają także relacje społeczne (zjawiska niematerialne). Świadczyć o tym może m.in. postulat wyodrębnienia z kapitału społecznego i nadania większej wagi oddzielnej grupie, jaką miałby być ład kulturowy [Thorsby, 2010].

Zbieżności w powyższych obszarach, jak również zbliżone poglądy w zakresie negacji neoklasycznego podejścia do gospodarki, uznania podstawowej roli instytucji w kreowaniu nowego porządku świata czy też narastającej potrzeby planetarnego traktowania niektórych zasobów prowadzą do przekonania, że nawet w przypadku rozwoju ekonomii dobra wspólnego jako oddzielnego nurtu ekonomii istnieje zasadność stosowania dobra wspólnego do realizacji celów zrównoważonego rozwoju.

5. Podsumowanie

Powyższe rozważania na temat relacji między dobrem wspólnym a zrównoważonym rozwojem pozwalają na wyciągnięcie kilku ogólnych wniosków. Po pierwsze, istnieje potrzeba dalszych teoretycznych i empirycznych badań nad dobrem wspólnym w celu bardziej precyzyjnego jego zdefiniowania i opisanie. Po drugie, dobro wspólne może być skutecznym narzędziem realizacji zrównoważonego rozwoju. W zależności od warunków, korzyści płynące z takiego rozwiązania mogą dotyczyć wszystkich trzech podstawowych ładów, tj.: gospodarczego, społecznego i środowiskowego.

Powyższe wnioski wymagają dalszego uszczegółowienia. Przede wszystkim należy podkreślić, że dobro wspólne nie jest tylko zasobem (przedmiotem lub usługą), ale również relacją społeczną związaną z jego zarządzaniem. Z tej racji definicje uwzględniające jego procesowe aspekty mają większe uzasadnienie.

W ekonomii głównego nurtu dobro wspólne jest uznawane za nieefektywne rozwiązanie, co prowadzi do prób wyodrębnienia nowego nurtu – ekonomii dobra wspólnego. Porównanie postulatów tego nurtu z założeniami zrównoważonego rozwoju skłania do konstatacji, że w ogólnych założeniach koncepcje te są zbieżne, a wielu badaczy usilnie próbuje znaleźć różnice pomiędzy nimi. To powoduje, że w szczegółach mogą one różnić się od siebie. Jednakże różnice te są niewielkie i nie przeszkadzają w wykorzystaniu dobra wspólnego do realizacji celów zrównoważonego rozwoju. Jest to widoczne zwłaszcza na poziomie mikroekonomicznym, tj. w przypadku oceny poszczególnych rozwiązań. Liczne przykłady publikowane w literaturze pokazują, że za pomocą dobra wspólnego można osiągnąć długookresową trwałość (nawet obejmującą kilkadziesiąt lat) wykorzystania dobra. To pozwala na stwierdzenie, że dzięki dobru wspólnemu (w wybranych obszarach) może być osiągnięty główny cel zrównoważonego rozwoju.

Przedstawione rozważania umożliwiają sformułowanie takiej konkluzji, iż w kontekście zrównoważonego rozwoju dobro wspólne nie musi być wykorzystywane wyłącznie do realizacji celów środowiskowych (gdzie jego efektywność jest najbardziej oczywista), lecz zarazem do osiągnięcia celów społecznych, także w ramach działalności gospodarczej. To sprawia, że ma ono uniwersalny charakter, a spektrum oddziaływania będzie zależeć jedynie od świadomości i potrzeb interesariuszy. Istotne jest, aby pamiętać, że realizacja dobra wspólnego w możliwie jak największym stopniu powinna być oparta na oddolnych, niekoniecznie formalnych instytucjach, ponieważ one przyczyniają się do utożsamiania się członków lokalnej społeczności z danym dobrem.

Literatura

- Barnes P., 2006, *Capitalism 3.0: A Guide to Reclaiming the Commons*, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco.
- Bollier D., 2012, *Dobro wspólne jako nowy paradygmat*, P2P Foundation, http://p2pfoundation.net/DOBRO_WSP%93%93LINE_JAKO_NOWY_PARADYGMAT (data wejścia: 13.10.2015).
- Bollier D., 2014, *The Commons Dobro wspólne dla każdego*, Faktoria, Zielonka.
- Borys T., 2005, *Wąskie i szerokie interpretacje zrównoważonego rozwoju oraz konsekwencje wyboru*, [w:] *Zrównoważony rozwój od utopii do praw człowieka*, W. A. Papuziński (red.), Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz.
- Clark C. W., 1980, *Restricted Access to Common-Property Fishery Resources: a Game Theory Analysis*, [in:] *Dynamic Optimization and Mathematical Economics*, P.T. Liu (red.), Plenum Press, New York.
- Colander D. C., 2000, *Complexity and the History of Economic Thought*, Routledge, New York.
- Coyle D., 2012, *The Economics of Enough: How to Run the Economy as If the Future Matters*, Princeton University Press, Princeton.
- Dacko M., Bielecka P., 2015, *Dynamika systemów jako narzędzie przeciwdziałania tragedii dóbr wspólnych*, „Ekonomia i Środowisko”, nr 2(53).

- Dales J. H., 1968, *Pollution, Property, and Prices: An Essay in Policy-making and Economics*, University of Toronto Press, Toronto.
- Daly H. E., Farley J., 2010, *Ecological Economics. Principles and Applications*, Island Press, Washington.
- Dasgupta P. S., Heal G.M., 1980, *Economic Theory and Exhaustible Resources*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Dietz R., O'Neil D., 2013, *Enough is enough. Building a Sustainable Economy in a World of Finite Resources*, Berrett-Koehler Publishers, Inc., San Francisco.
- Dupré L., 1993, *The Common Good and the Open Society*, The Review of Politics, (55(04)), s. 687-712, <http://dx.doi.org/10.1017/S0034670500018052>.
- Economics and the Common(s): From Seed Form to Core Paradigm A report on an international conference on the future of the commons*, 2013, Heinrich Böll Foundation, Commons Strategies Group, Charles Léopold Mayer Foundation and Remix the Commons, https://www.boell.de/sites/default/files/ecc_report_final.pdf (data wejścia: 13.10. 2015).
- Felber C., 2014, *Gospodarka dobra wspólnego*, Wydawnictwo Biały Wiatr, Rzeszów.
- Fenney D., Berkes F., McCay B., Acheson J., 1990, *The Tragedy of the Commons: Twenty-two Years Later*, „Human Ecology”, no. 18 (1).
- Fourier C., 1996, *The Theory of Four Movements*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Gordon H. S., 1954, *The Economic Theory of a Common-Property Research: The Fishery*. „The Journal of Political Economy”, no. 62 (2).
- Grubb M., 2014, *Planetary Economics: Energy, climate change and the three domains of sustainable development*, Routledge, New York.
- Hardin G., 1968, *The Tragedy of the Commons*, „Science”, 162.
- Hausner J., Karwińska A., Purchla J., 2013, *Kultura a rozwój*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa.
- Hill C., 1972, *The World Turned Upside Down: Radical Ideas During the English Revolution*, Maurice Temple Smith, London.
- Houtart F., 2012, *From 'common goods' to the 'Common Good of Humanity'*, [in:] *A Postcapitalist Paradigm: The Common Good of Humanity*, B. Daiber, F. Houtart (eds.), Rosa Luxemburg Foundation, Brussels.
- Jamka B., 2014, *Ekonomia dobra wspólnego – budowa nowego paradygmatu*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna, nr 1.
- Kielczewski D., 2004, *Konsumpcja a perspektywy trwałego i zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Kleer J., 2005, *Globalne dobra publiczne a państwo narodowe (No. 267)*, Instytut Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Kleer J., 2015, *System kulturowy a myślenie strategiczne*, „Biuletyn PTE”, nr 2 (69).
- Lloyd W.F., 1833, *Two Lectures on the Checks to Population*, S. Collingwood, Oxford.
- Lummis D., 1997, *Radical Democracy*, Cornell University Press, Ithaca.
- Mankiw N.G., Taylor M.P., 2009, *Mikroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

- Mitchel J.H., 1998, *Trespassing: An Inquiry into the Private Ownership of Land*, Perseus Books, Reading, MA.
- Orrell D., 2010, *Economyths: Ten Ways Economics Gets It Wrong*, Wiley, Mississauga.
- Ostrom E., 1990, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge, New York.
- Ostrom E., 2013, *Dysponowanie wspólnymi zasobami*, Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Our common future*(document A/42/427), 1987, World Commission on Environment and Development, <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm> (data wejścia: 13.09.2010).
- Prandecki K., 2014, *Racjonalność planetarna jako narzędzie realizacji zrównoważonego rozwoju*, „Ekonomia i Środowisko”, nr 2(49).
- Prandecki K., Gajos E., Buks J., 2015, *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym [32]. Efekty zewnętrzne i dobra wspólne w rolnictwie – identyfikacja problemu*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa.
- Proudhon P. J., 1994, *What is Property*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rexroth K., 1974, *Communalism: From Its Origins to the Twentieth Century*, Seabury Press, New York.
- Senge P. M., 2012, *Piąta dyscyplina. Teoria i praktyka organizacji uczących się*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Stankiewicz W., 1998, *Historia myśli ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Thorsby D., 2010, *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa.
- van Laerhoven F., Ostrom E., 2007, *Traditions and Trends in the Study of the Commons*, „International Journal of the Commons”, 1(1).
- Wall D., 2014, *The Sustainable Economics of Elinor Ostrom: Commons, contestation and craft*, Routledge, London, New York.

prof. dr hab. Andrzej SADOWSKI

Instytut Socjologii, Wydział Historyczno-Socjologiczny, Uniwersytet w Białymstoku
e-mail: a.sadowski@uwb.edu.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.04.82.06

WIELOKULTUROWOŚĆ JAKO CZYNNIK ZRÓWNOWAŻONEGO I INTELIGENTNEGO ROZWOJU POLSKI

Streszczenie

W referacie autor próbuje odpowiedzieć na pytanie, jaka jest rola (znaczenie) wielokulturowości jako realnego czynnika zróżnicowanego i inteligentnego rozwoju Polski.

Natomiast wielokulturowość jest formą odpowiedzi na inne pytanie, jaka jest i na czym ma polegać demokracja w sferze kulturowej.

Najogólniej wpływ wielokulturowości na zrównoważony i inteligentny rozwój Polski wiąże się z oczekiwanym jej wpływem na kształtowanie się nowego ładu społeczno-kulturowego w społeczeństwie. Generalnie wielokulturowość sprzyja integracji społeczeństwa zróżnicowanego kulturowo. Służy nowym formom pożądanej spójności społecznej jako koniecznego czynnika wzrostu gospodarczego i społecznego rozwoju w warunkach ponowoczesnej gospodarki. Usuwa ze stosunków międzyludzkich różne formy predestynacji kulturowej, dowartościowuje kultury mniejszościowe, co powoduje ich włączanie, a więc umacnia przez to siłę ekonomiczną społeczeństwa. Stwarza lepsze warunki do wykorzystania zróżnicowanego kulturowo kapitału: ludzkiego, społecznego i kulturowego. W przekonaniu autora, obecnie Polska znajduje się na etapie rozwiązywania wielu dylematów związanych z ewentualnym wyborem scenariusza rozwoju w kierunku społeczeństwa wielokulturowego.

Słowa kluczowe: wielokulturowość, rozwój zrównoważony, rozwój inteligentny

MULTICULTURALISM AS FACTOR OF SUSTAINABLE AND SMART DEVELOPMENT OF POLAND

Summary

The paper addresses the problem of the significance of multiculturalism as a real factor behind sustainable and smart growth of Poland. Multiculturalism is an answer to the question of what the role democracy in the cultural sphere actually consists in.

Generally, the impact of multiculturalism on sustainable and smart development Poland is associated with its expected influence on the formation of a new social and cultural order in society. Multiculturalism tends to promote integration of culturally diverse societies. It creates new forms of desired social cohesion as a necessary factor of economic growth and social development in conditions of a postmodern economy. It removes various forms of cultural predestination, recognises

the value of minority cultures, which results in their inclusion, thus strengthening the economic power of society. Moreover, multiculturalism creates better conditions for the use of culturally diverse human, social, and cultural capital.

According to the author, Poland is currently solving many dilemmas related to its possible development into a multicultural society.

Key words: multiculturalism, sustainable development, smart growth

JEL: Q56

1. Wstęp. Znaczenie kultury w rozwoju społeczno-gospodarczym

W artykule uwagę skupiono na poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie, jaka jest rola (znaczenie) wielokulturowości jako realnego czynnika zrównoważonego i inteligentnego rozwoju Polski.

Szeroka perspektywa teoretyczna pracy obejmuje relacje pomiędzy ekonomią a kulturą. Przyjęto założenie o narastającym wpływie kultury na zjawiska i procesy ekonomiczne, gospodarcze, a zróżnicowany charakter wpływu w zasadniczej mierze wynika z różnorodności poszczególnych kultur w obrębie badanych krajów oraz ze zróżnicowanego znaczenia, jakie doświadczana wielokulturowość odgrywa w świadomości badanych społeczności.

Rozwinięcie teoretyczne tematu można znaleźć w klasycznej już pracy Lawrence'a E. Harrisona oraz Samuela P. Huntingtona, w której autorzy skoncentrowali się na tym *w jaki sposób kultura wpływa na rozwój społeczeństwa* [Harrison, Huntington, 2003, s. 14]. Wielość definicji i stanowisk teoretycznych związanych z pojęciem kultury zdecydowała o odwołaniu się jeszcze do stanowiska wcześniej wspomnianych autorów w zakresie rozumienia kultury jako zmiennej niezależnej stosowanej w badaniach nad relacjami pomiędzy kulturą a gospodarką. Przywołani autorzy zdefiniowali kulturę w perspektywie przedmiotowej jako: *wartości, postawy, przekonania, opinie oraz leżące u ich podstaw przeświadczenia powszechne wśród członków danej społeczności* [Harrison, Huntington, 2003, s. 14].

Chcąc zbadać wpływ określonej kultury na rozwój gospodarczy, należałoby szczegółowiej przeanalizować sfery wartości, postaw i przekonań jako sprzyjających lub niesprzyjających rozwojowi gospodarczemu danego społeczeństwa. Niektórzy autorzy konkretniej wskazali na te czynniki kulturowe, które powinny zostać poddane badaniom pod względem ich wpływu na rozwój gospodarczy [Harrison, Huntington, 2003, s. 105-113]. Zdaniem Mariano Grondona, o rozwoju lub zacofaniu społeczeństwa decydują takie czynniki kulturowe, jak: religia, zbawienie, wiara w jednostkę, stosunek do bogactwa, konkurencji, sprawiedliwości, pracy jako wartości, herezji, edukacji, użyteczności, czasu, racjonalności, władzy, światopoglądu, demokracji [Harrison, Huntington, 2003, s. 105- 113].

Raczej nie rozważa się wpływu kultury jako takiej, ale oddziaływanie konkretnych kultur, które dzięki zawartym tam wartościom i postawom mają wyraźny wpływ na rozwój gospodarczy.

Ze względu na temat artykułu szczególne ważne byłoby przedstawienie zależności pomiędzy homogeniczną kulturą narodową a rozwojem gospodarczym w porównaniu ze społeczeństwem wielokulturowym, którego cechą charakterystyczną byłyby heterogeniczne, wzajemnie powiązane kultury, a także występującym tam rozwojem gospodarczym.

W badaniach stwierdza się z coraz wyższym stopniem pewności, że zjawisko politycznej mobilizacji opartej jedynie na jednej identyfikacji etnicznej i narodowej rzadko określa wzrost i intensywność zmian społecznych. Raczej następuje proces odwrotny, który powoduje zmiany w kierunku tworzenia się silnych, tradycyjnych aspektów społecznych i kulturowych tożsamości, szczególnie za sprawą ich związku z danym dziedzictwem historycznym, kulturowym, religią i innymi, co bardziej przyczynia się do petryfikacji tradycyjnych sposobów gospodarowania. Wskazują na to zwłaszcza badania nad pograniczami i transgraniczami [Donnan, Wilson, 2007, s. 15-38]. Mobilizacja społeczna oparta na jednym rodzaju identyfikacji *de facto* blokuje lub ogranicza dostęp do mechanizmów rozwojowych innym jednostkom i zbiorowościom zakorzenionym w odmiennych kulturach, między innymi wywołuje ich marginalizację, poczucie mniejszej wartości, minimalizuje innowacyjność itp. Przykładowo w warunkach polskich interesujące byłoby poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, jakie straty (lub korzyści?) poniosła polska gospodarka w wyniku zrealizowanego przez nazistów i warunki wojenne niemal całkowitego ludobójstwa, czystki etnicznej obywateli polskich narodowości żydowskiej na obszarze naszego kraju w czasach drugiej wojny światowej oraz przymusu emigracji mniejszości narodowych, jaki jeszcze miał miejsce w Polsce w pierwszych latach powojennych, a w przypadku mniejszości żydowskiej, także po 1968 roku? Z kolei, jakich korzyści doświadcza polska gospodarka z tytułu sukcesywnego otwierania się na innych, odmiennych kulturowo, a jakich w następstwie imigracji politycznej i zarobkowej setek tysięcy Ukraińców do naszego kraju? Jak dotąd, badania tego typu nie były realizowane.

Wskazania na kulturowe uwarunkowania rozwoju gospodarczego, funkcjonowania organizacji i inne znalazły już swoje miejsce w wielu podręcznikach z zakresu teorii organizacji i zarządzania [Griffin, 1997, s. 704-728; Stoner, Freeman, Gilbert, 2011, s. 185-211]. Czy wobec tego należałoby przyjąć hipotezę, że w dotychczasowej literaturze przedstawiono już wszystkie znane przypadki zależności pomiędzy kulturą a rozwojem społeczno-gospodarczym i mijają się z celem nowe badania? Naturalnie nie. W referacie ustosunkowano się przynajmniej do kilku hipotez, które, zdaniem autora, nieustannie mają nowy charakter w naukach społecznych i ich zainteresowaniach gospodarką, a mianowicie:

- brak oczekiwanych związków pomiędzy wielokulturowością a rozwojem społeczno-gospodarczym wynika z braku wiedzy teoretycznej na temat wielokulturowości, z jej upolitycznienia, a w praktyce również z braku: wiedzy stosowanej, umiejętności, programów i woli do konstruowania społeczeństwa wielokulturowego, tak w wymiarze krajowym, jak i regionalno-lokalnym. W warunkach polskich społeczeństwo wielokulturowe jest raczej pos-

tulatem dotyczącym realizacji w dłuższej perspektywie, aniżeli zorganizowaną postacią istniejącą obecnie;

- państwa, które skonstruowały społeczeństwa wielokulturowe (m.in.: Kanada, Australia), lepiej radzą sobie z rozwojem w porównaniu z etnicznymi państwami narodowymi;
- wielokulturowość wdrażana do praktyki życia zbiorowego raczej wprost nie sprzyja rozwojowi gospodarczemu, niejako za wszelką cenę, ale służy rozwojowi jakościowemu społeczeństwa opartego na wartościach demokratycznych;
- społeczeństwa wielokulturowe są lepiej dopasowane, bardziej adekwatne w stosunku do zrównoważonego, a tym bardziej do inteligentnego rozwoju kraju.

2. Wielokulturowość, rozwój zrównoważony, rozwój inteligentny

W tytule artykułu pojawiły się przynajmniej trzy pojęcia wymagające przybliżenia i konkretyzacji, aby była możliwa odpowiedź na pytanie o związek pomiędzy wielokulturowością a zrównoważonym i inteligentnym rozwojem Polski. Uwaga została skupiona jedynie na dookreśleniu kategorii wielokulturowości, ponieważ wokół pojęcia wielokulturowości narosło najwięcej kontrowersji w naukach społecznych i humanistycznych. Występuje ono w wielu znaczeniach zarówno w obiegu naukowym, publicystycznym, jak i politycznym, a zaś pozostałe kategorie autor wykorzystał w typowym rozumieniu, jakie nadały mu nauki ekonomiczne, bez szczegółowych interpretacji teoretycznych.

W literaturze kategoria wielokulturowości jest lub może być traktowana jako: teoria, ideologia, doktryna, program, polityka, wartość, ruch społeczny itp.

Pomijając spory, debaty, jakie przynajmniej od czterdziestu paru lat są prowadzone w odniesieniu do wielokulturowości, to najogólniej termin ten zakorzenił się w warunkach kształtowania się społeczeństw złożonych z imigrantów. Rzeczą dotyczy takich społeczeństw, jak: kanadyjskie, australijskie czy społeczeństwo amerykańskie. Jednocześnie kategoria uformowana w warunkach krajów imigracyjnych, których cechą podstawową jest brak narodu tubylczego, pierwotnego, dominującego, w kolejnych latach została na ogół bezkrytycznie przeniesiona do warunków krajów europejskich. Natomiast jedną z podstawowych cech strukturalnych jest istnienie w danych państwach narodów dominujących, ukształtowanych w dłuższej perspektywie historycznej, a także występujących tam równocześnie mniejszości narodowych, etnicznych, zbiorowości regionalnych, lokalnych i innych, których bliższe poznanie wymaga odwołania się do konkretnych badań.

Od początku zorganizowania się poszczególnych narodów europejskich w państwa na ogół była prowadzona polityka asymilacji, naturalizacji z zamiarem inkorporacji czy po prostu wchłonięcia równolegle zamieszkujących tam od dawna mniejszości narodowych i etnicznych, jak również przybywających coraz częściej cudzoziemców z innych

krajów. Dopiero po niepowodzeniu, upadku polityki asymilacji, naturalizacji osób i zbiorowości odrębnych kulturowo kształtowała się polityka integracji oparta na takich wartościach, jak: tolerancja, prawa człowieka do zachowania własnej kultury i wolności wyboru różnych form przynależności grupowej.

Warto podkreślić, że procesy, ogólnie określane jako wielokulturowe, nie sposób badać za pomocą jednego pojęcia ani jednej metodologii, ponieważ w praktyce poszczególne kraje zdobywają rozmaite doświadczenia zarówno w zakresie realizacji polityki wielokulturowości, jak i różnych działań pragmatycznych w odniesieniu do osób i zbiorowości odmiennych kulturowo. Są to przecież różnorodne podmioty tej polityki. Innej polityki wymagają przybysze o ukształtowanej tożsamości narodowej, a innej przybysze o tożsamości narodowej *in statu nascendi*. Innej polityki wymagają przybysze z podobnych kręgów kulturowych, z tej samej cywilizacji, a innej przybysze z innych cywilizacji. Tak naprawdę dramatyczne problemy związane z wielokulturowością pojawiły się dopiero w warunkach, kiedy imigrowali przybysze z obszarów odmiennych cywilizacyjnie, z zasadniczo odmiennymi oczekiwaniami, potrzebami, z odmiennymi wizjami: świata, człowieka, rodziny, szczęścia, sukcesu, przybysze wyposażeni w zasadniczo odmienne wzorce kulturowe, gdy ich oczekiwania wyraźnie lub zdecydowanie różniły się z oczekiwaniami przyjmujących ich narodów zorganizowanych w państwa.

W literaturze wielokulturowość ma przynajmniej kilka znaczeń. Najbardziej rozpowszechniona jest definicja wielokulturowości jako realnie występującego zróżnicowania kulturowego. Przykładowo Marian Golka postrzegał wielokulturowość jako: *współistnienie na tej samej przestrzeni (albo w bezpośrednim sąsiedztwie bez wyraźnego rozgraniczenia albo w sytuacji aspiracji do zajęcia tej samej przestrzeni) dwóch lub więcej grup społecznych o odmiennych cechach dystyngujących: wyglądzie zewnętrznym, języku, nyznaniu religijnym, układzie wartości itp., które przyczyniają się do wzajemnego postrzegania odmienności z różnymi tego skutkami* [Kempny, Kapciak, Łodziński, 1997, s. 54].

Jednocześnie przez wielokulturowość rozumie się obiektywy i narastający proces społeczny i kulturowy związany z procesami: interakcji, przenikania lub nakładania się kultur [Kempny, Kapciak, Łodziński, 1997, s. 64].

Często wielokulturowość jest traktowana zamiennie jako synonim międzykulturowości, multikulturalizmu, transkulturowości itp. W nawiązaniu do C. Taylora, Joanna Kurczewska wyróżniła multikulturalizm łagodny jako wyraz: *potrzeby szacunku i uznania dla jednostek i grup dyskryminowanych w obecnym układzie życia publicznego demokracji liberalnych i twardy „mocny” będący: względnie spójną doktryną emancypacji politycznej dyskryminowanych grup kulturowych, których członkowie, uważając swoje kultury za autentyczne i odrębne od innych, roszczą sobie prawo do zrównania siebie i swoich kultur z kulturą dominującą w sferze publicznej* [Kempny, Kapciak, Łodziński, 1997, s. 49].

Wreszcie przez wielokulturowość rozumie się zasadę demokratycznego współzycia w jednym państwie różnych grup kulturowych. Według M. Kempnego, A. Kapciaka i S. Łodzińskiego, wielokulturowość jest to: *zasada demokratycznego współistnienia jednostek i grup powołujących się na swoją szczególną tożsamość kulturową* [Kempny, Kapciak, Łodziński, 1997, s. 8-9].

W literaturze amerykańskiej multikulturalizm często jest traktowany jako odpowiedź na dyskryminację i zróżnicowanie kulturowe. Występuje w niej odrzucenie asymilacji i *melting potu* jako sposobów narzucania kultury dominującej, jak również przekonanie, że wszystkie grupy kulturowe powinny zostać rozpoznane, uwzględnione i respektowane, opowiadanie się za tym, aby to zróżnicowanie kulturowe było podtrzymywane nie tylko przez rodziny i struktury nieformalne (społeczności lokalne, szkoły etniczne, religijne), ale także przez świeckie szkoły publiczne. Rzecz w tym, by budować społeczeństwa bez uprzedzeń i dyskryminacji [Glazer, 1997].

Wobec nowych wyzwań, jakie przeżywa Europa, powodowanymi masowymi migracjami do Europy uchodźcami z obszarów objętych konfliktami zbrojnymi, ale także migrantów ekonomicznych z krajów Afryki, Bliskiego Wschodu i innych pojawiły się nowe interpretacje wielokulturowości dotyczące przystosowania imigrantów do pracy i życia w warunkach europejskich. Tariq Modood stwierdził, że *pod pojęciem multikulturalizmu rozumieć będę tutaj polityczną akomodację mniejszości, które nyloniły się za sprawą migracji do krajów zachodnich spoza obszaru bogatego Zachodu*. [Modood, 2014, s. 17].

Przytoczono kilka stanowisk w sprawie rozumienia terminu wielokulturowość, aby skonstatować, że w literaturze przedmiotu kategoria ta nie jest definiowana jednoznacznie i wymaga dopracowania, a w badaniach przyjęcia określonego stanowiska. Wielokulturowość jest stosowana do oznaczenia istniejącego realnie zróżnicowania kulturowego społeczeństwa, bez względu na stan jakościowy tego zróżnicowania lub będąc traktowana jako proces służy wyznaczeniu kierunku przemian ku przenikaniu bądź nakładaniu się kultur. Wreszcie jest stosowana do oznaczenia zasadniczo nowego ładu kulturowego w społeczeństwie, cechującego się zasadą demokratycznego współżycia społeczności wyposażonych w różne kultury albo do ustalenia nowego społeczeństwa pozbawionego dyskryminacji i uprzedzeń etniczno-narodowych, szerzej grupowych.

Wykorzystuje się definicje deskryptywne, opisujące stan istniejący oraz definicje normatywne określające wizję społeczeństwa wielokulturowego jako społeczeństwa przyszłego, które w procesach przeobrażeń rozwiązuje lub rozwiązało szereg problemów i zagrożeń związanych ze współżyciem międzykulturowym. W związku z tym, krótko przedstawiono stanowisko autora w sprawie wielokulturowości.

Autor przez wielokulturowość rozumie dynamiczne, zinstytucjonalizowane na zasadach demokratycznych oraz zintegrowane współżycie w obrębie: państwa jednostek, wspólnot i innych form zbiorowości społecznych cechujących się wyartykułowaną społecznie tożsamością kulturową.

W definicji zakładano, że samo współwystępowanie na określonej przestrzeni dwóch lub więcej grup, kategorii kulturowych nie oznacza istnienia wielokulturowości. Wówczas mamy do czynienia co najwyżej ze zróżnicowaniem kulturowym. To natomiast jest pierwszym etapem kształtowania się demokracji w sferze kulturowej. Aby mogło ono zaistnieć, powinny zostać wprowadzone elementarne zasady tolerancji kulturowej. Zróżnicowanie kulturowe oznacza, że grupy i kategorie kulturowe uzyskały prawną możliwość legalnego i swobodnego funkcjonowania. Na tym etapie istnieje stratyfikacja i nierzadko dyskryminacja kulturowa, ale poszczególne mniejszości w procesie swo-

jego upodmiotowienia mają możliwości sprzeciwu i troski o własny rozwój kulturowy.

Zróżnicowanie kulturowe, obok zjawisk wartościowanych pozytywnie, jest przyczyną wielu problemów, których rozwiązywanie może prowadzić do etapu pluralizmu kulturowego, natomiast ten traktuje się jako etap pośredni pomiędzy zróżnicowaniem kulturowym a wielokulturowością. Za R. Luhmanem i S. Gilmanem można powiedzieć, że pluralizm kulturowy służy określeniu społecznego jego ładu, jak również stwarza warunki do partnerskiego rozwoju (wolność i równość kultur mniejszościowych) w połączeniu z wysiłkiem mniejszościowych grup kulturowych w kierunku rozwijania własnych kultur [Luhman, Gilman, 1980, s. 145-147].

Zdaniem autora, z fenomenem wielokulturowości mamy do czynienia dopiero wówczas, gdy dochodzi do trwałych, wielopłaszczyznowych i dobrowolnych kontaktów międzykulturowych, które powodują wytworzenie się całości jakościowo nowej i kulturowo zróżnicowanej. W przypadku Europy, a tym bardziej Polski, jest to perspektywa, która może zostać zrealizowana, ale wcale nie musi. Według tego stanowiska, krajami o zaawansowanej integracji międzykulturowej, które można określić jako społeczeństwa wielokulturowe, są m.in.: Australia, Nowa Zelandia, Kanada [Modod, 2014, s. 15], a w warunkach europejskich niewątpliwie Szwajcaria. Wprawdzie trudno ustalać wskaźniki szczegółowe, lecz jest możliwe wyznaczenie przynajmniej kilku. Na etapie wielokulturowości jako modelu mamy do czynienia z kresem dominacji kulturowej, kresem nadrzędnej pozycji dotychczasowej grupy dominującej i jej kultury w stosunku do pozostałych. W procesach integracyjnych nie tylko przybysze lub mniejszości dostosowują się do rdzenia większościowego, ale jednocześnie większości, pozabawione predystynowanego wsparcia państwowego, przystosowują się do innych. Natomiast społeczeństwo uzyskało taki stopień integracji wewnętrznej, że jest zdolne do osiągania zamierzonych celów, wykorzystując przy tym zróżnicowanie kulturowe. Jest to więc etap, na którym społeczeństwo nie ma wątpliwości, że zróżnicowanie kulturowe jest korzystne wobec całego społeczeństwa. Państwo staje się organizacją polityczną całego społeczeństwa, a nie tylko grupy dominującej, a jego struktura i funkcjonowanie odzwierciedla realne zróżnicowanie kulturowe społeczeństwa.

Przedstawiony skrótowo model społeczeństwa wielokulturowego można odnieść do najogólniejszej formy odpowiedzi na pytanie, na czym ma polegać demokracja w sferze kulturowej. Proces konstruowania społeczeństwa wielokulturowego w warunkach poszczególnych krajów powinien przebiegać poprzez wprowadzanie i poszerzanie zasad demokratycznych w przestrzeni kulturowej, a mianowicie zasad: równości, wolności i sprawiedliwości z odpowiednią ich interpretacją. Gwarantem wdrażania koncepcji wielokulturowości są system demokratyczny, instytucje i organizacje pozarządowe, wprowadzanie zasad tolerancji, edukacji międzykulturowej, a może przede wszystkim doświadczanie korzyści z tytułu międzykulturowego współzycia.

W opinii autora, dopiero tak zdefiniowana wielokulturowość może być traktowana jako zmienna niezależna do badania jej wpływu na zrównoważony i inteligentny rozwój danego kraju, w tym także Polski. W obecnych warunkach Rzeczypospolitej by-

łoby to co najwyżej tworzenie podstaw teoretycznych do przeprowadzenia przyszłych badań.

Wśród badaczy zjawisk i procesów związanych ze zrównoważonym rozwojem dominuje definicja sformułowana w 1987 roku w *Raporcie Światowej Komisji Środowiska i Rozwoju* jako: *proces mający na celu zaspokojenie aspiracji rozwojowych obecnego pokolenia, w sposób umożliwiający realizację tych samych dążeń następnym pokoleniom*.

Nie ulega wątpliwości, że realizacja idei zrównoważonego rozwoju ściśle wiąże się z realizacją postulatu wielokulturowego społeczeństwa. Zgodnie z kategorią (modelem) zrównoważonego rozwoju, rozwój ma zapewnić zaspokojenie aspiracji społecznych, ekonomicznych obecnemu i następnym pokoleniom, a więc zakłada transmisję kompleksowych osiągnięć ekonomiczno-społecznych z pokolenia na pokolenie. Może to mieć miejsce jedynie w społeczeństwie, w którym wypracowano nowe formy społecznej spójności i zaufania, zasadniczo wykraczające poza tradycyjne więzi: narodowe, religijne czy terytorialne, natomiast priorytetem jest nie wąsko rozumiany rozwój gospodarczy, ale społeczno-ekonomiczny, ekologiczny i kulturowy rozwój człowieka. Rozwój zrównoważony jest bliski kategorii rozwoju endogennego, który służy aktywności całych społeczności terytorialnych, mobilizując czynniki i potencjał ukryty lub mniej widoczny z makrosocjalnego punktu widzenia. Każda kultura bowiem jest bardzo blisko związana z terytorium: lokalnym, regionalnym, narodowym, co sprzyja ochronie zasobów naturalnych środowiska przyrodniczego. Naturalnie, poza ochroną różnorodności przyrodniczej, rozwój zrównoważony zakłada także ochronę i rozwój różnorodności kulturowej, a to obok autotelicznej wartości w postaci ochrony poszczególnych kultur, zwrótnie stanowi równocześnie autonomiczny czynnik rozwojowy.

Rozwój zrównoważony zakłada włączenie do zadań rozwojowych całego zróżnicowanego kulturowo społeczeństwa i jest to typ rozwoju inkluzyjnego, a nie ekskluzyjnego. Zarówno poszczególne jednostki, jak i zbiorowości zróżnicowane kulturowo wnoszą do społeczeństwa swoje potencjały rozwojowe. Jednakże ukształtowane społeczeństwa wielokulturowe niewątpliwie wnoszą nowe dodatkowe czynniki powodujące przewagi konkurencyjne w stosunku do innych. Jak dotychczas, bliższych argumentów tego typu mogą dostarczyć doświadczenia rozwojowe jedynie takich krajów, jak: Kanada, Australia, Stany Zjednoczone, a w części nawet Wielka Brytania.

W przekonaniu autora, najmniej doprecyzowaną naukowo kategorią jest rozwój inteligentny. Przede wszystkim Program Operacyjny Inteligentny Rozwój został określony przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego jako nowa perspektywa finansowa przewidziana na lata 2014-2020 [*Inteligentny rozwój...*, 2014]. Wiaże się on z: rozwojem innowacyjności przedsiębiorstw, konstruowaniem powiązań pomiędzy instytucjami naukowymi i przedsiębiorstwami, ze wzmocnieniem jakości badań i pozycji krajowych jednostek naukowych w europejskiej przestrzeni badawczej itp. Kategoria wymaga jeszcze bliższych studiów teoretycznych, jednak jest zrozumiała nawet intuicyjnie. Chodzi o preferowanie rozwoju poprzez: innowacje, wynalazki i powiązanie nauki z rozwojem gospodarczym.

W związku z powyższym, można stwierdzić, że główne światowe ośrodki badawczo-rozwojowe stanowią instytucje i organizacje wielokulturowe. Zdaniem Fareeda

Zakarii: amerykański, ukryty sekret polega na tym, że większość tych inżynierów są imigrantami. Studenci zagraniczni i imigranci liczą prawie 50% pracowników naukowych w kraju (...). Niemal połowa wszystkich pracowników w Dolinie Krzemowej to imigranci w pierwszym pokoleniu. Potencjał nowego przyspieszenia amerykańskiej produktywności zależy nie od systemu edukacyjnego lub R&D wydatków na badania i rozwój, ale od polityki migracyjnej (...). Jest to siła Ameryki. Społeczeństwo otwarte, elastyczne, zdolne do absorpcji innych ludzi, ich kultur, idei, dóbr, usług [Zakaria, 2008].

3. Wielokulturowość jako przedmiot krytyki

Obecnie wielokulturowość stała się przedmiotem krytyki ze strony: wielu polityków, środowisk narodowych i religijnych. Zdaniem autora artykułu, najogólniej wynika ona z traktowania wielokulturowości w sposób populistyczny, a nie naukowy, jako teorii rozwoju społeczeństw zróżnicowanych kulturowo, jak również z nadzwyczajnego upolitycznienia pojęcia przez łączenie wdrażania idei wielokulturowości z rządzeniem elit centrolewicowych i lewicowych, które obecnie znajdują się w odwrocie w całej Europie. Co więcej, stanowi wyraz braku wiedzy o miejscu narodu, religii, szerzej kultury, w świecie ponowoczesnym, świecie zrównoważonego i inteligentnego rozwoju.

W związku z tym, że kierunki krytyki wielokulturowości autor przedstawił w innych publikacjach [Biernacka, Krzysztofek, Sadowski, 2012, s. 11-36], w artykule tym wskazano przynajmniej kilka argumentów przemawiających za tym, że, niezależnie od wielości stanowisk krytycznych, społeczeństwa wielokulturowe są i będą bardzo atrakcyjną wiedzą, propozycją badawczą, i pożądanymi kierunkami realizacji określonych polityk wielokulturowości. Pozwolą one nie tylko uzyskiwać przewagi konkurencyjne, ale także kształtować nowe typy człowieka demokratycznego, otwartego na innych. W modelu społeczeństwa wielokulturowego mamy do czynienia z upodmiotowieniem mniejszości: narodowych, etnicznych, religijnych, regionalnych, ekonomicznych, płciowych i innych dotąd zmarginalizowanych lub niedowartościowanych, mających poczucie deprywacji w dotychczasowych społeczeństwach.

Nie sposób zahamować złożonych procesów migracyjnych, których przedstawiciele, w przeciwieństwie do czasów minionych, nie są najczęściej zorientowani na procesy asymilacyjne, lecz na konstruowanie lepszego życia w nowych miejscach zamieszkania, na ogół bez rezygnacji z kultur własnych. Wobec tego jest i będzie istniała potrzeba podjęcia złożonych działań na rzecz ich integracji w nowych warunkach demokratycznych.

Jeżeli będą zachowane utrzymujące się zróżnicowania kulturowe, to konieczne staną się poszukiwania nowych form spójności społecznej i kulturowej jako czynników społecznego ładu oraz ważnych czynników wzrostu gospodarczego i społecznego rozwoju. Niezależnie od tego, że przynajmniej w warunkach europejskich, polskich, w przekonaniu autora, kształtuje się nowy etap rozwoju tożsamości narodowych, m.in. w postaci troski o najlepsze miejsce swojego narodu wśród różnych form interakcji i integracji ponadnarodowych, co ogranicza procesy tworzenia się spo-

czeństw wielokulturowych, to jednak idea państwa narodowego w dłuższej perspektywie ulegnie wyczerpaniu. Powstaje pytanie, jakie nowe formy integracji ponadnarodowej mamy do zaoferowania poszczególnym społeczeństwom? Prawdopodobnie dokonają się one w ramach poszczególnych państw, a nie pomiędzy nimi, to natomiast skłania do rozważań i wdrażania właśnie różnych koncepcji wielokulturowości.

4. Różnorodność zinstytucjonalizowana w warunkach demokratycznych a rozwój zrównoważony

Najogólniej, wpływ wielokulturowości na zrównoważony i inteligentny rozwój Polski autor wiąże z oczekiwanym jej wpływem na kształtowanie się nowego ładu społeczno-kulturowego w społeczeństwie. Nie chodzi tutaj o jakiś nowy ustrój polityczny, ale o takie przemiany demokratyczne, w wyniku których wszystkie występujące w społeczeństwie zbiorowości kulturowe będą widoczne, obecne oraz będą włączone do mechanizmu rozwojowego. Byłby to taki typ nowego ładu, w którym brak jest społecznego wykluczenia, a dzięki zjawiskom włączania wielość występujących zbiorowości uzyskalyby satysfakcje z tytułu aktywności na rzecz społecznego rozwoju. W praktyce, zjawisko wielokulturowości usuwa ze stosunków międzyludzkich różne formy predestynacji kulturowej, dowartościowuje kultury mniejszościowe, co powoduje ich włączanie, a więc umacnia przez to siłę ekonomiczną społeczeństwa. Procesy włączania innych, odmiennych kulturowo do mechanizmów rozwojowych służą powiązaniu rozwoju gospodarczego z wielością wartości, wzorów zachowań, zaś to zasadniczo wzbogaca koncepcje i realizację procesów rozwojowych.

Warto nawiązać do podstawowych czynników rozwojowych, które prowadzą do zbudowania społeczeństwa kreatywnego, natomiast jego koncepcja jest bliska społeczeństwu wielokulturowemu. Zdaniem R. Floridy, koncepcje wzrostu gospodarczego powinny być oparte na trzech podstawowych czynnikach, takich jak: technologia, talent i tolerancja. Z punktu widzenia wpływu wielokulturowości na rozwój zrównoważony ważne jest bliższe zainteresowanie czynnikiem tolerancji. Według R. Floridy, na czynnik tolerancji składają się cztery segmenty, a mianowicie: Gay Index (liczebność gejów), Bohemian Index (liczebność i różnorodność klasy kreatywnej), Melting Pot Index (wskaźnik tygla narodów) oraz miernik integracji rasowej (stopień integracji społeczności zróżnicowanej rasowo) [Florida, 2010, s. 14-15]. Duże zainteresowanie wzbudza, szczególnie podkreślany, związek między wysoką koncentracją gejów a wzrostem gospodarczym. Po prostu zwiększona obecność gejów w środowisku świadczy o wysokim stopniu otwartości na innych i o istnieniu kultury *wolnej od uprzedzeń i stereotypów, a więc sprzyjającej kreatywności* [Florida, 2010, s. 13].

Uogólniając, w następstwie masowych migracji: ekonomicznych, socjalnych, politycznych w poszczególnych krajach, tzw. siła robocza staje się zróżnicowana kulturowo. Poszczególne przedsiębiorstwa z konieczności lub z wyboru już korzystają i będą korzystać ze zróżnicowanego kulturowo potencjału ludzkiego. Wówczas umiejętność zarządzania wielokulturowymi zespołami pracowniczymi stanie się znaczącym czynni-

kiem przewagi konkurencyjnej i powodzenia organizacji. Obecnie w podręcznikach dotyczących zarządzania ukazuje się korzyści z tytułu umiejętnego zarządzania organizacją wielokulturową. Autorzy nawiązywali m.in. do stanowiska Taylora Coxa, który przedstawił sześć argumentów przemawiających za sprawnym zarządzaniem organizacją wielokulturową. Autor wskazał na: argument kosztowy, argument dotyczący pozyskania zasobów ludzkich, argument rynkowy związany z twórczością i rozwiązywaniem problemów oraz argument obejmujący elastyczność systemu [Stoner, Freeman, Gilbert, 2011, s. 205-207].

Najogólniej wielokulturowość będzie sprzyjać integracji społeczeństwa zróżnicowanego kulturowo. Stworzy przesłanki do nowej formy pożądanej spójności społecznej jako koniecznego czynnika wzrostu gospodarczego i społecznego rozwoju w warunkach ponowoczesnej gospodarki. W warunkach utraty znaczenia takich podstawowych więzi integracyjnych, jak: narodowe, religijne, terytorialne, lokalne, ukształtowana wielokulturowość wytworzy nowe, które połączą mieszkańców zróżnicowanych kulturowo. Autor ma na myśli: szacunek dla odmiennych tożsamości, postawy zainteresowania odmiennością, orientację na pracę, kreatywność, poczucie bezpieczeństwa. Są to wartości, które w sposób żywiołowy raczej nie powstaną lub mogą się kształtować w dłuższym okresie. Celowe przygotowanie się do nowych warunków rozwojowych powinno łączyć się z podjęciem masowej edukacji kulturowej, w tym zwłaszcza międzykulturowej, aby zapoznać społeczeństwo ze zróżnicowaniem kulturowym współczesnego świata, poszczególnych krajów, regionów.

Autor opowiada się za tym, żeby edukację międzykulturową traktować jako edukację o: zróżnicowaniu kulturowym społeczeństwa bądź jego poszczególnych segmentów, umiejętności międzykulturowego współżycia, rozwiązywaniu związanych z tym problemów oraz systematycznym poszukiwaniu wszelakich korzyści, jakie może odnieść społeczeństwo jako całość z faktu zróżnicowania kulturowego mieszkańców i z nabywania przez obywateli kompetencji do życia w społeczeństwie pluralistycznym. W opinii autora, podstawowym zadaniem edukacji międzykulturowej jest wspieranie przeobrażeń społeczeństwa zróżnicowanego kulturowo w kierunku społeczeństwa pluralistycznego.

Nawet, pomijając złożone (społecznie potrzebne) debaty na temat istoty edukacji międzykulturowej, to w jej obrębie powinny znaleźć się: wartości podstawowe; konkretna wiedza na temat zróżnicowania kulturowego danego społeczeństwa i świata; różne zdobyte i postulowane doświadczenia na temat: wzorów, mechanizmów i zasad międzykulturowego współżycia; nabywanie kompetencji dotyczących realizacji kontaktów oraz międzykulturowego współżycia z innymi ludźmi spoza naszego kodu kulturowego; kształtowanie postaw, w tym szczególnie zrozumienie oraz szacunek dla innych (relatywizm kulturowy), ich wartości i postaw w ostatniej instancji kształtowanie osobowości pluralistycznej, szeroko otwartej na inne zbiorowości i ich kultury.

Odpowiednio wyposażone w wiedzę, postawy otwartości i umiejętności nawiązywania kontaktów z innymi społeczeństwo stanie się bardziej odporne na stany lękowe, a jego członkowie będą czuć się bezpieczniej w kontaktach międzykulturowych.

Przykładowo, czy znane jest mieszkańcom rzeczywiste zróżnicowanie kulturowe województwa podlaskiego? W świetle dotychczasowej wiedzy, przede wszystkim na użytek dydaktyczny, warto zaprezentować realnie istniejącą strukturę etniczno-kulturową mieszkańców województwa podlaskiego. Mianowicie, obok Polaków jako: historycznej, narodowej, wyznaniowej i terytorialnej większości, w województwie przebywają:

- mniejszości narodowe: Białorusini, Ukraińcy, Litwini, Rosjanie, Żydzi;
- mniejszości etniczne: Tatarzy i Romowie;
- mniejszości religijno-wyznaniowe: prawosławni, muzułmanie, protestanci, starowiercy, wyznawcy judaizmu i inni;
- zbiorowości subregionalne: mieszkańcy Białostocczyzny (jako kategorii kulturowej, nie zaś administracyjnej), Ziemi Łomżyńskiej i Suwalszczyzny;
- zbiorowości zakorzenione w określonych kulturach pochodzenia (przynależności historycznej), tj.: chłopskiego, poszlacheckiego, akcydentalnie inteligentnego;
- zbiorowości miejskie, małomiasteczkowe i wiejskie o wyraźnie odrębnym poczuciu tożsamości;
- miejscowi i przybysze;
- nowe kategorie kulturowe: imigranci.

