

# OPTIMUM

## STUDIA EKONOMICZNE

### SPIS TREŚCI

<b>STUDIA I ROZPRAWY</b> .....	3
Marianna Greta, Ewa Tomczak-Woźniak – <i>Problem spójności w nowej polityce regionalnej UE na lata 2014-2020</i> .....	3
Bartosz Mickiewicz, Antoni Mickiewicz, Mirosław Sobala – <i>Analiza przyczyn zmiany powierzchni użytków rolnych w okresie międzywojennym (2002-2010)</i> .....	13
Krystyna Zimnoch – <i>Starzenie się i srebrna gospodarka w uwarunkowaniach rozwojowych Podlasia</i> .....	25
Ewa Rollnik-Sadowska – <i>Zastosowanie modelu flexicurity w polityce zatrudnienia Unii Europejskiej (ze szczególnym uwzględnieniem Polski)</i> .....	37
Łukasz Nazarko, Danuta Szpilko, Justyna Jankowska – <i>Zakres i metody diagnozy strategicznej w dokumentach strategicznych polskich regionów</i> .....	47
<b>MISCELLANEA</b> .....	61
Małgorzata Gajowiak – <i>Kapitał społeczny w koncepcji organizacji inteligentnej na przykładzie MSP przetwórstwa żywnościowego z wybranych powiatów Wielkopolski</i> ....	61
Agata Budzyńska – <i>Etapy umiędzynarodowienia przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego w wybranych powiatach województwa wielkopolskiego</i> .....	71
Sławomir Ignatiuk – <i>Perspektywy rozwoju mleczarstwa regionu podlaskiego w kontekście uwarunkowań makroekonomicznych</i> .....	81
Andżelika Libertowska – <i>Kapitał społeczny w rozwoju społeczeństwa informacyjnego. Podejście sieciowe</i> .....	93

Krystyna Gomółka – <i>Rola Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy w rozwoju partnerstw władz lokalnych i regionalnych</i> .....	105
Zofia Tomczonek – <i>Światowy rynek ropy naftowej – zasoby, konsumpcja, kierunki przepływu</i> .....	114
Jakub Kraciuk – <i>Kryzys finansowy strefy euro</i> .....	125
Andrii Krysovati – <i>Założenia polityki fiskalnej w warunkach kształtowania się ram instytucjonalnych państwa ukraińskiego</i> .....	133
Justyna Kłobukowska – <i>Laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych. Historia i wkład laureatów do współczesnej myśli ekonomicznej</i> .....	144

Marianna GRETA, Ewa TOMCZAK-WOŹNIAK<sup>1</sup>

## PROBLEM SPÓJNOŚCI W NOWEJ POLITYCE REGIONALNEJ UE NA LATA 2014-2020

### Streszczenie

Opracowanie zostało poświęcone analizie rodzajów spójności oraz polityce regionalnej w kontekście osiągania spójności regionów UE. Z jednej strony zwrócono uwagę na spójność terytorialną, która łączy w sobie spójność gospodarczą i społeczną, zaś z drugiej przedstawiono politykę regionalną spójności UE, realizującą wyzwania Strategii „Europa 2020”, które to sprowadzają się do trzech wymiarów, w ramach których są realizowane poszczególne rodzaje spójności: wzrost inteligentny – spójność gospodarcza, społeczna i terytorialna; wzrost zrównoważony – spójność gospodarcza i terytorialna; wzrost integracji społecznej – spójność społeczna.

**Słowa kluczowe:** spójność gospodarcza, spójność społeczna, spójność terytorialna, polityka regionalna

### PROBLEM OF COHESION IN NEW EU REGIONAL POLICY 2014-2020

#### Summary

The study investigates regional policy and particular types of cohesion in the context of pursuit of regional cohesion. On the one hand, attention is paid to the territorial cohesion, which encompasses economic and social cohesion. On the other hand, the author discusses EU regional cohesion policy, fulfilling the challenges of the Strategy Europe 2020. These can be summarized as three dimensions in which the individual kinds of cohesion are implemented: intelligent growth – social and territorial economic cohesion; sustainable growth – economic and territorial cohesion; strengthening of social integration – social cohesion.

**Key words:** economic cohesion, social cohesion, territorial cohesion, regional policy

## 1. Wstęp

Dysproporcje regionalne zawsze towarzyszyły procesom rozwojowym zarówno w skali kraju (wymiar jednostkowy), jak i ugrupowań integracyjnych (wymiar całościowy). Są one szczególnie niebezpieczne w wymiarze całościowym (międzynarodowym), bowiem do ich źródeł zalicza się współoddziaływanie wielu uwarunkowań, m.in.: roz-

---

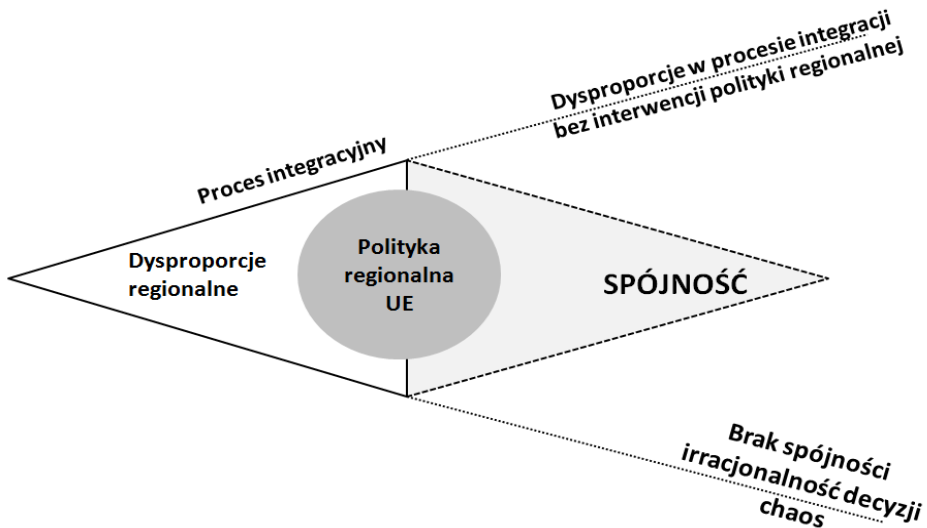
<sup>1</sup> dr hab. Marianna Greta, prof. PŁ – Wydział Organizacji i Zarządzania, Politechnika Łódzka; e-mail: marianna.greta@p.lodz.pl; dr Ewa Tomczak-Woźniak – Wydział Organizacji i Zarządzania, Politechnika Łódzka; e-mail: ewa.tomczak@p.lodz.pl.

wojowych, ekonomicznych, socjologicznych, etnicznych, kulturowych czy też wyznaniowych. Ponadto, procesy rozwojowe w regionach mogą zachodzić asymetrycznie, co jest zjawiskiem wysoce niepożądanym. Jego bezpośrednią konsekwencją może być tworzenie się nowych lub także pogłębianie się istniejących już różnic w rozwoju gospodarczym regionów. Ponieważ zjawisko to jest sprzeczne z podstawowymi zasadami integracji europejskiej, można oczekiwać, iż w toku procesu integracyjnego będą podejmowane działania zapobiegawcze.

Występujące równolegle w Unii Europejskiej (UE) dysproporcje krajowe i całościowe wymuszają skutecznie realizowaną politykę regionalną. Dzięki niej, w krajach członkowskich jest osiągana, szeroko rozumiana, spójność (co przedstawia rysunek 1.). Najczęściej spotykana w literaturze przedmiotu klasyfikacja zjawiska spójności wskazuje trójstopniowość tegoż terminu. W odniesieniu do konkretnego obszaru można mówić o jego spójności: gospodarczej, społecznej bądź terytorialnej [Barry, Begg, 2003, s. 782].

Jak widać na rysunku 1., w przypadku niestosowania mechanizmów interwencji regionalnej dysproporcje pogłębiałyby się. Można zatem zaryzykować stwierdzenie, iż proces integracyjny może prowadzić do osiągnięcia, szeroko rozumianej, spójności jedynie w sytuacji silnego wsparcia polityki regionalnej interwencjonizmem.

**RYSUNEK 1.**  
**Schemat procesu integracji w kontekście osiągnięcia spójności**



Źródło: opracowanie własne.

Celem niniejszego opracowania jest wykazanie, iż najskuteczniejszy sposób na zbliżenie się do stanu, szeroko rozumianej, spójności stanowi polityka regionalna, która to w nowej perspektywie finansowej UE jest szczególnie ukierunkowana właśnie na osiągnięcie spójności obszaru państw członkowskich. Tytuł opracowania sugeruje jego dwie części. Pierwsza z nich obejmuje: przedstawienie istoty, mierników oraz misji spójności, zaś druga dotyczy założeń „nowej” polityki regionalnej na lata 2014-2020, służącej osiaganiu spójności na „starym” kontynencie.

## 2. Spójność – pojęcie, rodzaje i mierniki

Konieczność realizacji działań dążących do osiągnięcia spójności to konsekwencja dysproporcji, inaczej zróżnicowania regionalnego, które kraje członkowskie wnoszą do ugrupowania. Objawia się ona w różnych obszarach. Do niedawna analizie podlegał głównie problem spójności gospodarczej, rzadziej społecznej. Natomiast kwestie spójności terytorialnej były zazwyczaj pomijane, choć paradoksalnie jest ona konsekwencją dwóch pierwszych. Zatem znaczenie pojęcia spójności ewoluowało od aspektu czysto ekonomiczno-społecznego do podejścia horyzontalnego, uwzględniającego kwestie terytorialne.

Stosunkowo bogata literatura przedmiotu prezentuje wiele analiz naukowych i spostrzeżeń, definiując tym samym w różnorodny sposób termin spójności. Tabele: 1. i 2. obrazują wybrane definicje spójności w odniesieniu do jej trójwymiarowego rozumienia. Uwzględnione trzy płaszczyzny obejmują: spójność ekonomiczną, spójność społeczną i spójność terytorialną. Uzasadnieniem tego jest występowanie trzech grup wskaźników spójności koncentrujących się na opisie: nierówności gospodarczych, dysproporcji społecznych oraz warunków geograficznych [Weise, Bachtler, Dawnes, McMaster, Toepel, 2001, s. 18-21].

Pojęcie spójności ekonomicznej jest wykorzystywane do wykazania nierówności gospodarczych pomiędzy regionami lub krajami. Badanie spójności społecznej regionów koncentruje się na: zjawiskach zachodzących na rynku pracy, technicznych możliwościach prowadzenia działalności gospodarczej i warunkach życia mieszkańców. Tymczasem analiza spójności terytorialnej pozwala ustalić pozycję regionu na tle innych obszarów, biorąc za podstawę relatywne znaczenie gospodarcze każdego z nich dla funkcjonowania terytorium jako całości. Jednak należy pamiętać, iż osiaganie spójności nie jest celem samym w sobie, lecz czynnikiem decydującym o sukcesie gospodarczym.

TABELA 1.

## Trójstopniowość pojęcia spójności w świetle wybranych definicji

Spójność ekonomiczna	Spójność społeczna	Spójność terytorialna
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wszystkie regiony powinny zostać włączone w sposób zrównoważony w strukturę ekonomiczną, o czym powinny decydować głównie stopień ich konkurencyjności [Molle, 2005, s. 4].</li> <li>2. Porównanie poziomu ogólnej aktywności gospodarczej w poszczególnych regionach, wchodzących w skład kraju lub grupy krajów, w szczególności obszarów tworzących blok integracyjny [Jasiński, 2005, s. 11].</li> <li>3. To stopień zbliżenia do siebie poszczególnych regionów w świetle podstawowych mierników makroekonomicznych, które wyrażają bieżący, relatywny poziom powstających w nich produktów [Borowiec, Wilk, 2005, s. 411].</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. To termin odnoszący się do zjawiska nierówności społecznych między wyodrębnionymi obszarami pewnej przestrzeni gospodarczej albo też do zrównoważonego udziału poszczególnych grup ludności w życiu społecznym [Molle, 2005, s. 5].</li> <li>2. To zdolność społeczeństwa do zapewnienia dobrobytu wszystkim swoim członkom, przy jednoczesnym minimalizowaniu wewnętrznego zróżnicowania oraz unikaniu zjawiska polaryzacji [Battaini-Dragoni, Domini, 2003, s. 6].</li> <li>3. To zmniejszenie różnic w dostępie jednostek do rynku pracy oraz redukcja ubóstwa, lecz również pojęcie to jest wykorzystywane w kontekście nierówności między grupami społecznymi oraz zjawiska wykluczenia społecznego [Keck, Krause, 2006, s. 3].</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. To przekonanie, że ludzie nie powinni być w niekorzystnym położeniu tylko ze względu na zamieszkiwanie lub pracę na danym terytorium [Molle, 2005, s. 5].</li> <li>2. To koncepcja rozszerzająca i wzmacniająca znaczenie spójności ekonomicznej i społecznej. To wspieranie zrównoważonego rozwoju poprzez niwelowanie istniejących różnicowań oraz przeciwdziałanie powstawaniu nierówności regionalnych [Raport Komisji Europejskiej..., 2004, s. 27].</li> <li>3. To zapobieganie różnicom między obszarami silniejszymi i słabszymi oraz wspieranie lokalizacji działalności gospodarczej, która zapewni rozwój zrównoważony [Pierzchalska, 2004, s. 19].</li> </ol>

Źródło: opracowanie własne.

W literaturze nie podważa się wyróżnionych w tabeli mierników spójności, jednakże nadal nie ma zgodności w kwestii rangi poszczególnych wskaźników. Z jednej strony, naukowcy jako priorytetowe wskazują mierniki zatrudnienia, bezrobocia i PKB, podkreślając tym samym znaczenie standardowych, tradycyjnych i niezawodnych wskaźników. Jednak w innych opracowaniach można spotkać próby uwypuklenia znaczenia bardziej „nowoczesnych” wskaźników, takich jak: marginalizacja, migracje czy produktywność.

TABELA 2.

## Mierniki poszczególnych rodzajów spójności

Spójność ekonomiczna	Spójność społeczna	Spójność terytorialna
<ul style="list-style-type: none"> <li>– PKB wyrażony parytetem siły nabywczej,</li> <li>– agregaty ekonomiczne stanowiące odmiany PKB [Borowiec, Wilk, 2005, s. 411],</li> <li>– wskaźnik relacji PNB na mieszkańca 10 najbogatszych regionów do PNB na mieszkańca 10 najsłabszych regionów [Głębicka, Grewiński, 2005, s. 50],</li> <li>– wskaźnik wydajności [Molle, 2005, s. 4],</li> <li>– produktywność czynników wytwórczych,</li> <li>– zasoby kapitałowe [Pierchalska, 2004, s. 19],</li> <li>– współczynnik koncentracji udziałowej,</li> <li>– współczynnik Herfindahla,</li> <li>– współczynnik zgodności rozkładów [Jasiński, 2005, s. 21-24].</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– różnica wskaźników zatrudnienia i bezrobocia oraz podziału dochodu [Witkowska, 2005, s. 3],</li> <li>– stopa bezrobocia długookresowego,</li> <li>– sytuacja na rynku pracy,</li> <li>– wskaźnik ubóstwa,</li> <li>– poziom marginalizacji społecznej [Pierchalska, 2004, s. 18],</li> <li>– mierniki nierówności dochodowych [Ardy, Begg, Schelkle, Torres, 2002, s. 300-314],</li> <li>– udział w populacji osób w wieku 18-59 lat,</li> <li>– dzieci (0-17), które żyją w gospodarstwie domowym, gdzie żadna osoba nie pracuje,</li> <li>– odsetek populacji w wieku 18-24 z najniższym wykształceniem,</li> <li>– odchylenie w regionalnej stopie zatrudnienia,</li> <li>– udział osób o dochodzie poniżej granicy ubóstwa po uwzględnieniu transferów socjalnych [Battaini-Dragoni, Dominioni, 2003, s. 16].</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wskaźnik dostępności – pokazujący, jaki czas jest potrzebny do dotarcia z jednego regionu do innych, ważnych z perspektywy gospodarczej regionów [Grewiński, 2004, s. 60],</li> <li>– również wskaźniki opisywane w ramach spójności ekonomicznej i społecznej, ale odnoszone do klasyfikacji regionów według ich położenia [<i>Raport Komisji Europejskiej...</i>, 2004, s. 77].</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne.

### 3. Polityka regionalna na lata 2014-2020 – założenia w kontekście Strategii „Europa 2020”

Istotę spójności stanowi konieczność niwelowania nierówności między regionami. Proces ten w krajach Unii Europejskiej jest stymulowany za pomocą różnych instrumentów, z których najbardziej precyzyjna jest polityka regionalna. Geneza tegoż narzędzia osiągania spójności sięga dat powstawania Wspólnot Europejskich. Jednakże okres jej

szczególne dynamicznego rozwoju rozpoczął się wraz z przyjęciem postanowień Traktatu z Maastricht z racji realizacji procesu pogłębiania integracji w ramach unii gospodarczej i walutowej. Od tego momentu realizowano ją przy pomocy różnorodnych instrumentów: finansowych, organizacyjnych i prawnych. Co więcej, przybrała ona wówczas jednolity charakter precyzyjnego ukierunkowania na cele, które odpowiadały „czułym punktom” poszczególnych obszarów. Tabela 3. zawiera porównanie celów bieżących i przyjętych zgodnie z nową perspektywą.

**TABELA 3.****Struktura polityki spójności w perspektywie na lata 2007-2013 oraz 2014-2020**

2007-2013		2014-2020		
Cele	Fundusze	Cele	Kategorie regionów	Fundusze
Konwergencja	EFRR EFS Fundusz spójności	Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia	Regiony mniej rozwinięte	EFRR EFS Fundusz spójności
Konwergencja – faza <i>phasing out</i>			Regiony w fazie przejściowej	
Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie – faza <i>phasing in</i>			Regiony bardziej rozwinięte	EFRR EFS Fundusz spójności
Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie	EFRR EFS	Europejska Współpraca Terytorialna	Regiony przygraniczne	EFRR
Europejska Współpraca Terytorialna	EFRR			

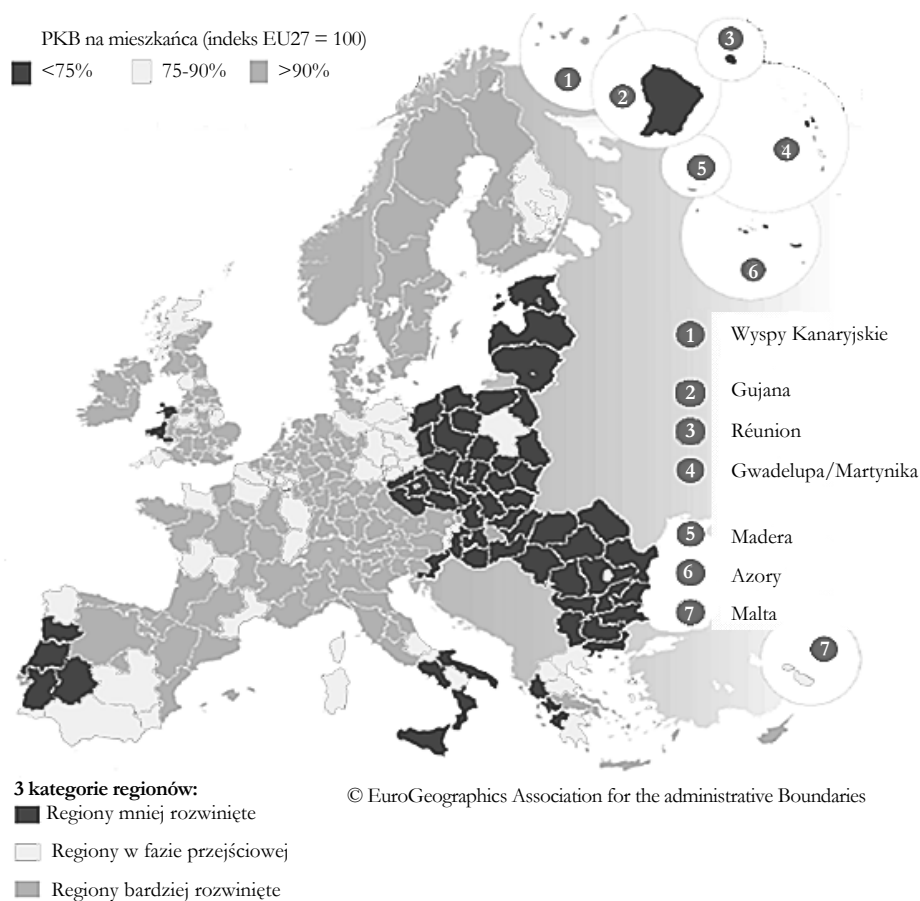
Źródło: [Polityka spójności 2014 -2020..., 2011, s. 14].

Instrumenty finansowe polityki regionalnej są niezmiennie, również nie zmieniają się jej cele nadrzędne, czyli niwelowanie dysproporcji międzyregionalnych. Jednakże z biegiem lat konwergencja nabrała na sile. Nastąpiły bowiem dodefiniowanie, sprecyzowanie czy też „personalizacja” regionów przez uwzględnienie kompatybilności celów z potrzebami regionów oraz profesjonalne i dojrzałe podejście do ich formułowania. Taką swoistą „personalizację” konwergencji na lata 2014-2020 przedstawia mapa 1.



## MAPA 1.

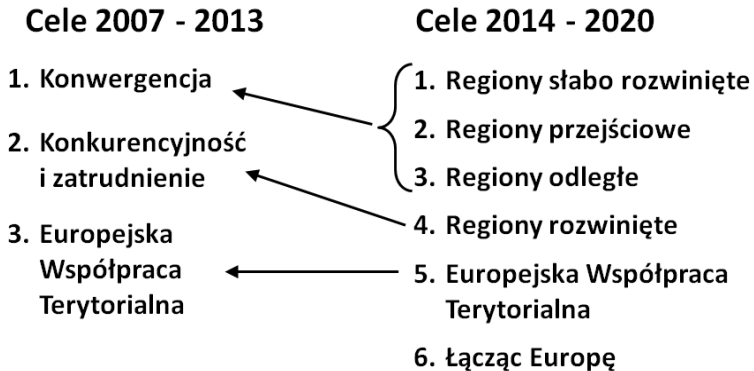
### Personalizacja regionów UE w nowej perspektywie finansowej na lata 2014-2020



Źródło: dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[www.ec.europa.eu/regional\\_policy/index\\_pl.cfm](http://www.ec.europa.eu/regional_policy/index_pl.cfm); wątek follow@EU\_Regional w serwisie Twitter, data wejścia: 10.04.2013].

Rysunek 2., który stanowi uzupełnienie informacji na temat precyzyjnego ukierunkowania instrumentów finansowych „nowej” polityki regionalnej, obrazuje zwiększenie kompatybilności celów z potrzebami regionów przez ich „personalizację” w ramach konwergencji perspektywy na lata 2014-2020.

Jak widać na rysunku 2., w nowej perspektywie finansowej są kontynuowane działania realizujące cele przyjęte już na lata 2007-2013. Jednakże, dzięki dokonanej kategoryzacji regionów, pomoc finansowa będzie znacznie lepiej dopasowana do zapotrzebowania poszczególnych regionów, wynikającego z ich zróżnicowanego poziomu rozwoju.

**RYSUNEK 2.****Schemat ukierunkowania celów polityki regionalnej wedle „personalizacji” konwergencji na lata 2014-2020**

Źródło: opracowanie własne.

Nowym elementem przyszłej polityki regionalnej UE jest działanie łączące Europę, które akcentuje problem spójności w kontekście międzyregionalnym. Uzupełnia ono i spina niczym klamra realizację instrumentów krajowych. Za sprawą koordynacji wsparcia regionów europejskich w skali międzynarodowej uwypukla również kompleksowe ujęcie i realizację spójności. Staje się tym samym środkiem realizacji założeń Strategii „Europa 2020” pogrupowanych w trzy kategorie tzw. 3W: wzrost inteligentny, wzrost zrównoważony, wzrost integracji społecznej.

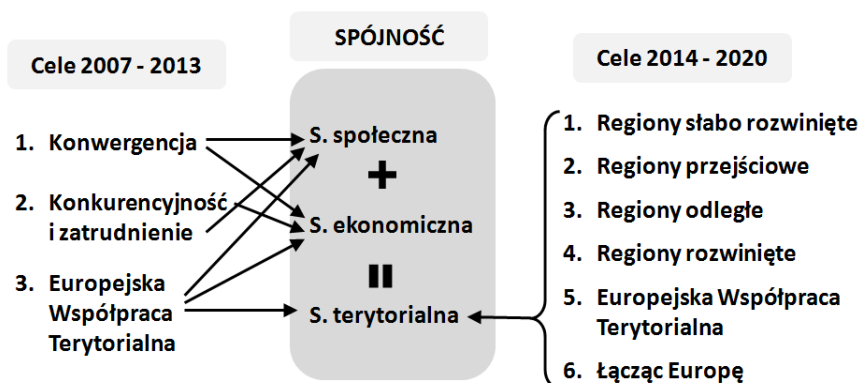
#### **4. Podsumowanie**

Wpływ wspólnej polityki regionalnej UE na proces osiągania spójności polega na dokładnym dopasowaniu jej celów do osiągania poszczególnych rodzajów spójności (ekonomicznej, społecznej i terytorialnej). Przy czym, świadomość konieczności kohezji regionów Unii Europejskiej w ostatnich latach, będąca następstwem pogłębiających się różnic rozwojowych między obszarami „starych i nowych” krajów członkowskich, nabiera na sile. Stąd też w przyszłej perspektywie finansowej ukierunkowanie działań pomocowych polityki regionalnej musiało zostać doprecyzowane i skonkretyzowane.

Jednocześnie w nowym świetle pojawiło się zjawisko spójności terytorialnej, które odgrywa coraz większą rolę w procesie kohezji regionów UE, bowiem z analizy struktury przyjętych celów nowej perspektywy można wysnuć wnioski, iż obecnie spójność ta obejmuje dwie pozostałe. W unijnej rzeczywistości osiągnięcie zarówno ekonomicznej, jak i społecznej spójności nie będzie miało odpowiednich efektów, jeśli nie zostanie uzupełnione aspektem terytorialnym, co stanowi podstawę założeń „nowej” polityki regionalnej w przyszłej perspektywie finansowej. Rysunek 3. zawiera graficzną prezentację powyższego.

## RYSUNEK 3.

## Osiąganie spójności a cele polityki regionalnej



Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, można zauważyć, iż polityka regionalna na lata 2014-2020 przyczynia się do osiągnięcia, szeroko pojętej, spójności w dwojaki sposób. W bezpośrednim rozumowaniu dzięki realizacji przyjętych, dokładnie ukierunkowanych, celów, które jednocześnie odpowiadają poszczególnym rodzajom spójności. Pośrednio zaś w kontekście przyjmowania wyzwań i wypełniania założeń programu rozwojowego starego kontynentu, czyli „Strategii Europa 2020”, to właśnie polityka regionalna jest ich głównym realizatorem.

Zatem, skoro w cele polityki regionalnej jest wpisana spójność, która jednocześnie stanowi podstawę przyjętej strategii rozwoju UE realizowanej w ramach tejże polityki, to można pokusić się o stwierdzenie, iż jest ona najbardziej precyzyjnym, dopasowanym i dojrzałym instrumentem stymulującym proces osiągnięcia spójności. Co więcej, polityka regionalna jest instrumentem, którego konieczność stosowania wypływa z istoty i logiki procesu integracyjnego, bowiem obejmuje najskuteczniejszy sposób zapobiegania procesowi pogłębiania się dysproporcji regionalnych, który w procesie integracyjnym, pozbawionym interwencjonizmu, zazwyczaj bardzo nabiera na sile.

### Literatura

- A New Partnership for Cohesion. Convergence, Competitiveness, Cooperation, Third Report on Economic and Social Cohesion* 2004, European Commission, (COM/2004/1007), Brussels.
- Ardy B., Begg I., Schelke W., Torres F. 2002 *How will EMU Affect Cohesion?*, „Intereconomics”, No. 37(6), Hamburg.
- Barry F., Begg I. 2003 *EMU and Cohesion: Introduction*, „JCMS”, vol. 41, no. 5.
- Battaini-Dragoni G., Dominioni S. 2003 *The Council of Europe's Strategy for Social Cohesion*, University of Hongkong.
- Borowiec J., Wilk K. 2005 *Integracja Europejska*, Wrocław.

- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[www.ec.europa.eu/regional\\_policy/index\\_pl.cfm](http://www.ec.europa.eu/regional_policy/index_pl.cfm)], data wejścia: 10.04.2013].
- Głąbicka K., Grewiński M. 2005 *Polityka spójności społeczno-gospodarczej Unii Europejskiej*, Warszawa.
- Grewiński M. 2004 *Działalność Unii Europejskiej na rzecz spójności społeczno-ekonomicznej*, [w:] *Spójność społeczno-ekonomiczna – implikacje regionalne*, K. Głąbicka (red.), Radom.
- Jasiński L. J. 2005 *Spójność ekonomiczna regionów Polski na tle krajów Unii Europejskiej*, Warszawa.
- Keck W., Krause P. 2006 *How does EU Enlargement Affect Social Cohesion*, „Discussion Papers”, 601, Berlin.
- Molle W. 2005 *EU Cohesion Policies; Adequate Constitutional Foundations and Regulatory and Financial Constructions*, Need for Further Optimization, Milan European Economy Workshop, „Working Paper”, no. 2005/08.
- Pierchalska M. 2004 *Znaczenie spójności społeczno-gospodarczej dla rozwoju regionalnego*, [w:] *Spójność społeczno-ekonomiczna – implikacje regionalne*, K. Głąbicka (red.), Radom.
- Polityka spójności 2014 -2020. Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia 2011*, Luksemburg.
- Weise Ch., Bachtler J., Dawnes R., McMaster I., Toepel K. 2001 *The Impact of EU Enlargement on Cohesion*, Berlin and Glasgow.
- Witkowska J. 2005 *Foreign Direct Investment and the Socio-Economic Cohesion of the European Union: Experiences of the New Member Countries*, „International Trade and Finance Association”, Paper 44.

**Bartosz MICKIEWICZ, Antoni MICKIEWICZ, Mirosław SOBALA<sup>1</sup>**

## **ANALIZA PRZYCZYŃ ZMIANY POWIERZCHNI UŻYTKÓW ROLNYCH W OKRESIE MIĘDZYSPIŚCIOWYM (2002-2010)<sup>2</sup>**

### **Streszczenie**

W opracowaniu poddano analizie przyczyny zmiany powierzchni użytków rolnych, które dokonały się między kolejnymi spisami rolnymi z lat 2002-2010. Z badań wynikał systematyczny i stały spadek tej powierzchni, który był spowodowany zjawiskami związanymi z industrializacją kraju. Corocznie ubywało z rolnictwa od 42 do 62 tys. ha gruntów rolnych. Badania statystyczne wykazały odlogowania gruntów, które w 2010 r. osiągnęły poziom około 0,5 mln ha. W porównaniu ze skalą ubytku gruntów rolnych, proces jego odzyskiwania stał na niskim poziomie.

**Słowa kluczowe:** użytki rolne, zmiany w rolnictwie, Wspólna Polityka Rolna, regulacje prawne, odlogowanie

### **ANALYSIS OF FACTORS BEHIND CHANGE OF ARABLE LAND AREA IN PERIOD BETWEEN TWO AGRICULTURAL CENSUSES (2002-2010)**

#### **Summary**

The paper presents an analysis of factors behind the change of arable land area which took place between two agricultural censuses in 2002 and 2010. The results of the study show a steady decrease in this area, caused by phenomena associated with industrialisation. Every year there was a decline by 42,000 up to 62,000 of arable land. Statistical research showed that in 2010 the amount of land set aside reached the level of 0.5 m ha. In comparison with the shrinking of arable land, the process of its recovery was sluggish.

**Key words:** arable land, changes in agriculture, Common Agricultural Policy, legal regulations, set-aside land

## **1. Wstęp**

Polityka zmiany sposobów użytkowania gruntów rolnych ma na celu stworzenie spójnej i trwałej ramy dla przyszłości obszarów wiejskich w Europie. W tym kontekście zachodzi potrzeba poszukiwania nowych metod pobudzania procesów przemian

---

<sup>1</sup> dr hab. Bartosz Mickiewicz, prof. nadzw. – Wydział Ekonomiczny, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie; e-mail: bartosz.mickiewicz@zut.edu.pl; prof. dr hab. Antoni Mickiewicz – Wydział Ekonomiczny, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie; e-mail: antoni.mickiewicz@zut.edu.pl; dr Mirosław Sobala – Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Szczecinie; e-mail: maten5@op.pl.

<sup>2</sup> Projekt badawczy został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki.

agrarnych i sterowania nimi oraz zmiany struktury przestrzennej rolnictwa. Jednak wprowadzenie tych zmian musi być wsparte zmianą sposobu myślenia i wielu norm prawnych, w związku z realnym spadkiem powierzchni użytków rolnych. Na pierwszy plan wysuwa się potrzeba racjonalnej gospodarki ziemią i większej restrukturyzacji przestrzeni rolniczej. Pojawia się więc konieczność opracowania właściwych zamierzeń (zadań) w dziedzinie optymalizacji przestrzeni rolniczej, która wymaga kompleksowego i systemowego działania ze strony wszystkich uczestników i użytkowników obszarów wiejskich. Wydaje się, że podejście systemowe jest właśnie metodą rozwiązywania sytuacji problemowych. Należy wypracować sposób postępowania przy rozwiązywaniu problemów szczegółowych, który wskaże obszary o największym zagrożeniu, wymagające nowych regulacji prawnych. Według Michny i Górskiej, w ostatnich dekadach obserwuje się nadmierny przepływ ziemi rolniczej do działów pozarolniczych. Poza tym, proces wyłączenia użytków rolnych z produkcji dokonuje się poza kontrolą [Michna, Górską, 2010, s. 65].

## 2. Metody i zakres badań

Wspólna Polityka Rolna dąży do ochrony użytków rolnych za pośrednictwem różnych programów i działań, zmierzających do zachowania istniejącego stanu lub przywrócenia sytuacji sprzed okresu przeznaczenia gruntów rolnych na inne cele. Działania, zawarte w WPR, w sposób skumulowany wpływają na przeobrażenia agrarne, które sprzyjają powstawaniu jednostek produkcyjnych, silnych ekonomicznie i tworzących wartość dodaną z działalności produkcyjnej.

Podstawowymi zadaniami WPR są: poprawa struktury obszarowej gospodarstw rolnych, racjonalne ukształtowanie rozlogów, dostosowanie granic nieruchomości do systemu urządzeń melioracji wodnych, dróg czy rzeźby terenu. W sytuacji rolnictwa rozdrobionego duże znaczenie ma zjawisko scalania i wymiany gruntów, pozwalające na przyjęcie kształtu gospodarstwa sprzyjającego racjonalnemu gospodarowaniu. Celom tym służą: ograniczenie przeznaczania gruntów na cele nierolnicze, zapobieganie procesom degradacji czy dewastacji gruntów rolnych, przywracanie wartości użytkowej gruntom, które utraciły swój pierwotny charakter.

Występowanie zjawiska gleb marginalnych czy gruntów nieurodzajnych o niskiej jakości, z których produkcja zaledwie wystarcza na pokrycie poniesionych na nią nakładów, w sytuacji niedoboru żywności powinno być poddane głębokiej analizie. Zasadniczym celem opracowania była analiza przyczyn spadku powierzchni gruntów rolnych, tempa przeznaczania ich na cele nierolnicze oraz skali występowania odlogów i ugorów w układzie wojewódzkim. Brak analiz tego zjawiska w literaturze przedmiotu powoduje, że wartość gruntów nie jest chroniona odpowiednimi regulacjami prawnymi, a nawet występuje zjawisko zbyt swobodnego dysponowania gruntami na cele nierolnicze, zwłaszcza na terenach zurbanizowanych. Badania przeprowadzono w dwóch układach, tj. między latami 2002 a 2010 wyznaczonymi dwoma powszechnymi spisami rolnymi z tych lat oraz między województwami. Realizując badania, bazowano przede wszystkim na danych Głównego Urzędu Statystycznego.

### 3. Regulacje prawne Unii Europejskiej w zakresie gospodarowania gruntami rolnymi

Wspólna Polityka Rolna w swoich postanowieniach ramowych wskazywała konieczność utrzymania właściwego charakteru obszarów wiejskich, w tym: warunków glebowych i klimatycznych, metody uprawy i struktury gospodarstw. Przyjęto zasadę, że przy dużym zróżnicowaniu wspólnoty terenów wiejskich polityka rolna powinna być zgodna z zasadą subsydiarności (pomocniczości) i proporcjonalności, co w praktyce oznaczało proces decentralizacji działań w zakresie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich.

Problematykę prawodawstwa rolnego w zakresie WPR należy rozpatrywać poprzez pryzmat regulacji zawartych w I i II filarze WPR. W ramach I filara WPR mieściły się: dopłaty bezpośrednie, interwencja rynkowa oraz instrumenty weterynaryjne. Natomiast w ramach II filara WPR zawierały się działania związane z rozwojem obszarów wiejskich. Najbardziej powszechną formą ochrony gruntów rolnych były dopłaty bezpośrednie, które uzależniały otrzymanie wsparcia finansowego od spełniania wymogów wzajemnej zgodności (*cross compliance*). Beneficjent tej pomocy był zobowiązany do przestrzegania wymogów podstawowych w zakresie zarządzania i zasad dobrej kultury rolnej, zgodnej z ochroną środowiska naturalnego. Według zasad dobrej kultury rolnej, do wymogów trzeba brać pod uwagę: właściwe warunki glebowe i klimatyczne, istniejące systemy gospodarowania, wykorzystanie gruntów, zmianowanie upraw, metody uprawy roli, a także struktury gospodarstw [*Rozporządzenie Rady...*, 2003].

W ramach II filara WPR zarówno w PROW 2004-2006, jak i PROW 2007-2014 zawarto wiele działań, które pośrednio lub bezpośrednio miały na względzie dobre gospodarowanie gruntami rolnymi. W pierwszym SPO (2004-2006) do działań, wdrażanych przez Urzędy Marszałkowskie, można zaliczyć scalanie gruntów rolnych, których celami były: stworzenie korzystniejszych warunków gospodarowania, utworzenie zwartych kompleksów gruntów, poprawa struktury obszarowej oraz utrzymanie walorów środowiska naturalnego. W PROW 2007-2014 do istotnych działań związanych z warunkami gospodarowania należy zaliczyć wpieranie gospodarowania na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW). Działania ONW były ukierunkowane na obszary o ograniczeniach naturalnych, charakterystycznych dla obszarów o systemie rolnictwa niskonakładowego i mało efektywnego. Na obszarach uznanych za ONW procesy intensyfikacji produkcji rolnej, specjalizacji i marginalizacji stanowiły kluczowe zagrożenie dla ich wartości z punktu widzenia środowiska [*Rozporządzenie Komisji...*, 2006].

Unia Europejska dążyła do ciągłego wspierania użytkowania gruntów rolnych, przy równoczesnym promowaniu zrównoważonych systemów rolniczych. Pośrednio polityka rolna miała zapobiec procesowi wyludniania obszarów wiejskich dzięki utrzymaniu prowadzenia działalności rolniczej, nawet na gruntach słabszej jakości, a wręcz gruntach marginalnych.

#### 4. Charakterystyka danych o użytkowaniu gruntów rolnych

Na przestrzeni dłuższego okresu (licząc od 1980 roku) w użytkowaniu gruntów zaszły istotne zmiany, polegające na systematycznym spadku użytków rolnych o 17,7%, w tym gruntów rolnych o 25,0 %. Rozpatrując użytki zielone, warto zwrócić uwagę na nieznaczny wzrost powierzchni łąk (o 6,2%), przy wyraźnym zmniejszeniu powierzchni pastwisk (o 56,5%). W ten sposób po raz pierwszy w historii kraju powierzchnia użytków rolnych spadła poniżej 50% (49,6%), zaś gruntów rolnych do poziomu 35,0%. Poczynając od 2004 roku, czyli od terminu wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, nie można stwierdzić znacznego przyspieszenia ubytku gruntów rolnych, ponieważ ogólne zmiany znalazły statystyczne potwierdzenie w poprzednio występujących tendencjach [Mickiewicz, 2012, s. 37]. W omawianym okresie wzrosła powierzchnia lasów i gruntów leśnych (o 7,4%) oraz pozostających gruntów, pod pojęciem których mieszczą się między innymi: wody (2,0%), tereny komunikacyjne i drogowe (2,8%), osiedlowe (1,8%) i inne obszary (użytki kopalne, nieużytki). Od 2007 roku do statystyki wprowadzono pojęcie gruntów utrzymywanych w dobrej kulturze rolnej, stąd dla gruntów rolnych, sadów, łąk i pastwisk dane nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami [Rozporządzenie Ministra Rolnictwa..., 2004].

**TABELA 1.**

#### Użytkowanie gruntów (w tys. ha)

Lata	Powierzchnia ogółem	Użytki rolne						Lasy i grunty leśne	Pozostałe grunty
		razem	grunty orne	sady	łąki	pastwiska	pozostałe		
1980	31 268,3	18 844,8	14 588,3	277,1	2 476,7	1 502,7	0,0	8 683,9	3 739,6
1985	31 268,3	18 722,4	14 474,8	262,5	2 480,7	1 504,4	0,0	8 728,7	3 817,2
1990	31 268,3	18 539,1	14 311	268,8	2 426,7	1 532,6	0,0	8 754	3 975,2
1995	31 268,5	17 934,3	13 885,8	278,6	2 272,2	1 497,7	0,0	8 821,8	4 512,4
2000	31 268,5	17 812,3	13 683,5	256,7	2 502,8	1 369,3	0,0	9 003,9	4 452,3
2001	31 268,5	17 787,8	13 666	258,1	2 492,2	1 371,5	0,0	9 027,8	4 452,9
2002	31 268,5	16 899,3	13 066,5	271	2 531,3	1 030,5	0,0	9 089,5	5 279,7
2003	31 268,5	16 169,4	12 650,5	250,4	2 340,8	927,7	0,0	9 100,5	5 998,6
2004	31 268,5	16 327,4	12 684,6	277,6	2 390	975,1	0,0	9 126,7	5 814,4
2005	31 268,5	15 906	12 222	296,5	2 529,2	858,3	0,0	9 172,6	6 190
2006	31 268,3	15 957,3	12 449,3	292,4	2 390,2	825,5	0,0	9 200,4	6 110,6
2007	31 267,9	16 177,1	11 869,1	336,8	2 497,4	773,8	699,9	9 229,3	5 861,5
2008	31 267,9	16 154,3	12 093,8	329,4	2 450,3	734,1	546,6	9 254,6	5 859,1
2009	31 267,9	16 119,6	12 113,6	331,4	2 463,1	716,6	495	9 272,6	5 875,8
2010	31 268,0	15 503	10 945,5	374,2	2 629,2	654,3	899,7	9 329,1	6 435,9

Źródło: [Użytkowanie gruntów, 2011, GUS].



## 5. Zmiany powierzchni gruntów rolnych w wyniku wyłączeń na cele nierolnicze

Corocznie w kraju notuje się zjawisko spadku powierzchni użytków rolnych, które powstaje w wyniku na ogół obiektywnych warunków. *Ustawą z 1995 roku o ochronie gruntów rolnych i leśnych* Polska chroniła grunty rolne, które obejmowały ograniczanie przeznaczania ich na cele nierolnicze oraz zapobieganie procesom degradacji czy dewastacji, powstającym wskutek działalności nierolniczej. Procesy związane z industrializacją i koniecznością rozbudowy infrastruktury technicznej powodowały, że ustawa z 1995 roku była kilkakrotnie nowelizowana. Ogólny kierunek zmian zmierzał do uwolnienia gruntów rolnych na cele nierolnicze i usunięcia barier administracyjnych, utrudniających zamierzenia inwestycyjne. Na cele nierolnicze i nieleśne można było przeznaczyć przede wszystkim grunty oznaczone w ewidencji gruntów jako nieużytki, a w razie ich braku inne grunty o najniższej przydatności produkcyjnej. Przy budowie, rozbudowie lub modernizacji obiektów związanych z działalnością przemysłową należało stosować takie rozwiązania, które ograniczałyby ujemne skutki oddziaływania na grunty. W przypadku przeznaczania gruntów rolnych klas I-III na cele nierolnicze, zachodziła potrzeba uiszczenia należności i opłat rocznych. Ustawa chroniła także grunty rolne klas bonitacyjnych IV-VI, wytworzone z gleb organicznych. Od 2009 roku przepisy ustawy nie stosują się do gruntów rolnych, stanowiących użytki rolne, położonych w granicach administracyjnych miast [*Ustawa z dnia 3 lutego 1995 roku o...*].

Z informacji o stanie geodezyjnym i kierunkach wykorzystania powierzchni kraju wynika, że od 2002 roku do ewidencji wprowadzono zmiany polegające głównie na włączeniu do użytków rolnych gruntów znajdujących się pod zabudowaniem, gruntów pod stawami oraz rowów. W ten sposób powierzchnia użytków rolnych statystycznie wzrosła, gdyż poprzednio przykładowo zabudowane grunty rolne ujmowano w pozycji grunty zabudowane i zurbanizowane, grunty pod stawami w pozycji wody śródlądowe, zaś rowy stanowiły odrębną pozycję [Mickiewicz, 2012, s. 38].

W latach 2002-2010 corocznie ponad 40 tys. ha gruntów rolnych było wyłączanych z produkcji rolniczej, przy czym w 2010 roku powierzchnia ta wzrosła do ponad 62 tys. ha. W ciągu ośmiu lat ubyło łącznie 360 tys. ha użytków rolnych, w tym 28,2 tys. ha gruntów rolnych. Podczas analizy tych danych należy mieć na uwadze to, że za grunty rolne – zgodnie z *Ustawą o ochronie gruntów rolnych i leśnych* – należy uważać nie tylko użytki rolne, ale także grunty pod: budynkami i urządzeniami, stawami rybnymi i zbiornikami wodnymi, jak również drogami dojazdowymi [*Ustawa z dnia 3 lutego 1995 roku o ochronie gruntów rolnych i leśnych*].

W układzie wojewódzkim wyłączenia w poszczególnych województwach pozostawały na mniej więcej jednakowym poziomie i ich wielkość była uzależniona od: obszaru województwa, rozmiaru prowadzonych prac inwestycyjnych, zwłaszcza infrastrukturalnych, oraz terenów przeznaczonych na parki technologiczne. Do województw, które corocznie wyłączały najwięcej gruntów rolnych, należy zaliczyć województwa: mazowieckie (od 8 do 9 tys. ha), podkarpackie (od 6 do 8 tys. ha) i śląskie (od 4 do 7 tys. ha). Natomiast stosunkowo duże województwo wielkopolskie prowadziło właściwe gospodarowanie gruntami rolnymi, ponieważ corocznie wyłączało od 2 do 4 tys. ha.

TABELA 2.

## Grunty rolne wyłączone na cele nierolnicze (w ha)

Województwo	2004		2006		2008		2010	
	ogółem	w tym grunty rolne	ogółem	w tym grunty rolne	ogółem	w tym grunty rolne	ogółem	w tym grunty rolne
dolnośląskie	-1 994	246	-3 001	244	-2 088	378	-2 269	130
kujawsko-pomorskie	-2 167	37	-1 147	103	-1 335	71	-1 696	52
lubelskie	-1 359	75	-7 564	97	-3 660	159	-6 053	138
lubuskie	-2 055	155	+1 866	134	-1 097	139	-1 918	73
łódzkie	-1 235	309	-6 995	291	-4 196	292	-2 344	192
małopolskie	+1 455	199	-803	265	-1 947	392	-5 795	173
mazowieckie	-9 551	154	-7 363	260	-9 799	398	-8 422	167
opolskie	-1 895	42	-491	72	-631	43	-358	25
podkarpackie	-6 735	123	-2 733	113	-6 523	205	-8 643	116
podlaskie	-2 416	41	-4 089	30	-1 651	143	-3 035	50
pomorskie	-4 041	578	-1 091	818	-1 696	1 114	-1 676	559
śląskie	-4 760	330	-2 066	419	-3 735	654	-7 020	255
świętokrzyskie	-4 872	55	-2 955	74	-145	73	-2 133	41
warmińsko-mazurskie	-2 768	89	-340	173	1 739	256	-5 185	142
wielkopolskie	-4 300	214	-1 869	492	-2 153	431	-3 654	559
zachodniopomorskie	+2 639	798	-2 292	490	-1 965	649	-2 071	263
Kraj	-42 728	3 445	-42 934	4 075	-44 362	5 397	-62 271	2 935

Źródło: dane GUS z wymienionych lat.

TABELA 3.

## Kierunki wyłączenia gruntów rolnych na cele nierolnicze (w ha)

Województwo	2004			2006			2008			2010		
	kierunki komunikacyjne	kierunki osiedlowe	kierunki przemysłowe	kierunki komunikacyjne	kierunki osiedlowe	kierunki przemysłowe	kierunki komunikacyjne	kierunki osiedlowe	kierunki przemysłowe	kierunki komunikacyjne	kierunki osiedlowe	kierunki przemysłowe
dolnośląskie	26	73	71	16	116	60	16	173	98	3	57	16
kujawsko-pomorskie	1	18	4	1	25	67	0	38	18	1	28	11
lubelskie	3	51	8	12	58	15	8	98	42	35	69	6
lubuskie	41	69	14	20	64	10	7	112	10	7	55	1
łódzkie	30	40	152	53	113	75	14	114	123	8	97	54
małopolskie	8	127	16	17	183	28	9	290	42	3	129	11
mazowieckie	6	77	30	9	134	48	5	218	65	5	95	12
opolskie	4	13	22	1	58	1	6	18	4	0	9	0
podkarpackie	33	65	3	17	69	5	3	135	8	0	68	5
podlaskie	2	13	1	0	15	1	8	47	9	0	33	11
pomorskie	45	341	106	41	560	106	37	730	118	6	367	27
śląskie	45	204	29	11	287	58	25	415	55	8	181	6
świętokrzyskie	6	34	7	4	34	8	1	49	8	0	28	2
warmińsko-mazurskie	13	34	6	3	72	49	4	121	54	1	44	25
wielkopolskie	9	51	20	1	108	32	3	221	83	11	172	38
zachodniopomorskie	31	587	124	8	293	94	21	380	78	8	164	15
Kraj	303	1 797	613	214	2 189	657	167	3 159	815	96	1 596	240

Źródło: dane GUS z wymienionych lat.

W czasie analizy zmian powierzchni gruntów rolnych szczególne znaczenie mają kierunki ich wyłączania, których strata jest często nieodwracalna, zaś rekultywacja kosztowna. Grunty rolne na ogół były przeznaczane na budownictwo mieszkaniowe (kierunki osiedlowe), które najwięcej wyłączono w 2008 roku (3,1 tys. ha) oraz w 2006 roku (2,2 tys. ha). Mniejsze poziomy wyłączania zanotowano przy analizie kierunków przemysłowych (0,8 tys. ha), zaś najmniejsze straty ponoszono przy kierunkach komunikacyjnych (od 100 do 300 ha).

Analiza kierunków wyłączeń gruntów rolnych w układzie poszczególnych województw wykazała duże różnice między regionami. Stosunkowo wiele wyłączeń notowano corocznie w województwach: pomorskim, zachodniopomorskim i śląskim [*Obszary wiejskie*, 2013, s. 162].

## 6. Problematyka odłogowania gruntów rolnych

Obowiązek odłogowania gruntów rolnych wprowadzono w Unii Europejskiej jako mechanizm kontroli podaży. Mechanizm ten był regulowany sytuacją rynkową w sektorze roślin uprawnych i zapewniał opłacalność produkcji i uzyskiwanie wartości dodanej. Uprawnienia z tytułu odłogowania ustanowiono w 2003 roku, co skutkowało przyznawaniem dopłat bezpośrednich, przy założeniu, że grunty nie są wykorzystywane do celów produkcyjnych, ale są utrzymywane w dobrej kulturze rolnej, zgodnej z ochroną środowiska. Do gruntów ugorowanych zalicza się grunty zarówno uprawione, jak i nieuprawione do uzyskania dopłat bezpośrednich, w sensie tych gospodarstw o powierzchni użytków rolnych poniżej 1 ha. W ujęciu statystycznym, do gruntów ugorowanych zalicza się także grunty przygotowane do zasiewów, jak również powierzchnię upraw na przyoranie, uprawianych jako plon główny (nawozy zielone).

Początkowo w statystyce krajowej używano pojęcia odlogi i ugory. Do odlogów zaliczano powierzchnie gruntów ornych, niedających plonów, które co najmniej przez dwa lata nie były uprawiane. Natomiast do ugorów zaliczano powierzchnie, które w danym roku były przejściowo nie obsiane (nieużytkowane rolniczo). Od 2007 roku wprowadzono pojęcie gruntów ugorowanych. Do nich zalicza się powierzchnie gruntów ornych, niewykorzystanych do celów produkcyjnych, ale utrzymywanych według zasad dobrej kultury rolnej [*Rozporządzenie Ministra Rolnictwa...*, 2007].

W latach 2004-2010 powierzchnia gruntów ugorowanych systematycznie spadała z 1399,2 do 449,8 tys. ha (o 67,9%), zaś w ujęciu procentowym w stosunku do użytków rolnych z 8,6 do 2,9%. O ile jeszcze w 2004 roku wysoki poziom odlogów i ugorów notowano w województwach: lubuskim (17,5%), śląskim (17,0%), zachodniopomorskim (16,9%), a więc województwach dysponujących dużym odsetkiem gospodarstw wielkoobszarowych, to potem te regiony uzyskały poziom występujący średnio w kraju. Interpretując te dane, można wskazać, że po wstąpieniu do Unii Europejskiej wzrosło zainteresowanie gruntami nieużytkowanymi rolniczo, nie tylko z obawy przed utratą dopłat bezpośrednich, lecz także ze względu na profity przynoszące grunty wykorzystane do produkcji rolniczej [*Obszary wiejskie*, 2013, s. 176].

TABELA 4.

## Powierzchnia odłogów i ugorów według województw

Województwo	2004		2006		2008		2010	
	w tys. ha	w % użytków rolnych	w tys. ha	w % użytków rolnych	w tys. ha	w % użytków rolnych	w tys. ha	w % użytków rolnych
dolnośląskie	131,5	12,7	71,3	7,1	25,9	3,1	30,4	3,1
kujawsko-pomorskie	27,6	2,6	20,0	2,0	9,0	0,8	14,1	1,3
lubelskie	77,7	5,2	53,5	3,6	28,2	1,8	33,7	2,4
lubuskie	89,5	17,5	53,1	10,6	30,9	6,2	21,5	4,8
łódzkie	69,9	6,3	55,0	4,9	34,0	3,0	21,6	2,1
małopolskie	59,6	7,9	46,9	6,7	29,6	4,1	28,9	4,4
mazowieckie	186,7	8,7	148,1	7,3	68,2	3,2	59,9	3,0
opolskie	22,1	4,1	25,4	4,6	20,0	3,5	8,0	1,6
podkarpackie	113,9	15,0	109,8	13,9	49,4	6,4	52,9	7,6
podlaskie	41,8	3,8	32,5	3,0	14,8	1,3	18,2	1,7
pomorskie	85,5	10,6	56,9	7,3	28,3	3,7	21,4	2,7
śląskie	85,2	17,0	74,3	16,1	36,3	8,1	17,3	3,8
świętokrzyskie	85,7	13,5	35,7	6,1	17,2	3,0	25,3	4,6
warmińsko-mazurskie	100,4	9,7	68,8	6,2	24	2,4	39,3	3,7
wielkopolskie	43,5	2,4	29,8	1,7	17,3	1,0	25,5	1,4
zachodniopomorskie	178,5	16,9	103,0	10,0	26,0	2,7	31,8	3,3
Kraj	1 399,2	8,6	984,0	6,2	462,8	2,9	449,8	2,9

Źródło: dane GUS z wymienionych lat.

## 7. Kierunki odzyskiwania gruntów rolnych

Bilans gruntów rolnych powinien służyć badaniu nie tylko jednej strony tego zjawiska, w postaci stałego ubytku na rzecz innych kierunków wykorzystania, również procesom odzyskiwania gruntów utraconych na skutek działalności pozarolniczej. *Ustawa o ochronie gruntów rolnych i leśnych* wyraźnie stwierdza, że ochrona polega na zapobieganiu procesom degradacji i dewastacji gruntów rolnych oraz szkodom w produkcji rolniczej, powstającym wskutek działalności nierolniczej. Ponadto, ustawodawca wskazuje na rekultywację i zagospodarowanie gruntów na cele nierolnicze, jako immamentną cechę ochrony gruntów rolnych. Zapobieganie degradacji gruntów służy ochronie przed erozją, dzięki działaniom zmierzającym do ich: zalesienia, zadrzewienia lub zakrzewienia albo założeniu na nich trwałych użytków rolnych. Z kolei, rekultywacja gleb zmierza do przywrócenia wartości użytkowej glebom zniszczonym przez przemysł lub w wyniku klęsk żywiołowych (powodzie, huragany itp.) Proces rekultywacji polega na: właściwym ukształtowaniu rzeźby terenu, poprawieniu właściwości fizycznych i chemicznych gleby, uregulowaniu stosunków wodnych, wzmocnieniu skarp, zbudowaniu dróg i niezbędnych obiektów gospodarczych lub turystycznych. Obowiązek rekultywacji spoczywa na użytkowniku, który zniszczył glebę, wykorzystując ją do celów pozarolniczych. Rekultywacja powinna być wykonana w ciągu 5 lat od ustania pozarolniczej eksploatacji gruntów.

Za grunty zdewastowane uważa się grunty, które całkowicie utraciły wartości użytkowe. Natomiast za grunty zdegradowane uznaje się grunty, których wartość użytkowa zmalała w wyniku pogorszenia się warunków przyrodniczych lub wskutek zmian środowiska oraz działalności przemysłowej, a także wadliwej działalności rolniczej. W latach

2002-2010 całkowita powierzchnia gruntów zdewastowanych i zdegradowanych wyniosła 590,4 tys. ha, przy czym zrehabilitowano łącznie 15,0 tys. ha (2,5%) oraz zagospodarowano w tym okresie 7,4 tys. ha (1,3%) gruntów rolnych [*Obszary wiejskie*, 2013, s. 180].

**TABELA 5.****Grunty zdewastowane i zdegradowane, wymagające rekultywacji (w ha)**

Wyszczególnienie	2002	2004	2006	2008	2010
Grunty zdewastowane i zdegradowane	7 0884	6 7550	6 5143	6 3735	6 1161
Grunty zrehabilitowane,	1 991	2 342	1 388	1 319	1 222
w tym na cele: rolnicze	593	1 165	672	553	634
leśne	980	692	515	369	440
Grunty zagospodarowane,	1 137	1 618	715	523	581
w tym na cele: rolnicze	340	880	480	270	299
leśne	650	570	179	120	212

Źródło: dane GUS z wymienionych lat.

Analiza rozmiaru zdewastowanych gruntów w układzie województw wskazała, że największe obszary tego typu zanotowano w województwach: wielkopolskim (od 9 do 10 tys. ha), dolnośląskim (od 3 do 5 tys. ha) oraz warmińsko-mazurskim (od 4 do 5 tys. ha). Natomiast większe różnice zanotowano podczas analizy gruntów zdegradowanych, przy czym największy poziom osiągnięto w województwach: dolnośląskim (2,0 tys. ha), śląskim (0,9 tys. ha) oraz pomorskim (0,5 tys. ha)

**TABELA 6.****Grunty zdewastowane i zdegradowane według województw (w ha)**

Województwo	2006		2008		2010	
	grunty zdewastowane	grunty zdegradowane	grunty zdewastowane	grunty zdegradowane	grunty zdewastowane	grunty zdegradowane
dolnośląskie	5 302	2 008	5 704	1 719	3 608	2 441
kujawsko-pomorskie	4 397	45	3 796	47	4 364	46
lubelskie	3 093	218	3 142	217	2 846	203
lubuskie	768	552	796	702	823	715
łódzkie	4 436	178	4 378	226	4 313	184
małopolskie	2 610	23	2 341	11	1 782	5
mazowieckie	4 225	23	4 093	17	3 755	252
opolskie	2 933	367	2 941	356	2 968	375
podkarpackie	2 471	63	1 819	81	1 732	77
podlaskie	2 714	107	2 762	102	2 746	109
pomorskie	2 337	339	2 352	501	2 374	550
śląskie	3 760	957	3 750	904	3 668	704
świętokrzyskie	2 858	64	2 928	59	3 326	57
warmińsko-mazurskie	4 830	160	4 704	161	4 548	163
wielkopolskie	10 009	213	9 947	186	9 404	171
zachodniopomorskie	2 529	554	2 401	592	2 263	589
Kraj	59 272	5 871	57 854	5 881	54 520	6 641

Źródło: dane GUS z wymienionych lat.

W porównaniu z powierzchnią gleb zdewastowanych, na niskim poziomie pozostał proces ich odzyskiwania i przywracania do użytkowania rolniczego. Największy rozmiar to zjawisko przybrało w województwach: wielkopolskim (0,4 tys. ha), lubelskim (0,1 tys. ha) oraz śląskim (0,1 tys. ha).

Na niskim poziomie pozostawała kwestia zagospodarowania gruntów odzyskanych w wyniku rekultywacji gruntów rolnych. Do województw, które miały duży poziom zagospodarowania gruntów zdewastowanych, można zaliczyć województwa: wielkopolskie (od 141 do 266 ha), lubelskie (od 91 do 126 ha) i podkarpackie (od 44 do 74 ha).

**TABELA 7.****Grunty zrehabilitowane i zagospodarowane według województw (w ha)**

Województwo	2006		2008		2010	
	grunty zrehabilitowane	grunty zagospodarowane	grunty zrehabilitowane	grunty zagospodarowane	grunty zrehabilitowane	grunty zagospodarowane
dolnośląskie	102	1	26	120	10	10
kujawsko-pomorskie	18	4	9	6	10	7
lubelskie	136	126	54	18	102	91
lubuskie	13	5	38	0	32	1
łódzkie	59	56	82	43	78	63
małopolskie	126	49	190	56	93	56
mazowieckie	33	20	56	16	56	42
opolskie	29	4	55	20	39	3
podkarpackie	105	74	82	48	61	44
podlaskie	32	32	20	10	31	6
pomorskie	36	2	52	2	43	10
śląskie	128	58	28	28	89	39
świętokrzyskie	15	0	51	41	29	0
warmińsko-mazurskie	87	0	165	2	179	3
wielkopolskie	428	266	383	111	288	141
zachodniopomorskie	41	18	28	2	82	65
Kraj	1388	715	1319	523	1222	581

Źródło: dane GUS z wymienionych lat.

