

**SYSTEMY GOSPODARCZE I ICH EWOLUCJA.
ASPEKTY MIKRO- I MEZOEKONOMICZNE**

Studia Ekonomiczne

ZESZYTY NAUKOWE

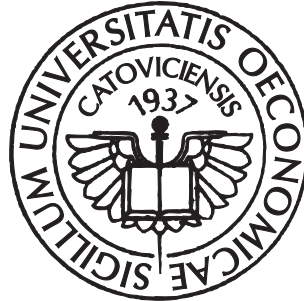
WYDZIAŁOWE

UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO

W KATOWICACH

**SYSTEMY GOSPODARCZE I ICH EWOLUCJA.
ASPEKTY MIKRO- I MEZOEKONOMICZNE**

Redaktorzy naukowi
Dominika Bochańczyk-Kupka
Stanisław Swadźba



Katowice 2013

Komitet Redakcyjny

Krystyna Lisiecka (przewodnicząca), Anna Lebda-Wyborna (sekretarz),
Florian Kuźnik, Maria Michałowska, Antoni Niederliński, Irena Pyka,
Stanisław Swadźba, Tadeusz Trzaskalik, Janusz Wywiat, Teresa Żabińska

Komitet Redakcyjny Wydziału Ekonomii

Stanisław Swadźba (redaktor naczelny), Magdalena Tusińska (sekretarz),
Teresa Kraśnicka, Maria Michałowska, Celina Olszak

Rada Programowa

Lorenzo Fattorini, Mario Glowik, Gwo-Hsiung Tzeng,
Zdeněk Mikoláš, Marian Noga, Bronisław Micherda, Miloš Král

Redaktor

Jadwiga Popławska-Mszyca

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego
w Katowicach 2013

ISSN 2083-8611

Wersją pierwotną „Studiów Ekonomicznych” jest wersja papierowa

Wszelkie prawa zastrzeżone. Każda reprodukcja lub adaptacja całości
bądź części niniejszej publikacji, niezależnie od zastosowanej
techniki reprodukcji, wymaga pisemnej zgody Wydawcy

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Ekonomicznego w Katowicach

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel.: +48 32 257-76-35, faks: +48 32 257-76-43
www.wydawnictwo.ue.katowice.pl e-mail: wydawnictwo@ue.katowice.pl

SPIS TREŚCI

WSTĘP	9
-------------	---

PRZEDSIĘBIORSTWA

Aneta Zelek, Grażyna Maniak KAPITAŁ INTELEKTUALNY POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW W FAZIE STARTU..	11
Summary	21

Waldemar Tyc EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA WIELKOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW MEDIALNYCH.....	23
Summary	33

Ewa Bojar, Małgorzata Kwietniewska-Sobstyl SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU W DOBIE GLOBALIZACJI – BADANIE PORÓWNAWCZE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW WOJEWÓDZTWA LUBELSKIEGO.....	35
Summary	50

Piotr Dzikowski, Marek Tomaszewski WIELKOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW A SYSTEMY WSPÓŁPRACY INNOWACYJNEJ W POLSCE POŁUDNIOWO-ZACHODNIEJ W LATACH 2008-2010.....	51
Summary	61

Joanna Rydarowska-Kurzbauer ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTW NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ	63
Summary	72

Natalia Iwaszczuk, Jadwiga Orłowska-Puzio WPŁYW ZMIAN SYSTEMOWYCH NA FUNKCJONOWANIE PRZEDSIĘBIORSTW PROWADZĄCYCH DZIAŁALNOŚĆ EKSPORTOWO-IMPORTOWĄ.....	75
Summary	90

Bartłomiej Gęca WYKORZYSTANIE FORM WSPARCIA INSTYTUCJI OTOCZENIA BIZNESU PRZEZ MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA W WOJEWÓDZTWIE LUBELSKIM	91 103
Summary	
Arkadiusz Świadek, Katarzyna Szopik-Depczyńska EWOLUCJA REGIONALNYCH SYSTEMÓW PRZEMYSŁOWYCH Z PERSPEKTYWY WIELKOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA – STUDIUM PRZYPADKÓW	105 115
Summary	
Sławomir Czech WIELOWYMIAROWOŚĆ SZWEDZKIEGO MODELU PAŃSTWA DOBROBYTU: TOŻSAMOŚĆ WSPÓLNOTOWA, GRUPY INTERESU I DUŻE PRZEDSIĘBIORSTWA.	117 126
Summary	
Monika Szudy MODEL ZATRUDNIENIA W KORPORACJI SPÓŁDZIELCZEJ MONDRAGON.....	127 135
Summary	
KLASTRY	
Czesława Pilarska IDENTYFIKACJA STRUKTUR KLASTROWYCH ORAZ EFEKTY ICH FUNKCJONOWANIA W UNII EUROPEJSKIEJ.....	137 155
Summary	
Marcin Ławecki KLASTRY I ICH WPŁYW NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W REGIONIE	157 166
Summary	
Tomasz Holecki, Piotr Romaniuk REGIONALNY KLASTER OCHRONY ZDROWIA	167 175
Summary	

REGIONY I SPOŁECZNOŚCI LOKALNE

Agata Jakubowska	
PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE I JEGO KONSEKWENCJE DLA ROZWOJU LOKALNEGO	177
Summary	188

Aleksandra Grabowska	
KONKURENCYJNOŚĆ REGIONU A KAPITAŁ SPOŁECZNY	189
Summary	198

Monika Krakowiak-Drzewiecka	
UWARUNKOWANIA WSPÓŁPRACY SAMORZĄDÓW TERYTORIALNYCH Z PODMIOTAMI SPOŁECZNYMI I PRYWATNYMI	199
Summary	208

Rafał Żelazny	
INFRASTRUKTURA NOWEJ GOSPODARKI W WOJEWÓDZTWIE ŚLĄSKIM	209
Summary	218

Małgorzata Wachowska, Małgorzata Niklewicz-Pijaczyńska	
OTWARTOŚĆ KULTUROWA JAKO ELEMENT BUDOWANIA KREATYWNEGO REGIONU. TOLERANCJA WROCŁAWIAN WOBEC OBCOKRAJOWCÓW	219
Summary	230

Arkadiusz Świadek	
AKTYWNOŚĆ INNOWACYJNA A POWIĄZANIA PRZEMYSŁOWE W SYSTEMACH REGIONALNYCH W POLSCE – PODEJŚCIE EWOLUCYJNE	231
Summary	242

SEKTORY I GAŁĘZIE GOSPODARKI

Ewa Mazur-Wierzbicka	
ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ ENERGETYKI ODNAWIALNEJ W POLSCE	243
Summary	253

Andrzej Anszperger	
EFEKTYWNOŚĆ LOKALNYCH SYSTEMÓW TURYSTYCZNYCH	255
Summary	267

Sławomir Czetwertyński	
TWÓRCZA DESTRUKCJA W GOSPODARCE INTERNETOWEJ.....	269
Summary	278
Marcin Krzesaj	
BADANIE POZIOMU KONKURENCYJNOŚCI PODMIOTÓW W BIZNESIE INTERNETOWYM.....	279
Summary	292
Grażyna Musialik, Rafał Musialik	
ZWIĄZEK SEKTORA PUBLICZNEGO I RYNKOWEGO W KONCEPCJI NEW PUBLIC MANAGEMENT	293
Summary	301

WSTĘP

Zbiór opracowań zawartych w niniejszym numerze „Studiów Ekonomicznych” dotyczy zagadnień związanych z problematyką systemów gospodarczych i ich ewolucji. Systemy te można rozpatrywać na różnych płaszczyznach jako system gospodarki globalnej (światowej), megasystemy gospodarcze (gospodarka kapitalistyczna lub gospodarka socjalistyczna), makrosystemy gospodarcze (gospodarki narodowe), mezosystemy gospodarcze (regiony lub sektory/gałęzie gospodarki) oraz mikrosystemy gospodarcze (przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe). Przedłożone artykuły odnoszą się do dwóch ostatnich płaszczyzn, a mianowicie poświęcone są mezo- i mikroekonomicznym aspektom ich funkcjonowania.

W publikacji znalazły się 24 artykuły podzielone tematycznie na cztery grupy. Pierwsza, największa grupa, obejmuje prace poświęcone przedsiębiorstwom i ich roli w kształtowaniu szeroko pojętego otoczenia (10 artykułów). Druga wyodrębniona grupa tematyczna dotyczy klastrów i ich znaczenia dla rozwoju regionu, branży, gospodarki krajowej i grupy krajów (3 artykuły). Regionom i społecznościom lokalnym poświęcono kolejną – trzecią – część publikacji (6 artykułów), a sektorom i gałęziom gospodarki ostatnią – czwartą – część (5 artykułów). Autorami powyższych opracowań są pracownicy Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, a także wielu innych polskich szkół wyższych.

Problematyka mikro- i mezoekonomicznych aspektów funkcjonowania systemu gospodarczego jest bardzo szeroka i obejmuje wiele różnych zagadnień. Niniejszy zbiór artykułów porusza tylko niektóre z nich, lecz niewątpliwie dotyczy tych istotnych z punktu widzenia rozwoju danego systemu i jego przyszłości. Prezentowane artykuły zawierają zarówno zagadnienia teoretyczne, jak i praktyczne. Część z nich przedstawia wyniki przeprowadzonych badań własnych.

Mamy nadzieję, że zaprezentowane rozważania wzbogacą wiedzę czytelników na temat rzadko omawianych w literaturze przedmiotu mikro- i mezoekonomicznych aspektów funkcjonowania współczesnych systemów gospodarczych.

*Dominika Bochańczyk-Kupka
Stanisław Swadźba*

PRZEDSIĘBIORSTWA

Aneta Zelek

Grażyna Maniak

Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie

KAPITAŁ INTELEKTUALNY POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW W FAZIE STARTU

Wprowadzenie

Faza start-up, określana również jako faza rozruchu, to etap rozwoju przedsiębiorstwa, w którym nowo powstała firma może zademonstrować gotowy produkt lub usługę oraz strategię ich wprowadzenia na rynek. Dla wielu z nowo powstających przedsięwzięć, krytyczne znaczenie dla dalszego powodzenia ma pozyskanie kapitału przeznaczanego na fazę komercjalizacji projektu, poprzez zaciągnięcie kredytu, pozyskiwanie środków publicznych czy korzystanie z funduszy wysokiego ryzyka (typu Private Equity, obejmujących m.in. fundusze Venture Capital i Business Angels)¹. Jest to także etap, w którym zazwyczaj dochodzi do sformalizowania modelu biznesowego i systemu organizacyjno-prawnego firmy, przy uwzględnieniu wpływu pozyskanego kapitału zewnętrznego. W takim rozumieniu faza start-up polega na inkubacji pomysłu biznesowego i nadaniu mu formalnych ram funkcjonowania. Firmy w tej fazie są przedsięwzięciami charakteryzującymi się wysokim ryzykiem inwestycyjnym i działaniem w warunkach skrajnie wysokiej niepewności.

¹ Private Equity oznacza rodzaj średnio- i długoterminowych inwestycji dokonywanych na niepublicznym rynku kapitałowym w przedsiębiorstwa zdobywające rynek lub już posiadające ugruntowaną pozycję na rynku, wykazujące duży potencjał wzrostu wartości w perspektywie kilku lat. W Polsce obserwuje się w ostatnich latach wzrost aktywności inwestorów prywatnych, jednak rozmiary rynku kapitałów wysokiego ryzyka są nadal niedostateczne (według danych Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych, aktualnie w Polsce funkcjonuje zaledwie kilkanaście sieci aniołów biznesu oraz kilka funduszy typu kapitał zaangażowany).

Kwestią niebudzącą wątpliwości jest fakt, iż przedsiębiorstwo w fazie startowej stoi przed dylematami natury strategicznej: przedsiębiorca powinien określić swoje cele oraz sposoby i możliwości ich realizacji. Tymczasem dostępne badania wskazują, iż w większości nowo powstających przedsiębiorstw w Polsce sposób i strategia funkcjonowania firmy są wynikiem intuicyjnych działań, a nie – świadomego wyboru². Mimo iż założyciele firm w Polsce zazwyczaj nie planują i nie działają perspektywicznie oraz są pasywni wobec konkurencji, cechuje ich jednocześnie duża elastyczność i gotowość do realizacji niestandardowych zleceń. W rezultacie, pierwszy rok działalności przeżywa ok. 2/3 nowych firm³.

Istotą formułowanych zamierzeń i dokonywanych wyborów strategicznych młodych firm jest budowanie przewagi konkurencyjnej, umożliwiającej skuteczne wejście na rynek i umocnienie swojej pozycji⁴. W obecnych warunkach gospodarki rynkowej – globalnej, wysoce konkurencyjnej i opartej na nowoczesnych technologiach – przetrwanie i sukces w biznesie opierają się w dużym stopniu na wykorzystaniu innowacyjności. Wobec wielu ograniczeń, przed jakimi stoi młoda i mała firma (takich jak stosunkowo niewielkie zasoby finansowe, małe możliwości zbudowania przewagi konkurencyjnej na prestiżowej marce lub unikatowości produktu, słabe możliwości imitowania zachowań konkurentów), jej sukces rynkowy determinowany jest w znacznym stopniu zdolnością do kreowania i umiejętnego wykorzystania zasobów niematerialnych⁵, a w szczególności kapitału ludzkiego.

W niniejszym opracowaniu przedstawiono wybrane elementy charakteryzujące kapitał intelektualny firm będących w fazie startu. W tym celu wykorzystano wyniki badania grupy 100 podmiotów spełniających kryteria firm start-up; badanie to stanowi element szerszej zakrojonych analiz⁶. Dobór próby badawczej miał charakter celowy: do badań zakwalifikowano te podmioty z populacji start-

² Raport o stanie sektora małych i średnich firm w Polsce 2011. PARP, Warszawa 2011, s. 96.

³ Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2006-2010. GUS, Warszawa 2012, s. 46.

⁴ K. Ćwik: Zachowania strategiczne małych przedsiębiorstw i ich uwarunkowania w aspekcie teoretycznym. W: Zarządzanie rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw. Red. S. Lachiewicz, M. Matejun. Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 35-36.

⁵ B. Plawgo, J. Kornacki: Wykształcenie pracowników a pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw. Raport. PARP, Warszawa 2010, s. 7.

⁶ Badania stanowiły element kompleksowej analizy rozwiązań systemowych w zakresie inżynierii finansowania polskich przedsiębiorstw znajdujących się we wczesnych fazach rozwoju, w ramach projektu NCN: Nowoczesna inżynieria finansowa firm start up-screening fazy inicjacyjnej w Polsce, realizowanego przez zespół pracowników Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie. Badaniem (na podstawie kwestionariusza ankiety) objęto lata 2009-2010; przeprowadzono je w lipcu i sierpniu 2012 r.

-up, które korzystają z zewnętrznego finansowania (i w tym sensie są uczestnikami obrotu na polskim rynku funduszy Private Equity – PE) oraz które prowadzą standardową sprawozdawczość finansową. Celem badania tak zdefiniowanej grupy firm było zidentyfikowanie podstawowych właściwości kapitału intelektualnego, w celu wskazania potencjału rozwojowego i efektywnościowego firm we wczesnych stadiach rozwoju.

1. Firma w fazie startu

W teorii ekonomii i zarządzania do opisu rozwoju przedsiębiorstw stosuje się wiele modeli i podejść, w tym tzw. fazowe modele cyklu życia organizacji⁷. Wyróżnia się w nich etapy, które kolejno przechodzą tworzące się i rozwijające się lub zanikające przedsiębiorstwa. Mimo odmiennej terminologii stosowanej w poszczególnych modelach cyklu życia organizacji, ich autorzy wymieniają okres przedzałożycielski i tzw. fazę startową⁸. Jest to bardzo ważne stadium dla dalszego funkcjonowania firmy, z którym wiąże się wiele decyzji o strategicznym znaczeniu dla następnych etapów rozwoju biznesu.

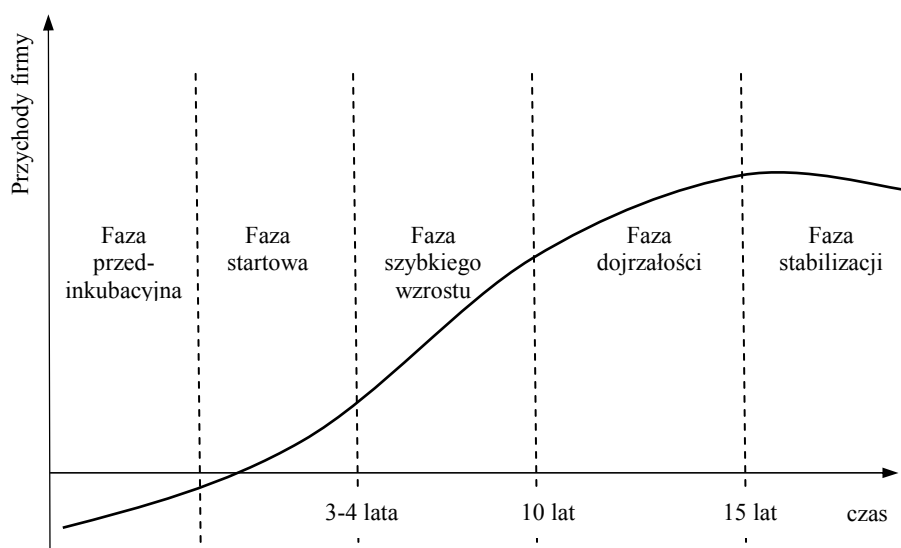
Faza startowa zazwyczaj obejmuje czynności związane z zorganizowaniem nowego podmiotu gospodarczego, wyodrębnionego pod względem prawnym, organizacyjnym i ekonomicznym, przez osobę lub osoby, które do tej pory nie były przedsiębiorcami. Jest procesem podejmowania podstawowych decyzji dotyczących rodzaju i celów działalności gospodarczej, jej formy organizacyjno-prawnej, lokalizacji oraz rodzaju i wielkości zaangażowanych zasobów. W tak rozumianej fazie początkowej następuje określenie strategicznych ram, w jakich odbywa się działalność przedsiębiorstwa, zarówno na wczesnym etapie, jak i w dalszej fazie cyklu życia. Dochodzi do kreacji pomysłu na biznes oraz do jego wdrożenia, czyli doprowadzenia do zarejestrowania pierwszych obrotów ze sprzedaży.

Podstawowe ilościowe parametry charakteryzujące firmy w fazie startowej i kolejnych przedstawiono na rys. 1. Obejmują one takie ekonomiczne właściwości przedsiębiorstw, jak generowane obroty i źródła finansowania, wielkość

⁷ Przykładowo: model wzrostu organizacji według L.E. Greinera, model rozwoju małych i średnich firm według N. Churchilla i V. Levis, model (barier) rozwoju organizacji według D. Falensteina i D. Schwartz, model cyklu życia R.E. Quinna i K. Camerona. Szerzej zob. Zarządzanie rozwojem małych..., op. cit.

⁸ J.E. Wasilczuk: Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw. Aspekty teoretyczne i badania empiryczne. Politechnika Gdańska, Gdańsk 2005, s. 17.

zatrudnienia, a także typ podmiotu zarządzającego. Pozwalają na sformułowanie uogólnienia, iż przedsiębiorstwo w fazie startowej istnieje relatywnie krótko (mniej niż 3 lata) i zazwyczaj jest finansowane z kapitałów własnych założyciela i jego rodziny; często nie osiąga jeszcze progu rentowności, a pod względem przychodu i wielkości zatrudnienia kwalifikuje się do kategorii firm małych.



Parametry:

Źródła finansowania:	Założyciel, rodzina, Business Angels	Venture Capital Private Equity	Publiczna emisja
Przychód:	0-5 mln \$	5-15 mln \$	15-25 mln \$ i więcej
Zatrudnienie:	0-20-25 pracow.	25-75 pracow.	75-100 prac. i więcej
Zarządzanie:	właściciel	menedżer	menedżerowie

Rys. 1. Krytyczne elementy zmian w procesie rozwoju przedsiębiorstwa

Źródło: C.K. Volkmann, K.O. Tokorski, M. Grunhagen: *Entrepreneurship in a European Perspective: Concepts for the Creation and Growth of New Ventures*. Gabler Verlag, Berlin 2010, s. 246.

W literaturze wymienia się następujące cechy jakościowe opisujące firmy w początkowym stadium rozwoju:

- powstanie i wzrost organizacji możliwy dzięki innowacyjności i kreatywności właściciela (przedsiębiorcy),
- osobiste zaangażowanie właściciela; przedsiębiorca koncentruje się bardziej na aspektach technicznych, aniżeli na problematyce organizacji i zarządzania,

- główny cel: zaistnienie na rynku (pozyskanie i utrzymanie klientów); nastawienie na strategię szybkiego wykorzystywania pojawiających się szans,
- struktura w znacznym stopniu nieformalna; szybkie tempo zmian organizacyjnych – adaptacja firmy do wymagań wszystkich stakeholders; stymulowanie zachowań przedsiębiorczych,
- szybkie uczenie się przedsiębiorstwa, nabywanie wiedzy i nowych umiejętności; podmiot potencjalnie: innowacyjny i kreatywny, zdolny do zmian i adaptacyjny, uczący się⁹.

Wymienione czynniki w przeważającej części składają się na kapitał intelektualny i stanowią ten obszar, w którym należy upatrywać szans na szybki rozwój młodego przedsiębiorstwa. Wiedza na jego temat przekłada się na informację o wartości firmy oraz przyszłej efektywności jej działań, co zwiększa możliwości pozyskania inwestorów i kapitału.

2. Kapitał intelektualny firm w fazie start-up – problemy pomiaru

Koncepcja kapitału intelektualnego wyrosła na gruncie badań nad wartością rynkową przedsiębiorstw. Mimo iż kapitał ten stał się niekwestionowanym źródłem wartości rynkowej firm i zasadniczym źródłem ich konkurencyjności, na gruncie nauki istnieją rozbieżności w definiowaniu jego istoty oraz struktury. W najszerszym ujęciu traktuje się kapitał intelektualny jako kombinację (wszelkich) niematerialnych aktywów organizacji, które umożliwiają jej funkcjonowanie, a odpowiednie ich wykorzystywanie podnosi wartość przedsiębiorstwa¹⁰. Tym samym przyjmuje się, że kapitał intelektualny jest częścią pomiędzy wartością księgową i rynkową przedsiębiorstwa.

Kapitał intelektualny powstaje jako skutek powiązań zachodzących pomiędzy poszczególnymi elementami go tworzącymi. Nie wchodząc szczegółowo w toczącą się na gruncie nauki dyskusję na temat struktury kapitału intelektualnego można przyjąć uniwersalne podejście, zgodnie z którym na kapitał intelektualny przedsiębiorstwa składają się:

- kapitał ludzki – kojarzony z kompetencjami zawodowymi i społecznymi, zaangażowaniem i motywacją, wnoszonymi przez ludzi do organizacji,

⁹ D. Stokes, N. Wilson: *Small Business Management and Entrepreneurship*. Cengage Learning EMEA, 2010, s. 255.

¹⁰ E. Głuszek: *Zarządzanie zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa*. AE, Wrocław 2004, s. 65. Wśród badaczy i instytucji, którzy mieli największy wkład w rozwój koncepcji kapitału intelektualnego znajdują się m.in. T.A. Stewart, L. Edvinsson, K.E. Sveiby, J. Roos i G. Roos.

- kapitał relacyjny, czyli całokształt stosunków przedsiębiorstwa z klientami, z odbiorcami ich produktów, ich lojalność, wrażliwość na ceny, czas współpracy,
- kapitał innowacyjny – dotyczy umiejętności tworzenia, odnowy, ale i skutków innowacji w formie chronionych praw handlowych, a także własności intelektualnej oraz innych aktywów niematerialnych dzięki którym można stworzyć i wprowadzić na rynek innowacyjne produkty i usługi,
- kapitał procesów – określa funkcjonujące w organizacji mechanizmy, wykorzystywane przy realizacji procesów biznesowych.

Efektywne zarządzanie kapitałem intelektualnym wymaga jego skutecznego pomiaru. Mimo iż badacze kapitału intelektualnego organizacji starają się wypracować uniwersalną metodologię umożliwiającą jego oszacowanie, do tej pory nie stworzono powszechnie akceptowanych standardów i metod pomiaru¹¹. Brak zestandaryzowanego systemu pomiaru aktywów niematerialnych wiąże się ze szczególnymi cechami kapitału intelektualnego, które sprawiają, że kapitał intelektualny z zasady nie jest mierzalny „wprost”, lecz jest analizowany na podstawie pewnych symptomów. W przypadku firm w początkowej fazie rozwoju, powyższe trudności zostają wzmocnione przez:

- krótki okres działania firm w fazie start-up,
- brak możliwości odwołania się do rynku i ograniczone możliwości posługiwania się informacjami finansowymi,
- wielkość i organizację działalności (zazwyczaj małe, niesformalizowane firmy).

Szczególną cechą firm w fazie start-up jest ich konkretny spersonalizowany charakter, który dotyczy nie tylko relacji z klientem zewnętrznym, lecz również w odniesieniu do pracowników. Sprawne i skuteczne działanie firm wymaga tworzenia i podtrzymywania więzi, zaufania, lojalności, wzajemnego poszanowania itp. W początkowej fazie rozwoju firmy, założycielski kapitał ludzki (umiejętności i wiedza przedsiębiorcy, sieci kontaktów itp.) odgrywają zasadniczą rolę dla przetrwania i funkcjonowania. W miarę wzrostu firmy, najważniejsze stają się dobór i efektywna integracja dodatkowych talentów w osobach pozyskanych pracowników. W startowej fazie organizowania działalności role założycielskie i zarządcze zazwyczaj pokrywają się, i mają charakter nieformalny. W miarę wzrostu organizacji i upływu czasu, zwiększa się także niepewność

¹¹ Zob. m.in. D. Dobija: Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2003; Kapitał intelektualny podstawą konkurencyjności przedsiębiorstwa: komparacja podejść. Red. J.S. Kardas. Akademia Podlaska, Siedlce 2008; P. Wiśniewski: Nowoczesne metody wyceny aktywów niematerialnych – teoria i praktyka światowa. Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. SGH, Warszawa 2009, z. 93.

związana z podziałem kompetencji i odpowiedzialności w firmie. Takie dziedziny, jak proces podejmowania decyzji, typ kierowania przedsiębiorstwem, podział pracy, obieg informacji i sposób ich wykorzystania, formalizacja i instytucjonalizacja zachowań pracowniczych – są pochodną kompetencji założycieli firmy i ich decyzji dotyczących ewentualnej strukturyzacji i formalizacji firmy. Określają zdolności młodej firmy i decydują o jej konkurencyjności, kreując jej innowacyjność, elastyczność i szybkość reakcji¹².

3. Wybrane cechy kapitału intelektualnego młodych firm w Polsce – wyniki badań

Badaniem objęto młode firmy z różnych branż, które pozyskały kapitał na rynku Private Equity. Zainteresowanie inwestora zewnętrznego finansowaniem danego przedsięwzięcia biznesowego wiąże się z wysokim potencjałem jego wzrostu (skutkującym wysoką stopą zwrotu z inwestycji). Źródłem wzrostu najczęściej jest kapitał intelektualny. Przeprowadzenie badań dotyczących tworzenia i stanu kapitału intelektualnego firm typu start-up nie było łatwe, złożyła się na to specyfika funkcjonowania tych firm oraz trudności w identyfikowaniu przez badane firmy elementów tego kapitału.

Badane firmy to w dużej części firmy małe; 86% funkcjonowało na rynku krócej niż 2 lata. Właściciele badanych firm to głównie ludzie młodzi: 49% z nich to osoby, które nie skończyły jeszcze 35 lat. 97% właścicieli badanych firm posiada wykształcenie wyższe, głównie techniczne (64% badanych) i ekonomiczne (27%). Powyższe dane wskazują na wysoki potencjał intelektualny założycieli, a w konsekwencji na wysoką skuteczność nowych firm (jak wskazano wcześniej, potencjał rozwojowy młodej firmy determinowany jest indywidualnym kapitałem intelektualnym właściciela-menedżera).

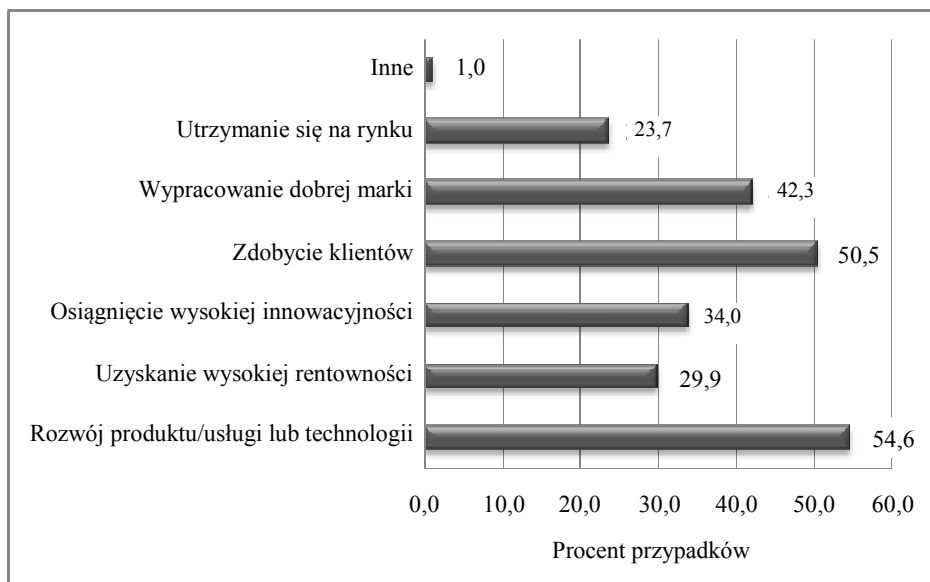
Przyjęto, iż przedsiębiorca – świadomy ważności kapitału intelektualnego dla wzrostu wartości swojej firmy – wśród celów przedsiębiorstwa umieści także cele dotyczące podniesienia efektywności składowych kapitału intelektualnego. Dane prezentowane na wykresie 1 potwierdzają, iż w początkowej fazie rozwoju firm ich właściciele w mniejszym stopniu koncentrują się na rentowności ekonomicznej, natomiast w większym stopniu dążą do osiągnięcia wysokiej wartości kapitału rynkowego (zdobycie klientów), a także innowacyjności i kapitału organizacyjnego¹³.

¹² U. Brixy, J. Hessels: Human Capital and Start-up Success of Nascent Entrepreneurs. Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs. EIM Research Report, 2010, s. 7.

¹³ Firmy mogły wskazać więcej niż jedną odpowiedź w kafeterii pytania kwestionariuszowego.

Wykres 1

Cele stawiane przez właścicieli start-up wobec swojej firmy



Badani właściciele i menedżerowie młodych firm mieli także zidentyfikować zasoby istotne z punktu widzenia ich wpływu na rozwój firmy. Wedle nich, największą przeszkodą w rozwoju młodego przedsiębiorstwa jest brak dostępu do źródeł finansowania (tak wskazało 40,1% firm). Ale wśród determinant sukcesu przedsiębiorcy wskazują takie składowe kapitału intelektualnego, jak oryginalny pomysł na biznes (56,6%), wiedza, umiejętności i talenty pracowników (50%) oraz reputacja firmy (48,7%).

Projekcji stanu aktywów niematerialnych firm w fazie start-up dokonano przy użyciu wybranych, przyjętych w literaturze wskaźników. Ich listę oraz uzyskane w badaniu wartości, w podziale na poszczególne składowe kapitału intelektualnego, prezentuje tabela 1.

Tabela 1

Wybrane wskaźniki kapitału intelektualnego badanych firm
w fazie startowej (N = 100)

Wyszczególnienie	2009		2010	
	Średnia	Mediana	Średnia	Mediana
1	2	3	4	5
Kapitał ludzki				
Średni stan zatrudnienia (w przeliczeniu na pełne etaty)	27,9	8,5	31,6	12,5
Udział kobiet w zatrudnieniu (%)	21,2	10,0	24,3	20,0
Średni wiek zatrudnionych	24,5	29,0	27,7	30,0
Średnie miesięczne wynagrodzenie brutto (PLN)	2387,5	2825,0	2981,4	3400,0
Średni staż zawodowy (liczba lat w branży)	4,4	4,0	5,2	5,0
Średni staż zawodowy pracownika w przedsiębiorstwie (liczba lat)	2,3	2,0	2,74	2,0
Liczba pracowników z wyższym wykształceniem (na koniec roku)	17,8	6,0	19,2	8,0
Wielkość wydatków na szkolenia ogółem (PLN)	54100,9	700,0	59061,4	1300,0
Liczba pracowników delegowanych na szkolenia	8,8	2,0	12,3	2,0
Liczba przeprowadzonych szkoleń wewnętrznych	4,5	1,5	5,7	2,0
Średnia liczba godzin szkoleniowych na 1 pracownika w roku	13,9	9,0	16,5	12,5
Liczba nowo zatrudnionych pracowników	10,1	4,0	6,5	3,0
Pracownicy w kluczowych kompetencjach (% zatrudnionych)	38,7	40,0	42,6	50,0
Kapitał innowacyjny				
Wielkość wydatków na badania i rozwój do kosztów ogółem (%)	8,2	1,5	7,3	1,0
Liczba posiadanych praw własności	7,8	0,5	11,3	2,0
Liczba aplikacji patentowych	0,9	0,0	0,8	0,0
Liczba posiadanych patentów	1,0	0,0	1,3	0,0
Liczba nieopatentowanych innowacji	4,6	0,0	4,3	1,0
Kapitał relacyjny				
Udział w rynku (%)	2,4	1,0	2,9	1,0
Liczba aliansów (porozumień o współpracy)	70,7	5,0	75,5	10,0
Liczba wejść na stronę internetową firmy	504577,4	2050,0	714922,9	5000,0
Liczba klientów (w bazie)	41429,8	80,0	51878,9	180,0
Średni miesięczny wzrost liczby klientów (%)	3,06	1,0	5,3	2,0

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5
Kapitał procesów				
Korzystanie z wiedzy inwestora – średnia miesięczna ilość godzin wspólnych warsztatów, spotkań itp.	5,8	1,0	8,3	3,0
Liczba opisanych procesów zarządczych (regulaminy procedury itp.)	3,9	2,0	4,6	3,0
Liczba realizowanych projektów (w toku) związanych z nowymi produktami, technologią produkcji itp.	3,8	2,0	6,2	2,0
Wydatki na technologie informatyczne (PLN)	63448,7	10000,0	84155,5	17500,0

Badane podmioty charakteryzuje wysoki poziom zaufania do własnego potencjału intelektualnego. Wyraża się ono m.in. tym, iż zazwyczaj nie oczekują od inwestora zewnętrznego – poza kapitałem finansowym – innych form wsparcia (takich jak bezpośrednie zaangażowanie w finansowany projekt, dzielenie się doświadczeniem biznesowym i kontaktami, zapewnienie wsparcia prawnego i organizacyjnego itp.). W rezultacie, kontakty z inwestorem mające konsultingowy charakter są sporadyczne. Być może relatywnie słaby transfer wiedzy pomiędzy inwestorem a firmą start up jest jedną z przyczyn niskich wartości podstawowych wskaźników kapitału innowacyjnego.

Przebieg badania i uzyskane obserwacje potwierdzają także, iż badane firmy charakteryzuje opisany w literaturze model biznesu typowy dla młodej firmy: decyzje i działania o charakterze doraźnym, krótkookresowym podejmowane najczęściej jednoosobowo przez właściciela pod wpływem pojawiających się okazji lub zagrożeń, duża koncentracja na realizowanych zadaniach, relatywnie niski poziom sformalizowania procesów biznesowych i relacji interpersonalnych.

Trudno jest jednoznacznie ocenić jakość kapitału ludzkiego w badanych firmach start up. Połowa z nich to firmy małe, zatrudniające mniej niż 9 pracowników. Podobnie jak właściciele lub kadra zarządzająca, pracownicy są stosunkowo młodzi, o krótkim stażu zawodowym (4-5 lat); połowa z nich posiada staż pracy w badanych firmach krótszy niż dwa lata. Większość pracowników posiada wyższe wykształcenie, a badane firmy start up dbają o ich dalszy rozwój.

Podsumowanie

Wielowymiarowość i jakościowy charakter poszczególnych składników kapitału intelektualnego utrudniają jego jednoznaczny pomiar, co znalazło odzwierciedlenie w uzyskanych wynikach badań. Wskazują one na znaczne różnice w wartościach podstawowych wskaźników kapitału intelektualnego badanych firm, a także znaczne rozbieżności pomiędzy dostrzeganiem a występowaniem jego poszczególnych elementów. Zaobserwowany rozdźwięk między deklaracjami właścicieli i kadr zarządzających badanych firm (duże znaczenie zasobów niematerialnych dla rozwoju swojej firmy) a ich zdolnością do zabezpieczenia kapitału intelektualnego wskazuje na braki w świadomym zarządzaniu kapitałem intelektualnym.

INTELLECTUAL CAPITAL OF POLISH COMPANIES IN START-UP PHASE – SELECTED PROBLEMS

Summary

The purpose of this article is to present the basic features of the intellectual capital of Polish companies in the early stages of development, based on the results of research. Firms in the start up phase, aiming to achieve market success, as a barrier to their development usually indicate difficulties in obtaining financial capital. Meanwhile, success of taking activities depends largely on the firm's intangible capital, and the ability of its use.

Waldemar Tyc

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA WIELKOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW MEDIALNYCH

Wprowadzenie

Problemem badawczym podjętym w opracowaniu są zmiany w przemyśle medialnym. Teza główna sprowadza się do stwierdzenia, że podstawowym czynnikiem przeobrażeń w skali i zakresie działalności przedsiębiorstw medialnych jest dekompozycja linearnego łańcucha wartości, spowodowana głównie digitalizacją produktów medialnych i konwergencją w przemyśle medialnym.

Podstawą wyodrębnienia przedsiębiorstw medialnych jest rodzaj oferowanych dóbr i usług będących w znaczeniu substancjonalnym: obrazem, słowem lub dźwiękiem. Desygnaty te tworzą treści medialne, które mogą być wytwarzane w sensie produkcyjnym, gromadzone (przechowywane), zestawiane i dystrybuowane. Przedsiębiorstwa medialne reprezentują szerokie spektrum różnego rodzaju przedsięwzięć gospodarczych, stąd też w tym pojęciu mieści się indywidualny wydawca gazety w wersji online, jak i wielkie korporacje ponadnarodowe o światowym zasięgu działania i wysokim kapitale. Zdecydowana większość firm medialnych stanowi przedsięwzięcia gospodarcze nastawione na zysk, a co za tym idzie mają one charakter komercyjny. Równolegle w sektorze mediów funkcjonują przedsiębiorstwa nienastawione na zysk, np. media publiczne, media religijne, media organizacji politycznych i społecznych, których celem jest rozpowszechnianie cenionych przez te podmioty wartości. Ta dychotomia w zakresie określenia podstawowej funkcji celu stanowi istotne, choć nie jedyne, ograniczenie dla analizy ekonomicznej tych podmiotów, a co za tym

idzie odpowiedzi na pytanie dotyczące ekonomicznie uzasadnionych rozmiarów wielkości przedsiębiorstwa (medialnego) na gruncie ortodoksji ekonomicznej¹.

Produkty medialne należą do sfery dóbr kultury, co sprawia, że z punktu widzenia ekonomii zachowują cechy szczególne. Proces produkcji jest w istocie procesem reprodukcji (kopi) pewnej jednostki zawartości, zaś liczba kopii jest trudna do określenia w trakcie procesu produkcji. Każdy dodatkowy widz odbiera coś, co można uznać za kolejną kopię pewnego oryginału, którym może być transmisja na żywo jakiegoś wydarzenia. Tak więc koszt produkcji nie jest zdeterminowany liczbą odbiorców i wynosi tyle samo, jeżeli program ogląda tyśiąc lub milion osób. Wytworzenie programu potraktować zatem można w kategoriach kosztów stałych, zaś pozyskanie nowego widza nie zwiększa dotychczas poniesionych kosztów produkcji. Oznacza to, że poniesiony koszt wytworzenia nie zmienia się, gdy liczba jego użytkowników rośnie lub się zmniejsza, czyli koszt krańcowy wynosi zero. Jest to coś diametralnie innego od praktyki przedsiębiorstw wytwarzających inne rodzaje dóbr, gdzie wytworzenie kolejnego dobra wymaga zużycia czynników wytwórczych, co przekłada się na wzrost kosztów krańcowych. Czy zatem przy produkcji medialnej działa prawo nieproporcjonalnej wydajności czynników wytwórczych opisane funkcją produkcji? Czy działa prawo malejących przychodów i czy krzywa krótkookresowych kosztów przeciętnych ma kształt litery U? Odpowiedź w tym przypadku nie może być jednoznaczna, gdyż wymaga dokładnego określenia rodzaju i technologii wytwarzania oraz dystrybucji produktu medialnego. Dodatkowo, w dobie cyfryzacji i Internetu mamy do czynienia z produktami zbudowanymi z bitów, a nie z atomów, jak to ma miejsce w gospodarce ery przemysłowej.

Choć neoklasycznej teorii zarzuca się „aspektowość” z uwagi na redukcjonizm i monokauzalizm, choćby z uwagi na pominięcie w modelu optymalizacji wielkości przedsiębiorstwa wpływu instytucji czy też kultury, to stanowi ona

¹ Poszukiwanie odpowiedzi na pytanie dotyczące optymalnych rozmiarów przedsiębiorstwa czy też szerzej zakresu działalności gospodarczej stanowi stałe wyzwanie dla ekonomistów. Stąd też problem wielkości przedsiębiorstwa jest przedmiotem rozważań ekonomicznej teorii przedsiębiorstwa, dla której punktem odniesienia jest teoria neoklasyczna sformułowana na gruncie nurtu subiektywno-marginalistycznego. Głosi ona, że kiedy proces produkcji pociąga za sobą korzyści skali, czyli kiedy wraz ze wzrostem produkcji (rozumianego jako wzrost wielkości przedsiębiorstwa) następuje spadek kosztu przeciętnego lub też kiedy wraz ze wzrostem produkcji koszty całkowite rosną mniej niż proporcjonalnie wzrost skali przedsiębiorstwa jest uzasadniony. Kiedy koszty przeciętne maleją, to koszty krańcowe maleją zawsze szybciej a kiedy koszty przeciętne rosną, to koszty krańcowe rosną szybciej. Ostatecznym argumentem na rzecz zwiększenia wielkości przedsiębiorstwa jest jednak zyskowność produkcji, co będzie miało miejsce wówczas, gdy utargi krańcowe będą wyższe niż krańcowe koszty. Punkt ich zrównania wyznacza optymalną wielkość produkcji traktowaną zarazem jako optymalną wielkość przedsiębiorstwa.

wyjściowy model eksplantacyjny: dlaczego jedno przedsiębiorstwa powinny być (są) małe, a inne wielkie? Warto jednak podkreślić, że myśl ekonomiczna dostarcza licznych uzupełniających koncepcji wyjaśniających przyczyny kształtujące wielkość przedsiębiorstwa umocowanych w:

- zmianach koniunktury gospodarczej i przebiegu cyklu koniunkturalnego,
- procesach akumulacji kapitału, rozwoju rynków finansowych i dostępie do źródeł finansowania działalności,
- postępie technicznym i technologicznym oraz wprowadzaniu innowacji,
- dostępie do czynników wytwórczych i ich jakości,
- otwartości rynków i polityce gospodarczej,
- czynnikach natury organizacyjno prawnej i własnościowej.

Te „różne przyczyny” zmian wielkości przedsiębiorstwa znajdują swoją egzemplifikację w alternatywnych modelach wyjaśniających funkcjonowanie przedsiębiorstw², mających komplementarny charakter wobec modelu neoklasycznego.

Celem opracowania jest konceptualizacja i wyjaśnienie ekonomicznych uwarunkowań mających wpływ na wielkość przedsiębiorstw medialnych. Konceptualizacja ekonomicznych uwarunkowań nie może jednak abstrahować od dynamiki zmian technologicznych, instytucjonalnych i kulturowych rozwoju przemysłu medialnego, gdyż to one stanowią właściwy kontekst dla zrozumienia konieczności ekonomicznych dostosowań przedsiębiorstw działających na rynku mediów.

1. Media i przedsiębiorstwa medialne

Bez względu na charakter i wykorzystywane technologie medialne, wszystkie media mają do spełnienia dwie funkcje: misji społecznej i komercyjną. Dualizm mediów polega więc na jednoczesnym oferowaniu tego samego produktu na dwóch różnych rynkach, a mianowicie na rynku medialnym i rynku reklam. Ten sam produkt może być oferowany odbiorcom za darmo bądź za opłatą. Wpływy z opłat za korzystanie z zawartości mediów mogą być dla nadawcy wystarczającym źródłem przychodów, a co za tym idzie nie zmuszać go do korzystania z przychodów z reklam. Opłata daje gwarancję, że odbiorca nie będzie

² Na przykład w modelach: menedżerskim, behawioralnym ewolucyjnym czy też w modelach wyrastających z teorii kosztów transakcyjnych, teorii praw własności i teorii kontraktów.

zmuszony do oglądania reklam. Częściej jednak oferent medialny nie wymaga od odbiorcy bezpośredniego zakupu treści, co pozbawia nadawcę przychodów ze sprzedaży. Stąd też głównym źródłem finansowania działalności stają się przychody z reklam. Stwierdzić więc można, że przedsiębiorstwa medialne znajdują się pomiędzy nadawcą a odbiorcą treści, działając tym samym na dwóch rynkach: nadawcy i odbiorcy. Oferta przedsiębiorstw medialnych skierowana jest więc do widzów, słuchaczy czy czytelników, jak również do podmiotów będących nadawcami informacji publikowanej w mediach, a więc: agencji reklamowych, public relations czy producentów określonych dóbr i usług. Produktem firm medialnych jest więc treść (informacja) kupowana lub wytwarzana dla audytorium, jak również możliwość dostępu do określonego audytorium, która jest nabywana przez podmioty będące nadawcą komunikatów (treści) emitowanych przez media³. Uznać jednak należy, że głównym produktem oferowanym przez przedsiębiorstwa medialne nabywcom informacji jest dostęp do audytorium danego środka przekazu, zaś cena jaką są gotowi zapłacić za ów dostęp uzależniona jest od cech i wielkości potencjalnego audytorium. R.G. Picard stwierdził, że media sprzedają reklamodawcom dostęp do publiczności⁴ i, jak trafnie zauważył T. Kowalski, audytoria są podstawową walutą firm medialnych, zaś podstawowym elementem stosunku wymiennego zachodzącego między mediami a reklamą jest handel odbiorcami mediów⁵.

Przedsiębiorstwa medialne nie działają na rynku w sposób autonomiczny, lecz z uwagi na specyfikę działalności tworzą sieć wzajemnych zależności, złożonych relacji natury konkurencyjnej i komplementarnej oraz wspólnych interesów z przedsiębiorstwami działającymi praktycznie na wszystkich rynkach. Chodzi tu w głównej mierze o działalność reklamową oraz tworzenie oraz udostępnianie infrastruktury technicznej i wciąż nowych narzędzi wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa medialne. Konkurencja, z którą mają do czynienia przedsiębiorstwa medialne ma wymiar intramedialny, dotyczący rywalizacji z przedsiębiorstwami tego samego typu (np. stacje radiowe, kanały telewizyjne czy czasopisma), jak też intermedialny związany z konkurencją między różnymi typami mediów (np. telewizja i radio).

³ T. Kopczyński: Produkt przedsiębiorstwa medialnego – istota i implikacje w zakresie zarządzania. W: Prawne, ekonomiczne i polityczne aspekty funkcjonowania mediów i kreowania ich wartości. Red. P. Dudek, M. Kusia. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2010, s. 218.

⁴ R.G. Picard: *Media Economics. Concepts and Issues*. Sage, London 1989, s. 18.

⁵ T. Kowalski, B. Jung: *Media na rynku. Wprowadzenie do ekonomiki mediów*. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 30.

Od ponad stu lat zauważyć można stały schemat rozwoju rynku mediów oparty na zasadzie: technologia daje i technologia odbiera, jednak sama zawsze bierze wszystko. Innowacje techniczne na rynku mediów sprawiają, że powstają nowe produkty, nowe przedsiębiorstwa i segmenty przemysłu medialnego. Równoległe zmiany te powodują erozję i upadek istniejących przedsiębiorstw, załamanie określonych segmentów rynków medialnych oraz konieczność zmian modeli biznesowych. Niesie to za sobą dynamiczne zmiany relacji społecznych, gospodarczych i kulturowych w kontekście rozwoju nowych mediów, w tym powstawania nowych „środków medialnych” (tabela 1).

Tabela 1

Transformacja środowiska medialnego

„Stare” środowiska medialne	„Nowe” środowiska medialne
Media analogowe	Media cyfrowe
Odrębne media (prasa drukowana, media elektroniczne – radio, telewizja, komputer)	Konwergencja mediów (przemysłowa, technologiczna, rynków, prawna, treści)
Korporacje	Sieci
„Żywa” kultura	„Wirtualna” kultura
Państwa narodowe	Globalizacja
Dziennikarstwo jako zawód	Blogowanie i media amatorskie

Źródło: T. Flew: Media globalne. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2010, s. 29.

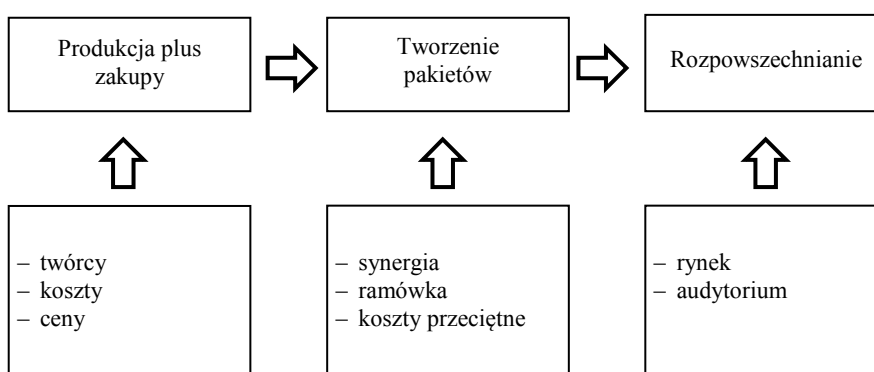
W ostatnich latach transformacja rynku mediów odpowiada dynamice powstawania nowej gospodarki opartej na technologiach informatycznych. Szczególne znaczenia nabrała cyfryzacja i Internet. Podczas gdy wcześniejsze innowacje techniczne po prostu naśladowały dawne techniki i procesy, to cyfryzacja i Internet stworzyły rewolucyjne i nie znane wcześniej możliwości zmian na rynku mediów, a w szczególności ich konwergencję.

2. Dekompozycja medialnego łańcucha wartości

Historia gospodarcza dowodzi, że typowym modelem struktury przedsiębiorstwa medialnego były duże, zintegrowane pionowo korporacje. Supremacja dużych przedsiębiorstw wynikała z ich zdolności do zmian w technologii pro-

dukcji i związanych z nimi innowacjami produktowymi. Sposób powiązania zmian technologicznych ze zmianami wielkości przedsiębiorstwa N. Rosenberg i L. Birdzell określili pojęciem „odwrotnej przyczynowości”⁶, rozumianej jako sprzężenie zwrotne między zmianami technologicznymi a efektami skali produkcji z jednej strony a zdolnością do działalności B+R i podejmowaniem ryzyka innowacji z drugiej strony. Tak więc te organizacje, które posiadały zdolność do wprowadzania innowacji mogły dyskontować efekty oraz korzyści skali i zakresu produkcji, co oznaczało, że mogły być wielkie. Dodatkowo, z uwagi na dostępne wówczas techniki komunikacji, kontroli, gromadzenia i przetwarzania informacji czy mobilności przestrzennej i czasowej, tworzenie i zarządzanie zintegrowanymi pionowo organizacjami miało ekonomiczne uzasadnienie. Jak zauważył T. Malone, przedsiębiorstwa były wówczas duże, stabilne i zhierarchizowane, a administracją biznesu zajmowała się scentralizowana administracja⁷.

W ramach korporacji tworzył się łańcuch działań podejmowanych przez spółkę w postaci kolejnych etapów wiodących „od podaży do popytu”, czyli od wartości początkowej do wartości wyjściowych. Te „meta zadania” obejmujące produkcję, tworzenie pakietów i rozpowszechnianie budowały łańcuch wartości zintegrowanych pionowo przedsiębiorstw medialnych (rys. 1).



Rys. 1. Linearny medialny łańcuch wartości

⁶ N. Rosenberg, L.E. Birdzell Jr: Historia kapitalizmu. Wydawnictwo Signum, Kraków 1995, s. 411.

⁷ T. Malone: The Future of Work: How the New Order of Business Will Shape Your Organization, Your Management Style, and Your Life. Harvard Business School Press, Boston 2004.

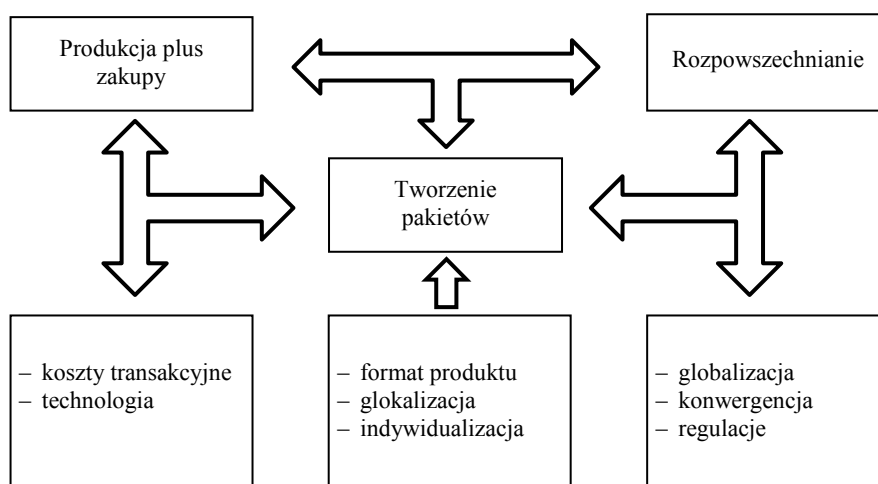
Istotnym założeniem linearnego łańcucha wartości było uznanie zależności poszczególnych ogniw oraz przekonanie, że siła łańcucha warunkowana jest przez najsłabsze ogniwo. Stąd też lekarstwem na ewentualną dysfunkcjonalność najsłabszych ogniw stawały się fuzje i strategiczne sojusze przedsiębiorstw medialnych.

Pęd do fuzji wynikał jednak w głównej mierze z poszukiwania korzyści skali i zakresu oraz synergii. Specyfika wytwarzania produktu medialnego ujawnia się w relatywnie wysokich kosztach produkcji oraz niskich kosztach kopiowania i dystrybucji. Oznacza to, że po wyprodukowaniu dzieła i wprowadzeniu określonego systemu dystrybucji, należy wprowadzić do tego systemu maksymalną liczbę kopii, co przekłada się na spadek kosztów przeciętnych tego produktu i dyskontowanie korzyści skali. W przypadku korzyści zakresu, duża liczba odbiorców przekłada się na spadający koszt jednostkowy na odbiorcę. Konsolidacja zwiększała również szansę efektu synergicznego dzięki możliwości wielokrotnego wykorzystania twórczości medialnej na innych platformach i w innych mediach oraz współpracy i promocji pakietów reklamowych przeznaczonych dla różnych mediów w wielu krajach świata. Kolejne osiągnięcia techniczne poszerzały możliwości konsolidacji przedsiębiorstw medialnych i zwiększały atrakcyjność, szczególnie w kontekście dynamicznego rozszerzania rynków, na których można sprzedawać stale wytwarzane treści medialne.

Jednakże, wraz z rozwojem środków telekomunikacji, a precyzyjniej postępem w dziedzinie informatyzacji i pojawieniem się Internetu, alternatywą dla wielkich zhierarchizowanych firm stawały się luźniej związane struktury składające się ze zwykle małych i elastycznie działających przedsiębiorstw. Prawdliwość tę wyjaśnił R. Coase ponad pięćdziesiąt lat przed erą Internetu wprowadzając do analizy mikroekonomicznej pojęcie kosztów transakcyjnych. Zauważył bowiem, że przedsiębiorstwo będzie się powiększać do momentu, kiedy koszty realizacji kolejnej transakcji wewnątrz firmy staną się równe kosztom tej samej transakcji przez wymianę na wolnym rynku. Tak więc przedsiębiorstwo będzie się powiększać wtedy, kiedy transakcje przeprowadzane wewnątrz firmy będą tańsze niż ich zawarcie poza przedsiębiorstwem i odpowiednio się kurczyć (zmniejszać), gdy realizacja transakcji z dostawcami zewnętrznymi będzie tańsza niż ich przeprowadzanie w przedsiębiorstwie.

Wydawać by się mogło więc, że prawidłowość ta zaowocuje zmniejszaniem się wielkości przedsiębiorstw medialnych w poszukiwaniu oszczędności na kosztach transakcyjnych. Stała się jednak rzecz odmienna – Internet i cyfryzacja stały się dla nich szansą wkroczenia w nowe dziedziny produkcji medialnej,

rekompensując spadki w dotychczas zajmowanych segmentach rynków, a co najważniejsze prowadząc do dekompozycji linearnego łańcucha wartości (rys. 2). Równolegle jednak ujawniła się imponująca dynamika powstawania nowych, małych, wyspecjalizowanych w określonych rodzajach działalności medialnej przedsiębiorstw.



Rys. 2. Czynniki dekompozycji medialnego łańcucha wartości

Szczególne znaczenie miała konwergencja na rynku mediów. Słowo konwergencja pojęciem wieloznacznym i wielopłaszczyznowym, stąd i różnie definiowanym. Najczęściej oznaczając: zbieżność, upodabnianie się, ujednolicanie lub wyrównywanie. Do ekonomiki mediów pojęcie to wprowadził Ithiela de Sola Pool w kontekście siły powodującej zmiany w przemysłach medialnych⁸ i stopniowego zacierania różnic między mediami. Polega więc ona na łączeniu się treści z branży audiowizualnej i wydawniczej, przenikaniu systemów komunikacyjnych (technologii medialnych), w tym digitalizację wszystkich mediów czy też połączenie telewizji i komputera.

Konwergencja jest zjawiskiem dotyczącym mediów, kultury, informatyki oraz telekomunikacji, prowadząc do:

- konwergencji przemysłowej, czyli do fuzji przedsiębiorstw działających w różnych branżach, aby zakresem działania jednego konglomeratu objąć integrujące się technologie, a także produkcję sprzętu koniecznego do stworzenia sieci i odbioru treści medialnych,

⁸ H. Jenkins: *Kultura konwergencji. Zderzenie starych i nowych mediów*. Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Kraków 2007, s. 15-16.

- konwergencji rynków poprzez powstanie usług nowego typu oraz nowych powiązań pomiędzy różnymi partnerami w celu dostarczanie tych usług konsumentom,
- konwergencji prawnej, sprowadzającej się do ujednoczenia lub przynajmniej zbliżenia przepisów regulujących różne dziedziny komunikowania (poza prawem telekomunikacyjnym),
- konwergencji treści, która polega na tym, że ta sama treść przekazu występuje równocześnie w postaci tekstu, dźwięku, wideo, obrazu czy grafiki i jest jednocześnie dostępna poprzez telefon, odbiornik telewizyjny, komputer iPhone oraz iPod⁹.

Konwergencja mediów zachodzi na wielu płaszczyznach: technologicznej, kulturowej, społecznej czy też przemysłowej. Proces ten opisuje zmiany występujące zarówno w sferze produkcji, jak i konsumpcji przekazów medialnych. Wspólnym mianownikiem konwergencji jest przekaz cyfrowy. Dzięki digitalizacji przekazu analogowego na cyfrowy, różne urządzenia upodabniają się do siebie, świadczą te same usługi i dostarczają tych samych treści swoim odbiorcom. Koncentracja mediów w obrębie jednej grupy kapitałowej pozwala na praktyczne wykorzystanie tego procesu. Dysponując wieloma środkami przekazu można tworzyć różnego rodzaju powiązania między udostępnianą zawartością, a tym samym wypracowywać zupełnie nowy model biznesowy w zakresie produkcji, rozpowszechniania oraz promocji własnych zasobów medialnych.

Konwergencja sprawia, że łańcuchy wartości rozsypują się dzieląc się na wiele przedsiębiorstw, w których o przewadze konkurencyjnej decydują różne czynniki. Sprzeciwia się to koncepcji uśredniania wartości w całym łańcuchu wskazując, że jeśli nie da się uzyskać znacznej przewagi konkurencyjnej w danym ogniwie, to należy zlecić związaną z nim działalność podmiotowi zewnętrznemu. W przypadku przedsiębiorstw medialnych oznacza to zarówno konieczność podziału firm medialnych (wydzielania określonych ogniw łańcucha wartości), jaki i konsolidację i strategiczne sojusze.

G. Doyle zauważył, że korporacje medialne angażują się w przejścia, fuzje oraz wszystkie typy umów i sojuszy strategicznych nie tylko z rywalami z własnego podwórka, ale również z firmami prowadzącymi działalność w innych obszarach, które dzisiaj uważa się za komplementarne¹⁰. Zabiegom tym sprzyja

⁹ Informacja o podstawowych problemach radiofonii i telewizji. Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji, Warszawa 2001, s. 136.

¹⁰ G. Doyle: *Media Ownership*. Sage, London 2002, s. 4.

integracja rynków oraz powstanie medialnych rynków ponadnarodowych wraz z postępującą globalizacją. Szczególne znaczenie mają sojusze i konsolidacje o charakterze ponadkrajowym (międzynarodowym). Ogólnoświatowy charakter koncernów medialnych pozwala lepiej wykorzystywać własne zasoby, własne produkty (np. formaty telewizyjne), szczególnie w kontekście globalizacji¹¹. Termin globalizacja powstał przez połączenie słów globalizacja i lokalizacja, a określa się nim zjawisko dostosowywania produktu dostępnego na poziomie globalnym do uwarunkowań lokalnych¹².

Integracja rynków staje się możliwa dzięki liberalizacji rynków narodowych i usuwaniu barier instytucjonalnych i prawnych w zakresie korzystania z mediów. Stymulantą przemian jest także rozwój rynku kapitałowego, szczególnie umiędzynarodowienie instytucji finansowych, które traktują przemysł medialny jako interesujące pod względem finansowym przedsięwzięcia biznesowe, atrakcyjne dla inwestorów.

Podsumowanie

Przemysł i przedsiębiorstwa medialne znajdują się w momencie niezwyklej transformacji, spowodowanej dynamiką zmian technologicznych i globalizacją. Dotychczasowe wypracowane modele biznesowe wymagają dostosowań do zmieniających się uwarunkowań ery Internetu, otwartości (liberalizacji) rynków i szeroko rozumianej konwergencji medialnej. Proces dostosowań przedsiębiorstw medialnych związany jest z dekompozycją linearnego łańcucha wartości, który prowadzi do poszukiwania przewagi konkurencyjnej na każdym etapie działalności medialnej i na wszystkich razem. Prowadzi to do z pozoru sprzecznych praktyk w poszukiwaniu najniższych kosztów transakcyjnych (dzielenie przedsiębiorstw, outsourcing), przy równoczesnych fuzjach, łączeniach i sojuszach strategicznych. Dodatkowo w miejsce narodowych koncernów medialnych pojawiali się ogólnoświatowi producenci formatów, co zmienia „filozofię działania” przemysłu medialnego. Specyfiką rozwoju przedsiębiorstw medialnych staje się też konglomeratyzacja i dywersyfikacja działalności związana z poszukiwaniem jak najwyższej stopy zwrotu z kapitału z różnych zastosowań, poprzez inwestowanie w dziedziny inne niż tradycyjnie pojmowany przemysł medialny.

¹¹ W przemyśle medialnym za przejaw globalizacji można uznać lokalne wersje teleturniejów np. *Taniec z gwiazdami*, *Idol*, *You Can Dance*, w którym biorą udział uczestnicy z Polski lub seriali telewizyjnych, choćby „*Brzydula*”, których akcja rozgrywa się w polskich realiach.

¹² L. Küng: *Strategia zarządzania na rynku mediów*. Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2010, s. 242.

ECONOMIC CONDITIONS OF MEDIA ENTERPRISES

Summary

In the hereby article it has been presented the discourse on the media industry, in particular circumstances largest media companies. It was recognized that a key factor in the transformation of the scale and scope of the activities of the media is a linear decomposition of the value chain, mainly due to digitization and convergence of media products in the media industry.

Ewa Bojar

Małgorzata Kwietniewska-Sobstyl

Politechnika Lubelska

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU W DOBIE GLOBALIZACJI – BADANIE PORÓWNAWCZE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW WOJEWÓDZTWA LUBELSKIEGO

Wprowadzenie

Głównym celem opracowania jest prezentacja wyników badań oraz analiza wiedzy i świadomości dotyczącej społecznej odpowiedzialności biznesu wśród pracowników oraz kadry zarządzającej przedsiębiorstw w województwie Lubelskim oraz przedstawienie oceny działalności przedsiębiorstw pod kątem zastosowania zasad CSR. Próbę badawczą stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa. Ich funkcjonowanie nie pozostaje bez wpływu na rozwój województwa oraz warunkuje postrzeganie biznesu przez otoczenie, ponieważ stanowią one około 5% ogółu zarejestrowanych podmiotów, natomiast duże przedsiębiorstwa stanowią mniej niż 1%¹.

Badanie zostało przeprowadzone metodą ankietową. Postawiono następującą tezę: przedsiębiorcy i pracownicy małych i średnich przedsiębiorstw w województwie lubelskim znają koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu, jednak stosują w praktyce zasady dotyczące jej poszczególnych wymiarów w ograniczonym stopniu.

¹ Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w województwie lubelskim, 2011 r. Urząd Statystyczny, Lublin 2012, s. 41.

1. Społeczna odpowiedzialność biznesu w obliczu globalizacji

Społeczna odpowiedzialność biznesu jest od kilku lat popularną ideą. Nie ma jednej uniwersalnej definicji, czego powodem jest przede wszystkim ogromna dynamika zmian otoczenia, która wymaga ciągłego redefiniowania tego terminu oraz spory prowadzone na wielu płaszczyznach co do samej idei. W efekcie mamy do czynienia z definicją polimorficzną, niejednoznaczną i nieokreśloną.

W dobie globalizacji oraz ery postindustrialnej przed światem stoi wiele wyzwań w obliczu takich zagrożeń, jak wyczerpywanie surowców naturalnych, ocieplenie klimatu, kataklizmy, zanieczyszczenia środowiska naturalnego, problemy z dostępem do wody pitnej, pogłębianie nierówności społecznych na skutek nierównego podziału dochodu, pojawianie się nowych chorób i wiele innych. To działalność człowieka, m.in. przedsiębiorstw, doprowadza nasz świat do granic wzrostu. Świat biznesu dotąd realizował swoją podstawową misję, jaką jest zysk. Obecnie coraz szerzej mówi się nie tylko już o CSR i zrównoważonym rozwoju, ale wręcz o szeroko rozumianej „odpowiedzialności społecznej” nie tylko w kontekście przedsiębiorstw, ale funkcjonowania całych gospodarek. Dopóki jednak działania z tego zakresu są dobrowolne i stosowane strategicznie jako Public Relations, nie ma mowy o sukcesie wdrażania tej praktyki, o szansie zahamowania negatywnych skutków poprzez działania odpowiedzialne wobec społeczeństwa i planety.

Pojawiają się również pytania, czy tylko duże przedsiębiorstwa mają działać odpowiedzialnie? W myśl zasady „myśl globalnie, ale działaj lokalnie” możemy mówić o konieczności racjonalizacji działań gospodarczych w każdym zakresie. Jest to trudne do realizacji nie tylko ze względu na brak jednoznacznej definicji i dobrowolność stosowania się do obecnie uznanych wytycznych. Ogromny wpływ mają tu również różnice w poziomie rozwoju gospodarczego, co wiąże się z wyższą lub niższą świadomością społeczną.

Wobec tych wyzwań celowe jest prowadzenie badań dotyczących stosowania zasad CSR przez przedsiębiorstwa. Do dyspozycji mamy wiele różnych raportów światowych i krajowych, w których odnajdziemy opisy narzędzi i dobrych praktyk. Dotyczą one jednak zazwyczaj znanych marek, dużych firm bądź koncernów międzynarodowych. Dużo trudniej odnaleźć informacje dotyczące świadomości CSR wśród przedsiębiorców działających lokalnie.

1.1. CSR we współczesnej koncepcji zarządzania

W odniesieniu do społecznej odpowiedzialności, najczęściej przytaczana jest definicja Komisji Europejskiej, która określa ją jako „[...] koncepcję, zgodnie, z którą przedsiębiorstwa dobrowolnie uwzględniają interesy społeczne i ochrony środowiska w swoich strategiach działań na rynku, a także w stosunkach z różnymi grupami interesariuszy”². Kanadyjska Komisja na rzecz Demokracji oraz Odpowiedzialności Przedsiębiorstw (Canadian Democracy and Corporate Accountability Commission) twierdzi, że społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw „[...] jest całością relacji przedsiębiorstwa ze wszystkimi zainteresowanymi. Obejmuje to klientów, pracowników, grupy społeczne, dostawców, właścicieli/inwestorów oraz konkurencję”³.

P. Drucker, w swojej książce *Praktyka zarządzania*, obrazuje przedsiębiorstwo w trzech wymiarach: po pierwsze, jako „biznes”, czyli instytucję, która istnieje po to, by produkować wyniki ekonomiczne poza „sobą samą”, czyli na rynku i dla klienta, po drugie, jako „organizację” opartą na składniku ludzkim i mającą charakter społeczny, po trzecie, jako „instytucję społeczną” osadzoną w społeczeństwie i w społeczności lokalnej, a więc znajdującą się pod wpływem interesu publicznego, który sprawia, że są one odpowiedzialne nie tylko za wyniki finansowe.

Społeczną odpowiedzialność biznesu należy ujmować jako proces stopniowego doskonalenia, w ramach którego przedsiębiorstwo stara się coraz lepiej zarządzać swoimi relacjami z interesariuszami. Traktując CSR jako proces stopniowego doskonalenia należy opartą na niej strategię traktować jako inwestycję, a nie wyłącznie jako koszt ponoszony przez przedsiębiorstwo.

P. Kotler twierdzi, że prospołeczny charakter działalności firmy, przy równoczesnym dbaniu o kapitał społeczny strategicznych zasobów ludzkich, które w dobie dzisiejszego rozwoju stanowią o konkurencyjności firmy, jest jedną z bardziej stabilnych form wyróżniania się na rynku⁴. Możliwości rozwoju firmy tkwią coraz bardziej w jej otoczeniu. To jej działania stanowią o jego „przychylnym” bądź „wrogim” charakterze. W związku z tym pojawia się łańcuch relacji pomiędzy firmą a otoczeniem. Te pojawiające się korelacje wywołują próby świadomego kształtowania ich przez kierownictwo oraz pracowników.

² Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility – Green Paper, Directorial General for Employment and Social Affairs, European Commission, Brussels 2001.

³ Canadian Democracy and Corporate Accountability Commission. An Overview of Issues, 2001.

⁴ U. Gaczewska-Kaczan: Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa wobec niepewności firmy. W: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa*. Red. W. Grudzewski. Orgmasz, Warszawa 2004, nr 10/6691.

Łatwo zauważyć, że doktryna CSR i etyka biznesu, przeplatają się nawzajem tworząc wytyczne dla firm. R.P. Seitla twierdzi, że „[...] każda organizacja społeczna, włączając w to rodzinę – najmniejszą jednostkę społeczną – jak i największe przedsiębiorstwo, odpowiedzialna jest za zachowania swoich członków i może być pociągnięta do odpowiedzialności za ich wykroczenia”⁵.

Zwolennicy społecznej odpowiedzialności zwracają szczególną uwagę na fakt, że rynek w niewystarczającym stopniu reguluje gospodarkę. Podkreślają również wzajemną korelację rządu i świata biznesu mającą na celu dążenie do obopólnych korzyści. Kraje o wysoko rozwiniętej gospodarce rynkowej są narażone na szereg niekorzystnych dla nich czynników, tj. migracje ludności krajów słabo rozwiniętych, wzrost inflacji i bezrobocia, nierówny podział dochodu, dlatego chcąc się przed nimi bronić często podejmują działania na rzecz społecznej odpowiedzialności.

„Społeczna odpowiedzialność – zdaniem K. Davisa i R. Blomstoma – jest obowiązkiem wyboru przez kierownictwo przedsiębiorstwa takich decyzji i działań, które przyczyniają się zarówno do dbałości o interes własny (pomnażanie zysku), jak i ochrony oraz pomnażania dobrobytu społecznego”⁶.

Nie należy jednak zapominać, że CSR ma również swoich przeciwników, jednym z najbardziej zagorzałych jest Milton Friedman (noblista w dziedzinie ekonomii), który postrzega społeczną odpowiedzialność przez pryzmat niepotrzebnych wydatków twierdząc, że zadaniem biznesu jest maksymalizacja zysku, a nie zajmowanie się problemami społecznymi. Uważa on również, że ze względu na realia biznesu CSR nie jest możliwy do zrealizowania.

Swoje odmienne stanowisko w stosunku do koncepcji społecznej odpowiedzialności, traktowanej jako pomnażanie dobra moralnego, Friedman uzasadnia tym, że korporacja jest instytucją stricte ekonomiczną i nie działa z pobudek moralnych. Stąd też jej struktury organizacyjne nastawione są na osiągnięcie ściśle określonych, praktycznych celów, a przede wszystkim na pomnażanie bogactwa. W konsekwencji obowiązki społeczne nakładane na menedżerów i przedsiębiorców są błędem. Mogą nawet, zdaniem cytowanego autora, zagrozić gospodarce, odciągając korporację od jej podstawowego powołania, które polega na dążeniu do maksymalizacji zysku⁷.

⁵ F.P. Seitel: *Public relations w praktyce*. Wydawnictwo Feldberg SJA, Warszawa 2003, s. 91.

⁶ M. Bojar: *Społeczna odpowiedzialność biznesu wybrane aspekty*. Menedżer XXI wieku. Społeczna odpowiedzialność w biznesie. Red. M. Bojar. Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin 2007, s. 13.

⁷ M. Rybak: *Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*. PWN, Warszawa 2007, s. 19.

M. Szczepański zwraca uwagę na bardzo istotny fakt, iż „[...] swoista moda na CSR przywędrowała do Polski z krajów protestanckich, w których stosunek do bogactwa, pieniądza, pracy, ale i działalności charytatywnej czy działań na rzecz innych, jest odmienny od wartości katolickich, zwykle bardziej pragmatyczny”⁸. Cytowany autor spostrzega, że Polska kulturowo i obyczajowo w dużej mierze różni się od krajów wysoko rozwiniętych, zatem nie mogą być przenoszone gotowe programy dotyczące społeczności lokalnych na grunt ojczysty, bez uprzedniego dostosowania ich do panujących warunków i mentalności.

Do niedawna M.E. Porter i M.R. Kramer kwestionowali jakkolwiek przydatność społecznej odpowiedzialności biznesu, następnie utożsamiali ją ze strategiczną filantropią, aby po latach docenić strategiczny wymiar tych inicjatyw. Większość teoretyków i praktyków zarządzania podąża za Porterem i Kramerem, dlatego też problematyka odpowiedzialności w biznesie jest dla nich nadal wielkim wyzwaniem. Wciąż trudno jest im się uwolnić od stereotypów w myśleniu o zarządzaniu, budowanych na podstawie wiedzy zdobywanej w latach 80. i 90. ubiegłego wieku. Zwiększa się liczba szkół i osób, które przekonują się, że CSR ma dziś niewiele wspólnego z filantropią, rozdawaniem pieniędzy, zbawianiem świata czy rozwiązywaniem przez sektor biznesu wszystkich najtrudniejszych problemów społecznych. CSR jest obecnie coraz lepiej ugruntowaną wiedzą, z powodzeniem wykorzystywana przez najlepsze firmy⁹.