Wyróżniona struktura kulturowa województwa podlaskiego może stanowić etap wyjściowy do konstruowania programu kształtowania społeczeństwa wielokulturowego w wymiarze regionalnym. Wymienione całości nie są homogeniczne kulturowo, nie wykluczają się wzajemnie, a także nie zawsze są wewnętrznie zintegrowane. Jednakże łącznie tworzą dynamiczny, zmienny i często wzajemnie powiązany, a wręcz wymieszany, konglomerat zróżnicowania kulturowego mieszkańców województwa podlaskiego. Czy przedstawione zróżnicowanie kulturowe jest znane mieszkańcom? Nawet jeżeli jest znane, to czy można dostrzec jego obecność w sferze publicznej? Czy ewentualnie wykorzystuje się w działaniach do uzyskania przewagi konkurencyjnej? Temat ten, jak dotąd, pozostaje otwarty.

5. Wielokulturowość jako poszerzanie przestrzeni zaufania

Osiągnięcie wysokiego stopnia integracji społeczeństwa zróżnicowanego kulturowo stworzyłoby lepsze warunki do wykorzystania kapitału: ludzkiego, społecznego i kulturowego. W nawiązaniu do R. Floridy warto zauważyć, że obecnie do wzrostu gospodarczego w krajach wysoko rozwiniętych ekonomicznie szczególnie przyczyniają się klasy kreatywne jako zintegrowane zbiorowości cechujące się: wysokim wykształceniem, różnorodnością społeczno-kulturową, otwartością i tolerancją wobec innych. Społeczeństwa wielokulturowe będą wytwarzać nowe typy wspólnot, takich, które będą przyciągać przedstawicieli klasy kreatywnej. Zdaniem R. Floridy: *ludzie kreatywni szukają w lokalnej wspólnocie wielu wysokiej jakości doznań, instytucji i udogodnień, otwartości na wszelkiej maści różnorodność i odmiennosć oraz – przede wszystkim – możliwości potwierdzenia swojej tożsamości jako osób kreatywnych* [Florida, 2010, s. 224]. W związku z tym, stwarzanie miejsc

do pracy i życia charakteryzujących się zachowaniem różnorodności: przyrodniczej, społecznej, a także etnicznej, religijnej, rasowej oraz mierzonej innymi wymiarami staje się wręcz podstawą realizacji idei zrównoważonego rozwoju.

W Polsce czyni się wiele wysiłków, aby zintegrować społeczeństwo wokół wartości: patriotycznych, narodowych, religijnych, rzadziej regionalnych i lokalnych. W nawiązaniu do typologii kapitału społecznego R. Putnama są to działania sprzyjające budowaniu kapitału wiążącego, a nie pomostowego. *«Wiążący» kapitał społeczny* – zdaniem R. Putnama – *oznacza relacje między ludźmi podobnymi do siebie, czyli jest w istocie czynnikiem wyznaczającym homogeniczność danego społeczeństwa (...). Natomiast «pomostowy» kapitał społeczny odnosi się do budowania powiązań między oddalonymi od siebie, heterogenicznymi grupami; «pomostowe» więzi są znacznie słabsze, ale także znacznie bardziej inkluzywne, pozwalają przekraczać bariery struktury społecznej i dystans pomiędzy różnymi kategoriami dzielącymi ludzi według rasy, płci, wyznania, zaśmożności itd.* [Trutkowski, Mandes, 2005, s. 62].

Wyzwalanie kapitału społecznego i kulturowego może stać się bardzo istotnym czynnikiem zrównoważonego rozwoju: kraju, regionu i miasta [Sadowski, 2006].

6. Podsumowanie. Uwarunkowania znaczenia wielokulturowości jako czynnika rozwoju Polski

Według badań prowadzonych przez autora, obecnie Polska znajduje się na etapie społeczeństwa zróżnicowanego kulturowo, a jednocześnie w warunkach konieczności rozwiązywania wielu dylematów związanych z ewentualnym wyborem scenariusza dalszego rozwoju w kierunku społeczeństwa wielokulturowego.

Generalnie, społeczeństwo polskie jest zintegrowane na następujących zasadach: polityczno-państwowej, narodowej, terytorialnej, językowej, religijnej, a także przymusu polityczno-prawnego. Zasada integracji kulturowej nie obejmuje całego społeczeństwa.

Można antycypować, że społeczeństwo polskie zasadniczo może ulegać przeobrażeniom przynajmniej w dwóch kierunkach. Pierwszym jest dalsze utrwalanie statusu polskiego państwa narodowego ze śladowym udziałem mniejszości narodowych i etnicznych, które będą ulegać kolejnym procesom asymilacyjnym; z trwałymi, silnie zabezpieczonymi militarnie granicami administracyjnymi, ale także z wyrazistymi granicami społecznymi i kulturowymi oddzielającymi Polaków zwłaszcza od sąsiadów wschodnich; z dominacją wyznania rzymskokatolickiego w życiu publicznym, społeczeństwa o przewadze cech ekskluzywnych, relatywnie zamkniętego na innych, przywiązującego szczególną wagę do zachowania swojej suwerenności politycznej i narodowej w warunkach Unii Europejskiej.

Drugim są przeobrażenia zorientowane na konstruowanie społeczeństwa pluralistycznego. Można wskazać wiele przesłanek, że społeczeństwo polskie zmierza właśnie w kierunku społeczeństwa pluralistycznego. W związku z masowymi wyjazdami zagranicznymi, z intensywną nauką języków obcych, społeczeństwo polskie uczy się innych kultur, nabywa kompetencji międzykulturowych, realizuje się wiele badań

interkulturowych i programów edukacji międzykulturowej. W Polsce szeroko jest prowadzony dialog międzykulturowy, w tym zwłaszcza dialog międzyreligijny.

Patriotyzm etniczny etapowo zamienia się w polityczny, a nawet konstytucyjny. Następuje także proces konstruowania nowego narodu polskiego jako narodu pluralistycznego i obywatelskiego. Grupy mniejszościowe stopniowo stają się partnerami w społeczeństwie, mają coraz szersze możliwości artykulacji swoich tożsamości społecznych oraz są obecne w życiu publicznym społeczeństwa.

W zakończeniu autor artykułu wyraża przekonanie, że dalsze perspektywiczne przemiany społeczeństwa polskiego w kierunku wielokulturowego, sukcesywnie będą tworzyć konieczną bazę społeczno-kulturową, a więc umacniać postawy i działania zmierzające do realizacji koncepcji zrównoważonego i inteligentnego rozwoju kraju.

Literatura

- Donnan H., Wilson T. M., 2007, *Granice tożsamości, narodu, państwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Florida R., 2010, *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa.
- Glazer N., 1997, *We are All Multiculturalists Now*, Harvard University Press, London.
- Griffin R. W., 1997, *Podstany zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Inteligentny Rozwój Archives / Program Operacyjny Inteligentny Rozwój (PO IR) – Fundusze Europejskie 2014*, <http://inteligentny-rozwoj.com.pl/index.php/tag/inteligentny-rozwoj/g.21,38> (data wejścia: 29.06.2016).
- Kempny M., Kapciak A., Łodziński S., 1997, *U progu wielokulturowości. Nowe oblicza społeczeństwa polskiego*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Kultura ma znaczenie*, 2003, L. E. Harrison, S. P. Huntington (red.), Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Luhman R., Gilman S., 1980, *Race and Ethnic Relations*, Belmont, California.
- Modood T., 2014, *Multikulturalizm*, Wydawnictwo Nauka i Innowacje, Poznań.
- Putnam R., 1995, *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Instytut Wydawniczy „Znak”, Kraków-Warszawa.
- Sadowski A., 2006, *Białystok. Kapitał społeczny mieszkańców miasta*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok.
- Spółczesność wielokulturowa – nowe wyzwania i zagrożenia*, 2012, M. Biernacka, K. Krzysztofek, A. Sadowski (red.) Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Stoner J. A. F., Freeman R. E., Gilbert D. R. Jr., 2011, *Kierowanie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Trutkowski C., Mandes S., 2005, *Kapitał społeczny w małych miastach*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Zakaria F., 2008, *The Rise of the Rest*, [za:] *The Post American World*, „Newsweek”, z 12 maja.

dr Przemysław SZETELA

Wydział Medyczny, Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie

e-mail: pszetela@wsiz.rzeszow.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.04.82.07

ANALIZA FINANSOWANIA OCHRONY ZDROWIA ZE ŚRODKÓW PRYWATNYCH W KRAJACH EUROPEJSKICH NALEŻĄCYCH DO OECD

Streszczenie

Artykuł stanowi przegląd finansowania ochrony zdrowia ze środków prywatnych w krajach europejskich, należących do OECD. Analizę porównawczą przeprowadzono na podstawie kilku wybranych wskaźników, takich jak: (1) wysokość wydatków prywatnych w relacji do produktu krajowego brutto – PKB; (2) wielkość wydatków prywatnych w przeliczeniu na osobę (*per capita*); (3) udział wydatków prywatnych w strukturze wydatków całkowitych na ochronę zdrowia; (4) udział poszczególnych prywatnych źródeł finansowania w strukturze finansowania ochrony zdrowia ze środków prywatnych oraz (5) udział wydatków prywatnych w strukturze finansowania farmakoterapii. W artykule ukazano rolę, jaką środki prywatne odgrywają w finansowaniu ochrony zdrowia w krajach europejskich, należących do OECD, jak również tendencje występujące w tym zakresie.

Słowa kluczowe: środki prywatne, finansowanie ochrony zdrowia, OECD, współpłacenie pacjentów, prywatne ubezpieczenie zdrowotne

FINANCING OF HEALTH CARE FROM PRIVATE SECTOR RESOURCES IN OECD EUROPEAN COUNTRIES

Summary

The paper presents a comparative analysis of financing health care from private resources in European countries that belong to the Organization for Economic Co-operation and Development.

The analysis is performed using *several* indicators, such as: (1) amount of private expenditure on health in relation to gross domestic product – GDP; (2) amount of private expenditure on health per person (*per capita*); (3) share of private expenditure in total expenditure on health; (4) share of all private financing agents in the financing of health care; and (5) share of private expenditure in the financing of pharmacotherapy.

The author emphasises *the* important role of private financial resources in financing health care in European countries that belong to the OECD and discusses the current trends in this area.

Key words: private financial resources, financing health care, OECD, patient co-payment, private health insurance

JEL: I130

1. Wstęp

Ciągły wzrost cen procedur medycznych, starzenie się społeczeństw i ich coraz większa świadomość zdrowotna sprawiają, że dostępne (ograniczone) środki publiczne nie zaspokajają potrzeb zdrowotnych społeczeństwa zgodnie z rosnącymi oczekiwaniami pacjentów i ich rodzin. Aby sprostać współczesnym wyzwaniom, coraz częściej wykorzystuje się więc środki prywatne w realizacji celów, dla których powołuje i utrzymuje się systemy ochrony zdrowia.

Głównym celem niniejszego artykułu jest przegląd poziomu, struktury i roli oraz metod finansowania ochrony zdrowia ze środków prywatnych w krajach europejskich należących do OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, ang. *Organization for Economic Co-operation and Development*).

2. Wskaźniki poziomu i struktury wydatków prywatnych na ochronę zdrowia

Poziom wydatków prywatnych przeznaczanych na zaspokojenie potrzeb zdrowotnych społeczeństw w poszczególnych krajach europejskich, należących do OECD, najlepiej charakteryzują dwa następujące wskaźniki: (1) wysokość wydatków prywatnych w relacji do produktu krajowego brutto – PKB (w %) oraz (2) wielkość wydatków prywatnych w przeliczeniu na osobę (*per capita*), wyrażone w dolarach amerykańskich (*United States Dollar* – USD), według parytetu siły nabywczej (*purchasing power parity* – PPP). Natomiast **strukturę wydatków prywatnych** w systemach ochrony zdrowia w poszczególnych państwach europejskich, należących do OECD, najlepiej przedstawiają trzy następujące wskaźniki: (1) udział wydatków prywatnych w wydatkach całkowitych na ochronę zdrowia (w %); (2) udział poszczególnych prywatnych płatników w strukturze finansowania ochrony zdrowia ze środków prywatnych (w %) oraz (3) udział wydatków prywatnych w strukturze finansowania farmakoterapii (w %). Przegląd poziomu i struktury finansowania ochrony zdrowia ze środków prywatnych został ograniczony do krajów europejskich, należących do OECD, ze względu na to, że specyfika tych państw jest bardziej zbliżona do Polski, aniżeli ta występująca w krajach z odległych części świata. Dlatego też z przeglądu wyłączono takie kraje, należące do OECD, jak: USA, Australię, Chile, Kanadę, Meksyk, Koreę, Japonię i Nową Zelandię. Analizie poddano 26 systemów zdrowotnych w niniejszych krajach: Austrii, Belgii, Czechach, Danii, Estonii, Finlandii, Francji, Grecji, Hiszpanii, Holandii, Irlandii, Islandii, Izraelu, Luksemburgu, Niemczech, Norwegii, Polsce, Portugalii, Słowacji, Słowenii, Szwajcarii, Szwecji, Turcji¹, na Węgrzech, Wielkiej Brytanii oraz we Włoszech.

Wybór powyższych krajów, powszechnie uznawanych za wysoko rozwinięte i demokratyczne, gwarantuje wyciągnięcie właściwych wniosków, które mogą okazać się przydatne dla decydentów funkcjonujących w polskim systemie ochrony zdrowia.

¹ Turcja powszechnie jest klasyfikowana jako państwo europejskie, mimo że większość tego kraju geograficznie leży na kontynencie azjatyckim. Od 1987 roku trwa proces negocjacyjny w sprawie przystąpienia tego kraju do Unii Europejskiej.

3. Znaczenie środków prywatnych w finansowaniu ochrony zdrowia

Środki prywatne w krajach europejskich w finansowaniu ochrony zdrowia odgrywają rolę uzupełniającą w relacji do środków publicznych. We wszystkich systemach zdrowotnych środki publiczne pełnią funkcję dominującą. Jednak nie oznacza to wcale, że środki publiczne są dominujące we wszystkich obszarach związanych ze zdrowiem. Istnieją bowiem dziedziny medyczne, w których zaangażowanie środków prywatnych przewyższa środki publiczne (np. w stomatologii). Znaczący udział środków prywatnych w systemach ochrony zdrowia wynika z faktu, iż władze publiczne nie są w stanie sfinansować bezpłatnego dostępu do wszystkich świadczeń zdrowotnych każdemu obywatelowi, dlatego też część świadczeń zdrowotnych jest zwykle finansowana w pełni lub częściowo przez społeczeństwo. Pacjenci wykorzystują środki prywatne do uzupełnienia zakresu świadczeń wyłączonego z finansowania ze środków publicznych i/lub do podniesienia jakości i dostępności świadczeń oferowanych w sektorze publicznym. Pomimo że udział wydatków prywatnych w strukturze finansowania opieki zdrowotnej kształtuje się na różnym poziomie w zależności od analizowanego kraju, to wspólnym celem ich zaangażowania jest m.in.: zwiększeniu środków finansowych na opiekę zdrowotną (cel fiskalny); odciążenie systemu publicznego; poprawa efektywności alokacji ograniczonych zasobów (dzięki kontroli kosztów, zwiększeniu świadomości pacjentów w odniesieniu do realnych kosztów ochrony zdrowia, wzrostowi konkurencji zarówno wśród instytucji ubezpieczenia zdrowotnego, jak i wśród świadczeniodawców); zaspokajanie potrzeb zdrowotnych osób, które nie są uprawnione do świadczeń w systemie publicznym; ogólna poprawa dostępności do świadczeń zdrowotnych i ich jakości (wyższy standard leczenia, większe możliwości wyboru dla pacjenta); wpływ na rozwój nowych technologii w ochronie zdrowia oraz kształtowanie się postaw prozdrowotnych w społeczeństwie [Szetela, 2014, s. 101].

4. Wysokość wydatków prywatnych na ochronę zdrowia w relacji do PKB

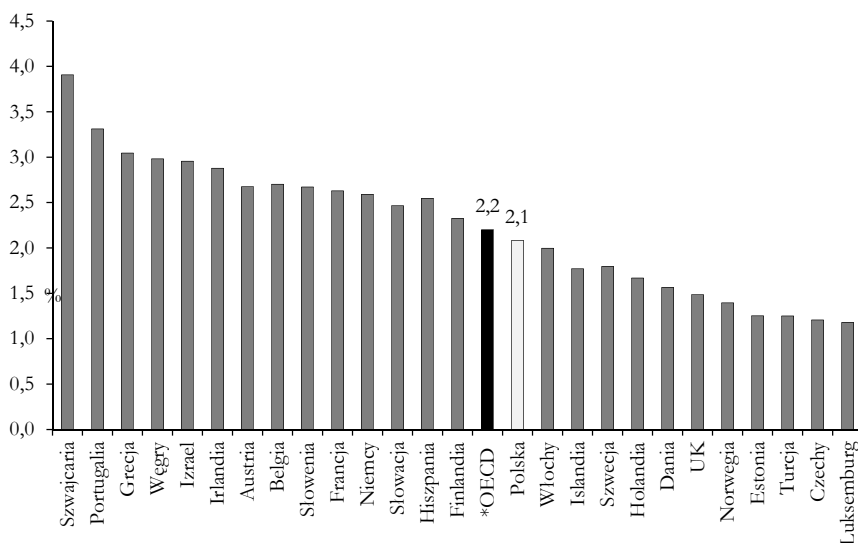
Udział wydatków całkowitych (tj. publicznych i prywatnych) na ochronę zdrowia w produkcie krajowym brutto jest podstawowym wskaźnikiem, który pozwala ocenić ilość środków znajdujących się w systemie ochrony zdrowia danego kraju i tym samym stan zabezpieczenia potrzeb zdrowotnych społeczeństwa [Ryć, Skrzypczak, 2007, s. 1]. Jest to również podstawowy wskaźnik wykorzystywany w międzynarodowych porównaniach nakładów przeznaczanych na opiekę zdrowotną [Skrzypczak, Rogoś, 2007, s. 171]. W kontekście podjętego tematu posłużono się wskaźnikiem udziału wydatków prywatnych na ochronę zdrowia w relacji do produktu krajowego brutto (w %).

Udział środków prywatnych w finansowaniu ochrony zdrowia w relacji do PKB w krajach europejskich, należących do OECD, w zależności od kraju wahał się od 1,2 do 3,9%. Najniższą relację wydatków prywatnych na ochronę zdrowia do PKB wśród krajów należących do OECD wykazały: Luksemburg i Czechy (po 1,2%) oraz Turcja i Estonia (po 1,3%). Natomiast najwyższy udział środków prywatnych w ochronie zdrowia w relacji do PKB wystąpił w takich krajach, jak: Izrael, Węgry i Grecja (po 3,0%)

oraz Portugalia (3,3%) i Szwajcaria (3,9%). Dla Polski powyższy współczynnik wyniósł 2,1% i był nieco niższy niż średnia ustalona dla analizowanych krajów, oscylująca wokół wartości 2,2% (rysunek 1.).

RYSUNEK 1.

Udział wydatków prywatnych na ochronę zdrowia w relacji do PKB, w krajach europejskich należących do OECD, w 2013⁽¹⁾ roku (w %)



* Średnia dla krajów będących przedmiotem analizy.

(1) 2013 (lub najbliższy rok)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [OECD Health Data 2014, 2014].

Stosunkowo niski wskaźnik zaangażowania środków prywatnych w ochronę zdrowia w relacji do PKB dla Polski wynika z relatywnie niskich nakładów na ochronę zdrowia w stosunku do innych krajów. Należy w tym miejscu wskazać, iż występuje ścisła zależność pomiędzy wielkością PKB na mieszkańca a wydatkami na zdrowie [Krakowińska, 2006, s. 49]. W roku 1994 Howard Oxley i Maitland MacFarlan na zlecenie OECD oszacowali, że istnieje istotna, dodatnia korelacja pomiędzy wydatkami na opiekę zdrowotną a produktem krajowym brutto *per capita* [Oxley, MacFarlan, 1994, s. 82]². Wraz ze wzrostem poziomu PKB na jednego mieszkańca wzrasta również poziom wydatków na ochronę zdrowia. Powyższa zależność została wielokrotnie potwierdzona [Turowska, Turowski, 2014 s. 361; *Health at a Glance...*, 2011, s. 150]. Jednakże dochód nie jest jedynym czynnikiem, który wpływa na poziom wydatków na zdrowie, zwłaszcza gdy są rozważane kraje charakteryzujące się wysokim poziomem rozwoju. Inne czynniki to

² Dodatnią korelację w tym zakresie można także zaobserwować w grupie badanych krajów pomiędzy analizowanymi wydatkami prywatnymi na ochronę zdrowia a poziomem PKB *per capita*.

m.in.: decyzje polityczne dotyczące kształtu systemu ochrony zdrowia oraz regulacje prawne oddziałujące na poziom wydatków na zdrowie [Colombo, Morgan, 2006, s. 29]. Warto zauważyć, że wysoki udział wydatków na zdrowie w produkcie krajowym brutto może być wynikiem wyjątkowo: korzystnych dla zdrowia preferencji społecznych, dużego marnotrawstwa środków, wysokiej zamożności społeczeństwa pozwalającej na wysokie wydatki na zdrowie lub także niezbyt wysokiej zasobności społeczeństwa, która sprawia, że nawet relatywnie niewielkie wydatki absolutne już stanowią duży udział w PKB. Ponadto, wysokie wydatki na mieszkańca mogą być pochodną bogactwa narodu albo też niskiego poziomu zdrowia społeczeństwa wymagającego wysokich nakładów [Sowada, 2004, s. 1].

Na przestrzeni analizowanego okresu, tj. 2000-2013, poziom nakładów prywatnych przeznaczanych na opiekę zdrowotną w relacji do PKB w poszczególnych krajach europejskich, należących do OECD, ulegał znacznym wahaniom, co głównie wiązało się z szybszym bądź wolniejszym rozwojem gospodarczym danego kraju. Jednak w zdecydowanej większości w analizowanych systemach zdrowotnych nastąpił wzrost wydatków prywatnych w relacji do PKB. Wzrost wydatków prywatnych większy niż dynamika wzrostu PKB był spowodowany m.in. tym, iż potrzeby zdrowotne społeczeństw rosły w większym stopniu niż ich dobrobyt.

5. Poziom wydatków prywatnych na ochronę zdrowia w wartościach nominalnych *per capita*

Wysokość środków prywatnych przeznaczanych na zaspokojenie potrzeb zdrowotnych w poszczególnych krajach europejskich była bardzo zróżnicowana, co stanowiło efekt m.in. różnic występujących w poziomie rozwoju gospodarczego danego kraju, mierzonego wielkością produktu krajowego brutto przypadającego na jednego mieszkańca.

Wysokość środków prywatnych przeznaczanych na ochronę zdrowia w wartościach nominalnych w przeliczeniu na osobę w analizowanych krajach, należących do OECD, wahała się od 228 dolarów w Turcji, 308 w Estonii, 332 w Czechach, 475 w Polsce do nawet 1 096 w Belgii, 1 120 w Niemczech, 1 180 w Austrii, 1 261 w Irlandii oraz 2 078 dolarów w Szwajcarii (rysunek 2.).

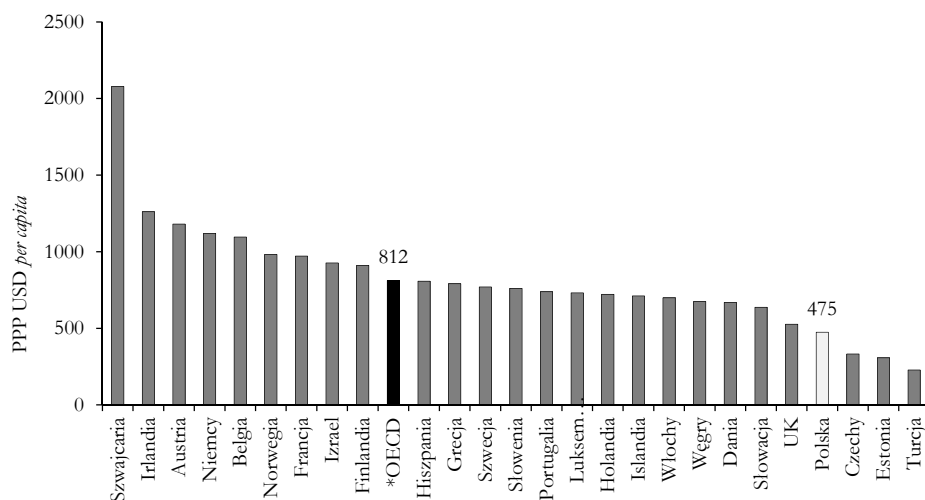
Średnia wartość nakładów prywatnych na ochronę zdrowia *per capita* w analizowanych krajach w 2013 roku wynosiła 812 dolarów. Średnia dla krajów, należących do OECD, była więc niemal dwukrotnie wyższa niż w Polsce. Relatywnie niska pozycja Polski na tle innych państw europejskich pod względem wysokości zaangażowania środków prywatnych w przeliczeniu na jednego mieszkańca przede wszystkim wynika z wciąż niskiego poziomu zamożności polskiego społeczeństwa w stosunku do innych krajów europejskich³, co, jak można przypuszczać, bezpośrednio przekłada się na poziom wydatków prywatnych przeznaczanych na ochronę zdrowia *per capita*. Niemniej poziom

³ Według wskaźnika zamożności obywateli, jakim posługuje się m.in. Eurostat (tzw. *Actual Individual Consumption – AIC*), wartość „Faktycznego Spożycia Indywidualnego” niższą niż w Polsce (spośród analizowanych krajów) zanotowano jedynie w Estonii i na Węgrzech. Natomiast wśród krajów należących do Unii Europejskiej Polska w tym zakresie wyprzedziła tylko: Rumunię, Bułgarię, Chorwację, Węgry,

zamożności społeczeństwa nie jest jedynym czynnikiem, który oddziałuje na poziom wydatków prywatnych przeznaczanych na ochronę zdrowia w danym kraju. Na wysokość wydatków prywatnych na zdrowie mają również wpływ m.in. przyjęte rozwiązania organizacyjne w danym kraju oraz determinanty kulturowe (np. traktowanie zdrowia jako wartości, o którą warto dbać). Polacy wydają na ochronę zdrowia cztery razy mniej środków prywatnych niż Szwajcarzy oraz trzykrotnie mniej niż Irlandczycy i dwukrotnie mniej niż obywatele: Austrii, Niemiec, Belgii, Norwegii, Francji, Izraela i Finlandii. Na tle krajów z Europy Środkowo-Wschodniej pod względem wysokości wydatków prywatnych przeznaczanych na zdrowie w przeliczeniu na osobę Polska także nie zajęła wysokiej pozycji, wydając znacznie mniej niż Słowacja (+34%), Węgry (+42%) czy Słowenia (+60%). Natomiast niższy niż w Polsce poziom wydatków prywatnych *per capita* w opiece zdrowotnej wystąpił w: Czechach (-30%), Estonii (-35%) i Turcji (-52%). Jednakże w kolejnych latach należy spodziewać się znacznego wzrostu poziomu wydatków prywatnych *per capita* w Czechach, w związku z wprowadzeniem i rozwojem od 1 stycznia 2008 roku współpłacenia pacjentów w systemie ochrony zdrowia.

RYSUNEK 2.

Wysokość wydatków prywatnych na ochronę zdrowia w wartościach nominalnych *per capita*, w krajach europejskich należących do OECD, w 2013⁽¹⁾ roku



* Średnia dla krajów będących przedmiotem analizy.

(1) 2013 (lub najbliższy rok)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [OECD Health Data 2014, 2014].

Łotwę i Estonię [Eurostat, 2016]. Podobne wyniki można uzyskać analizując inne, powszechne miary zamożności społeczeństw, m.in. PKB na mieszkańca.

Średnioroczne tempo wzrostu wydatków prywatnych w wartościach nominalnych *per capita* na opiekę zdrowotną charakteryzowała tendencja rosnąca we wszystkich badanych krajach. Analiza wydatków prywatnych przeznaczanych na ochronę zdrowia w przeliczeniu na jednego mieszkańca w latach 2000-2013 wykazała ich wyraźny wzrost w rozpatrywanym okresie. Wzrost ten można obserwować we wszystkich analizowanych krajach europejskich na przestrzeni ostatnich lat, bez względu na wysokość dokonywanych wydatków prywatnych. Dynamika wzrostu zaangażowania środków prywatnych w systemach zdrowotnych w poszczególnych państwach przebiegała jednak w różnym tempie. Szczególnie wysoki wzrost wydatków prywatnych na Słowacji i w Czechach był spowodowany wprowadzeniem w tych krajach zmian systemowych w ochronie zdrowia, które polegały na przerzuceniu części kosztów świadczeń zdrowotnych na pacjentów, odpowiednio od 1 stycznia: 2004 i 2008 roku.

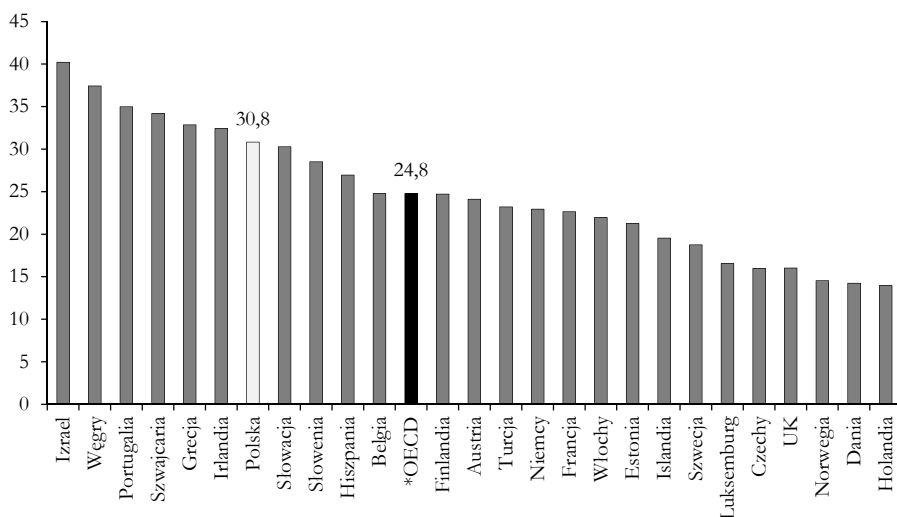
6. Udział wydatków prywatnych w wydatkach całkowitych na ochronę zdrowia

Systemy ochrony zdrowia w państwach europejskich, należących do OECD, charakteryzują się przede wszystkim finansowaniem ze środków publicznych, tj. zarówno z podatków, jak i ze składek na społeczne ubezpieczenie zdrowotne. W każdym jednak analizowanym państwie finansowanie opieki zdrowotnej ze środków publicznych jest wspierane środkami prywatnymi. Udział wydatków prywatnych w całości wydatków przeznaczanych na ochronę zdrowia w większości krajów europejskich, należących do OECD, wahał się od kilkunastu procent w: Holandii (14,0%), Danii (14,2%), Norwegii (14,5%), UK i Czechach (po 16%) oraz Luksemburgu (16,5%) do ponad 30% w: Irlandii (32%), Grecji (33%), Szwajcarii (34%), Portugalii (35%), Węgrzech (37%) i Izraelu (40%). Dla Polski wskaźnik ten wynosił 30,8%, co usytuowało ją w grupie krajów wyróżniających się relatywnie wysokim zaangażowaniem środków prywatnych w strukturze finansowania ochrony zdrowia ogółem (rysunek 3.).

W 2013 roku średnia wartość wskaźnika określającego udział środków prywatnych w strukturze wydatków całkowitych na ochronę zdrowia w analizowanych krajach europejskich wynosiła niecałe 25% (tj. 24,8%). Mniejszy bądź też większy udział wydatków prywatnych w strukturze wydatków całkowitych na zdrowie był zdeterminowany przyjętymi i realizowanymi przez dany kraj rozwiązaniami systemowymi w ochronie zdrowia, wynikał z uwarunkowań historycznych i ideologicznych, a także był konsekwencją możliwości ekonomicznych danego społeczeństwa. Zwykle w krajach, w których system socjalny jest słabiej rozwinięty lub gdzie system publiczny nie oferuje wystarczającego poziomu usług, wydatki prywatne stanowią większy udział w strukturze finansowania ochrony zdrowia aniżeli w krajach, w których wskazane elementy są silnie rozwinięte (ale nie należy traktować tego jako reguły) [Szetela, 2014, s. 112].

RYSUNEK 3.

Udział środków prywatnych w wydatkach całkowitych na ochronę zdrowia, w krajach europejskich należących do OECD, w 2013 ⁽¹⁾ roku (w %)



* Średnia dla krajów będących przedmiotem analizy.

(1) 2013 (lub najbliższy rok)

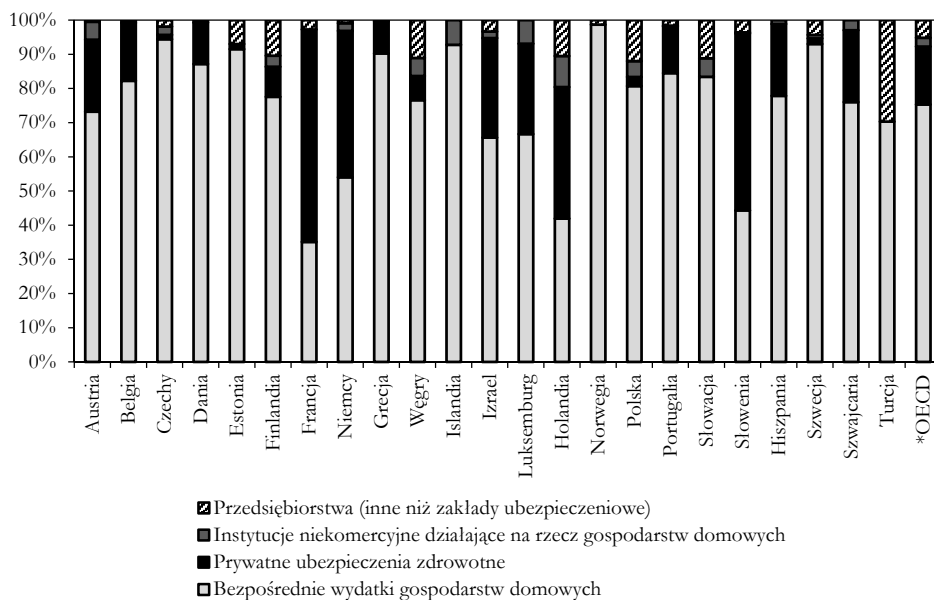
Źródło: opracowanie własne na podstawie: [OECD Health Data 2014, 2014].

Bez względu na wielkość zaangażowania środków prywatnych, w analizowanych systemach zdrowotnych na przestrzeni rozpatrywanego okresu (tj. 2000-2013) nastąpił wzrost lub spadek udziału środków prywatnych w strukturze finansowania opieki zdrowotnej – nie zaobserwowano w tym obszarze jednolitego trendu.

7. Udział prywatnych źródeł w finansowaniu ochrony zdrowia

Zgodnie z metodologią stosowaną w narodowych rachunkach zdrowia przez OECD, do prywatnych źródeł finansowania opieki zdrowotnej zalicza się: (a) wydatki gotówkowe *out of pocket* gospodarstw domowych (zarówno bezpośrednie, jak i te przybierające formę udziału w kosztach); (b) wydatki instytucji prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych; (c) płatności ponoszone przez przedsiębiorców oraz (d) organizacje charytatywne [Health at a Glance..., 2009 s. 170]. Środki prywatne w ochronie zdrowia pochodzą więc z kilku źródeł, jednak w różnych proporcjach w poszczególnych krajach europejskich (rysunek 4.)

RYSUNEK 4.

Struktura prywatnych źródeł finansowania ochrony zdrowia, w krajach europejskich należących do OECD, w 2013 ⁽¹⁾ roku

* Średnia dla krajów będących przedmiotem analizy (Irlandia, Włochy, UK – brak danych).

(1) 2013 (lub najbliższy rok)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [OECD Health Data 2014, 2014].

Wydatki prywatne, przeznaczone na zaspokojenie potrzeb zdrowotnych społeczeństw w krajach europejskich należących do OECD, w zdecydowanej większości (tj. w 75%) realizowano w postaci wydatków gospodarstw domowych (tzw. płatności typu *out of pocket*). Ten rodzaj wydatków stanowił 90% (i więcej) płatności prywatnych w takich krajach, jak: Grecja (90,3%), Estonia (91,5%), Islandia (92,8%), Czechy (94,4%) oraz Szwecja (93%) i Norwegia (98,7%). Jednak w Europie były kraje, w których wydatki prywatne tego typu obejmowały znacznie mniejszy odsetek w strukturze dokonywanych płatności prywatnych na zdrowie, m.in. w: Słowenii (44,3%), Holandii (42,0%) oraz Francji (35,1%). W systemach zdrowotnych państw europejskich, należących do OECD, wystąpiła więc znaczna rozpiętość wydatków typu *out of pocket*, która wahała się od 35% do niemal 100% ich udziału w całości dokonywanych płatności prywatnych. W Polsce natomiast wydatki prywatne, pochodzące z gospodarstw domowych, stanowiły 81% wszystkich wydatków prywatnych przeznaczanych na zdrowie.

Drugim w kolejności najistotniejszym prywatnym źródłem finansowania opieki zdrowotnej w Europie są prywatne ubezpieczenia zdrowotne. W krajach poddanych analizie wydatki dokonywane przy udziale instytucji prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych

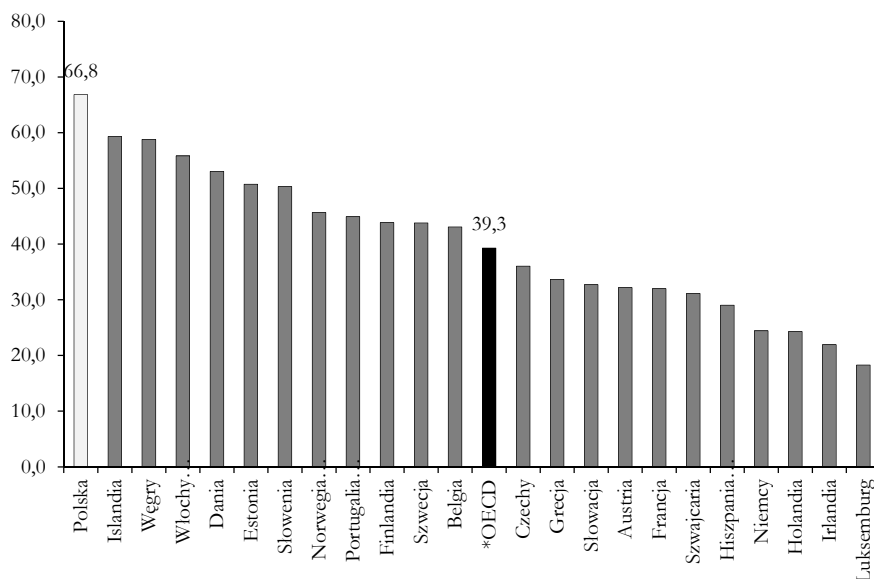
wynosiły średnio 17% wszystkich ponoszonych wydatków prywatnych w ochronie zdrowia. Udział tych wydatków w strukturze płatności prywatnych, podobnie jak i wydatków bezpośrednich, był znacznie zróżnicowany i wahał się od niemalże 0% w: Islandii, Norwegii, Szwecji, Turcji, Słowacji, Estonii i Czechach do nawet 38,5% w Holandii, 42,9% w Niemczech, 51,8% w Słowenii i aż 62,2% we Francji. Tymczasem w Polsce prywatne ubezpieczenia zdrowotne wciąż mają marginalne znaczenie w finansowaniu ochrony zdrowia, stąd ich udział w strukturze wydatków prywatnych wynosił zaledwie 2,7%.

Pozostałe źródła finansowania świadczeń zdrowotnych ze środków prywatnych, które wystąpiły w krajach europejskich, to pracodawcy (5,2%) oraz organizacje *non profit* (2,5%). W zdecydowanej większości udział organizacji z tzw. trzeciego sektora w strukturze finansowania ochrony zdrowia ze środków prywatnych był marginalny. Dla Polski powyższy wskaźnik oscylował wokół wartości 4,7%. Podobne znaczenie w strukturze finansowania ochrony zdrowia ze środków prywatnych w krajach europejskich, należących do OECD, miały przedsiębiorstwa. W polskim systemie ochrony zdrowia środki prywatne, pochodzące od pracodawców, jednak odgrywały relatywnie nieco większą rolę aniżeli miało to miejsce w większości krajów europejskich, co było spowodowane przerzuceniem przez ustawodawcę części kosztów opieki zdrowotnej w zakresie świadczeń medycyny pracy na pracodawców od 1996 roku, a to w konsekwencji przyczyniło się do dynamicznego rozwoju rynku abonamentów medycznych (około 12%) [*Rozporządzenie Ministra Zdrowia...*, 1996].

Na przestrzeni analizowanego okresu, tj. w latach 2000-2013, w krajach europejskich, należących do OECD, nastąpił wzrost znaczenia instytucji prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych oraz przedsiębiorstw w strukturze finansowaniu ochrony zdrowia ze środków prywatnych, przede wszystkim kosztem bezpośrednich wydatków gospodarstw domowych.

8. Udział wydatków prywatnych w finansowaniu farmakoterapii

Wydatki na farmaceutyki (produkty lecznicze, wyroby medyczne, suplementy diety) stanowią jedną z najwyższych pozycji kosztowych w każdym systemie zdrowotnym, dlatego środki finansowe przeznaczone na ten rodzaj świadczeń zdrowotnych są szczególnie istotne. We wszystkich krajach europejskich, należących do OECD, udział środków prywatnych w strukturze finansowania leków był niższy niż w Polsce. W krajach tych przeważało (poza: Islandią, Węgrami, Włochami, Danią, Estonią i Słowenią) finansowanie leków z funduszy państwowych oraz z ubezpieczeń społecznych (tj. ze środków publicznych). Tymczasem w Polsce z powodu niewystarczającego poziomu refundacji cen farmaceutyków ze środków publicznych (przez Narodowy Fundusz Zdrowia) koszty farmakoterapii w znacznej części są pokrywane ze środków prywatnych, tj. aż w 66,8% (rysunek 5.). Na ten niezwykle wysoki poziom współpłacenia składa się udział własny pacjentów w kosztach leków częściowo refundowanych przez ubezpieczenie zdrowotne, jak również koszty leków wyłączonych z systemu refundacji [Sowada, 2003, s. 20].

RYСУNEK 5.**Udział wydatków prywatnych w wydatkach całkowitych na leki, w krajach europejskich należących do OECD, w 2013 ⁽¹⁾ roku (w %)**

* Średnia dla krajów będących przedmiotem analizy (Izrael, Turcja, UK – brak danych).

(1) 2013 (lub najbliższy rok)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [OECD Health Data 2014, 2014].

Udział wydatków prywatnych w strukturze wydatków całkowitych przeznaczanych na produkty farmaceutyczne w polskim systemie ochrony zdrowia był znacznie wyższy od średniej ustalonej dla krajów europejskich, należących do OECD, która oscylowała wokół wartości 39,3%. Relatywnie wysoki udział środków prywatnych (ponad 50%) w kosztach konsumowanych leków wystąpił także na Islandii (59,3%), Węgrzech (58,8%), we Włoszech (55,8%), w Danii (53,1%), Estonii (50,8%) i Słowenii (50,3%). Równie wysoki poziom zaangażowania środków prywatnych w pokrywaniu kosztów farmakoterapii miał miejsce w krajach skandynawskich (Danii, Norwegii i Szwecji), odpowiednio: 53,1%, 45,7% oraz 43,8%. Natomiast najmniejszy (tj. poniżej 25%) udział środków prywatnych w finansowaniu kosztów leczenia z wykorzystaniem leków był w systemach zdrowotnych w: Niemczech (24,4%), Holandii (24,3%), Irlandii (21,9%) i Luksemburgu (18,3%).

Warto zauważyć, że według WHO (Światowa Organizacja Zdrowia, ang. *World Health Organization*), przekroczenie 50% udziału pacjentów w kosztach farmakoterapii powoduje występowanie ograniczeń w dostępie do leków. Powyższą hipotezę potwierdzają przeprowadzone badania, które dowodzą, że znaczną część pacjentów w Polsce nie stać na zakup niektórych lub wszystkich zaordynowanych leków. Okazuje się, że 23%

polskiego społeczeństwa nie realizuje częściowo recept, a 3% nie wykupuje ich w ogóle [Polityka Lekowa Państwa..., 2004, s. 7]. Wyniki *Diagnozy Społecznej 2013 i 2015* dostarczają podobnych informacji, tj. odpowiednio 16,9% oraz 13,4% społeczeństwa z powodów finansowych jest zmuszona do rezygnacji z zakupu leków. Zakres rezygnacji ze względów ekonomicznych jednak nie rozkłada się równo w przekroju różnych grup społeczno-demograficznych. Najwięcej rezygnacji z wszystkich bądź większości leków wystąpił w gospodarstwach domowych utrzymujących się z niezarobkowych źródeł (aż 40,7%) oraz w grupie rencistów (33,3%) [Czapiński, Panek, 2015, s. 119]. Wyniki innego badania społecznego (przeprowadzonego w 2008 roku) wskazują, iż 28% Polaków zrezygnowało z zakupu leku ze względu na jego zbyt wysoką cenę. W takiej sytuacji pacjenci najczęściej prosili lekarza o wypisanie recepty na inny, tańszy lek (47% przypadków) bądź prosili aptekarza o zamiannę leku na inny (35%). Do całkowitej rezygnacji z leku przyznało się 14% badanych, zaś fakt wykupienia leku, ale zażywania go w mniejszych dawkach wyraziło 3% badanych. Rezygnację z zakupu leku ze względu na jego zbyt wysoką cenę częściej zgłaszały osoby starsze, słabiej wykształcone, dysponujące niższymi dochodami na osobę gospodarstwa domowego, jak również chorujące na choroby przewlekłe [Bojarska i in. 2009, s. 12].

Na przestrzeni analizowanego okresu, tj. w latach 2000-2013, udział wydatków prywatnych w strukturze wydatków całkowitych na leki wzrósł w niektórych krajach europejskich, należących do OECD, m.in. na: Słowacji, Słowenii, Węgrzech oraz w Czechach. Jednak w większości analizowanych państw wystąpiła pozytywna tendencja polegająca na zmniejszeniu obciążenia prywatnych płatników (głównie pacjentów) kosztami nabywanych farmaceutyków.