## 8. Podsumowanie

Przez dłuższy czas obserwuje się stały i systematyczny spadek powierzchni użytków rolnych, które to zjawisko musi budzić niepokój, nie tylko producentów rolnych, ale szerzej ujmując, całego społeczeństwa. Z punktu widzenia rolnika ubytek gruntów rolnych ogranicza szansę poprawienia struktury agrarnej, która staje się na obecnym etapie rozwoju rolnictwa jednym z głównych czynników ograniczających rozwój produktywności rolnictwa. Co prawda, w okresie międzypisowym kierunek przemian agrarnych był pozytywny, lecz dokonał się kosztem rezygnacji wielu osób z zajmowania się rolnictwem. Z perspektywy społeczeństwa ilość ziemi, przypadająca na jednego mieszkańca, spadła z 0,36 ha w 2000 roku do 0,33 ha w 2010 roku, wobec 0,22 ha w całej Unii Europejskiej. Dodatkowo, a przy tym negatywnym, czynnikiem jest niska

jakość naszych gleb i położenie w określonej strefie klimatycznej. Nie każdą ziemię można intensywnie eksploatować. Należy brać pod uwagę fakt występowania specjalnych obszarów objętych programem NATURA 2000, gdzie dominują ekstensywne metody gospodarowania. Różne stowarzyszenia ekologiczne również opowiadają się za tradycyjnymi metodami produkcyjnymi, co ogranicza wydajność rolnictwa.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że corocznie ubywa z rolnictwa od 42 do 62 tys. ha gruntów rolnych, które zostały wyłączone na ogół w sposób trwały z użytkowania rolniczego. Duże połacie ziemi zabierają przykładowe kopalnie odkrywkowe, które ze znacznym opóźnieniem i w niepełnym wymiarze po eksploatacji przywracają je do życia. Badania statystyczne pokazują, że nadal – mimo występowania „głodu ziemi” – notuje się zjawisko odlogowania gruntów, które w 2010 roku osiągnęło poziom około 0,5 mln ha. W porównaniu ze skalą ubytku gruntów rolnych, proces jego odzyskiwania stał na niskim poziomie. Istniał istotny rozdziew między gruntami wymagającymi rekultywacji a rzeczywistymi rozmiarami tej rekultywacji, które potem w części trafiały do rolnictwa, a w części do leśnictwa. Grunty zdegradowane były poddawane corocznie rekultywacji zaledwie na poziomie 2,5%, zaś poddane zagospodarowaniu na poziomie 1,3%.

Na straży właściwego użytkowania gruntów rolnych stała, co prawda, ustawa, ale często nowelizowana uniemożliwiała ochronę gruntów w obrębie administracyjnym miast. Wprowadzone zmiany zlikwidowały, ukształtowany przez lata, działający mechanizm ochrony gruntów rolnych, który był spójny z ogólnymi celami strategicznymi Unii Europejskiej.

## Literatura

- Mickiewicz B. 2013 *Kierunki ewolucji struktury agrarnej w świetle spisów rolnych z 2002 i 2010 roku*, [w:] *Problemy Rolnictwa Światowego*, Zeszyty Naukowe SGGW, Warszawa (w druku – nr 1/2013).
- Mickiewicz B. 2012 *Zmiany w powierzchni użytków rolnych według danych powszechnego spisu rolnego z 2002 i 2010*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, t. XIV, Zeszyt 3, Poznań.
- Michna W., Górka 2010 *Ubytek użytków rolnych na cele pozarolnicze w Polsce*, „Więś i Rolnictwo”, nr 4, Warszawa.
- Obszary wiejskie 2013*, GUS, Warszawa.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 7 kwietnia 2004 r. w sprawie minimalnych wymagań utrzymania gruntów rolnych w dobrej kulturze rolnej.*
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 12 marca 2007 r. w sprawie minimalnych norm.*
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1782/2003 z dnia 29 września 2003 r. ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach WPR.*

*Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1974/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez EFRROW.*

*Ustawa z dnia 3 lutego 1995 r. o ochronie gruntów rolnych i leśnych, Dz.U. 1995, Nr 16, poz. 78.*  
*Użytkowanie gruntów 2011, Warszawa.*



Krystyna ZIMNOCH<sup>1</sup>

## STARZENIE SIĘ I SREBRNA GOSPODARKA W UWARUNKOWANIACH ROZWOJOWYCH PODLASIA

### Streszczenie

Konsekwencją starzenia się społeczeństw są zmiany struktury gospodarki, a jej srebrny sektor nabiera wtedy szczególnego znaczenia, zaś dynamika jego rozwoju może hamować spadek wzrostu. Jednakże możliwości wykorzystania szans, jakie daje starzejąca się populacja, znaczący wśród niej odsetek seniorów, powstają w społeczeństwach czy grupach społecznych o wysokim poziomie zamożności. Deklaracje i działania różnorodnych organizacji międzynarodowych nie doprowadzą do „wdrożenia” srebrnej gospodarki wszędzie, zawsze pojawi się tu problem finansowania. Natomiast jej rozwój będzie dokonywał się tam, gdzie przedsiębiorcy i politycy uświadomią sobie potencjał ludzi starszych jako: konsumentów, pracowników, wolontariuszy i w innych rolach społecznych, dotychczas niedostrzeganych z powodu stereotypów i uprzedzeń wobec starości. Właśnie zmiana zachowań młodszych i starszych uczestników procesu działalności gospodarczej, decydentów i podmiotów polityki społecznej warunkuje rozwój srebrnej gospodarki. Niemniej jednak w regionach biednych starzenie się nie daje szansy rozwoju.

**Słowa kluczowe:** starzenie się społeczeństw, konsekwencje zmian demograficznych, srebrny rynek, srebrna gospodarka

### AGEING AND SILVER ECONOMY IN PODLASKIE

#### Summary

Among the consequences of ageing are changes in the structure of the economy. The silver sector of the economy is becoming increasingly important, and the dynamics of its development can inhibit the decline in growth. However, only those societies which possess relatively high levels of wealth are able to capitalize on the opportunities presented by an ageing population. The pledges and actions of various international organisations are not enough “to implement” silver economy; there will always be the problem of financing. Silver economy will not develop unless entrepreneurs become aware of the potential of senior citizens as consumers, employees, volunteers and occupants of other social roles, previously unnoticed because of stereotypes and prejudices against the elderly. Only change in the behavior of younger and older participants of business, decision-makers and actors of social policy might spur the development of the silver economy. Nevertheless, in poor regions ageing still does not provide development opportunities.

**Key words:** population ageing, consequences of demographic changes, silver market, silver economy

---

<sup>1</sup> dr Krystyna Zimnoch – Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka; e-mail: krystynazimnoch@pb.edu.pl.

## 1. Wstęp

Starzenie się społeczeństw staje się, niewątpliwie, współczesną granicą wzrostu gospodarczego. Kurczą się zasoby pracy to w konsekwencji: słabnące tempo wzrostu PKB i PKB *per capita*, problemy wywiązywania się państwa z umów zabezpieczenia społecznego, osłabienie rynków finansowych, dalszy wzrost wydatków publicznych. Starzejące się społeczeństwo to także zagrożenie dla uznawanych wartości i postaw społecznych – szacunku dla starszych, korzystania z bogactwa ich doświadczeń historycznych, mądrości życiowej. Optymiści rozwoju społeczno-gospodarczego widzą szanse pokonania barier wzrostu w dynamicznym rozwoju rynku zaspokajającego potrzeby starzejącej się populacji. Czynnikiem długotrwałego wzrostu byłaby tu wszelka działalność gospodarcza, mająca na celu zaspokojenie takich potrzeb, określana terminem *silver economy*. Celem niniejszego artykułu jest wskazanie występowania problemu starzenia się w Polsce i jego konsekwencji rozwojowych oraz weryfikacja empiryczna możliwości rozwoju srebrnej gospodarki w województwie podlaskim. Artykuł stanowi próbę odpowiedzi na pytanie, czy starzenie się i wzrost srebrnego sektora może być rzeczywistą szansą dla rozwoju Podlasia, czy raczej stanowi jego realne zagrożenie.

## 2. Starzenie się – istota współczesnych zmian demograficznych

*Zmiana postawy wobec ludzi w późnych latach ich życia wymaga głębszej zmiany w społecznej świadomości. Trzeba przełamać «zmowę milczenia», gdyż starcy to ci sami młodzińcy, tyle tylko, że przeszli sporo lat. Stary człowiek jest ciągle tą samą osobą wraz z jej wadami i zaletami* [Beauvoir, 2011, s. 6-7].

Starzenie się staje się wyzwaniem dla większości współczesnych społeczeństw. OECD szacuje, że w 2030 roku dwie osoby aktywne (15-65 lat) będą musiały dbać o jedną osobę nieaktywną (powyżej 65 lat). Liczba ludności powyżej tej granicy podwoi się do 1,3 mld w 2040 roku, stanowiąc 14% globalnej populacji, powodując dalszy, znaczny wzrost wydatków publicznych, spowalniający wzrost gospodarczy. Innowacje, a w szczególności innowacje społeczne, mają do odegrania kluczową rolę w odpowiedzi na te wyzwania i inicjatywy [Demographic changes..., 2012, s. 26].

Zmiany demograficzne stanowią niezaprzeczalny fakt wpływający na Europę. Komisja Europejska opublikowała w kwietniu 2011 roku. *Trzeci raport demograficzny*, według którego odsetek ludności w wieku powyżej 65 lat wzrósł z 13,7% w 1990 roku do 17,4% w 2010 roku. Zgodnie z prognozami, do 2060 roku około 30% ludności UE będzie w wieku wyższym niż 65 lat. Szczególnie istotne jest zwiększenie liczby „najstarszych ze starszych” – osób w wieku 80 lat lub więcej. Prognozuje się, że odsetek ludności UE w tej grupie wzrośnie czterokrotnie w latach 1990-2060. Skutki starzenia się ludności odczuje się w całej Europie, chociaż już dziś widać wyraźnie zróżnicowanie regionalne. W roku 2030 odsetek ludności w wieku 65 lat i więcej ma wahać się od 10,4% do 37,3% w poszczególnych regionach. Przewidywany wskaźnik obciążenia demograficznego osobami starszymi jest najwyższy w Chemnitz (70%) – regionie byłej NRD, w którym występuje znaczna emigracja – a najniższy (15%) w centrum

Londynu, stanowiącym szczególnie atrakcyjny obszar dla ludzi młodych i pracowników [Giannakouris, 2010; *Regional...*, 2013].

W Polsce wyniki ostatniego Narodowego Spisu Powszechnego [NSP, 2011] wskazują, że w okresie 2002-2011 miały miejsce duże zmiany rozmiarów, jak i struktury wieku. W 2011 roku na każde 100 osób w wieku produkcyjnym przypadało 30 osób w wieku przedprodukcyjnym (o 8 osób mniej niż miało to miejsce w 2002 roku) i 27 osób w wieku poprodukcyjnym (w roku 2002 były to 24 osoby).

W latach 2002-2011 istotnie zmniejszyła się liczebność (o blisko 1 533 tys.), jak i odsetek ludności w wieku przedprodukcyjnym. W spisie 2011 roku udział ludności w wieku 0-17 lat w ogólnej populacji wynosił około 19,0% wobec 23,2% w 2002 roku. Szczególnie duża różnica dotyczyła ludności wiejskiej – odnotowano tu spadek o prawie 5 p. p. (w miastach prawie 4). Zmniejszanie się liczby dzieci i młodzieży, pomimo wzrostu liczby urodzeń w latach 2004-2010, jest rezultatem niskiej dzietności kobiet.

W stosunku do poprzedniego spisu liczba osób w wieku poprodukcyjnym (60/65 i więcej) wzrosła o prawie 1 milion (981 tys.). Zwiększył się także – do 17,5% (tj. o 2,5 p.p.t.) – jej udział w ogólnej liczbie ludności, natomiast w 2002 roku wynosił 15,0% [*Raport z wyników NSP*, 2011, s. 9-12]. Bardzo ważna jest również inna informacja, której dostarczyły wyniki NSP 2011, mianowicie, wzrost w okresie międzyspisywym o ponad 50% liczby osób niepełnosprawnych biologicznie [*Raport z wyników NSP*, 2011, s. 63-64].

Starzenie się i niepełnosprawność są stanami nieodwracalnymi. Niepełnosprawność jest związana z wiekiem. Starzeniu się społeczeństwa towarzyszy stały wzrost liczby osób niepełnosprawnych. Obecnie w Polsce mężczyźni żyją ponad 16 lat dłużej niż w połowie ubiegłego stulecia, natomiast kobiety o ponad 19 lat dłużej. W 1950 roku przeciętna długość trwania życia mężczyzn wynosiła nieco ponad 56 lat, tymczasem kobiet prawie 62 lata. Mimo pozytywnych zmian przeciętnego trwania życia, Polska nadal wypada niekorzystnie na tle czołówki krajów europejskich [*Trwanie życia w 2011 roku*, 2013, s. 15-25].

Można także spotkać się z opinią, że w społeczeństwach postindustrialnych związek między pokoleniami ulega zmianie, a termin „starzejące się społeczeństwo” nie jest najwłaściwszy dla opisanie tych zmian. Równie *dobrze moglibyśmy mówić o «społeczeństwie młodniejącym»*. *Jedną z charakterystycznych cech naszego społeczeństwa jest to, że rosnąca różnorodność stylów życia idzie w parze ze «spłaszczaniem się» przebiegu życia*. Ludzi starszych nie można uważać za niezdolnych do pracy tylko dlatego, że osiągnęli pewien wiek. We Francji przeciętny pracownik przechodzi na emeryturę w wieku 59 lat, choć przewidywana długość życia wynosi 83 lata. W USA jedna trzecia osób powyżej 65 roku życia nadal pracuje. W Japonii 78% osób w wieku 55-59 lat planuje nadal pracować po przekroczeniu 60 lat, oficjalnego wieku emerytalnego. *Dlatego też narody powinny dążyć do całkowitego zniesienia formalnie ustalonego wieku emerytalnego – tak jak uczyniono to na poziomie federalnym w Stanach Zjednoczonych. Istnieje tylko jeden sposób rozwiązania «kryzysu emerytalnego» w większości krajów UE. Jest nim zatrudnienie dużo większej liczby osób w wieku starszym* [Giddens, 2009, s. 170-172]. „Odmladzanie się społeczeństwa” może przeciwdziałać dyskryminacji ze względu na wiek, zarówno zewnętrznej, jak i wewnętrznej. Przyjęcie zdrowego stylu życia hamuje rozwój niektórych chorób, zaś postęp społeczny

i medyczny może zwiększyć liczbę słabowitych starszych ludzi przez dalsze wydłużanie ich życia. Stąd wyraźnie widać zmianę priorytetów; długość życia to cel już osiągnięty, teraz chodzi o jakość życia na każdym jego etapie.

Myślenie obciążające seniorów odpowiedzialnością za rozliczne problemy społeczne wzmagalo niechęć do tej grupy ludzi, nie do poszczególnych osób, powodując wzrost *ageizmu*, tj. budowania stereotypów i nierównego traktowania jednostek na podstawie przynależności do różnych grup wieku. Działo się tak przede wszystkim wskutek pozabawienia, w potocznym myśleniu, seniorów innych ról społecznych, jak tylko konsumentów różnorodnych usług społecznych czy ludzi w rzeczywistości bezproduktywnych. W rezultacie, następuje wyraźna zmiana podejścia do starzenia się ludności – od analizowania tego procesu demograficznego w kategoriach zagrożenia dla społeczeństwa do postrzegania go jako wyzwania [Szukalski, 2006, s. 6-10].

### 3. Koncepcja srebrnej gospodarki

Na tle tych głównych kierunków strategicznego myślenia o przyszłych problemach i czynnikach rozwoju pojawia się refleksja o wykorzystaniu starzenia się populacji do takiego ukierunkowania rozwoju, w którym zmiana struktury potrzeb ludności oraz pewien wzrost aktywności mogłyby stać się źródłem postępu i wzrostu gospodarczego. Refleksja ta znalazła swą nazwę – „srebrna gospodarka” (*silver economy*). W koncepcji „srebrnej gospodarki” uwaga jest skoncentrowana z jednej strony, na potrzebach i popycie starszej populacji, a z drugiej – na jej cechach, które można by i należy wykorzystać do większej aktywizacji i samodzielności. Przyjmuje się przy tym, że wzrost aktywności i społecznej integracji osób starszych jest warunkiem lepszego zaspokajania ich potrzeb, sprzyjając wyższej jakości nie tylko ich życia, ale całego społeczeństwa [Golinowska, 2012, s. 76-85].

W literaturze wskazuje się dziś ewolucję pojęcia *silver economy*. Zanim terminem tym określono wszelką działalność gospodarczą, mającą na celu zaspokajanie potrzeb wylaniających się z procesu starzenia się ludności, pojęcie to oznaczało raczej srebrny rynek, przemysł dokonujący modyfikacji istniejących produktów w celu zwiększenia ich użyteczności dla starszych konsumentów. Stopniowo zaczęto wdrażać produkty specjalnie zaprojektowane dla seniorów, dostrzegając w nich coraz większą grupę aktywnych konsumentów. Kategoria „srebrnej gospodarki” pojawia się jednak wtedy, kiedy następuje odejście od, wąsko zdefiniowanych, grup docelowych, a o potencjalnych klientach myśli się w kategoriach grup i struktur związanych z seniorami. Wówczas zainteresowaniem obejmuje się także osoby młodsze z punktu widzenia dostarczania im usług przedłużających aktywność zawodową oraz samodzielność życiową. Następuje więc kreowanie potrzeb osób starszych i wdrażanie nowocześniejszych technologicznie sposobów zaspokajania potrzeb dotychczasowych (*gerontechnologie*), [Szukalski, 2012, s. 7-8].

Funkcjonowanie „srebrnej gospodarki” jest możliwe dopiero w dojrzałych demograficznie i ekonomicznie społeczeństwach, ze znacznym odsetkiem seniorów i odpowiednio wysokim poziomem życia. Istotny wpływ mają tu sami starzejący się przed-

siębiorky, jako pierwsi dostrzegający potencjał seniorów konsumentów [Wassell, 2011, s. 351-360]. Współcześnie wyróżnia się kilka obszarów rozwoju „srebrnej gospodarki”:

- zapewnienie jak najdłuższej aktywności zawodowej;
- zapewnienie jak najdłuższej samodzielności;
- zagospodarowanie czasu seniorów;
- dbałość o własne zdrowie i *image*;
- zapewnienie integracji;
- dostarczenie usług finansowych „wrażliwych na wiek” [Szukalski, 2012, s. 8].

Jednak analiza prorozwojowych cech „srebrnej gospodarki” nie może abstrahować od kosztów jej „wdrażania”, gdyż te są źródłem spojrzenia na starzenie się w kategoriach zagrożenia i bariery rozwoju, zwłaszcza nakłady na opiekę zdrowotną i usługi opiekuńczo-pielęgnacyjne, instytucjonalne, powodujące wzrost wydatków publicznych. W przypadku wielu produktów i usług koszty te są i będą finansowane za środków prywatnych konsumentów. Przedsiębiorcy, zmuszeni również do zatrudniania coraz starszych pracowników, będą musieli pokryć koszty dostosowania stanowisk pracy do ich możliwości. Niewątpliwie, oczywistą słabością koncepcji „srebrnej gospodarki” jest brak wskazania na źródło finansowania. W literaturze można znaleźć opinię o możliwościach częściowego rozwiązania tego problemu, tkwiących w zachodzących zmianach demograficznych i mentalnych. Brak rąk do pracy zmusi bowiem pracodawców do inwestycji w stanowiska pracy dla seniorów, do wdrażania zarządzania wiekiem. Natomiast zmiany mentalne, wynikające z kurczenia się kapitału społecznego w postaci rozpadu więzi rodzinnych, bezdzietności, mogą sprzyjać większym wydatkom na korzystanie z oferty srebrnego rynku. Mimo to ciągle nasuwa się pytanie o źródła pokrycia wydatków sektora publicznego, dla którego najważniejszą grupą w społeczeństwie są opodatkowani i „oskładkowani”. Według wszelkich prognoz, ta grupa nieubłaganie się kurczy.

#### 4. Rozwój „srebrnej gospodarki” w Polsce i na Podlasiu

Gospodarkę w sensie makroekonomicznym należy rozumieć jako ogół warunków: materialnych, społecznych i instytucjonalnych, w których odbywa się gospodarowanie, czyli działalność prowadząca do zaspokojenia potrzeb. Zmiany strukturalne w gospodarce są efektem dostosowywania się uczestników procesów gospodarowania do warunków, w jakich działają. Zawsze to zmiana zachowań konsumentów i producentów wywołuje te dostosowania, stąd w przypadku „srebrnej gospodarki” lepiej mówić o jej rozwoju wynikającym z tych dostosowań, niż jej planowym wdrażaniu. Wiele bowiem działań i dokumentów międzynarodowych organizacji społeczno-gospodarczych czy politycznych, bez znalezienia źródeł finansowania „srebrnej gospodarki”, nie może być zrealizowanych. OECD widzi w możliwości rozwoju sektora, określanego „srebrną gospodarką”, szanse dla integracji społecznej migrantów w swoich krajach, dzięki zatrudnieniu w opiece nad osobami starszymi. Sektory potencjalnego, szybkiego wzrostu aktywności i zatrudnienia to: budownictwo i mieszkalnictwo, zdrowie i komfort życia, turystyka i wypoczynek [*Demographic changes report...*, s. 26]. UE przyjęła tzw.

*Bońską Deklarację*, zgodnie z którą aktywne przygotowanie gospodarki do nowych porcji demograficznych jest szansą na: poprawę jakości życia, wzrost ekonomiczny i konkurencyjną Europę. Polityka rozwoju generacji seniorów w modelu *silver economy* obejmuje więc: propagowanie uczenia się przez całe życie (*lifelong learning*), wzrost ich aktywności zawodowej, wykorzystanie ich potencjału intelektualnego i doświadczenia oraz pogłębianie solidarności międzypokoleniowej. Z drugiej strony, strategia rozwoju w ramach srebrnej gospodarki zawiera dostosowania gospodarek poszczególnych krajów UE do zmian w strukturze demograficznej populacji przez uświadamianie i budowanie wiedzy o szansach starzejącego się społeczeństwa, wzrost poparcia dla działań przemysłu i usług ukierunkowanych na rozwój gospodarki, uwzględniającej wzrost potrzeb starszej ludności [*Demographic changes report...*].

Golinowska, prekursorka badań nad „srebrną gospodarką” w Polsce, optymistycznie widzi szanse jej rozwoju, wskazując jako czynniki: znaczący wzrost grupy konsumentów powyżej 65 roku życia do 23,2% w 2035 roku, stopniowy wzrost zamożności osób starszych, zmiany mentalne seniorów, podwyższanie poziomu wykształcenia, poprawę stanu zdrowia pozwalającą na konsumpcję kompensacyjną [Golinowska, 2012, s. 76-85]. Jednak trzeba podkreślić, że rozwój „srebrnej gospodarki” wymaga świadomości przygotowania się do starzenia poszczególnych jednostek, grup, instytucji, przedsiębiorców, klientów i pracowników.

Statystyki potwierdzają ciągły wzrost odsetka seniorów w Polsce. Według NSP, w 2011 roku nastąpiło obniżenie współczynnika obciążenia demograficznego. Na 100 osób w wieku produkcyjnym w Polsce przypada 55 osób w wieku nieprodukcyjnym (29 osób w wieku przedprodukcyjnym i 26 osób w wieku poprodukcyjnym). W województwie podlaskim jest to odpowiednio 57 osób (29 w wieku przedprodukcyjnym i 28 w wieku poprodukcyjnym – tabela 1.). Jednakże już w samych powiatach i gminach wyraźnie niekorzystnie zarysowuje się wzrost wskaźnika dla wieku poprodukcyjnego, spośród czternastu powiatów, w czterech powiatach wskaźnik obciążenia dla wieku poprodukcyjnego jest znacznie wyższy niż dla wieku przedprodukcyjnego. W powiecie sokólskim na 100 osób w wieku produkcyjnym przypada 29,5 osób w wieku przedprodukcyjnymi; 31,5 osób w wieku poprodukcyjnym; bielskim odpowiednio: 28,8 i 38,2 osób; hajnowskim: 24,4 i 41 osób, i siemiatyckim – 30,2 i 35,1. W powiecie monieckim i sejneńskim te wskaźniki równoważą się – 30 osób w wieku przedprodukcyjnym i 30 osób w wieku poprodukcyjnym (tabela 2.). Analiza obciążenia ludności w wieku produkcyjnym, według gmin, pokazuje, że w przypadku czterech gmin na 100 osób tej grupy przypada ponad 100 osób w wieku nieprodukcyjnym. W gminie wiejskiej Bielsk Podlaski 30 osób do 17. roku życia, 73 osoby starsze, w gminie Orla odpowiednio – 27osób i 87 osób, w gminie Czyżew – 24 osoby i 80 osób, w gminie Dubicze Cerkiewne – tylko 23 osoby w wieku przedprodukcyjnymi, aż 94 osoby w wieku poprodukcyjnym (tabela 3.).

TABELA 1.

## Demografia Podlasia 2011 roku

Wyszczególnienie	W osobach
Liczba ludności ogółem:	1 200 982
w wieku przedprodukcyjnym	223 301
w wieku produkcyjnym	764 749
w wieku poprodukcyjnym	212 932
Przeciętne zaludnienie	59 osób na 1km <sup>2</sup>

Źródło: [Rocznik statystyczny województwa podlaskiego, 2012].

W roku 2011 w województwie podlaskim mieszkało 1 200 982 osób (18,6 % w wieku przedprodukcyjnym, 63,7% w wieku produkcyjnym i 17,7% w wieku poprodukcyjnym, a w ciągu ostatnich jedenastu lat liczba mieszkańców zmniejszyła się o prawie 10 tys. osób. Przeciętne zaludnienie województwa wynosi 59 osób na km<sup>2</sup> i stanowi mniej niż połowa tego wskaźnika średnio w Polsce. Niepokojące jest także rosnące ujemne saldo migracji, również w największych miastach regionu: Białymstoku, Łomży, Suwałkach, szczególnie wśród kobiet w grupie wiekowej 25-29 lat (tabela 4).

TABELA 2.

## Wskaźnik obciążenia demograficznego w powiatach województwa podlaskiego, w 2011 roku

Powiat	Osoby w wieku przedprodukcyjnym	Osoby w wieku poprodukcyjnym
bialostocki	29,7	27,0
sokólski	29,5	31,5
bielski	28,8	38,2
hajnowski	24,4	41,0
kolneński	34,7	26,1
łomżyński	34,7	27,4
siemiatycki	30,2	35,1
wysoko-mazowiecki	32,6	30,9
zambrowski	31,5	26,5
augustowski	31,0	28,5
grajewski	31,7	24,7
moniecki	30,4	30,1
sejneński	30,8	30,2
suwalski	35,6	27,0

Źródło: [Województwo podlaskie. Podregiony..., 2012, s. 102-108].

**TABELA 3.****Wskaźnik obciążenia demograficznego w wybranych gminach województwa podlaskiego, w 2011 roku**

Gmina	Liczba ludności ogółem	W wieku przedprodukcyjnym	W wieku poprodukcyjnym
		Na 100 osób w wieku produkcyjnym	
Czyżew	2 354	24,1	80,4
Dubicze Cerkiewne	1 743	23,9	94,0
Orla	3 055	26,9	87,0
Bielsk Podlaski	7 151	30,1	73,1

Źródło: [Województwo podlaskie. Podregiony..., 2012, s. 102-108].

Wobec postępującego procesu starzenia się społeczeństwa, szczególną rolę odgrywa forma stacjonarnej opieki zdrowotnej długoterminowej. W 2010 roku w Polsce funkcjonowało łącznie 467 stacjonarnych zakładów długoterminowej opieki zdrowotnej (zakłady opiekuńczo-lecznicze i pielęgnacyjno-opiekuńcze o charakterze ogólnym i psychiatrycznym) o 3 % (14) więcej niż w 2009 roku oraz 67 hospicjów o 8 (13,6%) więcej.

**TABELA 4.****Saldo migracji wewnętrznych i zagranicznych na pobyt stały dla województwa podlaskiego, w 2011 roku**

Wyszczególnienie	Saldo ogółem	Saldo dla kobiet
Województwo	-1 974	-1 096
Podregion białostocki	402	187
Powiat białostocki	1 172	543
Białystok	-414	-184
Podregion łomżyński	-1 552	-858
Łomża	-340	-146
Podregion suwalski	-824	-405
Suwałki	-145	-4

Źródło: [Województwo podlaskie. Podregiony... 2012, s. 121-123].

Większość pacjentów stacjonarnych zakładów opieki długoterminowej to osoby w wieku powyżej 60 lat (79%), a ponad połowa miała 75 i więcej lat. Opieką domową zostało objętych, podobnie w 2009 roku, blisko 4,4 tys. osób głównie w ramach działalności hospicjów (45%, tj. 2,0 tys. osób) oraz zespołów opieki domowej (2,2 tys. osób) [Zdrowie i ochrona zdrowia w 2010 roku, 2013, s. 91-92]. Funkcjonują także prywatne domy pomocy społecznej dla osób starszych i niepełnosprawnych, które świadczą opiekę osobom chorym na Alzheimera i pensjonariuszom, a tym jest oferowana opieka lekarza geriatry. Średnia cena miesięcznego pobytu w prywatnym domu seniora oscyluje w okolo 2000-3000 PLN, ale z dostępnych badań wynika, że potencjalni klienci nie mają na nie pieniędzy [Redlińska, 2013, s. 31].



W województwie podlaskim jest 21 Domów Pomocy Społecznej, dla których podmiotem prowadzącym jest powiat albo miasto. Według rejestru Wojewody Podlaskiego, działa również 12 placówek świadczących usługi osobom wymagającym całodobowej opieki. W połowie roku 2005 funkcjonowała tylko jedna taka placówka, w drugiej połowie tego roku takich podmiotów wpisano aż osiem. W roku 2012, spośród 12 działających placówek, 4 były prowadzone jako działalność gospodarcza, pozostałe świadczyły swoje usługi w ramach działalności statutowej [bip.bialystok.uw.gov.pl]. Niski poziom możliwości podlaskich seniorów powoduje, że ta forma „srebrnego biznesu” nie jest postrzegana przez inwestorów jako okazja. Dane ogólnopolskie z ostatnich badań *Polsenior*, dotyczące między innymi zamożności ludzi starszych, także nie są optymistyczne [*Aspekty medyczne...*, 2012, s. 560-564].

W Polsce ciągle dominującym modelem opieki – silnie ugruntowanym kulturowo – jest zaangażowanie osób w wieku okołoemerytalnym w pełnienie opieki, nakładające obowiązek opieki przede wszystkim na najbliższych krewnych z różnych generacji, w tym zwłaszcza na kobiety. Jednocześnie Polacy rzadko korzystają zarówno z rynku usług domowych, jak i z placówek opieki. Opieka świadczona przez osoby w wieku okołoemerytalnym ma wyraźnie charakter międzypokoleniowy. Dotyczy ona w przeważającej mierze wnuków (lub wnuczek) i osób sprawujących opiekę lub ich rodziców (bądź teściów). Niemal równorzędne znaczenie ma opieka sprawowana nad dziećmi, jak i osobami dorosłymi [*Sprawowanie opieki...*, 2012, s. 70-90].

Duży udział w świadczeniu usług opiekuńczych mają osoby wykonujące je w sposób nielegalny („na czarno”) i imigranci. Według wyników badań GUS, dotyczących pracy nierejestrowanej w Polsce, w 2010 roku 21 tys. gospodarstw domowych korzystało z takiej w pracy związanej z opieką nad dzieckiem lub osobą starszą i 23 tysiące osób wykonywało tego rodzaju pracę. Przeciętny dzienny koszt pracy nierejestrowanej, wykonywanej na rzecz gospodarstw domowych, wynosił za opiekę nad dzieckiem lub starszą osobą – 38 zł [*Praca nierejestrowana w Polsce...*, 2012, s. 31, 78-84].

Wzrost poziomu wykształcenia, poprawa stanu zdrowia i zmiany mentalne wymagają długiego okresu, ale już dziś warunkuje je poziom życia ludzi starszych. Jak pokazują ostatnie badania *Polsenior*, poziom zamożności ludzi starszych w Polsce jest wciąż niski, w ich gospodarstwach domowych gości niedostatek. Konsumpcja kompensacyjna – realizacja niewykonanych wcześniej marzeń i zamierzeń – dla wielu niezamożnych ludzi starszych przybiera raczej satysfakcję z osiągnięć zawodowych, a zatem i materialnych, ich dzieci i wnuków. Jeżeli nawet społeczeństwo polskie jest dojrzałe demograficznie, to właśnie niski poziom zamożności nie pozwala dostrzec w koncepcji „srebrnej gospodarki” możliwości rozwojowych, szczególnie na Podlasiu.

Parlament Europejski podjął Inicjatywę „Europejskiego Roku Aktywności Osób Starszych i Solidarności Międzypokoleniowej 2012”. Jej realizacja przyczyniła się do podjęcia szeregu działań na poziomie europejskim i krajowym na rzecz promowania kultury aktywności osób starszych. Raport Ewaluacyjny Ministerstwa Pracy zestawiał wydarzenia wynikające z realizacji tej inicjatywy. W Polsce miało miejsce 270 takich wydarzeń, zorganizowanych na szczeblu centralnym (20) i regionalnym (80), w ramach Uniwersytetu Trzeciego Wieku (57) oraz innych wydarzeń (113). Na Podlasiu zorganizowano 5 takich wydarzeń, 4 w Białymstoku i 1 w Korycinie [*Europejski Rok...*,

2013, s. 41-71]. Realizacja tych imprez pochłonęła niemalże środki, informacji o tym nie można znaleźć w raporcie. Jednak można zapytać, czy chociaż jednej osobie starszej przyniosła konkretną korzyść pieniężną bądź niepieniężną.

## 5. Podsumowanie

Poszukiwanie innowacyjnych sposobów na promowanie aktywności i zdrowia osób starszych oraz solidarności międzypokoleniowej powinno dziś być celem polityki społeczno-gospodarczej. Jednakże trzeba podkreślić, że takie programowe nawoływanie do solidarności międzypokoleniowej w praktyce nie przekłada się na relacje młodzi – starsi, starzy. Wspominany konflikt pokoleń, bunt młodych przeciwko starym ma, niestety, miejsce i to w krajach najbardziej rozwiniętych. W związku z tym, czymże jest prawo dopuszczające eutanazję? Ludzie starzy i zniedołężniali stają się nikomu niepotrzebni i jeżeli nie mają rodziny, bądź zabezpieczenia finansowego, ich los jest okrutny.

Oceniając przygotowanie do zmian demograficznych polskiej polityki społecznej i gospodarczej, można wyciągnąć jeden wniosek: ludzie starsi, niepełnosprawni i ich najbliżsi mogą liczyć tylko na siebie. Wtedy, kiedy ich emerytura wystarczy na pokrycie kosztów opieki w domu pomocy społecznej czy w prywatnym domu opieki, problem ich dożycia jest rozwiązany. Natomiast w przypadku osób o niższych uposażeniach z zabezpieczenia społecznego bądź w ogóle bez tych środków, pokrycie kosztów opieki spada na najbliższą rodzinę, a jeśli jej brak, to na państwo, czyli podatników. Chociaż Deklaracja Bońska wzywa do aktywnego przygotowania gospodarki do nowych proporcji demograficznych, to w ramach wspólnej polityki UE nie udało się wypracować jednej dobrej polityki wobec osób starszych. Dobre rozwiązanie zostało wprowadzone jedynie w Niemczech ustawą pielęgnacyjno-ubezpieceniową z 1994 roku w formie obowiązkowego ubezpieczenia pielęgnacyjnego. Składki są tam w połowie odprowadzane przez pracodawcę i pracobiorcę, obliczane są od wynagrodzenia z tytułu pracy i świadczeń dodatkowych, nie dotyczą innych dochodów. Aktualna stawka wynosi 1,95% wynagrodzenia brutto, 2,20% dla osób bezdzietnych. Jak przy ubezpieczeniach emerytalnych, finansowanie odbywa się na zasadzie umowy międzypokoleniowej [Rothgang, 2013]. Obecnie w Polsce trudno więc wprowadzić takie dodatkowe obciążenie podatników płacących już bardzo wysokie składki ubezpieczenia społecznego. Można jednak obowiązkiem płacenia takiego ubezpieczenia pielęgnacyjnego obłożyć tych, którzy nie wychowują dzieci. Natomiast dla pozostałych zastosować dobrovolność takiego ubezpieczenia.

Poza programowym wołaniem o międzypokoleniową solidarność, nie proponuje się żadnych konkretnych rozwiązań. Relacje: starzy – młodzi są kształtowane: w rodzinie, szkole, miejscu pracy. W dobrze funkcjonujących rodzinach dziadkowie i wnukowie pomagają sobie nawzajem, babcia i dziadek są tam kochani. Działania na rzecz poprawy jakości życia osób starszych nie mogą pominąć zaangażowania mediów i osób publicznych, które odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu obrazu starości oraz programów przygotowujących do starości [*Aspekty medyczne...*, 2012, s. 564]. Globalnym uwarunkowaniem osłabienia relacji międzyludzkich stał się największy wynalazek

końca XX wieku – Internet. Oprócz bezdyskusyjnego wpływu na postęp ekonomiczny, to niezwykle medium wywarło bardzo zły wpływ na zachowanie wobec bliźnich, bowiem zanika empatia w naszych ludzkich relacjach.

### Literatura

- Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce 2012*, M. Mossakowska, A. Więcek, P. Błędowski, (red.), Poznań.
- Beauvoir S. 2011 *Starość*, Warszawa.
- Biuletyny Statystyczne Ministerstwa Zdrowia wydawane przez Centrum Systemów Informatycznych Ochrony Zdrowia*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.csioz.gov.pl/publikacja.php?id=6>, data wejścia: 10.04.2013].
- Bonn Declaration for the Silver Economy as an Opportunity for Quality of Life, Economic Growth and Competitiveness in Europe*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.silvereconomy-europe.org/events/2005/documents/Bonn\\_Declaration.pdf](http://www.silvereconomy-europe.org/events/2005/documents/Bonn_Declaration.pdf), data wejścia: 10.04.2013].
- Demographic changes report\_FINAL*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[https://community.oecd.org/servlet/JiveServlet/previewBody/39889-102-5-78584/Demographic\\_changes\\_report\\_FINAL.pdf](https://community.oecd.org/servlet/JiveServlet/previewBody/39889-102-5-78584/Demographic_changes_report_FINAL.pdf)], data wejścia: 30.04.2013].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/lu\\_nps2011\\_wyniki\\_nsp2011\\_22032012.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/lu_nps2011_wyniki_nsp2011_22032012.pdf), data wejścia: 10.04.2013].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/lu\\_raport\\_z\\_wynikow\\_NSP2011.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/lu_raport_z_wynikow_NSP2011.pdf), data wejścia: 10.04.2013].
- Dokument elektroniczny tryb dostępu: [[http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/lu\\_nps2011\\_wyniki\\_nsp2011\\_22032012.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/lu_nps2011_wyniki_nsp2011_22032012.pdf), data wejścia: 30.04.2013].
- Europejski Rok Aktywności Osób Starszych i Solidarności Międzypokoleniowej 2012 w Polsce, Raport Ewaluacyjny*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.mpips.gov.pl/seniorzyaktywne-starzenie/europejski-rok-aktywnosci-osob-starszych-i-solidarnosci-miedzypokoleniowej-2012/raport-ewaluacyjny/>, data wejścia: 30.04.2013].
- Giannakouris K. 2010 *Regional population projections EUROPOP2008*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-SF-10-001/EN/KS-SF-10-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-10-001/EN/KS-SF-10-001-EN.PDF), data wejścia: 30.04.2013].
- Giddens A. 2009 *Europa w epoce globalnej*, Warszawa.
- Golinowska S. 2012 *Srebrna gospodarka i miejsce w niej sektora zdrowotnego. Koncepcja i regionalne przykłady zastosowania*, „Zdrowie Publiczne i Zarządzanie”, vol. 1/2011, Kraków.
- Hryniewicz J. 2012 *O sytuacji ludzi starszych. Los starca zależy od kontekstu społecznego*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/bip/BIP\\_POZ\\_O\\_sytuacji\\_ludzi\\_starszych\\_2012.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/bip/BIP_POZ_O_sytuacji_ludzi_starszych_2012.pdf), data wejścia: 10.04.2013].
- Praca nierejestrowana w Polsce w 2010 roku*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/pw\\_praca\\_nierejestrowana\\_w\\_2010.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/pw_praca_nierejestrowana_w_2010.pdf), data wejścia: 30.04.12].

- Redlińska A. *Perspektywy rozwoju podmiotów ekonomii społecznej w branży usług opiekuńczych*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://ekonomiaspoleczna.info/media/biblioteka/ps/perspektywy-rozwoju-podmiotow-es-w-branzy-uslug-opiekunczych.pdf>], data wejścia: 30.04.2013].
- Rothgang H. *Wady i zalety ubezpieczeniowej metody finansowania opieki długoterminowej na przykładzie Niemiec*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.zes.uni-bremen.de/GAZESse/200902/HR\\_AKTUALNE\\_short-Torun\\_pl.pdf](http://www.zes.uni-bremen.de/GAZESse/200902/HR_AKTUALNE_short-Torun_pl.pdf)], data wejścia: 30.04.2013].
- Sprawowanie opieki oraz inne uwarunkowania podnoszenia aktywności zawodowej osób w starszym wieku produkcyjnym. Raport z badań*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.mpips.gov.pl/userfiles/File/Raporty/Sprawowanie\\_opieki.pdf](http://www.mpips.gov.pl/userfiles/File/Raporty/Sprawowanie_opieki.pdf)], data wejścia: 30.06.2012].
- Szukalski P. *Zagrożenie czy wyzwanie- proces starzenia się ludności*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.ipiss.com.pl/wp-content/uploads/downloads/2012/10/ps\\_9\\_2006\\_p\\_szukalski.pdf](http://www.ipiss.com.pl/wp-content/uploads/downloads/2012/10/ps_9_2006_p_szukalski.pdf)], data wejścia: 30.04.2012].
- Szukalski P. 2012 *Trzy kolory: srebrny. Co to takiego silver economy?*, „Polityka Społeczna”, nr 5-6, Warszawa.
- Trwanie życia w 2011 roku*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/LUD\\_trwanie\\_zycia\\_2011.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/LUD_trwanie_zycia_2011.pdf)], data wejścia: 31.03.13].
- The Business of Ageing. Older workers, older consumers; big implicatoins for companies*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.llewellyn.co.nz/TheBusinessofAgeing1MB.pdf>], Nomura International plc, London, data wejścia: 31.03.2013].
- Wassel J. I. 2011 *Business and ageing: boomer effect on conumers and marketing*, [in:] *Handbook of sociology of aging*, R.A. Settersten jr, (ed.), J.L. Angel, New York.
- Województwo podlaskie. Podregiony. Powiaty. Gminy 2012*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/bialystok/ASSETS\\_2012\\_podregiony-powiaty-gminy\\_wpodl\\_2012\\_PL.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/bialystok/ASSETS_2012_podregiony-powiaty-gminy_wpodl_2012_PL.pdf)]. 101-107, 3, data wejścia: 10.04.2013].
- Zdrowie i ochrona zdrowia w 2010 roku*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/zo\\_zdrowie\\_i\\_ochrona\\_zdrowia\\_w\\_2010.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/zo_zdrowie_i_ochrona_zdrowia_w_2010.pdf)], data wejścia: 30.04.2013].

Ewa ROLLNIK-SADOWSKA<sup>1</sup>

## ZASTOSOWANIE MODELU *FLEXICURITY* W POLITYCE ZATRUDNIENIA UNII EUROPEJSKIEJ (ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POLSKI)

### Streszczenie

Duński model *flexicurity*, na który składa się: elastyczny rynek pracy, aktywna polityka rynku pracy i hojne państwo opiekuńcze, stanowi obecnie wzorzec do naśladowania przez wiele krajów europejskich. Ponadto, model ten odgrywa istotną rolę w kształtowaniu Europejskiej Strategii Zatrudnienia. Jednak, aby osiągnąć tak korzystne rezultaty z wdrażania polityki *flexicurity*, jak w Danii, nieodzowne jest współwystępowanie wszystkich jej składowych, które z jednej strony zapewniają elastyczność form pracy, natomiast z drugiej bezpieczeństwo socjalne dla osób z nich korzystających. Celem publikacji jest przedstawienie, w jakim stopniu realizuje się politykę *flexicurity* w krajach Unii Europejskiej, w tym w Polsce, a także, jakie są problemy związane z jej wdrażaniem.

**Słowa kluczowe:** model *flexicurity*, elastyczne formy pracy, Europejska Strategia Zatrudnienia

### APPLICATION OF FLEXICURITY MODEL IN EUROPEAN UNION EMPLOYMENT STRATEGY

#### Summary

The Danish flexicurity model, which comprises: a flexible labour market, active labour market policy, and a generous welfare state, seems to be nowadays the pattern to follow for many European countries. Moreover, this model plays an important role in the creation of the European Employment Strategy. However, in order to achieve such success in the implementation of flexicurity policy as Denmark has, it is essential that all of its constituent elements are present, so as to ensure flexible forms of labour, on the one hand, and security for those who use flexible contracts, on the other hand.

The purpose of this paper is to present the scope in which flexicurity policy is applied in the European Union countries, with special attention to Poland, and to diagnose the problems of its implementation.

**Key words:** flexicurity model, flexible forms of labour, European Employment Strategy

## 1. Wstęp

Jednym z efektów kryzysu ekonomicznego z 2007 roku jest spadek popytu i pogarszanie się sytuacji na poszczególnych rynkach pracy krajów Unii Europejskiej. Rosnące bezrobocie, obniżanie się poziomu konsumpcji oraz towarzyszące im niezadowolone społeczne wzbudzają dyskusję dotyczącą skuteczności polityki społecznej.

---

<sup>1</sup> dr Ewa Rollnik-Sadowska – Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka; e-mail: e.rollnik@pb.edu.pl.

Jednak nie wszystkie kraje członkowskie odnotowały drastyczne spadki zatrudnienia. Niektóre, pomimo niekorzystnych globalnych trendów ekonomicznych, utrzymują stabilną sytuację na rynku pracy. Należą do nich: Wielka Brytania, Niemcy, Austria, Holandia, Finlandia, Szwecja czy Dania. Kraje te reprezentują odmienne reżimy polityki społecznej – od liberalnego (Wielka Brytania) poprzez konserwatywno-korporacyjny (Niemcy i Austria), aż po socjaldemokratyczny (kraje nordyckie i Holandia), [Esping-Andersen, 2010, s. 23-55]. Te trzy grupy krajów stosują także różne rozwiązania w zakresie polityki rynku pracy.

Koncepcją, która posiada szerokie uznanie przy kształtowaniu ogólnoeuropejskich wytycznych odnoszących się do strategii zatrudnienia, jest funkcjonujący w krajach skandynawskich model *flexicurity*, który został zapoczątkowany w latach dziewięćdziesiątych XX wieku w Danii, w związku z pilną potrzebą reformowania ówczesnej polityki społecznej tego kraju<sup>2</sup>. Wdrożony model przyniósł znaczącą poprawę sytuacji na rynku pracy (choć nie bez znaczenia była równoczesna poprawa koniunktury światowej), dlatego też współcześnie jest on postrzegany jako *remedium* na wysokie bezrobocie.

Istotą modelu *flexicurity* są takie regulacje rynku pracy, które jednocześnie zapewniają elastyczność i bezpieczeństwo. Model ten zawiera kombinację trzech elementów: bardzo elastycznego rynku pracy, aktywnej polityki rynku pracy i hojnego systemu socjalnego. Elastyczny rynek pracy oznacza popularność elastycznych form pracy, a te zapewniają łatwe zatrudnienie, ale także przyczyniają się do zwalniania pracowników (w Danii około 25% osób pracujących jest dotkniętych bezrobociem każdego roku, lecz znacząca większość z nich bardzo szybko znajduje nową pracę), [Madsen, 2002, s. 246-265]. Jeżeli osoby przechodzą z zasobu zatrudnienia do bezrobocia, objęte są wsparciem ze strony instytucji rynku pracy oferujących programy aktywizujące, które większości bezrobotnym pomagają znaleźć pracę. Równocześnie osoby bezrobotne nie tracą drastycznie dotychczasowego statusu materialnego, ze względu na hojny system zasiłków zapewnianych w części przez państwo, a w części finansowanych z ich prywatnych ubezpieczeń.

Celem naukowym publikacji jest ukazanie roli, jaką odgrywa model *flexicurity* w kształtowaniu Europejskiej Strategii Zatrudnienia, w tym zastosowania tego modelu w Polsce.

## 2. Elastyczne formy pracy w krajach Unii Europejskiej

Elastyczne formy pracy, będące elementem składowym modelu *flexicurity*, to pojęcie, które obejmuje dwa elementy: elastyczne formy zatrudnienia (przez niektórych badaczy nazywane nietypowymi formami zatrudnienia) oraz elastyczną organizację czasu pracy [*Flexicurity w Polsce...*, 2009, s. 136]. Elastyczność w pierwszym przypadku wynika z na-

---

<sup>2</sup> Potrzeba reform i poprawy sytuacji na rynku pracy w Danii wynikała z dotkliwych skutków kryzysu energetycznego z lat siedemdziesiątych, gdyż w tamtym okresie gospodarka tego kraju w znacznym stopniu była uzależniona od eksportu ropy (90% duńskiej energii produkowano z ropy naftowej).

wiązania nietypowego, innego niż tradycyjny<sup>3</sup>, stosunku pracy, natomiast w drugim – z zastosowanego niestandardowego rozkładu czasu pracy.

Stopień rozpowszechnienia elastycznych form pracy jest różny w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Zależy on zarówno od determinant ekonomicznych (np.: wielkości popytu na pracę wobec podaży pracy, poziomu kosztów pracy, stopnia bezpieczeństwa socjalnego towarzyszącego tym formom pracy), uwarunkowań prawnych (w tym istniejącego prawodawstwa legalizującego poszczególne formy zatrudnienia i elastyczną organizację czasu pracy), a także czynników kulturowych (np. modelu rodziny).

Szeroko rozpowszechnione, usankcjonowane prawnie, elastyczne formy pracy występują w takich krajach, jak: Austria, Niemcy, Holandia, kraje skandynawskie czy Wielka Brytania. Niektóre kraje (np. Włochy) wprowadzają do prawa pracy regulacje zapewniające ramy prawne do funkcjonowania tego typu zatrudnienia. Jednak w części krajów Unii Europejskiej (np.: Bułgarii, Czechach, Estonii, na Łotwie) dominuje tradycyjne zatrudnienie, a elastyczne formy pracy są mało popularne [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://www.eurofound.europa.eu/ewco/studies/tn0812019s/tn0812019s.htm>, data wejścia: 19.04.2013].

Na poziomie europejskim rozpowszechnioną formą elastycznego zatrudnienia jest praca w niepełnym wymiarze [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Employment\\_statistics](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Employment_statistics), data wejścia: 19.04.2013]. W przeciętnym kraju Unii Europejskiej w 2011 roku w porównaniu z rokiem 2001 popularność tego typu aktywności zawodowej wzrosła o 3,3 punktu procentowego. Krajami, w których ta forma zatrudnienia jest bardzo popularna, są przede wszystkim: Holandia (w 2011 roku 49,1% ogółu zatrudnionych pracowało w niepełnym wymiarze), a także Wielka Brytania (26,8%), Niemcy (26,6%), Szwecja (26%), Dania (25,9%), Austria (25,2%) i Belgia (25,1%). We wszystkich tych krajach, w analizowanym okresie, występowała także tendencja rosnąca udziału zatrudnionych w niepełnym wymiarze. Natomiast krajami, które charakteryzują się niskim udziałem osób wykonujących tego typu pracę, są Bułgaria (2,4% w 2011 roku) czy Słowacja (4,1%). Udział pracujących w niepełnym wymiarze w Polsce jest obecnie ponad dwukrotnie niższy od średniej unijnej, a ponadto, w analizowanym okresie, wykazywał tendencję malejącą (spadł z 10,3% do 8%). Podczas kryzysu łatwiej było zwolnić osoby zatrudnione na podstawie mniej zabezpieczonych prawnie umów niż pracowników na tradycyjnych kontraktach.

Analizując strukturę zatrudnionych w niepełnym wymiarze ze względu na płeć, można stwierdzić, iż kobiety częściej decydują się na tego typu pracę. W 2011 roku 32,1% wszystkich pracujących kobiet w UE-27 pracowało w niepełnym wymiarze (przy 9% mężczyzn). Ponownie Holandia zdominowała klasyfikację miernika ze względu na płeć, gdyż aż 76,7% pracujących Holenderek było zatrudnionych w niepełnym wymiarze [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Employment\\_statistics](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Employment_statistics), data wejścia: 30.03.13].

---

<sup>3</sup> Tradycyjne zatrudnienie jest rozumiane jako zatrudnienie na czas nieokreślony, w przewidzianym ustawowo pełnym wymiarze czasu pracy, w stałych godzinach pracy od poniedziałku do piątku, w miejscu wyznaczonym przez pracodawcę.

Ponadto, w krajach Unii Europejskiej rośnie udział osób pracujących na umowach na czas określony. Miernik ten dla średniej 27 krajów Unii Europejskiej wynosił 13,6% wszystkich zatrudnionych w 2009 roku, 13,9% w 2010 roku i 14% w roku 2011. Ponad jeden z czterech pracowników w Polsce i Hiszpanii jest zatrudniony na umowy na czas określony (22,2% w Portugalii i 18,2% w Holandii). Najbardziej na tego typu kontraktach pracują Litwini (2,8%) i Rumuni (1,5%), [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Employment\\_statistics](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Employment_statistics), data wejścia: 30.03.13].

### 3. Miejsce polityki *flexicurity* w Europejskiej Strategii Zatrudnienia

W Unii Europejskiej 23 miliony osób funkcjonują jako bezrobotni, co stanowi 10% populacji aktywnej zawodowo. Determinantą rozwoju i konkurencyjności europejskiej gospodarki jest większa liczba miejsc pracy. Począwszy od 2012 roku, zasób ludności w wieku roboczym zacznie się zmniejszać. Chcąc zapewnić stabilność systemów opieki społecznej, należy zwiększyć liczbę osób pracujących. Dlatego też kwestia wzrostu zasobu osób pracujących w populacji w wieku produkcyjnym obejmuje jeden z priorytetów polityki spójności Unii Europejskiej.

Kierunki działań polityki spójności są wyznaczone obecnie w Unii Europejskiej dzięki strategii na rzecz zatrudnienia i wzrostu gospodarczego, zatytułowanej „Europa 2020”. Jest to strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu.

Ram inwestycyjnych i narzędzi niezbędnych, aby zrealizować cele strategii „Europa 2020”, dostarcza polityka spójności.

Zgodnie z dokumentem „Europa 2020”, Europejska Strategia Zatrudnienia (ESZ) ma na celu stworzenie większej liczby lepszych miejsc pracy w całej Unii Europejskiej. ESZ wspiera działania, które pozwolą do roku 2020 osiągnąć następujące cele główne:

- podwyższenie wskaźnika zatrudnienia w grupie wieku 20-64 lat do 75%;
- obniżenie odsetka osób zbyt wcześnie kończących naukę do poziomu poniżej 10% i podwyższenie odsetka osób w grupie wieku 30-34 lat kończących uczelnie wyższe do co najmniej 40%;
- zmniejszenie liczby osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym o co najmniej 20 mln [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=pl&catId=958>, data wejścia: 08.04.2013].

Podstawowe znaczenie dla realizacji powyższych celów mają działania wymienione w inicjatywie przewodniej „Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia”. Program ten powstał w 2010 roku jako część, wspomnianej już, strategii „Europa 2020” na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu.

Zawiera szereg konkretnych działań, które między innymi pomogą:

- przyspieszyć reformy służące zwiększeniu elastyczności i bezpieczeństwa zatrudnienia na rynku pracy (a więc realizacji modelu *flexicurity*);



- dostosować kwalifikacje pracowników do potrzeb rynku pracy obecnie i w przyszłości;
- poprawić jakość miejsc pracy i warunki pracy;
- stworzyć lepsze otoczenie dla tworzenia miejsc pracy [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=pl&catId=958>, data wejścia: 08.04.2013].

Realizacja modelu *flexicurity* zajmuje więc istotne miejsce w europejskiej polityce spójności, w tym w Europejskiej Polityce Zatrudnienia. Komisja Europejska kładzie nacisk na kooperację: władz centralnych, samorządowych oraz instytucji naukowo-badawczych, w celu opracowania i wdrożenia systemu *flexicurity* w poszczególnych krajach. Powinny one skoncentrować się na czterech grupach działań, aby zapewnić elastyczne bezpieczeństwo na rynku pracy:

- wdrażaniu elastycznych, a jednocześnie rzetelnych umów o pracę;
- opracowywaniu konkurencyjnych strategii kształcenia ustawicznego;
- funkcjonowaniu efektywnej polityki rynku pracy;
- stosowaniu nowoczesnych systemów polityki społecznej [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=102&langId=en>, data wejścia: 08.04.2012].

W ramach inicjatywy „Misja dla *Flexicurity*” przedstawiciele Komisji Europejskiej wraz z partnerami społecznymi odbyli wizyty studyjne w pięciu krajach (Finlandii, Francji, Szwecji, Polsce i Hiszpanii) i prowadzą dyskusję nad upowszechnianiem modelu w całej Unii Europejskiej i jego dostosowaniem do uwarunkowań społeczno-gospodarczych poszczególnych krajów członkowskich.

Realizacja wspólnych zasad polityki *flexicurity* w poszczególnych krajach członkowskich wymaga od nich wypracowania własnej kombinacji sekwencji elementów polityki elastycznego bezpieczeństwa, odpowiadającej ich potrzebom. Ścieżki te zostały opracowane na podstawie analizy zróżnicowanych uwarunkowań instytucjonalnych oraz sytuacji społeczno-ekonomicznej w państwach członkowskich i przedstawione w raporcie Grupy Ekspertów *Flexicurity*. Za punkt wyjścia posłużyły cztery zasadnicze obszary problemowe, zidentyfikowane w obrębie rynków pracy w krajach UE. Dzięki nim wytyczono cztery typowe ścieżki osiągania systemu *flexicurity* (*flexicurity pathways*):

1. Przeciwdziałanie segmentacji pracowników wynikającej z rodzaju zawartych umów. Ścieżka ta ma służyć krajom, w których jest dostrzegana segmentacja rynku pracy (*outsider-insider*) z dużym odsetkiem osób świadczących pracę za sprawą nietypowych form zatrudnienia, które w porównaniu z formami tradycyjnymi niedostatecznie zabezpieczają ich prawa. W wielu państwach członkowskich rozległe systemy ochrony zatrudnienia, rozbudowywane przez lata, dostępne są w szczególności dla stałych pracowników, a umowy na czas nieokreślony są traktowane jako droga prowadząca do szerszego spektrum uprawnień społecznych. Problem ten dotyczy głównie: kobiet, ludzi młodych, pracowników starszych oraz długotrwale bezrobotnych;
2. Rozwój systemu *flexicurity* wewnątrz przedsiębiorstw i zapewnienie bezpieczeństwa pracowników zmieniających pracę. Ścieżka ta jest sugerowana krajom o ograniczonej dynamice rynku pracy, gdzie obserwuje się relatywnie niski poziom

fluktuacji kadr przy jednocześnie występującym wysokim poziomie ochrony pracy i ograniczonym poziomie bezpieczeństwa zatrudnienia. Zjawiska takie są obserwowane w szczególności w państwach z wysokim udziałem dużych przedsiębiorstw przemysłowych, posiadających znaczną przewagę rynkową. Wyzwaniem, stojącym przed tymi podmiotami, jest zwiększenie poziomu adaptowalności pracowników do potrzeb rynku pracy, co oznacza konieczność położenia większego nacisku na politykę rozwoju kapitału ludzkiego (przez na przykład zwiększenie roli szkoleń) i wspieranie, za pośrednictwem różnego rodzaju świadczeń, osób zmieniających i podejmujących pracę;

3. Ograniczenie braków w umiejętnościach i możliwościach zasobów pracy, stanowiących barierę wzrostu wydajności pracy. Ścieżka ta jest zalecana krajom, w których rynki pracy są wystarczająco dynamiczne, a największym wyzwaniem pozostaje stosunkowo duża liczba nisko wykwalifikowanych pracowników, funkcjonujących w warunkach relatywnie elastycznego rynku pracy i stosunkowo niskiego poziomu bezpieczeństwa. W tej sytuacji propozycje unijne zmierzają w szczególności w kierunku rozwoju różnych form kształcenia i jego wsparcia (także finansowego) przez władze publiczne. Pomoc ta dotyczy zarówno przedsiębiorstw, jak i samych pracowników, przybierając postać zachęt podatkowych czy indywidualnych kont szkoleniowych;
4. Poprawa możliwości zawodowych zasiłkobiorców i pracowników nierejestrowanych. Przypadek ten dotyczy krajów, które w ostatnich latach przeszły poważne procesy restrukturyzacyjne. Ich cechą charakterystyczną jest relatywnie niski poziom wskaźnika zatrudnienia, przy dość wysokim (w stosunku do minimalnego dochodu) poziomie świadczeń socjalnych. Duża część pracowników znajduje się poza oficjalnym rynkiem pracy, świadcząc pracę w „szarej strefie”. Transformacja gospodarki, skutkując wzrostem bezrobocia, przyczyniła się do wzrostu liczby osób korzystających ze świadczeń zasiłkowych. Innym wyróżnikiem tych krajów jest wysoki odsetek osób przedwcześnie opuszczających rynek pracy, co w konsekwencji ogranicza możliwości wykorzystania ich umiejętności i kwalifikacji w dłuższej perspektywie czasowej [*Flexicurity Pathway...*, 2007, s. 19-34].

Rosnące potrzeby kwalifikacyjno-zawodowe przedsiębiorstw implikują konieczność bardziej skutecznego i zakrojonego na szerszą skalę rozwoju aktywnej polityki rynku pracy i kształcenia ustawicznego. Jak wydaje się, czwarta ścieżka osiągnięcia systemu *flexicurity* odpowiada realiom krajów Europy Środkowo-Wschodniej, w tym również Polski.

#### 4. Zastosowanie modelu *flexicurity* w Polsce

Istotną składową modelu *flexicurity* jest wykorzystanie elastycznych form pracy. W Polsce dominującą, elastyczną formą zatrudnienia jest praca na czas określony. Od 2000 roku jest widoczna tendencja do zwiększania się jej udziału wśród innych form pracy. Na umowy na czas określony pracuje w Polsce niemal dwukrotnie więcej osób niż w krajach tzw. starej Unii Europejskiej [*Flexicurity w Polsce...*, 2009, s. 137].

Rosnąca popularność zatrudnienia na czas określony stanowi reakcję pracodawców na nowe, mniej stabilne, warunki gospodarowania [Bednarski, 2012, s. 163]. W tym przypadku praca jest świadczona na podstawie terminowej umowy o pracę i stanowi korzystne rozwiązanie dla pracodawcy ze względu na niewielkie koszty związane ze zwolnieniem pracownika. Badania pokazują, że najczęściej umowy na czas określony są wykorzystywane przez przedsiębiorstwa z branży produkcji przemysłowej (81,4%) oraz firmy produkcyjno-handlowo-usługowe (70,4%), [*Flexicurity w Polsce...*, 2009, s. 137].