2. Wyniki badań przeprowadzonych w województwie lubelskim

2.1. Struktura próby badawczej

W okresie od maja do sierpnia 2011 roku przeprowadzone zostały przez Katedrę Ekonomii i Zarządzania Gospodarką Wydziału Zarządzania Politechniki Lubelskiej anonimowe pilotażowe badania ankietowe. Ankieta została podzielona na dwie części:

1. Część ogólną, zawierającą informację dotyczącą badanej jednostki (rodzaj przedsiębiorstwa, rodzaj prowadzonej działalności, branża, klasyfikacja przedsiębiorstwa ze względu na jego wielkość, województwo).

2. Część szczegółowa, zawierającą pytania dotyczące oceny wymiarów społecznej odpowiedzialności biznesu.

⁸ M. Szczepański: Społeczna odpowiedzialność biznesu jako element strategii zarządzania reputacją firmy. *Menedżer XXI wieku*. Op. cit., s. 21.

⁹ B. Rok: CSR to nie filantropia. „*Harvard Business Review Polska*” 2007, artykuł nr RO612D.

Grupę badawczą stanowili pracownicy losowo wybranych przedsiębiorstw województwa lubelskiego. Badanie dotyczyło oceny przejawów społecznej odpowiedzialności biznesu przedsiębiorstw przez ich pracowników. Pozwala ono określić, w jakich obszarach przedsiębiorstwa podejmują działania wdrożeniowe, czy pracownicy oceniają swoje przedsiębiorstwa jako odpowiedzialne oraz jakie dostrzegają korzyści i bariery dla wdrażania tych praktyk. Losowa próba badawcza wyniosła 500 osób, z czego uznano za ważne 437 ankiet, spośród pracowników przedsiębiorstw prowadzących działalność na terenie województwa, co stanowi ilościowo 0,25% ogółu zarejestrowanych przedsiębiorstw 31 grudnia 2011 roku według danych GUS¹⁰. Spośród badanych 84% stanowią pracownicy przedsiębiorstw prywatnych, pozostałe 16% według deklaracji należało do pracowników jednostek samorządu terytorialnego bądź innej służby publicznej. W badaniu wzięło udział 292 pracowników małych przedsiębiorstw oraz 68 osób zatrudnionych w średnich przedsiębiorstwach.

Na potrzeby badania pojęcie społecznej odpowiedzialności biznesu przedstawione jest w sposób globalny. Obejmuje problematykę ochrony środowiska, praw człowieka oraz zaangażowanie i dialog w ramach społeczności lokalnej. Pokazuje zakres praktycznego zastosowania zasad CSR, pozwala na zweryfikowanie przejawów społecznej odpowiedzialności w badanych przedsiębiorstwach oraz identyfikację obszarów, w których działania wdrożeniowe nie są podejmowane.

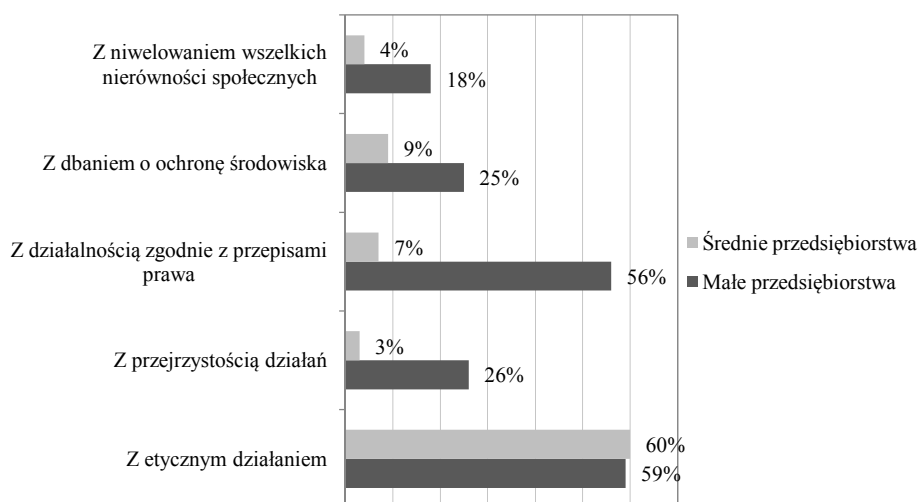
Niniejsze opracowanie przedstawia porównanie wyników badania w małych i średnich przedsiębiorstwach województwa lubelskiego. Jako kryteria klasyfikacji przyjęto definicję zawartą w przepisach ustawy z 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej oraz rozporządzenie Komisji Europejskiej (WE) nr 800/2008.

2.2. Wyniki badań

Respondenci zostali poproszeni o udzielenie odpowiedzi na 28 pytań. Pierwsze z nich dotyczyło rozumienia terminu społecznej odpowiedzialności w biznesie. Wśród pracowników małych przedsiębiorstw 87% badanych deklaruje znajomość zagadnienia, natomiast w średnich przedsiębiorstwach 90% ankietowanych zna to pojęcie, co pozwala sądzić, iż w swojej pracy spotykają

¹⁰ Zmiany strukturalne..., op. cit., s. 41.

się z działaniami związanymi z niniejszym zagadnieniem. Odpowiedzi na kolejne pytania umożliwiają weryfikację wymiaru praktyk stosowanych w rozpatrywanych przedsiębiorstwach.

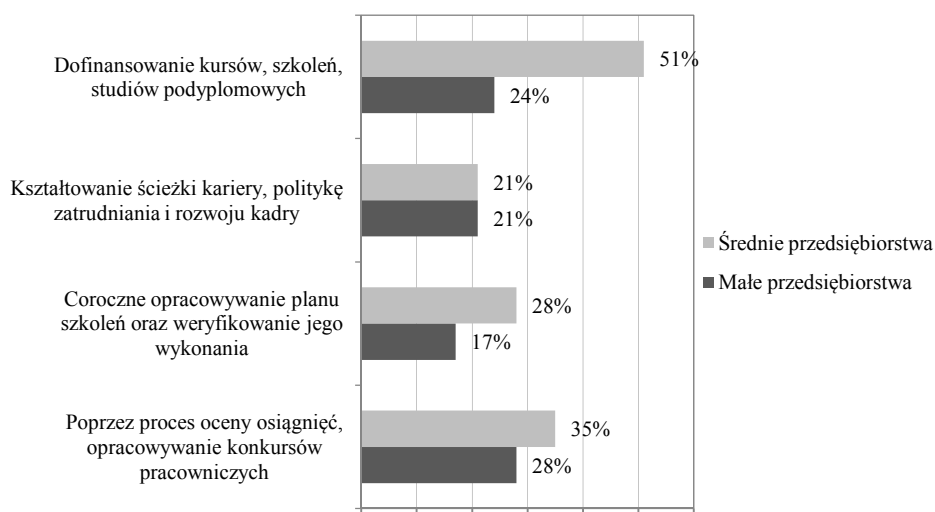


Rys. 1. Z czym kojarzy Pan/Pani pojęcie społecznej odpowiedzialności w biznesie?

Jak wynika z rys. 1, społeczna odpowiedzialność biznesu kojarzona jest przez ankietowanych zarówno małych, jak i średnich przedsiębiorstw przede wszystkim z etycznym działaniem. W rozumieniu tego pojęcia przez badanych istnieją jednak duże rozbieżności. W przypadku małych przedsiębiorstw na kolejnym miejscu znalazło się prowadzenie działalności zgodnie z przepisami prawa, zaś w mniejszym już stopniu respondenci wiążą to pojęcie z ochroną środowiska, przejrzystością działań czy też niwelowaniem nierówności społecznych. W przypadku średnich przedsiębiorstw powyższe aspekty nie mają już takiego znaczenia. Paradoksalnie, pracownicy średnich przedsiębiorstw postrzegają pojęcie CSR w dużo węższym zakresie niż pracownicy małych przedsiębiorstw. Można wysnuć wniosek, że nadal występuje deficyt wiedzy w zakresie wymiarów społecznej odpowiedzialności, jakie dotyczyć mogą przedsiębiorstw, niezależnie od ich formy organizacyjno-prawnej czy wielkości zatrudnienia. Zastanawiający jest natomiast fakt, że w małych organizacjach ta świadomość jest jednak wyższa niż w średnich.

W obszarze dotyczącym pracowników jako interesariuszy przedsiębiorstwa, prawie 70% ankietowanych małych i 65% średnich przedsiębiorstw uważa, że osoby zatrudnione w ich przedsiębiorstwie są zachęcane do podnoszenia swoich kwalifikacji.

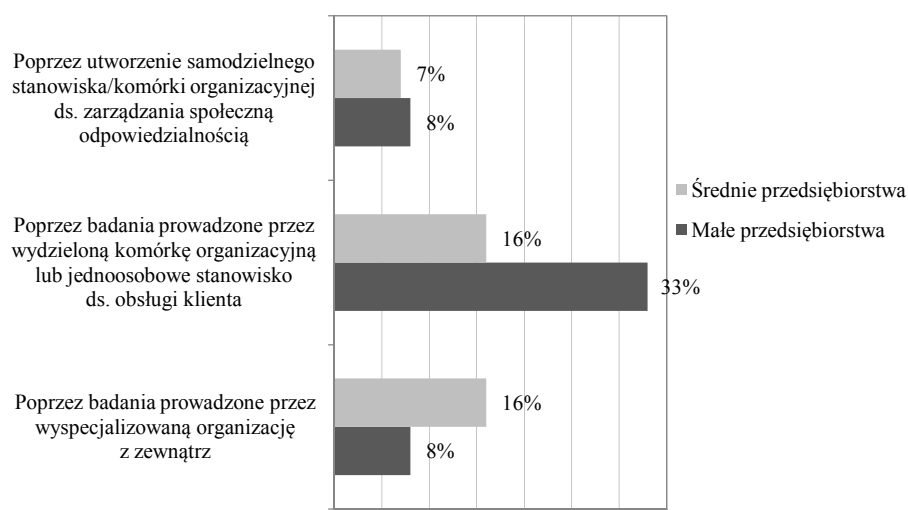
W przypadku średnich przedsiębiorstw prawie dwa razy więcej wskazań, ponad 50%, zyskuje dofinansowywanie kursów, szkoleń i studiów. Można przypuszczać, że ta forma rzadziej stosowana jest w małych przedsiębiorstwach ze względu na ograniczone środki finansowe na ten cel. Na tym samym poziomie wykorzystywane jest kształtowanie ścieżek rozwoju kariery oraz polityka rozwoju kadry (między innymi jasno określone kryteria zatrudniania, możliwości rozwoju zawodowego, zasady nabywania udziałów w przyszłości itd.). W średnich przedsiębiorstwach więcej uwagi poświęca się opracowywaniu i weryfikacji corocznego planu szkoleń, jak również organizowaniu konkursów pracowniczych oraz dokonywaniu oceny osiągnięć. Małe przedsiębiorstwa są jednak zdecydowanie mniej konkurencyjne pod względem możliwości rozwoju pracowników poprzez finansowanie kształcenia podnoszącego ich kwalifikacje.



Rys. 2. W jaki sposób wspierane są rozwój kompetencji i umiejętności pracowników oraz planowanie ich karier?

Kolejny aspekt, jaki poruszono w badaniu, dotyczy jakości relacji z kolejną grupą interesariuszy jaką są klienci, dostawcy oraz firmy współpracujące. Zarówno w małych, jak i średnich przedsiębiorstwach mniej niż 9% ankietowanych

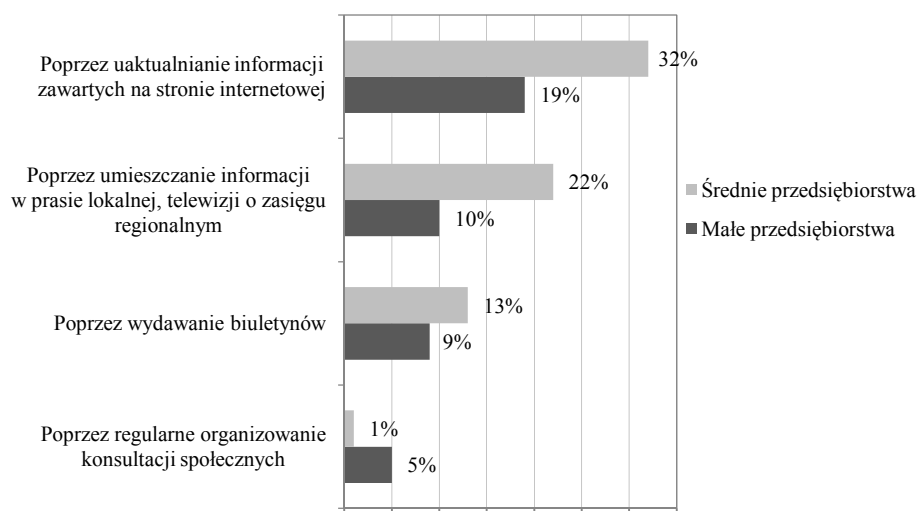
wskazuje na istnienie stanowiska lub komórki zajmującej się zarządzaniem kwestiami odpowiedzialnego biznesu. Stosuje się natomiast inne praktyki, których nazwa nie wiąże się bezpośrednio z kwestią CSR.



Rys. 3. Czy w Pana/Pani przedsiębiorstwie prowadzone są konsultacje z klientami oraz interesariuszami w celu poznania ich opinii na temat przedsiębiorstwa?

Ponad jedna trzecia badanych małych przedsiębiorstw posiada komórkę organizacyjną lub stanowisko obsługi klienta służące do zapoznania się z opinią klientów oraz innych interesariuszy na temat współpracy, podczas gdy w średnich przedsiębiorstwach pojawia się ono dwa razy rzadziej. Średniej wielkości firmy korzystają natomiast częściej z usług outsourcingowych w tym zakresie. Można wnioskować, że w badanych przedsiębiorstwach informacje te są nadal niedoceniane bądź brakuje wiedzy dotyczącej sposobów i narzędzi do zarządzania relacjami z interesariuszami.

Ideą społecznej odpowiedzialności jest także m.in. zaangażowanie przedsiębiorstw w rozwijanie dobrych relacji ze społecznością lokalną oraz pomoc osobom czy instytucjom potrzebującym wsparcia, jako przejaw poczucia odpowiedzialności za koegzystencję w danym otoczeniu.

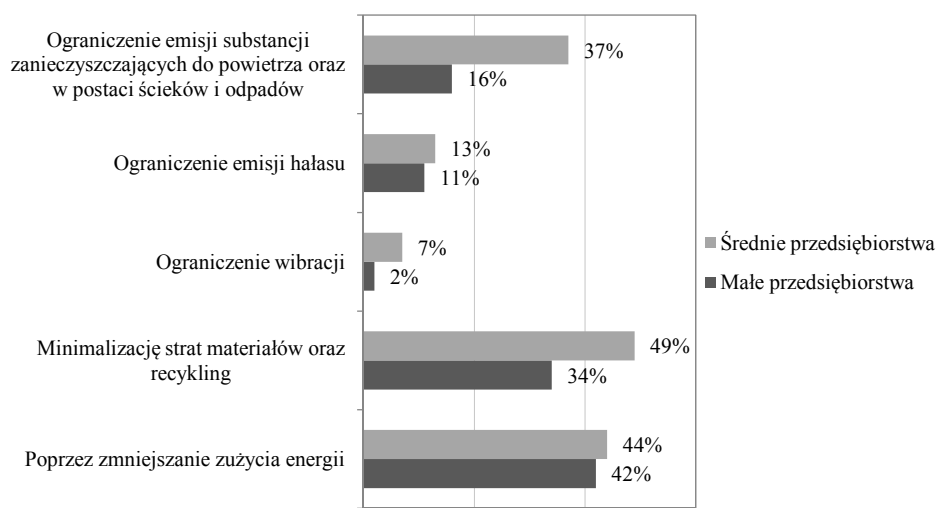


Rys. 4. W jaki sposób przedsiębiorstwo prowadzi dialog ze społecznością lokalną?

Pracownicy średnich przedsiębiorstw częściej wskazują działania podejmowane w celu informowania lokalnej społeczności o planach rozwojowych czy prowadzenia dyskusji w kontrowersyjnych kwestiach dotyczących funkcjonowania w danym otoczeniu. W tym przypadku ponad 10 punktów procentowych więcej uzyskało uaktualnianie informacji na stronie internetowej oraz umieszczanie ogłoszeń w prasie i telewizji lokalnej. Najmniej wskazań uzyskało wydawanie biuletynów, co wynikać może z niskiej celowości oraz kosztochłonności podejmowania takich działań dla zarówno małych, jak i średnich przedsiębiorstw. Z kolei ankieterzy małych przedsiębiorstw wskazują w większym stopniu na korzystanie z konsultacji społecznych. Średnie przedsiębiorstwa praktycznie w ogóle nie korzystają z takiej opcji, natomiast trudno określić, w jaki sposób ta kwestia jest rozumiana przez małych przedsiębiorców. W tym przypadku sam bezpośredni kontakt z klientem może być traktowany jako pewnego rodzaju konsultacja społeczna, ponieważ w mniejszych przedsiębiorstwach łatwiej o nawiązywanie bliższych relacji, określanych jako kapitał społeczny, zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz organizacji.

Kolejnym badanym aspektem był wpływ działalności podmiotów na środowisko naturalne.

Niepokojący może być fakt, że około jednej trzeciej wszystkich ankietowanych twierdzi, że przedsiębiorstwo nie stara się redukować negatywnego wpływu na środowisko. Ponad połowa badanych przyznaje jednak, że aspekty ochrony środowiska są w działalności firmy istotne.



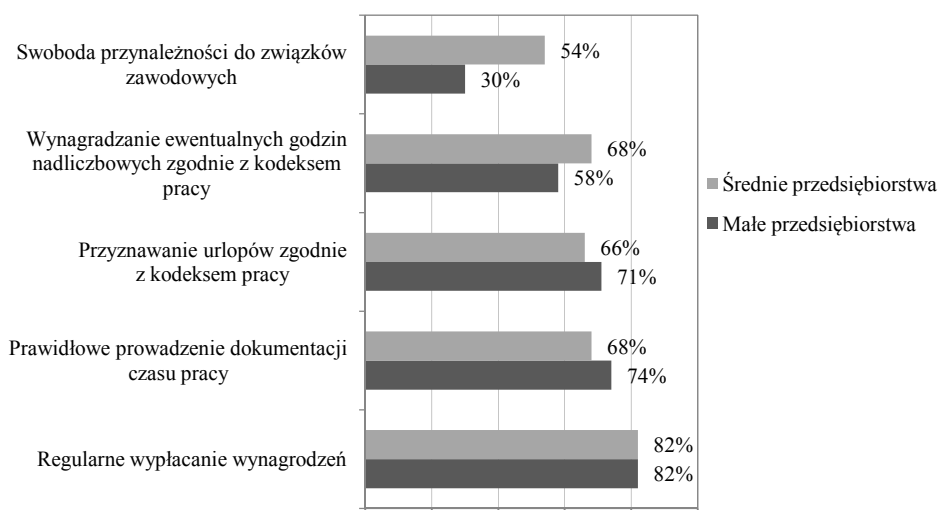
Rys. 5. W jaki sposób przedsiębiorstwo stara się redukować negatywny wpływ na środowisko naturalne?

Najważniejszy dla średnich przedsiębiorstw w kontekście ochrony środowiska jest recykling, zmniejszanie zużycia energii oraz ograniczanie emisji zanieczyszczeń powietrza, ścieków i odpadów. Jednak podejmowanie takich działań deklaruje mniej niż połowa badanych. Podobnie w małych przedsiębiorstwach, które ograniczają się do oszczędności energii oraz minimalizacji strat materiałów. Można wnioskować, że wielkość podmiotu oraz profil działalności, gdzie w badanej grupie zdecydowaną mniejszość stanowią przedsiębiorstwa produkcyjne, ma wpływ zarówno na rodzaj oraz zakres działań na rzecz ochrony środowiska. Podmioty o charakterze usługowym dostrzegają mniej możliwości redukcji negatywnego wpływu na otoczenie.

Według ankietowanych najmniej istotny w działalności jest natomiast hałas i wibracje. Można uznać, że przynajmniej połowa badanych ma wiedzę co do sposobów ograniczania szkodliwości działalności gospodarczej i stara się je realizować w zakresie możliwości ich przedsiębiorstwa. Nie oznacza to jednak, że działania te są wystarczające. Nadal prawie połowa badanych nie rozważa bar-

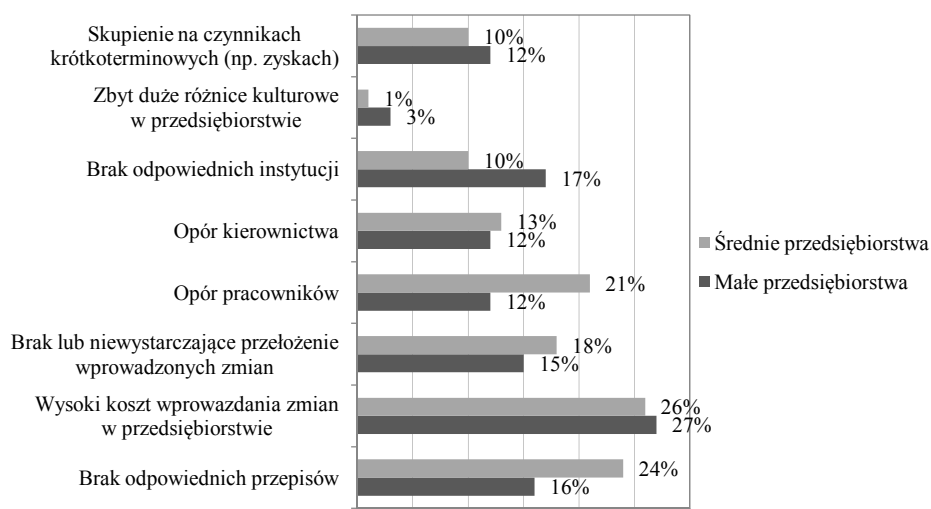
dziej racjonalnej gospodarki materiałowej czy energetycznej oraz redukcji szkodliwej dla środowiska emisji. Brakuje zatem nadal wiedzy dotyczącej ekologii w prowadzeniu działalności gospodarczej.

W badaniach podjęto także temat przestrzegania norm kodeksu pracy. Jak pokazuje rys. 6, w średnich przedsiębiorstwach zauważyć można większą swobodę przynależności do związków zawodowych. O dziesięć punktów procentowych więcej wskazań uzyskuje również wynagrodzenie za godziny nadliczbowe w tych podmiotach. W przypadku małych przedsiębiorstw nieznacznie lepsze wyniki uzyskuje przyznawanie urlopów zgodnie z kodeksem pracy oraz prawidłowe dokumentowanie czasu pracy. W obu przypadkach regularne wypłacanie wynagrodzeń występuje na tym samym poziomie. Zauważamy jednak, iż 18% ankietowanych firm nie wypłaca wynagrodzenia na czas, a około jednej trzeciej pracowników badanych przedsiębiorstw nie wskazało przestrzegania norm kodeksu pracy, co stanowi zdecydowanie alarmujący fakt.



Rys. 6. Które z wymienionych norm kodeksu pracy są przestrzegane w przedsiębiorstwie?

Na koniec poruszony został aspekt barier dla implementacji zasad odpowiedzialnego biznesu w branży handlowej oraz korzyści z wdrażania tych praktyk.



Rys. 7. Jakie bariery dostrzegane są na drodze do wdrażania praktyk odpowiedzialności społecznej w biznesie?

Wśród zauważanych przez ankietowanych barier dominuje wysoki koszt wprowadzenia zmian w przedsiębiorstwie. Dla średnich przedsiębiorstw niewiele mniej istotny jest brak odpowiednich przepisów, opór pracowników oraz zbyt małe przełożenie wprowadzonych zmian na korzyści finansowe, co oznacza, że praktyka ta jest w dalszym ciągu nieodpowiednio postrzegana przez pryzmat korzyści tylko dla przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcy skupiają się w główne mierze na czynnikach krótkookresowych, stąd zauważalny jest także opór kierownictwa wobec zmian długookresowych jakie wymusza zastosowanie zasad CSR.

W małych przedsiębiorstwach większą wagę niż w przypadku średnich podmiotów przywiązuje się do braku odpowiednich instytucji wdrażających i wspierających. Przeszkodą jest także brak znajomości odpowiednich przepisów przez badanych. Najmniejsze znaczenie mają różnice kulturowe w przedsiębiorstwie, wynika to jednak z nielicznych przypadków zatrudniania osób innej narodowości czy wyznania.

Wyniki wskazują z jednej strony na powiązanie zastosowania koncepcji CSR ze zbyt dużymi zmianami dla organizacji zamiast potraktowania ich jako długoterminowej inwestycji korzystnej nie tylko dla samego przedsiębiorstwa, ale i dla otoczenia, w którym funkcjonuje. Ponadto, pracownicy i przedsiębiorcy

nie mają świadomości, jakie przepisy dotyczą społecznej odpowiedzialności i jakie instytucje pomagają w ich zastosowaniu. Świadczy to z kolei o zbyt niskiej aktywności podmiotów wspierających w promowaniu zasad CSR oraz braku nawiązywania współpracy w zakresie ich wdrażania.

Podsumowanie

Również w 2011 roku opracowano dla PARP raport pt. *Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu*, który obejmował badanie mikro, małych, średnich oraz dużych przedsiębiorstw. Przebadano dwie grupy przedsiębiorstw. 850 organizacji stanowiło grupę ogólnopolską, zaś 400 należało do grupy biorącej udział w projektach korzystających ze wsparcia Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Badanie dotyczyło znajomości zagadnienia, norm z obszaru społecznej odpowiedzialności oraz zastosowania siedmiu zasad CSR według normy ISO 26000.

Raport przedstawia bardzo zbliżone wyniki odnośnie całego kraju, gdzie około 2/3 badanych firm zna pojęcie społecznej odpowiedzialności i realizuje działania z nią związane. Zdecydowanie mniejszą znajomość wykazują mikroprzedsiębiorstwa (56% wskazań) niż pozostałe firmy (ok. 80%). Przedstawiciele firm działających w Polsce za szczególnie ważne dla rozwoju organizacji uznają relacje z konsumentami i pracownikami – odpowiednio 74% i 72% wskazań. Dla przedstawicieli niemal 2/3 firm ważna dla rozwoju jest również organizacja pracy w firmie, a dla ponad połowy – uczciwe praktyki rynkowe. Zdecydowanie rzadziej za ważne dla rozwoju firmy uważane są obszary: przestrzegania praw człowieka, ochrony środowiska naturalnego (20% wskazań dla każdego z tych dwóch obszarów), a najrzadziej wskazuje się obszar zaangażowania społecznego (11%)¹¹.

Większość firm z obszaru Polski, bez względu na to, czy realizują działania społecznie odpowiedzialne czy nie, dostrzega korzyści z realizacji CSR (60% w próbie ogólnopolskiej i 79% wśród beneficjentów PO IG). W zdecydowanie mniejszym stopniu niż pozostałe firmy korzyści dostrzegają przedstawiciele firm mikro (58%). Korzyści te to przede wszystkim poprawa wizerunku firmy (74%), zwiększenie motywacji pracowników (58%) jak również generowanie przychodów (45%)¹².

¹¹ Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu. Zestaw wskaźników społecznej odpowiedzialności w mikro, małych, średnich oraz dużych przedsiębiorstwach. Raport. Warszawa 2011, s. 3.

¹² Ibid., s. 5.

Niemal wszyscy przedstawiciele firm (86% w grupie firm ogólnopolskich i 90% beneficjentów PO IG) dostrzegają jednocześnie problemy związane z realizacją zasad CSR. Dla przedstawicieli firm ogólnopolskich są to przede wszystkim: konieczność poniesienia nakładów finansowych (38%), brak czasu (33%), złożoność tematu (32%) oraz brak wiedzy i umiejętności (30%)¹³.

Odnosnie do znajomości zagadnienia społecznej odpowiedzialności biznesu w województwie lubelskim w małych i średnich przedsiębiorstwach badania potwierdzają, iż sama koncepcja jest znana. Pojęcie to rozumiane jest jednak bardzo wąsko, głównie w obszarze etyki oraz przestrzegania przepisów prawnych. W najmniejszym stopniu według ankietowanych rozważany jest wpływ działalności na środowisko naturalne.

W małym stopniu zauważa się nawiązywanie dialogu z interesariuszami w celu poznania ich opinii, nawiązywania trwałych relacji opartych na zaufaniu i długotrwałej współpracy. Jest to obszar niedoceniany przez przedsiębiorców, co wynikać może z niskiego stopnia znajomości zagadnienia społecznej odpowiedzialności biznesu oraz nieświadomości korzyści takich działań w długim okresie.

Potwierdza się tu również brak budowania partnerstw z instytucjami zewnętrznymi oraz lokalną społecznością, co redukuje możliwość generowania innowacyjnych rozwiązań i powstawania efektu synergii z połączenia doświadczenia i wiedzy.

Badania pokazują, że za główną barierę we wdrażaniu praktyki CSR uważa się nie tylko brak wiedzy i edukacji w tym zakresie, ale barierami są również wysokie koszty wprowadzania zmian w przedsiębiorstwie, brak przepisów prawnych oraz instytucji wspomagających działania wdrożeniowe. W sytuacji, gdy koncepcja nadal postrzegana jest przez pryzmat public relations, niezbędne jest podejmowanie działań i wysiłków edukacyjnych, dzięki którym zostanie poszerzona świadomość co do szerokiej korzyści nie tylko dla przedsiębiorstw, ale też środowiska, jak i całej społeczności. W tej sytuacji rolę propagatora idei oraz funkcję edukacyjną powinna sprawować szeroko rozumiana nauka, poprzez nawiązywanie współpracy z przedsiębiorcami, administracją publiczną oraz wspomaganie działań wdrożeniowych zasad społecznej odpowiedzialności.

Świadomość przedsiębiorców co do korzyści wynikających z zastosowania CSR rośnie. Postrzegana jest jednak przez pryzmat korzyści finansowych oraz wizerunkowych. Warto przemyślenia byłoby stworzenie programu wsparcia przedsiębiorczości czy systemu szkoleń z zakresu społecznej odpowiedzialności dla średnich i małych przedsiębiorców, którym ta wiedza jest niezbędna dla po-

¹³ Ibid.

zostania konkurencyjnymi na rynku. Funkcjonują one bowiem w zglobalizowanym świecie, w którym wymagania wobec przedsiębiorstw nie ograniczają się jedynie do wielkości ekonomicznych, ale też skutków społecznych prowadzonej działalności. Wzrost zaangażowania społecznego przedsiębiorstw wymaga przede wszystkim dostarczenia im wiedzy i uświadomienia obopólnych korzyści.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE ERA OF GLOBALISATION – A COMPARATIVE STUDY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES OPERATING IN LUBLIN VOIVODESHIP

Summary

In the globalized era, the world economy is facing many challenges resulting from deterioration of the environment, financial crises, and deepening of social inequalities. Human activities, including business activity, lead the world to the limits of growth. In the past, missions of many companies were focused on generating profits for their owners rather than on other issues, such as social and environmental matters. Today, more and more often the questions associated with responsibilities of businesses and sustainable development are raised and discussed in the context of national economies as a whole, rather than individual enterprises exclusively. Corporate social responsibility is voluntary. For marketing reasons many companies regard CSR as part of their PR strategies exclusively.

Emerging challenges raise the need for in-depth research on how businesses follow and incorporate the CSR principles into their day-to-day operations, both globally and locally. The purpose of this paper is to present a study of awareness and applications of corporate social responsibility principles in SMEs companies operating in Lublin Voivodeship.

Piotr Dzikowski

Marek Tomaszewski

Uniwersytet Zielonogórski

WIELKOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW A SYSTEMY WSPÓŁPRACY INNOWACYJNEJ W POLSCE POŁUDNIOWO-ZACHODNIEJ W LATACH 2008-2010

Wprowadzenie

Podejście przedstawicieli szkoły instytucjonalnej do terminu „przedsiębiorstwo” nie jest jednoznaczne. Część przedstawicieli szkoły instytucjonalnej (np. D. North) rozróżnia pojęcia instytucji i organizacji uważając, że należy rozróżnić zasady gry od graczy¹. Zgodnie z tym poglądem instytucje stanowią reguły postępowania, natomiast organizacje to podmioty, które postępują zgodnie z określonymi regułami. Oznacza to, że przedsiębiorstwo według tego ujęcia jest organizacją, a nie instytucją². Z kolei Stiglitz uważa, że definicje przedstawicieli szkoły instytucjonalnej nie są wystarczająco pojemne i organizacje stanowią instytucje³. Również Williamson uważa, że organizacje są znakomitym przykładem instytucji⁴.

Kooperacja odgrywa istotną rolę zarówno w koncepcji „środowiska innowacyjnego”⁵, jak i literaturze poświęconej „sieciom”⁶ czy „dystryktom prze-

¹ W. Pawlak: Instytucje i zmiana instytucjonalna w teorii D. Northa. „Studia Socjologiczne” 1993, nr 1 (128), s. 72.

² D. North: Institution, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge 1990, s. 5.

³ J.E. Stiglitz: Challenges in the Analysis of the Role of Institutions in Economic Development. Villa Bording Workshop Series „The Institutional Foundations of a Market Economy”, s. 19.

⁴ O.E. Williamson: Economic Institutions: Spontaneous and Intentional Governance. „Journal of Law, Economics, and Organization” 1991, No. 7.

⁵ High Technology and Innovative Environments: The European Experience. Eds. Ph. Aydalot, D. Keeble. Routledge, London 1988.

⁶ O. Crevoiser, D. Maillat: Milieu, Industrial Organization and Territorial Production System – Towards a New Theory of Spatial Development. W: Innovation Networks: Spatial Perspective. Ed. R. Camagni. Belhaven, London 1991, s. 13-34.

mysłowym”⁷. Współpraca pełni ważną funkcję w przepływie wiedzy, która stanowi fundamentalny element w teorii wzrostu⁸ i w koncepcji (krajowych i regionalnych) systemów innowacyjnych⁹.

Różnorodność podmiotów, z którymi przedsiębiorstwo mogłoby nawiązać współpracę powoduje, że warto zwrócić uwagę na determinanty decydujące o tym, z kim przedsiębiorstwo nawiąże współpracę. Determinant tych jest niezwykle wiele, co wynika z faktu, że nie ma dwóch identycznych przedsiębiorstw nawet, jeśli funkcjonują one w podobnych warunkach.

W tym kontekście celem opracowania jest ukazanie, z jakimi podmiotami przedsiębiorstwa przemysłowe z południowo-zachodniej Polski współpracują w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Natomiast hipotezą badawczą jest twierdzenie, że najbardziej skłonne do nawiązania współpracy innowacyjnej są duże przedsiębiorstwa, które przede wszystkim współpracują ze swoimi odbiorcami oraz innymi podmiotami odpowiedzialnymi za powstanie lub transfer nowych technologii.

1. Metodyczne aspekty prowadzonych badań

Część metodyczna analiz została oparta na modelowaniu ekonometrycznym, dla którego narzędziem badawczym jest model ekonometryczny. Zgodnie z definicją model przedstawia za pomocą równania zależności występujące pomiędzy zmiennymi. Każdy model składa się z następujących elementów: zmiennych objaśnianej i objaśniającej, parametrów oraz czynnika losowego.

Przeprowadzając badania ekonometryczne należy uwzględnić siedem podstawowych etapów:

- 1) wybór zmiennej objaśnianej (y) i „kandydatek” na zmienne objaśniające (x_1, x_2, \dots, x_k),
- 2) zebranie danych statystycznych,

⁷ Innovation Networks..., op. cit., s. 13-34; G. Grabher: Rediscovering the Social in the Economics of Interfirm Relations. W: The Embedded Firm – On the Socioeconomics of Industrial Networks. Ed. G. Grabher. Routledge, London 1993, s. 1-31.

⁸ F. Pyke, G. Becattini, W. Sengenberger: Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy. International Institute for Labour Studies, Geneva 1990; M. Porter: Clusters and the New Economics of Competition. „Harvard Business Review” 1998, No. 11-12, s. 77-90; P. Krugman: Geography and Trade. MIT Press, Cambridge 1991.

⁹ Szerzej B. i A. Lundvall: Introduction. W: National Systems of Innovation: Towards of Innovation and Interactive Learning. Ed. B.-A. Lundvall. Pinter, London 1992, s. 1-19; Ph. Cooke, M. Uranga, E. Gomez: Regional Innovation Systems: Institutional and Organisational Dimension. „Research Policy” 1997, No. 26, s. 475-491.

3) dobór posiadających istotny wpływ na zmienną objaśnianą wśród „kandydatek” na zmienną objaśniającą,

4) wybór postaci matematycznej modelu, która będzie obrazować zależności pomiędzy zmiennymi,

5) estymację parametrów modelu, czyli zastąpienie nieokreślonych parametrów przez konkretne wartości liczbowe, określone na podstawie danych empirycznych,

6) weryfikację modelu, przy użyciu hipotez i testów statystycznych,

7) zastosowanie modelu w celu analitycznym lub prognostycznym.

Zgodnie z zaprezentowaną wyżej procedurą badawczą, pierwszym etapem powinien być wybór zmiennej objaśnianej i kandydatek na zmienne objaśniające. W tym miejscu należy wspomnieć, że treść niniejszego opracowania obejmuje tylko wąski wycinek szerszych badań zajmujących się wpływem różnych uwarunkowań na współpracę innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych. Stąd też jako zmienną objaśnianą przyjęto fakt wystąpienia współpracy przedsiębiorstwa przemysłowego z dostawcami, konkurentami, szkołami wyższymi, jednostkami PAN, krajowymi ośrodkami naukowymi, zagranicznymi ośrodkami naukowymi oraz odbiorcami. Z kolei lista „kandydatek” na zmienną objaśniającą była bardzo długa i obejmowała m.in. parametry charakteryzujące przedsiębiorstwa czy też parametry charakteryzujące aktywność innowacyjną przedsiębiorstw w rozbiciu na aspekt inwestycyjny i implementacyjny.

Drugim etapem procedury badawczej było zebranie danych statystycznych. Jako punkt wyjścia wykorzystano jeden z wykazów przedsiębiorstw dostępny na stronach internetowych. Wykaz ten na badanym terenie obejmował dane adresowe 30 163 przedsiębiorstw, z czego na przedsiębiorstwa przemysłowe wypadło 7137 jednostek. Do wszystkich przedsiębiorstw przemysłowych wysłano kwestionariusz ankietowy z prośbą o ich wypełnienie.

Stopień zwrotu wysłanych ankiet wahał się od 9,01% w województwie dolnośląskim do 32,6% w województwie lubuskim. Wysoki stopień zwrotu ankiet z województwa lubuskiego wynikał z ułatwionego dostępu do przedsiębiorstw dla ankietowanych, którzy pochodzili z tego terenu oraz relatywnie niewielkiej ilości przedsiębiorstw przemysłowych występujących na tym terenie.

Trzeci etap to dobór posiadających istotny wpływ na zmienną objaśnianą wśród „kandydatek” na zmienną objaśniającą. Spośród długiej listy kandydatek na zmienną objaśnianą przyjęto wielkość przedsiębiorstwa, przejawiająca się ilością osób zatrudnionych w danym podmiocie. Ze względu na wielkość przedsiębiorstwa wyróżniono:

- 1) mikroprzedsiębiorstwa, które zatrudniały do 9 pracowników,
- 2) małe przedsiębiorstwa, które zatrudniały od 10 do 49 pracowników,
- 3) średnie przedsiębiorstwa, które zatrudniały od 50 do 249 pracowników,
- 4) duże przedsiębiorstwa, które zatrudniały powyżej 250 pracowników.

Przyjęte w badaniu zmienne objaśniane i objaśniające miały charakter dychotomiczny, co oznacza, że przyjmowały wartości równe albo 0 albo 1. W przypadku zmiennych objaśnianych oznacza to, że albo współpraca z konkretnym podmiotem wystąpiła (w takiej sytuacji zmienna przyjmowała wartość równą 1), albo nie (w takiej sytuacji zmienna przyjmowała wartość równą 0). Z kolei w przypadku zmiennej objaśniającej konkretne przedsiębiorstwo mogło zostać zaliczone do jednej z czterech wymienionych wcześniej grup i wówczas dla tej grupy przyporządkowano wartość 1, zgodnie z tabelą 1.

Tabela 1

Sposób przydzielenia wartości dla zmiennej objaśniającej

Przedsiębiorstwo	Mikro	Małe	Średnie	Duże
Przedsiębiorstwo zatrudniające np. 5 osób	1	0	0	0
Przedsiębiorstwo zatrudniające np. 15 osób	0	1	0	0
Przedsiębiorstwo zatrudniające np. 55 osób	0	0	1	0
Przedsiębiorstwo zatrudniające np. 5000 osób	0	0	0	1

Przyjęcie przez zmienne objaśniane i objaśniające wartości dychotomicznych powoduje, że nie można wykorzystać najpopularniejszych metod modelowania, do których zalicza się m.in. regresję wieloraką. W celu otrzymania modelu, w którym zmienne objaśniane będą miały charakter binarny (0,1) należy zastosować regresję logitową lub probitową. W regresji logitowej przewidywane wartości zmiennej objaśnianej muszą się mieścić w przedziale 0 do 1, co osiąga się za pomocą transformacji logitowej¹⁰. Natomiast w regresji probitowej zmienną objaśnianą można uważać za wynik ukrytej zmiennej o rozkładzie normalnym, która w rzeczywistości przyjmuje wartości w przedziale od plus do minus nieskończoności¹¹.

W modelach logitowych lub probitowych, w których zmienna objaśniana przyjmuje wartości binarne, wartość oczekiwana zmiennej objaśnianej może być interpretowana jako prawdopodobieństwo realizacji danego zdarzenia przy

¹⁰ A. Zelias, B. Pawełek, S. Wanat: Prognozowanie ekonomiczne. Teoria, przykłady, zadania. PWN, Warszawa 2008.

¹¹ http://www.statsoft.pl/textbook/stathome_stat.html?http%3A%2F%2Fwww.statsoft.pl%2Ftextbook%2Fstnonlin.html

ustalonych warunkach, które określają zmienne objaśniające. Zastosowane w procedurze badawczej modelowanie probitowe opiera się na klasycznym rachunku prawdopodobieństwa, które zostało zaprezentowane na początku XIX wieku przez P. Laplace.

Estymacja parametrów modelu przy budowie modelu probitowego nastąpiła za pomocą metody największej wiarygodności. Podstawowe założenia tej metody opierają się na funkcji wiarygodności. Stosuje się ją do modeli z addytywnym składnikiem losowym i przy założeniu rozkładu normalnego tego składnika¹².

Na potrzeby opracowania obliczenia zostały przeprowadzone przy wykorzystaniu oprogramowania Statistica. Dla siedmiu zmiennych objaśnianych wykonano 28 modeli probitowych, z których tylko 8 było statystycznie istotne i które zostały w dalej zaprezentowane i omówione.

Ze względu na zastosowanie modeli uwzględniających tylko jeden czynnik do interpretacji badanych zależności zaprezentowano modele w postaci strukturalnej. Kluczowe znaczenie ma znak stojący przy parametrze. Dodatni informuje, że prawdopodobieństwo nawiązania współpracy z danym podmiotem przez przedsiębiorstwo przemysłowe określonej wielkości jest wyższe niż w pozostałych grupach łącznie. Z kolei znak ujemny oznacza że prawdopodobieństwo wystąpienia współpracy innowacyjnej z danym podmiotem jest niższe niż w pozostałych grupach łącznie. Przeprowadzone badania mają statyczny charakter i dotyczą okresu trzech lat, co jest zgodne ze standardami metodologicznymi opisanymi w Podręczniku Oslo¹³.

2. Charakterystyka próby badawczej

Badania przeprowadzono na podstawie próby 1037 przedsiębiorstw przemysłowych z regionu południowo-zachodniej Polski. Strukturę badanych przedsiębiorstw z punktu widzenia podjętej kooperacji innowacyjnej przedstawia tabela 2.

¹² A. Welfe: *Ekonometria*. PWE, Warszawa 2003, s. 76.

¹³ Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji. Pomiar działalności naukowej i technicznej. Podręcznik Oslo. Warszawa 2008.

Tabela 2

Ilość i struktura przebadanych przedsiębiorstw przemysłowych w południowo-zachodniej Polsce, ze względu na podjętą kooperację innowacyjną w latach 2008-2010

Lp.	Przedsiębiorstwa:	Ilość	Struktura w (%)
1	Współpracujące innowacyjnie	499	48,12
2	Nie współpracujące innowacyjnie	538	51,88
Razem		1037	100,00

Na podstawie tabeli 2 można stwierdzić, że współpracą innowacyjną może się wykazać 499 przebadanych przedsiębiorstw, co stanowiło nieco ponad 48% wszystkich przebadanych podmiotów. Pozostałe 538 przedsiębiorstw nie wykazało tej formy współpracy, co stanowiło blisko 51% wszystkich przebadanych przedsiębiorstw,

Tabela 3 obrazuje strukturę przedsiębiorstw kooperujących, z punktu widzenia ich wielkości.

Tabela 3

Ilość i struktura przebadanych przedsiębiorstw kooperujących w południowo-zachodniej Polsce, ze względu na wielkość przedsiębiorstwa w latach 2008-2010

Lp.	Przedsiębiorstwa:	Ilość	Struktura w (%)
1	Mikro (micro)	126	25,3
2	Małe (small)	203	40,7
3	Średnie (average)	118	23,6
4	Duże (large)	52	10,4
Razem (together)		499	100,0

Najbardziej liczną grupą przebadanych przedsiębiorstw, kooperujących w zakresie innowacji, są małe przedsiębiorstwa. Udział małych przedsiębiorstw w grupie wszystkich przedsiębiorstw współpracujących innowacyjnie wyniósł 40,7%. Na drugim i trzecim miejscu pod względem liczebności plasują się kolejno mikro i średnie przedsiębiorstwa, z udziałem nieco ponad 25 i 23%. Najmniej liczną grupą przebadanych podmiotów były duże przedsiębiorstwa, z udziałem przekraczającym 10%.

3. Wpływ wielkości przedsiębiorstwa przemysłowego na współpracę innowacyjną w południowo-zachodniej Polsce

Analizując strukturę przebadanych przedsiębiorstw z punktu widzenia ich wielkości interesujące wydaje się również ukazanie, jak często podejmowana była kooperacja innowacyjna we wszystkich przebadanych podmiotach południowo-zachodniej Polski, co przedstawia tabela 4.

Tabela 4

Ilość i struktura ze względu na wielkość przedsiębiorstw kooperujących w stosunku do wszystkich przebadanych przedsiębiorstw z południowo-wschodniej Polski w latach 2008-2010

Lp.	Przedsiębiorstwa:	Ilość przedsiębiorstw kooperujących	Ilość wszystkich przebadanych przedsiębiorstw	Struktura w (%)
1	Mikro (micro)	126	318	39,6
2	Małe (small)	203	408	49,8
3	Średnie (average)	118	227	52,0
4	Duże (large)	52	84	62,0
Razem / średnio		499	1037	48,12

Z tabeli 4 wynika, że najbardziej skłonna do kooperacji innowacyjnej grupą przedsiębiorstw są przedsiębiorstwa duże. W grupie tej aż 62% wszystkich przebadanych przedsiębiorstw wykazało podjęcie współpracy innowacyjnej. Na drugim miejscu uplasowały się przedsiębiorstwa średnie, wśród których 52% wykazało podjęcie współpracy innowacyjnej. Wyższą, niż średnia dla całego regionu, skłonnością do podejmowania współpracy innowacyjnej charakteryzowały się także małe przedsiębiorstwa. W grupie tej niecałe 50% podmiotów wykazało współpracę innowacyjną. Najmniejszą skłonnością do współpracy innowacyjnej charakteryzowały się mikro przedsiębiorstwa. W grupie tej niecałe 40% przedsiębiorstw wykazało współpracę innowacyjną. Mikroprzedsiębiorstwa były jedyną grupą, w której skłonność do współpracy innowacyjnej była znacznie niższa niż średnia dla całego regionu wynosząca nieco ponad 48%.

Tabela 5

Wpływ wielkości przedsiębiorstwa na współpracę innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych z południowo-zachodniej Polski w latach 2008-2010

	Mikro			Małe			Średnie			Duże		
	BłSt	P ₁	P ₂	BłSt	P ₁	P ₂	BłSt	P ₁	P ₂	BłSt	P ₁	P ₂
Dostawcy				$+0,25x+0,20$			$-0,35x+0,39$					
				0,12	0,67	0,58	0,13	0,52	0,65			
Szkoły Wyższe										$+0,56x-1,36$		
										0,21	0,21	0,09
Krajowe Jbr	$-0,54x-0,99$						$+0,45x-1,23$					
	0,19	0,06	0,16				0,15	0,22	0,11			
Zagraniczne Jbr										$+0,81x-2,01$		
										0,26	0,12	0,02
Odbiorcy	$-0,27x+0,11$									$+0,57x-0,01$		
	0,13	0,44	0,54							0,19	0,71	0,49

BłSt – błąd standardowy.

P₁ – prawdopodobieństwo wystąpienia danego zjawiska w badanej grupie przedsiębiorstw.

P₂ – prawdopodobieństwo wystąpienia danego zjawiska w pozostałych grupach przedsiębiorstw.

Z tabeli 5 wynika, że najbardziej skłonne do nawiązania współpracy innowacyjnej są duże przedsiębiorstwa. W przypadku tej grupy przedsiębiorstw najwyższe prawdopodobieństwo nawiązania kooperacji innowacyjnej występuje w odniesieniu do odbiorców. Prawdopodobieństwo nawiązania przez duże przedsiębiorstwa ze swoimi odbiorcami kooperacji innowacyjnej wynosi aż 0,71 i jest o prawie 45% wyższe niż prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej z odbiorcami przez inne grupy przedsiębiorstw, czyli przedsiębiorstwa średnie, małe i mikro.

Na podstawie tabeli 5 można również zauważyć, że duże przedsiębiorstwa nawiązują współpracę innowacyjną także ze szkołami wyższymi i zagranicznymi jednostkami badawczo-rozwojowymi. Prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej pomiędzy dużymi przedsiębiorstwami a szkołami wyższymi wynosi 0,21 i jest o 133% wyższe niż prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej przez szkoły wyższe z pozostałymi grupami przedsiębiorstw. Z kolei prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej pomiędzy dużymi przedsiębiorstwami a zagranicznymi jednostkami badawczo-rozwojowymi wynosi 0,12 i jest aż 6-krotnie wyższe niż prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej z zagranicznymi jednostkami badawczo-rozwojowymi przez pozostałe grupy przedsiębiorstw.

Zupełnie odwrotne podejście do nawiązywania współpracy innowacyjnej wykazują z kolei mikroprzedsiębiorstwa. Zgodnie z danymi zamieszczonymi w tabeli 5 mikroprzedsiębiorstwa wykazują się negatywnym podejściem do współpracy z krajowymi ośrodkami naukowymi oraz z odbiorcami. Prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej przez mikroprzedsiębiorstwa z krajowymi ośrodkami naukowymi jest ponad 2,5-krotnie mniejsze niż prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej przez przedsiębiorstwa o innych rozmiarach niż mikro.

Z kolei prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej przez mikro przedsiębiorstwa ze swoimi odbiorcami jest o 23% mniejsze niż prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej ze swoimi odbiorcami przez przedsiębiorstwa o innych rozmiarach niż mikro.

Ze względu na ograniczoną ilość modeli nie można już tak jednoznacznych wniosków wyciągać w przypadku małych przedsiębiorstw. W przypadku tej grupy przedsiębiorstw udało się uzyskać tylko jeden model statystycznie istotny, który obrazuje pozytywną zależność pomiędzy małymi rozmiarami przedsiębiorstwa a nawiązaniem współpracy z dostawcami. Prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej pomiędzy omawianymi podmiotami wynosi 0,67 i jest o prawie 16% wyższe niż prawdopodobieństwo nawiązania współpracy z dostawcami przez przedsiębiorstwa o innych rozmiarach niż małe.

Jeszcze bardziej skomplikowana sytuacja występuje w przypadku przedsiębiorstw o średnich rozmiarach. Zgodnie z danymi zamieszczonymi w tabeli 5 można zauważyć pozytywną zależność pomiędzy średnim rozmiarem przedsiębiorstwa przemysłowego a współpracą z krajowymi ośrodkami naukowymi. Prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej pomiędzy przedsiębiorstwami średniej wielkości a krajowymi ośrodkami naukowymi wynosi 0,22 i jest dwa razy wyższe niż prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej przez krajowe ośrodki naukowe z przedsiębiorstwami o innych rozmiarach niż średnie.

Jednocześnie przedsiębiorstwa średniej wielkości nie wykazują zainteresowania w nawiązywaniu współpracy ze swoimi dostawcami. Prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej przez przedsiębiorstwa przemysłowe o średnich rozmiarach ze swoimi dostawcami jest o 25% niższe niż prawdopodobieństwo nawiązania współpracy innowacyjnej ze swoimi dostawcami przez mikro, małe lub duże przedsiębiorstwa.

Podsumowanie

Jak już wcześniej wspomniano, badania zostały przeprowadzone na podstawie próby 1037 przedsiębiorstw przemysłowych zlokalizowanych na terenie południowo-zachodniej Polski. Spośród wszystkich przebadanych przedsiębiorstw współpracę innowacyjną wykazało nieco ponad 48% podmiotów.

Analizując współpracę innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych ze względu na ich rozmiar wyraźnie widać, że najbardziej skłonne do nawiązywania współpracy innowacyjnej są duże przedsiębiorstwa. W grupie tej aż 62% wszystkich przebadanych przedsiębiorstw wykazało podjęcie współpracy innowacyjnej. Duże przedsiębiorstwa najchętniej nawiązywały współpracę innowacyjną ze swoimi odbiorcami oraz ze szkołami wyższymi i zagranicznymi jednostkami badawczo-rozwojowymi.

Na drugim miejscu znalazły się przedsiębiorstwa średnie, wśród których 52% wykazało podjęcie współpracy innowacyjnej. Przedsiębiorstwa średniej wielkości chętnie współpracowały z krajowymi ośrodkami naukowymi, natomiast nie wykazywały zainteresowania współpracą ze swoimi dostawcami. Niejednoznaczne wyniki uzyskane w odniesieniu do przedsiębiorstw średniej wielkości stanowią zachętę do dalszych badań w tym zakresie.

Powyżej średniej dla całego regionu południowo-zachodniej Polski skłonnością do podejmowania współpracy innowacyjnej charakteryzowały się także małe przedsiębiorstwa. W grupie tej niecałe 50% podmiotów wykazało współpracę innowacyjną. Najczęściej małe przedsiębiorstwa współpracowały ze swoimi dostawcami.

Z kolei najmniejszą skłonnością do nawiązywania współpracy innowacyjnej charakteryzowały się mikroprzedsiębiorstwa. W tej ostatniej grupie niecałe 40% przedsiębiorstw wykazało współpracę innowacyjną. Mikroprzedsiębiorstwa były jedyną grupą, w której skłonność do współpracy innowacyjnej była znacznie niższa niż średnia dla całego regionu. W przypadku mikroprzedsiębiorstw zauważalna jest jednoznaczna, negatywna, tendencja w nawiązywaniu współpracy innowacyjnej zwłaszcza z krajowymi ośrodkami naukowymi oraz ze swoimi odbiorcami.

**INNOVATIVE COOPERATION SYSTEMS FROM THE PERSPECTIVE
OF THE SIZE OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES
OF SOUTH-WESTERN POLAND IN 2008-2010**

Summary

The analysis of innovative cooperation systems from the perspective of the size of the industrial enterprises of south-western Poland in 2008-2010 shows that large enterprises tend to engage in an innovation activity the most often. In this group, 62% of all surveyed companies take the innovative cooperation regularly. Their key innovative cooperators are: customers, universities and international research and development centers.

52% of medium-sized companies take the innovative cooperation. They mainly cooperate with national research centers. However, medium firms do not show any interest in the innovative cooperation with their suppliers. The ambiguous results obtained with regard to medium-sized businesses can provide an incentive for further research in this area.

In the group of small businesses less than 50% of companies take the innovative cooperation. Small companies usually cooperate with their suppliers.

The smallest tendency to establish the innovative cooperation is characterized by micro business. In this group, less than 40% of companies take the innovative cooperation. Micro companies are the only group in which the tendency to the innovative cooperation is much lower than the average in the researched region. Furthermore, the most micro-enterprises neither take the innovative cooperation with their customers nor national research centers.

Joanna Rydarowska-Kurzbauer

Politechnika Śląska w Gliwicach

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTW NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Wprowadzenie

Źródła pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwa są od dawna jednym z najważniejszych tematów badań oraz problemów praktyki gospodarczej¹. Wynika to z faktu, że przedsiębiorstwo, aby funkcjonować i rozwijać się, musi stale pozyskiwać środki finansowe. W związku z tym zapewnienie wystarczającej ilości środków finansowych ma znaczenie na każdym etapie cyklu życia przedsiębiorstwa. Niezwykle ważną rolę dla wszystkich przedsiębiorstw w pozyskiwaniu kapitału spełnia rynek finansowy a szerzej system finansowy. W literaturze ekonomicznej podkreśla się trzy główne aspekty odpowiedniego rozwoju tego systemu. Przede wszystkim efektywny system finansowy, to efektywna zamiana oszczędności gospodarstw domowych w inwestycje przedsiębiorstw przy odpowiednim poziomie stopy procentowej. Ponadto, dobrze funkcjonujący system finansowy umożliwia, poprzez rozłożenie ryzyka czy też stosowanie różnego rodzaju instrumentów zabezpieczeniowych, realizację bardziej ryzykownych, lecz wysoko zyskowych projektów inwestycyjnych. Wszystko to doprowadza do określonych wyników ekonomicznych całej gospodarki. Obecnie w literaturze przedmiotu istnieje silne przekonanie, że dobrze funkcjo-

¹ Przeprowadzone przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju badania wskazują na trzy najważniejsze niedogodności w działalności przedsiębiorstw. Wśród nich na pierwszym miejscu, przez cały analizowany okres, wymieniano problemy ze znalezieniem rynku zbytu. Natomiast na drugim miejscu znalazły się trudności w dostępie do środków finansowych. Dotyczy to zarówno całej Unii Europejskiej jak i wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Pozostałe przeszkody dla MŚP to: dostępność doświadczonej i wykwalifikowanej kadry, konkurencja rynkowa, koszty produkcji, regulacje prawne. SMEs' Access to Finance, Survey 2011, Analytical Report, 2011, s. 14.

nujący system finansowy jest warunkiem efektywnego wykorzystania wzrostu gospodarczego². Jednocześnie funkcjonowanie systemu finansowego zależy od jego otoczenia. Jak podkreśla Z. Polański³, jest on podsystemem systemu ekonomicznego. Będzie więc zależał od uwarunkowań ekonomicznych, prawnych, społecznych oraz politycznych jakie narzuca system gospodarczy. Z uwagi na to, że otoczenie to zmienia się dość dynamicznie, to i sam system finansowy nie będzie statyczny. Przez ostatnie 20 lat systemy gospodarcze, a co za tym idzie i finansowe, krajów Europy Środkowo-Wschodniej zmieniły się radykalnie. We wczesnych latach 90. w większości krajów dominowały banki państwowe, których główną funkcją było dostarczanie środków pieniężnych dla instytucji rządowych oraz przedsiębiorstw publicznych. W połowie lat 90. pojawiło się wiele podmiotów finansowych, działających coraz bardziej na zasadach rynkowych. Konsekwencją tego były szybki wzrost udzielanych kredytów głównie gospodarstwom domowym oraz zwiększenie zakresu świadczenia usług finansowych dla przedsiębiorstw. Rynek kapitałowy, giełda zaczęły pełnić ważną, uzupełniającą rolę w stosunku do systemu bankowego. Pojawiły się także fundusze inwestycyjne. Kolejnym ważnym etapem rozwoju gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej był ich proces integracji z Unią Europejską przebiegający równoległe z procesami globalizacyjnymi. W związku z tym obie strony stanęły przed wieloma wyzwaniami, a jednym z nich był przyszyły kształt systemu finansowego. W literaturze najczęściej stosowanym podziałem systemów finansowych jest ich podział na dwa modele: anglosaski⁴ oraz kontynentalny⁵. Strukturalną podstawą takiej klasyfikacji jest tkwiąca różnica w stosowanych metodach finansowania przedsiębiorstw⁶. System oparty na rynku (anglosaski) charakteryzuje się przeważającym udziałem rynku finansowego w systemie finansowym. Z kolei w systemie kontynentalnym dominującą formą instytucjonalną są banki⁷. Obecny światowy trend zmierza ku modelom zorientowanym rynkowo⁸. Do niedawna w literaturze istniało przekonanie, że wybór właśnie

² U. Volz: European Financial Integration and the Financing of Local Business in the New EU Member States. EBRD Working Paper, No. 89, 2004, s. 2.

³ B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak: System finansowy w Polsce. PWN, Warszawa 2004, s. 17.

⁴ Nazywany też systemem finansowym opartym na rynku, zorientowanym rynkowo czy anglo-amerykańskim.

⁵ Nazywany również niemiecko-japońskim, zorientowanym rynkowo czy opartym na rynku.

⁶ Różnic dzielących oba systemy jest zdecydowanie więcej, jednak z uwagi na cel opracowania nie są one rozważane. Więcej na ten temat zob. A. Matusek-Jędrych: Struktura i modele systemu finansowego. „Bank i Kredyt” 2007, s. 87.

⁷ Pominięto szerszą dyskusję na temat różnic między tymi dwoma modelami systemu finansowego. Więcej na ten temat zob. R. Rajan, L. Zingales: Banks and Markets: The Changing Character of European Finance. In: The Transformation of the European Financial System. ECB, 2002; J. Bossak: Systemy gospodarcze a globalna konkurencja. SGH, Warszawa 2006, s. 244.

⁸ R. Rajan, L. Zingales: Op. cit., s. 126.

tego modelu gwarantuje większy wzrost gospodarczy niż w przypadku systemu opartego na bankach⁹. W innych pracach pojawia się natomiast stwierdzenie, że to rodzaj instytucji finansowych, charakteryzujących dany model systemu finansowego danej gospodarki, wpływa na rodzaje wykorzystywanych zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji¹⁰. W związku z powyższym nasuwa się pytanie, czy Unia Europejska i integrujące się z nią kraje Europy Środkowo-Wschodniej również podążają za tym światowym trendem? Czy i w jakim kierunku nastąpił w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, wraz z postępującą globalizacją i integracją na świecie, rozwój sektora finansowego i czy w związku z tym zmieniły się źródła finansowania działalności inwestycyjnej. Celem opracowania jest opisanie zmian rodzajów źródeł finansowania przedsiębiorstw w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej na tle zmian jakie zaistniały w całej Unii Europejskiej. Analiza została oparta na sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), gdyż są istotnym źródłem tworzenia miejsc pracy, a w konsekwencji pełnią ważną rolę w pobudzaniu wzrostu gospodarczego. Będąc istotnym nośnikiem przedsiębiorczości i innowacji podnoszą konkurencyjność gospodarek, w których działają. Za kraje – reprezentantów Europy Środkowo-Wschodniej przyjęto, głównie z przyczyn historyczno-geograficznych, oprócz Polski, Czechy, Węgry i Słowację. Z jednej strony wzięto pod uwagę położenie geograficzne tych krajów, z drugiej ich wspólną „integracyjną” historię. Na drodze do integracji z Unią Europejską miały one wspólną datę: 2004 rok, w którym to zostały do niej przyjęte. W związku z powyższym, analiza objęła lata 2002-2011. Wykorzystano głównie dane statystyczne udostępnione przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBRD) oraz Bank Światowy.

1. Źródła finansowania przedsiębiorstw – aspekt teoretyczny

Literatura przedmiotu¹¹ wskazuje na trzy kryteria podziału źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę kryterium własnościowe autorzy dzielą źródła na kapitał własny i kapitał obcy, zwany też długiem. Kapitał własny to środki wnoszone do przedsiębiorstwa w trakcie jego działalności. Stanowią one podstawę jego ekonomicznej i prawnej samodzielności, finansowej suwerenności i dają swobodę w podejmowaniu decyzji. Pełnią także szcze-

⁹ R. Levine: Bank-based Or Market-based Financial Systems: Which Is Better? „Journal of Financial Intermediation” 2002, Vol. 11, s. 398-428.

¹⁰ T. Beck, A. Demirguc-Kunt, V. Maksimovis: Financing Patterns Around The World: The Role of Institutions. World Bank Policy Research Working Papers No. 2905, October 2002, s. 1.

¹¹ W. Dębski: Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa. PWN, Warszawa 2005; W. Bień: Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Difin, Warszawa 2000.

gólną rolę w finansowaniu projektów inwestycyjnych. Natomiast kapitał obcy jest sumą środków finansowych postawionych do dyspozycji przedsiębiorstwa przez jego wierzycieli¹². Jego cechą charakterystyczną jest fakt, że pozostaje on w dyspozycji przedsiębiorstwa przez określony czas, po którym musi być zwrócony. Kapitał obcy wydaje się raczej niezbędny i stwarza możliwości do poszerzenia zakresu działalności przedsiębiorstwa. Innym kryterium podziału źródeł finansowania jest źródło pochodzenia kapitału. W tym przypadku autorzy wyróżniają źródła wewnętrzne oraz zewnętrzne. Te pierwsze są wypracowywane przez przedsiębiorstwa. Zewnętrzne natomiast są pozyskiwane w momencie jego powstawania, przede wszystkim na rynku finansowym. Mogą one pochodzić zarówno od właścicieli (w postaci np. akcji, udziałów czy kapitału założycielskiego), jak i od wierzycieli (udostępniających go w formie pożyczek lub kredytów bankowych). Trzecim kryterium podziału źródeł finansowania działalności przedsiębiorstwa jest długość okresu na jaki udostępniane są środki. Według tego kryterium wyróżniane są środki finansowania krótkoterminowego (do 1 roku) oraz długoterminowego (powyżej 1 roku)¹³. W praktyce wszystkie trzy sposoby podziału źródeł finansowania nakładają się na siebie, ponieważ zachodzą między nimi ścisłe powiązania. Tabela 1 przedstawia przykładowe zestawienie rodzajów źródeł kapitału A. Duliniec.

Tabela 1

Źródła kapitału

Źródła kapitału
Wewnętrzne źródła kapitału własnego: Zysk zatrzymany
Zewnętrzne źródła kapitały własnego: Emisja akcji/zwiększanie udziałów (w tym private equity/venture capital)
Zewnętrzne źródła kapitału obcego: Kredyty bankowe Emisja dłużnych papierów wartościowych (obligacji i innych instrumentów dłużnych) Leasing finansowy
Zewnętrzne źródło kapitału hybrydowego/zamiennego: Emisja obligacji zamiennych i inne hybrydowe instrumenty finansowe (w tym mezzanine capital)

Źródło: A. Duliniec: Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty. PWE, Warszawa 2011, s. 38.

¹² W. Dębski: Op. cit., s. 384.

¹³ W literaturze wyróżnia się także kapitał średnioterminowy który obejmuje zazwyczaj instrumenty finansowe o terminie zapadalności od roku do 3 (lub 5) lat.

Finansowanie rozwoju i towarzyszącej mu działalności inwestycyjnej wymaga pozyskiwania kapitału. Zgodnie z teorią hierarchii źródeł finansowania przedsiębiorstwo sięga do zewnętrznych źródeł kapitału wówczas, gdy wyczerpane zostaną wewnętrzne źródła finansowania, a także zewnętrzne źródła finansowania niebędące źródłami kapitału¹⁴. To, jakie jest zapotrzebowanie w przedsiębiorstwie na kapitał oraz na jego strukturę jest zdeterminowane zarówno przez fazę cyklu w jakiej znajduje się przedsiębiorstwo, jak i jego bieżącą sytuacją finansową. Inna jest pozycja małego, utworzonego przedsiębiorstwa, a zupełnie inaczej wygląda ona w przypadku przedsiębiorstwa dużego, o stabilnej pozycji na rynku. Literatura przedmiotu wymienia następujące fazy cyklu życia przedsiębiorstwa: 1) fazę powstawania 2) początkowego rozwoju, 3) fazę wzrostu, 4) fazę dojrzałości i 5) fazę schyłku działalności¹⁵. Na wybór źródeł finansowania przedsiębiorstw w poszczególnych fazach cyklu wpływ mają przede wszystkim trzy czynniki: możliwości rozwojowe danego przedsiębiorstwa, wysokość uzyskiwanej przez niego nadwyżki finansowej oraz poziom ryzyka operacyjnego. Faza początkowego rozwoju to najprawdopodobniej najtrudniejszy okres w cyklu życia przedsiębiorstwa rozpatrując możliwości pozyskiwania źródeł finansowania. Inwestycje umożliwiające rozpoczęcie działalności wymagają stałego zasilania w kapitał, a jego źródła zarówno te wewnętrzne, jak i zewnętrzne są niezwykle ograniczone. Dzieje się tak, ponieważ ryzyko operacyjne w tej fazie jest bardzo wysokie, zysk z osiąganego działania w większości przypadków jest ujemny. W związku z tym pozyskiwany kapitał to głównie kapitał własny. Przedsiębiorstwo szuka go na rynku nieregulowanym u indywidualnych inwestorów (tzw. aniołów biznesu)¹⁶ bądź w funduszach venture capital¹⁷. Udział kredytów w finansowaniu przedsiębiorstw jest raczej niewielki ze względu na utrudnioną ocenę ich zdolności kredytowej. Dodatkowym źródłem w tej fazie rozwoju jest przede wszystkim kredyt kupiecki. Na tym etapie przed-

¹⁴ Nie wszystkie źródła finansowania są dla przedsiębiorstw źródłami kapitału. Do źródeł kapitału nie zalicza się krótkoterminowych zobowiązań przedsiębiorstw (z tytułu np. wynagrodzeń, ceł, podatków), umarzenia środków trwałych, zmian aktywów rzeczowych i finansowych na środki pieniężne czy też dotacji.

¹⁵ A. Duliniec: *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*. PWE, Warszawa 2011, s. 109.

¹⁶ Anioły biznesu są to „prywatni inwestorzy, którzy dysponując odpowiednim doświadczeniem i kapitałem wspierają małe i średnie przedsiębiorstwa, głównie w początkowej fazie ich działalności, gdzie zapotrzebowanie na kapitał jest stosunkowo niewielkie, a z drugiej strony ryzyko inwestycyjne jest tak duże, że odstrasza inwestorów instytucjonalnych”. B. Mikołajczak: *Infrastruktura finansowa MŚP w krajach Unii Europejskiej*, s. 119.

¹⁷ Private capital/venture capital to średnio i długoterminowe inwestycje, polegające na nabywaniu akcji/udziałów przedsiębiorstw nienotowanych na giełdzie papierów i służące osiągnięciu zysku w efekcie przyrostu wartości przedsiębiorstwa. K. Janasz: *Kapitał w finansowaniu działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce*. Difin, Warszawa 2010, s. 122.

siębiorstwo nie osiąga zysku lub też wypracowany niewysoki wynik przeznacza na inwestycje w całości. Faza wzrostu charakteryzuje się bardzo wysokim poziomem nakładów inwestycyjnych, które są finansowane głównie z pojawiającej się coraz to większej nadwyżki finansowej. Jednakże zapotrzebowanie na kapitał w tej fazie jest ogromne, a ryzyko operacyjne wciąż wysokie dlatego też kredyt bankowy często jest dość drogi. Emisja akcji również wiązałaby się z koniecznością nałożenia na ich nabywców wysokiego oprocentowania. W związku z tym przedsiębiorstwa w drugiej fazie cyklu życia są finansowane głównie kapitałem własnym. Dodatkowo jest on uzupełniany kapitałem typu mezzanine¹⁸ albo venture capital. W fazie dojrzałości stabilizuje się sytuacja finansowa przedsiębiorstw. Podjęte w poprzednich okresach inwestycje przynoszą na ogół zwiększenie przychodów ze sprzedaży. Jednocześnie spadają nakłady inwestycyjne w porównaniu z poprzednimi fazami. Mają wówczas głównie charakter odtworzeniowy i modernizacyjny a nie jak w poprzednich fazach rozwojowy. Faza schyłkowa w niniejszym opracowaniu nie jest rozpatrywana z uwagi na brak podejmowanej działalności inwestycyjnej na tym etapie rozwoju przedsiębiorstwa.

2. Źródła finansowania przedsiębiorstw – analiza porównawcza na podstawie danych statystycznych

Na podstawie analizy tabel zawartych w aneksie statystycznym można stwierdzić, że w 2011 roku w krajach Unii Europejskiej ponad 56% przedsiębiorstw korzystało tylko i wyłącznie z zewnętrznych źródeł finansowania, co jest wielkością dwukrotnie większą niż w 2009. Jednocześnie radykalnie zmniejszyła się liczba podmiotów, które w swej działalności inwestycyjnej korzystało jedynie z pojawiających się nadwyżek finansowych z 14% w 2009 do 4% w 2011. Ponadto, co piąte przedsiębiorstwo unijne twierdziło, że wykorzystuje zarówno zewnętrzne, jak i wewnętrzne możliwości finansowania swojej działalności.

Jeżeli porównać 2002 rok z 2009 to wykorzystanie wewnętrznych źródeł kapitału w analizowanym okresie zdecydowanie zwiększyło się. W 2002 roku niespełna połowa środków finansowych przeznaczonych na inwestycje pochodziła z wewnętrznych źródeł przedsiębiorstw. Największy przyrost w oma-

¹⁸ Jest to kapitał o charakterze pośrednim pomiędzy długiem a kapitałem własnym, zaliczanym do kapitału hybrydowego. A. Dulnic: Op. cit., s. 40.

wianym okresie można zaobserwować w gospodarce czeskiej, gdzie wyniósł on prawie 21 punktów procentowych w przypadku średnich przedsiębiorstw i 30 dla przedsiębiorstw małych. W 2002 roku w Polsce i w Czechach wielkości wykorzystanych źródeł wewnętrznych były w zasadzie na tym samym poziomie i dla małych, i dla średnich przedsiębiorstw. W przypadku gospodarek węgierskiej i słowackiej więcej wewnętrznych środków przeznaczały najmniejsze przedsiębiorstwa. 2009 rok charakteryzował się większym zróżnicowaniem w większości gospodarek (tylko w Polsce więcej środków wewnętrznych przeznaczały na inwestycje średnie przedsiębiorstwa). Rozpatrując natomiast lata 2009-2011 widoczne jest zmniejszenie się ilości podmiotów w całej Unii Europejskiej, w których nadwyżka finansowa był głównym źródłem finansowania z 49% w 2009 do 24% w 2011. Podobne wielkości charakteryzowały wybrane kraje Europy Środkowo-Wschodniej. Jedynie w Czechach wystąpił odwrotny trend i zwiększyła się liczba przedsiębiorstw z 24% do 27%. Można zauważyć, że większe zróżnicowanie charakteryzowało 2009 rok. Najwięcej przedsiębiorstw, bo 58% skorzystało z tego typu finansowania na Słowacji, a najmniej w Czechach (24%). W 2011 roku ilość przedsiębiorstw wykorzystujących własne środki była we wszystkich analizowanych gospodarkach na tym samym poziomie 27% (z minimalnie mniejszym wynikiem dla Węgier 26%) ogółu przedsiębiorstw. Jest to zbliżony wynik do średniej Unii Europejskiej przez cały analizowany okres.

Analizując natomiast zewnętrzne źródła finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw można wysunąć następujące wnioski: w 2002 roku ich udział był zdecydowanie mniejszy niż udział źródeł wewnętrznych. Najczęściej wykorzystywanym źródłem zewnętrznym w tym roku we wszystkich analizowanych krajach był kredyt bankowy. To samo można powiedzieć o 2009 roku, przy czym „pierwsze miejsce” jakie miała gospodarka polska w 2002 roku przeszło do gospodarki węgierskiej w 2009. W tej gospodarce, jak i w gospodarce słowackiej, nastąpił też największy przyrost. W 2011 najczęściej wykorzystywanym źródłem zewnętrznym w Unii Europejskiej była linia debetowa na rachunku bankowym. 40% przedsiębiorstw wybrało tę formę finansowania inwestycji¹⁹, 32% kredyt kupiecki, a 30% kredyt bankowy. W 2009 roku wartości te były zdecydowanie mniejsze i wynosiły dla kredytu kupieckiego tylko 17%. W przypadku rozpatrywanych krajów Europy Środkowo-Wschodniej wielkość wykorzystywanego kredytu kupieckiego również uległy zwiększeniu, przy czym w dalszym ciągu stanowiły niewielki procent środków przeznaczanych na in-

¹⁹ SMEs' Access to Finance. Survey 2011. Analytical Report, 2011, s. 6.

westycje. Kolejnym rozpatrywanym źródłem zewnętrznym była emisja papierów wartościowych. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej ten typ kapitału był stosowany w niewielkim procencie. Jeżeli porównać lata 2002 i 2009, to w 2002 wykorzystywany było bardziej przez małe przedsiębiorstwa niż średnie (odwrotnym przypadkiem jest sytuacja w Polsce), a w 2009 przez średnie (poza wyjątkiem Polski). W 2011 roku ogółem w krajach Unii Europejskiej sprzedaż akcji służyła sfinansowaniu inwestycji tylko 7% przedsiębiorstw. Natomiast w analizowanych krajach Europy Środkowo-Wschodniej sprzedaż papierów wartościowych przez MŚP była jeszcze mniej popularna. W Polsce tylko 3% przedsiębiorstw skorzystało z tego typu dofinansowania, na Węgrzech i Czechach 2%, a w Słowacji tylko 1%.