9. Metody finansowania ochrony zdrowia ze środków prywatnych

Kraje europejskie stosują dwa schematy pozyskiwania i dystrybuowania środków prywatnych, a mianowicie: wydatki bezpośrednie (*out of pocket payments* – OOP) i wydatki w formie przedpłat (*prepaid payments; prepaid plans*), przede wszystkim przybierające postać prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych (*private health insurance* – PHI). Udział wydatków prywatnych typu *out of pocket payments* w ochronie zdrowia jest znacznie wyższy w krajach słabiej rozwiniętych. W krajach afrykańskich wydatki typu *out of pocket payments* stanowią nawet 100% wszystkich wydatków prywatnych w ochronie zdrowia (m.in. w Angoli i Gabonie). Natomiast w krajach wysoko rozwiniętych większy nacisk kładzie się na rozwój ubezpieczeniowych form zabezpieczenia zdrowotnego [Lorenz, 2009, s. 3]. Finansowanie bezpośrednio opieki zdrowotnej jest zróżnicowane w poszczególnych krajach europejskich i obejmuje zarówno bezpośrednie płatności pacjentów bez udziału ubezpieczenia (*direct payments*), jak i udział w kosztach z udziałem ubezpieczenia (*cost sharing*), a także nieformalne opłaty (*informal payments*), o ile takie występują. Spośród wcześniej wspomnianych rozwiązań w krajach europejskich najbardziej rozpowszechnione jest współuczestniczenie pacjentów w kosztach otrzymywanych świadczeń zdrowotnych, a więc – udział w kosztach z udziałem ubezpieczenia. Znajduje ono zastosowanie w różnych obszarach opieki zdrowotnej, tj.: podstawowej i specjalistycz-

nej, ambulatoryjnej i stacjonarnej, również dotyczy farmaceutyków i stomatologii [Nojszewska, 2009, s. 215]. Rozwiązania przyjęte w poszczególnych krajach europejskich, obejmujące bezpośrednie finansowanie świadczeń zdrowotnych, są bardzo zróżnicowane i zależą od polityki zdrowotnej realizowanej w danym kraju. W opiece stacjonarnej zwykle obowiązują zryczałtowane opłaty za każdy dzień pobytu w szpitalu. W Niemczech i Austrii po 10 euro, ale nie więcej niż za 28 dni w ciągu jednego roku kalendarzowego. W Szwecji w przypadku pobytu w szpitalu obciąża się pacjenta stawką dzienną 80 SEK (korona szwedzka), zaś w Estonii do 25 EEK (korona estońska) za każdy dzień pobytu pacjenta w szpitalu, lecz maksymalnie do 10 dni w ciągu jednego roku kalendarzowego. Natomiast w Norwegii leczenie szpitalne jest bezpłatne, podobnie jak w: Portugalii, Islandii i Holandii (chyba że pacjent zdecyduje się na wyższy standard pobytu). W opiece ambulatoryjnej (podstawowej i specjalistycznej) także pobiera się zryczałtowane opłaty. W Niemczech obowiązują opłaty w wysokości 10 euro za każdą pierwszą wizytę u lekarza rodzinnego, lekarza stomatologa i lekarza specjalisty w kwartale rozpoczynającym kurację. Podczas kolejnych wizyt u tego samego lekarza wystarczy okazać dowód poprzedniej zapłaty. Jeśli czas trwania kuracji przeciąga się (powyżej 3 miesięcy), to w następnym kwartale pacjent musi ponownie uiścić powyższą opłatę. W Grecji zaś za każde świadczenie ambulatoryjne pacjent wnosi stałą opłatę w wysokości 3 euro. Tymczasem w Szwecji za poradę lekarza ogólnego i specjalisty pacjent musi wnieść opłatę, której wysokość jest zróżnicowana w zależności od hrabstwa (100-300 SEK). W kraju tym za leczenie stomatologiczne pacjent ponosi pełne koszty do pewnego limitu, a w przypadku droższego leczenia pacjent płaci za część nadwyżki ponad tę kwotę (30-65%). W Szwajcarii za poradę lekarza ogólnego i specjalisty trzeba uiścić opłatę w wysokości 33 CHF (frank szwajcarski) (dzieci do 18. roku życia) lub 92 CHF (osoby powyżej 18. roku życia). Wniesiona opłata daje prawo do korzystania ze świadczeń zdrowotnych przez kolejne 30 dni. Na Słowacji również obowiązują zryczałtowane opłaty za świadczenia ambulatoryjne, ustalone w wysokości 1,99 euro. Natomiast w Portugalii za wizytę u lekarza są naliczane opłaty w wysokości od 2,10 do 8,75 euro w zależności od placówki. Kobiety w ciąży nie ponoszą kosztów leczenia. Podobne zryczałtowane opłaty występują w Norwegii za: wizytę u lekarza rodzinnego 130 NOK (korona norweska), poradę specjalisty na podstawie skierowania 280 NOK, bez skierowania 450 NOK, wizytę lekarza w domu w ciągu dnia 180 NOK, a za wizytę w nocy i weekend 220 NOK, a wizyta u stomatologa jest płatna w 100%. Z powyższych opłat są zwolnione dzieci poniżej 12. roku życia. W każdym kraju pacjenci ponoszą także pewien udział w finansowaniu farmakoterapii. W Niemczech odpłatność za leki na receptę wynosi 10% ich ceny, jednak nie mniej niż 5 euro i nie więcej niż 10 euro. Powyższe opłaty nie obowiązują dzieci do 18. roku życia i kobiet w ciąży. We Włoszech niektóre leki na receptę są sprzedawane za opłatą ryczałtową, za pozostałe trzeba zapłacić pełną cenę lub 50% ich ceny. W Szwecji za leki na receptę pacjent płaci pełną cenę, chyba że przekracza ona ustalony limit: do 900 SEK – 100% odpłatności, od 900 do 4 300 SEK – między 10 a 50%, powyżej 4 300 SEK – bez współpłacenia pacjenta. Na Słowacji obowiązują zryczałtowane opłaty za receptę w wysokości 0,17 euro. W Portugalii niektóre leki są bezpłatne, za inne należy

zapłacić: 5%, 31%, 61% lub 85% ich ceny. Leki spoza listy produktów refundowanych są sprzedawane z pełną odpłatnością. W Norwegii zaś za leki zapisane na „białej receptce” należy zapłacić pełną cenę. Za leki wypisane na „niebieskiej receptce” (na choroby przewlekłe) pacjent płaci 36% ceny do pewnego limitu (510 NOK). W Wielkiej Brytanii leki na receptę są wydawane bezpłatnie dzieciom do lat 16, uczniom do 18. roku życia, kobietom w ciąży i osobom powyżej 60. roku życia, a pozostałe osoby muszą ponieść opłatę ryczałtową (6,40 funtów) za każdy lek. W Danii w momencie realizacji recepty należy zapłacić 100% ceny leków, a następnie można dochodzić zwrotu części poniesionych wydatków w urzędzie gminy. Przy pierwszym zakupie leków jest wydawana karta elektroniczna, którą należy okazywać przy każdym kolejnym zakupie. Wydatki na lekarstwa są zwracane, gdy ich suma zarejestrowana na karcie przekroczy 465 DKK (korona duńska) w jednym roku kalendarzowym. Stawki zwrotu kosztów lekarstw są uzależnione od wielkości poniesionych wydatków (0%, 50%, 75%, 85%). Wydatki poniżej 465 DKK są zwracane tylko w przypadku dzieci (w wysokości: 50%, 75% lub 85%). W krajach europejskich opłaty pobiera się także za transport medyczny. Na Słowacji w wysokości 0,07 euro za każdy kilometr. Natomiast w Norwegii za tego rodzaju usługę jest naliczana zryczałtowana opłata 120 NOK. W Danii i Hiszpanii jest to usługa bezpłatna. W polskim systemie ochrony zdrowia udział pacjentów w pokrywaniu kosztów otrzymywanych świadczeń zdrowotnych występuje tylko w wąskim zakresie w przypadku leczenia uzdrowiskowego oraz świadczeń otrzymywanych w zakładach rehabilitacyjno-leczniczych, pielęgnacyjno-opiekuńczych i opiekuńczo-leczniczych, a także w bardzo szerokim zakresie w przypadku leków i wyrobów medycznych oraz stomatologii. Pozostałe obszary opieki zdrowotnej są pozbawione oficjalnej partycypacji pacjentów w kosztach otrzymywanych świadczeń zdrowotnych.

Obok finansowania bezpośredniego, kraje europejskie w finansowaniu ochrony zdrowia ze środków prywatnych wykorzystują jednocześnie prywatne ubezpieczenia zdrowotne. Jednak w poszczególnych krajach odgrywają one różną rolę, co jest uwarunkowane zarówno rozwojem historycznym, jak i bieżącymi regulacjami dotyczącymi powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego w ramach istniejących systemów zdrowotnych [Colombo, Tapay, 2004, s. 21]. Fakt istnienia powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego niejako determinuje rolę ubezpieczeń prywatnych, które w większości krajów mają charakter uzupełniający. Ubezpieczenia uzupełniające są obecne w niemal wszystkich krajach, w których funkcjonują prywatne ubezpieczenia zdrowotne (m.in. w: Austrii, Belgii, Danii, we Francji i w Luksemburgu) [Jasiński, 2003, s. 32]. System prywatnych ubezpieczeń komplementarnych najlepiej jest rozwinięty we Francji, gdzie od 87 do nawet 90% społeczeństwa posiada takie ubezpieczenie [Durand-Zaleski, 2010, s. 24]. Celem prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych we Francji jest zwrot opłat wnoszonych przez ubezpieczonych w ramach współpłacenia za korzystanie z publicznej opieki zdrowotnej oraz zwrot wydatków poniesionych na te kategorie świadczeń, które są objęte limitami kwotowymi w ramach publicznej opieki zdrowotnej, np. usługi optyczne lub dentystyczne. Prywatne ubezpieczenia zdrowotne w niektórych krajach europejskich stanowią nie tylko uzupełnienie, ale także alternatywę dla funkcjonującego systemu publicznego. Taka sytuacja występuje w: Niemczech, Austrii, Belgii i Hiszpanii (do 31 XII 2006 roku także w Holandii). Najlepszym przykładem rozwiniętego systemu ubezpieczeń

zastępczych w Europie jest rynek niemiecki. W Niemczech za kryterium wyłączenia z systemu publicznego przyjęto wysoki poziom uzyskiwanych dochodów bądź wykonywany zawód. Obowiązek ubezpieczenia w ustawowych kasach ubezpieczenia zdrowotnego ciąży na wszystkich obywatelach. Poza systemem pozostaje część osób prowadzących własną działalność gospodarczą i z mocy prawa wykluczonych z systemu publicznego, jak również osoby podejmujące dobrowolne decyzje o przejściu do systemu prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych, o ile uzyskują dochody powyżej określonego poziomu [Sowada, 2003, s. 20]. Świadczenia w prywatnych ubezpieczeniach substytucyjnych muszą obejmować taki sam zakres, jak świadczenia w systemie publicznym. W niemieckim sektorze ubezpieczeń prywatnych funkcjonuje około 50 zakładów ubezpieczeń specjalizujących się w prywatnych ubezpieczeniach zdrowotnych. Podobne rozwiązania występują w Hiszpanii i Austrii. W tych krajach prywatnymi ubezpieczeniami zastępczymi są obejmowane osoby wykluczone z ubezpieczenia powszechnego, a mianowicie: grupy zawodowe, np. adwokaci w Hiszpanii oraz weterynarze, notariusze i duchowni w Austrii [Mossialos, Thomson, 2002, s. 53]. Natomiast ubezpieczenia dodatkowe są szczególnie ważne w krajach posiadających państwowy system usług zdrowotnych, takich jak: Grecja, Włochy, Portugalia, Hiszpania i Wielka Brytania. Ich znaczenie wzrasta w krajach skandynawskich (Dania, Finlandia, Szwecja). W krajach, gdzie znaczącym problemem jest czas oczekiwania na poszczególne świadczenia zdrowotne, ubezpieczenia dodatkowe pozwalają „ominąć kolejkę”. Najpełniej system ubezpieczeń dodatkowych jest rozwinięty w Wielkiej Brytanii. Tam Narodowa Służba Zdrowia (ang. *National Health Services* – NHS) gwarantuje szeroki zakres świadczeń, co w istotny sposób wpływa na zakres ubezpieczeń prywatnych, które nie zastępują ochrony gwarantowanej przez państwo, lecz wypełniają niewielką lukę wynikającą z wyłączenia niektórych świadczeń z finansowania ze środków publicznych oraz świadczeń objętych stosunkowo niskimi opłatami, np. usługi stomatologiczne lub okulistyczne. Stąd też jedynie nieco ponad 11% społeczeństwa w Wielkiej Brytanii posiada prywatne ubezpieczenie zdrowotne, z czego znaczna ich część to ludzie z najwyższego przedziału dochodów [Foubister i in. 2007, s. 14-15]. W Wielkiej Brytanii świadczenia z zakresu prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych najczęściej obejmują zwrot kosztów: drobnych zabiegów chirurgicznych, konsultacji specjalistycznych, badań laboratoryjnych, radiologicznych i usług szpitalnych (w tym szybszy dostęp do: specjalistów, niektórych metod leczenia i podwyższony standard pokoiów w szpitalach publicznych). Udział ludności, która jest objęta ochroną zapewnianą przez prywatne ubezpieczenia zdrowotne, istotnie różni się w poszczególnych krajach europejskich. W wielu krajach prywatne ubezpieczenia zdrowotne posiada zdecydowana część społeczeństwa (20-40%). To sprawia, że ich znaczenie w krajowych systemach ochrony zdrowia jest stosunkowo duże (m.in. w: Austrii, Szwajcarii czy Danii). W niektórych krajach prywatne ubezpieczenia zdrowotne posiada nawet ponad połowa populacji i w tych krajach ubezpieczenia zdrowotne odgrywają relatywnie dużą rolę w finansowaniu systemu ochrony zdrowia. Należą do nich m.in.: Holandia, Francja, Luksemburg, Słowenia, Belgia, Lichtenstein i Irlandia. Jednak w większości krajów europejskich prywatne ubezpieczenia zdrowotne pozostają w cieniu systemów publicznych i nie odgrywają znaczącej roli w systemach zdrowotnych (m.in. w: Szwecji, Norwegii, Turcji i Polsce). Dane, które dotyczą odsetka

osób posiadających prywatne ubezpieczenia zdrowotne w rozbiciu na ich trzy główne formy, tj.: zastępcze, uzupełniające i dodatkowe, wskazują, że odsetek osób posiadających polisy ubezpieczeń substytucyjnych waha się od 0,2% w Austrii do 9% w Niemczech. Natomiast udział ubezpieczeń uzupełniających (przeważających w Europie) waha się, w zależności od kraju, w przedziale od 11,4% w Hiszpanii do około 90% we Francji [Mossialos, Thomson, 2004, s. 34]⁴. Warto wspomnieć, że nabywcami ubezpieczeń dodatkowych są zwykle osoby o wysokich dochodach, o wysokim statusie zawodowym i zamieszkujące regiony zamożne. Grupa nabywców ubezpieczeń uzupełniających jest dużo bardziej zróżnicowana, ale wyraźnie mniej zamożna. Natomiast posiadacze ubezpieczeń substytucyjnych są zdefiniowani przez precyzyjne progi dochodów, zatem jest to grupa najzamożniejsza, która często prowadzi własną działalność gospodarczą [Szetela, 2014, s. 122-126].

10. Podsumowanie

Prywatne środki finansowe odgrywają coraz większą rolę w systemach ochrony zdrowia w krajach europejskich. Wszystkie analizowane kraje europejskie, należące do OECD, stosują zarówno środki publiczne, jak i prywatne w finansowaniu ochrony zdrowia, lecz w różnych proporcjach [*Health at a Glance...*, 2009, s. 170]. Nawet w krajach, które zapewniają powszechny dostęp do opieki zdrowotnej, wykorzystuje się środki ze źródeł prywatnych, a ich poziom zależy od tego, jak duże są wyłączenia przedmiotowe z systemu publicznego i przyjętego współudziału pacjentów w kosztach opieki zdrowotnej, a także roli i wielkości rynków prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych [Colombo, Morgan, 2006, s. 32]. Wzrost środków przeznaczanych na opiekę zdrowotną ze źródeł prywatnych wynika z kilku przesłanek, tj.: zmian demograficznych (starzenie się społeczeństw), rosnącego popytu na dobra i usługi zdrowotne, który jest pochodną wzrostu dochodów ludności i skutkiem coraz większej świadomości zdrowotnej wśród społeczeństw (traktowanie zdrowia jako wartości), jak również w niektórych krajach wiąże się z rozczarowaniem społeczeństwa sposobem funkcjonowania publicznej części systemu opieki zdrowotnej. Dynamiczny wzrost wydatków prywatnych na ochronę zdrowia jest jednocześnie spowodowany gwałtownym rozwojem skomplikowanych i nowoczesnych, a zarazem bardzo kosztownych technologii medycznych⁵ oraz rozwojem rynków prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych. Na rosnącą wielkość środków prywatnych, przeznaczanych na zdrowie, równocześnie ma wpływ polityka zdrowotna państw, które nie są w stanie zagwarantować bezpłatnego

⁴ Ubezpieczenia prywatne uzupełniające i dodatkowe występują w różnym wymiarze niemalże w każdym kraju europejskim, należącym do OECD. Jednak rozróżnienie pomiędzy ubezpieczeniem uzupełniającym a dodatkowym nieraz jest bardzo trudne. Ich zakresy bardzo często „krzyżują się” i/lub pokrywają ze sobą [Jasiński, 2003, s. 32].

⁵ Koszty technologii i postępów w leczeniu są wskazywane jako najważniejsze determinanty rosnących wydatków na zdrowie. O ile rozwój technologii obniża jednostkowe koszty świadczeń, to nie rekompensuje on rosnącego popytu na świadczenia. Efektem są coraz wyższe wydatki na opiekę zdrowotną [*Projecting OECD...*, 2006, s. 8; Magda, Szczygielski, 2011, s. 9].

dostępu do wszystkich usług zdrowotnych każdemu obywatelowi, dlatego też część usług zdrowotnych (poza podstawowymi) jest pozostawiana do finansowania w pełni lub częściowo przez społeczeństwo (powszechnie wyłącza się z tego obowiązku poszczególne grupy społeczne, m.in. dzieci i młodzież oraz kobiety w ciąży).

Z jednej strony środki ze źródeł prywatnych ułatwiają dostęp do świadczeń zdrowotnych, gwarantują ich wyższą jakość, stwarzają możliwość większego wyboru dla pacjentów, wpływają na zwiększenie (maksymalizację) indywidualnej odpowiedzialności za własne zdrowie, szybciej i trafniej (aniżeli środki publiczne) zaspokajają zmieniające się potrzeby i preferencje jednostek, a jednocześnie pozostają względnie niezależne od decyzji politycznych (zależą głównie od mechanizmu rynkowego). Z drugiej strony środki prywatne w ochronie zdrowia przyczyniają się do ograniczania powszechnej dostępności i równego korzystania ze świadczeń oraz do zmniejszenia solidarności i sprawiedliwości społecznej, osłabiając poczucie bezpieczeństwa w społeczeństwie.

Reasumując niniejsze rozważania, należy skonstatować, iż finansowanie świadczeń zdrowotnych ze środków prywatnych wiąże się zarówno z pozytywnymi, jak i negatywnymi kwestiami. Z tego też względu w praktyce, w konstrukcji systemów zdrowotnych stosuje się różne kombinacje i proporcje finansowania ochrony zdrowia ze źródeł prywatnych i publicznych. O sposobie i zakresie wykorzystania środków ze źródeł prywatnych decyduje przyjęta i realizowana misja polityki zdrowotnej, w ramach której docenia się jedne aspekty i jednocześnie rezygnuje z innych.

Literatura

- Bojarska M., Golinowska S., Jassem J., Niewada M., Nowak A., Ostrowska A., Pasowicz M., Rycharda A., Sztwiertnia P., Szpara A., 2009, *Dostęp polskich pacjentów do innowacji w ochronie zdrowia. Analiza sytuacji i propozycje rozwiązań*, „Ogólnopolski Przegląd Medyczny”, nr 3.
- Colombo F., Morgan D., 2006, *Evolution of Health Expenditure in OECD countries*, “Revue française des affaires sociales”, no. 2, Paris.
- Colombo F., Tapay N., 2004, *Private Health Insurance in OECD Countries: The Benefits and Costs for Individuals and Health Systems*, “OECD Health Working Papers”, no. 15.
- Czapiński J., Panek T., 2013, *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków. Raport*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- Czapiński J., Panek T., 2015, *Diagnoza społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków. Raport*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- Durand-Zaleski I., 2010, *The French Health Care System – 2009*, New York.
- Eurostat, 2016, *Actual Individual Consumption per capita in PPS*, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/gdp-and-beyond/quality-of-life/consumption> (data wejścia: 01.04.2016).
- Foubister T., Thomson S., Mossialos E., McGuire A., 2007, *Private Medical Insurance in the United Kingdom*, European Observatory on Health System and Policies, Copenhagen.
- Health at a Glance 2009: OECD indicators*, 2009, OECD Publishing, Genewa.
- Health at a Glance 2011: OECD Indicators*, 2011, OECD Publishing, Genewa.

- Jasiński G., 2003, *Dobrowolne ubezpieczenia w UE*, „Służba Zdrowia”, nr 9-12.
- Krakowińska E., 2006, *Analiza wydatków na ochronę zdrowia w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej*, „Studia i Materiały”, nr 1.
- Lorenz C., 2009, *Out-of-pocket household health expenditures and their use in National Health Accounts: Evidence from Pakistan*, “Asia Health Policy Program Working Paper”, Stanford.
- Magda I., Szczygielski K., 2011, *Ocena możliwości poprawy działania polskiego systemu ochrony zdrowia. Współpłacenie i prywatne ubezpieczenia zdrowotne*, Ernst&Young, Warszawa.
- Mossialos E., Thomson S., 2002, *Voluntary Health Insurance in the European Union: A Critical Assessment*, European Observatory on Health System and Policies, Brussels.
- Mossialos E., Thomson S., 2004, *Voluntary Health Insurance in the European Union*, European Observatory on Health System and Policies, Brussels.
- Nojszewska E., 2009, *Kierunki rozwoju systemu ochrony zdrowia w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- OECD *Health Data 2014*, 2014.
- Oxley H., MacFarlan M., 1994, *Health Care Reform, Controlling Spending and Increasing Efficiency*, “OECD Economics Department Working Paper”, no. 149.
- Polityka Lekowa Państwa 2004-2008*, 2004, Ministerstwo Zdrowia, Warszawa.
- Projecting OECD Health and Long-Term Care Expenditures: What Are the Main Drivers?*, 2006, “Economics Department Working Papers”, no. 477, OECD Publishing.
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 30 maja 1996 roku w sprawie przeprowadzania badań lekarskich pracowników, zakresu profilaktycznej opieki zdrowotnej nad pracownikami oraz orzeczeń lekarskich wydawanych do celów przewidzianych w Kodeksie pracy*, Dz.U. 1996, Nr 69, poz. 332.
- Ryc K., Skrzypczak Z., 2007, *Rachunki nakładów na ochronę zdrowia w Polsce*, <http://www.eksoc.uni.lodz.pl/SNA/doc/RycSkrzypczak.pdf> (data wejścia: 10.10.2014).
- Skrzypczak Z., Rogoś E., 2007, *Nakłady na ochronę zdrowia a kondycja zdrowotna społeczeństwa w krajach Unii Europejskiej*, „Studia Europejskie”, nr 2.
- Sowada C., 2003, *Dobrowolne prywatne ubezpieczenie zdrowotne. Wyzwania dla Polski w świetle doświadczeń krajów Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Ochrony Zdrowia – Zdrowie Publiczne i Zarządzanie”, t. 1, nr 1.
- Sowada C., 2004, *Finansowanie opieki zdrowotnej – źródła i metody (Handout)*, Warszawa.
- Szetela P., 2014, *Efektywność finansowania ochrony zdrowia w Polsce ze źródeł prywatnych*, rozprawa doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
- Turowska I. A., Turowski K., 2014, *Nakłady na ochronę zdrowia a poziom i dynamika PKB per capita w wybranych krajach*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, t. 2, nr 37, Szczecin.

dr Beata MADRAS-KOBUS

Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku
e-mail: b.kobus@uwb.edu.pl

dr hab. Józef ROGOWSKI, prof. UwB

Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku
e-mail: rogowski@uwb.edu.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.04.82.08

STOPY BEZROBOCIA WŚRÓD OSÓB Z RÓŻNYM WYKSZTAŁCENIEM W WOJEWÓDZTWACH POLSKI – ANALIZA WYNIKÓW BADANIA

W artykule dokonano krótkiego przeglądu różnych metodologii obliczania stóp bezrobocia stosowanych przez Główny Urząd Statystyczny w Polsce oraz zaproponowano pewną ich modyfikację. Obliczono stopy bezrobocia według zaproponowanej metodologii w województwach Polski, w podziale na rodzaj wykształcenia, tj.: wyższe, policealne i średnie zawodowe, średnie ogólnokształcące, zasadnicze (zawodowe) oraz gimnazjalne, podstawowe i niepełne podstawowe. Na podstawie tak otrzymanych stóp bezrobocia województwa Polski podzielono na grupy o podobnym kształtowaniu się poziomu tego wskaźnika. Dokonano analizy otrzymanych wyników.

Słowa kluczowe: bezrobocie, stopa bezrobocia rejestrowanego, stopa bezrobocia według BAEL, aktywni zawodowo, skupienia

UNEMPLOYMENT RATES BY EDUCATIONAL ATTAINMENT IN POLAND: AN ANALYSIS OF RESEARCH RESULTS

Summary

The paper provides a brief review of various methodologies for calculating unemployment rates applied by Główny Urząd Statystyczny (Central Statistical Office) in Poland and proposes certain modifications to these methodologies. Unemployment rates for the provinces of Poland have been calculated based on the suggested methodology for the following levels of education: tertiary, post-secondary and secondary vocational, secondary general, basic vocational and lower secondary, primary and incomplete primary education. An analysis of the results is conducted. On this basis, the provinces of Poland are grouped into clusters according to the calculated unemployment rates.

Key words: unemployment, registered unemployment rate, unemployment rate according to LFS (Labour Force Survey), economically active persons, clusters

1. Wstęp

Bezrobocie jest jednym z ważniejszych i bardziej dokuczliwych skutków transformacji ustrojowej, jaką przeszła gospodarka polska w latach dziewięćdziesiątych XX wieku [szerzej: Szydlik-Leszczynska, 2012, s. 26 i nast.]. Obserwacje sytuacji na polskim rynku pracy w ostatnich kilkunastu latach pokazują, że również na początku XXI wieku jest to bardzo istotny problem społeczno-gospodarczy. Pewną poprawę sytuacji przyniosło wstąpienie Polski w struktury Unii Europejskiej. Z jednej strony pojawiły się środki finansowe w ramach programów operacyjnych: 14 mld euro w perspektywie 2004-2006 oraz 67,5 mld euro w ramach perspektywy finansowej 2007-2013 [*Fundusze Europejskie w Polsce ...*, 2014, s. 1]. Wpływały one na przyspieszenie wzrostu gospodarczego w Polsce, zwiększone nakłady na inwestycje i korzystnie oddziaływały na sytuację na rynku pracy. Z drugiej strony otworzyły się rynki pracy w krajach Unii Europejskiej. Polacy mogli wyjeżdżać z kraju bez wiz i podejmować legalną pracę za granicą. Powyższe czynniki spowodowały, że na polskim rynku pracy pojawiły się pozytywne zmiany. Stopa bezrobocia, która do 2003 roku ciągle rosła, od 2004 roku zaczęła spadać [Nagaj, 2009, s. 15-17]. Korzystne zmiany na rynku pracy odczuwają nie tylko bezrobotni, ale także ich rodziny, gdyż zjawisko to i jego negatywne skutki należy rozpatrywać w szerszej perspektywie [Kozek, 2013, s. 38]. Wyniki wielokrotnie przeprowadzonych badań wskazują, że wraz ze wzrostem wykształcenia zmniejsza się poziom bezrobocia, ponadto umiejętności zawodowe poprawiają sytuację bezrobotnych na rynku pracy [Kołodziejczak, Wysocki, 2013, s. 47].

Celem niniejszego artykułu jest analiza wpływu wykształcenia na poziom bezrobocia w województwach Polski. W badaniach zastosowano jedynie podział osób bezrobotnych ze względu na kryterium wykształcenia. Nie analizowano bezrobocia w podziale na płeć i czas pozostawania bezrobotnym, jak również nie uwzględniono przepływów zasobów siły roboczej na rynku pracy.

2. Metodologie obliczania stóp bezrobocia

Do ilościowej analizy zjawiska bezrobocia najczęściej wykorzystuje się stopę bezrobocia. Jednak można przyjąć różne metodologie obliczania tego współczynnika. Różnią się one przyjętymi definicjami i sposobami gromadzenia danych.

Jedno z podejść do tego zjawiska jest charakteryzowane przez stopę bezrobocia rejestrowanego. Posługuje się ona statystykami rynku pracy prowadzonymi przez urzędy pracy. Stopę bezrobocia rejestrowanego oblicza się [*Bezrobocie rejestrowane...*, 2016, s. 8] jako stosunek liczby bezrobotnych zarejestrowanych do liczby cywilnej ludności aktywnej zawodowo, tj. bez osób odbywających czynną służbę wojskową oraz pracowników jednostek budżetowych prowadzących działalność w zakresie obrony narodowej i bezpieczeństwa publicznego. Przez pojęcie cywilnej ludności aktywnej zawodowo szacowanej na koniec każdego okresu należy rozumieć osoby pracujące w jednostkach sektora publicznego i prywatnego, a także osoby bezrobotne. Stopę bezrobocia podaje się z uwzględnieniem pracujących w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie (będących składową cywilnej ludności aktywnej zawodowo) wyszaco-

wanych na podstawie wyników spisów. Jednak stopa bezrobocia rejestrowanego jest miarą obciążoną pewnymi błędami. Liczba zarejestrowanych bezrobotnych zależy od motywacji osób bezrobotnych do rejestracji w urzędzie pracy. Jeśli szansa na znalezienie pracy za pośrednictwem urzędu pracy jest niewielka, taka motywacja nie występuje. Skutkuje to zaniżeniem faktycznej stopy bezrobocia. Z drugiej strony, jeśli bezrobotny zarejestrowany może liczyć na pewne profity, np.: udział w szkoleniach, prawo do zasiłku, powoduje to zwiększenie motywacji do rejestracji i zawyżenie faktycznej skali bezrobocia. Ponadto, zwiększenie np. wysokości zasiłku nasila motywację do rejestracji, zaś utrata prawa do jego otrzymania może wpłynąć na zaniżenie motywacji do rejestracji.

Inną metodologię przyjmuje się wyznaczając stopę bezrobocia według Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL). Wykorzystuje ono metodę reprezentacyjną, która umożliwia uogólnianie wyników badania na populację generalną [*Aktywność ekonomiczna ludności...*, 2015, s. 12]. Badania przeprowadza się na reprezentatywnej próbie osób w wieku 15 i więcej lat. W trakcie Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności zostaje ustalona liczba osób aktywnych zawodowo, równa sumie pracujących i bezrobotnych. Podstawą metodologii BAEL są definicje przyjęte na XIII Międzynarodowej Konferencji Statystyków Pracy w październiku 1982 roku i zalecane do stosowania przez Międzynarodową Organizację Pracy. Przedmiotem badania jest sytuacja w zakresie aktywności ekonomicznej ludności, tzn. fakt wykonywania pracy, pozostawania bezrobotnym lub biernym zawodowo w badanym tygodniu. Wyszczególniona jest równocześnie grupa biernych zawodowo, czyli tych, których nie sklasyfikowano ani jako pracujących, ani jako bezrobotnych. Do bezrobotnych zalicza się także osoby, które znalazły pracę, czekają na jej rozpoczęcie (do trzech miesięcy) i jednocześnie deklarowały chęć jej podjęcia.

Według BAEL, do pracujących zalicza się wszystkie osoby w wieku 15 lat i więcej, które w okresie badanego tygodnia:

- wykonywały, przez co najmniej godzinę, pracę przynoszącą zarobek lub dochód;
- prowadziły własną działalność gospodarczą poza rolnictwem;
- miały pracę, ale jej nie wykonywały (z różnych przyczyn).

Do pracujących – zgodnie z międzynarodowymi standardami – byli zaliczani razem uczniowie, którzy otrzymywali wynagrodzenie w ramach zawartej umowy o naukę zawodu lub przyuczenie do określonej pracy.

Aby osoba została uznana za bezrobotną według BAEL, musi spełniać następujące warunki łącznie:

- być w wieku 15-74 lata;
- nie pracować w okresie badanego tygodnia;
- aktywnie poszukiwać pracy (konkretne działania w okresie czterech tygodni przed badaniem, wliczając w to tydzień badania);
- być gotową do podjęcia pracy w ciągu dwóch tygodni po przeprowadzeniu badania.

Zgodnie z BAEL, stopa bezrobocia jest obliczana jako procentowy udział bezrobotnych w liczbie aktywnych zawodowo, uwzględniający definicje Międzynarodowej

Organizacji Pracy [*Aktywność ekonomiczna ludności...*, 2015, s. 20]. Ta metoda liczenia stopy bezrobocia również nie jest wolna od wad. Wyniki uzyskane na podstawie badań ankietowych są obciążone błędem próby losowej. Jeśli próba losowa jest odpowiednio duża (tak dzieje się w przypadku badań krajowych), to błąd ten jest niewielki. Jednak w szacunkach regionalnych błędy są już znaczące. Natomiast niewątpliwą zaletą takiej metodologii szacowania bezrobotnych jest standaryzacja przyjętych definicji i zasad obliczeń, co pozwala na porównywanie wyników otrzymanych dla rynków pracy różnych krajów.

Stopy bezrobocia publikowane przez GUS, obliczane według obu powyższych metodologii, podawane są najczęściej według płci, wieku, miejsca zamieszkania. Nie są publikowane kwartalne stopy bezrobocia zgodnie z kategorią wykształcenia w województwach.

W niniejszych badaniach autorzy zastosowali inną metodologię obliczania tego wskaźnika, będącą modyfikacją powyższych metodologii. Stopa bezrobocia została obliczona jako stosunek liczby bezrobotnych zarejestrowanych z danym wykształceniem przez liczbę osób zdolnych do pracy w wieku 15-64 lata z tym samym wykształceniem [szerzej: Madras-Kobus, Rogowski, 2013, s. 104]. Liczbę osób zdolnych do pracy w wieku 15-64 lata z danym wykształceniem obliczono jako iloczyn liczby aktywnych zawodowo w wieku 15-64 lata (według BAEL) i udziału ludności w wieku 15-64 lata według poziomu wykształcenia w ogólnej liczbie ludności w tym wieku (według BAEL).

W artykule dokonano podziału ludności ze względu na wykształcenie:

- wyższe;
- policealne oraz średnie zawodowe;
- średnie ogólnokształcące;
- zasadnicze (zawodowe);
- gimnazjalne, podstawowe i niepełne podstawowe.

3. Wyniki badań empirycznych

W badaniach posłużono się danymi z Banku Danych Lokalnych pochodzące z publikacji Głównego Urzędu Statystycznego, dostępne na stronie www.stat.gov.pl. Analizę przeprowadzono dla kolejnych kwartałów z lat 2005-2015. Do obliczeń wykorzystano program Excel oraz SPSS (analiza taksonomiczna).

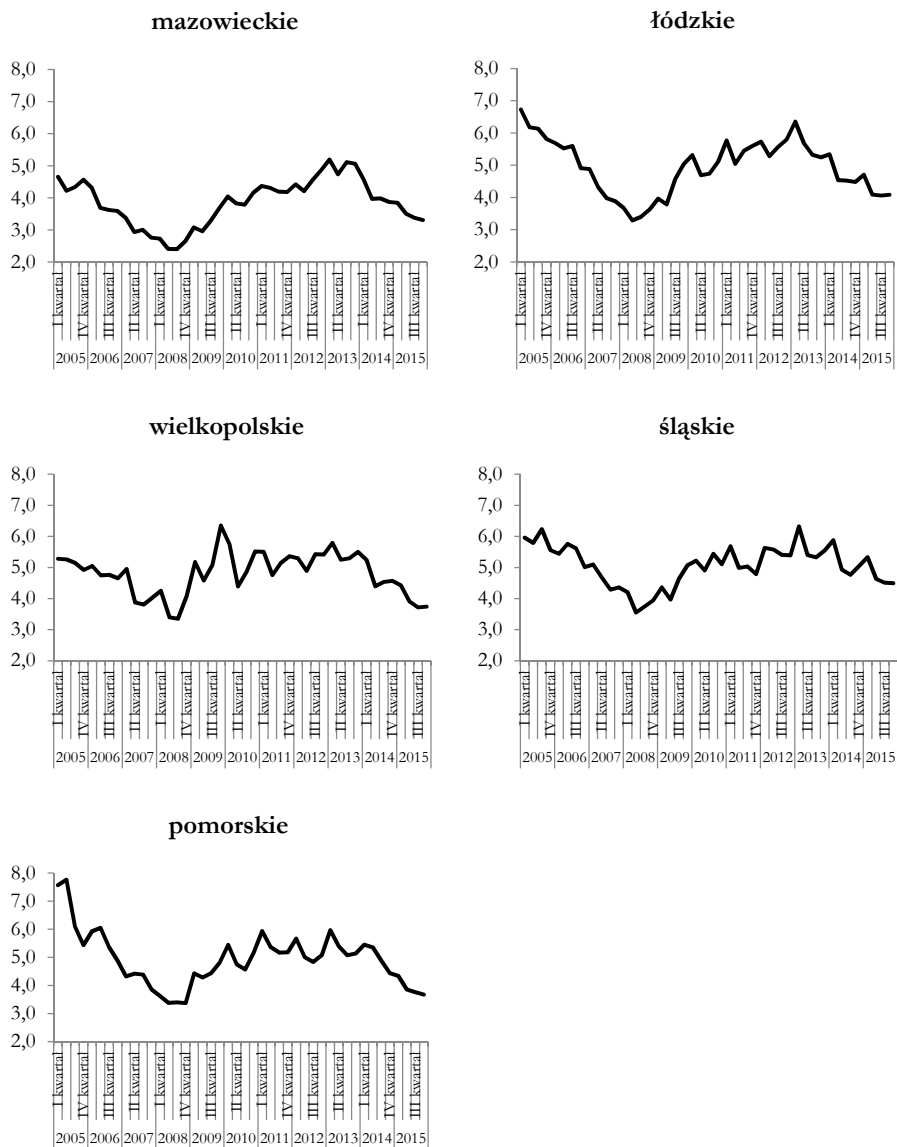
3.1. Analiza stóp bezrobocia wśród osób z wykształceniem wyższym

W Polsce wśród osób z wykształceniem wyższym najniższą stopę bezrobocia w całym analizowanym okresie zaobserwowano w województwie mazowieckim. Niskie stopy bezrobocia pojawiły się także w województwach: wielkopolskim, śląskim, pomorskim oraz łódzkim (wykres 1.). Najniższa średnia stopa bezrobocia (3,86%) była w województwie mazowieckim, jednak stwierdzono tam dość wysoki poziom współczynnika zmienności (19,17%). Wynikało to najprawdopodobniej ze zmian koniunktury gospodarczej i trendu zmian bezrobocia w badanym okresie, a nie ze zmian sezonowych, gdyż te prawie nie wystąpiły. Od poziomu 4,66% w I kwartale 2005

roku stopa bezrobocia w województwie mazowieckim malała aż do poziomu 2,4% w I i II kwartale 2008 roku, a następnie wzrosła do 5,19% w I kwartale 2013 roku i ponownie zmniejszyła się do 3,31% na koniec 2015 roku.

WYKRES 1.

Najniższe stopy bezrobocia osób z wykształceniem wyższym w latach 2005-2015

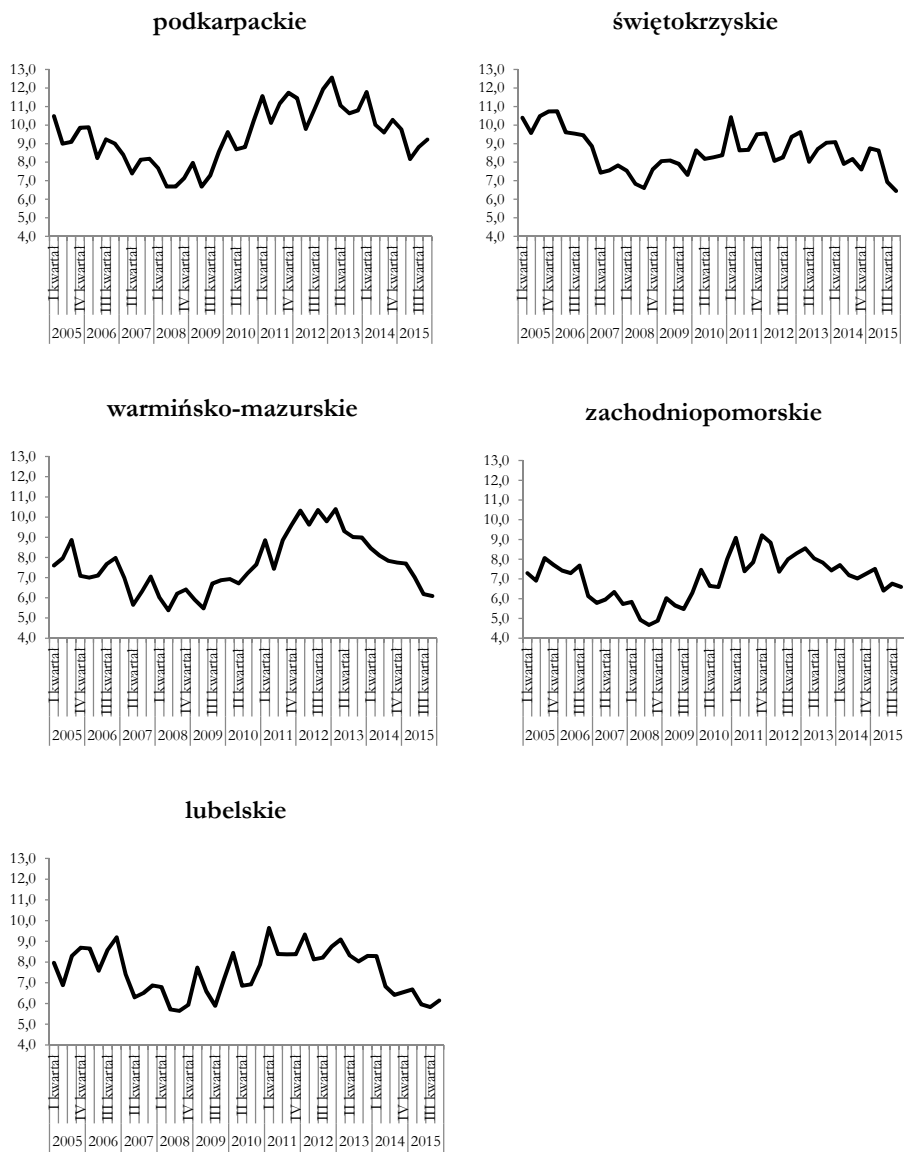


Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

Można zauważyć, że najwyższa stopa bezrobocia w województwie mazowieckim była 2,1 razy większa od najniższej w badanym okresie.

WYKRES 2.

Najwyższe stopy bezrobocia osób z wykształceniem wyższym w latach 2005-2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

W województwie tym nie występowały zbyt duże zmiany analizowanego wskaźnika między kwartałami. Natomiast wśród innych województw, zwłaszcza tych o wysokiej stopie bezrobocia, można było zauważyć silne zmiany. Niska średnia stóp bezrobocia, poniżej 5%, miała miejsce w takich województwach, jak: łódzkie, pomorskie oraz wielkopolskie. Najwyższą średnią stóp bezrobocia (9,41%) zaobserwowano w województwie podkarpackim. Bezrobocie w tym województwie charakteryzowało się dość silnymi zmianami międzykwartałowymi. Świadczy to o podejmowaniu prac sezonowych, czyli wymagających niższych kwalifikacji, przez osoby z wyższym wykształceniem.

Najwyższa stopa bezrobocia pojawiła się w województwie podkarpackim i świętokrzyskim, a od III kwartału 2011 roku do województw o najwyższej stopie bezrobocia dołączyło także województwo warmińsko-mazurskie. Wysoka stopa bezrobocia wśród osób z wykształceniem wyższym występowała również w województwach: lubelskim oraz zachodniopomorskim (wykres 2.). Najwyższa w badanym okresie stopa bezrobocia (12,56% w I kwartale 2013 roku) w województwie podkarpackim była 1,9 razy większa od najniższej (6,68% w III kwartale 2008 roku). Wysokie średnie stóp bezrobocia, powyżej 7%, odnotowano w województwach: świętokrzyskim, lubelskim, warmińsko-mazurskim oraz zachodniopomorskim. Jednocześnie w tych województwach zaszły zmiany sezonowe. W województwach tych są wysoko rozwinięte: turystyka oraz rolnictwo i rybołówstwo, czyli te gałęzie gospodarki, w których zapotrzebowanie na pracę charakteryzuje się silną sezonowością. Innowacyjne gałęzie przemysłu są w nich słabiej rozwinięte, stąd mniejsze zapotrzebowanie na pracowników z wyższym wykształceniem.

We wszystkich województwach stopy bezrobocia wśród osób z wykształceniem wyższym malały w okresach od 2005 do 2008 roku oraz od 2013 do 2015 roku, natomiast w latach 2009-2012 odnotowano ich wzrost. Można zauważyć, że wzrost był znaczący i analizowane stopy bezrobocia na początku roku 2013 były wyższe niż na początku badanego okresu, czyli w 2005 roku. Jednak spadek stóp bezrobocia w drugim okresie był mniejszy niż w pierwszym i na koniec roku 2015 wskaźnik ten w województwach, mimo że wyższy niż w roku 2008, to był niższy niż na początku badanego okresu, co jest dowodem korzystnych zmian na rynku pracy wśród osób z wykształceniem wyższym.

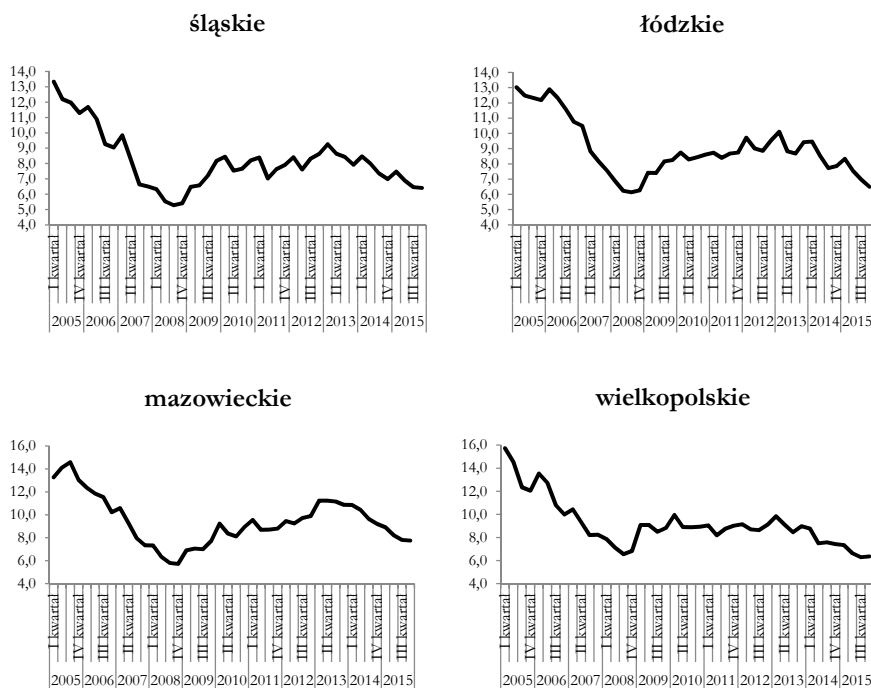
3.2. Analiza stóp bezrobocia wśród osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym

Wśród osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym w kolejnych kwartałach lat 2005-2008 odnotowano znaczący spadek stóp bezrobocia we wszystkich województwach, a od początku roku 2009 nieznaczny wzrost do końca roku 2012, po którym nastąpił niewielki spadek. Jednakże w badanym okresie można stwierdzić, że stopa bezrobocia wśród osób z tym wykształceniem we wszystkich województwach istotnie spadła. Świadczy to korzystnie o zapotrzebowaniu na pracowników z wykształceniem policealnym oraz średnim zawodowym na rynku pracy w Polsce. Umiejętności posiadane przez absolwentów szkół policealnych i zawodowych są doceniane przez

pracodawców i potrzebne w gospodarce. Najniższą średnią stopę bezrobocia zaobserwowano w województwie śląskim (8,18%). Mimo to była ona znacznie wyższa od najniższych średnich stop bezrobocia wśród osób z wykształceniem wyższym. Przekroczyła ona najniższą średnią stopę bezrobocia osób z wykształceniem wyższym o 4,32 p.p. Niskie stopy bezrobocia (średnia: poniżej 10%) w badanym okresie wśród osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym występowały również w województwach: mazowieckim, łódzkim oraz wielkopolskim (wykres 3.). Jednak w tych województwach występował także wysoki współczynnik zmienności (powyżej 20%). Może to wynikać ze znacznych zmian stop bezrobocia w całym analizowanym okresie. Przykładowo w województwie śląskim maksymalna wartość wskaźnika wynosiła 13,34% (w I kwartale 2005 roku), a najniższa 5,28% (w III kwartale 2008 roku). Najwyższa w badanym okresie stopa bezrobocia (13,34% w I kwartale 2005 roku) w województwie śląskim była 2,5 razy większa od najniższej (5,28% w III kwartale 2008 roku).