Kolejną, elastyczną formą zatrudnienia, często stosowaną przez polskich pracodawców, są umowy cywilnoprawne (w tym głównie umowy zlecenia i umowy o dzieło). Ich popularność wynika z tego, iż są korzystne z punktu widzenia pracodawcy ze względu na ograniczony lub niewystępujący wcale zakres świadczeń pracowniczych – ubezpieczeń społecznych, urlopów, świadczeń socjalnych. W rozważaniach dotyczących *flexicurity*, a więc koncepcji zawierającej w sobie elementy elastyczności zatrudnienia z bezpieczeństwem socjalnym, należy więcej uwagi poświęcić zagadnieniom zapewnienia bezpieczeństwa osobom zatrudnianym w tej formie pracy [*Flexicurity w Polsce...*, 2009, s. 137].

Pozostałe, elastyczne formy zatrudnienia, takie jak: praca w niepełnym wymiarze, zatrudnienie tymczasowe (przy użyciu usług agencji pracy tymczasowej), praca w domu, telepraca (pomimo jej usankcjonowania w *Kodeksie pracy* z 2007 roku) nie cieszą się w Polsce dużą popularnością [*Flexicurity w Polsce...*, 2009, s. 137]. Przyczyna takiego stanu rzeczy leży nie tylko po stronie pracodawców, którzy stopniowo otwierają się na elastyczne formy pracy z uwagi na niższe koszty zatrudnienia, co jest szczególnie istotne w dobie kryzysu ekonomicznego. Na niską popularność tego typu form pracy oddziałuje także postawa pracowników, którzy często postrzegają je jako gorsze, ograniczające ich prawa, obniżające bezpieczeństwo socjalne, a więc nie są skłonni do korzystania z nich [Kucharski, 2012, s. 254].

Wśród elastycznych form czasu pracy największą popularnością wśród polskich przedsiębiorców cieszą się zmienne godziny rozpoczynania czasu pracy [*Flexicurity w Polsce...*, 2009, s. 148].

Jak wykazują wyniki badań, odejściem od zasad modelu *flexicurity* w Polsce jest również niskie zaangażowanie pracodawców w procesy edukacyjne pracowników [*Flexicurity w Polsce...*, 2009, s. 156]. Niejednokrotnie pracodawcy nie rozumieją korzyści, które niesie inwestycja w kształcenie kadry i kierują się głównie kosztami, jakie musieliby ponieść na tego typu proces.

Kolejnym elementem modelu *flexicurity* jest aktywna polityka rynku pracy. W Polsce występuje znaczna różnica w tempach wzrostu liczby osób wykorzystujących podażowo (staże, szkolenia, przygotowanie zawodowe w miejscu pracy) i popytowo zorientowane instrumenty aktywnej polityki rynku pracy (zatrudnienie subsydiowane), co świadczy o oddalaniu się od założeń modelu *flexicurity*<sup>4</sup>. Ponadto, niska efektywność aktywnej polityki

---

<sup>4</sup> W latach 2005-2008 w Polsce skala zatrudnienia subsydiowanego zwiększyła się o 29,6%, a udział osób aktywizowanych tą drogą, w ogóle bezrobotnych uczestniczących w programach aktywnej polityki rynku pracy, zwiększył się z 32,2 do 36% ogólnej liczby uczestników aktywnych programów rynku pracy. Natomiast w tym okresie w znacznie mniejszym stopniu zwiększyła się liczba uczestników instrumentów aktywnej polityki rynku pracy, zorientowanych podażowo, gdyż o 9,7%. Ich udział w ogóle bezrobotnych,

rynku pracy jest związana z nieznaczными środkami przeznaczonymi na jej realizację, jak również z niskim stopniem komercjalizacji usług zatrudnienia<sup>5</sup>.

Trzecim elementem modelu *flexicurity* jest zakres bezpieczeństwa socjalnego, zapewniany przez państwo swoim obywatelom. Na mocy nowelizacji *Ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* z grudnia 2008 roku wprowadzono regresję wysokości zasiłku dla bezrobotnych w zależności od okresu jego pobierania (taki system zróżnicowanego poziomu zasiłku funkcjonuje od 1 stycznia 2012 roku). W 2013 roku podstawowy wymiar zasiłku dla bezrobotnych wynosił 794,20 zł miesięcznie w pierwszych trzech miesiącach oraz 623,60 zł w okresie kolejnych miesięcy posiadania prawa do zasiłku (wynoszącym do sześciu lub dwunastu miesięcy, w zależności od stopy bezrobocia w danym regionie). Rozwiązanie to ma motywować zasiłkobiorców do zwiększenia aktywności w obszarze poszukiwania zatrudnienia w pierwszych trzech miesiącach ze względu na perspektywę obniżenia świadczenia po tym okresie.

Przy silnych trendach dezaktywujących świadczeń socjalnych (w tym zasiłków dla bezrobotnych), [*Flexicurity w Polsce...*, 2009, s. 130] do poszukiwania i podjęcia zatrudnienia także należy rozważyć negatywne konsekwencje wdrożenia systemu *flexicurity* w Polsce. W Danii 20% populacji utrzymuje się głównie z transferów socjalnych, a duże grupy są wyłączone z rynku pracy. W rezultacie, 25% populacji w wieku 15-66 lat, czyli około 800 tys. osób, znajduje się poza siłą roboczą i dużej części tych osób będzie bardzo trudno powrócić do aktywnego życia [Lang, 2005, s. 8]. Larsen opisał to w następujący sposób: *Duńska polityka odniosła sukces w kategoriach rozwiązywania problemów strukturalnych i zwalczania bezrobocia w ogóle, ale wysiłki na rzecz reintegracji silnie zmarginalizowanych grup oraz przyjęcia imigrantów i uchodźców przez rynek pracy są mniej udane* [Lang, 2005, s. 8].

Są również inne aspekty modelu duńskiego, które z różnych powodów mogą być niechcianym elementem w innych krajach europejskich (w tym też w Polsce), lecz mają one zasadnicze znaczenie dla spójności całego systemu. W szczególności ciężar podatków ponoszą głównie gospodarstwa domowe i konsumenci. W konsekwencji, rodziny z niskimi dochodami płacą podatki na poziomie od 9 do 44%, a rodziny z klasy średniej – od 44 do 62%. Obciążenie budżetów gospodarstw domowych jest zwiększone przez podatek VAT na poziomie około 25% [Lang, 2005, s. 8]. Dla krajów takich jak Polska wprowadzenie podatków na tak wysokim poziomie oznaczałyby negatywne oddziaływanie na poziom wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Niektóre z cech modelu duńskiego nie mogą być przeniesione na grunt polskich realiów społeczno-ekonomicznych ze względu na strukturę zatrudnienia w Danii w sektorze publicznym i prywatnym. Jedną z nich jest bardzo duże znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw, który tworzy główne źródło zatrudnienia dla Duńczyków.

---

objętych aktywną polityką rynku pracy, zmniejszył się w tym czasie z 67,8 do 64%; zob. [*Flexicurity w Polsce...*, 2009, s. 25].

<sup>5</sup> Należy zaznaczyć, iż MPiPS przedsięwzięło działania prowadzące do stopniowej komercjalizacji usług zatrudnienia wobec wybranych grup osób pozostających w szczególnej sytuacji na rynku pracy. Pierwszym etapem ma być program pilotażowy „Partnerstwo dla pracy”, który będzie polegał na włączeniu prywatnych agencji zatrudnienia w świadczenie usług dla bezrobotnych, finansowanych ze środków publicznych. Pilotaż ten będzie realizowany w trzech województwach o zróżnicowanej sytuacji na rynku pracy. Do udziału w pilotażu zostały zaproszone województwa: dolnośląskie, mazowieckie i podkarpackie.

Pomaga to wyjaśnić fenomen zdecentralizowanych rokowań zbiorowych. Podobny charakter ma rozmiar sektora publicznego, który stanowi jeden z największych na świecie – 30% Duńczyków jest zatrudnianych przez państwo. W świecie, gdzie panują poglądy krytyczne wobec sektora publicznego, rozbudowywanie go do takiego poziomu może być trudne do osiągnięcia bez narażenia się na ataki takich instytucji, jak Komisja Europejska czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

Ponadto, duński model *flexicurity* wdrażano w społeczeństwie, które posiada specyficzną mentalność i ceni odmienne wartości. Były one kształtowane przez, inne niż polskie, uwarunkowania historyczne, kulturowe czy czynniki gospodarcze.

## 5. Podsumowanie

Struktury decyzyjne, kształtujące Europejską Strategię Zatrudnienia, dostrzegają, iż w obecnych realiach społeczno-gospodarczych jest niezbędne upowszechnienie elastycznych, a zarazem rzetelnych form pracy. Jednak, aby zostały one rozpowszechnione w takim stopniu, jak ma to miejsce w Holandii czy w krajach nordyckich, musi funkcjonować kompleksowy model ich implementacji, uwzględniający, szeroko pojętą, pomoc osobom, które tracą pracę (zarówno w kontekście utrzymania poprzedniego statusu materialnego, jak i wsparcia merytorycznego w zmieniających się realiach rynku pracy). Duński model *flexicurity*, tak skutecznie wdrażany w krajach nordyckich, przynoszący korzyści w równej mierze dla podaży pracy, jak i samych pracodawców, mimo wszystko może być źródłem problemów implementacyjnych w niektórych krajach europejskich.

System państwa opiekuńczego w Danii stanowi efekt kształtujących się przez dziesięciolecia relacji społecznych i jest silnie związany z kulturą jej mieszkańców. Prowadzona polityka społeczna charakteryzuje się silną pozycją związków zawodowych i ich współpracą z organizacjami pracodawców w zakresie wypracowywania kompromisowych porozumień w obszarze prawa pracy. Co więcej, w Danii funkcjonuje długa tradycja ubezpieczeń społecznych, w dużym zakresie wspieranych przez państwo. Protestanckie, duńskie społeczeństwo jest przyzwyczajone także do długiej aktywności zawodowej i uzależnionych od niej wysokości i form przyznawanych świadczeń. Duńska polityka rynku pracy posiada również długą historię działalności aktywizacyjnej, realizowanej przez instytucje publiczne. Dzięki powyższym uwarunkowaniom kształtował się model elastycznego bezpieczeństwa – *flexicurity*, który miał stanowić odpowiedź na pogarszającą się sytuację na rynku pracy, lecz zakładał poszanowanie zarazem praw pracowniczych, jak i interesów pracodawców.

Model ten, we wszystkich jego założeniach, jest trudny do naśladowania w niektórych krajach europejskich, a dotyczy to zwłaszcza państw takich jak Polska z gospodarką w transformacji, gdzie wysoki poziom wzrostu gospodarczego jest niezbędny do redukcji bezrobocia. Główne ograniczenie stanowi zapewnienie bezpieczeństwa, istotnej składowej modelu, w obszarze świadczeń społecznych. Nabiera ono szczególnego znaczenia w dobie oddziaływania na życie społeczno-gospodarcze wielu krajów europejskich (w tym Polski) efektów kryzysu finansowego, powodującego niekorzystne proporcje w finansach publicznych.

Przy czym, dopełnienie modelu *flexicurity* stanowi skuteczną, aktywną politykę rynku pracy wdrażaną przez sprawne instytucje rynku pracy. W takich krajach, jak: Wielka Brytania, kraje skandynawskie czy Niemcy działania te przynoszą korzystne efekty w stosunku do sytuacji na rynku pracy, dzięki ograniczaniu bezrobocia i redukcji bierności zawodowej. Mimo to kraje Europy Środkowo-Wschodniej czy Południowej borykają się z brakiem spójnej polityki w tym obszarze.

Z drugiej strony, zwłaszcza w dobie kryzysu, pracodawcy poszukują redukcji kosztów działalności gospodarczej, które zapewniają elastyczne formy pracy. Tego typu zatrudnienie wydaje się szczególnie korzystne także dla pewnych grup – osób pełniących obowiązki wychowawczo-opiekuńcze czy osób w wieku niemobilnym. Jednak istnieje obawa, że popularyzacja elastycznych form pracy będzie następowała bez zapewniania socjalnego bezpieczeństwa pracowniczego, co sprawia, że niestandardowe zatrudnienie nie cieszy się popularnością wśród zasobów podaży pracy. Natomiast, jeżeli model elastycznego bezpieczeństwa nie będzie wdrożony w całości – z trzema składowymi, tym samym nie będzie w sposób pełny i korzystny wpływał na rynek pracy.

### Literatura

- Bednarski M. 2012 *Praca na czas określony, źródła ekonomiczne i skutki społeczne*, [w:] *Polityka społeczna. Kontynuacja i zmiana*, J. Orczyk, B. Balcerzak-Paradowska, M. Szyłko-Skożny, C. Żołędowski (red.), Warszawa.
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=102&langId=en>, data wejścia: 20.05.2013 ].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.eurofound.europa.eu/ewco/studies/tn0812019s/tn0812019s.htm>, data wejścia: 20.05.2013].
- Esping-Andersen G. 2010 *Trzy światy kapitalistycznego państwa dobrobytu*, Warszawa.
- Flexicurity Pathways. Turning hurdles into stepping stone* 2007, Report by the European Expert Group on Flexicurity, Brussels.
- Flexicurity w Polsce – diagnoza i rekomendacje. Raport końcowy z badań 2009*, E. Kryńska (red.), Warszawa.
- Kucharski M. 2012 *Koncepcja flexicurity a elastyczne formy zatrudnienia na polskim rynku pracy*, Warszawa.
- Lang D., tłum. R. Szarfenberg 2005 *Duński model elastycznego bezpieczeństwa (flexicurity). Wzór do naśladowania?*, „Problemy Polityki Społecznej”, nr 8, Warszawa.
- Larsen F. 2005 *Active labour market policy in Denmark as an example of transitional labour market and flexicurity arrangements – What can be learnt?*, TLM.NET Working Papers, no. 2005-11, Amsterdam.
- Madsen P. K. 2002 *The Danish Model of Flexicurity: A Paradise with some snakes*, [in:] *Labour market and social protection reforms in international perspective: Parallel or converging tracks?*, Aldershot, UK, Burlington, Ashgate.

**Łukasz NAZARKO, Danuta SZPILKO, Justyna JANKOWSKA<sup>1</sup>**

## **ZAKRES I METODY DIAGNOZY STRATEGICZNEJ W DOKUMENTACH STRATEGICZNYCH POLSKICH REGIONÓW<sup>2</sup>**

### **Streszczenie**

Artykuł ten służy systematyzacji i dokonaniu syntezy dorobku teoretycznego i praktycznego w zakresie diagnozy strategicznej na potrzeby tworzenia strategii regionalnych. Wykonane zostały studia literaturowe w omawianym obszarze oraz całościowo przeanalizowano polskie regionalne strategie innowacji i strategie rozwoju regionów pod kątem wykorzystanych metod diagnozy strategicznej oraz jej zakresu. Następnie zaprezentowano wnioski z analizy i wskazano możliwe obszary dalszych badań.

**Słowa kluczowe:** diagnoza strategiczna, warunki strategiczne, regionalna strategia rozwoju, regionalna strategia innowacyjności

### **SCOPE AND METHODS OF STRATEGIC DIAGNOSIS IN STRATEGIC DOCUMENTS OF POLISH REGIONS**

#### **Summary**

The paper aims to systematise and synthesise the theoretical knowledge and practical experiences regarding the processes of identifying the strategic environment (strategic conditions) of Polish regions for the sake of regional strategic documents. The author carries out literature studies and holistically analysed Polish regional development strategies and regional innovation strategies from the perspective of the applied methods and scope of strategic diagnosis. Next, he presents his conclusions from the study and suggests further research questions in the analysed field.

**Key words:** strategic diagnosis, strategic conditions, regional development strategy, regional innovation strategy

---

<sup>1</sup> mgr Łukasz Nazarko – Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka; e-mail: l.nazarko@pb.edu.pl; mgr Danuta Szpilko – Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka; e-mail: d.szpilko@pb.edu.pl; Justyna Jankowska – starszy specjalista do spraw projektów inwestycyjnych w Tomas Consulting S.A; e-mail: justyna.jankowska@yahoo.pl.

<sup>2</sup> Artykuł powstał na podstawie analiz przeprowadzonych w ramach projektu „NT FOR Podlaskie 2020. Regionalna strategia rozwoju nanotechnologii” finansowanego z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

## 1. Wstęp

Teoretyczną podbudowę formułowania strategii regionalnych stanowią koncepcje wywodzące się z praktyki przedsiębiorstw, które dzięki zarządzaniu strategicznemu określają oraz wykorzystują do realizacji celów własne możliwości i zasoby. Istnieje szereg szkół, nurtów, orientacji i typologii planowania (zarządzania) strategicznego [*Planowanie strategiczne...*, s. 6-8]. Celem niniejszego artykułu jest usystematyzowanie i synteza doświadczeń teoretycznych oraz krytyczna analiza krajowych doświadczeń w zakresie diagnozy strategicznej na potrzeby tworzenia strategii regionalnych. Studia literaturowe w omawianym obszarze oraz analiza polskich regionalnych strategii innowacji i strategii rozwoju regionów pozwoliły wysnuć szereg wniosków o charakterze poznawczym i praktycznym, a także umożliwiły wytyczenie potencjalnych kierunków dalszych naukowych dociekań.

Programowanie rozwoju regionalnego, którego emanacją są regionalne dokumenty strategiczne, trudno przypisać do jednej konkretnej szkoły zarządzania strategicznego, przy czym wykazuje ono najwięcej cech obecnych w nurcie planistycznym. Podstawową przesłanką tego podejścia jest przekonanie o możliwości świadomego kształtowania przyszłości oraz założenie, że tworzenie strategii to proces racjonalny i uporządkowany. Budowa i realizacja strategii rozwoju regionu przebiega na kilku etapach. W literaturze przedmiotu można spotkać liczne koncepcje, w jaki sposób przeprowadzać proces tworzenia strategii. W większości podejść można wyodrębnić powtarzające się etapy: (i) analiza, (ii) cele, (iii) warianty, (iv) ocena i wybór, (v) plany i programy, (vi) realizacja, (vii) ewaluacja [*Lokalne strategje...*, 1996, s. 5; Dziemianowicz i in., 2012, s. 10]. Opracowanie i realizacja strategii są procesami ciągłymi. Prace rozpoczynają się od fazy diagnostyczno-analitycznej, a kończą na ewaluacji i aktualizacji dokumentu, co rozpoczyna kolejny cykl budowania i realizacji strategii. Niniejszy artykuł koncentruje się na pierwszym z wymienionych etapów, a więc na diagnozie (analizie) strategicznej regionu.

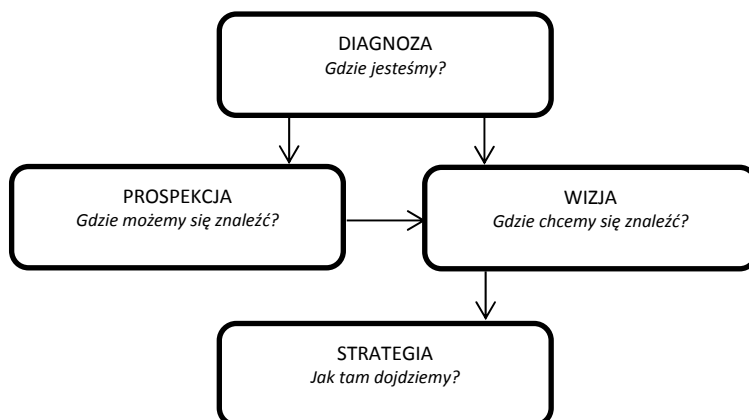
## 2. Diagnoza strategiczna w budowaniu strategii regionalnych

Na rysunku 1. przedstawiono autorską propozycję ogólnego schematu logicznego tworzenia strategii. W zaprezentowanym układzie punktem wyjścia jest diagnoza, a więc zgromadzenie wiedzy na temat obecnego stanu. Daje ona podstawę do tworzenia alternatywnych wizji przyszłości (prospekcji) oraz określenia wersji przyszłości pożądanej (wizji). Końcowy etap, strategia, to określenie sposobu przejścia od terażniejszości do pożądanej przyszłości.



## RYSUNEK 1.

## Ogólny schemat logiczny procesu tworzenia strategii



Źródło: opracowanie własne.

Stworzenie strategii wymaga zgromadzenia odpowiednich zasobów wiedzy, przyjęcia długiej perspektywy analitycznej i uwzględnienia wszystkich istotnych czynników zewnętrznych i wewnętrznych w danym obszarze. Określanie warunków strategicznych stanowi wstęp do budowania strategii. Używając terminologii nauk o zarządzaniu, funkcje diagnozy strategicznej są tożsame z funkcjami systemu informacyjnego w organizacji i polegają na: generowaniu, gromadzeniu, przechowywaniu, przekazywaniu, przetwarzaniu, udostępnianiu, interpretacji i wykorzystaniu informacji w procesie budowania strategii [Kowalczewski, Nazarko, 2006, s. 21]. Od właściwego doboru metod i trafności wniosków uzyskanych w wyniku diagnozy strategicznej zależy jakość założeń formułowanej strategii oraz określanych w niej celów. Faza diagnozy powinna polegać na identyfikacji właściwości danego terytorium, a także aktywnych (potencjalnych) czynników zewnętrznych mających (mogących mieć) wpływ na te właściwości. Identyfikacja ta musi zostać dokonana w układzie czasowym, tak aby uzyskane dane miały charakter nie tylko *ex post*, ale również *ex ante*. Z kolei, procesy analityczne powinny polegać na takim przetworzeniu zidentyfikowanych danych, które jednocześnie spowoduje dyskryminację nieistotnych i wyciągnięcie wartościowych wniosków z pozostałych [Bryl, Sztando, 2009, s. 73].

Szlachta i Dziemianowicz wyróżniają następujące funkcje diagnozy strategicznej w procesie regionalnego planowania strategicznego: (i) informacyjną, (ii) porządkującą, (iii) edukacyjną, (iv) uspołeczniającą proces budowania strategii, (v) łączącą inne ważne ogniwa procesu strategicznego. Dodają, że ten etap budowania strategii jest niebanalny, a wręcz trudny ze względu na fakt, iż *diagnoza strategiczna jest procesem uczenia się, w którym uczestniczą nie tylko bezpośredni autorzy diagnozy, ale również liczne grono przedstawicieli instytucji zaangażowanych w proces budowania strategii. Dlatego końcowy kształt diagnozy jest tworem licznych interakcji, wymiany poglądów, prób interpretacji różnorodnych – wydawać by się mogło – oczywistych statystyk i danych jakościowych* [Szlachta, Dziemianowicz, 2012, s. 6-7].

W szerokim ujęciu, na kompleksową diagnozę strategiczną regionu składają się: (i) ocena dotychczas realizowanej strategii, (ii) prospektywna analiza trendów w otoczeniu, (iii) wybór kluczowych obszarów diagnozy, (iv) ocena województwa i jego pozycji (benchmarking), (v) podsumowanie, bilans strategiczny.

### 3. Przegląd krajowych strategii regionalnych pod kątem metod i zakresu diagnozy strategicznej

W tabeli 1. w syntetycznej formie przedstawiono wykorzystywane metody oraz tematyczny zakres diagnozy strategicznej, przeprowadzanej w polskich województwach na potrzeby tworzenia (bądź aktualizacji) regionalnych strategii rozwoju i regionalnych strategii innowacji. Badaniem objęto zarówno dokumenty aktualnie obowiązujące, jak i wcześniejsze, a także dostępne projekty aktualizowanych strategii.

**TABELA 1.**

**Zakres i metody diagnozy strategicznej w regionalnych dokumentach strategicznych**

Woj.	Nazwa dokumentu	Wykorzystane metody diagnozy strategicznej
dolnośląskie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Dolnośląskiego 2020 (2005 rok)</i>	Diagnoza społeczno-gospodarcza regionu w obszarach: przestrzeń i środowisko; rozwój demograficzny; rozwój gospodarczy; infrastruktura techniczna; infrastruktura społeczna. Bilans strategiczny w formie analizy SWOT w obszarach: sytuacja makroekonomiczna, innowacyjność i inne ramowe uwarunkowania; zasoby ludzkie, równość szans i zagadnienia społeczne; infrastruktura, aspekty przestrzenne, środowisko; rozwój obszarów wiejskich, rolnictwo.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Dolnośląskiego 2020 (2013 rok)</i>	Diagnoza prospektywna w formie analizy SWOT w ośmiu obszarach: infrastruktura; rozwój obszarów miejskich i wiejskich; zasoby, turystyka; zdrowie i bezpieczeństwo; edukacja, nauka, kultura, sport i informacja; społeczeństwo i partnerstwo; przedsiębiorczość i innowacyjność. Analiza prospektywna – identyfikacja dodatkowych warunków strategicznych w obszarach: świat – kryzysowe megatrendy; czynniki obiektywne; czynniki subiektywne; strategiczne ograniczenia.
	<i>Dolnośląska strategia innowacji (2005 rok)</i>	Analiza SWOT w obszarach: potencjal gospodarczy i przedsiębiorstwa; sektor B+R; instytucje wsparcia; ogólnie.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2011-2020 (2011 rok)</i>	Prognoza globalnych i krajowych trendów rozwojowych do 2020 roku. Diagnoza stanu województwa w obszarach: potencjal gospodarczy, potencjal społeczny, regionalny system innowacji. Analiza SWOT w obszarach: gospodarka oparta na wiedzy, nauka na rzecz innowacyjnego rozwoju, społeczeństwo otwarte na wiedzę, regionalna polityka innowacji.
kujawsko-pomorskie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Kujawsko-Pomorskiego (2000 rok)</i>	Diagnoza prospektywna w sferach: ekologiczna, społeczna, gospodarcza, infrastruktura techniczna. Wskazanie zewnętrznych uwarunkowań rozwoju i wewnętrznych uwarunkowań rozwoju w obszarach: sfera ekologiczna, sfera społeczna, sfera gospodarcza i infrastruktura techniczna.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2007-2020 (2005 rok)</i>	Aktualizacja diagnozy prospektywnej (z 1999 roku) w sferach: ekologiczna, społeczna, gospodarcza, infrastruktura techniczna. Analiza SWOT w obszarach: konkurencyjność gospodarki; zagospodarowanie przestrzenne, środowisko; społeczeństwo.

	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Kujawsko-Pomorskiego do 2015 roku (2007 rok)</i>	Analiza potrzeb firm w regionie. Analiza sfery badawczo-rozwojowej i jednostek wspomagających innowacje. Analiza SWOT – została przeprowadzona pod kątem możliwości rozwoju firm, potencjału badawczo-rozwojowego organizacji i instytucji okolobiznesowych.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2014-2020 (2012 rok)</i>	Aktualizacja diagnozy regionu w trzech obszarach: edukacja szkolna i kształcenie na poziomie wyższym; nauka, w tym działalność badawczo-rozwojowa; gospodarka. Analiza SWOT (dodatkowe opinie w sprawie czynników SWOT pozyskano z badania internetowego wśród regionalnych interesariuszy).
lubelskie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020 (2005 rok)</i>	Analiza SWOT w obszarach: gospodarka i poziom jej konkurencyjności; społeczeństwo i kapitał ludzki w kontekście rozwoju gospodarki opartej na wiedzy; atrakcyjność i spójność przestrzeni (terytorium); współpraca i efektywne zarządzanie regionem.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2014-2020 (2013 rok)</i>	Metoda czterech kapitałów: ludzkiego, gospodarczego, społecznego i naturalnego. Analiza SWOT.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego (2004 rok)</i>	Identyfikacja mocnych i słabych stron w obszarach: potencjał społeczno-gospodarczy; przedsiębiorczość; nauka i badania; środowisko/system wspomagania innowacji w regionie.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2020 roku (po konsultacjach społecznych, 2013 rok)</i>	Diagnoza prospektywna w obszarach: otoczenie; zasoby naturalne; ludność, sieć osadnicza; rynek pracy; poziom rozwoju i struktura gospodarki; edukacja, nauka, potencjał innowacyjny; zagospodarowanie przestrzenne; kapitał społeczny i instytucjonalny; kultura; dotychczasowe wykorzystanie środków zewnętrznych. Analiza SWOT.
lubuskie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Lubuskiego (2000 rok)</i>	Analiza otoczenia. Analiza SWOT w obszarach: infrastruktura; wykształcenie i edukacja; środowisko naturalne i kulturowe; przedsiębiorczość; turystyka.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Lubuskiego. Aktualizacja z boryżeniem czasowym do 2020 roku (2005 rok)</i>	Problemowa diagnoza województwa lubuskiego w obszarach: kapitał materialny; kapitał przyrodniczy; kapitał ludzki; kapitał społeczny. Analiza mocnych i słabych stron województwa przeprowadzona zgodnie ze schematem „czterech kapitałów”, zastosowanym w analitycznej części diagnozy: kapitał materialny; kapitał naturalny; kapitał ludzki; kapitał społeczny.
	<i>Projekt Strategii Rozwoju Województwa Lubuskiego 2020 (2012 rok)</i>	Diagnoza strategiczna województwa lubuskiego w obszarach: kapitał materialny; kapitał przyrodniczy; kapitał ludzki; kapitał społeczny. Analiza SWOT w obszarach: położenie geograficzne i system osadniczy; gospodarka regionalna; kapitał ludzki, społeczny i spójność społeczna; infrastruktura komunikacyjna; infrastruktura energetyki i ochrony środowiska; walory przyrodnicze; turystyka, rekreacja i dziedzictwo kulturowe.
	<i>Lubuska Regionalna Strategia Innowacji (2005 rok)</i>	Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej i innowacyjnej w obszarach: ludność; edukacja; przedsiębiorczość; działalność inwestycyjna; handel zagraniczny; udział kapitału zagranicznego w gospodarce; sektor wysokich technologii; turystyka międzynarodowa i krajowa; działalność badawczo-rozwojowa; instytucje wsparcia biznesu; bariery rozwoju innowacyjności w regionie. Analiza SWOT w obszarach: edukacja; nauka i sektor B+R; przedsiębiorstwa; otoczenie biznesu.
	<i>Lubuska Regionalna Strategia Innowacji 2010-2015 (2010 rok)</i>	Diagnoza sytuacji społeczno-ekonomicznej i innowacyjnej w obszarach: ludność; edukacja; przedsiębiorczość; działalność inwestycyjna; udział kapitału zagranicznego w gospodarce województwa; sektor wysokich technologii; turystyka międzynarodowa i krajowa; działalność badawczo-rozwojowa i innowacyjna w przemyśle; instytucje wsparcia biznesu; bariery rozwoju innowacyjności w regionie. Analiza SWOT/TOWS w obszarach: edukacja; nauka i sektor B+R; przedsiębiorstwa; otoczenie biznesu.

łódzkie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Łódzkiego (2000 rok)</i>	Zmodyfikowana analiza SWOT.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Łódzkiego na lata 2007-2020 (2006 rok)</i>	Diagnoza regionu w sferach: gospodarcza; społeczna i funkcjonalno-przestrzenna; analiza SWOT. Identyfikacja uwarunkowań rozwojowych oraz zdefiniowanie sytuacji strategicznej województwa na spotkaniach roboczych z przedstawicielami jednostek samorządu terytorialnego i społeczności lokalnych we wszystkich powiatach województwa.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Łódzkiego RSI LORIS 2005-2013 (2004 rok)</i>	Identyfikacja mocnych i słabych stron województwa z perspektywy innowacyjności gospodarki regionu w obszarach: potencjał innowacyjny jednostek sfery B+R; innowacyjność firm i stopień zaspokojenia popytu na innowację; infrastruktura biznesu; struktura gospodarcza.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji dla Województwa Łódzkiego – „LORIS 2030” (2013 rok)</i>	Analiza SWOT w obszarach: gospodarka oparta na wiedzy; nauka w służbie innowacyjnego rozwoju; społeczeństwo oparte na wiedzy; regionalna polityka innowacji; administracja oparta na wiedzy.
małopolskie	<i>Strategii Rozwoju Województwa Małopolskiego (2000 rok)</i>	Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej w obszarach: sytuacja demograficzna; pozycja ekonomiczna województwa i problemy strukturalne gospodarki regionu; sytuacja w gospodarce przestrzennej i ochronie środowiska; stan usług publicznych; zróżnicowania wewnątrzregionalne; województwo w kontekście integracji europejskiej; Małopolska wobec trendów globalnych – ujęcie perspektywiczne. Analiza SWOT.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Małopolskiego na lata 2007–2013 (2006 rok)</i>	Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej w obszarach: zasoby ludzkie; gospodarka; infrastruktura; krakowski obszar metropolitalny; usługi publiczne i poziom życia; stan środowiska; dziedzictwo przyrodnicze i kulturowe; współpraca międzynarodowa; zarządzanie publiczne.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Małopolskiego na lata 2011–2020 (2011 rok)</i>	Ocena pozycji wyjściowej w obszarach: ogólna sytuacja gospodarcza i społeczna Małopolski; kapitał intelektualny i gospodarka wiedzy; dziedzictwo regionalne, kultura i turystyka; infrastruktura komunikacyjna; obszary funkcjonalne na poziomie regionalnym; małe i średnie miasta, obszary wiejskie; bezpieczeństwo; zarządzanie rozwojem województwa.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Małopolskiego 2005-2013 (2005 rok)</i>	Diagnoza innowacyjności w obszarach: ogólna charakterystyka; struktura gospodarcza; przedsiębiorstwa w Małopolsce; potencjał instytucji wspierających procesy innowacyjne; potencjał innowacyjny Małopolski w skali kraju. Analiza SWOT w obszarach: nauka, badania; instytucje wsparcia; przedsiębiorstwa, gospodarka.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Małopolskiego 2008-2013 (2008 rok)</i>	Diagnoza innowacyjności w obszarach: ogólna charakterystyka; struktura gospodarcza; przedsiębiorstwa w Małopolsce; potencjał instytucji wspierających procesy innowacyjne; potencjał innowacyjny Małopolski w skali kraju. Analiza SWOT w obszarach: nauka, badania; instytucje wsparcia; przedsiębiorstwa, gospodarka.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Małopolskiego 2013 -2020 (po konsultacjach społecznych, 2013 rok)</i>	Diagnoza w ośmiu obszarach: kluczowe dane makroekonomiczne; nowoczesne technologie; infrastruktura regionu wiedzy; kadry B+R; instrumenty regionu wiedzy; przedsiębiorczość i promocja przedsiębiorczości; infrastruktura dla społeczeństwa informacyjnego; implementacja polityki rozwoju Małopolski w dziedzinie innowacyjnej gospodarki. Analiza SWOT w obszarach: nowoczesne technologie; infrastruktura regionu wiedzy; kadry w sektorze B+R; instrumenty regionu wiedzy; przedsiębiorczość i promocja przedsiębiorczości; infrastruktura dla społeczeństwa informacyjnego.
mazowieckie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Mazowieckiego (2001 rok)</i>	Diagnoza stanu województwa mazowieckiego w ujęciu branżowym i problemowym, uwzględniająca tendencje rozwojowe, jakie miały miejsce w okresie transformacji (około 30 ekspertów dotyczących szczegółowych problemów rozwoju województwa). Identyfikacja mocnych i słabych stron województwa w obszarach: struktura regionalna; sfera demograficzno-społeczna; sfera gospodarcza; sfera infrastruktury; infrastruktura społeczna; sfera przyrodnicza; sfera organizacyjna. Identyfikacja szans i zagrożeń rozwoju województwa.

	<i>Strategia Rozwoju Województwa Mazowieckiego do roku 2020 – aktualizacja (2006 rok)</i>	Analiza uwarunkowań rozwoju województwa w sferach: gospodarcza; społeczna; przestrzeni i środowiska. Analiza SWOT w polach: gospodarka; społeczeństwo; terytorium.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Mazowieckiego do roku 2030 (2013 rok)</i>	Diagnoza rozwoju województwa mazowieckiego z uwzględnieniem zróżnicowań przestrzennych oraz analiza SWOT w polach: przemysł i produkcja; gospodarka; przestrzeń i transport; społeczeństwo; środowisko i energetyka; kultura i dziedzictwo.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji dla Mazowsza 2007-2015 (2008 rok)</i>	Diagnoza województwa w obszarach: sytuacja społeczno-gospodarcza; popyt na innowacje; podaż innowacji; instytucje otoczenia biznesu; administracja. Analiza SWOT w polach: popyt na innowacje; podaż innowacji; otoczenie dla działalności innowacyjnej.
opolskie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Opolskiego na lata 2000-2015 (2000 rok)</i>	Diagnoza w obszarach: charakterystyka geograficzna regionu; charakterystyka społeczno-kulturowa; przestrzeń gospodarcza regionu; rolnictwo; stan i ochrona środowiska; warunki życia ludności; infrastruktura. Analiza SWOT.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Opolskiego (2005 rok)</i>	Diagnoza w obszarach: położenie i walory województwa; statystyczny obraz województwa opolskiego na tle kraju; strefy funkcjonalno-przestrzenne. Analiza SWOT w obszarach: uwarunkowania sytuacji makroekonomicznej i innowacyjności; zasoby ludzkie i zagadnienia społeczne; infrastruktura, aspekty przestrzenne, środowiskowe; rozwój obszarów wiejskich, rolnictwo; pozostałe.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Opolskiego do 2020 (2012 rok)</i>	Diagnoza potencjału społeczno-gospodarczego oraz przestrzennych i środowiskowych uwarunkowań rozwoju województwa opolskiego. Analiza SWOT w obszarach: społeczeństwo, rynek pracy, warunki życia; gospodarka; dostępność komunikacyjna; zasoby, dziedzictwo i środowisko; spójność terytorialna.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Opolskiego na lata 2004-2013 (2004 rok)</i>	Ogólna diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej. Badania ankietowe przedsiębiorstw i sektora B+R pod kątem zapotrzebowania na innowacje oraz podaży i wsparcia innowacji w regionie. Analiza SWOT.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Opolskiego do roku 2020 (projekt, 2013 rok)</i>	Diagnoza potencjału innowacyjnego województwa opolskiego (analiza źródeł zastanych, konsultacje eksperckie, konsultacje z interesariuszami). Studia prospektywne; Analiza PEST; Analiza SWOT.
podkarpackie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Podkarpackiego na lata 2007–2020 (2006 rok)</i>	Analiza SWOT w obszarach: gospodarka regionu; infrastruktura techniczna; obszary wiejskie i rolnictwo; ochrona środowiska; kapitał społeczny; współpraca międzynarodowa; ochrona zdrowia; zabezpieczenie społeczne.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Podkarpackiego na lata 2007–2020. Aktualizacja (2010 rok)</i>	Diagnoza prospektywna pod kątem miejsca regionu w przestrzeni europejskiej i krajowej oraz diagnoza sektorowo-przestrzenna. Bilans strategiczny – analiza SWOT.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Podkarpackiego na lata 2007-2020. Aktualizacja na lata 2013-2020 (2013 rok)</i>	Analiza SWOT dla dziedzin działań strategicznych: konkurencyjna i innowacyjna gospodarka; kapitał ludzki i społeczny; sieć osadnicza; środowisko i energetyka.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Podkarpackiego na lata 2005-2013 (2004 rok)</i>	Analiza SWOT oparta na diagnozie obszarów: zintegrowana analiza ekonomiczna województwa podkarpackiego; chłonność innowacyjna przedsiębiorstw województwa podkarpackiego – charakterystyka popytu na innowacje; potencjał naukowo-badawczy województwa podkarpackiego – charakterystyka podaży innowacji; administracja rządowa i samorządowa w procesie innowacji – charakterystyka działań administracji województwa podkarpackiego; infrastruktura wsparcia innowacji w województwie podkarpackim.

	<i>Aktualizacja Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Podkarpackiego na lata 2005-2013 (2011 rok)</i>	Analizę SWOT innowacyjności województwa podkarpackiego na podstawie: diagnozy ekonomicznej gospodarki województwa podkarpackiego; analizy potrzeb innowacyjnych MŚP; analizy instytucji naukowo-badawczych; analizy postaw i działań administracji publicznej; analizy infrastruktury wsparcia innowacji; analizy stanu współpracy transgranicznej i międzyregionalnej; analizy celów rozwoju województwa podkarpackiego opartej na klastrach; analizy wskaźników innowacyjności dla województwa podkarpackiego.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Podkarpackiego. Aktualizacja (w trakcie)</i>	Ma bazować na aktualizacji z 2011 roku. Brak szczegółowych danych.
podlaskie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Podlaskiego do 2020 roku (2006 rok)</i>	Przeprowadzono analizę SWOT w obszarach: sytuacja makroekonomiczna, innowacyjność i inne ramowe uwarunkowania; zasoby ludzkie, równość szans i zagadnienia społeczne; infrastruktura, aspekty przestrzenne, środowisko i turystyka; rozwój obszarów wiejskich, rolnictwo.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Podlaskiego do 2020 roku (2013 rok)</i>	Analizy SWOT w pięciu grupach tematycznych: spójności terytorialnej i rozwoju lokalnego, miejskiej, kapitału ludzkiego i społecznego, infrastruktury i środowiska, gospodarczej.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Podlaskiego na lata 2005-2013 (2005 rok)</i>	Analiza potencjału innowacyjnego regionu i zapotrzebowania na innowacje. Analiza SWOT z wyszczególnieniem sektorów dominujących we wzroście innowacji regionu.
	<i>Podlaska Strategia Innowacji (2012 rok)</i>	Diagnoza konkurencyjności i innowacyjności województwa, analiza „megatrendów”, analiza SWOT pod kątem: innowacyjności, sytuacji społeczno-gospodarczej oraz konkurencyjności.
pomorskie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Pomorskiego (2000)</i>	Diagnoza otoczenia województwa pomorskiego w roku 2000. Analiza SWOT.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Pomorskiego (2005)</i>	Diagnoza otoczenia województwa pomorskiego. Analiza SWOT.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Pomorskiego 2020 (2012 rok)</i>	Analiza sytuacji społeczno-gospodarczej województwa pomorskiego. Analiza SWOT/TOWS.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji dla Województwa Pomorskiego (2004 rok)</i>	Analiza SWOT dla: branż przemysłowych i podmiotów gospodarczych (firm) regionu; podmiotów badawczo-rozwojowych (PBR) regionu; instytucji wsparcia; obszarów poza aglomeracją trójmiejską.
śląskie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego na lata 2000-2015 (2000 rok)</i>	Opis sytuacji społeczno-gospodarczej województwa (położenie i ogólna charakterystyka; sytuacja społeczno-demograficzna; gospodarka województwa, infrastruktura techniczna; współpraca międzynarodowa i międzyregionalna; stan środowiska naturalnego). Diagnoza strategiczna województwa: bilans strategiczny (analiza SWOT/TOWS); wzajemne oddziaływanie czynników wewnętrznych i zewnętrznych rozwoju województwa.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego na lata 2000-2020 (2005 rok)</i>	Opis sytuacji społeczno-gospodarczej województwa (położenie geograficzne; obszar i liczba mieszkańców; gospodarka, innowacyjność i inne ramowe uwarunkowania; zasoby ludzkie, równość szans i aktywizacja zasobów ludzkich; infrastruktura, aspekty przestrzenne, środowisko; obszary wiejskie). Bilans strategiczny – analiza SWOT w obszarach: gospodarka, innowacyjność i inne ramowe uwarunkowania; zasoby ludzkie, równość szans i zagadnienia społeczne; infrastruktura, aspekty przestrzenne, środowisko; rozwój obszarów wiejskich, rolnictwo; identyfikacja kluczowych zagadnień rozwoju.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „Śląskie 2020” (2010 rok)</i>	Diagnoza ogólna; bilans strategiczny – analiza SWOT.

	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Śląskiego na lata 2003-2013 (2003 rok)</i>	Analiza SWOT innowacji w województwie śląskim (opracowana na podstawie wyników badań: „Potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw z sektora MŚP w województwie śląskim”, „Potencjału instytucji wspierających w województwie śląskim” i „Potencjału innowacyjnego sektora badań i rozwoju w województwie śląskim” oraz konsultowana podczas prac grup roboczych Regionalnego Forum Innowacji zorganizowanego w ramach projektu RIS-Silesia).
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Śląskiego na lata 2013-2020 (2012 rok)</i>	Identyfikacja wiodących zmian innowacyjnych oraz makroprocesów je kształtujących; identyfikacja składowych wyzwań strategicznych innowacyjnego rozwoju regionu; rozpoznanie wzajemnych oddziaływań składowych wyzwań strategicznych.
świętokrzyskie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Świętokrzyskiego (2000 rok)</i>	Diagnoza prospektywna w obszarach: zatrudnienie i zasoby ludzkie, sfera społeczna; ochrona środowiska przyrodniczego; transport i infrastruktura techniczna; rolnictwo i obszary wiejskie; polityka regionalna i gospodarka; budownictwo. Analiza SWOT (na bazie diagnozy i badań ankietowych) w układzie: potencjały-problemy-szanse-zagrożenia.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Świętokrzyskiego do 2020 roku (2006 rok)</i>	Analiza SWOT w obszarach: gospodarka, innowacyjność; zasoby ludzkie, edukacja, zagadnienia społeczne i zdrowie; infrastruktura drogowa i ochrony środowiska, aspekty przestrzenne, mieszkalnictwo; rozwój obszarów wiejskich, rolnictwo; turystyka i ochrona dziedzictwa kulturowego. Dodatkowo opracowano scenariusze zagrożeń i szans.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Świętokrzyskiego do 2020 roku. Aktualizacja (2013 rok)</i>	Identyfikacja krajowych i unijnych uwarunkowań programowania strategicznego, diagnoza społeczno-gospodarcza w obszarach (na tle kraju i Unii Europejskiej): położenie regionu; demografia; uwarunkowania środowiskowe i zasoby naturalne; dziedzictwo kulturowe i turystyka; warunki życia. Analiza SWOT.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Świętokrzyskiego na lata 2005 – 2013 (2004 rok)</i>	Analiza SWOT w obszarach: zasoby ludzkie i jakość życia; gospodarka; środowisko i infrastruktura; obszary wiejskie i rolnictwo; otoczenie biznesu; nauka i innowacje (w podziale na przesłanki ogólne i szczegółowe).
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Świętokrzyskiego (projekt, 2011 rok)</i>	Diagnoza stanu innowacyjności województwa w następujących aspektach: informacje ogólne; przedsiębiorstwa; kadry; klimat dla innowacji; usługi; specjalizacje. Analiza SWOT w obszarach: przedsiębiorstwa; kadry – system edukacji; kadry – kapitał intelektualny; klimat dla innowacji; usługi; specjalizacje.
warmińsko-mazurskie	<i>Strategia Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Województwa Warmińsko-Mazurskiego (2000 rok)</i>	Diagnoza prospektywna głównych obszarów strategicznych; ekspertyzy tematyczne. Analiza SWOT.
	<i>Strategia Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Województwa Warmińsko-Mazurskiego do roku 2020 (2005 rok)</i>	Diagnoza problemów w obszarach: uwarunkowania zewnętrzne polityki rozwoju regionalnego województwa; województwo warmińsko-mazurskie na tle kraju; wewnętrzne zróżnicowanie województwa. Analiza SWOT w obszarach: gospodarka i innowacyjność; rozwój zasobów ludzkich i społeczeństwo; infrastruktura, aspekty przestrzenne, środowisko przyrodnicze; rozwój obszarów wiejskich i rolnictwo.
	<i>Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego województwa warmińsko-mazurskiego do roku 2025 (2013 rok)</i>	Diagnoza strategiczna w sferach: ocena uwarunkowań zewnętrznych; ocena konkurencyjności Warmii i Mazur; ocena zróżnicowań wewnętrznych; synteza trendów rozwojowych. Analiza SWOT w obszarach: konkurencyjna gospodarka; otwarte społeczeństwo; nowoczesne sieci. Analiza powiązań między elementami – analiza SWOT (SWOT/TOWS).
	<i>Regionalna Strategia Innowacyjności Województwa Warmińsko-Mazurskiego (2004 rok)</i>	Diagnoza w obszarach: cechy regionu; zwiększanie potencjału ekonomicznego; wykorzystanie naturalnych potencjałów; technologie przyszłości; infrastruktura działań innowacyjnych. Analiza SWOT.

	<i>Regionalna Strategia Innowacyjności Województwa Warmińsko-Mazurskiego do roku 2020 (2010 rok)</i>	Diagnoza w obszarach: kapitał społeczny i kultura innowacji; kapitał ludzki; potrzeby innowacyjne przedsiębiorstw; potencjał naukowo-badawczy regionu; system wsparcia innowacji. Analiza SWOT w obszarach: kapitał społeczny i kultura innowacji; kapitał ludzki; przedsiębiorstwa; system wsparcia B+R; system wsparcia innowacji – programy wsparcia i instytucje otoczenia biznesu.
wielkopolskie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Wielkopolskiego (2000 rok)</i>	Analiza SWOT – analiza potencjału wewnętrznego (silne i słabe strony) w obszarach: uwarunkowania przestrzenne; środowisko przyrodnicze; mieszkańcy, zasoby pracy, walory społeczne; wyposażenie techniczne; gospodarka; potencjał finansowy; analiza otoczenia (szanse i zagrożenia) w obszarach: uwarunkowania bezpośredniego sąsiedztwa; uwarunkowania ogólnokrajowe; uwarunkowania międzynarodowe, zwłaszcza w perspektywie członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Obraz potrzeb, dążeń i motywacji mieszkańców.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Wielkopolskiego do 2020 roku (2005 rok)</i>	Diagnoza społeczno-gospodarcza w obszarach: rynek pracy, zasoby ludzkie, edukacja; sektor produkcyjny; infrastruktura służąca rozwojowi gospodarczemu i społecznemu. Analiza SWOT w obszarach: przestrzeń; środowisko przyrodnicze; zasoby ludzkie; gospodarka; infrastruktura.
	<i>Wielkopolska 2020 – Zaktualizowana Strategia Rozwoju Województwa Wielkopolskiego do 2020 roku (projekt przeznaczony do konsultacji społecznych), (2012 rok)</i>	Identyfikacja głównych problemów rozwoju w obszarach: przestrzeń; infrastruktura podstawowa; środowisko i energia; gospodarka i jej otoczenie; rolnictwo i obszary wiejskie; mieszkańcy i zatrudnienie; kapitał intelektualny; sfera społeczna; metropolia poznańska i jej relacje z regionem; zróżnicowania wewnątrzregionalne. Analiza SWOT w obszarach: przestrzeń; środowisko przyrodnicze i energia; gospodarka; B+R; innowacje; kapitał ludzki i intelektualny; obszary wiejskie i rolnictwo; sfera społeczna.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji (2004 rok)</i>	Diagnoza stanu innowacyjności Wielkopolski. Analiza SWOT w obszarach: przedsiębiorstwa; sektor B+R; instytucje wsparcia; słabiej rozwinięte obszary; otoczenie biznesu.
	<i>Regionalna Strategia Innowacji dla Wielkopolski na lata 2010-2020 (2011 rok)</i>	Analiza ogólna konkurencyjności i innowacyjności regionu; analizy zarządzania na poziomie regionalnym i lokalnym; analiza innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw (podsystem gospodarczy); analiza potencjału demograficznego, ludzkiego i społecznego (podsystem społeczny); analiza zróżnicowań wewnątrzregionalnych, specjalizacji i infrastruktury (podsystem przestrzenny). Analiza SWOT – wskazanie kluczowych problemów rozwojowych na podstawie przeprowadzonych analiz, wagowania i hierarchizacji SWOT. Rozpoznanie kluczowych, przyszłych wyzwań rozwojowych na podstawie dostępnych badań i scenariuszy rozwoju na poziomie: europejskim, krajowym i regionalnym. Określenie kluczowych czynników sukcesu – wybór najważniejszych czynników, które będą determinowały innowacyjność i konkurencyjność Wielkopolski.
zachodniopomorskie	<i>Strategia Rozwoju Województwa Zachodniopomorskiego do roku 2015 (2000 rok)</i>	Diagnoza uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznego rozwoju województwa (przestrzennych, społecznych, gospodarczych, politycznych). Analiza SWOT; określenie wyzwań przyszłości.
	<i>Strategia Rozwoju Województwa Zachodniopomorskiego do roku 2020 (2005 rok)</i>	Diagnoza stanu istniejącego w obszarach: trendy i prognozy demograficzne, sfera społeczna; infrastruktura techniczna; środowisko przyrodnicze i jego ochrona, środowisko kulturowe; gospodarka; współpraca międzynarodowa województwa. Analiza SWOT w obszarach: gospodarka (konkurencyjność, sytuacja makroekonomiczna, innowacyjność i inne ekonomiczne uwarunkowania); społeczeństwo (zasoby ludzkie, równość szans kobiet i mężczyzn na rynku pracy); przestrzeń i środowisko przyrodnicze. Identyfikacja trendów globalnych i wyzwań przyszłości. Scenariusze rozwoju otoczenia – najbardziej prawdopodobny, optymistyczny, pesymistyczny.



	<i>Strategia Rozwoju Województwa Zachodniopomorskiego (2010 rok)</i>	Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej w obszarach: warunki naturalne; demografia, kapitał społeczny; samorząd; ochrona zdrowia; kultura; edukacja; rynek pracy; gospodarka; innowacyjność; nauka; społeczeństwo informacyjne; transport; energetyka; stan i ochrona środowiska; gospodarka komunalna; planowanie przestrzenne i urbanizacja; mieszkalnictwo; rachunek regionalny i zamożność mieszkańców. Analiza SWOT w obszarach: gospodarka i przedsiębiorczość; infrastruktura i środowisko; społeczeństwo.
	<i>Regionalna Strategia Innowacyjności w Województwie Zachodniopomorskim (2005 rok)</i>	Diagnoza innowacyjności regionu (otoczenie infrastrukturalne, cechy gospodarki regionu, kierunki rozwoju regionu, poziom innowacyjności regionu, instytucje badawcze w regionie, bariery innowacyjności MŚP, współpraca przedsiębiorstw z placówkami naukowo-badawczymi, planowanie strategiczne i świadomość innowacyjna w MŚP, firmy zorientowane na innowacje i zaawansowane technologie, zgodność między popytem a podażą technologii, instrumenty wsparcia innowacji, procesy innowacyjne na obszarach słabo rozwiniętych).
	<i>Regionalna Strategia Innowacji Województwa Zachodniopomorskiego na lata 2011-2020 (2011 rok)</i>	Diagnoza otoczenia społeczno-gospodarczego dla rozwoju innowacji w obszarach: otoczenie prawne; rynek pracy; gospodarka; innowacja w kontekście regionalnym, krajowym europejskim; regionalny system innowacji; spójność terytorialna w kontekście innowacji; narzędzia finansowe wsparcia rozwoju innowacji. Analiza SWOT w obszarze: gospodarka i przedsiębiorczość. Analiza SWOT w zakresie poziomu i szans rozwojowych pozycji innowacyjnej województwa zachodniopomorskiego.

Źródło: opracowanie własne.

#### 4. Podsumowanie

Informacje zgromadzone w wyniku przeprowadzonego przeglądu siedemdziesięciu pięciu regionalnych dokumentów strategicznych pozwalają na dokonanie przekrojowej analizy tematycznej i metodologicznej oraz na uchwycenie głównych trudności i wyzwań, jakie stały i stoją przed twórcami regionalnych strategii. W niniejszej części przedstawiono wstępne obserwacje, wnioski oraz autorskie refleksje i postulaty dotyczące metod, procedur i zakresu diagnozy strategicznej, sporządzanej na potrzeby wspomnianych strategii.

W dyskusji na temat polityki regionalnej dominuje obecnie pogląd, że zadaniem tej polityki jest przede wszystkim wzmocnienie i wykorzystanie potencjałów endogenicznych danych terytoriów, a nie sterownie rozwojem regionu z zewnątrz poprzez egzogenne inwestycje i transfery. W tym kontekście, odpowiednio wnikliwa, rzetelna i partycypacyjna procedura określania uwarunkowań strategicznych regionów nabiera pierwszorzędного znaczenia jako fundament tworzonych w regionach strategii rozwojowych. Dla województw słabo rozwiniętych, wspomniana, rzetelność i dogłębność strategicznej diagnozy ma decydujący wpływ na to, czy sformułowana na jej podstawie strategia rozwoju umożliwi cywilizacyjny skok czy, wręcz przeciwnie, zakonserwuje na lata niekorzystną sytuację regionu. W opinii autorów, przeanalizowane strategie zbyt często, wbrew wnioskowi wypływającym z diagnozy i bilansu strategicznego, proponują zacofanym regionom rozwiązania konserwatywne (*business as usual*) oparte na modelu bodziec-reakcja, które nie mogą zapewnić im skokowego przyspieszenia [Nazarko, 2011, s. 244]. W żadnej ze strategii nie odnaleziono stwierdzenia, że obecny model roz-

woju województwa nie sprawdza się i należy dokonać radykalnej reorientacji oraz poszukiwać swojego miejsca na nowo (tabela 2.).

Podział stylów formułowania strategii regionalnej na gabinetowy lub partycypacyjny jest już w polskim kontekście nieaktualny. Partycypacja szerokich kręgów interesariuszy na każdym etapie tworzenia strategii regionalnej jest obecnie wymogiem oczywistym (formalnym bądź dorozumianym), [Pławgo i in., 2013, s. 19]. Dotyczy to również fazy diagnozy strategicznej, która może spełnić swoje wielorakie funkcje jedynie jako proces uspołeczniony [Szlachta, Dziemianowicz, 2012, s. 6].

**TABELA 2.**

**Opcje strategiczne regionu wynikające z układu warunków strategicznych**

<b>S</b> – mocne strony <b>W</b> – słabości <b>O</b> – szanse <b>T</b> – zagrożenia	Sytuacja regionu kształtowana przez jego mocne strony <b>(S&gt;W)</b>	Sytuacja regionu kształtowana przez jego słabości <b>(S&lt;W)</b>
Sytuacja regionu kształtowana przez szanse płynące z otoczenia <b>(O&gt;T)</b>	Strategia ofensywy i ekspansji. <i>Idź naprzód, zwiększaj przewagę.</i>	Strategia przeformułowania pozycji i budowania siły konkurencyjnej. <i>Likwiduj swoje słabości, zmniejszaj dystans.</i>
Sytuacja regionu kształtowana przez zagrożenia płynące z otoczenia <b>(O&lt;T)</b>	Strategia walki konkurencyjnej i dywersyfikacji. <i>Nie daj się wyprzeć z zajmowanej pozycji.</i>	Strategia defensywy i likwidacji. <i>Zrezygnuj lub przeorientuj się. Szukaj na nowo swojego miejsca.</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Klasik, 2002, s. 99].

Aby diagnoza strategiczna stała się solidnym fundamentem budowanej strategii, należy w jej sporządzaniu podjąć znaczny wysiłek analityczny. Trzeba wyjść poza konwencjonalne studiowanie danych GUS. Pożądane są oryginalne, dogłębne badania empiryczne, które pozwolą uchwycić i zrozumieć specyfikę regionu – jego szans i barier rozwojowych. Jest to szczególnie istotne podczas określania inteligentnych specjalizacji województw. Niestety, diagnoza strategiczna nie jest mocną stroną wielu analizowanych strategii. Dotyczy to zarówno dokumentów starszych, jak i przyjętych w ostatnich latach [Boeckhout, 2004, s. 12].

Strategie wytyczają dalekosiężne cele i kierunki działań – w swej istocie obejmują długoterminową przyszłość, której aspektów nie można skutecznie prognozować. Jednak można i należy dokonać prospekcji (patrz: rysunek 1.) – kreować alternatywne wizje tej przyszłości, badać czynniki warunkujące przyszłe stany oraz tworzyć marszruty dojścia do konkretnych, pożądanych wersji przyszłości. Szeroki wachlarz metod, procedur i technik do tego służących nosi miano *foresightu* [Metodyka..., 2011, s. 13]. Krajowy dorobek badań foresightowych to aktualnie pięćdziesiąt zrealizowanych bądź realizowanych projektów poziomu: narodowego, regionalnego i branżowego [Badanie ewaluacyjne..., 2012]. Zdaniem autorów, zdecydowanie za słabe jest powiązanie dokumen-

tów strategicznych poziomu regionalnego z właściwymi badaniami foresightowymi. Pożądanym jest co najmniej powiązanie zapisów strategii z wynikami projektów foresightowych, a w miarę możliwości organizacyjnych i czasowych, również integracja procesów foresightowych z procesami kreowania strategii dla województw.

Przełożenie diagnozy strategicznej na praktyczne budowanie strategii w zakresie rozwoju regionalnego nie jest zadaniem trywialnym. Metody stosowane przez przedsiębiorstwa stanowią podstawę do przygotowania metodyki opracowania strategii dla podmiotów publicznych i mogą, po dopasowaniu, być wykorzystywane w całości lub częściowo do opracowania strategii rozwoju. Mimo ciągłego rozwoju technik analitycznych i prognostycznych oraz rosnącej liczby różnorodnych strategii na różnych poziomach administracji, branż, jednostek, nie wskazano dotychczas uniwersalnej metody, której zastosowanie zagwarantuje osiągnięcie właściwego poziomu i jakości dokumentu strategicznego.

Bezsprzecznie najbardziej rozpowszechnioną metodą w badanych dokumentach, wieńczącą diagnozę strategiczną jest analiza SWOT. Stosuje się ją w wielu odmianach, przy zróżnicowanym poziomie metodycznego rygoru i różnych źródłach informacji [*Uwarunkowania...*, 2010, s. 67]. Bardzo często nie ma w strategiach i dokumentach towarzyszących opisu przesłanek wyboru danej odmiany analizy SWOT, procedury przeprowadzania tej analizy i kryteriów ostatecznego doboru czynników uznanych za: siły, słabości, szanse i zagrożenia.

W kilku przypadkach metodyka tworzenia strategii obejmowała tworzenie scenariuszy przyszłego rozwoju danego regionu i/lub jego otoczenia. Scenariusze te były tworzone najczęściej według następującej logiki: scenariusz optymistyczny, scenariusz realistyczny, scenariusz pesymistyczny (na przykład: LORIS 2030, nowa RSI województwa mazowieckiego, SR województwa zachodniopomorskiego z 2005 roku). Specjalistyczna literatura, odnosząca się do metod tworzenia scenariuszy, przestrzega przed takim podejściem. Scenariusze, co do zasady, nie służą określeniu prawdopodobieństwa zdarzeń (a więc nie mówią nam, który wariant przyszłości jest najbardziej prawdopodobny) ani segregowaniu wizji przyszłości na korzystną i niekorzystną [Gordon, 2009, s. 212]. Tworzone scenariusze winny być traktowane przez decydentów jako (równie) prawdopodobne i pomagać w określeniu miejsca regionu w każdej z wykreowanych wersji przyszłości.

Zebrany materiał skłania do postawienia kolejnych pytań badawczych, które mogą być przedmiotem dociekań w dalszych opracowaniach. Czy można odnaleźć związek pomiędzy jakością diagnozy strategicznej a efektami wdrażania danej strategii regionalnej [Pławgo i in., 2013, s. 66]? Jak wypracować model integracji badań foresightowych i programowania strategicznego na poziomie regionalnym? Czy można opracować uniwersalną metodykę i tematyczny zakres diagnozy strategicznej dla regionalnych strategii rozwoju oraz strategii innowacyjności? Jeśli tak, to czy istnieje uzasadnienie, aby taką uniwersalizację wprowadzić? Jakie zastosowanie w regionalnej diagnozie strategicznej mogą (powinny) mieć benchmarking [Nazarko i in., 2009, s. 497-510] oraz ilościowe metody oceny pozycji regionu względem liderów [Nazarko i in., 2008, s. 89-105].