Podsumowanie

W opracowaniu dokonano zarówno teoretycznego przeglądu źródeł finansowania przedsiębiorstw działalności inwestycyjnej, jak i analizy danych statystycznych. Na tej podstawie można sformułować następujące wnioski. Przede wszystkim należy zaznaczyć, że w analizowanych latach nastąpiło zbliżenie integrujących się gospodarek wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej do kierunku zmian charakterystycznych dla całej gospodarki unijnej.

Ponadto, na podstawie przeprowadzonej analizy danych statystycznych można stwierdzić, że charakterystycznym zjawiskiem na koniec analizowanego okresu było zmniejszenie się wykorzystania wewnętrznych źródeł kapitału na rzecz zwiększenia finansowania inwestycji kapitałem obcym. Jednakże, pomimo dość dużej zmiany w wykorzystywanych źródłach kapitału, wciąż dla przeważającej ilości przedsiębiorstw analizowanych krajów największym źródłem kapitału był ten pochodzący z banków. Daje to podstawę do uznania systemów finansowych analizowanych gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej za zorientowane bankowo.

Porównując udział określonego typu źródła finansowania działalności inwestycyjnej oraz charakterystykę poszczególnych etapów cyklu życia przedsiębiorstwa można również sformułować następujący wniosek. W 2002 roku więcej przedsiębiorstw analizowanych krajów mogło być w fazie startu, o czym świadczyłby znaczny udział środków własnych. Natomiast w 2009 roku więcej przedsiębiorstw znajdowało się w fazie rozwoju czy ekspansji.

Przedstawiona propozycja analizy zmian źródeł finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw jest tylko jedną z możliwych. Przedstawiono tu tylko podstawowe formy tych źródeł, słuszne byłoby więc wzbogacenie analizy o dane dotyczące działalności aniołów biznesu, o problematykę mikrokredytów, leasingu, factoringu czy też funduszy poręczeniowych i gwarancyjnych. W opracowaniu skoncentrowano się na sektorze małych i średnich przedsiębiorstw z czterech wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, jednak zebranie materiału statystycznego z większej liczby krajów europejskich mogłoby ukazać jeszcze bardziej interesujące, z naukowego punktu widzenia, spostrzeżenia.

Aneks statystyczny

Tabela 1

Źródła finansowania przedsiębiorstw w 2002 roku

	Źródła finansowania MŚP w tym:									
	wewnętrzne		kredyt kupiecki		kredyt bankowy		sprzedaż papierów wartościowych		inne rodzaje	
	średnie	małe	średnie	małe	średnie	małe	średnie	małe	średnie	małe
Czechy	46,63	46,73	3,05	3,07	12,07	9,39	1,3	7,12	9,02	8,87
Polska	50,25	49,58	1,02	1,85	16,56	10,09	2,22	1,03	3,17	5,68
Słowacja	49,29	58,79	0	1,51	15,4	3,47	6,86	8,77	7,74	11,56
Węgry	44,47	51,34	0,79	0,85	15,53	10,11	15,79	13,46	3,55	2,96

Źródło: European Financial Integration and the Financing of Local Businesses in the New EU Member States. EBRD, Working Paper No. 89, 2004, s. 47-51.

Tabela 2

Źródła finansowania przedsiębiorstw w 2009 roku

	Źródła finansowania MŚP w tym:									
	wewnętrzne		kredyt kupiecki		kredyt bankowy		sprzedaż papierów wartościowych		inne rodzaje	
	średnie	małe	średnie	małe	średnie	małe	średnie	małe	średnie	małe
Czechy	67,8	76,1	10,2	10,4	16,7	12,1	5,3	0,5	0	0
Polska	63,3	60,3	10,8	6,2	23,3	23,9	2,6	9,5	0	0
Słowacja	64,9	75	2,3	8,1	27,4	15,4	5,4	1,6	0	0
Węgry	55	63,7	0	1,8	37,6	31,3	4,9	5,7	0	0

Źródło: IFC World Bank Group Enterprise Surveys Country Profiles 2009.

Tabela 3

Źródła finansowania przedsiębiorstw w 2009 roku

	Źródła finansowania MŚP (w % do przedsiębiorstw ogółem)			
	wewnętrzne	kredyt bankowy	sprzedaż papierów wartościowych	inne rodzaje
Czechy	24	39	1	b.d.
Polska	40	51	2	b.d.
Słowacja	58	43	0	b.d.
Węgry	38	37	0	b.d.

Źródło: SMEs' Access to Finance. Op. cit.

Tabela 4

Źródła finansowania przedsiębiorstw w 2011 rok

	Źródła finansowania MŚP (w % do przedsiębiorstw ogółem)			
	wewnętrzne	kredyt bankowy	sprzedaż papierów wartościowych	inne rodzaje (leasing lub faktoring)
Czechy	27	49	2	b.d.
Polska	27	47	3	b.d.
Słowacja	27	55	1	b.d.
Węgry	26	49	1	b.d.
U E	24	30	7	36

Źródło: Ibid.

THE RESOURCES OF FINANCING INVESTING ACTIVITIES OF ENTERPRISES ON THE EXMAPLE OF CHOSEN CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES.

Summary

The beginning of the 21st century is full of dynamic and multidimensional changes in the world economy. The integration and globalization processes happening currently, which have brought about the occurrence of new possibilities in the functioning of markets, states and enterprises, can be regard as the most important economic changes. Such processes have posed both new challenges and possibilities of develop-

ment to them. The aim of the article was to try to describe the changes in the resources of financing investing activities of enterprises, which appeared in the first decade of the 21st century, in the chosen countries of Central and Eastern Europe. The research method was chosen from the point of view of the adopted aim. The research method involved collecting the data coming from the chosen countries and carrying out statistical analysis. The starting point was theoretical consideration on basic possibilities to finance investments taking into consideration the successive stages of the development of an enterprise. In the following part the article attention was focused on the analysis of statistical data characterizing the sector of small and medium enterprises in relation to access to financial resources. The economies of European Union and Central and Eastern Europe were chosen to be analysed and compared. The following countries are regarded: Poland, Czech Republic, Hungary and Slovakia. The article ends with summary showing the integrating economies of Central and Eastern Europe approaching the changes characteristic of European Union economy.

Natalia Iwaszczuk

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza im. S. Staszica w Krakowie

Jadwiga Orłowska-Puzio

Uniwersytet Rzeszowski

WPŁYW ZMIAN SYSTEMOWYCH NA FUNKCJONOWANIE PRZEDSIĘBIORSTW PROWADZĄCYCH DZIAŁALNOŚĆ EKSPORTOWO-IMPORTOWĄ

Wprowadzenie

Zmiana, przeobrażenie się istniejącego stanu rzeczy w pożądaną jest procesem złożonym, a skoro tak, to wymaga zwiększonej uwagi i analizy. W rzeczywistości gospodarczej mamy nieustannie do czynienia ze zmianami. Nie budzą one w nikim sprzeciwu, jeśli ich kierunek jest korzystny. Nie zawsze jednak tak jest, gdyż na działalność zarówno handlową, jak i usługową ma wpływ wiele czynników. O ile te wewnętrzne można w miarę na bieżąco korygować, o tyle te zewnętrzne, np. zmiany systemowe, wywołują u podmiotów gospodarujących większy niepokój. Jest to związane z faktem ograniczonego wpływu na ich powstawanie i koniecznością poszukiwania złożonych rozwiązań, które pozwolą zahamować ewentualne negatywne skutki takich przemian.

Otoczenie w jakim funkcjonuje podmiot jest niczym „tor przeszkód”, który należy pokonać zbierając jak najmniej „punktów karnych”. Firmy, które starają się poszerzyć swoje horyzonty o działalność zagraniczną, do „krajowego pakietu” zmian systemowych dorzucają „pakiet” przemian z kraju, w którym znalazły kooperanta. W takim „pakiecie” znaleźć się mogą m.in. polityka gospodarcza kraju, polityka celna, koniunktura gospodarcza, konkurencja czy w końcu wahania kursów walutowych. Wahania kursów walut mogą mieć istotny wpływ na planowanie, prognozowanie przepływów oraz rentowność inwestycji w każdym przedsiębiorstwie prowadzącym działalność eksportowo-importową. Przemiany systemowe mają niebagatelny wpływ na działalność takich właśnie firm.

W samych przedsiębiorstwach fluktuacja kursów powoduje, że narasta niepewność i wzrasta świadomość podejmowanego ryzyka. Jeśli uwaga podmiotu skupi się na wahaniach kursów walutowych, to w ramach analizy sytuacji rynkowej powinien on rozważyć wpływ ryzyka walutowego na prowadzoną przez siebie działalność. Sama świadomość, że takie ryzyko istnieje nie jest jednak gwarancją sukcesu. Najtrudniejszymi krokami, które powinno podjąć przedsiębiorstwo są: dobór odpowiednich środków zaradczych i umiejętne ich wykorzystanie.

Celem opracowania jest zwrócenie uwagi na złożoność tych kroków. Do narzędzi, które zostały stworzone m.in. do transferu ryzyka walutowego należą instrumenty pochodne. To one pozwalają przedsiębiorcom na aktywne zarządzanie ryzykiem, a w konsekwencji na prowadzenie skutecznej walki z niekorzystnymi zmianami systemowymi. Umiejętne zarządzanie ryzykiem pozwala bowiem na stabilizację zamierzonej efektywności niezależnie od rozwoju sytuacji na rynku. Postaramy się tu postawić hipotezę, że istnieje bezpośredni związek między sukcesem ekonomicznym firmy a poziomem umiędzynarodowienia jej działalności z zastosowaniem właściwie dobranych instrumentów zabezpieczających. Analiza ogólnodostępnych źródeł literatury oraz matematyczna analiza problemu wybranego podmiotu gospodarczego pomoże w ustaleniu prawdziwości opisaną wyżej hipotezy.

1. Istota współczesnego handlu zagranicznego

W gospodarce otwartej podstawowym regulatorem są mechanizmy rynkowe. Strony rynkowe muszą dojść do porozumienia, co i kiedy są skłonne wymienić oraz na jakich warunkach chcą przeprowadzić tę wymianę. Ponieważ od dłuższego już czasu świat dąży do integracji gospodarczej w sposób naturalny, rynki krajowe musiały dokonać własnego poszerzenia i to zarówno terytorialnego, jak i rodzajowego. Wraz z tym poszerzeniem rynek krajowy wzbogacił się o tzw. transakcje eksportowo-importowe. Transakcja sama w sobie jest szeregiem działań ułożonych w logiczną sekwencję. Niezależnie od tego, z jakim rodzajem transakcji mamy do czynienia, dzieli się ona zazwyczaj na trzy następujące po sobie fazy: przygotowanie, realizację i zakończenie, których złożoność i czas trwania bywa bardzo różny. Przebieg transakcji w handlu zagranicznym jest uzależniony głównie od jej rodzaju (transakcja eksportowa bądź importowa), charakteru przedmiotu transakcji oraz kraju, w którym swoje sie-

dziby mają strony kontraktu (ewentualnie miejsca, do którego należy dostarczyć towar). O tym, jak to wyglądało w naszym kraju na przestrzeni ostatniego dziesięciolecia (2001-2010) możemy przeczytać w raporcie Ministerstwa Rolnictwa: „Zmiany, które zaszły w strukturze geograficznej polskiego eksportu od 2001 roku w decydującej mierze wynikały z akcesji Polski do Unii Europejskiej. Największy udział w polskim eksporcie ogółem ma grupa krajów rozwiniętych, przy czym zmniejszył się on między rokiem 2001 a 2010 o 2,1 pkt. proc. do 84,9%. Wśród tej grupy krajów największym odbiorcą polskich towarów są państwa Unii Europejskiej, w tym kraje strefy euro. O ile udział strefy euro w polskim eksporcie zmniejszył się w latach 2001-2010 o 5,5 pkt. proc., do 55,8%, to pozostałych rynków unijnych zwiększył się o 3,4 pkt. proc., do 23,4%. Z kolei państwa rozwijające się i wschodzące zwiększyły swój udział w polskim eksporcie z 12,9% w roku 2001 do 15,1% w roku 2010”¹.

W szeroko rozumianych stosunkach gospodarczych nie ma zatem miejsca dla podmiotów, które chcą pozostawać „samotnymi wyspami”. Jedynie po odnalezieniu własnej pozycji w „wielkim archipelagu” podobnych sobie pod względem strukturalnym wysepek można liczyć na korzyści ekonomiczne. Odnalezienie tego niepowtarzanego miejsca wiąże się z podjęciem walki o ograniczenie i eliminację ryzyka, jakie niesie za sobą transakcja zagraniczna.

2. Ryzyko towarzyszące działalności eksportowo-importowej

Ryzyko jest nieodłącznym elementem prowadzenia każdej działalności. Ryzykujemy niemal każdą decyzją, gdyż jej konsekwencje nie są zazwyczaj możliwe do pełnego przewidzenia. Taki stan rzeczy wynika z tego, że zjawiska, które wpływają na dany podmiot są często niezależne od jego woli. Istnieje więc możliwość niepowodzenia na skutek pojawienia się czynników, których dany podmiot nie uwzględnił w swych planach rozwojowych. Samo ryzyko jest pojęciem, które intuicyjnie kojarzy się z zagrożeniem, co w przełożeniu na płaszczyznę gospodarczą oznacza możliwość poniesienia dotkliwych strat finansowych. Rzadziej w literaturze wspomina się o „drugiej stronie medalu”, o nazwie ryzyko. Jeśli bowiem działamy w systemie wolnorynkowym, to strata, którą poniesie jedna ze stron transakcji okaże się zyskiem dla drugiej strony. W takim kontekście ryzyko może zyskać pozytywne znaczenie. W codziennej działal-

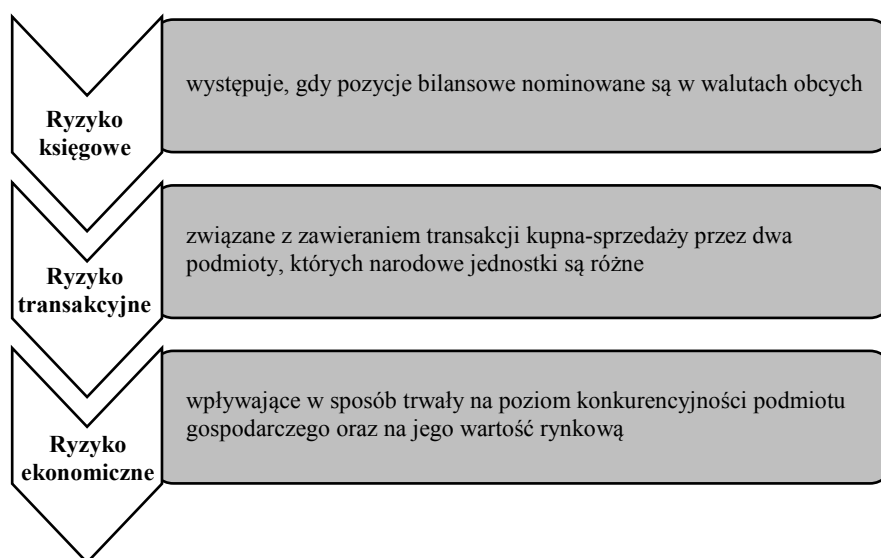
¹ K. Miszczak: Polska 2011. Raport o stanie handlu zagranicznego. Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2011, s. 29.

ności firma musi się zmierzyć z różnymi rodzajami ryzyka, które najogólniej można przyporządkować do jednej z grup: ryzyka finansowego lub ryzyka niefinansowego. Mimo że obie grupy ryzyka wpływają na wyniki finansowe podmiotu gospodarczego, to przy ryzyku finansowym jest to wpływ bezpośredni, natomiast przy ryzyku niefinansowym wpływ pośredni – stąd taka kwantyfikacja. W naszych rozważaniach skupimy się na ryzyku kursowym (walutowym). Samo ryzyko walutowe polega na niebezpieczeństwie otrzymania mniejszej od oczekiwanej kwoty waluty bazowej lub krajowej bądź na konieczności wydania większej od oczekiwanej kwoty waluty bazowej na zakup wymaganej ilości waluty obcej. Tym samym, ryzyko kursowe wpływa na różne obszary działalności firmy, co zostało zobrazowane poniżej (rys. 1).



Rys. 1. Kwantyfikacja ryzyka kursowego

Przedsiębiorstwo chcąc odnaleźć swoją pozycję na arenie międzynarodowej musi uwzględniać zmiany kursów walut, a więc podjąć walkę z ryzykiem walutowym. W literaturze przedmiotu² ryzyko kursowe jest też dzielone na trzy ogólniejsze kategorie (rys. 2).



Rys. 2. Ogólny podział ryzyka walutowego

Zmienność walut jest niezwykle istotna w przedsiębiorstwach, których pozycje bilansu są denominowane w obcych walutach lub też transakcje kupna-sprzedaży są rozliczane w długoterminowych kontraktach i dotyczą przyszłych okresów. Ryzyko walutowe uwzględnić też powinno przedsiębiorstwo, które stoi przed podjęciem decyzji o nawiązaniu współpracy z podmiotem zagranicznym, czy to jako dostawcą surowca czy jako odbiorcą produktu gotowego. Podobnie, jeśli przedsiębiorstwa zaciągają pożyczki bądź dokonują operacji na międzynarodowych rynkach kapitałowych, to są nieustannie narażone na ryzyko zmiany kursu walutowego. W ten sposób ryzyko walutowe staje się ukrytą składową bilansu oraz rachunku zysków i start przedsiębiorstwa, przy czym jeśli wartość denominowanych w walucie obcej pozycji po stronie aktywów jest równa wartości po stronie pasywów, to mamy wówczas do czynienia z pozycją walutową domkniętą. W przeciwnym razie mówimy o pozycji walutowej

² R. Kałużny: Pomiar ryzyka kredytowego banku. WN PWN, Warszawa 2009, s. 26.

otwartej³. Jeśli dodatkowo chcemy określić typologię walutowej pozycji otwartej, to wystarczy, że porównamy wielkość aktywów denominowanych w danej walucie obcej z pasywami w tej walucie. Jeśli te pierwsze są większe, to pozycja nosi nazwę długiej, w przeciwnym przypadku (gdy pasywa mają wartość większą od aktywów) mówimy o pozycji krótkiej.

W handlu zagranicznym z krajami o wysokim ryzyku politycznym i gospodarczym⁴ powinniśmy dodatkowo liczyć się z trudnościami związanymi z uruchomieniem uwarunkowanych form płatności, wyższą ceną takich instrumentów czy odmową np. potwierdzenia akredytywy otworzonej w banku kraju o wysokim ryzyku, organizacją przewozu do miejsc uznanych za niebezpieczne, wyższymi kosztami przewozu, wyższymi kosztami ubezpieczenia towarów wysyłanych w takie regiony⁵.

Przytoczone tu czynniki zaliczyć można do grupy czynników specyficznych, które związane są z zaistnieniem szczególnych warunków, przynależnością firmy do konkretnego wyspecjalizowanego sektora czy gałęzi gospodarczej. Aby je wyeliminować, należy przeprowadzać dokładne analizy i śledzić trendy międzynarodowe oraz wskaźniki makroekonomiczne, które choć z pewnym opóźnieniem, ale jednak wysyłają ekonomiczne sygnały „SOS”.

3. Wpływ zmian systemowych na kształtowanie się kursów walutowych

W dobie postępujących procesów globalizacyjnych duża część podmiotów gospodarczych została zmuszona do poszerzenia skali własnej działalności o wymianę międzynarodową. Nie bez znaczenia są tu koszty, których ograniczanie jest jednym z nadrzędnych celów każdego przedsiębiorstwa. Koszty związane z pozyskiwaniem surowców, półproduktów czy siły roboczej są przedmiotem największej troski w każdej firmie. Nic więc dziwnego, że poszukiwaniu sposobów ich ograniczania poświęca się wiele uwagi zarówno w pracach naukowych, jak i w rozważaniach praktycznych. Działalność eksportowo-importowa wymaga od prowadzących ją podmiotów zarówno szerszej wiedzy, jak i większego zaangażowania. Problemem, który pojawia się od podstaw jest umiejętne rozliczanie różnic kursowych, umiejętny dobór kooperantów, za-

³ A. Sopoćko: Rynkowe instrumenty finansowe. WN PWN, Warszawa 2010, s. 232.

⁴ Zarządzanie ryzykiem. Red. K. Jajuga. WN PWN, Warszawa 2009, s. 18.

⁵ K. Zabielski: Finanse międzynarodowe. WN PWN, Warszawa 2002, s. 137.

poznanie z przepisami prawa i poszerzenie zakresu prac rozliczeniowo-księgowych. Licząc na sukces poprzez otwarcie się na rynki zagraniczne warto uprzednio dokładnie poznać strukturę tych rynków i wyszukać niszę, którą jesteśmy w stanie na nich zapełnić. Warto też zastanowić się nad tym, jaką pozycję ma nasze przedsiębiorstwo na rynku krajowym i jak chcemy podnieść jego konkurencyjność wchodząc na rynki zagraniczne. Dokładnej analizy wymagają produkty, przez które zbudujemy wizerunek naszej firmy na zewnątrz oraz kanały dystrybucji, dzięki którym dotrzemy na rynek zagraniczny. Każdy z wymienionych wyżej elementów niesie ze sobą jakieś ryzyko, którego źródeł można szukać w prowadzonej polityce produktu, polityce dystrybucyjnej czy w końcu polityce promocyjnej.

Na samo ryzyko walutowe oddziałuje wiele różnych czynników, które najogólniej można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne. Te zewnętrzne rozpatrywane są głównie w skali makro, a więc związane są z analizą ogólnogospodarczą kraju i analizą stosunków międzynarodowych. Do wewnętrznych przyjęło się zaliczać czynniki dotyczące uwarunkowań wewnętrznych firmy, specyfiki jej działalności oraz czynniki mikroekonomiczne, w których analizowana jest sytuacja sektora, w którym firma działa, innowacyjność podejmowanych przez nią działań oraz możliwość dywersyfikacji produktu.

W przypadku ryzyka walutowego kurs narodowej jednostki pieniężnej w stosunku do jednostek pieniężnych innych państw jest najpoważniejszą determinantą. Kursem walutowym można nazwać cenę po której jedna waluta jest wymieniana na drugą⁶.

Kurs walutowy pełni wiele funkcji istotnych z punktu widzenia pojedynczego podmiotu gospodarczego, jak również całej gospodarki. Ogólnie jest on narzędziem umożliwiającym rozliczanie transakcji między podmiotami krajowymi a zagranicznymi, a także aparatem umożliwiającym porównanie cen zagranicznych z krajowymi⁷.

Według M. Kalinowskiego, istnieją dwie zasadnicze grupy czynników determinujących kurs walutowy: ekonomiczne (strukturalne, techniczne, koniunkturalne) i pozaekonomiczne (polityczne, instytucjonalne, psychologiczne)⁸.

⁶ Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Red. M. Niemiec, M. Wróblewski. Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 200, s. 79.

⁷ Ibid., s. 80.

⁸ M. Kalinowski: Zarządzanie ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie. Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa 2007, s. 21.

Wskutek jednoczesnego działania wielu czynników różnego pochodzenia (krajowych i zagranicznych) kurs danej waluty kształtuje się na tym lub innym poziomie w stosunku do innych walut. Poziom ten jest zazwyczaj generatorem zarówno strat, jak i zysków zależnie od analizy strony rynkowej. Utrata zaufania do jakiejś waluty może mieć kilka powodów, m.in. zmiany na gorsze w danym kraju, zmiany na gorsze w krajach sąsiadujących bądź kojarzonych z danym krajem, zmiany na lepsze w innych krajach itp. Każda z tych zmian jest swego rodzaju pochodną krajowych i zagranicznych zmian systemowych. W szczególności na kurs walutowy wpływ mają elementy wymienione w tabeli 1.

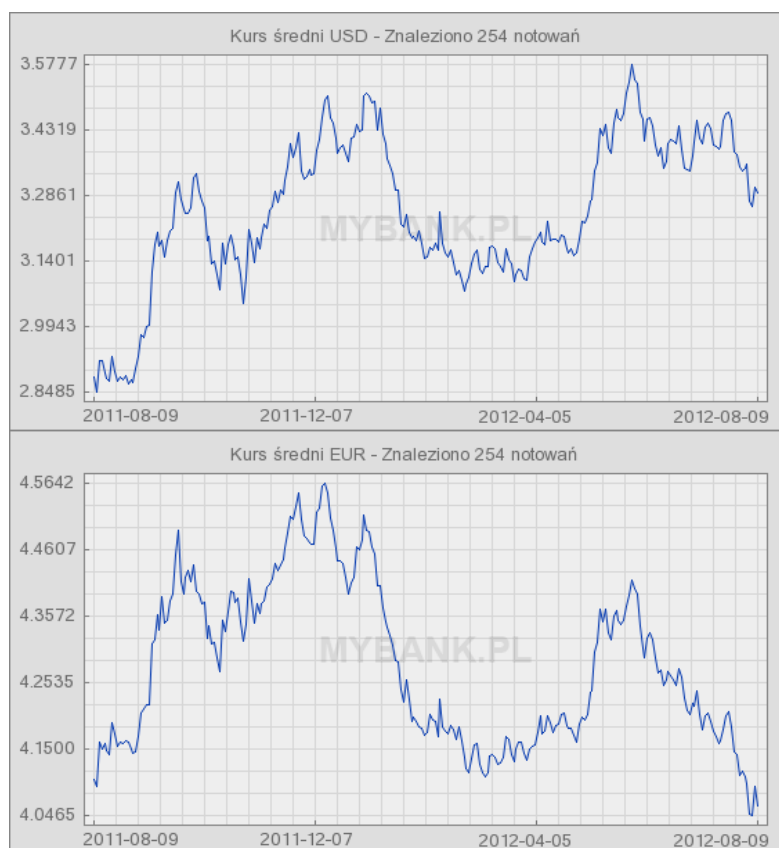
Tabela 1

Czynniki determinujące poziom kursów walutowych

Ekonomiczne			Pozaeconomiczne		
Strukturalne	Techniczne	Koniunkturalne	Polityczne	Instytucjonalne	Psychologiczne
Poziom rozwoju i struktura gospodarki Poziom konkurencyjności gospodarki Sytuacja w bilansie płatniczym	Intensywność i struktura przemian technicznych Poziom rozwoju zaplecza technicznego funkcjonowania rynków	Tempo wzrostu PKB Tempo inflacji Zmiany stóp procentowych	Stopień stabilizacji politycznej Stopień ryzyka politycznego „Szok polityczny”	Stosowane rozwiązania systemowe Stopień liberalizacji rynków Stosowana polityka pieniężna Częstotliwość i sposoby interwencji banków centralnych	Oczekiwania społeczeństwa i świata biznesu Poziom ryzyka finansowego

Źródło: M. Kalinowski: Zarządzanie ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie. Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa 2007, s. 21.

Wpływ tak wielu czynników powoduje, że trudno jest przewidzieć, jak ukształtuje się kurs walutowy w konkretnym momencie w przyszłości oraz że kursy walutowe ciągle się zmieniają. Niżej (rys. 4) zaprezentowano przykładowe wykresy obrazujące wahania kursów dolara amerykańskiego i euro na przestrzeni 1 roku (od 9.08.2011 do 9.08.2012).



Rys. 4. Wykres zmienności kursów średnich USD i EUR

Źródło: <http://kursy-walut-wykresy.mybank.pl/> na podstawie notowań średnich NBP

Ponieważ skupiamy się na działalności eksportowo-importowej, nie sposób w tym miejscu nie wspomnieć o bilansie handlowym, który stanowi zestawienie wartości towarów wywiezionych za granicę i wartości towarów przywiezionych z zagranicy w pewnym ustalonym okresie. Obejmuje on globalne sumy obrotów towarowych w rozbiciu na poszczególne kraje lub grupy towarowe. W bilansie płatniczym znajdziemy z kolei zestawienie wartości wszystkich wpływów zagranicznych środków płatniczych uzyskanych w danym roku od zagranicy i wszystkich płatności dokonywanych na rzecz zagranicy. Bilans płatniczy nosi nazwę aktywnego, jeśli po stronie wypłat występują tzw. obroty wyrównawcze (eksport > import) lub pasywnego, gdy takie obroty występują po stronie wpływów (import > eksport).

4. Metody zarządzania ryzykiem kursowym w przedsiębiorstwach

Po uświadomieniu sobie zakresu czynników determinujących ryzyko walutowe można przejść do prób skutecznego nim zarządzania. Zarządzanie ryzykiem walutowym łączy funkcję zarządzania z monitorowaniem określonej dziedziny i zmniejszaniem możliwych zagrożeń poprzez odpowiednie oszacowanie parametru ryzyka – w tym przypadku kursu walutowego.

Aby mówić o zarządzaniu ryzykiem walutowym, przedsiębiorstwo powinno uświadomić sobie jego istnienie, wiedzieć na czym ono polega, sprawdzić, których elementów jego działalności dotyczy, zastanowić się, do jakiego poziomu jest ono dla jego działalności czynnikiem neutralnym oraz poznać i próbować wdrożyć odpowiednie metody pozwalające na eliminację lub przynajmniej ograniczenie tego ryzyka.

To przeciwdziałanie ryzyku może odbywać się dzięki różnorodnym metodom. Najczęściej stosowanymi są metody tradycyjne, w których rozpoczynamy od identyfikacji źródeł ryzyka, a kolejne etapy muszą następować po sobie w ściśle ustalonej kolejności. Każdy z nich powinien być realizowany rzetelnie, aby nie zwiększać marginesu błędu. Tym samym pełne wdrożenie metody tradycyjnej wymaga długiego horyzontu czasowego.

Pod tym względem metody oparte na wykorzystaniu instrumentów pochodnych są korzystniejsze. Sam hedger z góry zakłada horyzont czasowy, w którym chce się zmieścić. Ponadto zastosowane tu narzędzia są niezależne od siebie, w tym sensie, że wykorzystanie jednego instrumentu nie wyklucza zastosowania kolejnego.

Nie można jednak całkowicie odejść od metod tradycyjnych. Gdyby bowiem ryzyko nie zostało odpowiednio zidentyfikowane na drodze tradycyjnej, zastosowanie instrumentu pochodnego nie miałoby sensu – byłoby to błędzenie w gęstej mgłę instrumentów osłonowych. Najbardziej optymalnym rozwiązaniem dla podmiotu gospodarczego będzie zatem połączenie tych dwóch metod i stworzenie kompleksowego planu zarządzania ryzykiem (rys. 5). Rozszerzenie metod tradycyjnych o metody oparte na instrumentach pochodnych stanowić będzie tym samym skuteczniejsze narzędzie dywersyfikacji ryzyka.

Najczęściej zaczyna się od tzw. metod wewnętrznych, czyli inaczej hedgingu naturalnego. Wśród tych metod do najpopularniejszych należą:

- rozliczenie płatności zagranicznych w walucie krajowej,
- klauzule waloryzacyjne,
- przyspieszenie (leads) bądź opóźnienie (lags) płatności,

- kompensowanie (netting),
- dopasowywanie (matching) wpływów i wypływów w tych samych walutach,
- dyskonto weksli,
- zaciąganie pożyczek w określonej walucie lokalnej,
- fakturowanie w walucie stabilnej bądź w walucie własnej⁹.



Rys. 5. Metody zarządzania ryzykiem

⁹ S. Okoń, M. Matłoka, A. Kaszkowiak: Zarządzanie ryzykiem walutowym. HELION, Gliwice 2009, s. 22.

Nie zawsze jednak istnieje możliwość stosowania rozwiązań tradycyjnych, dlatego też powstały zewnętrzne narzędzia osłonowe. Polegają one na odpłatnym przeliczeniu ryzyka kursowego na inny podmiot – przedsiębiorcę lub instytucję finansową. Do narzędzi tych zaliczamy:

- ubezpieczenie ryzyka walutowego,
- hedging finansowy,
- dyskontowanie weksli,
- sprzedaż wierzytelności eksportowych (factoring i forfaiting),
- transakcje terminowe na rynku walutowym (forward i futures),
- swapy,
- opcje walutowe (call i put).

Ze względu na różnorodność i uniwersalizm oraz asymetryczny rozkład ryzyka instrumentami, które uznaliśmy za wartę tu rekomendacji w są opcje walutowe. Przeprowadzimy teraz krótką analizę dla przypadku firmy eksportowo-importowej z terenu województwa podkarpackiego, która zgodziła się udostępnić swoje dane historyczne dla potrzeb przeprowadzenia symulacji wyceny opcji walutowych typu call i put. Wycenę oparto na modelu M.B. Garmana i S.W. Kohlhagena¹⁰, w którym za parametry znane przyjęto:

S – kurs waluty bazowej $S = 4,0615$ EUR/PLN,

X – cena wykonania opcji $X = 4,1855$ EUR/PLN,

r_z – zagraniczna stopa procentowa wolna od ryzyka EURIBOR $r_z = 0,0106$,

r_k – krajowa stopa procentowa wolna od ryzyka WIBOR 1M $r_k = 0,0495$,

σ – zmienność danych historycznych $\sigma = 0,077273$.

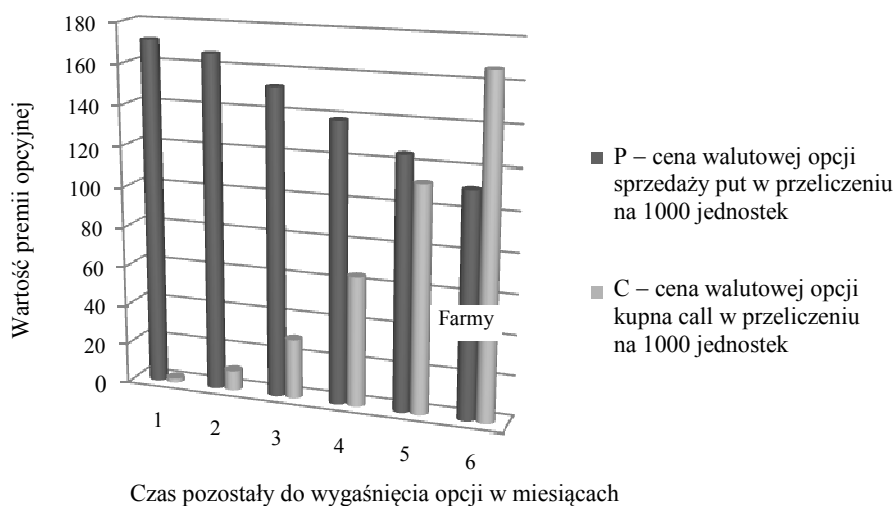
Jako parametry zmienne przyjęto czas pozostały do wygaśnięcia opcji (tabela 2, rys. 6) oraz poziom ceny wykonania (tabela 3, rys. 7). Ostatecznym wynikiem badań jest wyznaczenie premii opcyjnej przy której poziomie przedsiębiorstwo najefektywniej wykorzystuje sytuację rynkową dla celów inwestycyjnych i hedgingowych.

¹⁰ A. Weron, R. Weron: Inżynieria finansowa. Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 1999, s. 199.

Tabela 2

Zestawienie cen opcji walutowych zależnie od czasu pozostałego do ich wygaśnięcia

Czas pozostały do wygaśnięcia opcji w miesiącach	P – cena walutowej opcji sprzedaży put (w zł) w przeliczeniu na 1000 jednostek waluty (€)	C – cena walutowej opcji kupna call (w zł) w przeliczeniu na 1000 jednostek waluty (€)
1	171,36	2,12
2	166,30	10,01
3	152,51	29,87
4	138,78	64,94
5	125,13	112,80
6	111,73	166,78



Rys. 6. Wpływ czasu pozostałego do wygaśnięcia opcji walutowych na ich ceny

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że im krótszy jest czas pozostały do wygaśnięcia opcji typu call, tym niższe koszty ponosi podmiot gospodarczy, będący jej wystawcą. W przypadku opcji typu put mamy do czynienia z sytuacją dokładnie odwrotną. Taka konfiguracja wyników ma ścisły związek z formułami wyceny omawianych instrumentów, których podłożem jest rozkład lognormalny¹¹.

¹¹ I. Pruchnicka-Grabias: Egzotyczne opcje finansowe. Systematyka, wycena, strategie. Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa 2011, s. 39.

Tabela 3

Zestawienie cen opcji walutowych zależnie od ceny wykonania

X – cena wykonania opcji	C – cena walutowej opcji kupna call w przeliczeniu na 1000 jednostek	P – cena walutowej opcji sprzedaży put w przeliczeniu na 1000 jednostek
4,0618	154,49	1,46
4,0711	151,69	7,54
4,0805	150,72	15,46
4,0898	150,33	23,97
4,0992	150,12	32,64
4,1085	149,93	41,35
4,1178	149,70	50,01
4,1272	149,41	58,60
4,1365	149,04	67,12
4,1459	148,59	75,57
4,1552	148,07	83,94
4,1646	147,48	92,24

Przy budowie powyższej tabeli przyjęto następujące założenia wyjściowe:

S – kurs waluty bazowej $S = 4,0615$ EUR/PLN,

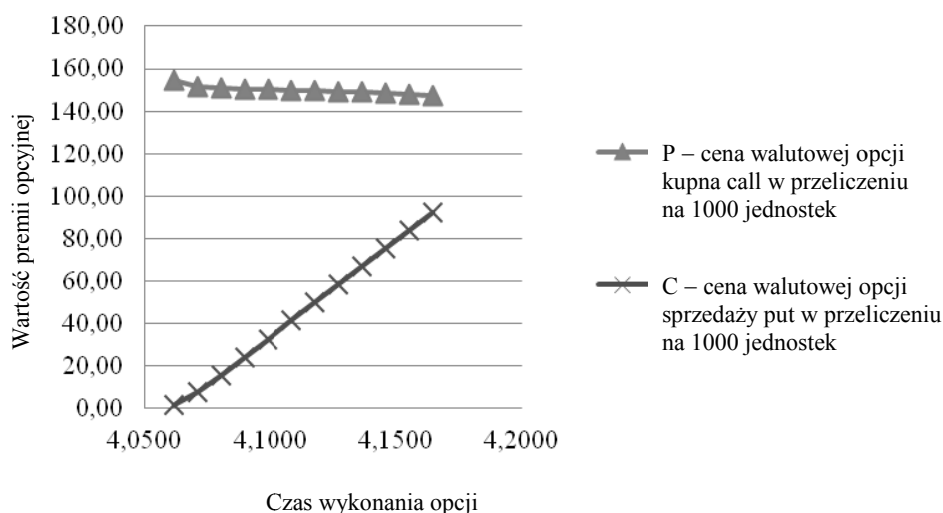
r_z – zagraniczna stopa procentowa wolna od ryzyka EURIBOR $r_z = 0,0106$,

r_k – krajowa stopa procentowa wolna od ryzyka WIBOR 1M $r_k = 0,0495$,

T – czas pozostały do wygaśnięcia opcji $T = 1$,

σ – zmienność danych historycznych $\sigma = 0,077273$.

W efekcie przeprowadzonej symulacji komputerowej okazało się, że cena walutowe opcji call jest dużo mniej wrażliwa na zmiany zachodzące po stronie ceny wykonania opcji. Zachowana jest tendencja spadkowa premii opcyjnej call i tendencja wzrostowa premii opcyjnej instrumentu typu put wraz ze wzrostem wartości ceny wykonania. Zmiany wartości premii opcyjnej nie mają jednak charakteru liniowego (rys. 6), co jest konsekwencją zastosowania modelu M.B. Garmana i S.W. Kohlhagena.



Rys. 7. Wpływ ceny wykonania na ceny opcji walutowych

Podsumowanie

Handel zagraniczny jest na pewno czynnikiem przyczyniającym się do wzrostu dobrobytu. Mimo zagrożeń, jakie za sobą niesie, nikt dziś nie wyobraża sobie jego braku w analizie rozwoju gospodarczego państw, regionów czy w końcu pojedynczych podmiotów gospodarczych. Można więc powiedzieć, że działalność eksportowo-importowa na stałe wpisała się w system gospodarczy dzięki postępującemu procesowi umiędzynarodowienia, zwanego globalizacją. Proces ten musi nieustannie dostosowywać swój przebieg do zmian systemowych zachodzących tak w kraju rodzimym, jak i w kraju partnera. Dlatego też zwiększa się poziom ryzyka prowadzonej działalności. Co ważne, ryzyko to podejmujemy dzisiaj, podejmując określone decyzje, ale nie znając ich konsekwencji¹². Na współczesnych globalnych rynkach finansowych możemy znaleźć bogatą ofertę instrumentów, które służą zabezpieczeniu podmiotów przed różnymi rodzajami ryzyka. Niestety należy tu też zaznaczyć, że bardzo niewielka część podmiotów gospodarczych korzysta z tych instrumentów, aby zabezpie-

¹² G. Trzpiot: Wybrane modele oceny ryzyka. Podejście nieklasyczne. Akademia Ekonomiczna, Katowice 2008, s. 20.

czyć własną działalność przed niekorzystnymi zmianami rynkowymi. Częściowo może to wynikać z braku kompleksowej wiedzy na temat tych narzędzi i stosunkowo rozproszonej ich oferty, ale głównym powodem niestosowania zabezpieczeń wydaje się kultura zarządzania w danej firmie. Często bywa, że o zabezpieczeniu nie myśli się aż do momentu, gdy firma stanie w obliczu znaczących strat finansowych. Niestety, czasu nie da się cofnąć, a więc i zabezpieczenia, czy to terminowym kontraktem walutowym czy pozagięldową opcją walutową nie da się ustanowić wstecz. Warto więc, aby podmiot gospodarczy poświęcił więcej uwagi sprawie zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym i to z odpowiednim wyprzedzeniem czasowym. Takie stanowisko wobec ryzyka jest elementem aktywnego nim zarządzania, które powinno być poprzedzone gruntowną analizą sytuacji gospodarczej podmiotu i otoczenia, w którym on działa.

THE IMPACT OF SYSTEM CHANGES ON THE FUNCTIONING OF ENTERPRISES ACTIVE IN EXPORT AND IMPORT

Summary

In this paper we focused attention on the business problems caused by changes in economic and political system of the country. The impact of these transformations is greater, if the company carries out operations abroad, because apart from the changes taking place in their own country, the company must take into account changes in the country co-operator environment. So the reasons for such changes can be internal and external, and the effects posed by these transformations can be for the company both positive and negative. The negative effects of the changes assumed define the term risk. In this article attention will be focused on those risks that may be most acute for import-export company.

Bartłomiej Gęca

Politechnika Lubelska

WYKORZYSTANIE FORM WSPARCIA INSTYTUCJI OTOCZENIA BIZNESU PRZEZ MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA W WOJEWÓDZTWIE LUBELSKIM

Wprowadzenie

Przedmiotem opracowania jest wykorzystanie form wsparcia instytucji otoczenia biznesu przez sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w województwie lubelskim. Instytucje otoczenia biznesu (IOB) poprzez swoje ukierunkowane działania powinny przyczyniać się do podnoszenia poziomu innowacyjności oraz wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw z sektora MŚP. Wsparcie to przejawia się w świadczeniu różnego rodzaju usług, m.in. informacyjnych, doradczych, szkoleniowych, proinnowacyjnych, finansowych.

Celem opracowania jest dokonanie wieloaspektowej analizy współpracy IOB z MŚP, obejmującej zakres form wsparcia oferowanych przez IOB, stopień ich wykorzystania przez przedsiębiorstwa oraz ocenę wzajemnej współpracy tych podmiotów.

Jednym z głównych elementów wspierających wzrost konkurencyjności i innowacyjności jest nawiązanie kontaktów oraz pogłębianie stosunków pomiędzy MŚP a instytucjami otoczenia biznesu, które to wyspecjalizowane są w zakresie świadczenia usług na rzecz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw¹.

¹ K. Czop, E. Małysek: Wykorzystanie dobrych praktyk przez otoczenie biznesu w celu wspierania innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw. W: J. Otto, R. Stanisławski, A. Maciaszczyk: Innowacyjność jako czynnik podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów na jednolitym rynku europejskim. Politechnika Łódzka, Łódź 2007, s. 371.

1. Definicja instytucji otoczenia biznesu oraz mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa

Instytucje otoczenia biznesu (IOB) oferują przedsiębiorcom pomoc związaną z tworzeniem, prowadzeniem i rozwojem przedsiębiorstwa. Określenie instytucje okołobiznesowe można stosować zamiennie z takimi nazwami, jak instytucje wspierające biznes, instytucje otoczenia biznesu.

W powszechnym użyciu funkcjonuje podział na trzy typy:

- non-profit,
- non-for-profit,
- for-profit.

W praktyce, wśród IOB nie spotyka się organizacji non-profit, czyli takich, które nie prowadzą działalności gospodarczej. Większość IOB prowadzi działalność gospodarczą i są przedsiębiorcami. Różnica dotyczy sposobów przeznaczania ewentualnego zysku z tej działalności. Jeżeli IOB prowadzi działalność gospodarczą, a zysk przeznacza na cele statutowe, znajduje się w grupie instytucji „non-for-profit”. Do potrzeb badań oraz niniejszego opracowania przyjęto, że instytucje okołobiznesowe to instytucje typu non-for-profit, które nie działają dla osiągnięcia zysku. Jeżeli jednak zostanie on wygenerowany, to przeznaczony jest na cele statutowe zgodne z zapisami w statucie lub równoważnym dokumencie.

W Polsce definicję mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa przedstawia się na podstawie metodologii krajów rozwiniętych. Określenie terminu małe i średnie przedsiębiorstwo wykorzystuje się za pomocą trzech grup kryteriów: ilościowych, jakościowych i tzw. mieszanych. „Najbardziej obiektywnym miernikiem ilościowym jest poziom zatrudnienia, traktowany jako miara absolutna, najbardziej preferowana w praktycznych analizach statystycznych. Zaletą tej miary jest łatwość pozyskiwania tego rodzaju danych, bez konieczności dokonywania dodatkowych rachunków ekonomicznych. Ponadto, liczba zatrudnionych jest parametrem ekonomicznym, którego wartość informacyjna – w odróżnieniu od wielkości obrotu przedsiębiorstwa – nie podlega szybkiej dezaktualizacji. Nie wymaga ona zatem regularnego dostosowania się do realiów gospodarczych danego kraju”². Kolejne kryteria wpływające na zaszeregowanie w poczet mikro, małego lub średniego przedsiębiorstwa, takie jak obrót roczny lub bilans roczny, dokładnie określa rozporządzenie Komisji Europejskiej (WE)

² P. Mućko, A. Sokół: Jak założyć i prowadzić własną firmę? Wydawnictwa Fachowe CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2008, s. 13-14.

nr 800/2008 w załączniku I, artykule 2. Rysunek 1 charakteryzuje kryteria podziału przedsiębiorstw z sektora MŚP, którymi kierowano się podczas przeprowadzonych badań.

Kategoria przedsiębiorstwa	Liczba osób zatrudnionych: roczne jednostki robocze (RJR)	Roczny obrót	lub	Całkowity bilans roczny
Średnie	< 250	≤ 50 mln euro (1996 – 40 mln euro)	lub	≤ 43 mln euro (1996 – 27 mln euro)
Małe	< 50	≤ 10 mln euro (1996 – 7 mln euro)	lub	≤ 10 mln euro (1996 – 5 mln euro)
Mikro	< 10	≤ 2 mln euro (wcześniej niedefiniowane)	lub	≤ 2 mln euro (wcześniej niedefiniowane)

Rys. 1. Kryteria podziału przedsiębiorstw z sektora MŚP

Źródło: Nowa definicja MŚP – Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia. Przedsiębiorstwo i przemysł. Urząd Publikacji UE, 2006, s. 14.

2. Metodyka realizacji badań

Badania zostały przeprowadzone wśród małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) działających na terenie województwa lubelskiego na przełomie maja i czerwca 2009 roku. Przy wyborze przedsiębiorstw do badań, posłużono się bazą danych internetowego serwisu Business Navigator³ – Serwatka, Nowak, Jędrkowiak Spółka Jawna oraz bazą firm udostępnioną przez Lubelski Związek Pracodawców oraz Związek Prywatnych Pracodawców Lubelszczyzny LEWIATAN.

³ Business Navigator. Serwatka, Nowak, Jędrkowiak Spółka Jawna: baza-firm.com.pl

Zastosowana została technika badań ankietowych. Narzędzia badawcze opracowano na podstawie:

- ankiety skierowanej do Małych i Średnich Przedsiębiorstw, wykorzystanej przy Regionalnej Strategii Innowacji dla Województwa Lubelskiego,
- ankiety dotyczącej poziomu aktywności innowacyjnej podlaskich przedsiębiorstw⁴,
- badania pilotażowego w ramach projektu LORIS PLUS⁵.

Badaniami zostało objętych 250 przedsiębiorstw z województwa lubelskiego. Skontaktowano się z nimi drogą elektroniczną lub osobiście. Na ankietę odpowiedziało 75 firm z sektora MŚP (N = 75). Uwzględniając kryterium wielkości firmy, poszczególne grupy przedsiębiorstw kształtowały się na poziomie: mikro N = 40, małe N = 24, średnie N = 11.

Ankieta dla MŚP składała się z 23 pytań, które obejmowały kolejno:

- charakterystykę próby badawczej,
- analizę przedsiębiorstw w zakresie ich styczności z ofertą IOB,
- analizę przedsiębiorców pod kątem korzystania z różnego rodzaju usług świadczonych przez IOB,
- ocenę pomocy świadczonej przez IOB.

Ankietowani udzielali odpowiedzi na pytania poprzez zakreślenie odpowiednich odpowiedzi. W większości pytań była możliwość zaznaczenia więcej niż jednej odpowiedzi. W ankiecie wystąpiły dwa pytania z określeniem wagi danego problemu.

3. Wykorzystanie form wsparcia instytucji otoczenia biznesu przez sektor małych i średnich przedsiębiorstw w województwie lubelskim w świetle badań własnych

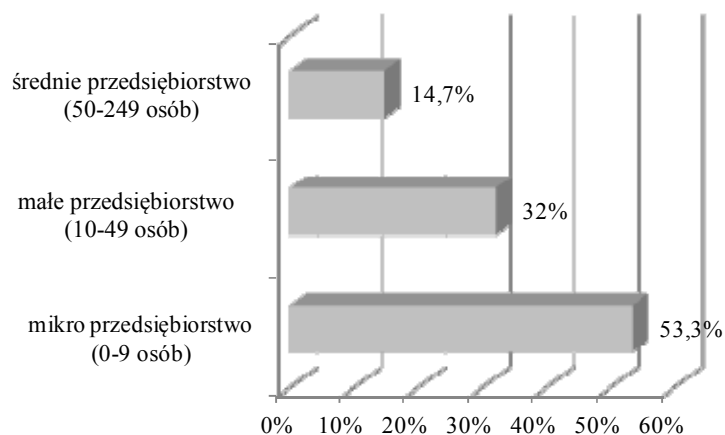
3.1. Charakterystyka próby badawczej

Próba badawcza objęła 75 przedsiębiorstw z województwa lubelskiego. Do ich scharakteryzowania zostały przyjęte następujące kryteria: wielkość przedsiębiorstwa, forma organizacyjno-prawna, branża prowadzonej działalności, ilość lat istnienia na rynku, zasięg działalności oraz podregion prowadzonej działalności.

⁴ Północno-Wschodni Klaster Edukacji Cyfrowej. www.bialystok.computerplus.com.pl

⁵ Klaster Łódzki. www.lorisplus.eedri.pl

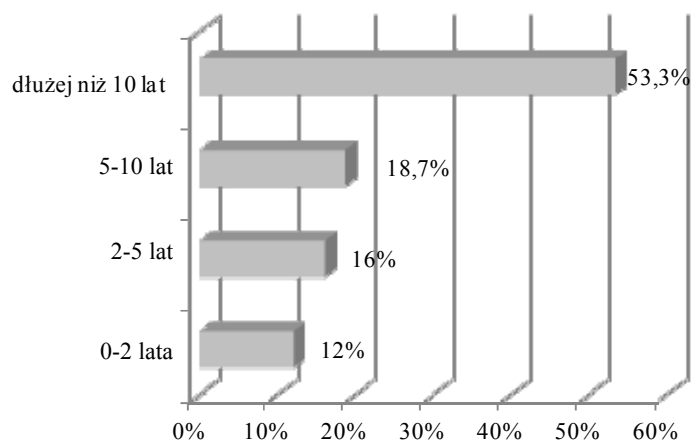
Największy procent wśród badanych stanowią mikroprzedsiębiorstwa. Rozkład próby ze względu na wielkość firmy ilustruje rys. 2.



Rys. 2. Rozkład próby badawczej ze względu na wielkość firmy

Forma organizacyjno-prawna większości przedsiębiorstw to osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą (56%) oraz spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (24%). Najwięcej przedsiębiorstw prowadzi swoją działalność w branży usługowej (33,3%), działalności pozostałej (26,7%) oraz w handlu i naprawach (16%).

Najwięcej firm istnieje na rynku powyżej 10 lat. Okres działalności przebadanych przedsiębiorstw przedstawia rys. 3.

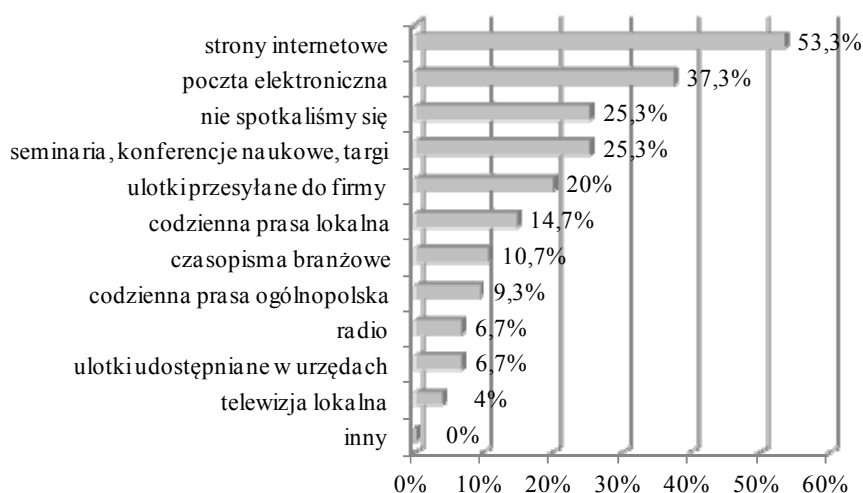


Rys. 3. Rozkład próby badawczej ze względu na okres działalności na rynku

W badanej próbie największa liczba przedsiębiorstw określiła zasięg swojej działalności jako ogólnopolski (42,7%), natomiast 26,7% ankietowanych prowadzi swoje działania biznesowe poza granicami kraju. Najwięcej przebadanych firm prowadzi działalności gospodarczą w podregionie lubelskim (64%), tj. powiatach: lubelskim, świdnickim, łączyńskim, lubartowskim, kraśnickim, janowskim.

3.2. Analiza przedsiębiorstw w zakresie ich styczności z ofertą IOB

Instytucje otoczenia biznesu powinny być szeroko znane i rozpoznawane przynajmniej na rynku lokalnym. Jest to bardzo ważna kwestia, ponieważ sposób informowania potencjalnych beneficjentów o usługach świadczonych przez IOB przekłada się na dostępność i wykorzystanie tychże usług przez MŚP. Przedsiębiorcy zostali zapytani czy i w jaki sposób stykają się z ofertą instytucji wspierających biznes. Rysunek 4 prezentuje udzielone odpowiedzi.



Rys. 4. Sposób i rodzaj kontaktu MŚP z ofertą IOB

Analizując powyższe dane można zauważyć, że jedna czwarta badanych w ogóle nie spotkała się z ofertą instytucji otoczenia biznesu. Wynikać to może ze słabej promocji usług IOB, niedostatecznego dotarcia do beneficjenta poprzez różnego rodzaju kanały komunikacji. Bardzo prawdopodobne jest, że wiąże się to z ograniczonym budżetem IOB przeznaczonym na promocję swoich usług.

Strony internetowe oraz poczta elektroniczna są najczęściej wykorzystywane przez IOB jako sposób dostarczenia oferty potencjalnemu klientowi, głównie ze względów finansowych. Sposoby te zaliczane są do jednych z najtańszych i najbardziej popularnych form zdobywania określonych grup odbiorców.

Ankietowani zostali zapytani o najważniejsze ich zdaniem czynniki wpływające na sprawne funkcjonowanie IOB oraz poproszeni o określenie ich wpływów w skali od 1-5, gdzie 1 oznacza bardzo mały, a 5 bardzo duży wpływ. Według badanych przedsiębiorców najważniejszym czynnikiem jest dostosowanie oferty do potrzeb beneficjentów (4,07). W dalszej kolejności uplasowały się: jakość oferty/usług (4,06) oraz poziom środków finansowych przeznaczonych na działalność (3,90). Na końcu zestawienia znajduje się lokalizacja instytucji, co może świadczyć o tym, że przedsiębiorcom chcącym skorzystać z usług IOB nie sprawia problemu odległość i dojazd do większego miasta, gdzie zazwyczaj swoją siedzibę mają instytucje okołobiznesowe.

3.3. Analiza przedsiębiorstw w zakresie korzystania z oferty IOB

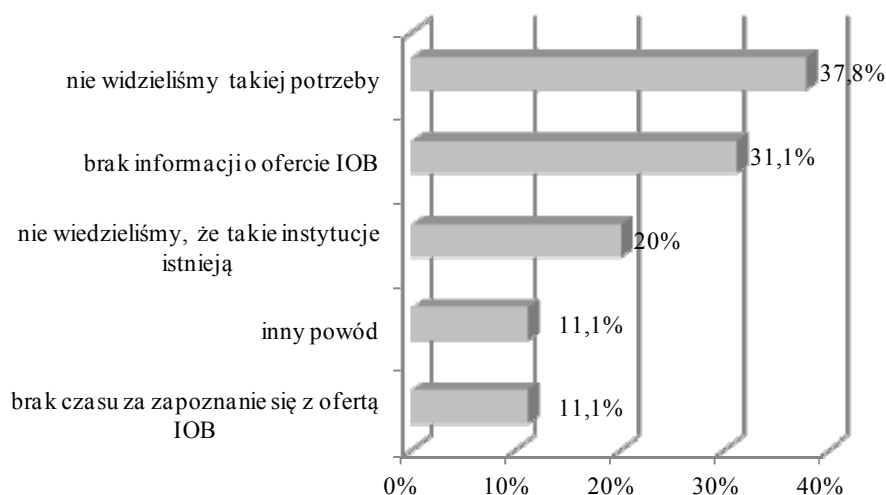
Kolejny etap badań wykazał, że 41,3% przedsiębiorców korzysta, a 58,7% nie korzysta z usług IOB. Można wnioskować, że ok. 29% ankietowanych, choć spotkało się z informacjami o usługach IOB, to i tak z nich nie skorzystało.

Wśród przebadanych przedsiębiorców z pomocy IOB nie skorzystało:

- 63,64% firm mikro,
- 25% firm małych,
- 11,36% firm średnich.

Z powyższych informacji wynika, że mikroprzedsiębiorstwa w najmniejszym stopniu starają się wykorzystywać oferowaną pomoc instytucji otoczenia biznesu. Fakt ten przedkłada się na dość słabe funkcjonowanie mikroprzedsiębiorstw w województwie lubelskim.

W kolejnym pytaniu przedsiębiorstwa, które odpowiedziały, że nie korzystały z oferty IOB zostały poproszone o podanie przyczyny takiej sytuacji (N = 44). Strukturę odpowiedzi przedstawia rys. 5.



Rys. 5. Powody braku współpracy MŚP z IOB

Wśród innych powodów braku współpracy podawanych przez przedsiębiorców są m.in. „odmówiono mi pomocy z bardzo błahego powodu”, „dotowanie biznesu z zewnątrz powoduje jego rozkład i zmniejszenie konkurencyjności”, „brak zaufania do tych instytucji, absurdalne wymogi biurokratyczne programów pomocowych, długi termin rozpatrywania wniosków i uruchamiania środków finansowych”, „brak zainteresowania ze strony IOB”.

W celu podnoszenia innowacyjności i konkurencyjności sektora MŚP niezbędne są działania kooperacyjne pomiędzy przedsiębiorstwami a instytucjami otoczenia biznesu. Nawiązywanie współpracy i tworzenie związków jest szczególnie istotne w kontekście struktury polskiej gospodarki, która jest zdominowana przez sektor MŚP.

3.4. Analiza przedsiębiorców w zakresie korzystania z różnego rodzaju usług świadczonych przez IOB

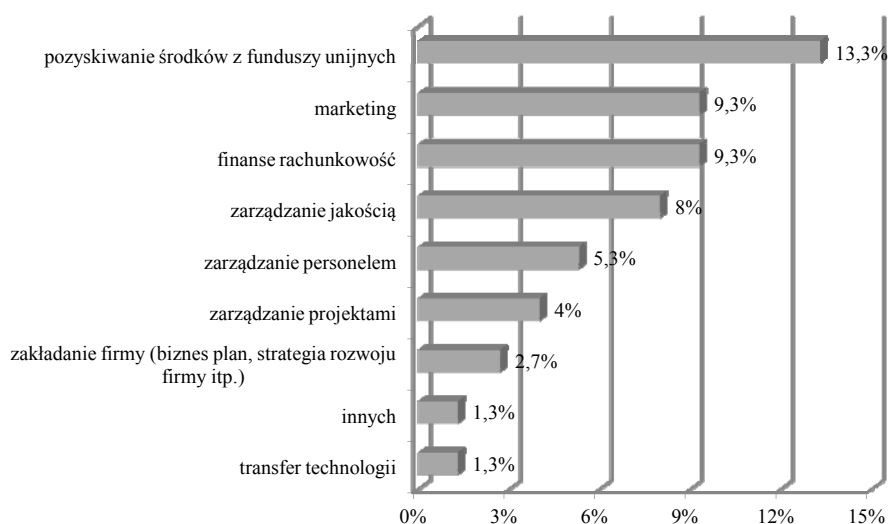
Przedsiębiorcy korzystający ze wsparcia IOB zostali zapytani, z jakiego rodzaju ośrodków otrzymali pomoc (N = 31). Najwięcej, bo aż 39% firm korzystało z punktów informacyjnych bądź konsultacyjno-doradczych, 35% korzystało z usług świadczonych przez Agencję Rozwoju Regionalnego. Aż 32% przedsiębiorców zrzeszonych jest w izbach, forach lub stowarzyszeniach producenckich. Ankietowani nie korzystali z pomocy parku naukowo-technologicznego, cent-

rum transferu technologii oraz funduszy pożyczkowych/poręczeń kredytowych. Fakt ten może wiązać się z niechęcią przedsiębiorców do tego typu instytucji lub brakiem zaufania do instytucji para bankowych. Brak zainteresowania wspomnianymi instytucjami można tłumaczyć niewiedzą przedsiębiorców oraz nieznajomością korzyści wynikających ze współpracy.

Następnie zbadano źródła informacji z jakich korzystali przedsiębiorcy, 84,7% zaznaczyło, że z informacji o programach wsparcia w ramach funduszy unijnych. Jest to bardzo korzystny fakt, ponieważ ilość środków z UE przeznaczonych na pomoc przedsiębiorstwom z sektora MŚP jest bardzo duża i prawidłowe ich wykorzystanie może podnieść stopień ich konkurencyjności oraz innowacyjności na rynku regionalnym lub międzynarodowym. Kolejnym najczęściej wykorzystywanym źródłem informacji o źródłach finansowania i procedurach ich pozyskania (52%). W najmniejszym stopniu przedsiębiorcy uzyskiwali informacje o ochronie praw własności intelektualnej (9,7%), co może tłumaczyć fakt niskiego poziomu B+R w badanych przedsiębiorstwach.

Przedsiębiorcy najczęściej korzystali z usług doradczych związanych z wnioskowaniem o środki unijne (22,6%), następnie w sprawach związanych z uzyskiwaniem certyfikatów (19,4%). Pośrednio korzystano z doradztwa prawnego oraz pozyskiwania nowych klientów (9,7%). Nie uzyskiwano natomiast pomocy w zakresie wprowadzania nowego produktu na rynek.

Instytucje otoczenia biznesu w swojej ofercie posiadają szeroki wachlarz szkoleń. Tematykę szkoleń, z których korzystali respondenci prezentuje rys. 6.



Rys. 6. Tematyka szkoleń z których korzystali respondenci

Największym zainteresowaniem wśród przebadanych przedsiębiorców cieszyły się szkolenia związane z pozyskiwaniem środków z funduszy unijnych. Natomiast najmniejszą uwagę zwracały szkolenia o tematyce transferu technologii. W związku z tym nasuwają się dwa wnioski. Przedsiębiorcy przywiązują dużą uwagę do zewnętrznych źródeł finansowania i starają się o ich pozyskanie. Drugi wniosek dotyczy ilości szkoleń związanych z transferem technologii organizowanych przez IOB. Zainteresowanie nimi wśród MŚP mogło być bardzo niskie lub przebadane przedsiębiorstwa nie współpracują z jednostkami naukowymi.

Okolo 8% badanych przedsiębiorstw korzystało z innych usług świadczonych przez IOB, takich jak dotacje dla przedsiębiorców, gdzie większość z nich była dotacjami na rozruch nowego przedsiębiorstwa. Z usług udostępniania lokali użytkowych, sprzętu biurowego korzystało 1,3% badanych. Również 1,3% ankietowanych skorzystało z pożyczki. Jednak w jednym z wcześniejszych pytań, które dotyczyło rodzaju instytucji żaden z respondentów nie zaznaczył funduszu pożyczkowego. Może to oznaczać, że niektórzy przedsiębiorcy nie wiedzą z jakiego rodzaju instytucji otoczenia biznesu korzystają.

3.5. Ocena pomocy świadczonej przez IOB

Kolejnym etapem było zbadanie jak przedsiębiorcy oceniają działalność instytucji otoczenia biznesu zlokalizowanych w województwie lubelskim.

Na pytanie, czy pomoc IOB jest wystarczająca, największy procent ankietowanych (45,3%) zaznaczyło odpowiedź „trudno określić”. Może to wiązać się z tym, że nigdy nie korzystali z usług IOB i nie są w stanie wskazać konkretnej odpowiedzi. 18,7% ankietowanych zaznaczyło, że poziom świadczonej pomocy jest „raczej niewystarczający”, a 20%, że jest „niewystarczający”. Tylko niewielka część respondentów (8%) uważa, że pomoc świadczona przez IOB jest „raczej wystarczająca”. Wśród wszystkich ankietowanych nikt zdecydowanie nie określił pomocy jako wystarczającej. Oznacza to, że nawet jeżeli przedsiębiorcy korzystali z oferty IOB, to stopień pomocy w pełni nie zaspokoił ich potrzeb.

Kolejna kwestia związana z oceną działalności IOB to poziom świadczonych usług. 61,3% nie było w stanie określić jakości poziomu świadczonych usług. 20% odpowiedziało, że „nie” jest, a 10,7%, że „raczej nie” jest zadowolający. 6,7% ankietowanych odpowiedziało, że poziom usług jest „raczej zadowolający”, a 1,3%, że jest „zadowolający”.

Mały procent pozytywnych odpowiedzi świadczy o jakościowo i ilościowo złej ofercie IOB świadczonej na rzecz MŚP. Negatywny odbiór instytucji wspierających biznes może przełożyć się na niechęć współpracy w przyszłości przez MŚP.

Podsumowanie

Współpraca przedsiębiorstw z sektora małych i średnich przedsiębiorstw z instytucjami otoczenia biznesu jest bardzo istotna. Pomaga w podniesieniu konkurencyjności oraz innowacyjności lubelskich przedsiębiorstw, wzmacnia postawy przedsiębiorcze i pozwala na ich ciągły rozwój. Badania wskazują na niski stopień wykorzystania wsparcia jednostek otoczenia biznesu.

Według ankietowanych największy wpływ na sprawne funkcjonowanie IOB ma odpowiednie dostosowanie oferty do potrzeb beneficjentów oraz jej jakość i poziom świadczonych usług. Kolejnym istotnym elementem jest poziom środków finansowych przeznaczonych na działalność oraz promocja oferty i usług. Są to czynniki identyczne jak przy efektywnym prowadzeniu działalności gospodarczej i znajdują identyczne zastosowanie w działalności typu non-for-profit.

Jak wynika z badań, punkty konsultacyjno-doradcze, ośrodki szkoleniowo-doradcze oraz Agencja Rozwoju Regionalnego są najczęściej wybieranymi instytucjami pomocowymi przez przedsiębiorców. Wynika to z faktu, że większa ilość pomocy tych ośrodków, świadczona jest bezpłatnie lub dofinansowana w bardzo małym procencie ze strony beneficjenta. Izby, fora i stowarzyszenia producenckie również cieszą się dużą popularnością wśród ankietowanych przedsiębiorców. Małe i średnie firmy skłonne są do zrzeszania się w różnego rodzaju związki i stowarzyszenia mające na celu współpracę pomiędzy swoimi członkami oraz lobbowanie na rzecz stowarzyszonych.

Kolejna część badania miała na celu określenie z których usług IOB i w jakim stopniu korzystają przedsiębiorstwa z sektora MŚP. Najczęściej padającą odpowiedzią były informacje o programach wsparcia w ramach funduszy unijnych, o źródłach finansowania i procedurach ich pozyskania oraz świadczenie pomocy z zakresu prawa pracy, handlowego, cywilnego itp.

Informacje o programach wsparcia ze środków unijnych są najczęściej pojawiającą się odpowiedzią wśród MŚP. Wynika to z ogromnych możliwości, jakie dają projekty unijne. Ankietowani wykazują, że w dobie otwartych granic

bez wsparcia z zewnątrz nie ma możliwości konkurowania z zagranicznymi firmami. Środki unijne pomagają również w planowanych inwestycjach i rozwoju kapitału ludzkiego. Niestety bardzo małym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców cieszyły się informacje na temat nowych technologii oraz transferu technologii. Wynika to jednak z faktu, że większość badanych firm to mikroprzedsiębiorstwa działające w sferze handlu, usług i napraw. Nie są to firmy innowacyjne i do swojej działalności mogą nie potrzebować takich informacji.

Wśród przedsiębiorców najbardziej popularną formą wsparcia było doradztwo związane z wnioskowaniem o środki z funduszy unijnych. Szukali oni również pomocy w sposobie uzyskiwania certyfikatów, doradztwa prawnego i pozyskiwania nowych klientów. Małym zainteresowaniem w grupie przedsiębiorców cieszyło się doradztwo w zakresie uzyskiwania patentów, licencji oraz przy pozyskiwaniu nowych kooperantów.

Wśród usług szkoleniowych najczęściej wybierane są te związane z pozyskiwaniem środków unijnych, marketingiem, finansami i rachunkowością, zarządzania jakością oraz personelem. Uczestnictwo w szkoleniach jest w dużym stopniu powiązane z pozyskiwaniem dotacji z Unii Europejskiej. Średnie firmy najczęściej uczestniczą w różnego typu szkoleniach. Wysyłają swoich pracowników wspierając wzrost ich kwalifikacji z dziedzin związanych z finansami, rachunkowością i marketingiem.

Podsumowując część związaną z usługami świadczonymi przez IOB, których beneficjentami byli ankietowani przedsiębiorcy, można wysunąć dwa podstawowe wnioski. Po pierwsze, największą popularnością cieszą się informacje, usługi doradcze i szkolenia związane z szeroko rozumianą pomocą z Unii Europejskiej. Po drugie, przedsiębiorcy nie szukają informacji i pomocy w instytucjach, które mogą ją zaoferować bezpłatnie. Przedsiębiorcy mogą również nie wiedzieć, gdzie i w której instytucji szukać wsparcia swoich działań biznesowych.

Na samym końcu badania respondenci wyrazili swoją opinię na temat ogółu instytucji otoczenia biznesu działających na terenie województwa lubelskiego. Uzyskane wyniki nie są optymistyczne dla IOB, które powinny wyciągnąć z nich pewne wnioski i zastanowić się w jaki sposób można zmienić ich postrzeżenie wśród przedsiębiorców.

Przedsiębiorcy uważają, że współpraca z instytucjami otoczenia biznesu mogłaby przebiegać lepiej i sprawniej. Nie korzystają oni w pełni z tego, co oferują istniejące instytucje. W wielu przypadkach mogą uzyskać pomoc bezpłatnie lub z minimalnym wkładem własnym, ponieważ znaczna jej część finansowana

jest ze środków unijnych. Instytucje otoczenia biznesu nie są jednak w stanie dotrzeć z informacjami o swoich usługach do każdego z ok. 160 tys. przedsiębiorców z sektora MŚP w województwie lubelskim. Stwarzają one możliwości dla przedsiębiorców, a oni niechętnie z nich korzystają.

Niektóre instytucje otoczenia biznesu są słabo zaangażowane we współpracę z przedsiębiorcami, przez to jest ona nieefektywna. W większości udzielają informacji ogólnych, przeprowadzają ogólne szkolenia. Nie mają w swojej ofercie wyspecjalizowanych usług, a jeżeli takowe są, to są one bardzo trudno dostępne z powodu dużej ilości chętnych. Fakt ten może wynikać z ograniczonych środków finansowych jakimi dysponują IOB.

Głównym sposobem finansowania instytucji okołobiznesowych są dotacje unijne. Instytucje otoczenia biznesu, zanim zaczną przygotowywać projekt o dofinansowanie na różnego rodzaju usługi, powinny w pierwszej kolejności zbadać rynek. Określić, na które z nich w danym momencie jest zapotrzebowanie i właśnie te realizować.

FORMS OF THE BUSINESS SUPPORT USED IN THE BUSINESS SECTOR BY SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN LUBLIN AREA – RESEARCH RESULTS

Summary

The article's subject is about forms of the business support used in the business sector by small and medium enterprises (SMEs) in Lublin area. Institutions from the business sector (IBS) through their directed activities should contribute in exalting innovation levels and competitiveness increase of all businesses from the SME area. This support can be seen through various services provided, i.e. information and advice, trainings, pro-innovation, finance etc.

The aim of the article is to demonstrate survey results, which presented the level of business support used in the business sector by small and medium enterprises (SMEs) provided by institutions from the business sector (IBS) and their partnership evaluation. The research has been done among active small and medium businesses sector (SMEs) in Lublin area between May and June 2009. There were 250 businesses from Lublin area included in the research. All have been contacted via email or in person. 75 businesses responded to the survey.

The survey outcome shows that level of support used by businessmen's from Lublin's area is not high. Majority of companies use information, advice and consultation related to well known assistance from European Union. In most cases they use specially set up for it information points, including consultation and advice and Regional and Developmental Agencies.

Arkadiusz Świadek

Uniwersytet Zielonogórski

Katarzyna Szopik-Depczyńska

Uniwersytet Szczeciński

EWOLUCJA REGIONALNYCH SYSTEMÓW PRZEMYSŁOWYCH Z PERSPEKTYWY WIELKOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA – STUDIUM PRZYPADKÓW

Wprowadzenie

Wpływ wielkości przedsiębiorstw, szczególnie w odniesieniu do rozwoju techniki i technologii, jest zjawiskiem bardziej heterogenicznym, niż mogłoby się wydawać. Klasy wielkości przedsiębiorstw mają zróżnicowane znaczenie, są jednak związane z innymi determinantami występującymi w regionalnych systemach przemysłowych i innowacyjnych. Należy także wspomnieć, iż istnieją okoliczności wskazujące na poprawę zaawansowania technologicznego przedsiębiorstw i gospodarek, poprzez aktywizowanie działalności innowacyjnej w dużych przedsiębiorstwach. Ma to najczęściej miejsce w słabiej rozwiniętych gospodarczo krajach, w których zjawisko przedsiębiorczości nie jest jeszcze odpowiednio wykształcone. Zawarte w tym opracowaniu wyniki badań i ich analizy starają się chociażby w niewielkim zakresie wzbogacić dotychczasowy dorobek wiedzy dotyczący zjawiska wpływu wielkości przedsiębiorstw na aktywność innowacyjną oraz wskazać zasygnalizowaną wcześniej ewolucję systemów gospodarczych.