WYKRES 3.

Najniższe stopy bezrobocia osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym w latach 2005-2015



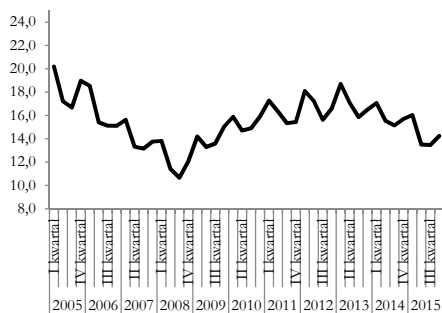
Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

Najwyższe stopy bezrobocia w latach 2005-2008 były w województwach: zachodniopomorskim (średnia: 14,21%) oraz warmińsko-mazurskim (średnia: 15,87%), a od roku 2009 w podkarpackim (średnia: 15,44%) i warmińsko-mazurskim (wykres 4.).

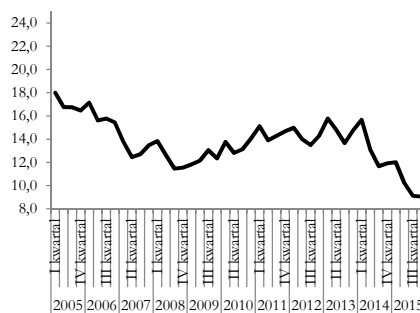
WYKRES 4.

Najwyższe stopy bezrobocia osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym w latach 2005-2015

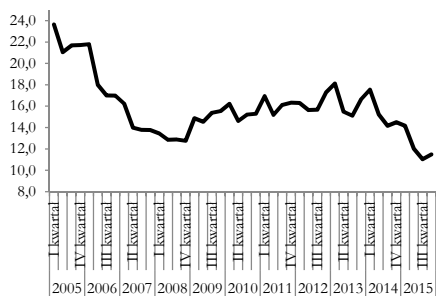
podkarpackie



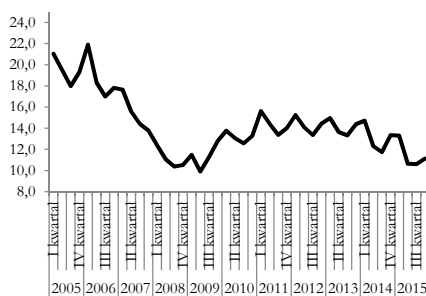
kujawsko-pomorskie



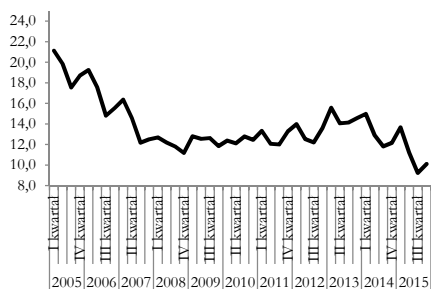
warmińsko-mazurskie



zachodniopomorskie



świętokrzyskie



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

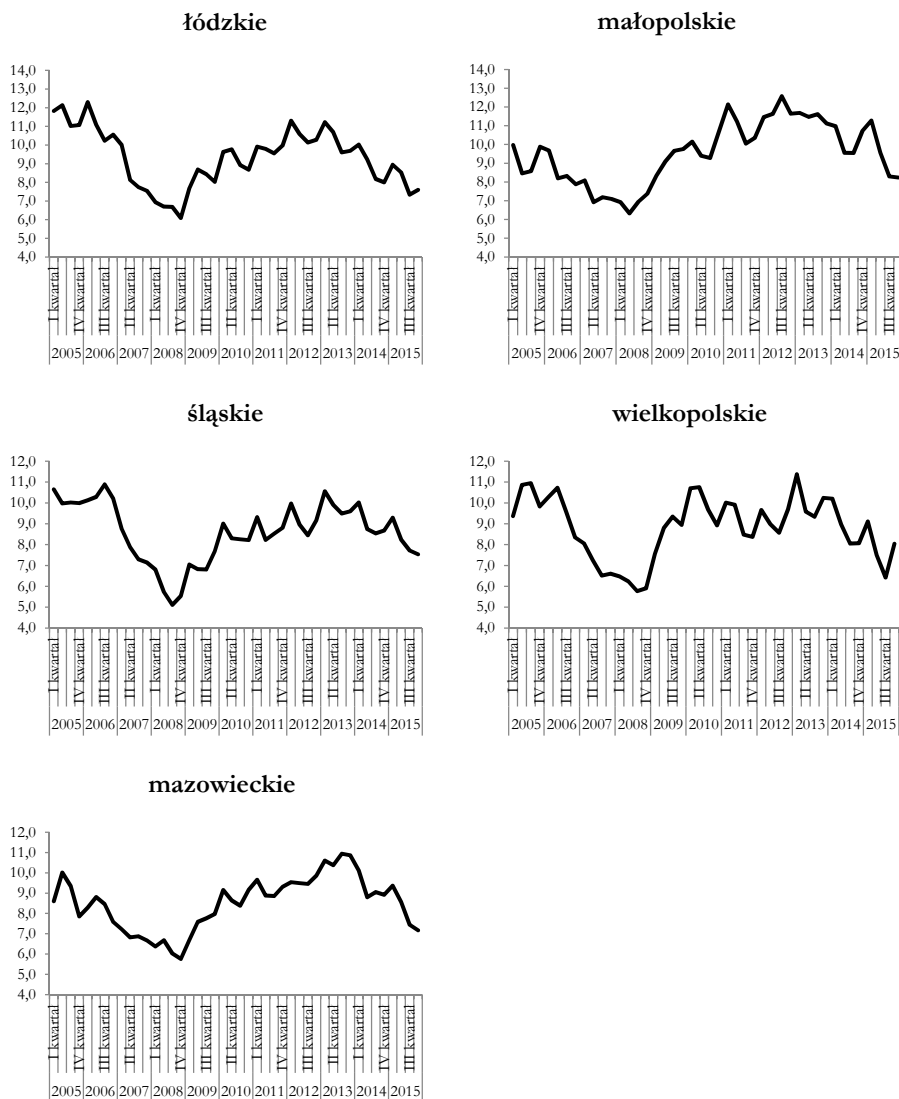
Najwyższa średnia stóp bezrobocia wśród osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym (województwo warmińsko-mazurskie) przekroczyła najwyższą średnią

stóp bezrobocia wśród osób z wykształceniem wyższym o 6,46 p.p. Jednak nawet w tym województwie można zauważyć korzystny kierunek zmian badanego wskaźnika. Najwyższa w badanym okresie stopa bezrobocia (23,65% w I kwartale 2005 roku) w województwie warmińsko-mazurskim była 2,1 razy większa od najniższej (11,04% w III kwartale 2015 roku). Natomiast różnica między wartością stopy bezrobocia na początku a wartością tego wskaźnika na końcu badanego okresu wyniosła 12,16 p.p. W innych województwach również spadek stóp bezrobocia w badanym okresie był znaczący – średnio o 8,48 p.p. Najmniejsza różnica (4,92 p.p) wystąpiła w województwie podlaskim. W województwie tym po znacznym spadku wskaźnika w latach 2005–2008 (od 15,48% do 6,51%) nastąpił gwałtowny wzrost w latach 2009–2012 (do 13,11%), po czym niewielki spadek w latach 2013–2015 (do 10,57%). Oznacza to, że w województwie podlaskim zapotrzebowanie na pracowników z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym nie wzrosło. Być może rynek pracy pod tym względem został nasycony i dlatego bezrobocie wśród tych osób od 2013 roku utrzymało się na poziomie 11–12%. W pozostałych województwach różnice między maksymalną a minimalną wartością stopy bezrobocia były większe i wskaźnik ten malał. Ukończenie szkoły policealnej lub średniej zawodowej dało absolwentom konkretny zawód i pewne umiejętności oraz umożliwiło uzyskanie dyplomu potwierdzającego posiadane kwalifikacje zawodowe. Malejąca stopa bezrobocia wśród bezrobotnych z konkretnymi kwalifikacjami wiązała się z tym, że na rynku pracy w województwach naszego kraju byli poszukiwani pracownicy z takim wykształceniem. W tej grupie bezrobotnych można było zarazem zauważyć sezonowe zmiany stopy bezrobocia, co świadczyło także o podejmowaniu prac sezonowych. Mimo to można było to wytłumaczyć posiadanym wykształceniem, z pewnością część tych osób posiadała zawód, na który było zwiększone zapotrzebowanie w pewnym sezonie, np.: w budownictwie, w gastronomii, w rolnictwie itp.

3.3. Analiza stóp bezrobocia wśród osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym

Stopy bezrobocia osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym w badanym okresie charakteryzowały się najbardziej stałym poziomem. Podobnie jak wśród innych kategorii, w latach 2005–2008 odnotowano spadki, a w latach 2009–2015 wzrost wskaźników we wszystkich województwach, choć zmiany te były nieznaczne. W dziesięciu województwach iloraz maksymalnej do minimalnej stopy bezrobocia był mniejszy niż 2. W sześciu województwach maksymalna stopa bezrobocia była ponad 2 razy większa od minimalnej w tym województwie. Największy stosunek maksymalnej do minimalnej stopy bezrobocia stwierdzono w województwie podlaskim.

Najwyższa w badanym okresie stopa bezrobocia (17,21% w I kwartale 2013 roku) w tym województwie była 2,75 razy większa od najniższej (6,26% w III kwartale 2008 roku). Jednakże w większości województw w latach 2005–2015 stopa bezrobocia wśród osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym nie zmieniła się znacząco i wyróżniała się prawie stałym poziomem.

WYKRES 5.**Najniższe stopy bezrobocia osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym w latach 2005-2015**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

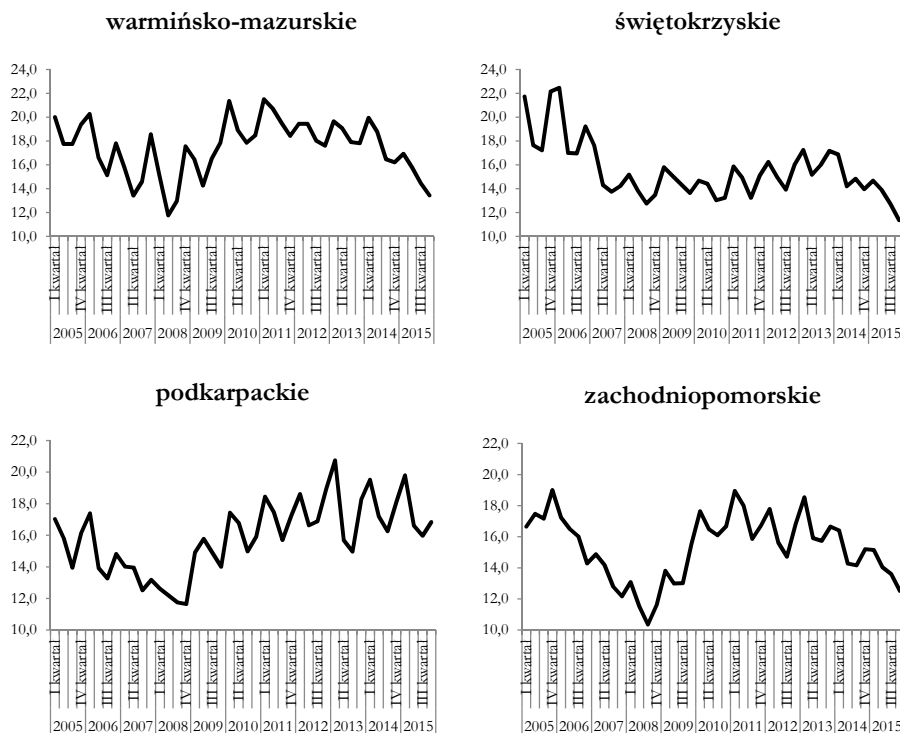
Najniższa stopa bezrobocia wśród osób z tym wykształceniem w latach 2005-2007 (wykres 5.) występowała w województwach: mazowieckim (średnia: 8,04%) i małopolskim (średnia: 8,35%).

Niewiele wyższa w tym okresie stopa bezrobocia była w województwie wielkopolskim (średnia: 9,03%). Natomiast od roku 2008 najniższą stopę bezrobocia odnotowano w województwie śląskim (średnia: 8,62%). Od III kwartału 2011 roku do III kwartału 2015 roku nieznacznie niższa była stopa bezrobocia w województwie wielkopolskim. Od 2009 roku można zauważyć wyraźny wzrost stopy bezrobocia w województwie małopolskim. W województwie tym najwyższa stopa bezrobocia (12,57% w III kwartale 2012 roku) była 1,99 razy większa od najniższej (6,22% w II kwartale 2008 roku) w badanym okresie.

Najwyższe stopy bezrobocia wśród osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym w analizowanym okresie (wykres 6.) stwierdzono w województwie świętokrzyskim (w latach 2005-2007 średnia stóp bezrobocia: 17,85%) oraz warmińsko-mazurskim (od 2008 roku średnia stóp bezrobocia: 17,5%).

WYKRES 6.

Najwyższe stopy bezrobocia osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym w latach 2005-2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

W województwie warmińsko-mazurskim stopa bezrobocia znacząco przewyższała wskaźniki w innych województwach, także można było zaobserwować występowanie

zmian międzykwartalowych. W województwie tym nie było zapotrzebowania na pracowników z wykształceniem średnim ogólnokształcącym, więc osoby bezrobotne z tym wykształceniem podejmowały prace sezonowe, np. związane z rolnictwem czy turystyką, gdyż te dziedziny gospodarki dominowały w województwie warmińsko-mazurskim. Od roku 2014 najwyższa stopa bezrobocia wśród osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym występowała w województwie podkarpackim. W województwie tym również występowały wahania międzykwartalne. Jednak najwyższa w badanym okresie stopa bezrobocia (20,74% w I kwartale 2013 roku) w tym województwie była 1,78 razy większa od najniższej (11,64% w IV kwartale 2008 roku). Ponadto, mimo pewnych wzrostów i spadków stopy bezrobocia, różnica między wartością tego wskaźnika na początku i na końcu badanego okresu wyniosła tylko 0,19 p.p.

Takie zmiany stóp bezrobocia w badanym okresie wśród osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym prawdopodobnie wynikały z faktu, iż wykształcenie to nie dawało żadnych umiejętności zawodowych, więc większość absolwentów takich szkół podjęła studia wyższe. Dotyczyło to zwłaszcza ludzi młodych, którzy niedawno ukończyli kształcenie. Młodzi ludzie po skończeniu szkoły ogólnokształcącej najczęściej kontynuowali naukę. Osoby bezrobotne w tej grupie to przypuszczalnie osoby starsze, które wcześniej z różnych przyczyn nie zaistniały na rynku pracy (np.: wychowanie dzieci, prowadzenie domu) lub utraciły pracę (np. redukcja etatów) i bez wykształcenia wyższego (ani zawodowego), czyli bez konkretnych umiejętności, nie mogły znaleźć zatrudnienia.

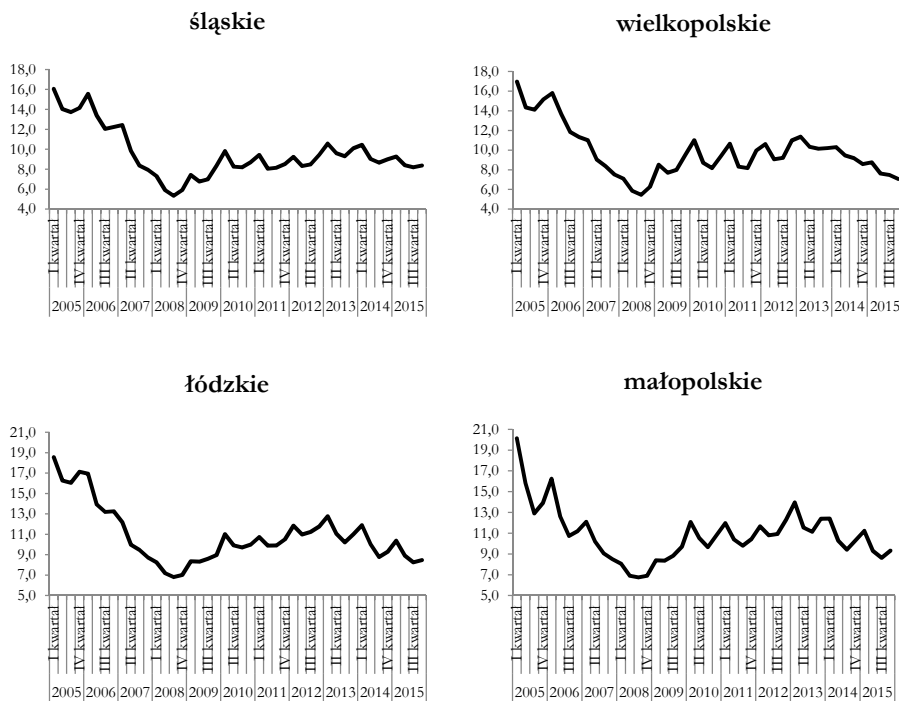
3.4. Analiza stóp bezrobocia wśród osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym

Stopy bezrobocia wśród osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym były wyższe niż wśród wcześniej analizowanych rodzajów wykształcenia. Objęło to zwłaszcza lata 2005-2008, w których jednak odnotowano znaczący spadek analizowanych wskaźników. Od roku 2009 można było zauważyć wzrost stóp bezrobocia, lecz nie tak duży, jak wcześniejszy spadek. Najniższa stopa bezrobocia występowała w województwach: śląskim, wielkopolskim, małopolskim i łódzkim (wykres 7.). Najniższa średnia stopa bezrobocia (9,53%) miała miejsce w województwie śląskim, ale w tym województwie nastąpiła także bardzo duża zmienność (współczynnik zmienności: ponad 26%). Można stwierdzić, że wśród osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym współczynniki zmienności były dużo wyższe niż wśród wcześniej analizowanych rodzajów wykształcenia. Świadczy to o zwiększonym zapotrzebowaniu na pracowników z takim wykształceniem do prac sezonowych, np. w: budownictwie, turystyce czy rolnictwie.

Najwyższe stopy bezrobocia w prawie całym badanym okresie (poza latami 2007-2008) pojawiły się w województwie warmińsko-mazurskim (średnia: ponad 20%) (wykres 8.). Jednocześnie wysokie były w zachodniopomorskim, a od 2008 roku w podkarpackim. Są to województwa o niskim stopniu uprzemysłowienia, typowo rolnicze, w których rynek pracy jest słabo rozwinięty. Z tego powodu odnotowano w nich najwyższe stopy bezrobocia niezależnie od wykształcenia.

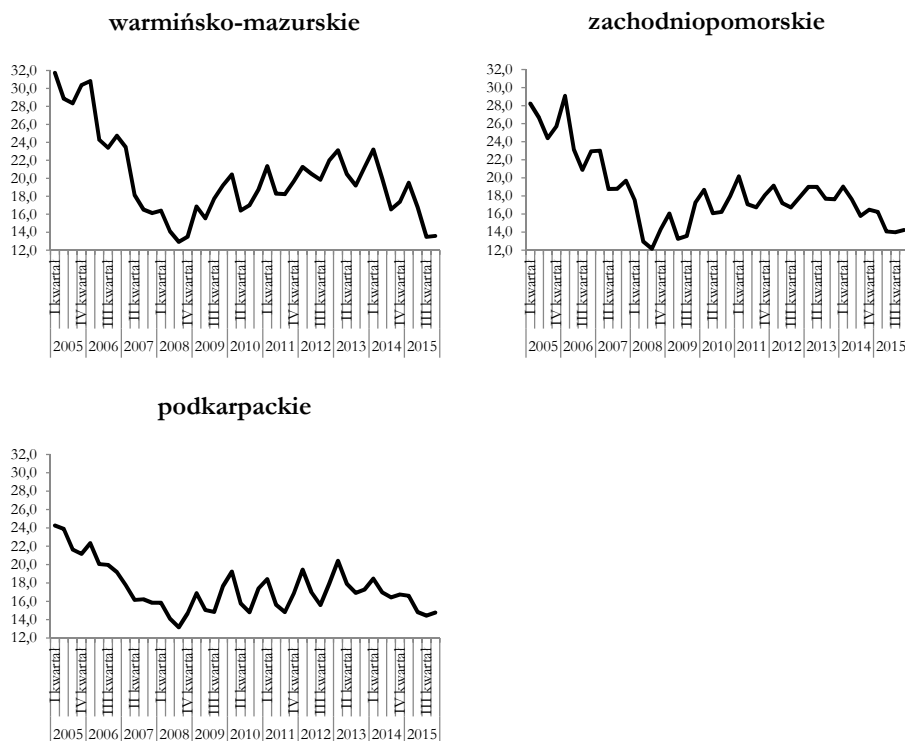
WYKRES 7.

Najniższe stopy bezrobocia osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym w latach 2005-2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

Stopy bezrobocia wśród osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym wyraźnie zmniejszyły się w badanym okresie. Przykładowo w województwie z najniższą średnią stóp bezrobocia, czyli w województwie śląskim, różnica między wartością tego wskaźnika na początku i na końcu badanego okresu wynosiła 7,69 p.p., a najwyższa w badanym okresie stopa bezrobocia (16,06% w I kwartale 2005 roku) w tym województwie była aż 3,01 razy większa od najniższej (5,33% w III kwartale 2008 roku). Natomiast w województwie z najwyższą średnią, czyli w województwie warmińsko-mazurskim, różnica między wartością tego wskaźnika na początku i na końcu badanego okresu stanowiła aż 18,14 p.p., a najwyższa w badanym okresie stopa bezrobocia (31,73% w I kwartale 2005 roku) w tym województwie była 2,45 razy większa od najniższej (12,93% w III kwartale 2008 roku). Korzystne zmiany stóp bezrobocia świadczą o rosnącym popycie na pracowników z wykształceniem zasadniczym zawodowym, czyli na osoby posiadające pewne kwalifikacje zawodowe.

WYKRES 8.**Najwyższe stopy bezrobocia osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym w latach 2005-2015**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

3.5. Analiza stóp bezrobocia wśród osób z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym

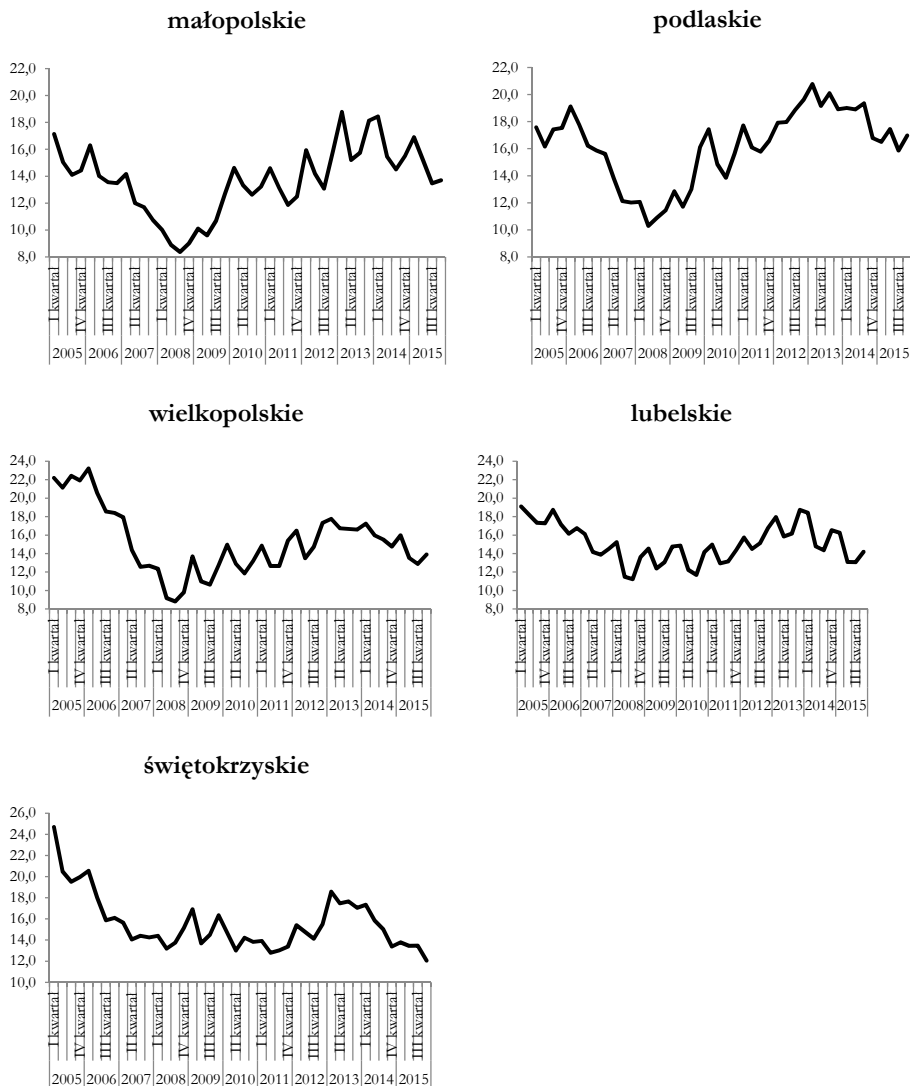
Wśród osób z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym w latach 2005-2015 występowała najwyższa stopa bezrobocia w porównaniu z innymi kategoriami wykształcenia. Osoby z takim wykształceniem można uznać za osoby bez wykształcenia, gdyż nie posiadają one nawet podstawowych umiejętności, które można zdobyć w szkole zasadniczej zawodowej, a więc zapotrzebowanie na ich pracę jest znikome.

Najniższa średnia stóp bezrobocia (13,86%) wśród tych osób pojawiła się w województwie małopolskim, zaś najwyższa (29,51%) w województwie zachodniopomorskim. W całym badanym okresie najniższa stopa bezrobocia miała miejsce w województwie małopolskim (wykres 9.), a od 2009 roku podobna w województwie wielkopolskim (średnia: 15,28%). W województwie z najniższą średnią, czyli w województwie małopolskim,

polskim, różnica między wartością tego wskaźnika na początku i na końcu badanego okresu wynosiła tylko 3,43 p.p., a najwyższa w badanym okresie stopa bezrobocia (18,78% w IV kwartale 2012 roku) w tym województwie była 2,24 razy większa od najniższej (8,37% w III kwartale 2008 roku).

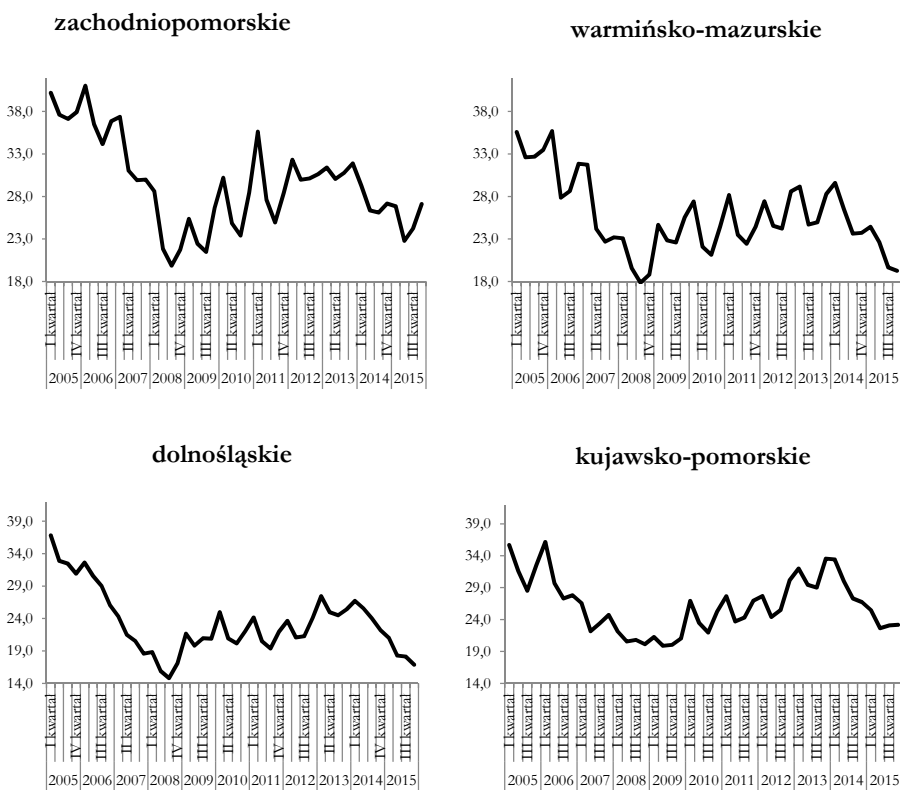
WYKRES 9.

Najniższe stopy bezrobocia osób z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym w latach 2005-2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

Pokazuje to mało korzystne zmiany wśród bezrobotnych z takim wykształceniem. Wśród województw z niską stopą bezrobocia w tej kategorii wykształcenia znalazły się również województwa: podlaskie (średnia: 16,18%), lubelskie (średnia: 15,13%), a także świętokrzyskie (średnia: 15,57%). Są to województwa o stosunkowo niskim poziomie rozwoju, położone na wschodniej ścianie Polski, w których nie ma rozwiniętych szczególnie innowacyjnych gałęzi przemysłu. Rozwijają się w nich głównie: rolnictwo, turystyka oraz małe rodzinne przedsiębiorstwa, w których łatwiej odnaleźć się osobom z tak niskim wykształceniem. Dlatego też w województwach tych sytuacja na rynku pracy osób z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym kształtowała się inaczej niż osób np. z wykształceniem wyższym. Stopy bezrobocia z wykształceniem wyższym w tych województwach były najwyższe w Polsce w badanym okresie.

WYKRES 10.**Najwyższe stopy bezrobocia osób z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym w latach 2005-2015**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

Najwyższe stopy bezrobocia wśród osób z analizowanym wykształceniem w badanym okresie występowały w województwie zachodniopomorskim (średnia: 29,51%), a od roku 2013 w kujawsko-pomorskim (średnia: 26,27%) (wykres 10.). Wysokie bezrobocie zaobserwowano również w województwie warmińsko-mazurskim (średnia: 25,69%) oraz województwie dolnośląskim (średnia: 23,31%). Stopy bezrobocia w tej kategorii wykształcenia charakteryzowały się dość wysoką zmiennością, co potwierdziło tezę, że osoby „bez wykształcenia” znajdowały zatrudnienie przy pracach sezonowych, niewymagających konkretnych kwalifikacji.

Podobnie jak w pozostałych kategoriach wykształcenia, w latach 2005-2008 odnotowano znaczący spadek stóp bezrobocia, a w kolejnych latach wzrost, jednak mniejszy niż wcześniejszy spadek.

Dzięki temu wskaźniki te na koniec badanego okresu były niższe niż na początku (tabela 1.).

TABELA 1.

Średnie stóp bezrobocia osób z wykształceniem: gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym w roku 2005 i roku 2015 (w %)

Rok	2005	2015
I kwartał	27,70	19,64
II kwartał	25,21	17,55
III kwartał	25,26	16,74
IV kwartał	25,69	17,11

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

3.6. Taksonomiczna analiza stóp bezrobocia w województwach Polski

Na podstawie obliczonych zgodnie z zaproponowaną metodologią stóp bezrobocia wśród osób według ich wykształcenia dokonano klasyfikacji województw Polski w grupy o podobnym kształtowaniu się poziomu tego wskaźnika. Wykorzystano kostkę danych zawierającą współczynniki bezrobocia obserwowane w trzech wymiarach, takich jak: poziom wykształcenia osób (5 kategorii), województwo (16 jednostek) oraz czas (44 kwartały). Zatem dla każdego województwa danych było 220 obserwacji współczynników bezrobocia (5 poziomów wykształcenia $\times$ 44 kwartały).

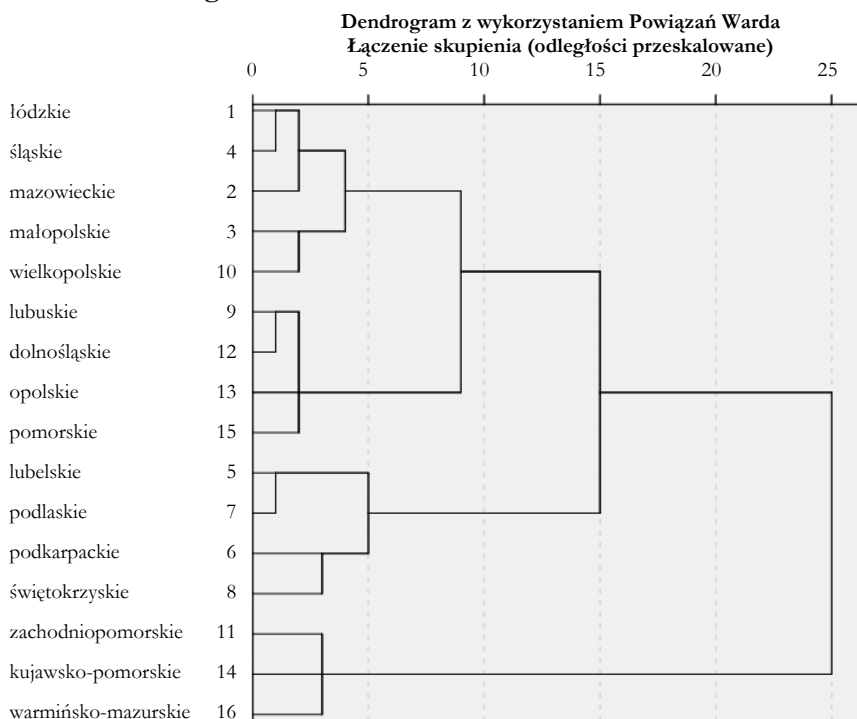
Zastosowana została aglomeracyjna metoda taksonomiczna – metoda Warda z odległością euklidesową. Metoda ta należy do metod hierarchicznych, czyli prowadzi od podziału na jednoelementowe klasy obiektów (województw) do jednej klasy zawierającej wszystkie obiekty [szerzej: Pociecha, Podolec, Sokołowski Zajac, 1988, s. 76 i nast.]. Graficzną prezentacją tego procesu jest dendrogram (tzw. drzewko połączeń) (wykres 11.).

Na podstawie dendrogramu (wykres 11.) 16 województw Polski podzielono na 4 grupy (tabela 2.) województw podobnych pod względem kształtowania się wskaźników bezrobocia wśród osób posiadających poszczególne poziomy wykształcenia.

W pierwszej grupie, poza województwem mazowieckim, znalazły się województwa z Polski Centralnej, tj.: łódzkie, wielkopolskie, a także Południowej, a mianowicie: śląskie i małopolskie (rysunek 1.). Są to rejony o wysokim stopniu rozwoju i stosunkowo niskim bezrobociu. Wśród bezrobotnych z wykształceniem: wyższym, policealnym i średnim zawodowym, średnim ogólnokształcącym oraz zasadniczym zawodowym w tych właśnie województwach odnotowano najniższe kwartalne wartości w latach 2005-2015. Zaistniało w nich niewielkie zapotrzebowanie na pracowników bez kwalifikacji, czyli z wykształceniem: gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym. Wśród województw o najniższych stopach bezrobocia w tej kategorii wykształcenia znalazły się jedynie województwa: małopolskie i wielkopolskie.

WYKRES 11.

Grupowanie województw o podobnym kształtowaniu się stóp bezrobocia, według wykształcenia bezrobotnych (dendrogram)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

W drugiej grupie znalazły się województwa z Polski Zachodniej, tj.: lubuskie, dolnośląskie, opolskie oraz województwo pomorskie (rysunek 1.). W województwach tych odnotowano przeciętne stopy bezrobocia we wszystkich kategoriach wykształcenia.

Województwo pomorskie pojawiło się w grupie województw o niskich stopach bezrobocia wśród osób z wykształceniem wyższym. Natomiast w województwie dolnośląskim odnotowano wysokie stopy bezrobocia wśród osób z wykształceniem: gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym.

W trzeciej grupie znalazły się województwa Polski Wschodniej, takie jak: podlaskie, lubelskie, podkarpackie i województwo świętokrzyskie (rysunek 1.), czyli województwa o wysokich stopach bezrobocia. W województwach: lubelskim, podkarpackim, świętokrzyskim stwierdzono najwyższe stopy bezrobocia wśród osób z wykształceniem wyższym. W województwach tych znalazły się uczelnie wyższe, które kształciły więcej absolwentów z wyższym wykształceniem niż istniał popyt na rynku pracy. W województwach podkarpackim i świętokrzyskim były najwyższe stopy bezrobocia wśród osób z wykształceniem: policealnym i średnim zawodowym oraz ogólnokształcącym, a z wykształceniem zawodowym najwyższe wartości analizowanego wskaźnika były wśród osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym. Co ciekawe, w województwach: lubelskim, podlaskim, świętokrzyskim zaobserwowano najniższe stopy bezrobocia wśród osób z wykształceniem: gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym. Można więc przypuszczać, że w rejonach o charakterze rolniczym, nastawionym na rozwój turystyki i produkcji rolnej, istnieje zapotrzebowanie na pracowników z najniższymi kwalifikacjami.

TABELA 2.

Podział województw na grupy o podobnym kształtowaniu się stóp bezrobocia, według wykształcenia bezrobotnych

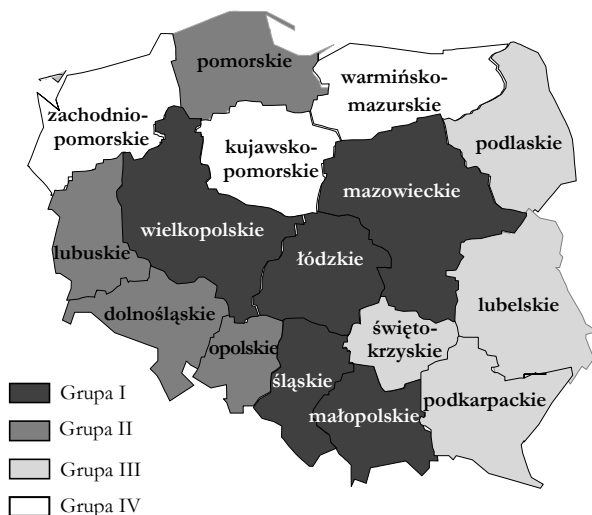
Grupa	Województwo
I	łódzkie
	śląskie
	mazowieckie
	małopolskie
	wielkopolskie
II	lubuskie
	dolnośląskie
	opolskie
	pomorskie
III	lubelskie
	podlaskie
	podkarpackie
	świętokrzyskie
IV	zachodniopomorskie
	kujawsko-pomorskie
	warmińsko-mazurskie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

W grupie czwartej znalazły się województwa, takie jak: zachodniopomorskie, warmińsko-mazurskie i kujawsko-pomorskie (rysunek 1.). Województwa zachodniopomorskie oraz warmińsko-mazurskie charakteryzowały się najwyższymi stopami bezrobocia we wszystkich kategoriach wykształcenia w badanym okresie. Dodatkowo wśród województw o najwyższych stopach bezrobocia wśród osób z wykształceniem: policealnym i średnim zawodowym oraz wykształceniem: gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym również znalazło się województwo kujawsko-pomorskie. Żadne z województw czwartej grupy nie pojawiło się wśród województw z najniższymi stopami bezrobocia w żadnej kategorii wykształcenia. W województwach tych nie było miejsc pracy dla bezrobotnych (niezależnie od wykształcenia).

RYSUNEK 1.

Grupowanie województw o podobnym kształtowaniu się stóp bezrobocia, według wykształcenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

4. Podsumowanie

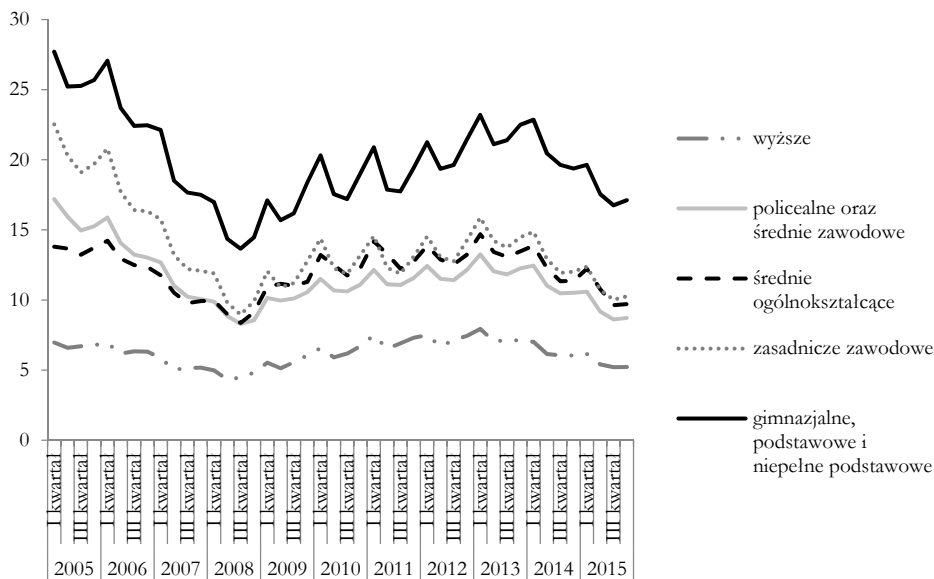
Przeprowadzone badania objęły kolejne kwartały lat 2005-2015. Obliczono stopy bezrobocia w województwach Polski wśród osób z wyróżnionymi poziomami wykształcenia, a mianowicie: wyższe, policealne oraz średnie zawodowe, średnie ogól-

nokształcące, zasadnicze (zawodowe) i gimnazjalne, podstawowe oraz niepełne podstawowe.

Podsumowując wyniki tych badań, można sformułować poniższe wnioski.

WYKRES 12.

Średnie arytmetyczne wojewódzkich stóp bezrobocia w poszczególnych kwartałach, w latach 2005-2015 wśród osób posiadających poszczególne poziomy wykształcenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

1. W latach 2005-2008 średnie arytmetyczne kwartalnych stóp bezrobocia w województwach Polski, niezależnie od wykształcenia bezrobotnych, malały, osiągając swój najniższy poziom w III kwartale roku 2008 (wykres 12.). W tym okresie średnie stopy bezrobocia wśród bezrobotnych z wykształceniem: gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym kształtowały się prawie identycznie jak średnie stopy bezrobocia wśród bezrobotnych z wykształceniem zasadniczym (zawodowym). Największa różnica między nimi była w I kwartale 2005 roku i wynosiła 3,07 p.p. Jednak były to najwyższe średnie stopy bezrobocia wśród wszystkich analizowanych w tym okresie. Można więc stwierdzić, że w latach 2005-2008 im wyższe wykształcenie miał poszukujący pracy, tym większa była szansa na jej znalezienie. W związku z tym, im więcej lat poświęcono na edukację, tym niższe były stopy bezrobocia. Natomiast średnie stopy bezrobocia wśród bezrobotnych z wykształceniem: gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym w tym okresie były zdecydowanie najwyższe i przewyższały omówione wskaźniki wśród bezrobotnych z wykształceniem zasadniczym zawodowym o około 5 p.p. Najniższe średnie stopy bez-

robocia zaobserwowano wśród osób z wykształceniem wyższym, ponadto wskaźniki te najmniej zmieniały się w latach 2005-2008, prezentując prawie stały poziom.

2. W latach 2009-2013 średnie arytmetyczne wojewódzkich stóp bezrobocia w Polsce rosły niezależnie od wykształcenia (wykres 12.). Nadal najniższe były średnie stóp bezrobocia wśród osób z wykształceniem wyższym, ich wzrost również w tych latach nie był zbyt duży. Gwałtownie wzrosła średnia stóp bezrobocia wśród osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym. Jej wartości zbliżyły się do średnich stóp bezrobocia w grupie bezrobotnych z wykształceniem zasadniczym (zawodowym), nawet je przekraczając w II i III kwartale 2011 roku. Średnie te były wyższe od średnich stóp bezrobocia osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym. Przykładowo różnica między nimi w I kwartale 2011 roku wynosiła ponad 2 p. p. (warto zauważyć, że na koniec 2008 roku miały one bardzo zbliżone wartości). W okresie tym znacząco wzrosły także średnie stóp bezrobocia wśród osób z wykształceniem: gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym. Jak już wspomniano wcześniej, tak duży wzrost analizowanych współczynników w grupach z wykształceniem: gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym oraz średnim ogólnokształcącym z jednoczesnym mniejszym wzrostem stóp w grupach z wykształceniem zasadniczym (zawodowym) i policealnym oraz średnim zawodowym świadczy o wzroście ofert pracy dla osób posiadających pewne kwalifikacje zawodowe, a niewielkiej liczbie ofert pracy dla osób nieposiadających takich kwalifikacji.
3. Od I kwartału 2014 roku średnie arytmetyczne wojewódzkich stóp bezrobocia w poszczególnych kwartałach, niezależnie od wykształcenia bezrobotnych, malały (wykres 12.). Jednak spadki te były znacznie mniejsze niż w początkowym badanym okresie (2005-2008). Zachowane zostały zależności między wskaźnikami, czyli najwyższe stopy bezrobocia odnotowano wśród osób bezrobotnych z wykształceniem: gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym i były one znacząco większe niż w pozostałych grupach. Zbliżone wartości wskaźnika zaobserwowano wśród osób z wykształceniem: zasadniczym zawodowym, średnim ogólnokształcącym i policealnym oraz średnim zawodowym. Najniższe zaś były wśród osób z wykształceniem wyższym.
4. Średnie arytmetyczne wojewódzkich stóp bezrobocia w Polsce, w latach 2005-2015 wyróżniały się sezonowością, w I i IV kwartałach każdego roku były wyższe niż w II i III kwartałach danego roku (wykres 12.). Natomiast I i IV kwartał roku to okres jesienno-zimowy. W tym czasie znacząco zmniejszył się popyt na pracowników w takich działach gospodarki, jak np.: budownictwo, rolnictwo, turystyka. Zastanawiający jest wpływ sezonowości na średnie stóp bezrobocia wśród osób z wykształceniem wyższym. Jak już wspomniano, może to przemawiać za podejmowaniem przez te osoby prac sezonowych, czyli prawdopodobnie poniżej ich kwalifikacji zawodowych. Wynika stąd wniosek, że zbyt mało jest ofert dla absolwentów wyższych uczelni na polskim rynku pracy. Tak wiele działających wyższych uczelni (publicz-

nych i niepublicznych) oraz stosunkowo niski rozwój gospodarki generuje w naszym kraju liczne grono bezrobotnych z wykształceniem wyższym. Jednak biorąc pod uwagę fakt, że stopy bezrobocia wśród osób z wyższym wykształceniem były niższe od stóp w innych kategoriach wykształcenia w całym badanym okresie, skończenie studiów wyższych nadal daje największe szanse na znalezienie pracy.