## Literatura

- Badanie ewaluacyjne projektów foresight realizowanych w Polsce 2012*, J. Nazarko (red.), Warszawa.
- Boeckhout S. 2004 *Regional innovation strategies in Poland: lessons and recommendations*, Rotterdam.
- Bryl R., Sztando A. 2009 *Teoretyczne i praktyczne aspekty planowania strategicznego w skali regionalnej i lokalnej*, [w:] *Planowanie kompetencji kadr w regionie istotą rozwoju Dolnego Śląska*, M. Klamut (red.), Wrocław.
- Dziemianowicz W., Szmigiel-Rawska K., Nowicka P., Dąbrowska A. 2012 *Planowanie strategiczne. Poradnik dla pracowników administracji publicznej*, Warszawa.
- Dziemianowicz W., Szlachta J. 2012 *Konkurencyjność Warmii i Mazur – diagnoza problemu*, Olsztyn.
- Gordon A. 2009 *Future Savvy. Identifying Trends to Make Better Decisions, Manage Uncertainty, and Profit from Change*, Amacom.
- Klasik A. 2002 *Strategie Regionalne. Formułowanie i wprowadzanie w życie*, Katowice.
- Kowalczewski W., Nazarko J. 2006 *Przegląd stosowanych instrumentów zarządzania*, [w:] *Instrumenty zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem*, W. Kowalczewski, J. Nazarko (red.), Warszawa.
- Lokalne strategie rozwoju gospodarczego. Poradnik dla gmin i liderów lokalnych 1996*, E. Bończak-Kucharczyk, L. Cousins, K. Herbst, M. Stewart (red.), Warszawa.
- Metodologia i procedury badawcze w projekcie Foresight Technologiczny NT for Podlaskie 2020: regionalna strategia rozwoju nanotechnologii 2011*, J. Nazarko, J. Ejdyś (red.), Białystok.
- Nazarko J. 2011 *Kształtowanie polityki proinnowacyjnej regionu na przykładzie foresightu technologicznego «NT FOR Podlaskie 2020»*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 2(50).
- Nazarko J., Kuźmicz K. A., Szubzda-Prutis E., Urban J. 2009 *The General Concept of Benchmarking and Its Application in Higher Education in Europe*, „Higher Education in Europe”, 34(3&4).
- Nazarko J., Urban J., Komuda M., Kuźmicz K., Szubzda E. 2008 *Metoda DEA w badaniu efektywności instytucji sektora publicznego na przykładzie szkół wyższych*, „Badania Operacyjne i Decyzyjne”, nr 4.
- Planowanie strategiczne jako narzędzie realizacji celów organizacji*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<https://dsc.kprm.gov.pl/sites/default/files/pliki/79.pdf>], data wejścia: 12.07.2013].
- Plawgo B., Klimczak T., Czyż P., Boguszewski R., Kowalczyk A. 2013 *Regionalne systemy innowacji w Polsce – Raport z badań*, Warszawa.
- Unwarunkowania rozwoju nanotechnologii w województwie podlaskim: wyniki analiz STEEPVL i SWOT 2010*, J. Nazarko, Z. Kędzior (red.), Białystok.

Małgorzata GAJOWIAK<sup>1</sup>

**KAPITAŁ SPOŁECZNY W KONCEPCJI ORGANIZACJI  
INTELIWENTNEJ NA PRZYKŁADZIE MSP PRZETWÓRSTWA  
ŻYWNOŚCIOWEGO Z WYBRANYCH POWIATÓW  
WIELKOPOLSKI**

**Streszczenie**

W dobie nieustannych procesów globalizacyjnych, a tym samym wzrostu nieprzewidywalności zachodzących zjawisk na znaczeniu nabiera koncepcja organizacji inteligentnej, opartej na inteligencji zasobów ludzkich. Jednak w celu efektywnego wykorzystania wiedzy, umiejętności oraz doświadczenia poszczególnych pracowników, a więc transferu wiedzy, niezbędne staje się uwzględnienie także kapitału społecznego, reprezentowanego m.in. przez takie zasoby, jak: zaufanie, lojalność czy wiarygodność. W związku z tym, głównym celem artykułu jest wskazanie znaczenia kapitału społecznego dla przedsiębiorczości intelektualnej. Jego uwzględnienie wiąże się z możliwością uzyskania nowych przewag konkurencyjnych, takich jak: informacyjna, innowacyjna czy komunikacyjna.

**Słowa kluczowe:** organizacja inteligentna, przedsiębiorczość intelektualna, kapitał ludzki, kapitał społeczny

**SOCIAL CAPITAL IN CONCEPT OF INTELLIGENT ORGANISATION, AS  
EXEMPLIFIED BY FOOD SECTOR SMEs IN SELECTED DISTRICTS OF  
WIELKOPOLSKIE REGION**

**Summary**

Due to the ongoing globalisation of the markets, and thus increasing unpredictability of the business environment, the concept of intelligent organisation based on the intelligence of human resources is gaining significance. However, in order to effectively use the knowledge, skills and experience of individual employees, and to transfer knowledge, it has become necessary to also take into account the social capital represented by such resources as trust, loyalty and credibility. Therefore, the main objective of this paper is to prove the significance of social capital for intellectual entrepreneurship. Business entities which take social capital into consideration might count on gaining new competitive advantages, associated, e.g., with information, innovation or communication.

**Key words:** intelligent organisation, intellectual entrepreneurship, human capital, social capital

---

<sup>1</sup> dr Małgorzata Gajowiak – Wydział Inżynierii Zarządzania, Politechnika Poznańska; e-mail: malgorzata.gajowiak@put.poznan.pl.

## 1. Wstęp

W rezultacie radykalnej zmiany warunków gospodarowania w Polsce po 1989 roku, kluczowego znaczenia w sferze gospodarowania zaczęła nabierać kategoria przedsiębiorczości i rosnąca od tego momentu liczba przedsiębiorstw prywatnych. Sama koncepcja przedsiębiorcy i przedsiębiorczości pojawiła się po raz pierwszy wraz z ukonstytuowaniem ekonomii jako dyscypliny nauki, a czołowi jej myśliciele chociażby, tacy jak: Contillon, Say, Marschall, Schumpeter, Knight czy Drucker wnieśli istotny wkład w rozwój tejże kategorii. Jednak bez względu na przyjętą perspektywę postrzegania rzeczywistości, można najogólniej stwierdzić, iż przedsiębiorczość to umiejętność wykorzystania nadarzających się możliwości oraz posiadanych predyspozycji do spełniania określonych oczekiwań, które prowadzą do stworzenia, jak i pomnażania nowych wartości [*Konkurencyjność przedsiębiorstw...*, 2002, s. 88]. Wielowymiarowość tego pojęcia przejawia się m.in. w postaci mnogości czynników na nie oddziałujących, począwszy od tych ze sfery psychologii, organizacji i zarządzania, a także polityki, ekonomii, kultury czy edukacji [Richert-Kaźmierska, 2010, s. 269].

Obecnie, wskutek globalnego turbokapitalizmu, przedsiębiorczość staje się coraz bardziej zjawiskiem pożądanym właściwie przez wszystkie podmioty gospodarujące niezależnie od stanu posiadania czy wielkości [*Innowacyjność organizacji...*, 2012, s. 25]. Konieczność dostosowania się do nowych zjawisk i procesów, występujących w sferze gospodarowania, a w szczególności braku stabilności i przewidywalności, sprawia, że coraz głośniejsze jest przekonanie, iż wykorzystanie potencjału przedsiębiorczego stanowi uwarunkowanie stopnia zrozumienia tego, jakie jest znaczenie uwarunkowań niematerialnych, a także tego, w jaki sposób można te uwarunkowania wykorzystać bądź stopniowo je modyfikować [*Przedsiębiorczość i rozwój...*, 1999, s. 256].

Głównym celem artykułu jest wskazanie miejsca niematerialnych czynników produkcji w koncepcji organizacji inteligentnej, która swoją działalność prowadzi na podstawie kapitału intelektualnego. W szczególności uwaga autorki koncentruje się na jednym jego elemencie, tj. kapitale społecznym, bez którego jest niemożliwy transfer wiedzy, jego zinstytucjonalizowanie oraz samodoskonalenie się przedsiębiorstw w myśl wskazywanego tu konceptu. Kapitał ten jest uznawany obecnie za nowoczesny czynnik odpowiedzialny za kształtowanie nowych przewag konkurencyjnych, takich jak: informacyjnej i przedsiębiorczości czy innowacyjności oraz komunikacyjnej [*Kapitał społeczny...*, 2012, s. 50; *Przedsiębiorstwo przyszłości...*, 2001, s. 42]. Dla pracodawcy oczekiwanym zwrotem z inwestycji w kapitał ludzki i społeczny jest: poprawa efektywności pracowników, zwiększenie ich produktywności i elastyczności działania, a także zdolności do wprowadzania innowacji. Rezultaty te powinno osiągnąć się w wyniku powiększania bazy umiejętności społecznych oraz podniesienia poziomu wiedzy i kompetencji. *Firma może uzyskać trwałą przewagę konkurencyjną, jeżeli konkurenci danego przedsiębiorstwa nie potrafią stworzyć substytutu ani imitacji zatrudnionych w nim zasobów ludzkich* [Baron, Armstrong, 2012, s. 22]. Oznacza to więc konieczność tworzenia społecznych warunków do ich rozwijania oraz inwestowania w nie. Ujęcie teoretyczne problemu zostało poszerzone dodatkowo o perspektywę badawczą, dotyczącą sektora MSP przetwórstwa żywnościowego w Wielko-

polsce. Tym samym dąży się do uzyskania odpowiedzi, czy analizowane podmioty postępują w myśl omawianego w artykule konceptu.

## 2. Koncepcja organizacji inteligentnej

W obliczu narastającej kruchości, niespójności oraz niestabilności sfery społeczno-gospodarczej coraz częściej jest głoszony pogląd, iż współczesny świat wymusza myślenie nieliniarne. Podważa się w ten sposób teorię o jego linearności, a więc zmian dokonywanych powoli, stopniowo i ewolucyjnie [Szymański, 2011, s. 32]. Poglądy te wyraża m.in. Mączyńska, podając, iż *niebymale szybkie tempo przemian, jakich doświadcza obecnie świat, sprawia, że przyszłość staje się coraz bardziej niejasna, a teraźniejszość niesatysfakcjonująca* [Mączyńska, 2010, s. 24]. Podobne przekonanie wygłasza Otto, stwierdzając, iż *w miejsce dawnej, strategicznej stabilności pojawia się niestanna zmiana jako normalny atrybut procesów gospodarczych* [Otto, 2004, s. 12]. Tym samym mowa jest o gospodarce nietrwałości, która wymusza zmianę istniejących sposobów myślenia oraz postępowania, a *teorie stworzone dla świata linearnego stają się nieadekwatne do rzeczywistości* [Szymański, 2011, s. 32]. Rewolucyjne zmiany oznaczają więc nieadekwatność przyjętych idei, koncepcji czy teorii. Oznacza to, że *by dostosować się do globalizacji, by wykorzystać warunki, jakie ona stwarza, a uniknąć wynikającej z niej zagrożenia, trzeba ją zrozumieć. Wymaga to zniszczenia bardzo wielu stereotypów myślenia* [Szymański, 2011, s. 32].

Nowe warunki, w jakich przyszło funkcjonować podmiotom gospodarującym, Bauman określa łącznie jako „płynny świat” [Bauman, 2001, s. 161]. Narastająca asymetria pomiędzy szybko powstającymi zmianami a zdolnością do ich uchwycenia, jak i odpowiedniego dostosowania się do nich jest swoistym wyzwaniem, przed którym stoi ludzka inteligencja [Szymański, 2011, s. 18]. Gotowość przedsiębiorstw do twórczego i nowatorskiego rozwiązania nowych problemów, przy jednoczesnym ryzyku, jakie pojawia się w związku z nowymi, niepewnymi i rewolucyjnymi zmianami: *wiąże się z inteligentnym wykorzystaniem posiadanej wiedzy zmierzającym do tworzenia nowej wiedzy i nowych umiejętności, która prowadzi do urzeczywistnienia unikatowych przedsięwzięć. Wszystko to pozwala na oduczenie się rutynowych, tradycyjno-zwyczajowych zachowań* [Innowacyjność organizacji..., 2012, s. 30]. W literaturze takie podejście do zagadnienia przedsiębiorczości jest określane jako „przedsiębiorczość intelektualna”, a podmiot gospodarujący je realizujący jest nazywany „przedsiębiorcą intelektualnym”. Jak podaje Kwiatkowski, ten specyficzny rodzaj przedsiębiorczości polega na *tworzeniu podstaw materialnego bogactwa z niematerialnej wiedzy* [Kwiatkowski, 2000, s. 8]. Wynika stąd, iż wiedza, kwalifikacje oraz doświadczenie, określane łącznie jako kapitał ludzki, stają się obecnie strategicznymi zasobami, w które należy inwestować. Przedsiębiorstwo, opierając swoją działalność na kapitale ludzkim właśnie, który staje się gwarantem samodoskonalenia, zyskuje miano „organizacji inteligentnej”. Zdaniem Grudzewskiego oraz Hejduk, organizacja taka identyfikuje węzłowe kompetencje, które są niezbędne do jej koordynowania [Grudzewski, Hejduk, 1998, s. 36]. Ponadto, jak dodaje Janasz, naturalną cechą tego typu przedsiębiorstwa jest kreatywność oraz innowacyjność [Innowacyjność organizacji..., 2012, s. 31]. Wskazywany badacz dalej konstatuje, iż *przedsiębiorczość (...) jest złożoną kategorią, podlegającą wraz z upływem czasu ewolucji i procesom*

*adaptacji do zmian warunków ekonomiczno-społecznych i cywilizacyjności. Powstają nowe jej formy, a poprzednie dominujące jej rodzaje mogą tracić na znaczeniu [Matusiak, 2011, s. 16]. Co więcej, współcześnie gwałtownie zwiększa się znaczenie przedsiębiorczości w płaszczyznach, które dawniej nie były obszarem zainteresowań przedsiębiorcy. Dotyczy to szczególnie styku nauki i biznesu. Pojęcie innowacyjnego przedsiębiorcy odnosi się do nowych przedsiębiorstw wykorzystujących wiedzę i nierzadko usytuowanych w środowisku naukowym [Matusiak, 2011, s. 16].*

W literaturze z zakresu organizacji i zarządzania przedsiębiorczość intelektualną utożsamia się także z działalnością gospodarczą, która przynosi sukces dla jego inspiatorów. Kwiatkowski wskazuje przy tym na dwa sposoby jej kreowania. Pierwszy, związany jest z rozwojem zarówno formalnej, jak i nieformalnej edukacji oraz rosnącym poziomem faktycznego wykształcenia będącego wynikiem różnorodnych zjawisk i procesów zachodzących we współczesnym świecie, m.in.: globalizacji, turkokałitalizmu i hiperkonkurencji. Genezy drugiego upatruje się, z kolei, w samej atrakcyjności kariery przedsiębiorczej. W jego opinii, przedsiębiorca intelektualny winien cechować się następującymi atrybutami [*Nowa gospodarka...*, 2001, s. 103]:

- jest obecny w wielu sferach i środowiskach oraz posiada jednocześnie różnorodne powiązania zarówno w samej organizacji, jak i z pozostałymi instytucjami społecznymi (wzorce, inspiracje, zasoby niematerialne i materialne);
- potrafi integrować procesy gromadzenia oraz przetwarzania informacji związane z tworzeniem odpowiednich uwarunkowań w celu wyboru wariantów postępowania;
- wykorzystuje szeroko horyzonty poznawcze podczas identyfikowania, operacjonalizowania i spożytkowania potencjalnych szans;
- posiada umiejętność tworzenia sytuacji, w których jest brak miejsca dla strategii, które to w efekcie końcowym nie przynoszą spodziewanych efektów;
- ma dużą wiedzę i jest niezależny;
- posiada pełną świadomość roli, jaką odgrywa w organizacji;
- stawia sobie intelektualne wyzwania i osiąga intelektualną satysfakcję;
- przywiązuje wagę do zagadnień etycznych oraz do intelektualnego rozwoju swoich pracowników.

Posiadanie powyższych cech, jak również zastosowanie odpowiednich rozwiązań organizacyjno-technicznych umożliwia włączenie wiedzy w struktury całej organizacji, będącej efektem integracji inteligencji funkcjonalnych i procesowych [Kowalczyk, 2006, s. 18].

### 3. Miejsce kapitału społecznego

Warto zauważyć na wstępie, iż na przestrzeni ostatnich lat problematyka kapitału społecznego jest coraz częściej odnoszona do sfery gospodarowania. Jak spostrzeżga Zboroń: *można to potraktować jako kolejny argument wspierający przekonanie, iż od kilkunastu co najmniej lat daje się zaobserwować pewną tendencję polegającą, najogólniej mówiąc na stworzeniu coraz przychylniejszej atmosfery wokół wszelkich prób włączenia w obszar refleksji dotyczącej gospodarowania także myślenia (w szczególności wartościowania) pozakonomicznego [Kapitał społeczny w refleksji..., 2004, s. 38].* Cytowana badaczka stwierdza dalej, iż *stwarza się tym samym sprzyjającą atmo-*



sferę dla podejmowania rozważań ujmujących problematykę gospodarowania integralnie, tj. uwzględniając ów kontekst czy też warunki społeczne, w jakich owo gospodarowanie przebiega [Kapitał społeczny w refleksji..., 2004, s. 38]. Ponadto, Matysiak spostrzega, iż udział kapitału społecznego w koordynowaniu działań ludzkich w sferze prywatnej bywa negowany i zastępowany metaforą o „niewidzialnej ręce”, która jest utożsamiana z konkurencją rynkową i funkcjami wolnych cen. Taka interpretacja nie dostrzega oczywistego faktu, że efekty „niewidzialnej ręki” są zależne również od kontekstu społecznego [Matysiak, 2011, s. 6]. Jak podają: Kempny i Szmata, w toku wielu badań spostrzeżono, że sytuacja tworzenia się układu strukturalnego w sposób czysto behawioralny (np. poprzez: negocjowanie nagród, szacowanie zasobów, wykorzystywanie zdolności przetargowych bez odwoływania się do szerszych układów normatywnych, wartości zewnętrznych wobec danego układu wymiany porządku społecznego) powoduje, że w obrębie tego układu zaczyna się tworzyć porządek oparty na czystej dominacji oraz zdolności do bezpośredniej kontroli zachowań partnerów [Kempny, Szmata, 1992, s. 61-62]. Kapitał społeczny jest obecnie postrzegany jako czynnik prorozwojowy, wpływający na sukces organizacji i osiągnięcia jednostek [Grzanka, 2009, s. 5]. Co więcej, jak sugeruje Grzanka, *nastawienie na ludzi powoduje tworzenie atmosfery harmonii wewnątrz firmy i służy wykorzystaniu bogactwa oraz oryginalności cech osobowościowych pracowników, wypełniając szerszą rolę społeczną i kulturową. Sprawia to, że ludzie i stosunki powstające między nimi są największym dobrem przedsiębiorstwa* [Grzanka, 2009, s. 10]. Trafnie podsumowuje Romanowska, że na pierwsze miejsce, jako umiejętności strategiczne, wysuwają się kompetencje i motywacja do podejmowania dobrych strategicznych decyzji [Dynamika zarządzania..., 2007, s. 129].

Pomimo ogromnego zainteresowania kategorią kapitału społecznego, zarówno w kręgach: socjologów, politologów, badaczy psychologii społecznej, jak i ekonomistów, jak dotąd, nie udało się wypracować jednej, wspólnej jego definicji, a tym samym metod pomiaru. Jednak można wskazać za Gajowiak kilka najczęściej wymienianych jego elementów składowych, tj.:

- sieci i struktury społeczne,
- normy społeczne,
- umiejętność współpracy,
- współdziałanie i zdolność organizowania się,
- przekonania,
- wartości typu: zaufanie, wiarygodność czy lojalność,
- kompetencje i umiejętności,
- wiedza i doświadczenie [Kapitał społeczny..., 2012, s. 17].

Warto w tym miejscu zauważyć, że w miarę rozwoju badań nad przedsiębiorczością podjęto także i kwestię wpływu uwarunkowań społecznych na jej kształtowanie, czego efektem właśnie jest m.in. kategoria kapitału inteligentnego. Jego niematerialne zasoby wraz ze środkami finansowymi i aktywami fizycznymi składają się na rynkową czy też całkowitą wartość firmy [Baron, Armstrong, 2012, s. 18]. Powszechna staje się konstatacja na podstawie chociażby badań Fukuyamy nad społecznościami: Chin, Japonii i Niemiec, że rozwój społeczno-gospodarczy poszczególnych państw nie wynika tylko z ich bogactw naturalnych czy polityki realizowanej przez odpowiednie władze, ale z tych zachowań przedsiębiorczych, które głęboko są zakorzenione w: religii, kulturze,

wzorcach postępowania i systemie wyznawanych wartości [Fukuyama, 1997, s. 17]. Przedsiębiorczość, w tym także ta intelektualna, bazuje na zjawisku interakcji społecznych, a metody działania podmiotów gospodarujących są efektem „gry interwplywu i negocjacji” [*Konkurencyjność przedsiębiorstw...*, 2002, s. 88].

Co więcej, przedsiębiorczość staje się umiejętnością ciągłego uczenia się nowych zachowań oraz inteligencji, jednak nie tylko i wyłącznie pojedynczych ludzi, lecz całej organizacji. Stąd kluczowe znaczenie posiadają układy społeczne, które określają poziom umiejętności zbiorowych [*Innowacyjność organizacji...*, 2012, s. 39]. Janasz podkreśla, iż *kontakty, relacje społeczno-gospodarcze dominujące w danej organizacji i pomiędzy organizacjami odgrywają istotną rolę w tworzeniu unikatowej wiedzy o zależnościach kształtujących przedsiębiorczość, jak i zasady działania* [*Innowacyjność organizacji...*, 2012, s. 39]. Nie można więc pominąć faktu, że wszelkie działania są współzależne, ponieważ – jak zauważa Matysiak – *indywidualny dobrobyt nawet najbardziej genialnych osób jest funkcją działań zbiorowych* [*Nowa ekonomia...*, 2006, s. 244]. Zatem, współczesne zarządzanie polega na przesunięciu środka ciężkości z zasobów twardej, namacalnych w kierunku zasobów niematerialnych, w tym wiedzy oraz wartości wyznawanych przez pracowników danego przedsiębiorstwa [Brilman, 2002, s. 68].

#### 4. Przedsiębiorczość intelektualna w świetle badań empirycznych

W latach 2011-2012 w ramach projektu „Czynniki determinujące kształtowanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw żywnościowych Wielkopolski na rynkach międzynarodowych<sup>2</sup>” przeprowadzono badania wśród małych i średnich przedsiębiorstw zaliczanych do branży przetwórstwa żywnościowego według PKD (sekcja C, działy: 10, 11) z siedmiu wybranych powiatów regionu<sup>3</sup>. Podstawowym problemem badawczym było rozpoznanie stopnia internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw w przemyśle przetwórstwa żywnościowego oraz warunków określających go na pierwszym etapie tego procesu, który dotyczy handlu międzynarodowego. Głównym celem zaś była identyfikacja czynników (materialnych i niematerialnych) odpowiedzialnych za kształtowanie przewagi konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych. Pytania w kwestionariuszu ankiety umożliwiły także dokonanie oceny, na ile przedsiębiorstwa te są świadome nowych trendów w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem, a tym samym uzyskania odpowiedzi na pytanie, czy ich działalność zinternacjonalizowana jest oparta na koncepcji przedsiębiorczości intelektualnej.

---

<sup>2</sup> Badanie przeprowadzono wraz z mgr inż. A. Budzyńską oraz mgr inż. A. Libertowską w ramach grantu „DS – Młoda Kadra” finansowanego ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

<sup>3</sup> Zasięg terytorialny badania obejmował pięć powiatów ziemskich (gostyński, jarociński, poznański, średzki, wągrowiecki) oraz dwa powiaty grodzkie (miasta: Konin i Poznań). Ich wybór był zdeterminowany, wcześniej zrealizowanymi, badaniami (w latach 2010-2011) nad poziomem i strukturą poszczególnych atrybutów kapitału społecznego. Uzyskane wyniki pozwalają wnioskować, iż powiaty te charakteryzują się, mimo dostrzeżonych problemów (wysoki poziom bezrobocia), znacznymi pokładami kapitału społecznego [Skawińska, 2011].

Skoncentrowanie uwagi w badaniu na sektorze MSP wynikało z faktu, iż zjawisko umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw jest szczególnie pożądane. Jak wynika bowiem z Raportu PARP 2012, *tradycyjne firmy z sektora MSP wykazują mniejsze powiązania z rynkiem zagranicznym niż podmioty duże* [Raport o stanie..., 2012, s. 60]. Wobec tego, w obliczu narastającej kruchości, niespójności i niestabilności dotychczasowego ładu społeczno-gospodarczego i geopolitycznego świata, coraz powszechniejsze staje się przekonanie, że małe i średnie przedsiębiorstwa, które chcą poszerzać spektrum swoich działań poza granice kraju macierzystego, potrzebują nowej filozofii biznesu. Filozofia ta winna być oparta na takich strategicznych i jednocześnie niematerialnych elementach, jak: wiedza, umiejętności i doświadczenie, czyli kapitał ludzki, a także na: zaufaniu, lojalności czy wiarygodności oraz normach społecznych, określanymi łącznie jako kapitał społeczny [Libertowska, 2011, s. 177]. Z kolei, wybór analizowanej branży był podyktowany tym, że polskie produkty rolno-spożywcze zyskują na przestrzeni ostatnich kilku lat coraz większe znaczenie w handlu zagranicznym i pomimo kryzysu gospodarczego sprzedaż tychże artykułów jest jedną z gałęzi gospodarki o największej dynamice wzrostu [Ocena sytuacji..., 2012, s. 20]. Spośród ponad 3 tysięcy MSP, zlokalizowanych w analizowanych powiatach drogą wywiadu telefonicznego<sup>4</sup>, ustalono, że kryterium zarówno przynależności do sekcji C (działy: 10, 11), jak również aktywności na rynkach zagranicznych spełnia jedynie 31 podmiotów. W badaniu ostatecznie wzięło udział 29 podmiotów (dwa nie wyraziły zgody), w tym 11 małych oraz 18 średnich<sup>5</sup>.

Stąd na podstawie przeprowadzonych badań można wysunąć następujące stwierdzenia w kontekście przedsiębiorczości intelektualnej analizowanych podmiotów:

1. Spośród zestawu 19-tu zasobów (umiejętności) stanowiących potencjał konkurencyjny firm, respondenci w skali od 1 (ocena najniższa) do 5 (ocena najwyższa) najbardziej docenili: kapitał ludzki ( $m_e=5$ ,  $d=5$ ,  $\bar{x}=4,48$ ), jakość środków trwałych ( $m_e=4$ ,  $d=5$ ,  $\bar{x}=4,21$ ) oraz stan finansów przedsiębiorstwa ( $m_e=4$ ,  $d=5$ ,  $\bar{x}=4,14$ );
2. Wysoka nota, jaką otrzymał kapitał ludzki, dowodzi tego, że MSP z analizowanej branży mają wysoką świadomość, iż w obliczu zarazem potencjalnych możliwości rozwoju, jak i nowych zagrożeń, jakie wylaniają się w zglobalizowanym świecie, wiedza oraz kompetencje ludzkie są kluczowym źródłem uzyskiwania przewagi konkurencyjnej. Tym samym, ustalenia te są zbieżne z nowym trendem funkcjonowania w zglobalizowanej gospodarce, który zakłada jej rozwój właśnie dzięki kapitałowi ludzkiemu;
3. Oprócz kapitału ludzkiego, który został uznany za najistotniejszą determinantę w procesie kreowania przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych, właś-

---

<sup>4</sup> Podejmowana przez MSP aktywność w procesie internacjonalizacji jest trudna do oszacowania, gdyż zgodnie z obowiązującymi przepisami, podmioty prowadzące działalność eksportową oraz importową w niewielkim stopniu, w ramach UE, nie muszą przekazywać stosownych danych do systemu statystycznego. Stan ten wymusił więc telefoniczną weryfikację podmiotów podejmujących aktywność międzynarodową.

<sup>5</sup> Należy podkreślić, iż mała liczebność próby generuje pewne ograniczenia we wnioskowaniu. Z tego też powodu interpretacji wyników badań oraz ich uogólnienia na obszar całego województwa wielkopolskiego trzeba dokonywać z pewną ostrożnością.

- ciele przedsiębiorstw także dostrzegają rolę kapitału społecznego w tymże procesie. Co prawda, osiągnięte wyniki dla jego zasobu ( $m_e=4$ ,  $d=4$ ,  $\bar{x}=4,28$ ) nie uprawniają do stwierdzenia, że jest on strategicznym czynnikiem, aczkolwiek także w tej kwestii respondenci są świadomi nowych wyzwań w zarządzaniu strategicznym, a tym samym znaczenia niematerialnych zasobów w rozwoju działalności gospodarczej;
4. W zdecydowanej mierze zarówno firmy małe, jak i średnie stosują strategię etnocentryczną, która polega na eksporcie na rynki zbliżone do rynku krajowego (kraje Europy Wschodniej), gdyż w opinii menedżerów rodzi to mniejsze ryzyko porażki oraz ogranicza niepewność i nieufność do partnerów spoza tego samego kręgu kulturowego;
  5. Niestety, świadomość roli kapitału społecznego nie przekłada się na stwierdzenie o znaczącej wadze sieci biznesowych, które można utożsamiać z kapitałem społecznym „w działaniu”. Uzyskane wyniki uprawniają bowiem do konstatacji, że zasobem najmniej kluczowym w budowaniu przewagi konkurencyjnej jest właśnie współpraca w sieci;
  6. Analizowane przedsiębiorstwa uczestniczą częściej w nieformalnych strukturach współpracy (52%), niż tych o charakterze: formalnym, oficjalnym (32%);
  7. Menedżerowie analizowanych firm marginalizują współpracę (formalną oraz nieformalną) zarówno z uczelniami wyższymi, jak i różnorodnymi agencjami wspierającymi przedsiębiorczość, co potwierdza generalną, niepokojącą tendencję, jaka jest obserwowana w kraju;
  8. Przedstawiciele badanych podmiotów (ponad 80%) przykładają wagę do rozbudowy kapitału organizacyjnego, wprowadzając m.in. najnowsze systemy jakościowe czy programy do przechowywania i przetwarzania danych.

## 5. Podsumowanie

Na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat ukształtował się wśród przedsiębiorców model myślenia nastawiony na ciągłość i ewolucyjność. Jednak model ten staje się nieadekwatny w sytuacji nieciągłości współczesnego świata. Jak trafnie spostrzega Szymański: *nieprzystosowanie przedsiębiorstw do zmian nieliniarnych to wyraz niedostatecznej zdolności do twórczej destrukcji w myśleniu i działaniu* [Szymański, 2012, s. 164]. Konieczne, w związku z tym, staje się inteligentne wykorzystanie zasobów, w szczególności niematerialnych przedsiębiorstwa, zmierzające do wzrostu zachowań proinnowacyjnych. Rola wartości nienamacalnych wciąż wzrasta, gdyż istnienie współczesnych organizacji jest warunkowane zarówno wspomnianymi tu innowacjami, jak również zdobywaniem zaufania klientów, tworzeniem marki oraz skutecznym reagowaniem na zmieniającą się rzeczywistość. Baron oraz Armstrong konstatują, iż *sukces w tych dziedzinach zależy właśnie od ludzi* [Baron, Armstrong, 2012, s. 11]. Tym samym organizacje, pretendujące do miana „organizacji inteligentnej”, muszą opierać swoją działalność na kapitale intelektualnym reprezentującym trzy podstawowe zasoby, tj.: kapitał ludzki, kapitał społeczny oraz kapitał organizacyjny. Jednak nie podlega kwestii, iż oprócz rozległej wiedzy i wysokich

kwalfikacji osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie, decydujące znaczenie dla dalszego jego rozwoju nabierają ich kompetencje społeczne: *które decydują o akceptowaniu wartości wspólnych przedsiębiorstwa i jego kultury oraz dzielenia się nimi* [Kwiatkowski, 2000, s. 24]. Kapitał społeczny więc, będąc desygnatem takich pojęć, jak współpraca bądź relacje międzyludzkie oparte na: zaufaniu, lojalności czy wiarygodności, staje się tym zasobem, dzięki któremu jest możliwy transfer wiedzy pomiędzy pracownikami, a także jego bliższym i dalszym otoczeniem. Jego uwzględnienie przyczynia się do redukcji kosztów transakcyjnych oraz do wzrostu innowacyjności podmiotów. Wobec tego, można go utożsamiać z dobrem wspólnym, w które warto inwestować. Jak trafnie ujmuje Będzik: *w obliczu wyczerpywania się tanich zasobów oraz łatwych możliwości osiągnięcia wzrostu gospodarczego, rozwój społeczno-gospodarczy, a więc rozwój we wszystkich wymiarach życia wysoko rozwiniętych społeczeństw nie będzie możliwy bez zacieśnienia więzi i zaufania członków społeczeństwa. Jakkolwiek nazwać kolejny etap ewolucji, społeczeństwo obywatelskie, informacyjne, gospodarka oparta na wiedzy, każda forma wymaga współpracy, więzi, przepływu informacji i, z czego wyrasta poprzednie – zaufania* [Będzik, 2010, s. 15-21].

Przeprowadzone badanie wśród MSP przetwórstwa żywnościowego w Wielkopolsce potwierdza, że przedsiębiorstwa te opierają swoje działania na kapitale intelektualnym, który staje się najważniejszym elementem zarządzania przedsiębiorstwem w perspektywie strategicznej. Tym samym, ich działania są zbieżne z koncepcją przedsiębiorczości intelektualnej. Jednak menedżerowie tych firm większą wagę przykładają do kapitału ludzkiego i organizacyjnego niż do kapitału społecznego. Ten pierwszy, obejmujący: wiedzę, kompetencje i doświadczenie, w ich opinii, jest najistotniejszym czynnikiem odpowiedzialnym za sukces rynkowy za granicami kraju. Z kolei, niższe noty, jakie uzyskał kapitał społeczny, mogą wynikać z ogólnego trendu, który ma miejsce w Polsce na przestrzeni kilkudziesięciu lat, charakteryzującego się niskim poziomem uogólnionego zaufania w społeczeństwie. Za stan ten jest odpowiedzialnych co najmniej kilkanaście czynników, z których dwa wydają się szczególnie istotne, tj. atomizacja jednostek przez system socjalistyczny oraz radykalne procesy transformacji gospodarczej. Niski poziom zaufania przekłada się również na ograniczoną współpracę z innymi podmiotami sfery społeczno-gospodarczej, w tym organizacjami branżowymi i uczelniami wyższymi. W związku z tym, wyzwaniem, przed jakim stoją analizowane przedsiębiorstwa, jest wzmocnienie podstawowych desygnatów kapitału społecznego wśród pracowników, a także poza samą organizacją w celu bardziej elastycznego przepływu wiedzy i realizacji zasady ciągłego doskonalenia. Stan ten może przyczynić się jednocześnie do wzrostu ich potencjału innowacyjnego. Ponadto, do aprecjacji poziomu kapitału społecznego może prowadzić poprawa polityki makroekonomicznej, odzwierciedlonej m.in. w polepszeniu otoczenia prawno-administracyjnego i finansowego. Bowiem ułomne zapisy prawa oraz niska jakość instytucji formalnych generują niepewność i podejrzliwość podmiotów gospodarujących, co w rezultacie osłabia ich aktywność biznesową.

## Literatura

Baron A., Armstrong M. 2012 *Zarządzanie kapitałem ludzkim*, Warszawa.

- Bauman Z. 2001 *O pożytku z wątpliwości*, Rozmowy z Zygmuntem Baumanem prowadzone przez K. Testera, Warszawa.
- Będzik B. 2010 *Deficyt kapitału społecznego zwiastunem nadchodzących kłopotów*, nr 9, Warszawa.
- Brilman J. 2002 *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, Warszawa.
- Dynamika zarządzania organizacjami. Paradygmaty – metody – zastosowania* 2007, Księga pamiątkowa wydana z okazji 50-lecia pracy naukowej prof. J. Rokity, Katowice.
- Fukuyama F. 1997 *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa – Wrocław.
- Grudzewski W. M., Hejduk I. 1998 *Kreowanie przedsiębiorstwa przyszłości z wykorzystaniem teorii i praktyki organizacji inteligentnej*, [w:] *Materiały Szkoły Letniej Organizacji i Zarządzania*, M. Haffer (red.), Toruń.
- Grzanka I. 2009 *Kapitał społeczny w relacjach z klientami*, Warszawa.
- Innowacyjność organizacji w strategii inteligentnego i zrównoważonego rozwoju* 2012, J. Wiśniewska, K. Janasz (red.), Warszawa.
- Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne* 2004, H. Januszek (red.), Poznań.
- Kapitał społeczny w rozwoju regionu* 2012, E. Skawińska (red.), Warszawa.
- Kempny M., Szmatka J. 1992 *Współczesne teorie wymiany społecznej – wybór tekstów*, Warszawa.
- Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście* 2002, E. Skawińska (red.), Warszawa.
- Kowalczyk L. 2006 *Przedsiębiorca i „inteligentna” organizacja publiczna odpowiedzą na wyzwania globalizacji*, Zeszyty Naukowe WWSZiP, nr 9, Wałbrzych.
- Kwiatkowski S. 2000 *Przedsiębiorczość intelektualna*, Warszawa.
- Libertowska A. 2011 *Prognoza kapitału społecznego i przedstawicieli samorządu terytorialnego oraz sposoby stymulowania jego wzrostu*, Zeszyty Naukowe nr 22, Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, Poznań.
- Matusiak K. B. 2011 *Od przedsiębiorczości technologicznej do opartej na wiedzy (kreatywnej) – innowacyjna przedsiębiorczość ery postindustrialnej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 653, Szczecin.
- Matysiak A. 2011 *Społeczny kapitał rynkowy*, „Polityka Społeczna”, nr 5-6, Warszawa.
- Mączyńska E. 2010 *Dylematy kształtowania społeczno-gospodarczego ładu przyszłości*, Biuletyn PTE, nr 6, Warszawa.
- Nowa ekonomia a społeczeństwo* 2006, S. Patrycki (red.), Lublin.
- Nowa gospodarka i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach postsocjalistycznych* 2001, G. Kolodko (red.), Warszawa.
- Ocena sytuacji w handlu zagranicznym w 2011 roku*, Departament Strategii i Analiz, Warszawa 2012.
- Otto J. 2004 *Marketing relacji. Koncepcje i stosowanie*, Warszawa.
- Przedsiębiorczość i rozwój firmy* 1999, J. Targalski (red.), Kraków.
- Przedsiębiorstwo przyszłości* 2001, W. M. Grudzewski, I. K. Hejduk (red.), Warszawa.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011* 2012, Warszawa.
- Richert-Kaźmierksa A. 2010 *Władzę samorządowe w procesie kreowania przedsiębiorczości*, „Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae”, nr 1, Kielce.
- Szymański W. 2011 *Niepewność i niestabilność gospodarcza*, Warszawa.

Agata BUDZYŃSKA<sup>1</sup>

## ETAPY UMIEDZYNARODOWIENIA PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO W WYBRANYCH POWIATACH WOJEWÓDZTWA WIELKOPOLSKIEGO

### Streszczenie

Obecnie rosnąca konkurencja na zagranicznych rynkach oraz coraz wyższe wymagania odbiorców wymuszają na przedsiębiorcach potrzebę ciągłego dostosowywania się do zmieniających się warunków. Często towarzyszy temu zjawisko internacjonalizacji przedsiębiorstw. Zatem umiędzynarodowienie swojej działalności stanowi jedno z największych wyzwań dla polskich przedsiębiorstw. Artykuł zawiera wyniki badań empirycznych, prowadzonych w latach 2010-2011 na terenie województwa wielkopolskiego, będących częścią projektu „Czynniki determinujące kształtowanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw przetwórstwa żywnościowego Wielkopolski na rynku międzynarodowym”. Celem niniejszego opracowania jest zidentyfikowanie form umiędzynarodowienia małych i średnich przedsiębiorstw sektora żywnościowego województwa wielkopolskiego, a także określenie barier, jakie występują w tym procesie. W realizacji tego celu zastosowano źródła wtórne – implikacje teoretyczne powstałe na podstawie studiów literatury przedmiotu, natomiast ich weryfikacji dokonano dzięki badaniom ankietowym. Zakres czasowy realizowanej pracy obejmuje lata 2008-2011.

**Słowa kluczowe:** internacjonalizacja przedsiębiorstw, sektor rolno-spożywczy, etapy umiędzynarodowienia

## STAGES OF INTERNATIONALISATION OF AGRI-FOOD COMPANIES IN WIELKOPOLSKIE VOIVODESHIP

### Summary

The growing competition in foreign markets and the increasing demand of buyers force entrepreneurs to constantly adapt to changing conditions. This is often accompanied by the internationalisation of companies. In fact, the internationalisation of business is one of the biggest challenges for Polish firms. The article contains the results of empirical studies conducted in 2010-2011 in Wielkopolskie Voivodeship, as part of the project “Factors determining the competitive advantage of the development of food processing companies from Wielkopolskie region in the international market”. The aim of this study is to describe the forms of internationalisation of small and medium-sized enterprises of the food sector in Wielkopolskie Voivodeship, and to identify the barriers encountered in the process. This is done on the basis of secondary sources: theoretical implications based on the relevant literature; these are later verified with the help of conducted survey. The temporal scope of the study covers the years 2008-2011.

**Key words:** internationalisation of enterprises, agro-food sector, stages of internationalisation

---

<sup>1</sup> mgr inż. Agata Budzyńska – Wydział Inżynierii Zarządzania, Politechnika Poznańska; e-mail: agata.budzynska@put.poznan.pl.

## 1. Wstęp

Intensywne procesy globalizacyjne we współczesnej gospodarce obejmują już niemal wszystkie dziedziny życia. Co więcej, związany z tym wzrost konkurencji stawia przed współczesnymi przedsiębiorstwami nowe wyzwania. Dotyczy to szczególnie mniejszych podmiotów gospodarczych. Rosnąca konkurencja na zagranicznych rynkach, coraz wyższe wymagania odbiorców i w dodatku powszechniej obowiązujące międzynarodowe standardy wymuszają na przedsiębiorcach potrzebę ciągłego dostosowywania się do zmieniających się warunków. Najczęściej towarzyszy temu nierzadko bardziej powszechne zjawisko, jakim jest internacjonalizacja przedsiębiorstw. Stanowi ona jeden z ważniejszych problemów, ze względu na odpowiednie wykorzystanie możliwości, jakie niesie ze sobą funkcjonowanie na wielu rynkach. W związku z tym, umiędzynarodowienie działalności gospodarczej jest jednym z największych wyzwań dla polskich przedsiębiorstw. Przed globalizacją rynków była widoczna następująca zależność: duże firmy konkurowały głównie na zagranicznych rynkach, natomiast małe prowadziły walkę na rynkach lokalnych. Powstanie tzw. „globalnej wioski” zmieniło ten obraz, dlatego tym bardziej ekspansja zagraniczna stała się koniecznością dla przedsiębiorstw, ponieważ – jak słusznie stwierdza Porter – liczba sektorów globalnych i zbliżonych do globalnych ciągle rośnie i najprawdopodobniej będzie się zwiększać w przyszłości [Porter, 1992, s. 270]. Równocześnie literatura przedmiotu prezentuje wiele atutów wynikających z uczestniczenia w międzynarodowym podziale pracy, posługując się pierwszym jego etapem, jakim jest handel zagraniczny. Zatem, obecnie polskie firmy są zmuszone do rozszerzania swoich działań poza granice kraju macierzystego. Wobec tego, aby nie stracić swojej pozycji konkurencyjnej, firmy zawczasu muszą wybrać odpowiednią strategię rozwoju, a decyzja o formie ekspansji zagranicznej nie należy do łatwych zadań.

Istotnym, z punktu widzenia niniejszego opracowania, jest fakt, że wszystkie przedsiębiorstwa uczestniczące w badaniu są już firmami zinternacjonalizowanymi. Stąd w toku prowadzonych rozważań pojawiło się następujące pytanie, na które odpowiedź stała się jednocześnie celem niniejszego opracowania, mianowicie, jaką formę internacjonalizacji wybierają przedsiębiorstwa sektora żywnościowego<sup>2</sup> Wielkopolski? Odpowiedź na to pytanie pozwala zrozumieć, jakie ścieżki musi pokonać przedsiębiorstwo, żeby umiędzynarodowić działania gospodarcze. W realizacji celu zastosowano źródła wtórne – implikacje teoretyczne powstałe na podstawie studiów literatury przedmiotu, natomiast ich weryfikacji dokonano dzięki badaniom ankietowym.

## 2. Etapy internacjonalizacji przedsiębiorstw – istniejące klasyfikacje

W dobie globalizacji przedsiębiorstwa stają przed koniecznością „otwarcia się” na rynki zagraniczne. Pryncypialne znaczenie podczas procesu decyzyjnego, dotyczącego

---

<sup>2</sup> Na potrzeby niniejszego opracowania pojęcia: sektora rolno-spożywczego oraz sektora żywnościowego są traktowane jako tożsame i używane zamiennie.



ekspansji przedsiębiorstwa, mają sposoby (strategie) wejścia na rynki zagraniczne. Dlatego też podjęcie właściwej decyzji w tym zakresie stanowi o możliwości osiągnięcia sukcesu. Owa strategia wejścia na rynki zagraniczne będzie zatem obejmowała: określenie celów, ustalenie form oraz możliwych ograniczeń ich wykorzystania, eliminację niedających się wykorzystać form, rachunek ekonomiczny zamierzonej działalności i podjęcie decyzji o wyborze formy zapewniającej najwyższy stopień osiągnięcia celów [Rymarczyk, 2004, s. 153]. Literatura z zakresu internacjonalizacji i globalizacji przedsiębiorstw przedstawia różne etapy ekspansji firm na rynki zagraniczne [Skawińska, 2010, s. 75-76]. Najbardziej popularnym modelem, określającym formy zaangażowania przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym, zdaje się być tzw. uppsalski model internacjonalizacji przedsiębiorstw, w myśl którego proces umiędzynarodowienia ma charakter sekwencyjny (stopniowy). Jest on postrzegany jako: *oddziaływanie między rozwojem wiedzy o obcych rynkach i działani z jednej strony, i rosnącym zaangażowaniem zasobów na rynkach zagranicznych z drugiej strony* [Johanson, Wahlne, 1990, s. 11, za: Daszkiewicz, 2004, s. 38]. Podstawową prawidłowością opisywanego modelu jest rozpoczynanie ekspansji zagranicznej przez przedsiębiorstwa od eksportu, a dopiero w późniejszym okresie przechodzenie do form wymagających większego zaangażowania. W modelu uppsalskim wyróżnia się cztery etapy umiędzynarodowienia przedsiębiorstw:

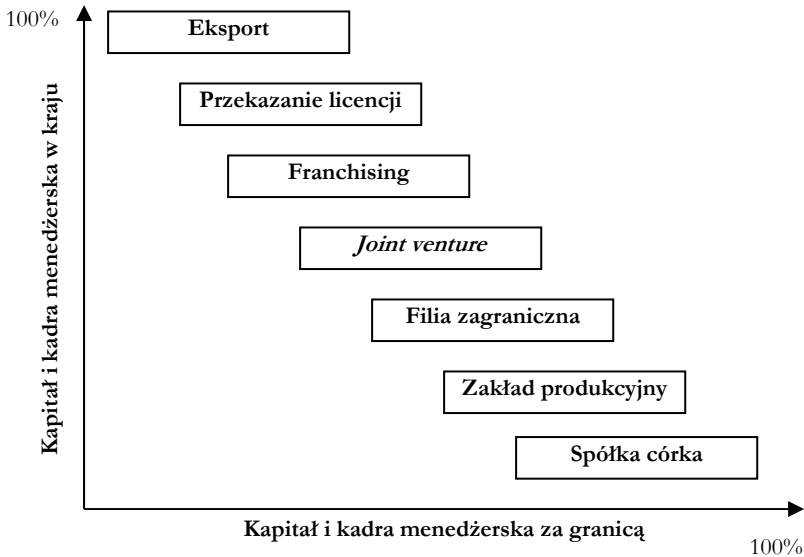
- eksport sporadyczny,
- eksport przez niezależnych pośredników,
- utworzenie za granicą filii handlowej,
- utworzenie za granicą filii produkcyjnej [Rymarczyk, 2004, s. 20-21].

Zachowanie przedsiębiorstw podczas umiędzynarodowienia jest zdeterminowane posiadaniem zarówno wiedzy empirycznej, dotyczącej konkretnych rynków, jak i wiedzy ogólnej, dotyczącej prowadzenia działalności gospodarczej. Stąd brak takiej wiedzy jest traktowany jako wiodące ograniczenie w czasie procesu internacjonalizacji. W związku z powyższym, podstawę sekwencyjnego umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa stanowi zdobywanie doświadczenia przez firmę.

Jednak model ten nie jest pozbawiony wad. Przede wszystkim nie uwzględnia on tego, że w wielu przedsiębiorstwach może mieć miejsce szybkie przechodzenie do kolejnych etapów, a nawet pomijanie niektórych z nich [Dulińiec, 2007, s. 21]. Ponadto, zdaniem Fonfary, model uppsalski nie wskazuje bezpośrednio, jakie są efekty umiędzynarodowienia, a zwłaszcza, czy określone zachowanie firmy w procesie internacjonalizacji zwiększa szansę odniesienia sukcesu [Fonfara, 2009, s. 14]. Z kolei, Buckley zauważa, że dynamika przechodzenia przez kolejne etapy nie jest w pełni zrozumiała. Model stopniowy jest jednokierunkowy, dlatego nie jest w stanie w pełni wyjaśnić powodów zmiany strategii przedsiębiorstwa lub zaniechania internacjonalizacji. Jednokierunkowa orientacja modelu zakłada, a przynajmniej sugeruje, że istnieją związki przyczynowo-skutkowe między kolejnymi etapami, co nie wydaje się być uzasadnione [Buckley, 2002, s. 98-99].

Wśród innych, najczęściej prezentowanych, kryteriów określających formy umiędzynarodowienia wymienia się, takie jak np. stopień zaangażowania zasobów przedsiębiorstwa za granicą. Kryterium to występuje w fazowym modelu rozwoju internacjonalizacji, zaprezentowanym przez Meissnera (rysunek 1.), ale realizuje je także:

Kumar, Eitman i inni [Rymarczyk, 2004, s. 154-155]. Następnie, przyjmując za podstawę specyfikę działań przedsiębiorstwa za granicą, należy wyróżnić podział form internacjonalizacji zaproponowany przez: Leroya, Richarda i Sallanavea (tabela 1.).

**RYSUNEK 1.****Formy internacjonalizacji przedsiębiorstwa w układzie fazowym**

Źródło: [Rymarczyk, 2004, s. 153].

**TABELA 1.****Formy internacjonalizacji ze względu na specyfikę działań**

Formy	Podstawowe warianty	Podstawowe cechy
<ul style="list-style-type: none"> <li>– handel</li> <li>– układy</li> <li>– uczestnictwo</li> <li>– integracja</li> <li>– autonomia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– eksport</li> <li>– licencje, franchising</li> <li>– konsorcjum, spółka handlowa, <i>joint venture</i></li> <li>– produkcyjne inwestycje bezpośrednie</li> <li>– spółka samodzielna we wszystkich fazach przedsiębiorczej działalności</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– komercyjna</li> <li>– kontraktowa</li> <li>– partycypacyjna</li> <li>– integracyjna</li> <li>– autonomiczna</li> </ul>

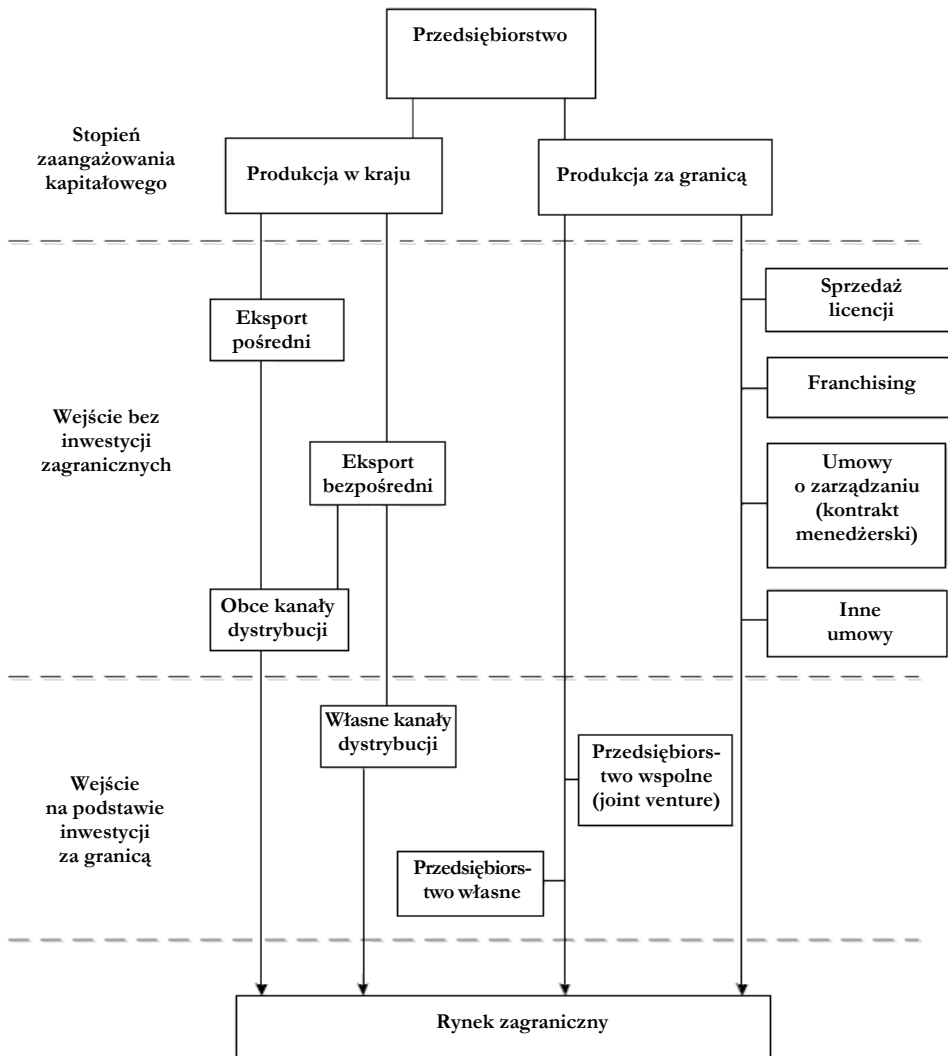
Źródło: [Rymarczyk, 2004, s. 155].

Natomiast, wprowadzając dodatkowe kryterium, jakim jest stopień zaangażowania kapitałowego firmy za granicą, otrzymuje się następujące grupy strategii wejścia firmy na rynek zagraniczny, oparte na:

- produkcji krajowej bez inwestycji zagranicznych,
- produkcji krajowej i zaangażowaniu inwestycyjnym za granicą,
- produkcji za granicą bez dokonywania inwestycji,
- produkcji za granicą związane z zaangażowaniem inwestycyjnym (rysunek 2).

**RYСУNEK 2.**

**Klasyfikacja strategii wejścia przedsiębiorstwa na rynek zagraniczny**



Źródło: [Kulhavy, 1990, s. 13, za: Wiktor, 2008, s. 131].

Z kolei, Gorynia zaznacza, że możliwe formy internacjonalizacji klasyfikuje się do następujących grup:

- eksport produktów lub usług jako najbardziej tradycyjna forma ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw;
- powiązania kooperacyjne z partnerem zagranicznym (tzw. kooperacja kontraktowa), które są względnie długotrwałymi związkami gospodarczymi;
- samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej za granicą [Gorynia, 2007, s. 109].

Jednak, bez względu na przyjętą klasyfikację, należy pamiętać, że termin **formy internacjonalizacji** obejmuje nie tylko sposób wejścia na ten rynek, ale również działania na nim. Niewątpliwie, każdy rodzaj prowadzenia działalności zagranicznej jest związany z podjęciem współpracy z partnerem z zagranicy. W dalszej części artykułu skupiono uwagę na analizie form czynnego zaangażowania wielkopolskich przedsiębiorstw, nie zapominając, oczywiście, o utrudnieniach, jakie te firmy napotykają na drodze podczas dążenia do umiędzynarodowienia swojej działalności gospodarczej.

### 3. Formy umiędzynarodowienia MSP sektora żywnościowego Wielkopolski w świetle badań empirycznych

#### 3.1. Charakterystyka próby badawczej

Zaprezentowane poniżej wyniki są efektem badania, które zostało przeprowadzone przez zespół badawczy z Wydziału Inżynierii Zarządzania Politechniki Poznańskiej<sup>3</sup> w latach 2011-2012, w ramach projektu „Czynniki determinujące kształtowanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw przetwórstwa żywnościowego Wielkopolski na rynku międzynarodowym”, ze środków finansowych przeznaczonych dla młodej kadry naukowej.

Dobór zbiorowości do badań miał charakter celowo-warstwowy. Warstwy wyróżniono na podstawie rozmaitych cech (sekcja, lokalizacja, liczba zatrudnionych, status prawny, przedmiot działań) i z warstw wylosowano reprezentantów oraz sprawdzono, jaka część z nich prowadzi działalność zinternacjonalizowaną. Zakres podmiotowy objął grupę małych i średnich przedsiębiorstw przetwórstwa żywnościowego z województwa wielkopolskiego, natomiast zakres czasowy to lata 2008-2011.

Analizując formy internacjonalizacji przedsiębiorstw, należy uwzględnić przede wszystkim ich wielkość, albowiem to właśnie ten czynnik determinuje potencjał zasobowy przedsiębiorstwa. Ponadto, określa on także, jakie są możliwości inwestowania na rynkach międzynarodowych, przez co w znacznej mierze przyczynia się do wyboru form internacjonalizacji. W badaniu wzięło udział 29 przedsiębiorstw przetwórstwa

---

<sup>3</sup> Badania te przeprowadzono pod kierownictwem dr Małgorzaty Gajowiak, jak również mgr inż. Agaty Budzyńskiej oraz mgr inż. Anđżeliki Libertowskiej.

żywnościowego z województwa wielkopolskiego<sup>4</sup>. Zasięg terytorialny obejmował 7 powiatów, w tym 5 powiatów ziemskich i 2 grodzkie. Przyjmując klasyfikację firm według wielkości zatrudnienia, można stwierdzić, że w ich strukturze dominowały średnie przedsiębiorstwa – 18 firm, natomiast udział małych firm to 11 przedsiębiorstw.

### 3.2. Formy internacjonalizacji przedsiębiorstw

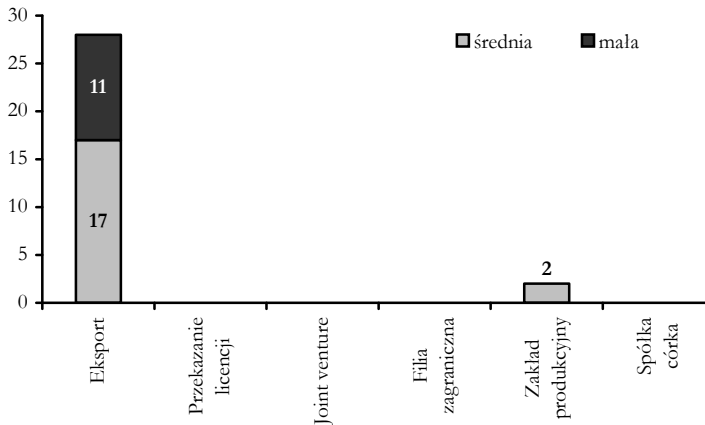
Tradycyjnie dominującymi formami internacjonalizacji przedsiębiorstw w Polsce, w tym również tych z Wielkopolski, są najprostsze formy handlowe, głównie eksport. Analizowane przedsiębiorstwa rzadko angażowały się w bardziej zaawansowane formy prowadzenia działalności międzynarodowej, czyli te, które zapewniają firmie wyższy stopień kontroli nad przebiegiem operacji biznesowych. Przedstawione poniżej wyniki badań potwierdzają tezę, że główną formą zaangażowania wielkopolskich przedsiębiorstw z sektora żywnościowego na rynkach zagranicznych był eksport. Sytuacja taka wystąpiła zarówno wśród małych, jak i średnich przedsiębiorstw działających na terenie Wielkopolski (rysunek 3.).

Oznacza to, że przedsiębiorstwa te decydowały się na małe ryzyko prowadzenia działalności na rynku kraju goszczącego, ponosząc równocześnie niskie koszty takiej działalności, ale pozostawiając sobie możliwość rozwoju w postaci bardziej zaawansowanych form internacjonalizacji. Równocześnie tylko dwie firmy, których stan zatrudnienia pozwalał zaklasyfikować je jako średnie, posiadały zakład produkcyjny na terenie kraju goszczącego. W tym jedna z nich prowadziła również działalność eksportową.

Ponadto, istotna z punktu widzenia niniejszej pracy wydaje się być także analiza długości prowadzenia działalności międzynarodowej przez firmy już zinternacjonalizowane. Na podstawie przeprowadzonego badania można stwierdzić, że okres prowadzenia działalności zinternacjonalizowanej przez małe przedsiębiorstwa był zdecydowanie krótszy, bowiem w większości sięgał on nie więcej niż 5 lat. Z kolei, w odniesieniu do firm średnich tendencja ta była odwrotna. Tutaj większość stanowiły przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynkach międzynarodowych powyżej 3 lat (tabela 2.). Przyczyną takiego stanu rzeczy był zapewne okres istnienia firmy na rynku. Małe przedsiębiorstwa zdecydowanie krócej niż te średnie znajdowały się na polskim rynku. W większości były one na nim do 2 lat, podczas gdy 89% firm o średniej wielkości funkcjonowało już powyżej 3 lat.

---

<sup>4</sup> Badaniem zostały objęte wszystkie przedsiębiorstwa w przedstawionych powiatach według, opisanych powyżej, kryteriów.

**RYСУNEK 3.****Rozkład liczby badanych przedsiębiorstw w zależności od formy prowadzenia działalności zinternacjonalizowanej i wielkości przedsiębiorstw**

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

**TABELA 2.****Rozkład liczby badanych przedsiębiorstw w zależności od okresu prowadzenia działalności zinternacjonalizowanej i wielkości przedsiębiorstw**

Okres prowadzenia działalności zinternacjonalizowanej	Wielkość firmy według kryterium zatrudnienia	
	mała	średnia
do 1 roku	3	0
1-2 lata	5	2
3-5 lat	2	9
powyżej 5 lat	1	7
Łącznie	11	18

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Co więcej, przeprowadzone badanie potwierdziło również tezę o stosunkowo niewielkim zainteresowaniu przedsiębiorstw bardziej zaawansowanymi formami umiędzynarodowienia. Jak wynika z przeprowadzonej analizy, większość firm na pytanie: „Czy firma planuje dalszą internacjonalizację?” odpowiedziała: „Tak, w obecnym zakresie”. Co w porównaniu z powyższymi wynikami świadczy o tym, że przedsiębiorstwa nie rozważały innego uczestnictwa na rynku międzynarodowym, jak tylko poprzez eksport. Jedynie niewielka część z nich zadeklarowała rozszerzenie swojej działalności gospodarczej poza granicami kraju [Budzyńska, 2012, s. 34-39]. Wśród badanych przedsiębiorstw to głównie średnie firmy planują w najbliższym czasie zwiększenie zaangażowania na zagranicznych rynkach. Za pozytywny przejaw, w ciągle zmieniających się

warunkach ekonomicznych na rynkach zagranicznych, należy uznać fakt, że żadne z analizowanych przedsiębiorstw nie zamierza zrezygnować z prowadzenia działalności zagranicznej.