Określone wyżej ramy koncepcyjne przyczyniły się do podjęcia próby analiz i próby znalezienia i identyfikacji warunków wpływu klas wielkości przedsiębiorstw na aktywność innowacyjną w regionalnych systemach przemysłowych.

Hipotezą prowadzonych badań jest twierdzenie, iż aktywność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w układach industrialnych w ujęciu terytorialnym jest znacznie zdeterminowana oddziaływaniem struktury wielkości tychże przedsiębiorstw. Umiejętna identyfikacja tych procesów innowacyjnych, jak również ich destymulant w krajowym systemie gospodarowania, jest podstawą do budowy zdywersyfikowanych ścieżek, także w odniesieniu do rozwoju sieci innowacyjnych, uwzględniających specyfikę wewnątrzregionalną, a także umożliwiającą akcelerację procesów absorpcji, dyfuzji i kreowania nowych technologii.

Biorąc pod uwagę próbę badawczą, zdecydowano się na analizę czterech przypadków województw, reprezentujących różny poziom rozwoju przemysłowego (silny, średnio-silny oraz średnio-słaby i słaby). Taki zabieg umożliwił przybliżenie specyfiki regionalnych systemów przemysłowych i ich ewolucję. Ograniczył jednocześnie koszty związane z przeprowadzeniem tak rozległego i złożonego badania. Badania zostały przeprowadzone w formie ankiety na łącznej grupie 2638 przedsiębiorstw przemysłowych.

Przeprowadzone analizy, na podstawie zebranych danych, prowadzone były w układzie trzyletnim i miały statyczny charakter. Analizy statystyczno-ekonometryczne przeprowadzone były z wykorzystaniem modelowania probitowego. Pozwoliło to na precyzyjną estymację wartości parametrów, jak również określenie ich istotności dla rozpatrywanych zmiennych jakościowych.

1. Metodyka badań – modelowanie probitowe

Metodyka analiz została oparta na rachunku prawdopodobieństwa, gdyż zmienne osiągają wartości dychotomiczne. Tym samym ograniczone są możliwości wykorzystania często stosowanej w zjawiskach o charakterze ilościowym – regresji wielorakiej. Inną metodą, w przypadku takiego problemu jest zastosowanie regresji logistycznej. Jej zasadniczą zaletą jest fakt, iż analiza oraz interpretacja wyników jest w swojej charakterystyce zbliżona do klasycznej metody regresji. Metody doboru zmiennych, jak również testowania hipotez mają zatem podobny schemat. Należy jednak wskazać różnice. Są nimi m.in. bardziej złożone i czasochłonne obliczenia oraz liczenie i sporządzanie wykresów reszt, co niejednokrotnie nie wnosi nic ważnego do modelu. W modelach, w których zmienna zależna to 0 lub 1 wartość oczekiwaną zmiennej zależnej można interpretować jako prawdopodobieństwo warunkowe przy realizacji danego zdarzenia zakładając ustalone wartości zmiennych niezależnych.

Generalnie jednak, regresja logistyczna jest niewątpliwie modelem matematycznym, który może być używany w celu opisywania wpływu kilku zmiennych, na przykład X_1, X_2, \dots, X_k na zmienną dychotomiczną Y . W sytuacji, kiedy zmienne niezależne mają charakter jakościowy, wówczas model regresji logistycznej jest zbieżny z modelem log-liniowym. Ponadto, dla opisywania tego typu zjawisk można posłużyć się także regresją probitową.

W związku z faktem, że zmienne mają charakter binarny, czyli przyjmują wartości 0 lub 1, ukazanie większości wyników zostanie skończony na etapie prezentacji strukturalnej postaci modelu, przy czym ważną informacją jest, iż znak dodatni, który występuje przy parametrze oznacza, że prawdopodobieństwo pojawienia się zdarzenia innowacyjnego jest wyższe w danej grupie przedsiębiorstw w stosunku do pozostałej zbiorowości. Taki rodzaj modelowania probitowego jest zatem skutecznym narzędziem badawczym przy dużych, ale statycznych próbach, a zmienne zależne mają postać jakościową.

Zebrane ankiety zostały wprowadzone do arkusza kalkulacyjnego Excel, w którym dane podlegały wstępnemu przygotowaniu przy zastosowaniu metody logiki formalnej. Obliczenia docelowe jednak zostały wykonane przy wykorzystaniu oprogramowania Statistica.

2. Charakterystyka próby badawczej

Badanie zostało przeprowadzone na podstawie próby 2638 przedsiębiorstw przemysłowych województw: lubuskiego, wielkopolskiego, małopolskiego oraz mazowieckiego. Strukturę badanych przedsiębiorstw z punktu widzenia wielkości podmiotów przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Struktura przedsiębiorstw przemysłowych w badanej próbie
z punktu widzenia klas wielkości

Województwo	Ogółem przebadanych	Wielkość przedsiębiorstwa			
		mikro	małe	średnie	duże
Lubuskie	545	148	215	129	53
Wielkopolskie	918	283	329	240	66
Małopolskie	500	231	169	80	20
Mazowieckie	675	295	248	108	24
OGÓLEM	2638	957	961	557	163

Największy udział w przebadanej próbie miały przedsiębiorstwa małe (10 do 49 pracowników) oraz przedsiębiorstwa mikro (do 9 zatrudnionych pracowników). Obie grupy stanowiły nieco ponad 36% przebadanych przedsiębiorstw przemysłowych. Trzecią co do wielkości grupę stanowiły przedsiębiorstwa średnie, a ich udział w badanej próbie wyniósł blisko 21%. Najmniej liczną grupę wśród badanych przedsiębiorstw stanowiły przedsiębiorstwa duże (powyżej 250 osób zatrudnionych) i stanowiły one nieco ponad 6% przebadanej populacji.

3. Wielkość przedsiębiorstw i ich wpływ na aktywność innowacyjną w wybranych regionach kraju

Niżej zaprezentowane zostaną wyniki badań i analiz przeprowadzone w czterech województwach. Dotyczą one wpływu wielkości przedsiębiorstw przemysłowych na ich chęć aktywizacji działalności innowacyjnej (tabela 2).

Tabela 2

Wpływ wielkości przedsiębiorstw na współpracę innowacyjną w przemyśle w województwie lubuskim w latach 2009-2011

Atrybut innowacyjności	Wielkość przedsiębiorstwa			
	mikro	małe	średnie	duże
1	2	3	3	4
1. Nakłady na działalność B+R	$-,53x-0,30$		$+,28x-0,50$	$1,01x-0,54$
2. Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe, w tym:	$-,32x+0,79$			$+,55x+0,66$
a) w budynki, lokale i grunty	$-,37x-0,34$		$+,28x-0,51$	
b) w maszyny i urządzenia techniczne	$-,30x+0,53$		$+,31+0,37$	$+,49x+0,40$
3. Oprogramowanie komputerowe	$-,57x+0,41$	$-,26x+0,36$	$+,58x+0,13$	$1,15x+0,17$
4. Implementacja nowych wyrobów	$-,30x+0,61$			$+,55x+0,48$
5. Implementacja nowych procesów technologicznych, w tym:	$-,38x+0,80$			$+,81x+0,63$
a) metody wytwarzania				$+,55x-0,04$
b) systemy okołoprodukcyjne	$-,40x-0,30$		$+,36x-0,48$	$+,58x-0,46$
c) systemy wspierające	$-,33x-0,65$			
6. Współpraca z dostawcami		$+,35x-0,64$		
7. Współpraca z konkurentami				
8. Współpraca z jednostkami PAN				
9. Współpraca ze szkołami wyższymi				$+,89x-2,01$

cd. tabeli 2

1	2	3	3	4
10. Współpraca z krajowymi jednostkami naukowymi	-,63x-1,42		+,43x-1,66	
11. Współpraca z zagranicznymi jednostkami naukowymi				1,09x-2,40
12. Współpraca z odbiorcami	-,29x-0,61			+,48x-0,74
13. Współpraca innowacyjna Ogółem	-,35x+0,07			

Na podstawie wyżej przytoczonych wyników badań trudno pokusić się o opinię, że innowacyjność przedsiębiorstw przemysłowych w województwie lubuskim zawdzięcza się firmom mikro. Jest wręcz odwrotnie. Im firm mikro jest więcej w porównaniu do podmiotów sektora MŚP i dużych, tym prawdopodobieństwo odnalezienia innowacyjnej firmy jest niższe. Takie prawidłowości dostrzegamy w obszarze finansowania, jak i implementacji czy współpracy innowacyjnej. Widoczne jest jednak, że to po stronie tych ostatnich, czyli przedsiębiorstw dużych, uwidacznia się zjawisko kooperacji z JBR-ami czy odbiorcami. Takie prawidłowości są zbieżne z tendencjami w tym obszarze, które można zidentyfikować w badaniach światowych.

Przedsiębiorstwa małe charakteryzują się niezbyt jasno zdefiniowanymi zachowaniami w sferze zachowań innowacyjnych. Fakt jest jednak taki, że można dostrzec postępującą dojrzałość tego właśnie systemu przemysłowego w porównaniu do analogicznych badań, które przeprowadzone były przed pięcioma laty. Wtedy to omawiana grupa przedsiębiorstw przemysłowych cechowała się anty-innowacyjnym postępowaniem. Taka zmiana wpływa istotnie na poprawę aktywności strukturalnej w dziedzinie nowych rozwiązań. Nadal jednak posiada skromny potencjał gospodarczy.

Z tabeli 2 wynika także, iż w odniesieniu do kształtowania systemowych nawyków innowacyjnych poprawia się znaczenie przedsiębiorstw średnich. Wiadę jednak, że dotyczy to generalnie obszaru finansowania tej działalności, jak również implementacji systemów okołoprodukcyjnych czy też współpracy z JBR-ami. W zakresie tych ostatnich można stwierdzić, iż są one zbieżne z wcześniejszymi badaniami, co świadczyć może jedynie o utrzymywaniu kontaktów z tą sferą B+R w ujęciu instytucjonalnym.

Za transfer technologii w województwie lubuskim nadal odpowiadają głównie przedsiębiorstwa duże, co przejawia się on zarówno w nakładach na B+R, jak i w implementacji nowych rozwiązań, zatem nowych lub udoskonalonych produktach i procesach technologicznych czy też współpracy w zakresie

innowacji z zagranicznymi jednostkami naukowymi (w tym przypadku utrzymana ciągłość), odbiorcami oraz szkołami wyższymi. Podsumowując, nacisk w polityce innowacyjnej, szczególnie w tym regionie, powinien być wywierany głównie na dynamizację postępu w przedsiębiorstwach średnich i dużych, natomiast równolegle należy prowadzić badania nad przyczynami niskiej innowacyjności firm mikro. Z kolei w stosunku do przedsiębiorstw małych należy poszukiwać kluczowych barier/utrudnień w ich aktywności innowacyjnej.

Tabela 3

Wpływ wielkości przedsiębiorstw na współpracę innowacyjną w przemyśle w województwie wielkopolskim w latach 2009-2011

Atrybut innowacyjności	Wielkość przedsiębiorstwa			
	mikro	małe	średnie	duże
1. Nakłady na działalność B+R	-,60x-0,20	-,33x-0,25	+,64x-0,54	1,00x-0,44
2. Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe, w tym:	-,56x+0,84		+,52x+0,53	+,41x+0,62
a) w budynki, lokale i grunty	-,56x-0,56		+,49x-0,85	+,61x-0,76
b) w maszyny i urządzenia techniczne	-,45x+0,54		+,40x+0,29	+,38x+0,36
3. Oprogramowanie komputerowe	-,47x+0,30		+,52x+0,03	+,48x+0,12
4. Implementacja nowych wyrobów	-,48x-0,53		+,43x-0,53	+,45x-0,35
5. Implementacja nowych procesów technologicznych, w tym:	-,64x+0,88		+,88x+0,48	
a) metody wytwarzania	-,37x+0,01		+,40x-0,20	+,35x-0,12
b) systemy okołoprodukcyjne	-,71x-0,23		+,59x-0,59	+,50x-0,46
c) systemy wspierające	-,35x-0,63		+,31x-0,82	+,46x-0,77
6. Współpraca z dostawcami	-,49x-0,56		+,39x-0,83	+,45x-0,75
7. Współpraca z konkurentami	-,62x-1,57		+,44x-1,85	
8. Współpraca z jednostkami PAN				
9. Współpraca ze szkołami wyższymi	-,54x-1,66		+,41x-1,91	+,49x-1,82
10. Współpraca z krajowymi jednostkami naukowymi	-,71x-1,25		+,61x-1,62	+,41x-1,44
11. Współpraca z zagranicznymi jednostkami naukowymi	-,54x-1,91		+,53x-2,22	
12. Współpraca z odbiorcami	-,39x-0,80		+,30x-1,00	+,42x-0,94
13. Współpraca innowacyjna Ogółem	-,59x-0,10		+,55x-0,42	+,41x-0,30

W województwie wielkopolskim wielkość przedsiębiorstw odgrywa znaczącą rolę przy kształtowaniu aktywności innowacyjnej. Jak pokazują powyższe wyniki badań, w województwie tym średnie i duże przedsiębiorstwa są grupami klas przedsiębiorstw realizującymi i aktywizującymi działalność innowacyjną w tym regionie. Przedsiębiorstwa średniej wielkości kładą szczególny nacisk na implementację procesów technologicznych, szczególnie w odniesieniu do procesów okołoprodukcyjnych. Przedsiębiorstwa duże natomiast przykładają duże znaczenie do aktywizacji sfery B+R, a zatem ponoszenie nakładów na tę działalność. Ponadto można zauważyć, iż istotną rolę w budowaniu innowacyjnej przewagi są inwestycje w budynki, lokale i grunty, które wspomagają procesy innowacyjne w tych przedsiębiorstwach. Po przeciwnej stronie są natomiast przedsiębiorstwa mikro. Wyniki badań jednoznacznie pokazują mniejszą aktywność innowacyjną w porównaniu do pozostałych grup. Są zatem swoistym destymulatorem działalności innowacyjnej. Zasadniczo można zatem stwierdzić, iż w województwie wielkopolskim dynamem innowacyjnym są przedsiębiorstwa średnie i duże.

Tabela 4

Wpływ wielkości przedsiębiorstw na współpracę innowacyjną w przemyśle w województwie małopolskim w latach 2008-2010

Atrybut innowacyjności	Wielkość przedsiębiorstwa			
	mikro	małe	średnie	duże
1	2	3	4	5
1. Nakłady na działalność B+R	$-.49x+0,19$		$+.57x-0,51$	$+1,34x-0,46$
2. Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe, w tym:	$-.42x+0,95$		$+.49x+0,67$	
a) w budynki, lokale i grunty	$-.41x-0,60$		$+.50x-0,87$	
b) w maszyny i urządzenia techniczne			$+.37x+0,48$	
3. Oprogramowanie komputerowe				$+.69x+0,18$
4. Implementacja nowych wyrobów				
5. Implementacja nowych procesów technologicznych, w tym:	$-.46x+0,79$	$+.37x+0,44$		
a) metody wytwarzania	$-.24x+0,04$	$+.28x-0,16$		
b) systemy okołoprodukcyjne	$-.47x-0,30$		$+.48x-0,59$	
c) systemy wspierające			$+.32x-0,82$	
6. Współpraca z dostawcami				
7. Współpraca z konkurentami	$+.62x-2,29$			
8. Współpraca z jednostkami PAN				
9. Współpraca ze szkołami wyższymi				$+1,06x-2,13$

cd. tabeli 4

1	2	3	4	5
10. Współpraca z krajowymi jednostkami naukowymi	$-,42x-1,35$		$+,60x-1,64$	$+,67x-1,55$
11. Współpraca z zagranicznymi jednostkami naukowymi				$+,17x-2,24$
12. Współpraca z odbiorcami			$+,46x-0,96$	
13. Współpraca innowacyjna Ogółem			$+,35x-0,40$	

W województwie małopolskim wielkość przedsiębiorstw odgrywa znaczenie dla realizowanej na tym terenie działalności innowacyjnej. Głównym dynamem innowacyjnym są przedsiębiorstwa średnie oraz duże. Duże natomiast odgrywają istotną rolę szczególnie w zakresie działalności badawczo-rozwojowej i kooperacji innowacyjnej, ale przede wszystkim z jednostkami badawczo-rozwojowymi, jak również szkołami wyższymi. Odmienna jest sytuacja dotycząca przedsiębiorstw mikro. Można zauważyć, iż aktywność w sferze działalności innowacyjnej jest znacznie słabsza niż w pozostałych grupach. Interesujący jest jednak fakt wystąpienia dwóch modeli z parametrami statystycznie istotnymi w grupie małych przedsiębiorstw, a mianowicie parametr osiągnął wartość dodatnią. Z uwagi na dotychczasowe doświadczenia w analogicznych badaniach przeprowadzonych w innych regionach, w powiązaniu z dynamicznymi zmianami w zakresie potencjału technologicznego województwa małopolskiego, można stwierdzić, że taki fenomen nie jest przypadkowy. Oznacza to, że można postawić tezę, iż podmioty małe nie dość, że nie są czynnikiem, który może destymulować działalność innowacyjną, jak ma to miejsce w słabszych i przeciętnych ekonomicznie regionach, stanowiąc ich immanentne ograniczenie rozwojowe, to część z nich zaczyna cechować się wysoką innowacyjnością. Innymi słowy, środek ciężkości innowacyjnej, choć w dalszym ciągu jest domeną podmiotów dużych i średnich, to przenosi się w kierunku firm małych. To niewątpliwie jedna z istotniejszych uwarunkowań aktywności innowacyjnej w Małopolsce.

Zaobserwowane kształtowanie się modeli ekonometrycznych może skłonić do wniosku o konieczności budowy odmiennych instrumentów aktywizacji działalności innowacyjnej, z punktu widzenia polityki innowacyjnej w tym regionie. Konkretnie jednak należałoby pobudzać świadomość innowacyjną w przedsiębiorstwach, w małych przedsiębiorstwach szukać rozwiązań na poprawę dynamizmu, a w średnich i dużych należy utrzymywać wysokie zaangażowanie w działalność innowacyjną.

Tabela 5

Wpływ wielkości przedsiębiorstw na współpracę innowacyjną w przemyśle
w województwie mazowieckim w latach 2008-2010

Atrybut innowacyjności	Wielkość przedsiębiorstwa			
	mikro	małe	średnie	duże
1. Nakłady na działalność B+R	-,74x-0,08		+,82x-0,51	+1,19x-0,41
2. Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe, w tym:	-,63x+0,91	+,42x+0,46	+,47x+0,54	
a) w budynki, lokale i grunty	-,77x-0,45	+,29x-0,84	+,61x-0,84	
b) w maszyny i urządzenia techniczne	-,44x+0,58	+,33x+0,26		
3. Oprogramowanie komputerowe	-,36x+0,46		+,48x+0,23	
4. Implementacja nowych wyrobów	-,36x+0,55		+,38x+0,32	+,76x+0,36
5. Implementacja nowych procesów technologicznych, w tym:	-,57x+0,72	+,24x+0,37	+,59x+0,38	
a) metody wytwarzania	-,39x+0,02		+,32x-0,20	
b) systemy okołoprodukcyjne	-,69x-0,22	+,22x-0,57	+,62x-0,60	+,56x-0,51
c) systemy wspierające	-,41x-0,69		+,45x-0,93	+,60x-0,88
6. Współpraca z dostawcami				
7. Współpraca z konkurentami				
8. Współpraca z jednostkami PAN				
9. Współpraca ze szkołami wyższymi	-,48x-1,64			
10. Współpraca z krajowymi jednostkami naukowymi	-,32x-1,25		+,41x-1,46	
11. Współpraca z zagranicznymi jednostkami naukowymi			+,51x-2,19	+1,26x-2,20
12. Współpraca z odbiorcami	-,22x-0,71			
13. Współpraca innowacyjna Ogółem	-,32x-0,04			+,59x-0,20

W regionie mazowieckim wielkość przedsiębiorstw odgrywa inne znaczenie dla realizowanej na tym terenie działalności innowacyjnej niż w obserwowanych dotychczas przypadkach województw. Głównym dynamem innowacyjnym nie są jedynie przedsiębiorstwa średnie, ewentualnie duże. Pierwsze z nich wykazują szczególną podatność na innowacje w każdym rozpatrywanym obszarze, kiedy te drugie tylko w wybranych działaniach, jak finansowanie B+R, implementacja nowych wyrobów i mniej istotnych procesów oraz współpraca innowacyjna. Co jednak najistotniejsze z systemowego i ewolucyjnego punktu widzenia, wsparciem dla grupy średnich i dużych podmiotów jest klasa małych przedsiębiorstw przemysłowych, głównie w obszarze biernego transferu techno-

logii. Dotychczasowe badania w silnych gospodarczo regionach sugerowały w nielicznych przypadkach, że podmioty małe nie są czynnikiem destymulującym do podejmowania działalności innowacyjnej, gdyż w tym przypadku dostrzegamy szerokie zainteresowanie jej prowadzeniem. To niewątpliwie silna determinanta aktywności innowacyjnej na Mazowszu, ukazująca jego specyfikę.

Po przeciwnej stronie są z kolei podmioty mikro, w których dynamizm w aspekcie aktywności innowacyjnej jest dużo słabszy niż w pozostałych grupach razem. Dotyczy to prawie wszystkich rozpatrywanych obszarów. Trudno jednocześnie oczekiwać, że obserwowana sytuacja miałaby się zmienić w bliskiej przyszłości.

Obserwowane zjawiska świadczą o tym, że relacje między podmiotami, ich dotychczasowe doświadczenia, poziom zaufania na rynku i wprowadzania nowych rozwiązań sprawiają, że system przemysłowy w regionie działa sprawnie. Uwzględniając jego potencjał w skali kraju można stwierdzić, że posiada odpowiednią masę krytyczną dynamizującą zmiany technologiczne. W ten sposób z perspektywy wielkości przedsiębiorstw posiada podstawy do powiększania dystansu innowacyjnego w stosunku do innych regionów.

Podsumowanie

Zróżnicowanie aktywności innowacyjnej w Polsce, biorąc pod uwagę klasy i strukturę wielkości przedsiębiorstw w regionalnych systemach przemysłowych, wskazuje na ich czasową ewolucję. W najslabszym ekonomicznie przypadku rozwój przemysłu jest ograniczony na skutek aktualnego potencjału gospodarki, ponadto dodatkowe negatywne tendencje są potęgowane przez niekorzystne strukturalne uwarunkowania. Dynamizm innowacyjny jest skoncentrowany w podmiotach dużych, natomiast wspomagany jest w kilku obszarach jednostkami średnimi. Generalnie, antyinnowacyjne zachowania dotyczą przedsiębiorstw mikro.

Województwo wielkopolskie charakteryzuje się istotnym wzrostem zainteresowania aktywizacją działalności innowacyjnej, w szczególności przez przedsiębiorstwa średnie. Ewolucja systemów w odniesieniu do przedsiębiorstw średnich jest szczególnie widoczna w aspekcie implementacji innowacyjnych rozwiązań technologicznych, zwłaszcza okołoprodukcyjnych. Przedsiębiorstwa duże natomiast wspomagają ten proces, kładąc duży nacisk na aktywizację sfery badawczo-rozwojowej.

W Małopolsce, z punktu widzenia ewolucji systemów, istotną grupą są przedsiębiorstwa małe. Widzimy tu zmianę nastawienia tej grupy przedsiębiorstw, które przestały być czynnikiem destymulującym działalność innowacyjną w tym regionie. Ewolucję tę widać szczególnie w odniesieniu do mechanizmów transferu technologii, a konkretnie transferu nowoczesnych metod wytwarzania.

Na Mazowszu z kolei mechanizmy ewolucyjne są zauważalne w odniesieniu do istotnej aktywności innowacyjnej podmiotów małych i średnich. Jest ona oczywiście wspomagana przedsiębiorstwami dużymi, jednak szczególnie zauważalny jest fakt biernego transferu technologii w przedsiębiorstwach małych, co jest zjawiskiem świadczącym o roli przedsiębiorstw małych, jako stymulatora działalności innowacyjnej w tym regionie.

Podsumowując, polityka krajowa, szczególnie ukierunkowana na aktywizację działalności innowacyjnej w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, powinna uwzględniać nie tylko potrzebę stosowania różnych mechanizmów proinnowacyjnych dla poszczególnych klas wielkości przedsiębiorstw, ale również fakt odmiennej dojrzałości poszczególnych województw w obszarze potencjału absorpcji generowanych rozwiązań.

THE EVOLUTION OF REGIONAL INDUSTRIAL SYSTEMS IN POLAND FROM THE PERSPECTIVE OF COMPANY SIZE

Summary

The main objective of this study was to look how the size of enterprises impacts the regional innovative activity of industrial systems. The study was based on a questionnaire on a group of 2638 companies in four selected regions: lubuskie voivodeship, mazowieckie voivodeship, małopolskie voivodeship and wielkopolskie voivodeship. During the studies method of logit modeling was used (probability theory). This method is an effective research tool for large but static tests in which the dependent variable is qualitative. The results of the study indicated that the size of the companies determinates their innovative activity in the Polish regions. However, this relationship was heterogeneous. According to the school of evolutionary situation varies depending on the level of economic development of studied regions.

Sławomir Czech

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

WIELOWYMIAROWOŚĆ SZWEDZKIEGO MODELU PAŃSTWA DOBROBYTU: TOŻSAMOŚĆ WSPÓLNOTOWA, GRUPY INTERESU I DUŻE PRZEDSIĘBIORSTWA

Wprowadzenie

Szwedzki model państwa dobrobytu, popularnie określany mianem „modelu szwedzkiego”, nigdy nie był zwartą teoretyczną koncepcją polityki społeczno-gospodarczej. Kształtował się on raczej w biegu historii, wraz z określonymi decyzjami podejmowanymi przez kluczowych aktorów szwedzkiej sceny politycznej II połowy XX wieku. Tym samym dopiero z perspektywy czasu można rozpatrywać jego determinanty i faktyczny zakres, jak również wskazać na to, co pozostało jedynie polityczną wizją. Sam Erik Lundberg, będący przecież ekonomistą silnie zaangażowanym w szwedzką politykę tamtego okresu, stwierdza, iż jedynie *ex post* można określić „[...] czym było to coś zwane modelem szwedzkim”¹. Lundberg, podobnie jak wielu innych badaczy, poświęca najwięcej miejsca czynnikom makroekonomicznym lub procesom politycznym jako podstawowym wyznacznikom modelu, przypisując kwestiom mikro drugorzędne znaczenie². Trudno jednak oprzeć się wrażeniu, iż w istocie stanowiły one nieodłączny element modelu, czasem o wręcz fundamentalnym znaczeniu dla jego powstania i ewolucji. To dzięki charakterystycznej strukturze podmiotowej gospodarki czy tradycji gospodarowania określone elementy modelu mogły zostać relatywnie łatwo wprowadzone w życie, a później sprzyjać podtrzymywaniu status quo.

¹ E. Lundberg: *The Rise and Fall of the Swedish Model*. „*Journal of Economic Literature*” 1985, Vol. 23, s. 23.

² *Ibid.*, s. 3; A. Lindbeck: *The Swedish Experiment*. SNS Förlag, Stockholm 1997, s. 12-13.

Niniejsze opracowanie poświęcone jest próbie uchwycenia owych kluczowych aspektów modelu szwedzkiego i określenia ich znaczenia dla jego powstania i ewolucji. Za tezę przewodnią opracowania przyjmuje się twierdzenie, iż model szwedzki w swoim holistycznym wymiarze współgrał z pierwiastkiem społeczno-ekonomicznym na poziomie mikro. Dzięki tej zbieżności – powstałej zarówno w wyniku samorzutnych procesów historycznych, jak i późniejszego świadomego wpływania na te czynniki – model ten funkcjonował relatywnie długo i dopiero jego niezgodność z ogólnoswiatowymi trendami liberalizacji i integracji ekonomicznej skłoniła decydentów do zmiany politycznego kursu.

1. Duch wspólnotowy w procesie uprzemysłowienia

Na przełomie XIX i XX wieku w Szwecji ciągle jeszcze dokonywała się rewolucja przemysłowa, która rozpoczęła się dopiero około 1870 roku. Tym samym zdecydowana większość szwedzkiej populacji wywodziła się lub nadal miała bliskich krewnych na terenach wiejskich lub leśnych. Miało to swoje konsekwencje w obowiązującym stylu życia oraz w przyzwyczajeniach i oczekiwaniach ludności. Jeszcze niedawno przytłaczająca większość Szwedów była częścią niewielkich wspólnot wiejskich, które dawały poczucie bezpieczeństwa i przynależności oraz oferowały określoną tożsamość, choć za cenę daleko posuniętego konformizmu i dostosowania. Świat maszyn i urbanizacji okazał się jednak zupełnym przeciwieństwem minionego stylu życia – podporządkowanie rytmowi przyrody zastąpione zostało łaską koniunktury, a tłumy robotnicze sprzyjały raczej alienacji społecznej niż powstaniu nowego poczucia wspólnoty³. Niezadowolenie robotników znalazło swój wyraz w zakładaniu związków zawodowych, które już w 1909 roku przeprowadziły tzw. wielki strajk, który nie zakończył się jednak sukcesem⁴. Stopniowo coraz większą rolę na szwedzkiej scenie politycznej zaczęła też odgrywać socjaldemokracja (Sveriges socialdemokratiska arbetareparti), która w przeszłości kraju poszukiwała inspiracji dla ponadklasowej wizji nowego społeczeństwa.

W ten sposób w formowaniu nowej szwedzkiej tożsamości i percepcji społecznej ważną rolę odegrała struktura społeczna zwana bruk, czyli model odizolowanej od świata zewnętrznego, zamkniętej i autarkicznej społeczności zaj-

³ M. Rojas: Sweden after the Swedish Model. From Tutorial State to Enabling State. Timbro, Stockholm 2005, s. 9-20.

⁴ J. Björkman: Storstrejken blev LO:s första kris. „Populär Historia” 2009, Vol. 8, s. 46-49.

mującej się działalnością wytwórczą (najczęściej w postaci wydobywania kopalin, pozyskiwania drewna czy rolnictwa)⁵. Ze względu na trudne warunki klimatyczne oraz duże rozproszenie geograficzne większość społeczności tego rodzaju przez kilka miesięcy pozostawała odcięta od innych skupisk ludności, więc musiała być samowystarczalna. Owa samowystarczalność nie ograniczała się jednak wyłącznie do zapewnienia odpowiednich zasobów żywności i środków do życia dla zamieszkałej ludności. Właściciele lub zarządcy bruku ponosili odpowiedzialność za ogólne warunki bytowe ludności – zapewniano zakwaterowanie, opiekę zdrowotną i starczą, darmowy system edukacji oraz pewien zakres świadczeń socjalnych (np. renty starcze lub dodatki na dzieci). Innymi słowy bruk był systemem zapewniającym swoim mieszkańcom i pracownikom zakres opieki „od kołyski po grób”. Taki system wykształcił określone pola zachowań i racjonalności na poziomie mikro popularnie zwane „duchem bruku” (brukсандan). Do obowiązków kierownictwa należało otoczenie ludności opieką socjalną, zdrowotną i edukacyjną, zapewnienie pracy i środków do utrzymania oraz sprawowanie kontroli nad społecznością (sądy doraźne, decyzje produkcyjne i inwestycyjne, prospekty rozwojowe). Mieszkańcy natomiast wypracowali postawy konformistyczne i uległe, choć nacechowane uczciwością, wzajemnym zaufaniem, chęcią i zdolnością do współpracy, a także aktywnym działaniem na rzecz dobra całej wspólnoty⁶.

Wydaje się, że to przede wszystkim przez pryzmat mentalności bruku należy rozpatrywać sukcesu koncepcji „domu ludu” (folkhemmet)⁷, która w latach 30. XX wieku przyniosła szwedzkiej socjaldemokracji ogromny sukces polityczny stając się ideowym fundamentem późniejszej konstrukcji państwa opiekuńczego. Uderzając w odpowiednie akordy paternalizmu, wspólnoty narodowej (ale nie klasowej!) czy tradycji gospodarowania socjaldemokracji odpowiedzieli w sposób bezpośredni na oczekiwania wyborców, którzy oczekiwali restauracji minionego porządku społecznego poszarpanego przez industrializację. Dzięki temu sukcesowi ów model społeczności bruku przeniesiono z poziomu mikro na poziom makro, obejmując nim całość społeczeństwa, choć stało się to dopiero

⁵ Okres największej popularności bruków to XVIII i XIX wiek. Szerzej o tej strukturze zob. M. Isacson: *Industrisamhället Sverige. Arbete, ideal och kultur*. Studentlitteratur, Lund 2007, s. 41; Ch. Ericsson: *Brukssamhället*. W: J. Melin, A.W. Johansson, S. Hedenborg: *Sveriges historia*. Prisma, Stockholm 2003, s. 218-219.

⁶ U.V. Bondeson: *Nordic Moral Climates*. Transaction Publishers, London 2008, s. 43-45; J. Kozielecki: *Szczęście po szwedzku*. PIW, Warszawa 1974, s. 103.

⁷ S. Czech: *O pojęciu folkhemmet i jego roli w koncepcjach polityki społeczno-gospodarczej Szwecji przełomu XIX i XX wieku*. W: *Studia Ekonomiczne*. Red. U. Zagóra-Jonszta. Uniwersytet Ekonomiczny, Katowice 2011, nr 68, s. 97-110.

po zakończeniu II wojny światowej. Model szwedzki bazował więc na mentalności i oczekiwaniach ludności, które ukształtowały się na początku XX wieku – bez nich folkhemmet stałby się raczej krótkotrwałym sloganem politycznym bez szans na pełniejszą realizację.

2. Rola grup interesu w tworzeniu modelu szwedzkiego

Model szwedzki charakteryzował się silnie hierarchicznym procesem podejmowania decyzji (mimo wyraźnej afirmacji równości w życiu społecznym), w którym kluczową rolę odgrywały korporacje grup interesów wywodzących się zarówno ze sfery publicznej, jak i z sektora prywatnego. Kluczowe znaczenie powszechnie przypisuje się sformalizowanej w 1938 roku poprzez umowę z Saltsjöbaden współpracy związków zawodowych i organizacji pracodawców na rynku pracy, nad którym państwo sprawowało w zasadzie bardzo ograniczoną kontrolę (poza nimi warto wspomnieć jeszcze organizacje konsumenckie czy ruchy społeczne, takie jak ruch trzeźwości czy ruchy religijne). Regulacje rynku pracy były przede wszystkim wynikiem negocjacji prowadzonych między związkowcami a pracodawcami na trzech szczeblach: centralnym, regionalnym i lokalno-zakładowym⁸. Wiele kluczowych decyzji podjęto pod naciskiem związków, które walczyły o większe prawa pracownicze, wzrost płac, a z czasem o coraz większy wpływ na sprawy spółek (decyzje produkcyjne, inwestycyjne i kadrowe). Związki zawodowe od początku cieszyły się dużymi wpływami pod rządami socjaldemokracji – niejednokrotnie wysoko postawieni związkowcy wchodzili do rządu obejmując tekę ministra lub jego doradcy. Nie dziwi więc, iż socjaldemokrację i związki zawodowe określano mianem „dwóch nóg ruchu robotniczego”. Członkostwo w związku zawodowym aż do 1990 roku oznaczało prawie automatyczne wstąpienie w szeregi partii socjaldemokratycznej, a należy pamiętać iż niegdyś nawet do 90% siły roboczej było uzwiązkowione!

Szwedzkie związki znalazły się jednak w dość nieszablonowej sytuacji właśnie ze względu na swoje rozmiary i znaczenie. Ponieważ miały ogromny wpływ nie tylko na to, co działo się na rynku pracy, lecz także w całej gospodarce, to nie mogły działać tylko i wyłącznie w interesie swoich członków, gdyż

⁸ O mechanizmie negocjacyjnym zob. M. Wallerstein, M. Golden: *The Fragmentation of the Bargaining Society. Wage Setting in the Nordic Countries, 1950-1992*. „Comparative Political Studies” 1997, Vol. 30, s. 706-709.

szybko doprowadziłoby to do gospodarczego załamania. Związki, przyzwyczajone do walki o prawa robotnicze na poziomie mikro- lub mezoekonomicznym, nagle musiały nauczyć się rozumować w skali makro, która uwzględniałaby interes wielu innych organizacji i podmiotów życia publicznego i gospodarczego. Dwa kluczowe modele szwedzkiego rozwoju gospodarczego (model Rehna-Meidnera oraz model EFO⁹) były przecież skonceptualizowane i wdrożone przez ekonomistów związkowych, a wpływowe gazety kontrolowane przez związki miały zasięg ogólnokrajowy (Aftonbladet, Aftontidningen, Stockholms-Tidningen). Za pośrednictwem tychże kanałów oddziaływania oraz znaczących wpływów politycznych związki zawsze dążyły do realizacji pięciu celów: pełnego zatrudnienia, aktywnej polityki rynku pracy, wysokich zasiłków dla bezrobotnych, silnej ochrony zatrudnienia oraz sprawiedliwych umów zbiorowych. Tym życzeniom związków podporządkowano w zasadzie projektowanie i budowę całego modelu szwedzkiego, choć zbyt daleko posunięte żądania z lat 70. XX wieku (wprowadzenie prawa o ochronie zatrudnienia, prawa o współdecydowaniu oraz propozycja funduszy robotniczych) zaczęły budzić ostry sprzeciw nie tylko wśród pracodawców, ale nawet zaniepokojenie opinii publicznej, która zaczęła zwracać się w stronę centroprawicy.

Nie ulega natomiast wątpliwości, iż to właśnie spory o dystrybucję i redystrybucję dóbr i dochodów legły u podstaw całej konstrukcji modelu. Aktorzy poziomu mikro potrafili się tak dobrze zorganizować na poziomie makro, że w dwóch pierwszych dekadach po wojnie dość szybko realizowali swoje cele, a w latach 70. i 80. celom związkowym (niekoniecznie zgodnym z potrzebami całego kraju) podporządkowano prawie całą politykę gospodarczą Szwecji. To zresztą stało się przyczyną upadku modelu – wewnętrzna rywalizacja, nadmierne żądania czy lekceważenie praw ekonomii doprowadziły do niewydolności systemu gospodarczego oraz pogorszyły wizerunek związków w społeczeństwie. Choć dzisiaj związki nadal posiadają znaczne wpływy, to od końca XX wieku coraz silniejszą pozycję (zgodnie z trendem ogólnosiwiatowym) budują inne grupy interesów – organizacje pracodawców i konsumentów.

⁹ S. Czech: Model Rehna-Meidnera a polityka gospodarcza Szwecji. W: *Studia Ekonomiczne*. Red. U. Zagóra-Jonszta. Akademia Ekonomiczna, Katowice 2008, nr 48; G. Edgren, K-O. Faxén, C.-E. Odhner: Wages, Growth and the Distribution of Income. „The Swedish Journal of Economics” 1969, Vol. 71/3.

3. Przedsiębiorczość a rozwój gospodarczy i egalitaryzm

W sensie podmiotowym można powiedzieć, iż model szwedzki opierał się na dużych przedsiębiorstwach. Nawiązywało to do dziedzictwa przeszłości i bruków, ale przede wszystkim było zgodne z ideologiczną i pragmatyczną linią rządzącej socjaldemokracji. Łatwo znaleźć bowiem powiązanie między dużymi przedsiębiorstwami a koncepcjami opartymi na sympatiach kolektywistycznych i egalitarnych¹⁰. Wedle założeń liderów związkowych i socjaldemokratycznych to duże przedsiębiorstwa były zdolne do generowania satysfakcjonującej stopy wzrostu gospodarczego z pominięciem prywatnej inicjatywy, przejawiały większy od sektora MŚP potencjał do konkurowania na światowych rynkach, a zakumulowany w nich kapitał mógł przysłościowo służyć interesom związków zawodowych i robotników. Postulowaniu funduszy robotniczych towarzyszyło zresztą przekonanie, iż był to właśnie kapitał kolektywny, który należało wykorzystać na rzecz „demokracji przemysłowej”¹¹.

Duże przedsiębiorstwa miały być przede wszystkim motorem wzrostu gospodarczego kraju. Szwecja była (i nadal jest) krajem wybitnie uzależnionym od eksportu, a takie podmioty mają lepsze możliwości konkurowania na zagranicznych rynkach dzięki wyższym nakładom na badania i rozwój, inwestowaniu w kapitał ludzki oraz posiadaniu lepszych technologii. Znacznie łatwiej im wejść do niszy rynkowej i utrzymać się w niej poprzez skuteczne konkurowanie jakością i kosztami jednostkowymi. W dużych przedsiębiorstwach przemysłowych łatwiej też o wysoki przyrost produktywności i wydajności, dzięki czemu możliwe jest osiągnięcie wysokich stóp wzrostu gospodarczego kraju jako całości, a także stopniowa realokacja pracowników do wytwarzania usług sektora publicznego.

Z kolei z politycznego punktu widzenia duże przedsiębiorstwa są bardziej od firm niewielkich lub rodzinnych podatne na naciski i kontrolę z zewnątrz – czy to ze strony polityków czy organizacji związkowych. Podobnie same związki zawodowe łatwiej organizować w kilku dużych zakładach niż po wielu rozproszonych jednostkach gospodarczych. Politycznemu wsparciu dla dużych przedsiębiorstw towarzyszyła wyraźna niechęć dla indywidualnej przedsiębiorczości, która w świecie zdominowanym przez kartele i monopole nie mogła być

¹⁰ U. Jakobsson: *Storföretagen och den ekonomiska tillväxten*. W: L. Calmfors, M. Persson: *Tillväxt och ekonomisk politik*. Studentlitteratur, Lund 1999, s. 329-336.

¹¹ O idei funduszy robotniczych, dzięki którym związki miały stopniowo przejmować kontrolę nad kluczowymi podmiotami gospodarczymi, zob. B. Öhman: *Wage-Earner Funds. Background, Problems, and Possibilities. A Summary*. „Economic and Industrial Democracy” 1980, Vol. 1, s. 420-422.

skutecznym narzędziem konkurowania i wzrostu, nie mówiąc już o sprzyjaniu ideologii równości¹². To właśnie w dużych jednostkach możliwe było skuteczniejsze wdrażanie koncepcji „równej płacy za równą pracę” oraz ogólnego egalitaryzmu dochodowego. Przede wszystkim jednak dzięki dużej kontroli związków nad funkcjonowaniem przedsiębiorstw znacznie łatwiej można było realizować jeden z nadrzędnych celów modelu – pełne zatrudnienie.

Szwedzka socjaldemokracja wspierała zatem silne i duże przedsiębiorstwa będące prywatną własnością (paradoksalnie to socjaldemokratów nazywano „partią biznesu”, a zarządy firm obawiały się objęcia władzy przez centroprawicę sprzyjającą małej i średniej przedsiębiorczości¹³), chociaż dążyła do jak największej kontroli nad nimi poprzez swoje ramię związkowe oraz działania legislacyjne. Kluczowym sposobem wsparcia dużych przedsiębiorstw był system podatkowy wyraźnie faworyzujący duże firmy kosztem sektora MŚP.

Można powiedzieć, iż konstrukcja szwedzkiego systemu fiskalnego opierała się na dwóch założeniach: wyrównywania dochodów do dyspozycji oraz reprodukcji gospodarki przemysłowej. Dochody obywateli podlegały bowiem wysoce progresywnym podatkom (na przełomie lat 70. i 80. marginalna stopa podatku dochodowego wynosiła ponad 80%), z których wpływy następnie redystrybuowano za pomocą rozbudowanego systemu transferów. W rezultacie nastąpiło ekstremalne spłaszczenie dochodów po opodatkowaniu – w 1983 roku wystarczała zaledwie 30% podwyżka wynagrodzenia, aby przenieść się z grupy o najniższej stawce podatku do grupy najwyższej¹⁴. W efekcie uzyskano dalece posuniętą równość dochodów, ale za cenę pogorszenia bodźców ekonomicznych oraz erozji kapitału społecznego. Wysokie opodatkowanie zniechęcało do podejmowania indywidualnych przedsięwzięć, inwestycji w edukację i przekwalifikowanie, podejmowania ryzyka. Z kolei tendencyjne, niejasne i nieprzejrzyste przepisy niszczyły poczucie uczciwości i sprawiedliwości wśród podatników, o czym pisał w głośnym artykule z 1978 roku sam Gunnar Myrdal¹⁵.

¹² M. Henrekson, U. Jakobsson: The Transformation of Ownership Policy and Structure in Sweden: Convergence towards the Anglo-Saxon Model? „New Political Economy” 2003, Vol. 8/1, s. 76.

¹³ J. Israel: Swedish Socialism and Big Business. „Acta Sociologica” 1978, Vol. 21/4, s. 341-342.

¹⁴ D.A. Hibbs, H. Locking: Wage Dispersion and Productive Efficiency: Evidence for Sweden. „Journal of Labor Economics” 2000, Vol. 18/4, s. 756-760; S. Rudolf: Szwedzka „polityka dobrobytu”. PWN, Warszawa 1978, rozdz. 2.

¹⁵ G. Myrdal: Dags för ett bättre skattesystem! „Ekonomisk Debatt” 1978, Vol. 7, s. 500; B. Södersten: Får vi en skattereform? En översikt av möjligheter och problem. „Ekonomisk Debatt” 1989, Vol. 17/4.

Powyższe negatywy miały jednak być zrekompensovane z naddatkiem poprzez sektor przemysłowy, który dzięki preferencyjnemu traktowaniu mógł osiągać wysokie zyski oraz łatwo podejmować inwestycje¹⁶. Nominalna stawka podatku dochodowego od przedsiębiorstw wynosiła 60% (w latach 80.), ale istniało wiele możliwości jej efektywnego obniżenia. Firmy otrzymywały bowiem możliwość tworzenia nieopodatkowanych rezerw inwestycyjnych poprzez odpisywanie aż do 40% zysku. Z założenia rezerwy te miały być uruchamiane w okresach dekoniunktury, aby stymulować podejmowanie inwestycji. Ponadto firmy otrzymywały wyjątkowo korzystne możliwości amortyzacji majątku trwałego, dokonywania odpisów podatkowych za zakupione aktywa oraz odliczenia od podatku do 50% odsetek kapitałowych od kredytów na inwestycje. W efekcie przychody budżetu państwa płynące z podatku dochodowego od przedsiębiorstw pomniejszone o różnorakie ulgi i zwolnienia podatkowe okazywały się ujemne! Innymi słowy można powiedzieć, iż państwo traciło pieniądze na opodatkowaniu sektora przedsiębiorstw oraz że następowała alokacja środków „od pracowników do kapitalistów” ze względu na szeroko zakrojone wspieranie działalności prywatnych firm środkami publicznymi¹⁷.

Praktyka gospodarcza rozminęła się jednak z oczekiwaniami decydentów. Z czasem dla przedsiębiorstw bardziej opłacalne od realnych inwestycji stało się planowanie podatkowe, na rzecz którego tworzono nawet całe komórki pracownicze. Warunkiem licznych ulg (w tym także rezerwy inwestycyjnej) była reinwestycja zysków, która musiała jednak być zgodna z profilem firmy. Inwestycje poza tym obszarem podlegały już „właściwemu” opodatkowaniu, które było dla firmy niekorzystne. W rezultacie blokowano możliwości rozwoju opierające się na zmianie lub poszerzeniu obszaru działalności. Firmy traciły elastyczność funkcjonowania ze względu na nieopłacalność przebranzowienia lub nazbyt innowacyjnych inwestycji, a dalsze nakłady w określony profil produkcji wykazywały coraz niższą rentowność nierzadko przekształcając się w bańki spekulacyjne, np. w budownictwie mieszkaniowym¹⁸. Wreszcie wsparcie z budżetu państwa rozdzielane było wedle klucza politycznego, który promował duże przedsiębiorstwa z wyżej już wymienionych powodów oraz utrzymywania wysokiego zatrudnienia.

¹⁶ S.-O. Lodin: *The Swedish Tax Reform of 1991 – an Overview*. Federation of Swedish Industries, Stockholm 1990, s. 9-11; S. Rudolf: *Op. cit.*, s. 141-149.

¹⁷ S. Steinmo: *Bucking the Trend? The Welfare State and Global Economy: The Swedish Case Up Close*. „*New Political Economy*” 2003, Vol. 8/1, s. 32-36.

¹⁸ U. Perbo: *Varför fick Sverige en depression i början på 90-talet?* „*Ekonomisk Debatt*” 1999, Vol. 27/6, s. 330-331.

Panujący system gospodarczy w specyficzny sposób traktował także kwestię konkurencji między przedsiębiorstwami oraz wspomnianymi grupami interesów¹⁹. Zadaniem dużych przedsiębiorstw było przede wszystkim konkurowanie na rynkach międzynarodowych, stąd też rynek krajowy miał wykazywać niską presję konkurencyjną – w wielu branżach panowały faktyczne monopole lub umowy kartelowe. Znacznie ważniejsza była natomiast presja kosztowa w postaci rosnących płac, która przez długi czas była postrzegana jako jedna z największych przeszkód ekspansji. Jednakże właśnie ze względu na postulat pełnego zatrudnienia firmy te nie musiały się obawiać bankructwa ponieważ mogły otrzymać wsparcie państwa (czego dobitnym przykładem jest połowa lat 70., kiedy to rządy centroprawicowe ugięły się pod presją związkowców i zarządów firm). Ponieważ na istniejącym układzie zyskiwały w zasadzie wszystkie strony, to nieliczne polityczne próby jego reformowania aż do lat 80. kończyły się spektakularnym fiaskiem.

Szwedzcy decydenci wychodzili z założenia, iż konkurencja ma służyć celom społecznym rozumianym jako synteza równości i pełnego zatrudnienia. Polityka rynku pracy lub potrzeby sektora publicznego miały pierwszeństwo nad systemem wolnej konkurencji. Problemy, takie jak regulowanie cen, działalność karteli czy ustalanie płac, rozwiązywały przy stole negocjacyjnym zainteresowane grupy interesu (najczęściej – związki zawodowe); mechanizm konkurencji był zatem w takiej sytuacji zbędny. Alokację zasobów określano przeto polityczne, a nie w sposób rynkowy. Należy jednak pamiętać, iż było to zgodne z celami stawianymi przed modelem oraz z ówczesnymi oczekiwaniami społecznymi.

Podsumowanie

Pod koniec lat 80. formuła rozwojowa modelu szwedzkiego ostatecznie została zakwestionowana przez liderów partii socjaldemokratycznej – zmiany były nieodzowne jeśli chociaż pewne elementy tego systemu (np. rozbudowany sektor publiczny, świadczenia socjalne, wysoka konkurencyjność niszowa) miały zostać zachowane. Należy jednak zauważyć, iż model szwedzki funkcjonował relatywnie długo w istniejących okolicznościach zewnętrznych i wewnętrznych – większość krajów wysoko rozwiniętych znacznie wcześniej porzuciła politykę pełnego zatrudnienia i etatyzmu. Jedną z przyczyn, dla których model ten mógł

¹⁹ T. Lundqvist: Competition Policy and the Swedish Model. Institute for Future Studies, Arbetsrapport 2006, s. 5-20.

trwać, była zbieżność decyzji politycznych na poziomie makro z oczekiwaniami i przyzwyczajeniami na poziomie mikro, a co za tym idzie nie występowały tendencje odśrodkowe dążące do dekonstrukcji zastanego ładu. Te ostatnie pojawiły się dopiero wówczas, gdy niewydolność systemu była łatwo dostrzegalna, a co więcej to właśnie socjaldemokraci, będący twórcami modelu, okazali się inicjatorami niezbędnych reform. Przedstawione mikroekonomiczne aspekty modelu szwedzkiego przez długi czas stabilizowały i utrwały cały system, stąd też stanowiły nieodłączną jego część, choć rzadko podkreśla się ich znaczenie w literaturze przedmiotu. Warto przywrócić należne im miejsce.

THE MICROECONOMIC DIMENSION OF THE SWEDISH MODEL: COLLECTIVITY, INTEREST GROUPS AND LARGE ENTERPRISES

Summary

The paper aims to highlight the microeconomic aspects of the Swedish model. Although one may easily find many characteristic examples of behavior or structures on micro level, we claim that there were three crucial cases. First, it was the widespread expectation for paternalistic behavior of the government that originated long before the model was implemented. Second, the emergence and successes of particular interest groups (especially the trade unions). And third, the system relied heavily on large enterprises which were expected to achieve high growth and to be the middleman for executing egalitarian policies. It is hard to expect that the Swedish model would be such a success if it weren't for these microeconomic features.

Monika Szudy

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

MODEL ZATRUDNIENIA W KORPORACJI SPÓŁDZIELCZEJ MONDRAGON

Wprowadzenie

Hiszpańska gospodarka, a także i tamtejszy rynek pracy, przeżywa bardzo trudny okres w związku z kryzysem gospodarczym 2008+. W II kwartale 2012 roku stopa bezrobocia wyniosła 24,6% i wykazuje tendencję wzrostową, zwłaszcza w grupie osób trwale bezrobotnych, podczas gdy jeszcze w 2008 roku kształtowała się na poziomie 9%. Zmniejsza się ponadto liczba osób aktywnych zawodowo¹. Działania hiszpańskiego rządu są ukierunkowane na zwiększenie elastyczności rynku pracy oraz wspieranie stałego zatrudnienia. Jednak w Hiszpanii nadal występują jedne z najbardziej restrykcyjnych spośród krajów rozwiniętych regulacje dotyczące zwalniania pracowników zatrudnionych na czas nieokreślony oraz ograniczający powstawanie nowych miejsc pracy sektorowy system negocjacji płacowych. W efekcie ponad 30% pracowników zatrudnionych jest na czas określony², w przypadku których pracodawcy niechętnie inwestują w podnoszenie ich kwalifikacji. Na tym tle szczególnie interesujący wydaje się przypadek założonej i funkcjonującej głównie w Kraju Basków korporacji spółdzielczej Mondragón, w której działaniom na rzecz wzrostu bezpieczeństwa zatrudnienia towarzyszą zakrojone na szeroką skalę inwestycje w kapitał ludzki.

W pracy podjęto próbę zidentyfikowania modelu zatrudnienia w korporacji spółdzielczej Mondragón. Na podstawie analizy literatury sformułowano hi-

¹ Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Madrycie. www.madrid.polemb.net (15.09.2012).

² Udział pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę na czas określony w krajach OECD w 2008 roku kształtował się na poziomie 12 %. OECD. www.oecd.org (14.09.2012).

potezę, iż rozwiązania w zakresie zatrudnienia przyjęte w baskijskiej korporacji spółdzielczej sprzyjają wysokiemu poziomowi bezpieczeństwa zatrudnienia nawet w okresie kryzysu gospodarczego.

1. Modele zatrudnienia – aspekty teoretyczne

Biorąc pod uwagę kryterium historyczne można wyróżnić tradycyjny i współczesny (przyszłościowy, strukturalny, elastyczny) model zatrudnienia. Najważniejszą cechą modelu tradycyjnego jest podporządkowanie pracowników pracodawcy. Jest ono możliwe do wprowadzenia w przedsiębiorstwach o sztywnej strukturze organizacyjnej, działających we względnie stabilnych warunkach, których odbiorcy akceptują dobra o przeciętnej jakości³. W związku ze wzrostem niestabilności otoczenia, w którym gospodarują przedsiębiorcy, wzrostem poziomu konkurencji, a także rosnących wymagań konsumentów następuje odchodzenie od tradycyjnego modelu zatrudnienia, od sztywnego zatrudnienia i struktury organizacyjnej w kierunku rozwiązań opartych na większej autonomii i odpowiedzialności za pracę samodzielnych wykonawców⁴.

W modelu przyszłościowym rdzeń stanowią pracownicy o bardzo wysokich kwalifikacjach, przedsiębiorczy, innowacyjni, nieustannie poddawani szkoleniom w celu podnoszenia umiejętności, aby sprostać rosnącym wymaganiom konsumentów, a w związku z tym także najlepiej wynagradzani. Pracownicy zasobowi pochodzą z zewnętrznego rynku pracy i dzięki wykorzystaniu przy ich pozyskiwaniu elastycznych form zatrudnienia (przede wszystkim umów na czas określony, na czas wykonania zadania, zatrudnienia sezonowego, w okresach szczytu, w niepełnym wymiarze czasu pracy) umożliwiają przedsiębiorstwu racjonalizację zatrudnienia. Jest to grupa pracowników, którzy samodzielnie decydują o podnoszeniu swoich kwalifikacji i rozwoju zawodowym. Natomiast pracownicy peryferyjni zatrudniani są do realizowania działalności pozapodstawowej przedsiębiorstwa. Charakterystyczną tendencją we współczesnych przedsiębiorstwach jest zmniejszanie rdzenia i wzrost znaczenia pracowników zasobowych.

³ Z. Sekuła: Planowanie zatrudnienia. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2001, s. 64.

⁴ Ibid.

Uszczegółowiając i sprowadzając kryteria podziału modeli zatrudnienia do rodzaju i formy umowy na wykonywanie pracy⁵, można dokonać rozróżnienia na stały⁶, zmienny i mieszany model zatrudnienia⁷. Pierwszy z wymienionych modeli jest dla pracodawcy najbardziej kosztowną formą zatrudnienia pracowników, gdyż opiera się przede wszystkim na umowach na czas nieokreślony⁸. Jedynie wąski zakres prac wykraczających poza zakres specjalizacji zawodowej pracowników przedsiębiorstwa jest realizowany przez osoby zatrudniane na podstawie umów cywilnoprawnych i innych niepracowniczych stosunków pracy, takich jak spółdzielcza umowa o pracę, umowa-zlecenie, umowa o dzieło, umowa agencyjna, umowa o pracę nakładczą oraz umowa o zarządzanie⁹.

Zmienny model zatrudnienia umożliwia zmniejszenie kosztów działalności przedsiębiorstwa poprzez dostosowanie wielkości i struktury zatrudnienia do zmieniających się celów i potrzeb firmy. Model ten oznacza minimalizowanie zatrudnienia przy rozszerzeniu wykorzystania elastycznych jego form.

⁵ Typową formą zatrudnienia jest zatrudnienie na podstawie stosunku pracy, który powstaje na podstawie umowy o pracę (na czas nieokreślony, na czas określony, na czas próbny bądź na czas wykonania pracy), aktu powołania, mianowania, wyboru lub spółdzielczej umowy o pracę. Natomiast do elastycznych form zatrudnienia zalicza się umowy cywilno-prawne, umowy o zarządzanie i pozostałe formy zatrudnienia. *Ibid.*, s. 71.

⁶ Najbardziej charakterystycznym przykładem stałego modelu zatrudnienia był model zatrudnienia występujący w Japonii od końca lat 50. do początku 70. Jego istotą było: dożywotnie zatrudnienie (a właściwie do momentu osiągnięcia wieku emerytalnego), seniorat pracowniczy i płacowy (który oznaczał, iż wynagrodzenie i możliwości awansu są uzależnione od wieku i stażu pracy, a nie od osiągnięć zawodowych) oraz funkcjonowanie jednozakładowych związków zawodowych. Dożywotnie zatrudnienie dotyczyło wyłącznie mężczyzn z wyższym wykształceniem zatrudnionych na stanowiskach menedżerskich. Na początku lat 90. Japońska Federacja Stowarzyszeń Pracodawców rozpoczęła kampanię na rzecz ograniczenia formy dożywotniego zatrudnienia na korzyść form elastycznych. A. Jerzewska: *Perspektywy japońskiego modelu zarządzania zasobami ludzkimi. Krytyczna ocena Trzech Świętych Skarbów*. Koło Naukowe Kultury Orientu, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, s. 1-5. www.orient.umk.pl/publikacje/3ss.pdf (10.09.2012).

⁷ Z. Sekuła: *Op. cit.*, s. 64-70.

⁸ Charakterystyczne dla tego modelu są wysokie koszty rekrutacji i selekcji pracowników, szkoleń i rozwoju zawodowego, świadczeń i wynagrodzeń pracowników, zwolnień z przyczyn leżących po stronie pracodawcy, strat z powodu przestojów w pracy czy niepełnego wykorzystania pracowników w poszczególnych okresach. *Ibid.*, s. 65.

⁹ Redukowanie zatrudnienia następuje jedynie w ostateczności, gdy zawodzą inne działania, takie jak zwiększanie liczby pracowników przydzielanych do wykonania określonego zadania, obniżanie wynagrodzenia pracownikom wyższego szczebla, a dopiero później pracownikom niższego szczebla, zaprzestanie rekrutacji, wysyłanie pracowników na wcześniejsze emerytury czy czasowe przesuwanie części stałych pracowników do filii lub innych przedsiębiorstw będących członkami korporacji. Takie działanie wynikało z przekonania, iż korzyści wynikające z posiadania lojalnej i zaangażowanej kadry przewyższają koszty utrzymania nadwyżki pracowników w okresach kryzysu gospodarczego. M.A. Whitehill: *Japanese Management. Tradition and Transition*. Routledge, London 1991, s. 131-133, 171-189 oraz M.E. Porter, H. Takeuchi, M. Sakakibara: *Can Japan Compete?* Basic Books, New York 2000, s. 72.

Mieszany model jest rozwiązaniem pośrednim pomiędzy stałym i zmiennym modelem zatrudnienia, zakładającym zatrudnianie zarówno stałych, jak i tymczasowych pracowników.

Wybór modelu zatrudnienia w przedsiębiorstwie w dużej mierze jest uzależniony od zewnętrznych i wewnętrznych warunków gospodarowania podmiotu gospodarczego¹⁰. We współczesnych przedsiębiorstwach, które dążą do zapewnienia wysokiej konkurencyjności, model zatrudnienia do końca życia jest stosowany coraz rzadziej¹¹.

2. Korporacja Spółdzielcza Mondragon – realizacja idei korporatywizmu

Korporacja spółdzielcza Mondragón (Mondragón Corporación Cooperativa, MCC), powstała w Kraju Basków w latach 50. XX wieku w okresie załamania gospodarczego regionu i wysokiego bezrobocia, wykazuje wiele cech wspólnych z tradycyjnymi spółdzielniami pracy. Natomiast elementami odróżniającymi MCC od typowych spółdzielni są:

1) wartości, jakie przyświecają strategii działania Mondragonu – przede wszystkim idee samopomocy, współdziałania, kolektywnej solidarności i nieustannego rozwoju, którego podstawą są inwestycje w edukację, uznane przez założyciela Mondragonu księdza J.M. Arizmendiarietę za inwestycje o najwyższej stopie zwrotu,

2) cele wynikające z powyższych wartości,

3) struktura organizacyjna, która łączy w sobie spółdzielnie pierwszego i drugiego stopnia umożliwiając realizację przyjętych celów.

Filozofia MCC jest ujęta w czterech wartościach, które przyświecają działaniom podejmowanym przez ten podmiot: współpracy, uczestnictwie, odpowiedzialności społecznej oraz innowacyjności. Kształcenie w jednostkach korporacji spółdzielczej opiera się na katolickiej doktrynie społecznej i demokracji ekonomicznej¹². Z powyższych wartości wyłania się cel główny: zobowiązanie spółdzielni do tworzenia nowych i utrzymywania już istniejących miejsc pracy. Natomiast w toku prowadzonej działalności wykształciły się cele cząstkowe, ta-

¹⁰ Szerzej zob. J. Marek: *Pozyskiwanie i dobór personelu. Kształtowanie zatrudnienia w organizacji*. Difin, Warszawa 2008, s. 11-27.

¹¹ Niemniej jednak jeszcze w 2004 roku ponad 85% badanych firm japońskich stosowało politykę dożywotniego zatrudnienia. M. Miyamoto: *Comments on Corporate Finance and Human Resource Management and The Challenge Role of Employees in Japanese Corporate Governance: Participation, Adjustment and Distributional Conflict*. Research Institute of Economy, Trade and Industry. www.reti.go.jp (08.09.2012).

¹² S.G. Kozłowski: *Systemy ekonomiczne*. UMCS, Lublin 2005, s. 200.

kie jak usatysfakcjonowanie klienta, zaangażowanie spółdzielców w procesach zarządzania kooperatywą, wysoka jakość towarów i usług, demokratyczna i solidarna współpraca wewnątrz kompleksu, ciągłe doskonalenie na każdym poziomie struktury organizacyjnej oraz akceptacja społeczna działalności kompleksu¹³.

Niespotykane w innych spółdzielniach kooperatywy drugiego stopnia są podmiotami, które świadczą usługi na rzecz spółdzielni pierwszego stopnia (produkcyjnych). Należą do nich: bank spółdzielczy (Caja Laboral Popular), spółdzielcza instytucja ubezpieczeniowa (Lagu-Aro), jednostka koordynująca działalność spółdzielni oświatowych i instytutów szkoleniowych (Hezikide Elkarte) oraz spółdzielczy instytut badawczy (Ikerlan)¹⁴. Własny bank spółdzielczy, który jest podstawowym źródłem kredytów dla podmiotów całego kompleksu, umożliwia finansowanie projektów inwestycyjnych na preferencyjnych warunkach. Dzięki należącej do korporacji spółdzielczej instytucji ubezpieczeniowej (prowadzącej zarówno ubezpieczenia zdrowotne, jak i emerytalne) w MCC rozwinięto własny system emerytalny, który promuje zatrudnienie do osiągnięcia wieku emerytalnego przez pracownika-właściciela¹⁵. Ścisła współpraca własnych ośrodków szkoleniowych (uniwersytetu, szkół technicznych i centrum kształcenia ustawicznego) ze spółdzielniami należącymi do kompleksu Mondragon umożliwia dopasowanie kwalifikacji pracowników do zmieniających się warunków otoczenia¹⁶.

3. Formy i warunki zatrudnienia w Mondragonie

Obecnie korporacja spółdzielcza MCC zatrudnia ponad 83 tys. pracowników, z czego 85% to spółdzielcy¹⁷. W 2010 roku pracownicy MCC stanowili 3,4% ogółu zatrudnionych w Kraju Basków i 8,3% zatrudnionych w prze-

¹³ M. Kozłowski: Polityka edukacyjna a strategia rozwoju spółdzielni Mondragon. W: Marketing sektorowy w teorii i praktyce współczesnej organizacji. Red. A. Piotrkowska-Piątek. WSEiP, Kielce 2009, s. 197-214.

¹⁴ Corporación Mondragón – Grupo Empresarial Internacional. www.mcc.es (20.12.2011).

¹⁵ Wewnętrzny system emerytalny jest oparty na specjalnych indywidualnych rachunkach kapitałowych, które przynoszą stałą dywidendę – a środki pieniężne mogą być podjęte tylko wówczas, gdy ktoś odchodzi ze spółdzielni lub przechodzi na emeryturę; takie rozwiązanie zapewnia stabilność i płynność finansową całej grupie MCC, gdyż kapitał jest lokowany we własne projekty inwestycyjne. Ibid.

¹⁶ Około 50 % absolwentów Uniwersytetu w Mondragonie uzyskuje status spółdzielców w MCC. Ibid.

¹⁷ Spółdzielcza umowa o pracę, tak jak umowy cywilnoprawne, należy do grupy niepracowniczych stosunków pracy, które charakteryzują się wysoką elastycznością m.in. w związku z bardzo ograniczonym zakresem świadczeń pracowniczych. W wyniku jej zawarcia członek (współwłaściciel) jest równocześnie pracownikiem spółdzielni. Z. Sekuła: op. cit., s. 78.

myśle¹⁸. Członkiem spółdzielni może zostać osoba w niej pracująca, która ukończy okres próbny trwający od 6 do 12 miesięcy, wpłaci depozyt do banku spółdzielczego oraz uzyska odpowiednią liczbę punktów w procesie kwalifikacyjnym¹⁹.

Spółdzielcy w MCC mogą dysponować jedynie 20% wypracowanego przez siebie kapitału. Około 70% środków finansowych staje się wspólną własnością korporacji spółdzielczej administrowaną kolektywnie przez pracowników-spółdzielców (za pośrednictwem banku spółdzielczego). Pozostałe 10% służy finansowaniu projektów skierowanych do społeczności lokalnych²⁰.

Jednym z najważniejszych obowiązków spółdzielców właścicieli jest udział w zarządzaniu spółdzielnią poprzez obowiązkowe uczestnictwo w Walnym Zgromadzeniu pod rygorem utraty prawa do głosowania na kolejnym posiedzeniu tego organu. Spółdzielcy w sposób demokratyczny wybierani są do organów kierowniczych poszczególnych spółdzielni, jak również odpowiednich organów na poziomie całej korporacji. Jednak z pełnieniem dodatkowych funkcji nie wiąże się wyższe wynagrodzenie.

Filozofia zarządzania zasobami ludzkimi w MCC opiera się na założeniu, iż pracownicy tej organizacji, wraz z ich wiedzą, zdolnościami, umiejętnościami, stanowią jej zasób oraz mogą przyczynić się do realizacji jej celów, a zatem powinni być traktowani jako element aktywów, w który należy i warto inwestować. Takie podejście sprzyja poprawie zatrudnialności spółdzielców (employability).

Powszechne jest przekonanie, że spółdzielnie mają trudności z pozyskiwaniem menedżerów o wysokich kwalifikacjach. Jednak system edukacyjny stworzony przez MCC umożliwia przezwyciężenie tych trudności i potwierdza, że polityka kształcenia i szkolenia menedżerów realizowana dzięki własnym centróm szkoleniowym, jest źródłem przewagi konkurencyjnej nad innymi spółdzielniami²¹.

¹⁸ Corporación Mondragón..., op. cit.

¹⁹ Ibid.

²⁰ G. MacLeod: *From Mondragon to America: Experiments in Community Economic Development*. University College of Cape Breton Press, Nova Scotia 1997, s. 12.

²¹ I. Basterretxea, E. Albizu: *Management Training as a Source of Perceived Competitive Advantage: The Mondragon Cooperative Group Case*. „Economic and Industrial Democracy” 2011, No. 3, s. 199-222.

4. Bezpieczeństwo zatrudnienia w MCC w okresie kryzysu gospodarczego

Korporację spółdzielczą Mondragón charakteryzuje wewnętrzny model mobilności pracowników. Model ten jest wyrazem elastycznego dopasowania się wewnętrznego rynku pracy Mondragonu do potrzeb pracowników. Zatem w tym kontekście można mówić o koncepcji flexicurity, która łączy bezpieczeństwo zatrudnienia, rozumiane jako stworzenie możliwości rozwoju zawodowego pracowników i wyposażeniu ich w umiejętności i kompetencje umożliwiające rozwój kariery zawodowej, z elastycznością rynku pracy²².

Już w latach 80. aktywna polityka ochrony miejsc pracy, prowadzona przez MCC, polegała na przenoszeniu pracowników pomiędzy różnymi firmami należącymi do kompleksu²³. W latach 90. zmniejszenie zatrudnienia w niektórych spółdzielniach MCC wynikało nie ze zwolnień pracowników, ale w wyniku braku nowych przyjęć do pracy na miejsca osób, które przeszły na emeryturę. Natomiast w 2008 roku w obliczu kryzysu członkowie spółdzielni, kierując się solidarnością, obniżyli swoje wynagrodzenia o 8% oraz zrezygnowali z wynagrodzenia należnego im w okresie świątecznym²⁴.

Powyższe działania przyczyniły się do tego, że w ujęciu ogólnym poziom zatrudnienia w MCC latach 1991-2011 wzrósł z 25,5 tys. do 83,6 tys. osób. Jedynie w 2011 roku liczba miejsc pracy zmniejszyła się o 0,3 % w stosunku do roku poprzedniego²⁵.

Badania empiryczne wskazują na to, że przedsiębiorstwa spółdzielcze w znacznie mniejszym stopniu (w porównaniu z podmiotami o innej formie własności) odczuły negatywne skutki ostatniego kryzysu²⁶. W Hiszpanii w 2008 roku i pierwszym kwartale 2009 roku odnotowano łącznie 4,5 tys. ban-

²² Wspólne zasady wdrażania modelu flexicurity. Komisja Wspólnot Europejskich, KOM (2007) 359, s. 4. www.eur-lex.europa.eu (10.09.2012).

²³ Jej skuteczności dowodzi fakt, iż w tamtym okresie stopa bezrobocia w Kraju Basków wzrosła do 27%, natomiast korporacja Mondragon straciła zaledwie 0,6% miejsc pracy. W latach 1980-1981 1180 pracowników (ok. 6% zatrudnionych w MCC) zostało przesuniętych do innych spółdzielni. Ch. Clamp: *The Evolution of Management in the Mondragon Cooperatives*. W: *Mapping Co-operative Studies in the New Millennium*. University of Victoria, Victoria 2003, s. 24. www.community-wealth.org (15.09.2012).

²⁴ R. Mathews: *Mondragón i globalny kryzys gospodarczy*. (12.03.2012). www.dystrybucjonizm.pl (10.09.2012).

²⁵ www.mondragon-corporation.com (10.09.2012).

²⁶ J. Birchall, L.H. Ketilson: *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis*. International Labour Organization, Genewa 2009.

kructw, ale żadna z przeprowadzonych procedur nie dotyczyła przedsiębiorstwa spółdzielczego²⁷.

Pomimo załamania koniunktury gospodarczej na świecie, MCC realizuje: projekty edukacyjne i szkoleniowe (na które przeznaczają ok. 30% środków od wartości dodanej), badania i rozwój (22%)²⁸, promocję działalności kulturalnej (5%) i języka baskijskiego (4%) czy wspieranie osób niepełnosprawnych, opiekę nad osobami starszymi, przeciwdziałanie narkomanii, pomoc dla krajów rozwijających się (7%)²⁹.

Obecnie Korporacja Spółdzielcza Mondragón jest grupą 256 podmiotów, z których 106 to spółdzielnie. Jest największym podmiotem w Kraju Basków i siódmym w Hiszpanii. Ponadto posiada 6 biur przedstawicielskich (w USA, Meksyku, Brazylii, Indiach, Chinach i Rosji) oraz 73 zakłady produkcyjne na pięciu kontynentach³⁰.

W grupie spółdzielni przemysłowych i rzemieślniczych korporacja Mondragón jest zdecydowanie największym podmiotem na świecie pod względem wielkości obrotów. Druga w rankingu spółdzielnia francuska Gedex (Gedimat) w 2010 roku osiągnęła obroty ponad 8 razy mniejsze. Natomiast w światowym rankingu wszystkich spółdzielni MCC uplasowała się na 17 miejscu, z obrotami 4 razy mniejszymi w porównaniu do największej na świecie pod względem obrotów francuskiej Crédit Agricole Group³¹.

Członkowie spółdzielni w regionie Mondragon mają zapewniony wysoki standard życia – stałą pracę, opiekę zdrowotną i system emerytalny (pod warunkiem, że pracownik nie został zwolniony dyscyplinarnie). W 2010 roku PKB per capita (w cenach stałych z 2008 roku) w Kraju Basków stanowił 132,2% średniego PKB per capita Hiszpanii³².

Podsumowanie

Na podstawie powyższej analizy można stwierdzić, iż w sytuacji, gdy bezpieczeństwo zatrudnienia w tradycyjnym rozumieniu wydaje się tracić na zna-

²⁷ Boletín oficial del Estado, Instituto de Estadística. www.ine.es (1.09.20012).

²⁸ Corporate profile 2009. Corporate Centre. Mondragón, Gipuzkoa 2009, s. 26. www.mondragon-corporation.com (18.09.2012).

²⁹ Ibid.

³⁰ Corporación Mondragón – Grupo Empresarial Internacional. www.mcc.es (15.08.2012).

³¹ Global300. Raport 2010. International Co-operative Alliance. <http://2012.coop> (15.09.2012).

³² Boletín oficial del Estado, Instituto de Estadística. www.ine.es (1.09.2012).

czeniu – model zatrudnienia w korporacji spółdzielczej Mondragon wykazuje cechy modelu dożywotniego zatrudnienia, przede wszystkim w obszarze działań mających na celu utrzymanie poziomu zatrudnienia podejmowanych przez przedsiębiorstwa w warunkach załamania koniunktury gospodarczej.