5. Najniższe średnie arytmetyczne wojewódzkich stóp bezrobocia w analizowanym okresie były w II/III kwartale 2008 roku (wykres 12.). Od tego momentu obserwowano spowolnienie wzrostu gospodarczego, czego skutkiem był wzrost bezrobocia wśród wszystkich analizowanych grup. Jednocześnie w Polsce II i III kwartał to pory roku, w których pojawiały się prace sezonowe, przy których rokrocznie wielu bezrobotnych znajdowało zatrudnienie. Co ciekawe, mimo że w III kwartale każdego roku na rynku pracy znaleźli się absolwenci (na każdym poziomie kształcenia), w tym właśnie okresie średnie stopy bezrobocia w badanych grupach były najniższe (w roku 2008), jedynie w grupie bezrobotnych z wykształceniem wyższym najniższa średnia stopa bezrobocia była w II kwartale. Pozytywnie świadczy to o wspomnianych młodych ludziach, którzy po skończeniu edukacji (niezależnie od poziomu) potrafili odnaleźć się na rynku pracy, choć często było to zatrudnienie sezonowe, bez możliwości kontynuowania w IV kwartale roku.
6. Najwyższe średnie arytmetyczne wojewódzkich stóp bezrobocia dla osób z wykształceniem: policealnym oraz średnim zawodowym, zasadniczym zawodowym, a także gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym były w I kwartale 2005 roku (wykres 12.). Zatem, wbrew wzrostowi średnich stóp po roku 2008 na koniec badanego okresu, analizowane współczynniki nie osiągnęły swoich poziomów z okresu początkowego. Można więc prognozować korzystne trendy dla osób z tym właśnie wykształceniem, czyli w większości posiadających kwalifikacje zawodowe. Natomiast dla osób z wykształceniem wyższym i średnim ogólnokształcącym najwyższe stopy bezrobocia były w I kwartale 2013 roku. Wartości analizowanego współczynnika na koniec badanego okresu były jednak niższe niż ich początkowe wielkości (tabela 3.). O ile nie dziwi taki niewielki spadek bezrobocia wśród osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym, czyli bez konkretnych kwalifikacji zawodowych, gdyż nie są to pracownicy poszukiwani na rynku pracy, zastanawiający i niekorzystny jest tak mały spadek bezrobocia wśród absolwentów wyższych uczelni w latach 2005-2015. Mimo że ciągle w tej grupie bezrobocie jest najniższe, to jeśli taki niekorzystny trend się utrzyma, sytuacja może ulec zmianie.

TABELA 3.

**Średnie stóp bezrobocia w województwach Polski, w I kwartale 2005 i 2015 roku
(w %) oraz ich różnice**

Wykształcenie	I kwartał		Różnica (p.p.)
	2005	2015	
Wyższe	6,97	6,16	-0,81
Policealne oraz średnie zawodowe	17,20	10,59	-6,61
Średnie ogólnokształcące	13,81	12,23	-1,58
Zasadnicze zawodowe	22,53	12,38	-10,15
Gimnazjalne, podstawowe i niepełne podstawowe	27,70	19,64	-8,06

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.stat.gov.pl, data wejścia: 11.03.2016].

7. Najwyższa średnia arytmetyczna ze średnich wojewódzkich stóp bezrobocia w województwach Polski w badanym okresie wynosiła 19,89% i dotyczyła osób z wykształceniem: gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym. Biorąc pod uwagę ten fakt oraz znacząco wyższe średnie stopy bezrobocia w tej grupie osób w całym badanym okresie, można stwierdzić, że zakończenie edukacji na tak niskim poziomie dyskwalifikuje takie osoby na rynku pracy. Wysoka była również średnia wśród osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym – 13,76%. Jednak uwzględniając korzystny kierunek zmian bezrobocia w tej grupie (od I kwartału 2005 roku do I kwartału roku 2015 zmalała o 10,15 p.p.), można skonstatować, że nieustannie jest popyt na pracowników słabo wykształconych, lecz posiadających pewne umiejętności. Średnie stóp bezrobocia wśród osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym i policealnym oraz średnim zawodowym stanowiły odpowiednio: 12,05% i 11,55%. Mimo że różniły się one o mniej niż 1 p.p., w grupach tych zaobserwowano odmienne tendencje zmian. Liczba bezrobotnych z wykształceniem średnim ogólnokształcącym prawie nie zmieniła się na przestrzeni ostatnich 11 lat, w przeciwieństwie do większości innych kategorii wykształcenia, gdzie stopy bezrobocia zmalały. Oznacza to, że zakończenie edukacji na etapie maturalnym jest zdecydowanie niewystarczające, by odnaleźć się na rynku pracy. Natomiast stopa bezrobocia wśród osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym znacznie zmalała, co pozwala sformułować konkluzję, że bezrobotni z takim wykształceniem mają szansę, aby zaistnieć na rynku pracy i jeśli zaobserwowana tendencja utrzyma się, ich sytuacja może nawet poprawić się. Najniższa średnia arytmetyczna ze średnich wojewódzkich stóp bezrobocia w badanym okresie wynosiła 6,23% i dotyczyła osób z wykształceniem wyższym. Jeżeli uwzględnić niekorzystny, niewielki spadek tych współczynników w badanych latach, można przypuszczać, że jeśli gospodarka Polski nie zacznie gwałtownie rozwijać się, bezrobotnych z wykształceniem wyższym będzie przybywać. Istnieje także duże prawdopodobieństwo, że absolwenci dobrze wykształceni

przez polskie uczelnie będą poszukiwać zatrudnienia w innych województwach lub poza granicami kraju.

8. Można zauważyć, że województwa o podobnym kształtowaniu się stóp bezrobocia według wykształcenia są często położone obok siebie (rysunek 1.). Pierwszą grupę stanowiły województwa leżące w centralnej (i dwa w południowej) części kraju o stosunkowo niskich stopach bezrobocia. Drugą grupę objęły województwa zachodnie (i jedno północne) o przeciwnych stopach bezrobocia. Grupa trzecia to województwa wschodnie o dość wysokich wartościach badanego wskaźnika, zaś czwarta – północne (bez pomorskiego), w których odnotowano najwyższe stopy bezrobocia niezależnie od wykształcenia. Wynika to z faktu, iż województwa sąsiadujące, mające wspólną historię, rozwijają się w podobny sposób i prawdopodobnie prowadzą zbliżoną politykę aktywizacji rynku pracy.

Na zakończenie należy stwierdzić, że w województwach Polski wyższe wykształcenie determinuje większe szanse na rynku pracy, jednak nie można zgodzić się ze stwierdzeniem, że *stopa bezrobocia maleje wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia* [Kłowska-Matynia, Radlińska, 2009, s. 107]. Badania wykazały, że w ostatnich latach w naszym kraju wśród osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym zaobserwowano dużo mniejszy spadek stopy bezrobocia niż wśród grupy z wykształceniem zasadniczym zawodowym. Wiąże się z tym postulat, że szkoły kształcące na poziomie zawodowym, tak chętnie likwidowane w latach dziewięćdziesiątych XX wieku [Stasiak, 2011, s. 345], powinny zostać przywrócone, gdyż kształcą pracowników poszukiwanych na rynku pracy. Stąd szansą jest planowane odbudowanie szkolnictwa zawodowego w najbliższych latach. Będzie wymagało to oczywiście dużych nakładów finansowych, ponieważ kształcenie zawodowe należy dostosować do aktualnych potrzeb rynku pracy, lecz w dłuższym okresie z pewnością przyczyni się do wzrostu konkurencyjności i produktywności polskiej gospodarki.

Wnioski zaprezentowane w powyższym artykule oparto na badaniach dotyczących rynku pracy w województwach Polski, w latach 2005-2015. Ocenę zmian stóp bezrobocia w tych województwach przeprowadzono ze względu na wykształcenie, niezależnie od przepływów zasobów siły roboczej na rynku pracy.

Wkład autorów w powstanie artykułu

dr Beata Madras-Kobus – opracowanie części wstępnej (teoretycznej), opracowanie wyników badania – 50%

dr hab. Józef Rogowski, prof. UwB – opracowanie koncepcji badania, zebranie danych, obliczenia stóp bezrobocia – 50%

Literatura

- Aktywność ekonomiczna ludności Polski I kwartał 2015*, 2015, Warszawa.
- Bezrobocie rejestrowane I kwartał 2016 rok*, 2016, GUS, Warszawa.
- Fundusze Europejskie w Polsce. Biuletyn Informacyjny*, 2014, nr 34, czerwiec, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa.
- <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start> (data wejścia: 11.03.2016).
- Klonowska-Matynia M., Radlińska K., 2009, *Rola kształcenia kapitału ludzkiego wobec potrzeb rynku pracy w obszarze MSP w Polsce*, [w:] *Rynek pracy w Polsce w dobie integracji europejskiej i globalizacji*, M. Noga, M. K. Stawicka (red.), Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Kolodziejczak W., Wysocki F., 2013, *Identyfikacja charakteru bezrobocia w Polsce w latach 2006-2009*, „Gospodarka Narodowa”, nr 9, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Kozek W., 2013, *Rynek pracy. Perspektywa instytucjonalna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Madras-Kobus B., Rogowski J., 2013, *Analiza wyników badania stóp bezrobocia według wykształcenia w województwie podlaskim*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 6(66).
- Nagaj R., 2009, *Rynek pracy w Polsce a integracja europejska*, [w:] *Rynek pracy w Polsce w dobie integracji europejskiej i globalizacji*, M. Noga, M. K. Stawicka (red.), Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Pociecha J., Podolec B., Sokołowski A., Zając K., 1988, *Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Stasiak J., 2011, *System edukacji wobec wymagań rynku pracy w Polsce*, [w:] *Konkurencyjność i innowacyjność gospodarki a bezrobocie*, „Folia Oeconomica” 248, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Szydluk-Leszczynska A., 2012, *Funkcjonowanie współczesnego rynku pracy. Wybrane uwarunkowania*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

dr Dorota ROSZKOWSKA

Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku

e-mail: d.roszkowska@uwb.edu.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.04.82.09

ZMIANY CHARAKTERU I DETERMINANT AKTYWNOŚCI KORPORACJI TRANSNARODOWYCH W GOSPODARKACH ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

Summary

W XXI wieku można zaobserwować wyraźne zmiany zachodzące w strukturze działalności innowacyjnych korporacji transnarodowych (KTN). Zmiany te objawiają się coraz większym stopniem delokalizacji działalności innowacyjnej, w tym badawczo-rozwojowej (B+R), m.in. przez dokonywanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w sektorach opierających swoją działalność na wykorzystaniu wysokiej jakości kapitału ludzkiego. Artykuł ma na celu zidentyfikowanie obszarów geograficznych, które stanowią najbardziej atrakcyjne miejsca lokalizacji usług opartych na wiedzy (w tym szczególnie usług biznesowych), a także czynników, które decydują o tego rodzaju atrakcyjności inwestycyjnej krajów. Dodatkowym celem publikacji jest określenie implikacji wynikających z obecnej struktury globalnej działalności innowacyjnej dla polityki gospodarczej krajów przyjmujących. Zastosowana metodologia badawcza obejmuje analizę danych statystycznych oraz krytyczną analizę literatury przedmiotu, w tym tzw. Indeksu Lokalizacji Usług z roku 2016 (Global Services Location Index™ 2016), opracowanego przez firmę A. T. Kearney [*A.T. Kearney Global Services...*, 2016]. Przeprowadzone badania wskazują, iż obecne uwarunkowania gospodarcze, w tym tzw. rewolucja technologiczna, stwarzają krajom rozwijającym się (zwłaszcza azjatyckim) szanse podniesienia dynamiki wzrostu gospodarczego dzięki bezpośrednim inwestycjom zagranicznym wykorzystującym i rozwijającym lokalny kapitał ludzki. To struktura jakościowa i koszty kapitału opartego na wiedzy stanowią obecnie kluczowe czynniki lokalizacji inwestycji w obszarach działalności B+R i usług biznesowych.

Słowa kluczowe: KTN, BIZ, B+R

TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN KNOWLEDGE BASED SECTORS

Summary

In the twenty-first century, important changes can be observed in the structure of innovation activities conducted by transnational corporations (TNCs). TNCs are increasingly investing abroad in sectors based on human capital. This process, which can be called delocalisation of innovation activity, includes research and development (R&D). The paper aims to identify the most attractive geographical locations for knowledge-intensive foreign investments and investigate the factors which determine the attractiveness of these areas for business investment. The research is based on the analysis of data from

the literature on the subject, including the Global Services Location Index™ 2016 [Kearney, 2016]. The author also discusses the general implications of the current state of global research and investment activity structure for the economic policy of host countries. The study reveals that the current trends in relocating business processes can accelerate the economic growth of developing countries (especially in Asia). This is mainly because of the fact that foreign investments utilize and develop local human capital. Another finding of the paper is that the quality structure and the costs of human capital are the key factors which influence the choice of location for investments in R&D and business services.

Key words: TNC, FDI, R&D activity

JEL: O19, O30, O32

1. Wstęp

Korporacje transnarodowe (KTN), m.in. ze względu na zasięg prowadzonej działalności badawczej, należy uznać za podmioty generujące współcześnie większość przełomowych innowacji. Lokalizację i strukturę procesów, w wyniku których nowe produkty trafiają na rynek, w ciągu ostatnich kilkunastu lat wyróżniają wyraźne przeobrażenia. Rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych (*information and communication technologies* – ICT) wpłynął na determinanty kluczowych decyzji inwestycyjnych KTN. Działalność innowacyjna KTN w coraz mniejszym stopniu jest oparta na wewnętrznych zasobach. Ma ona interaktywny charakter i globalny zasięg, które sprzyjają wykorzystywaniu zasobów kapitału ludzkiego zlokalizowanego w gospodarkach rozwijających się. W niniejszym opracowaniu termin gospodarka rozwijająca się zdefiniowano jako każdą gospodarkę, która zgodnie z najnowszą klasyfikacją Banku Światowego [*Country Classification*, 2016], została zakwalifikowana do grupy krajów o średnim-wyższym i wyższym dochodzie, z pominięciem krajów zaliczonych do grupy G20.

Obszarem badań podejmowanych w tym artykule jest globalna działalność gospodarcza prowadzona przez KTN w warunkach wzrostu znaczenia wiedzy i zwiększenia tempa postępu technicznego. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) w sektorach zaawansowanych technologicznie, outsourcing usług dla biznesu i korporacje transnarodowe (KTN) o dużych budżetach na działalność B+R w sytuacji dynamicznie zmieniających się uwarunkowań gospodarczych związanych m.in. z wypieraniem cywilizacji przemysłowej przez nową gospodarkę i jej nowy model (tzw. gospodarka oparta na wiedzy – GOW) są istotnymi problemami badawczymi wymagającymi pogłębionej analizy. Artykuł ma na celu zidentyfikowanie obszarów geograficznych, które stanowią najbardziej atrakcyjne miejsca lokalizacji usług opartych na wiedzy (w tym szczególnie usług biznesowych), a także czynników, które decydują o tego rodzaju atrakcyjności inwestycyjnej krajów. Dodatkowym celem publikacji jest określenie implikacji wynikających z obecnej struktury globalnej działalności innowacyjnej dla polityki gospodarczej krajów przyjmujących. Zastosowana metodologia badawcza obejmuje analizę danych statystycznych oraz krytyczną analizę literatury przedmiotu, w tym tzw. Indeksu Lokalizacji Usług z roku 2016, opracowanego przez firmę A. T. Kearney (A.T. Kearney Global Services Location Index™ 2016).

W pierwszej części artykułu omówiono specyfikę delokalizacji działalności innowacyjnej (tj. przeniesienia całości bądź części procesów przedsiębiorstwa za granicę) w warunkach wzrostu znaczenia wiedzy i rolę KTN w tym procesie. W kolejnej części pracy określono wpływ aktywności KTN na gospodarki rozwijające się i strukturę działań podejmowanych przez KTN. W trzeciej części opisano współczesną lokalizację centrów usług wiedzy na świecie. Natomiast, na podstawie literatury krajowej i zagranicznej oraz analizy tzw. Indeksu Lokalizacji Usług z roku 2016 w dalszej części artykułu dokonano identyfikacji czynników atrakcyjność kraju jako miejsca lokalizacji inwestycji opartych na kapitale ludzkim.

2. Delokalizacja działalności innowacyjnej KTN w warunkach wzrostu znaczenia wiedzy

Zgodnie z definicją Powella i Snellmana, głównym elementem gospodarki wiedzy jest większy poziom oparcia na zdolnościach intelektualnych niż czynnikach materialnych lub zasobach naturalnych [Powell, Snellman, 2004, s. 199]. Kryterium to pozwala na zakwalifikowanie m.in. działalności B+R i usług dla biznesu do sektorów opartych na wiedzy. Gospodarka ta to gospodarka, w której dominują produkty i usługi, a ich wartość rynkowa zależy zdecydowanie bardziej od wiedzy, a nie od zasobów materialnych. Gospodarka ta posiada następujące nośniki: przemysł wysokiej techniki, usługi społeczeństwa informacyjnego, usługi nasycone wiedzą i edukacją [Skrzypek, 2011, s. 270]. W gospodarce opartej na wiedzy kluczowego znaczenia nabierają inwestycje w obszarach intensywnie wykorzystujących kapitał ludzki, w tym w centra usług, a zwłaszcza centra badawczo-rozwojowe prowadzące działalność innowacyjną.

Działalność innowacyjna (*innovation activities*) to całokształt działań: naukowych, technicznych, organizacyjnych, finansowych i komercyjnych, które rzeczywiście prowadzą lub mają w zamierzeniu prowadzić do wdrażania innowacji. Niektóre z tych działań same z siebie mają charakter innowacyjny, natomiast inne nie są nowościami, lecz są konieczne do wdrażania innowacji. Działalność innowacyjna obejmuje również działalność badawczo-rozwojową (B+R), która nie jest bezpośrednio związana z tworzeniem konkretnej innowacji [Podręcznik Oslo, 2008, s. 45]. W świetle powyższej definicji transfer technologii, zarówno krajowy, jak i międzynarodowy, należy uznać za ważny element działalności innowacyjnej.

Globalizacja i rewolucja technologiczna sprawiły, że procesy przyczyniające się do wdrażania nowych technologii w coraz mniejszym stopniu są ograniczone geograficznie. Znaczenie procesów transferu technologii w podnoszeniu poziomu innowacyjności krajów rozwijających się zostało szeroko omówione w literaturze przedmiotu [Howells, 1996; Glass, Saggi 1998; Saggi 2002]. Współcześnie przenoszenie w formie działalności inwestycyjnej procesów innowacyjnych przez KTN stanowi szczególnie istotny kanał międzynarodowego transferu technologii. Lokalizacja centrów B+R w krajach rozwijających się prowadzi do odwróconego transferu technologii (*reverse technology transfer*) oraz tzw. dwustronnego obrotu wiedzą (*two-way flow of knowledge*), zachodzącego między centrami B+R a globalnymi sieciami innowacji KTN. W efekcie tego

procesu technologie opracowane w krajach rozwijających się są wdrażane w krajach rozwiniętych [Chen, 2008, s. 638].

Rewolucja technologiczna ułatwiła utworzenie międzynarodowych sieci powiązań i zdalną współpracę, tym samym pozwalając na przyspieszenie i wzrost efektywności procesów innowacyjnych. To między innymi dynamiczny rozwój technologii informacyjno-telekomunikacyjnych powoduje, że krajowe i regionalne systemy innowacji są wypierane przez globalne systemy innowacji, w których delokalizacja działalności B+R staje się naturalnym elementem procesów innowacyjnych. Generuje to szanse przyspieszenia procesu budowy kapitału opartego na wiedzy w krajach rozwijających się. Duży wpływ na wzrost dynamiki delokalizacji działalności B+R miały KTN, które stanowią kluczową grupę podmiotów w procesie internacjonalizacji globalnej działalności innowacyjnej. Wynika to zarówno z faktu posiadania przez te organizacje dużych budżetów badawczo-rozwojowych, jak i z globalnego zasięgu ich działania. Korporacje transnarodowe obejmują firmę prowadzącą działalność produkcyjną, usługową lub inną w co najmniej dwóch krajach i posiadającą w co najmniej dwóch krajach swoje filie albo oddziały, które mogą w całości lub w części być własnością firmy macierzystej i działać pod jej kontrolą [Kisiel-Łowczyk, 1990, s. 13].

Struktura organizacyjna KTN oddziałuje na sposób delokalizacji prowadzonej działalności. Powołanie, w innym kraju niż miejsce głównej siedziby, spółki córki przez KTN oznacza internacjonalizację działalności i wiąże się z delokalizacją działalności gospodarczej. Delokalizacja łączy się z przesunięciem zamówień, produkcji bądź usług poza granice kraju, miejsca głównej siedziby KTN. Działalność KTN poza krajem, w którym znajduje się główna siedziba organizacji, może być prowadzona w sposób zinternalizowany (*internalized*), gdy działalność za granicą jest prowadzona przez filię zagraniczną znajdującą się w strukturze własnościowej i pod kontrolą korporacji, albo uzewnętrzniony (*externalized*), który charakteryzuje się zleceniem wykonania określonych czynności podmiotom zewnętrznym i oznacza „wyprowadzenie” wiedzy poza struktury własnościowe korporacji. W przypadku zinternalizowanej działalności następuje przekazanie pewnego obszaru działania spółkom zależnym danego przedsiębiorstwa. Uzewnętrznienie działalności dotyczy współpracy z wyspecjalizowanymi, zewnętrznymi kooperantami, zlokalizowanymi za granicą (*offshore outsourcing*). Wśród uzewnętrznionych form działalności KTN można wymienić m.in.: kontrakty menadżerskie, koncesje, alianse strategiczne, *joint-ventures* [World Investment Report, 2008]. Zatem w zakresie globalizacji, prowadzonej działalności B+R, KTN mogą w krajach goszczących nabywać funkcjonujące już jednostki badawczo-rozwojowe (B+R), tworzyć od podstaw nowe centra B+R czy zlecać wykonanie określonych zadań niezależnym od nich podmiotom.

Obecnie stałą praktyką korporacji transnarodowych jest outsourcing procesów biznesowych, takich jak m.in.: usługi administracyjne, kadrowe, rozliczeniowe, kontakty z klientami, załatwianie reklamacji, a także prace B+R. Przeniesienie procesów biznesowych za granicę może być realizowane poprzez: zamówienie usługi od niezależnej firmy za granicą, nawiązanie stałej współpracy na podstawie umowy, ulokowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich [Zorska, 2007, s. 37]. Zatem centra obsługujące i integrujące działania korporacji mogą być tworzone dzięki własnemu kapitałowi i być

własnością korporacji (*captive offshoring*) bądź też KTN mogą korzystać z outsourcingu funkcji i procesów biznesowych w ramach tzw. Business Proces Outsourcing/Offshoring (BPO) [Szukalski, 2013]. Inwestycje zagraniczne w obszarze BPO mają znaczący wpływ na gospodarkę przyjmującą. Wybór danego kraju do ich lokalizacji świadczy o względnie obfitej dostępności wysokiej jakości kapitału ludzkiego w tej gospodarce. Jednocześnie inwestycje w centra usług dla biznesu oddziałują na poziom wykorzystania i rozwój krajowego kapitału ludzkiego. W odniesieniu do gospodarki kapitał ludzki tworzą umiejętności i kompetencje ucieleśnione w jednostce ludzkiej, istotne w działalności gospodarczej [Becker, 1998, s. 9]. Bez kapitału ludzkiego nie jest możliwe powstanie innowacji technologicznych czy organizacyjnych, a w konsekwencji wzrost produktywności zasobów wytwórczych [Woźniak, 2005, s. 174].

Mając na uwadze powyższe, należy stwierdzić, że przeniesienie przez KTN procesów w obszarze usług dla biznesu do krajów rozwijających się jest pożądanym rodzajem inwestycji z punktu widzenia tych gospodarek. Lokalizacja BIZ opartych na wiedzy lub korzystanie przez KTN z outsourcingu typu BPO ma silny, pozytywny wpływ na produktywność firm krajowych, zarówno tych z sektora produkcji, jak i usług [Ohnemus, 2009]. Inwestycje w sektor usług, w większym stopniu niż sektor przemysłu, wykorzystują kapitał ludzki, stąd silniej oddziałują na rozwój gospodarczy.

3. Wpływ aktywności KTN na gospodarki rozwijające się i jej struktura

Przenoszenie przez KTN procesów biznesowych do gospodarek rozwijających się jest warunkowane dynamicznymi przemianami: demograficznymi, społecznymi, gospodarczymi i technologicznymi. Obecnie internacjonalizacja działalności innowacyjnej jest procesem znacznie opóźnionym w stosunku do internacjonalizacji działalności produkcyjnej, finansów czy dystrybucji przez KTN [Santos-Paulino, Squicciarini, Fan, 2014, s. 1696]. Jest to wynikiem m.in. złożonej natury innowacji i systemów innowacyjnych w znacznej mierze związanych ze specyfiką otoczenia krajowego. Wiąże się to z tym, iż działalność B+R za granicą często koncentruje się na wsparciu procesów produkcyjnych i wykorzystuje istniejącą technologię do zastosowania krajowego (adaptacyjna działalność B+R).

Korporacje transnarodowe są uważane za główną siłę napędową działalności B+R na świecie. Internacjonalizacja działalności B+R przez KTN jest jedną z ważniejszych tendencji rozwojowych zaobserwowanych na początku XXI wieku. Kwestii internacjonalizacji prac badawczo-rozwojowych prowadzonych przez korporacje transnarodowe wiele uwagi poświęca się w światowych raportach inwestycyjnych UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, Konferencja Narodów Zjednoczonych do spraw Handlu i Rozwoju) [*World Investment Report*, 2005; 2006; 2007; 2008]. W perspektywie średnio- i długookresowej podmioty krajowe są beneficjentami procesu dyfuzji wiedzy do gospodarki, która dokonuje się dzięki powiązaniom z KTN [Fu, Pietrobelli, Soete, 2011, s. 1204-1210]. Rola KTN jest kluczowa w procesie międzynarodowego transferu technologii i znaczenie innowacji w ich działaniu [Saggi, 2002]. Korporacje transnarodowe mogą także przyczynić się do budowy efektywnych systemów

komercjalizacji działalności B+R w kraju goszczącym. Dokonuje się to dzięki włączeniu krajowego kapitału ludzkiego i przedsiębiorstw w globalne łańcuchy: wartości, dostaw i dystrybucji KTN. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w obszarach związanych z działalnością B+R mogą służyć zarówno jako środek przenoszenia wiedzy nieskodyfikowanej (*know-how*, doświadczenie), jak i towarzyszyć przedsiębiorstwom w procesie nabywania technologii skodyfikowanych, tj. dóbr inwestycyjnych i praw własności intelektualnych.

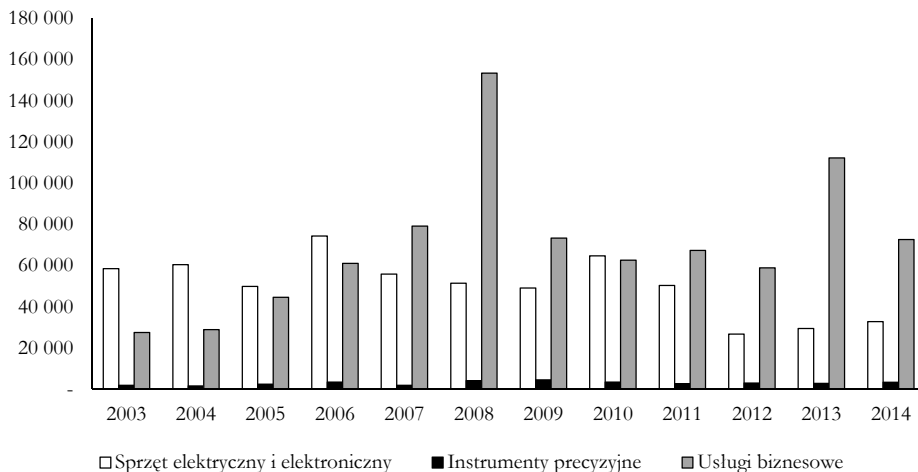
Należy zauważyć, że skutki gospodarcze funkcjonowania KTN dotyczą struktury rodzajowej dokonywanych przez nie inwestycji. Międzynarodowy transfer technologii, dokonujący się z udziałem KNT, jest istotny szczególnie w sektorach *high-tech* i usług biznesowych, które wiążą się z dużym przepływem technologii tak zmaterializowanych, jak i niematerializowanych. Ponadto, pozytywne skutki gospodarcze są tym większe, im poziom rozwoju gospodarki przyjmującej jest niższy. Jest to następstwem m.in. tzw. renty technologicznej, z której korzystają kraje stosujące międzynarodowy transfer technologii w swoim modelu rozwojowym [Roszkowska, 2015]. Globalizacja i delokalizacja działalności B+R prowadzonej przez KTN umożliwiła powstanie globalnych sieci innowacji (*global innovation networks*). Globalną sieć innowacyjną tworzą przedsiębiorstwa z własnymi zapleczeniami B+R poza granicami swojego kraju i współpracujące z zewnętrznymi podmiotami nie tylko w dziedzinie działalności badawczej, ale i produkcji, marketingu czy sprzedaży [Kozioł-Nadolna, 2011, s. 70]. Uzupełnieniem globalnych sieci innowacji są istniejące globalne sieci produkcji (*global production networks*) [Dieter, 2006] i globalne łańcuchy wartości.

Cechą charakterystyczną BIZ jest uzupełnienie przepływu środków finansowych transferem zaawansowanych technologii, *know-how* oraz technik zarządzania [World Investment Report, 2005; Budnikowski, 2006, s. 144-145]. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są najefektywniejszym kanałem transferu technologii pomiędzy krajami o różnym stopniu rozwoju, a także najsukcesowniejszą, poza działalnością B+R, formą wprowadzania innowacji technologicznych na rynek. Ponadto, napływ kapitału zagranicznego w formie BIZ generuje intensywne strumienie handlu zagranicznego. Pozytywny wpływ BIZ na powstawanie technologii w krajach rozwijających jest limitowany przez ograniczenia w delokalizacji działalności badawczej, często w obawie o ochronę praw własności intelektualnej. Dotyczy to szczególnie krajów o niskim poziomie instytucji formalnych. Co więcej, transfer wiedzy nieucieleśnionej w ramach międzynarodowych *joint-venture* wymaga, by partnerzy posiadali odpowiedni poziom umiejętności i wiedzy umożliwiających absorpcję technologii [Roszkowska, 2015, s. 60-75]. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorach niezaawansowanych technologicznie w większości przynoszą gospodarkom korzyści krótkookresowe, które przede wszystkim są związane z możliwością wykorzystania krajowych czynników produkcji, a także transferem technologii. Wzrost znaczenia zewnętrznych źródeł wiedzy, kooperacji i rozwój technologii telekomunikacyjno-informacyjnych spowodują, że bariery te będą miały coraz mniejsze znaczenie, co może oddziaływać na przyspieszenie tempa delokalizacji działalności innowacyjnej przez KTN. W takich warunkach działalności innowacyjnej będzie malał wpływ wielkości wydatków na B+R na innowacyjność organizacji. Nie ma wątpliwości, że inwestycje w obszary zaawansowane technologicznie, w dużo większym stopniu niż inwestycje w inne działy gospodarki, przekładają się na pozytywne efekty gospodarcze wobec wzro-

stu znaczenia kapitału opartego na wiedzy. Analiza struktury BIZ dokonywanych na świecie w obszarach, w których głównym, wykorzystywanym zasobem jest kapitał ludzki, wskazuje, że zarówno największa liczba, jak i wartość inwestycji obejmuje obecnie BIZ w obszarach outsourcingu usług biznesowych (wykres 1.).

WYKRES 1.

Wartość BIZ (w mln USD) w wybranych obszarach intensywnych technologicznie, w latach 2003-2014

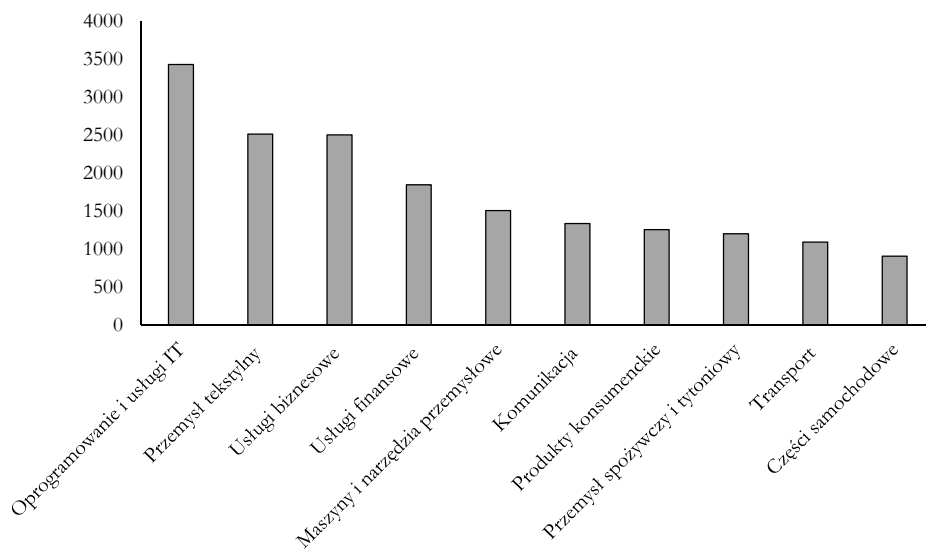


Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych statystycznych: [*Foreign Direct Investment Flows and Stock*].

Analiza sektorowa BIZ dokonywanych w ostatnich latach dowodzi, że głównym obszarem działalności gospodarczej, podlegającym internacjonalizacji, jest sektor oprogramowania i usług IT, a także usług biznesowych i finansowych. Świadczy to o wyraźnym zapotrzebowaniu KTN na kapitał ludzki wysokiej jakości i coraz mniejszym zapotrzebowaniu na pracowników niewykwalifikowanych (wykres 2.). Tendencja ta potwierdza zmiany w zakresie znaczenia poszczególnych czynników produkcji i modeli procesów innowacyjnych.

WYKRES 2.

Liczba projektów w ramach realizacji BIZ w wybranych sektorach, w ciągu ostatnich 24 miesięcy (stan na dzień 24.03.2016 roku)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych bazy: [FDI Markets].

Obecne znaczenie sektora usług w obszarze BIZ jest rezultatem długookresowego trendu strukturalnego. W latach 2001-2012 udział sektora usług w globalnej wartości BIZ wzrósł do wartości 63%, rekompensując porównywalny spadek wartości inwestycji w sektorze przemyśle. Udział sektora pierwotnego był względnie stały i wynosił około 7%. Wśród regionów rozwijających się Azja i Oceania były głównym odbiorcą BIZ w obszarze usług dla biznesu. W 2001 roku wartość inwestycji w obszarze BPO stanowiła 800 mld USD, w 2012 roku już 3,5 bln USD, co odpowiadało za około 80% całkowitego wzrostu BIZ w sektorze usług w gospodarkach rozwijających się [A. T. Kearney *Global Services...*, 2016]. Nie zmienia to faktu, że KTN posiadające główną siedzibę w: Ameryce Północnej, Europie i Japonii są globalnymi liderami w wielkości wydatków na B+R. Jednak należy zauważyć, że Chiny znacznie wyprzedzają inne obszary pod względem tempa wzrostu tego rodzaju wydatków [The 2015 EU Industrial..., 2015]. Oznacza to, że centrum światowej działalności badawczej przesuwa się coraz bardziej w stronę Azji Wschodniej. Determinanty tego procesu mają charakter zarówno zewnętrzny, jak i wewnętrzny.

4. Współczesna lokalizacja centrów usług wiedzy na świecie

Pod koniec XX wieku nastąpiło przyspieszenie tempa internacjonalizacji działalności B+R KTN. Wpłynęło to na zmianę modelu działalności innowacyjnej KTN w kierunku

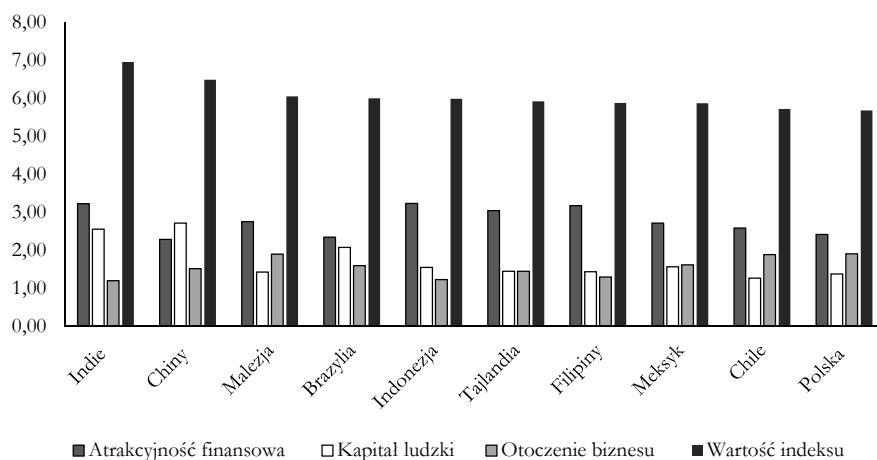
coraz silniejszej eksploatacji kapitału intelektualnego krajów rozwijających się. Wielokrotnie większy udział w światowej działalności B+R mają podmioty zlokalizowane w krajach rozwijających [von Zedtwitz, 2005]. Stwierdzenie o geograficznym skupieniu światowej działalności B+R wyłącznie w obszarze krajów Triady przestało być aktualne [Santos-Paulino, Squicciarini, Fan, 2008]. Do krajów rozwijających się trafia coraz większa wartość inwestycji w obszarach związanych z produkcją intensywnych technologicznie produktów, a także usług, w tym działalności badawczo-rozwojowej, dla biznesu. Coraz większa ilość centrów B+R jest lokowana w tzw. krajach dynamicznie rozwijających się (*rapidly developing economies* – RDEs), m.in. w: Brazylii, Rosji, Indiach, Chinach. Większość KTN, które otworzyły centra B+R w tych krajach, prowadzą wysiłki w celu podniesienia efektywności funkcjonowania tych podmiotów. Aktualne problemy wynikają m.in. ze słabego zintegrowania zagranicznych jednostek B+R z pozostałymi jednostkami działającymi w ramach KTN.

Obecnie Azję należy uznać za najbardziej atrakcyjny region do lokowania inwestycji w sektorach opartych na wiedzy. Chiny i Indie charakteryzuje dynamiczny wzrost wydatków na B+R dokonywanych przez podmioty zagraniczne, szczególnie pochodzące z USA. W Europie nastąpił spadek krajowych i zagranicznych wydatków na B+R. Azja była kluczową lokalizacją centrów B+R w 2015 roku. Do tego regionu trafiło 35% całkowitej, światowej sumy wydatków korporacyjnych i krajowych na działalność B+R. Jeszcze w 2007 roku liderem w tej kategorii była Europa. W latach 2007-2015 wzrost wydatków na B+R w Chinach wyniósł 79% [*Global Innovation 1000 Study*, 2015]. Znaczenie Azji jako miejsca lokalizacji usług dla biznesu będzie rosło. W 2014 roku 2 500 korporacji o największych budżetach na B+R zwiększyło inwestycje w B+R o 6,8%, podczas gdy wzrost wartości ich sprzedaży stanowił 2,2%. Inwestycje KTN z USA wykazały się tempem wzrostu na poziomie 8,1%, z kolei Unii Europejskiej na poziomie 3,3%. Inwestycje w sektor B+R KTN z Chin wzrosły natomiast o 23,6% [*The 2015 EU Industrial...*, 2015]. Wzrost gospodarczego znaczenia Azji potwierdza także raport firmy A.T. Kearney, który ocenia atrakcyjność krajów pod względem lokalizacji centrów usług dla biznesu (wykres 3.).

Analiza Indeksu Lokalizacji Usług z roku 2016 firmy A.T. Kearney wskazuje, że najbardziej atrakcyjnymi lokalizacjami centrów usług dla biznesu są kraje azjatyckie, tj.: Indie, Chiny, Malezja. W pierwszej dziesiątce wyróżnionych krajów znalazło się tylko jedno państwo europejskie – Polska. Geograficzne rozłożenie liczby patentów uzyskanych przez spółki zależne KTN stanowi odzwierciedlenie delokalizacji ich działalności innowacyjnej. Analiza danych patentowych dowodzi, że 80% patentów było uzyskanych przez inwestorów rezydujących w tym samym regionie świata, w którym KTN posiada swoją główną siedzibę. Krajem, w którym jest ulokowana większość spółek to wciąż Stany Zjednoczone. Oznacza to, że mimo postępującej delokalizacji działalności badawczej, kluczowe technologie powstają przede wszystkim w tym kraju. Ponadto, KTN pochodzące z krajów rozwijających w dużo większym stopniu niż korporacje amerykańskie lokują spółki zależne za granicą. Bowiem biorąc pod uwagę współczynnik internacjonalizacji działalności, to jest on zdecydowanie wyższy w krajach rozwijających się, tj.: Meksyku, Brazylii, Indiach (tabela 1.).

WYKRES 3.

Kraje o najwyższej wartości Indeksu Lokalizacji Usług, zgodnie z metodologią A.T. Kearney



Źródło: [A.T. Kearney Global Services..., 2016].

TABELA 1.

Położenie geograficzne spółek zależnych KTN, pochodzących z wybranych krajów

Kraj	Liczba zagranicznych spółek zależnych	Liczba krajowych spółek zależnych	Współczynnik internacjonalizacji działalności
Stany Zjednoczone	38 578	39 538	0,98
Chiny	10 307	6 504	1,58
Meksyk	3 896	38	102,53
Brazylia	3 364	262	12,84
Indie	2 400	401	5,99
Malezja	1 661	660	2,52
Inne kraje (185)	48 786	3 602	13,54
Wartość całkowita	177 443	94 090	1,89

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [The 2015 EU Industrial ..., 2015].

Jednak należy zauważyć, że specyfika działalności wielu korporacji wymaga lokalizacji centrów B+R we wszystkich regionach świata, co wynika z potrzeby dostosowania produktów do potrzeb określonej grupy konsumentów. Delokalizacja, skupionych na kreowaniu nowej wiedzy, tzw. centrów badawczych (*research centers*) z reguły postępuje z mniejszą dynamiką niż tzw. centrów rozwojowych (*development centers*) koncentrujących się na adaptacji wiedzy w nowych warunkach [von Zedtwitz, Gassmann, 2002].

Centra badawczo-rozwojowe KTN można podzielić na cztery grupy. Są to jednostki typu *offshore*, jądra inżynierii, lokalne węzły działalności B+R, centra kompetencji. Czynnikiem lokalizacji jednostki typu *offshore* (*offshore unit*) są przede wszystkim niskie koszty rozwoju produktów. Typowym przykładem aktywności takich podmiotów są programowanie i inżynieria elektroniczna. Jednostki te mają autonomię w realizacji projektów i zarządzaniu zasobami ludzkimi, jednak siedziba główna określa strukturę ich procesów, standardy, monitoruje jakość ich pracy. W przypadku jednostek, tzw. jąder inżynierii (*engineering nucleus*), zasadniczym zadaniem jest adaptacja znanych na świecie produktów do lokalnych wymagań. Centra te są niezależne w identyfikowaniu potrzeb konsumentów i zarządzaniu bieżącymi projektami. Centrala firmy upewnia się, czy pracownicy jednostki posiadają odpowiedni poziom umiejętności i organizuje wymianę międzynarodową w zakresie dobrych praktyk i personelu B+R. Lokalny węzeł działalności B+R (*local R&D hub*) rozwija produkty na lokalny rynek. Podmioty tego rodzaju mają autonomię w określaniu zadań biznesowych i specyfikacji produktów. Centrala w tym przypadku działa jak konsultant i ułatwia wymianę najlepszych praktyk. Centrum kompetencji (*center of competence*) odpowiada za globalną działalność w zakresie rozwoju produktów i technologii na całym świecie. Centrum zapewnia każdemu oddziałowi integrację w globalną sieć powiązań korporacji (*company's global network*) [Lang, Maurer, 2010]. Zróżnicowanie jednostek badawczo-rozwojowych w pewnym stopniu wyjaśnia dynamikę postępującego procesu internacjonalizacji działalności innowacyjnych. Wskazuje także na jego przyczyny, którymi nie są jakość krajowych prac badawczych oraz przewagi naukowe i technologiczne krajów rozwijających się.

5. Czynniki atrakcyjności kraju jako miejsca lokalizacji inwestycji opartych na kapitale ludzkim

Można wyróżnić szereg czynników, które wpływają na to, że przewagi konkurencyjne w zakresie tworzenia zaawansowanych technologii są coraz mniej skupione w ramach wąskiej grupy obszarów geograficznych. Są to m.in.: różnice w kosztach pracy i dostępności kapitału ludzkiego, złożoność procesu rozwoju technologicznego oraz wzrost poziomu interakcyjności procesów innowacyjnych. Korporacje transnarodowe, dokonując decyzji o lokalizacji inwestycji w zakresie B+R w danym kraju, biorą pod uwagę szereg zmiennych.

Działalność KTN może być oparta na strategii eksternalizacji lub internalizacji działalności. Na decyzję o wyborze formy transferu technologii przez KTN wpływają m.in. cechy transferowanej technologii, tj.: stopień jej nowości, zdolność do rozprzestrzeniania, charakter produktowy bądź procesowy. Jednocześnie nie bez znaczenia pozostają: zdolności technologiczne podmiotów nabywających technologie, dostępność wiedzy i umiejętności, zakres instytucjonalnego wsparcia rozwoju umiejętności i technologii, wielkość lokalnego rynku. Lokalizacja i ewolucja kanałów MTT, począwszy od handlu, przez licencje, do BIZ, w tym w formie centrów B+R, w dużej mierze jest zależna od poziomu ochrony prawa własności intelektualnej (PWI), zapewnianej przez kraj będący siedzibą podmiotu nabywającego technologie [Maskus, 2004].

Światowe Raporty Inwestycyjne, sporządzane przez UNCTAD, jako czynniki atrakcyjności lokalizacji BIZ w obszarach wiedzy wskazują na: jakość prac badawczych prowadzonych w kraju goszczącym; stopień, w jakim lokalne przedsiębiorstwa i instytucje są zdolne wykorzystać transfer najnowszych technologii; możliwość uruchomienia współpracy między korporacjami transnarodowymi a lokalnymi firmami [*World Investment Report*, 2005; 2006].