#### 4. Podsumowanie

Wyraźna przewaga eksportu nad innymi formami zaangażowania się wielkopolskich małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych wpływa w zdecydowany sposób na ich niski stopień internacjonalizacji. Jednak można przypuszczać, że w miarę rozwoju ich wiedzy o zagranicznych rynkach i zwiększaniu strategicznych zasobów, stopień internacjonalizacji ich działalności gospodarczej będzie coraz większy. Póki co, sytuacja taka może doprowadzić do powstania luki konkurencyjnej między nimi a firmami zagranicznymi, co zagrażałoby ich dalszemu rozwojowi. Równocześnie ciągle rosnące znaczenie aktywnych form internacjonalizacji działa na niekorzyść tych przedsiębiorstw w konfrontacji z zagranicznymi konkurentami. Zatem, aby przyspieszyć proces umiędzynarodowienia, potrzebne są w Polsce gruntowne zmiany, wspierające głównie rozwój małej przedsiębiorczości. Dlatego należy zgodzić się z Przybylską, która stwierdza, że: *konieczna jest promocja Polski i poprawa wizerunku naszego kraju w oczach zagranicznych klientów i kontrahentów oraz wzrost znaczenia organizacji i instytucji wspierających ekspansję zagraniczną* [Przybylska, 2010, s. 150].

#### Literatura

- Buckley A. 2002 *Inwestycje zagraniczne. Składniki wartości i ocena*, Warszawa.
- Budzyńska A. 2012 *Przedsiębiorstwa sektora żywnościowego z Wielkopolski na drodze umiędzynarodowienia działalności gospodarczej*, „Marketing i Rynek”, nr 10.
- Daszkiewicz N. 2004 *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Gdańsk.
- Duliniec E. 2007 *Internacjonalizacja przedsiębiorstw i marketing na rynkach zagranicznych*, [w:] *Marketing międzynarodowy. Uwarunkowania, instrumenty, tendencje*, E. Duliniec (red.), Warszawa.
- Fonfara K. 2009 *Istota i zakres procesu internacjonalizacji firmy*, [w:] *Zachowanie przedsiębiorstwa w procesie internacjonalizacji. Podejście sieciowe*, K. Fonfara (red.), Warszawa.
- Gorynia M. 2007 *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, Warszawa.
- Johanson J., Wahlne J. 1990 *The Mechanism of Internationalization*, „International Marketing Review”, 7/4.
- Kulhavy E. 1990 *Internationales Marketing*, Linz.
- Porter M. E. 1992 *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Warszawa.
- Przybylska K. 2010 *Formy internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Polska wobec procesów globalizacji. Aspekty społeczno-ekonomiczne*, Z. Dach (red.), Kraków.
- Rymarczyk J. 2004 *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, Warszawa.

- Skawińska E. 2010 *Internacjonalizacja gospodarki i przedsiębiorstw*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, E. Skawińska (red.), Poznań.
- Wiktor J. W. 2008 *Strategie przedsiębiorstw w marketing międzynarodowym*, [w:] *Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki*, J. W. Wiktor, R. Oczkowska, A. Żbikowska (red.), Warszawa.



**Sławomir IGNATIUK<sup>1</sup>**

## **PERSPEKTYWY ROZWOJU MLECZARSTWA REGIONU PODLASKIEGO W KONTEKŚCIE UWARUNKOWAŃ MAKROEKONOMICZNYCH**

### **Streszczenie**

Na podstawie przeprowadzonych analiz stwierdzono, że przemysł mleczarski wywiera duży wpływ na funkcjonowanie rolnictwa oraz innych działów gospodarki narodowej. Wytwarzanie i obrót produktami mleczarskimi przynosi również pozytywne rezultaty ekonomiczne, stąd istnieje konieczność tworzenia dobrych warunków do rozwoju i funkcjonowania przemysłu mleczarskiego na obszarze regionu podlaskiego.

**Słowa kluczowe:** branża mleczarska, produkcja mleka, kwoty mleczne, sektor rolny

### **ROLE OF MACRONOMIC FACTORS IN DEVELOPMENT PROSPECTS OF DAIRY SECTOR IN PODLASKIE**

#### **Summary**

The conducted analyses reveal that the dairy industry has a major impact on the functioning of agriculture and the other sectors of the national economy. Production and marketing of dairy products bring considerable economic benefits, hence it is vital to create good conditions for the development and efficient operation of the dairy industry in the Podlaskie region.

**Key words:** dairy industry, milk production, milk quota, agricultural sector

## **1. Wstęp**

Produkcja mleka jest ważną gałęzią gospodarki rolnej w Polsce. Polska jest szóstym, po: Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii, Holandii i Włoszech, producentem mleka w krajach Unii Europejskiej [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://ec.europa.eu/agriculture/milk/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/milk/index_en.htm), data wejścia: 09.05.2013]. Polscy rolnicy wytwarzają ponad 8% europejskiej produkcji mleka. Przemysł mleczarski ma w naszym kraju szczególne znaczenie społeczne, bowiem około 156 tys. producen-

---

<sup>1</sup> dr inż. Sławomir Ignatiuk – Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka; e-mail: [s.ignatiuk@pb.edu.pl](mailto:s.ignatiuk@pb.edu.pl).

tów wprowadza mleko do obrotu i jest to główne źródło utrzymania tych gospodarstw. W rejestrze podmiotów skupujących mleko znajduje się ich 315<sup>2</sup>. Rynek mleka i przetworów mlecznych jest dynamicznie rozwijającą się gałęzią polskiego rolnictwa. Stale dokonująca się koncentracja produkcji i przetwórstwa sprawia, że sektor mleczarski staje się coraz bardziej wyspecjalizowany. Jednocześnie bardzo istotną kwestią jest wrażliwość sektora mleczarskiego na zmieniające się uwarunkowania rynkowe.

Produkcja mleka staje się coraz bardziej wymagająca i kosztowna. Wynika to: ze zmieniających się warunków klimatycznych, z wymagań rolno-środowiskowych w zakresie zrównoważonej produkcji rolniczej, niestabilności rynków finansowych, wzrostu kosztów produkcji rolnej i rosnących wymagań konsumentów, którzy oczekują produktów coraz bardziej zróżnicowanych i lepszych jakościowo. Rynek mleka i jego przetworów w UE jest najbardziej wspierany i regulowany spośród wszystkich gałęzi produkcji branży rolno-spożywczej. System kwot mlecznych (indywidualnych ilości referencyjnych dla poszczególnych krajów UE) został wprowadzony w 1984 roku, w celu ograniczenia rosnącej produkcji mleka. Limitowanie produkcji mleka ma zapewnić: określony poziom produkcji mleka w poszczególnych państwach, stabilizację cen mleka i jego przetworów, przyspieszenie poziomu koncentracji produkcji, stabilizację dochodów gospodarstw produkujących mleko oraz zahamować wzrost wydatków z budżetu rolnego UE na interwencję rynkową. Każdy kraj członkowski UE może wyprodukować i wprowadzić na rynek określoną w „kwocie narodowej” ilość mleka i przetworów mlecznych. Nadprodukcja i przekroczenie limitu sprzedaży mleka przez uprawnionych producentów pociąga za sobą naliczanie kar, które należy wpłacać do kasy UE.

## 2. Potencjał wytwórczy polskiej branży mleczarskiej

W Polsce nasilają się procesy koncentracji i intensyfikacji produkcji mleka, czego efektem jest stopniowo zmniejszająca się liczba gospodarstw produkujących mleko krowie. W 2011 roku było ich o ponad 41% mniej niż w roku 2004. Liczba hurtowych dostawców mleka w ciągu siedmiu lat zmniejszyła się o około 50%, a bezpośrednich o około 82%. Według stanu na 31 marca 2012 roku, dostawców hurtowych było 156 tys., a dostawców bezpośrednich – 13 tys. [*Agencja Rynku Rolnego*, 2012, s. 2]. Maleje również pogłowie krów mlecznych. Zgodnie z danymi GUS, liczba krów mlecznych w grudniu 2011 roku wynosiła 2 446 tys. sztuk i w porównaniu z grudniem 2010 roku zmniejszyła się o blisko 83 tys. sztuk (spadek o 3,3 %). Po akcesji, krajowe pogłowie krów mlecznych zmalało o około 11%, tj. o 305 tys. szt. [*Agencja Rynku Rolnego*, 2012 s. 2]. Ocenia się, że w kolejnych latach pogłowie krów nadal będzie wykazywało tendencję spadkową. Postępująca koncentracja produkcji i towarzyszący jej postęp hodowlany i technologiczny sprzyjają wzrostowi wydajności krów mlecznych, która w 2011 roku wyniosła blisko 4 508 litrów/sztuk, natomiast w roku 2005 wynosiła

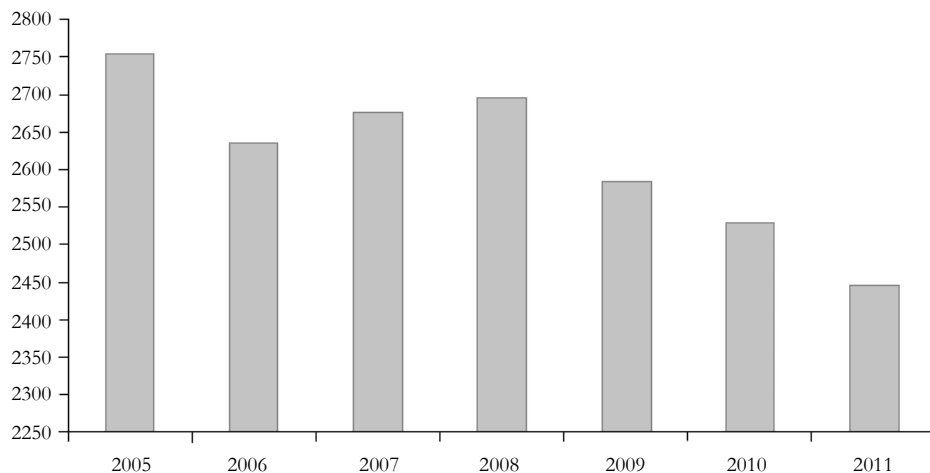
---

<sup>2</sup> Zestawienie podmiotów skupujących, wpisanych do Rejestru Podmiotów Skupujących Mleko, według stanu na dzień 14.05.2013 rok – dane Agencji Rynku Rolnego.

4 027 litrów/sztuk. Przewiduje się, że w kolejnych latach nadal będzie zmniejszała się liczba producentów mleka przy rosnącej wydajności mlecznej krów oraz spadającym pogłowie krów. Tendencje te potwierdzają dane statystyczne zawarte na rysunkach: 1., 2. i 3. Szczególnie jest widoczne to na przykładzie województwa podlaskiego, w którym to pogłowie krów spadło w roku 2011 w stosunku do roku 2010, przy rosnącej jednocześnie produkcji mleka.

### RYSUNEK 1.

**Pogłowie krów mlecznych w Polsce w latach 2005-2011 (tys. sztuk)**



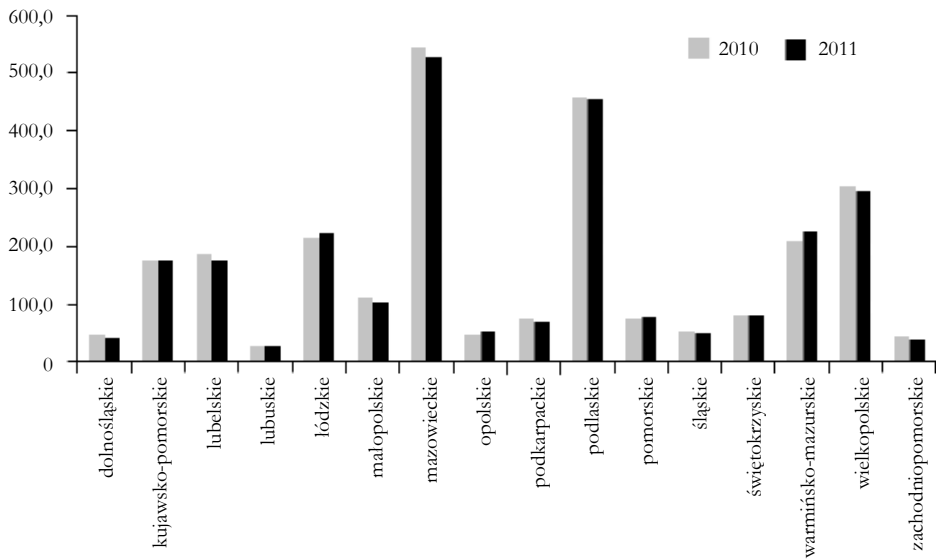
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Z zawartych na rysunkach: 1. i 2. informacji wynika, że pogłowie bydła mlecznego w Polsce zmniejszyło się do 2446 tys. sztuk w roku 2011. Krów ubyło w dziesięciu, spośród szesnastu, województwach. Najbardziej, ponieważ o 10,2 % spadła liczba krów w województwie dolnośląskim oraz małopolskim o 8,6%. W województwie podlaskim spadek pogłowia bydła mlecznego kształtował się na poziomie 1,7%. Natomiast w warmińsko-mazurskim w tym samym okresie przybyło krów o około 18,6 %. W roku 2013 należy spodziewać się zmniejszenia tempa redukcji pogłowia bydła mlecznego. Podobne tendencje będą obserwowane również w Unii Europejskiej.

Z zawartych na rysunku 2. danych wynika, że najwyższy stan pogłowia krów mlecznych był notowany w województwach: mazowieckim i podlaskim, w związku z tym, w tych województwach był największy skup mleka (rysunek 4.).

**RYСУNEK 2.**

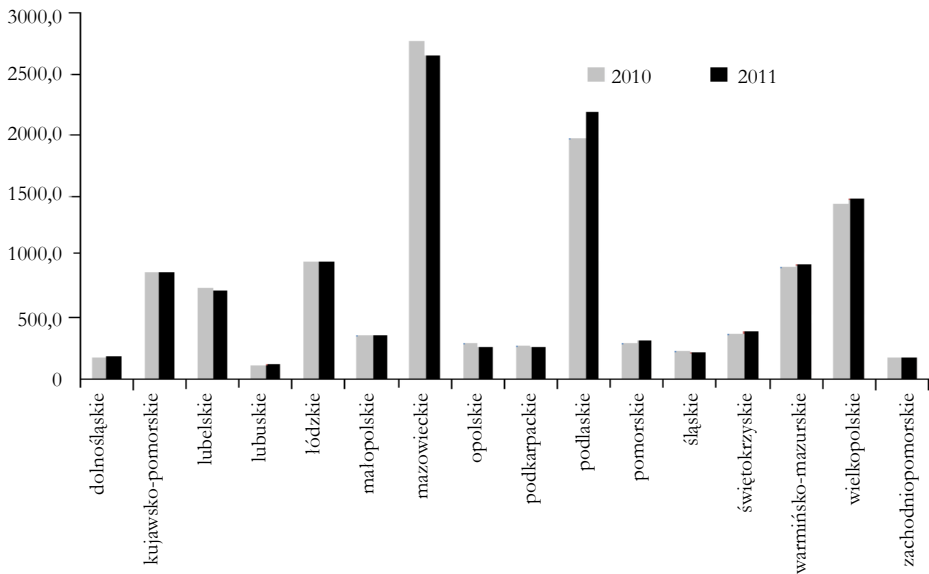
**Pogłowie krów mlecznych w czerwcu 2010 roku oraz 2011 roku, według województw (tys. sztuk)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

**RYСУNEK 3.**

**Produkcja mleka krowiego w latach 2010 oraz 2011, według województw w milionach litrów**

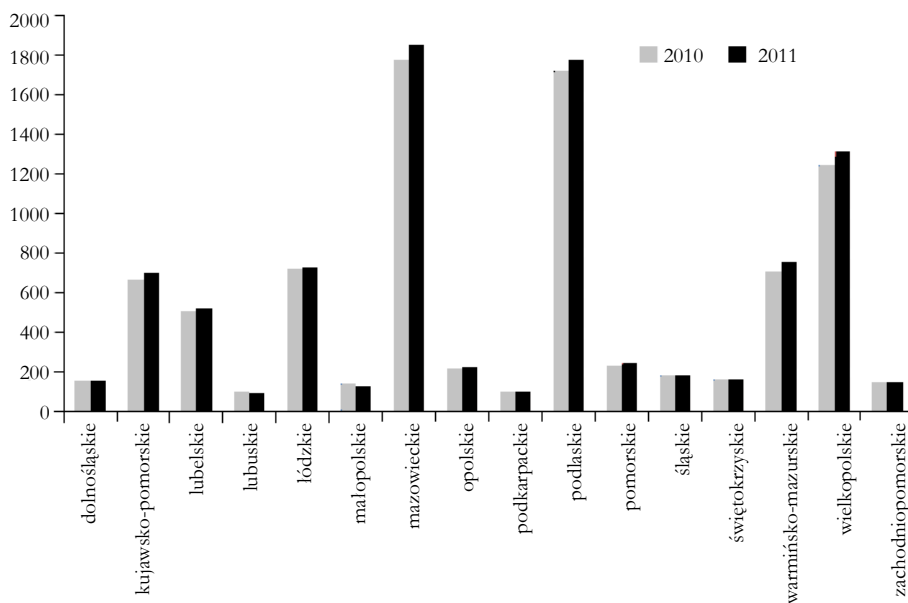


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Według danych Komisji Europejskiej w 2012 roku, unijne mleczarnie skupiły łącznie 139,0 mln t mleka (około 135 mld l), tj. o niespełna 1 % więcej niż w 2011 roku. Spośród 315 podmiotów skupujących mleko w roku 2012, tylko 22 mleczarnie skupiły więcej niż 100 mln l mleka, a ich łączny udział w krajowym skupie wynosił prawie 60%. Wśród 10 największych polskich mleczarni, mających łącznie ponad 40-procentowy udział w skupie mleka, tylko 5 kupiło więcej niż 300 mln l, z tego jedna więcej niż 1 mld l. Żadna z polskich mleczarni nie mieści się w pierwszej dwudziestce największych firm mleczarskich w Unii Europejskiej, mimo że Polska jest czołowym producentem mleka w Unii Europejskiej. Pozostałe podmioty skupują i przetwarzają od 10 do 80 mln l mleka rocznie.

#### RYSUNEK 4.

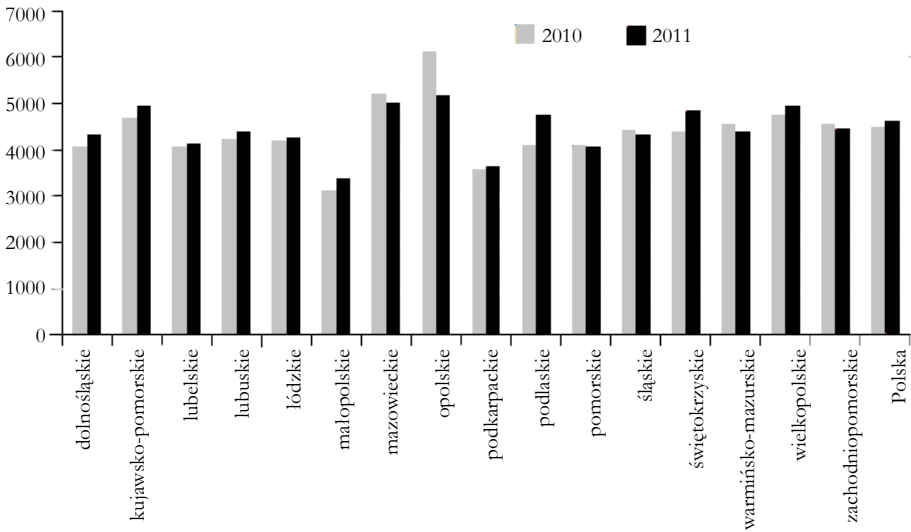
#### Skup mleka w latach 2010 oraz 2011, w milionach litrów, według województw



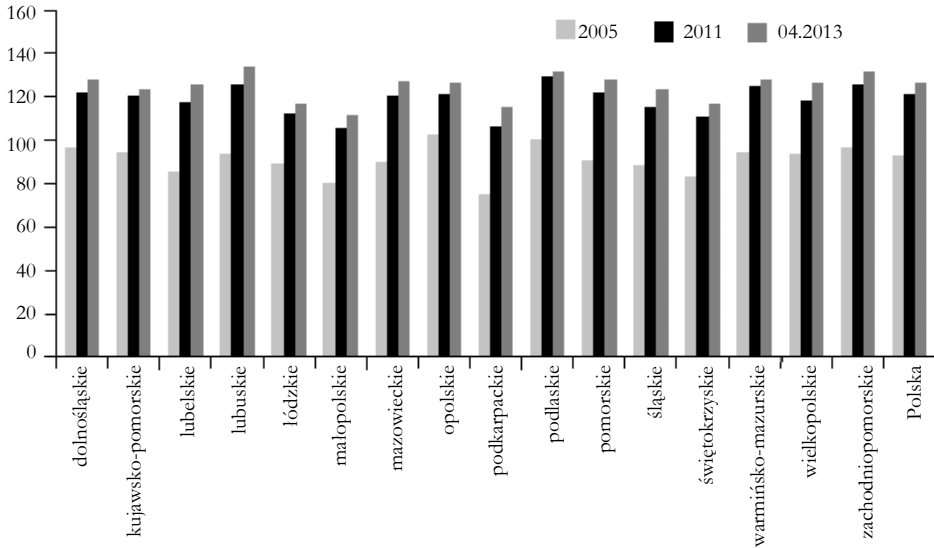
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Należy zaznaczyć, że obszar terytorialny skupowanego surowca przez zakłady mleczarskie znacznie różni się od miejsca produkcji, ponieważ zdecydowaną część produkowanego mleka w województwie mazowieckim skupują podmioty mające siedzibę w województwie podlaskim, szczególnie jest aktywna SM Mlekovita.

Z przedstawionych na rysunku 5. informacji wynika, że przeciętna roczna wydajność mleka od jednej krowy w roku 2011 kształtowała się na poziomie około 4508 l mleka i w poszczególnych województwach była do siebie zbliżona (poza województwami: opolskim i mazowieckim).

**RYСУNEK 5.****Przeciętny roczny udój mleka w latach 2010 oraz 2011, według województw od jednej krowy w litrach**

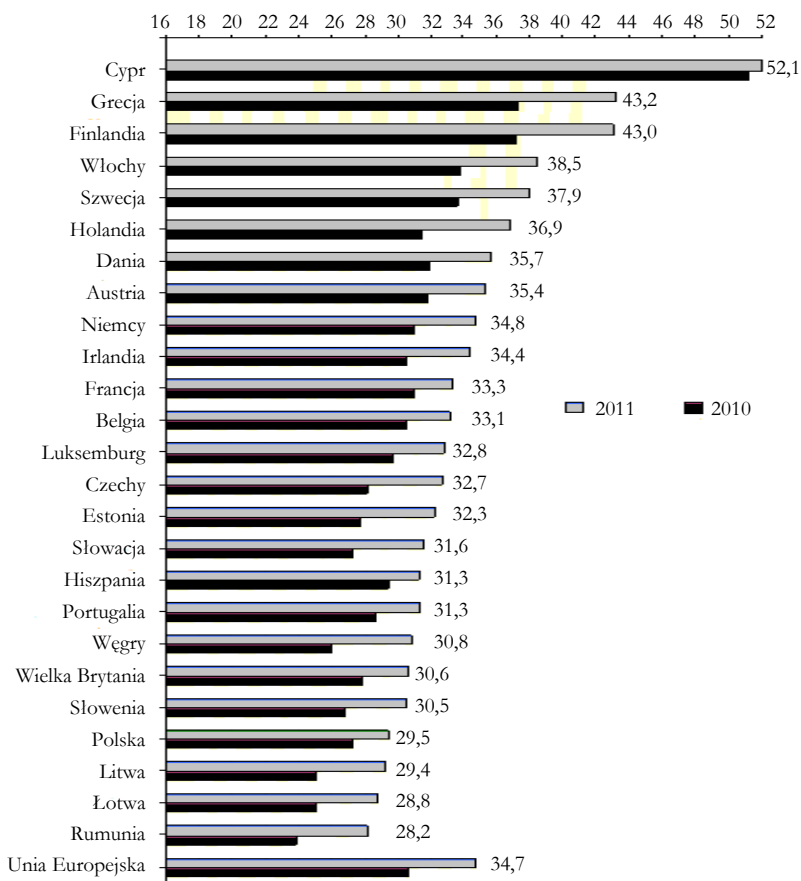
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

**RYСУNEK 6.****Ceny skupu mleka krowiego w poszczególnych województwach, w latach 2005 i 2011 oraz w kwietniu 2013 (zł za 1 hl)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Według Głównego Urzędu Statystycznego, cena skupu mleka w kwietniu 2013 roku wyniosła 126,34 zł/1 hl i była wyższa o 5,8% niż w kwietniu 2012 roku i o 0,8% wyższa od ceny wypłaconej w marcu 2013 roku. Ceny skupu kształtowały się poniżej średnich cen uzyskiwanych przez producentów w krajach Unii Europejskiej.

**RYSUNEK 7.**  
**Średnie roczne ceny skupu mleka w krajach UE w €/100 kg**  
**w latach 2010 i 2011**



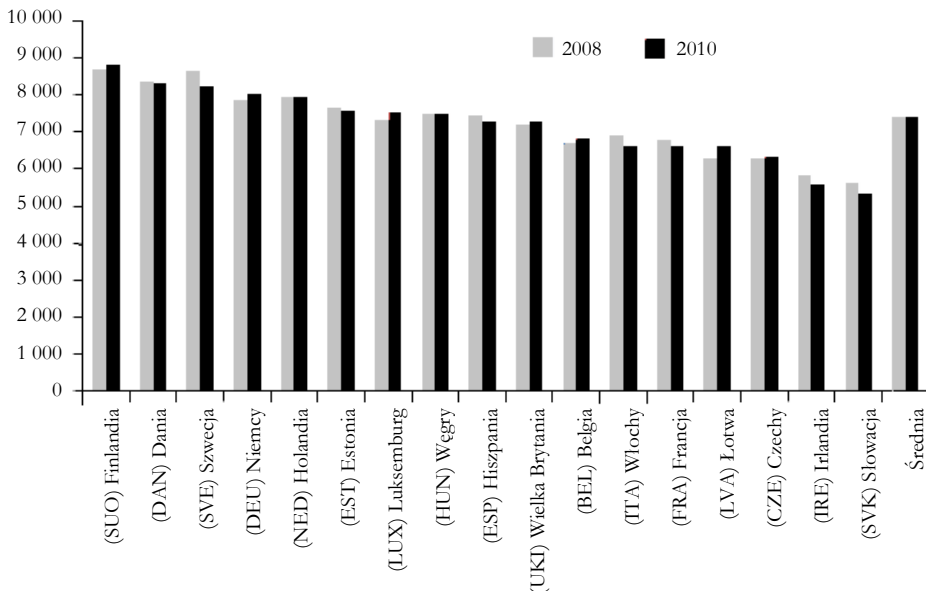
Źródło: [Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Departament Rynków Rolnych, 2012].

W roku 2011 w Polsce wyprodukowano ponad 12,1 mld l mleka. Stało się to możliwe dzięki poprawieniu wydajności oraz wyhamowaniu tempa redukcji pogłowia krów mlecznych. Wydajność mleczna krów z populacji ogólnej (czyli krów – zarówno będących pod oceną użyteczności mlecznej, jak i pozostałych) wzrosła w latach 2005-2011

o 471 l na sztukę. Niestety, z uwagi na nadmierne rozdrobnienie chowu bydła w Polsce, wydajność mleczna nadal jest o około 30 % niższa od przeciętnej wydajności krów w krajach UE. Niższa od średniej unijnej jest także cena mleka w Polsce. W październiku 2011 roku średnia cena skupu w UE-25 wyniosła 34,7 euro/100 kg i była o 15% wyższa niż w Polsce.

### RYSUNEK 8.

#### Wydajność mleczna krów z populacji ogólnej w latach 2008 i 2010, w wybranych krajach Unii Europejskiej (rocznie w kg/krowę)



Źródło: [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database.cfm>, data wejścia: 06.05.2013].

### 3. Charakterystyka branży mleczarskiej w regionie podlaskim

Obecnie, w województwie podlaskim jest zarejestrowanych 22,4 tys. hurtowych producentów mleka, którzy dysponują łączną kwotą indywidualną w wysokości 1,9 mld kg. Średnia kwota, przypadająca na dostawcę z województwa podlaskiego, wynosi 86,0 tys. kg i jest wyższa od średniej krajowej o 18,6 tys. kg. Na terenie województwa podlaskiego obserwuje się bardzo dynamiczny proces zmian zachodzących w gospodarstwach produkujących mleko. Liczba dostawców hurtowych zmniejszyła się w ciągu 9 lat niemal dwukrotnie. Mimo spadku liczby gospodarstw wprowadzających surowiec na rynek, wzrosła w województwie podlaskim ilość skupionego mleka (z 1 501 mln kg w roku



kwotowym 2004/2005 do 1 877 mln kg w roku kwotowym 2011/2012), [*Agencja Rynku Rolnego*, 2013, s. 2].

Gospodarka województwa podlaskiego w istotnym stopniu opiera się na rolnictwie, które niemal całkowicie należy do sektora prywatnego. Niezwykłość produktów rolnych, pochodzących z naszego regionu, polega w znacznej mierze na tym, że powstają one na jednym z najczystszych ekologicznie obszarów Polski. Dzięki między innymi temu produkty te są bardzo popularne na wymagających rynkach państw Unii Europejskiej, dlatego rozwój gospodarczy regionu musi gwarantować zachowanie czystości środowiska naturalnego. Do atutów regionu można zaliczyć: tranzytowe położenie, współpracę transgraniczną, czyste ekologicznie rolnictwo, wysoki poziom przetwórstwa rolno-spożywczego oraz zaplecze naukowe, które kształci fachowe kadry. Na terenie województwa podlaskiego swoją siedzibę posiada 10 podmiotów skupujących mleko. Są to: „Bielmlek” Spółdzielnia Mleczarska w Bielsku Podlaskim, Moniecka Spółdzielnia Mleczarska, Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Hajnówce, Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Piątnicy, Spółdzielnia Mleczarska „Rospuda” w Filipowie, Spółdzielnia Mleczarska „Sudowia” w Suwałkach, Spółdzielnia Mleczarska w Łapach, oraz – największe w kraju – Spółdzielnia Mleczarska „Mlekpol” w Grajewie i Spółdzielnia Mleczarska „Mlekovita” w Wysokiem Mazowieckiem oraz 1 spółka prawa handlowego „Polser” sp. z o.o. w Siemiatyczach. Na przestrzeni lat kwotowych obserwuje się w województwie podlaskim postępującą koncentrację produkcji mleka. Dostawcy hurtowi dostarczają do podmiotów skupujących coraz więcej mleka. Sytuacja ta znajduje odzwierciedlenie w skali skupu mleka w województwie oraz w poszczególnych gospodarstwach rolnych, gdzie średnia sprzedaż oraz kwota indywidualna jest z roku na rok wyższa. Na początku 2012 roku liczba producentów mleka na terenie województwa podlaskiego wynosiła 23,8 tys. Dostawcy dysponują limitem kwoty mlecznej w wysokości 1,9 mld kg, co stanowi 1/5 limitu krajowego.

W związku z konsolidacją sektora i pojawieniem się krajowych liderów, nie można o przemyśle mleczarskim mówić w kategoriach jednego województwa. Kooperacja, współpraca czy też powiązania kapitałowe wychodzą poza granice województwa, powodując jego rozproszenie geograficzne. Konkurencja na rynkach zbytu także nie ogranicza się do regionu (który praktycznie dla każdego przedsiębiorstwa mleczarskiego nie jest docelowy, co jest związane z niską zamożnością jego mieszkańców) i przenosi się bardziej na południe kraju, gdzie pozycja lokalnych zakładów mleczarskich jest słabsza. W ramach województwa mamy za to do czynienia z silną konkurencją o surowiec, która pogłębia izolację poszczególnych zakładów mleczarskich.

Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego branży mleczarskiej regionu podlaskiego powinny odegrać kluczową rolę w konsolidacji polskiej branży mleczarskiej, a wtedy region stanie się rozpoznawalny jako centrum mleczarstwa, kojarzony z ekologią w Europie i na świecie. Kooperacja i konkurencja pomiędzy: dużymi zakładami mleczarskimi, jak i małymi mleczarniami produkującymi wyroby niszowe oraz producentami maszyn i urządzeń, dostawcami komponentów produkcji, a także organizacjami branżowymi i ośrodkami naukowymi przyczyni się do wzrostu konkurencyjności branży i wysokiej efektywności przedsiębiorstw przynoszących korzyści całemu regionowi.

Głównym problemem związanym z funkcjonowaniem branży mleczarskiej regionu podlaskiego jest regulowany dostęp do podstawowego surowca – mleka, natomiast przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego skupują surowiec z ościennych województw. Niektóre zakłady mleczarskie mają trudności z pozyskaniem kadry zarządzającej o odpowiednich kwalifikacjach i doświadczeniu w branży mleczarskiej. Kolejnym ważnym, a może i zasadniczym, zagadnieniem jest konsolidacja branży – należy spodziewać się, że w najbliższej dekadzie nastąpi w Polsce kilka spektakularnych fuzji. Dotychczas nie dochodziło do fuzji w małych podmiotach gospodarczych, głównie ze względów ambiciozalnych kierownictwa lub ze względu na zdecydowany sprzeciw członków spółdzielni. Obrót akcjami polskich podmiotów mleczarskich faktycznie jeszcze nie funkcjonuje. Najważniejszymi graczami na rynku przejść w Polsce są: Mlekoop, Mlekovita, Łowicz, Polmlek.

Według rankingu czasopisma „Forbes”, w roku 2012 największym przedsiębiorstwem województwa podlaskiego była SM Mlekoop z Grajewa, zajmująca 87. miejsce w Polsce pod względem przychodów. Na drugim miejscu uplasowała się Grupa Mlekovita z Wysokiego Mazowieckiego z miejscem krajowym 91., trzeci podlaski producent OSM w Piątnicy, pod względem wielkości sprzedaży, jest w kraju 288. Łączne przychody ze sprzedaży przedsiębiorstw: SM Mlekoop, Grupy Mlekovita oraz OSM w Piątnicy w 2012 roku wyniosły ponad 7,1 mld zł przy ogólnej produkcji sprzedanej podlaskiego przemysłu przetwórczego w 2011 roku, wynoszącej około 16,4 mld zł w tym cała produkcja przemysłu artykułów spożywczych wyniosła 9 mld. Te wielkości pokazują, jak ogromny wpływ na podlaską gospodarkę ma branża przetwórstwa mleka.

Podlaska branża mleczarska to lider krajowy z ponad 30-procentowym udziałem w krajowym rynku produkcji: masła, mleka, śmietany. Branża posiada wiele najbardziej rozpoznawanych w kraju marek, np.: Mlekovita, Łaciate, Milko, Wypasione, Serek Wiejski itd. Podlascy producenci są także liczącym się eksporterem branży spożywczej. Z całą pewnością rozwój analizowanej branży ma dodatkowo znaczący wpływ na funkcjonowanie innych sektorów podlaskiej gospodarki, takich jak: handel, transport, zaopatrzenie rolnictwa itp. Jednak przede wszystkim rozwój branży przyczynił się do restrukturyzacji i ukształtowania podlaskiego sektora produkcji rolnej, w którym dominuje produkcja mleka. Sektor rolny województwa podlaskiego wytwarza około 20% krajowej produkcji mleka krowiego. Trzeba zauważyć, że produktywność podlaskiego rolnictwa na tle kraju kształtuje się powyżej przeciętnej i na przestrzeni ostatnich lat stale wzrasta.

#### 4. Podsumowanie

Z przedstawionych informacji wynika, że mleczarstwo jest szczególnie ważną gałęzią rolnictwa, bowiem wywiera istotny wpływ na rozwój wszystkich jego branż, jak również innych działów gospodarki narodowej. Z tego też względu przemysł mleczarski wymaga szczególnego zainteresowania ze strony administracji państwowej, a także samorządów terytorialnych w aspekcie tworzenia dobrych warunków do rozwoju tego przemysłu, począwszy od produkcji wysokiej, jakości surowców, a kończąc na wyrobach finalnych.

Na rozwój i funkcjonowanie przemysłu mleczarskiego oddziałuje szereg czynników. Istotną barierą w rozwoju mleczarstwa w kraju oraz w województwie podlaskim jest forma prawna funkcjonujących przedsiębiorstw przemysłu mleczarskiego. W większości istnieją one na podstawie prawa spółdzielczego. Członkami spółdzielni mleczarskich są przede wszystkim rolnicy zajmujący się produkcją i sprzedażą mleka spółdzielniom, niezależnie od liczby posiadanych krów i rozmiaru sprzedaży mleka. Ze względu na specyficzny skład osobowy spółdzielców, odczuwa się brak specjalistów w procesie zarządzania spółdzielniami, jak również brak większego zainteresowania wdrażaniem innowacji w procesach zarządzania. Z tego też względu wskazane jest zaproponowanie innego rozwiązania w zarządzaniu spółdzielczymi przedsiębiorstwami mleczarskimi, jak np.: kontrakty menażerskie, umowy o zarządzanie, przekształcenie spółdzielni w spółki kapitałowe prawa handlowego oraz tworzenie międzyspółdzielczych grup kapitałowych. Szczególna uwaga powinna być zwrócona na przekształcenia spółdzielni w spółkę kapitałową, z uwagi na: większe możliwości zdynamizowania rozwoju sektora mleczarskiego, koncentracji spółdzielni, wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw mleczarskich, pozyskanie zewnętrznych źródeł finansowania rozwoju, zwiększenie elastyczności w wykorzystywaniu instrumentów rynku finansowego (obligacje, publiczne emisje akcji itp.) oraz usprawnienie systemów zarządzania.

Podmioty gospodarcze przemysłu mleczarskiego odgrywają w sektorze przemysłu spożywczego szczególną rolę z tego tytułu, że ich produkty finalne mają znaczące zastosowanie w przemyśle branży: cukierniczej, piekarskiej, mięsnej, napojów bezalkoholowych, tłuszczowej, w przemyśle farmaceutycznym oraz w garmazerniach. Przetwórstwo białka mlecznego, które jest głównym i najwartościowszym składnikiem mleka, ukierunkowane jest na cele spożywcze i techniczne. Dlatego mleczarstwo w gospodarce żywnościowej regionu i kraju w sposób zdecydowany oddziałuje na rozwój: konsumpcji, rolnictwa, przemysłu i handlu. Jest zatem w gospodarce żywnościowej podsystemem rynkowym o trwałych i silnych sprzężeniach zwrotnych między poszczególnymi jego elementami. Stąd rozwój mleczarstwa powinien być obiektem badań naukowych, jak również obiektem zainteresowań administracji państwowej i organizacji samorządowych. Prawidłowe jego ukierunkowanie umożliwi racjonalne wykorzystanie naturalnych zasobów rolnictwa oraz stabilizację dochodów wielu gospodarstw rolnych. Dla północno-wschodniej części Polski mleczarstwo może stać się podstawowym kierunkiem produkcji i rozwoju gospodarczego.

## Literatura

*Agencja Rynku Rolnego* 2012, Biuletyn Informacyjny, nr 2, Warszawa.

*Agencja Rynku Rolnego* 2013, Oddział Terenowy Agencji Rynku Rolnego w Białymstoku, Białystok.

Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database.cfm>, data wejścia: 06.05.2013].

*Informacje o sytuacji w rolnictwie* 2011, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Departament Rynków Rolnych, „Zintegrowany System Informacji Rolniczej” 2012, nr 49/2012, Warszawa.

*Rocznik Nauk Rolniczych* 2012, J. Wilkin (red.), Warszawa.

*Rocznik Statystyczny Rolnictwa* 2011, GUS, Warszawa.

*Rocznik Statystyczny Rolnictwa* 2012, GUS, Warszawa.

*Rocznik Statystyczny Województwa Podlaskiego* 2012, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok.

*Rynek Mleka. Stan i perspektywy* 2012, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa.

*Rynek Rolny* 2012, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa.

**Andżelika LIBERTOWSKA<sup>1</sup>**

## **KAPITAŁ SPOŁECZNY W ROZWOJU SPOŁECZEŃSTWA INFORMACYJNEGO. PODEJŚCIE SIECIOWE**

### **Streszczenie**

Choć kapitał społeczny jest rozpatrywany w kategoriach socjologicznych, to obecnie dostrzega się jego potencjał w tworzeniu dochodu narodowego oraz wzroście poziomu życia społeczeństwa. Artykuł podejmuje temat o znaczeniu kapitału społecznego w budowaniu społeczeństwa informacyjnego, opartego na rozwoju technologii informacyjnych. Cechą charakterystyczną rozwoju tego społeczeństwa jest zawiązywanie relacji pomiędzy różnymi jednostkami (podmiotami). Ujęcie kapitału społecznego, w sposób wypiętrzający cechy tych relacji, rozwija się wraz z postępowaniem procesów globalizacyjnych. Ustalenia teoretyczne zostały poddane ocenie empirycznej w badaniach opisujących współpracę w sieciach biznesowych, zinternacjonalizowanych przedsiębiorstwach branży żywnościowej w Wielkopolsce.

**Słowa kluczowe:** kapitał społeczny, społeczeństwo informacyjne, sieci przedsiębiorstw

### **SOCIAL CAPITAL IN INFORMATION SOCIETY DEVELOPMENT. NETWORK APPROACH**

#### **Summary**

Although social capital is usually analysed in sociological terms, these days it is more and more often believed to have a significant bearing on national incomes and living standards of societies. The present paper describes the importance of social capital for the creation of information society, based on information technology development. Relationships established among individuals are a characteristic trait of the development of information society. As the process of globalisation advances, social capital is increasingly frequently interpreted in the way that emphasises the attributes of these relationships. Theoretical findings have been evaluated empirically in studies that describe business networks in international food-business enterprises in Wielkopolska.

**Key words:** social capital, information society, enterprise networks

### **1. Wstęp**

Zmiany zachodzące w gospodarce, jako następstwo rozwoju technologii informacyjnych, dały początek nowej koncepcji opisywanej za pomocą pojęcia **społeczeń-**

---

<sup>1</sup> mgr inż. Andżelika Libertowska – Wydział Inżynierii Zarządzania, Politechnika Poznańska; e-mail: andzelika.libertowska@doctorate.put.poznan.pl.

**stwa postindustrialnego.** Jest to kolejny etap rozwoju społeczeństwa, zachodzący w następstwie ery przemysłowej. Odkrycie nowych kanałów komunikacyjnych stworzyło równoległy wymiar zawiązywania i utrzymywania kontaktów społecznych jako uzupełnienie kontaktu bezpośredniego. Raport przygotowany do realizacji strategii „Polska 2030” mówi nawet o istnieniu pokolenia cyfrowego, którego dorastanie: *wpływa na styl nauki czy pracy – rośnie rola współpracy i stałego kontaktu ze znajomymi osobami, rośnie też zdolność wykonywania wielu zadań naraz, preferowane są wreszcie zadania interaktywne* [Polska..., 2009, s. 347]. Rozwój technologii informacyjnych umożliwił uczestnictwo w sieciach współpracy, zapewniając znakomite warunki: mobilności ich członków, swobody działania oraz efektywnej współpracy. Opisane zmiany zapoczątkowały tworzenie nowych form organizacji pracy, takich jak: struktury sieciowe, zadaniowy system pracy czy realizacja projektów przy zaangażowaniu specjalistów z różnych dziedzin. Infrastruktura technologiczno-informacyjna przyczyniła się do współpracy osób nie tylko w ramach jednego działu czy podmiotu, lecz także włączenia specjalistów z innych jednostek w kraju i za granicą. Przemiany te dały fundamenty dyskusji na temat koncepcji kapitału społecznego oraz jego przemian pod wpływem usieciowienia relacji społecznych. Wśród wielu zalet akumulacji kapitału społecznego w podejściu sieciowym należy wyróżnić: łatwość negocjacji, obniżkę kosztów transakcyjnych, skrócenie procesu inwestycyjnego, zmniejszenie korupcji, zwiększenie rzetelności kontrahentów, sprzyjanie długoterminowym inwestycjom i dyfuzji wiedzy, zapobieganie nadużywaniu dobra wspólnego, zwiększenie solidarności międzygrupowej [Diagnoza..., 2012, s. 300].

Celem artykułu jest przedstawienie ujęcia sieciowego kapitału społecznego jako następstwa budowania społeczeństwa informacyjnego oraz prezentacja ustaleń empirycznych, opisujących współpracę w sieciach biznesowych wybranej grupy przedsiębiorstw.

## 2. Rozwój społeczeństwa informacyjnego

Historyczne ujęcie pierwszej, ogólnej koncepcji, która opisywała zmiany zachodzące w gospodarce na skutek rozwoju technologii informacyjnych, było określane mianem społeczeństwa postindustrialnego. Termin ten został zaproponowany przez, amerykańskiego socjologa, Bella w 1973 roku. Wyjaśnienie tej koncepcji zawierało się w przestrzeni pomiędzy tradycyjnym sektorem wytwórczym a sektorem usług. Kolejnym etapem po erze przemysłowej, zdominowanej przez materię, była epoka poprzemysłowa, której czynnikiem wiodącym stała się informacja. Natomiast ta, w przeciwieństwie do materii, mogła być wszechobecna, tzn. w wielu miejscach jednocześnie [Krzysztofek, Szczepański, 2002, s. 176]. Informacja stała się „nieuchwytnym dobrem”, niełatwo dającym się ująć w dotychczasowe ramy ekonomiczne [Krzysztofek, Szczepański, 2002, s. 187]. Szczególnego znaczenia w społeczeństwie, w którym kluczową rolę ma informacja, nabierają jej nośniki oraz narzędzia jej przetwarzania i rozwoju. Ważnym uczestnikiem tych procesów jest człowiek, który do tej pory miał jedynie udział decyzyjny [Bendyk, 2004, s. 92]. Jego rosnące zaangażowanie w wytwarzanie i przetwarzanie informacji doprowadziło do pojawienia się nowego pojęcia, zwanego **informacjonizmem**.

Postęp technologiczny jest silnie skorelowany ze zmianami społecznymi, gdyż terminu **społeczeństwo informacyjne** używa się przede wszystkim do określenia społeczności o wysokim poziomie zaawansowania technologicznego, w którym informacja jest zasobem najcenniejszym i będącym przedmiotem wymiany [Stempnakowski, 2007, s. 48].

Istnieje wiele rozproszonych opinii na temat fundamentów ekonomicznej restrukturyzacji polegającej na dostosowywaniu się do przejścia gospodarek opartych na industrializmie w informacjonizm. Do przyczyn przemian można zaliczyć przede wszystkim: wyczerpanie się możliwości systemu produkcji masowej (m.in.: Piore, Sabel) oraz historyczną transformację związków zachodzących pomiędzy produkcją i wydajnością a konsumpcją i konkurencją (Coriat), [Castells, 2007, s. 160-161]. Ponadto, niektórzy autorzy (Thoni) uznają organizacyjną inteligencję, uczenie się i zarządzanie wiedzą za czynniki nowych organizacji biznesowych w *Wiekcu Informacji* [Castells, 2007, s. 161].

Informacja stanowi owoc zdarzeń zachodzących przede wszystkim w Japonii oraz Stanach Zjednoczonych w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych XX wieku. Choć pojęciem **społeczeństwa informacyjnego** zaczęli posługiwać się Japończycy (**johoka shakai**), to wkład w jego scharakteryzowanie należy przypisać Amerykanom [Krzysztofek, Szczepański, 2002, s. 171]. Rozwój badań nad nowymi technologiami, jako narzędzia do obrony przed komunizmem, był katalizatorem do rozwoju społeczeństwa informacyjnego w USA [Szewczyk, 2007, s. 16]. Kolejne czynniki wspierające ten rozwój to [Szewczyk, 2007, s. 16]:

- prace nad zintegrowanym systemem: planowania, programowania i budżetowania w Research and Development Corporation (RAND);
- stworzenie sieci ARPA-NET mającej na celu wymianę informacji między komórkami badawczymi, należącymi do cywilnych i wojskowych instytutów badawczych;
- zaangażowanie ośrodków akademickich w sterowanie rozwojem społeczeństwa informacyjnego.

Do najważniejszych cech społeczeństwa informacyjnego należą: integralność informacji ze wszystkimi dziedzinami życia, działalność systemów technologicznych oparta na logice sieci oraz elastyczność w stosunku do zmieniających się warunków [Szewczyk, 2007, s. 15].

Powyższe ustalenia pozwalają na sformułowanie definicji społeczeństwa informacyjnego, rozumianego jako: *społeczeństwo, w którym informacja jest intensywnie wykorzystywana w życiu ekonomicznym, społecznym, kulturalnym i politycznym; to społeczeństwo, które posiada bogate środki komunikacji i przetwarzania informacji, będące podstawą tworzenia większości dochodu narodowego oraz zapewniające źródło utrzymania większości ludzi* [Krzysztofek, Szczepański, 2002, s. 170].

Jak słusznie zauważa Stempnakowski, zadaniem państwa służącego swoim obywatelom w warunkach społeczeństwa informacyjnego jest zapewnienie komunikacji pomiędzy obywatelami, organizacjami i administracją publiczną, a więc swobodnej wymiany informacji [Stempnakowski, 2007, s. 49-50]. Warunki sprawnej komunikacji między wskazanymi podmiotami mogą być tworzone przez zawieranie sieci współpracy przedsiębiorstw. Szczególnie interesująca jest współpraca małych i średnich przedsiębiorstw,

która może być realizowana na mocy ustaleń podwykonawczych lub pod finansowo-technologicznym nadzorem innych korporacji, lub także w ramach nawiązywania kontaktów sieciowych z kilkoma wielkimi firmami czy równorzędnymi partnerami, znajdując nisze rynkowe i możliwości kooperacji [Castells, 2007, s. 167].

### 3. Kapitał społeczny w ujęciu sieciowym

Pojęcia kapitału społecznego po raz pierwszy użył Hanifan, który, według niego, skupia się na takich cechach, jak: dobra wola, koleżeństwo i sympatia jednostek tworzących określoną grupę społeczną [Gajowiak, 2012, s. 13-14]. Już w tym podejściu można dostrzec odniesienie kapitału społecznego do relacji społecznych. Ten aspekt stał się inspiracją dla późniejszych badań nad kapitałem społecznym, których jednym z nurtów stało się definiowanie go w sposób strukturalny jako sieci kontaktów społecznych. Dzięki podejmowaniu działań przez uczestników sieci, ukierunkowanych na realizację wspólnych celów, możliwe jest także jednoczesne osiąganie korzyści przez każdego z nich indywidualnie. Takie ujęcie kapitału społecznego reprezentują m.in.: Bourdieu, Lin czy Burt. Każdy z tych autorów ma odmienne spojrzenie na sieciowy aspekt kapitału społecznego od strony metodologicznej, jednak wnoszą oni swoją wartość do, stosunkowo młodej i wciąż trudnej, operacjonalizacji koncepcji. Podstawę tych rozważań stanowi charakterystyka Bourdieu, dla którego kapitał społeczny jest: *zbiorem rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wzajemnej znajomości i uznaniu lub, inaczej mówiąc, z członkostwem w grupie* [Bourdieu, 1986, s. 117-142]. Najnowszy pogląd na temat kapitału społecznego reprezentuje N. Lin, zwracając szczególną uwagę na zasoby tkwiące w strukturze społecznej i angażowane w toku działań aktorów, którzy nawiązują relacje z innymi, w celu dotarcia do posiadanych przez nich zasobów i ich wykorzystania dla osiągnięcia określonych korzyści [Lin, 2001, s. 3]. Istotną rolę odgrywa sam dostęp do tych zasobów, nawet jeśli w danym momencie nie są one wykorzystywane [Growiec, 2011, s. 27]. Autorem, którego ustalenia są zgodne z prezentowanymi przez Lin, jest Burt. Początkowo zajmował się on badaniem struktur sieciowych, jednak z czasem jego dorobek został uznany za równorzędną innym koncepcję kapitału społecznego. Zauważył on, że sposób powiązań uczestników w strukturze sieciowej decyduje o korzyściach, jakie będą oni z niej czerpać [Burt, 1992, s. 13]. Ważne znaczenie ma tutaj określenie wielkości sieci oraz posiadanych przez uczestników zasobów, aby móc opisać korzyści wynikające z budowania tych struktur, a które to korzyści, według autora, wypływają z dostępu do informacji oraz możliwości kontrolowania powiązań sieciowych [Burt, 1992, s. 13].

Uzupełnienie opisanych podejść stanowią ustalenia Putnama, który zwrócił uwagę na istnienie dwóch typów sieci, dokonując ich wyróżnienia na kapitał pomostowy oraz kapitał wiązący. Pierwszy z nich odnosi się do tworzenia grup zróżnicowanych wewnętrznie ze względu na pewne cechy, natomiast drugi – do grup homogenicznych. Kapitał pomostowy pozwala na wzmacnianie relacji z zewnętrznymi grupami,



z kolei, kapitał wiążący wspiera budowanie więzi wewnątrz grupy [Praszkier, Nowak, 2012, s. 114].

Powyższe rozważania trafnie konstatuje Piechocki, wyróżniając trzy podejścia do prezentacji kapitału społecznego w perspektywie teorii sieciowych [Piechocki, 2012, s. 148-149]. Zdaniem autora, pierwsze z nich wskazuje na rolę więzów, które umożliwiają przepływ informacji oraz mobilizację zasobów. Liczba połączeń w sieci warunkuje ilość uzyskiwanych informacji oraz zasobów, a tym samym aprecjacje kapitału społecznego. Miarą kapitału społecznego w tym ujęciu jest liczba posiadanych przez jednostkę powiązań. Ujęcie drugie ukazuje strukturę sieci i jej gęstość jako operatora kapitału społecznego. Jej wartość wyznacza się jako stosunek liczby istniejących połączeń do liczby potencjalnych połączeń [Praszkier, Nowak, 2012, s. 125]. Im większa gęstość grupy, tym wyższy poziom zaufania między jej członkami, a tym samym lepsze warunki do rozwoju kapitału społecznego. Trzecie podejście utożsamia kapitał społeczny z zasobami dostępnymi w sieciach społecznych [Piechocki, 2012, s. 149].

Przedstawione powyżej ujęcie kapitału społecznego jest istotne z punktu widzenia społeczeństwa informacyjnego, którego rozwój jest warunkowany zawieraniem kontaktów i relacji z innymi jednostkami lub grupami. Podstawę koncepcji kapitału społecznego stanowi zaufanie jako zasób aktywizujący pozostałe, takie jak: współpraca, wiarygodność czy lojalność. Warunki gospodarcze, sprzyjające rozwojowi wskazanych cech, owocują zawiązywaniem różnego typu relacji między podmiotami gospodarczymi. Warto zatem przyjrzeć się bliżej roli kapitału społecznego w budowaniu sieci biznesowych. Rozwój społeczeństwa informacyjnego umożliwił formowanie nowych struktur organizacyjnych biznesu (sieciowych, wirtualnych, modalnych), których rozwój jest dodatkowo skorelowany z aprecjacją podstawowych desygnatów kapitału społecznego. Dodatkowo, zawiązywanie sieci współpracy wymaga rozwoju infrastruktury informacyjnej, co powoduje ich dalszą intensyfikację.

Podejście sieciowe (*network approach*) jest stosunkowo nową koncepcją postrzegania rzeczywistości gospodarczej, powstała na skutek zmian technologicznych, zachodzących na rynku przedsiębiorstw oraz zaostrej się konkurencji międzynarodowej i jest definiowana jako: *zbiór długoterminowych powiązań (relacji), (...), jakie występują między dwoma lub więcej podmiotami* [Ratajczak-Mrozek, 2010, s. 9]. Polega ono na uwzględnieniu kontekstu społecznego zachowania firmy, odnoszącego się do jej postrzegania jako elementu rozbudowanego systemu, w skład którego wchodzi wielu aktorów, wzajemnie na siebie wpływających [Gorynia, Jankowska, 2011, s. 57]. Istotne w tym podejściu są relacje łączące poszczególnych uczestników sieci. W strukturze sieciowej zachodzi wzajemne oddziaływanie na siebie podmiotów (interakcje), które owocuje tworzeniem współzależności działań, zasobów, łącznie z wiedzą, co zwiększa ich bezpieczeństwo działalności. W żadnej innej strukturze przepływ informacji nie jest tak szybki, jak w sieci [Daszkiewicz, 2004, s. 82]. W podejściu sieciowym szczególną rolę odgrywają kontakty firmy z otoczeniem, tworzące rozbudowaną sieć powiązań. Współpraca w sieci może przybierać formę kontaktów formalnych lub nieformalnych. Pierwsze z nich obejmują akty prawne i umowy oraz oficjalne kontrakty. Związki nieformalne są rozumiane jako kapitał społeczny w szerszym znaczeniu, włącznie z kapitałem

ludzkiem [Coleman, 1990, s. 425]. Instytucje formalne redukują niepewność, stwarzają bezpieczeństwo transakcji, zmniejszają koszty transakcyjne, a także tworzą strukturę bodźców dla działań przedsiębiorczych, lecz szczególne znaczenie przypisuje się instytucjom nieformalnym. W potencjale kapitału społecznego upatruje się głównych fundamentów tworzenia i trwania w sieciach współpracy. Paradoks i fenomen uczestnictwa w sieci polega na tym, że uczestnicy mogą współpracować, aby osiągnąć wspólne korzyści gospodarcze przy jednoczesnym zachowaniu swojej indywidualności w walce konkurencyjnej niejednokrotnie z tymi samymi podmiotami [Ratajczak-Mrozek, 2010, s. 12].

Obecne warunki gospodarcze, których istnienie przejawia się postępującą specjalizacją oraz rosnącym uzależnieniem od siebie podmiotów gospodarczych, wymuszają dynamiczne zawiązywanie relacji biznesowych [Grudzewski i inni, 2009, s. 164]. Dynamika tych związków polega na wzroście liczby i szybkości nawiązywania tych relacji. W warunkach swobodnego przepływu czynników produkcji traktowanie zasobów materialnych jako charakteryzujących zdolności zapewniające sukces rynkowy staje się niewystarczające. Dziś konkurowanie za pomocą tych czynników budzi wątpliwości. Ich mobilność w połączeniu z rozwojem technologii komunikacyjnych umożliwia produkcję w krajach o niższych kosztach wytwarzania i swobodny jej transport do dowolnego regionu na świecie. Jak zauważa Kazibudzki [Kazibudzki, 2010, s. 127], wyróżniającymi się możliwościami nie są już materiały, ziemia czy dostęp do łatwej pracy, a wiedza, umiejętności, doświadczenie i kreatywność pomagające kreować wydajność procesów handlowych oraz wartość produkowanych dóbr. Autor zauważa, że duże znaczenie w budowaniu gospodarki „prawdziwie” opartej na wiedzy ma zaufanie, predestynujące do roli zasobu strategicznego organizacji przyszłości, które charakteryzuje się m.in. [Kazibudzki, 2010, s. 127-128]:

- szybką reakcją przedsiębiorstwa na zmieniające się otoczenie;
- oporem na naśladowanie, kopiowanie bądź imitację w ramach innych jednostek;
- możliwością rozwoju z upływem czasu przy zaangażowaniu wszystkich zatrudnianych przez firmę pracowników;
- niezastępowalnością przez inne wartości;
- unikatowością występowania w różnych organizacjach;
- wpływem na niemal wszystkie aspekty działalności przedsiębiorstwa.

Ponadto, w podejściu niektórych badaczy kapitału społecznego można dostrzec ujmowanie go jako zdolności i kompetencji menedżerów ukierunkowanych na tworzenie struktur relacji międzyludzkich i międzyorganizacyjnych, opartych na zaufaniu i współpracy, a których to zdolności nie da się przenieść do innej grupy [Sitko-Lutek, Pawłowska, 2008, s. 20]. Między kapitałem społecznym i kompetencjami menedżerów istnieje sprzężenie zwrotne. Z jednej strony, kapitał ten rozwija kompetencje kadry zarządzającej, z drugiej, menedżerowie wzmacniają desygnaty kapitału społecznego, wpływając na jego aprecjację.

Rozpatrując kapitał społeczny w perspektywie zawiązywania i utrzymywania relacji biznesowych, zwraca się uwagę na to, że jednym z podstawowych aspektów podejścia sieciowego jest rola kontaktów firmy z otoczeniem. Warto wspomnieć, że

budowanie bazy kontaktów jest także narzędziem pomiaru kapitału społecznego w sieci. Wykorzystuje się tutaj zestaw trzech instrumentów: Generatorsa Imion (*Name Generator*), Generatorsa Pozycji (*Position Generator*) oraz Generatorsa Zasobów (*Resource Generator*), [Piechocki, 2012, s. 147]. Różnią się one między sobą charakterystyką gromadzonych zasobów – są skoncentrowane na identyfikacji rozmaitych rodzajów atrybutów. Użycie tych narzędzi argumentuje się koniecznością wnioskowania dla całej zbiorowości, w związku z tym badanie powinno obejmować jak najwięcej dziedzin życia społecznego wraz z jego różnorodnymi zasobami [Snijders, Van der Gaag, 2002, s. 3].

Na tle pozostałych rodzajów kapitału, kapitał społeczny identyfikuje się ze strukturą relacji łączących różne podmioty, która to struktura generuje nową wartość, zarówno indywidualną, jak i zbiorową przez inwestowanie w sieci społeczne zachodzące pomiędzy tymi podmiotami [Praszkier, Nowak, 2012, s. 122]. Autorzy, tacy jak Praszkier i Nowak, wyróżniają grupy i sieci jako główny wymiar kapitału społecznego [Praszkier, Nowak, 2012, s. 114]. Pozostałe wymiary to: zaufanie i solidarność, działania zbiorowe i współpraca, informacja i komunikacja, a także spójność społeczna i inkluzywność. O ile wszystkie wymiary dotyczą zjawisk zachodzących wewnątrz sieci, o tyle ostatni z nich jest odpowiedzialny za otwarcie się na nowych uczestników i skupia się na możliwości pozyskiwania zasobów z otoczenia sieci. Wzmocnienie każdego z wymienionych wymiarów zapewni długoterminowe korzyści ekonomiczne uczestników sieci.