Wydaje się, że dzięki kompleksowym działaniom zmierzającym do podnoszenia międzynarodowej konkurencyjności MCC (a dotyczącym tych obszarów, od których ona zależy, tj. poziomu wykształcenia pracowników, poziomu wydatków B+R, współpracy między ośrodkami naukowymi a przedsiębiorstwami, stosowania nowych technologii), a z drugiej strony – pozostawaniu wiernym idei koooperatywizmu sformułowanej przez założyciela Mondragonu, udało się uniknąć wyekspozowania wad modelu dożywotniego zatrudnienia, które wymusiły jego modyfikację w Japonii.

Działania na rzecz podnoszenia poziomu zatrudnialności i bezpieczeństwa zatrudnienia wraz z uelastycznieniem struktur organizacyjnych kooperatywy stanowią swoiste zaadaptowanie elementów idei flexicurity przez podmiot mezoekonomiczny.

Należy zatem podkreślić, iż korporacja spółdzielcza Mondragon, realizując wyznaczone cele, oferuje atrakcyjny model zatrudnienia, także w okresie kryzysu gospodarczego.

MODEL OF EMPLOYMENT IN MONDRAGON CORPORATION – A BASIC MEANING AND THE RESISTANCE TO THE CRISIS

Summary

In conditions of diverging from the model of the permanent employment we can find in the Spanish economy a successfully operating cooperative corporation Mondragón. – even in the period of economic recession. One of the main goals the corporation aspires to achieve, besides the maximization of the profit, is rising the level of the job security and creating new places of employment. The article discusses the most important characteristics of the model of employment in Mondragon Cooperation. In the article a hypothesis was constructed that solutions in the employment accepted in the Basque cooperative corporation support the rise of level of the job security even in the period of an economic crisis. In the result of conducted research the assumption was confirmed.

KLASTRY

Czesława Pilarska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

IDENTYFIKACJA STRUKTUR KLASTROWYCH ORAZ EFEKTY ICH FUNKCJONOWANIA W UNII EUROPEJSKIEJ

Wprowadzenie

Charakterystyczna dla współczesnego świata zmienność związana z procesami globalizacji i szybkim rozwojem technologii, ale także jak pisze E. Mączyńska, z „naruszoną równowagą”¹ spowodowaną m.in. pogłębiającym się kryzysem gospodarczym i zwiększającym się zadłużeniem wielu państw powoduje nasilenie konkurencji w skali globalnej. Kraje, aby utrzymać swoją pozycję na globalnym rynku, zmuszone są do poszukiwania rozwiązań, które zapewnią im uzyskanie trwałych przewag nie tylko w chwili bieżącej, ale również w przyszłości. Jednym z takich rozwiązań jest tworzenie i rozwijanie na swoim terytorium struktur klastrowych. Struktury te nie powstają od razu, to długotrwały proces wymagający jednoczesnego zaangażowania wielu podmiotów. Jednakże, jak wynika z badań funkcjonujących już klastrów na świecie, warto je rozwijać, ponieważ przynoszą one znaczne korzyści zarówno firmom, regionom, jak i krajom, na terenie których są zlokalizowane. Badania te pokazują, że klastry są nowoczesnymi formami organizacji produkcji o wysokim potencjale innowacyjnym, umożliwiającymi efektywne wykorzystanie wiedzy i wdrażanie jej rezulta-

¹ E. Mączyńska: *Ekonomia w warunkach nietrwałości*. W: *Ekonomia i ekonomici w czasach przełomu*. Red. E. Mączyńska, J. Wilkin. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 59-79.

tów². Wynika z nich również, że firmy ulokowane w sprawnie działających klastrach cechuje wyższa wydajność oraz większa skłonność do innowacji. To sprawia, że klastry uznawane są obecnie za kluczowy czynnik konkurencyjności i rozwoju społeczno-gospodarczego. Ich zalety dostrzegła również Unia Europejska. Zalecenia w zakresie wspierania rozwoju tych struktur widoczne są w licznych dokumentach Komisji Europejskiej³, w tym także w długofalowych programach rozwoju Wspólnoty. Znaczenie klastrów dla budowy konkurencyjnego obszaru UE opartego na wiedzy i innowacjach zostało podkreślone zarówno w założeniach Strategii Lizbońskiej w 2000 roku, jak i nowo przyjętej strategii „Europa 2020”⁴.

Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja klastrów w Unii Europejskiej oraz ukazanie efektów funkcjonowania tych struktur na obszarze Wspólnoty.

1. Funkcjonowanie klastrów w Unii Europejskiej

Unia Europejska pod względem stopnia rozwoju klastrów nie jest obszarem jednolitym. Kraje rozwinięte znacznie różnią się pod tym względem od krajów transformujących swoje gospodarki. W państwach, które niedawno przystąpiły do ugrupowania proces tworzenia struktur klastrowych jest stosunkowo nowy i klastry w większości przypadków znajdują się dopiero w początkowym (em-

² Boosting Innovation: The Cluster Approach. OECD, Paris 1999; Innovative Cluster. Drivers of National Innovation Systems. Enterprise, Industry and Services. OECD, Paris 2001; OECD Review of Regional Innovation. Competitive Regional Cluster. OECD, Paris 2007; Innovation Cluster in the 10 New Member States of the European Union. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2007 oraz The Concept of Clusters and Cluster Policies and their Role for Competitiveness and Innovation: Main Statistical Results and Lessons Learned. Europe INNOVA/PROINNO Europe Paper 2008, nr 9.

³ Opinia Komitetu Regionów – Klastry i polityka dotycząca klastrów (2008/C 257/12). „Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej” z 9.10.2008. oraz W kierunku światowej klasy klastrów w Unii Europejskiej – Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z 17 października 2008, Komisja Wspólnot Europejskich. COM/2008/ 652, Bruksela 2008.

⁴ Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu. Komunikat Komisji, KOM (2010) 2020 wersja ostateczna, Komisja Europejska, Bruksela 2010, s. 19.

brionalnym) stadium rozwoju⁵. Natomiast w Unii Europejskiej istnieją regiony, takie jak Veneto i Emilia Romagna we Włoszech, Baden-Württemberg w Niemczech czy West Jutland w Danii, w których struktury klastrowe mają długoletnią tradycję i charakteryzują się dużą dojrzałością.

Każdy klastrowy funkcjonujący na świecie (a zatem i w obrębie UE) powstaje w innych uwarunkowaniach geograficznych i historycznych, co sprawia, że ma specyficzny i niepowtarzalny charakter. W konsekwencji pociąga to za sobą trudności związane z identyfikacją klastrow w gospodarce oraz ich statystyczną analizą. Aby uzyskać odpowiedź na pytanie, czy dana struktura gospodarcza ma w rzeczywistości charakter klastrowy czy też nie, najczęściej wykorzystuje się dwa odmienne podejścia. Pierwsze z nich polega na analizie studiów przypadków, dostarczających jakościowych informacji, które uzyskuje się najczęściej za pomocą przeprowadzanych wywiadów z podmiotami działającymi w klastrze. Drugie podejście koncentruje się z kolei bardziej na różnych ilościowych technikach pozwalających uchwycić (często w sposób niebezpośredni np. za pomocą obserwacji efektów – wskaźników produktywności lub koncentracji zatrudnienia) struktury o charakterze klastrowym występujące w określonych lokalizacjach.

W literaturze przedmiotu istnieje wiele opracowań dokumentujących działalność oraz wpływ klastrow na rozwój regionalny, zatrudnienie, innowacje oraz konkurencyjność poszczególnych krajów Unii Europejskiej. Przykładowo, Europejskie Obserwatorium Klastrow (European Cluster Observatory – ECO), zajmujące się monitorowaniem działalności klastrow na obszarze UE opublikowało 22 studia przypadków europejskich klastrow (tabela 1).

⁵ Klastry są strukturami o charakterze dynamicznym i cechują się możliwym do rozpoznania cyklem życia (cluster lifecycle). Cykl życia klastra składa się z czterech stadiów (etapów). Pierwszy z nich to etap embrionalny (embryonic stage) obejmujący wczesną fazę rozwoju klastra. Drugi – to faza wzrostowa (established stage) stanowiąca przestrzeń dla dalszego rozwoju klastrow. Cechą charakterystyczną tej fazy jest systematyczne zwiększanie się ilości firm przystępujących do klastra oraz liczby zatrudnionych w nim pracowników. Trzecim z kolei etapem jest faza dojrzałości (mature stage). W tej fazie klastry osiągnęły stabilną pozycję. Ilość firm funkcjonujących w klastrze oraz liczba zatrudnionych pracowników utrzymuje się na stałym poziomie. Czwartą – ostatnią fazę w cyklu życia klastra, stanowi etap schyłkowy (declining stage). W fazie tej klastry odnotowują zmniejszenie zarówno ilości firm, jak i liczby zatrudnionych pracowników. Klastry po osiągnięciu stadium schyłkowego z czasem zanikają (kończą swoją działalność), ale niekiedy zdarza się, że są one zdolne do „odrodzenia” (reinvent) i ponownego włączenia się w cykl rozwoju. A Practical Guide to Cluster Development. A Report to the Department of Trade and Industry and the English RDAs by Ecotec Research & Consulting, London 2004, s. 11. Zob. także M.P. Menzel, D. Fornahl: Cluster Life Cycles – Dimension and Rationale of Cluster Evolution. „Industrial and Corporate Change” 2009, Vol. 19 (1), s. 224-228.

Tabela 1

Klasy w Unii Europejskiej – przegląd studiów przypadków

Poszczególne przypadki w zakresie działalności klastrów	Kraj	Region (poziom analizy NUTS 2)	Sektor	Zatrudnienie	Wielkość (a)	Specjalizacja (b)	Koncentracja (c)	Poziom innowacyjności	Eksport
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Klaster Ekoenergetyczny w Górnej Austrii	Austria	Oberösterreich	Wyposażenie budynków	12 283	0,53%	1,72	2,18%	–	–
Klaster ICT w Sofii	Bulgaria	Yugozapaden	IT	8 474	0,41%	0,89	1,0%	–	–
Klaster producentów i dostawców opakowań w rejonie Pragi	Czechy	Środkowe Czechy	Opakowania	29 511	1,14%	4,02	5,68	Średni	Silny
Klaster produkcji żywności w południowej Danii	Dania	Dania	Żywność	76 203	1,53%	1,07	2,93%	Wysoki	Bardzo silny
Klaster IT w Tallinie	Estonia	Eesti	IT	2 635	0,13%	0,44	0,49%	–	–
Klaster mikroelektroniczny w Grenoble	Francja	Rodan-Alpy	Instrumenty analityczne	7 782	1,46%	1,39	0,40%	Wysoki	Słaby
		Rodan-Alpy	IT	28 066	1,37%	1,3	1,46%	Wysoki	Słaby
Klaster przemysłu leśnego w Finlandii	Finlandia	Itä-Suomi	Leśnictwo	6 300	0,37%	2,84	2,59%	Średni	Bardzo silny
		Etelä-Suomi		22 858	1,36%	2,11	1,93%	Wysoki	Bardzo silny
		Länsi-Suomi		19 720	1,17%	3,98	3,64%	Wysoki	Bardzo silny
		Pohjois-Suomi		5 851	0,35%	2,66	2,43%	Wysoki	Bardzo silny

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Klaster chemiczny w środkowych Niemczech	Niemcy	Thüringen	Chemia	2 467	0,26%	0,68	0,36%	-	-
		Dessau		3 156	0,33%	4,47	2,34%	Niski	Silny
		Halle		2 115	0,22%	1,73	0,90%	-	-
		Lipisk		1 796	0,19%	1,03	0,54%	-	-
Klaster biofarmaceutyczny w Budapeszcie	Węgry	Kozep-Magyarország	Biofarmacja	14 197	1,73%	2,62	1,17%	Wysoki	Słaby
Klaster obuwniczy w Montebelluna i Timiszoarze	Włochy	Veneto	Obuwie	10 641	2,44%	2,27	0,54%	Średni	Bardzo silny
		Veneto	Sport	5 034	2,37%	2,2	0,25%	Średni	Silny
	Rumunia	Vest	Obuwie	22 883	5,24%	16,15	3,83%	-	Bardzo silny
Klaster usług wspólnych w Dublinie	Irlandia	Irlandia	Usługi biznesowe	39 237	0,91%	1,05	2,47%	-	-
		Irlandia	IT	30 353	1,48%	1,71	1,91%	-	Bardzo silny
		Irlandia	Finanse	84 848	1,19%	1,38	5,33%	-	Bardzo silny

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Klaster produkcji skuterów w południowej Europie	Włochy	Emilia-Romagna	Samochodowy	17 720	0,0068	0,7	0,0099	-	-
		Veneto		13 310	0,0051	0,48	0,0067	-	-
		Toskania		6 676	0,0026	0,33	0,0046	-	-
		Marche		3 515	0,0014	0,41	0,0058	-	-
Klaster przetwórstwa drzewnego na Łotwie	Hiszpania	Lombardia	Samochodowy	51 631	0,0199	0,89	0,0126	Średni	Słaby
		Katalonia		74 086	0,0285	1,64	0,0231	Średni	Silny
		Asturias		1 913	0,0007	0,36	0,0051	-	-
		Picardie		9 682	0,0037	1,39	0,0196	-	-
Klaster przetwórstwa drzewnego na Łotwie	Litwa	Rodan-Alpy	Samochodowy	26 345	0,0101	0,97	0,0137	Wysoki	Silny
		Łotwa		6 098	0,36%	0,75	0,68%	-	-
Klaster technologii laserowych w Wilnie	Litwa	Litwa	Instrumenty analityczne	1 745	0,0033	0,75	0,0022	-	-
		Zachodnia-Holandia		20 873	0,0251	1,44	0,0065	-	Bardzo silny
Klaster kwiatowy w Holandii	Holandia	Zachodnia-Holandia	Transport	125 749	0,0204	1,17	0,0391	-	Bardzo silny
		Zachodnia-Holandia		15 330	0,0094	0,54	0,0048	-	Silny
		Agder og Rogaland		13 572	3,84%	23,08	4,44%	-	-
Klaster lotniczy w Rzeszowie	Polska	Podkarpackie	Lotniczy	6 936	0,0191	9,88	0,0195	Niski	Słaby

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Klaster samochodowy w Słowacji	Słowacja	Bratysława	Samochodowy	11468	0,44%	2,79	3,95%	Wysoki	Bardzo silny
		Zachodnia Słowacja		21 261	0,82%	2,03	2,86%	Niski	Bardzo silny
Klaster narzędziowy w Celje	Słowenia	Słowenia	Przetwórstwo metali	43 984	1,12%	2,64	5,62%	Średni	Silny
		Hiszpania	Tkaniny	52 885	2,93%	1,68	1,65%	Średni	Słaby
Klaster włókienniczy w Katalonii	Hiszpania	Katalonia	Ozdoby	38 217	2,13%	1,22	1,19%	Średni	Słaby
		Szwecja	Usługi konstrukcyjne	25 726	0,0039	0,87	0,0311	Wysoki	-
Klaster urzędzeń wentylacyjnych w Västra Gotaland	Szwecja	Västerverige	Wyposażenie budynków	7 750	0,0033	0,74	0,0094	-	-
		Västerverige	Przetwórstwo metali	14 829	0,0038	0,84	0,0179	-	-
		Västerverige	Materiały budowlane	1 056	0,0018	0,39	0,0013	-	-
		Västerverige	Rybołówstwo	5 215	1,45%	7,37	1,44%	Średni	Słaby
Klaster owoców morza w Humber	Wielka Brytania	E Riding i N Lincs	Przetwórstwo spożywcze	10 487	0,21%	1,07	2,90%	Średni	Słaby
		E Riding i N Lincs							

a – zatrudnienie w klastrze w stosunku do zatrudnienia w Europie.

b – zatrudnienie w danej kategorii klastra w regionie do łącznego zatrudnienia w tym regionie przez zatrudnienie w danej kategorii klastra w Europie do łącznego zatrudnienia w Europie.

c – udział zatrudnienia w danym klastrze w całkowitym zatrudnieniu w regionie.

Źródło: EU Cluster Observatory. <http://clusterobservatory.eu> (20.01.2012) oraz Case Studies of Clustering Efforts in Europe: Analysis of their Potential for Promoting Innovation and Competitiveness. Preliminary Draft Version Distribution in the European Presidential Conference on Innovation and Clusters, Stockholm 22-23 January 2008, s. 9.

Europejskie Obserwatorium Klastrow, oprócz analiz poszczególnych przypadków, rozwinęło także metodę polegającą na „mapowaniu” (rejestrowaniu) działalności klastrow wśród krajów UE. Identyfikacja klastrow przy zastosowaniu tej metody polega na pomiarze powiązań, a także efektów w zakresie przepływu wiedzy pomiędzy uczestnikami klastrow. W metodzie tej przyjęto założenie, że dynamika interakcji pomiędzy firmami oraz cyrkulacja wiedzy zależy od trzech zmiennych: wielkości klastra, poziomu jego specjalizacji i skupienia działalności produkcyjnej określonego sektora w obrębie danego obszaru. Te trzy wyodrębnione czynniki (wielkość, specjalizacja i koncentracja) są niezbędne do osiągnięcia masy krytycznej w zakresie specjalizacji (specialised critical mass) umożliwiającej rozwój pozytywnych efektów przenikania (spill-overs) oraz występujących powiązań. Na podstawie analizy tych trzech wyodrębnionych czynników EOC ocenia klastry za pomocą odpowiedniej ilości „gwiazdek” (stars). Każdy z funkcjonujących klastrow w UE może otrzymać 1, 2 lub 3 takie gwiazdki, jeśli liczba zatrudnionych w klastrze jest nie mniejsza niż 1000 osób⁶.

Badania przeprowadzone przez EOC doprowadziły do identyfikacji ponad 2000 regionalnych klastrow w Europie. Prawie 8% (155) z nich spełniło kryteria w zakresie wielkości, specjalizacji i koncentracji zatrudnienia w danym regionie i otrzymało 3 gwiazdki, 524 regionalne klastry (25,98%) uzyskały 2 gwiazdki, natomiast najwięcej, bo 1338, co stanowi 66,34% otrzymało 1 gwiazdkę (tabela 2).

Tabela 2

Klastry w Europie – wyniki badań Europejskiego Obserwatorium Klastrow

	Ilość regionalnych klastrow	Udział procentowy w całkowitej ilości regionalnych klastrow	Udział procentowy w całkowitej ilości potencjalnych obszarów
1	2	3	4
3 gwiazdki klastrowe (stars clusters)***	155	7,68%	1,58%
2 gwiazdki**	524	25,98%	5,34%
1 gwiazdka*	1 338	66,34%	13,65%
Całkowita ilość regionalnych klastrow (1-3 gwiazdki)	2 017	100%	20,57%

⁶ Należy podkreślić, że identyfikację klastrow przedstawiającą efekty regionalnej koncentracji oparto wyłącznie na danych dotyczących zatrudnienia.

cd. tabeli 2

1	2	3	4
Całkowita ilość potencjalnych ^a obszarów rozwoju klastrów	9 804	–	100%

^a Całkowita ilość potencjalnych obszarów rozwoju klastrów jest kalkulowana przez pomnożenie 258 analizowanych regionów na poziomie NUTS 2 (z uwzględnieniem 27 krajów UE, Islandii, Izraela, Norwegii, Szwajcarii i Turcji) przez liczbę 38 zastosowanych kategorii klastrowych.

Źródło: The Concept of Cluster..., op. cit., s. 17.

Z badań tych wynika również, że 38% zatrudnionych w Europie pracowników pracuje w przedsiębiorstwach, które są częścią klastrów. W niektórych regionach udział ten kształtuje się na poziomie 50%, podczas gdy w innych wynosi 25%. Około 21% pracowników zatrudnionych jest w regionach o wysokim stopniu specjalizacji⁷.

Badania te pokazują także, że występuje związek pomiędzy klastrami i innowacyjnością poszczególnych regionów. Porównanie pomiędzy regionami mającymi największą ilość gwiazdek z regionami osiągającymi najlepsze wyniki w zakresie innowacji (według metodologii European Regional Innovation Scoreboard – RIS) pokazuje, że 7 z 19 regionów mających silne klastry (tj. największą całkowitą liczbę gwiazdek wynoszącą 25 i więcej) znajduje się wśród jednej trzeciej najbardziej innowacyjnych regionów w Europie⁸. Przeprowadzone porównania regionów wskazują na występowanie pozytywnej korelacji pomiędzy silnymi regionalnymi klastrami oraz regionalnymi wynikami w zakresie innowacji (wykres 1).

Europejskie Obserwatorium Klastrów opracowało także listę klastrów, na podstawie której można określić, jaka liczba tych struktur funkcjonuje w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Z analizy tej listy wynika, że największa ilość klastrów zlokalizowana jest na obszarze rozwiniętych krajów UE-15, aczkolwiek obszar ten wykazuje duże zróżnicowanie. Na pierwszym miejscu pod względem ilości klastrów uplasowały się Niemcy. W kraju tym zidentyfikowano łącznie 217 struktur typu klastrowego. Drugie miejsce zajęły Włochy z liczbą 176 klastrów, trzecie zaś Francja na terytorium, której funkcjonuje ich 125. Spośród 10 nowych członków przyjętych do ugrupowania liderem w zakresie

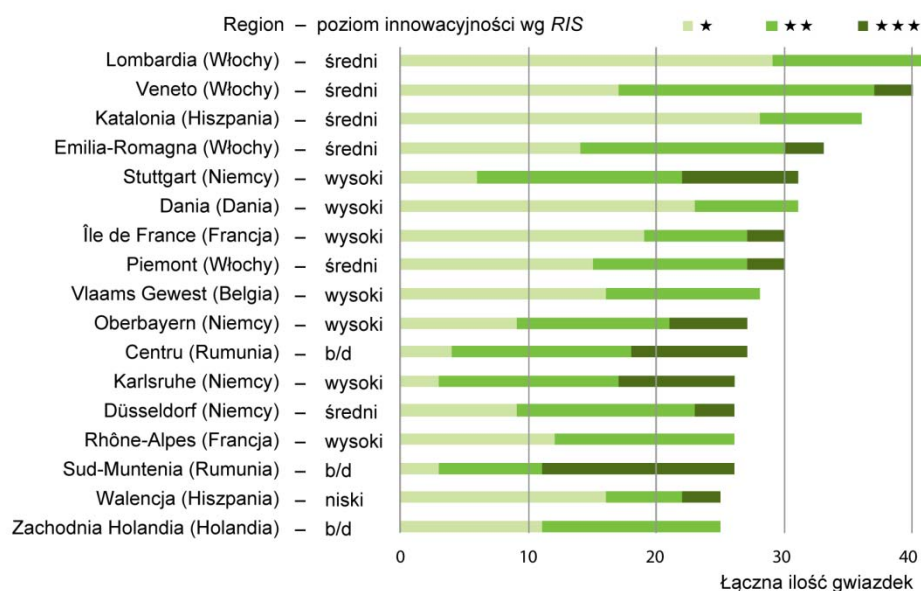
⁷ Innovation Clusters in Europe..., op. cit., s. 9.

⁸ RIS (Europejska Regionalna Tablica Wyników Innowacyjności) porównuje 208 europejskich regionów na podstawie takich wskaźników, jak: zatrudnienie w sferze nauki i technologii, zgłoszone patenty oraz zatrudnienie w przemyśle o średnim i wysokim poziomie zaawansowania technologicznego.

klastrów są Węgry z ilością 41 takich struktur. Niewiele mniej, bo 40 klastrów, działa w Polsce. Należy zaznaczyć, że oba te kraje zdecydowanie wyprzedzają pod tym względem nie tylko inne państwa nowoprzyjęte do UE, ale również 5 państw z grupy UE-15 (tabela 3).

Wykres 1

Silne klastry na tle innowacyjnych regionów w Europie



Źródło: Innovation Clusters in Europe..., op. cit., s. 10.

Tabela 3

Klasy w poszczególnych krajach UE w 2010 roku (z uwzględnieniem technologicznego zaawansowania tych struktur)

Kraje	Ilość klastrow	Ilość klastrow zaawansowanych technologicznie				
		Technologie informacyjne	Przemysł biotechnologiczny	Przemysł motoryzacyjny	Środowisko technologiczne	Branża ICT
UE-15						
Niemcy	217	17	20	16	8	4
Włochy	176	–	–	3	2	2
Francja	125	3	5	8	5	5
Szwecja	102	9	5	4	2	3
Dania	69	8	6	–	10	4
Finlandia	63	2	3	–	3	2
Hiszpania	57	3	2	6	–	1
Wielka Brytania	54	3	4	2	1	3
Belgia	45	5	3	2	1	4
Austria	44	1	1	3	7	1
Holandia	10	–	1	1	–	–
Portugalia	7	1	–	2	–	–
Irlandia	7	–	1	–	–	–
Grecja	5	1	–	–	–	–
Luksemburg	2	–	–	–	–	–
Razem UE-15:	983	53	51	47	39	29
UE-10						
Węgry	41	5	3	2	3	–
Polska	40	1	1	1	4	3
Czechy	17	1	–	2	2	–
Słowenia	15	1	–	2	2	1
Słowacja	12	2	–	2	–	–
Rumunia	10	–	–	2	1	2
Bułgaria	9	1	–	–	–	–
Estonia	6	–	3	–	–	1
Litwa	3	–	–	–	1	2
Łotwa	2	1	–	–	1	–
Razem UE-10:	155	12	7	11	14	9
Ogółem UE-25	1 138	65	58	58	53	38

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Regional List. European Cluster Organisation Directory, Q1 2010. <http://www.franche-comte.ccifr/crci/biblio/ing/eic/Annuaire.pdf> (25.01.2012).

Z danych zawartych w tabeli 3 wynika, że Niemcy przodują nie tylko pod względem ilości struktur klastrów, ale również ich technologicznego zaawansowania. Prawie 30% klastrów działających w tym kraju stanowią klastry specjalizujące się w dostarczaniu na rynek produktów zaawansowanych technologicznie. W krajach UE-15 odsetek struktur tego typu jest niższy i wynosi jedną piątą.

Wysoką (choć nie aż tak, jak w badaniach EOC) pozycję Niemiec zarówno w poziomie rozwoju klastrów, jak też stosowania w tym kraju nowoczesnych technologii i innowacyjnych rozwiązań potwierdzają również analizy Światowego Forum Ekonomicznego (World Economic Forum – WEF) w Genewie. W opracowanym przez WEF rankingu umieszczonym w Global Competitiveness Report⁹ Niemcy uplasowały się na 12 pozycji spośród 139 badanych krajów na świecie (tabela 4). Wśród krajów Unii Europejskiej zajęły piątą lokatę. Zdecydowanym liderem pod względem poziomu rozwoju klastrów są Włochy, które w tym rankingu zajęły 1 miejsce. W przypadku Włoch nie występuje jednak silny związek pomiędzy poziomem innowacyjności tego kraju (50 pozycja) a rozwojem klastrów, ponieważ struktury te funkcjonują przede wszystkim w tradycyjnych gałęziach gospodarki. Kraj ten w odróżnieniu od Niemiec cechuje również stosunkowo słaba współpraca pomiędzy środowiskiem naukowym a sferą biznesu w zakresie B+R. Spośród państw UE-10 najwyższą pozycję w rankingu w zakresie klastrów zajęły Czechy (41), co świadczy o tym, że pomimo iż na terenie tego kraju występuje ilościowo znacznie mniej tego typu struktur niż np. na Węgrzech czy w Polsce, to jednak są one bardziej rozwinięte i mają znacznie silniejszą pozycję.

Tabela 4

Pozycja krajów UE w rankingu Światowego Forum Ekonomicznego
w 2010 roku

Kraje	Poziom rozwoju klastrów	Innowacje	Współpraca pomiędzy środowiskiem naukowym i sferą biznesu w zakresie B+R
Kraje UE-15			
1	2	3	4
Włochy	1	50	70
Szwecja	8	5	5
Finlandia	9	3	3

⁹ Global Competitiveness Reports 2010-2011. World Economic Forum, Geneva 2010.

cd. tabeli 4

1	2	3	4
Wielka Brytania	10	14	4
Niemcy	12	8	9
Luksemburg	16	16	15
Holandia	19	13	11
Dania	20	10	8
Austria	22	20	18
Belgia	26	15	10
Francja	30	19	44
Irlandia	32	22	17
Hiszpania	36	46	46
Portugalia	54	32	30
Grecja	99	79	112
UE-10			
Czechy	41	27	29
Słowenia	49	34	37
Słowacja	64	85	87
Estonia	92	37	36
Węgry	101	41	32
Łotwa	103	77	73
Litwa	105	51	35
Polska	108	54	64
Bułgaria	112	92	110
Rumunia	113	87	103

Źródło: Global Competitiveness Reports 2010-2011..., op. cit.

Badania klastrow na obszarze UE, oprócz EOC i WEF, przeprowadził także na zlecenie Komisji Europejskiej Instytut Gallupa¹⁰. Badania te pokazują, że średnio co czwarta firma w UE zatrudniająca powyżej 20 pracowników funkcjonuje w środowisku klastrowym (charakteryzowanym przez kooperację z innymi firmami) i ma silne więzi z lokalną infrastrukturą biznesową. Wyniki te różnią się jednak pomiędzy grupami krajów w UE. Wśród nowych członków UE udział ten wynosi 9%, natomiast w przypadku krajów UE-15 jest on ponad trzy razy wyższy i kształtuje się na poziomie 28%. Spośród krajów UE-15 najwięcej firm

¹⁰ Badania przeprowadzono metodą wywiadów wśród 3 528 firm prowadzących działalność gospodarczą w środowisku klastrowym. W badaniach tych uczestniczyli menedżerowie odpowiedzialni za podejmowanie strategicznych decyzji w przedsiębiorstwach, właściciele firm oraz menedżerowie finansowi. Innobarometer on Cluster's Role in Facilitating in Europe, Analytical Report 2006. European Commission, s. 3.

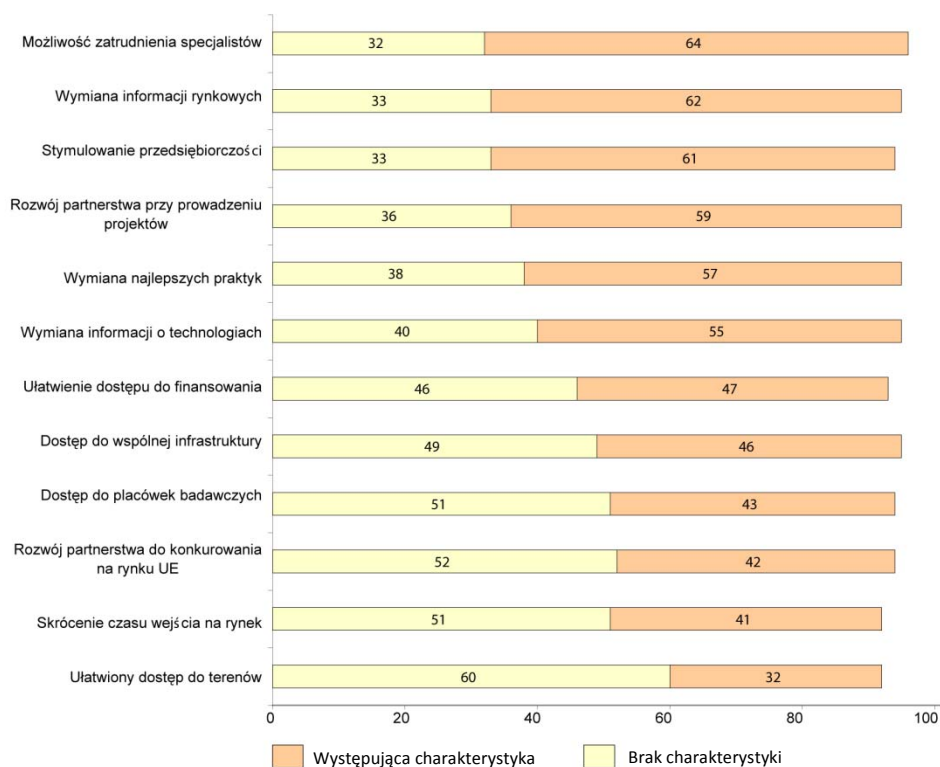
zatrudniających powyżej 20 pracowników i działających w środowisku klastrowym funkcjonuje na terenie Wielkiej Brytanii. W kraju tym, aż 84% firm kwalifikowanych jest jako firmy prowadzące swoją działalność w klastrach. Wysoki wskaźnik występuje również w przypadku takich krajów, jak: Łotwa (67%), Irlandia (64%) oraz Włochy (45%). Dla porównania w Polsce wynosi on zaledwie 4%, co oznacza, że firmy działające na terenie naszego kraju albo w większym stopniu funkcjonują w izolacji niż sieciach biznesowych, co klóciłoby się jednak znacznie z wynikami ukazanymi w tabeli 3, albo też podmioty, które działają w środowisku klastrowym w Polsce są małe i liczą mniej lub 20 zatrudnionych.

Z badań przeprowadzonych przez ten Instytut wynika również, że działalność oparta na kooperacji w strukturach klastrowych przynosi określone korzyści. Zdaniem badanych menedżerów korzyści wynikające ze współpracy związane są szczególnie z zasobami siły roboczej: 64% z nich uważa, że obecność firmy w klastrze ma wpływ na zwiększenie umiejętności pracowników. Niewiele mniej, bo 62% twierdzi, że w klastrach dochodzi do systematycznej wymiany informacji. Ponad 61% wskazuje na to, że klastry stymulują ducha przedsiębiorczości (entrepreneurial spirit) w regionie oraz przyczyniają się do rozwoju partnerstwa i współpracy wokół określonych projektów biznesowych (wykres 2).

Obecność firm w klastrach stymuluje także innowacje. Z przeprowadzonych wywiadów wśród menedżerów firm innowacyjnych działających w klastrach wynika, że 78% z nich wprowadziło nowe lub znaczące udoskonalenia swoich produktów, natomiast 63% wprowadziło innowacje w zakresie stosowanej technologii. Cechą charakterystyczną innowacyjnych firm usytuowanych w klastrach jest również to, że przeprowadzają one w większym stopniu badania niż firmy ogółem działające w UE poza środowiskiem klastrowym (53% vs. 33%). Na podstawie obserwacji firm prowadzących działalność w klastrach można także stwierdzić, że mają one ponad dwa razy większy dostęp do badań w przeprowadzanych przez inne firmy zlokalizowane w obrębie tych struktur, a także przeprowadzonych przez ośrodki badawcze, uniwersytety i publiczne laboratoria, z którymi w ramach klastra podejmują współpracę. Ważnym wyznacznikiem działalności innowacyjnej są także patenty i znaki towarowe. Z badań tych wynika, że 29% innowacyjnych firm wdrożyło patenty i zarejestrowało międzynarodowe znaki towarowe (przynajmniej raz w ciągu w dwóch ostatnich lat).

Wykres 2

Formy kooperacji wewnątrz klastra wśród krajów UE-25

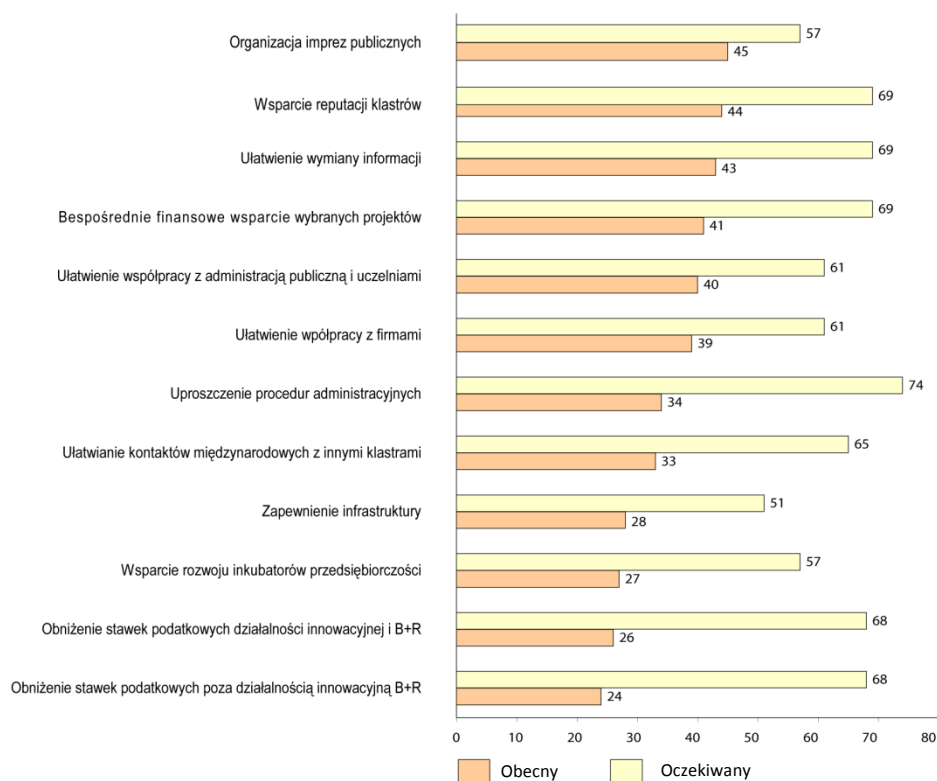


Źródło: Innobarometer on Cluster's..., op. cit., s. 30.

Istotną rolę w działalności struktur klastrowych na obszarze UE mają także władze publiczne. Zdaniem 68% badanych menedżerów władze publiczne odgrywają bardzo istotną, jeśli nie fundamentalną rolę we wspieraniu rozwoju tych struktur. Tylko 15% badanych deklaruje, że władze publiczne w UE nie odgrywają żadnej roli we wspieraniu klastrów. Pomimo znacznego wsparcia szczególnie w krajach UE-15, firmy od polityków gospodarczych oczekują przede wszystkim ułatwień w zakresie procedur administracyjnych (74% wskazań), podjęcia działań na rzecz wzmocnienia marki klastra, ułatwień w zakresie przepływu informacji oraz bezpośredniego wsparcia finansowego określonych projektów (69%). Równie pożądane (68%) są także inicjatywy związane ze zmniejszeniem obciążeń podatkowych (wykres 3).

Wykres 3

Wsparcie działalności klastrów przez władze publiczne: poziom obecny i oczekiwany



Źródło: Ibid., s. 7.

Najbardziej sprzyjająca sytuacja dotycząca wsparcia działalności ze strony władz publicznych występuje w Hiszpanii oraz w Irlandii. Wysoki poziom wsparcia finansowego oraz różnego rodzaju ułatwień dotyczących przepływu informacji zapewniają także władze publiczne w Finlandii. Z kolei najmniejsza pomoc dla firm zlokalizowanych w klastrach ze strony władz publicznych występuje na Łotwie i w Słowacji.

Pomimo że klastry są strukturami o charakterze rynkowym i są napędzane przez jego mechanizm (istotę klastra poza kooperacją stanowi przede wszystkim konkurencja), aż 70% badanych strategicznych menedżerów europejskich firm zlokalizowanych w klastrach wskazuje na konieczność aktywnego udziału państwa w rozwoju tych struktur.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że struktury klastrowe rozwijają się obecnie we wszystkich krajach Unii Europejskiej. Niemniej jednak występuje duża różnica pomiędzy rozwiniętymi krajami UE a państwami, które niedawno przystąpiły do Wspólnoty. Na kraje UE-15 przypada ponad 86% wszystkich zidentyfikowanych na obszarze UE struktur klastrowych i klastry te znajdują się przeważnie w fazie wzrostu. Wynika to głównie z tego, że proces budowania gospodarek opartych na klastrach został zapoczątkowany w tych krajach przeciętnie 30 lat temu. Ponadto część klastrów funkcjonujących na obszarze UE-15 ma znacznie dłuższą tradycję, a mianowicie związaną z rozwojem opisanych ponad 100 lat temu przez A. Marshalla dystryktów przemysłowych¹¹. Klastry te znajdują się z kolei w ostatniej (schyłkowej) fazie rozwoju przechodząc obecnie transformację. W krajach nowo przyjętych do Unii okres funkcjonowania struktur klastrowych jest 10 razy krótszy i struktury te są najczęściej w fazie załazkowej, co sprawia, że ich oddziaływanie na gospodarkę jest znacznie mniejsze w porównaniu z rozwiniętymi krajami UE. Na terenie UE-15 z uwagi na wyższy stopień rozwoju można wskazać silne klastry z wysokim poziomem zatrudnienia, specjalizacji oraz przychodów osiągniętych z eksportu.

Różnica pomiędzy klastrami w UE-15 a strukturami rozwijającymi się w pozostałych krajach Wspólnoty polega również na tym, że większość klastrów w UE-15 jest zdominowana przez firmy małe i średnie i tendencja ta umacnia się z czasem. W krajach nowo przyjętych są to przede wszystkim mikroprzedsiębiorstwa o mniejszej sile rynkowej niż te należące do sektora MŚP. W dominującej liczbie klastrów na obszarze UE-15 obecne są także korporacje transnarodowe, wykorzystujące rynki europejskie jako bazę eksportową. Europejskie klastry uzyskują ponadto pozytywne efekty w zakresie zwiększania innowacyjności i konkurencyjności zarówno podmiotów, które prowadzą działalność w obrębie klastra, jak i regionów czy krajów, co znajduje odzwierciedlenie w rankingach sporządzanych przez międzynarodowe instytucje. W krajach transformujących swoje gospodarki, pomimo że firmy usytuowane w klastrach obecne są w branżach zaawansowanych technologii, to jednak poziom ich innowacyjności jest jak na razie stosunkowo niski. Zarówno w krajach UE-15, jak i w UE-10 główne korzyści z przynależności do klastra osiągnane są w zakresie

¹¹ Zob. rozdział X zatytułowany „Organizacja produkcji. Koncentracja gałęzi przemysłu w jednym mieście” w A. Marshall: *Zasady ekonomiki*. Tom 1. M. Arcta, Warszawa 1925.

obniżania kosztów działalności, co wynika ze wzajemnej współpracy oraz rozwoju specjalizacji na różnych etapach procesu produkcyjnego. Klastry zlokalizowane na obszarze UE-15 w porównaniu ze strukturami występującymi w krajach nowo przyjętych do ugrupowania charakteryzują się znacznie większym dostępem do sfery B+R, a także w ich przypadku obserwowany jest większy stopień powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami, środowiskiem naukowym i władzami publicznymi, co umożliwia osiąganie efektów synergii. Większe wydatki na badania i rozwój, lepiej rozwinięta struktura naukowa i zaplecze badawcze sprawiają, że w krajach UE-15 występują bardziej sprzyjające warunki do rozwoju struktur typu klastrowego. Ponadto w tych krajach w proces budowy i rozwoju klastrów aktywnie włącza się państwo, szczególnie zaś władze na szczeblu samorządowym, przy czym należy podkreślić, że tak jak nie ma jednego modelu rozwoju klastrów na obszarze Wspólnoty¹², tak też stosowana polityka klastrowa realizowana w poszczególnych państwach znacznie się od siebie różni¹³. To zróżnicowanie sprawia, że nie ma też jednego wzorca, który można byłoby naśladować i kraje doganiające mogą w tym względzie, co najwyżej przyjąć ogólne ramy zarysowane w dużej mierze przez Komisję Europejską. Powielanie rozwiązań w zakresie prowadzenia polityki klastrowej może okazać się bowiem nieskuteczne ze względu na odmienne uwarunkowania, jakie w tych krajach występują. Wydaje się, iż na obecnym etapie rozwoju kraje doganiające państwa rozwinięte w UE muszą raczej wypracować własny model uwzględniający ich rodzimą specyfikę. Przede wszystkim działania te powinny być ukierunkowane na uświadamianie przedsiębiorcom korzyści, jakie mogą osiągnąć z nawiązania współpracy z dotychczasowymi rywalami, ważne są także wszelkie działania podejmowane na rzecz rozwoju kapitału społecznego, budowania wzajemnego zaufania nie tylko przedsiębiorców do siebie, ale również przedsiębiorców do państwa, a także stworzenie odpowiednich warunków do rozwoju przedsiębiorczości w poszczególnych krajach. Nie mniej ważny jest również poziom infrastruktury, w tym informatyczno-telekomunikacyjnej umożli-

¹² Najczęściej wymienia się trzy modele klastrów funkcjonujących na obszarze UE, a mianowicie: włoski, duński i holenderski. Ich szczegółowe omówienie znajduje się w następujących pozycjach literaturowych: J. Adamczyk, A. Mrozek-Duda: Klaster jako forma współdziałania małych i średnich przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe. AE, Kraków 2006, nr 731, s. 36-37 oraz M. Gorynia, B. Jankowska: Koncepcja klastrów jako sposób regulacji zachowań podmiotów gospodarczych. „Ekonomista” 2007, nr 3, s. 329-331.

¹³ Różne rodzaje polityki opartej na klastrach (cluster-based policy) stosowane w krajach Unii Europejskiej zostały przedstawione m.in. W: K. Przybylska: Polityka ekonomiczna w zakresie rozwoju klastrów. W: Państwo a rynek we współczesnej gospodarce. Wybrane problemy. PTE, Kraków 2008, s. 137-138 i 143-148 oraz C. Pilarska: Polityka oparta na klastrach w wybranych krajach Unii Europejskiej. Zeszyty Naukowe. PTE, Kraków 2010, nr 8, s. 102-115.

liwiającej stworzenie platformy do komunikowania pomiędzy uczestnikami klastra. Największą barierą rozwoju klastrów w większości krajów nowoprzyjętych do UE jest jednak brak środków finansowych. W tym przypadku należy skorzystać z doświadczeń innych krajów, które wskazują jednoznacznie, aby unikać wydatkowania środków publicznych na budowanie klastrów od podstaw. Należy raczej stwarzać warunki, aby firmy miały większy dostęp do źródeł zewnętrznego finansowania oraz ubiegały się środki unijne. Doświadczenia rozwiniętych krajów UE pokazują także, że często popełnianym błędem przez władze publiczne w zakresie udzielania pomocy klastrom jest to, że ich uwaga skoncentrowana jest głównie na klastrach funkcjonujących w branżach technologicznie zaawansowanych, czyli tych, dla których środowisko klastrowe jest środowiskiem bardziej naturalnym, a z perspektywy rozwoju gospodarczego kraju ważne są wszystkie klastry również te rozwijane w branżach tradycyjnych, o czym najlepiej świadczy silna pozycja Włoch w rozwoju tego typu struktur.

Pomimo wskazanej wyżej aktywności państwa, która poza działaniami ukierunkowanymi bezpośrednio na klastry powinna przede wszystkim zapewnić sprawność mechanizmu rynkowego, należy pamiętać, że głównymi uczestnikami struktur klastrowych pozostają jednak firmy i ich właściciele i to od ich zaangażowania oraz chęci podjęcia współpracy zależy w dużej mierze to, czy krajom nowoprzyjętym do UE uda się rozwijać swoje gospodarki opierając się na klastrach i dogonić kraje UE-15, aby w przyszłości Unia Europejska mogła stanowić pod tym względem bardziej jednolity obszar.

IDENTIFICATION OF CLUSTER STRUCTURES AND EFFECTS OF THEIR OPERATION IN THE EUROPEAN UNION

Summary

The paper discusses the issue related to the activities of clusters in the European Union. The Community area is not uniform in this respect. EU-15 countries ahead newly adopted states to groups both in terms of number functioning of cluster structures, the degree of their development and the level of technological advancement. The article also pays attention on the effects of the functioning of clusters in the European Union, particularly in the context of their impact on employment, innovation and export performance. The study highlighted the function of the public authorities to establish and functioning of cluster structures in the EU, too.

Marcin Ławecki

Politechnika Lubelska

KLASTRY I ICH WPŁYW NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W REGIONIE

Wprowadzenie

Niniejsze opracowanie ma na celu przedstawienie idei klasteringu oraz jego potencjalnego wpływu na rozwój przedsiębiorczości w regionie, w którym występuje. Starano się wykazać pozytywny wpływ współpracy w ramach klastrów na kreowanie innowacji, które są motorem napędowym przedsiębiorczości. Na podstawie podstawowych funkcji przedsiębiorczości przeprowadzona została analiza powiązań pomiędzy pozytywnymi efektami przynależności do klastra a rozwojem przedsiębiorczości. Na koniec przedstawiona została sytuacja klastrów w Polsce i ich potencjalnego wkładu w rozwój przedsiębiorczości w tym kraju. Analiza literatury w tym zakresie została wzbogacona o prezentację wniosków z przeprowadzonych wywiadów z przedstawicielami wybranych klastrów z województwa lubelskiego. Ponadto, wnioski te skonfrontowane zostały z wynikami badań firmy Deloitte na temat klastrów w Polsce.

1. Geneza powstania oraz współczesna definicja klasteringu

Analizując dostępną literaturę na temat klastrów można zauważyć różnice w prezentowaniu genezy klasteringu przez różnych autorów. Niektórzy z nich wskazują nawet na czasy przed naszą erą, wymieniając skupisko miast sumeryjskich (tereny dzisiejszego Iraku) jako miejsce powstawania pierwszych form klastrowych¹. Niemniej jednak, zdecydowanie najbardziej popularne wśród naukowców jest twierdzenie, iż prekursorem idei klasteringu był A. Marshall.

¹ E. Skawińska, R.I. Zalewski: Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Świat – Europa – Polska. PWE, Warszawa 2009, s. 19.

Uczony ten w 1890 roku opisał zjawisko powstawania regionalnych skupisk przedsiębiorstw tej samej lub pokrewnej branży, nazywając je w swoich publikacjach dystryktem przemysłowym². Prawdziwą popularność klastry uzyskały jednak dopiero po 1990 roku, w którym to Michael E. Porter opublikował pracę pod tytułem *The Competitive of Nations*. Od tego momentu idea klasteringu zaczęła się rozprzestrzeniać w bardzo szybkim tempie i proces ten trwa do dnia dziś.

Jak definiowany jest zatem klaster, który cieszy się obecnie tak dużą popularnością? Najbardziej znana jest definicja wspomnianego już Michaela E. Portera, który opisał klaster jako „[...] geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale także współpracujących”³. Z kolei definicja przyjęta przez Unię Europejską mówi, że klaster jest to sposób organizacji systemu produkcyjnego, powodowany przez geograficzną koncentrację podmiotów gospodarczych i innych organizacji wyspecjalizowanych w tych samych obszarach działalności, rozwijających wzajemne relacje rynkowe i pozarynkowe, przyczyniających się wspólnie do rozwoju innowacji i konkurencyjności uczestników klastra i ich obszaru działania⁴.

2. Zdefiniowanie pojęcia przedsiębiorczości

Termin przedsiębiorczość został wprowadzony do literatury naukowej na początku XIX wieku przez J.B. Sayera, który określił przedsiębiorcę jako osobę inwestującą zasoby w nieznaną i ryzykowną przyszłość⁵. W obszarze literatury o zarządzaniu, jako pierwszy istotę przedsiębiorczości scharakteryzował P. Drucker. Podkreślił on znaczenie innowacji w tworzeniu podstaw przyszłego biznesu bazującego na najlepszym wykorzystaniu dostępnych zasobów⁶.

Klasyczną teorię przedsiębiorczości utrwalił w literaturze J. Schumpeter, który opisywał przedsiębiorcę jako osobę o twórczo aktywnym usposobieniu, które polega na wprowadzaniu w życie nowych koncepcji. Warto podkreślić

² M. Gorynia, B. Jankowska: Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa. Difin, Warszawa 2008, s. 34-35.

³ M.E. Porter: Porter o konkurencji. PWE, Warszawa 2001, s. 16.

⁴ European Trend Chart on Innovation. Thematic Report Cluster Policies, Covering Period up to March 2003, European Commission Enterprise Directorate General, s. 4.

⁵ P. Drucker: Innowacje i przedsiębiorczość. PWE, Warszawa 1992, s. 175.

⁶ S. Kwiatkowski: Przedsiębiorczość intelektualna. PWN, Warszawa 2000, s. 87.

jest, iż przedsiębiorca nie musi być wynalazcą, jego rola polega na umiejętnym wykorzystaniu twórczej działalności wynalazców. J. Schumpeter wyróżnił pięć funkcji jakie powinna realizować osoba (bądź organizacja) przedsiębiorcza:

- 1) wytwarzanie i rozpowszechnianie nowych wyrobów,
- 2) wprowadzanie nowych metod wytwarzania,
- 3) tworzenie nowych form gospodarczych,
- 4) odkrywanie nowych rynków zbytu,
- 5) ujawnianie nowych źródeł zaopatrzenia w surowce oraz materiały⁷.

Autorzy współczesnych definicji przedsiębiorczości starają się ją dostosować do obecnej sytuacji rynkowej i zmieniających się form gospodarowania, jednak nawiązują one do przytoczonych definicji klasycznych. Warty podkreślenia jest fakt, iż większość autorów zaznacza nierozzerwalne połączenie przedsiębiorczości z innowacjami.

3. Główne korzyści klasteringu i ich wpływ na rozwój przedsiębiorczości

Na podstawie przytoczonych definicji wiadomo, że przedsiębiorczość ściśle wiąże się z innowacyjnymi rozwiązaniami i ich wprowadzaniem na rynek. Aby zbadać wpływ klasteringu na przedsiębiorczość, warto zastanowić się jakie okoliczności funkcjonowania przedsiębiorstw sprzyjają rozwojowi innowacji. Na podstawie analizy literatury oraz rozmów z przedsiębiorcami wskazano 6 czynników ułatwiających uruchomienie procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie:

- 1) dostęp do wiedzy oraz wykwalifikowanej kadry,
- 2) współpracę z naukowcami,
- 3) wymianę informacji, transfer technologii,
- 4) dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania,
- 5) możliwość rozłożenia ryzyka oraz kosztów na większą liczbę podmiotów,
- 6) zminimalizowanie barier administracyjnych oraz współpraca z władzami regionalnymi.

Wymienione czynniki warto skonfrontować z korzyściami, jakie wskazują badacze klastrów z przynależności do takiego grona współpracy. Do najczęściej wymienianych korzyści zalicza się:

⁷ J. Schumpeter: Teoria rozwoju gospodarczego. PWN, Warszawa 1962.

- 1) wspólną realizację dużych przedsięwzięć,
- 2) ograniczenie ryzyka własnej działalności,
- 3) łatwiejsze pokonywanie barier administracyjnych,
- 4) łatwiejszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania,
- 5) dostęp do szerokiej sieci powiązań i kontaktów,
- 6) redukcję kosztów działalności,
- 7) usprawnienie procesów produkcyjnych,
- 8) zwiększenie skali produkcji (wykorzystanie korzyści skali),
- 9) zwiększenie potencjału innowacyjnego,
- 10) transfer technologii,
- 11) zaplecze edukacyjno-szkoleniowe (wykwalifikowana kadra)⁸.

Porównując powyższe zestawienia można powiedzieć, że potencjalne korzyści wynikające z członkostwa w klastrze wprost odpowiadają na potrzeby związane z wprowadzaniem przez przedsiębiorstwa innowacyjnych rozwiązań.

Jedną z fundamentalnych korzyści z klastrów jest stworzenie warunków umożliwiających realizację przedsięwzięć oraz inwestycji, których poszczególne podmioty nie byłyby w stanie podjąć się samodzielnie bądź których wspólna realizacja pozwala na obniżenie kosztów lub ryzyka. W dzisiejszych warunkach rynkowych, w procesie wdrażania innowacji, decydującym czynnikiem stał się czas realizacji całego procesu zwieńczony jak najszybszym wprowadzeniem produktu na rynek, co wymaga dużych nakładów zarówno pracy, jak i finansowych⁹. Warto także podkreślić, iż przedsiębiorstwo poprzez przystąpienie do klastra zyskuje nie tylko dostęp do wiedzy i zasobów w nim zgromadzonych, ale także uzyskuje możliwość lepszego wykorzystania zasobów już posiadanych, w ilościach niewystarczających do samodzielnego realizowania procesów innowacji¹⁰.

Dalszą analizę wpływu klastrów na rozwój przedsiębiorczości oparto na przytoczonych na początku opracowania pięciu funkcjach przedsiębiorczości zaproponowanych przez J. Schumpetera, starając się wykazać wpływ klastrów na każdą z tych funkcji.

Jako pierwsza wymieniona została funkcja wytwarzania i rozpowszechniania nowych wyrobów. Współpraca w ramach klastrów intensyfikuje pracę nad

⁸ Na podstawie: ABC. Jak założyć klaster. <http://klastryregionu.warmia.mazury.pl> oraz L. Palmen, M. Baron: Przewodnik dla animatorów inicjatyw klastrowych w Polsce. PARP, Warszawa 2008.

⁹ R. Błażlak: Struktury sieciowe a innowacyjność przedsiębiorstw. W: Klastry w gospodarce regionu. Red. K. Owczarek. Politechnika Łódzka, Łódź 2010, s. 32.

¹⁰ A. Pietruszka-Ortyl: Organizacja sieciowa. W: Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem w gospodarce opartej na wiedzy. Red. B. Mikuła. Difin, Warszawa 2007, s. 56.

innowacyjnymi rozwiązaniami, w wyniku których powstają nowe, wcześniej niedostępne na rynku produkty. Kooperacja wielu przedsiębiorstw, wyspecjalizowanych w różnych obszarach pracy, w połączeniu z współpracą z jednostkami naukowymi sprzyja kreowaniu rozwiązań, które nigdy by nie powstały, gdyby wszystkie te podmioty działały samodzielnie, nie dzieląc się swoją wiedzą oraz doświadczeniami. Nie powinno zatem budzić wątpliwości, że klasy sprzyjają wytwarzaniu nowych wyrobów, ale czy sprzyjają również ich rozprzestrzenianiu na rynku? Dzięki współpracy każdy członek klastra otrzymuje szeroki i łatwiejszy dostęp do sieci powiązań i kontaktów partnerów. Można przyjąć założenie, że jego (czyli partnera) wiedza to nasza wiedza, jego partnerzy to nasi partnerzy, a jego klienci to nasi potencjalni klienci. Rynek zbytu oraz kanały dystrybucji dla nowo powstałych produktów są zatem znacznie szersze niż dla przedsiębiorstwa działającego w pojedynkę. Ponadto, członkowie klastrów prowadzą często wspólne działania marketingowe na skalę przekraczającą ich samodzielne możliwości. Klaster zatem przyczynia się również do efektywniejszego rozprzestrzeniania się nowych produktów na rynku.

Kolejna funkcja to wprowadzanie nowych metod wytwarzania. Klaster, jako grono wielu przedsiębiorstw dysponuje znacznie większymi zasobami niż pojedyncze firmy. Każdy z członków klastra, mimo funkcjonowania w tej samej lub pokrewnej branży, może specjalizować się w innym zakresie prac, a proces produkcji jednego wyrobu finalnego może przechodzić przez kilka przedsiębiorstw. Taka współpraca sprzyja także optymalizacji kosztów. Większa skala produkcji, wspólne usprawnienia, a czasem nawet wspólny park maszynowy to znacznie niższe koszty produkcji. Nie bez znaczenia pozostaje także bliskość przedsiębiorstw. Szybka i sprawna wymiana informacji między odbiorcami i dostawcami prowadzi do zwiększonej przewidywalności oraz zaufania. W wielu aspektach znacznie ułatwia to organizację procesu produkcji¹¹. Nie jest konieczne utrzymywanie pełnych magazynów, a przerwy w procesach logistycznych są mniej prawdopodobne niż przy współpracy z dostawcami spoza klastra. Takie rozwiązania sprzyjają również stosowaniu metody just-in-time. Klaster sprzyja zatem powstawaniu ulepszonych metod produkcji.

Kolejna z wymienionych funkcji to tworzenie nowych form gospodarczych. Klaster sam w sobie jest pewną formą gospodarowania, która może przyjmować różne formy organizacyjno-prawne przewidziane polskim prawem bądź działać jako nieformalna sieć współpracy. Zazwyczaj klasy przyjmują jednak postać sformalizowaną. Ułatwia to zarządzanie takim przedsięwzięciem oraz umożliwia

¹¹ L. Palmen, M. Baron: Op. cit., s. 62-63.

staranie się o pozyskanie zewnętrznych źródeł finansowania. W gospodarce możemy spotkać się z różnymi rodzajami współpracy, których wybór zależy od realizowanego przedsięwzięcia oraz strategii kooperantów. Do najczęściej spotykanych zaliczamy:

- alians strategiczny,
- joint venture,
- konsorcjum,
- outsourcing,
- partnerstwo w łańcuchu dostaw,
- współpracą uczelnianą,
- inne¹².

W ramach współpracy pomiędzy członkami klastra tworzone są nowe formy gospodarcze, często powoływane są różnego rodzaju spółki celowe. Sam klaster, jeśli jest prowadzony w sposób sformalizowany, również stanowi nowy twór gospodarczy. Ponadto, prawidłowo funkcjonujący klaster powoduje powstanie zjawiska dodatniego sprzężenia zwrotnego, którego zasada działania jest następująca: podmiot (lub kilka podmiotów) wiodący jest inicjatorem procesu klasteringu. Uruchomienie przez niego pierwszej inwestycji przyciąga podmioty z nim kooperujące, a także pokazuje innym możliwe korzyści płynące z funkcjonowania w danym regionie. Dzięki temu, na obszarze tym pojawiają się nowi inwestorzy wraz ze swoimi kooperantami. Dzięki temu pomału tworzy się infrastruktura techniczna, transportowa oraz podnosi się jakość kadr w regionie. Wszystko to w sposób naturalny sprzyja kolejnym inwestycjom. Jednocześnie inwestorzy zgłaszają popyt na usługi sektora badawczo-rozwojowego, marketingu, księgowości i inne związane z prowadzeniem biznesu. To natomiast przyciąga firmy oferujące takie usługi bądź determinuje ich zakładanie przez mieszkańców regionu¹³. W ten sposób dodatnie sprzężenie zwrotne powoduje ciągle powstawanie nowych firm w regionie, związanych z działalnością klastra.

Argumenty przemawiające za wspieraniem przez klastry kolejnej funkcji przedsiębiorczości jaką jest odkrywanie nowych rynków zbytu, zostały już przytoczone przy okazji omawiania rozpowszechniania się nowych wyrobów. Sieć kontaktów stworzona dzięki współpracy w klastrze pozwala na docieranie przez poszczególne przedsiębiorstwa do znacznie szerszej liczby odbiorców, również na rynkach wcześniej nieobsługiwanych przez daną firmę. Bardzo często funkcjonowanie klastra oparte jest na jednej (lub kilku) głównej firmie, najczęściej

¹² Ibid., s. 113-114.

¹³ J. Piaseczny: Czynniki i uwarunkowania procesu tworzenia i rozwoju klastrów. W: Klastry jako narzędzia lokalnego i regionalnego rozwoju gospodarczego. Red. E. Bojar. Politechnika Lubelska, Lublin 2006, s. 93-94.

międzynarodowej. Stanowi ona wtedy „okno na świat” dla swoich mniejszych kooperantów z klastra, którzy bez jej pomocy nie byłoby w stanie wyjść poza regionalny rynek. Zatem klastr sprzyja także odkrywaniu nowych rynków zbytu dla jego uczestników.

Ostatnią z wymienionych przez J. Schumpetera funkcji jest ujawnienie nowych źródeł zaopatrzenia w surowce oraz materiały. Inicjatywy klastrowe dążą do osiągnięcia jak najwyższego poziomu samodzielności. Kooperanci, działający w tym samym sektorze, zaopatrują się wzajemnie w niezbędne materiały i surowce. Oczywiście pełna samowystarczalność klastra nie jest możliwa, dlatego przedsiębiorcy sięgają także po usługi dostawców spoza klastra i wtedy ponownie pomocna okazuje się przynależność do grona przedsiębiorców. Ze względu na potencjalny wolumen zakupów, siła negocjacyjna całego klastra jest nieporównywalnie większa niż pojedynczego przedsiębiorstwa. Czasami jest ona na tyle większa, że otwiera przed przedsiębiorcami nowe możliwości oraz źródła zaopatrywania się w surowce, wcześniej dla nich niedostępne.

4. Klasy w Polsce a rozwój przedsiębiorczości

Na podstawie przeprowadzonej wcześniejszej analizy, można jednoznacznie stwierdzić, że klasy, jeśli funkcjonują w sposób prawidłowy, zgodny z założeniami twórców idei klasteringu, pozytywnie wpływają na rozwój przedsiębiorczości w regionie. Potwierdzeniem tej tezy mogą być liczne przykłady klastrów na całym świecie, które osiągnęły sukces i z powodzeniem rozwijają się do dziś, wpływając tym samym na dynamiczny rozwój przedsiębiorczości. Najlepszym przykładem jest znana wszystkim Dolina Krzemowa w USA. Czy zatem polskie regiony również mogą liczyć na rozwój przedsiębiorczości dzięki tworzącym się w nich klasom?

Aby udzielić odpowiedzi na to pytanie, należy przeanalizować sytuację polskich klastrów i ich możliwości rozwoju. Analizę warto rozpocząć od wyznaczenia głównych determinantów rozwoju klastrów, bez względu na ich lokalizację, co nie jest zadaniem łatwym. Klastr bowiem jest tworem złożonym, który ewoluuje w czasie. Stworzenie jednego, uniwersalnego modelu takiej współpracy nie jest możliwe. Każda tego typu sieć powiązań jest wyjątkowa i wymaga zindywidualizowanego podejścia, a także odpowiedniego doboru zakresu wspierania. O powodzeniu inicjatywy klastrowej decydować mogą różne faktory, które zależnie od sytuacji mogą mieć większe lub mniejsze znaczenie. Poza naturalnymi podstawami współpracy i prowadzenia biznesu na danym

obszarze, takimi jak posiadane złoża naturalne czy historyczne uwarunkowania¹⁴, można jednak wyróżnić trzy kluczowe czynniki decydujące o powodzeniu każdej inicjatywy klastrowej. Należą do nich: atrakcyjne możliwości zewnętrznego finansowania, animator klastra, czyli osoba sprawnie koordynująca całą inicjatywę oraz prawidłowo funkcjonująca współpraca pomiędzy trzema głównymi graczami współczesnej gospodarki – przedsiębiorstwami, władzami oraz jednostkami naukowymi, która w literaturze nazywana jest potrójną heliksą.

W zakresie finansowania polskich inicjatyw klastrowych zauważa się znaczący wpływ dotacji unijnych, co potwierdza raport z badania: *Benchmarking klastrów w Polsce – 2010*¹⁵, opracowany przez firmę Deloitte. Badania zostały oparte na grupie 47 klastrów funkcjonujących na terenie całej Polski. Zgodnie z raportem, tylko w 13 spośród badanych klastrów zbierane były składki członkowskie, a głównym źródłem finansowania działalności w ostatnich latach były właśnie dofinansowania ze środków UE. Oznacza to, że klastry nie są tworzone w wyniku naturalnie rozwijającej się współpracy, a często są jedynie metodą na pozyskanie środków z Unii Europejskiej. Podobne wnioski wypływają z przeprowadzonych wywiadów z przedstawicielami wybranych klastrów z województwa lubelskiego. Ich głównym źródłem dochodów były również środki unijne. Problemem, jaki wskazywali respondenci przeprowadzonych badań oraz wywiadów był brak mechanizmów finansowania dopasowanych do specyficznych potrzeb klastrów. Nienajlepiej wygląda zatem także rola animatorów klastrów w Polsce, gdyż to właśnie oni powinni być łącznikami pomiędzy klastrami a potencjalnymi inwestorami bądź instytucjami finansującymi. Duże znaczenie menedżera podkreślają także reprezentanci przebadanych przez firmę Deloitte klastrów. Powyżej 75% respondentów wskazało ocenę 7 na 10 bądź wyżej oceniając siłę koordynatora w klastrze.

Do kluczowych czynników rozwoju klastrów zaliczona została również prawidłowo funkcjonująca potrójna heliksa. Niestety, współpraca przedsiębiorców z władzą publiczną nie jest najmocniejszą stroną polskiej gospodarki. W ramach badania *Benchmarking klastrów w Polsce – 2010*, przeanalizowano m.in. podobszar „Polityka władz publicznych na rzecz rozwoju klastra”. Wyniki nie pozostawiają żadnych wątpliwości – uczestnicy klastrów wystawili bardzo niską ocenę władzom publicznym. Powyżej dwudziestu ocen o wartości 0, a także blisko 80% wszystkich ocen poniżej 5, w zaledwie dziesięciostopniowej skali, świadczą o niezadowoleniu respondentów w zakresie współpracy z władzami.

¹⁴ B. Mikołajczyk, A. Kurczewska, J. Fila: *Klastry na świecie – studia przypadków*. Difin, Warszawa 2009, s. 26-27.

¹⁵ *Benchmarking klastrów w Polsce – 2010*. Raport z badania Deloitte Business Consulting S.A. PARR, Warszawa 2010.

Wnioski z przeprowadzonych wywiadów są tożsame z wynikami badań firmy Deloitte. Respondenci wskazywali duże niezadowolenie z obecnej współpracy z władzami regionu.

Należy jednak podkreślić, iż wina nie leży jedynie po stronie władzy. Dla osiągnięcia pozytywnych efektów z współpracy niezbędny jest wysiłek wszystkich zainteresowanych stron. Menedżerowie klastrów narzekają na niskie zaangażowanie członków klastra w jego działalność.

Funkcjonujące w Polsce klasy z pewnością mają swój wkład w rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Jednak przedstawione wyniki badań wskazują liczne problemy z prawidłowym funkcjonowaniem oraz rozwojem klastrów w kraju. Problemy te niestety znacznie ograniczają wkład klasteringu w rozwój przedsiębiorczości w polskich regionach, który mógłby być znacznie większy.

Podsumowanie

Mając na uwadze przytoczone przykłady korzyści wynikających z współpracy w ramach klastrów, prezentowanych przez badaczy tego tematu, a także przeprowadzoną analizę powiązań pomiędzy pozytywnymi efektami klasteringu a funkcjami przedsiębiorczości można stwierdzić, iż klastery to forma współpracy, która w sposób pozytywny wpływa na rozwój przedsiębiorczości w regionie, w którym funkcjonuje. Przede wszystkim należy podkreślić, iż tego typu kooperacja znacząco zwiększa liczbę powstających innowacyjnych rozwiązań, które są kluczowym elementem rozwoju przedsiębiorczości. Warto jednak pamiętać, że w celu uzyskania pozytywnych efektów z klasteringu muszą zostać stworzone odpowiednie warunki jego rozwoju. Niestety, zarówno poszczególne regiony polski, jak i cały kraj, w chwili obecnej nie wypadają najlepiej w tym zakresie. Przeprowadzone wywiady, a także wyniki badań firmy Deloitte wskazują na niezadowolenie przedsiębiorców z obecnej sytuacji w jakiej znajdują się klasy, których są członkami. Nienajlepsze funkcjonowanie klastrów w Polsce znacząco ogranicza ich potencjalne możliwości oddziaływania na rozwój przedsiębiorczości. Nie oznacza to jednak, że sytuacja ta nie może się zmienić. Idea klasteringu jest w Polsce stosunkowo młoda i dopiero się rozwija. Należy podkreślić, iż z roku na rok występują zauważalne zmiany w dobrym kierunku, co stanowi solidną podstawę do pozytywnego myślenia na temat rozwoju klasteringu w Polsce w najbliższej przyszłości. Aby tak się stało, wszyscy uczestnicy inicjatyw klastrowych (przedsiębiorcy, władze, jednostki naukowe) muszą jednak wykonać jeszcze ogrom pracy na rzecz rozwoju ich kooperacji. Warto tę

pracę wykonać, jak pokazują bowiem zagraniczne przykłady, klastry mogą stanowić o sile regionu, a także być podstawą do dynamicznego rozwoju ich przedsiębiorczości.

CLUSTERS AND ITS INFLUENCE ON ENTREPRENEURSHIP IN THE AREAS OF THEIR OPERATIONS

Summary

The article presents the concept of clusters and its potential positive influence on the entrepreneurship expansion in the areas they run. The definition of cluster and entrepreneurship is included in that elaboration. Author indicated innovations as a key factor of entrepreneurship expansion which is strongly supported by the cooperation in clusters. In the article there is contained the author analysis of the connections between clusters advantages and key functions of entrepreneurship. Author tries to show how cluster affects on each of this functions. The elaboration presents the potential of clustering but also indicates the problems of polish conditioning for creating and effective development of such a cooperation. There are pointed some conclusions of author's researches in this area as well as the results of the researches made by Deloitte company. Article presents strongly positive influence of clusters on entrepreneurship and shows that it is worth to develop the clusters cooperation in polish regions.

Tomasz Holecki

Piotr Romaniuk

Śląski Uniwersytet Medyczny w Katowicach

REGIONALNY KLASTER OCHRONY ZDROWIA

Wprowadzenie

Zagadnienie klastra jako szczególnej formy organizacyjnej w obszarze polityki gospodarczej ostatnich dziesięcioleci przyciąga rosnącą uwagę specjalistów różnych nauk. Jakkolwiek samo zjawisko, które dziś określane jest tym terminem zaobserwowano już w końcu XIX wieku¹, to właśnie kilka ostatnich dekad przyniosło rozkwit koncepcji dotyczących sposobów definiowania klastra, form klastrów oraz metod ich badania, jak również sposobów ich budowania i wspierania. Przegląd literatury przedmiotu pozwala stwierdzić, iż obszary funkcjonalne, do których pojęcie klastra ma odniesienie, stale zwiększają się, obejmując coraz to nowe dziedziny życia społecznego i gospodarczego.

Rozwój regionalnych klastrów w ochronie zdrowia mógłby stanowić przygotowanie i systemowe wsparcie dla obsługi zwiększającego popytu na usługi medyczne w obliczu nieuniknionych zmian demograficznych, czekających Polskę i Europę najbliższych dekad.

Dotychczasowe wyniki badań nad niedookreśloną materią specyficznego rodzaju współpracy jakim jest klastery gospodarczy w odniesieniu do rynku ochrony zdrowia przedstawia teoretyczny materiał w interdyscyplinarnym kontekście nauk związanych z polityką regionalną, przedsiębiorczością oraz naukami o zdrowiu.

Celem niniejszego opracowania jest wpisanie się w powyższy trend, gdzie chodzi głównie o zaprezentowanie możliwości odniesienia pojęcia klastra oraz formuły organizacyjnej, która określana jest tym terminem, do obszaru ochrony zdrowia, ze szczególnym uwzględnieniem uwarunkowań charakteryzujących

¹ E.J. Feser, M.I. Luger: Cluster Analysis as a Mode of Inquiry: Its Use in Science and Technology Policymaking in North Carolina. „European Planning Studies” 2003, Vol. 1, s. 11-24.

polski system zdrowotny. Pierwsza część pracy poświęcona jest teorii klastra oraz wyodrębnianym na gruncie literatury przedmiotu jego formom i postaciom. Druga odnosi się w szczególności do ochrony zdrowia, stanowiąc tym samym realizację zasadniczego celu artykułu.

1. Pojęcie i rodzaje klastrów

Termin klaster ma zastosowanie w bardzo wielu dyscyplinach naukowych, często bardzo odległych od siebie obszarowo i metodologicznie. Wśród tych dyscyplin wskazać można fizykę, chemię, informatykę, a także nauki społeczne, w szczególności ekonomię. W każdym jednak przypadku istnieje pewna cecha układu lub zjawiska określanego tym terminem, która jest zbieżna dla wszystkich twórców, niezależnie od rzeczywistego ich charakteru oraz nauki, która zajmuje się ich badaniem. Cechę tę stanowi przestrzenne zorganizowanie obiektów wchodzących w skład klastra, skutkujące szczególnym rodzajem powiązań pomiędzy nimi. Rezultatem przestrzennej bliskości i/lub istnienia wspomnianej sieci powiązań jest funkcjonalna bliskość obiektów albo też ich wzajemna komplementarność w realizacji wspólnego celu, czego efektem jest możliwość traktowania ich jako całości.