Wśród determinant lokowania działalności B+R za granicą przez KTN należy podkreślić znaczenie kryterium kosztowego. Znaczenie tego czynnika lokalizacji odzwierciedla również metodologia raportu *Global Services Location Index™ 2016*, firmy A.T. Kearney. Kryteria atrakcyjności lokalizacyjnej usług dla biznesu, według wyżej wskazanej metodologii, koncentrują się w trzech obszarach. Są to: atrakcyjność finansowa (40% udziału w indeksie), kapitał ludzki (30% udziału w indeksie), otoczenie biznesu (30% udziału w indeksie). Atrakcyjność finansowa jest badana przy użyciu trzech szczegółowych mierników, tj.: kosztów pracy, kosztów infrastruktury (w tym media i koszty połączeń lotniczych do głównych centrów biznesowych świata) oraz kosztów podatkowych i regulacyjnych, takich jak: średnie obciążenia podatkowe, koszty związane z korupcją, koszty wymiany walut. Do badania atrakcyjności kapitału ludzkiego na danym obszarze są wykorzystywane cztery obszary szczegółowe, a mianowicie: skumulowane doświadczenie w zakresie usług IT i BPO, dostępność pracowników (mierzona wielkością populacji w wieku 15-39 lat, ilością studentów), poziom edukacji (mierzony wynikami w testach osiągnięć), poziom umiejętności językowych (mierzony wynikami testów edukacyjnych i językowych). Trzecia składowa miernika, tj. otoczenie biznesu, oceniana jest dzięki pomiarowi: ryzyka ekonomicznego i politycznego, poziomu adaptacyjności kulturowej kraju, jakości infrastruktury w danym kraju, poziomu ochrony praw własności intelektualnej [*A. T. Kearney Global Services...*, 2016]. Większość wskaźników mierzy się na podstawie wyników krajów w innych rankingach, w głównej mierze sporządzanych przez firmę A.T. Kearney.

Za czynnik decydujący o atrakcyjności lokalizacji inwestycji w sektorach wiedzy należy także uznać efektywność ekonomiczną inwestycji funkcjonujących już na danym obszarze. Strukturę jakościową BIZ lokowanych na danym obszarze charakteryzuje bowiem stopniowa poprawa jakościowa w czasie. Oznacza to, że BIZ w obszarach zaawansowanych technologicznie są przyciągane w wyniku efektywności BIZ w obszarach mniej zaawansowanych technologicznie. Obszary geograficzne, gdzie funkcjonują BIZ wyróżniające się systematycznym wzrostem wytwarzanej wartości dodanej, cechuje duże prawdopodobieństwo ulokowania BIZ w obszarach B+R [Wellhausen, 2013, s. 467-468]. Badania w zakresie zagranicznej działalności B+R największych europejskich przedsiębiorstw produkcyjnych dowodzą, że wśród przedsiębiorstw o najwyższym poziomie technologicznym (liderzy) stopień zaangażowania w działalność B+R za granicą jest dodatnio skorelowany z poziomem konkurencyjności firm na rynku. Wśród naśladowców (*laggards*) jest on skorelowany ujemnie, co świadczy o tym, że podmioty te unikają konkurencji na rynkach zagranicznych. Działalność B+R za granicą firm naśladowców wzrasta wraz z poziomem efektywności międzynarodowego transferu technologii. Firmy, tzw. liderzy, chętniej inwestują w krajach o wysokim poziomie ochrony PWI. Aktywność obu grup podmiotów wzrasta wraz ze wzrostem wiel-

kości zasobów wiedzy w kraju goszczącym (*local knowledge pool*) i wielkości prowadzonych tam procesów produkcyjnych [Belderbos, Lykogianni, Veugelers, 2008, s. 778-779].

Wśród czynników, które decydują o lokalizacji centrów B+R w gospodarkach rozwijających się, należy również wskazać rozwiniętą kulturę przedsiębiorczości oraz zagraniczne doświadczenie specjalistów wracających do kraju pochodzenia, tzw. *returnees*. Nie bez znaczenia jest wielkość i dynamika rynku wewnętrznego [Chen, 2008, s. 622]. Wraz ze wzrostem poziomu znaczenia i autonomii relokowanej jednostki B+R wzrasta znaczenie czynnika jakości kapitału ludzkiego i spada znaczenie czynnika finansowego lokalizacji danej inwestycji.

Badania dowodzą, że atrakcyjność danego kraju pod względem lokalizacji usług wykorzystujących kapitał ludzki nie przekłada się na zdolność podmiotów gospodarczych pochodzących z danego kraju do autonomicznego wykorzystania posiadanych zasobów kapitału ludzkiego na wysokim poziomie. Raport dotyczący wydatków na B+R 2 500 przemysłowych KTN o największych wydatkach na B+R, sporządzany na podstawie sprawozdań finansowych KTN, obejmuje bowiem 608 przedsiębiorstw z Unii Europejskiej, 829 z USA, 360 z Japonii, 703 z reszty świata [*The 2015 EU Industrial...*, 2015]. Świadczy to o wciąż niskich przewagach innowacyjnych podmiotów pochodzących z gospodarek rozwijających się. W pierwszej dziesiątce KTN o największych budżetach znalazły się wyłącznie gospodarki krajów Triady i jedna korporacja z Korei Południowej (tabela 2.).

TABELA 2.

Przemysłowe KTN o największych budżetach na B+R

Nazwa KTN	Kraj pochodzenia	Wydatki na B+R (w mln euro)
Volkswagen	Niemcy	13 120,0
Samsung	Korea Południowa	12 187,0
Microsoft	USA	9 921,7
Intel	USA	9 502,5
Novartis	Szwajcaria	8 217,6
Google	USA	8 098,2
Roche	Szwajcaria	7 422,1
Johnson & Johnson	USA	6 996,1
Toyota	Japonia	6 858,4
Pfizer	USA	6 844,6
		Suma: 89 168,3

Źródło: [*The 2015 EU Industrial...*, 2015].

Taka sytuacja wskazuje na potrzebę zewnętrznego wsparcia w wykorzystaniu krajowych zasobów kapitału ludzkiego w krajach rozwijających się. Może to dokonać się dzięki BIZ w sektorach opartych na wiedzy lub też przez skorzystanie z outsourcingu usług biznesowych świadczonych w tych krajach.

6. Podsumowanie

Analiza raportu firmy A.T. Kearney (*Global Services Location Index 2016*) pokazuje, że najbardziej atrakcyjnym regionem lokalizacji inwestycji opartych na wiedzy jest obecnie obszar Azji Południowo-Wschodniej. O atrakcyjności inwestycyjnej danego obszaru decyduje przede wszystkim dostępność pracowników o poszukiwanych: umiejętnościach, doświadczeniu i wykształceniu oraz niższych, niż w kraju pochodzenia, wymaganiach płacowych. Kraje, które dysponują dużymi rezerwami kapitału ludzkiego wysokiej jakości, takie jak Chiny czy Indie, są głównymi beneficjentami BIZ w obszarach usług biznesowych. Nie bez znaczenia w procesie decyzyjnym KTN, dotyczącym lokalizacji BIZ, jednocześnie są: poziom dynamiki lokalnych rynków, chłonność rynku, możliwości zwiększenia efektywności za sprawą dokonania inwestycji. Natomiast, w porównaniu z przyciąganiem BIZ w obszarach produkcji, mniejsze znaczenie mają klasyczne instrumenty polityki gospodarczej w zakresie przyciągania BIZ, np. ulgi podatkowe. Oznacza to, że inwestycje w poprawę jakości systemu szkolnictwa i innowacyjności gospodarki, za sprawą pobudzania krajowej działalności B+R i wzmacniania sieci powiązań z sektorem przedsiębiorstw, są najlepszym sposobem pozyskania przez kraj inwestycji w obszarach zaawansowanych technologicznie. Zatem należy wskazać na przewagę pośrednich instrumentów wsparcia procesu przyciągania BIZ w obszarze inwestycji opartych na wiedzy nad instrumentami bezpośrednimi, skutecznymi w przypadku przyciągania inwestycji ogółem. Prowadzenie krajowej polityki innowacyjnej, mającej na celu poprawę struktury jakościowej napływających BIZ, także stanowi element przeciwdziałania pułapce średniego dochodu w krajach przyjmujących. Konkurencyjność międzynarodowa gospodarek rozwijających się nie może więc mieć charakteru wyłącznie kosztowego. Polityka innowacyjna państwa powinna objąć wsparcie rozwoju pozacenowych czynników konkurencyjności międzynarodowej, gdyż lokowanie działalności B+R w krajach rozwijających się ma na względzie nie tylko ograniczenie kosztów, ale zarazem zwiększenie efektywności procesów innowacyjnych dzięki globalnym sieciom innowacji.

Warto zauważyć, że choć obserwuje się przesunięcie działalności badawczo-rozwojowej KTN do krajów rozwijających, to lokowane tam centra B+R przede wszystkim dążą do prowadzenia działalności mającej na celu adaptację istniejących już rozwiązań technologicznych do lokalnych warunków. Centra usług dla biznesu również nie generują nowej, w sensie absolutnym, wiedzy, chociaż wpływają na rozwój lokalnego kapitału intelektualnego i organizacyjnego. Jednakże należy podkreślić, że w wielu obszarach geograficznych inwestycje zagraniczne wykorzystują lokalny kapitał ludzki, który w warunkach braków kapitałowych i technologicznych krajów rozwijających się w znacznej mierze nie zostałby użyty.

Literatura

- A.T. Kearney *Global Services Location Index™ 2016*, 2016, A. T. Kearney,
<https://www.atkearney.com/pl/strategic-it/global-services-location-index> (data wejścia: 03.03.2016).

- Becker G. S., 1998, *Human Capital Investment. En International Comparison. Centre of Educational Research and Innovation*, OECD.
- Belderbos R., Lykogianni E., Veugelers R., 2008, *Strategic R&D Location in European Manufacturing Industries*, „Journal of World Economics”, vol. 14, no. 2.
- Budnikowski A., 2006, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Chen G. M., 2007, *Media (literacy) education in the United States*, „China Media Research”, vol. 3, no. 3.
- Chen I. Ch., 2008, *Why Do Multinational Corporations Locate Their Advanced R&D Centres in Beijing?*, „Journal of Development Studies”, vol. 44, no. 5.
- Country Classification*, 2016, The World Bank, <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/topics/19280-country-classification> (data wejścia: 20.08.2016).
- Dieter E., 2006, *The complexity and internationalization of innovation: the root causes*, Globalization of R&D and developing countries, Part I, UNCTAD/ITE/IIA/2005/6, New York, Geneva, http://unctad.org/en/Docs/iteiia20056p1_en.pdf (data wejścia: 05.02.2016).
- Eklholm K., Hakkala K., 2007, *Location of R&D and High-Tech Production by Vertically Integrated Multinationals*, „Economic Journal”, no. 117.
- FDI Markets*, <http://www.fdimarkets.com/explore/?p=sector> (data wejścia: 24.03.2016).
- Foreign Direct Investment Flows and Stock*, UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org> (data wejścia: 20.04.2016).
- Fu X., Pietrobelli C., Soete L., 2011, *The Role of Foreign Technology and Indigenous Innovation in the Emerging Economies: Technological Change and Catching-up*, „World Development”, vol. 39.
- Gereffi G., 1994, *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks*, [in:] *Commodity Chains and Global Capitalism*, G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.), Praeger Publishers, Santa Barbara.
- Glass A. J., Saggi K., 1998, *International technology transfer and the technology gap*, „Journal of Development Economics”, vol. 55, no. 2.
- Global Innovation 1000 Study*, 2015, Strategy&, PwC's Strategy Consulting Business, <http://www.strategyand.pwc.com/global/home/press/displays/innovations-new-world-order> (data wejścia: 04.03.2016).
- Howells J., 1996, *Tacit Knowledge, Innovation and Technology Transfer*, Technology Analysis & Strategic Management, vol. 8, no. 2.
- Jaruzelski B., Schwartz K., Staack V., 2015, *Innovation's New World Order*, Strategy & Business, 27 October, <http://www.strategy-business.com/feature/00370?gko=e606a> (data wejścia: 08.02.2016).
- Kisiel-Łowczyk A. B., 1990, *Szkice o współczesnej polityce handlowej krajów kapitalistycznych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Kozioł-Nadolna K., 2011, *Powiązania sieciowe przedsiębiorstw*, „Finansowy Kwartalnik Internetowy „e-Finanse”, vol. 7, nr 1.
- Lang N., Maurer S., 2010, *January 21, Four Roles for Localized R&D Centers*, https://www.bcgperspectives.com/content/articles/automotive_globalization_four_roles_for_localized_rd_centers (data wejścia: 05.03.2016).

- Maskus K. E., *Encouraging International Technology Transfer*, UNCTAD-ICTSD Project on IPRs and Sustainable Development, May 2004, Issue no. 7, <http://www.iprsonline.org/resources/docs/Maskus%20-%20Encouraging%20International%20ToT-%20Blue%20.pdf> (data wejścia: 05.03.2016).
- Naghavi A., 2007, *Strategic Intellectual Property Rights Policy and North-South Technology Transfer*, "Review of World Economics: Weltwirtschaftliches Archiv", vol. 143.
- OECD, 2009, *Guide to Measuring the Information Society*, OECD Publishing.
- OECD, 2011, *ISIC Rev. 3 Technology Intensity Definition*, <http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf> (data wejścia: 03.03.2016).
- OECD, Eurostat, 2008, *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, Wydanie trzecie, Warszawa.
- Ohnemus J., 2009, *Productivity Effects of Business Process Outsourcing (BPO) A Firm-level Investigation Based on Panel Data*, Mannheim, http://gcoe.ier.hit-u.ac.jp/CAED/papers/id063_Ohнемus.pdf (data wejścia: 03.03.2016).
- Podręcznik Frascati. Proponowane procedury standardowe dla badań statystycznych w zakresie działalności badawczo-rozwojowej*, 2002, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa.
- Powell W. W., Snellman K., 2004, *The Knowledge Economy*, "Annual Review Sociology", no. 30.
- Rilla N., Squicciarini M., 2011, *R&D (Re)location and Offshore Outsourcing: A Management Perspective*, "International Journal of Management Reviews", vol. 13, no. 4.
- Roszkowska D., 2015, *Międzynarodowy transfer technologii a innowacyjność gospodarki na przykładzie Chińskiej Republiki Ludowej*, praca doktorska, Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok, <http://repozytorium.uwb.edu.pl/jspui/bitstream/11320/2595/1/Doktorat%20Dorota%20Roszkowska.pdf> (data wejścia: 03.03.2016).
- Saggi K., 2002, *Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer. A Survey*, The World Bank Research Observer, vol. 17, no. 2.
- Santos-Paulino A. U., Squicciarini M., Fan P., 2008, *R&D (Re)location. A Bird's Eye (Re)view*, Research Paper, no. 100, United Nations University, World Institute for Development Economics Research, <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/rp2008-100.pdf> (data wejścia: 03.02.2016).
- Santos-Paulino A. U., Squicciarini M., Fan P., 2014, *Foreign Direct Investment, R&D Mobility and the New Economic Geography: A Survey*, The World Economy, vol. 37, no. 12.
- Skrzypek E., 2011, *Gospodarka oparta na wiedzy i jej wyznaczniki*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 23.
- Szukalski S.M., *Polska na rynku offshoringu usług biznesowych*, <http://www.pte.pl/kongres/referaty/Szukalski%20Stanis%C5%82aw%20M/Szukalski%20Stanis%C5%82aw%20M.%20%20POLSKA%20NA%20RYNKU%20OFFSHORINGU%20US%C5%81UG%20BIZNESOWYCH.pdf> (data wejścia: 05.02.2016).
- The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, 2015, European Union.
- von Zedtwitz M., 2005, *International R&D Strategies in Companies from Developing Countries – the Case of China*, Research Center for Global R&D Management, Tsinghua Uni-

- versity, Beijing PR, http://unctad.org/Sections/meetings/docs/zedtwitz_paper_en.pdf (data wejścia: 07.03.2016).
- von Zedtwitz M., Gassmann O., 2002, *Market versus Technology Drive in R&D Internationalization: Four different patterns of managing research and development*, "Research Policy", vol. 31, no. 4.
- Wellhausen R. L., 2013, *Innovation in Tow: R&D FDI and investment incentives*, "Business and Politics", vol. 15, no. 4, p. 467-491.
- World Investment Report*, 2005, UNCTAD, http://unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf (data wejścia: 04.03.2016).
- World Investment Report*, 2006, UNCTAD, http://unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf (data wejścia: 04.03.2016).
- World Investment Report*, 2007, UNCTAD, http://unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf (data wejścia: 05.03.2016).
- World Investment Report*, 2008, UNCTAD, www.unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf (data wejścia: 06.03.2016).
- Woźniak M. G., 2005, *Kapitał ludzki i intelektualny w strategii prowdzrostowej ograniczającej nierówności społeczne*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 6.
- Zorska A., 2007, *Outsourcing i przenoszenie usług na świecie. Wnioski dla Polski*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1-2.

dr Agnieszka KOZERA

Wydział Ekonomiczno-Społeczny, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

e-mail: akozera@up.oznan.pl.

DOI: 10.15290/ose.2016.04.82.10

TYPOLOGIA MIAST NA PRAWACH POWIATU WEDŁUG POZIOMU ZADŁUŻENIA W POLSCE, W LATACH 2007-2014

Streszczenie

Miasta na prawach powiatu, ze względu na ich dualny charakter, pełnią funkcje przypisane nie tylko gminom, ale również część zadań przynależnych powiatom. Realizują one zatem szereg zadań zarówno w sferze socjalnej, społecznej, jak i infrastrukturalnej, które mają wpływ na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego regionu, oraz jakość życia społeczności lokalnej. Jednak z roku na rok dynamicznie wzrasta zadłużenie podmiotów sektora samorządowego, a w szczególności największych miast na prawach powiatu – metropolii. W 2007 roku zadłużenie ogółem miast na prawach powiatu wyniosło bowiem 11,2 mld zł (7 mld zł w przypadku metropolii), natomiast w 2014 roku było już prawie trzykrotnie wyższe i wzrosło do blisko 32,5 mld zł (w przypadku metropolii do ponad 20 mld zł), stanowiąc ponad 45% zadłużenia ogółem sektora samorządowego w Polsce. Analiza zjawiska zadłużenia podmiotów sektora samorządowego, w tym miast na prawach powiatu, z uwagi na to, że realizują one szeroki zakres zadań, a ich dług obejmuje część długu publicznego, ma istotne znaczenie nie tylko z racji prawidłowego ich funkcjonowania, ale także bezpieczeństwa finansowego państwa. Głównym celem artykułu jest analiza zjawiska zadłużenia miast na prawach powiatu w Polsce, w latach 2007-2014. Badania przeprowadzono przede wszystkim na podstawie baz danych publikowanych przez Ministerstwo Finansów (*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej jednostek samorządu terytorialnego*) z wykorzystaniem metod statystyki opisowej i metody Warda.

Słowa kluczowe: zadłużenie, bezpieczeństwo finansowe, miasta na prawach powiatu, metoda Warda

DEBT OF TOWNS WITH COUNTY STATUS IN POLAND

Summary

Due to the dual character of towns with a county status, they function not only as communes but also have some functions of counties. They execute a wide range of welfare-related, social and infrastructural tasks, which affect socio-economic development in the region and quality of life in the local community. Every year the debt of entities in the local government sector increases dynamically. It is particularly noticeable in the biggest towns with the status of counties – metropolises. In 2007, the total debt of towns with a county status was 11.2 billion zlotys (7 billion zlotys in metropolises). In 2014, the debt was nearly three times as great: it increased to nearly 32.5 billion zlotys (more than 20 billion zlotys in metropolises). It amounted to more than 45% of the total debt of the local government sector in Poland. It seems important that analysis of the debt of entities in the local government sector, including towns with a county status, be conducted because they perform a wide range of activities and their debt is part of public debt. Therefore, the analysis is significant not only for a proper functioning of these entities but also for the financial security of the state. The main aim of the paper is to investigate the debt of towns with a county status in Poland

between 2007 and 2014. The study is chiefly based on databases published by the Ministry of Finance – *Indicators to Assess the Financial Situation of Local Government Units*, and uses descriptive statistics and Ward's method.

Key words: debt, financial security, towns with a county status, Ward's method

JEL: O20, H6, H62, H68, H69, H72

1. Wstęp

Miasta na prawach powiatu stanowią filar systemu samorządu terytorialnego w Polsce. Ze względu na ich dualny charakter pełnią one funkcje przypisane nie tylko gminom, ale również część zadań przynależnych powiatom¹. Realizują zatem szereg ważnych zadań zarówno w sferze: socjalnej, społecznej, jak i infrastrukturalnej, które przesądza o poziomie codziennego życia zdecydowanej części ludności i mają wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy regionu. Na znaczenie miast na prawach powiatu w realizacji zadań publicznych uwagę zwrócili m.in.: Dylewski i Stasik [2012, s. 49-60] oraz Dolewka [2014, s. 31-41].

Od 2013 roku w Polsce 66 miast posiada status miast na prawach powiatu, w tym 10 miast cechuje się liczbą mieszkańców powyżej 300 tys. (tj.: Warszawa, Kraków, Łódź, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Szczecin, Bydgoszcz, Lublin i Katowice). Na terenie miast na prawach powiatu żyje blisko 13 mln ludności, a więc koncentrują one na swoim terenie ponad jedną trzecią ogółu społeczeństwa. Dwanaście z nich, tj.: Białystok, Bydgoszcz, Gdańsk, Katowice, Kraków, Lublin, Łódź, Poznań, Rzeszów, Szczecin, Warszawa i Wrocław zalicza się do jednostek metropolitalnych [por. *Unia Metropolii Polskich*]. Metropolie te wytwarzają ponad jedną trzecią PKB w Polsce, a liczba ich mieszkańców stanowi 7,5 mln, czyli blisko jedną piątą ludności ogółem. Ponadto, należy podkreślić, że obszar metropolitalny, który funkcjonuje wokół największych miast na prawach powiatu, przyczynia się do wytworzenia ponad połowy PKB Polski i obejmuje przeszło 40% mieszkańców kraju [*Raport o polskich metropoliach – Poznań*, 2015, s. 3].

Realizacja nałożonych na miasta na prawach powiatu zadań i utrzymanie odpowiedniego poziomu świadczonych usług wymaga zabezpieczenia adekwatnego poziomu środków finansowych. Z uwagi na szeroki zakres zadań realizowanych przez te podmioty często nie wystarcza środków pochodzących z dochodów budżetowych na pokrycie wszystkich wydatków zaplanowanych w budżecie. Jednocześnie miasta na prawach powiatu, chcąc podnieść swą atrakcyjność rezydencjalną i inwestycyjną w warunkach obserwowanego od kilku lat zjawiska suburbanizacji, realizują coraz więcej inwestycji współfinansowanych ze środków pochodzących z Unii Europejskiej. W związku z tym, miasta na prawach powiatu w celu realizacji planowanych zadań są zmuszone

¹ Prawa powiatu przysługują miastom, które 31 grudnia 1998 roku liczyły więcej niż 100 tys. mieszkańców, a także tym, które z tym dniem przestały być siedzibami wojewodów (z wyjątkiem gdy na wniosek właściwej rady miejskiej odstąpiono od nadania miastu praw powiatu) lub którym nadano status miasta na prawach powiatu przy dokonaniu pierwszego podziału administracyjnego kraju na powiaty [*Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 roku...*, art. 91].

do uzupełniania brakujących środków, zazwyczaj poprzez zaciąganie kredytów i pożyczek. W rezultacie z roku na rok dynamicznie wzrasta zadłużenie tych podmiotów, a w szczególności największych podmiotów – metropolii. W 2007 roku zadłużenie ogółem miast na prawach powiatu wyniosło bowiem 11,2 mld zł (7 mld zł w przypadku metropolii), natomiast w 2014 roku było już prawie trzykrotnie wyższe i wzrosło do blisko 32,5 mld zł (w przypadku metropolii do ponad 20 mld zł) [*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...*, 2007, 2014]. Stanowiło ono więc ponad 45% zadłużenia ogółem całego sektora samorządowego [*Zadłużenie sektora finansów publicznych I kw./2016*, 2016]. Analiza zjawiska zadłużenia tych podmiotów, z uwagi na to, że obejmuje ono część długu publicznego, ma istotne znaczenie nie tylko z racji prawidłowego funkcjonowania danej JST, ale także bezpieczeństwa finansowego państwa. Jak zauważył bowiem Dolewka [2014, s. 32-39], problem ten jest bardzo istotny, bowiem rosnące zadłużenie miast na prawach powiatu, w tym metropolii, jest równocześnie realnym zagrożeniem w odniesieniu do wykorzystania nowych środków unijnych, a więc rozwoju lokalnego.

Celem głównym artykułu jest analiza zjawiska zadłużenia miast na prawach powiatu w Polsce, w latach 2007-2014. Badania przeprowadzono na podstawie baz danych publikowanych przez Ministerstwo Finansów [*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej jednostek samorządu terytorialnego*] oraz Główny Urząd Statystyczny [*Bank Danych Lokalnych*]. Zgromadzony materiał empiryczny przetworzono z wykorzystaniem podstawowych metod statystyki opisowej (klasycznych i pozycyjnych) (I etap badań) oraz metod taksonomicznych (metody Warda) z wykorzystaniem programu Statistica (II etap badań).

2. Metody badawcze

Badania dotyczące zjawiska zadłużenia miast na prawach powiatu ($N = 66$) w Polsce zrealizowano na dwóch etapach. Na pierwszym, z wykorzystaniem podstawowych metod statystyki opisowej, przeprowadzono analizę poziomu, struktury oraz dynamiki zmian poziomu zadłużenia miast na prawach powiatu w Polsce, w latach 2007-2014. Do oceny skali zjawiska zadłużenia badanych jednostek samorządu terytorialnego (JST) brano pod uwagę wskaźniki, takie jak: poziom zadłużenia ogółem w złotych *per capita*, udział zadłużenia ogółem w dochodach ogółem (%) oraz obciążenie dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia (w %). Aby ukazać zróżnicowanie występujące w zakresie skali zjawiska zadłużenia, a także jego zmian w 2014 roku w relacji do 2007 roku wśród miast na prawach powiatu w Polsce, na drugim etapie badań zrealizowano wielowymiarową analizę zjawiska zadłużenia tych jednostek z wykorzystaniem metody Warda. Analiza taksonomiczna pozwala na ocenę zróżnicowania badanych obiektów (miast na prawach powiatu), opisanych za pomocą zestawu cech diagnostycznych. Prowadzi ona do określenia skupisk tychże obiektów pod względem podobieństwa rozwoju, jak również do otrzymania jednorodnych klas obiektów ze uwagi na charakteryzujące je właściwości [Wysocki, s. 19-23]. Ze względu na zjawisko zadłu-

zenia analizę typologiczną miast na prawach powiatu przeprowadzono na poniżej wymienionych etapach.

Etap 1. Dokonanie doboru cech cząstkowych zjawiska zadłużenia na podstawie przesłanek merytorycznych i statystycznych.

Etap 2. Przeprowadzenie normalizacji wartości cech diagnostycznych za pomocą standaryzacji klasycznej [Wysocki, 2010, s. 49]:

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{s_k}, \quad (1)$$

gdzie:

x_{ik} – wartość k -tej cechy w i -tym obiekcie (miasto na prawach powiatu) ($i = N$, $k = 1, \dots, K$),

$\bar{x}_k$ – średnia arytmetyczna k -tej cechy,

s_k – odchylenie standardowe k -tej cechy.

Etap 3. Przeprowadzenie klasyfikacji miast na prawach powiatu za pomocą metody Warda. Hierarchiczna analiza skupień polega na łączeniu najbliższych w stosunku do siebie jednostek, aż do uzyskania jednego skupienia. Dla oszacowania odległości między jednostkami wykorzystuje ona analizę wariancji, zmierzając do minimalizacji sumy kwadratów odchyień wewnątrz skupień [Stanisz, 2007, s. 122]. Analizie poddano wykres przebiegu aglomeracji celem określenia liczby klas.

Etap 4. Konstruowanie typów zadłużenia miast na prawach powiatu i ich identyfikacja. Identyfikacja typu polega na określeniu podstawowych statystyk opisowych – średnich wewnątrzklasowych, a następnie wyodrębnieniu cech charakterystycznych w klasach typologicznych. W tym celu zastosowano *pseudotest różnic średnich*. Wartością tego testu jest wielkość [Wysocki, 2010, s. 139]:

$$t_{ck(d)} = \frac{\bar{x}_{ck} - \bar{x}_k}{s_{ck}}. \quad (2)$$

Wartość tego testu mierzy odległość między średnią klasową ($\bar{x}_{ck}$) a średnią ogólną ($\bar{x}_k$) k -tej cechy w jednostkach błędu standardowego średniej klasowej, gdzie [Wysocki, 2010, s. 139]:

$$s_{ck}^2 = \frac{N - N_c}{N - 1} \cdot \frac{s_k^2}{N_c} - \text{jest wariancją średniej w przypadku losowania zaleźnego (bez} \quad (3)$$

zwracania) N_c obiektów c -tej klasy ($c = 1, \dots, C$),

s_k^2 – jest wariancją empiryczną k -tej cechy w zbiorowości,

$$\frac{N - N_c}{N - 1} - \text{jest tzw. poprawką na zbiorowości skończonej } N. \quad (4)$$

Rozkład średnich klasowych aproksymuje się za pomocą rozkładu normalnego (przy współczynniku ufności 0,95), dlatego też przyjmuje się, że wartość średniej danej cechy w klasie nie różni się od średniej ogólnej w granicach od -1,96 do +1,96 błędu standardowego średniej. Takiej cechy nie traktuje się jako charakterystycznej. Im większa jest wartość bezwzględna testu przypisana danej cesze, tym bardziej cecha jest cha-

rakterystyczna. Wartości *pseudotestu różnic średnich* były podstawą do wyróżnienia cech charakterystycznych w klasach typologicznych z wykorzystaniem następującej skali wartości [Wysocki, 2010, s. 139-140]:

1. $t_{ck(d)} \in (-\infty; -3 > \cup < 3; +\infty)$ – występuje bardzo duże natężenie k -tej cechy w c -tej klasie, cecha jest wysoce charakterystyczna (negatywnie lub pozytywnie);
2. $t_{ck(d)} \in (-3; -2 > \cup < 2; 3)$ – występuje duże natężenie k -tej cechy w c -tej klasie, cecha jest średnio charakterystyczna (negatywnie lub pozytywnie);
3. $t_{ck(d)} \in (-2; 2)$ – występuje przeciętne natężenie k -tej cechy w c -tej klasie, cecha nie wyróżnia się i nie jest charakterystyczna.

3. Zadłużenie miast na prawach powiatu w Polsce, w latach 2007-2014

Przesłanką podjęcia problematyki gospodarki finansowej w zakresie zadłużenia JST był dynamiczny wzrost długu publicznego sektora samorządowego na przestrzeni ostatnich lat. W 2007 roku jego zadłużenie w Polsce wyniosło 24,5 mld zł, co stanowiło 4,6% państwowego długu publicznego, natomiast w 2014 roku wzrosło ono już do 71,7 mld zł, stanowiąc już blisko 8,7% całkowitego długu publicznego. W rezultacie, z uwagi na wzrost relacji państwowego długu publicznego do PKB (z 44,4% na koniec 2007 roku do 47,8% na koniec 2014 roku), przyrost zadłużenia sektora samorządowego ma istotne znaczenie [*Zadłużenie sektora finansów publicznych I kw. / 2016*, 2016].

W badanym okresie (od 2007 roku do 2014 roku) dynamicznie rosło zadłużenie ogółem zarówno sektora samorządowego, jak i poszczególnych jego szczebli. Najwyższy poziom zadłużenia ogółem w złotych *per capita* wśród JST cechował miasta na prawach powiatu, a w szczególności metropolie (tabela 1.). W 2014 roku zadłużenie miast na prawach powiatu ogółem wyniosło 2 019,47 zł na mieszkańca, zaś metropolii było o blisko połowę wyższe i stanowiło 2 946,4 zł na mieszkańca. Najniższym poziomem zadłużenia wyróżniały się województwa (165,1 zł *per capita*) oraz powiaty (222,6 zł *per capita* w 2014 roku). Jednak należy podkreślić, że realizowały one znacznie mniejszy zakres zadań w odniesieniu do samorządów gminnych i miast na prawach powiatu. W 2014 roku w stosunku do 2007 roku najwyższe średnioroczne tempo zmian poziomu zadłużenia ogółem charakteryzowało metropolie oraz gminy wiejskie i wyniosło odpowiednio: 19,7% i 18,1%. W badanym okresie zadłużenie największych miast na prawach powiatu wzrosło ponad trzyipółkrotnie (z 838,9 zł w 2007 roku do 2 946,4 zł *per capita* w 2014 roku), tymczasem gmin wiejskich ponad trzykrotnie (z 267,7 zł w 2007 roku do 859,1 zł *per capita* w 2014 roku) (tabela 1.).

Przeprowadzone badania wykazały, że dług odgrywa coraz większą rolę w budżetach zarówno miast na prawach powiatu, jak i w innych podmiotach sektora samorządowego, co wynika z kilku przyczyn. Po pierwsze, wydatki z racji zaspokajania licznych potrzeb społeczności lokalnych przekraczają dochody. Po drugie, zwłaszcza w perspektywie finansowej 2007-2013, wysoka dynamika wzrostu zadłużenia to efekt uruchamiania inwestycji współfinansowanych z funduszy Unii Europejskiej. Zasada współfinanso-

wania i ograniczenie wkładu finansowego funduszy na realizację projektów generujących przychody netto wiąże się z koniecznością ponoszenia przez podmioty sektora samorządowego znacznych wydatków finansowanych ze środków własnych bądź pożyczkowych.

TABELA 1.

Poziom zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego w Polsce, w latach 2007-2014 (w zł *per capita*, mediana)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Średnioroczne tempo zmian (w %) ^{a)}
Gminy wiejskie	267,7	267,7	368,6	739,5	897,8	873,5	845,4	859,1	18,1
Gminy miejsko-wiejskie	392,9	400,6	566,0	900,9	1 060,5	1 051,5	1 039,3	1 064,7	15,3
Gminy miejskie	426,9	439,3	622,9	859,9	987,9	997,3	1 008,2	1 021,6	13,3
Powiaty	93,5	96,5	144,9	213,5	239,4	224,6	212,2	222,6	13,2
Miasta na prawach powiatu	680,0	802,4	1 133,1	1 461,0	1 723,3	1 871,6	1 899,2	2 019,4	16,4
Miasta na prawach powiatu (bez metropolii)	679,1	714,8	1 119,0	1 411,1	1 678,9	1 683,2	1 730,0	1 919,1	16,0
Metropolie ^{b)}	838,9	1 004,5	1 531,2	1 912,1	2 221,4	2 552,0	2 828,9	2 946,4	19,7
Województwa	52,0	36,6	60,3	109,5	145,9	163,2	175,7	165,1	17,9

- a) Obliczone na podstawie dwóch skrajnych wyrazów szeregu czasowego [Wysocki, Lira, 2003, s. 134].
- b) Obejmują miasta: Białystok, Bydgoszcz, Gdańsk, Katowice, Kraków, Lublin, Łódź, Poznań, Rzeszów, Szczecin, Warszawa i Wrocław.

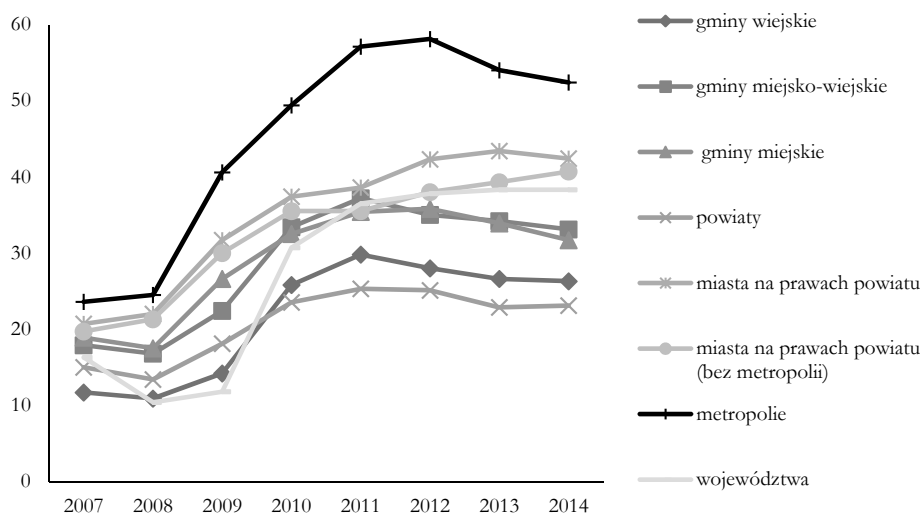
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych pochodzących z Ministerstwa Finansów: [*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...*].

Przeprowadzone badania wykazały, że w 2014 roku w stosunku do 2007 roku dynamicznie wzrosła relacja zadłużenia ogółem wszystkich szczebli sektora samorządowego do dochodów ogółem, zwłaszcza miast na prawach powiatu (o ponad 20,0 p.p.) i metropolii (o blisko 30,0 p.p.). W 2014 roku udział zobowiązań ogółem w dochodach ogółem miast na prawach powiatu równał się 42,4%, przy wartości mediany dla gmin miejskich wynoszącej 31,7%. Biorąc pod uwagę największe miasta na prawach powiatu – metropolie, w 2014 roku ich zadłużenie ogółem w dochodach ogółem stanowiło ponad 50%, tj. o 10 p.p. więcej w stosunku do mediany dla ogółu miast na prawach powiatu (rysunek 1.). Najwyższy wzrost zadłużenia sektora samorządowego i miast na prawach powiatu w badanym okresie odnotowano w latach 2009-2011. W 2009 roku w stosunku do 2008 roku najwyższy wzrost relacji zadłużenia ogółem do dochodów ogółem zaobserwowano w przypadku metropolii (o 16,1 p.p.), ogółu miast na prawach powiatu (o 9,7 p.p.) oraz gmin miejskich (o 9,1 p.p.). W 2011 roku w stosunku do 2010 roku najwyższy jego wzrost odnotowano natomiast w przypadku metropolii (o 7,7 p.p.). Jak zauważyła Poniatowicz i inni [2010, s. 38] oraz Standar [2013, s. 230] sytuacja ta wynikała z chęci realizacji inwestycji współfinansowanych ze środków pochodzących z Unii Europejskiej w warunkach osłabienia, na skutek kryzysu gospodarczego, koniunktury gospodarczej w Polsce, a w rezultacie w sytuacji zmniejszają-

cych się dochodów własnych. Ważne były także, jak podkreślił Józwiak [2014, s. 10], nowe wydatki związane z powierzaniem jednostkom samorządowym dodatkowych zadań, którym towarzyszyły niewystarczające dochody i niedoszacowanie obecnie wykonywanych zadań. Jednostki samorządu terytorialnego były zatem zmuszone sięgać po instrumenty dłużne.

RYSUNEK 1.

Udział zobowiązań ogółem w dochodach ogółem jednostek samorządu terytorialnego w Polsce, w latach 2007-2014 (w %, mediana)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Ministerstwa Finansów: [Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...].

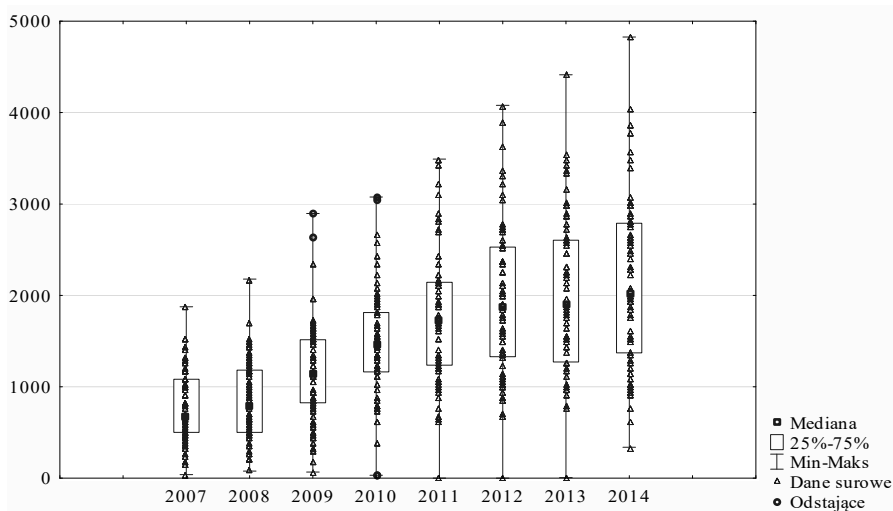
Przeprowadzone badania wykazały, że w 2014 roku w stosunku do 2007 roku wzrósł przeciętny poziom zadłużenia ogółem miast na prawach powiatu, jednocześnie zwiększyło się zróżnicowanie tych podmiotów w omawianym zakresie (rysunek 2.). W 2007 roku najniższą wysokość zadłużenia ogółem, wynoszącą 39,0 zł *per capita*, zaobserwowano w Tychach, najwyższą natomiast – 1 875,4 zł *per capita* w Krakowie (rozstęp wyniósł więc 1 836,5 zł *per capita*). W 2014 roku w stosunku do 2007 roku rozstęp między najniższą a najwyższą wielkością zadłużenia ogółem miast na prawach powiatu wzrósł blisko dwupółkrotnie i wyniósł 4 490,4 zł na mieszkańca. Najniższą wysokość zadłużenia, stanowiącą 337,7 zł *per capita*, odnotowano w Jastrzębiu-Zdroju, najwyższą – 4 828,1 zł *per capita* w Toruniu. O rosnącym zróżnicowaniu miast na prawach powiatu w omawianym zakresie świadczy rosnąca wartość rozstępu międzykwartylowego, która w 2007 roku wyniosła 581,6 zł, zaś w 2014 roku już ponad 1 375 zł na mieszkańca.

W 2007 roku mediana poziomu zadłużenia ogółem miast na prawach powiatu wyniosła 680 zł, tymczasem w 2014 roku już blisko 2 020 zł na mieszkańca. W 2007 roku w przypadku blisko 70% ogółu miast na prawach powiatu zadłużenie ogółem nie prze-

kroczyło 1 000 zł *per capita*. W 2014 roku tylko w siedmiu miastach (Jastrzębie-Zdrój, Rybnik, Piekary Śląskie, Sosnowiec, Chorzów, Siemianowice Śląskie, Bytom, stanowiących 10,6% ogółu miast na prawach powiatu) zadłużenie ogółem nie przekroczyło tej granicy. W przypadku dziesięciu miast na prawach powiatu (Przemyśl, Bydgoszcz, Sopot, Lublin, Warszawa, Wrocław, Łódź, Płock, Wałbrzych, Toruń) poziom zadłużenia ogółem ponad 3 000 zł, a w przypadku dwóch miast (Wałbrzycha i Torunia) 4 000 zł *per capita* [*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...*].

RYSUNEK 2.

Wykres ramka-wąsy dla wysokości zadłużenia ogółem miast na prawach powiatu w Polsce, w latach 2007-2014 (w zł *per capita*)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Ministerstwa Finansów [*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...*].

Miasta na prawach powiatu są w znacznym stopniu zróżnicowane pod względem: powierzchni, liczby mieszkańców i pełnionych funkcji na rzecz obszarów do nich przyległych. Wśród nich wyróżniają się metropolie, które dysponują ogromnym potencjałem społeczno-gospodarczym. W dwunastu największych miastach na prawach powiatu żyje bowiem 7,5 mln osób (jedna piąta ogółu społeczeństwa), jednocześnie przyczyniają się one do wytworzenia jednej trzeciej PKB Polski [*Raport o polskich metropoliach – Poznań*, 2015, s. 3]. Zasięg oddziaływania tych miast na tzw. obszary metropolitalne jest szeroki. W rezultacie ponoszą one dużo wyższe nakłady finansowe na rozwój infrastruktury społecznej i technicznej z uwagi na odmienną skalę potrzeb, która jest pochodną liczby ludności. Z infrastruktury tej (np.: drogowej, komunikacji miejskiej i oświatowej) korzysta nie tylko społeczność lokalna, ale także ludność zamieszkująca obszary metropolitalne. W efekcie przeciętny poziom zadłużenia ogółem metropolii jest dużo wyższy w relacji do pozostałych miast na prawach powiatu. W 2014 roku zadłużenie ogółem przeciętnej metropolii wyniosło 2 946,4 zł na mieszkańca i było

o połowę wyższe wobec przeciętnej dla miast na prawach powiatu (bez metropolii), które stanowiło 1 919,1 zł na mieszkańca. W 2014 roku w stosunku do 2007 roku metropolie charakteryzowała wyższa dynamika wzrostu zadłużenia w odniesieniu do miast na prawach powiatu (bez metropolii) (tabela 1.).

TABELA 2.

Pozycyjne statystyki opisowe dla poziomu zadłużenia ogółem miast na prawach powiatu w Polsce, w latach 2007-2014 (w zł *per capita*)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Miasta na prawach powiatu (ogółem)								
Min	39,0	77,3	66,8	31,4	0,0	0,0	6,1	337,7
Mediana	680,0	802,4	1 133,1	1 461,0	1 723,3	1 871,6	1 899,2	2 019,4
Max	1 875,4	2 177,6	2 895,1	3 075,7	3 492,2	4 079,7	4 413,4	4 828,1
Rozstęp (max-min)	1 836,5	2 100,3	2 828,3	3 044,3	3 492,2	4 079,7	4 407,2	4 490,4
Rozstęp międzykwartylowy	581,6	680,2	690,4	649,9	909,6	1 157,2	1 307,2	1 375,7
Współczynnik zmienności	42,8	42,4	30,5	22,2	26,4	30,9	34,4	34,1
Skośność	0,39	0,12	0,11	0,08	-0,07	0,07	0,08	0,10
Miasta na prawach powiatu (bez metropolii)								
Min	39,0	77,3	66,8	31,4	0,0	0,0	6,1	337,7
Mediana	679,1	714,8	1 119,0	1 411,1	1 678,9	1 683,2	1 730,0	1 919,1
Max	1 525,3	1 690,2	1 966,2	2 567,8	3 431,5	4 079,7	4 413,4	4 828,1
Rozstęp (max-min)	1 486,4	1 612,9	1 899,5	2 536,5	3 431,5	4 079,7	4 407,2	4 490,4
Rozstęp międzykwartylowy	624,3	679,8	671,4	555,7	844,7	1 013,1	1 084,9	1 244,8
Współczynnik zmienności	46,0	47,6	30,0	19,7	25,2	30,1	31,4	32,4
Skośność	0,33	0,33	0,01	-0,12	-0,23	-0,11	0,04	-0,04
Metropolie								
Min	498,2	459,1	676,0	965,0	1 215,4	1 578,0	1 972,0	2 233,8
Mediana	838,9	1 004,5	1 531,2	1 912,1	2 221,4	2 552,0	2 828,9	2 946,4
Max	1 875,4	2 177,6	2 895,1	3 075,7	3 492,2	3 613,3	3 436,1	3 765,4
Rozstęp (max-min)	1 377,3	1 718,5	2 219,2	2 110,7	2 276,8	2 035,4	1 464,1	1 531,6
Rozstęp międzykwartylowy	443,1	499,1	738,7	774,6	913,4	740,7	503,6	911,2
Współczynnik zmienności	26,4	24,8	24,1	20,3	20,6	14,5	8,9	15,5
Skośność	0,10	0,38	-0,24	-0,10	0,66	0,53	-0,06	0,03

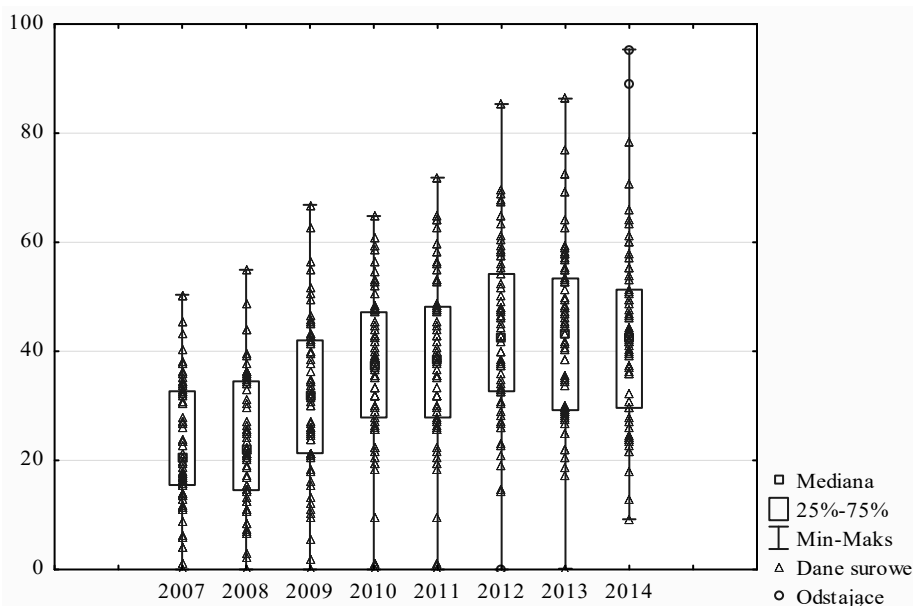
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Ministerstwa Finansów [*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...*].