#### 4. Sieci biznesowe w badaniach

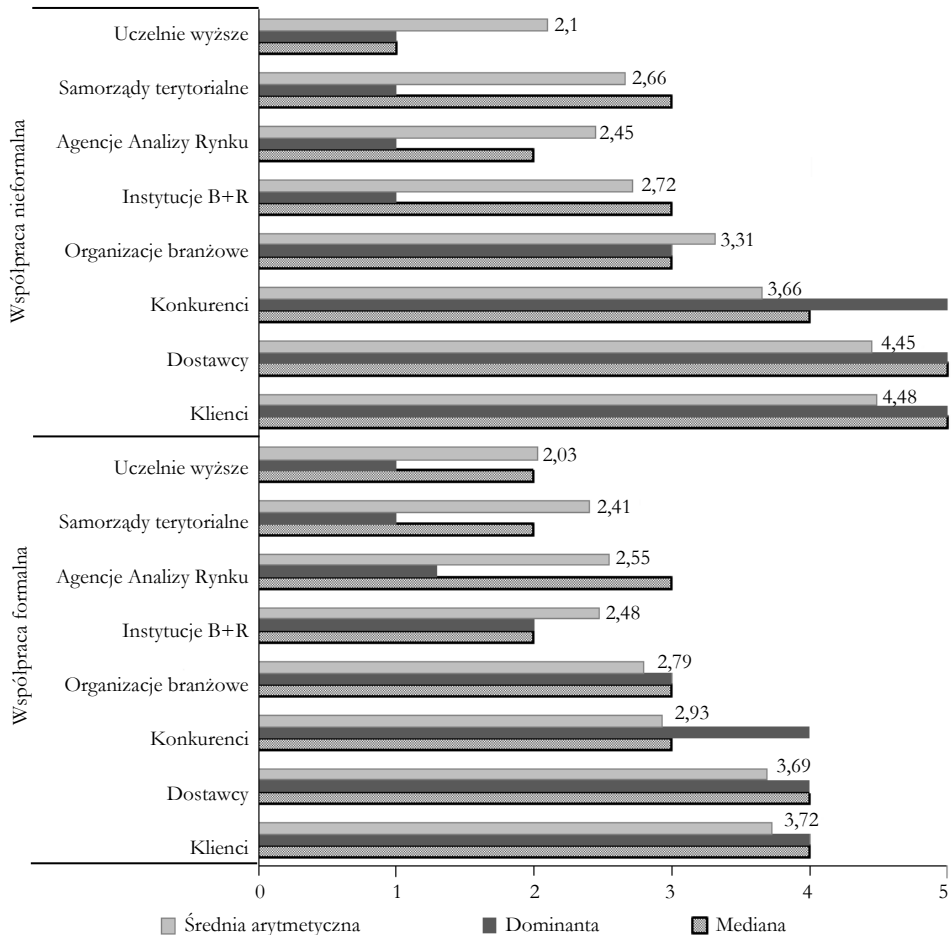
W latach 2011-2012 przeprowadzono badanie ankietowe na temat czynników determinujących kształtowanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw Wielkopolski na rynku międzynarodowym. Badanie było przeprowadzone w ramach projektu „DS Młodzi 2011” pod kierownictwem doktor Małgorzaty Gajowiak (Politechnika Poznańska). Dobór przedsiębiorstw do badań miał charakter celowy i obejmował 29 zinternacjonalizowanych przedsiębiorstw małych i średnich (MSP) branży przetwórstwa żywnościowego (działy: 10, 11, sekcja C według PKD 2007) działających na terenie wybranych powiatów Wielkopolski. Zasięg terytorialny badania obejmował 5 powiatów ziemskich (gostyński, jarociński, średzki, wągrowiecki i poznański) i 2 grodzkie (miasta: Konin i Poznań). Współczynnik zwrotności ankiet kształtował się na poziomie 94% (29 spośród 31). Kryterium klasyfikacyjnym do grupy MSP była liczba zatrudnianych pracowników, a więc obejmowała przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 249 osób (11 przedsiębiorstw małych i 18 średnich). Z badania wykluczono firmy mikro, które ze względu na swą licznosc generowały ryzyko zbyt dużego błędu wnioskowania. Warto zaznaczyć, że mała liczebność próby wnosi pewne ograniczenia wnioskowania, więc interpretacji wyników badań i ich uogólnienia dla całego województwa wielkopolskiego należy dokonywać z pewną dozą ostrożności. Nowatorskie ujęcie badania można dostrzec w sieciowym podejściu do internacjonalizacji, w którym obecnie upatruje się źródła wymiany międzynarodowej [Gorynia, Jankowska, 2011, s. 57-58].

Z przeprowadzonego badania wynikają następujące wnioski dotyczące współpracy w sieci:

1. Ponad połowa respondentów (15 spośród 29) potwierdziła, że ich przedsiębiorstwo uczestniczy w sieciach współpracy. Współpracę w sieciach formalnych deklaruje 34% przedstawicieli badanych firm, w tym 20% małej wielkości. W nieformalnych sieciach uczestniczy 52% przedsiębiorstw, z czego 2/3 stanowią firmy zatrudniające od 10 do 49 pracowników;
2. Współpraca w sieci jako jedna z determinant budowania przewagi konkurencyjnej została oceniona najsłabiej (w skali: 1-5), spośród wszystkich czynników, wśród których największe znaczenie miały: kapitał ludzki ( $m_e=5$ ,  $d=5$ ,  $\bar{x} = 4,48$ ), jakość środków trwałych ( $m_e=4$ ,  $d=5$ ,  $\bar{x} = 4,21$ ) oraz kondycja finansowa przedsiębiorstwa ( $m_e=4$ ,  $d=5$ ,  $\bar{x} = 4,14$ );
3. Uczestnictwo w nieformalnych sieciach współpracy, zdaniem respondentów, wpływa przede wszystkim na: zmniejszenie ryzyka działalności (67%) oraz łatwość podejmowania decyzji (67%). Pozostałe korzyści płynące z tej współpracy to: redukcja kosztów transferowych (60%), łatwość przepływu informacji (53%), łatwość wdrażania zmian (40%) oraz intensyfikacja internacjonalizacji (33%);
4. Biorąc pod uwagę średnie arytmetyczne uzyskanych ocen, według respondentów, w ekspansji na rynki zagraniczne bardziej przydatne staje się zawieranie nieformalnych związków (rysunek 1.). W całej grupie rozpatrywanych podmiotów (klienci, dostawcy, konkurenci, organizacje branżowe, instytucje B+R, agencje analizy rynku, samorządy terytorialne oraz uczelnie wyższe) ocena współpracy nieformalnej osiągnęła wyższe wartości niż w przypadku współpracy formalnej. Uwzględniając pozostałe miary tendencji centralnej (medianę i dominantę), współpraca formalna została wyżej oceniona w przypadku instytucji B+R oraz agencji analizy rynku;
5. Najwyżej oceniono współpracę z podmiotami związanymi z bieżącą działalnością gospodarczą (klienci i dostawcy). Zgodność odpowiedzi, w przypadku współpracy nieformalnej dla tej grupy podmiotów, była także największa;
6. Współpraca z uczelniami wyższymi, zdaniem respondentów, jest najmniej ważna w procesie internacjonalizacji.

## RYSUNEK 1.

## Ocena znaczenia współpracy przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji



Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie powyższych danych należy zauważyć, że współpraca w sieci w praktyce gospodarczej jest zasobem wciąż niedocenianym przez przedsiębiorców. Ponadto, opiera się ona jedynie na relacjach z partnerami należącymi do najbliższego otoczenia przedsiębiorstwa (klienci, dostawcy). Można dostrzec duże dysproporcje w porównaniu z pozostałymi podmiotami, szczególnie uczelni wyższych, co oznacza brak zainteresowania wiedzą i umiejętnościami pracowników naukowych zarówno na poziomie formal-

nym, jak i w nieoficjalnych kontaktach. Jest to istotny aspekt badawczy nad siecnością przedsiębiorstw, który może świadczyć o niewykorzystanym potencjale tkwiącym we współpracy z tymi ośrodkami. Dane unaoczniają istniejący dystans pomiędzy środowiskiem naukowym i biznesowym [Gajowiak, Libertowska, 2013, s. 31]. Stanowisko to jest także widoczne w postulatach strategii „Polska 2030”, uwzględniających tworzenie przestrzeni, w których te dwa środowiska mogłyby się komunikować i współpracować (parki naukowo-technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości, klastry), [Polska..., 2009, s. 216]. Owocna współpraca świata biznesu, naukowców i artystów-projektantów pozwala na odkrywanie *niezaspokojonych potrzeb klientów na całym świecie* [Polska..., 2009, s. 216]. Stąd niezbędnym do podjęcia działaniem jest zwiększenie świadomości polskich przedsiębiorców o możliwościach współpracy ze środowiskiem nauki i wynikających z niej korzyściach. Z badań przeprowadzonych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w 2006 roku wynika, że 56% przedsiębiorców nie widzi konieczności podejmowania takiej współpracy, 40% nie wie, w jaki sposób takie działania podjąć, a aż 20% nie posiada żadnych informacji o różnych formach tej współpracy. Konstatując, można stwierdzić, że istnieje wciąż niska świadomość o możliwościach pozyskiwania, wykorzystania i pomnażania zasobów tkwiących w relacjach z innymi partnerami biznesowymi.

## 5. Podsumowanie

Pojęcie kapitału społecznego nie zostało dotąd precyzyjnie określone. Obejmuje swoim zasięgiem wszystkie czynniki decydujące o zdrowych relacjach społecznych, umożliwiających wzajemną pomoc i współpracę oraz troskę o wspólne dobra. W związku z tym, trwanie w sieciach współpracy wymaga nieustannego zaangażowania w pielęgnowanie relacji zawiązywanych z innymi aktorami. Wymaga to szczególnego otwarcia się na innych uczestników, co owocuje możliwością czerpania wiedzy i korzystania z zasobów dostępnych w ramach danej sieci.

Współpraca w sieci przedsiębiorstw w warunkach polskiej gospodarki nie osiągnęła do tej pory zadowalających rozmiarów. Jak ustalono na podstawie przeprowadzonych badań, przedsiębiorcy nie mają świadomości o możliwościach współpracy w sieci, a przede wszystkim wynikających z niej korzyściach. Wyższy poziom ich wiedzy o zaletach płynących z zawiązywania relacji skutkowałby automatyczną redukcją bariery niedostatecznej informacji o różnych formach kooperacji i sposobach jej ustanawiania. Byłoby to podyktowane zwiększoną motywacją do poszukiwania takich informacji.

Innym powodem niskiej aktywności w ramach sieci współpracy jest niski poziom zaufania społecznego, stanowiący podstawowy miernik kapitału społecznego. Jak wynika z badania prowadzonego w ramach „Diagnozy Społecznej”, odsetek osób, które zgadzają się ze stwierdzeniem, że „większości ludziom można ufać” wynosił zaledwie 13,4% w roku 2011 i nie zmienił się od 2009 roku. Ponadto, uczestnicy sieci działają na rzecz pewnego dobra wspólnego, jakim jest zbieżny cel gospodarczy. W tym aspekcie również wyniki badań nie są zadowalające, gdyż kapitał społeczny ludności Polski wykazuje słabość innego kapitału niż prywatny. Polacy niechętnie dbają o dobra pub-

liczne, zakorzenione po czasach PRL-u jako kolektywne, oraz o środowisko naturalne, co przekłada się także na swoistą niechęć do działania na rzecz wspólnej idei. Natomiast aprecjacja podstawowych desygnatów kapitału społecznego pozwoliłaby na efektywny rozwój sieci biznesowych i większe korzyści dla ich aktorów.

### Literatura

- Bendyk E. 2004 *Antymatrix. Człowiek w labiryncie sieci*, Warszawa.
- Bourdieu 1986 *The forms of Capital*, [w:] *Handbook of Theory and Research of Sociology of Education*, John C. Richardson (ed.), New York, London.
- Burt R. S. 1992 *Structural Holes. The Social Structure and Competition*, Cambridge, Massachusetts and London.
- Castells M. 2007 *Społeczeństwo sieci*, Warszawa.
- Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków. Raport 2012*, J. Czapiński, T. Panek (red.), Warszawa.
- Coleman J. S. 1990 *Foundation of Social Theory*, Cambridge.
- Daszkiewicz N. 2004 *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Gdańsk.
- Gajowiak M. 2012 *Kapitał społeczny. Przypadek Polski*, Warszawa.
- Gajowiak M., Libertowska A. 2013 *Sieci współpracy zinternacjonalizowanych MSP w Wielkopolsce*, „Marketing i Rynek”, nr 1, Warszawa.
- Gorynia M., Jankowska B. 2011 *Wejście Polski do strefy euro a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw*, Warszawa.
- Growiec K. 2011 *Kapitał społeczny. Geneza i społeczne konsekwencje*, Warszawa.
- Grudzewski W. M., Hejduk I. K., Sankowska A., Waństuchowicz M. 2009 *Zarządzanie zaufaniem w przedsiębiorstwie. Koncepcja, narzędzia, zastosowania*, Warszawa.
- Kazibudzki P. 2010 *Filozofia zarządzania kapitałem społeczno-gospodarczym społeczeństwa sieci*, [w:] *Kapitał społeczny – interpretacje, impresje, operacjonalizacja*, M. Klimowicz, W. Bokajło (red.), Warszawa.
- Krzysztofek K., Szczepański M. S. 2002 *Zrozumieć rozwój – od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*, Katowice.
- Lin N. 2001 *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press, MIASTO.
- Piechocki P. 2012 *Kapitał społeczny w ujęciu sieciowym. Nowy sposób konceptualizacji oraz operacjonalizacji pojęcia*, [w:] *Nowe rzeczywistości społeczne. Nowe teorie socjologiczne. Dyskusje i interpretacje*, M. Gdula, A. Grzymala-Kazłowska, R. Włoch (red.), Warszawa.
- Polska 2030. Wyzwania rozwojowe 2009*, M. Boni (red.), Warszawa.
- Praszkier R., Nowak A. 2012 *Przedsiębiorczość społeczna. Teoria i praktyka*, Warszawa.
- Ratajczak-Mrozek M. 2010 *Sieci biznesowe a przewaga konkurencyjna przedsiębiorstw zamansowanych technologii na rynkach zagranicznych*, Poznań.
- Sitko-Lutek A., Pawłowska E. 2008 *Kapitał społeczny a doskonalenie kompetencji menedżerów*, „Organizacja i Zarządzanie”, nr 3, Gliwice.

- Snijders T., Van der Gaag 2002 *Proposals for the Measurement of Individual Social Capital*, London.
- Stempnakowski Z. 2007 *Administracja elektroniczna*, [w:] *Spoleczeństwo informacyjne – problemy rozwoju*, A. Szewczyk (red.), Warszawa.
- Szewczyk A. 2007 *Spoleczeństwo informacyjne – nowa jakość życia*, [w:] *Spoleczeństwo informacyjne – problemy rozwoju*, A. Szewczyk (red.), Warszawa.



Krystyna GOMÓŁKA<sup>1</sup>

## ROLA SZWAJCARSKO-POLSKIEGO PROGRAMU WSPÓŁPRACY W ROZWOJU PARTNERSTW WŁADZ LOKALNYCH I REGIONALNYCH

### Streszczenie

Środki finansowe Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy służyły nawiązaniu i wzmocnieniu kontaktów pomiędzy szwajcarskimi i polskimi władzami lokalnymi i regionalnymi. W priorytecie II w Funduszu Partnerskim wsparto wybrane działania, których celem był transfer wiedzy i dobrych praktyk z samorządów szwajcarskich do polskich w zakresie: ochrony środowiska, oszczędności energii, turystyki, współpracy transgranicznej, opieki społecznej i działań w pionie kultury. Realizacja projektów pozwoliła polskim samorządowcom: poznać nowych partnerów, utworzyć sieci nowych kontaktów, zgromadzić wiedzę i doświadczenia w interesującym ich zakresie, rozstrzygać problemy lokalnych demokracji oraz transponować poznane rozwiązania do polskich warunków.

**Słowa kluczowe:** Szwajcarsko-Polski Fundusz Współpracy, samorząd lokalny, Fundusz Partnerski, projekty, dobre praktyki

## ROLE OF SWISS-POLISH COOPERATION PROGRAMME IN DEVELOPMENT OF PARTNERSHIPS BETWEEN LOCAL AND REGIONAL AUTHORITIES

### Summary

The funds of the Swiss-Polish Cooperation Programme were used to establish and strengthen contacts between Swiss and Polish regional and local authorities. Priority II of the Partnership Fund was aimed at supporting selected activities whose purpose was to transfer knowledge and best practices from Swiss to Polish local governments as regards: environmental protection, energy efficiency, tourism, cross-border cooperation, social and cultural activities. The implementation of the projects has enabled Polish local governments to: find new partners, create networks of new contacts, gain useful knowledge and experience, solve issues of local democracy, and transpose the new solutions to the Polish conditions.

**Key words:** Swiss Polish Cooperation Programme self-government, Partnership Found, projects, best practice

---

<sup>1</sup> dr hab. prof. nadzw. Krystyna Gomółka – Wydział Zarządzania i Ekonomii, Politechnika Gdańska; e-mail: krystyna.gomolka@zie.pg.gda.pl.

## 1. Wstęp

Przystąpienie Polski do Europejskiego Obszaru Gospodarczego w 2003 roku oraz Unii Europejskiej w 2004 roku otworzyło przed krajem nowe możliwości. Dotyczyły one uczestnictwa w międzynarodowych programach współpracy w wielu dziedzinach. Polska przed 2004 rokiem wykorzystwała środki z funduszy: Phare CBC, Interregu IIIA i Interregu IIIB. Wiele przedsięwzięć zostało podjętych dzięki kwocie ponad pół miliarda euro przekazanej przez darczyńców z: Islandii, Lichtensteinu i Norwegii w ramach Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Norweskiego Mechanizmu Finansowego. Pierwszy okres realizacji przedsięwzięć z tych środków trwał sześć lat od 2004 do 2009 roku i finansował projekty z zakresu ochrony środowiska i zdrowia, badania naukowe i stypendia dla studentów, wzmacniał bezpieczeństwo w zakresie praktycznej realizacji Układu z Schengen, wspierał współpracę kulturalną, ochronę zabytków, rozwój regionów oraz wielokierunkową pomoc dla organizacji pozarządowych. W latach 2009-2014 rozpoczęto realizację drugiej edycji funduszy norweskich [*Mechanizm Finansowy...*, 2011, s. 80].

W maju 2004 roku, podczas szczytu Szwajcaria – Unia Europejska, strona szwajcarska zaproponowała stworzenie programu pomocy finansowej, którego celem byłoby zmniejszenie różnic społeczno-gospodarczych w krajach nowo przyjętych do UE. Rokowania związane z kształtem programu zakończyły się w 2006 roku. W podpisanym, dwustronnym memorandum pomiędzy UE i Szwajcarią w 2007 roku znalazło się zobowiązanie tej ostatniej do podpisywania oddzielnych, dwustronnych umów z potencjalnymi beneficjentami – państwami. Dla nowych członków UE przewidziano pomoc finansową w wysokości ponad 1 mld CHF. Dla Polski przewidziano 489 mln CHF, co stanowiło 50% ogólnej sumy przeznaczanej na pomoc przez darczyńców [Tkaczyk, Willa, Świstak, 2013, s. 187-188]. Środki szwajcarskie przewidywały wsparcie dla instytucji sektora państwowego i prywatnego oraz organizacji pozarządowych. W ramach priorytetu drugiego, nazwanego Funduszem Partnerskim, założono tworzenie i wzmacnianie partnerstw między regionami i instytucjami Polski i Szwajcarii. Celem pracy jest ukazanie nawiązanych przez partnerów kontaktów i ocena, w jaki sposób przyczyniły się one do wzmocnienia sieci współpracy pomiędzy polskimi i szwajcarskimi władzami lokalnymi.

## 2. Założenia Programu

Beneficjentami Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy została Polska wraz z 11 nowymi państwami UE, które przystąpiły do niej w latach 2004- 2007. U podstaw podejmowanej przez obu partnerów współpracy leżało założenie, iż przyczyni się ona do lepszych stosunków między narodami i działań na rzecz jednolitego organizmu europejskiego. Jako cel bezzwrotnej pomocy określono zmniejszanie różnic gospodarczych i społecznych między Polską i „starymi” krajami UE, zaś na terenie Polski między rozwiniętymi ośrodkami miejskimi a regionami słabo rozwiniętymi. Decydującą rolę w wykonaniu tego zadania przejęła szwajcarska strona, oferując dobre praktyki w zakresie

nawiązywanych przez nią partnerstw. Fundusze szwajcarskie przewidziały wsparcie dla sektora publicznego i organizacji pozarządowych w ciągu pięcioletniego okresu zaciągania zobowiązań i dziesięcioletniego okresu wydawania środków programu. Założono, iż wsparcie uzyskają następujące dziedziny: bezpieczeństwo rozwoju regionalnego obszarów peryferyjnych i słabo rozwiniętych oraz wzmocnienie ochrony i uszczelnienie wschodnich granic Polski; środowisko i infrastruktura przez: rozbudowę infrastruktury lokalnej, zarządzanie odpadami, systemy energii odnawialnej, poprawę systemów transportowych, bioróżnorodność i ochronę ekosystemów, założono również wsparcie dla transgranicznych poczynań z zakresu ochrony środowiska; rozwój sektora prywatnego, dofinansowanie małych i średnich firm i promocja eksportu; zasoby ludzkie i rozwój społeczny wyrażający się w działaniach na rzecz ochrony zdrowia i opieki społecznej oraz wsparcia funduszu stypendialnego dla uczniów i studentów [Umana Ramowa..., 2013]. Dofinansowanie zaplanowano w czterech poziomach: do 60% kosztów kwalifikowanych; do 85% kosztów; do 90% kosztów kwalifikowanych; całkowite sfinansowanie przedsięwzięć [Szwajcarsko-Polski Program..., 2013].

W ramach Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy powstały dwa fundusze: Fundusz dla Organizacji Pozarządowych i Fundusz Partnerski. Ten pierwszy działał w celu: wzrostu aktywności obywatelskiej, wspierania rozwoju społeczeństwa obywatelskiego i likwidacji różnic pomiędzy Polską a krajami UE w tym zakresie. W jego ramach zakładano możliwość realizacji projektów przez organizacje pozarządowe, których celem było: zwiększenie aktywności obywateli w życiu publicznym, rozwiązywanie problemów społeczności lokalnych, propagowanie rządów prawa, wypracowanie rozwiązań innowacyjnych, które mają za zadanie wymianę doświadczeń pomiędzy zainteresowanymi podmiotami [Cele Szwajcarsko-Polskiego..., 2013]. Do obszarów tematyicznego wsparcia zostały zaliczone: edukacja obywatelska; działania kontrolne wzmacniające procedury demokratyczne kontroli władz i instytucji publicznych; partycypacja w polityce publicznej [Grant Blokony..., 2013].

W ramach projektów w priorytecie II Funduszu Partnerskiego zaplanowano działania, których celem było: przekazanie informacji i promocja najlepszych praktyk przez samorządy Szwajcarii polskim jednostkom; transfer: obserwacji, konsultacji społecznych, sposobów negocjacji, działań informacyjnych z Szwajcarii do Polski; przekazanie szwajcarskich doświadczeń w zakresie zwiększenia roli samorządów w procesie podejmowania decyzji na rzecz regionu. Do obszarów działania wliczono przedsięwzięcia dotyczące wdrażania doświadczeń z zakresu: promocji i przekazywania najlepszych praktyk przez jednostki szwajcarskie polskim samorządom; konsultacji społecznych, negocjacji i działań informacyjnych; podejmowania szwajcarsko-polskich projektów zwiększających udział samorządów w zakresie podejmowania decyzji i kontaktów z organizacjami pozarządowymi oraz wspólnego działania w sprawach dotyczących regionu.

Początkowa kwota, przyznana na realizację, została określona na 1,8 mln CHF, a w czerwcu 2012 roku powiększono ją do 3,6 mln CHF. Sumę tę planowano rozdysponować w dwóch naborach, w pierwszym kwartale 2011 roku – 1 800 000 CHF i drugim kwartale 2012 roku – 1 811 000 CHF. Wartość finansowanych projektów wyznaczono od 10 000 do 250 000 CHF [Priorytet II..., 2013]. Przedmiotem wsparcia

miały być projekty miękkie. O dofinansowanie w Funduszu Partnerskim mogły ubiegać się: jednostki samorządu regionalnego; podmioty i stowarzyszenia mu podlegające, założone na podstawie ustawy o samorządzie gminnym; urzędy wojewódzkie oraz polskie instytucje *non profit* nie będące organizacjami pozarządowymi z założeniem, iż zostały zarejestrowane na terytorium Polski rok wcześniej przed przekazaniem funduszy szwajcarskich [*Ustawa o działalności...*, 2003]. Dofinansowanie nie objęło podmiotów w stanie likwidacji, zalegających z podatkami, a także takich jednostek, wobec których członków toczyły się postępowania egzekucyjne oraz skazanych prawomocnym wyrokiem. Podkreślano, że działania polskich i szwajcarskich partnerów powinny mieć te same cele, a okres realizacji projektów miał trwać do 30 września 2014 roku [*Szwajcarsko-Polski...*, 2013].

### 3. Realizacja i efekty projektów

Do kwietnia 2013 roku odbyły się dwa nabory projektów. Pierwszy trwał od 1 czerwca do 30 listopada 2011 roku i wymagał od wnioskodawcy 10% wkładu własnego. Termin drugiego naboru rozpoczął się 29 czerwca 2012 roku i trwał do 29 maja 2013 roku [*Szwajcarsko-Polski...*, 2013]. Po zakończeniu pierwszego naboru każdy wniosek został oceniony przez dwóch niezależnych ekspertów. Z jedenastu złożonych wniosków dofinansowanie uzyskało dziewięć projektów. Beneficjentem środków finansowych największego projektu była Gmina Miejska Kraków i Urząd Miasta Krakowa. Jako cel projektu założono ocenę i monitorowanie wpływu ekonomicznego przemysłu grupowych spotkań biznesowych na gospodarkę Krakowa z wykorzystaniem szwajcarskich doświadczeń. Podmiotem badania byli: organizatorzy konferencji, kongresów, seminariów, targów, podróży motywacyjnych z zapleczem konferencyjnym w Krakowie, tj.: biura turystyczne, firmy szkoleniowe, hotele, obiekty konferencyjne, muzea itp. Efektem projektu było oszacowanie sektora spotkań biznesowych i ocena jego wpływu na budżet miasta, a tym samym jego gospodarkę, zaś konsekwencją stworzenie warunków do obsługi większej liczby imprez biznesowych [*Zespół dla...*, 2013]. Partnerzy z Krakowa zapoznali się również z rozwiązaniami szwajcarskimi podczas wizyty w kwietniu 2013 roku w miejscowości Sierre, w której tego typu badania zostały przeprowadzone [*Kwietniowe warsztaty...*, 2013]. Realizacja projektu dostarczyła beneficjentom wiedzę na temat wykorzystania spotkań biznesowych w celu zwiększenia dochodów miasta i gminy Kraków. Umożliwiła ona także podpisanie umowy partnerskiej z Sierre i przewidywała wizyty samorządowców polskich i szwajcarskich.

Kolejny projekt przygotowany przez Stowarzyszenie Gmin „Sieć Polska”, „Energie Civites”, zatytułowany „Ogród nad głową – czyli szwajcarskie zielone dachy i żyjące ściany modelem i inspiracją dla innowacyjnych działań polskich samorządów na rzecz oszczędności energii i ochrony klimatu”, skierowany został do władz lokalnych zainteresowanych aspektami: merytorycznymi, ekologicznymi, technicznymi i prawnymi zielonych dachów. Celem projektu było przekazanie szwajcarskiego *know-how* w zakresie: zakładania ogrodów na dachach miejskich budynków, podniesienia efektywności energetycznej budynków oraz poprawy retencji wód opadowych. Efektem pro-

jektu było: poszerzenie wiedzy na temat zielonych ogrodów, uwzględnienie w lokalnych planach i strategiach zrównoważonego rozwoju takich rozwiązań, które zdaniem autorów projektu mogły dostarczyć wymiernych korzyści ekonomicznych i polepszyć wygląd estetyczny polskich miast. Praktyczne zastosowanie szwajcarskich rozwiązań w zakresie efektywności energetycznej budynków mieszkalnych w polskich gminach miało przyczynić się w przyszłości do oszczędności energii cieplnej [*Ogród nad...*, 2013].

Gmina Lublin wraz z kantonem Neuchatel podjęła się realizacji kolejnego projektu. Jego zadaniem było wprowadzenie partycypacyjnego systemu zarządzania różnorodnością kulturową miasta Lublin. Powołana dla celów projektu szwajcarsko-polska grupa robocza przeprowadziła: badania socjologiczne, analizy eksperckie, inwentaryzację interesariuszy oraz szkolenia międzykulturowe, a następnie dokonała wymiany doświadczeń. Polscy samorządowcy zapoznali się z metodami zarządzania przedsięwzięciami kulturalnymi. W wyniku projektu opracowano system zarządzania różnorodnością kulturową oraz wdrożono go w mieście. Założono, iż wzorcowy projekt zostanie w późniejszym terminie przedstawiony dziesięciu polskim miastom o indeksie międzykulturowym [*Projekt Lublin...*, 2013]. Gmina Łodygowice z województwa śląskiego wraz ze szwajcarskim kantonem Vaud zrealizowała projekt „Współpraca i wymiana specjalistów szansą na zrównoważony rozwój i równy dostęp dzieci i młodzieży niepełnosprawnej do życia społeczności lokalnej i pozalokalnej”. Realizacja polegała na wymianie doświadczeń i dobrych praktyk w zakresie pracy z dziećmi niepełnosprawnymi. Rezultat projektu stanowiły działania, które umożliwiłyby bardziej samodzielnie funkcjonowanie niepełnosprawnych w społeczeństwie. Szwajcarscy partnerzy zapoznali delegację gminy Łodygowice z nowoczesnymi metodami leczenia i prawami niepełnosprawnych w Szwajcarii, stanowiącymi wzorzec postępowania dla Polski [*Wymiana doświadczeń...*, 2013].

„Mamo, tato zabierz mnie do biblioteki” to projekt zrealizowany przez Bibliotekę Publiczną miasta Łębork w województwie pomorskim. W jego ramach odbyły się wizyty studyjne, warsztaty metodyczne, promocje i imprezy popularyzujące książki. Celem projektu było: zapoznanie się z metodami pracy szwajcarskich bibliotekarzy, pozyskanie nowych czytelników, ale przede wszystkim zachęcenie dzieci do czytania książek. W programie wzięli udział: polscy i szwajcarscy publicyści, dziennikarze i autorzy książek dla dzieci, publicznie czytający swoje teksty. Dzięki projektowi, biblioteka z Łęborka nawiązała stały kontakt z bibliotekami szwajcarskimi i podpisała umowę o wymianie zbiorów. Mieszkańcy Łęborka mogli zapoznać się ze szwajcarską literaturą i poznać osobiście jej przedstawicieli [*Mamo, tato...*, 2013].

Położona w województwie podkarpackim gmina Zagórz wraz ze szwajcarskim Villasar-sur-Glame w zrealizowanym wspólnie projekcie „Akademia demokracji i rozwoju” podniosła problematykę lokalnego kształtowania społeczeństwa obywatelskiego. Polegał on na przekazywaniu doświadczeń w rozwiązywaniu problemów lokalnych w szerokim zakresie, począwszy od spraw lokalowych, oświatowych, po społeczne. Transfer wiedzy, w tym zakresie, nastąpił przez udział w: wykładach, warsztatach, konsultacjach, wizytach studyjnych z udziałem przedstawicieli władz lokalnych i sektora NGO. Dodatkowym argumentem przemawiającym za realizacją projektu było po-

dobieństwo obu gmin: położenie geograficzne, liczba i struktura ludności i zbliżone problemy: zarządzanie oświatą, tworzenie miejsc pracy i działania opieki społecznej [*Akademia...*, 2013].

Kolejnymi beneficjentami środków szwajcarskich były gminy: polskie Leszno i szwajcarska gmina Biel. Podjęły się one realizacji projektu „Leszno i Biel-Partnerstwo dla Rozwoju”. Tworzenie i wzmacnianie partnerstwa rozumiano przez wdrażanie wspólnych działań w obszarach: turystyki, promocji, rozwoju gospodarczego, gospodarki odpadami, współpracy organizacji pozarządowych oraz wymiany najlepszych praktyk i *know-how* w zakresie: ochrony środowiska, promocji, wzorcowej współpracy miasta z organizacjami pozarządowymi. Podczas pobytu polskich samorządowców z Leszna w gminie szwajcarskiej Biel zapoznano ich z: metodami oznakowania szlaków turystycznych, metodami gospodarowania odpadami, działaniami na rzecz ochrony środowiska oraz przedsięwzięciami w zakresie skutecznej promocji gminy. Efektem było przeniesienie szwajcarskich rozwiązań na grunt Polski [*Partnerstwo dla...*, 2013].

Dwa projekty zostały zrealizowane przez euroregiony. Pierwszy z projektów „Alpejsko-Karpacki turystyczny klaster wiedzy” to projekt Euroregionu Karpackiego wraz Instytutem Turystyki przy Uniwersytecie Nauk Stosowanych w Sierre. Za cel postawiono sobie budowę i tworzenie partnerstw karpacko-alpejskich w przedsięwzięciach turystycznych, w zakresie systemu zarządzania „marką karpacką”. Grupą docelową, która brała udział w projekcie, byli: touroperatorzy, właściciele hoteli, pensjonatów, gospodarstw agroturystycznych, lokalni liderzy, dziennikarze, pracownicy samorządu terytorialnego i turyści. W projekcie ustalono: etapy budowy marki karpackiej, promocję walorów turystycznych Euroregionu Karpackiego oraz kształtowanie postaw proekologicznych sprzyjających przedsiębiorczości. Polscy uczestnicy projektu zdobyli wiedzę na temat organizacji przedsięwzięć turystycznych i tworzenia marki regionalnej [*Alpejsko-Karpacki...*, 2013]. Drugi projekt wykonało Stowarzyszenie Samorządów Euroregionu Bug wraz z Regio Basiliensis. Celem projektu, zatytułowanego „Czynniki rozwoju euroregionów – wymiana doświadczeń pomiędzy Euroregionem Basiliensis i Euroregionem Bug”, był transfer wiedzy i dobrych praktyk w zakresie współpracy transgranicznej, jak również podejmowanie działań przyspieszających rozwój euroregionów. Projekt zrealizowano w postaci: wizyt studyjnych w Regio Basiliensis, seminariów, spotkań, a także publikacji w języku polskim i niemieckim zawierającej doświadczenia praktyczne i rozwiązania prawne stron oraz promocji produktów turystycznych partnerów. Realizacja projektu umożliwiała: nawiązanie stałego kontaktu pomiędzy euroregionami, wyznaczenie terminów spotkań i wykorzystanie przez Euroregion Bug rozwiązań partnera [*Nowy projekt...*, 2013].

Z dziewięciu, zrealizowanych w I naborze, projektów z Funduszu Partnerskiego beneficjenci pochodzili głównie z południa Polski, z województw: małopolskiego, podkarpackiego, śląskiego i lubelskiego. Dwa projekty zostały wykonane przez Euroregion Bug i Euroregion Karpacki. Tylko jeden projekt wykonali beneficjenci z północy Polski z województwa pomorskiego. Zagranicznymi partnerami byli samorządowcy ze Szwajcarii, wywodzący się z różnych kantonów. Pod względem tematycznym można było je podzielić na grupy: kultura i oświata, ochrona środowiska, zagadnienia energii, współpraca transgraniczna i turystyka, opieka społeczna. Tylko jeden pro-

jekt bezpośrednio dotyczył rozwiązywania problemów lokalnych przez samorzady. Najdroższym był projekt „Sterowanie przemysłem spotkań w Krakowie, ocena i monitorowanie wpływu ekonomicznego przemysłu spotkań na gospodarkę Krakowa przy wykorzystaniu dobrych praktyk ze Szwajcarii”. Jego wartość wyniosła 574 3260 euro, a dofinansowanie 503 0637 euro. Najmniejszą wartość posiadał projekt zrealizowany przez Euroregion Bug. Jego wartość całkowita wyniosła 113 3845 euro, a dofinansowanie 615 038 euro. Do metod realizowanych projektów należy zaliczyć transfer wiedzy i dobrych praktyk, odbywający się przez: wizyty studyjne, spotkania informacyjne, seminaria, konferencje, wydanie publikacji i informatorów. Niepodważalny efekt zrealizowanych projektów stanowiło poznanie nowych partnerów współpracy. Dla zdecydowanej większości polskich beneficjentów był to pierwszy kontakt i projekt realizowany z partnerem szwajcarskim. Projekty te dostarczyły wiedzy polskim samorządom na interesujący ich temat, umożliwiły zapoznanie ze szwajcarskimi metodami i sposobami rozwiązywania problemów lokalnej demokracji, a także wykorzystania uzyskanej wiedzy dla pokonywania miejscowych trudności. Cel założony przez Szwajcarsko-Polski Program Współpracy, priorytet Fundusz Partnerski został w pełni osiągnięty.

#### 4. Podsumowanie

Zgodnie z założeniami Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy, jego celem było nawiązanie i wzmacnianie partnerstw pomiędzy polskimi i szwajcarskimi władzami lokalnymi, a także regionalnymi oraz zwiększenie udziału tych ostatnich w procesie decyzyjnym w regionie. Cel ten zamierzano zrealizować w ramach dwóch priorytetów: Funduszu dla organizacji pozarządowych i Partnerskim. W pierwszym z nich założono wsparcie finansowe dla organizacji pozarządowych, partycypujących w procesach demokracji, sprzyjających rozwojowi aktywności i postaw obywatelskich. W drugim, tzw. Funduszu Partnerskim, główny nacisk został położony na dofinansowanie działań, których celem był transfer wiedzy i dobrych praktyk ze szwajcarskich do polskich samorządów w zakresie: ochrony środowiska, oszczędności energii, turystyki, współpracy transgranicznej, opieki społecznej i działań w pionie kultury. W tych dziedzinach partnerzy z Polski uzyskali wiedzę i kontakty z samorządowcami ze Szwajcarii. W ramach jednego, zakończonego 30 listopada 2011 roku, naboru zakwalifikowano do dofinansowania tylko 9 projektów. Zagranicznym partnerem we wszystkich projektach byli przedstawiciele władz lokalnych z różnych kantonów Szwajcarii. Zrealizowane projekty dotyczyły: kultury, oświaty, ochrony środowiska, podniesienia efektywności energetycznej budynków, turystyki, współpracy transgranicznej i opieki społecznej. Polscy beneficjenci środków wywodzili się z województw z południowych i wschodnich granic Polski, tj. województw: podkarpackiego, małopolskiego, śląskiego i lubelskiego. Sporadycznie o środki aplikowały podmioty z województw północnej Polski, np. Biblioteka Miejska w Lęborku. Dwa projekty zostały zrealizowane przez Euroregion Bug i Euroregion Karpacki. Realizacja miękkich projektów pozwoliła polskim, lokalnym samorządom i euroregionom na: poznanie nowych partnerów z kraju nie będącego członkiem UE, utworzenie sieci kontaktów, zdobycie wiedzy i doświadczenia w intere-

sującym je zakresie w rozwiązywaniu problemów lokalnych demokracji oraz przeniesienie ich do Polski.

### Literatura

- Akademia demokracji*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://akademiademokracji.pl/informacje-o-projekcie>, data wejścia: 20.04.2013].
- Alpejsko-Karpacki turystyczny klaster wiedzy*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.karpacki.pl/stowarzyszenie-karpaty/projekty-wlasne/alpejsko-karpacki-turystyczny-klaster-wiedzy/> , data wejścia: 22.04.2013].
- Bartczak B., Ptak M. 2009 *Finanse ochrony środowiska*, Wrocław.
- Cele Szwajcarskiego–Polskiego Programu Współpracy*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.swissgrant.pl/pl/fundusz-dla-organizacji-pozarzadowych/typy-projektow>, z 20.05.2012, data wejścia: 2.05.2013].
- Grant Blokony Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.swissgrant.pl/pl/fundusz-dla-organizacji-pozarzadowych/o-prioritycie-i> z 20.04.2013, data wejścia: 20.04.2013].
- Kwietniowe warsztaty w Szwajcarii*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://krakowimpact.pl/kwietniowe-warsztaty-w-szwajcarii/>, data wejścia: 2.05.2013].
- Mamo, tato zabierz mnie do biblioteki*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.biblioteki.org/pl/wiadomosci/czytaj/2051> z 20.05.2013, data wejścia: 2.05.2013].
- Mechanizm Finansowy Obszaru Gospodarczego i Norweski Mechanizm Finansowy 2011*, Raport podsumowujący edycję w Polsce 2004-2011, Warszawa.
- Nowy projekt w Euroregionie*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://euroregionbug.pl/content/view/148/1/20.04.2013>, data wejścia: 20.04.2013].
- Ogród nad głową, czyli szwajcarskie zielone dachy* , dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.pnec.org.pl/component/content/article/213-ogrod-nad-gow-czyli-szwajcarskie-zielone-dachy-i-yjce-ciany-modelem-i-inspiracj-dla-innowacyjnych-dziaa-polskich-samorzdow-gmin-na-rzecz-oszczdnoci-energii-i-ochrony-klimatu.html>, data wejścia: 15.04.2013].
- Partnerstwo dla rozwoju*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://akademiademokracji.pl/informacje-o-projekcie/>, data wejścia: 20.04.2013].
- Priorytet II Fundusz Partnerski*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.swissgrant.pl/fundusz-partnerski/o-grancie>, data wejścia: 20.04.2013].
- Projekt Lublin 4 All*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://bip.lublin.eu/um/index.php?t=200&id=182321>, data wejścia: 2.05.2013].
- Szwajcarsko-Polski Program Współpracy*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.contribution-enlargement.admin.ch/en/Home/Selection\\_procedure/Finding\\_non\\_commercial\\_partners\\_in\\_Switzerland](http://www.contribution-enlargement.admin.ch/en/Home/Selection_procedure/Finding_non_commercial_partners_in_Switzerland) z 30.04.2013, data wejścia: 30.04.2013]



- Tkaczyk J., Willa roku, Świstak M. 2013 *Fundusze Unii Europejskiej 2007-2013. Cele, działania, środki*, Kraków.
- Ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie z 24 kwietnia 2003*, Dz. U, Nr 96, poz. 873 z póź. zmianami.
- Umowa Ramowa pomiędzy Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Szwajcarską Radą Federalną o szwajcarsko-polskiego programu współpracy w celu zmniejszenia różnic społeczno-gospodarczych w obrębie rozszerzonej Unii Europejskiej*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.programszwajcarski.gov.pl/dokumenty/dok\\_programowe/strony/dokumenty\\_programowe.aspx](http://www.programszwajcarski.gov.pl/dokumenty/dok_programowe/strony/dokumenty_programowe.aspx), data wejścia: 10.04.2013].
- Wymiana doświadczeń*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.percorda.pl/wspolpraca-i-wymiana-doswiadczen-specjalistow-z-cantonu-de-vaud-i-gminy-lodygowice,26.html>, data wejścia: 2.05.2013].
- Zespół dla realizacji projektu*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://bip.krakow.pl/zarzadzenie/2012/1270/w\\_sprawie\\_realizacji\\_projektu\\_pt.\\_Sterowanie\\_przemyslem\\_spotkan\\_w\\_Krakowie:\\_ocena\\_i\\_monitorowanie\\_wplywu\\_ekonomicznego\\_przemyslu\\_spotkan\\_na\\_gospodarke\\_Krakowa\\_.html](http://bip.krakow.pl/zarzadzenie/2012/1270/w_sprawie_realizacji_projektu_pt._Sterowanie_przemyslem_spotkan_w_Krakowie:_ocena_i_monitorowanie_wplywu_ekonomicznego_przemyslu_spotkan_na_gospodarke_Krakowa_.html) 13.04.2013, data wejścia: 13.04.2013].

Zofia TOMCZONEK<sup>1</sup>

## ŚWIATOWY RYNEK ROPY NAFTOWEJ – ZASOBY, KONSUMPCJA, KIERUNKI PRZEPIŁYWU

### Streszczenie

Ropa naftowa stanowi kluczowy czynnik transportu o decydującym znaczeniu dla egzystencji współczesnego społeczeństwa. Zauważono takie zjawisko, że poziom konsumpcji tego surowca zależy od trzech czynników: liczby ludności, dostępu do zasobów i rozwoju ekonomicznego. Największe zasoby ropy naftowej są zużywane w USA. Światowa konsumpcja tego surowca jest skoncentrowana na kilku obszarach krajów najbardziej rozwiniętych: USA, Chin, Rosji, Japonii i Zachodniej Europy.

Nadwyżka ropy naftowej jest głównie w posiadaniu krajów Bliskiego Wschodu, Wenezueli, Rosji i krajów Afryki. Członkowie OPEC kontrolują handel ropą naftową i ustalają ceny tego surowca.

**Słowa kluczowe:** ropa naftowa, OPEC, konsumenci, importerzy, IEA

### WORLD OIL MARKET: RESOURCES, CONSUMPTION, DIRECTIONS OF FLOWS

#### Summary

Crude oil is a key factor of transport with a tremendous impact on modern societies. It has been noticed that the consumption of this resource depends on three factors: population size, access to resources and economic development.

The largest amount of crude oil is used in the USA. The world's consumption of crude oil is concentrated on the territories of several areas in the most developed countries, such as: USA, China, Russia, Japan, and the countries of Western Europe.

The surplus of crude oil is mainly possessed by the countries of the Middle East, Venezuela, Russia, and several African states. Crude oil trade is controlled by the Members of OPEC, who establish the prices of that resource.

**Key words:** crude oil, OPEC, consumers, importers, IEA

## 1. Wstęp

W zglobalizowanej gospodarce światowej ropa naftowa odgrywa kluczową rolę w funkcjonowaniu całego systemu ekonomicznego. Energia uzyskiwana z jej przetwarzania napędza rozwój gospodarczy i poprawia warunki życia. Głównym celem opraco-

---

<sup>1</sup> prof. dr hab. Zofia Tomczonek – Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka; e-mail: z.tomczonek@pb.edu.pl.

wania jest ukazanie sytuacji surowcowej poszczególnych państw oraz problemów wynikających z eksploatacji i importu surowca.

Większe wykorzystanie przez człowieka ropy naftowej to początek XX wieku. Ze względu na problemy z transportem ropy, międzykontynentalny handel tym surowcem zaczął się rozwijać po drugiej wojnie światowej [Niedziółka, 2010, s. 23]. W opracowaniu przedstawiono zasoby surowcowe posiadane przez wybrane państwa oraz główne obszary konsumpcji ropy naftowej. Zaprezentowano także głównych graczy w handlu ropą naftową i najważniejsze kierunki obrotu tym surowcem.

Z uwagi na ciągłą zmienność produkcji i konsumpcji ropy naftowej, w opracowaniu oparto się głównie na źródłach internetowych i danych statystycznych zagranicznych agencji informacyjnych. Wykorzystano także literaturę dotyczącą tematu.

## 2. Zasoby ropy naftowej

Światowe zasoby ropy naftowej według kontynentów zaprezentowano w tabeli 1.

**TABELA 1.**  
**Udowodnione rezerwy ropy naftowej poszczególnych regionów (2011 rok)**

Obszar	Udowodnione zasoby ropy naftowej (mld baryłek) <sup>2</sup>
Bliski Wschód	752,92
Ameryka Południowa	237,11
Ameryka Północna	208,90
Afryka	123,61
Były ZSRR	98,89
Azja i Oceania	40,25
Europa	12,08

Źródło: opracowanie własne na podstawie EIA<sup>3</sup>.

Jak obrazuje tabela, znaczna część światowych zasobów ropy naftowej jest zlokalizowana na Bliskim Wschodzie. Znajduje się tam ponad połowa niewykorzystanych zasobów naszej planety. Drugi największy zapas posiada Ameryka Południowa. Jednak jest to trzy razy mniej niż na Bliskim Wschodzie i wynosi 237,11 mld baryłek ropy naftowej. Trzecie miejsce w zestawieniu zajmuje Ameryka Północna z liczbą 208,9 mld baryłek ropy naftowej. Pozostałe regiony wypadają dużo słabiej: Afryka 123,61 mld baryłek ropy naftowej, kraje byłego ZSRR 98,89 mld, Azja i Oceania 40,25 mld i Europa jedynie 12,08 mld baryłek ropy naftowej.

<sup>2</sup> Baryłka ropy naftowej – jest to jednostka objętości w przemyśle naftowym. W jednej baryłce mieści się około 159 litrów.

<sup>3</sup> The U.S. Energy Information Administration – agencja informacyjna zajmująca się: zbieraniem, gromadzeniem, analizowaniem i rozpowszechnianiem informacji dotyczących: źródeł energii ropy naftowej, gazu ziemnego, węgla kamiennego, przepływu, prognozy, analizy.

Za nierównomiernym rozmieszczeniem zasobów ropy naftowej odpowiedzialne są warunki geologiczne. To one, niezależnie od państw, stworzyły niektórym z nich możliwości produkcji i eksportu ropy, stawiając je wręcz w pozycji uprzywilejowanej [Głodek, 1961, s. 66-77].

Światowe wydobycie ropy naftowej z podziałem na kontynenty było w 2012 roku dość zróżnicowane. Obrazuje to tabela 2.

**TABELA 2.****Światowa produkcja ropy naftowej w 2012 roku z podziałem na kontynenty**

<b>Obszar</b>	<b>Produkcja ropy naftowej (tys. baryłek/dzień)</b>	<b>% ogólnego wydobycia</b>
Bliski Wschód	26 978	30
Ameryka Północna	17 893	20
Były ZSRR	13 428	15
Afryka	10 033	11
Azja i Oceania	8 963	10
Ameryka Południowa	7 816	9
Europa	3 980	5

Źródło: opracowanie własne na podstawie EIA.

Jak wynika z danych umieszczonych w tabeli 2., istnieją znaczne dysproporcje pomiędzy produkcją każdego z obszarów. Na Bliskim Wschodzie jest zlokalizowane około 30% całkowitego wydobycia, kolejne 20% zapewnia Ameryka Północna. Kraje byłego ZSRR wydobywają około 15 % światowej produkcji, Afryka dostarcza 11% światowej ropy naftowej, Azja z Oceanią 10%, Ameryka Południowa 9%, a Europa zaledwie 5%. Taki rozkład produkcji jest spowodowany nierównomiernym rozmieszczeniem zasobów.

Porównując dane tabeli 1. o zasobach ropy naftowej z obecną produkcją ropy naftowej (tabela 2.), można zauważyć kilka prawidłowości. Około 30% światowej produkcji ropy naftowej jest dostarczane przez Bliski Wschód, natomiast zasoby tego regionu wynoszą ponad 50 % zasobów całkowitych. Proporcja ta jest korzystna dla tego regionu, gdyż przy obecnym poziomie wydobycia zasoby te będą kurczyć się wolniej niż w przypadku innych regionów. Jeszcze lepszy potencjał do zwiększenia produkcji ma Ameryka Południowa, która produkuje tylko 9% całkowitej produkcji ropy naftowej, a skupia na swoim terytorium drugi, co do wielkości, zapas tego surowca. W korzystnej sytuacji znajduje się również Afryka, która ma produkcję proporcjonalną do swoich zasobów, ale ze względu na późniejsze rozpoczęcie eksploatacji oraz duży i słabo poznany obszar stwarza szansę na odkrycie nowych zasobów. W gorszej sytuacji są: Azja i Oceania, Europa, Ameryka Północna i były ZSRR. Produkują one bowiem stosunkowo dużo ropy naftowej w porównaniu z jej zasobami. Może to doprowadzić do szybkiego wyeksploatowania zasobów niż w przypadku innych regionów.

### 3. Zasoby ropy naftowej w wybranych państwach w 2011 roku

Największym zasobem ropy naftowej może pochwalić się Arabia Saudyjska 262,6 mld baryłek i przewyższa on zasoby każdego innego państwa. W pierwszej dziesiątce państw najbardziej zasobnych w ropę naftową mieści się: Iran, Irak, Kuwejt, ZEA aż 4 państwa Bliskiego Wschodu. Zajmują one miejsca od 4. do 7. Trzecia jest w tej grupie Kanada z produkcją 175,2 mld baryłek, ósma Rosja z zapasem 60 mld baryłek oraz dwa państwa afrykańskie: Libia – 46,4 mld i Nigeria – 37,2 mld baryłek.

**TABELA 3.**

**Udowodnione zasoby ropy naftowej (mld baryłek) – 2011 rok**

<b>Państwo</b>	<b>Zasoby (mld baryłek)</b>
Arabia Saudyjska	262,60
Wenezuela	211,17
Kanada	175,21
Iran	137,01
Irak	115,00
Kuwejt	104,00
ZEA	97,80
Rosja	60,00
Libia	46,42
Nigeria	37,20

Źródło: opracowanie własne na podstawie EIA.

Można dodać, że w zestawieniu nie znalazło się żadne państwo regionu europejskiego oraz azjatycko-oceanicznego. Porównując posiadane zasoby ropy naftowej z obecną produkcją, należy zauważyć, że w dużym stopniu pokrywają się one ze sobą. Zwykle produkcja ropy naftowej jest proporcjonalna do wielkości zapasów. Odwrotna sytuacja ma miejsce jedynie w kilku państwach. Są to przede wszystkim: Wenezuela, Libia czy Nigeria. Mimo że ich produkcja jest na stosunkowo dużym poziomie, to zapasy ropy naftowej w tych krajach są jeszcze lepsze. Dowodem tego jest niepełne wykorzystanie złóż ze względu na późniejszy rozwój eksploatacji surowca w tych regionach. Stawarza to szansę na zwiększenie wydobycia w przeszłości.

### 4. Konsumpcja ropy naftowej w wybranych krajach

Omawiając konsumpcję ropy naftowej, uwzględniono państwa, w których konsumpcja jest największa. Pominięto państwa o mniejszym zużyciu tego surowca. Horyzont czasowy, na podstawie którego przeprowadzono analizę, obejmuje lata 1980-2012. Brak danych na lata 1980-1990 dla Rosji i Niemiec wynika z faktu, że nie ist-

nialy one wtedy na mapie świata. Rosja była częścią ZSRR, a Niemcy były podzielone na dwa państwa.

**TABELA 4.**  
**Zmiany konsumpcji ropy naftowej w wybranych państwach (1980-2012) wartości w b/d**

Państwo	Rok 1980	Rok 1990	Rok 2000	Rok 2012
USA	17 056,00	16 988,50	19 701,08	18 554,57
Chiny	1 765,00	2 296,40	4 795,71	9 324,00
Japonia	4 960,00	5 315,00	5 515,43	4 728,54
Indie	643,00	1 168,33	2 127,44	3 441,00
Arabia Saudyjska	610,00	1 106,95	1 537,10	3 224,00
Brazylia	1 148,00	1 466,49	2 166,28	2 933,00
Rosja	–	–	2 578,50	2 725,00
Niemcy	–	–	2 766,75	2 337,92
Kanada	1 873,00	1 722,00	2 013,91	2 292,83
Korea Południowa	537,00	1 048,00	2 135,33	2 268,32
Meksyk	1 270,00	1 599,00	2 095,93	2 191,35
Iran	590,00	1 002,50	1 248,32	2 088,00
Francja	2 256,00	1 826,00	1 999,60	1 738,41
Wielka Brytania	1 725,00	1 776,00	1 765,44	1 518,83
Włochy	1 934,00	1 868,00	1 853,77	1 310,11
Hiszpania	990,00	1 010,00	1 433,20	1 289,01
Indonezja	408,00	651,06	1 036,70	1 119,00
Australia	594,00	738,00	872,43	1 040,32
Holandia	400,00	395,54	499,71	1 020,00
Wenezuela	- 792,00	734,00	854,52	998,10
Polska	387,00	280,00	411,26	537,78

Źródło: opracowanie własne na podstawie EIA.

Obecnie największą konsumpcję ropy naftowej mają Stany Zjednoczone, wynosi ona 18,5 mln baryłek dziennie. Jest to dwa razy więcej niż Chiny (9,3 mln b/d). Kolejne trzy miejsca zajmują państwa azjatyckie: Japonia 4,7 mln b/d, Indie 3,3 mln b/d, Arabia Saudyjska 3,2 mln b/d. Dalej jest Brazylia, w której zużywa się 2,9 mln b/d, Rosja zaś zużywa 2,7 mln b/d. Najbardziej konsumpcyjnym państwem europejskim są Niemcy – 2,3 mln b/d. Konsumpcja ropy naftowej w Polsce jest cztery razy mniejsza niż w Niemczech i wynosi 0,5 mln b/d. Porównując pozostałe państwa, umieszczone w tabeli, można zauważyć pewne prawidłowości. Oto one:

- występowanie obfitych złóż ropy,
- znaczna liczba ludności,
- wysoko rozwinięta gospodarka.

Przykładem państwa, spełniającego te trzy warunki, są Stany Zjednoczone. Pierwotnie posiadały one znaczne zasoby ropy, pozwoliło to na szybki rozwój gospodarki i wzrost liczby ludności, to, z kolei, przelożyło się na najwyższą na świecie konsumpcję tego surowca. Natomiast, drugie na świecie, Chiny zawdzięczają wysoką wartość konsumpcji głównie swojej liczbie ludności. Mimo posiadania przez nie dość dużych złóż tego surowca, to populacja jest czynnikiem dominującym, chociaż w ostatnich latach coraz większe znaczenie ma szybki rozwój gospodarki, która wymusza również większą konsumpcję. Państwami konsumującymi znaczne ilości ropy, ze względu na wysoką liczbę ludności, są również: Indie, Brazylia, Meksyk i Indonezja. W tych przypadkach jest to także związane z posiadaniem sporych zasobów naftowych na potrzeby własne. Natomiast państwa, w których czynnikiem dominującym jest posiadanie obfitych złóż ropy, to: Arabia Saudyjska, Wenezuela, Iran. Ich produkcja ropy pozwala na zaspokojenie potrzeb własnych i eksport. Konsumentami są głównie kraje wysoko rozwinięte, których gospodarki wymagają ciąglej dostawy ropy naftowej. Są to np.: Japonia, Niemcy, Francja, Włochy, Hiszpania.

## 5. Kierunki przepływu w światowym obrocie ropą naftową

Światowy obrót surowcami energetycznymi jest uzależniony od miejsca ich wydobycia i obszarów konsumpcji. Różnica tych wielkości, dla poszczególnych krajów, wymusza import lub pozwala na eksport surowców. Do głównych importerów ropy naftowej należą: USA, Europa i niektóre regiony Azji. Natomiast głównymi graczami eksportującymi ropę są: OPEC<sup>4</sup> oraz Rosja wraz z pozostałymi państwami byłego ZSRR. Znaczną rolę w obrocie regionalnym spełnia także Kanada i Norwegia.

Obecnie w skład OPEC wchodzi:

- Arabia Saudyjska – kontyngent 9,01 mln b/d państwo to jest największym eksporterem ropy naftowej, posiada również dodatkowe zdolności produkcyjne pozwalające zaspokoić światowy popyt surowcowy podczas różnorodnych kryzysów. Jest to kraj dominujący w całej organizacji;
- Algieria – kontyngent 0,89 mln b/d [www.opec.org]. Kraj ten zawsze zabiegał o utrzymanie wysokiej ceny surowca przy jednoczesnym dążeniu do ograniczenia wydobycia. Eksport Algierii jest zdywersyfikowany i jego odbiorcami są państwa Europy, ale także Azji i obu Ameryk;
- Iran – kontyngent 4,11 mln b/d był prowokatorem drugiego na świecie kryzysu energetycznego w 1979 roku. Spowodowany był on wojną między Irakiem a Iranem;
- Irak – nie posiada limitów OPEC, lecz jego dzienna produkcja wynosi około 1,99 mln b/d. Powodem tego, że Irak nie podlega pod wewnętrzne ograniczenia OPEC jest uzależnienie od restrykcji międzynarodowych. W związku z tym,

---

<sup>4</sup> OPEC – Organizacja Krajów Eksporterów Ropy Naftowej utworzona w 1960 roku z siedzibą w Wiedniu. Celem organizacji jest kontrolowanie: światowego wydobycia ropy naftowej, poziomu cen i opłat eksploatacyjnych.

- ma on zezwolenia na potrzebną produkcję. Po niemal 20 latach wojen i kolejnych embarg, iracki przemysł naftowy jest prawie całkowicie zniszczony;
- Kuwejt – kontyngent 2,25 mln b/d, mimo obecnej stabilizacji wysokich cen surowca, wymusił on na pozostałych członkach OPEC dalsze ograniczenia produkcji, dążąc do podnoszenia cen surowca. Iracka inwazja na Kuwejt w 1990 roku wywołała ponad dwuletnią stagnację w dziedzinie krajowego przemysłu oraz spowodowała katastrofę ekologiczną (wojska Saddama Husajna podpaliły ponad 700 szybów naftowych);
  - Libia – kontyngent 1,50 mln b/d. Państwo to jeszcze do niedawna było rządzone przez islamski reżim wojskowy pod przywództwem M. Kadafiego. Rządy jego trwały od 1969 roku. Dopiero w 2011 roku wybuchło tu powstanie, które miało na celu obalenie reżimu wojskowego. Zakończyło się ono zwycięstwem powstańców po kilku miesiącach walk uformowano nowy parlament w 2012 roku;
  - Nigeria – kontyngent 2,30 mln b/d. Nigeria jest ważnym członkiem OPEC, jednak boryka się z wieloma problemami etnicznymi, głównie w bogatej w pokłady ropy naftowej delcie rzeki Niger. Częste strajki i bojkoty wywołują przerwy w produkcji surowca;
  - Katar – kontyngent 0,72 mln b/d. Jest najmniejszym z członków OPEC i z trudem wykonuje swój kontyngent. Ropa naftowa z Kataru trafia głównie na rynki azjatyckie, a największym odbiorcą jest Japonia;
  - Zjednoczone Emiraty Arabskie – kontyngent 2,44 mln b/d. Wspierają dominację w Kartelu Arabii Saudyjskiej, są zwolennikami niskich cen ropy;
  - Wenezuela – kontyngent 3,22 mln b/d. Od czasu władzy Hugo Chavesa w 1999 roku Wenezuela zaprzestała prowadzenia polityki nadprodukcji i zaczęła realizować swój kontyngent, wspierając tym samym politykę wysokich cen surowca;
  - Angola – kontyngent b/d; członek OPEC od 2007 roku;
  - Ekwador – kontyngent b/d; członek OPEC od 2007 roku [Kaczmarek, 2006, s. 77-78 i s. 81-88].