Na gruncie ekonomii, której podejście do klastrów z punktu widzenia celu niniejszego opracowania jest szczególnie relewantne, definicji klastra przytoczyć można co najmniej kilka, gdzie jednak będziemy mieć do czynienia ze zbieżnością zasadniczych elementów składowych definicji. Jedną z pierwszych definicji klastra przemysłowego autorstwa M.E. Portera, najczęściej dziś bodaj stosowana stwierdza, iż jest to „[...] geograficzna koncentracja powiązanych ze sobą przedsiębiorstw, wyspecjalizowanych dostawców i wykonawców, przedsiębiorstw branż pokrewnych oraz podmiotów powiązanych (uczelnie, agencje standaryzujące, stowarzyszenia przemysłowe), które działają w danym obszarze na zasadzie konkurencji, ale także wzajemnej współpracy”². E.M. Bergman i E.J. Feser definiują klaster nieco wężej jako „[...] ścisłe więzy łączące określone przedsiębiorstwa i podmioty gospodarcze w zakresie różnorodnych aspektów ich wspólnych aktywności”³. Ci sami autorzy jednocześnie wskazują na moż-

² M.E. Porter: *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*. „Economic Development Quarterly” 2000, Vol. 14, s. 15-34.

³ E.M. Bergman, E.J. Feser: *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Web Book in Regional Science, Regional Research Institute. West Virginia University, Morgantown 1999, chapter 2.

liwość definiowania klastra w bardzo szeroki sposób, jako „[...] grupę przedsiębiorstw i innych organizacji, dla których członkostwo w tej grupie stanowi ważny element własnej konkurencyjności”⁴.

Z wyżej przytoczonych definicji wynika kilka zasadniczych konsekwencji. Po pierwsze, geograficzne zagęszczenie podmiotów wchodzących w skład klastra czyni region, albo inną jednostkę terytorialną, naturalnym obszarem powstawania i działania klastrów. Po drugie, specyfika usytuowania klastra, jak również w dużej mierze zakładane efekty jego powstania, jednym z naturalnych podmiotów uczestniczących w jego funkcjonowaniu czynią władze samorządowe. Po trzecie, klaster stanowi swoistego rodzaju przedefiniowanie podejścia do polityki gospodarczej. Zmienia się bowiem podmiot, który jest uczestnikiem konkurencyjnej gry rynkowej. O ile w ujęciu klasycznym, zgodnym z paradygmatem neoliberalnym, na rynku konkurują kierowane własnym interesem podmioty gospodarcze – przedsiębiorcy albo też, jak ma to miejsce w podejściach lewicujących, grę rynkową próbuje się ograniczać czy wręcz eliminować, o tyle w ujęciu klastrowym podmiotem konkurencji staje się region. Niekoniecznie oznacza to przy tym bezpośrednie angażowanie się organów administracyjnych w wykonywanie funkcji gospodarczych, bardziej zaś geograficzne integrowanie oparte na wspólnocie interesu różnorodnych podmiotów działających na danym obszarze geograficznym i tworzenie pomiędzy nimi sieci powiązań wypełniających lukę po częściowym zredukowaniu wewnętrznej konkurencji pomiędzy tymi podmiotami. Rolą administracji może stać się w tych okolicznościach inicjowanie i moderowanie całego procesu⁵, zaś klaster i wewnętrzne reguły jego organizacji zaczynają przywozić na myśl tworzone na gruncie nauk społecznych koncepcje systemów międzyludzkich interakcji i powiązań, określanych zbiorczym terminem „kapitał społeczny”⁶. Interpretując powyższy opis jeszcze inaczej, klastry oznaczają wklęcie podmiotów gospodarczych i osób prawnych w struktury więzi społecznych spajających lokalną/regionalną wspólnotę terytorialną. Po czwarte wreszcie, podstawową przesłanką tworzenia klastrów jest wspólnota korzyści uzyskiwanych przez wszystkich jego uczestników. Naturalnym beneficjentem są mieszkańcy i reprezentujące ich władze samorządowe. Poza zyskiem czysto ekonomicznym w postaci rosnących dochodów budżeto-

⁴ Ibid.

⁵ S. Borrás, D. Tsagdis: *Polityki klastrowe w Europie. Przedsiębiorstwa, instytucje i zarządzanie*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011, s. 26-30.

⁶ B. Vassileva: *Cluster Branding Strategy for Lodz Region*. The Entrepreneurship and Economic Development Research Institute in Lodz Working Papers 2009, Vol. 3, s. 5-9.

wych, czy też sprzyjających okoliczności rozwoju rynku pracy, korzyść taka przejawiać się może np. w wyższej jakości i dostępności określonego rodzaju usług czy dóbr z perspektywy członków wspólnoty samorządowej. Korzyść dla podmiotów gospodarczych polega zaś przede wszystkim na zapewnianiu stabilności popytu na wytwarzane dobra i usługi w danym regionie, ale i zapewnianiu korzystnych warunków rynkowej ekspansji, a tym samym zwiększania przewagi konkurencyjnej „na zewnątrz” regionu. Niebagatelne znaczenie ma także redukcowanie barier społecznych czy administracyjnych związanych z prowadzeniem działalności, jak również zmniejszanie kosztów samej działalności. Dla innych osób prawnych (instytucje naukowe, stowarzyszenia) korzyścią będzie przede wszystkim zapewnianie atrakcyjnych warunków z punktu widzenia ich celów statutowych, a tym samym zapewnienie stabilności istnienia organizacji⁷.

Nieco inaczej efekty działania klastra dzielą S. Borrás i D. Tsagdis, którzy wyodrębniają efekty urbanizacyjne (korzyści, jakie z działania klastra czerpie ośrodek miejski, w rejonie którego klastr jest usytuowany), lokalizacyjne (polegające na czerpaniu korzyści z bliskości podmiotów wchodzących w skład klastra, a sprowadzających się np. do redukcji kosztów przepływu informacji, pozyskiwania siły roboczej, dostępności specjalistycznych usług), związane z wewnętrznymi korzyściami skali (zwiększenie wydajności produkcji powodowane poszerzeniem się rynku, szczególnie na obszarze bliskim geograficznie), pieniężne (np. redukcja kosztów funkcjonowania podmiotów gospodarujących poprzez wspólne działania marketingowe, zakup surowców, ale także korzyści mające związek z przyrostem społecznego zaufania i kapitału społecznego) i technologiczne (transfer technologii i know-how w ramach klastra, budowa wspólnych standardów). Ci sami autorzy jednocześnie zwracają uwagę, iż efekty działania klastra nie zawsze muszą przyjmować formę korzyści. Istnieje prawdopodobieństwo, że rezultat ten przyjmie formę negatywną, np. w postaci konieczności poniesienia nakładów, które nie są rekompensowane zwiększonymi zyskami⁸.

Brak jest również jednolitej typologii klastrów, gdyż istnieje co najmniej kilka podziałów opierających się na różnorodnych przesłankach. Przegląd sposobów klasyfikacji przedstawia m.in. M. Baran, wyróżniając następujące kryteria kategoryzacji:

⁷ M. Stawicki: Klastry i inicjatywy klastrowe – podstawowe definicje. W: Metody ewaluacji polityk wspierania klastrów ze środków strukturalnych. Red. M. Stawicki, W. Pander. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa 2008, s. 9-18.

⁸ S. Borrás, D. Tsagdis: Op. cit., s. 24-26.

- zasięg terytorialny (klastry o zasięgu: lokalnym, regionalnym, krajowym, między- lub ponadnarodowym; w dwóch ostatnich przypadkach pojawić się mogą pewne trudności natury teoretycznej związane z wcześniej wyodrębnionym elementem składowym definicji klastra, jakim jest geograficzna bliskość podmiotów wchodzących w jego skład; problem ten nie zaistnieje natomiast, jeśli zastosować szeroką definicję Bergmana i Fesera przytoczoną wyżej),
- liczba powiązanych sektorów (wąskie i szerokie),
- liczba stadiów łańcucha produkcyjnego (płytkie i głębokie, gdzie te drugie obejmują zwykle wszystkie ogniwa łańcucha produkcyjnego),
- pozycja konkurencyjna (będące liderami, o przeciętnej lub słabej pozycji konkurencyjnej),
- zdolność kreowania miejsc pracy (o rosnącym, stabilnym i malejącym zatrudnieniu),
- znaczenie technologii (wysokotechnologiczne, średniotechnologiczne i niskotechnologiczne)⁹.

Zgodnie z metodą klasyfikowania przyjętą przez OCED wyróżnić można klastry:

- oparte na wiedzy (przemysł farmaceutyczny, lotniczy, elektroniczny itp.)
- oparte na korzyści skali (przetwórstwo i przemysł spożywczy),
- uzależnione od dostawcy (rolnictwo, leśnictwo, przemysł metalowy, surowcowy),
- wyspecjalizowanych dostawców (przemysł elektroniczny, samochodowy)¹⁰.

Dodatkowo można rozróżnić inicjatywy klastrowe poprzez stadium rozwoju, co skutkuje wyodrębnieniem typów embrionalnych, wzrostowych, dojrzałych i schyłkowych. Istotne znaczenie z punktu widzenia prawa ma stanowisko Komisji Europejskiej, która precyzuje pojęcie klastra jako lokalną bądź regionalną koncentrację podmiotów prowadzących badania (szkoły wyższe, instytuty badawcze), gospodarczych (duże firmy oraz sektor MSP) oraz władz (samorządowych, instytucji finansowych, agencji rozwoju regionalnego)¹¹.

⁹ T. Roelandt, P. Den Hertog: Cluster Analysis and Cluster-Based Policy-Making in OECD Countries: An Introduction to the Theme. W: OECD Boosting Innovation: the Cluster Approach. OECD, Paris 1999, s. 9-23.

¹⁰ M. Stawicki: Op. cit., s. 9-18; T. Roelandt, P. Den Hertog: Op. cit., s. 9-23.

¹¹ M. Bucka: Koncepcja klastrów w funkcjonowaniu małych i średnich przedsiębiorstw. W: Polska w rozszerzonej UE – uwarunkowania i perspektywy rozwoju. Red. M. Klamut, E. Pancer-Cybulska. Akademia Ekonomiczna, Wrocław 2004, s. 121.

Na potrzeby opracowania przyjęto rozumienie klastra wprowadzone do literatury przez M.E. Portera, zdaniem którego jest to geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek usługowych oraz współpracujących z nimi instytucji (uniwersytetów, jednostek badawczych, związków branżowych) w poszczególnych dziedzinach kooperujących ze sobą¹².

2. Idea klastra w ochronie zdrowia

Nowoczesna ochrona zdrowia musi być postrzegana jako rozwojowa dziedzina gospodarki, na której można oprzeć budowanie strategii regionalnej z uwzględnieniem jej cech innowacyjnych oraz przewagi konkurencyjnej. W obliczu doświadczanych zmian technologicznych, demograficznych, politycznych i ekonomicznych można spodziewać się dalszej ekspansji, której granice dawno zostały wytyczone poza wąsko rozumianą medycynę w służbie pacjenta. Oczywiście staje się również zależność między poziomem zdrowia a wzrostem gospodarczym oraz jej dwustronna relacja. Z jednej strony zdrowie jest ważnym czynnikiem rozwoju gospodarczego, z drugiej zaś wzrost gospodarczy wywiera znaczący, dodatni wpływ na poziom zdrowotności społeczeństwa. Tym samym wpływa ono na wzrost aktywności w wymiarze gospodarczym, społecznym i zawodowym oddziałując na ogólny poziom dobrobytu. Inicjatywy w zakresie rynku ochrony zdrowia mogą stanowić płaszczyznę współpracy dla partnerów publicznych oraz prywatnych przedsiębiorstw, a ich forma przybierać m.in. formę zdefiniowaną jako klaster.

Rozumiejąc pojęcie ochrony zdrowia w kontekście dobra publicznego, regionalizmu w aspekcie metropolitalnym oraz przedsiębiorczości opartej na współpracy klastrowej, nie sposób pominąć, akcentowanej już wcześniej, roli kapitału społecznego jako fundamentu wzajemnych przedsięwzięć opartych na zaufaniu, współpracy i konstruktywnej konkurencji. Kapitał społeczny należy traktować jako sieć kontaktów, znajomości, powiązań, przynależności do organizacji i stowarzyszeń, która stwarza jednostce lub związkowi podmiotów możliwości uzyskania społecznie cenionych dóbr¹³ lub gotowość i umiejętność współpracy ludzi w obrębie różnego rodzaju grup społecznych, celem realizacji

¹² M. Porter: Op. cit., s. 15-34.

¹³ T. Brodzicki, S. Szultka: Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw. „Organizacja i Kierowanie” 2002, nr 4, s. 45-59.

wspólnych interesów (J. Coleman, F. Fukuyama, R.D. Putnam)¹⁴. Tym samym trudno wyobrazić sobie efektywnie funkcjonujący klaster bez udziału cech związanych z pojęciem kapitału społecznego. Ponadto innowacyjność wpisana w idee klastrów i ich rozwoju znakomicie komponuje się z pojęciem „regionu uczącego się” wprowadzonym do nauki przez B. Asheima i J. Simmie¹⁵, a cechującym się wysokim stopniem elastyczności, ciągłą podatnością na zmianę, innowacyjnością, zdobywaniem nowych rynków oraz niezaanektowanych dotąd dziedzin¹⁶.

Jeśli klaster ochrony zdrowia uznać za narzędzie realnej perspektywy rozwoju, to można założyć możliwość budowania przewagi konkurencyjnej przy użyciu tzw. korzyści aglomeracji, zdefiniowanej przez B. Ohlina jako korzyści skali, lokalizacji, urbanizacji i powiązania pomiędzy branżami związane z transakcjami wymiany i bliskością dostawców¹⁷. Potencjał skupiony na wyodrębnionym terytorium, oparty na niezwyklej ruchliwości siły roboczej zdaniem Marshalla powoduje, że pracownicy stają się bardziej związani z regionem, aniżeli z konkretnym pracodawcą¹⁸. Ponadto, na obszarze metropolitalnym, a za taki uznaje się przynajmniej 12 ośrodków w Polsce zrzeszonych w Unii Metropolii Polskich, możliwe jest szybsze niż w innych warunkach pobudzenie innowacyjności, tym bardziej, że jak opisuje Ph. Aydalot – źródłem innowacji nie jest przedsiębiorstwo, lecz środowisko, w którym ono działa¹⁹. Podobnie uważa M.E. Porter twierdząc, że koncentracja nabywców, dostawców i rywali pobudza efektywność, wymusza specjalizację i przyspiesza procesy innowacyjne. Sprzyja temu również bliskość sektora B+R, która ułatwia dostęp do nowoczesnych technologii oraz poszerza wybór strategicznych partnerów²⁰.

¹⁴ P. Sztompka: Socjologia. Znak, Kraków 2006, s. 368 oraz P. Romaniuk: Kapitał społeczny – podejścia definicyjne oraz ich miejsce w naukach społecznych. „Politeja” 2011, Vol. 14, s. 459-482.

¹⁵ Kapitał społeczny. W: Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć. Red. K.B. Matusiak. PARP, Warszawa 2008, s. 166.

¹⁶ B. Asheim, M. Dunford: Regional Futures. „Regional Studies” 1997, Vol. 31, No. 5; J. Simmie, J. Sennett: Innovative Clusters: Theoretical Explanations and why Size Matters. „National Institute Economic Review” 1999, Vol. 170, s. 87-98.

¹⁷ K. Olejniczak: Apetyt na grona? Koncepcja gron oraz koncepcje bliskoznaczne w teorii i praktyce rozwoju regionalnego. „Studia Regionalne i Lokalne” 2003, nr 2.

¹⁸ E. Skawińska, R.I. Zalewski: Klastry biznesowe w rozwój konkurencyjności i innowacyjności regionów. Świat – Europa – Polska. PWE, Warszawa 2009, s. 23-24.

¹⁹ T.G. Grosse: Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego. „Studia Regionalne i Lokalne” 2002, nr 1, s. 25-48.

²⁰ Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć. Op. cit., s. 147.

Wobec takiej koncepcji można założyć, że również w przypadku klastra ochrony zdrowia zachodzi możliwość dyfuzji międzyregionalnej innowacji opartej na przedsięwzięciach rynku ochrony zdrowia, dzięki czemu wzrasta nie tylko potencjał rodzimych podmiotów wchodzących w skład klastra, ale również jego otoczenia i kooperantów. Możliwa jest realizacja idei elastycznej ochrony zdrowia realizowanej regionalnie z wykorzystaniem nowoczesnych technik komunikacji, transferu wiedzy oraz wysokiej specjalizacji.

Znaczną zaletą klastrów zdrowotnych jest ich szerokie spektrum zainteresowań. W zasadzie każda inicjatywa, która może przynieść efekt w postaci populacyjnej lub indywidualnej poprawy/zachowania zdrowia może wpisać się w cele statutowe przedsięwzięcia. W przypadku braku jednoznacznej wizji strategicznej może to naturalnie stanowić przeszkodę rozwojową, ale wydaje się słuszne, aby w kontekście dobra publicznego, jakim jest niewątpliwie zdrowie, przyjmować szeroki margines akceptacji dla wszelkich inicjatyw, które mogą być użyteczne dla realizacji celu. Przedsiębiorcy niemalże każdej branży mogą odnaleźć na rynku ochrony zdrowia własne biznesowe obszary działań. Podmioty realizujące zadania naukowe i badawcze również mogą dążyć do innowacji w zakresie własnych dyscyplin w sposób całkowicie nieograniczony. Administracja publiczna zaś z mocy prawa ma obowiązek wspierać prorozwojowe i prozdrowotne inicjatywy na podległym sobie obszarze. Rolą animatora klastra jest natomiast wykorzystanie synergii współdziałania w procesach na rzecz efektywnej koordynacji dostępnych potencjałów.

Podsumowanie

Ochrona zdrowia stanowiąc ważny element nowoczesnej gospodarki, zapewne wpisze się w tendencje, które zachodzą obecnie w typowych inicjatywach badawczo-rozwojowych. Ekspansja inicjatyw klastrowych, zainicjowana społecznie i legislacyjnie, w szczególności stymulowana prawem gospodarczym, nie ominię zapewne również sektora zdrowotnego. Zupełnie inną kwestią jest ustalenie jaką przybierze formę: czy zbliży się funkcjonalnie i organizacyjnie do administracji publicznej lub nauki czy też stanie się jedynie narzędziem komercjalizacji pomysłów.

Opracowanie, poza teoretyczną częścią opisu, odnosząc się do słabo zdiagnozowanych obszarów funkcjonowania klastrów branżowych, jakimi są inicjatywy ochrony zdrowia, jest raczej próbą ustalenia hipotez badawczych oraz wy-

tyczenia koncepcji ich weryfikacji. Stanowi wstęp do ogólnopolskich badań, które powinny dać odpowiedź na wielowarstwowo zakreślone problemy nauki i praktyki, osadzone w realiach polityki regionalnej, sektorowej, biznesowej i społeczno-ekonomicznej.

THE REGIONAL HEALTH CARE CLUSTER

Summary

The article refers to the issues of socio-economic clusters embedded in the health care market, with a particular focus on regional initiatives. It discusses the theoretical concepts in order to specify the particular types of activity of the health care cluster. It also attempts to determine the key hypotheses for research on cooperation in the area of public goods, which production and consumption is a result of synergy based on the cooperation of private companies, research and development institutions, consulting and training providers, local governments, non-governmental organizations and business environment entities.

REGIONY I SPOŁECZNOŚCI LOKALNE

Agata Jakubowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE I JEGO KONSEKWENCJE DLA ROZWOJU LOKALNEGO

Wprowadzenie

Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP) w Polsce to koncepcja, która przez długi czas pozostawała formą współpracy sektora publicznego i prywatnego niewykorzystywaną z powodu złych przepisów prawnych. Dopiero w 2009 roku po wejściu znowelizowanej ustawy podmioty publiczne wyraźnie zwiększyły swoją aktywność w tym zakresie. Celem opracowania jest przedstawienie podstawowych zagadnień związanych z rozwojem lokalnym i PPP oraz wykazanie wpływu PPP na rozwój lokalny. Rozważania oparte są na źródłach wtórnych, wykorzystana została krytyczna analiza literatury przedmiotu, a także najnowsze badania rynku PPP w Polsce przeprowadzone przez firmę Investment Support.

1. Rozwój lokalny i PPP w Polsce

Rozwój lokalny w literaturze przedmiotu jest definiowany w różny sposób (tabela 1). Pomimo tego można jednak wyodrębnić pewne wspólne cechy charakteryzujące to pojęcie. Po pierwsze, rozwój lokalny jest procesem, a nie stanem, zatem efektów rozwoju lokalnego można spodziewać się w długim okresie. Po drugie, rozwój lokalny to działania celowe i świadome. Po trzecie, podmiotami rozwoju lokalnego są władza lokalna, mieszkańcy i podmioty funkcjonujące na lokalnym rynku. Kolejna cecha to taka, że rozwój lokalny odnosi się do

mniejszego obszaru (np. gmina, miasto) niż rozwój regionalny¹, a władza lokalna jest podmiotem w pierwszej kolejności odpowiedzialnym za rozwój lokalny oraz kolejna cecha odnosi się do racjonalnego wykorzystania przez podmioty posiadanych zasobów.

Na rozwój lokalny wpływ mają różne czynniki, które nie są niezmiennie w czasie, dlatego też należy poddawać je ciągłej i bieżącej analizie. Do podstawowych czynników wpływających na rozwój lokalny lub ograniczających go zaliczyć można m.in.:

- czynniki zewnętrzne i wewnętrzne (zewnętrzne wynikają z relacji z otoczeniem zewnętrznym – krajowym czy międzynarodowym; wewnętrzne wynikają z posiadanych zasobów, umiejętności zarządzania nimi, działalności władzy lokalnej, klimatu dla działalności gospodarczej),
- czynniki makroekonomiczne i mikroekonomiczne (czynniki makroekonomiczne to takie, które nie zależą od podmiotów lokalnych i są kształtowane na poziomie krajowym lub międzynarodowym np. ustalenie stawek podatkowych czy porozumienie o wolnym handlu; czynniki mikroekonomiczne to takie, na które władze lokalne mają wpływ),
- czynniki przestrzenne (zróznicowane regionalnie lub lokalnie) i aprzestrzenne (jednakowe na terenie całego kraju)²,
- czynniki twarde i miękkie (twarde czynniki to takie, które można zmierzyć i sprecyzować np. dostęp do infrastruktury, umiejscowienie i powiązanie z zewnętrznymi sieciami usług infrastruktury energetycznej i ciepłowniczej (energetyka, gazownictwo, ciepłownictwo, energetyka odnawialna), struktura branżowa, wielkość i typ własności istniejących podmiotów gospodarczych; miękkie czynniki to z kolei takie, które są trudne do zmierzenia, np. kreatywność i innowacyjność).

¹ „[...] rozwój regionalny to proces przede wszystkim o charakterze ekonomicznym, w którym następuje transformacja regionalnych czynników produkcji w dobra i usługi” za S. Korenik: Region ekonomiczny w nowych realiach społeczno-gospodarczych. CeDeWu, Warszawa 2011, s. 76.

² Idem: Kształtowanie się wrocławskiego bieguna wzrostu. I Forum Samorządowe, Samorząd terytorialny w Zintegrowanej Europie, Szczecin 2004, s. 261; Idem: Dominacja dużych układów metropolitalnych na przykładzie Wrocławia. Zeszyty Naukowe. Szczecin 2006, nr 462, s. 246, za M. Kogut-Jaworska: Instrumenty interwencjonizmu lokalnego w stymulowaniu rozwoju gospodarczego. CeDeWu, Warszawa 2008, s. 26-27.

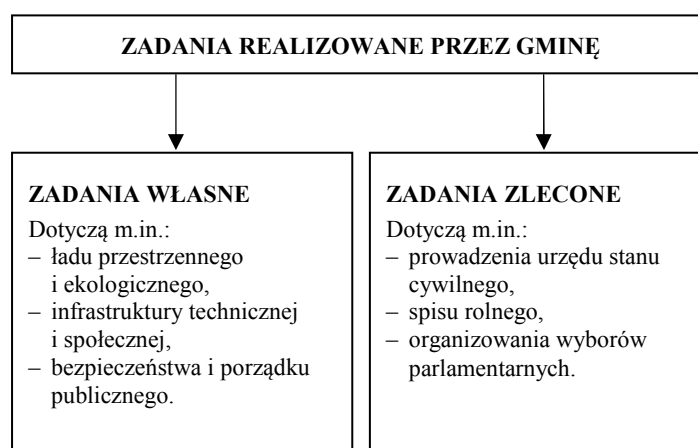
Tabela 1

Wybrane definicje rozwoju lokalnego

Autor definicji	Definicja
J. PARYSEK	„długotrwały proces rozwoju społeczno-gospodarczego, sterowany i modyfikowany przez gminne lub powiatowe władze samorządowe, wykorzystujący dla realizacji określonych interesów lokalne czynniki rozwoju”
J. PARYSEK	„prowadzenie działań na rzecz rozwoju gospodarczego i społecznego danej jednostki terytorialnej (miasta, gminy) z wykorzystaniem jej zasobów, uwzględnieniem potrzeb mieszkańców oraz przy ich udziale w podejmowanych działaniach”
A.MYNA	„procesy świadomie inicjowane i kreowane przez władze lokalne, przedsiębiorców, lobby ekologiczne, stowarzyszenia społeczne i kulturalne oraz mieszkańców, zmierzające do kreatywnego, efektywnego i racjonalnego wykorzystania miejscowych zasobów niematerialnych i materialnych”
E.J. BLAKELY	„proces, w którym lokalne lub (oraz) regionalne organizacje sąsiedzkie angażują się w celu stymulowania lub przynajmniej utrzymania działalności gospodarczej lub zatrudnienia. Głównym celem tego zaangażowania jest stworzenie lokalnych możliwości (powstania) zatrudnienia w dziedzinach korzystnych dla całej społeczności lokalnej. W procesie gospodarczego rozwoju lokalnego używane są miejscowe zasoby naturalne, ludzkie oraz instytucjonalne
R. REZSOHAZY	„zharmonizowane i systematyczne działania prowadzone w społeczności lokalnej, z udziałem zainteresowanych, którego rezultaty służą zaspokajaniu potrzeb społecznych miejscowej ludności i przyczyniają się do ogólnego postępu”
R. BROL	„zharmonizowane i systematyczne działanie społeczności lokalnej, władzy lokalnej oraz pozostałych podmiotów, funkcjonujących w gminie, zmierzające do kreowania nowych i poprawy istniejących walorów użytkowych gminy, tworzenia korzystnych warunków dla lokalnej gospodarki oraz zapewnienia ładu przestrzennego i ekologicznego

Źródło: J. Parysek: Podstawy gospodarki lokalnej. UAM, Poznań 2001, s. 47; Idem: Rola samorządu terytorialnego w rozwoju lokalnym. W: Rozwój lokalny: zagospodarowanie przestrzenne i nisze atrakcyjności gospodarczej. PWN, Warszawa 1995, s. 37; A. Myna: Rozwój lokalny, regionalne strategie rozwoju, regionalizm. „Samorząd Terytorialny” 1998, nr 11; E.J. Blakely: Planning Local Economic Development. Theory and Practice. SAGE Library of Social Research, London 1989; R. Rezsóhazy: Le développement des communautés. CIACO Editeur, Louvain-la-Neuve, za A. Sztando: Oddziaływanie samorządu lokalnego na rozwój lokalny w świetle ewolucji modeli ustrojowych gmin. „Samorząd Terytorialny” 1998, nr 11, s. 12-29; R. Brol: Rozwój lokalny: nowa logika rozwoju gospodarczego. W: Gospodarka lokalna w teorii i w praktyce. AE, Wrocław 1998, s. 11.

Jak już wspomniano, za rozwój lokalny odpowiedzialne są przede wszystkim podmioty działające we wspólnocie lokalnej i działające na rynku lokalnym. Głównymi jednak podmiotami odpowiedzialnymi za rozwój lokalny są władze samorządowe (władze gminy, powiatu i regionu). To właśnie od chęci i możliwości, jakie posiadają władze samorządowe zależy, czy gmina lub inna jednostka administracyjna będzie się rozwijać. Wiadomo, że bardziej rozwinięta gmina jest bardziej atrakcyjna zarówno dla lokalnej społeczności, jak i dla turystów czy inwestorów zewnętrznych. Na mocy prawnej samorządy lokalne realizują zarówno zadania własne, jak i zadania zlecone (rys. 1). Zadania własne dotyczą np. ładu przestrzennego i ekologicznego (np. planowanie przestrzenne, ochrona środowiska naturalnego, zwalczanie klęsk żywiołowych), infrastruktury społecznej (np. szkolnictwo, ochrona zdrowia, opieka społeczna, instytucje kultury), infrastruktury technicznej (np. drogi, mosty, wodociągi, komunikacja publiczna), bezpieczeństwa i porządku publicznego (np. ochrona przeciwpożarowa, bezpieczeństwo sanitarne, straże gminne). Natomiast zadania zlecone dotyczą: prowadzenia urzędu stanu cywilnego, spisu rolnego, organizowania wyborów parlamentarnych i inne³.

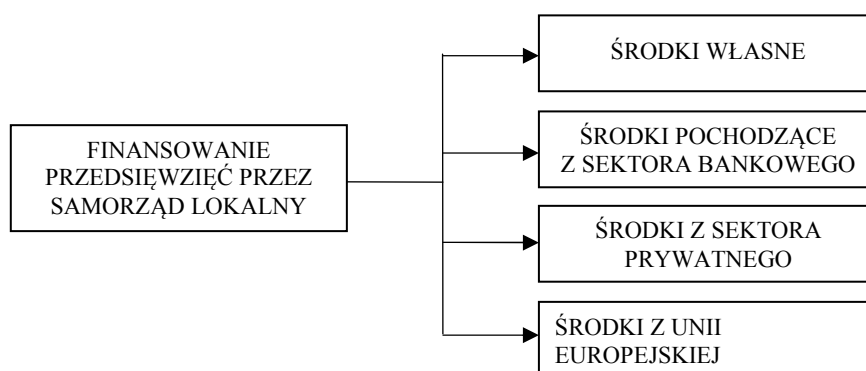


Rys. 1. Zadania realizowane przez gminę

Rozwój lokalny związany jest przede wszystkim z realizacją zadań własnych samorządu lokalnego. Finansowanie realizacji zadań własnych odbywa się ze środków własnych gminy, a przy realizacji zadań zleconych obowiązuje reguła pełnego ich pokrycia przez budżet państwa w postaci dotacji. Niestety gminy często w swoich budżetach nie posiadają wystarczającej ilości środków

³ Ustawa o samorządzie gminnym, art. 7 ust. 1.

finansowych na pokrycie kosztów związanych z realizacją zadań własnych. Zmusza to samorzady do sięgania po inne możliwe źródła finansowe (rys. 2). Środki te mogą pochodzić z Unii Europejskiej, z banków czy z sektora prywatnego (realizacja projektów w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego). W myśl ustawy o finansach publicznych łączna kwota długu samorządu na koniec roku budżetowego nie może przekroczyć 60 % wykonanych dochodów w danym roku, a kwota spłaty zadłużenia samorządów w danym roku nie może przekroczyć 15% rocznych dochodów samorządu⁴. Zobowiązania, jakie posiadały samorzady w III kwartale 2010 roku w porównaniu do III kwartału 2009 z tytułu kredytów i pożyczek wzrosły o 12.737 mln zł, tj. o 45,8%⁵. Udział kredytów i pożyczek w ogólnej strukturze zobowiązań samorządów lokalnych wykazuje nadal tendencję wzrostową⁶. Samorzady lokalne muszą szukać różnych źródeł finansowania zewnętrznego, najlepiej takich, które nie wiążą się bezpośrednio z koniecznością ich zadłużania się, czyli z kredytami. Do takich źródeł należą przede wszystkim: środki unijne czy fundusze prywatnych inwestorów pozyskiwane np. w ramach PPP.



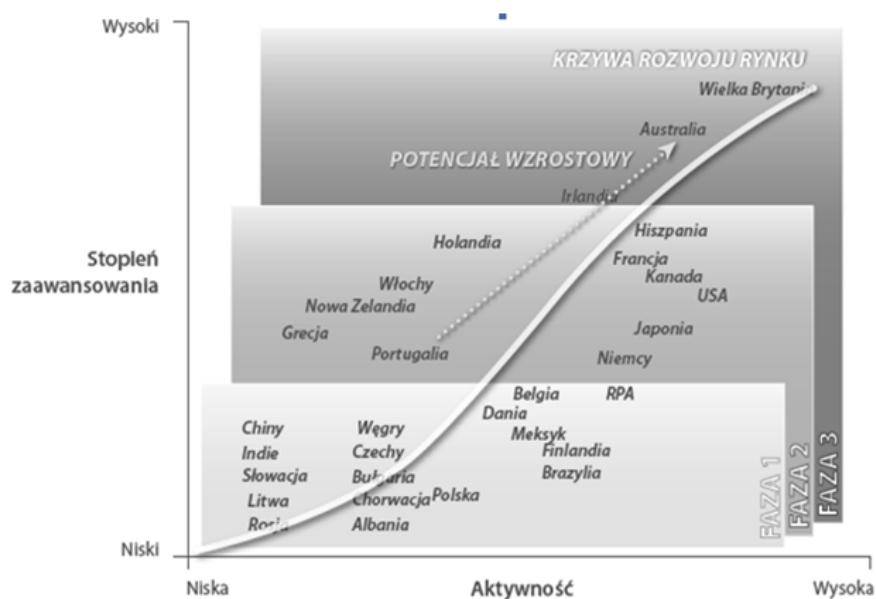
Rys. 2. Możliwe formy finansowania zadań samorządu lokalnego

Jak pokazuje rys. 3 PPP jest narzędziem wykorzystywanym z powodzeniem przez inne kraje. Niewątpliwym liderem w realizacji projektów w ramach PPP jest Wielka Brytania, Polska ciągle jeszcze nie wykorzystuje w pełni możliwości, jakie daje współpraca sektora publicznego z prywatnym w ramach projektów PPP.

⁴ Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych. Dz.U., nr 249, poz. 2104 ze zm.

⁵ Natomiast z tytułu papierów wartościowych i zobowiązań wymagalnych zmniejszyły się odpowiednio o 47 mln zł (tj. o 1,0%) oraz 13 mln zł (tj. o 4,0%). www.mf.gov.pl (2.09.2012).

⁶ Sytuacja finansowa jednostek samorządu terytorialnego za III kwartał 2010 roku. www.mf.gov.pl



Rys. 3. PPP na w Polsce i na świecie

Źródło: United Nations Economic Commission for Europe, Guidebook on Promoting Good Governance In Public-Private Partnership, New York-Geneva 2007, s. 8.

Uchwalona w 2005 roku ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym w zasadzie była ustawą martwą z wieloma mankamentami. Samorządy lokalne niechętnie korzystały z tej formy pozyskiwania środków na realizację swoich zadań. Dopiero znowelizowana w 2008 roku ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz w rok później znowelizowana ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi⁷ dały realne szanse na korzystanie z tej formy współpracy między podmiotami publicznymi i prywatnymi.

Do najważniejszych zmian, jakie przyniosła ta nowelizacja zaliczyć można:

- podział ryzyka powodzenia przedsięwzięcia między sektor publiczny i prywatny,
- brak konieczności sporządzania przez sektor publiczny dodatkowych analiz przed realizacją projektu,

⁷ Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym z dnia 19 grudnia 2008 r. Dz.U. 2009, nr 19, poz. 100 oraz Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi z dnia 9 stycznia 2009 r. Dz.U. 2009, nr 19, poz. 101.

- zmiany dotyczące umowy oraz swoboda ustalania przedmiotu umowy,
- brak konieczności posiadania przez podmiot publiczny własnych środków finansowych w celu przystąpienia do inwestycji, wystarczy wniesienie przez niego np. terenu pod budowę,
- zmiany w możliwości finansowania PPP (z budżetu państwa oraz form finansowania w ogóle),
- zobowiązanie się przez podmiot publiczny współdziałania w osiągnięciu celu przedsięwzięcia, w szczególności poprzez wniesienie wkładu własnego,
- ograniczenie wymogu zgody Ministra Finansów do przedsięwzięć,
- większą możliwość korzystania ze środków UE.

Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym (PPP) traktuje i określa przedmiot PPP, jako wspólną realizację przedsięwzięcia opartego na podziale zadań i ryzyka pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym⁸. W ramach PPP realizowane mogą być przedsięwzięcia budowy lub remontu obiektu budowlanego, świadczenie usług, wykonanie dzieła w szczególności wyposażenia składnika majątkowego w urządzeniu podwyższające jego wartość lub użyteczność lub inne świadczenia połączone z utrzymaniem lub zarządzaniem składnikiem majątkowym, który jest wykorzystywany do realizacji przedsięwzięcia publiczno-prywatnego lub jest z nim związany⁹. Sami przedstawiciele samorządów lokalnych za możliwe obszary współpracy z sektorem prywatnym wskazują sferę infrastruktury, służby zdrowia, edukacji, gospodarki wodno-kanalizacyjnej, sektora energetycznego czy zarządzania odpadami¹⁰. Przedmiotem koncesji na roboty budowlane lub usługi, która jest jedną z form PPP, jest samostne wykonanie przez partnera prywatnego (koncesjonariusza) robót budowlana-

⁸ Art. 1 pkt 2 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym z dnia 19 grudnia 2008 r. Poprzednia definicja PPP w myśl ustawy stanowiła, że partnerstwo publiczno-prywatne, w rozumieniu ustawy o PPP – to oparta na umowie współpraca podmiotu publicznego i partnera prywatnego, służąca realizacji zadania publicznego, w ramach której partner prywatny w całości albo w części poniesie nakłady na wykonanie przedsięwzięcia będącego przedmiotem współpracy lub zapewni ich poniesienie przez osoby trzecie.

⁹ Art. 2 pkt 4 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym z dnia 19 grudnia 2008 r.

¹⁰ W roku 2009 Instytutu Badania Opinii GfK Polonia na zlecenie Kancelarii Radców Prawnych Wojciechowska & Kotarba przeprowadził badania ilościowe (przy zastosowaniu techniki CATI -Computer Assisted Telephone Interviewing) na próbie kierowników biur, referatów, wydziałów zajmujących się inwestycjami w urzędach miejskich, wojewódzkich oraz marszałkowskich. Z badań tych wynikało, iż samorzady możliwe obszary współpracy z sektorem prywatnym upatrują w: infrastrukturze turystycznej (63%) oraz sportowej (56%), infrastrukturze drogowej (50%), kulturalnej (48%), ochronie zdrowia (46%), budownictwie socjalnym czy komunalnym (32%), usługach komunalnych (26%), gospodarce odpadami (22%), edukacji (22%), gospodarce wodno-kanalizacyjnej (20%) na <http://www.egospodarka.pl/41472,Model-PPP-potrzebne-szkolenia,3,39,1.html> (19.06.2009).

nych, dostaw lub usług¹¹. Realizacja przytoczonych przykładów wspólnych przedsięwzięć w konsekwencji wpływa na możliwości rozwoju lokalnego. Dbalność o rozwój lokalny można powiedzieć, iż jest jednym z nadrzędnych celów samorządów lokalnych i rozumiany jest także, jako kreowanie nowych wartości¹² takich jak:

- „[...] – nowe rodzaje działalności (gospodarczej, społecznej, administracyjnej, usługowej itd.),
- nowe firmy i instytucje, nowe miejsca pracy,
 - nowe produkty, dobra i usługi zaspokajające zapotrzebowanie wewnętrzne, jak i zewnętrzne,
 - atrakcyjne oferty lokalizacyjne,
 - wysoka jakość środowiska życia,
 - dostępność różnorodnych usług”¹³.

Realizacja przedsięwzięć w ramach PPP pozwala na kreowanie właśnie takich wartości. To dzięki takim przedsięwzięciom jak PPP możliwe jest tworzenie nowych dóbr i usług, które zaspokajają potrzeby społeczeństwa, oferują nowe miejsca pracy (zarówno przy realizacji projektów, jak też i po ukończeniu), poprawiają jakość życia społeczeństwa itd., dzięki czemu obserwuje się rozwój lokalny. Przykładem niech będą zrealizowane w Polsce w 2011 roku projekty PPP (tabela 2).

Tabela 2

Przykładowe projekty realizowane w 2011 roku

Podmiot publiczny	Nazwa projektu	Formuła realizacji
1	2	3
Katowice	Świadczenie usług polegających na zarządzaniu Międzynarodowym Centrum Kongresowym oraz Halą Widowiskowo-Sportową Spodek w Katowicach	Koncesja na usługi
Gliwice	Zarządzanie krytą pływalnią Neptun w Gliwicach przy ul. Dzionkarzy	Koncesja na usługi

¹¹ A. Jakubowska: Banks and Private Entities as Partners to Local Self-Government. W: Functioning of Decision-Making Entities in Market Economy Conditions. Red. D. Kopycińska. Publishing Mouse: wolumina.pl Daniel Krzanowski, Szczecin 2010, s. 107-119.

¹² A. Klasik: Zarządzanie rozwojem lokalnym. W: Zarządzanie rozwojem gminy w zespołach miejsko-przemysłowych. Red. F. Kuźnik. Akademia Ekonomiczna, Katowice 1996, s. 16.

¹³ D. Korenik, S. Korenik: Stosunki samorządowo-bankowe a rozwój społeczno-ekonomiczny w przestrzeni. CeDeWu, Warszawa 2007, s. 34.

cd. tabeli 2

1	2	3
Zarząd Infrastruktury Komunalnej i Transportu w Krakowie	Obsługa i administrowanie Zbiorczym Punktem Gromadzenia Odpadów przy ul. Nowohuckiej w Krakowie	Koncesja na usługi
Uniwersytet Medyczny w Lublinie	Budowa i przebudowa akademików dla Uniwersytetu Medycznego w Lublinie	PPP w trybie koncesji
Poznań	System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania – Kontrakt 1	PPP w trybie PZP
Chełm	Centrum sportów wodnych – modernizacja miejsca wykorzystywanego do kąpeli Glinianki w Chełmie	PPP w trybie koncesji
Katowice	Zaprojektowanie, budowa i eksploatacja dwóch parkingów podziemnych w ramach Placu Dworcowego i Placu Bolesława Chrobrego w Katowicach wraz z organizacją i obsługą strefy płatnego parkowania wokół parkingów	PPP w trybie koncesji
Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie	Wybór partnera prywatnego dla przedsięwzięcia pod nazwą: „Budowa Domu Młodego Naukowca dla Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie”	PPP
Zakład Opieki Zdrowotnej w Olsztynie	Postępowanie o zamówienie publiczne na wybudowanie bunkrów, w których będzie prowadzona działalność medyczna z zakresu radioterapii w formule partnerstwa publiczno-prywatnego. NZP-52/10/11	PPP
Dolnośląska Służba Dróg i Kolei we Wrocławiu	Przebudowa i bieżące utrzymanie drogi wojewódzkiej nr 342 na odcinku od km 10+233 do km 22+180 (11,947 km), realizowana w formule partnerstwa publiczno-prywatnego	PPP

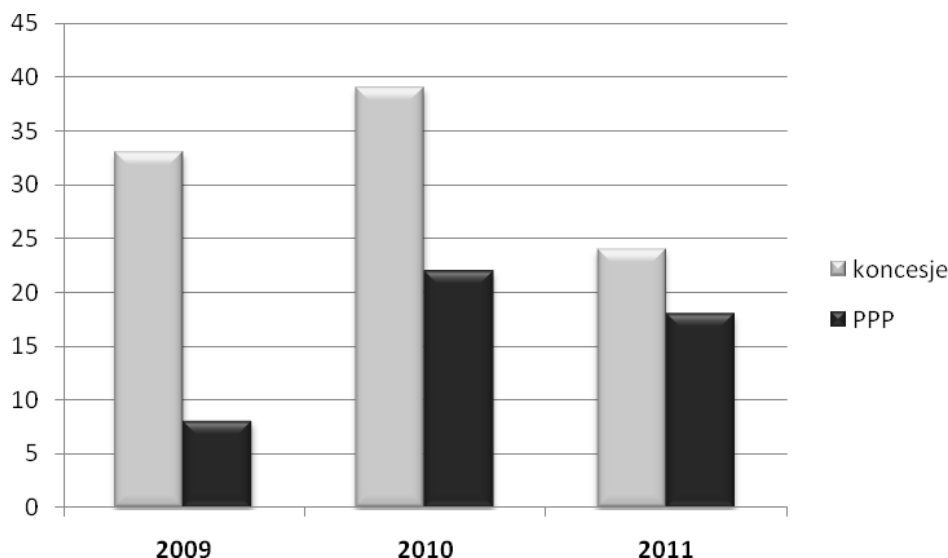
Źródło: Investment Support. Rynek PPP w Polsce 2011. Raport Investment Support na temat rynku partnerstwa publiczno-prywatnego i koncesji w 2011 roku.

Po 2009 roku zaobserwować można wzrost zainteresowania formą współpracy sektora publicznego i prywatnego w ramach PPP oraz koncesji (wykres 1), co z pewnością przypisać można zmianom, jakie przyniosła nowelizacja ustaw, ale także z pewnością wzrostowi świadomości samorządowców i pozostałych podmiotów publicznych, a także prywatnych, rosnąca konkurencja i konieczność znajdowania nowych obszarów działalności, zmieniające się otoczenie gospodarcze a także działania instytucji rządowych, takich jak np. PARP (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości) czy Platforma PPP. Największą popularnością w zakresie projektów planowanych do realizacji partnera publicznego z partnerami prywatnymi cieszy się sektor sportowo-rekreacyjny czy infrastruktura miejska i komunalna. Ważnym sektorem w 2011 roku stała się gospodarka

odpadami, w którym ogłoszono pięć postępowań, a także ogłoszone zostały cztery projekty parkingowe oraz po trzy w zakresie budownictwa komunalnego i edukacji¹⁴.

Wykres 1

Ogłoszenia o koncesji i PPP w latach 2009-2011



Źródło: Investment Support, Rynek PPP w Polsce 2011. Raport Investment Support na temat rynku partnerstwa publiczno-prywatnego i koncesji w 2011 roku.

Największą aktywność w zakresie ogłoszeń projektów wykazały jednostki samorządowe, ale także ważne jest, iż po to narzędzie coraz częściej sięgają także inne podmioty publiczne, takie jak np. uczelnie, zakłady opieki zdrowotnej, a nawet zakłady karne. W 2011 roku województwo dolnośląskie, małopolskie i śląskie to województwa znajdujące się w ścisłej czołówce, jeśli chodzi o liczbę ogłoszonych projektów publiczno-prywatnych (po 7 projektów planowanych do realizacji z partnerami prywatnymi). W następnej kolejności są to województwa: opolskie, w którym ogłoszono 5 projektów, oraz mazowieckie, z liczbą 4 przedsięwzięć publiczno-prywatnych¹⁵.

¹⁴ Investment Support, Rynek PPP w Polsce 2011. Raport Investment Support na temat rynku partnerstwa publiczno-prywatnego i koncesji w 2011 roku.

¹⁵ Ibid.

Podsumowanie

Współpraca oparta na PPP przynosi zaangażowanym podmiotom publicznym i prywatnym obopólne korzyści. Oprócz tego wymierne korzyści osiągają wszyscy uczestnicy wspólnoty lokalnej, m.in. mieszkańcy, przedsiębiorcy, przyszli inwestorzy itd. Chodzi przede wszystkim o infrastrukturę techniczną (np. drogi gminne, mosty, wodociągi i inne), infrastrukturę społeczną (np. ochrona zdrowia, pomoc społeczna, oświata na poziomie podstawowym, przedszkola i inne), zapewnienie porządku i bezpieczeństwa publicznego oraz kwestie związane z ładem przestrzennym i ekologicznym (np. gospodarka terenami, ochrona środowiska i inne). To wszystko składa się na szeroko rozumiany rozwój lokalny, za który w pierwszej kolejności odpowiada samorząd lokalny. Dzięki koncepcji PPP realizowane są projekty, które często z powodu braku środków finansowych w sektorze publicznym nie byłyby możliwe do zrealizowania, a co za tym idzie nie byłby możliwy rozwój lokalny. Dzięki zrealizowanym projektom z pewnością poprawił się standard życia mieszkańców, zwiększyło się zatrudnienie (siła robocza potrzebna przy realizacji inwestycji i często zatrudnienie przy obsłudze obiektów zrealizowanych), stworzono nowe warunki dla dalszych inwestycji i dla przyciągnięcia nowych inwestorów, wzrosła atrakcyjność regionu. Pomimo wielu zalet i szans jakie daje PPP, istnieją także bariery i zagrożenia, dlatego też nie należy bagatelizować głosów przeciwników czy niezadowolonych z PPP. Ta forma współpracy z pewnością powinna być w większym stopniu promowana, niezbędne są szkolenia kadry w tym zakresie, a także ciągłe badania umożliwiające wprowadzanie odpowiednich zmian usprawniających tę formę współpracy.

Kontynuując wątek PPP i rozwoju lokalnego w dalszych pracach planuje się przeprowadzenie pierwotnych badań empirycznych w celu poznania opinii przedstawicieli sektora publicznego i prywatnego co do sensowności takiej formy współpracy, zmian jakie należy poczynić w celu ułatwienia tej współpracy, procedur i obszarów współpracy.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AND CONSEQUENCES FOR LOCAL DEVELOPMENT

Summary

Local self-governments that have a special role in shaping local development often cope with scarcity of financial resources for implementation of own tasks associated with local development. These funds are gained from various sources. Funds gained from private sector within cooperation with this sector are one of them. The law on PPP amended in 2009 offers such possibilities. According to the law profits obtained by both sectors are mutual and what is more, they translate to broadly understood local development.

Aleksandra Grabowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONU A KAPITAŁ SPOŁECZNY

Wprowadzenie

Problematyka regionalna stanowi przedmiot zainteresowań przedstawicieli wielu dyscyplin naukowych i praktyki gospodarczej. Dotyczy zwłaszcza rozwoju regionalnego, jego czynników, możliwości i ograniczeń wynikających z funkcjonowania regionów w warunkach gospodarki rynkowej. Rozwój regionalny jest przede wszystkim postrzegany jako proces ekonomiczny, polegający na transformacji zewnętrznych i wewnętrznych czynników i zasobów regionalnych w dobra i usługi¹. Istotnym zasobem regionu jest kapitał społeczny, który może w istotny sposób wpływać na jego konkurencyjność zarówno w stopniu lokalnym, jak i ponadlokalnym. Zatem celem opracowania jest próba odniesienia problematyki kapitału społecznego i jego kwantyfikacji do warunków rozwoju konkurencyjności regionu.

1. Konkurencyjność regionu a kapitał społeczny

Termin „region” (ang. „region”, niem. „das Gebiet; die Region; der Landstrich”) wywodzi się z łacińskiego słowa „regio”, „regionie” tłumaczone z jednej strony jako ruch w określonym kierunku, z drugiej jako przestrzeń, a dokładniej kierunki wyznaczające przestrzeń (inaczej okolicę, krainę)². Jednoznaczne określenie regionu nie jest łatwe. Jak pisze J. Heller³, region jest obszarem o ce-

¹ W. Kosiedowski: Teoretyczne problemy rozwoju regionalnego. W: Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym. Problemy teorii i praktyki. TNOiK, Toruń 2001, s. 29.

² A.S. Kornak, A. Rapacz: Zarządzanie turystyką i jej podmiotami w miejscowości i regionie. AE, Wrocław 2001, s. 44.

³ J. Heller: Regionalizacja obszarów wiejskich w Polsce. IERiGŻ, Warszawa 2000, s. 9.

chach na tyle charakterystycznych, iż pozwalają one na wydzielenie go z większego terytorium tak, aby stanowił całość. Na podstawie definicji przytoczonych w literaturze (tabela 1) można wyróżnić podstawowe cechy regionu:

- region jest częścią większego terytorium,
- region ma określoną specjalizację np. produkcyjno-usługową w ramach całego kraju,
- każdy region ma co najmniej jeden ośrodek miejski, stanowiący ważny element kompleksu,
- region musi stanowić obszar przestrzennie zwarty⁴,
- na funkcjonowanie regionu oddziałuje otoczenie bliższe i otoczenie dalsze.

Otoczenie bliższe to lokalna społeczność i podmioty funkcjonujące w regionie, otoczenie dalsze to inne regiony kraju, organizacje i instytucje zagraniczne. Podmioty te wchodzi w różne relacje i interakcje między sobą w regionie i poza regionem⁵.

Ewolucja pojęcia regionu dowodzi, że nie jest on współcześnie postrzegany wyłącznie przez pryzmat funkcji przemysłowej (takie ujęcie regionu zdominowało definicje z lat 50.) czy jako jednostka administracyjna. Obecnie granice regionów wyznaczane są w zależności od przyjętych kryteriów ich podziału (tabela 1).

Tabela 1

Wybrane definicje regionu ekonomicznego*

Autor/dokument prawny	Rok	Definicje
1	2	3
K. Secomski	1956	„Region gospodarczy to określony obszar danego kraju, na którym w wyraźny sposób wykształcił się zespół sił wytwórczych wzajemnie ze sobą powiązanych”.
S. Berezowski	1958	„Region jest to terytorialnie wykształcony kompleks produkcyjny czy zespół różnorodnych i różnych zakładów produkcji przemysłowej, rolniczej itp., wzajemnie między sobą w odpowiedni sposób powiązanych na określonym obszarze”.
H.S. Perloff	1960	„Zespół geograficznie przylegających obszarów, które mają pewne wspólne lub uzupełniające się cechy charakterystyczne albo które są powiązane szeroką międzystrefową (interareal) działalnością lub przepływami”.

⁴ Z. Silski: Elementy ekonomiki i polityki regionalnej. Politechnika Koszalińska, Koszalin 2000, s. 15.

⁵ G. Światowy, J. Lisewska: Internetowe partnerstwo w budowaniu więzi organizacyjnych w regionie. W: Partnerstwo w regionie. Red. J. Karwowski. PTE Szczecin 2004, s. 309.

cd. tabeli 1

1	2	3
A. Fajferek	1966	„Region geograficzno-ekonomiczny stanowi terytorialny kompleks produkcyjno-usługowy wyróżniający się od otaczających go obszarów swoistymi formami zagospodarowania. Region równocześnie jest kategorią historyczną, podlegającą ciągłym zmianom i rozwojowi”.
J. Kramer	1968	„Region gospodarczy jest przestrzennym kompleksem produkcyjno-usługowym o wyraźnie zaznaczającym się – na tle społecznego i terytorialnego podziału pracy- profilu lub specjalizacji”.
Rada Europejska ds. Problemów Regionalizacji	1978	„Terytorium charakteryzujące się historyczną, kulturalną, geograficzną lub ekonomiczną jednorodnością lub też wszystkimi tymi cechami łącznie, dającymi zamieszkałej tam ludności poczucie wspólnoty w realizacji własnych interesów i zamierzeń”.
S. Korenik	1997	„Pewien zespół terenów graniczących ze sobą, wyróżnionych pod względem podobnych kryteriów w stosunku do obszarów przyległych”.
B. Meyer	1999	„Regiony ekonomiczne to obszary zwarte przestrzenie, będące częścią większego – powiązanego z innymi terytorium, spójne wewnętrznie i stanowiące kompleksy o określonym profilu gospodarczym”.
R. Domański	2002	„Obszar w gospodarce przestrzennej podobnie jak w geografii, w którym charakter części składowych i relacji przestrzennych tworzy pewną jednolitą lub spójną całość. Całość ta jest wyodrębniona z większego obszaru za pomocą specyficznych kryteriów i jest jednolita lub spójna tylko w zakresie tych kryteriów”.

* Innym przykładem definicji regionu jest propozycja G. Światowy i J. Lisewskiej: „Region to nie tylko instytucje powstałe w wyniku podziału administracyjnego kraju, ale także ludzie zamieszkujący dany obszar oraz organizacje w nim działające” por. G. Światowy, J. Lisewska: Internetowe partnerstwo..., op. cit., s. 309.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Secomski: Wstęp do teorii rozmieszczenia sił wytwórczych. Warszawa 1956, s. 71; S. Berezowski: Region łódzki I jego rola w gospodarce Polski. „Łódzkie Czasopismo Gospodarcze” 1958, nr 1, s. 10; H.S. Perloff: Regions, Resources and Economic Growth. Baltimore 1960, s. 4; A. Fajferek: Region ekonomiczny i metody analizy regionalnej. PWE, Warszawa 1966, s. 11; J. Kramer: Podstawy planowania handlu w regionach gospodarczych. PWE, Warszawa 1968, s. 14; Deklaracja Rady Europejskiej ds. Problemów Regionalizacji. Bordeaux 1978; S. Korenik: Region depresji oraz metody jego restrukturyzacji. W: Gospodarka lokalna w teorii i praktyce. Akademia Ekonomiczna, Wrocław, AE 1997, s. 232; B. Meyer: Gospodarka przestrzena. Mechanizmy rozwoju, teorie i systemy. PTO, Szczecin 1999, s. 115; R. Domański: Gospodarka przestrzena. PWN Warszawa 2002, s. 109.

Zwykle dla celów analitycznych region identyfikuje się z obszarem wydzielonym zgodnie z podziałem terytorialnym państwa. Natomiast dla celów polityki regionalnej, oprócz uwzględniania kryterium związanego z podziałem administracyjnym, przyjmuje się, że jest to terytorium wyróżniające się określonymi cechami funkcjonalnymi i charakteryzującymi jego rozwój.

Immanentną cechą regionu jest jego rozwój. W literaturze rozwój regionalny jest określany na wiele sposobów. Można go rozpatrywać pod względem politycznym, ekonomicznym, kulturowym, technologicznym czy środowiskowym. Rozwój lokalny rozumie się za J. Parysiem jako „[...] prowadzenie działań na rzecz rozwoju gospodarczego i społecznego danej jednostki terytorialnej (miasta, gminy) z wykorzystaniem jej zasobów, uwzględnieniem potrzeb mieszkańców oraz przy ich udziale w podejmowanych działaniach”⁶. Podobnie definiuje rozwój lokalny R. Broł traktując go jako: „[...] zharmonizowane systematyczne działanie społeczności lokalnej, władzy lokalnej oraz pozostałych podmiotów funkcjonujących w gminie zmierzające do kreowania nowych i poprawy istniejących walorów użytkowych gminy, tworzenia korzystnych warunków dla lokalnej gospodarki oraz zapewnienia ładu przestrzennego i ekologicznego”⁷. Jak wynika z definicji, rozwój lokalny to przede wszystkim działanie różnych podmiotów zlokalizowanych na tym samym terenie. Rozwój lokalny można również rozumieć już jako wynik działań tych podmiotów. Taką propozycję rozwoju lokalnego przedstawiają M. Kozak, A. Pyszkowski, R. Szewczyk jako „[...] wzrost potencjału gospodarczego regionów oraz trwałą poprawę ich konkurencyjności i poziomu życia mieszkańców przyczyniającą się do rozwoju społeczno-gospodarczego kraju”⁸.

Miarą rozwoju regionu może być jego potencjał intelektualny, potencjał gospodarczy, poziom rozwoju usług, skala wprowadzanych innowacji w procesach gospodarczych i administracyjnych, poziom życia lokalnej społeczności, a także inne czynniki stanowiące o jakości życia, możliwości prowadzenia działalności gospodarczej i skuteczności podejmowanych przedsięwzięć. Tradycyjnie rozwój regionalny w ujęciu ekonomicznym interpretuje się jako wzrost produktu regionalnego i dochodów pieniężnych. Przyjmuje się także, że miarą

⁶ J. Parysek: Rola samorządu terytorialnego w rozwoju lokalnym. W: *Rozwój lokalny: zagospodarowanie przestrzenne i nisze atrakcyjności gospodarczej*. Red. J. Parysek. PWN, Warszawa 1995, s. 37.

⁷ R. Broł: *Rozwój lokalny – nowa logika rozwoju gospodarczego*. W: *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*. AE, Wrocław 1998, s. 11.

⁸ M. Kozak, A. Pyszkowski, R. Szewczyk: *Słownik rozwoju regionalnego*. PARR Warszawa 2001, s. 44.

rozwoju regionalnego jest stopień jego zdolności do korzystnego współzawodnictwa (konkurencyjności) w sferze gospodarczej i społecznej z regionami europejskimi. Najważniejszą przesłanką procesów rozwoju regionalnego jest wzrost konkurencyjności tych obszarów na rynku krajowym i międzynarodowym.

Pojęcie konkurencyjności jest różnie definiowane w literaturze przedmiotu (tabela 2). M.E. Porter⁹ tłumaczy konkurencyjność jako wydajność (productivity). Takie podejście nie wyjaśnia jednak, które czynniki i jak wpływają na rozwój konkurencyjności. Świadomy ograniczeń tak sformułowanej definicji autor proponuje listę czynników, które warunkują konkurencyjność jednostki (także regionu). Za M.E. Porterem można do nich zaliczyć uwarunkowania popytowe, sieć powiązanych i współpracujących ze sobą przedsiębiorstw, które funkcjonują w regionie; strategię danego regionu.

Z kolei G. Hamel i C.K. Prahalad¹⁰ twierdzą, że konkurencyjność jest uwarunkowana trzema czynnikami:

- 1) relatywną pozycją rynkową,
- 2) zdolnością do konkurencji np. poprzez strategię cenową,
- 3) rdzeniem konkurencyjności regionu (co jest głównym atrybutem atrakcyjności regionu)¹¹.

M. Piotrowska-Trybull podkreśla, że uwarunkowaniem konkurencyjności regionu jest sprzyjający klimat dla rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności. Umożliwia on przedsiębiorstwom „[...] osiągnięcie wysokiej efektywności ekonomicznej oraz oddziałuje na włączenie istniejących zasobów pracy w procesy gospodarowania, dzięki czemu podnosi się poziom i jakość życia w regionie”¹².

Tabela 2

Wybrane definicje konkurencyjności regionu

Autor/dokument	Rok	Definicje
1	2	3
B. Winiarski	1999	„Konkurencyjność regionów oznacza ich zdolność do osiągnięcia sukcesów we współzawodnictwie gospodarczym

⁹ M.E. Porter: *The Competitive Advantage of Nations*. MacMillan Press Ltd., Londyn 1990, s. 3.

¹⁰ G. Hamel, C.K. Prahalad: *The Core Competence of the Corporation*. „Harvard Business Review” 1990, Vol. 68, s. 79-91.

¹¹ M. Gorynia: *Competitiveness of Firms from Ziemia Lubuska and Poland’s Accession to the European Union*. „Journal for East European Management Studies” 2005, Vol. 10, s. 195-196.

¹² M. Piotrowska-Trybull: *Istota i czynniki konkurencyjności regionu*. W: *Konkurencyjność regionów w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej. Międzynarodowa analiza porównawcza: Białoruś, Litwa, Łotwa i Polska*. Red. W. Kosiedowski. UMK, Toruń 2004, s. 23.

cd. tabeli 2

1	2	3
W. Kosiedowski, A. Potoczek	2001	„Konkurencyjność jednostek terytorialno-administracyjnych kształtuje się pod wpływem nowych relacji między kapitałem a przestrzennymi układami gospodarczymi”.
A. Klasik, F. Kuźnik	2001	„Konkurencyjność regionu oznacza jego przewagę lub dystans w stosunku do innych regionów tworzących wspólnie grupę strategiczną z punktu widzenia wyróżnionych rodzajów działalności strategicznej [...]. Konkurencyjność regionów jest ich trwałą zdolnością umożliwiającą sprostanie w różnych układach konkurencyjnych innym regionom będącym ich konkurentami. Jest ona coraz częściej rezultatem świadomie podjętej i prowadzonej strategii konkurowania z innymi regionami, nawet jeśli jest to rywalizacja niejawna i pośrednia [...]. Celowe i uzasadnione jest więc skupienie uwagi na zbiorze regionów nie tyle porównawalnych ze sobą, ile świadomie pośrednio lub bezpośrednio rywalizujących ze sobą [...]. Konkurowanie obejmuje grupy regionów pokrewnych pod względem wielkości i rangi, profilu i pozycji, odległości i sąsiedztwa”.
W. Dziemianowicz	2008	„Konkurencja między regionami i gminami rozgrywa się o cztery zasadnicze czynniki rozwojowe, czyli o mieszkańców, inwestorów [przedsiębiorców], turystów i środki publiczne”.
T. Czyż	2009	„Konkurencyjność regionu to zdolność przystosowania się regionu do zmieniających się wyzwań i zadań gospodarczych, społecznych i środowiskowych i zdolność tworzenia nowych warunków [możliwości] rozwoju, które pozwalają utrzymać i wzmocnić pozycję regionu w układzie krajowym i międzynarodowym”.

Źródło: B. Winiarski: Konkurencyjność, kryterium czy kierunek strategii i cel pośredni polityki regionalnej. W: Konkurencyjność regionów. Red. M. Klamut. AE, Wrocław 1999, s. 9; W. Kosiedowski, A. Potoczek: Strategia rozwoju jako instrument podnoszenia konkurencyjności lokalnych jednostek terytorialnych. W: Strategie i polityka rozwoju lokalnego (na przykładzie Polski Północno-Wschodniej). Red. W. Kosiedowski. Wszechnica Mazurska, Olecko 2001, s. 9; A. Klasik, F. Kuźnik: Konkurencyjny rozwój regionów w Europie. W: Konkurencyjność miast i regionów. Red. Z. Szymła. AE, Kraków 2001, s. 29; W. Dziemianowicz: Konkurencyjność gmin w świetle relacji władze lokalne – inwestorzy zagraniczni. Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2008, s. 29; T. Czyż: Konkurencyjność regionu wielkopolskiego w aspekcie gospodarki opartej na wiedzy. W: Charakter regionalny województwa wielkopolskiego. Red. T. Czyż. Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2009, s. 78; W.M. Gaczek, Z. Rykiel: Konkurencyjność regionów i ich adaptacyjność. W: Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych. Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2000, s. 113-128.

Z kolei A. Klasik traktuje konkurencyjność regionu jako wypadkową czterech czynników:

1) atrakcyjności oferty usługowej kierowanej do obecnych i potencjalnych mieszkańców, inwestorów i odwiedzających region (takich jak infrastruktura materialna, instytucjonalna i intelektualna regionu),

2) atutów, czyli silnych stron regionu (takich jak system edukacyjny, struktura gospodarcza, infrastruktura),

3) siły eksportowej, którą tworzą produkty będące marką i wizytówką regionu,

4) produktywności, czyli relacji między potencjałami, którymi dysponuje region, a sektorami ekonomicznymi wykorzystującymi te potencjały¹³.

Coraz częściej podkreśla się w literaturze, że potencjałem stymulującym rozwój regionalny i zapewniającym regionom pozycję konkurencyjną jest kapitał społeczny. Zatem wielu autorów podejmuje próbę odpowiedzi na pytanie, jaką rolę pełni w rozwoju regionu kapitał społeczny i jakie są jego związki ze wzrostem jego konkurencyjności?

Jako koncepcja kapitał społeczny był oryginalnie używany przez ekonomistów, polityków czy socjologów w celu zademonstrowania ważności relacji między odpowiedzialnymi i rozwijającymi się jednostkami w społeczeństwie. Korzeni określenia „kapitału społecznego” należy poszukiwać w XIX i XX wieku w teoriach E. Durkheima i K. Marxa¹⁴. Formalnie pojęcie kapitału społecznego (social capital) zaczęło pojawiać się w latach 60.¹⁵ XX wieku.

Ze względu na specyfikę i różnorodność uwarunkowań kształtujących kapitał społeczny jego jednoznaczne zdefiniowanie nie jest łatwe. Literatura przedmiotu dostarcza szerokiego spektrum samych interpretacji omawianego pojęcia. W 1986 roku P. Bourdieu zdefiniował kapitał społeczny jako „Zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wza-

¹³ A. Klasik: Strategie regionalne. Formułowanie i wprowadzanie w życie. AE, Katowice 2002, s. 22-23.

¹⁴ E. Durkheim: The Division of Labor in Society. Macmillan, New York 1933; M.C. Carroll, J.R. Stanfield: Social Capital, Karl Polanyi and American Social and Institutional Economics. „Journal of Economic” 2003, Vol. 37, s. 397.

¹⁵ Według R. Putnama, pojęcie „kapitału społecznego” po raz pierwszy zostało użyte nieformalnie przez L.J. Hanifana w 1916 roku. Był on reformatorem i kierownikiem szkół wiejskich w Wirginii Zachodniej. Pojęcia „kapitału społecznego” użył w celu podkreślenia istoty zaangażowania wspólnotowego dla sukcesu szkół. Oficjalnie pojęcie to zostało użyte po raz pierwszy w 1961 roku przez Jane Jacobs: The Health and Life of Great American Cities. Random House, Nowy York 1961, s. 138.

jemnej znajomości i uznaniu”¹⁶. W literaturze przedmiotu bardzo często przywołuje się także definicję J. Colemana: „Kapitał społeczny odnosi się tu do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania. Tak jak i inne postaci kapitału, kapitał społeczny jest produktywny, umożliwia bowiem osiągnięcie pewnych celów, których nie dałoby się osiągnąć, gdyby go zabrakło [...]. Na przykład grupa, której członkowie wykazują, że są godni zaufania i ufają innym będzie w stanie osiągnąć znacznie więcej niż porównywalna grupa, w której brak jest zaufania [...]. Spontaniczna współpraca jest łatwiejsza dzięki społecznemu kapitałowi”¹⁷. Poszukując odpowiedzi na pytanie czym jest kapitał społeczny w odniesieniu do regionów można posłużyć się definicjami F. Fukuyamy „Kapitał społeczny jest uprzedmiotowioną, nieformalną normą, która promuje kooperację między dwoma jednostkami lub większą ich liczbą [...]. Kapitał społeczny jest istotny dla efektywnego funkcjonowania nowoczesnej gospodarki i jest warunkiem sine qua non stabilnej demokracji liberalnej”¹⁸ i M. Acquaaha: „[...] kapitał społeczny jest aktualnym i potencjalnym źródłem powstającym w sieci powiązań między aktorami, który jest wprowadzony i używany przez nich w działaniu”¹⁹.

Przedstawione interpretacje pojęcia „kapitału społecznego” nie wyczerpują listy definicji podawanych w literaturze przedmiotu. Jednak ze względu na złożoność zagadnienia najbliższa podjętej problematyce wydaje się definicja R. Putnama²⁰. Według niego kapitał społeczny jest czynnikiem wpływającym w szczególności na rozwój regionów, budowę wizerunku i wzrost ich konkurencyjności. Swoje stanowisko autor zweryfikował na podstawie przykładu regionów Północnych Włoch. Charakterystyczny dla nich wysoki stopień zaufania doprowadził do nawiązania partnerstwa publiczno-prywatnego, którego aktywne działania zaowocowały wzrostem konkurencyjności regionów tej części Włoch²¹.

¹⁶ P. Bourdieu: The Forms of Capital. In: Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. Ed. by J.G. Richardson. Greenwood Press, New York 1986, s. 249.

¹⁷ R. Putnam: Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech. Wydawnictwo Znak, Kraków 1995, s. 258.

¹⁸ F. Fukuyama: Social Capital, Civil Society And Development. „Third World Quarterly” 2001, No. 1, s. 7-20.

¹⁹ M. Acquaah: Social Capital to Benefits, Potential Costs and Prospects. „ESR Review” 2008, Vol. 10, s. 12.

²⁰ R. Putnam: Op. cit., s. 258.

²¹ Idem: The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. „The American Prospect” 1993, Vol. 4, No. 13. na <http://xroads.virginia.edu>

W refleksji nad rolą kapitału społecznego w rozwoju regionów pojawia się pytanie dotyczące kwantyfikacji. W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele propozycji pomiaru kapitału społecznego w odniesieniu do regionów (tabela 3). Jednak należy podkreślić, że proponowane wskaźniki są jedynie próbą uchwycenia relacji i sieci składających się na kapitał społeczny w regionie. Trudność w analizie pomiaru kapitału społecznego wynika z jego wielowymiarowości zawierającej różne poziomy powiązań między jednostkami.

Tabela 3

Wskaźniki wykorzystywane w pomiarze kapitału społecznego regionu

Autor	Wskaźniki
1	2
Ch. Grootaert	<ul style="list-style-type: none"> – powiązania/relacje poziome, – polityka i społeczeństwo obywatelskie, – integracja społeczna, – władza i aspekty prawne
W. Stone	<p>bezpośrednie (proximal):</p> <ul style="list-style-type: none"> – istnienie sieci, zaufanie, normy, – wzajemność oddziaływań, – aktywność obywatelska. <p>pośrednie (distal):</p> <ul style="list-style-type: none"> – średnia długość życia mieszkańców, – współczynnik popełnianych samobójstw, – ilość zająć w ciężę nieletnich, – przestępczość, – ilość uczących się w szkołach wyższych, – wskaźnik dotyczący zatrudnienia, – wskaźnik zawierania i rozpadu małżeństw, – podejmowanie nowych przedsięwzięć biznesowych, – dochody gospodarstw domowych, – PKB per capita
P. Bullen, J. Onyx	<ul style="list-style-type: none"> – uczestnictwo w sieciach, – zaufanie, – wzajemność oddziaływań, – budowanie społeczeństwa obywatelskiego, – wspólnie podzielane normy, – poczucie wspólnoty
Z. Przygodzki	<ul style="list-style-type: none"> – poziom zaufania do władz publicznych, do innych członków, – kompetencje i znaczenie władz i innych organizacji w kreowaniu życia społeczno-gospodarczego regionu, – stopień zaangażowania obywateli w działalność organizacji pozarządowych, – trendy w głosowaniach w wyborach władz publicznych, – ilość czasu poświęconego działalności w celach społecznych, – poziom praworządności wszystkich aktorów sceny lokalnej

cd. tabeli 3

1	2
W. Dziemianowicz, J. Łakomska, A. Górską, M. Pawluczyk	<ul style="list-style-type: none"> – frekwencja wyborcza, – obecność prasy lokalnej w administracji samorządowej, – liczba przestępstw, – wskaźnik dobrowolnej przynależności do organizacji, – liczba organizacji pozarządowych na 1 mieszkańca, – liczba wolontariuszy WOŚP na 1000 mieszkańców, – liczba honorowych krwiodawców na 1000 mieszkańców

Źródło: Opracowanie na podstawie Ch. Grootaert: Social Capital: The Missing Link? The World Bank Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Development Network Social Capital Initiative. Working Paper No. 3, April 1998, s. 10; W. Stone: Measuring Social Capital. Towards a Theoretically Informed Measurement Framework for Researching Social Capital in Family and Community Life. Research Paper, No. 24, February 2001, s. 5; P. Bullen, J. Onyx: Measuring Social Capital in Fire Communities in NSW. A Practitioners Guide, January 1998, s. 88-92; Z. Przygodzki: Znaczenie kapitału społecznego w rozwoju. W: Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów. Red. A. Jewtuchowicz. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 106; W. Dziemianowicz, J. Łakomska, A. Górską, M. Pawluczyk: Trendy rozwojowe regionów. GEOPROFIT, Warszawa 2009.

Podsumowanie

Kapitał społeczny jest współcześnie postrzegany jako ważny zasób endogeny wpływający na rozwój i wzrost konkurencyjności regionu. Coraz częściej zauważa się, że wpływa on na tworzenie od podstaw potencjału nawet w regionach pozbawionych np. walorów naturalnych. Podstawą rozwoju regionu staje się wówczas pomysł i współpraca różnych podmiotów lokalnych. W związku z tym ważne jest badanie kapitału społecznego z punktu widzenia wykorzystania jako zasobu w zarządzaniu rozwojem lokalnym. Konieczne jest zatem prowadzenie badań, które przyczynią się do wypracowania skutecznej metody jego pomiaru.

REGION'S COMPETITIVENESS AND SOCIAL CAPITAL

Summary

Regional development is understood as economic process which aim is to transform external and internal factors and regional resources. Social capital is one of the most important resources, because it can influence on the region's competitiveness on the local and regional level. The article presents only some chosen aspects concerned with social capital in region's competitiveness and its indexes.