W badanym okresie zadłużenie największych miast na prawach powiatu wzrosło bowiem przeciętnie ponad trzyipółkrotnie, natomiast miast na prawach powiatu (bez metropolii) blisko trzykrotnie. W 2014 roku w stosunku do 2007 roku w przypadku

pięciu metropoli (41,7% ogółu tych podmiotów), tj. miast: Wrocław, Lublin, Gdańsk, Katowice i Szczecin, zaobserwowano ponad czterokrotny wzrost zadłużenia ogółem. W grupie pozostałych miast na prawach powiatu (bez metropolii) tak wysoki wzrost stwierdzono w odniesieniu do trzynastu miast (24,1% ogółu tych podmiotów). Najwyższy wzrost zadłużenia ogółem odnotowano m.in. w Sopocie (ponad dziesięciokrotny wzrost, z 264,0 zł w 2007 roku do 3 082,5 zł *per capita* w 2014 roku) oraz Łomży (blisko dziesięciokrotny wzrost, z 188,7 zł w 2007 roku do 1 776,6 zł *per capita* w 2014 roku) [*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...*].

RYSUNEK 3.

Wykres ramka-wąsy dla udziału zadłużenia ogółem w dochodach ogółem miast na prawach powiatu w Polsce, w latach 2007-2014 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Ministerstwa Finansów: [*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...*].

Przeprowadzone badania wykazały, że miasta na prawach powiatu (bez metropolii) były w wyższym stopniu zróżnicowane pod kątem poziomu zadłużenia ogółem w stosunku do metropolii, o czym świadczyły wyższe wartości współczynnika zmienności oraz rozstępu międzykwartylowego (tabela 2.). W 2014 roku rozstęp międzykwartylowy poziomu zadłużenia ogółem wyniósł w przypadku miast na prawach powiatu (bez metropolii) 1 244,8 zł, natomiast metropolii 911,2 zł *per capita*. Jednocześnie należy zauważyć, że w miastach na prawach powiatu (bez metropolii) rozstęp międzykwartylowy w badanym okresie wzrósł o ponad 620 zł, zaś w metropoliach o 468,1 zł na mieszkańca.

TABELA 3.

Pozycyjne statystyki opisowe dla udziału zadłużenia ogółem w dochodach ogółem miast na prawach powiatu w Polsce, w latach 2007-2014 (w %)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Miasta na prawach powiatu (ogółem)								
Min	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	9,2
Mediana	20,7	22,0	31,7	37,4	38,6	42,3	43,4	42,4
Max	50,4	54,9	66,9	64,8	71,8	85,3	86,3	95,3
Rozstęp (max-min)	50,4	54,9	66,9	64,8	71,8	85,3	86,2	86,1
Rozstęp międzykwartylowy	17,0	19,8	20,6	18,6	20,0	21,0	24,0	21,3
Współczynnik zmienności	41,2	45,1	32,5	24,9	25,9	24,8	27,6	25,2
Skośność	0,40	0,25	-0,01	0,01	-0,04	0,09	-0,17	-0,17
Miasta na prawach powiatu (bez metropolii)								
Min	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	9,2
Mediana	19,7	21,3	30,0	35,5	35,5	38,0	39,3	40,7
Max	50,1	48,8	56,6	64,8	64,8	85,3	86,3	95,3
Rozstęp (max- min)	50,1	48,8	56,6	64,8	64,8	85,3	86,2	86,1
Rozstęp międzykwartylowy	18,7	19,2	18,6	16,4	16,4	18,3	20,4	21,8
Współczynnik zmienności	47,5	45,1	31,0	23,1	23,1	24,2	26,0	26,7
Skośność	0,40	0,17	0,07	-0,10	-0,10	0,17	-0,01	-0,24
Metropolie								
Min	13,5	14,6	18,4	22,2	27,6	34,8	38,3	39,2
Mediana	23,6	24,5	40,6	49,4	57,1	58,1	54,0	52,4
Max	50,4	54,9	66,9	60,7	71,8	68,7	72,4	78,3
Rozstęp (max-min)	36,9	40,4	48,5	38,5	44,2	33,9	34,1	39,1
Rozstęp międzykwartylowy	13,9	13,6	18,5	17,6	11,0	13,5	9,4	19,9
Współczynnik zmienności	29,5	27,7	22,8	17,8	9,6	11,6	8,7	19,0
Skośność	0,22	0,53	-0,21	-0,29	0,06	-0,52	-0,03	0,13

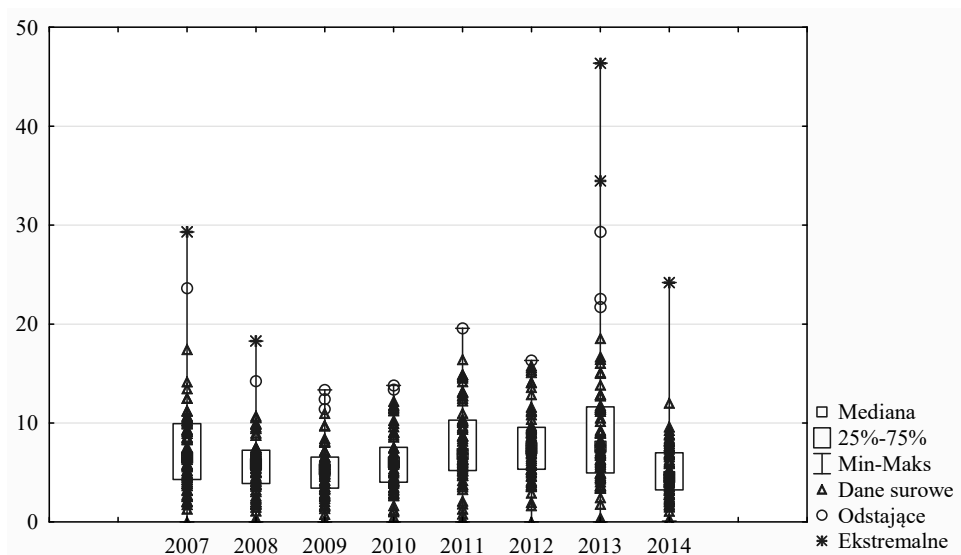
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Ministerstwa Finansów: [Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...].

Mediana zadłużenia miast na prawach powiatu, pokazane dzięki relacji długu do wykonanych dochodów, w 2014 roku wyniosło 42,4% i było wyższe niż w 2007 roku o ponad 21,7 p.p. (tabela 3.). Równocześnie w badanym okresie zaobserwowano wzrost rozstępu międzykwartylowego, z 17,0 p.p. w 2007 roku do 21,3 p.p. w 2014 roku. Tym samym w 2014 roku znacznie zwiększyła się liczba miast na prawach powiatu, w przypadku których udział zadłużenia ogółem przekroczył połowę dochodów ogółem. W 2007 roku tylko w dwóch miastach na prawach powiatu, tj.: Kraków i Żory, udział długu w dochodach ogółem stanowił ponad 50%, natomiast w 2014 roku już

w 19 miastach (blisko 30% ogółu tych jednostek), zadłużenie ogółem przekroczyło połowę dochodów ogółem tych jednostek. Należy zauważyć, że od 2009 roku pojawiły się jednostki (i ich liczba w kolejnych latach wzrastała), których dług przekroczył 60% dochodów ogółem, czyli próg ostrożnościowy poziomu zadłużenia ogółem JST obowiązujący do końca 2013 roku. W 2009 roku były to miasta: Wrocław (66,9%) i Kraków (62,7%), zaś w 2014 roku Toruń (95,3%), Wałbrzych (89,1%), Łódź (78,3%), Bydgoszcz (70,6%), Elbląg (66,0%), Wrocław (64,1%), Koszalin (60,1%), Żory (61,3%), Płock (60,0%) oraz Lublin (63,4%) [*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...*].

RYSUNEK 4.

Wykres ramka-wąsy dla obciążenia dochodów ogółem miast na prawach powiatu spłatą zadłużenia w Polsce, w latach 2007-2014 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Ministerstwa Finansów: [*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...*].

Wzrost poziomu długu determinuje wyższe koszty związane z jego obsługą, co ma wpływ na zachowanie drugiego progu ostrożnościowego poziomu zadłużenia JST wyznaczonego w *Ustawie o finansach publicznych* (obowiązującego do 2013 roku), według którego wydatki na obsługę długu nie mogły przekroczyć 15% dochodów ogółem jednostki samorządowej w danym roku budżetowym. W 2007 roku blisko 6,5% dochodów ogółem przeciętnego miasta na prawach powiatu w Polsce było obciążone wydatkami na obsługę zadłużenia. Najwyższy poziom obciążenia dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia odnotowano w 2013 roku – 7,6%, czyli w ostatnim roku unijnej perspektywy finansowej 2007-2013. Tymczasem w 2014 roku obciążenie to nie przekroczyło poziomu 5% dochodów ogółem.

TABELA 4.

**Pozycyjne statystyki opisowe dla obciążenia dochodów ogółem miast
na prawach powiatu wydatkami na obsługę zadłużenia w Polsce,
w latach 2007-2014 (w %)**

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Miasta na prawach powiatu (ogółem)								
Min	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Mediana	6,5	5,8	5,3	6,0	6,9	7,5	7,6	4,5
Max	29,3	18,3	13,4	13,8	19,6	16,3	46,4	24,2
Rozstęp (max-min)	29,3	18,3	13,4	13,8	19,6	16,3	46,4	24,1
Rozstęp międzykwartylowy	5,5	3,3	3,0	3,5	5,0	4,2	6,7	3,7
Współczynnik zmienności	42,5	28,0	28,6	29,1	36,7	28,0	43,7	41,2
Skośność	0,20	-0,16	-0,23	-0,13	0,35	-0,02	0,20	0,31
Miasta na prawach powiatu (bez metropolii)								
Min	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Mediana	6,8	5,8	5,2	6,0	6,7	7,4	7,9	4,3
Max	29,3	18,3	13,4	13,4	19,6	16,3	46,4	24,2
Rozstęp (max- min)	29,3	18,3	13,4	13,4	19,6	16,3	46,4	24,1
Rozstęp międzykwartylowy	6,0	3,5	3,2	3,1	4,8	4,0	7,4	3,0
Współczynnik zmienności	44,6	30,3	30,5	26,0	35,9	26,7	47,1	35,5
Skośność	0,1	-0,2	-0,2	-0,3	0,5	0,0	0,2	0,3
Metropolie								
Min	1,3	1,5	1,7	1,2	1,3	2,0	1,8	1,8
Mediana	5,8	5,9	5,4	6,9	7,4	8,6	7,4	6,8
Max	10,2	9,0	12,4	13,8	14,9	15,8	15,1	9,6
Rozstęp (max-min)	8,9	7,5	10,7	12,6	13,6	13,8	13,3	7,8
Rozstęp międzykwartylowy	2,8	1,4	2,9	4,9	7,0	6,3	3,5	3,0
Współczynnik zmienności	23,9	11,5	26,4	35,3	47,0	36,5	23,8	22,0
Skośność	0,4	-0,4	-0,3	0,2	0,3	-0,3	-0,4	-0,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Ministerstwa Finansów: [Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...].

W 2014 roku najwyższe obciążenie dochodów wydatkami na ten cel zaobserwowano w: Siedlcach (24,2%), Grudziądzu (12,0%) Poznaniu (9,6%) oraz Żorach (9,3%). Z kolei, dochody ogółem w najniższym stopniu były obciążone wydatkami na obsługę zadłużenia w takich miastach, jak: Jastrzębie-Zdrój (0,1%), Gliwice (0,3%), Bytom (1,1%) i Mysłowice (1,5%). W 2014 roku wśród metropolii najniższym obciążeniem dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia wyróżniały się Katowice (1,8%)

i Szczecin (2,4%), najwyższym natomiast Poznań (9,6%) i Wrocław (8,8%) [*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...*].

W dokumentach przedstawiających sytuację finansową podmiotów sektora samorządowego (uchwały budżetowe, sprawozdania z wykonania budżetu, opinie RIO, wieloletnie prognozy finansowe) brak jest informacji dotyczących zadłużenia spółek komunalnych, których jedynym (lub większościowym) udziałowcem jest miasto. Na problem ten zwrócili uwagę m.in.: Wojciechowski [2012], Dolewka [2014], Bitner [2014] oraz twórcy raportu *Kondycja finansowa spółek komunalnych w Polsce* [2014]. Jest to istotna kwestia z uwagi na fakt, że nieujawnione zadłużenie tych podmiotów zniekształca realny stan finansów JST. Jak zauważył Dolewka [2014, s. 32], choć skonsolidowany bilans JST (jeśli jest upubliczniony) zawiera zobowiązania wszystkich zależnych podmiotów, to nie jest znana struktura zadłużenia danej JST (sprawozdania spółek komunalnych są dostępne tylko dla ich organów). W rezultacie zobowiązania zaciągane przez te podmioty nie powiększają długu publicznego ani długu danej JST. Nie można wykluczyć sytuacji, w której spółki prawa handlowego były zakładane przez JST, aby uniknąć przekroczenia ustawowo (obowiązujących do 2013 roku) ograniczeń poziomu zadłużenia ogólnego. Z kolei, w świetle nowych przepisów prawnych, obowiązujących od 2014 roku, możliwość zaciągania nowych zobowiązań przez JST jest uzależniona od relacji wielkości obsługi długu do nadwyżki operacyjnej osiągniętej w trzech ostatnich latach [*Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 roku...*, art. 243]. Dolewka [2014, s. 35-39] skonstatował, że zdecydowana większość władz największych miast wojewódzkich w latach 2011-2013 podjęła się wykorzystania alternatywnych sposobów realizacji inwestycji i ich finansowania, angażując do tego spółki komunalne. Podobne wyniki badań przedstawiono w raporcie przygotowanym przez Pokrywkę [2011], z którego wynika, że skala działalności spółek komunalnych jest zdecydowanie najwyższa w dużych miastach – metropoliach. W rezultacie takich działań część deficytu budżetowego jest „wypychana” poza budżet miasta. Tymczasem Poniatowicz [2011, s. 24] stwierdziła, że obserwowany proces „wypychania” długu przez największe miasta na prawach powiatu to raczej przejaw efektywnego zarządzania długiem publicznym aniżeli kreatywnej księgowości. Problem ten jest więc bardzo złożony i wymaga prowadzenia pogłębianych badań.

4. Klasyfikacja miast na prawach powiatu według zjawiska zadłużenia

Badania przeprowadzone z wykorzystaniem podstawowych metod statystyki opisowej wykazały występujące znaczne zróżnicowanie wśród miast na prawach powiatu w Polsce w zakresie zjawiska zadłużenia i jego zmian w 2014 roku w stosunku do 2007 roku. Na drugim etapie badań zróżnicowanie zjawiska zadłużenia miast na prawach powiatu zaprezentowano na podstawie wyodrębnionych (za pomocą metody Warda) klas typologicznych. W ich identyfikacji uwzględniono wskaźniki cząstkowe poziomu zadłużenia tych podmiotów w 2014 roku (tj.: poziom zadłużenia ogółem w zł na miesz-

kańca, udział zadłużenia ogółem w dochodach ogółem (w %) i obciążenie dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia (w %)), ale jednocześnie dynamikę zmian zjawiska zadłużenia tych podmiotów w 2014 roku w stosunku do 2007 roku² (tj.: wskaźniki dynamiki zmian poziomu zadłużenia ogółem w zł na mieszkańca (2007=100%), zmianę udziału zadłużenia ogółem w dochodach ogółem (w p.p.) oraz zmianę obciążenia dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia (w p.p.))³.

Badania typologiczne, przeprowadzone z wykorzystaniem metody klasyfikacji rozłącznej (metody Warda), pozwoliły na wyodrębnienie 8 klas typologicznych miast na prawach powiatu, charakteryzujących się zarówno różnym poziomem zjawiska zadłużenia, jak i skalą jego zmian w 2014 roku w stosunku do 2007 roku. Wyodrębnione klasy typologiczne opisano za pomocą cech branych pod uwagę w klasyfikacji typologicznej (tzw. cech aktywnych), lecz także wybranych cech społeczno-ekonomicznych (tzw. cech pasywnych). Analizie poddano wybrane klasy typologiczne o najwyższym i najniższym poziomie zjawiska zadłużenia. Cechy charakterystyczne w tych klasach typologicznych (aktywne i pasywne) wyróżniono za pomocą analizy wartości *pseudotestu dla średnich*⁴.

Badania te wykazały, że wysokim poziomem zjawiska zadłużenia cechowały się miasta na prawach powiatu, które utworzyły: III, IV oraz VII klasę typologiczną, natomiast najwyższą dynamiką zmian zjawiska zadłużenia w 2014 roku w stosunku do 2007 roku charakteryzowało się miasto Tychy, które utworzyło I klasę typologiczną (rysunek 5., tabele: 5. i 6.). Najwyższy poziom zadłużenia ogółem w przeliczeniu na mieszkańca, udział w dochodach ogółem, a równocześnie najwyższe obciążenie dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia objęło 7 miast na prawach powiatu (10,6% ogółu tych jednostek), które utworzyły III klasę typologiczną. Poziom zadłużenia ogółem tych miast wyniósł bowiem w 2014 roku przeciętnie 3 736,2 zł *per capita*, co stanowiło blisko 70% ich dochodów ogółem. Wysoki poziom zadłużenia w omawianej klasie był pochodną liczby ludności miast, które ją utworzyły, tj. 4 metropolie – Warszawa, Wrocław, Lublin, Łódź oraz miasto Toruń. Najmniejszym miastem, które weszło w skład omawianej klasy, był Sopot (40 tys. mieszkańców). Cechą charakterystyczną tej klasy była wysoka zmiana udziału zadłużenia ogółem w dochodach ogółem w 2014 roku w stosunku do 2007 roku, która wyniosła aż 49 p.p. (przy przeciętnej dla ogółu miast na prawach powiatu wynoszącej 20 p.p.). W badanym okresie, w wyniku wzrostu udziału zadłużenia ogółem w dochodach ogółem, zwiększyło się obciążenie dochodów ogółem omawianych miast obsługą zadłużenia przeciętnie o 3,5 p.p.

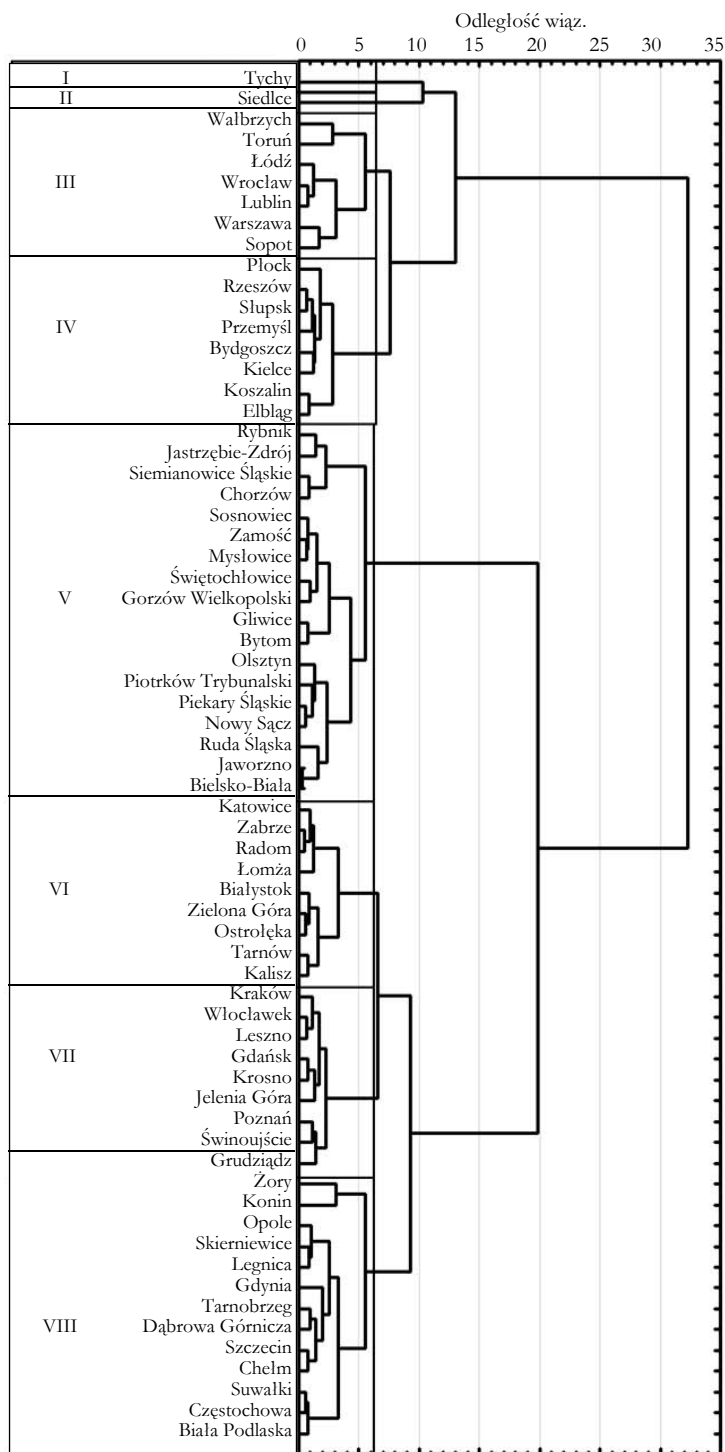
² Tylko w przypadku miasta Walbrzych, posiadającego status miasta na prawach powiatu od 2013 roku, wskaźniki dynamiki zostały obliczone w stosunku do 2013 roku.

³ Uwzględniając statystyczne kryteria, do dalszych badań przyjęto wszystkie zaproponowane cechy proste, które charakteryzowały się wysokim potencjałem informacyjnym i niskim skorelowaniem z pozostałymi cechami prostymi.

⁴ Zgodnie ze wskazaną metodyką badań, do jego obliczenia wykorzystano wartości średnie, a nie mediany.

RYСУNEK 5.

Klasyfikacja miast na prawach powiatu w Polsce według zjawiska zadłużenia ($N = 66$, odległość euklidesowa, metoda Warda)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Ministerstwa Finansów [Wskazniki do oceny sytuacji finansowej...].

TABELA 5.

Wyniki klasyfikacji miast na prawach powiatu według zjawiska zadłużenia w Polsce, w latach 2007-2014 (wartości przeciętne – mediana)

Wyszczególnienie	Klasa typologiczna								Ogółem
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	
Liczba miast	1	1	7	8	20	7	9	13	66
Odsetek miast	1,5	1,5	10,6	12,1	30,3	10,6	13,6	19,7	100
Cechy aktywne									
Poziom zadłużenia ogółem (w zł na mieszkańca)	1 514,4	2 803,0	3 736,2	3 011,0	1 136,6	2 046,5	2 563,9	2 010,9	2 133,8
Udział zadłużenia ogółem w dochodach ogółem (w %)	29,6	50,4	68,2	59,6	25,5	41,3	48,5	43,6	43,0
Obciążenie dochodów ogółem spłatą zadłużenia (w %)	3,3	24,2	7,7	4,0	3,6	4,9	8,2	4,2	5,3
Dynamika zmian poziomu zadłużenia ogółem (w zł na mieszkańca, 2007=100%)	3 885,9	340,7	489,3	398,6	306,8	340,5	228,5	267,2	377,1
Zmiana udziału zadłużenia ogółem w dochodach ogółem (2014/2007, w p.p.)	28,4	22,7	49,0	35,6	8,0	20,0	14,5	16,3	20,0
Zmiana obciążenia dochodów ogółem spłatą zadłużenia (2014/2007, w p.p.)	0,7	20,1	3,5	-3,2	-2,2	1,2	-1,7	-8,5	-2,1
Cechy pasywne									
Dochody własne (w zł na mieszkańca)	3 010,9	3 166,4	3 131,7	2 041,8	2 279,6	2 489,4	2 969,3	2 409,9	2 525,8
Wydatki inwestycyjne (w zł na mieszkańca, za okres 2007-2014)	10 094,8	5 799,3	9 997,3	4 322,0	4 888,4	6 184,9	7 761,8	6 215,8	6 274,2
Finansowanie i współfinansowanie programów i projektów unijnych (w zł na mieszkańca, za okres 2010-14) ^{a)}	537,5	291,6	480,9	390,8	263,7	224,7	429,7	275,5	289,0
Nadwyżka operacyjna (w zł na mieszkańca, za okres 2007-2014)	4 761,3	1 053,2	2 091,7	1 623,4	1 581,1	1 995,8	2 833,8	2 067,5	2 037,8
Gęstość zaludnienia (na km ²)	1 572	2 404	2 179	1 399	1 633	1 838	1 682	1 238	1 637
Podmioty gospodarcze na 10 tys. ludności	1 074,6	1 095,0	1 295,9	1 268,0	999,3	1 141,8	1 540,5	1 035,3	1 140,7

a) Brak danych za lata 2007-2009.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Ministerstwa Finansów: [Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...] oraz z Głównego Urzędu Statystycznego [Bank Danych Lokalnych].

TABELA 6.

Wartości miernika *pseudotestu różnic średnich*^{a)} dla cech w klasach typologicznych miast na prawach powiatu, wyodrębnionych według zjawiska zadłużenia

Wyszczególnienie	Klasa typologiczna							
	I ^{b)}	II ^{b)}	III	IV	V	VI	VII	VIII
Cechy aktywne								
Poziom zadłużenia ogółem (w zł na mieszkańca)	×	×	7,9	7,3	-14,2	-1,3	4,6	-1,4
Udział zadłużenia ogółem w dochodach ogółem (w %)	×	×	3,4	8,1	-11,7	-2,9	3,3	0,3
Obciążenie dochodów ogółem spłatą zadłużenia (w %)	×	×	5,3	-2,8	-4,2	-0,5	5,4	-2,3
Dynamika zmian poziomu zadłużenia ogółem (w zł na mieszkańca, 2007=100%)	×	×	1,0	0,4	-1,5	-0,8	-5,6	-4,0
Zmiana udziału zadłużenia ogółem w dochodach ogółem (2014/2007, w p.p.)	×	×	4,3	5,8	-5,0	0,0	-2,3	-1,4
Zmiana obciążenia dochodów ogółem spłatą zadłużenia (2014/2007, w p.p.)	×	×	8,6	-1,0	-0,1	7,6	0,5	-4,1
Cechy pasywne								
Dochody własne (w zł na mieszkańca)	×	×	1,2	-2,7	-2,9	-0,2	2,2	-0,7
Wydatki inwestycyjne (w zł na mieszkańca, za okres 2007-2014)	×	×	1,7	-3,9	-3,0	-0,1	2,5	-0,1
Finansowanie i współfinansowanie programów i projektów unijnych (w zł na mieszkańca, za okres 2010-2014) ^{b)}	×	×	2,1	1,2	-2,9	-1,0	2,0	-1,0
Nadwyżka operacyjna (w zł na mieszkańca, za okres 2007-2014)	×	×	0,6	-0,5	-0,2	-0,9	2,1	0,6
Gęstość zaludnienia (na km ²)	×	×	2,5	-2,0	0,0	1,2	0,2	-3,8
Podmioty gospodarcze (na 10 tys. ludności)	×	×	0,9	1,5	-3,2	0,0	3,7	-1,5

- a) Odcienie szarości oznaczają wysokie bezwzględne wartości *pseudotestu różnic średnich* – cechy charakterystyczne (kolory ciemno- i jasnoszare oznaczają odpowiednio wysokie i niskie natężenie *k*-tej cechy w *i*-tej klasie).
- b) Brak danych za lata 2007-2009.
- c) Brak możliwości obliczenia wartości tego testu dla klas typologicznych tworzonych przez jeden obiekt.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Ministerstwa Finansów: [*Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej...*] oraz z Głównego Urzędu Statystycznego [*Bank Danych Lokalnych*].

Wysoki poziom zadłużenia ogółem charakteryzował także 8 miast na prawach powiatu (12,1% ogółu tych podmiotów), które utworzyły klasę IV. Przeciętny poziom zadłużenia ogółem tych podmiotów wyniósł 3 011,0 zł *per capita* w 2014 roku, tj. o blisko

jedną trzecią więcej w stosunku do przeciętnego miasta na prawach powiatu. Klasę tę na tle pozostałych cechował także wysoki udział zadłużenia ogółem w dochodach ogółem, który wyniósł przeciętnie blisko 60%. Jednak należy podkreślić, że pomimo wzrostu udziału zadłużenia ogółem w dochodach ogółem, miasta te w odróżnieniu do III klasy typologicznej wyróżniał spadek obciążenia dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia o 3,2 p.p. (tabele: 5., 6.). Miasta te w okresie od 2007 roku do 2013 roku zrealizowały znacznie niższe wydatki inwestycyjne w przeliczeniu na mieszkańca w relacji do miast tworzących klasę III. Analizując poziom nadwyżki operacyjnej, można także stwierdzić, że przy jej relatywnie niskim poziomie w relacji do przeciętnej dla ogółu miast na prawach powiatu, w warunkach wysokiego poziomu zadłużenia ogółem, poziom bezpieczeństwa finansowego tych podmiotów był relatywnie niski.

Najniższym poziomem zadłużenia charakteryzowały się miasta na prawach powiatu, które utworzyły klasę V (20 miast, stanowiących 30,3% ogółu tych podmiotów) (tabele: 5., 6.). Przeciętny poziom zadłużenia tych miast stanowił zaledwie 1 136,6 zł *per capita*, tj. o blisko połowę mniej w stosunku do przeciętnego miasta na prawach powiatu. Niski przeciętny poziom zadłużenia ogółem tych podmiotów przekładał się na niski jego udział w dochodach ogółem, który wynosił tylko jedną czwartą rocznego budżetu. Przeprowadzone badania wykazały, że cechą szczególną dla tej klasy był równocześnie najniższy wzrost udziału zadłużenia ogółem w dochodach ogółem. W 2014 roku w stosunku do 2007 roku udział zadłużenia ogółem w dochodach ogółem wzrósł bowiem w omawianej klasie o 8,0 p.p., podczas gdy w przeciętnym mieście na prawach powiatu aż o 20,0 p.p. Omawianą klasę typologiczną utworzyły głównie najmniejsze miasta na prawach powiatu, gdyż w przypadku połowy z nich liczba mieszkańców nie przekroczyła 100 tys., natomiast tylko jedno miasto, tj. Sosnowiec charakteryzowała liczba ludności powyżej 200 tys. Niski poziom zadłużenia tych podmiotów mógł również wynikać z niższego poziomu samodzielności finansowej, kwantyfikowanej poziomem dochodów własnych w przeliczeniu na mieszkańca, a także z dużo niższej aktywności inwestycyjnej (tabele: 5., 6.). W latach 2007-2014 miasta tworzące omawianą klasę przeznaczyły na inwestycje 4 888,4 zł, przy przeciętnej dla ogółu miast na prawach powiatu wynoszącej ponad 6 270 zł na mieszkańca.

Jednocześnie relatywnie wysokim poziomem zjawiska zadłużenia cechowały się miasta na prawach powiatu, tworzące VII klasę typologiczną (9 miast, stanowiących blisko 14% ogółu tych podmiotów), których zadłużenie ogółem w 2014 roku wyniosło przeciętnie 2 563,9 zł na mieszkańca. Wiele tych miast w 2007 roku, m.in. Poznań, charakteryzował wysoki poziom zadłużenia, a w rezultacie ich widoczną cechą była niska dynamika zmian poziomu zadłużenia ogółem w 2014 roku w relacji do 2007 roku. Miasta te, podobnie jak te tworzące typ III, wyróżniała wysoka samodzielność finansowa i aktywność inwestycyjna, a zarazem wysoka generowana nadwyżka operacyjna. W relacji do pozostałych klas, klasa ta również wyróżniała się w zakresie poziomu środków finansowych pozyskanych z Unii Europejskiej na współfinansowanie projektów inwestycyjnych (tabele: 5. i 6.).

Pierwszą klasę typologiczną utworzyło jedno miasto na prawach powiatu, tj. Tychy. Cechą wyróżniającą tego miasta był nie tylko niższy w relacji do przeciętnego miasta na prawach powiatu zarówno poziom, jak i udział zadłużenia ogółem w dochodach ogół-

lem, ale przede wszystkim najwyższa dynamika wzrostu zadłużenia ogółem na mieszkańca w 2014 roku w stosunku do 2007 roku. Zadłużenie ogółem miasta Tychy w badanym okresie wzrosło bowiem blisko czterdziestokrotnie (z 39,0 zł w 2007 roku do 1 514,4 zł *per capita* w 2014 roku). Tak wysoki wzrost poziomu zadłużenia ogółem nie spowodował jednak znacznego wzrostu obciążenia dochodów ogółem analizowanej JST wydatkami na obsługę zadłużenia. Miasto to na tle przeciętnego miasta na prawach powiatu w Polsce wyróżnia się wysokim poziomem samodzielności finansowej, a także wysoką atrakcyjnością finansową. W okresie od 2007 roku do 2014 roku na wydatki inwestycyjne miasto to przeznaczyło bowiem ponad 10 tys. zł na mieszkańca. Należy przy tym zauważyć, że żadne miasto wojewódzkie nie cechowało się niższym poziomem zadłużenia w relacji do miasta Tychy. Cechą charakterystyczną tego miasta jest jednocześnie wysoki poziom nadwyżki operacyjnej, która pozwala na swobodną spłatę wcześniej zaciągniętych zobowiązań, jak również w warunkach regulacji prawnych obowiązujących od 2014 roku umożliwia zaciąganie nowych zobowiązań (tabela: 5. 6.).

Jedno miasto (Siedlce) utworzyło drugą klasę typologiczną. Cechą charakterystyczną tego miasta jest relatywnie wysoki poziom zadłużenia ogółem, ale przede wszystkim wysokie obciążenie dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia, wynoszące 24,2% w 2014 roku, przy przeciętnej dla ogółu miast na prawach powiatu stanowiącej 5,3%. Wysoki poziom zadłużenia ogółem omawianego miasta i niski poziom generowanej nadwyżki operacyjnej świadczy o niezbyt korzystnej sytuacji finansowej tej JST (tabela: 5., 6.). Wysokość nadwyżki operacyjnej wskazuje bowiem, jakie są możliwości miasta w zakresie tworzenia oszczędności z działalności bieżącej i przeznaczenia ich na inwestycje. Niski jej poziom może być dla miasta barierą związaną z pozyskaniem nowych środków finansowych z Unii Europejskiej w obecnej perspektywie finansowej 2014-2020.

5. Podsumowanie

Miasta na prawach powiatu, w tym metropolie, ponoszą znacznie wyższe nakłady finansowe na rozwój infrastruktury społecznej i technicznej. Sytuacja ta wynika zarówno z ich dualnego charakteru, jak i odmiennej skali potrzeb, która jest pochodną liczby ludności. W rezultacie zadłużenie miast na prawach powiatu, a w szczególności metropolii, na skutek realizacji szeregu inwestycji rosło szybciej niż pozostałych jednostek samorządu terytorialnego. W 2007 roku zadłużenie ogółem miast na prawach powiatu wyniosło bowiem 11,2 mld zł (7 mld zł w przypadku metropolii), natomiast w 2014 roku było już prawie trzykrotnie wyższe i wzrosło do blisko 32,5 mld zł (w przypadku metropolii do ponad 20 mld zł), obejmując ponad 45% zadłużenia ogółem całego sektora samorządowego w Polsce.

W Polsce miasta na prawach powiatu są różnorodne pod względem posiadanego potencjału demograficznego i gospodarczego, a także w zakresie stopnia oddziaływania na obszary przyległe. W rezultacie zróżnicowanego poziomu samodzielności finansowej, potencjału inwestycyjnego, poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, jak również

aktywności władz samorządowych w pozyskiwaniu środków unijnych są one w znacznej mierze zróżnicowane w zakresie poziomu zadłużenia, na co wskazały wyniki przeprowadzonej klasyfikacji typologicznej. Co dziesiąte miasto na prawach powiatu w Polsce wyróżnia się zarówno wysokim poziomem i udziałem zadłużenia w dochodach ogółem, jak i znacznym obciążeniem dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia. Są to zwłaszcza metropolie, tj.: Warszawa, Wrocław, Lublin, Łódź, Toruń, ale zarazem Wałbrzych i Sopot. Z kolei, niskim poziomem zadłużenia ogółem w przeliczeniu na mieszkańca, niskim jego udziałem w dochodach ogółem, a jednocześnie niskim obciążeniem dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia odznacza się blisko co trzecie miasto na prawach powiatu. Stanowią je miasta o relatywnie niższym potencjale demograficznym i gospodarczym, a więc podmioty o niższym poziomie samodzielności finansowej i mniejszej zdolności do kreowania rozwoju lokalnego.

Literatura

- Bank Danych Lokalnych*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, www.stat.gov.pl/bdl (data wejścia: 14.07.16).
- Bitner M., 2014, *Spółki prawa handlowego – przeniesienie zadłużenia poza JST*, [w:] *Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego. Wyzwania w obliczu nowej perspektywy finansowej UE*, P. Walczak (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Dolewka Z., 2014, *Bezpieczeństwo finansowe miast wojewódzkich*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 40.
- Dylewski M., Stasik B., 2012, *Rola i znaczenie miast na prawach powiatu w realizacji zadań publicznych*, [w:] *Finanse i ryzyko w kształtowaniu rozwoju regionu*, M. Dylewski (red.), Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, nr 41.
- Jóźwiak M., 2014, *Pojęcie długu. Statystyka długu publicznego. Metodologia ustalania zadłużenia*, [w:] *Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego, Wyzwania w obliczu nowej perspektywy finansowej UE*, P. Walczak (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Kondycja finansowa spółek komunalnych w Polsce*, 2014, Curulis, Doradztwo Samorządowe, www.curulis.pl (data wejścia: 13.01.2016).
- Pokrywka Ł., 2013, *Monitoring zadłużenia miast wojewódzkich*, Instytut Kościuszki.
- Poniatowicz M., 2011, *Ukrywanie długu jednostek samorządu terytorialnego w Polsce – problem realny czy marginalny?*, [w:] *Wyzwania dla samorządów w nowej perspektywie europejskiej, VII Forum Samorządowe*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 682, Ekonomiczne Problemy Usług, nr 76.
- Poniatowicz M., Salachna J., Perło D., 2010, *Efektywne zarządzanie długiem w jednostkach samorządu terytorialnego*, Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Raport o polskich metropoliach – Poznań*, 2015, www.pwc.pl (data wejścia: 01.07.2016).
- Standar A., 2013, *Analiza wskaźnikowa sytuacji finansowej gmin województwa wielkopolskiego*, „Journal of Agrobusiness and Rural Development”, no. 20 (1).
- Stanisz A., 2007, *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny*, t. 1-3, StatSoft Polska, Kraków.
- Unia Metropolii Polskich*, www.metropolie.pl (data wejścia: 14.07.2016).

- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych*, Dz.U. z 2013 roku, poz. 885 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie powiatowym*, Dz.U. Nr 91, poz. 578 z późn. zm.
- Wojciechowski E., 2012, *Gospodarka samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej jednostek samorządu terytorialnego*, Ministerstwo Finansów, www.finance.mf.gov.pl/budzet-panstwa/finanse-samorzadow/opracowania (data wejścia: 14.07.2016).
- Wysocki F., 2010, *Metody taksonomiczne w rozpoznawaniu typów ekonomicznych rolnictwa i obszarów wiejskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań.
- Wysocki F., Lira J., 2003, *Statystyka opisowa*, Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Poznaniu, Poznań.
- Zadłużenie sektora finansów publicznych I kw./2016*, 2016, „Biuletyn Kwartalny”, 20, Ministerstwo Finansów, www.finance.mf.gov.pl (data wejścia: 04.07.2016).

dr inż. Agnieszka TARNOWSKA

Wydział Inżynieryjno-Ekonomiczny, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: agnieszka.tarnowska@ue.wroc.pl

DOI: 10.15290/osc.2016.04.82.11

ŚRODKI OBROTOWE A WIELKOŚĆ PRODUKCJI WYBRANYCH ZIEMIOPŁODÓW W DOLNOŚLĄSKICH GOSPODARSTWACH ROLNYCH NA TLE KRAJU W LATACH 1999-2014

Streszczenie

W artykule przedstawiono analizę zmian ilości typowych dla rolnictwa środków obrotowych używanych w dolnośląskich indywidualnych gospodarstwach rolnych na tle kraju w latach 1999-2014. Następnie zbadano związek tych zmian z wielkością produkcji zbóż podstawowych i ziemniaków. Zauważono rosnące zużycie nawozów mineralnych (NPK), zwłaszcza azotowych, a jednocześnie malejące zużycie nawozów wapniowych. Przy silnym zakwaszeniu polskich gleb może to wywołać bardzo niekorzystne skutki ekonomiczne i ekologiczne. Stwierdzono korelację między jednostkową produkcją zbóż a nawożeniem mineralnym (dodatnią) oraz nawożeniem wapniowym (ujemną). Brakuje jednoznacznych danych o zużyciu pestycydów w Polsce, przede wszystkim na poziomie województw. Jednak wiadomo, że rośnie ich sprzedaż na krajowym rynku. Obserwuje się niekorzystny trend malejącej sprzedaży kwalifikowanego materiału siewnego, szczególnie sadzeniaków. Zwiększa się natomiast sprzedaż pasz treściwych w całej Polsce, w tym także w województwie dolnośląskim, w którym odchodzi się od produkcji zwierzęcej. Poprawia to wydajność tej produkcji i zwiększa komfort pracy rolników. Warto zauważyć, że na tle kraju województwo dolnośląskie wyróżnia rozmiar niezagospodarowanej powierzchni paszowej.

Słowa kluczowe: środki obrotowe, indywidualne gospodarstwa rolne, nawozy, pestycydy, pasze, materiał siewny, województwo dolnośląskie

CURRENT ASSETS AND SIZE OF PRODUCTION OF SELECTED CROPS IN DOLNOŚLĄSKIE VOIVODESHIP IN 1999-2014

Summary

The paper presents an analysis of changes in the quantities of current assets typical of agriculture in Dolnośląskie Voivodeship, as compared to the national average in the years 1999-2014. The author examines the relationship of these changes with the volume of production of basic cereals and potatoes in individual farms. An increasing consumption of NPK fertilizers can be observed, especially of nitrogen, while the consumption of calcium fertilizers decreased in the studied period. Because significant amounts of soil in Poland are strongly acidified, this can lead to very negative consequences for the whole agricultural sector. A positive correlation is observed between the size of grain harvest and mineral fertilization and a negative one between the volume of grain harvest and calcium fertilization. There is no clear data on the consumption of pesticides in Poland, especially at the level of voivodeships. It is known, however, that their sales on the domestic market are growing. There has been an

unfavourable tendency for the sales of certified seed, especially potato seed, to decrease, whereas the sales of concentrated feed in Poland are increasing, also Dolnośląskie Voivodeship, which is abandoning livestock production. This improves the efficiency of the production and increases the comfort of farmers. Dolnośląskie Voivodeship stands out against the background of the country in terms of the size of unused forage areas.

Key words: current assets, individual farms, fertilizers, pesticides, feed, seed, Dolnośląskie Voivodeship

JEL: Q12

1. Wstęp

W nowoczesnym rolnictwie obserwuje się wysoką kapitałochłonność produkcji. Oznacza to nie tylko duże zaangażowanie środków trwałych, ale równocześnie coraz wyższe zużycie majątku obrotowego w procesach produkcyjnych zachodzących w rolnictwie. Zasada racjonalnego gospodarowania, podawana przez Langego [Lange, 1980, s. 17-18] i spopularyzowana przez Manteuffla [Manteuffel, 1980, s. 221-227], zakłada maksymalizację nakładów środków obrotowych przy posiadanych zasobach środków trwałych. Mowa tu o racjonalności ekonomicznej, która w obecnych czasach nie może być rozpatrywana w oderwaniu od względów ekologicznych. Środki obrotowe odgrywają w rolnictwie ważną rolę, gdyż rosnące ich zużycie odpowiada za intensywność i wydajność produkcji oraz lepsze wykorzystanie majątku trwałego. Jednakże niewłaściwy dobór składników majątku obrotowego pod względem ilości czy jakości może wywoływać dotkliwe skutki nie tylko w stosunku do gospodarstwa rolnego i jego otoczenia, lecz również w stosunku do konsumentów płodów rolnych. Przy stosowaniu omawianej grupy środków należy mieć na uwadze względy: ekonomiczne, ekologiczne i zdrowotne. Biorąc powyższe pod uwagę, a zarazem przemiany gospodarcze obserwowane w Polsce w ostatnich dekadach, warto prześledzić zmiany, jakie nastąpiły w ilości zużywanych, podstawowych środków do produkcji w kraju, w tym szczególnie w województwie dolnośląskim. Charakteryzuje je bowiem rozwinięta produkcja roślinna i wręcz zanikająca produkcja zwierzęca, co może mieć niekorzystny wpływ na rozwój rolnictwa zrównoważonego i prowadzić do zbytnej chemizacji dolnośląskiego rolnictwa.

2. Materiał i metody badawcze

Celem artykułu była analiza i ocena zmian w wykorzystaniu środków obrotowych w rolnictwie, a także uchwycenie wpływu tych zmian na poziom produkcji zbóż i ziemniaków w okresie przed- i poakcesyjnym. Przeprowadzono analizę ekonomiczno-techniczną zmian w majątku obrotowym gospodarstw rolnych województwa dolnośląskiego na tle kraju, jak również analizę korelacji niektórych zmian z rozmiarami produkcji zbóż podstawowych i ziemniaków. W ujęciu ilościowym przedstawiono zmiany głównych środków produkcji w rolnictwie (nawozów, pestycydów, materiału siewnego i pasz). Podstawową metodą badawczą była analiza porównawcza zmian ilości zużywanych bądź kupowanych materiałów do produkcji, przy wykorzystaniu wskaźników struktury i dy-

namiki zmian. Ponadto, wykorzystano współczynnik korelacji liniowej Pearsona. Generalnie, analizę przeprowadzono za lata 1999-2014. Niekiedy, z powodu braku danych wojewódzkich, zawężono ją do okresu 2004-2012. Zakres przestrzenny ograniczono do województwa dolnośląskiego i kraju ogółem.

Informacje o majątku obrotowym gospodarstw rolnych i wielkości produkcji pochodziły z wielu różnych źródeł statystycznych i literaturowych. Do najważniejszych źródeł statystycznych należały publikacje i bazy danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) oraz Państwowej Inspekcji Ochrony Roślin i Nasiennictwa (PIORiN). W przypadku danych GUS były reprezentowane wszystkie indywidualne gospodarstwa rolne w kraju. Dane PIORiN obejmowały próbę gospodarstw rolnych liczącą (w zależności od roku badania) od 5,9 tys. do 10,3 tys. jednostek w kraju.