Bardzo ważnym wydarzeniem w historii OPEC było wprowadzenie przez Arabię Saudyjską w 1973 roku embarga na eksport ropy do Stanów Zjednoczonych. Doprowadziło to do pierwszego w historii kryzysu naftowego. Powodem było poparcie udzielone przez USA Izraelowi w wojnie na Bliskim Wschodzie. Incydent ten uświadomił władzom amerykańskim ich uzależnienie od polityki państw eksportujących ropę oraz pokazał siłę przetargową kartelu OPEC. Zdarzenia mające miejsce na Bliskim Wschodzie w roku 1973 i latach późniejszych zdecydowanie wpłynęły na kształtowanie się cen ropy naftowej na rynkach światowych. Dlatego też kraje wysoko rozwinięte, które zdały sobie sprawę ze swego uzależnienia od państw OPEC, powołały w 1974 roku Międzynarodową Agencję Energetyki (IEA). Głównym jej celem było zwiększenie bezpieczeń-



stwa energetycznego. Agencja ta funkcjonuje jako autonomiczne ciało w ramach OECD<sup>5</sup>. Jej zasadniczym zadaniem jest realizacja programu współpracy energetycznej między państwami członkowskim. Działania IEA skupiają się przede wszystkim na koordynacji struktur zarządzania zapasami ropy naftowej poprzez określenie specjalnych procedur wykorzystywania zapasów, ograniczanie zużycia, substytucję paliw. Ma to zapobiec kryzysom paliwowym w przyszłości. Wszystkie państwa zobowiązały się do utrzymania zapasów obowiązkowych o wielkości odpowiadającej dziewięćdziesięciodniowemu importowi ropy [Kaczmarek, 2006, s. 78-79]

Cena ropy naftowej jest wartością niestabilną. Ma na nią wpływ wiele czynników. Najważniejszymi z nich są popyt i podaż tego surowca. OPEC, z racji posiadania większości światowej produkcji, jest w stanie sterować podażą surowca i dyktować jego ceny na rynkach światowych. Pierwszym impulsem, który spowodował wzrost ceny ropy, była wojna izraelsko-arabska w 1973 roku, wtedy ceny baryłki wzrosły z około dwóch do ponad dziesięciu dolarów amerykańskich. Kolejnym ważnym wydarzeniem była rewolucja w Iranie na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. Wówczas cena baryłki ropy naftowej wyniosła prawie 30 dolarów. Kolejne lata przyniosły wprawdzie stabilizację cen i pozwoliły powrócić do cen sprzed rewolucji, jednak po amerykańskiej inwazji na Irak w 2003 roku ceny ropy znowu zaczęły rosnąć i osiągnęły rekordowy poziom prawie 95 dolarów za baryłkę. W latach 2008-2009 nastąpił spadek cen ropy spowodowany stabilizacją sytuacji w Iraku. Jednakże, w wyniku powrotów i walk w innych krajach arabskich, ceny ropy wróciły i przekroczyły poziom z czasów wojny w Iraku. Obecnie są najwyższe w historii i przekraczają już sto dolarów za baryłkę [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.bp.com](http://www.bp.com), data wejścia: 17.06.2013].

## 6. Rosja – eksporter ropy

Kolejnym istotnym eksporterem ropy naftowej na rynkach światowych jest Rosja. Nie jest ona członkiem OPEC ale jest jedynym krajem mogącym konkurować z kartelem. Na korzyść Rosji w rywalizacji z OPEC wpływają korzystnie czynniki polityczne. Napięcia na tle politycznym pomiędzy Ameryką a Bliskim Wschodem, ataki terrorystyczne, konflikt izraelsko-palestyński to wszystko może dać Rosji szansę na integrację z gospodarkami Zachodu. Utrzymujące się w latach 2000-2005 wysokie ceny surowca wspomogły w znacznym stopniu zrujnowany i przestarzały rosyjski sektor naftowo-gazowy. Od 1993 roku sektor ten został poddany częściowej prywatyzacji, w wyniku której powstała korporacja naftowa – Rosneft. W sumie powstało 11 nowych korporacji naftowych, których działalność objęła: wydobywanie, produkcję, rafinowanie, dystrybucję i sprzedaż. W latach dziewięćdziesiątych rosyjski sektor naftowy nie przynosił zysków. Stopniowy napływ inwestorów zagranicznych spowodował poprawę jego kondycji. Mimo to rząd w Moskwie nie jest w pełni otwarty na zewnętrznych in-

---

<sup>5</sup> OECD – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, powstała w 1948 roku w celu realizacji powojennego planu odbudowy Europy, z czasem dołączały do niej inne państwa. Obecnie liczy 34 członków.

westorów. Polityka protekcjonizmu jest widoczna przede wszystkim w przestarzałej infrastrukturze wydobywczo-przetwórczej. Stosowanie prymitywnych technologii i brak nakładów inwestycyjnych stały się przyczynami wielu katastrof ekologicznych i spadku wydobywania. Stare pokłady są często zamykane z powodu wyczerpania surowca, co powoduje zagospodarowanie coraz to nowych złóż. Jednak bez zagranicznych nakładów kapitałowych rozwój eksploatacji nowych pokładów na Syberii Wschodniej lub szelfie arktycznym będzie utrudniony. Kolejnym problemem Rosji jest przestarzały system magistrali przesyłowych, zbudowany jeszcze w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych ubiegłego wieku. Wymaga on gruntownej modernizacji. W latach siedemdziesiątych zdolność przesyłowa wynosiła około 600 mln ton ropy naftowej rocznie, na początku XXI wieku nie przekroczyła już 400 milionów.

Przez wiele lat monopolistyczna polityka w rosyjskim sektorze naftowym uniemożliwiła wejście na rynek inwestorów zagranicznych. Głównymi rynkami zbytu były jedynie najbliższe państwa sąsiadujące: Białoruś, Ukraina, Polska i Niemcy. Obecnie Rosja zmieniła swoją politykę i stara się zdywersyfikować swoich odbiorców. W 2002 roku doszło do spotkania prezydentów Rosji i Stanów Zjednoczonych, przedstawiono wtedy wspólne stanowisko dotyczące realizacji nowego projektu inwestycyjnego. Zakłada on budowę magistrali transportowej, służącej przesyłaniu ropy z pokładów w Syberii Zachodniej w kierunku portu w Murmańsku. Planuje się także budowę terminala dla tankowców, których wykorzystanie do transportu ropy ma stanowić podstawę całej inwestycji. Celem przedsięwzięcia jest skrócenie czasu transportu surowca. Ropa transportowana do USA z Bliskiego Wschodu potrzebuje na dotarcie tankowcem do 20 dni, natomiast transporty z Murmańska nie przekraczają 10 dni.

Kolejnym kierunkiem rozwoju sektora naftowego w Rosji jest rozpoczęcie tranzytu surowca do Azji. Odbiorcami surowca mogłyby być: Chiny, Japonia, Korea Południowa lub Ameryka Północna. Jednak plan ten wymagałby wybudowania rurociągów. Potencjalny rurociąg do Japonii miałby długość około 4 tys. km, a jego zdolność przesyłowa wynosiłaby 130 tys. ton dziennie. Dodatkowo, wybudowanie portu u wybrzeża Oceanu Spokojnego umożliwiłoby eksport ropy tankowcami na zachodnie wybrzeże Stanów Zjednoczonych. Rurociąg łączący Rosję z Chinami miałby około 2,4 tys. km długości, a jego zdolność przesyłowa wynosiłaby około 55 tys. ton dziennie.

## 7. Światowy obrót ropą naftową. Główni importerzy

Największe saldo ujemne w imporcie ropy naftowej mają Stany Zjednoczone. Mimo że USA posiadają ponad 500 tys. pól naftowych, to większość z nich jest w stanie wyprodukować zaledwie kilka baryłek dziennie. Do wyjątków należą złoża Zatoki Meksykańskiej (200 tys. ton dziennie), podmorskie pokłady ropy (100 tys. ton dziennie), złoża Alaski (126 871 ton dziennie), a także złoża położone w Kalifornii (91 310 ton dziennie). Złoża te nie wystarczają na pokrycie dziennego popytu na ropę w Stanach Zjednoczonych. Kraj ten uzależnia się od innych krajów produkujących ropę naftową, w tym państw należących do OPEC. Dostarczają one około 54% ropy importowanej przez USA.

Struktura amerykańskiego importu ropy naftowej przedstawiała się w 2002 roku następująco: 35% importowanej ropy pochodziło z Ameryki Południowej (głównie Wenezueli); 25% ropy pochodziło z państw Bliskiego Wschodu (przede wszystkim z Arabii Saudyjskiej, Iraku i Kuwejtu); 14 % importu ropy dostarczała Kanada. USA importuje także ropę z Europy – 11%; Azja – 3% i Afryka – 2% całkowitego importu.

Kolejnym obszarem, pochłaniającym duże ilości ropy naftowej, jest Europa. Korzysta ona przede wszystkim z zapasów Rosji i innych państw byłego ZSRR. Innymi regionami, eksportującymi surowiec do Europy, są Bliski Wschód i Afryka.

Rynkiem importującym prawie tyle samo ropy co Ameryka i Europa jest Azja. Głównymi importerami są tu najludniejsze kraje świata: Chiny i Indie, a także wysoko rozwinięte gospodarczo – Singapur i Japonia. To właśnie tutaj ze względu na bliskość geograficzną znajduje sobie rynki zbytu duża część ropy z regionu Zatoki Perskiej. Ważnymi dla państw Dalekiego Wschodu partnerami w obrocie ropy są: Rosja, Nigeria i Wenezuela [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.b.p.com](http://www.b.p.com), data wejścia: 20.06.2013].

## 8. Podsumowanie

Ropa naftowa jest surowcem energetycznym wykorzystywanym na szeroką skalę w transporcie. Konsumpcja ropy w danym kraju zależy od: liczby ludności, dostępu do surowców energetycznych i poziomu rozwoju gospodarki. Najwięcej ropy naftowej wykorzystuje się w USA. Konsumują one około 2 razy więcej ropy niż, drugie pod tym względem, Chiny. Światowa konsumpcja ropy jest skupiona na terytorium kilku największych i najbardziej rozwiniętych państw. Są to: Stany Zjednoczone, Chiny, Indie, Rosja, Japonii i państwa Europy Zachodniej. W wielu przypadkach państwa te (głównie: USA, Chiny, Japonia i Europa Zachodnia) nie są w stanie zaspokoić potrzeb wewnętrznych swoją produkcją krajową, są więc zmuszone szukać partnerów handlowych, eksportujących swoje nadwyżki produkcji. Tutaj z pomocą przychodzą: państwa Bliskiego Wschodu, Wenezuela, Rosja czy kraje afrykańskie. Posiadają one znaczne zasoby surowcowe i możliwości produkcyjne.

Handel ropą jest objęty pewnymi ograniczeniami, są one wymuszone przez państwa OPEC. Państwa te kontrolują większość przeznaczonych na eksport, światowych zasobów ropy naftowej, mogą więc sterować ceną surowca poprzez ograniczenia podaży. Odbywa się to przez nałożenie przez państwa członkowskie odpowiednich limitów produkcji. W ten sposób na rynek zostaje wypuszczone tyle ropy, ile potrzeba do zagwarantowania odpowiednio wysokiej ceny surowca. Sterowanie podażą ropy naftowej przez państwa OPEC wpływa na wzrost cen ropy naftowej na rynkach światowych. Na obszarze Bliskiego Wschodu znajduje się ponad połowa odkrytych, jak dotąd, zasobów ropy naftowej gwarantujących duże zyski. Obszar ten, z tej racji, staje się miejscem wielu konfliktów wewnętrznych i zewnętrznych. Swoje wpływy chcą tam zaznaczyć głównie państwa Świata Zachodniego. W ciągu ostatnich dekad państwa zachodnie dość wyraźnie zaznaczały swoją obecność na Bliskim Wschodzie. Obrona interesów państw arabskich spowodowała rozwój fundamentalizmu, który niejednokrotnie prze-

radza się w terroryzm. Oddziałuje to na pogłębienie się wzajemnej niechęci i zmniejsza światową stabilność energetyczną.

Dla zapewnienia większego bezpieczeństwa energetycznego państw zachodnich została powołana do życia organizacja o nazwie IEA, której zadaniem jest poprawa współpracy między krajami członkowskim w celu zmniejszenia zależności od ropy naftowej poprzez: działania oszczędnościowe, rozwój alternatywnych źródeł energii oraz prace badawczo-rozwojowe.

### Literatura

Dokument elektroniczny, tryb dostępu [<http://www.opec.org/opecweb/staticfile-sproject/media/downloads/datagraphs/productionLevels.pdf>, data wejścia: 18.06.2013].

Dokument elektroniczny, tryb dostępu [<http://www.b.p.com/extendedesectiongeneicarticle.do?categoryId=904/229&contentId=7075080>, data wejścia: 18.06.2013].

Dokument elektroniczny, tryb dostępu [<http://www.b.p.com/extendedesectiongeneicarticle.do?categoryId=904/230&contentId=70750801>, data wejścia: 18.06.2013].

Głodek J. 1961 *Ropa naftowa – zarys geograficzno-gospodarczy*, Warszawa.

Kaczmarek T. 2006 *Czy ropa rządzi światem?*, Warszawa.

Niedziółka D. 2010 *Rynek energii w Polsce*, Warszawa.

Jakub KRACIUK<sup>1</sup>

## KRYZYS FINANSOWY STREFY EURO

### Streszczenie

Kryzys finansowy strefy euro ujawnił niedoskonałości unii gospodarczo-walutowej, budowanej w Europie. Głównym problemem jest fakt, że strefa euro nie jest optymalnym obszarem walutowym zgodnie z koncepcją Mundella (1961), co wynika z niewystarczającej konwergencji między członkami tego ugrupowania. Autor podjął próbę przedstawienia teoretycznych przesłanek unii gospodarczo-walutowej oraz ukazał problemy związane z jej funkcjonowaniem. Przedstawił także najważniejsze przyczyny kryzysu finansowego w strefie euro.

**Słowa kluczowe:** kryzys finansowy, strefa euro

### FINANCIAL CRISIS IN EURO AREA

#### Summary

The financial crisis in the eurozone has laid bare the weaknesses of the Economic and Monetary Union, which is being built in Europe. The main problem is the fact that the euro area is not an optimal currency area, as described by Mundell (1961). This is a result of insufficient convergence between the members of the eurozone. The author attempts to present the theoretical rationale of the Economic and Monetary Union and discusses its problems. The most important causes of the financial crisis in the eurozone are also listed.

**Key words:** financial crisis, eurozone

## 1. Wstęp

Od przełomu lat 2009/2010 mamy do czynienia z kryzysem strefy euro, który stwarza nie tylko zagrożenie dla 17 krajów posiadających wspólną walutę, ale stanowi wyzwanie związane ze spójnością i funkcjonowaniem całej Unii Europejskiej. Zagraża także długoterminowemu powodzeniu ambitnego projektu, jakim jest wprowadzenie wspólnej waluty w zdecydowanej większości krajów UE. Sytuacja takich krajów, jak Grecja, Włochy czy Hiszpania jest szczególnie trudna. Bez uzyskania pomocy ze strony międzynarodowych instytucji finansowych i samej Unii Europejskiej, za pośrednictwem Europejskiego Banku Centralnego, państwa te nie byłyby w stanie spłacać swoich

---

<sup>1</sup> dr hab. Jakub Kraciuk – Wydział Nauk Ekonomicznych, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego; e-mail: jakub\_kraciuk@sggw.pl.

bieżących zobowiązań. Istota kryzysu strefy euro jest złożona i wielowątkowa, ponieważ jego ostrość wynika zarówno z określonych przesłanek historycznych i współczesnych, jak i aspektów polityczno-prawnych, ekonomiczno-finansowych i innych. O ile kryzys roku 2008 był spowodowany spekulacją na rynkach nieruchomości i nadmierną kreatywnością w zakresie nowych instrumentów inwestycyjnych, o tyle zasadniczą przyczyną obecnego kryzysu strefy euro było zbyt liberalne podejście do spekulacji finansowych oraz utrata kontroli władz publicznych nad działaniami rynków finansowych. Przyczyn kryzysu strefy euro należy doszukiwać się również w dysproporcji rozwojowej gospodarek narodowych, a co za tym idzie, niedostatecznej konwergencji między członkami Eurolandu. Analizując przyczyny powstania kryzysu strefy euro, można postawić pytanie, czy doszło do niego, ponieważ projekt wspólnej waluty europejskiej był realizowany bez dostatecznego uwzględnienia teoretycznych założeń unii gospodarczo-walutowej, czy też założenia teoretyczne podczas formułowania tego projektu zostały spełnione, a inne obiektywne, zewnętrzne czynniki doprowadziły to obecnego kryzysu.

Celem opracowania było ukazanie najważniejszych przyczyn, jakie doprowadziły do kryzysu strefy euro w kontekście teorii ekonomicznych.

## 2. Teoretyczne przesłanki tworzenia unii walutowej

Unia gospodarczo-walutowa jest czwartym z pięciu etapów integracji gospodarczej według Balassy i opiera się na usztywnieniu kursów walutowych oraz rezygnacji z emisji waluty narodowej i zastąpieniu jej wspólną walutą. Konsekwencją tego jest przekazanie polityki pieniężnej pod kontrolę ponadnarodowej instytucji, jaką w Europie jest Europejski Bank Centralny [Wróblewski, 2012, s. 1].

Istnieje wiele przesłanek tworzenia unii monetarnej. Wśród teoretycznych przesłanek można wymienić przede wszystkim: koncepcję optymalnego obszaru walutowego (OOW) autorstwa Mundella, Kenena i McKinnona, koncepcję endogeniczności kryteriów optymalnego obszaru walutowego Frankela i Rose oraz koncepcję analizy kosztów i korzyści integracji monetarnej Grubela, Krugmana i de Grauwe.

Koncepcja optymalnego obszaru walutowego próbuje odpowiedzieć na pytanie, w jakiej sytuacji i w jakich warunkach przyjęcie wspólnej waluty lub ewentualnie usztywnienie kursów walut przez dwa odrębne obszary walutowe, będzie rozwiązaniem korzystnym. Za rozwiązanie optymalne uznaje się przy tym takie, które może zagwarantować realizację podstawowych celów polityki gospodarczej, tj. pełnego zatrudnienia, równowagi zewnętrznej oraz stabilności cen. Teoria optymalnego obszaru walutowego stara się zdefiniować warunki, których spełnienie powinno poprzedzać decyzję o wprowadzeniu przez dwa kraje wspólnej waluty (sztywnego kursu walutowego). Optymalny obszar walutowy tworzy grupa państw ściśle powiązanych ze sobą pod względem monetarnym, które jednocześnie odznaczają się wskazanymi przez autorów teorii, cechami gospodarek i polityki gospodarczej. Do najczęściej wymienianych kryteriów koncepcji optymalnego obszaru walutowego należą: elastyczność płac i cen, mobilność środków produkcji (w szczególności siły roboczej), otwartość gospodarki, podob-

ne preferencje poziomu bezrobocia i inflacji (rozumianych jako wielkości substytucyjne), dywersyfikacja gospodarki, integracja fiskalna, podobieństwa między gospodarkami (podobna stopa wzrostu produktywności pracy, podobne tempo wzrostu gospodarczego). Utworzenie obszaru walutowego może być uznane za korzystne tylko wtedy, gdy są spełnione wymienione warunki. Im więcej kryteriów zbieżności zachodzi, tym większe prawdopodobieństwo prawidłowego funkcjonowania gospodarki obszaru, na którym funkcjonuje wspólna waluta.

Koncepcja endogeniczności kryteriów optymalnego obszaru walutowego pojawiła się w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku. W świetle tej koncepcji o wejściu do unii monetarnej niekoniecznie musi przesądzać spełnienie kryteriów optymalnego obszaru walutowego. Frankel i Rose wykazali, że stopień integracji gospodarczej i cykli koniunkturalnych to procesy endogeniczne w stosunku do procesu integracji monetarnej. Dlatego też kraje, które stworzą unię walutową i wyeliminują istotną barierę, jaką w integracji gospodarczej i finansowej stanowi odrębna waluta, zintensyfikują wymianę handlową. W rezultacie, zwiększy się zakres korelacji cykli koniunkturalnych między nimi i wobec tego lepiej spełnią kryteria optymalnego obszaru walutowego [Tchorek, 2012, s. 44].

Niekwestionowany jest istotny dorobek Krugmana w zakresie analizy kosztów i korzyści utworzenia unii monetarnej. Punktem wyjścia jego rozważań jest kategoria korzyści z tytułu efektywności pieniężnej (ang. *Monetary efficiency gain*), a więc spadku niepewności, eliminacji ryzyka kursowego i kosztów wymiany walut oraz rozliczania i zabezpieczania transakcji walutowych. Korzyści te rosną, gdy kraj pretendujący do unii jest z nią bardziej zintegrowany gospodarczo. Istotne jest jednak to, by pretendent dał solidne gwarancje, że utrzyma przez określony czas usztywniony kurs albo jego zmienność w ustalonym obszarze. Kraj aspirujący ma szanse importować niższą inflację, ponieważ pogłębienie integracji ekonomicznej zazwyczaj skutkuje m.in. konwergencją cen. W praktyce nie jest to tak oczywiste. Przystąpienie do unii monetarnej oznacza także koszty dla kraju pretendenta. Ogólnie, w literaturze określa się je jako koszty utraty stabilności gospodarczej (ang. *economic stability loss*) albo krótko jako stratę stabilizacyjną. Sprowadzają się one do utraty możliwości przywracania równowagi zewnętrznej za pomocą zmian kursu walutowego w warunkach pojawienia się szoków asymetrycznych. Jeśli na przykład w kraju aspirującym do unii, który związał już swoją walutę z walutą unii, pojawi się spadek zagregowanego popytu, to dostosowanie będzie polegać na pojawieniu się recesji, a więc spadną w nim ceny i płace. Jednak przy okazji pretendent uchroni się przed negatywnymi skutkami zaburzeń na krajowym rynku pieniężnym dla rodzimej produkcji.

Wysoki stopień integracji ekonomicznej między daną gospodarką a unią monetarną zmniejsza utratę stabilności gospodarczej z tytułu zaburzeń na rynkach produktów. Innymi słowy, jeśli nawet kraj pretendujący doświadczy recesji, to będzie ona płytsza i krócej trwająca [Kulawik, 2008, s. 127-129].

### 3. Strefa euro w aspekcie kryteriów unii gospodarczo-walutowej

Odnosząc się do teoretycznych przesłanek tworzenia unii gospodarczo-walutowej, można postawić pytanie, czy strefa euro jest optymalnym obszarem walutowym. W przypadku tej strefy można mieć co do tego poważne wątpliwości. Wydaje się, że występują raczej tendencje odśrodkowe i stale rosnący koszt funkcjonowania strefy euro [Stanilko, 2010, s. 227]. Niektórzy eksperci [Frankel, Rose, 1998, s. 1009-1025] wskazują jednak na stopniowe wyrównywanie różnic strukturalnych, m.in. pod wpływem funkcjonowania wspólnego rynku. Inni [de Grauwe, 2006, s. 711-730] podkreślają, że jest to proces bardzo powolny i kosztowny społecznie. Nie może więc bazować wyłącznie na mechanizmach rynkowych, ale wymaga znacznego zaangażowania polityk redystrybucyjnych [Grosse, 2010, s. 12]. Zdaniem de Grauwe [de Grauwe, 2003, s. 218-239], teoria optymalnych obszarów walutowych prowadzi do następujących implikacji dla polityki fiskalnej w unii walutowej. Po pierwsze, jest pożądane, aby znaczna część budżetów krajowych była przekazywana do budżetu scentralizowanego na poziomie całej unii. Jeśli istnieje wyraźnie zarysowany element federalnej polityki fiskalnej, w której ramach unia walutowa jako instytucja pobiera podatki i realizuje wydatki, to efekty szoków asymetrycznych zostają przytłumione. Krajom, w których występuje zalamanie koniunktury z powodu szoków asymetrycznych, można obniżyć federalne płatności podatkowe, a jednocześnie zwiększyć transfery z federalnego budżetu (wkłady netto tego kraju na rzecz unii zmniejszą). Mechanizm ten działa odwrotnie w stosunku do krajów, które zyskują w wyniku szoku – ich płatności na rzecz unii będą wzrastać [Burawski, 2005, s. 37].

W teorii optymalnych obszarów walutowych nie mówi się nic na temat kryteriów określonych w Traktacie z Maastricht i Pakcie Stabilizacji i Wzrostu. Kładzie się nacisk na elastyczność rynku pracy i mobilność czynników produkcji, czyli kryteria mikroekonomiczne. Tymczasem, Traktat i Pakt posługują się takimi kryteriami, jak: zbieżność celu inflacyjnego, stóp procentowych (mierzonych oprocentowaniem obligacji), wielkość długu publicznego i deficytu budżetowego. Wymienione kryteria nie są również spełniane przez część krajów. Wiele z krajów strefy euro nie spełnia dziś kryteriów z Maastricht, dotyczących inflacji, choć dla nowych członków strefy euro wymóg ten twardo jest podtrzymywany. Kolejnym problemem są różnice w poziomie inflacji wewnątrz strefy euro. Wytworzyły się dwie grupy krajów, z których jedna długookresowo ma inflację poniżej średniej całej strefy (Niemcy, Francja, Belgia, Austria), a druga, do której można zaliczyć wszystkie pozostałe kraje strefy z wyjątkiem Finlandii, ma inflację powyżej średniej [Bohn, Jong, 2010, s. 7-8]. Zróżnicowane realne stopy procentowe uruchamiają procesy ekonomiczne, natomiast te mają bardzo niebezpieczną tendencję do spiralnego nakręcania się. Niskie, czy nawet ujemne, realne stopy procentowe prowadzą do przegrzewania się gospodarki niektórych krajów i nadmiernych inwestycji, a ich struktura może być w dodatku błędna. Przegrzewanie się gospodarki oznacza, z kolei, wzrost inflacji i rodzi tendencję do podnoszenia płac nominalnych. Zróżnicowane realne stopy procentowe prowadzą również do rozwierania się nożyc bieżącego bilansu płatniczego poszczególnych krajów strefy euro. Wewnątrz unii walutowej sukcesywnie kumulują się znaczne deficyty lub nadwyżki w bilansie płatniczym,



co prowadzi do podziału na kraje-dłużników i kraje-wierzycieli. Wśród dłużników doszło do nadmiernej ekspansji kredytu i błędnej alokacji kapitału, co wyraźnie widać w: Grecji, Hiszpanii, Portugalii czy Irlandii [Louzek, 2012, s. 3].

Istnieje także bardzo różny stopień integracji handlowej, który sprawia, że z wielkim trudem można nazwać strefę euro strefą w pełni zintegrowaną. O ile bowiem przepływ towarów odbywa się w UE właściwie w pełni swobodnie, o tyle rynek usług, stanowiący przecież do 80% PKB w krajach najbardziej rozwiniętych, jest w praktyce rynkiem wciąż niezintegrowanym. To zaś nie wynika tylko z faktu, że wielu usług nie można świadczyć na odległość.

Mobilność pracowników jest w Europie relatywnie niska, a niezbędna elastyczność płac i cen prawie nie istnieje. Powszechnie jest znana sztywność europejskiego rynku pracy. W związku ze zróżnicowaniem krajów strefy euro, występuje również asymetryczność reakcji na pozytywne i negatywne bodźce zewnętrzne [Louzek, 2012, s. 1].

Kolejnym problemem jest występujący duży stopień regulacji rynku pracy w wielu gospodarkach, a także ochrona sektorów przed konkurencją. Stopień regulacji rynku pracy jest jednak różny w rozmaitych krajach.

Wreszcie bardzo poważnym problemem, występującym w strefie euro, jest brak możliwości przeciwdziałania olbrzymim nierównowagom handlowym pomiędzy poszczególnymi krajami – nie można zapobiegać ich powstawaniu ani reagować, gdy już powstaną [Staniłko, 2010, s. 229].

#### 4. Przyczyny kryzysu strefy euro – zarys problemu

Istnieje wiele przyczyn obecnego kryzysu strefy euro. Obok błędów w polityce fiskalnej oraz utrzymywaniu się deficytu budżetowego, pierwszoplanowe znaczenie miały następstwa światowego kryzysu finansowo-gospodarczego 2008 roku, które negatywnie wpłynęły na funkcjonowanie światowego oraz europejskiego rynku kapitałowego. Należy pamiętać, iż głównym elementem światowego kryzysu finansowego było przede wszystkim niewłaściwe funkcjonowanie wielu banków w USA oraz w Europie Zachodniej, które, z kolei, osiągały ogromne zyski z różnych form spekulacji finansowych. Również stale zadłużanie się USA (dług publiczny w USA wzrósł w ostatnich latach od 60 do 90% PKB) zwiększył konkurencję na rynku papierów wartościowych między obligacjami amerykańskimi i członków strefy euro, podwyższając oprocentowanie obligacji europejskich.

Kolejną przyczyną kryzysu w strefie euro było zarazem zaburzenie równowagi strukturalnej w gospodarce światowej, w której jedne kraje wykazywały stale dodatni bilans płatniczy i powiększały rezerwy, zaś inne miały ujemny bilans, wskutek czego zadłużały się. Szybki wzrost eksportu Chin spowodował zgromadzenie olbrzymich rezerw, w skład których wchodzi m. in. nie tylko dług publiczny USA, ale również krajów europejskich w wysokości 630 miliardów dolarów, w tym obligacji rządu francuskiego, szacowanych na 200 miliardów dolarów [Opolski, Górski, 2012, s. 30].

Nierównowaga wystąpiła nie tylko na zewnątrz UE, lecz również wewnątrz Unii, gdzie wykształciły się dwie grupy krajów: z nadwyżką w handlu zagranicznym (Niemcy,

Holandia, Austria, Belgia) i notujących deficyt w obrotach bieżących (Grecja, Portugalia, Hiszpania, Irlandia, Francja, Włochy). Rozbieżna tendencja wzrostu produktywności i płac spowodowała obniżenie konkurencyjności niektórych gospodarek. Na przykład, o ile w okresie ośmiu lat przed kryzysem płace w strefie euro wzrosły o przeciętnie 14%, to w Niemczech tylko o 2%, a we Francji o 17%, Włoszech o 23% i Hiszpanii aż o 26%. Brak dyscypliny placowej był szczególnie niebezpieczny w krajach tzw. Południa, gdzie wzrost płac nie był uzasadniony wzrostem wydajności pracy.

Ważnymi przyczynami kryzysu strefy euro były różnicowania strukturalne, powodujące trudności prowadzenia jednolitej polityki makroekonomicznej przez władze Europejskiego Banku Centralnego. W opinii wielu ekonomistów, działanie tego banku w latach poprzedzających kryzys finansowy (2008-2010) w nadmiernym stopniu było ukierunkowane na przeciwdziałanie inflacji. Zbyt słabo uwzględniło ono potrzeby rozwoju gospodarczego. Prowadziło to do długofalowego obniżenia tempa wzrostu gospodarczego w strefie euro, nadmiernego bezrobocia i obniżenia konkurencyjności eksportu. Różnice strukturalne między poszczególnymi gospodarkami przyniosły zróżnicowane skutki prowadzenia polityki monetarnej, co wywołało trudności gospodarcze na niektórych obszarach, określane jako wstrząsy asymetryczne. Kraje centralne unii walutowej (zwłaszcza Niemcy), o generalnie lepszej sytuacji makroekonomicznej, miały w wyniku polityki Europejskiego Banku Centralnego zawyżone stopy procentowe w stosunku do uwarunkowań własnej gospodarki. Były także narażone na ryzyko importu impulsów inflacyjnych z krajów o słabszych parametrach makroekonomicznych. Drugim typem wstrząsów asymetrycznych było oddziaływanie polityki antyinflacyjnej prowadzonej w strefie euro w regionach Unii Europejskiej, które borykają się z poważnymi problemami gospodarczymi, np. wysokim bezrobociem strukturalnym. Kraje o niższym poziomie rozwoju początkowo korzystały z polityki prowadzonej przez Europejski Bank Centralny, gdyż stopy procentowe były relatywnie niższe w stosunku do parametrów makroekonomicznych występujących w tych państwach. Natomiast wyzwaniem dla rozwoju tych gospodarek była inflacja. Niedostateczna synchronizacja cykli koniunkturalnych w strefie prowadziła do różnicowania oczekiwań inflacyjnych w poszczególnych krajach członkowskich, a tym samym do różnicowania się wysokości realnych stóp procentowych. Relatywnie niskie stopy procentowe w strefie euro sprzyjały ekspansji gospodarczej i przegrzaniu koniunktury. W rezultacie, przyniosło to wzrost jednostkowych kosztów pracy i inflacji w odniesieniu do innych krajów unii walutowej, co prowadziło do wzrostu realnego efektywnego kursu walutowego [Grosse, 2010, s. 351]. Wysoki kurs euro uderzył w eksport wielu członków strefy euro na rynki krajów trzecich. Stąd uważa się, iż bez obniżenia wartości euro do zdecydowanie niższego poziomu trudno będzie uzyskać równowagę płatniczą najmniej konkurencyjnych krajów.

Jednak zasadniczym problemem unii gospodarczo-walutowej jest przede wszystkim kryzys fiskalny, obejmujący w głównej mierze państwa tzw. grupy PIIGS (z ang.), tj.: Portugalię, Włochy, Irlandię, Grecję i Hiszpanię. Kryzys ten wynika z nieumiejętnej i nieracjonalnej polityki fiskalnej państw strefy euro. Ciągły wzrost wydatków w stosunku do wpływów budżetowych oraz finansowanie aktualnych zobowiązań ze sprzedaży obligacji państwowych przekłada się na nierealizowanie kryteriów fiskalnych zawartych

w Traktacie o Unii Europejskiej i w konsekwencji przybliży wizję bankructwa państwa. Dotychczas wprowadzone rozwiązania, tj. umorzenie części długu greckiego, przekazanie wsparcia finansowego Portugalii, Irlandii czy też Grecji w zamian za reformy gospodarcze stanowią jedynie działania tymczasowe. Co więcej, niektóre rozwiązania mogą stanowić pewnego rodzaju legitymizację nieracjonalnej polityki fiskalnej państwa, za którą rządy nie ponoszą żadnej odpowiedzialności i konsekwencji. Konieczne jest zatem jak najszybsze wprowadzenie i respektowanie na szczeblu Unii Europejskiej instytucjonalnych form współpracy gospodarczej, stabilności makroekonomicznej oraz kontroli budżetowej i fiskalnej państw członkowskich. Jednocześnie warto zaznaczyć, iż problemem dla UGiW nie jest bezpośrednio Grecja, lecz Włochy, których dług publiczny wynosi blisko 2 bln euro [Wróblewski, 2012, s. 3].

## 5. Podsumowanie

Strefa euro nie powstała w pełni jako optymalna strefa walutowa, w zgodzie z teorią ekonomii, ale w dużym stopniu na podstawie politycznych priorytetów. Funkcjonowanie wspólnej waluty nie wywołało konwergencji rozwoju gospodarek Eurolandu. Tylko trwałe spełnienie kryteriów konwergencji nominalnej jest warunkiem prawidłowego funkcjonowania wspólnego obszaru walutowego. Utrzymywanie różnic inflacyjnych doprowadziło bowiem, przy wspólnej polityce pieniężnej, do utrzymywania zróżnicowania realnych stóp procentowych. Trwała nierównowaga finansów publicznych doprowadziła także do nadmiernego zadłużenia, które spowodowało spadek wiarygodności państw na rynku kredytowym i dywergencję w obszarze stóp procentowych. Zbyt niskie realne stopy procentowe w gospodarkach o niższym stopniu konwergencji realnej i wyższej inflacji mogą być przyczyną nadmiernego (w stosunku do możliwości produkcyjnych) wzrostu agregatowego popytu (wskutek zwiększania popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego) oraz wzrostu cen. Zbyt wysokie realne stopy procentowe w państwach o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego mogą spowalniać tempo wzrostu gospodarczego. Przy braku autonomicznej polityki pieniężnej, różnice między stopami procentowymi mogą utrzymywać się, co prowadzi do nieoptymalnego funkcjonowania gospodarek.

Obecny kryzys finansowy ujawnił niedoskonałości unii walutowej. Sytuacja jest na tyle poważna, że podjęta próba integracji monetarnej ma wpływ na gospodarki większości członków strefy euro, zaś pięć z nich (Portugalia, Hiszpania, Irlandia, Włochy i Grecja) podejmuje dramatyczne próby ratowania swoich gospodarek. O ile początkowym celem działania strefy euro było zapewnienie dobrobytu jej członkom, o tyle w aktualnej sytuacji jest dyskutowana przyszłość całej strefy oraz scenariusze wyprowadzania z kryzysu poszczególnych państw. Analizując obecną sytuację w strefie euro, można dojść do wniosku, że na obecnym etapie nie ma pełnej diagnozy i trafnej prognozy zachodzących przemian i brakuje również spójnej koncepcji poprawy sytuacji w całej unii monetarnej.

### Literatura

- Bohn F. Jong E. 2011 *The 2010 Crisis Stand-off between France and Germany*, „International Economics and Economic Policy“, no. 8, Berlin-Heidelberg.
- Burawski D. 2005 *Problemy realizacji Paktu Stabilności i Wzrostu*, Wrocław.
- de Grauwe P. 2003 *Unia walutowa*, Warszawa.
- de Grauwe P. 2006 *What Have we Learnt about Monetary Integration Since the Maastricht Treaty?*, „Journal of Common Market Studies“, vol. 44, no. 4.
- Frankel J.A. Rose A.K. 2000 *Estimating the effect of currency unions on trade and output*, NBER Working Paper Series, no. 7857, Berkeley.
- Frankel J. Rose A. 1998 *The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria*, „Economic Journal“, vol. 108, no. 449.
- Grosse T. G. 2010 *Systemowe uwarunkowania kryzysu strefy euro*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/35518/015.pdf>], data wejścia: 14.06.2013].
- Kulawik J. 2008 *Europejska integracja finansowa i monetarna a rolnictwo*, Warszawa.
- Louzek M. 2012 *Kryzys strefy euro*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://krakowskie.nazwa.pl/test/index.php?option=com\\_content&view=article&id=151:marek-louek-qkryzys-strefy-euroq&catid=1:artykuy&Itemid=2](http://krakowskie.nazwa.pl/test/index.php?option=com_content&view=article&id=151:marek-louek-qkryzys-strefy-euroq&catid=1:artykuy&Itemid=2)], data wejścia: 12.06.2013].
- Opolski K. Górski J. 2012 *Perspektywy integracji ekonomicznej i walutowej w gospodarce światowej. Dokład zmierza strefa euro*, Warszawa.
- Stanilko J. F. 2010 *Czy strefa euro przetrwa swój pierwszy kryzys*, [w:] *Platon na Wall Street. Konserwatywne refleksje o kryzysie ekonomicznym*, J. Kloczkowska, J. Price (red.), Warszawa.
- Tchorek G. 2012 *Teoretyczne podstawy integracji walutowej*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.ugiw.umcs.lublin.pl/II.pdf>], data wejścia: 16.06.2013].
- Wróblewski Ł. 2012 *Kryzys Unii Gospodarczej i Walutowej – przyuczynny i dotychczasowe rozwiązania*, Biuletyn Instytutu Zachodniego im. Zygmunta Wojciechowskiego, nr 74, Poznań.

Andrii KRYSOVATUI<sup>1</sup>

## ZAŁOŻENIA POLITYKI FISKALNEJ W WARUNKACH KSZTAŁTOWANIA SIĘ RAM INSTYTUCJONALNYCH PAŃSTWA UKRAIŃSKIEGO

### Streszczenie

Celem niniejszego artykułu jest krótka prezentacja założeń i głównej idei ekonomii instytucjonalnej i na tym tle wskazanie roli polityki fiskalnej jako czynnika rozwoju współczesnej gospodarki. W globalizującej się gospodarce ekonomia instytucjonalna zaczyna odgrywać coraz większą rolę w wyznaczaniu sposobu i form budowy instytucjonalnych ram rozwoju krajów. Ponadto, jej znaczenie w zapewnianiu stabilnego rozwoju gospodarek, objętych głęboką transformacją ustrojową, wyraźnie wzrasta.

Przedmiotem rozważań jest zatem miejsce i rola ekonomii instytucjonalnej w kształtowaniu pozytywnych trendów ekonomicznych w gospodarce światowej, ze szczególnym uwzględnieniem gospodarki ukraińskiej. Wskazuje się między innymi na możliwość zastosowania koncepcji instytucjonalnych dla zapewnienia wzrostu gospodarczego w warunkach niestabilnej i objętej recesją gospodarki ukraińskiej. Uwagę koncentruje się na zastosowaniu zasad instytucjonalizmu do budowania podstaw ładu instytucjonalnego w zakresie polityki fiskalnej, zorientowanej na funkcje redystrybucyjne. Przy poszukiwaniu rozwiązań podjęto próbę połączenia interesu społecznego, publicznego oraz prywatnego w kształtowaniu rozwoju ukraińskiej gospodarki.

**Słowa kluczowe:** regulacja fiskalna, teoria instytucjonalizmu, kapitał społeczny, wpływy podatkowe, instytucjonalne warunki regulacji fiskalnej

### FISCAL PHILOSOPHY IN TIMES OF EMERGENCE OF UKRAINIAN STATE

#### Summary

The objective of the paper is to briefly present the concept of institutional economics and show the role of fiscal policy as a determinant of economic growth. In the globalised modern world, institutional economics plays an important role for the development of states. What is more, its significance for ensuring the progress of transition economies is steadily increasing.

The paper investigates the usefulness of institutional theory for the development of positive economic trends in the global economy, with particular attention to its possible uses for counteracting the unstable conditions of contemporary Ukrainian economy. The author focuses on the application of the principles of institutionalism in building the foundations of institutional order in fiscal policy, oriented towards redistribution of GDP. In order to arrive at efficient solutions, attempts have been made to take into account the social, public and private interests in shaping the economic landscape of the Ukrainian state.

**Key words:** fiscal adjustment, institutionalism theory, social capital, tax revenues, institutional conditions of fiscal regulation

---

<sup>1</sup> dr hab. Andrii Krysovatu, prof. – Rektor Tarnopolskiego Narodowego Uniwersytetu Ekonomicznego (Ukraina); e-mail: kai@tneu.edu.ua.

## 1. Wstęp

We współczesnych warunkach funkcjonowania i rozwoju poszczególnych gospodarek zauważalnie rośnie znaczenie czynników instytucjonalnych, a transformacja fiskalna znajduje się na styku interesów społeczno-politycznych i gospodarczych. W podejściu instytucjonalnym wskazuje się, że zapewnienie stabilnego rozwoju kraju wymaga łączenia analizy założeń polityki fiskalnej oraz zagadnień dotyczących kształtowania się państwa i jego organów jako całości. Wymaga to opracowania koncepcji racjonalnego podziału obciążeń fiskalnych pomiędzy podatnikami, ponieważ od tego zależy pomyślność podmiotów, to jest gospodarstw domowych, przedsiębiorców i państwa, a także przyrost całkowitego dochodu narodowego.

Współcześnie, stojąc na gruncie ekonomii instytucjonalnej, można mówić o wpływie kultury i systemów wartości społeczeństwa na funkcjonowanie i rozwój gospodarki. Biorąc pod uwagę fakt rosnącej roli instytucji nieformalnych w zabezpieczaniu realizacji celów ekonomicznych, społecznych oraz środowiskowych, korelacje między założeniami i rozwiązaniami polityki fiskalnej a rozwojem kraju są widoczne poprzez pryzmat dominujących norm formalnych i nieformalnych, mechanizmów regulacyjnych oraz organizacji. Zważywszy na treść polityki fiskalnej, można mówić o tym, jaki jest rodzaj ustroju kraju, jego atuty i słabości w obszarze norm prawnych, jak również o celach i zadaniach aparatu biurokratycznego, zorganizowanego dla zapewnienia przestrzegania tych zasad.

## 2. System instytucjonalny w obszarze gospodarczym

Instytucjonalna teoria rozwoju, której podstawy opracowali: Veblen, Ayres, Commons, rozwija się obecnie w badaniach naukowców zajmujących się naturą instytucji oraz ich oddziaływaniem na gospodarkę rynkową, podstawami transformacji instytucjonalnych oraz warunków funkcjonowania systemu finansowego i finansów publicznych [Эгертсон, 2001; Норт, 1997; Бьюкенен, 1997; Бланкарт, 2000; Стігліц, 1998]. Jednak nie można nie zauważyć, że propozycje tych autorów nie są przydatne w realizacji procesu transformacji w gospodarkach krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W związku z tym, tak zwany *problem z transformacją* systemu społeczno-gospodarczego spotkał się z zainteresowaniem rosyjskich i ukraińskich naukowców. W swoich badaniach zwracają oni uwagę na brak możliwości prostego kopiowania instytucji istniejących w rozwiniętej gospodarce rynkowej, a szczególnie tych niezbędnych do budowania nowych ram i modelu funkcjonowania gospodarki rynkowej. Innymi słowy, wzorce instytucjonalne, sprawnie funkcjonujące w krajach o dojrzałej gospodarce rynkowej, nie są przydatne do przekształcania gospodarek Europy Wschodniej w kierunku dominacji mechanizmu rynkowego [Кузьминов, Радаев, Яковлев, Ясин, 2005, с. 5-27; Овсienko, Петраков, 2004, с. 59-72; Полищук, 2008, с. 28-44; Гець, 2005, с. 4-17; Гець, 2009]. Instytucjonalnymi warunkami regulowania w obszarze fiskalnym na terenach krajów byłego Związku Radzieckiego zajmowali się tacy badacze, jak: Andrushchenko, Jefimenko, Łunina, Lowoczkin, Oparin, Sokolowska, Sutormina, Fe-

dosow (Ukraina) oraz Bard, Gorski, Kniaziew, Pawłow, Panskoj, Jutkina (Rosja). W swoich pracach zwracali uwagę w szczególności na ograniczoną w czasie możliwość stosowania liberalnych instrumentów fiskalnych w warunkach gospodarki objętej głęboką transformacją, wskazując oddziaływanie zmian w ekipach rządowych, a więc czynników politycznych oraz ekonomicznych, na charakter i efektywność podejmowanych decyzji fiskalnych.

Badania te, pomimo poprawności metodologicznej i dokładności naukowej, nie pozwoliły (w kontekście podejścia systemowego) ocenić wpływu uwarunkowań instytucjonalnych na jakość polityki fiskalnej w procesie kształtowania państw, w których dominuje rynkowy system społeczno-gospodarczy. Warto zauważyć, że wniosków z badań wszelkich zjawisk gospodarczych nie można uważać za prawdziwe, poza rozpatrywaniem przedmiotu badania jako całości i całokształtu jego elementów, funkcjonujących wzajemnie, określających zmiany w obszarze innych procesów gospodarczych. Zważywszy na ciągłość i systematyczność prowadzonych badań naukowych, stanowiących integralną część nowoczesnej metodologii wiedzy, w niniejszym opracowaniu zdecydowano się na analizę dwóch wątków. Z jednej strony, wzięto pod uwagę interakcje między strukturą instytucji a sposobem funkcjonowania gospodarki rynkowej, a z drugiej – uregulowań fiskalnych, które w konkretny sposób oddziałują na procesy reprodukcji, a więc zmiany strukturalne i dynamikę gospodarki. Jak zauważono, synergia między procesem transformowania instytucji oraz systemu fiskalnego a rozwojem gospodarczym i zmianami społecznymi na Ukrainie zasługuje na głębszą analizę.

Na wstępie trzeba zwrócić uwagę na to, że instytucje w wąskim znaczeniu – to reguły gry ekonomicznej, wyznaczone przez ustawodawstwo oraz organizacje i struktury, które zapewniają przestrzeganie zasad przez wszystkie podmioty gospodarcze, korzystając z zachęt, nagród i kar. Podejście to zakłada, że podmioty gospodarcze to różne organizacje, przedsiębiorstwa sektora publicznego i prywatnego, wewnętrzne i zewnętrzne agencje (które działają w otwartej gospodarce rynkowej), a także gospodarstwa domowe.

Tymczasem, oprócz tych reguł (przepisów regulujących działania podmiotów gospodarczych), istnieje grupa reguł zabezpieczających mechanizmy wsparcia lub przymus ich wykonania i przestrzegania. Przepisy te regulują, z kolei, zachowanie tych, którzy zostali zobowiązani do kontrolowania warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Otóż, reguły gry są wzbogacane zasadami kontroli (zasady spłaty podatków istnieją wobec reguł administrowania podatkami). W tym celu, jak pokazuje North, ogólne traktowanie instytucji obejmuje jedynie całokształt reguł i zasad kontroli [Hopr, 1993].

Nie można nie zauważyć, że wśród instytucji gospodarki rynkowej podstawowymi instytucjami są prawo własności oraz swobodne kształtowanie się cen, w tym: umowy między podmiotami gospodarczymi i stronami postępowań sądowych, uzgodniona między sprzedającym i kupującym cena towarów lub usług, jak również prawo do odwołania się w przypadku oferowania dóbr o niskiej jakości. Należą do nich także związki i organizacje konsumenckie, wzmacniające pozycję rynkową w sporach z producentami i sprzedawcami [Кузьмінов, 2005].

Można przyjąć, że instytucje systemu fiskalnego są formą wyrażania stosunków między państwem, podatnikami a obywatelami-wyborcami. Z jednej strony, państwo ma prawo do stanowienia prawa i powoływania organów jego egzekwowania, uruchamiania organizacji i organów poboru i kontroli płacenia podatków oraz regulowania zobowiązań podatkowych i rozdziału wpływów podatkowych. Z drugiej strony, podmiotom działającym na rynku przysługuje prawo do obrony przed sądem w przypadku nielegalnych zwolnień podatkowych i możliwość sprawowania społecznej kontroli nad działalnością służb fiskalnych. Oprócz tego, instytucje tej sfery są przejawem relacji pomiędzy państwem – kredytobiorcą a państwem jako właścicielem papierów dłużnych. Ta forma powinna zabezpieczyć prawo państwa do rozporządzenia środkami pochodzącymi z kredytu w określonym terminie, jak również prawo wierzyciela do terminowej obsługi i spłaty zadłużenia.

W badaniu treści i oddziaływania regulacji podatkowych należy wziąć pod uwagę stan i rozwój tych instytucji, które tworzą otoczenie instytucjonalne systemu społeczno-gospodarczego państwa. Zadanie to jest dość trudne do realizacji w praktyce, ponieważ, jak łatwo zauważyć, środowisko instytucjonalne jest bardzo bogate, zróżnicowane i zmienne. W szczególności, z punktu widzenia możliwości realizacji transformacji instytucjonalnej, analitycy wyodrębniają trzy poziomy prezentowane w postaci piramidy: instytucje formalne (na samej górze), instytucje nieformalne i tradycje kulturowe oraz wartości (w podstawie), [Willimson, 2000].

Instytucje formalne funkcjonują według treści aktów prawnych (np.: prawo pracy, prawo wyborcze, prawo finansowe), natomiast instytucje rynkowe w znaczeniu podmiotowym – funkcjonują na mocy zawieranych umów lub kontraktów. Nieformalne instytucje, reprezentowane przez kapitał społeczny, funkcjonują dzięki m.in.: stworzonym sieciom kontaktów, normom zachowań, wzorcom kulturowym. Między formalnymi i nieformalnymi instytucjami występują nie tylko współzależności, ale i zasadnicze różnice. W warunkach społeczeństwa obywatelskiego ważne jest, żeby podmioty gospodarcze nie uchylały się od płacenia podatków w trosce o zachowanie reputacji wśród przedsiębiorców (co świadczy o kształtowaniu elity ekonomicznej w społeczeństwie), a nie tylko przestrzegania regul prawnych.

Otóż, formalne zasady są zatwierdzane przez władze i rejestrowane w aktach prawnych lub w pismach na nich opartych. Natomiast nieformalne reguły zazwyczaj nie mają konkretnych „autorów”, ich treści są często nieudowodnione, a jeżeli zostały umieszczone w dokumentach, np. Kodeksie Honorowym Przedsiębiorcy, nie mają mocy wiążącej. Oznacza to, że dotrzymanie nieformalnych reguł może być realizowane przy osiągnięciu wysokiego poziomu rozwoju kapitału społecznego, co gwarantuje dotrzymanie tych reguł przez wszystkich obywateli, przedsiębiorców i nie wynika wyłącznie z zastosowania możliwości represji ze strony państwa.

Nieujawiony, ukryty poziom i stan instytucji nieformalnych jest często ignorowany bądź niedostrzegany. Jednakże ich rola w kształtowaniu rzeczywistości gospodarczej jest nie do przecenienia. Potwierdzenie tych słów można znaleźć w stanowisku D. Northa: (...) *w współczesnych krajach zachodnich (...) uważa się że życie oraz procesy ekonomiczne są podwładne ustawom oraz regułom własności. Jednak nawet w gospodarkach rozwiniętych reguły formalne tworzą niewielką część całości ograniczeń, kształtujących stojące przed nami sytuacje wy-*



boru (...). Nasze zachowanie w wielkim stopniu wymierza się przez niepisane reguły, umowy, kodeksy [Hopt, 1997].

Nieformalne reguły są oparte na tradycjach i wartościach kulturowych. Obecnie obserwuje się powiązanie ich z odtwarzaniem utrwalonych praktyk w obszarze zachowań, które okazują się pewną formą i przejawem przyzwyczajzeń. W tej sytuacji ludzie powtarzają swoje codzienne działania „półautomatycznie”, nie zastanawiając się nad ich efektywnością oraz nie przykładając do nich dużej wagi. Jednakże nie należy ignorować takiej formy istniejących problemów lub ograniczeń i niedogodności. Jeśli działamy tradycyjnie „z zamiarem, żeby coś ulepszyć”, to pojawia się reakcja obronna, która może powodować „ból” i nieoczekiwane negatywne emocje. Tradycje kulturowe nie powinny być utożsamiane z powtarzaniem jednych i tych samych czynności. Ich kopiowanie jest powiązane ze stylem życia, sposobami postrzegania informacji, identyfikacją osób z różnych grup oraz ich oporem i niechęcią wobec innych. To gwarantuje większą stabilność różnych form instytucji nieformalnych, utrwalanych tradycją.

Jednocześnie instytucje nieformalne, tradycje i wartości kulturowe nie są produktem spontanicznego rozwoju. Na kształtowanie tego poziomu otoczenia instytucjonalnego można oddziaływać, przy czym należy mieć świadomość, że mechanizm ich transformacji jest różny w stosunku do zmian i ewolucji instytucji sfery gospodarczej bądź politycznej.

Po pierwsze, różnorodne poziomy środowiska instytucjonalnego podlegają zmianom z różną szybkością. Przepisy, dotyczące stawek oraz płatności podatkowych lub ulg podatkowych w celu deklarowania dochodu ukrytego, mogą zostać przyjęte bardzo szybko. Z kolei, reguły nieformalne, wspierające funkcjonowanie „szarej strefy” podlegają zmianom w mniejszym stopniu. Największą inercją, a więc odpornością na zmiany, charakteryzują się utrwalone tradycje i wartości (w naszym przykładzie – mentalność fiskalna). Nie są one podatne na zmiany zasad formalnych. Jeżeli oczekiwane zmiany występują, to ten proces wymaga więcej czasu. Warto zauważyć, że jeszcze w żadnym kraju nie udało się szybko zwalczyć „czarnej gospodarki”, a tym bardziej uchylania się od spłaty zobowiązań podatkowych.

Po drugie, narzędzia oddziaływania na różnych poziomach środowiska instytucjonalnego są odmienne. Ustawy, zmiany w przepisach dotyczących liberalizacji opodatkowania mogą być wprowadzone przez sejm. Natomiast, aby zmusić instytucje rynku do deklarowania działalności gospodarczej (skorygować schematy nieformalnych zachowań i strategii biznesowej) są potrzebne silne mechanizmy kontroli podatkowej oraz stworzenie całkowicie nowych przedsięwzięć o większej zyskowności w pewnym okresie. Jednak samo oddziaływanie na warstwy kulturowe nie wystarcza do wywołania ich zmiany. Niezbędne jest przekonanie społeczeństwa do tego, że państwo nie jest zainteresowane podniesieniem podatków w związku z niedostatkiem środków niezbędnych do finansowania wydatków budżetowych. Korzystne będzie przekonanie, że państwo wspiera taki kierunek wzrostu gospodarczego, który powinien zabezpieczyć kształtowanie podstaw finansowych poprzez zwiększenie podstawy opodatkowania. W tym procesie ważną rolę odgrywają środki komunikacji – mass media, Internet, nowoczesne sieci komunikacyjne – oddziaływania, które dają dobre wyniki w warunkach społeczeństwa obywatelskiego.

Jak wiadomo, instytucje nie pozostają wobec siebie w izolacji, a reguły porządkujące stosunki gospodarcze są ściśle ze sobą powiązane. Ze względu na ten fakt, nie należy dokonywać większych zmian w jednym obszarze, nie przewidując skutków w obszarach przyległych, np. podnosząc wysokość kar za naruszenie prawa podatkowego, nie ulepszając przy tym systemu opodatkowania, a mianowicie: kontroli podatkowej, przestrzegania przepisów podatkowych. Można zwiększyć deficyt budżetowy, ale jeśli zgromadzone, drogą pożyczek państwowych, środki nie zostaną skierowane na inwestycje realne i rentowne, to nie należy spodziewać się przyspieszenia wzrostu PKB oraz zrównoważenia budżetu w dłuższej perspektywie. Wydaje się słuszna opinia badaczy, według której w zmianach ekonomicznych (fiskalnych) należy opierać się na zasadzie komplementarności instytucji, zgodnie z którą instytucje wzajemnie się uzupełniają, a pożądane efekty ekonomiczne (fiskalne) można osiągnąć dopiero na podstawie wzajemnie powiązanych ze sobą zmian instytucjonalnych [Amable, 2000].

### 3. Rozwój środowiska instytucji sfery fiskalnej na Ukrainie

Współcześnie ekonomiści mają do dyspozycji wiele różnych teorii, nurtów i koncepcji ekonomicznych. Niektóre wyniki badań empirycznych i związane z nimi fragmenty teorii, mimo że są dyskusyjne, zostały zaadaptowane do warunków współczesności. Jest to znacznie bardziej zauważalne w gospodarkach poddanych transformacji posocjalistycznej w kierunku reguł rynkowych. Szczególnie destrukcyjne w rzeczywistości posocjalistycznej są próby łączenia pozostawionych, utrwalonych postulatów socjaldemokratycznych z elementami ekonomii neoliberalnej, które zostały wyrwane z kontekstu teorii stosowanej do innego świata, czyli rozwiniętego kapitalizmu. Podobne próby utrudniają osiągnięcie potencjalnego poziomu wzrostu gospodarczego, a co najważniejsze, nie pozwalają utrzymać osiągniętego tempa wzrostu w dłuższej perspektywie. Ekonomiści, działający w przestrzeni posocjalistycznej, proponują nowe rozwiązania polegające na łączeniu myśli ekonomicznej zachodniej i sowieckiej, badając różne gospodarcze formy przejściowe, i tym samym przyczyniają się do rozwoju teorii ekonomicznych. Być może, nawet ogólnie nowoczesne (zachodnie) rozumienie ekonomii stanie się nową rewolucją „posocjalistyczną”? Mało kto dziś zaryzykuje stwierdzenie, że upadek neoliberalizmu, którego obecnie jesteśmy świadkami, prowadzi do poszukiwania naukowego uzasadnienia najnowszego paradygmatu społecznie zorientowanego kapitalizmu państwowego. Położenie akcentu na badanie istoty zjawisk ekonomicznych daje szansę znalezienia rozwiązań wielu problemów praktycznych, powiązanych z negatywnymi rodzajami instytucji społeczno-gospodarczych w realiach różnych krajów.

Kształtowanie założeń i strategii realizacji polityki gospodarczej wymaga łączenia wielu interesów. Według konfiguracji sprzecznych i konfliktowych interesów, zasadne jest dostrzeganie zmian w teorii po to, aby zrozumieć powody dla których te, a nie inne koncepcje zyskują przewagę nad innymi. Wyjaśnieniem jest fakt, że w rzeczywistości gospodarczej decydujące są interesy, a nie poglądy zawarte w teoriach i ostatecznie to one zwyciężają. W tym kontekście interesy są pierwotne, a poglądy – wtórne, stając się przedmiotem wymiany (transakcji), nawet korupcji intelektualnej.

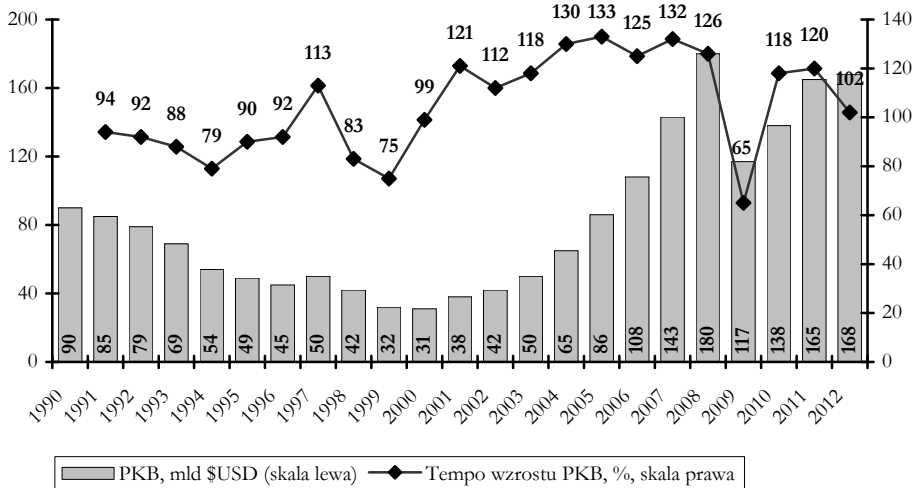
W gospodarkach znajdujących się w okresie transformacji ustrojowej stworzenie środowiska instytucjonalnego jest skomplikowanym, czasem kontrowersyjnym, działaniem. Po pierwsze, transformacja posocjalistyczna, zapewniając zmianę instytucji gospodarki administrowanej centralnie na instytucje rynkowe, charakteryzuje się tymczasową obecnością specyficznych instytucji i funkcjonujących w warunkach dwóch rodzajów gospodarki. Po drugie, instytucje formalne są budowane w warunkach istnienia wielu stereotypów gospodarki socjalistycznej. Powoduje to niespójność instytucji nieformalnych i wielu zachowań podmiotów gospodarczych, przewidzianych dla innej kultury rynkowej. Po trzecie, wiele instytucji formalnych, nie znajdując trwałych podstaw swego funkcjonowania, staje się fikcją. Prowadzi to do zwiększenia roli instytucji nieformalnych w regulacji stosunków społecznych i gospodarczych, a później, jeśli nie ma miejsca dostosowanie instytucji formalnych oraz nieformalnych, instytucje nieformalne uzyskują przewagę nad formalnymi.

Na Ukrainie praktyka dopasowywania rynkowych form polityki fiskalnej do środowiska instytucjonalnego dała o sobie znać po wystąpieniu głębokiego kryzysu gospodarczego oraz utrzymywaniu się dużej „szarej strefy” w sferze gospodarczej. Na przykład, w latach 1991-1996 obserwowano gwałtowny spadek PKB rocznie nawet do 21,3%, co miało miejsce w roku 1994. W 2009 roku tempo spadku kształtowało się na poziomie blisko 35% (wykres 1). Oprócz tego odnotowano, że „szara strefa”, według szacunków, generowała przychody na poziomie 47% PKB w 1996 roku do 45% w 2012 roku. W takich okolicznościach, obniżenie stawek podatkowych i korekta mechanizmów opodatkowania, z jednej strony, pozytywnie oddziaływały na procesy gospodarcze (miała miejsce stabilizacja makroekonomiczna), a z drugiej – powodowały negatywne skutki fiskalne. Tak wąska baza podatkowa gospodarki oficjalnej nie gwarantowała otrzymania nawet 3/4 wpływów podatkowych, niezbędnych do finansowania wydatków budżetowych. Poza tym, nie patrząc na wzrost dochodów niepodatkowych i wyeliminowanie oraz ograniczenie pewnych wydatków, skutkowało to tym, że budżet zawierał deficyt finansowany kosztem prywatyzacji, jak również pożyczek państwowych. Jednak i te źródła finansowania wydatków budżetowych bardzo szybko zostały wykorzystane.