Monika Krakowiak-Drzewiecka

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

UWARUNKOWANIA WSPÓŁPRACY SAMORZĄDÓW TERYTORIALNYCH Z PODMIOTAMI SPOŁECZNYMI I PRYWATNYMI

Wprowadzenie

Problematyka współpracy samorządów terytorialnych z podmiotami społecznymi i prywatnymi jest przedmiotem licznych badań, a tym samym wielu publikacji z tego zakresu. Zwykle jednak autorzy koncentrują się na formalnych uwarunkowaniach, regułach bądź rezultatach przedsięwzięć podejmowanych wspólnie przez władze lokalne i różne podmioty. Nieliczni autorzy podejmują próbę rozszerzenia analiz o tzn. instytucje nieformalne, tj. normy społecznego dialogu, zwyczaje, nawyki, postawy, stereotypy obecne w społeczeństwie. W dużym stopniu wynika to z trudności w „mierzeniu” i interpretacji wpływu tych uwarunkowań na współpracę samorządów. Niemniej dopiero łączna analiza uwarunkowań formalnych i nieformalnych, ich zbieżności lub rozbieżności może dać pełną charakterystykę zjawiska. Kwestia ta nabiera szczególnego znaczenia w rzeczywistości kraju transformacji systemowej, gdzie zmiany, w tym dotyczące instytucji formalnych i nieformalnych, następowały w tempie znacznie przyspieszonym w porównaniu do naturalnej ewolucji wynikającej z rozwoju społeczeństwa. Pojawiają się zatem pytania o konsekwencje tak rewolucyjnych zmian dla ładu instytucjonalnego oraz implikacje dla funkcjonujących w nim podmiotów.

Celem opracowania jest przedstawienie podstawowych instytucji formalnych i nieformalnych współpracy samorządów terytorialnych, relacji między tymi rodzajami instytucji oraz ich wpływu na podejmowanie, przebieg i rezultaty współpracy.

Główne założenie przyjęte na potrzeby niniejszego opracowania wyraża się w twierdzeniu, że niespójność formalnych i nieformalnych instytucji warunkujących współpracę samorządów terytorialnych z innymi podmiotami tworzy barierę w podejmowaniu i realizacji przez nie wspólnych przedsięwzięć.

Rozważania zawarte w opracowaniu zawężone zostaną do podstawowego szczebla samorządu terytorialnego w Polsce, czyli do gmin. Mnogość regulacji odnoszących się do wszystkich trzech szczebli samorządu terytorialnego mogłaby spowodować, że wywód (ograniczony formalnie co do swej objętości), mógłby być zbyt powierzchowny i nieklarowny.

Podstawą dociekań będą badania wtórne o charakterze badań eksploracyjnych, obejmujące analizę literatury, artykułów prasowych i źródeł internetowych z zakresu ekonomii (w tym zwłaszcza nowej ekonomii instytucjonalnej) oraz gospodarowania samorządu terytorialnego.

1. Ład instytucjonalny

Współdziałanie samorządu terytorialnego z innymi podmiotami zdecydowanie nabrało znaczenia wraz z rozpoczęciem procesu transformacji ustrojowej Polski. Rozwój demokracji, decentralizacji odpowiedzialności, kompetencji i środków na rzecz samorządów terytorialnych, rozwój gospodarki rynkowej, a w ostatnim czasie zmiany związane z członkostwem Polski w Unii Europejskiej były i są czynnikami aktywizującymi podejmowanie wspólnych przedsięwzięć przez polskie podmioty publiczne i prywatne. Nowatorskie rozwiązania organizacyjne i budowa profesjonalnej administracji wymaga coraz częściej współpracy z innymi partnerami¹.

Skala, zakres i intensywność przedsięwzięć podejmowanych wspólnie przez władze samorządowe, podmioty prywatne i społeczne są zależne od okoliczności w jakich funkcjonują owe podmioty. Innymi słowy są warunkowane istniejącym ładem instytucjonalnym.

Jednym z podstawowych założeń transformacji w Polsce jest właśnie kształtowanie ładu instytucjonalnego, czyli harmonijnie działających instytucji, które sprzyjają niezakłóconemu przebiegowi procesów gospodarczych, wspierają przedsiębiorczość i innowacyjność².

¹ B. Imiołczyk, J. Regulski: Samorządność i demokracja lokalna. Raport nr 2/2007. Konwersatorium „Doświadczenie i Przyszłość”. Warszawa 2007, s. 45.

² Polskie samorzady lokalne w okresie transformacji – instytucje i przeobrażenia. Red. E. Zeman-Miszewska. Zeszyty Naukowe. AE, Katowice 2010, nr 58, s. 23-24.

D.C. North pisze, że „Instytucje to są zasady gry w społeczeństwie [...], to stworzone przez ludzi ograniczenia, które kształtują ludzkie interakcje. Tworzą więc strukturę bodźców w procesie wymiany czy to politycznym, społecznym czy gospodarczym. Zmiana instytucjonalna kształtuje sposób w jaki społeczeństwa ewoluują na przestrzeni czasu, i w związku z tym, jest kluczem do zrozumienia zmiany historycznej”³.

Z punktu widzenia ekonomii pod pojęciem instytucji rozumie się najczęściej zwyczaje i reguły, które dostarczają jednostkom referencji zarówno zachęcającej do działania, jak i hamującej działania⁴. Mogą mieć charakter instytucji formalnych bądź nieformalnych.

„Formalne instytucje oznaczają reguły gry, możliwe do obserwowania nawet przez postronnych dzięki temu, że są uwidocznione w postaci pisanych dokumentów i egzekwowane na mocy klarownej pozycji egzekutora w systemie władztwa. Formalne powiązania, kontrakty, relacje mają swoje odniesienie do formalnie przedstawianych sankcji i przywilejów przypisanych podmiotom wchodzącym w interakcje”⁵. Instytucje formalne zawarte są we wprowadzanych regułach i zasadach systemu gospodarczego, politycznego i prawnego, a swym zakresem obejmują również egzekucję owych norm.

Z kolei „[...] instytucje nieformalne to reguły gry, postrzegane i przyswajane dzięki nawarstwionym procesom rozumienia zasad współdziałania, niewymagające jednak formalizacji po to by móc operować sankcją, bodźcem lub przywilejem. Mówi się wtedy o normach dialogu społecznego oraz o rutynach i procedurach mieszczących się w obszarze działań nawykowych i zwyczajowych”⁶. Można powiedzieć, że instytucje nieformalne urealniają bądź „przeciwdziałają” instytucjom formalnym⁷.

O łądzie instytucjonalnym możemy zatem mówić wówczas, gdy instytucje formalne i nieformalne tworzą spójną całość. Tymczasem presja czasu związana z transformacją stwarza pokusę wykorzystania rozwiązań instytucjonalnych sprawdzających się w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej i ustabilizowanym łądzie demokratycznym w środowisku do nich nieprzystosowanych⁸. Gdy tymczasem doświadczenie jednych krajów i zastosowane tam rozwiązania mogą być jedynie inspiracją dla tworzenia reform w Polsce⁹.

³ D.C. North: Institutions, Ideology and Economics Performance. „Cato Journal” 1992, Vol. 11, No. 3.

⁴ P. Chmielewski: Nowa analiza instytucjonalna. Logika i podstawowe zasady. „Studia Socjologiczne” 1994, nr 3-4, s. 240.

⁵ S. Barczyk: Przedsiębiorczy samorząd lokalny i jego instytucje. AE, Katowice 2010, s. 119.

⁶ Ibid.

⁷ Polskie samorzady lokalne..., op. cit., s. 24.

⁸ Ibid., s. 23.

⁹ J. Regulski: Reformowanie państwa. Moje doświadczenia. FRDL i WSAP, Szczecin 2007.

2. Formalne instytucje warunkujące współpracę samorządów terytorialnych – regulacje prawne

Organizowanie przez samorząd terytorialny współpracy z podmiotami prywatnymi i społecznymi podlega zasadom wynikającym bezpośrednio z obowiązujących regulacji prawnych (tabela 1).

Tabela 1

Klasyfikacja regulacji prawnych dotyczących współpracy samorządu terytorialnego

Lp.	Kryterium klasyfikacji	Rodzaje regulacji prawnych
1.	Struktura źródeł prawa	– ponadustawowe źródła prawa, – ustawowe źródła prawa, – pozostałe źródła prawa.
2.	Zadania publiczne gminy	– związane z gospodarką komunalną, – związane z oświatą i wychowaniem, – związane z ochroną zdrowia i pomocą społeczną, – związane z porządkiem publicznym i bezpieczeństwem, – inne zadania.
3.	Formy organizacyjno-prawne realizacji zadań przez samorządy gminne	– w ramach prawa budżetowego, – w ramach kodeksu spółek handlowych, – umowy cywilnoprawne, – inne formy.
4.	Rodzaj podmiotu współpracy	– odnoszące się do współpracy z organizacjami pozarządowymi, – odnoszące się do współpracy z przedsiębiorcami, – odnoszące się do współpracy z innymi podmiotami np. samorządami terytorialnymi.

Biorąc pod uwagę strukturę źródeł prawa¹⁰, współpracę samorządu terytorialnego regulują w głównej mierze następujące akty prawne:

- ponadustawowe źródła prawa, np. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 roku oraz Europejska Karta Samorządu Terytorialnego,
- ustawowe źródła prawa (wraz z późniejszymi zmianami), tj. Ustawa z 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, Ustawa z 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Ustawa z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Ustawa z 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Ustawa z 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej, Ustawa z 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej, Ustawa z 21 sierpnia 1997 r. o gos-

¹⁰ E. Ruśkowski: Gospodarka regionalna i lokalna. PWN, Warszawa 2008, s. 244-247.

- podarce nieruchomościami, Ustawa z 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska, Ustawa z 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych,
- pozostałe źródła prawa, czyli akty wykonawcze do wcześniej wspomnianych ustaw oraz akty prawa miejscowego regulujące wspólne przedsięwzięcia organizacji pozarządowych, przedsiębiorstw i samorządu terytorialnego.

Zadania publiczne służące zaspokajaniu potrzeb wspólnoty samorządowej są wykonywane przez jednostki samorządu terytorialnego – zgodnie z art. 166 ust. Konstytucji RP – jako zadania własne. Zadania własne gmin zdefiniowane zostały przede wszystkim w art. 7 Ustawy o samorządzie gminnym. Do każdej z przedstawionych grup regulacji prawnych odnoszą się także ustawy o bardziej szczegółowym zakresie.

Klasyfikacja uregulowań prawnych na podstawie form organizacyjno-prawnych realizacji zadań publicznych przez władze gminne pozwala wyróżnić cztery podstawowe regulacje prawne: w ramach prawa budżetowego, w ramach kodeksu spółek handlowych, umowy cywilnoprawne, inne formy (np. fundacje czy banki komunalne)¹¹.

Z punktu widzenia rodzaju podmiotu, z którym współpracuje samorząd terytorialny w gminie wyodrębnić można regulacje prawne dotyczące: współpracy z mieszkańcami gminy, współpracy z organizacjami pozarządowymi, współpracy z przedsiębiorcami oraz współpracy z innymi samorządami terytorialnymi.

Dla rozwoju współpracy samorządów terytorialnych z podmiotami prywatnymi najistotniejsze znaczenie ma Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (PPP). Nie są to jednak jedyne przepisy, które znajdują zastosowanie przy realizacji przedsięwzięć partnerstwa publiczno-prywatnego. Są to bowiem także: Prawo zamówień publicznych, ustawa o finansach publicznych, a także przepisy tych poszczególnych ustaw, które regulują wykonywanie zadań publicznych przez dany podmiot publiczny¹².

Współpraca samorządu terytorialnego i organizacji pozarządowych regulowana jest przede wszystkim przez Ustawę o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie z dnia 24 kwietnia 2003 r., ale także Ustawę o pomocy społecznej z dnia 12 marca 2004 r., Ustawę o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu niepełnosprawnych z dnia 27 sierpnia 1997 r. i Ustawę o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi.

¹¹ J. Szreder: Współdziałanie sektora publicznego i prywatnego w rozwoju lokalnym. WSZ, Słupsk 2004, s. 102.

¹² Partnerstwo publiczno-prywatne. Red. A. Gajewska-Jedwabny. C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 110.

Podstawowe zasady współpracy między jednostkami samorządowymi określone zostały w następujących aktach prawa: Ustawie z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym; Rozporządzeniu Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 5 października 2001 roku w sprawie sposobu prowadzenia rejestru związków międzygminnych oraz ogłaszania statutów związków, Ustawie z dnia 15 września 2000 roku o zasadach przystępowania jednostek samorządu terytorialnego do międzynarodowych zrzeszeń społeczności lokalnych regionalnych.

3. Nieformalne uwarunkowania współpracy samorządów terytorialnych

Współpraca samorządów terytorialnych z podmiotami społecznymi i prywatnymi od strony formalnej wydaje się zabezpieczona i uregulowana. Natomiast poziom faktycznej realizacji owych formalnych założeń w istotnej części zależy od instytucji nieformalnych.

Przeprowadzona niżej ich analiza pokazuje pewne tendencje w postawach i zachowaniach podmiotów – potencjalnych lub rzeczywistych współpracowników samorządów terytorialnych.

Kluczową kwestią w podejmowaniu wspólnych przedsięwzięć, nie tylko w odniesieniu do samorządu terytorialnego, wydaje się zaufanie. Z badań CBOS „Zaufanie społeczne” wynika, że zaufanie w sferze publicznej było w 2010 roku stosunkowo wysokie, jednak istotnie niższe niż jeszcze dwa lata wcześniej. W porównaniu z sytuacją z 2008 roku władze samorządowe straciły w tym wymiarze 13%. Poziom społecznego zaufania najbardziej koreluje ze stopniem deklarowanej gotowości do współpracy, a w nieco mniejszym stopniu również z zakresem zaangażowania respondentów w ogólną działalność o charakterze dobroczynnym. Im respondenci częściej wykazują prospołeczne predyspozycje oraz im chętniej angażują się w różne formy pomocy potrzebującym, tym większą cechują się otwartością na innych ludzi oraz na różnego rodzaju instytucje działające w społeczeństwie. Trudno jednak przesądzić o kierunku tych zależności, a więc czy to raczej społeczne zaangażowanie wpływa na zwiększony poziom zaufania, czy też większa otwartość w sferze prywatnej i publicznej sprzyja podejmowaniu działań na rzecz własnej społeczności oraz osób potrzebujących¹³.

¹³ Zaufanie społeczne. Raport z badań. BS/29/2010. CBOS, Warszawa 2010. <http://www.cbos.pl>

W świadomości obywateli mocno zakorzeniony jest stereotyp urzędnika (także samorządowego) jako osoby niezbyt kompetentnej, opieszalej, mało zaangażowanej w swoją pracę, a także często aroganckiej wobec obywateli. Pojawiają się opinie, że środowisko urzędników samorządowych jest hermetyczne, kierujące się nepotyzmem i własnym interesem materialnym. Powszechnie jest też przekonanie o powiązaniach administracji z polityką. Niewiele, bo tylko ok. 30% Polaków jest skłonnych przyznać, że w swojej pracy urzędnicy kierują się przede wszystkim interesem publicznym (32% odpowiedzi, że interesem wybranych środowisk, a 23%, że interesem własnym). „Urząd” to pojęcie wywołujące jednoznacznie negatywne skojarzenia. Siłę tego stereotypu uzmysławia fakt, że jest on jak dotąd odporny na osobiste doświadczenia badanych. Zgodnie z dobrze rozpoznaną w psychologii społecznej zasadą, bezpośrednie doświadczenie, osobisty kontakt często prowadzą do rozbicia monolitycznej struktury stereotypu. Natomiast wyniki badań tego nie pokazują. Osoby, które w ostatnim czasie miały okazję załatwić sprawę w urzędzie samorządowym pozytywnie oceniają przebieg tej wizyty, są skłonne przyznać, że zostały w pełni profesjonalnie obsłużone oraz zdają się zauważać generalny trend poprawy jakości pracy i obsługi w urzędach. Mimo to te pozytywne doświadczenia nie mają większego wpływu na ogólne przekonania związane z „urzędem” i „urzędnikiem”, np. na poziom zaufania, jakim obywatele są skłonni urzędnika obdarzać oraz na przywołane wcześniej, przekonanie, że urzędnicy kierują się w swojej pracy przede wszystkim interesem wybranych grup lub własnym¹⁴.

Opinie przedstawicieli organizacji pozarządowych i przedsiębiorców dostarczają kolejnych argumentów o nieformalnych instytucjach ograniczających współpracę z samorządem terytorialnym.

Z dotychczasowych doświadczeń we współpracy samorządów terytorialnych z organizacjami pozarządowymi wynika, że trudności rodzą nie same przepisy, ale ich nazbyt sztywne stosowanie i postawa wykonawców (po obu stronach). Największym problemem jest ich jakość i interpretacja w codziennym życiu wspólnot samorządowych.

Podobną opinię przedstawili przedsiębiorcy będąc respondentami badania na temat partnerstwa publiczno-prywatnego. Uznali oni, że główną przeszkodą w pełniejszym posługiwaniu się PPP nie jest legislacja, a raczej tradycyjny sposób funkcjonowania urzędów. Charakteryzuje go bowiem hierarchiczna struktura, obawa o społeczny odbiór bliższej współpracy z biznesem jaką żywią politycy i urzędnicy oraz brak utartej ścieżki działań i uznanej powszechnie me-

¹⁴ Społeczny wizerunek służby cywilnej. Raport podsumowujący. ARC Rynek i Opinia. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2011, s. 3.

todoologii oceny korzyści jakie ta współpraca może przynieść. Ich zdaniem wciąż żywa jest obawa, że jeśli korzyści z PPP nie są ewidentne, mogą być podważone przez organy kontrolne i opozycję. Głównych przeszkód w realizacji projektów PPP przedsiębiorcy upatrują nie w kwestiach formalnoprawnych, a w funkcjonujących stereotypach, braku zaufania i partnerskiego nastawienia administracji do biznesu¹⁵.

Opinie przedsiębiorców potwierdzają również sami przedstawiciele samorządu terytorialnego. Według nich nastawienie społeczne do partnerstwa publiczno-prywatnego jest negatywne, co związane jest w dużej mierze z niezrozumieniem istoty tej formy prowadzenia inwestycji. Porównuje się PPP do łapownictwa i nieprzejrzystych interesów.

Wydaje się, iż taka forma podejrzliwości w społeczeństwie jest związana z ogólnie niskim poziomem zaufania społecznego. Wzrost poziomu zaufania do kontaktów pomiędzy sektorem publicznym a prywatnym może być jedną z determinant wzrostu poziomu inwestycji w formule PPP. Należy jednak zauważyć, że może to być proces względnie długotrwały. Można wprawdzie wskazywać, iż udało się przystosować administrację publiczną do potrzeb absorpcji środków unijnych i że podobnie będzie również w przypadku realizacji inwestycji w formule PPP. Różnica jednak polega na tym, że w przypadku środków unijnych mamy do czynienia ze środkami publicznymi, które wspomagają inwestycje publiczne. Nastawienie społeczne do takich inwestycji jest bardzo pozytywne. W przypadku PPP mamy do czynienia natomiast z zestawieniem interesów firm prywatnych oraz potrzeb publicznych. Dla opinii publicznej takie zestawienie może się wydawać w sposób prosty nie do pogodzenia¹⁶.

4. Wspólne działania samorządów terytorialnych z podmiotami społecznymi i prywatnymi

Mniej lub bardziej rozbudowane kontakty z sektorem pozarządowym ma dziś niemal każdy samorząd terytorialny. W 2009 roku tylko 1 na 20 gmin nie utrzymywała takich kontaktów. Od kilku lat zmiany w tym zakresie były coraz

¹⁵ Badanie Analiza potencjału podmiotów publicznych i przedsiębiorstw do realizacji projektów partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce. http://ppp.parp.gov.pl/news/read/101/jak-wspierac-rozwoj-partnerstwa-publiczno-prywatnego-w-polsce?page_id=40

¹⁶ I. Herbst, A. Jadach-Sepiolo, E. Marczevska: Analiza potencjału podmiotów publicznych i przedsiębiorstw do realizacji projektów Partnerstwa Publiczno-Prywatnego. Raport z badań wśród wybranych podmiotów publicznych. PARP, Warszawa 2012, s. 81, 100.

słabiej widoczne, w ostatnim czasie nie odnotowano ich wcale. 9 na 10 gmin deklarowało pozafinansowe wsparcie dla organizacji pozarządowych. Rzadsze są bardziej „partnerskie” formy współpracy – relacje o charakterze stałym, w których organizacje występują nie tyle w roli beneficjenta, ile w roli partnera, którego wiedza i doświadczenie mogą być wykorzystywane na etapie planowania działań i podejmowania kluczowych decyzji¹⁷.

Systematycznie prowadzone badania monitorujące współpracę samorządów terytorialnych i organizacji pozarządowych pokazują, że zaproponowany przez ustawodawcę model partnerskiego współdziałania między administracją publiczną a trzecim sektorem coraz mocniej zakorzenia się w codziennej praktyce działania urzędów. Jednak wciąż organizacje bywają traktowane jako „podopieczni” administracji lub też wyłącznie jako wykonawcy decyzji lub zadań urzędów, znacznie rzadziej zaś są włączane w proces podejmowania tych decyzji lub definiowania zadań¹⁸.

Blisko 33% samorządów rozważa zastosowanie partnerstwa publiczno-prywatnego, a 4% już zainicjowało takie projekty. Badania jednoznacznie wskazują, że PPP wymusza znaczącą zmianę kultury organizacyjnej w polskiej administracji, która powinna być zsynchronizowana z analogicznym procesem w instytucjach kontrolnych. Wśród barier upowszechniania PPP wymieniane są trudności dotyczące: postaw (niechęć, strach przed działaniami na styku publiczno-prywatnym), dojrzałości instytucjonalnej, oportunistycznego (inwestycyjnego, które nie rodzą natychmiastowych zobowiązań finansowych mogą być podejmowane wbrew rachunkowi ekonomicznemu) oraz poziomu wiedzy i doświadczenia.

Podsumowanie

Współpraca samorządów terytorialnych z podmiotami prywatnymi i społecznymi ma stosunkowo solidną podbudowę formalną. Choć konkretne rozwiązania mają pewne słabości, to nie stanowią większych utrudnień w nawiązaniu i realizacji wspólnych przedsięwzięć. Wydaje się, że główną barierę w tej sferze działalności samorządów terytorialnych stanowią uwarunkowania nieformalne, tj. poziom zaufania społecznego, stereotypy dotyczące samych urzędni-

¹⁷ J. Przewłocka: Współpraca organizacji pozarządowych i administracji publicznej w roku 2009. Raport z badań. Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2011, s. 68-69.

¹⁸ Ibid., s. 7.

ków oraz przedsięwzięć łączących sferę publiczną i prywatną. Zgromadzony materiał badawczy pozwala na częściowe zrealizowanie celu i potwierdzenie przyjętego na wstępie założenia (m.in. z racji okrojonego zakresu podmiotowego i przedmiotowego). Całkowita weryfikacja możliwa byłaby po przeprowadzeniu badań bezpośrednich, będących uzupełnieniem dostępnych wyników badań nad wybranymi aspektami współpracy samorządów terytorialnych.

Niniejsze opracowanie z racji przyjętych założeń o eksploracyjnym charakterze dociekań (co implikowało wykorzystywanie wyłącznie wtórnych źródeł informacji) oraz ograniczeń formalnych nie wyczerpuje problemu zawartego w tytule opracowania. Może stanowić jednak wstęp do badań bezpośrednich nad uwarunkowaniami współpracy samorządów terytorialnych (w tym instytucjami formalnymi i nieformalnymi) z podmiotami sfery prywatnej i społecznej. Ciekawym obszarem badawczym byłoby również rozpoznanie roli, jaką w tej kwestii odegrał proces transformacji.

COOPERATION OF LOCAL SELF-GOVERNMENTS – INSTITUTIONAL DETERMINANTS

Summary

The cooperation of local self-government with social and private entities is dependent on existent institutional order. The incoherence of formal and informal institutions could be a barrier of joint activities in local societies. The aim of the article is to present the basic institutional conditions of cooperation of local self-government, as well as the relations between that institutions and their influence of taking up, course and results of cooperation.

Rafał Żelazny

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

INFRASTRUKTURA NOWEJ GOSPODARKI W WOJEWÓDZTWIE ŚLĄSKIM

Wprowadzenie

Opracowanie dotyczy mezoekonomicznego wymiaru badań nad koncepcją nowej gospodarki (gospodarki opartej na wiedzy) na przykładzie województwa śląskiego. Jego celem jest zidentyfikowanie poziomu rozwoju infrastruktury nowej gospodarki w ujęciu przestrzennym i funkcjonalnym pod kątem potencjału do kreowania nowych miejsc pracy i zapotrzebowania na nowe kwalifikacje w województwie śląskim. Przyjęto następującą hipotezę badawczą – poziom rozwoju infrastruktury nowej gospodarki w województwie śląskim nie jest wystarczający i wymaga podjęcia systemowych działań w układzie: zarząd województwa, gestorzy jednostek infrastruktury przedsiębiorczości technologicznej oraz firmy nowej gospodarki.

Przeprowadzone rozważania mają charakter deskryptywno-empiryczny. W części poznawczej przedstawiono istotę kategorii nowej gospodarki i jej miejsce w polityce rozwoju regionu. W części empirycznej zaprezentowano wybrane wyniki badań przeprowadzonych w okresie październik-listopad 2011 roku w ramach projektu systemowego pn. „Strategiczne zarządzanie zmianami – nowe czynniki rozwoju woj. śląskiego w kontekście stanu i kierunków rozwoju regionalnego rynku pracy” realizowanego w okresie 1.06.2010-30.09.2012 przez Wydział Planowania Strategicznego i Przestrzennego Urzędu Marszałkowskiego Województwa Śląskiego.

1. Wiedza i innowacje w polityce rozwoju województwa śląskiego

W literaturze przedmiotu wyodrębniono szereg teorii i koncepcji rozwoju regionalnego, m.in. bazy ekonomicznej, produktu podstawowego, kumulatywnej przyczynowości, błędnego koła, biegunów wzrostu, rdzenia i peryferii, gron

przemysłowych (klastrow), dystryktów przemysłowych, terytorialnych systemów produkcyjnych, elastycznej produkcji, cyklu produkcyjnego, środowiska innowacyjnego, regionu uczącego się czy nową teorię handlu¹. W ramach poszczególnych podejść teoretycznych identyfikowane i analizowane są kluczowe determinanty rozwojowe. Współcześnie rozwój regionów² w coraz większym stopniu uzależniony jest od racjonalnego gospodarowania zasobem wiedzy i sprzężonymi z nim zwrotnie innowacjami. Powyższa problematyka jest coraz szerzej obecna w literaturze przedmiotu³.

Elementy koncepcji gospodarki opartej na wiedzy i regionalnych systemów innowacji są implementowane w prowadzonej przez samorządy polityce. Zgodnie z zapisami ustawowymi tworzenie warunków rozwoju gospodarczego oraz wspieranie nauki i współpracy między sferą nauki i gospodarki, popieranie postępu technologicznego oraz innowacji to elementy polityki rozwoju województw⁴.

W Strategii Rozwoju Województwa Śląskiego „Śląskie 2020” zidentyfikowano trzy priorytety rozwoju. W ramach priorytetu A pn. „Województwo śląskie regionem nowej gospodarki kreującym i skutecznie absorbującym technologie” wyodrębniono trzy dziedziny wsparcia ze wskazanymi celami strategicznymi i odpowiadającymi im kierunkami działań. Jeden z celów strategicznych dotyczy infrastruktury nowej gospodarki. Powyższe kategorie prezentuje tabela 1.

¹ A. Pike, A. Rodriguez-Pose, J. Tomaney: *Local and Regional Development*. Routledge, Taylor & Francis Group, London and New York 2006, s. 61-122; T.G. Grosse: Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego. „*Studia Regionalne i Lokalne*” 2002, nr 1(8), s. 25-48; A. Klasik, F. Kuźnik: Regiony uczące się w teorii i polityce rozwoju regionalnego. W: *Region w gospodarce opartej na wiedzy*. Red. A. Jewtuchowicz. Uniwersytet Łódzki, Łódź 2007, s. 9-28.

² W niniejszym opracowaniu (tak jak w praktyce samorządowej) pojęcie region oznacza województwo, tzw. drugi poziom Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych – NTS2.

³ A. Nowakowska, Z. Przygodzki, M.E. Sokołowicz: *Region w gospodarce opartej na wiedzy. Kapitał ludzki – innowacje – korporacje transnarodowe*. Difin, Warszawa 2011; J. Korol, P. Szczuciński: *Ekonometryczne modelowanie procesów gospodarki regionalnej opartej na wiedzy*. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009; *Region w gospodarce opartej na wiedzy*. Op. cit.; *Kierunki rozwoju społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy w świetle śląskich uwarunkowań regionalnych*. Red. C.M. Olszak, E. Ziemia. Uniwersytet Ekonomiczny, Katowice 2010; *Innowacyjność regionów w gospodarce opartej na wiedzy*. Red. A. Nowakowska. Uniwersytet Łódzki, Łódź 2008; R. Żelazny: *Społeczeństwo informacyjne i gospodarka oparta na wiedzy w polityce rozwoju województwa śląskiego*. W: *Kierunki rozwoju...*, op. cit.; A. Kukliński: *Rozwój gospodarki opartej na wiedzy. Trajektorie regionalne*. W: *Gospodarka oparta na wiedzy. Perspektywy Banku Światowego*. Red. A. Kukliński. KBN, Bank Światowy, Warszawa 2003; *Efektywność gospodarki opartej na wiedzy. Teoria i praktyka*. Red. T. Kamińska, J. Fryca, B. Majecka. Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2007.

⁴ Ustawa z dnia 5 czerwca 1998r. o samorządzie województwa. Dz.U. 1998, nr 91, poz. 576.

Tabela 1

Dziedziny wsparcia, cele strategiczne i kierunki działań priorytetu A Strategii Rozwoju Województwa Śląskiego „Śląskie 2020”

Priorytet A: Województwo śląskie regionem nowej gospodarki kreującym i skutecznie absorbującym technologie		
Dziedziny wsparcia		
Usługi społeczeństwa wiedzy	Infrastruktura nowej gospodarki	Innowacje technologiczne
CEL STRATEGICZNY A1. WYSOKI POZIOM WYKSZTAŁCENIA I UMIEJĘTNOŚCI MIESZKAŃCÓW	CEL STRATEGICZNY A2. ROZWINIĘTA INFRASTRUKTURA NOWEJ GOSPODARKI	CEL STRATEGICZNY A3. INNOWACYJNA I KONKURENCYJNA GOSPODARKA
Kierunki działań		
A1.1. Poprawa jakości kształcenia	A2.1. Poprawa warunków inwestycyjnych w regionie	A3.1. Wspieranie wdrożeń nowych technologii i rozwój sektora B+R
A1.2. Rozwój kompetencji i usług społeczeństwa informacyjnego	A2.2. Finansowe i organizacyjne wsparcie biznesu	A3.2. Wspieranie procesów restrukturyzacji i adaptacji gospodarczej
A1.3. Poprawa zatrudnialności i aktywności zawodowej mieszkańców	A2.3. Rozwój informatyki i telekomunikacji	A3.3. Unowocześnienie rolnictwa i wsparcie przeobrażeń gospodarczych na terenach wiejskich
	A2.4. Rozbudowa i unowocześnienie systemów energetycznych i przesyłowych	

Źródło: Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „Śląskie 2020”, s. 49.

Pojęcie nowej gospodarki jest w powyższym dokumencie synonimem gospodarki opartej na wiedzy i oznacza taką gospodarkę, w której zasób wiedzy i innowacji (zwrotnie sprzężonych) i ich dyfuzja do wszystkich sektorów implikują ekonomiczno-społeczne przemiany strukturalne i tworzą nowe możliwości w zakresie akceleracji rozwoju gospodarczego⁵.

Centralne znaczenie innowacji będących wynikiem kreatywności, synergii i współpracy dla wzmacniania konkurencyjności gospodarki województwa wobec innych regionów Unii Europejskiej podnosi Regionalna Strategia Innowacji na lata 2003-2013⁶. Warto podkreślić, że jedno z zamierzeń, będące rezul-

⁵ Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „Śląskie 2020”, s. 197.

⁶ Regionalna Strategia Innowacji Województwa Śląskiego na lata 2003-2013. Sejmik Województwa Śląskiego, Katowice 2003, s. 26.

tatem działań wdrożeniowych wynikających ze strategii, to Regionalny System Innowacji oparty na sieciach współpracy między organizacjami wsparcia biznesu, sektorem B+R, samorządem terytorialnym a firmami. Jest to szczególnie istotne w kontekście wyników badań empirycznych.

W szeroką paletę działań realizowanych w ramach Regionalnej Strategii Innowacji wpisuje się strategiczny plan rozwoju technologicznego regionu – Program Rozwoju Technologii Województwa Śląskiego na lata 2010-2020 (PRT)⁷. Celem ogólnym tego programu jest identyfikacja potencjału endogenicznego regionu oraz określenie kierunków protechnologicznego rozwoju w perspektywie 2020 roku wraz z narzędziami umożliwiającymi prowadzenie skutecznej polityki wsparcia w obecnym i przyszłym okresie programowania. W dokumencie wyodrębniono osiem kluczowych obszarów technologicznych mających istotne znaczenie dla rozwoju województwa, tj. technologie medyczne (ochrony zdrowia), technologie dla energetyki i górnictwa, technologie dla ochrony środowiska, technologie informacyjne i telekomunikacyjne, produkcję i przetwarzanie materiałów, transport i infrastrukturę transportową, przemysł maszynowy, samochodowy, lotniczy i górniczy, nanotechnologie i nanomateriały⁸. Tak szeroka i różnorodna gama technologiczna wymaga zastosowania eksperckiego modelu oceny obszarów technologicznych umożliwiającego wspieranie wybranych technologii, grup i obszarów w ramach orientacji strategicznych.

W scharakteryzowanych skrótowo dokumentach o charakterze strategicznymi i kierunkowym podniesiono znaczenie wiedzy i innowacji w pobudzaniu rozwoju regionalnego. Jednak nawet najlepiej przygotowany pod względem merytorycznym dokument musi znaleźć odzwierciedlenie w praktycznym wymiarze wdrożeniowym. Nie będzie to możliwe bez aktywnego udziału wszystkich aktorów rozwoju regionalnego, tj. władzy samorządowej, przedsiębiorców, instytucji otoczenia biznesu sektora B+R i samych mieszkańców. Wykreowanie trwałych elastycznych powiązań sieciowych między tymi interesariuszami wymaga podjęcia wielopłaszczyznowych działań ze strony regionalnej władzy samorządowej mającej wpływ na alokację środków finansowych, ze szczególnym uwzględnieniem funduszy strukturalnych.

⁷ Program Rozwoju Technologii Województwa Śląskiego na lata 2010-2020. Zarząd Województwa Śląskiego, Katowice 2011.

⁸ Ibid., s. 89-110.

2. Infrastruktura nowej gospodarki w województwie śląskim – metodyka badań

Ocena poziomu rozwoju i sformułowanie prognoz w obszarze infrastruktury nowej gospodarki i społeczeństwa informacyjnego w ujęciu przestrzennym oraz funkcjonalnym pod kątem potencjału do kreowania nowych miejsc pracy i zapotrzebowania na nowe kwalifikacje w województwie śląskim były głównym celem badania zrealizowanego przez konsorcjum firm Accreo Taxand sp. z o.o. oraz Kantor Doradcy w Zarządzaniu sp. z o.o. w ramach projektu systemowego w ramach poddziałania 8.1.4 PO KL pn. „Strategiczne zarządzanie zmianami – nowe czynniki rozwoju województwa śląskiego w kontekście stanu i kierunków rozwoju regionalnego rynku pracy”⁹.

Za kluczowe elementy składowe konstytuujące infrastrukturę nowej gospodarki uznano firmy nowej gospodarki (firmy NG), infrastrukturę przedsiębiorczości technologicznej (IPT) oraz rodzaje aktywności wspierające przedsiębiorczość technologiczną. Firmy nowej gospodarki to podmioty prowadzące działalność gospodarczą (przeważający rodzaj działalności według PKD 2007) w obszarach technologicznych wyodrębnionych w Programie Rozwoju Technologii na lata 2010-2020, dla których głównym miejscem wykonywania działalności gospodarczej jest województwo śląskie. Infrastruktura przedsiębiorczości technologicznej (IPT) to instytucje i narzędzia ułatwiające dostęp innowacyjnym przedsiębiorstwom do transmisji wiedzy oraz ułatwiające wprowadzenie produktów na jednolity rynek europejski, m.in. parki technologiczne, parki przemysłowe, inkubatory technologiczne, akademickie inkubatory przedsiębiorczości, fundusze kapitału zaangażowanego, fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeń kredytowych, ośrodki szkoleniowo-doradcze i informacji. Rodzaje aktywności wspierające przedsiębiorczość technologiczną to przedsięwzięcia podejmowane przez aktorów regionalnego systemu innowacji na rzecz promowania i ułatwiania podejmowania działalności biznesowej w obszarach technologicznych.

Badania przeprowadzono w okresie od 10 października do 30 listopada 2011 roku. Zakres podmiotowo-metodyczny był następujący – 1100 aktywnych firm nowej gospodarki (CATI¹⁰), 400 menedżerów firm nowej gospodarki (CAPI¹¹), 87 gestorów IPT (CAPI), 800 pracowników firm nowej gospodarki (CAPI), 50 przedstawicieli Powiatowych Urzędów Pracy i agencji zatrudnienia

⁹ <http://strategicznezmiiany.slaskie.pl/> (1.09.2012).

¹⁰ computer assisted telephone interviewing (wywiad telefoniczny wspomagany komputerowo).

¹¹ computer assisted personal interviewing (wywiad bezpośredni wspomagany komputerowo).

(PAPI¹²), 962 pracowników naukowo-dydaktycznych śląskich uczelni (CAWI¹³, PAPI), 1061 studentów śląskich uczelni (CAWI), 20 gestorów IPT (IDI¹⁴), 25 menedżerów firm nowej gospodarki (IDI) oraz badanie FGI¹⁵ z gestorami IPT oraz menedżerami firm NG (8-10 osób). Dobór respondentów do prób badawczych był reprezentatywny z uwzględnieniem następujących układów warstwowych (odpowiednio) – rodzajowego (osiem obszarów technologicznych zidentyfikowanych w PRT), przestrzennego (centralny, północny, południowy i zachodni obszar polityki rozwoju), wielkości firm (mikro, małe, średnie, duże), trybu studiów (stacjonarny i niestacjonarny), formy własności uczelni (publiczna, niepubliczna), kierunku studiów (według standardów kształcenia), stopnia lub tytułu naukowego oraz dziedziny nauki i dziedziny sztuki.

3. Wyniki badań nad infrastrukturą nowej gospodarki w województwie śląskim

W związku ze znaczną obszernością raportu końcowego z przeprowadzonych badań¹⁶ zaprezentowano najistotniejsze wnioski wraz z wybranymi rekomendacjami dla regionalnej władzy publicznej.

Okazało się, że województwo śląskie cechuje znaczna liczebność (największa w Polsce), różnorodność instytucjonalna i ofertowa IPT z przewagą usług wsparcia o charakterze pasywnym. Są to elementy oferty substytucyjnej w stosunku do oferty rynkowej, jak np. wynajem sal konferencyjnych, powierzchni biurowej i/lub magazynowej, dostęp do infrastruktury informatycznej i urzędzeń biurowych itp. Wyraźnie zaznacza się nierównomierny rozkład przestrzenny podmiotów IPT, ponad 70% z nich znajduje się w subregionie centralnym, 10% w zachodnim i po 8% w subregionach północnym i południowym¹⁷.

¹² paper and pencil interviewing (tradycyjny rodzaj wywiadu osobistego z wykorzystaniem papierowego kwestionariusza).

¹³ computer assisted web interviewing (wywiad z wykorzystaniem kwestionariusza ankietowego przez Internet).

¹⁴ individual in-depth interview (indywidualne wywiady pogłębione).

¹⁵ focus group interview (zogniskowane wywiady grupowe).

¹⁶ Analiza funkcjonalnego i przestrzennego rozmieszczenia infrastruktury nowej gospodarki i społeczeństwa informacyjnego (gospodarki i społeczeństwa wiedzy) oraz opracowanie prognoz i kierunków jej rozwoju jako determinanty kreowania nowych miejsc pracy i zapotrzebowania na nowe kwalifikacje w województwie śląskim. Raport końcowy. Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego, 15 grudnia 2011. <http://strategicznezmiany.slaskie.pl/files/zalaczniki/2012/06/14/1313660740/1339670119.pdf> (2.09.2012).

¹⁷ Ibid., s. 87.

Jednostki IPT planują dalszy rozwój, jednak jest on w znacznej mierze warunkowany dostępnością wsparcia publicznego (w tym funduszy UE). W związku z powyższym, rekomenduje się uzależnienie przyszłego wsparcia jednostek IPT od modyfikacji modelu ich funkcjonowania, tj. koncentracji na świadczeniu usług aktywnych w kształtowaniu warunków do rozwoju nowej gospodarki. Oferta aktywna jest związana z elementami zaprojektowanymi specjalnie dla potencjalnych klientów w zakresie komercjalizacji i transferu wiedzy i jest komplementarna w stosunku do oferty rynkowej o charakterze pasywnym. W ślad za tym niezbędne wydaje się podjęcie działań ukierunkowanych na doskonalenie kompetencji i umiejętności kadr IPT i powiększanie zasobu ludzkiego związanego z instrumentarium usług aktywnych. Zasadne będzie także podjęcie debaty nad przyszłością tych jednostek i możliwością realizowania zadań w nowej perspektywie finansowej 2014-2020 i przykładowo w sytuacji ograniczenia lub potencjalnego braku finansowania ze środków publicznych.

Z przeprowadzonych badań firm nowej gospodarki wynika, że w niewielkim stopniu korzystają z oferty jednostek IPT niezależnie od etapu rozwoju prowadzonej działalności, co jest determinowane niską oceną dostępności i/lub nieznaną instrumentarium usług wsparcia¹⁸. Taki wniosek w kontekście wysokiego stopnia nasycenia IPT w województwie śląskim wymaga podjęcia skoordynowanych działań o charakterze systemowym. Rekomenduje się stworzenie bazy danych i informacji – elektronicznej platformy informacyjnej integrującej i systematyzującej ofertę jednostek IPT. Spójna polityka informacyjna, wspólne projekty, baza dobrych praktyk czy umiędzynarodowienie działalności mogą okazać się właściwym kierunkiem współpracy o charakterze kooperacji między jednostkami IPT. Obecnie jednostki te wskazują rozbieżność celów, jako główną barierę we wzajemnej współpracy. Rozproszenie informacyjne i brak sformalizowanych form kontaktów i wymiany informacji skutkuje niskim poziomem wiedzy przedsiębiorców o instrumentach wsparcia. Dodatkowo wskazuje się na konieczność podjęcia działań informacyjno-promocyjnych prezentujących potencjalne korzyści ze współpracy firm NG i jednostek IPT. Jest to o tyle istotne, że równolegle zdiagnozowano niski poziom innowacyjności firm nowej gospodarki, szczególnie w zakresie wdrożeń innowacji branżowych. Jako główną potencjalną barierę rozwojową firmy wskazały dostępność środków finansowych, w tym m.in. brak środków na ulepszenia i innowacje. Około 37% badanych menedżerów firm NG zadeklarowało, że w ciągu ostat-

¹⁸ Analiza funkcjonalnego..., op. cit., s. 13.

niego roku przeznaczyło część środków na działalność badawczo-rozwojową¹⁹. Wzmocnienie w ramach programów operacyjnych instrumentów wsparcia sieci firm na rzecz rozwoju innowacyjnych rozwiązań branżowych oraz kreowania popytu na te rozwiązania to jedna z rekomendacji wskazanych w tym obszarze. W dalszym ciągu wiele dyskusji wśród przedsiębiorców wywołuje funkcjonujący system selekcji wniosków projektowych (nie tylko w ramach programów operacyjnych) i mechanizm rozliczania dotacji. Tym niemniej wykorzystanie w ramach tych programów w latach 2014-2020 instrumentu dotacji dla przedsiębiorstw inwestujących w innowacyjne rozwiązania oraz współpracujących z nimi centrów B+R i transferu oraz komercjalizacji wiedzy jest kolejną rekomendacją dla władz województwa²⁰.

W omawianym raporcie z badań zaleca się, aby przedsięwzięcia dotyczące tworzenia i rozwoju sieci współpracy, klastrów i inicjatyw klastrowych w ramach branż NG otrzymywały dodatkowe punkty w ramach kryteriów oceny projektów. Posiadanie kompetencji sieciowych, tj. indywidualnych i organizacyjnych umiejętności, predyspozycji i wiedzy specjalistycznej w zakresie inicjowania, tworzenia, animowania, zarządzania, koordynowania i kontrolowania międzyorganizacyjnych struktur sieciowych zostało odmiennie ocenione przez gestorów IPT i menedżerów firm NG. Ci pierwsi wyżej kwantyfikują wagę tych kompetencji zarówno obecnie, jak i w przyszłości. Jednocześnie umiejętność projektowania strategii dla sieci podmiotów charakteryzuje się największą zbieżnością ocen menedżerów NG i gestorów IPT oraz największą dynamiką wzrostu w grupie menedżerów.

Odnotowano znikome zaangażowanie firm nowej gospodarki w aktywnościach wspierających przedsiębiorczość technologiczną (zaledwie ok. 7%) w stosunku do ok. 53% podmiotów IPT²¹. Firmy NG współpracują w ramach tych rodzajów aktywności głównie z innymi firmami NG, w następnej kolejności szkołami wyższymi i jednostkami IPT. Z kolei głównym partnerem jednostek IPT były jednostki samorządu terytorialnego, szkoły wyższe i dopiero na trzecim miejscu inne podmioty IPT. Potwierdza to wskazaną wcześniej konieczność zacieśnienia współpracy między tymi ostatnimi. W kontekście biernej postawy firm NG w ramach aktywności wspierającej przedsiębiorczość technologiczną zasadne jest podjęcie debaty nad jakością i racjonalnością systemu praktyk i staży oraz wypracowanie zinstytucjonalizowanej formy współpracy szkół, uczelni wyższych, firm i władz samorządowych dla współkreowania programów kształcenia, programów stypendialnych, praktyk i staży.

¹⁹ Ibid., s. 209.

²⁰ Ibid., s. 14.

²¹ Ibid., s. 230-231.

Będzie to również istotne w związku ze zdiagnozowanymi niedopasowaniami podaży-popytowymi określonych kwalifikacji i kompetencji warunkującymi powstanie i rozwój firm nowej gospodarki. Potencjalnymi barierami rozwojowymi wskazanymi w raporcie z badań są brak wykształcenia wyższego w obszarze nauk ścisłych i technicznych, znajomości języka obcego potwierdzonej certyfikatem oraz brak doświadczenia zawodowego. W perspektywie 2020 roku, obok posiadania doświadczenia zawodowego i sprawnego posługiwania się językiem obcym, prognozowany jest wzrost zapotrzebowania na umiejętności o charakterze naukowo-badawczym oraz wykorzystania potencjału ICT (technologii informacyjnych i komunikacyjnych). Według wykonawcy badania istnieje potrzeba zaprogramowania środków finansowych na podnoszenie poziomu kompetencji językowych i z zakresu wykorzystania ICT oraz upowszechnienie usług doradztwa zawodowego wśród czynnych i biernych zawodowo (także uczniów – począwszy od szkół gimnazjalnych).

Podsumowanie

Ocena stopnia rozwoju infrastruktury nowej gospodarki w województwie śląskim z różnych powodów okazała się skomplikowanym zadaniem. Z powodu obiektywnych ograniczeń w opracowaniu zaprezentowano jedynie część z wniosków zawartych w raporcie końcowym. Zasadniczo dotyczą one charakteru oferty IPT, stopnia dopasowania podaży tej oferty do zapotrzebowania firm nowej gospodarki oraz znaczenia infrastruktury przedsiębiorczości technologicznej i aktywności ją wspierającej w cyklu życia firm nowej gospodarki z uwzględnieniem określonych kwalifikacji i kompetencji (w tym kompetencji sieciowych).

Przeprowadzone w ramach projektu systemowego badania potwierdziły hipotezę o niedostatecznym rozwoju infrastruktury nowej gospodarki – szczególnie w wymiarze jakościowym – wymagającej podjęcia działań o charakterze systemowym w układzie zarząd województwa-jednostki IPT oraz firmy nowej gospodarki. Typologia rekomendowanych działań została zasygnalizowana tylko w pewnym zakresie i wymaga dalszych pogłębionych analiz z uwzględnieniem zgromadzonego materiału badawczego i komplementarnych źródeł.

NEW ECONOMY INFRASTRUCTURE IN SILESIA VOIVODESHIP

Summary

The paper presents mezeoeconomic dimension of research on knowledge-based economy conception in Silesian voivodeship. The aim of the paper is to evaluate a new economy infrastructure development level in functional and spatial frames and its potential in creating new workplaces and demand for new skills. New economy infrastructure is considered as new economy businesses, business environment institutions and activities which support technological entrepreneurship.

Małgorzata Wachowska
Małgorzata Niklewicz-Pijaczyńska

Uniwersytet Wrocławski

OTWARTOŚĆ KULTUROWA JAKO ELEMENT BUDOWANIA KREATYWNEGO REGIONU. TOLERANCJA WROCŁAWIAN WOBEĆ OBCOKRAJOWCÓW

Wprowadzenie

Od sformułowania teorii endogenicznego wzrostu, zapoczątkowanej pod koniec lat 80. XX wieku pracami P. Romera¹ i R. Lucasa², coraz więcej uwagi zaczęto poświęcać problematyce szeroko rozumianej wiedzy, która została uznana za krytyczną dla wzrostu gospodarczego kraju i regionu.

Wcześniej wskazywano wprawdzie, że wiedza może przyczyniać się do wzrostu gospodarczego, ale jej znaczenie nie było tak uwypuklane albo podejmowane analizy nie miały tak sformalizowanego charakteru, jak w przypadku modeli endogenicznego wzrostu.

Do takich mniej sformalizowanych koncepcji można zaliczyć teorię kapitału ludzkiego, sformułowaną przez T.W. Schultza³ i G.S. Beckera⁴. Zgodnie z tą teorią siłą pobudzającą wzrost i rozwój gospodarczy jest kapitał ludzki, czyli człowiek posiadający wiedzę, umiejętności i kwalifikacje.

¹ P. Romer: Increasing Returns and Long-run Growth. „Journal of Political Economy” 1986, No. 94, s. 1002-1037.

² R. Lucas: On the Mechanics of Economic Development. „Journal of Monetary Economics” 1988, No. 22, s. 3-42.

³ T.W. Schultz: Investment in Human Capital. „American Economic Review” 1961, No. 5 (1), s. 1-17.

⁴ G.S. Becker: Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. „The Journal of Political Economy” 1962, No. 70 (5), s. 9-49; Idem: Human Capital. A Theoretical Analysis with Special Reference to Education. New York 1964.

Wnioski płynące z powyższej teorii oraz modeli wzrostu endogenicznego wywarły na tyle duży wpływ na ekonomistów i polityków, iż przyczyniły się do pojawienia się terminu „gospodarka oparta na wiedzy” (GOW), który w największym uogólnieniu oznacza gospodarkę, która swój wzrost opiera przede wszystkim na wiedzy, a inne czynniki (np. ziemia, kapitał) odgrywają drugorzędą rolę. Wraz z rozwojem koncepcji teoretycznych, zaczęły jednak pojawiać się głosy, iż nie tyle istotna jest sama wiedza, ile raczej umiejętność jej kreatywnego wykorzystania i że po etapie GOW wchodzimy w kolejną erę gospodarczą – Gospodarkę Kreatywną. Stąd też wobec nowo pojawiających się poglądów większy nacisk należy położyć raczej na pobudzanie kreatywności niż jedynie zdobywanie coraz to większych zasobów wiedzy.

W literaturze można odnaleźć wiele koncepcji, w których autorzy dobitnie podkreślają przewagę bycia kreatywnym nad posiadaniem wiedzy. Zaliczyć można do nich m.in. koncepcję „uczenia się pozbawionego faktów” (fact-free learning) E. Aragonés et. al.⁵, w której jednostka kreatywna jest w stanie wygenerować innowację bazując jedynie na własne „starej” wiedzy i informacjach, podczas gdy osobie pozbawionej kreatywności, żadne kolejne zasoby nowej wiedzy nie pozwolą na stworzenie nowej idei. W swych rozważaniach jeszcze dalej posuwa się B.F. Jones⁶, który stawia hipotezę, że w pewnych okolicznościach zbyt duża akumulacja wiedzy może być wręcz obciążeniem dla innowacyjności, w tym sensie, że zdobycie jej wiąże się z poświęceniem przez człowieka dużej ilości czasu, podczas gdy ważniejsze może się okazać podejmowanie działań w kierunku poprawy kreatywności.

Zatem w rozważaniach dotyczących Gospodarki Kreatywnej ważniejsze wydaje się nie tyle bezkrytyczne zdobywanie kolejnych zasobów wiedzy, ile raczej sięganie po nie w sposób przemyślany i jednocześnie kładzenie większego nacisku na kreatywność.

Ten pogląd podziela również R. Florida, który w 2002 roku sformułował teorię kapitału kreatywnego, zgodnie z którą rozwój gospodarczy na szczeblu regionalnym napędzany jest przede wszystkim przez ludzi kreatywnych, czyli tzw. kapitał kreatywny.

Kapitał kreatywny w teorii Floridy można uznać za pewien rodzaj kapitału ludzkiego z teorii Schultza i Beckera. Z kapitałem ludzkim łączy go to, iż tworzą go ludzie posiadający duże zasoby wiedzy, ale różni fakt, iż tworzą go jedynie

⁵ E. Aragonés, I. Giboa, A. Postlewaite, D. Schmeidler: Fact-free Learning. „American Economic Review” 2005, No. 95(5), s. 1355-1368.

⁶ B.F. Jones: Age and Great Invention, NBER Working Papers, Nr 11359, 2005; B.F. Jones: The Burden of Knowledge and „Death of the Renaissance Man”: Is Innovation Getting Harder? „Review of Economic Studies” 2009, No. 76, s. 283-317.

osoby inteligentne, wykazujące się pomysłowością oraz umiejętnością znajdowania lepszych sposobów robienia różnych rzeczy. Zatem tak jak kapitał kreatywny można uznać za pewien rodzaj kapitału ludzkiego, tak teorię Floridy można uznać za pewną odmianę teorii Beckera i Schultza.

Florida postawił hipotezę, że aby przyciągnąć jednostkę kreatywną do regionu, musi być on tolerancyjny (otwarty na wszelką różnorodność) i wyposażony w nowoczesną technologię. Stąd też ostatecznie sukces danego regionu zdeterminowany jest jednocześnie przez trzy siły, tzw. 3T: człowieka kreatywnego (talent) oraz otwartość (tolerancja) i zaawansowanie technologiczne regionu (technologia), które niejako są warunkami koniecznymi dla rozwoju jednostki kreatywnej.

O ile zaawansowanie technologiczne regionu powszechnie uznawane jest za sprzyjające jego kreatywności i w konsekwencji innowacyjności, o tyle powiązanie kreatywności z otwartością regionu, czyli tolerancją jego mieszkańców wobec wszelkiej odmienności i różnorodności, można uznać za dość nowatorskie. Wprawdzie w literaturze wskazuje się na tego typu związki, ale jest to raczej literatura z zakresu psychologii czy socjologii, a związki dotyczą człowieka, a nie całego regionu czy kraju. W psychologii przyjmuje się mianowicie, że jednostka ludzka, która jest tolerancyjna jest jednocześnie w większym stopniu kreatywna.

Florida swoje wnioski wyciągnął wprawdzie na podstawie badań dotyczących poszczególnych regionów Stanów Zjednoczonych, ale wielu decydentów politycznych również z innych państw uznało je za na tyle przekonujące, że starają się, by ich regiony posiadały wszystkie 3T rozwoju. Do takich polityków należy m.in. Prezydent Miasta Wrocławia, Rafał Dutkiewicz.

Jako że otwartość danego miasta, czyli inaczej tolerancja jego mieszkańców może być znacząca dla poprawy jego innowacyjności i w konsekwencji konkurencyjności, celem opracowania jest zbadanie otwartości Wrocławia na obcokrajowców. Otwartość na obcokrajowców jest wprawdzie jedynie jednym z elementów tolerancji, ale wydaje się, że jednym z istotniejszych.

Stawiana jest hipoteza, że Wrocław jest miastem otwartym dla przybywających obcokrajowców.

W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań pilotażowych dotyczących otwartości mieszkańców Wrocławia na wszelką różnorodność i odmienność, przeprowadzonych w 2012 roku. Uwzględniono w nim jedynie część badań odnoszących się do otwartości wobec obcokrajowców, natomiast pominięte zostały aspekty dotyczące otwartości wobec innych grup społecznych.

Przy gromadzeniu danych wtórnych wykorzystano metodę obserwacji statystycznej, natomiast przy gromadzeniu danych i informacji o charakterze pierwotnym metodę badań ankietowych.

1. Otwartość Wrocławia wobec obcokrajowców. Analiza opinii obcokrajowców

Otwartość danego miasta, o czym wspomniano wyżej, należy rozumieć jako tolerancję jego mieszkańców wobec wszelkiego rodzaju odmienności czy różnorodności, w tym również wobec obcokrajowców. Między obcokrajowcami a obywatelami danego kraju często występują różnice językowe, kulturowe, wyznaniowe czy odnoszące się do sposobu życia i tradycji. Stąd też otwartość na obcokrajowców jest jednym z istotniejszych elementów otwartości danego miasta⁷.

Pytania w ankietach były skierowane do 82 obcokrajowców, którzy czasowo lub na stałe przebywają we Wrocławiu. Większość ankietowanych pochodziła z krajów UE (53,6% wszystkich ankietowanych), w szczególności z Hiszpanii (20,7% ankietowanych) i Francji (12,1% ankietowanych).

Ankietowani w większości przypadków nie byli pytani wprost o tolerancję mieszkańców, a jedynie o własne odczucia dotyczące różnych ich zachowań i gestów, na podstawie których można wnioskować o otwartości lub braku tolerancji mieszkańców Wrocławia. Jest to celowe zamierzenie, gdy odpowiedzi na pytania zadane w bezpośredni sposób nie pozwalałyby na wyciągnięcie wiarygodnych wniosków.

Pierwsza grupa pytań dotyczyła znajomości zawieranych między ankietowanymi obcokrajowcami a mieszkańcami Wrocławia: czy dochodzi do takich znajomości, czy dochodzi i jak często do prywatnych spotkań, czy mieszkańcy Wrocławia zapraszają obcokrajowców do domu, a także czy do prywatnych spotkań z Polakami dochodzi częściej niż z osobami innej narodowości. Można przyjąć, że im częściej obcokrajowcy prywatnie spotykają się z Polakami mieszkającymi we Wrocławiu oraz im częściej Polacy zapraszają ich do własnego domu, tym otwartość Wrocławia i tolerancja jego mieszkańców jest większa. To oznacza bowiem, że obcokrajowcy są mile widziani we Wrocławiu i żyją wymieszani z jego mieszkańcami, nie zaś w enklawach.

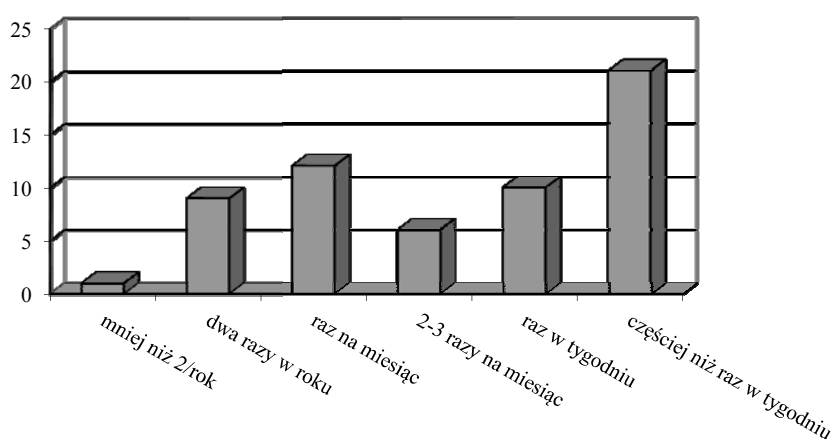
⁷ Dla R. Florydy tolerancja mieszkańców danego regionu wobec obcokrajowców również stanowiła istotny składnik tolerancji tego regionu.

Spośród ankietowanych aż 89% obcokrajowców ma przyjaciół wśród Polaków mieszkających we Wrocławiu, 73,2% prywatnie spotyka się z mieszkańcami Wrocławia i tyleż samo procent ankietowanych obcokrajowców zostało zaproszonych przez nich do domu. Spośród tych obcokrajowców, którzy prywatnie spotykają się z mieszkańcami Wrocławia aż 51,6% robi to raz w tygodniu lub częściej (wykres 1).

Kolejne pytanie odnosiło się do częstotliwości prywatnych spotkań we Wrocławiu z Polakami i osobami innej narodowości. Częstsze spotkania z Polakami niż z osobami innej narodowości świadczyłyby o dużej otwartości Wrocławia. W tym miejscu należy jednak podkreślić, że rzadsze kontakty z mieszkańcami Wrocławia nie świadczą o jego braku otwartości, lecz mogą być wynikiem zamknięcia samych obcokrajowców.

Wykres 1

Struktura odpowiedzi ankietowanych, którzy spotykają się prywatnie z Polakami na pytanie „Jak często spotyka się Pan/Pani prywatnie z Polakami?”



Spośród ankietowanych obcokrajowców 29,3% spotyka się prywatnie częściej z Polakami niż z osobami innej narodowości. To oznacza, że prawie jedną trzecią obcokrajowców łączą na tyle silne więzi z Polakami mieszkającymi we Wrocławiu, że w mniejszym stopniu dążą do spotkań np. z osobami pochodzącymi z ich własnego kraju. Zazwyczaj częściej z Polakami niż z osobami innej narodowości spotykają się obcokrajowcy pochodzący z państw, z których pochodzi niewiele osób mieszkających we Wrocławiu. Należą do nich obywatele Tajwanu, Japonii, Białorusi, Rosji, Stanów Zjednoczonych i Belgii. To wydaje się dosyć oczywiste, gdyż – z powodu braku znajomych z ojczystego kraju – są

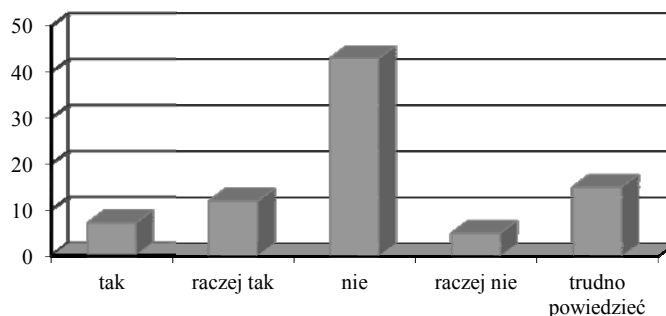
oni w największym stopniu motywowani do nawiązywania przyjaźni z Polakami. Wyjątkiem są jedynie Niemcy, którzy chociaż dosyć licznie przybywają do Wrocławia, to aż 60% z nich częściej spotyka się prywatnie z Polakami.

Kolejna grupa pytań dotyczyła planów obcokrajowców co do ich pozostania we Wrocławiu. Można przyjąć, że w im większym stopniu obcokrajowcy będą deklarować chęć pozostania, w tym większym stopniu uznają Wrocław za przyjazne miasto do mieszkania, pracy i nauki, a więc za miasto otwarte.

Spośród respondentów, aż 51,2% planuje zostać we Wrocławiu dłuższy okres, a 23,1% nawet na stałe (wykres 2). Ponadto 22% ankietowanych nie wyklucza pozostania we Wrocławiu na dłużej, a 18,3% na stałe.

Wykres 2

Struktura odpowiedzi ankietowanych na pytanie „Czy planuje Pan/Pani pozostać we Wrocławiu na stałe?”



Kolejne pytanie poruszało kwestię narodowości osób najbliższych dla ankietowanych. Część obcokrajowców ma bowiem dziadków, rodzeństwo czy też partnera, którzy są Polakami. Można przyjąć, że im więcej będzie obcokrajowców, którzy są związani z partnerem Polakiem, w tym większym stopniu świadczy to o tolerancji mieszkańców Wrocławia, jako że nie zamykają się oni na związki miłosne z obcokrajowcami.

Spośród ankietowanych prawie 16% jest w związku z Polakiem, przy czym – oprócz jednego przypadku – to mężczyźni z innych państw są związani z Polakami. Kolejna grupa pytań poruszała kwestię nastawienia mieszkańców Wrocławia do obcokrajowców. Ankietowani w bezpośredni sposób byli pytani o to, czy uważają, że mieszkańcy odnoszą się do nich przyjaźnie, a także czy spotkali się z wrogim nastawieniem z ich strony, które mogło wynikać z nieakceptacji obcokrajowców.

Spośród wszystkich ankietowanych aż 90,2% uważa, że mieszkańcy Wrocławia odnoszą się do nich życzliwie, z przyjaźnią. Jednocześnie 41,5% spotkało się z wrogim nastawieniem ze strony Polaków, które – zdaniem obcokrajowców – wynikało z tego, że ankietowani byli obcokrajowcami. Należy jednak podkreślić, iż wielu ankietowanych zaznacza, że takie zdarzenia miały charakter incydentalny.

Kolejną grupę pytań stanowiły pytania otwarte. Obcokrajowcy zostali m.in. poproszeni o wymienienie trzech cech, które ich zdaniem w największym stopniu charakteryzują mieszkańca Wrocławia. To pytanie nie sugerowało żadnych odpowiedzi, a więc można przyjąć, że im więcej ankietowanych osób spontanicznie określiłoby mieszkańca Wrocławia jako tolerancyjnego/otwartego, tym większe podstawy, aby sądzić, że tak jest.

Spośród ankietowanych aż 21,9% określiło mieszkańca Wrocławia jako tolerancyjnego i otwartego na wszelkie zmiany i różne kultury. Ponadto dodatkowo 25,6% ankietowanych uznało mieszkańców Wrocławia za uprzejmych, życzliwych i przyjaźnie nastawionych. Wprawdzie powyższe określenia nie oznaczają dokładnie tego, co rozumie się pod pojęciem tolerancji, ale w tym przypadku można je uznać za synonimy. Można więc uznać, że 47,5% ankietowanych uważa Polaków mieszkających we Wrocławiu za otwartych. Natomiast 7,3% ankietowanych uznało, że mieszkańcy Wrocławia są rasistami i że są antypatyczni, co ogólnie należy uznać za objawy nietolerancji.

Ponadto w grupie pytań otwartych znalazły się także pytania sprawdzające ogólną wiedzę obcokrajowców dotyczącą Wrocławia. Posiadanie wielu informacji o Wrocławiu czy znajomość jego historii sugeruje bowiem, że osoba interesuje się tym miastem, jest z nim związana i angażuje się w życie jego mieszkańców, co z kolei może sugerować, że jest ono miejscem otwartym.

Ogólnie można stwierdzić, że ankietowani obcokrajowcy niewiele wiedzą o Wrocławiu. Większość z nich zna wprawdzie dosyć dobrze zwłaszcza te najbardziej charakterystyczne, miejsca Wrocławia oraz potrafi wskazać różne symbole miasta, ale jedynie pojedyncze osoby potrafią wymienić imprezy kulturalne czy osoby związane z Wrocławiem.

2. Otwartość Wrocławia wobec obcokrajowców. Analiza danych wtórnych

O otwartości mieszkańców Wrocławia na przybywających cudzoziemców, chociaż pośrednio, może również świadczyć liczba przybywających do tego miasta obcokrajowców. Można przyjąć, że im więcej imigrantów będzie przy-

bywać do danego miasta, zwłaszcza w porównaniu z innymi regionami, w tym większym stopniu miasto to można uznać za otwarte. Duża liczba obcokrajowców w danym miejscu może bowiem świadczyć o tym, że czują się oni akceptowani i dopuszczani do różnych sfer życia przez lokalną społeczność, a nie wykluczani czy spychani na margines międzyludzkich relacji.

Jak wynika z danych GUS, w okresie 2000-2010 liczba napływających do Wrocławia imigrantów wykazuje tendencję rosnącą, jedynie w 2010 roku w porównaniu do 2009 liczba ta nieznacznie się zmniejszyła (tabela 1 i wykres 3). Ostatecznie jednak w 2010 roku do Wrocławia napłynęło o 278% imigrantów, więcej niż w 2000.

Tabela 1

Napływ imigrantów do Wrocławia w wybranych latach

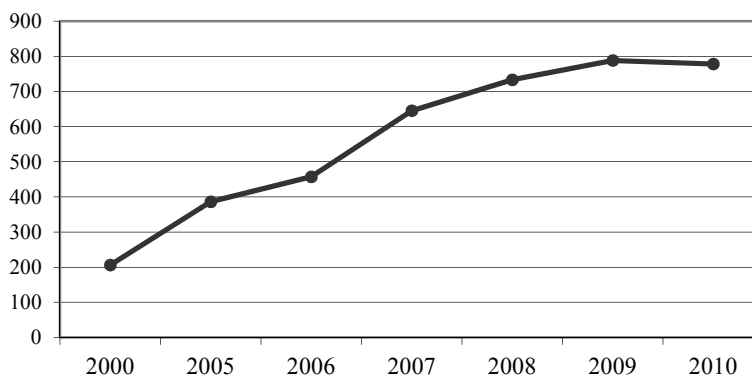
2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
206	386	457	645	733	788	778

Źródło: Dane GUS.

Pod względem napływających cudzoziemców, w okresie 2006-2010 Wrocław plasował się w czołówce polskich miast. Liczba przybywających imigrantów była zbliżona do wielkości w Warszawie.

Wykres 3

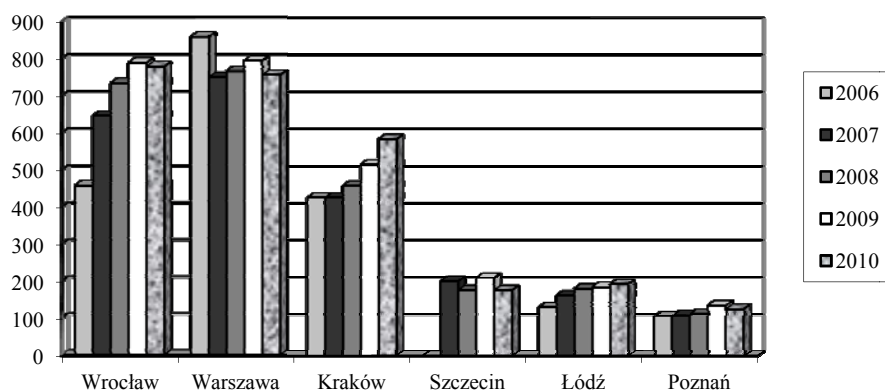
Napływ imigrantów do Wrocławia w wybranych latach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres 4

Napływ imigrantów do wybranych polskich miast*



* Wszystkie miasta będące przedmiotem analizy porównawczej są stolicami województw i – po za Warszawą – są zbliżone pod względem wielkości i liczby mieszkańców. Dane w zakresie napływu imigrantów dla pozostałych stolic województw są niedostępne lub nieporównywalne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Dystans dzielący Warszawę i Wrocław od pozostałych polskich miast, porównywalnych pod względem wielkości i znaczenia, był znaczny w omawianym okresie (wykres 4). Oznacza to, że Wrocław, pomimo iż nie jest stolicą kraju, ma na tyle sprzyjające warunki, iż jest wybierany relatywnie najczęściej przez obcokrajowców jako miejsce do zamieszkania.

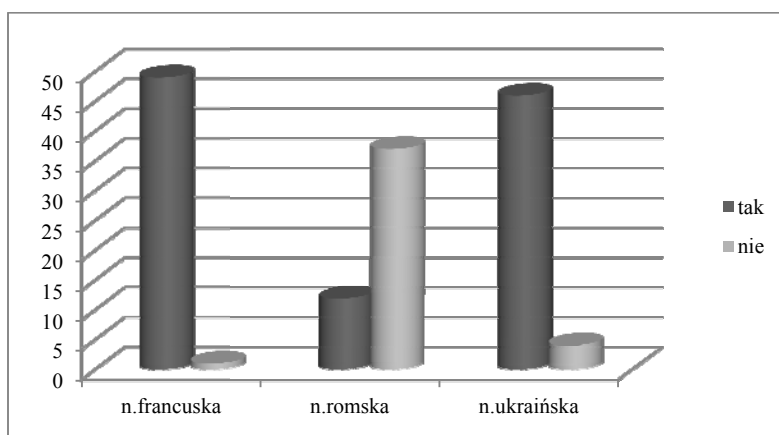
3. Otwartość Wrocławia wobec obcokrajowców. Analiza opinii mieszkańców

Kolejne badania ankietowe, przeprowadzone tym razem wśród 51 mieszkańców Wrocławia, miały za zadanie określenie postawy mieszkańców wobec obcokrajowców. Zestawienie wcześniejszych badań pierwotnych z poniższym badaniem ankietowym służy swoistej konfrontacji tego, jak wrocławianie są postrzegani na zewnątrz – innymi słowy, jaki jest komercyjny wizerunek miasta i jego mieszkańców, z rzeczywistymi postawami i poglądami wrocławian.

Pierwsza grupa pytań dotyczyła kontaktów wrocławian z obcokrajowcami. Wrocławianie zapytani, czy zaprosiliby do domu osobę narodowości francuskiej, romskiej i ukraińskiej, zgodnie udzielili odpowiedzi twierdzącej w stosunku do ludności francuskiej (tylko 2% osób nie zaprosiłaby Francuza do domu) oraz ukraińskiej (w tym przypadku tylko 5,9% osób udzieliło odpowiedzi przeczącej). Zdania podzieliły się w odniesieniu do ludności romskiej, w stosunku do której gościnność okazało by tylko 23,5% respondentów, podczas gdy pozostali zdecydowanie wybrali odpowiedź „nie” (wykres 5).

Wykres 5

Struktura odpowiedzi na pytanie „Czy zaprosiłbyś/abyś do swojego domu osobę narodowości francuskiej, romskiej lub ukraińskiej?”



Jednocześnie zdecydowana większość wrocławian ma znajomych wśród obcokrajowców, chętnie nawiązuje z nimi kontakt w pracy czy na uczelni, przy czym wydaje się, że znajomości tego rodzaju mają jednak przede wszystkim charakter służbowy, gdyż w ogólnej liczbie badanych aż 56,8% osób nie spotyka się z obcokrajowcami prywatnie, a 60,7% nigdy nie próbowało włączyć cudzoziemców we wspólne przedsięwzięcie czy realizację projektu.

Natomiast zapytani, czy polskie dzieci powinny mieć pierwszeństwo podczas rekrutacji do przedszkola/żłobka aż 50% mieszkańców uważa, że polskie dzieci nie powinny być faworyzowane podczas rekrutacji do przedszkola, pomimo tego, że co roku bardzo wielu dzieciom nie udaje się do niego zakwalifikować ze względu na bardzo małą ilość placówek przedszkolnych. Jednocześnie jedynie 5,8% osób nie życzy sobie, by ich dziecko uczęszczało do szkoły/przedszkola/żłobka z dziećmi o innym kolorze skóry.

Wrocławianie nie obarczają obcokrajowców winą za sytuację na rynku pracy. Zapytani o to, czy uważają, że zatrudnianie obcokrajowców powoduje wzrost bezrobocia wśród Polaków, tylko 15,6% osób odpowiedziało twierdząco. Co więcej jedynie 19,6% respondentów uważa, że Polacy powinni być faworyzowani przy rekrutacji na dane stanowisko.

Podsumowanie

W literaturze z obszaru psychologii i socjologii podkreśla się, że jednostka tolerancyjna, otwarta na zmiany, nowe rozwiązania czy obce kultury ma potencjał do tego, by być kreatywną. Wynika to przede wszystkim z tego, że taka osoba jest także otwarta na wszelkie, nawet te uważane za najbardziej absurdalne, hipotezy, a więc „nie ma dla niej rzeczy niemożliwych”.

Rozwinięciem tej idei na gruncie ekonomii jest m.in. teoria 3T R. Floridy, zgodnie z którą tolerancja czy inaczej otwartość regionu na wszelaką odmienność i różnorodność sprzyja jego kreatywności i przyciąga ludzi kreatywnych.

W rozważaniach na gruncie psychologii, socjologii i ekonomii, a także w wyniku tego, że władze Wrocławia dążą, by uchodził on za miasto otwarte, celem opracowania było zbadanie otwartości Wrocławia na obcokrajowców.