3. Zużycie nawozów i pestycydów

Nawozy, najczęściej dzielone na mineralne i wapniowe, są jednym z najważniejszych środków obrotowych i czynników plonotwórczych w rolnictwie [Piwowar, 2013, s. 316]. Poziom nawożenia mineralnego wpływa na wysokość nadwyżki bezpośredniej i dochód rolniczy, jednocześnie będąc bardzo istotnym składnikiem kosztów gospodarstwa rolnego [Spiak, Piwowar, 2007, s. 231].

Globalne zużycie nawozów mineralnych (NPK), w których największy udział miał azot (56,8% w 2014 roku i 55,8% w 1999 roku), wyniosło w latach 1999-2014, w Polsce ogółem średniorocznie 1 495 tys. ton, a w województwie dolnośląskim 85 tys. ton, tj. 5,7% zużycia krajowego. Od 2005 roku obserwuje się bardzo dynamiczne zmiany w zużyciu nawozów mineralnych, zwłaszcza w województwie dolnośląskim (rysunek 1.), gdzie w analizowanym okresie nawożenie wzrosło ponad dwukrotnie.

Znamienna jest drastyczna redukcja nawożenia wapniowego w Polsce, z poziomu 1 391 tys. ton w 1999 roku do zaledwie 697 tys. ton w 2014 roku, czyli rocznie średnio o 43 tys. ton mniej. W województwie dolnośląskim, w 2014 roku zużyto w czystym składniku zaledwie 91 tys. ton CaO, co stanowiło 11,6% zużycia krajowego. Z uwagi na silne zakwaszenie gleb w Polsce, tak niskie zużycie nawozów wapniowych jest zjawiskiem bardzo niekorzystnym, co podkreślili: Fotyma i Igras [2006, s. 45-48], Zalewski [2008, s. 581-586] czy Jarecki i Bobrecka-Jamro [2009, s. 25-31]. Zmiany w zużyciu obu omawianych grup nawozów nasiliły się po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej¹. Zatem do głównych ich przyczyn należą:

- otwarcie unijnego rynku na polskie produkty rolne i potrzeba szybkiego zwiększenia ich plonowania, głównie przez wzrost zużycia nawozów azotowych²;

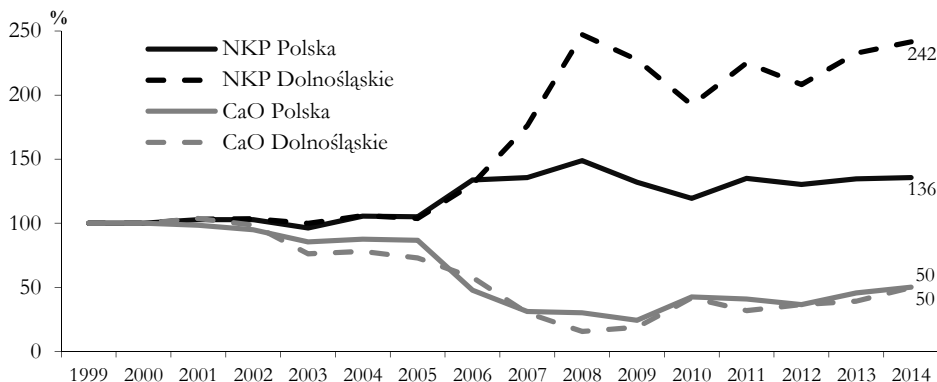
¹ W większości krajów Unii Europejskiej wyraźnie spada zużycie nawozów mineralnych, natomiast w Polsce obserwuje się tendencję odwrotną [Matyka, 2013, s. 237-241].

² Azot jest najbardziej plonotwórczym pierwiastkiem w nawozach mineralnych i to zużycie nawozów azotowych najbardziej wzrosło w ostatniej dekadzie, co zaburzyło relacje zalecane w nawożeniu zrównoważonym. W roku gospodarczym 2014-2015 stosunek N:P:K wyniósł 1,00:0,30:0,48 wobec zalecanego dla upraw polowych 1,00:0,50:0,98 [Środki produkcji..., 2014, s. 11]. Nawożenie mineralne, stosowane w gos-

- dopłaty unijne, które miały zastąpić dotację budżetową do nawozów wapniowych zniesioną w 2004 roku, a w rezultacie doprowadziły do zwiększonego zużycia nawozów mineralnych, kosztem wapniowych³.

RYSUNEK 1.

Dynamika zużycia nawozów mineralnych (NPK) i wapniowych (CaO) w indywidualnych gospodarstwach rolnych (w przeliczeniu na czysty składnik), w latach 1999-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Bank Danych Lokalnych...].

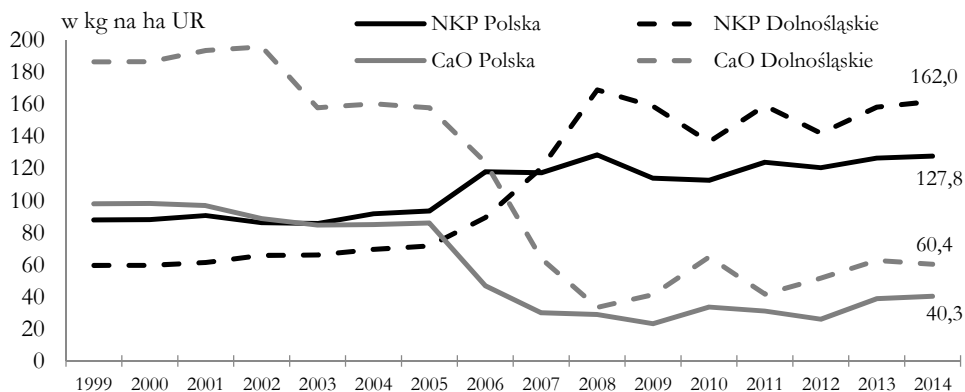
Dane z 2014 roku informują (rysunek 2.), że średnie zużycie nawozów mineralnych (w czystym składniku) na 1 ha UR w gospodarstwach indywidualnych województwa dolnośląskiego wyniosło 162,0 kg, tj. o 34,2 kg więcej niż w kraju ogółem i o 7,2 kg mniej niż w 2008 roku (kiedy w analizowanym okresie odnotowano najwyższe zużycie nawozów mineralnych w województwie dolnośląskim związane z dobrą koniunkturą na rynku i względnie niskimi jeszcze cenami nawozów). Przy tym jednostkowe zużycie nawozów wapniowych, wynoszące w omawianym województwie 60,4 kg w 2014 roku, wzrosło o 26,9 kg w porównaniu z rokiem 2008 (kiedy osiągnęło poziom rekordowo niski – zaledwie 33,5 kg na ha) i było wyższe niż średnio w kraju o 20,1 kg. Warto przy tym zauważyć, że zanim zniesiono dotację do nawozów wapniowych, ich zużycie średnio kształtowało się na poziomie 86,3 kg na ha w Polsce i 171,5 – w województwie dolnośląskim [Bank Danych Lokalnych GUS].

podarstwach prowadzących intensywną produkcję roślinną, często przekracza wymogi Kodeksu Dobrej Praktyki Rolniczej [Czyżyk, 2011, s. 69-76].

³ Dyskutowany „Narodowy Program Wapnowania Gleb w Polsce na lata 2007-2013” ostatecznie nie doczekał się realizacji [Sawa, 2010, s. 32].

RYSUNEK 2.

Zużycie jednostkowe (w kg czystego składnika na ha użytków rolnych) nawozów mineralnych (NPK) i wapniowych (CaO) w indywidualnych gospodarstwach rolnych, w latach 1999-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Bank Danych Lokalnych...].

Informacji na temat rodzaju i ilości środków ochrony roślin, stosowanych w uprawach ważnych z gospodarczego punktu widzenia, dostarcza Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin i Nasiennictwa (PIORiN) na podstawie *Ustawy z dnia 18 grudnia 2003 roku o ochronie roślin* [Ustawa z dnia 18 grudnia 2003 roku..., 2004]. Pierwszy cykl badań obejmował lata 2002-2005. W 2002 roku przeprowadzono badanie upraw ziemniaków w 7 419 gospodarstwach rolnych w Polsce. Wykazało ono średnie zużycie substancji czynnej na poziomie 3,52 kg/ha w kraju i 5,33 kg/ha w województwie dolnośląskim. Strukturę zużycia najważniejszych rodzajów tych środków przedstawiono w tabeli 1.

TABELA 1.

Struktura ilościowa zużycia środków ochrony roślin w uprawach ziemniaków, według rodzaju tych środków, w 2002 roku (w %)

Region	Grzybobój- cze	Chwastobój- cze	Owadobój- cze	Pozostałe	Razem
Polska	83,5	13,1	2,8	0,6	100,0
dolnośląskie	83,5	14,6	1,3	0,6	100,0

Źródło: [Surawska, Kołodziejczyk, 2006, s. 472-479].

W 2003 roku przebadano uprawy: buraków cukrowych, pszenicy ozimej i jarej, żyta, a także uprawy sadownicze jabłoni i śliw oraz zebrano łącznie 10 319 ankiet. W tabeli 2. pokazano średnie zużycie substancji aktywnej (s.a.) środków ochrony roślin ogółem

w kg/ha (wykazane w tych badaniach). Widać zróżnicowanie w zużyciu ilości substancji aktywnej w zależności od rodzaju upraw – wyraźnie więcej używano jej do ochrony upraw sadowniczych, w tym głównie jabłoni, w kraju ogółem.

TABELA 2.
Średnie zużycie substancji aktywnej (w kg/ha upraw badanych w 2003 roku)

Region	Burak cukrowy	Pszenvica ozima	Pszenvica jara	Żyto	Jabłoń	Śliwa
Polska	2,57	1,85	1,10	0,52	9,28	4,00
dolnośląskie	2,58	2,23	1,05	0,67	4,41	3,33

Źródło: jak w tabeli 1.

Monitoring zużycia pestycydów w 2004 roku, przeprowadzony na podstawie 5 943 ankiet, objął: truskawki, rośliny strączkowe i motylkowate drobnonasiennne, rośliny oleiste, paprykę spod osłon oraz gruntowe ogórki, pomidory i salate. W strukturze powierzchniowej dominowały rośliny oleiste (84,1%). Salata gruntowa i papryka zajmowały łącznie niespełna 0,1% badanej powierzchni i zostały pominięte w tabeli 3., w której przedstawiono średnie zużycie pestycydów stosowanych w wymienionych uprawach. W województwie dolnośląskim znamienne było mniejsze niż średnio w Polsce zużycie pestycydów w uprawach truskawek i pomidorów gruntowych.

TABELA 3.
Średnie zużycie pestycydów (w kg substancji aktywnej na 1 ha upraw badanych w 2004 roku)

Region	Truskawki	Rośliny strączkowe i motylkowe drobnonasiennne	Rośliny oleiste	Ogórki gruntowe	Pomidory gruntowe
Polska	6,59	0,93	2,29	5,80	8,70
dolnośląskie	3,45	0,84	1,91	4,12	3,58

Źródło: jak w tabeli 1.

W ostatnim roku pierwszego cyklu badawczego PIORiN (w 2005 roku) przebadano: jęczmień ozimy i jary, owies, kukurydzę, wiśnie, porzeczki oraz rośliny włókniste w 7 293 jednostkach. Ze względu na mały udział powierzchni upraw roślin włóknistych (0,8%) pominięto je, zestawiając średnie zużycie środków ochrony roślin w tabeli 4. W województwie dolnośląskim dużo wyższe niż średnio w Polsce było zużycie pestycydów w uprawach porzeczek. Natomiast to może być związane z koncentracją tych środków.

TABELA 4.

Średnie zużycie pestycydów (w kg substancji aktywnej na 1 ha upraw badanych w 2005 roku)

Region	Jęczmień ozimy	Jęczmień jary	Owies	Kukurydza	Wiśnie	Porzeczki
Polska	1,37	0,73	0,62	1,27	6,02	1,37
dolnośląskie	2,31	0,65	0,66	0,83	5,74	4,21

Źródło: jak w tabeli 1.

Ocenia się, że w latach 2002-2005 średnie zużycie środków ochrony roślin w Polsce dla upraw objętych monitoringiem wyniosło 1,86 kg substancji aktywnej na ha [Surawska, Kołodziejczyk, 2006, s. 482]. W województwie dolnośląskim było wyższe niż średnio w kraju dla upraw: ziemniaków, buraków cukrowych i większości badanych gatunków zbóż. Może to świadczyć o większej intensywności produkcji wymienionych ziemiopłodów w tym województwie.

Od 2007 roku monitoring zużycia pestycydów jest prowadzony według metodologii określonej w *Rozporządzeniu (WE) Nr 1185/2009 z dnia 25 listopada 2009 roku w sprawie statystyk dotyczących pestycydów* przez Państwową Inspekcję Ochrony Roślin i Nasiennictwa we współpracy z: Ministerstwem Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Głównym Urzędem Statystycznym oraz Instytutem Ochrony Roślin – Państwowym Instytutem Badawczym, a wyniki są prezentowane tylko dla Polski ogółem. Jednak badania przeprowadzone w latach 2007-2013 pozwalają ustalić zmiany jednostkowego zużycia pestycydów dla wybranych, ważniejszych gatunków roślin uprawnych (tabela 5.). W uprawie większości z nich zaobserwowano redukcję substancji aktywnej wnoszonej na 1 ha zasiewów. Do wyjątków należał burak cukrowy. Spadek zużycia omawianych środków w części mógł być spowodowany zmniejszeniem intensywności produkcji, a w części większym zagęszczeniem poszczególnych środków. Uznaje się, że średnie zużycie środków ochrony roślin w Polsce kształtuje się na relatywnie niskim poziomie [*Krajowy plan...*, 2012, s. 37].

TABELA 5.

Zmiana w zużyciu pestycydów dla wybranych upraw w Polsce (w kg s.a./ha)

Uprawy	2002-2005* (1)	2007-2009 (2)	2011-2013 (3)	Zmiana (w %) (3)/(2)
Burak cukrowy	2,570	2,725	2,760	+1,3
Jęczmień jary	0,730	0,715	0,585	- 18,2
Pszenica ozima	1,850	1,612	1,492	-7,4
Rzepak ozimy	2,290	2,153	1,971	-8,5
Ziemniaki	3,520	1,884	1,855	-1,5
Żyto	0,520	0,350	0,303	- 13,4

Uwaga: dane (1) nie w pełni porównywalne z (2) i (3), od 2007 – zmiany metodologiczne.

Źródło: dane przesłane z PIORiN drogą mailową dnia 25.08.2015 i tablice: 1.-4.

Pomimo malejącego jednostkowego zużycia pestycydów wykazywanego w badaniach PIORiN, dane GUS informują o systematycznym wzroście masy towarowej tych środków dostarczanych na polski rynek. W 2012 roku ich sprzedaż wyniosła 61,8 tys. ton, tj. o 170% więcej niż w 1999 roku [*Środki produkcji...*, 2005; 2013]. Zdaniem Stobieckiego [2006, s. 463-469] i Zalewskiego [2007, s. 567-570], do 2004 roku w statystykach tylko ujmowano obrót wybranymi środkami ochrony roślin i dopiero po tym okresie można rzetelnie ocenić poziom chemizacji polskiego rolnictwa. Dla województw jest to praktycznie niemożliwe, gdyż od 2006 roku nie publikuje się oficjalnych danych na tym poziomie agregacji.

4. Materiał siewny i pasze

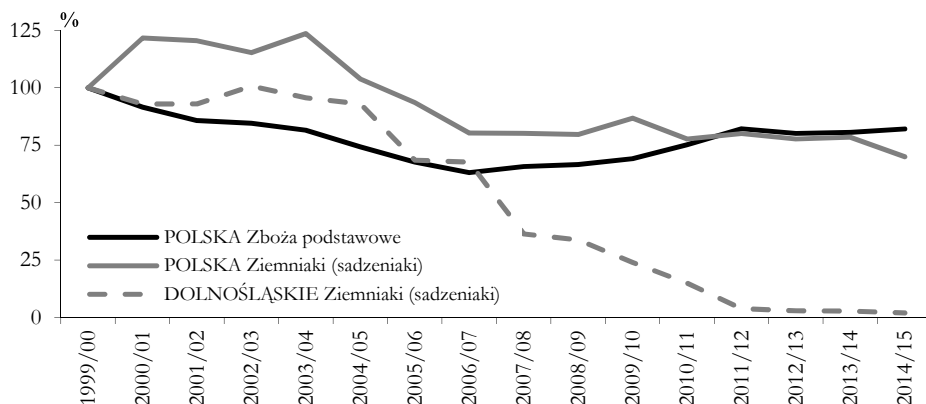
Kolejną grupę podstawowych środków obrotowych produkcji w rolnictwie stanowią materiał siewny i pasze. Kwalifikowany materiał siewny pozwala osiągać wysokie i stabilne plony roślin uprawnych, lepsze jakościowo, a także dostosowane do warunków środowiskowych i poziomu technologii [Wicki, 2007, s. 537; Wicki, 2009, s. 226-237; Urban, 2013, s. 367]. Mimo to wciąż jest niedocenianym środkiem produkcji. Jego małe zużycie w poszczególnych regionach kraju sygnalizowali kilkakrotnie Wicki [2006, s. 222-226; 2009, s. 143-153] oraz Jarecki i Bobrecka-Jamro [2011, s. 33-38; 2013, s. 124]. O niekorzystnych trendach w globalnym zaopatrzeniu rolnictwa w ten środek produkcji świadczą również dane GUS (rysunek 3.), zwłaszcza te dotyczące sadzeniaków, choć w Polsce ich jednostkowe zużycie rośnie (rysunek 4.). W okresie 1999-2014 ich sprzedaż wahała się w Polsce od 89 tys. ton w roku gospodarczym 2003-2004 do 50 tys. ton w 2014-2015. W województwie dolnośląskim zaobserwowano znaczny spadek sprzedaży sadzeniaków od roku gospodarczego 2002-2003, z poziomu 12 do zaledwie 0,3 tys. ton w 2014-2015. Główną przyczyną była malejąca powierzchnia upraw ziemniaków, wynosząca w 2014 roku zaledwie 15,2 tys. ha, tj. o 70% mniej niż w 1999 roku [*Bank Danych Lokalnych GUS*]. Jednocześnie można było zauważyć malejące ich zużycie jednostkowe (rysunek 4.), co świadczy o stopniowym odchodzeniu od tej uprawy.

Inaczej kształtował się rynek nasion kwalifikowanych zbóż podstawowych. W Polsce ich sprzedaż w roku 1999/2000 roku sięgała 212 tys. ton i do końca roku 2006-2007 malała w tempie blisko 10 tys. ton rocznie. Po tym okresie nastąpiło odwrócenie tej niekorzystnej tendencji i w najlepszym z analizowanych lat 2011-2012 sprzedano łącznie ponad 174 tys. ton tych nasion, tj. 17,8% mniej niż w roku bazowym 1999-2000. Przy tym powierzchnia zasiewów zbóż w Polsce zmniejszyła się w analogicznym okresie o blisko 20% [*Bank Danych Lokalnych GUS*]. W analizowanym województwie powierzchnia zasiewów zbóż podstawowych malała wolniej niż średnio w kraju (w latach 1999-2014 o 15%), a rynek nasion kwalifikowanych odnotowywał większe wahania. Od roku gospodarczego 2010-2011 odbudował się, sięgając w roku 2012-2013 wielkości 14 tys. ton sprzedaży, tj. o 2,4% więcej niż w roku bazowym. W analizowanym województwie spadek sprzedaży nasion kwalifikowanych zbóż zbiegł się z okresem światowego kryzysu gospodarczego. Jednak w ostatnich latach jest zauważalna dużo większa sprzedaż jednostkowa kwalifikowanych nasion zbóż podstawowych w województwie niż śred-

nio w kraju. W roku gospodarczym 2012-2013 wyniosła odpowiednio 154,7 wobec 29,2 kg/ha powierzchni zasiewów [Bank Danych Lokalnych GUS]. Świadczy to o wyższej świadomości dolnośląskich rolników w gospodarowaniu tym składnikiem majątku obrotowego. Jednocześnie pokazuje dążenie do zwiększenia intensywności w produkcji zbóż.

RYSUNEK 3.

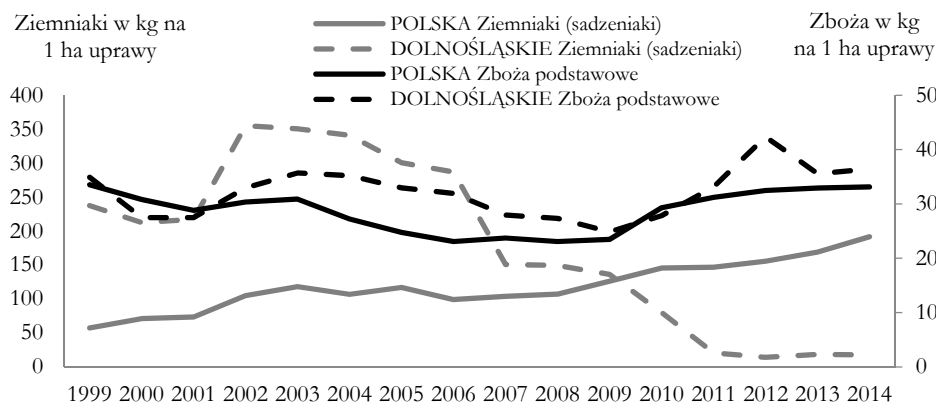
Dynamika sprzedaży globalnej kwalifikowanego materiału siewnego w latach 1999-2015 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Środki produkcji..., 2003; 2008; 2013; 2015; Rolnictwo w województwie..., 2008; 2010; 2013].

RYSUNEK 4.

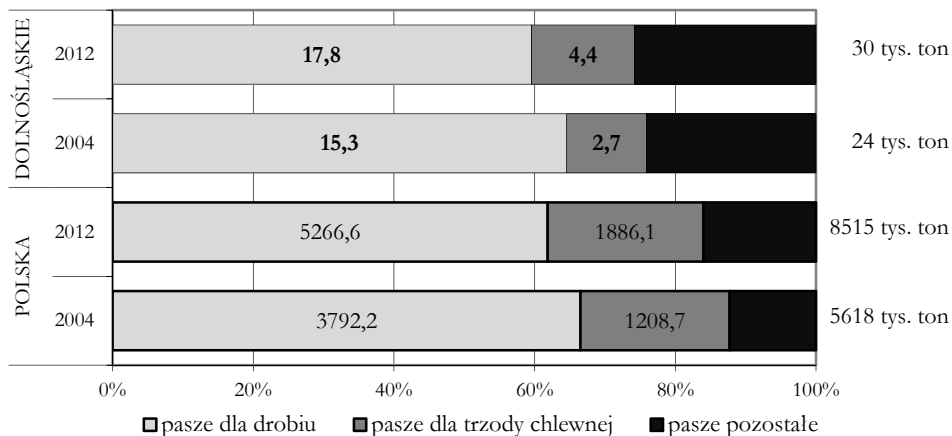
Sprzedaż kwalifikowanego materiału siewnego przypadająca na 1 ha danej uprawy 1999-2014 (w %)



Źródło: jak w rysunku 3.; opracowanie własne na podstawie: [Bank Danych Lokalnych...].

RYSUNEK 5.

Wielkość i struktura sprzedaży pasz przemysłowych dla zwierząt hodowlanych na rynku krajowym



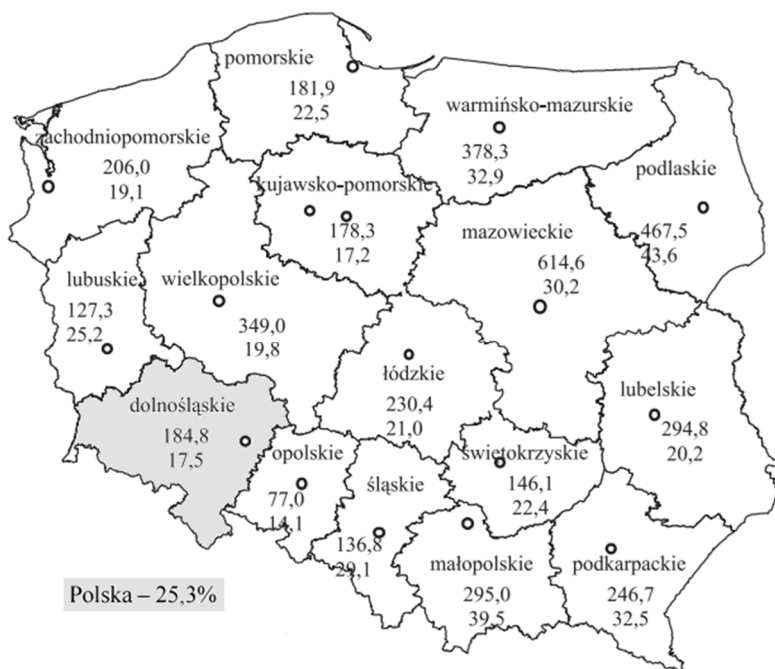
Źródło: jak na rysunku 3., opracowanie własne.

W żywieniu zwierząt gospodarskich coraz większego znaczenia nabierają pasze przemysłowe (treściwe) oferowane na rynku w bardzo zróżnicowanym asortymencie dla wielu gatunków zwierząt [Piwowar, 2014, s. 28]. W intensywnej produkcji zwierzęcej wypierają one pasze objętościowe, w większości produkowane przez samych rolników [Tracy, 1997, s. 78]. W województwie dolnośląskim zapotrzebowanie na pasze treściwe było mniejsze niż w pozostałych regionach kraju, gdzie produkcja zwierzęca jest dużo lepiej rozwinięta. Potwierdzają to dane GUS (rysunek 5.), według których udział województwa w krajowej sprzedaży pasz przemysłowych był niewielki i wciąż maleje (w 2012 roku wyniósł zaledwie 0,35% wobec 0,43% w 2004 roku). W strukturze tej sprzedaży niezmiennie dominowały pasze dla drobiu – około 60%. Drugą pozycję zajęły pasze dla trzody chlewnej, choć w województwie dolnośląskim ich udział w sprzedaży był o ponad połowę niższy niż średnio w kraju. W ciągu 8 lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej obrót paszami przemysłowymi w kraju zwiększył się łącznie o 52%, a w województwie dolnośląskim wzrósł o 1/4, mimo malejącej liczby drobiu i trzody chlewnej.

Wielkość produkcji i podaż pasz objętościowych trudniej oszacować, gdyż determinuje je wiele zmiennych. Księżak [2008, s. 151-164], analizując regionalne zróżnicowanie produkcji tych pasz w latach 2003-2005, posłużył się powierzchnią paszową oraz określił jej udział w użytkach rolnych i wielkość przypadającą na 1 sztukę bydła w ha (rysunki: 6. i 7.).

RYSUNEK 6.

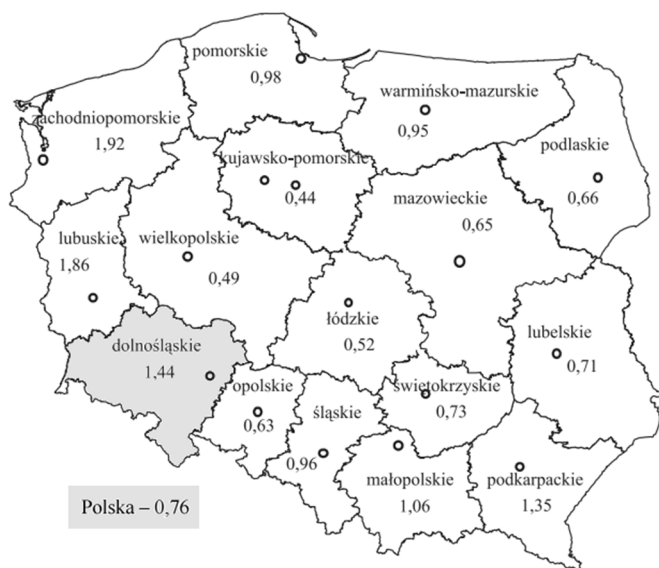
Powierzchnia paszowa (w tys. ha) i jej udział w użytkach rolnych (w %)



Źródło: [Księżak, 2008, s. 160].

Pomimo że udział powierzchni paszowej w użytkach rolnych był w województwie dolnośląskim dużo niższy niż średnio w kraju (17,5% wobec 25,3%), powierzchnia paszowa przypadająca na 1 sztukę bydła blisko dwukrotnie przekroczyła jej przeciętną wartość w Polsce. Województwo miało zatem duży potencjał w produkcji pasz objętościowych, co warto byłoby wykorzystać przy produkcji zwierzęcej. Jednak wydaje się, że w obliczu obserwowanych tendencji na rynku żywca i mleka, zwłaszcza braku odbiorców na te produkty w regionie, liczba zwierząt gospodarskich na Dolnym Śląsku prawdopodobnie nadal będzie maleć. Można więc pomyśleć o sprzedaży znacznej nadwyżki pasz objętościowych sąsiadnym województwom, np. wielkopolskiemu, które specjalizuje się właśnie w produkcji zwierzęcej, choć problemem może być opłacalność transportu pasz objętościowych na większe odległości.

RYSUNEK 7.

Powierzchnia paszowa na 1 sztukę bydła (w ha)

Źródło: [Książak, 2008, s. 160].

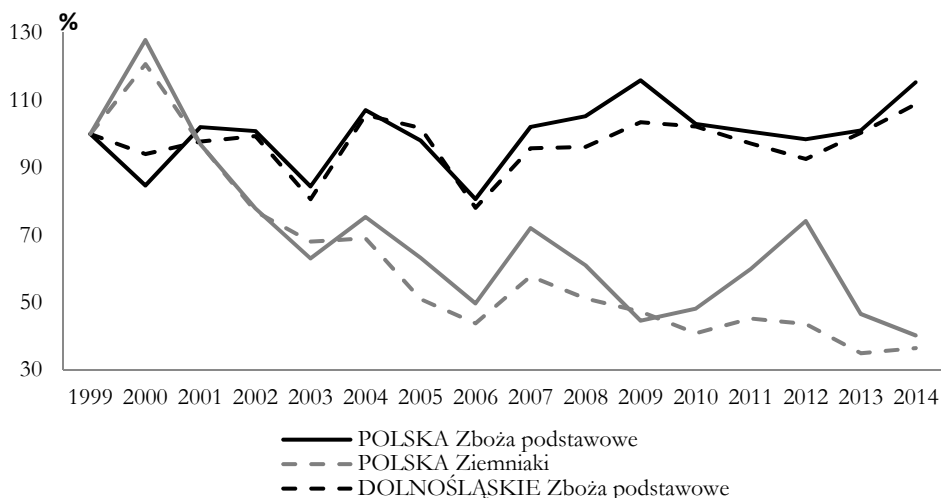
5. Produkcja zbóż podstawowych i ziemniaków

Nakłady ponoszone na środki obrotowe mają przynosić efekt w postaci produkcji. Im wyższa jest jej wielkość przy danym nakładzie, tym lepiej zostały wykorzystane środki obrotowe zaangażowane do jej wytworzenia. Analizując wielkość produkcji zbóż podstawowych i ziemniaków (rysunek 8.) należących tradycyjnie do najważniejszych ziemniopłodów uprawianych w Polsce, można zauważyć, że zbiory tych pierwszych wahały się w okresie 1999-2014, w Polsce ogółem od 14,5 (w 2006 roku) do 20,9 mln ton (w 2009 roku), a w województwie dolnośląskim od 1,1 (w 2006 roku) do 1,6 mln ton (w 2014 roku). W 2014 roku produkcja zbóż w tym województwie stanowiła 7,5% produkcji krajowej. W stosunku do 1999 roku udział ten zmniejszył się o 0,4 p.p. [*Bank Danych Lokalnych GUS*], co pokazuje, że w analizowanym województwie albo słabo wykorzystuje się rolniczy potencjał, zwłaszcza sprzyjające warunki naturalne (wysoką jakość gleb, długi okres wegetacji roślin), albo stopniowo rezygnuje z uprawy zbóż, np. na rzecz rzepaku. Dane o plonach zbóż podstawowych w gospodarstwach indywidualnych województwa dolnośląskiego podają w wątpliwość pierwszą z postawionych tez. Średnie roczne plony wspomnianych ziemniopłodów z pięcioletnich okresów, tj. 1999-2003 i 2010-2014, wynosiły bowiem odpowiednio: 35,3 dt/ha i 42,3 dt/ha. W województwie tym także zwiększyło się plonowanie ziemniaków (rysunek 9.). Biorąc pod uwagę analo-

giczne okresy, można zaobserwować, że wyniosło ono odpowiednio: 190,2 i 241,4 dt z ha. Istotnie zmniejszyła się powierzchnia upraw zbóż (z 394,9 tys. ha w 1999 roku do 336,8 tys. ha w roku 2014) i ziemniaków (z 49,8 tys. ha do zaledwie 13,2 tys. ha w 2014 roku) przy wzroście powierzchni upraw rzepaku w analogicznych latach z 51,9 tys. ha do 102,0 tys. ha [Bank Danych Lokalnych GUS].

RYSUNEK 8.

Dynamika wielkości zbiorów zbóż podstawowych i ziemniaków w gospodarstwach indywidualnych, w latach 1999-2014 (w %)

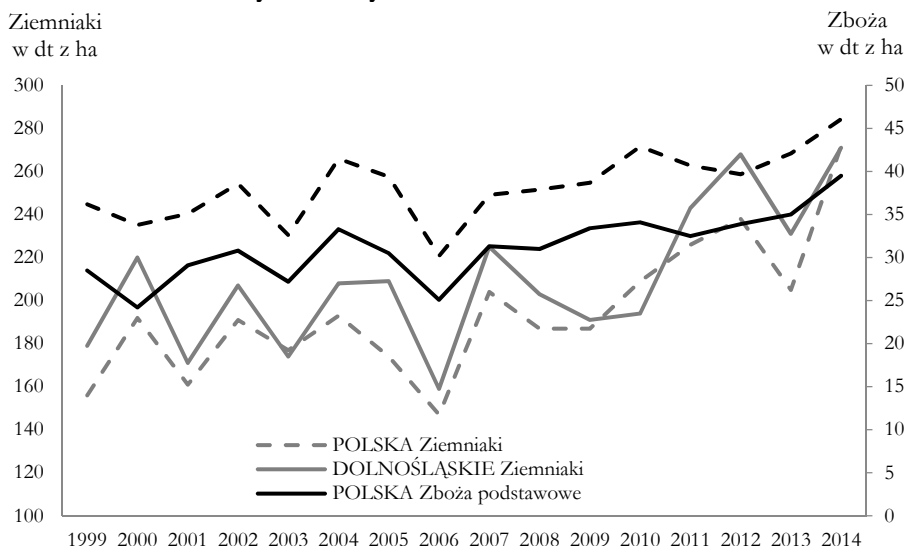


Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Bank Danych Lokalnych...].

Na poziom produkcji rolnej, poza warunkami przyrodniczymi, mają także wpływ czynniki agrotechniczne zależne od człowieka. Wspomniano już, że do podstawowych czynników plonotwórczych w produkcji roślinnej należą nawożenie mineralne i stosowanie kwalifikowanego materiału siewnego. Na Dolnym Śląsku dominuje produkcja roślinna, stąd z dalszej analizy wyłączono pasze jako środek obrotowy, który oddziałuje na wielkość produkcji, jak również pominięto stosowanie pestycydów z uwagi na brak odpowiednich danych.

RYSUNEK 9.

Plony zbóż podstawowych i ziemniaków (w dt z ha) w gospodarstwach indywidualnych, w latach 1999-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Bank Danych Lokalnych...].

Przeprowadzona do tej pory analiza miała za zadanie, po pierwsze, zdiagnozowanie kierunku zmian zachodzących w zużyciu składników majątku obrotowego w dolnośląskich gospodarstwach rolnych na tle kraju, po drugie, zebranie materiału badawczego do ustalenia, czy i które przedmioty pracy korelowały ze zmianami produkcji rolnej wybranych, głównych ziemioplodów (zachowywały się podobnie). W tym celu posłużono się współczynnikiem korelacji liniowej Pearsona [Ostasiewicz, 1999, s. 67-68]. Przeprowadzone obliczenia wykazały (tabela 6.), że globalne zużycie nawozów mineralnych i kwalifikowanych nasion zbóż w niewielkim stopniu korelowało z globalną produkcją zbóż. Wyraźniejsze powiązania zaobserwowano dla danych jednostkowych i to zarówno dla Polski ogółem, jak i województwa dolnośląskiego. W obu przypadkach wzrost jednostkowej produkcji zbóż i ziemniaków dodatnio korelował z jednostkowym zużyciem nawozów mineralnych, ujemnie – wapniowych.

Użycie kwalifikowanych nasion zbóż w zasadzie nie miało związku z wielkością ich produkcji. Odwrotną sytuację można zauważyć w stosunku do ziemniaków. Ich produkcja globalna była wyraźnie ujemnie uzależniona od nawożenia NPK, co może oznaczać, że tę grupę nawozów stosowano raczej do innych upraw. Wniosek ten jest mylący, gdyż jednostkowa produkcja ziemniaków znów dodatnio korelowała ze zużyciem nawozów mineralnych i ujemnie – wapniowych. Widać, że rolnicy zaniedbywali wapnowanie, a mimo to osiągalni wysokie plony głównie dzięki nawożeniu mineralnemu. Ponadto, można stwierdzić, że w Polsce ogółem wielkość produkcji ziemniaków (globalna

i jednostkową) była bardzo uzależniona od stosowania kwalifikowanych sadzeniaków. Dla województwa dolnośląskiego wyniki obliczeń już nie były tak jednoznaczne.

TABELA 6.

Współczynnik korelacji liniowej Pearsona między wielkością produkcji globalnej (G) oraz jednostkowej (J) zbóż podstawowych i ziemniaków a nakładami wybranych środków obrotowych w rolnictwie, w latach 1999-2014

Wyszczególnienie	Polska		Województwo dolnośląskie	
	G	J	G	J
Zboża podstawowe				
NPK	0,35	0,56	0,29	0,58
CaO	-0,35	-0,55	-0,07	-0,48
Nasiona kwalifikowane zbóż podstawowych	-0,09	0,24	-0,12	0,24
Ziemniaki				
NPK	-0,74	0,55	-0,64	0,54
CaO	0,79	-0,52	0,71	-0,50
Kwalifikowane sadzeniaki	0,83	0,81	0,66	-0,67

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Bank Danych Lokalnych...].

6. Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych analiz i porównań sformułowano poniższe wnioski.

1. Od momentu przystąpienia Polski do struktur Unii Europejskiej w kraju zauważa się zwiększone zużycie nawozów mineralnych, w tym szczególnie azotowych. W województwie dolnośląskim nawożenie NPK w omawianym okresie wzrosło dwukrotnie. Do najważniejszych przyczyn tego zjawiska należy zaliczyć dopływ środków pieniężnych do gospodarstw rolnych z dopłat unijnych. Zwiększony zasób środków finansowych rolnicy przeznaczają przede wszystkim na zakup środków produkcji do bieżącej działalności gospodarstwa.
2. W Polsce, w tym także w województwie dolnośląskim, w latach 1999-2014 dwukrotnie zmniejszyło się zużycie nawozów wapniowych, zwłaszcza obserwowane od roku 2005. Zbiegło się to w czasie ze zniesieniem dotacji budżetowej do nawozów wapniowych. Rolnicy, otrzymujący dopłaty bezpośrednie, przeznaczają te środki na zakup nawozów mineralnych lub innych środków obrotowych, zaniedbując wapnowanie. Ma to bardzo niekorzystny wpływ na stan silnie zakwaszonych gleb w Polsce. Konieczne jest wprowadzenie Narodowego Programu Wapnowania Gleb w Polsce bądź przepisów prawnych wymuszających na rolnikach stosowanie tego zabiegu.
3. Brakuje wiarygodnych danych na temat zużycia pestycydów w Polsce, a szczególnie w województwach. Dostępne informacje są sprzeczne. Badania PIORiN pokazują malejące jednostkowe zużycie pestycydów dla wybranych upraw w Polsce. Z kolei, dane GUS dowodzą, że masa towarowa pestycydów dostarczanych na polski rynek rośnie. Skoro tak, to zapewne są one wykorzystywane przez gospodarstwa rolne.

4. Obserwuje się niekorzystny trend w sprzedaży kwalifikowanego materiału siewnego, głównie sadzeniaków. Obniżenie sprzedaży wystąpiło w Polsce przede wszystkim w latach kryzysu gospodarczego. Wiązało się ono także ze zmniejszeniem powierzchni upraw ziemniaków, zwłaszcza w województwie dolnośląskim. Zmieniający się wzorec konsumpcji sprawia, że zmniejsza się zapotrzebowanie na ziemniaki. Ponadto, coraz rzadziej stanowią one paszę dla zwierząt gospodarskich. Z tych powodów zakup kwalifikowanych sadzeniaków nadal będzie ulegał zmniejszeniu. Świadczy o tym również korelacja między zbiorami ziemniaków a kupowanymi sadzeniakami kwalifikowanymi.
5. W żywieniu zwierząt coraz większego znaczenia nabierają pasze przemysłowe. Ich sprzedaż wzrasta nawet w województwie dolnośląskim, gdzie zanika produkcja zwierzęca. Należy przewidywać dalszy wzrost sprzedaży tych pasz, ponieważ stanowią one dobrze zbilansowany pokarm dla zwierząt chowanych w intensywnych systemach produkcji. Co więcej, ich łatwe i wygodne zadawanie, niewątpliwie sprzyjają warunkom pracy rolników.
6. Powierzchnia paszowa, przypadająca na sztukę bydła, w województwie dolnośląskim jest niemal dwukrotnie wyższa niż przeciętnie w kraju. To daje ogromną przewagę w produkcji pasz objętościowych, którą w województwie powinno wykorzystać się albo zwiększając obsadę bydła, albo sprzedając te pasze sąsiednim województwom. Jednak ta druga opcja wymaga przemysłanego sposobu transportu, aby jego koszty nie zniwelowały przychodów ze sprzedaży pasz objętościowych.
7. Zauważono, że chcąc uchwycić związki między wielkością produkcji zbóż i ziemniaków a zużyciem nawozów i nasion czy sadzeniaków, należy brać pod uwagę wielkości względne, a nie wartości globalne. Falszują one bowiem obraz zależności, gdyż nie uwzględniają zmian powierzchni upraw.

Literatura

- Bank Danych Lokalnych GUS, stat.gov.pl/bdl, (data wejścia: 10-11.03.2016).
- Czyżyk F., 2011, *Ocena zużycia nawozów mineralnych w gospodarstwach rolnych w aspekcie ochrony środowiska*, „Problemy Inżynierii Rolniczej”, nr 3.
- FADN, <http://fadn.pl/publikacje/szeregi-czasowe/> (data wejścia: 13.03.2016).
- Fotyma M., Igras J., 2006, *Narodowy program wapnowania gleb w Polsce na lata 2007-2013*, [w:] *Wybrane aspekty agrochemicznych badań gleb*, A. Harasim (red.), z. 1, IUNG-PIB, Puławy.
- Jarecki W., Bobrecka-Jamro D., 2009, *Stan zużycia podstawowych nawozów mineralnych w Polsce i województwie podkarpackim*, „Inżynieria Ekologiczna”, nr 21.
- Jarecki W., Bobrecka-Jamro D., 2011, *Sprzedaż środków ochrony roślin oraz kwalifikowanego materiału siewnego zbóż i ziemniaka w Polsce w latach 2000-2009*, „Fragmenta Agronomica”, vol. 28, nr 4.

- Jarecki W., Bobrecka-Jamro D., 2013, *Zużycie środków do produkcji rolniczej w Polsce w kontekście retardacji przemian rolniczej przestrzeni produkcyjnej*, „Inżynieria Ekologiczna”, nr 34.
- Krajowy plan działania na rzecz ograniczenia ryzyka związanego ze stosowaniem środków ochrony roślin na lata 2013-2017, 2012, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Księżak J., 2008, *Zróżnicowanie regionalne produkcji pasz objętościowych w Polsce*, „Pamiętnik Puławski”, z. 147.
- Lange O., 1980, *Ekonomia polityczna*, t. I i II, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Manteuffel R., 1980, *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa.
- Matyka M., 2013, *Tendencje w zużyciu nawozów mineralnych w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. XV, z. 3.
- Piwowar A., 2013, *Nawożenie mineralne w wybranych powiatach województwa dolnośląskiego*, „Journal of Central European Agriculture”, vol. 14, nr 2.
- Piwowar A., 2014, *Przemysł paszowy jako element pierwszego agregatu agrobiznesu*, [w:] *Agrobiznes i biobiznes. Teoria i praktyka*, S. Urban (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Rolnictwo w woj. dolnośląskim w latach 2006-2007, 2008-2009 i w 2012 roku*, 2008; 2010; 2013, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego we Wrocławiu, Wrocław.
- Rozporządzenie (WE) Nr 1185/2009 z dnia 25 listopada 2009 roku w sprawie statystyk dotyczących pestycydów*, Dz.U. UE., L. 2009, 324. 1.
- Sawa A., 2010, *Wapno a polityka*, „Top AgrarPolska”, nr 8.
- Spiak J., Piwowar A., 2007, *The consumption of mineral fertilizers in agriculture in the area of Lower Silesia in years 2002-2004*, [in:] *Chemistry for agriculture. Chemicals in Agriculture and Environment*, H. Górecki (ed.), vol. 8, Czech-Pol-Trade, Jesenik.
- Statystyczne metody analizy danych*, 1999, W. Ostasiewicz (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Stobiecki S., 2006, *Systemy gromadzenia danych o sprzedaży i zużyciu środków ochrony roślin w Polsce na tle wymogów Unii Europejskiej. Stan obecny i perspektywy*, „Postępy w Ochronie Roślin”, nr 46(1).
- Surawska M., Kołodziejczyk R., 2006, *Zużycie środków ochrony roślin w Polsce*, „Postępy w Ochronie Roślin”, nr 46(1).
- Środki produkcji w rolnictwie w 2002 roku i w 2007 roku*, 2003; 2008, GUS, Warszawa.
- Środki produkcji w rolnictwie w 2004 roku i w 2012 roku*, 2005; 2013, GUS, Warszawa.
- Środki produkcji w rolnictwie w roku gospodarczym 2014/2015*, 2015, GUS, Warszawa.
- Tracy M., 1997, *Polityka rolno-żywnościowa w gospodarce rynkowej. Wprowadzenie do teorii i praktyki*, Uniwersytet Warszawski i OLYMPUS Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa.
- Urban S., 2013, *Wymiana materiału siewnego jako ważny element postępu rolniczego*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. XV, z. 3.
- Ustawa z dnia 18 grudnia 2003 roku o ochronie roślin*, Dz.U. 2004, Nr 11, poz. 94 ze zm.

- Wicki L., 2006, *Poziom i efekty stosowania materiału kwalifikowanego w gospodarstwach rolniczych*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. 8, z. 1.
- Wicki L., 2007, *Regionalne zróżnicowanie stosowania nasion kwalifikowanych w Polsce w latach 1995-2006*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. 9, z. 1.
- Wicki L., 2009, *Konkurencja odmian zagranicznych na polskim rynku nasiennym*, „Problemy Rolnictwa Światowego”, t. 7(22).
- Wicki L., 2009, *Zmiany w zużyciu nasion kwalifikowanych w Polsce*, „Roczniki Naukowe Rolnictwa”, Seria G, t. 96, z. 4.
- Zalewski A., 2007, *Ewolucja zużycia środków ochrony roślin w Polsce*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. 9, z. 1.
- Zalewski A., 2008, *Kierunki zmian zużycia nawozów mineralnych w latach 2000-2007*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. 10, z. 3.