Biorąc pod uwagę ograniczenia przedmiotowe w zakresie prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych oraz rozbieżności między ich wartością rynkową a dochodami z tytułu sprzedaży, wpływy z prywatyzacji ze źródła zbalansowania budżetu zmieniły się na dochody niestabilne. Ciągła potrzeba kierowania stosunkowo dużych środków finansowych na obsługę, a także umorzenie długu publicznego ograniczyły możliwość zaciągania pożyczek. Ponadto, kształtowanie wydatków budżetowych przy przestrzeganiu zasady finansowania minimalnego nie wspierało wzrostu PKB oraz nie przyspieszało transformacji w kierunku gospodarki rynkowej. W ten sposób kształtowała się tendencja negatywnego postrzegania „fiskalizmu”. Oznacza to, że instytucje fiskalne na Ukrainie nie odpowiadały instytucjonalnym warunkom procesu reprodukcji, na skutek czego ulegały wypaczeniom, a później (po ich dostosowaniu do praktyki gospodarczej) – nie zapewniały skutecznej redystrybucji PKB. Z tych względów częściowo utraciły możliwość oddziaływania jako regulatory rozwoju społeczno-gospodarczego.

## WYKRES 1.

## Dynamika ukraińskiego PKB w latach 1991-2012



Źródło: [PKB Ukrainy, lata 1990-2011, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://nauka.kushnir.mk.ua/makroekonomika/gdp/gdp\\_ukraine.html](http://nauka.kushnir.mk.ua/makroekonomika/gdp/gdp_ukraine.html), data wejścia: 05.07.2013].

Funkcjonowanie innych instytucji formalnych również nie miało znamion optymalnych. Stąd kształtowanie systemu społeczno-gospodarczego Ukrainy w coraz większym stopniu było uzależnione od rozwoju instytucji nieformalnych. Co więcej, instytucje nieformalne zaczęły wywierać wpływ na zmiany związane z zasięgiem fiskalizmu państwa ukraińskiego, a mianowicie, udzielano nieuzasadnionych ekonomicznie ulg podatkowych, które nie przynosiły efektów przedsięwzięcia walki z „szarą strefą”, a dopasowanie opodatkowania do warunków środowiska instytucjonalnego miało na celu wzbogacenie (kosztem budżetu) określonych podmiotów gospodarczych. Wskutek tego, straty spowodowane preferencjami podatkowymi przewyższały wpływy podatkowe. Bardzo szybko zwiększały się straty w PKB, a poziom korupcji podatkowej rósł. Od 2000 roku rozszerzenie bazy podatkowej rekompensowało straty fiskalne i zabezpieczyło minimalny wzrost wpływów podatkowych. Wydaje się, że w tym okresie pozytywnie zadziałało zlikwidowanie narzutów na wynagrodzenia oraz obniżenie stawki podatku dochodowego. Warto zauważyć, że właśnie w tym czasie dynamiczny rozwój zapewnił wzrost wpływów podatkowych.

Wprawdzie analiza praktyki przeprowadzania reform fiskalnych na Ukrainie pokazuje, że nieudane transformacje procesów redystrybucyjnych w ostatnich latach wspierały nieufność do instytucji fiskalnych, na skutek czego można przewidywać negatywny społeczny odbiór reform podatkowych. Stąd, w celu zabezpieczenia efektywności regulacji fiskalnej, niezbędne jest dopasowanie ukraińskiej praktyki przeprowadzania reform podatkowych do standardów europejskich, a zatem, ułatwienie działania me-

chanizmów fiskalnych, podwyższenie wysokości kar albo zwiększenie liczebności personelu organów kontrolujących.

Należy zwrócić uwagę na to, że w ciągu ostatnich lat obserwuje się lobbing przejścia do opodatkowania proporcjonalnego (liniowego) – idei błędnej w teorii i praktyce. Nie jest ona uzasadniona z punktu widzenia możliwości stymulowania inwestycji krajowych oraz zabezpieczenia społecznej sprawiedliwości poprzez redystrybucję dochodów. Te dwa aspekty są nierozdzielne, ponieważ przejście do opodatkowania proporcjonalnego oznacza przekazanie pewnej wielkości dochodu netto od biednych do bogatych. To powoduje (w społeczeństwie, znajdującym się na początkowym etapie akumulacji kapitału) zmniejszenie zdolności do oszczędzania w skali makro, o czym świadczy 20 lat transformacji gospodarki ukraińskiej. Taka polityka wydatnie zwiększa nierównowagę handlową, stymulując import drogich towarów i nasilając odpływ kapitału. W konsekwencji, w gospodarce będzie mniej zasobów, a nie więcej, o czym świadczą chociażby doświadczenia rosyjskie w ostatnich kilku latach. Opodatkowanie proporcjonalne jest nie tylko niesprawiedliwe, ale też oddziałuje destabilizująco, ponieważ obniża efektywność produkcji i wykazuje negatywny wpływ na perspektywę wzrostu społeczno-ekonomicznego.

Dyskusyjne wydaje się stwierdzenie, że Ukraina stała się krajem o gospodarce rynkowej, gdyż kraje, w których redystrybucja dochodu nie jest oparta na instytucjach rynkowych (np. takich jak zastosowanie opodatkowania progresywnego), tylko na stosowaniu narzędzi administracyjnych (takich jak zróżnicowanie cen gazu czy energii elektrycznej oferowanych odbiorcom), nie mogą być określane jako rynkowe.

Przyjęcie *Kodeksu Podatkowego* zapoczątkowało nowy etap rozwoju polityki fiskalnej. Wraz z porządkowaniem i systematyzacją przepisów podatkowych zainicjowano reformę podatkową: uproszczono system podatkowy, obniżono stawki VAT i podatku dochodowego, wprowadzono szereg ulg podatkowych (w zależności od dziedziny, dla małych przedsiębiorstw), wzmocniono pozycję fiskalną podatków akcyzowych i środowiskowych, wprowadzono drugą stawkę podatku dochodowego dla osób fizycznych oraz podatku od nieruchomości, wdrożono zmiany przepisów o ścigalności podatków. Nie dostrzegając tego to, że *Kodeks Podatkowy* zawierał zmianę akcentów zasad opodatkowania zysku (dochodów) w kierunku: opodatkowania majątku, konsumpcji, dochodów ludności oraz przekazania w mass mediach koncepcji transformacji podatkowych, nie można stwierdzić istotnego zmniejszenia liczby i natężenia problemów fiskalnych w tej gospodarce.

W okresie pokryzysowym oraz w warunkach ograniczonych środków inwestycyjnych nie ma pewności, że obniżenie stawek podatkowych będzie zachęcać inwestorów do inwestowania w gospodarkę ukraińską, a zdecydowana większość nowych ulg podatkowych nie przewiduje obowiązkowej realizacji projektów inwestycyjnych. Skutkiem takiego kształtowania się środowiska podatkowego będzie zmniejszenie dochodów budżetowych. Przy tym, straty podatkowe dla Ukrainy nie są pożądane w związku z potrzebą przekazania wysokich kwot płatności dłużnych. Ponadto, w nowym *Kodeksie Podatkowym* nie udało się uniknąć niektórych sprzeczności i „luk”, a także zabezpieczyć dostatecznego poziomu postrzegania przepisów podatkowych przez społeczeństwo. Zapropionowany *Kodeks Podatkowy* spowodował społeczny sprzeciw, na skutek którego

wprowadzono zmiany w kierunku stosowania uproszczonego systemu opodatkowania małych przedsiębiorstw. Właśnie takie uproszczenia nie wspierały efektywności reform fiskalnych na Ukrainie.

Nowe przepisy fiskalne powinny stanowić spójny system, być wewnątrznie ze sobą powiązane i zapewniać, aby konkretne przedsięwzięcia oddziaływały na poziom nieformalnego środowiska instytucjonalnego. Powinny być także pozytywnie oceniane i akceptowane przez społeczeństwo. W rzeczywistości wzrost wydatków budżetowych jest rozwiązaniem dopuszczalnym tylko w sytuacji istnienia realnych źródeł finansowania. Natomiast istotne obniżenie poziomu opodatkowania jest osiągalne dopiero w razie zapewnienia możliwości uzyskiwania tanich kredytów. W konsekwencji, zwiększenie kontroli podatkowej jest najbardziej efektywne w optymalizacji parametrów redystrybucji PKB.

#### 4. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza założeń instytucjonalizmu wskazuje, że regulacja podatkowa, z jednej strony, nie powinna wykraczać poza granice pewnych kierunków transformacji i redystrybucji PKB, a z drugiej – musi szybko reagować na zmiany w procesach reprodukcyjnych oraz fiskalnych. Po ujawnieniu ograniczonej funkcjonalności reguł fiskalnych niezbędne jest ich doskonalenie lub zmiana. W realiach ukraińskich jest potrzebna aktywizacja promocji nowinek podatkowych, w celu informowania społeczeństwa o ich pozytywnym oddziaływaniu na przyspieszenie wzrostu gospodarczego oraz efektywność procesu transformacji ustrojowej. Do dynamizacji rozwoju gospodarczego Ukrainy jest niezbędna poprawa funkcjonalności reguł fiskalnych dzięki kierowaniu wpływów z tytułu podatków i kredytów na przedsięwzięcia pobudzające wzrost PKB. Należy dodać, że jednocześnie wypadałoby stosować inwestycyjne ulgi podatkowe, doprowadzić do uproszczenia przepisów dotyczących ściągania podatków, jak również zwiększenia kontroli finansowej. Właśnie takie zmiany będą kształtować sprzyjające otoczenie podatkowe i umożliwią fiskalną ekspansję państwa, a dystrybucja PKB spowoduje zmniejszenie szarej strefy. Stąd ważna jest synchronizacja wydatków społecznych z tempem wzrostu gospodarczego.

#### Literatura

- Amable B. 2000 *Institutional Complementarity and Diversity of Social System of Innovation and Production*, „Review of International Political Economy”, vol. 7, no 4.
- Barro R. J. 1999 *Inequality and Growth in Panel of Countries*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://scholar.harvard.edu/files/barro/files/inequality\\_growth\\_1999.pdf](http://scholar.harvard.edu/files/barro/files/inequality_growth_1999.pdf)], data wejścia: 04.07.2013].
- Kolodko G. 2000 *Post-communist Transition: The Thorny Road*, Rochester.

- Kornai J. 2001 *The Role of the State in a Post-socialist Economy*, „Distinguished Lectures Series”, no. 6, Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management, Warsaw.
- North D. 1997 *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, WIDER Annual Lectures, no. 1 (March).
- North D. 2002 *Understanding Economic Change and Economic Growth*, „Distinguished Lectures Series”, no. 7, Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management, Warsaw.
- PKB Ukrainy, lata 1990-2011, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://nauka.kushnir.mk.ua/makroekonomika/gdp/gdp\\_ukraine.html](http://nauka.kushnir.mk.ua/makroekonomika/gdp/gdp_ukraine.html), data wejścia: 05.07.2013].
- Williamson O. 2000 *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead* „Journal of Economic Literature”, vol. 38, no. 3.
- Бланкарт Ш. 2000 *Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки*, Київ.
- Бюокенен Д. М. 1997 *Сочинения*, Москва.
- Гесць В. М. 2005 *Деякі порівняльні ознаки трансформаційних моделей економіки України та Росії*, „Економіка України”, № 5.
- Гесць В.М. 2009 *Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку*, Київ.
- Колодко Г. 2004 *Институты, политика и экономический рост*, „Вопросы экономики”, № 7.
- Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. 2005 *Институты: от заимствования к выраживанию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений)*, „Вопросы Экономики”, № 5.
- Норт Д. 1993 *Институты и экономический рост: историческое введение*, „THESIS”, т. 1, Вып. 2.
- Норт Д. 1997 *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, Начала, Москва.
- Овсиенко Ю., Петраков Н. 2004 *Российская трансформация и ее результаты*, „Вопросы экономики”, № 5.
- Погорлецкий А. И. 2010 *Налоговое регулирование в условиях глобального экономического кризиса*, [w:] *Налоговые реформы. Теория и практика*, И. А. Майбурова, Ю.Б. Иванова (ред.), Москва.
- Полицук Л. 2008 *Нецелевое использование институтов: причины и следствия*, „Вопросы экономики”, № 8.
- Стігліц Д. Е. 1998 *Економіка державного сектора*, Київ.
- Шевяков А. 2005 *Социальное неравенство, бедность и экономический рост*, „Общество и экономика”, № 3.
- Эггертссон Т. 2001 *Экономическое поведение и институты*, Москва.

Justyna KŁOBUKOWSKA<sup>1</sup>

## LAUREACI NAGRODY NOBLA W DZIEDZINIE NAUK EKONOMICZNYCH. HISTORIA I WKŁAD LAUREATÓW DO WSPÓŁCZESNEJ MYŚLI EKONOMICZNEJ

### Streszczenie

Ustanowienie Nagrody Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych spotkało się z licznymi krytycznymi opiniami. Prezentacja dorobku dotychczasowych laureatów wskazuje, że obszar badawczy, będący przedmiotem ich zainteresowania, jest szeroki i wykracza poza ekonomię *sensu stricto*. Skutkuje to trudnością klasyfikacji i jednoznacznego przypisania im odpowiednich dziedzin. W artykule scharakteryzowano główne osiągnięcia noblistów i ich wpływ na współczesną myśl ekonomiczną na tle historii ustanowienia Nagrody Nobla.

**Słowa kluczowe:** nauki ekonomiczne, Nagroda Nobla, współczesna myśl ekonomiczna

### NOBEL LAUREATES IN ECONOMIC SCIENCES. THE HISTORY AND CONTRIBUTION LAUREATES TO CONTEMPORARY ECONOMIC THOUGH

### Summary

The establishment of the Nobel Prize in Economic Sciences was greeted with many critical opinions. The presentation of the current list of laureates indicates that their research area is very wide and goes beyond economics in the strict sense. This results in the difficulty to create a clear classification of laureates into fields of knowledge. This paper includes a discussion of the main achievements of Noble Prize winners and investigates the influence of their studies on contemporary economic thought, against the background of the history of the Nobel Prize in Economic Sciences.

**Key words:** economic sciences, Nobel Prize, contemporary economic thought

## 1. Wstęp

Historia rozwoju ekonomii jako nauki teoretycznej jest dość długa, o czym świadczy przebieg zmian nazewnictwa nauki **ekonomia**. Dociekania ekonomiczne pozostawiły swój pierwszy ślad w najstarszych przekazach religijno-mitycznych. Początkowo, w starożytnej Grecji **ekonomia** oznaczała wiedzę o prawach rządzących gospodarstwem domowym. Pojęcie **ekonomii politycznej** upowszechnili merkantyliści, a wyodrębnienia ekonomii jako samodzielnej dyscypliny naukowej dokonał Smith. Popu-

---

<sup>1</sup> mgr Justyna Kłobukowska – doktorantka, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu; e-mail: j.klobukowska@o2.pl.



larna była również dziewiętnastowieczna nazwa **ekonomika** jako tłumaczenie zwrotu *economics* Marshalla [Bochenek, Dach, 2004, s. 10-13]. Wiele przemian społeczno-gospodarczych i historycznych miało wpływ na rozumienie oraz definiowanie **ekonomii**, a także obserwowanych zjawisk gospodarczych. Skutkowało to: ogromną różnorodnością, wielością szkół, podstaw metodologicznych, sposobów interpretacji zjawisk i procesów ekonomicznych. W efekcie, ekonomia i ekonomiści zaczęli dysponować wiedzą oraz narzędziami, które mogły być użyte do wyjaśniania, jak również rozwiązywania problemów dostrzeganych w funkcjonowaniu gospodarek. Taka rola ekonomii była jednym z czynników, które wpłynęły na uhonorowanie najwybitniejszych światowych ekonomistów Nagrodą Nobla.

Niniejszy artykuł nie jest pogłębioną analizą dorobku poszczególnych noblistów, choć autorka zachęca do samodzielnego zapoznania się z życiorysami badaczy, ich poglądami i sztanदारowymi teoriami. Celem publikacji jest prezentacja historii i istoty Nagrody Nobla, wartości tego wyróżnienia w środowisku ekonomistów. Ponadto, podjęto się systematyzacji dorobku dotychczasowych laureatów oraz próby określenia wpływu powstałych teorii na obraz współczesnej myśli ekonomicznej. Ze względu na rozmiar opracowania, ma ono charakter wysoce syntetyczny.

W pierwszej i drugiej części pracy opisano historię ufundowania Nagrody Nobla. Zgodnie z ostatnią wolą Nobla, tylko pięć obszarów nauki było objętych tym wyróżnieniem. Rozwój nauk ekonomicznych w XX wieku był jedną z przyczyn włączenia ekonomii do tego zacnego wyróżnienia przez Królewską Szwedzką Akademię Nauk w 1968 roku.

W trzeciej i czwartej części pracy przedstawiono w sposób skrótowy sylwetki wszystkich laureatów Nagrody Nobla od 1969 roku, w którym to została ona przyznana po raz pierwszy, do 2012 roku. Przygotowane tabele, zawierające charakterystykę tych wybitnych postaci, stanowią próbę klasyfikacji i systematyzacji ich osiągnięć. Dorobek wszystkich wyróżnionych laureatów wywiera znaczący wpływ na kształt współczesnej teorii ekonomii i jej dalszy rozwój.

## 2. Historia Nagrody Nobla

Alfred Nobel to szwedzki chemik, przemyslowiec i wynalazca żyjący w latach 1833-1896. Zastosowanie dynamitu, żelatyny wybuchowej czy prochu bezdymnego, wynalezione przez chemika, ma miejsce w technice wojskowej, górnictwie czy budownictwie [*Mała Encyklopedia...*, 1997, s. 688]. Podczas swojego życia Nobel zgromadził znaczny majątek. Jego wartość oszacowano w wysokości około 36,1 miliona szwedzkich koron. W swoim testamencie zlecił utworzenie funduszu, z którego dochody miały być corocznie dzielone w formie pięciu nagród. Ich beneficjentami mieli być Ci, „którzy przysporzyli ludzkości największych korzyści”.

Aby zrealizować ostatnią wolę Nobla, w 1900 roku w Sztokholmie powstała szwedzko-norweska Fundacja Nobla. Przyznaje ona corocznie pięć równorzędnych nagród osobom, które zgodnie z testamentem Nobla:

- „dokonały najważniejszego odkrycia lub wynalazku” w dziedzinie fizyki;

- „dokonały najważniejszego odkrycia lub ulepszenia” w dziedzinie chemii;
- „dokonały najważniejszego odkrycia” w dziedzinie fizjologii lub medycyny;
- „napiszą najwybitniejsze dzieło o tendencjach idealistycznych” w dziedzinie literatury;
- „działały najlepiej na rzecz braterstwa między narodami, likwidacji lub ograniczenia stałych armii i zwolywania oraz popierania kongresów pokojowych” [Misala, 2011, s. 11].

Nagrody wręczane są uroczystie 10 grudnia każdego roku, w rocznicę śmierci fundatora, w Sztokholmie i w Oslo. Osoba wyróżniona otrzymuje specjalny medal i dyplom z krótkim uzasadnieniem przyznania nagrody oraz nagrodę pieniężną. W 2012 roku obniżono ją z 10 milionów szwedzkich koron do 8 milionów szwedzkich koron (na przyczynę obniżenia wysokości nagrody Fundacja Noblowska wskazała kryzys finansowy), [*NobelPrize*, dokument elektroniczny...].

Nagroda Nobla jest uznawana za prestiżowe wyróżnienie. Pewną charakterystyką jest przyznanie nagród: indywidualnych, łącznych lub dzielonych. Przyznanie nagrody łącznej ma miejsce wówczas, gdy laureatami są dwie lub więcej osób, głównie za wspólne dokonanie lub indywidualny wkład w wiadome wspólne osiągnięcie, w tej sytuacji nie następuje formalny podział nagrody. Nagroda dzielona jest przyznawana osobom, które są autorami różnych osiągnięć. Wtedy to Komitet Noblowski ustala proporcje podziału nagrody pieniężnej (w zależności od liczby laureatów na 2, 3 lub 4 równe części), [*Laureaci...*, 1991, s. 9]. To, czy nagroda ma charakter indywidualny, łączny czy dzielony nie ma znaczenia dla oceny wyróżnienia. Otrzymanie Nagrody Nobla jest równoznaczne z uznaniem najwyższych osiągnięć naukowych badacza, bez względu na dziedzinę nauki, kraj lub uczelnię, z którego pochodzi laureat.

### 3. Nagroda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych

Nagroda Nobla z ekonomii nie ustanowił sam Nobel. Jednakże w 1969 roku została przyznana pierwsza nagroda z tego tytułu. Przyczyną utworzenia tego wyróżnienia podaje się kilka. Po pierwsze, wiek XX był okresem rewolucji technicznej i gospodarczej, której fundamentem była nauka. Wraz z tymi procesami i zjawiskami nastąpił rozwój nauk ekonomicznych i zaczęły one oddziaływać na współczesną cywilizację, stąd też mogła wynikać chęć uhonorowania wybitnych z tego kręgu nauki. Po drugie, w 1968 roku Sveriges Riksbank (Narodowy Bank Szwecji) obchodził trzechsetcie swojego istnienia [Czaja, 2002, s. 8]. Bank stał się fundatorem nagrody pieniężnej dla laureatów ekonomicznej Nagrody Nobla. W ten sposób formalnie nauki ekonomiczne zostały włączone do dziedzin, w których zostaje przyznane to wysokie wyróżnienie.

Wynalazca Alfred Nobel był uznawany za znawcę dorobku nauk ekonomicznych, głównie szkoły klasycznej, neoklasycznej oraz teorii Marksa. Nie był jednak wyraźnym przedstawicielem, któregoś z ówczesnych mu nurtów. Nie można nie zauważyć, że pokaźny majątek, który zgromadził w ciągu życia musiał być oparty na przedsiębiorczości wynalazcy. Zapis w testamencie, dotyczący rozdysponowania jego majątku, świadczy również o jego znajomości praw gospodarowania kapitałem [Misala, 2011, s. 11-12]. Mimo

to, sam nie uwzględnił nauk ekonomicznych, jako tych, które mogłyby pretendować do nagrody jego imienia. Ogłoszenie Nagrody Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych wzbudziło wiele kontrowersji w świecie naukowym, jak i wśród potomków Nobla.

Przeciwnikiem inicjatywy Banku Szwecji był P. Nobel, potomek A. Nobla w linii bocznej. W jego opinii, dzięki nagrodzie ekonomiści budują sobie *public relations*, a Szwedzki Bank Centralny dopuścił się w ten sposób naruszenia znaku towarowego [Gertchev, 2011, s. 2-5]. Nie można tego krytycznego głosu pominąć, gdyż dzięki otrzymanej nagrodzie, laureaci stają się sławni i przechodzą do historii nauki. Ich dorobek stawia się za podstawę teorii ekonomicznych oraz punkt wyjścia do rozważań dla ich następców. Ponadto, nobliści są obsadzani na stanowiskach doradców ekonomicznych prezydentów, pełnią funkcję prezesów banków i innych prestiżowych instytucji gospodarczych, często o znaczeniu międzynarodowym.

Inne krytyczne głosy dotyczą decyzji, komu w danym roku nagroda jest przyznawana. Jednym z głośniejszych był protest Myrdala (noblista z 1974 roku). Sprzeciwiał się przyznaniu wyróżnienia von Hayekowi, z którym dzielił nagrodę oraz Friedmanowi (laureatowi z 1976 roku). Szwedzki laureat postulował nawet odejście od przyznawania tego wyróżnienia [Jasiński, 2012, s. 21]. Takie opinie są często powielane w środowisku ekonomistów.

**TABELA 1.**

**Oficjalne nazwy Nagrody Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych na przestrzeni lat**

Okres	Nazwa w języku angielskim
1969-1970	<i>Prize in Economic Science Dedicated to the Memory of Alfred Nobel</i>
1971	<i>Prize in Economic Science</i>
1972	<i>Bank of Sweden Prize in Economic Science in Memory of Alfred Nobel</i>
1973-1975	<i>Prize in Economic Science in Memory of Alfred Nobel</i>
1976-1977 i 1983	<i>Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel</i>
1978-1981 i 1984-1990	<i>Alfred Nobel Memorial Prize in Economic Sciences</i>
1982	<i>Alfred Nobel Memorial Prize in Economic Science</i>
1991	<i>Sveriges Riksbank (Bank of Sweden) Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel</i>
1992-2005	<i>Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel</i>
2006-2012	<i>The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel</i>

Źródło: [Misala, 2011, s. 12; *NobelPrize*, dokument elektroniczny...].

Kontrowersyjna jest również oficjalna nazwa nagrody. W języku szwedzkim nosi ona brzmienie: *Sveriges riksbanks pris i ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne* (*Nagroda Banku Szwecji w Naukach Ekonomicznych Pamięci Alfreda Nobla*) [*NobelPrize*, dokument elektroniczny...]. Dzięki użyciu frazy „*pamięci Alfreda Nobla*” zachowano pewną jej odrębność. Od ustanowienia nagrody tłumaczenie tej nazwy na język angielski zmieniało się kilkakrotnie, co prezentuje tabela 1. Należy zwrócić szczególną uwagę na

powtarzanie się nazwy *economic science* lub *economic sciences*, co oznacza, że są nagradzane osiągnięcia z dziedzin nauk ekonomicznych, a nie ekonomii, jak często funkcjonuje to chociażby w polskich publikacjach. Tak więc, obszar naukowy, z którego mogą pochodzić badacze, jest szerszy i oprócz ekonomii uwzględnia się osoby z dorobkiem z dziedzin pokrewnych lub łączących pewien zbiór zagadnień.

#### 4. Próby klasyfikacji dorobku laureatów Nagrody Nobla w latach 1969-2000

Kryteria, które służą ocenie podczas wyboru kandydatów do Nagrody Nobla, to głównie wybitne osiągnięcia lub doniosłe odkrycie naukowe, wysokie kompetencje oraz międzynarodowa pozycja zawodowa [Czaja, 2002, s. 9]. Lista kandydatów do nagrody bardzo często zawiera około stu nazwisk. W historii Nagrody Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych były przyznane zarówno nagrody indywidualne, łączne oraz dzielone. Do 2012 roku w sumie wyróżniono 71 ekonomistów. Nagrody łączne otrzymali m.in.: Tinbergen i Frisch, jako pierwsi w 1969 roku czy Ohlin i Meade w 1977 roku. Laureatami nagród dzielonych zostali m.in.: Myrdal i von Hayek w 1974 roku, Kantorowicz i Koopmans w 1975 roku oraz Lewis i Schultz w 1979 roku.

Wśród wszystkich wyróżnionych ponad 70% laureatów pochodziło ze Stanów Zjednoczonych. Mieszcza się tam najbardziej prestiżowe ośrodki naukowe, w których to potencjalni nobliści lub obecni prowadzą swoje badania. Należą do nich głównie Uniwersytet w Chicago, Instytut Technologiczny w Massachusetts (MIT) czy Uniwersytet w Stanford. Pozostali uczeni reprezentowali takie kraje, jak: Austria, Francja, Holandia, Indie, Izrael, Kanada, Niemcy, Norwegia, Szwecja, Wielka Brytania, a także ZSRR.

Ocena dorobku laureatów Nagrody Nobla może być dokonana na wiele sposobów. Ze względu na ramy prezentowanego opracowania istotne jest wskazanie obszaru badawczego ekonomistów oraz przytoczenie uzasadnienia do przyznawanej nagrody Królewskiej Szwedzkiej Akademii Nauk, co zostało zebrane i przedstawione w tabeli 2.

Ta prezentacja sylwetek noblistów stanowi jedynie ogólny zarys ich dorobku. Jednak ten sposób wskazuje na rozległość obszaru badań, będących przedmiotem zainteresowania wyróżnionych ekonomistów. W ciągu ostatnich lat przybywa sposobów klasyfikacji przyznanych nagród.

TABELA 2.

**Laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych  
w latach 1969-2000**

Rok	Laureat/Laureaci	Dziedzina	Uzasadnienie do nagrody
1969	Ragnar A. Frisch Jan Tinbergen	Ekonometria	za opracowanie i zastosowanie modeli dynamicznych do analizy procesów ekonomicznych
1970	Paul A. Samuelson	Teoria równowagi ogólnej i teoria równowag cząstkowych	za prace naukowe, poprzez które rozwinął statyczną i dynamiczną teorię ekonomii i aktywnie przyczynił się do podniesienia poziomu analizy w naukach ekonomicznych
1971	Simon Kuznets	Wzrost gospodarczy i historia gospodarcza	za empiryczną interpretację wzrostu gospodarczego, która doprowadziła do pogłębienia wiedzy o strukturach i procesach społeczno-gospodarczych rozwoju
1972	John R. Hicks Kenneth J. Arrow	Teoria równowagi ogólnej	za pionierski wkład w ekonomiczną teorię równowagi ogólnej i teorii dobrobytu
1973	Wassily Leontief	Analiza nakładów i wyników	za rozwój metody nakładów – wyników i jej zastosowanie do ważnych problemów ekonomicznych
1974	Gunnar Myrdal Friedrich von Hayek	Makroekonomia i ekonomia instytucjonalna	za pionierskie prace nad teorią fluktuacji monetarnych i ekonomicznych oraz wnikliwą analizę współzależności zjawisk: ekonomicznych, społecznych i instytucjonalnych
1975	Leonid Kantorowicz Tjalling Koopmans	Teoria optymalnej alokacji zasobów	za wkład do teorii optymalnej alokacji zasobów
1976	Milton Friedman	Makroekonomia	za dokonania w dziedzinie analizy konsumpcji, historii i teorii monetarnej oraz za przedstawienie złożoności polityki stabilizacyjnej
1977	Bertil Ohlin James Meade	Międzynarodowe stosunki gospodarcze	za wkład otwierający nowe drogi dla teorii handlu międzynarodowego i międzynarodowego ruchu kapitału
1978	Herbert Simon	Zarządzanie	za pionierskie badania procesów podejmowania decyzji wewnątrz organizacji gospodarczych
1979	Theodore Schultz Arthur Lewis	Ekonomia rozwoju	za pionierskie badania nad ekonomią rozwoju, w szczególności nad problemami krajów rozwijających się
1980	Lawrence Klein	Makroekonometria	za stworzenie modeli ekonometrycznych i ich zastosowanie do analizy fluktuacji polityki gospodarczej
1981	James Tobin	Makroekonomia	za analizę rynków finansowych i ich relacji z decyzjami o: kupnie, zatrudnieniu, produkcji i cenach
1982	George Stigler	Organizacja przemysłu	za twórcze badania nad strukturami przemysłowymi i funkcjonowaniem rynków oraz przyczynami i efektami publicznej regulacji
1983	Gérard Debreu	Teoria równowagi ogólnej	za wprowadzenie nowych metod analizy do teorii ekonomii oraz za sformułowanie własnej teorii równowagi ogólnej
1984	Richard Stone	Pomiar produktu narodowego	za fundamentalny dorobek w opracowywaniu systemów rachunkowości społecznej, który pozwolił na istotną poprawę warunków empirycznej analizy gospodarki
1985	Franco Modigliani	Makroekonomia	za pionierskie dzieło w dziedzinie analizy oszczędności i rynków finansowych

1986	James M. Buchanan Jr.	Finanse publiczne	za badania podstaw kontraktowych i konstytucyjnych, stosowanych w teorii podejmowania decyzji w dziedzinie polityki i gospodarki
1987	Robert M. Solow	Teoria wzrostu gospodarczego	za wkład w teorię wzrostu gospodarczego
1988	Maurice Allais	Teoria równowagi ogólnej i teoria równowag cząstkowych	za pionierski wkład do teorii rynków i efektywnego wykorzystywania zasobów
1989	Trygve Haavelmo	Ekonometria	za wyjaśnienie podstaw teorii prawdopodobieństwa w ekonomii i za analizę struktur ekonomicznych
1990	Harry Markowitz Merton Miller William Sharpe	Ekonomia finansowa	za pionierskie prace nad ekonomiczną teorią finansową i finansowaniem przedsiębiorstw
1991	Ronald Coase	Teoria instytucji	za znaczne odkrycia i wyjaśnienia wpływu kosztów transakcyjnych i praw własności na strukturę instytucjonalną i funkcjonowanie systemu gospodarczego
1992	Gary Becker	Mikroekonomia i socjologia ekonomiczna	za rozszerzenie dziedziny analizy mikroekonomicznej na szerokie spectrum spraw związanych z ludzkimi zachowaniami i interakcjami, w tym w sferze pozarynkowej
1993	Douglas North Robert Fogel	Historia gospodarcza	za wkład w odnowę historii gospodarczej poprzez zastosowanie teorii ekonomii i metod ilościowych dla objaśniania przemian gospodarczych i instytucjonalnych
1994	John Harsanyi John Nash Jr Reinhard Selten	Teoria gier	za rozwój analizy równowagi w teorii gier niekooperacyjnych
1995	Robert Lucas Jr	Makroekonomia	za opracowanie i przygotowanie do praktycznych zastosowań hipotezy racjonalnych oczekiwań, gruntowną przebudowę analizy makroekonomicznej oraz pogłębienie wiedzy o polityce ekonomicznej
1996	James Mirrlees William Vickrey	Ekonomia informacji	za ich fundamentalny wkład w ekonomiczną teorię motywacji w warunkach asymetrii informacji
1997	Robert Merton Myron Scholes	Ekonomia finansowa	za opracowanie metody wyceny instrumentów pochodnych, zwłaszcza opcji
1998	Amartya Sen	Ekonomia dobrobytu	za wkład w badania nad ekonomią dobrobytu
1999	Robert Mundell	Makroekonomia międzynarodowa	za analizę polityki pieniężnej i fiskalnej w różnych reżimach kursowych oraz za analizę optymalnego obszaru walutowego
2000	James Heckman Daniel McFadden	Ekonometria	za prace w dziedzinie mikroekonometrii, za opracowanie teorii i metod stosowanych w empirycznych analizach zachowań indywidualnych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Współczesne..., 2012, s. 169-181; NobelPrize, dokument elektroniczny...].

Jeden z pierwszych podziałów przedstawił Linbeck w 1985 roku (ceniony znawca dorobku noblistów, członek Komitetu Nagrody Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych w latach 1969-1994), [Jasiński, 2012, s. 16-17]. Wyszczególnił on następujące obszary:

- ogólne „podstawy” teorii ekonomii, m.in. Samuelson;
- teoretyczne prace dotyczące wybranych aspektów lub sektorów gospodarki, m.in. Friedman;

- nowe i skuteczne metody analizy ekonomicznej; ich rozwój i zastosowanie, m.in. Leontief;
- niemal „czyste” badania empiryczne, m.in. Kuznets;
- niesformalizowane, twórcze myślenie, m.in. Myrdal i von Hayek [Misala, 2011, s. 23].

W 1990 roku Nowicki dokonał klasyfikacji dorobku pierwszych laureatów z okresu 1969-1986. Wyróżnił on pięć, wiodących w tamtym czasie, problemów badawczych:

- teorię rozwoju społeczno-ekonomicznego, m.in. Kuznets i Hicks;
- teorię podziału dochodu narodowego, m.in.: Koopmans, Friedman, Debreau;
- teorię międzynarodowych powiązań gospodarczych, m.in. Ohlin i Samuelson;
- badania metodologiczne, m.in. Frisch i Kantorowicz;
- zagadnienia interdyscyplinarne, m.in. Myrdal i von Hayek [Nowicki, 1991, s. 13-25].

Wraz z rozszerzaniem się listy wyróżnionych ekonomistów pojawiały się kolejne klasyfikacje, uwzględniające różne obszary badawcze lub szkoły teoretyczne. Ciekawa jest propozycja Vane i Mulhearn z 2004 roku, która uwzględnia podział na jedenaście obszarów badawczych, które są jednocześnie bardzo często przedmiotem wykładów prowadzonych dla adeptów wiedzy o ekonomii. Klasyfikacja wygląda następująco:

- mikroekonomia, m.in. Stigler;
- makroekonomia, m.in. Friedman;
- ekonomia sektora publicznego, m.in. Buchanan;
- finanse, m.in. Merton i Scholes;
- ekonomia rozwoju, m.in. Lewis i Schulz;
- międzynarodowe stosunki gospodarcze, m.in. Ohlin i Meade;
- wzrost gospodarczy, m.in. Solow;
- metody badań ekonomicznych, m.in. Stone;
- makroekonometria, Klein;
- ekonometria, m.in. Heckman i McFadden;
- historia gospodarcza, m.in. Fogel i North [Misala, 2011, s. 23-24].

Mimo tak wielu kategorii klasyfikacji osiągnięć noblistów z dziedziny nauk ekonomicznych, nie sposób jednoznacznie przyporządkować dorobku wielu z nich. Wiele z tych obszarów nakłada się, więc lista ta może być zawężana lub rozszerzana. Poza tym, Nagroda Nobla stanowi nie tylko wyróżnienie za osiągnięcia w ekonomii, ale również uwzględnienie wpływu dziedzin pokrewnych.

## 5. Wkład w rozwój nauk ekonomicznych laureatów XXI stulecia

Wielokrotnie podejmowane próby klasyfikacji obszarów badawczych pierwszych laureatów Nagrody Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych wskazywały, jak trudnym zadaniem jest wyodrębnienie głównych nurtów rozwoju nauk ekonomicznych na przełomie XX i XXI wieku. Podejmując niniejsze badania, autor również zdał sobie z tego sprawę. Próbując przeanalizować dorobek noblistów, łącznie podzielono okres

przyznawania Nagrody Nobla na dwa etapy. Podobnie, jak w punkcie 3., podstawową prezentację laureatów rozpoczęto od przedstawienia ich głównych osiągnięć za pomocą tabeli (tabela 3.).

**TABELA 3.**

**Laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych  
w latach 2001-2012**

Rok	Nazwisko	Dziedzina	Uzasadnienie do nagrody
2001	George A. Akerlof A. Michael Spence Joseph E. Stiglitz	Ekonomia informacji	za analizę rynków z asymetrią informacji
2002	Daniel Kahneman Vernon L. Smith	Psychologia ekonomiczna i ekonomia eksperymentalna	– za zintegrowanie wniosków z badań psychologicznych z naukami ekonomicznymi, szczególnie dotyczących ludzkich osądów i podejmowania decyzji w warunkach niepewności – za ustanowienie eksperymentów laboratoryjnych narzędziem empirycznej analizy ekonomicznej, zwłaszcza do badania alternatywnych mechanizmów rynkowych
2003	Robert F. Engle Clive W. J. Granger	Ekonometria	– za metody analizy ekonomicznych szeregów czasowych ze zmienną w czasie wariancją (model ARCH) – za metody analizy ekonomicznych szeregów czasowych ze wspólnymi trendami (kointegrację)
2004	Finn E. Kydland Edward C. Prescott	Makroekonomia	za wkład w makroekonomię dynamiczną; spójność polityki gospodarczej w czasie oraz przyczyny leżące u podstaw cykli koniunkturalnych
2005	Robert J. Aumann Thomas Schelling	Teoria gier	za ulepszenie naszego rozumienia konfliktu i kooperacji dzięki analizie na gruncie teorii gier
2006	Edmund S. Phelps	Makroekonomia	za analizę zależności międzyokresowych w polityce makroekonomicznej
2007	Leonid Hurwicz Eric S. Maskin Roger B. Myerson	Mikroekonomia	za mikroekonomiczne modele, które mają pomagać w ocenie funkcjonowania i efektywności różnych rynków
2008	Paul Krugman	Ekonomia międzynarodowa	za analizę struktury handlu i wyjaśnienie lokalizacji działalności gospodarczej
2009	Elinor Ostrom Oliver E. Williamson	Mikroekonomia, Makroekonomia, Zarządzanie	– za analizę sposobu zarządzania, zwłaszcza przez wspólnoty – za analizę sposobu zarządzania, zwłaszcza za ustalenie ograniczenia na wielkość firmy
2010	Peter Diamond Dale Mortensen Christopher Pissarides	Makroekonomia	za analizę rynków z frykcyjami, wymagające przewidywania
2011	Thomas Sargent Christopher Sims	Makroekonomia	za empiryczne badania nad przyczynami i skutkami w makroekonomii
2012	Alvin E. Roth Lloyd Shapley	Ekonometria	za teorię stabilnych alokacji i wykorzystanie projektowania rynku

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Współczesne..., 2012, s. 169-181; NobelPrize, dokument elektroniczny...].

W analizowanych pracach Noblistów z XXI wieku można odnaleźć czerpanie z dorobku wcześniejszych laureatów. Krytyczne podejście Kydlanda i Prescottta (laureaci z 2004 roku) do wybranych aspektów teorii równowagi cyklu koniunkturalnego Lucasa (noblisty z 1995 roku) skłoniło ich do opracowania nowej wersji cykliczności, znanej



pod nazwą „teoria równowagi realnego cyklu koniunkturalnego”. Dzięki ich osiągnięciom, nowa ekonomia klasyczna zaczęła być postrzegana jako jedna z najbardziej wpływowych szkół współczesnej ekonomii.

Nie bez znaczenia jest także wpływ nowej ekonomii keynesowskiej, której przedstawicielami byli tacy nobliści, jak: Akerlof, Krugman, Phelps i Stiglitz. Szkoła ta wniosła nowe elementy teoriopoznawcze, dotyczące m.in. cykli i kryzysów gospodarczych. Przyczynami niestabilności miały być wstrząsy zarówno popytowe, jak i podażowe. Nie można pominąć zagadnień dotyczących asymetrii informacji, niedoskonałości rynku oraz aktywnej roli państwa w gospodarce [Siekierski, 2010, s. 164]. Natomiast, zdaniem Maskina (noblisty z 2007 roku), wahania koniunkturalne pozostają w określonej relacji do zaburzeń na rynkach finansowych. Potwierdza to rozpoczęcie Wielkiego Kryzysu w 1929 roku krachem giełdowym w Nowym Jorku czy też ostatni kryzys finansowy, który miał swe źródło w Stanach Zjednoczonych w 2007 roku i rozprzestrzenił się na inne kraje, wywołując światową recesję. Według Maskina, a także Hurwicza i Myersona, kryzys finansowy zakłóca prawidłowe funkcjonowanie systemu finansowego, jednego z fundamentów gospodarki rynkowej [Siekierski, 2010, s. 159-164].

Nie bez znaczenia dla historii myśli ekonomicznej jest rozwinięcie i rozpropagowanie teorii racjonalnych oczekiwań Sargenta czy zastosowanie przez Kahemana psychologii do wyjaśniania zjawisk ekonomicznych, jak również włączenie tzw. ekonomii eksperymentalnej do nauk ekonomicznych przez Smitha. Rozszerzenie listy nauk pomocniczych o psychologię zwiększa potencjał wyjaśniający ekonomii poprzez dostarczenie bardziej realistycznych fundamentów psychologicznych. Rezultatem badań powinno być lepsze zrozumienie zjawisk ekonomicznych, opis i prognozy zachodzących procesów gospodarczych.

W 2009 roku, czterdzieści lat po pierwszym przyznaniu Nagrody Nobla, uhonorowani zostali Ostrom i Williamson. Ostrom to pierwsza laureatka Nagrody Nobla w tej dziedzinie. Jej badania przyczyniły się do stworzenia instytucjonalnej teorii zarządzania dobrami wspólnymi, były również do zakwestionowania znaczenia tzw. paradoksów społecznych, np. logiki działania zbiorowego Olsona lub dylematu więźnia jako modelu sytuacji społecznych [Grzybek, 2012, s. 104-109]. Dodatkowo, wybór Williamsona był dla przedstawicieli ekonomii instytucjonalnej ogromną nobilitacją, gdyż od dawna pretendowali oni do osiągnięcia statusu zbliżonego do składowych ekonomii głównego nurtu [Ratajczak, 2011, s. 29-30].

Rok 2010 był uhonorowaniem pracy nad odmianą teorii poszukiwania i dopasowywania się znanej już od lat sześćdziesiątych. Prace nad nią prowadził Stigler. Trzej wyróżnieni ekonomiści nie tylko rozwinęli tę teorię we współczesnej myśli ekonomicznej, ale zastosowali ją do analizy rynku pracy [Jasiński, 2012, s. 215-219].

Wielu laureatów XXI stulecia było autorami matematycznych i ekonometrycznych modeli, które znajdowały swoje zastosowanie w analizie wybranych problemów ekonomicznych. Ekonomiści Engle i Granger (nobliści z 2003 roku) przyczynili się do rozwoju metod analizy ekonomicznych szeregów czasowych. Za rozwinięcie i zastosowanie teorii gier, nagrodą zostali uhonorowani Aumann i Schelling. Również ostatni laureaci z 2012 roku. Roth i Shapley mają swe zasługi w rozwoju teorii gier oraz ekonomii

eksperymentalnej, a wnioski płynące z ich badań mogą służyć wyjaśnieniu zachodzących zjawisk rynkowych.

W świetle procesów globalizacji, fluktuacji na rynkach finansowych, ostatniego załamania koniunktury gospodarczej coraz częściej szuka się wyjaśnień i recept na poprawę sytuacji. Źródłem poszukiwanych odpowiedzi na nurtujące pytania może być dorobek teoretyczny noblistów, którzy próbują zastosować wyniki swoich badań w praktyce gospodarczej.

## 6. Podsumowanie

Rozwój ekonomii w XX wieku charakteryzowała głównie wielowątkowość badań. Były one podejmowane przez wyselekcjonowane szkoły teoretyczne, z własnymi paradygmatami czy tzw. twardymi rdzeniami. Coraz większą popularność zyskiwało zastosowanie matematycznych procedur w opisie i weryfikacji wyników [Czaja, 2002, s. 74]. Tak skomplikowane metody badawcze pobudziły do poszerzenia grona noblistów o matematyków i ekonometryków, którzy używali metod formalnych do wyjaśniania zjawisk ekonomicznych. Stulecie to cechowało się również powielaniem popularnych, dominujących tematów badawczych.

Komplikowanie się przestrzeni społeczno-ekonomicznej i trudność w jej wyjaśnianiu wywierają wpływ na charakter analiz ekonomicznych XXI wieku. Nie mogą to być jedynie jednowymiarowe, wąskie ujęcia problemów. Ciągłe aktualne i nierozwiązane pozostają teoretyczne i praktyczne aspekty rozwoju międzynarodowych stosunków gospodarczych czy teorie związane z gospodarowaniem środowiskiem naturalnym bądź zrównoważonym rozwojem jako odpowiedź na globalne problemy ekologiczno-ekonomiczne. Lista takich zagadnień może być niezobowiązująco wydłużana.

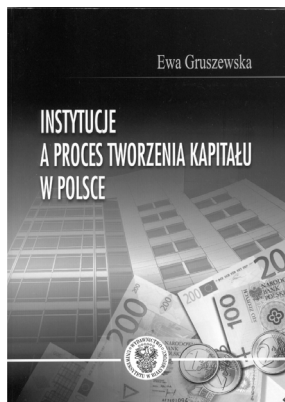
Większość z przedstawionych noblistów poruszało problemy nieobojętne dla funkcjonowania światowych gospodarek. Mimo dużej grupy nagrodzonych ekonomistów, wielu obserwatorów świata ekonomii jako nauki może czuć niedosyt. Można przytoczyć nazwiska wielkich ekonomistów, którzy nie otrzymali Nagrody Nobla, co nie zwalnia ze śledzenia osiągnięć nienagrodzonych.

Nie jest oczywisty podział dotychczasowych laureatów Nagrody Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych według zakresu badań, którego się podejmują. Badania laureatów coraz częściej przenikają do obszarów pokrewnych ekonomii, co powoduje różnice w poglądach i szereg dyskusji. Kontrowersje wokół tej szóstej, najmłodszej Nagrody Nobla towarzyszą jej już od samego ustanowienia. Ocena roli mniej lub bardziej krytycznych komentarzy, dotyczących zasadności przyznawania Nagrody Nobla czy też wkładu laureatów w rozwój ekonomii, może być dokonana jedynie w obliczu poszerzenia własnej wiedzy o teorii ekonomii, jak również o problemach i wyzwaniach z jej implementacją w praktyce. Wzorem tego był sam Alfred Nobel, łączący w sobie cechy naukowca-wynalazcy, przedsiębiorcy, będący jednocześnie otwarty na problemy społeczeństwa i przykładający wielką wagę do utrzymania pokoju na świecie.

### Literatura

- Bochenek M., Dach Z. 2004 *Uwagi o nazwie nauki „ekonomia”*, [w:] *Szkice o ekonomii i ekonomistach*, M. Bochenek (red.), Toruń.
- Czaja S. 2002 *Blaski i cienie Nagrody Nobla*, Wrocław.
- Gertchev N. *The Economic Noble Prize*, Libertarian Papers, vol. 3, art. no. 9, 2011, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://libertarianpapers.org/articles/2011/lp-3-9.pdf>], data wejścia: 29.12.2012].
- Grzybek D. 2012 *Przeciw teźom o niemożności – Elinor Ostrom o działaniu zbiorowym i zarządzaniu wspólnymi zasobami*, „Współczesne Zarządzanie. Kwartalnik Środowisk Naukowych i Liderów Biznesu”, B. Kozuch (red.), nr 1, Kraków.
- Jasiński L. J. 2012 *Nobel z ekonomii 1969-2011. Poglądy Laureatów w zarysie*, Warszawa.
- Laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii 1991*, Z. Matkowski (red.), Warszawa.
- Mała Encyklopedia Powszechna PWN*, B. Petrozolin-Skowrońska (red.), Warszawa.
- Misala J. *Historia Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii oraz zasady jej przyznawania*, [w:] *Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii 1969-2009*, J. Misala (red.), Radom.
- NobelPrize*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/)], data wejścia: 29.12.2012].
- Nowicki J. 1991 *Próba systematyzacji wkładu laureatów Nagrody Nobla*, [w:] *Laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii*, Z. Matkowski (red.), Warszawa.
- Ratajczak M. 2011 *Popularność ekonomii instytucjonalnej. Moda czy trwała zmiana?*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe, nr 9, Kraków.
- Siekierski J. 2010 *Nobliści w dziedzinie ekonomii o cyklach i kryzysach gospodarczych*, Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, L. Koziol (red.), t. 20, nr 1.
- Współczesne teorie ekonomiczne 2012*, M. Ratajczak (red.), Poznań.

**WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA UNIwersytetu w Białymstoku  
POLECA PUBLIKACJE NAUKOWE:**



Ewa Gruszevska

**INSTYTUCJE, A PROCES TWORZENIA KAPITAŁU  
W POLSCE**

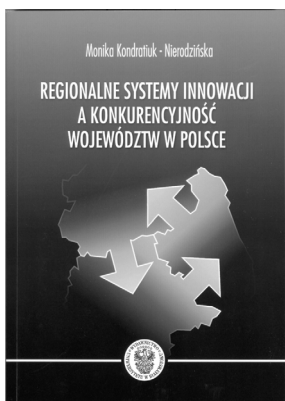
Białystok 2013, ISBN 978-83-7431-372-8



Grażyna Michalczuk

**ZASOBY NIEMATERIALNE JAKO CZYNNIK  
WARTOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA. LUKA  
INFORMACYJNA SPRAWOZDAWCZOŚCI  
FINANSOWEJ**

Białystok 2013, ISBN 978-83-7431-370-4

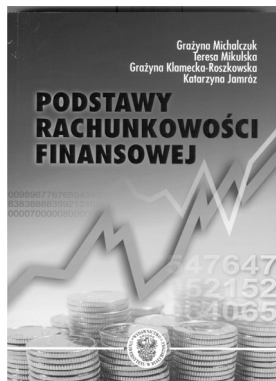


Monika Kondratiuk-Nierodzińska

**REGIONALNE SYSTEMY INNOWACJI  
A KONKURENCYJNOŚĆ WOJEWÓDZTW W POLSCE**

Białystok 2013, ISBN 978-83-7431-369-8

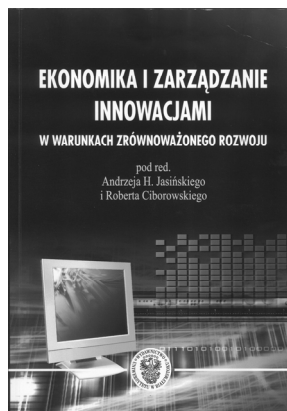
**WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA UNIwersytetu w Białymstoku  
POLECA PUBLIKACJE DYDAKTYCZNE:**



Grażyna Michalczyk, Teresa Mikulska,  
Grażyna Klamecka-Roszkowska, Katarzyna Jamróż

**PODSTAWY RACHUNKOWOŚCI  
FINANSOWEJ**

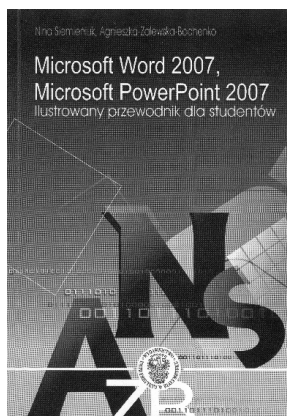
Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-299-8



Andrzej H. Jasiński, Robert Ciborowski (red.)

**EKONOMIKA I ZARZĄDZANIE INNOWACJAMI  
W WARUNKACH ZRÓWNOWAŻONEGO  
ROZWOJU**

Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-308-7



Nina Siemieniuk, Agnieszka Zalewska-Bochenko

**MICROSOFT WORD 2007,  
MICROSOFT POWERPOINT 2007  
ILUSTROWANY PRZEWODNIK DLA STUDENTÓW**

Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-310-0

**PODYPLOMOWE STUDIA  
RACHUNKOWOŚCI I AUDYTU WEWNĘTRZNEGO  
W JEDNOSTKACH SEKTORA PUBLICZNEGO**

*15-062 Białystok  
ul. Warszawska 63  
pok. 208*

*tel. (085) 7457702,  
fax (085) 7457702*

*Kierownik: dr hab. Ryta I. Dziemianowicz, prof. UwB  
Sekretariat: Grażyna Majewska*

**CEL STUDIÓW**

- zdobycie i pogłębienie wiedzy z zakresu organizacji i funkcjonowania sektora finansów publicznych,
- pogłębienie wiedzy w zakresie prawa finansów publicznych i administracji publicznej,
- przekazanie słuchaczom wiedzy na temat szczególnych zasad i metod prowadzenia rachunkowości w jednostkach sektora finansów,
- poznanie nowych regulacji dotyczących organizacji i zasad przeprowadzania wewnętrznej kontroli finansowej w jednostkach sektora finansów publicznych,
- zdobycie praktycznych umiejętności w zakresie tworzenia oraz analizy funkcjonowania i oceny komórek kontroli finansowej i audytu wewnętrznego.

**STUDIA ADRESOWANE SĄ DO:**

- głównych księgowych i kadry kierowniczej w jednostkach sektora finansów publicznych
- pracowników odpowiedzialnych za prowadzenie nowoczesnego systemu audytu wewnętrznego i kontroli finansowej w jednostkach sektora publicznego.

**Zasady naboru:**

- decyduje kolejność zgłoszeń.

**Warunki rekrutacji:**

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

**PODYPLOMOWE STUDIA  
FINANSÓW I RACHUNKOWOŚCI  
PRZEDSIĘBIORSTW**

*15-062 Białystok  
ul. Warszawska 63  
pok. 208*

*tel. (085) 7457702,  
fax (085) 7457702*

*Kierownik: dr hab. Ryta I. Dziemianowicz, prof. UwB  
Sekretariat: Grażyna Majewska*

Podyplomowe Studia Finansów i Rachunkowości Przedsiębiorstw istnieją od roku akademickiego 1992/1993. Przeznaczone są dla absolwentów szkół wyższych różnej specjalności.

Celem studiów jest przygotowanie kadr dla przedsiębiorstw i instytucji w zakresie finansów i rachunkowości oraz przygotowanie słuchaczy do działalności usługowej w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Studia trwają dwa semestry, kończą się zaliczeniami lub egzaminami z poszczególnych przedmiotów. Zajęcia odbywają się w formie 7 dwudniowych zjazdów w weekendy w każdym semestrze i obejmują ponad 300 godz. zajęć dydaktycznych. Studia kończą się wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

**Wykładane są następujące przedmioty:**

- rachunkowość finansowa,
- sprawozdawczość finansowa,
- rachunek kosztów,
- system podatkowy,
- papiery wartościowe,
- prawo cywilne, gospodarcze i administracyjne,
- system informatyczny i podstawy informatyki,
- wykłady okolicznościowe.

**Zasady naboru:**

- decyduje kolejność zgłoszeń.

**Warunki rekrutacji:**

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

## PODYPLOMOWE STUDIA MENEDŻERSKIE

☒ 15-062 Białystok  
ul. Warszawska 63  
pok. 229

☎ tel. (0~85) 745 77 25  
fax (0~85) 741 46 85

*Kierownik:* **dr hab. Tadeusz Truskolaski, prof. UwB**

*Sekretariat:* **Anna Kitlasz**

**Podyplomowe Studia Menedżerskie** istnieją od roku 1992. Przeznaczone jest dla absolwentów szkół wyższych, różnych specjalności.

Wykładowcami są pracownicy naukowcy oraz praktycy, dyrektorzy banków i specjaliści z poszczególnych dziedzin. Program i treści nauczania dostosowane są do potrzeb i wymagań rynku. Studium daje szansę nawiązania ciekawych kontaktów oraz konsultacji z wieloma specjalistami z różnych branż.

**Zasady naboru:** decyduje kolejność zgłoszeń.

### **Warunki rekrutacji:**

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

Studia trwają dwa semestry. Zajęcia odbywają się w formie 2-dniowych zjazdów (w soboty i niedziele) i obejmują 256 godzin zajęć dydaktycznych. Studia kończą się egzaminem i wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

Wykładane są następujące przedmioty:

- Organizacja i zarządzanie
- Zarządzanie finansami i rynek kapitałowy
- Marketing
- Zarządzanie zasobami pracy
- Zarządzanie strategiczne
- Biznes plan
- System podatkowy
- Funkcjonowanie gospodarki rynkowej
- Rachunkowość zarządcza
- Negocjacje w biznesie
- Public relations
- Prawo pracy
- Zamówienia publiczne
- Rynek i wycena nieruchomości
- Zajęcia komputerowe
- Seminaria - wykłady okolicznościowe



## **PODYPLOMOWE STUDIA ZARZĄDZANIA PROJEKTAMI UNII EUROPEJSKIEJ**

15-062 Białystok, ul. Warszawska 63, pok. 234,  
tel. (085) 7457721, fax (085) 7414685

e-mail: [kpeirg@uwb.edu.pl](mailto:kpeirg@uwb.edu.pl)  
<http://www.weiz.uwb.edu.pl/>

**Kierownik:** dr Elżbieta Sulima  
**Sekretariat:** mgr Jolanta Wiszniewska

### **Cele studiów**

Przekazanie praktycznych umiejętności opracowania projektu i jego zarządzania (w tym finansowego) oraz wypełniania wniosków, gwarantujących pozyskanie środków finansowych z Unii Europejskiej.

### **Adresaci**

Wszystkie osoby, które są zobowiązane lub pragną z tytułu potrzeb lub planów zawodowych otrzymać wiedzę dotyczącą pozyskiwania środków finansowych z Unii Europejskiej.

W szczególności program kierowany jest do:

- przedsiębiorców,
- pracowników administracji samorządowej, organizacji pozarządowych,
- nauczycieli
- absolwentów szkół wyższych
- i innych osób zamierzających uzyskać kwalifikacje niezbędne do pozyskiwania środków finansowych z UE

### **Korzyści**

Przygotowanie specjalistów w dziedzinie zarządzania projektami Unii Europejskiej. Studia dają możliwość nawiązania kontaktów z osobami bezpośrednio zaangażowanymi w realizację projektów finansowanych z funduszy strukturalnych

**Zasady naboru:** decyduje kolejność zgłoszeń.

### **Należy złożyć następujące dokumenty:**

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

**PODYPLOMOWE STUDIA  
WYCENY I GOSPODARKI NIERUCHOMOŚCI**

**Specjalności:  
WYCENA NIERUCHOMOŚCI  
ZARZĄDZANIE NIERUCHOMOŚCIAMI  
POŚREDNICTWO W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI**

**Kierownik Studiów:**  
**dr Dorota Wyszowska**  
**e-mail: d.wyszowska@uwb.edu.pl**

**Sekretariat:**  
**mgr Jolanta Wiszniewska**  
**tel. 085 745 77 21**  
**fax 085 741 46 85**  
**e-mail: kpeirg@uwb.edu.pl**

**CEL STUDIÓW:**

Celem Studiów jest przygotowanie słuchaczy, w zależności od wybranej specjalności, do ubiegania się, po spełnieniu dodatkowych wymogów (praktyki zawodowe) o uzyskanie uprawnień zawodowych:

- **RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO**
- **POŚREDNIKA W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI**
- **LUB ZARZĄDCY NIERUCHOMOŚCI.**

Uczestnikami Studiów mogą być absolwenci szkół wyższych.

Studia trwają 2 semestry od października do czerwca w wymiarze godzin określonym w ramowych programach studiów.

**Programy zgodne są z „minimum programowym” zalecanym przez Ministerstwo Infrastruktury, zawartym w Rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z dnia 7 czerwca 2010 r. w sprawie ustalenia minimalnych wymogów programowych dla studiów podyplomowych w zakresie wyceny nieruchomości (Dz. Urz. Min. Bud. Nr 3, poz. 16).**

Zajęcia odbywają się w 2-dniowych zjazdach (soboty i niedziele) co 2 tygodnie i kończą się przygotowaniem pracy dyplomowej oraz egzaminem

**Zasady naboru:**

o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń

**WYMAGANE DOKUMENTY:**

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

## **PODYPLOMOWE STUDIA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI LUDZKIMI**

15-062 Białystok  
ul. Warszawska 63, pok. 225  
tel. (085) 745-77-19,  
fax (085) 741-46-85  
e-mail: agrzes@uwb.edu.pl  
<http://www.weiz.uwb.edu.pl>

*Kierownik: dr Anna Grzes*

### **CEL STUDIÓW:**

Przekazanie specjalistycznej wiedzy teoretycznej i praktycznych umiejętności z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi niezbędnych do skutecznego funkcjonowania organizacji.

Zakres ten obejmuje m.in.:

- zasady i metody rekrutacji i selekcji,
- system ocen pracowniczych,
- systemy wynagradzania,
- prawo pracy i zbiorowe stosunki pracy,
- negocjacje zbiorowe,
- zarządzanie karierami i rozwojem pracowników, itp.

### **ORGANIZACJA STUDIÓW:**

Studia trwają 2 semestry. Obejmują 188 godzin dydaktycznych. Zajęcia odbywają się w 2-dniowych zjazdach (w soboty i niedziele) co 2 tygodnie i kończą się obroną pracy dyplomowej oraz wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

### **STUDIA ADRESOWANE SĄ DO:**

- kadry kierowniczej przedsiębiorstw,
- pracowników działu kadr,
- osób zainteresowanych zdobyciem oraz pogłębieniem wiedzy z zakresu problematyki zarządzania zasobami ludzkimi w nowoczesnych organizacjach.

### **WYMAGANE DOKUMENTY:**

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

### **Zasady naboru:**

- decyduje kolejność zgłoszeń.