Przeprowadzona analiza pozwoliła na potwierdzenie hipotezy sformułowanej we wstępie, że mieszkańcy Wrocławia są otwarci na cudzoziemców, w tym również tych wyznających odmienną religię i mających inny kolor skóry. Świadczą o tym zarówno dane statystyczne, opinie samych obcokrajowców mieszkających we Wrocławiu, jak i opinie oraz zachowanie samych wrocławian, choć w niektórych przypadkach można odnieść wrażenie, że tolerancja wrocławian wynika jedynie z „poprawności politycznej”. Z jednej strony mieszkańcy chętnie nawiązują kontakt z obcokrajowcami, spotykają się z nimi prywatnie, jednak z drugiej nie wszyscy obcokrajowcy są mile widziani. O ile np. osobę narodowości francuskiej zaprosiłoby do domu aż 98% Wrocławian, o tyle narodowości romskiej już tylko 23%. Jednocześnie zdecydowana większość ankietowanych obcokrajowców nie tylko prywatnie spotyka się we Wrocławiu z Polakami, ale również chętnie wchodzi z nimi w relacje partnerskie. Ponadto spontaniczne określenie wrocławianina jako otwartego w pytaniu, w którym należało wskazać trzy cechy przeciętnego mieszkańca Wrocławia, również w dużym stopniu świadczy o jego tolerancji.

Zaprezentowane wyżej wyniki badań pierwotnych stanowią jedynie wycinek badań dotyczących otwartości wrocławian wobec wybranych grup społecznych i nie wyczerpują problemu otwartości i tolerancji w sposób kompleksowy. W tym celu należy uwzględnić także otwartość wobec innych grup społecznych, dokonać analizy porównawczej otwartości zarówno innych regionów Polski, jak również dokonać porównań międzynarodowych.

CULTURAL OPENNESS AS AN ELEMENT OF BUILDING CREATIVE REGION. TOLERANCE TO FOREIGNERS AMONG RESIDENTS OF WROCLAW

Summary

Issues raised in the paper concern question of openness of the region as a driver of innovation and strengthening its competitive position. The paper contains an analysis based on results of the pilot studies on the openness of Wrocław and its people against foreigners, conducted by authors. The results suggest that Wrocław is characterized by great openness to the social group analyzed, suggesting that the region has a chance to become a creative on

Arkadiusz Świadek

Uniwersytet Zielonogórski

AKTYWNOŚĆ INNOWACYJNA A POWIĄZANIA PRZEMYSŁOWE W SYSTEMACH REGIONALNYCH W POLSCE – PODEJŚCIE EWOLUCYJNE

Wprowadzenie

Mimo że geograficznie rynek większości produktów podlega naturalnemu zjawisku globalizacji, rośnie rola działalności innowacyjnej w przodujących gospodarkach w rozwoju gospodarczym. Interpretowane jest to jako konsekwencja wzrostu znaczenia regionów będących podstawowymi źródłami przewagi komparatywnej¹. Choć technologie rozumiane jako zasób stają się międzynarodowe, rola regionalnych systemów rośnie, a zbliżenie geograficzne w dalszym ciągu zajmuje istotne miejsce w procesie przepływu wiedzy w krajach przodujących technologicznie². Rola wymiaru regionalnego w tych krajach rośnie wraz z rozwojem zaawansowania technologicznego³. Wraz z postępującym procesem globalizacji, choć może właśnie na jego skutek, uważa się obecnie, że aktywność innowacyjna jest słabiej związana z ponadnarodowymi korporacjami, a częściej z innowacyjnymi klastrami na poziomie regionalnym (Dolina Krzemowa, R122 wokół Bostonu, Research Triangle)⁴. Na podstawie sformułowanych tez pojawiają się pytania: czy i w jakim stopniu obserwowane zjawiska w krajach za-

¹ D.B. Audretsch: Agglomeration and the Location of Innovative Activity. „Oxford Review of Economic Policy” 1998, Vol. 14, No. 2, s. 26.

² P. Guerrieri: Patterns of National Specialisation In the Global Competitive Environment. W: Innovation Policy in a Global Economy. Eds D. Archibugi, J. Howells, J. Michie. Cambridge University Press, Cambridge 1999, s. 154.

³ C. Beaudry, S. Breschi: Are Firms in Clusters Really More Innovative? „Economy. Innovation. New Technology” 2003, No. 12(4), s. 339.

⁴ D.B. Audretsch: Op. cit., s. 18.

awansowanych technologicznie występują w gospodarkach krajów znajdujących się na niższym poziomie rozwoju, a rozwiązania tam stosowane możliwe do bezpośrednie aplikacji?

Uważa się obecnie, że istotą funkcjonowania systemów innowacyjnych są relacje występujące między poszczególnymi ich uczestnikami tworzącymi sieć związków. Mogą one mieć charakter interakcji wertykalnych i horyzontalnych, dla których bliskość technologiczna ma istotne znaczenie⁵. Z powodu stopnia skomplikowania omawianej tu problematyki rozważania zogniskowano jedynie na związkach pionowych, czyli z dostawcami i odbiorcami produktów wytwarzanych w systemach przemysłowych.

Współczesne regionalne sieci przemysłowe zmierzają do różnicowania związków, poprzez procesy inicjacji interakcji z różnymi grupami podmiotów w łańcuchu dostaw. Z kolei w krajach na niższym poziomie rozwoju wspomniane zależności powinny być zorientowane wokół wyspecjalizowanych wąskich współzależności – problem specjalizacji. Interesujące staje się zatem pytanie, czy aktywność innowacyjna regionalnych systemów przemysłowych w Polsce jest uwarunkowana:

- zróżnicowanymi lub wąskimi interakcjami,
- opartymi na silnych i zarazem trwałych lub luźnych związkach międzyorganizacyjnych.

Przybliżone ramy teoretyczne przyczyniły się do podjęcia problematyki oceny wpływu przemysłowych związków przedsiębiorstw w pionowym łańcuchu dostaw na innowacyjność regionalnych systemów w Polsce. Nadrzędną hipotezą prowadzonych badań jest twierdzenie, że procesy innowacyjne funkcjonujące w regionalnych układach przemysłowych są silnie zdeterminowane pionowymi związkami przedsiębiorstw. Zaliczono do nich liczbę dostawców i odbiorców przemysłowych. Zdolność prawidłowej identyfikacji przebiegu procesów innowacyjnych w powiązaniu z ich ograniczeniami w kraju, daje fundamenty do tworzenia odpowiednich instrumentów w zakresie stymulowania rozwoju przemysłowych sieci innowacyjnych.

Głównym celem badania było poszukiwanie związków między liczebnością powiązań przemysłowych występujących między przedsiębiorstwami w łańcuchu dostaw a działalnością innowacyjną systemów regionalnych, a w konsekwencji określenie warunków granicznych dla modelowej regionalnej sieci innowacji biorąc pod uwagę specyfikę badanych województw.

⁵ M.M. Fischer: Innovation, Knowledge Creation and System of Innovation. „Annual Regional Science” 2001, No. 35, s. 211.

Próba badawcza obejmuje analizę trzech przypadków regionów reprezentujących zróżnicowany poziom rozwoju przemysłowego (silny, przeciętny i słaby). Badania przeprowadzono opierając się na kwestionariuszu ankietowym na grupie 204 przedsiębiorstw z województwa warmińsko-mazurskiego, 500 przedsiębiorstwach z województwa małopolskiego i 649 przedsiębiorstwach z województwa śląskiego. Podstawową ścieżką gromadzenia danych była procedura łącząca wstępną rozmowę telefoniczną z przesłaniem formularza ankietowego drogą pocztową.

1. Metodyczne uwarunkowania prowadzonych badań – modelowanie probitowe

Analiza wskaźników opracowanych dla krajów OECD w skrócie skupia się tradycyjnie na elementach wejściowych i wyjściowych. Takie mierniki są zstandaryzowane w większości krajów OECD, co pozwala na użyteczną międzynarodową komparatystykę⁶. Na tej podstawie zdecydowano o przyjęciu do badania następujących zmiennych zależnych: nakłady na działalność innowacyjną, implementację nowych wyrobów i procesów, kooperację innowacyjną w ujęciu podmiotowym. Po stronie zmiennych niezależnych ze względu na sformułowany główny cel badania znalazły się liczba przemysłowych dostawców oraz odbiorców.

Jednym ze sposobów oceny zmiennej jakościowej jest określenie wartości prawdopodobieństwa, z jaką wystąpi dane jej wariant w przyszłości, w zależności od przyjętych uwarunkowań. Choć liczba kombinacji może być znaczna, skończona i przeliczalna, w pracy tej wykorzystano metodę estymowania parametrów dla zmiennej zero-jedynkowej, czyli o dwóch możliwych warunkach występowania. Wynika to z sensu i celowością prowadzonych na potrzeby tej pracy analiz.

Na skutek zastosowania jedynie modeli jednoczynnikowych z punktu widzenia interpretacji badanych współzależności wystarczająca jest postać strukturalna modelu. Krytyczny staje się na tym etapie znak znajdujący się przy parametrze głównym. Osiągana dodatnia wartość oznacza, że prawdopodobieństwo danego zdarzenia innowacyjnego jest wyższe w badanej grupie przedsiębiorstw w stosunku do pozostałej zbiorowości. Znak ujemny oznacza zjawisko przeciw-

⁶ Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji. OECD, Paryż 2005.

ne. Wykorzystane modelowanie probitowe pozwala efektywnie badać systemy regionalne z powodu wymogu dysponowania dużymi, ale statycznymi próbami, w których zmienna zależna przyjmuje postać jakościową.

2. Powiązania w warmińsko-mazurskim systemie przemysłowym

W prezentowanym badaniu na 204 przedsiębiorstwa istnieją 279 różne powiązania przemysłowe, co daje średnią około 1,4 interakcji na badaną firmę.

Tabela 1

Prawdopodobieństwo występowania różnych obszarów innowacyjności w regionie warmińsko-mazurskim z punktu widzenia liczby dostawców przemysłowych

Rodzaj działalności innowacyjnej	Liczba dostawców	Postać probitu	Prawdopodobieństwo	
			zdarzenie właściwe	zdarzenie alternatywne
Nakłady na prace B+R	3 dostawców	$y = -0,55 + 0,67x$	0,64	0,31
Oprogramowanie komputerowe	2 dostawców	$y = -0,13 + 0,70x$	0,72	0,45
Nowe wyroby	2 dostawców	$y = 0,36 + 0,68x$	0,85	0,64
Nowe technologie	2 dostawców	$y = 0,30 + 0,60x$	0,81	0,62
Metody wytwarzania	2 dostawców	$y = -0,43 + 0,66x$	0,59	0,33
Systemy wspierające	3 dostawców	$y = -1,08 + 0,76x$	0,38	0,14
Kooperacja z konkurentami	4 dostawców	$y = -1,94 + 1,34x$	0,27	0,03
Kooperacja ze szkołami wyższymi	3 dostawców	$y = -1,89 + 0,8x$	0,16	0,03
Kooperacja z krajowymi jednostkami naukowymi	3 dostawców	$y = -1,48 + 0,80x$	0,25	0,07

Modele obrazujące aktywność innowacyjną z punktu widzenia zróżnicowania liczby dostawców i odbiorców wskazują na kilka interesujących prawidłowości w regionie. Najwyższą skłonność do implementacji nowych technologii wykazują podmioty posiadające przeciętną ilość (dwóch lub trzech) dostawców przemysłowych. Zatem funkcjonowanie badanych przedsiębiorstw w łańcuchach przemysłowych w ograniczonym zakresie wpływa na pobudzenie ich aktywności innowacyjnej. Jednocześnie w dotychczasowych analizach regionalnych nawet w najmniej rozwiniętych województwach powiązania ze znaczną liczbą dostawców przemysłowych było warunkiem koniecznym akceleracji postępu technologicznego na poziomie regionalnym. Analizowany przypadek znajduje się na tak wczesnym poziomie rozwoju przemysłowego, że dopiero za kilka-

naście lat dostawcy staną się istotnym kanałem przepływu technologii do badanych przedsiębiorstw. Do tego czasu system przemysłowy w ograniczonym zakresie będzie w stanie rozwijać swój potencjał technologiczny.

Wyestymowane modele dotyczą połowy rozpatrywanych płaszczyzn innowacyjności. Przedsiębiorstwa przemysłowe posiadające dwóch-trzech dostawców przemysłowych charakteryzują się słabszą aktywnością innowacyjną. Liczba dostawców odgrywa szczególną rolę w przypadku: ponoszenia nakładów na działalność B+R i oprogramowanie komputerów, implementacji nowych wyrobów i technologii (metod wytwórczych i systemów wspierających) oraz kooperacji w tworzeniu nowych rozwiązań z konkurentami, szkołami wyższymi i krajowymi jednostkami naukowymi.

Przedsiębiorstwa przemysłowe w regionie warmińsko-mazurskim bardzo rzadko realizują produkcję na rzecz innych przedsiębiorstw przemysłowych (8,8%). Łącznie wskazano na 34 powiązania produkcyjne z odbiorcami wyrobów. Taka sytuacja nie rokuje szans na zwiększony dynamizm innowacyjny wynikający z powiązań industrialnych, znajdują się one bowiem na embryonalnym etapie rozwoju.

Tabela 2

Prawdopodobieństwo występowania różnych obszarów innowacyjności w regionie warmińsko-mazurskim z punktu widzenia liczby dostawców przemysłowych

Rodzaj działalności innowacyjnej	Liczba odbiorców	Postać probitu	Prawdopodobieństwo	
			zdarzenie właściwe	zdarzenie alternatywne
Oprogramowanie komputerowe	1 odbiorca	$y = 0,08 + 0,68x$	0,78	0,53
Nowe wyroby	1 odbiorca	$y = 0,54 + 1,06x$	0,94	0,70
Systemy okołoprodukcyjne	3 odbiorców	$y = -0,42 + 0,62x$	0,58	0,34
Kooperacja z konkurentami	3 odbiorców	$y = -0,01 + 0,01x$	0,04	0,00
Kooperacja ze szkołami wyższymi	1 odbiorca	$y = -1,85 + 1,08x$	0,22	0,03

Po stronie odbiorców przemysłowych aktywność innowacyjna przyjmuje podobny kierunek. Wysoką wartość prawdopodobieństwa osiąga się pod warunkiem, że podmiot posiada głównie jednego i nie więcej niż trzech głównych klientów przemysłowych. Widocznie interakcje z większą ich liczbą rozpraszają zasoby firmy, natomiast koncentracja na współpracy z małą ich liczbą skutkuje bliższymi związkami. Owa aktywność dotyczy oprogramowania komputerowego, implementacji nowych wyrobów, systemów okołoprodukcyjnych i koope-

racji w obszarze nowych rozwiązań, w tym szczególnie ze szkołami wyższymi i konkurentami. W stosunku do badań prowadzonych dla dostawców dostrzega się, że również niewielka liczba odbiorców przemysłowych sprzyja prowadzonej działalności innowacyjnej. Jest to typowe zjawisko dla regionów znajdujących się na embrionalnym poziomie rozwoju przemysłowego.

3. Powiązania w małopolskim systemie przemysłowym

Analizowane przedsiębiorstwa wskazały na szerokie powiązanie od strony dostawców z przemysłem (761 przypadki), co stanowi blisko 1,5 związków przypadających na jedną firmę.

Tabela 3

Prawdopodobieństwo występowania różnych obszarów innowacyjności w regionie małopolskim z punktu widzenia liczby dostawców przemysłowych

Parametr innowacyjności	Liczba dostawców	Postać probitu	Prawdopodobieństwo	
			zdarzenie właściwe	zdarzenie alternatywne
Nakłady na B+R	4 dostawców	$y = -0,48+1,09x$	0,62	0,35
Inwestycje w środki trwałe	4 dostawców	$y = 0,71+0,63x$	0,33	0,21
Maszyny i urządzenia techniczne	4 dostawców	$y = 0,50+0,67x$	0,38	0,24
Oprogramowanie komputerowe	4 dostawców	$y = 0,18+0,52x$	0,46	0,33
Nowe technologie	4 dostawców	$y = 0,53+0,64x$	0,37	0,24
Systemy okołoprodukcyjne	4 dostawców	$y = -0,56+0,75x$	0,64	0,45
Systemy wsparcia	4 dostawców	$y = -0,83+0,79x$	0,49	0,30
Kooperacja z dostawcami	4 dostawców	$y = -0,85+0,66x$	0,70	0,55
Kooperacja z konkurentami	4 dostawców	$y = -1,99+0,65x$	0,21	0,12
Kooperacja odbiorcami	4 dostawców	$y = -0,91+0,48x$	0,71	0,61
Kooperacja innowacyjna	4 dostawców	$y = -0,38+0,65x$	0,59	0,43

Finansowanie nowych rozwiązań w badanych przedsiębiorstwach w przemysłowym łańcuchu dostaw świadczy o występowaniu więzi industrialnych determinujących aktywność innowacyjną w systemie regionalnym. Zasadniczo występowanie w województwie związków sieciowych między przedsiębiorstwami produkcyjnymi na wejściu wpływa na kreowanie nowych rozwiązań technologicznych. Ich zbliżona, wysoka intensywność ułatwia wyprowadzenie jednoznacznych wniosków.

W przypadku dostawców, aktywność innowacyjna rośnie, z im większą ilością różnych przemysłów utrzymują kontakty badane podmioty – modele z czterema dostawcami wystąpiły w jedenastu płaszczyznach innowacji. Dla siedmiu obszarów powiązania z dostawcami przemysłowymi pozostały bez istotnych współzależności.

Innymi słowy sam fakt współpracy po stronie dostawców z innymi przedsiębiorstwami przemysłowymi jest warunkiem wystarczającym do zwiększonego dynamizmu innowacyjnego układu. Dodatkowo postępujące zróżnicowanie i zwiększenie liczby powiązań industrialnych zasadniczo przyspiesza omawiane procesy.

Po stronie odbiorców liczba przedsiębiorstw posiadających powiązania przemysłowe spada czterokrotnie w porównaniu z dostawcami – z ilością zdarzeń na poziomie 183 – co jest zjawiskiem niekorzystnym. Pozytywne zmiany obserwuje się w strukturze powiązań industrialnych.

Tabela 4

Prawdopodobieństwo występowania różnych obszarów innowacyjności w regionie małopolskim z punktu widzenia liczby odbiorców przemysłowych

Parametr innowacyjności	Liczba odbiorców	Postać probitu	Prawdopodobieństwo	
			zdarzenie właściwe	zdarzenie alternatywne
Nakłady na B+R	3 odbiorców	$y_{1A} = -0,48+1,09x$	0,62	0,35
Środki trwałe	2 odbiorców	$y_{1B} = 0,70+0,48x$	0,33	0,24
Budynki i budowle	2 odbiorców	$y_{1B1} = -0,83+0,53x$	0,42	0,30
Maszyny i urządzenia techniczne	2 odbiorców	$y_{1B2} = 0,49+0,50x$	0,38	0,27
Nowe wyroby	4 odbiorców	$y_{21} = 0,50+1,04x$	0,38	0,18
Nowe technologie	4 odbiorców	$y_{22} = 0,54+1,00x$	0,37	0,18
Metody wytwarzania	4 odbiorców	$y_{2A} = -0,09+0,77x$	0,52	0,34
Systemy okołoprodukcyjne	3 odbiorców	$y_{2B} = -0,56+0,75x$	0,64	0,45
Systemy wspierające	1 odbiorca	$y_{2C} = -0,84+0,41x$	0,39	0,30
Kooperacja z dostawcami	4 odbiorców	$y_{3a} = -0,83+0,67x$	0,70	0,54
Kooperacja ze szkołami wyższymi	4 odbiorców	$y_{3d} = -2,08+0,93x$	0,24	0,11
Kooperacja z krajowymi JBR	2 odbiorców	$y_{3e} = -1,63+0,79x$	0,30	0,16
Kooperacja z odbiorcami	3 odbiorców	$y_{3g} = -0,92+0,57x$	0,71	0,59
Kooperacja innowacyjna	4 odbiorców	$y_{3a-g} = -0,37+0,85x$	0,60	0,38

Przedsiębiorstwa będące ogniwem pośrednim w przemysłowym łańcuchu dostaw również wskazują na istotną poprawę parametrów innowacyjności regionalnej sieci tworzenia nowych wyrobów i technologii, wzmacniając tym samym tezę o silnych powiązaniach przemysłowych i ich wpływie na aktywność innowacyjną układu regionalnego. Zaobserwowane prawidłowości dotyczą czterestu z osiemnastu przyjętych do badania zmiennych, czyli nawet szerszej grupy niż w przypadku dostawców. Biorąc jednak pod uwagę małą liczbę powiązań z odbiorcami, skala pozytywnego systemowego oddziaływania jest mniejsza.

Przytoczone dane sugerują, podobnie jak zresztą miało to miejsce w przypadku dostawców, że raczej rosnąca liczba odbiorców przemysłowych, przyczynia się do poprawy aktywności innowacyjnej podmiotów w regionie. Małopolska zaliczana jest do silnych systemów przemysłowych w Polsce, dlatego w odróżnieniu od słabych ekonomicznie województw rośnie znaczenie rozległych powiązań przemysłowych.

2. Powiązania w śląskim systemie przemysłowym

Analizowane przedsiębiorstwa wskazały na szerokie powiązanie od strony dostawców z przemysłem (1079 przypadki), co stanowi blisko 1,7 związków przypadających na jeden podmiot.

Tabela 5

Prawdopodobieństwo występowania różnych obszarów innowacyjności w regionie śląskim z punktu widzenia liczby dostawców przemysłowych

Parametr innowacyjności	Liczba dostawców	Postać probitu	Prawdopodobieństwo	
			zdarzenie właściwe	zdarzenie alternatywne
1	2	3	4	5
Nakłady na B+R	3 dostawców	$y = -0,24 + 0,46x$	0,59	0,40
Środki trwałe	3 dostawców	$y = 0,80 + 0,40x$	0,89	0,79
Budynki, lokale i grunty	3 dostawców	$y = -0,45 + 0,32x$	0,45	0,32
Maszyny i urządzenia techniczne	3 dostawców	$y = 0,61 + 0,28x$	0,81	0,73
Oprogramowanie komputerowe	3 dostawców	$y = 0,61 + 0,29x$	0,81	0,73
Nowe technologie	4 dostawców	$y = 0,75 + 0,63x$	0,92	0,77

cd. tabeli 5

1	2	3	4	5
Systemy okołoprodukcyjne	3 dostawców	$y = -0,46 + 0,28x$	0,43	0,32
Systemy wspierające	3 dostawców	$y = -0,58 + 0,39x$	0,43	0,28
Kooperacja z dostawcami	2 dostawców	$y = -0,70 + 0,42x$	0,39	0,24
Kooperacja ze szkołami wyższymi	4 dostawców	$y = -1,62 + 0,66x$	0,17	0,05
Kooperacja z krajowymi JBR-mi	4 dostawców	$y = -1,16 + 0,40x$	0,22	0,12
Kooperacja odbiorcami	4 dostawców	$y = -0,72 + 0,52x$	0,42	0,24
Kooperacja innowacyjna	4 dostawców	$y = -0,01 + 0,42x$	0,66	0,50

Finansowanie nowych rozwiązań w badanych przedsiębiorstwach w przemysłowym łańcuchu dostaw świadczy o występowaniu więzi industrialnych determinujących aktywność innowacyjną w systemie regionalnym. Zasadniczo występowanie w województwie związków sieciowych między przedsiębiorstwami produkcyjnymi wpływa korzystnie na kreowanie nowych rozwiązań technologicznych, nie mniej ich częstotliwość utrudnia wyprowadzenie jednoznacznych wniosków.

W przypadku dostawców, na ogół aktywność innowacyjna rośnie, im z większą ilością różnych przemysłów utrzymują kontakty badane podmioty – modele z czterema dostawcami wystąpiły w pięciu płaszczyznach (obszarach) innowacji, z trzema w siedmiu, z dwoma w jednej i pięcioma bez istotnych współzależności.

Podobnie jak wcześniej, sam fakt współpracy po stronie dostawców z innymi przedsiębiorstwami przemysłowymi jest warunkiem wystarczającym do zwiększonego dynamizmu innowacyjnego w regionie. Dodatkowo, postępująca dywersyfikacja i zwiększenie liczby powiązań industrialnych zasadniczo przyspiesza omawiane procesy.

Po stronie odbiorców liczba powiązań przemysłowych spada ponad dwukrotnie (450) w porównaniu z dostawcami. Pozytywne zmiany obserwuje się w strukturze powiązań industrialnych, poważnie bowiem wzrosła rola przemysłów z obszaru średnio-wysokich technologii.

Tabela 6

Prawdopodobieństwo występowania różnych obszarów innowacyjności w regionie śląskim z punktu widzenia liczby odbiorców przemysłowych

Parametr innowacyjności	Liczba odbiorców	Postać probitu	Prawdopodobieństwo	
			zdarzenie właściwe	zdarzenie alternatywne
Nakłady na B+R	4 odbiorców	$y = -0,17+0,72x$	0,71	0,43
Środki trwałe	1 odbiorca	$y = 0,78+0,33x$	0,87	0,78
Budynki, lokale i grunty	1 odbiorca	$y = -0,48+0,28x$	0,42	0,32
Maszyny i urządzenia techniczne	1 odbiorca	$y = 0,58+0,28x$	0,80	0,72
Oprogramowanie komputerowe	4 odbiorców	$y = 0,64+0,66x$	0,90	0,74
Nowe technologie	4 odbiorców	$y = 0,77+0,75x$	0,94	0,78
Metody wytwarzania	4 odbiorców	$y = 0,10+0,76x$	0,81	0,54
Systemy okołoprodukcyjne	4 odbiorców	$y = -0,42+0,54x$	0,55	0,34
Kooperacja z dostawcami	4 odbiorców	$y = -0,53+0,82x$	0,61	0,30
Kooperacja z krajowymi JBR	3 odbiorców	$y = -1,19+0,52x$	0,25	0,12
Kooperacja z odbiorcami	4 odbiorców	$y = -0,70+0,66x$	0,48	0,24
Kooperacja innowacyjna	4 odbiorców	$y = -0,00+0,76x$	0,77	0,50

Przedsiębiorstwa będące ogniwem pośrednim w przemysłowym łańcuchu dostaw również wskazują na istotną poprawę parametrów innowacyjności regionalnej sieci tworzenia nowych wyrobów i technologii, wzmacniając tym samym tezę o silnych powiązaniach przemysłowych i ich wpływie na aktywność innowacyjną układu regionalnego.

Przypadek województwa śląskiego również wskazuje na konieczność występowania powszechnych i zdywersyfikowanych interakcji zachodzących w obrębie regionalnego systemu przemysłowego, ale przede wszystkim jego relacjach z otoczeniem krajowym i międzynarodowym traktowanym jako kanały transferu wiedzy do i z regionu.

Podsumowanie

Głównym celem badania była próba poszukiwania zmiennych warunków wpływu charakteru związków przedsiębiorstw na ich aktywność innowacyjną w obrębie regionalnych systemów przemysłowych, a w konsekwencji określenie warunków brzegowych dla modelowej struktury regionalnej sieci innowacji uwzględniającej specyfikę Polski.

Uzyskane wyniki prowadzonych badań ukazały, że uczestnictwo przedsiębiorstwa w przemysłowym łańcuchu dostaw zarówno po stronie dostawców, jak i odbiorców determinuje pozytywnie aktywność innowacyjną systemów regionalnych. Występowanie we wszystkich województwach związków sieciowych między przedsiębiorstwami produkcyjnymi wpływa na kreowanie nowych rozwiązań technologicznych, nie mniej ich różna intensywność utrudnia wyprowadzenie jednolitych wniosków. W przypadku dostawców aktywność innowacyjna rośnie, z im większą ilością różnych przemysłów utrzymują kontakty badane podmioty, poza najslabszym województwem, w którym związki przemysłowe są na embrionalnym poziomie rozwoju. Oznacza to, że dywersyfikacja ma istotne znaczenie jako źródło informacji o nowych rozwiązaniach technologicznych. Sam fakt współpracy po stronie dostawców z innymi przedsiębiorstwami przemysłowymi jest warunkiem wystarczającym dla zwiększonego dynamizmu innowacyjnego układu. Dodatkowo postępujące zróżnicowanie i zwiększenie liczby powiązań industrialnych zasadniczo przyspiesza omawiane procesy. Sytuacja taka miała miejsce na terenie województwa małopolskiego. W regionie najsilniejszym liczba związków z dostawcami spada, lecz w tym przypadku równolegle zwiększa się znaczenie powiązań z odbiorcami, czego nie obserwujemy w województwie warmińsko-mazurskim.

Na podstawie zaobserwowanych badań można również stwierdzić, że zwiększająca się liczba odbiorców przemysłowych stymuluje działalność innowacyjną polskich regionów, lecz, podobnie jak wcześniej, nie w województwie najmniej rozwiniętym. To ponownie efekt słabości występującego tam systemu przemysłowego. Jednocześnie sam fakt, że odbiorca powinien mieć charakter industrialny, jest wystarczającą przesłanką do pobudzania innowacji w przedsiębiorstwach. Wynika to z faktu korzystniejszej identyfikacji potrzeb rynkowych bez konieczności prowadzenia kosztochłonnych badań marketingowych.

W opracowaniu zwrócono uwagę, że podmioty funkcjonujące w polskich regionach, aby wprowadzać innowacje, powinny być elementami przemysłowej integracji sieciowej. Na ogół tym bardziej intensywnie, im z większą ilością podmiotów współpracują. Zjawisko kooperacji pionowej stanowi zatem podstawę transferu wiedzy, zarówno tej formalnej, jaki i taktycznej w systemach przemysłowych.

INNOVATION ACTIVITY AND INDUSTRIAL LINKAGES IN REGIONAL SYSTEMS IN POLAND – EVOLUTIONARY APPROACH

Summary

The main objective of the study was an attempt to search for the conditions affect the nature of supply chains for enterprises innovative activity within the regional industrial systems, and consequently determine the frame conditions for the model of regional innovation networks, taking into account the specificities of Poland. The study was based on a questionnaire on a group of 204 companies from warmińsko-mazurskie, 500 from małopolskie and 649 companies from Upper Silesia. The study used probity modeling. This method is an effective research tool for large, but the static tests in which the dependent variable has a qualitative character.

SEKTORY I GAŁĘZIE GOSPODARKI

Ewa Mazur-Wierzbicka

Uniwersytet Szczeciński

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ ENERGETYKI ODNAWIALNEJ W POLSCE

Wprowadzenie

W ostatnich latach koncepcją, która zyskała największe znaczenie jest koncepcja zrównoważonego rozwoju. Zakładając równorzędność płaszczyzn: ekonomicznej, społecznej i ekologicznej w sposób szczególny wpisuje się ona również w problematykę z zakresu odnawialnych źródeł energii (OZE). Energetyka jest sektorem, który znacząco eksploatuje zasoby naturalne, mocno ingeruje w środowisko (np. emisja CO₂) w zależności od rodzaju zasobu oraz technologii jego konwersji. W dobie znacznego zanieczyszczenia środowiska, rzadkości zasobów, rosnącej świadomości społecznej i politycznej dotyczącej m.in. postępujących zmian klimatycznych, jedyną drogą dla sprostania wyzwaniom przed jakimi stoi polski sektor energetyczny (np. wysokie zapotrzebowanie na energię, uzależnienie od zewnętrznych dostaw niektórych nośników energii, zobowiązania w obszarze ochrony środowiska w tym odnoszące się do klimatu) jest zmierzanie w kierunku zrównoważonego rozwoju.

Celem opracowania jest ukazanie znaczenia dążenia do zrównoważonego rozwoju energetyki odnawialnej dla sektora energetycznego w Polsce. W ramach realizacji celu pracy postawiono dwa cele szczegółowe. Po pierwsze, rozpoznanie wpływu Unii Europejskiej na zrównoważony rozwój sektora energetyki odnawialnej w Polsce. Po drugie, rozpoznanie stanu rozwoju polskiego sektora energetyki odnawialnej. W opracowaniu wykorzystano literaturę przedmiotu, dokumenty rządowe, opracowania statystyczne. Przeprowadzono analizę danych statystycznych.

1. Zrównoważony rozwój energetyki odnawialnej – zarys wstępny

Trudno współcześnie znaleźć dziedzinę, w której nie odwoływano by się do koncepcji zrównoważonego rozwoju. Jest ona obecna zarówno w dokumentach międzynarodowych, jak i krajowych, strategiach, polityce czy programach.

Za najbardziej adekwatną w odniesieniu do polskich warunków należy przyjąć definicję zrównoważonego rozwoju ujętą w Prawie ochrony środowiska Art. 3, według której „[...] to taki rozwój społeczno-gospodarczy, w którym następuje proces integrowania działań politycznych, gospodarczych i społecznych, z zachowaniem równowagi przyrodniczej oraz trwałości podstawowych procesów przyrodniczych, w celu zagwarantowania możliwości zaspokajania podstawowych potrzeb poszczególnych społeczności lub obywateli zarówno współczesnego pokolenia, jak i przyszłych pokoleń”¹. Nawiązuje ona do pierwszej oficjalnie sformułowanej definicji zrównoważonego rozwoju ujętej w Raporcie „Nasza Wspólna Przyszłość” z 1987 roku².

W dobie znacznego zapotrzebowania na energię, zmian klimatycznych, powstała konieczność rozpatrywania sektora energetyki odnawialnej w kontekście zrównoważonego rozwoju. Doprowadziło to do zdefiniowania „zrównoważonego rozwoju energetycznego”. Przez termin ten rozumie się taki sposób gospodarowania energią, który zapewni dostęp do niej w wystarczającej ilości zarówno obecnemu, jak i przyszłym pokoleniom oraz zminimalizuje negatywne oddziaływanie na środowisko naturalne³. Zatem nie jest możliwe doprowadzenie do zrównoważonego rozwoju energetycznego bez rozwoju sektora energetyki odnawialnej.

Znaczenie i ranga zagadnień dotyczących zrównoważonego rozwoju sektora energetyki odnawialnej ma swoje odzwierciedlenie w istotnych dla Polski (także jako członka Unii Europejskiej) dokumentach. Podkreślić także należy konieczność wywiązania się Polski z podjętych zobowiązań wobec Unii Europejskiej w zakresie polityki energetycznej, polityki ochrony środowiska (np. pakiet energetyczno- klimatyczny, implementacja prawodawstwa unijnego)⁴.

¹ Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska. Dz.U. 2001, nr 62, poz. 627 z późn. zm.

² Nasza wspólna przyszłość. Raport WCED. 1987, 1991, cyt. za: M. Kistowski: Regionalny model zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska a strategie rozwoju województw. Wydawnictwo Naukowe Bogucki, Poznań 2003, s. 31.

³ M. Ligus: Zrównoważony rozwój energetyczny. „Ekologia” 2010, nr 2.

⁴ E. Mazur-Wierzbicka: Ochrona środowiska a integracja europejska. Doświadczenia polskie. Difin, Warszawa 2012, s. 174-177.

W obecnie obowiązującym dokumencie strategicznym Unii Europejskiej „Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu”⁵ za jeden z trzech filarów przyjęto rozwój zrównoważony – przez co rozumie się „wspieranie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej”. Unijne cele prowadzące do zrównoważonego rozwoju odnoszące się w sposób bezpośredni, jak i pośredni do energetyki odnawialnej obejmują:

- 1) do 2020 roku ograniczenie emisji gazów cieplarnianych o 20% w stosunku do poziomu z 1990⁶,
- 2) zwiększenie do 20% udziału energii ze źródeł odnawialnych w ogólnym zużyciu energii,
- 3) dążenie do zwiększenia efektywności wykorzystania energii o 20%.

W osiągnięciu tych celów pomocny ma być dokument będący jedną z inicjatyw przewodnich pt. „Europa efektywnie korzystająca z zasobów”. Jest to projekt dotyczący uniezależnienia wzrostu gospodarczego od wykorzystania zasobów, propagujący przejście na gospodarkę niskoemisyjną, zwiększenia wykorzystania odnawialnych źródeł energii, modernizacji transportu oraz propagowania efektywności energetycznej⁷.

Dążenie do osiągnięcia zrównoważonego rozwoju przez polski sektor energetyki odnawialnej widoczne jest m. in. w celach przyjętych w Polityce energetycznej Polski do 2030 roku. Za najistotniejsze uznać należy:

- wzrost udziału odnawialnych źródeł energii w finalnym zużyciu energii co najmniej do poziomu 15% w 2020 roku oraz dalszy wzrost tego wskaźnika w latach następnych,
- osiągnięcie w 2020 roku 10% udziału biopaliw,
- ochronę lasów przed nadmiernym eksploatowaniem, w celu pozyskiwania biomasy oraz zrównoważonego wykorzystania obszarów rolniczych na cele OZE, w tym biopaliw tak, aby nie doprowadzić do konkurencji pomiędzy energetyką odnawialną i rolnictwem oraz zachować różnorodność biologiczną,

⁵ Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu, Komisja Europejska, Bruksela, 3.3.2010 KOM(2010).

⁶ Dla Polski udział energii ze źródeł odnawialnych w zaspokajaniu końcowego zapotrzebowania na energię w 2020 roku określono na 15%.

⁷ Europa efektywnie korzystająca z zasobów – inicjatywa przewodnia strategii „Europa 2020”. Komisja Europejska, Bruksela, 26.1.2011 KOM(2011).

- zwiększenie stopnia dywersyfikacji źródeł dostaw oraz stworzenie optymalnych warunków do rozwoju energetyki rozproszonej opartej na lokalnie dostępnych surowcach⁸.

Działania na rzecz rozwoju wykorzystania OZE zaproponowane w Polityce energetycznej mają doprowadzić m.in. do zrównoważonego rozwoju OZE, efektem czego będzie zmniejszenie emisji CO₂, zwiększenie bezpieczeństwa energetycznego Polski.

2. Stan rozwoju polskiego sektora energetyki odnawialnej

Konieczność wywiązania się Polski ze zobowiązań w stosunku do Unii Europejskiej w dziedzinie odnawialnych źródeł energii jest jedną z przesłanek do ustalenia stanu obecnego sektora energetyki odnawialnej w Polsce. Można tego dokonać analizując dane statystyczne dotyczące tego obszaru dla Polski i UE⁹.

Niewątpliwie analizę należy rozpocząć od przedstawienia kształtowania się wskaźnika dotyczącego pozyskania energii pierwotnej¹⁰ (w tym ze źródeł odnawialnych) w Polsce i UE (tabela 1).

Tabela 1

Pozyskanie energii pierwotnej (w tym ze źródeł odnawialnych)
dla UE-27 i Polski w latach 2004-2009 (Mtoe)

Wyszczególnienie		2004	2005	2006	2007	2008	2009
UE-27	Pozyskanie energii pierwotnej	927,5	896,0	876,6	855,7	849,6	812,2
	w tym ze źródeł odnawialnych	111,1	115,1	122,2	132,6	141,3	148,4
Polska	Pozyskanie energii pierwotnej	78,7	78,4	77,7	72,6	71,3	67,3
	w tym ze źródeł odnawialnych	4,3	4,5	4,8	4,9	5,4	6,0

Źródło: Energia ze źródeł odnawialnych w 2010 r. GUS, Warszawa 2011, s. 20.

W tabeli 1 przedstawiono dane od 2004 roku, jednak już w 2003 w krajach UE zaobserwowano tendencję wzrostową w zakresie ilości energii pozyskiwanej ze źródeł odnawialnych. Równolegle mamy do czynienia ze spadkiem pozyskania energii pierwotnej ogółem. Efektem tego jest zwiększanie udziału energii

⁸ Polityka energetyczna Polski do roku 2030. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010, s. 20.

⁹ Za początek analizy przyjęto 2004 rok, tj. rok wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Dane dla UE za 2009 rok są najnowszymi jakie do tej pory zostały opublikowane.

¹⁰ Energia pierwotna jest to energia zawarta w pierwotnych nośnikach energii pozyskiwanych bezpośrednio z zasobów naturalnych odnawialnych i nieodnawialnych.

odnawialnej w energii pierwotnej ogółem – w latach 2004-2009 w Polsce z 5,5 do 9,0%, a w UE-27 z 12,0 do 18,3% (tabela 2). W badanym okresie pozyskanie energii pierwotnej z OZE wzrosło w Polsce o 40,4%, w UE-27 o 33,6%. Dynamika wzrostu energii odnawialnej w energii pierwotnej ogółem w Polsce jest większa od średniej dla krajów UE-27. Świadczy to o zmierzaniu w kierunku zrównoważonego rozwoju polskiego sektora energetyki odnawialnej.

Tabela 2

Udział energii ze źródeł odnawialnych w energii pierwotnej ogółem w Polsce na tle UE (%)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
UE-27	12,0	12,8	13,9	15,5	16,6	18,3	bd
Polska	5,5	5,8	6,1	6,7	7,6	9,0	10,2

Źródło: Ibid., s. 20, 28.

Kolejny wskaźnik mówiący o zrównoważonym rynku energii odnawialnych to udział energii ze źródeł odnawialnych w finalnym zużyciu energii ogółem. W tym przypadku Polska także wpisuje się w pozytywny trend unijnej energetyki odnawialnej, świadczy o tym tendencja spadkowa zużycia energii ogólnej w Polsce, a dodatkowo od 2007 roku obserwowany wzrost udziału energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych w finalnym zużyciu energii (tabela 3).

Tabela 3

Udział energii ze źródeł odnawialnych w finalnym zużyciu energii ogółem w Polsce na tle UE-27 (%)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009
UE-27	4,4	4,6	4,9	5,4	5,7	6,3
Polska	6,7	6,5	6,3	6,2	6,3	6,6

Źródło: Ibid., s. 27.

Energia odnawialna pozyskiwana jest z wielu źródeł. Jej zróżnicowanie uwarunkowane jest m.in. geograficznie, klimatycznie. W Unii Europejskiej najczęściej energii pozyskuje się z tzw. biomasy stałej (2009 od 40,5% w Niemczech do 97,5% w Estonii). Na drugim miejscu plasuje się energia wody (2009 od 0,3% w Estonii do 41,5% w Austrii). Niemal we wszystkich krajach UE występuje jedynie symboliczny udział energii promieniowania słonecznego (2009 od minimalnych ilości w większości krajów do 3,5% w Niemczech).

W Polsce tendencje w pozyskiwaniu energii odnawialnej kształtują się podobne. W 2009 i 2010 roku najczęściej energii pozyskiwanej ze źródeł odnawialnych pochodziło z biomasy stałej (w 2009 – 86,1%, w 2010 – 85,4%). Kolejne miejsca w 2009, podobnie jak w 2010, zajęły: biopaliwa (2009 – 7,1%), energia wody (2009 – 3,4%), biogaz (2009 – 1,6%), energia wiatru (2009 – 1,5%), energia geotermalna (2009 – 0,2%)¹¹. W stosunku do początku analizy, tj. 2004 roku pozyskanie odnawialnych źródeł energii kształtowało się podobnie. Różnicą zasadniczą było zajmowanie drugiej pozycji w klasyfikacji przez energię pozyskaną z wody, a trzeciej przez biopaliwa ciekłe (tabela 4).

Tabela 4

Pozyskanie energii pierwotnej ze źródeł odnawialnych
w latach 2004-2010 (TJ)

Źródło energii	Lata						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Biomasa stała	170056	174431	181 108	184 917	198 401	217 302	245 543
Energia promieniowania słonecznego	4	6	11	15	54	83	100
Energia wody	7494	7924	7352	8 468	7 748	8 550	10 512
Energia wiatru	512	488	922	1 878	3 012	3 878	5 992
Bioetanol	–	2404	3542	2 792	2 459	3 838	4 538
Biodiesel	–	2471	3423	1 822	9 943	14 010	14 584
Biogaz	1941	2243	2613	2 708	4 025	4 104	4 797
Energia geotermalna	318	476,1	534,7	439,0	531,0	599,5	562,9
Odpady komunalne	13	30	27	35	9	29	123
Pompy ciepła	bd	bd	33,0	68,0	605,0	757,6	888,2
Ogółem	173 593	182 549,1	199 566	203 141	226 788	253 152	287 640

Źródło: Ibid., s. 30-39.

W Polsce w latach 2004-2010 zanotowano wzrost pozyskania energii pierwotnej ze znacznej większości źródeł odnawialnych. W przypadku biomasy największy wzrost (analizując rok do roku) zaobserwowano w 2010 roku. Pozyskano wówczas oraz zużyto o 13,0% więcej biomasy stałej w porównaniu do 2009 roku. Jednocześnie w stosunku do 2004 roku pozyskanie i zużycie biomasy wzrosło o 44,4%.

¹¹ Dla porównywalności danych dla Polski i UE w nawiasach podano dane za 2009 rok.

Stopień wykorzystania energii wody w analizowanych latach utrzymywał się na zbliżonym poziomie. Jedynie w 2010 roku w porównaniu do roku poprzedniego nastąpił znaczny wzrost o 23%.

W przypadku energii wiatru ma miejsce ciągła tendencja wzrostowa. Od roku 2004 do 2010 roku nastąpił wzrost pozyskania energii z wiatru o 1070,3% (z 512 TJ do 5992 TJ).

Pozyskiwanie energii pierwotnej z promieniowania słonecznego również wykazuje stały wzrost, który w 2010 roku w stosunku do 2009 wyniósł 20,5%¹².

Prezentowane dane ukazują śladowy udział odpadów komunalnych w bilansie energii odnawialnej. Odnotować należy znaczny przyrost jej pozyskania i zużycia, tj. o 334% w 2010 roku w stosunku do poprzedniego. Podobna sytuacja występuje w przypadku wykorzystania pomp ciepła.

Jednym z istotnych zagadnień dotyczących sektora energetyki odnawialnej (również w kontekście zobowiązań Polski względem Unii Europejskiej) jest produkcja energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych. W Polsce obserwujemy także w tym zakresie pozytywne zmiany – od 2004 roku następuje wzrost produkcji tej energii z odnawialnych źródeł energii. Jednocześnie w latach 2004-2010 wielkości udziałów poszczególnych nośników energii odnawialnej w produkcji energii elektrycznej ulegały zmianom (tabela 5).

Tabela 5

Produkcja energii elektrycznej z odnawialnych nośników energii w latach 2001-2010 (GWh)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Woda	2081,7	2201,1	2042,3	2352,1	2152,2	2375,1	2919,9
Wiatr	142,3	135,5	256,1	521,6	836,8	1077,3	1664,3
Biomasa stała	768,2	1399,5	1832,7	2360,4	3365,4	4904,1	5905,2
Biogaz	82,2	111,3	160,1	195,2	251,6	319,2	398,4
Biopaliwa	–	–	–	–	–	3,0	0,9
Ogółem	3074,4	3847,3	4291,2	5429,3	6606,0	8678,7	10888,8

Źródło: Ibid., s. 51.

¹² Dane w tabeli nie odzwierciedlają w pełni sytuacji wykorzystania kolektorów słonecznych. Jest to spowodowane tym, że badaniami statystycznymi nie objęto gospodarstw domowych i rolnych, zostały zaś ujęte podmioty zaliczane do grupy odbiorców: handel i usługi wytwarzane metodą doboru celowego.

Rozwój odnawialnych źródeł energii związany jest z dostępnością zasobów, jak również istniejącymi możliwościami ich wykorzystania. Wpływa to na zauważalną już regionalizację wykorzystania OZE. Najwięcej energii elektrycznej wytwarzanej z odnawialnych źródeł energii produkowane jest w regionach, na których terenach zlokalizowane są większe elektrownie wodne, elektrownie ciepłne posiadające możliwości współspalania biomasy. Jest to głównie południowa część Polski. Ze względu na dużą dynamikę rozwoju energetyki wiatrowej zaczyna także wzrastać pozycja obszarów Polski Północnej.

3. Prognozy rozwoju polskiego sektora energetyki odnawialnej

Przeprowadzone w ostatnich latach oszacowania zarówno przez krajowe, jak i zagraniczne ośrodki badawcze dotyczące rozwoju sektora OZE w Polsce przedstawiały mniej lub bardziej optymistyczne prognozy w zależności od stworzenia warunków dających podstawę do tego rozwoju¹³. Z pewnością wzrost nakładów inwestycyjnych, odpowiednie regulacje prawne oraz stworzenie innych korzystnych warunków może doprowadzić do znaczącego zwiększenia udziału OZE w ogólnym zużyciu nośników energetycznych, w produkcji energii elektrycznej, ciepła itp.

Tworzone prognozy różnią się między sobą, co wynika głównie z przyjętych przez ekspertów założeń. Uśredniony prognozowany udział energii z OZE w energii finalnej w 2020 roku w przedstawianych pracach wahał się np. od ok. 12,9%, do ponad 20%. Oszacowania takiego dokonał także Instytut Energetyki Odnawialnej. Według niego średnioroczne tempo rozwoju wykorzystania poszczególnych potencjałów OZE w latach 2006-2020 przedstawia się następująco dla:

- energetyki słonecznej – 42%
- energetyki wiatrowej – 40%
- energii geotermicznej – 16%
- biomasy – 8%
- energetyki wodnej – 3%¹⁴.

¹³ Większość prognoz przeprowadzona była do 2020 roku. Przykładowe oszacowania zawierają pozycje np. Strategia rozwoju energetyki odnawialnej. Ministerstwo Środowiska, Warszawa 2000; Wykorzystanie programu SAFIRE do opracowania scenariuszy rozwoju energetyki odnawialnej w Polsce do roku 2020. EC BREC, ESD, 2001; Opracowanie scenariusza ekologicznego rozwoju krajowego sektora energetycznego. ARE S.A., Warszawa 2001.

¹⁴ Możliwości wykorzystania odnawialnych źródeł energii w Polsce do roku 2020. Instytut Energetyki Odnawialnej, Warszawa 2007, s. 42-47.

Najmniejsze tempo rozwoju energetycznego wśród OZE biomasy i energetyki wodnej jest podyktowane już znaczącym ich udziałem w krajowym bilansie energetycznym (tabela 4). Najwyższe pozycje w oszacowanym średniorocznym tempie rozwoju zajęły te nośniki energii odnawialnej, które zaczynają dopiero umocowywać się w sektorze OZE (tendencja taka jest charakterystyczna również dla innych państw członkowskich UE). Warto także zwrócić uwagę na prognozy dotyczące udziału energii pochodzących ze źródeł odnawialnych w zużyciu paliw i energii w Polsce w 2020 roku (tabela 6).

Tabela 6

Prognozowany udział energii ze źródeł odnawialnych w zużyciu paliw i energii na wytworzenie końcowych nośników energii w Polsce w 2020 roku w (%)

Wyszczególnienie	Udział OZE
Ciepło	29
Energia elektryczna	20
Paliwa transportowe	10

Źródło: Możliwości wykorzystania odnawialnych źródeł energii w Polsce do roku 2020. Instytut Energetyki Odnawialnej, Warszawa 2007, s. 51.

Analizując prognozowany udział poszczególnych rodzajów odnawialnych źródeł energii w bilansie OZE (energia końcowa) od stanu obecnego do 2020 roku zarysowują się pewne tendencyjne: znaczny wzrost udziału energetyki wiatrowej, wzrost udziału energii geotermicznej, wzrost udziału energetyki słonecznej, spadek udziału energetyki wodnej, biomasy.

Podsumowanie

Rozważania teoretyczne oparte na literaturze przedmiotu, kluczowe dokumenty oraz przeprowadzona analiza danych pozwoliła zarówno na realizację celu zasadniczego opracowania, jak i celów szczegółowych.

Polska dysponuje znacznymi i zróżnicowanymi zasobami stanowiącymi źródło OZE, jednak nie są one wykorzystywane w zadowalającym stopniu. Wynika to z istnienia wielu ograniczeń o charakterze instytucjonalnym, środowiskowym, przestrzennym, finansowym. W Polsce podejmowane są liczne działania aktywizujące rozwój energetyki odnawialnej, czego wymiernym efektem jest:

- zbliżenie do standardów unijnych w zakresie OZE,
- spadek zużycia energii ogólnej w Polsce,
- wzrost udziału energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych w finalnym zużyciu energii,
- wzrost pozyskania energii pierwotnej ze znacznej większości źródeł odnawialnych,
- zwiększanie udziału energii odnawialnej w energii pierwotnej,
- wzrost produkcji energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii.

Jest to dobry symptom zważywszy na to, iż Polska zobligowana jest przez UE (m.in. poprzez pakiet klimatyczno-energetyczny) do osiągnięcia co najmniej poziomu 15% udziału odnawialnych źródeł energii w końcowym zużyciu energii w 2020 roku oraz dalszy wzrost tego wskaźnika w kolejnych latach. Martwi w tym kontekście brak ustawy dotyczącej OZE, która miała być przygotowana w 2012 roku, zaś realnie przyjmuje się, iż zacznie ona obowiązywać w połowie 2013 roku (choć podawany termin to styczeń 2013). Ustawa ta wedle zapowiedzi polityków ma stanowić zachętę inwestycyjną dla wszystkich zainteresowanych przedsięwzięciami z zakresu nowych mocy wytwórczych. Dodatkowo Polska już dwukrotnie została upomniana przez Komisję Europejską za niewywiązywanie się ze zobowiązań z zakresu OZE. Dotyczy to opóźnień wdrażania dyrektywy o odnawialnych źródłach energii (dyrektywa 2009/28). Czas na jej implementację minął w grudniu 2010 roku. W przypadku dalszych opóźnień w jej wdrażaniu do polskiego porządku prawnego sprawa ta ma zostać przekazana przez Komisję Europejską do Trybunału Sprawiedliwości.

Istnieją także inne pojawiające w tzw. międzyczasie utrudnienia w rozwoju OZE w Polsce. Dla przykładu, na drodze do czystej energii szczególnie pochodzącej z farm wiatrowych, elektrowni słonecznych, biogazowi stanęły przepisy prawne (od 3 maja 2012 roku znowelizowane przepisy Kodeksu postępowania cywilnego), które mogą wpłynąć na zahamowanie inwestycji OZE. Wprowadzone zmiany stwarzają m.in. zagrożenie utraty tytułu prawnego do nieruchomości dzierżawionych przez inwestorów. Jak wiadomo, większość farm wiatrowych czy kolektorów słonecznych powstaje właśnie na terenach dzierżawionych¹⁵. Bariery rozwoju OZE w Polsce są także jeszcze ciągle wysokie koszty produkcji energii odnawialnej. Z oszacowań wynika, że energia z OZE przy aktualnym stanie techniki jest droższa od energii pochodzącej ze źródeł konwencjonalnych.

¹⁵ Szerzej w: J. Giziński, P. Białobok: Prawne przeszkody dla czystej energii. „Czysta Energia” 2012, nr 7-8, s. 16-17.

Niewątpliwie członkostwo w Unii Europejskiej ma mobilizujący wpływ na Polskę do podejmowania dalszych, konkretnych działań zmierzających do osiągnięcia zrównoważonego rozwoju sektora energetyki odnawialnej w Polsce, które powinny być ukierunkowane na:

- wykorzystanie olbrzymich zasobów odnawialnych źródeł energii,
- oszczędność w zużyciu surowców energetycznych,
- zmniejszenie zapotrzebowania na energię końcową,
- stopniowe przestawienie produkcji energii elektrycznej z węgla na OZE,
- odchodzenie od paliw kopalnych w produkcji ciepła na rzecz OZE.

Polska ma duży potencjał nośników energii odnawialnej. Należy podjąć wszelkie możliwe działania, aby to wykorzystać z korzyścią dla środowiska naturalnego, społeczeństwa, przy jednoczesnym uzyskiwaniu wymiernych korzyści ekonomicznych.

THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY IN POLAND

Summary

This article shows the importance of aiming to sustainable development of renewable energy for energy sector in Poland. Two detailed aims have been shown in realisation the main idea of this work: the influence of UE integration for sustainable development for renewable energy sector in Poland; state of development for Polish sector of renewable energy.

The article shape was subordinated to the main aim. The issue of sustainable development for renewable energy has been shown in the first part. The current state for sustainable development has been shown in the second part. The development forecasts for renewable energy were presented in the third part. The main conclusions were contained in summary.

Andrzej Anszperger

Uniwersytet im. M. Kopernika w Toruniu

EFEKTYWNOŚĆ LOKALNYCH SYSTEMÓW TURYSTYCZNYCH

Wprowadzenie

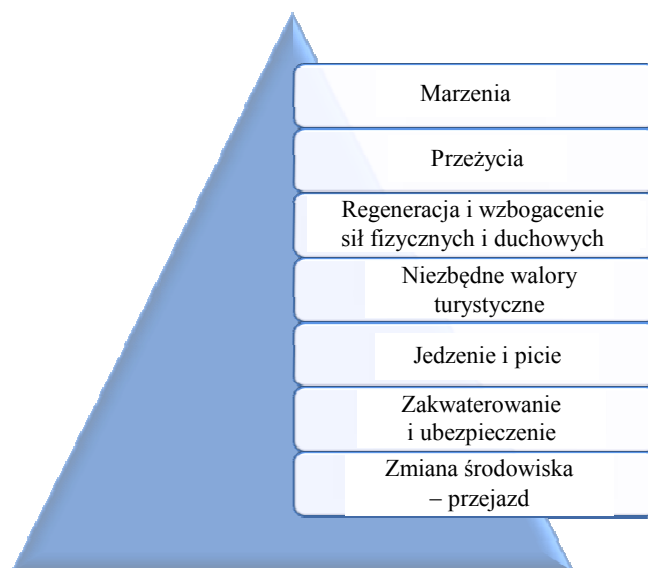
Rozwój społeczno-gospodarczy, powiązany z nim wzrost przeciętnej zarobkowości, rosnące zapotrzebowanie na usługi czasu wolnego, rozwój transportu, zanik barier administracyjno-politycznych w podróżowaniu sprawiają, że turystyka staje się coraz istotniejszą częścią gospodarki i coraz ważniejszą formą aktywności ludzkiej. Współcześnie turystyka nie jest postrzegana tylko jako przyjemność, ale także jako źródło dochodów, generator miejsc pracy, rewitalizacji jakiegoś obszaru. Turysta niezależnie od formy i motywu podróżowania realizuje swoje potrzeby nie w jakimś kraju czy regionie, ale w jednoznacznie określonym „fizycznym” miejscu – części kraju, regionu. Celem opracowania jest przeanalizowanie wybranych aspektów funkcjonowania tego miejsca turystycznego, w którym zaspokajane są potrzeby turystów, traktując to miejsce jako pewnego typu system.

1. Istota i funkcje turystyki

Według Światowej Organizacji Turystyki (United Nations World Tourism Organization, UNWTO), turystykę należy rozumieć jako ogół czynności osób, które podróżują i przebywają w celach wypoczynkowych, służbowych lub innych nie dłużej niż rok bez przerwy poza swoim codziennym otoczeniem, z wyłączeniem wyjazdów, w których głównym celem jest aktywność zarobkowa, forma czynnego wypoczynku poza miejscem stałego zamieszkania¹. Ta powszechnie cytowana definicja jest być może niezbyt precyzyjna, ale na tyle sze-

¹ Terminologia turystyczna. Zalecenia. WTO, Warszawa 1995, s. 5.

roka, że może objąć coraz bardziej zróżnicowane i złożone motyw bycia turystą i sposoby ich zaspokajania. Adaptując klasyfikację potrzeb przedstawioną przez Masłowa do rozważań turystycznych można to przedstawić jak na rys. 1. Każda z wymienionych pozycji jest bardzo szeroka co do sposobu odczuwania i sposobu zaspokajania. Inaczej patrząc na tą kwestię oznacza to złożoność i różnorodność usług turystycznych, zarówno po stronie popytu, jak i podaży. Oddziałując na szeroko rozumiane otoczenie, turystyka implikuje wielorakie konsekwencje nazywane funkcjami turystyki, rozumiane jako pozytywne następstwa, negatywne konsekwencje nazywane są dysfunkcjami turystyki. Najczęściej wymieniane zawiera tabela 1.



Rys. 1. Piramida potrzeb turystycznych

Źródło: Rico-Scherrieb: Qualitätsund Management. „Revue de Tourisme” 1992, nr 3, w: R. Łazarek: *Ekonomika turystyki*. Zakład Wydawniczy DrukTur, Warszawa 1999, s. 25.

Tabela 1

Funkcje i dysfunkcje turystyki

Funkcje turystyki	Dysfunkcje turystyki
1	2
<p>Wypoczynkowa:</p> <ul style="list-style-type: none"> – likwidacja zmęczenia – podnoszenie sprawności fizycznej – wzmocnienie poczucia wewnętrznej kontroli i osobistego wpływu na własne życie. 	<ul style="list-style-type: none"> – ograniczenie możliwości poznawczych turystów wtedy, gdy program jest skoncentrowany na biernym wypoczynku, – dodatkowe zmęczenie kiedy program jest przeładowany i niedostosowany do danej grupy turystów.
<p>Zdrowotna:</p> <ul style="list-style-type: none"> – poprawa lub powrót do zdrowia, – integracja osób, które dochodzą do pełni zdrowia z trwale niepełnosprawnymi. 	<ul style="list-style-type: none"> – urazy spowodowane uprawianiem turystyki kwalifikowanej, – urazy odnoszone podczas podróży do miejsc wypoczynku lub z powrotem, – wzrost zachorowań na choroby weneryczne i AIDS, – wzrost zachorowań na choroby zakaźne.
<p>Wychowawcza:</p> <ul style="list-style-type: none"> – kontakt z innymi ludźmi, – rozwijanie osobowości, – nauka adaptacji do nowych warunków i okoliczności, – stwarzanie możliwości działania twórczego, – stwarzanie warunków resocjalizacji osób społecznie niedostosowanych, – integracja rodziny, – powodowanie zmian w poglądach, sposobach zachowań oraz zainteresowań ludności miejscowej. 	<ul style="list-style-type: none"> – lekceważenie norm współżycia społecznego oraz zachowania patologiczne, – postawa niechęci i lekceważenia wobec ludności terenów odwiedzanych, nieprzestrzeganie norm moralnych, lokalnych zwyczajów oraz szacunku do wartości, które dla mieszkańców mają szczególne znaczenie, – zanikanie tradycyjnych gościnności w dużych ośrodkach turystycznych, gdzie stosunki międzyludzkie nierzadko zamieniane są na towar do sprzedaży.
<p>Kształceniowa:</p> <ul style="list-style-type: none"> – poznawcza rola turystyki, – kształtowanie się nowych zainteresowań, – motywacja do podnoszenia swoich kwalifikacji. 	<ul style="list-style-type: none"> – skupianie się na jednym rodzaju atrakcji zapominając o innych ciekawych rzeczach.
<p>Miastotwórcza:</p> <ul style="list-style-type: none"> – rozwój obszarów emisyjnych, – napływ inwestorów oraz osób szukających zatrudnienia w regionie turystycznym, rozwój budownictwa mieszkaniowego, handlu, komunikacji, gastronomii, rzemiosła oraz sektora rozrywkowego, – rozwój szkolnictwa, nauki, – powstawanie urządzeń rekreacyjnych, basenów, boisk, kortów tenisowych itp. 	<ul style="list-style-type: none"> – degradacja środowiska, – przeciążenia komunikacji miejskiej, – kolejki w sklepach i punktach usługowych, – zaśmiecanie plaż i ulic, – zatłoczenie dróg, zwiększona liczba wypadków i kolizji na drogach, – zmiany w tradycyjnym układzie architektonicznym – miejscowości, – rozrastanie się ponad miarę miejscowości turystycznych.
<p>Edukacji kulturowej:</p> <ul style="list-style-type: none"> – promowanie wartości kulturowych i kultywowania dziedzictwa przeszłości, 	<ul style="list-style-type: none"> – komercjalizacja kultury lokalnej prowadząca do zaniku autentycznych jej przejawów, zmiany tradycyjnych wartości, obyczajów, poglądów moralnych, religijnych,

cd. tabeli 1

1	2
– rozwój kultury regionalnej, pielęgnowanie folkloru, rozwój sztuki ludowej, rzemiosła artystycznego, tworzenia skansenów, regionalnych muzeów, pielęgnacji języka.	– niszczenie zabytków.
Ekonomiczna: – aktywizacja gospodarcza regionu, – napływ kapitału do regionów turystycznych, – powstawanie nowych miejsc pracy, – zwiększanie obrotów firm lokalnych, – bogacenie się ludności miejscowej, – napływ wyższych podatków do budżetu, – napędzanie koniunktury w innych dziedzinach gospodarki (budownictwie, przemyśle, rolnictwie itd.).	– wzrost inflacji w obszarach recepcyjnych, – wzrost cen ziemi i spekulacja gruntami, – zjawisko „monokultury turystycznej” charakteryzujące się zwiększoną podatnością na kryzysy i trudności ekonomiczne w państwach rozwijających się będących uzależnionymi od turystyki.
Etniczna: – zwiększenie świadomości narodowej uczestników turystyki, – umacnianie tożsamości grup etnicznych, – zacieśnienie kontaktów z krajem ojczystym.	– niepokoje dotyczące przyjazdów turystów etnicznych np. z Niemiec czy Izraela.
Kształtowanie świadomości ekologicznej: – rozwój ruchu ochrony środowiska, – edukacja ekologiczna.	– zanieczyszczenie powietrza w miejscowościach turystycznych. – zanieczyszczenie akwenów wodnych, – wycinanie lasów pod trasy narciarskie, pola golfowe itp., – erozja gleby.
Polityczna: – przełamywanie barier i zacieśnianie współpracy międzynarodowej, – kształtowanie postaw, świadomości narodowej oraz wychowania w duchu patriotyzmu.	– wykorzystanie turystyki do celów ideologicznych i walki politycznej.

Źródło: W. Alejski: Turystyka w obliczu wyzwań XXI wieku. Albis, Kraków 1999, s. 33-67;
W. Gaworecki: Turystyka. PWE, Warszawa 1997, s. 304-346.

Przedstawione w tabelach 1 i 2 klasyfikacje i przykłady w poszczególnych grupach nie wyczerpują całości. Kryteriów klasyfikacji i elementów wyodrębnionych jest niemalże nieskończona ilość, rośnie ona wraz z rozwojem turystyki.

Tabela 2

Wybrane elementy klasyfikacji ruchu turystycznego

Kryteria opisujące podróż turystyczną	Przykładowe rodzaje ruchu turystycznego	
Cel podróży	<ul style="list-style-type: none"> – turystyka wypoczynkowa – turystyka poznawcza – turystyka kwalifikowana – turystyka w interesach (handlowa, biznesowa, kongresowa) – turystyka zdrowotna – turystyka motywacyjna – turystyka etniczna – turystyka wiejska – turystyka ekologiczna – turystyka religijna i pielgrzymkowa 	
Charakter podróży	w zależności od miejsca zamieszkania	<ul style="list-style-type: none"> – ruch krajowy (wewnętrzny) – ruch zagraniczny (międzynarodowy)
	w zależności od czasu trwania podróży	<ul style="list-style-type: none"> – ruch krótko-, średnio- i długo-pobytowy – wycieczki wyjazdy krótkie i długie (powyżej czterech noclegów)
	w zależności od okresu wyjazdu	<ul style="list-style-type: none"> – turystyka sezonowa i pozasezonowa – turystyka letnia i zimowa – turystyka weekendowa
Sposób organizacji podróży	ze względu na organizatora	<ul style="list-style-type: none"> – turystyka indywidualna – turystyka zorganizowana
	ze względu na towarzystwo w podróży	<ul style="list-style-type: none"> – turystyka samotnicza – turystyka grupowa – turystyka rodzinna
	ze względu na sposób finansowania	<ul style="list-style-type: none"> – ruch w całości finansowany przez uczestników – ruch częściowo lub całkowicie dofinansowany (turystyka socjalna)
	ze względu na środek transportu	<ul style="list-style-type: none"> – autokarowa – rowerowa – samochodowa – lotnicza – wodna – piesza
	ze względu na miejsce docelowe	<ul style="list-style-type: none"> – górską – nadmorską – miejską – wiejską

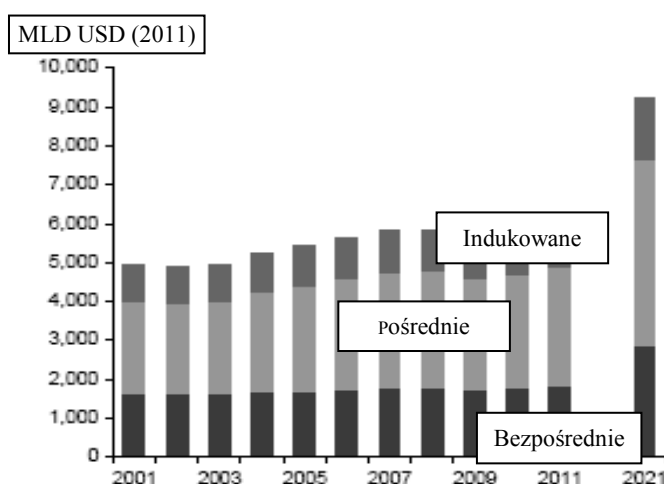
Źródło: Ibid. oraz Obsługa ruchu turystycznego. Red. B. Meyer. PWN, Warszawa 2006, s. 42-43.

Ta różnorodność rodzajów, form turystyki ujawnia się w miejscach, do których przyjeżdżają turyści. Destynacja turystyczna (Tourist Destinations, Tourism Destination), miejsce docelowe w turystyce, obszar (miejsce) recepcji turystycznej to bliskoznaczne określenia używane w polskiej literaturze w odniesieniu do „miejsc”, w których przyjmowani są turyści i gdzie zaspokajają swoje potrzeby.

2. Ranga ekonomiczna turystyki

Znaczenie turystyki dla gospodarki można analizować na różnych poziomach agregacji i według wielu aspektów. Zaczynając od skali globalnej stwierdzamy, że turystyka jest coraz istotniejszym fragmentem gospodarki. Przemysł turystyczny wytwarza PKB o wartości około 1,8 biliona USD, a z uwzględnieniem efektu mnożnikowego prawie 6 bilionów USD, ze średniorocznym prognozowanym tempem wzrostu dla dekady 2011-2021 – 4,2%.

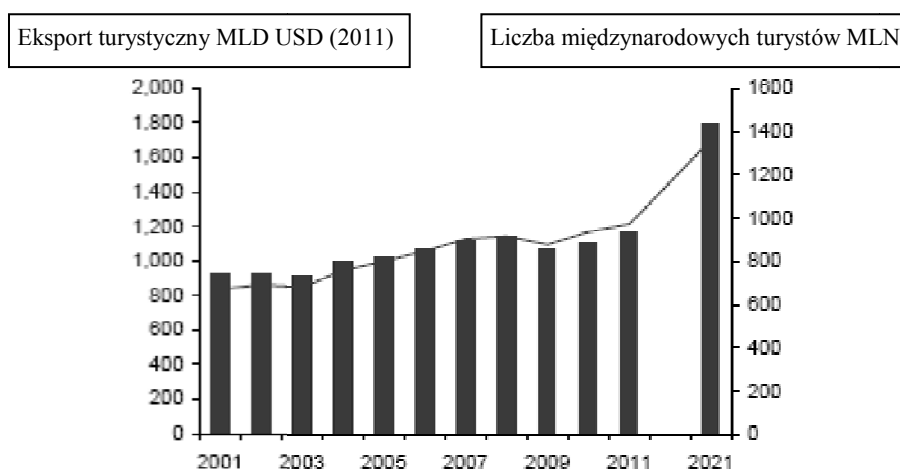
Międzynarodowy ruch turystyczny generuje eksport (specyficzny, ponieważ dotyczy usług z ich specyfiką) o wartości 1,2 biliona USD, ze średniorocznym prognozowanym tempem wzrostu dla dekady 2011-2021 – 4,3%. Liczba międzynarodowych turystów przekroczyła już miliard, a w 2021 wyniesie ponad 1,4 miliarda².



Rys. 2. Udział turystyki w tworzeniu PKB – świat

Źródło: WTTC, Travel & Tourism Economic Impact, 2011.

² WTTC, Travel & Tourism Economic Impact, 2011. UN WTO, Tourism Highlights Edition 2012, WTO, Madryt.



Rys. 3. Eksport turystyczny i liczba międzynarodowych

Źródło: Ibid.

Turystyka to także miejsca pracy, w skali świata to z uwzględnieniem efektu mnożnikowego ponad 250 milionów osób. Sytuację w Polsce i kujawsko-pomorskim przedstawia tabela 2³.

Według danych Rachunku Satelitarnego dla Polski⁴ w 2008 roku łączna liczba pracujących w charakterystycznych rodzajach działalności turystycznej wyniosła prawie 687 tys. osób, co stanowiło (podobnie jak w minionych latach) niespełna 5% siły roboczej w całej gospodarce. O randze ekonomicznej turystyki świadczą także dochody podatkowe na różnych szczeblach gospodarki, nakłady inwestycyjne w turystyce, wpływy dewizowe itd. nieomawiane tutaj ze względu na szczupłość miejsca.

³ Należy pamiętać, iż całkowity szacunkowy wkład turystyki w tworzenie dochodu narodowego jest znacznie większy poprzez powiązania z innymi sektorami. Polska Klasyfikacja Działalności (PKD 2007) wprowadzona Rozporządzeniem Rady Ministrów jest umownym podziałem, usystematyzowanym według zbioru rodzajów działalności społeczno-gospodarczej jakie realizują podmioty gospodarcze. Stosuje się ją m.in. do zestawienia informacji statystycznych, przedstawienia struktury gospodarki narodowej z punktu widzenia społecznego podziału pracy czy opracowania bilansów gospodarki narodowej. Pod względem turystyki najbardziej istotne wydają się sekcje H oraz I, a więc odpowiedzialne za Transport i gospodarkę magazynową oraz Działalność związaną z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi.

⁴ Rachunek satelitarny turystyki dla Polski. Red. E. Dziedzic. Instytut Turystyki, Warszawa 2010.

Tabela 3

Pracujący (faktyczne miejsca pracy) według grup sekcji,
Kategoria: Rynek Pracy, Grupa: Pracujący

Jednostka terytorialna	Sekcja H ogółem		Sekcja I ogółem	
	2009	2010	2009	2010
Polska	704.111	708.543	258.704	241.727
Kujawsko-pomorskie	33.206	33.248	10.029	9.295

Źródło: <http://www.stat.gov.pl/bdl>

3. Lokalny system turystyczny

Stosując podejście systemowe (analizę systemową) w odniesieniu do turystyki, można podjąć próbę wyodrębnienia z całego zjawiska turystyka jej części, którą można zdefiniować jako Lokalne Systemy Turystyczne (LST). Pojęcie LST może być w pewnym stopniu utożsamiane z sygnalizowaną destynacją turystyczną czy, nie korzystając z zapożyczenia angielskiego, z miejscem recepcji turystycznej. W rozważaniach o definiowaniu systemów gospodarczych S. Swadźba⁵ rozróżnia (mając na uwadze skalę, obszar) systemy mikro, np. gospodarstwo domowe, mezo, np. Śląsk, makro – gospodarkę narodową i mega – np. socjalizm. Mając na względzie to, jakiej wielkości obiektami są LST, mieścić się one mogą na pograniczu mikro i mezosystemów. Biorąc pod uwagę to, jak wielopłaszczyznowym zjawiskiem jest turystyka, LST mogą być rozpatrywane jako systemy gospodarcze, społeczne, przyrodnicze, kulturowe, polityczne. Żadnego z tych ujęć nie można rozpatrywać w oderwaniu od reszty, tworzą one pewną całość – system. Przez Lokalny System Turystyczny rozumieć będziemy wyodrębniony (względnie wyodrębniony) z otoczenia zbiór elementów, wzajemnie ze sobą powiązanych, tworzących pewną logiczną, funkcjonalną całość. Zakładamy, że jest to zbiór celowy (jeden cel lub ich wiązka). Warunkiem niezbędnym dla wyodrębnienia danego LST jest „zaistnienie” w nim turysty⁶ (występowanie ruchu turystycznego), co oznacza także (powinno oznaczać) świadczenie jakichkolwiek usług turystycznych. Przyjęto, że Lokalnym Sys-

⁵ A. Kaczmarek, M. Tusińska: System gospodarczy i jego istota. W: Systemy gospodarcze, zagadnienia teoretyczne. Red. S. Swadźba. AE, Katowice 2009, s. 29-35.

⁶ Pojęcie turysta, z pewnym uproszczeniem dotyczy nie tylko pozostających na dobę lub dłużej, ale także według terminologii WTO odwiedzających, czyli osoby przybywające na kilka, kilkanaście godzin.

temem Turystycznym jest (może być), miasto lub jego wyodrębniona część, gmina, powiat, kompleks wypoczynkowy czy rekreacyjny (np. Park Śląski – dawniej Wojewódzki Park Kultury i Wypoczynku w Chorzowie), pojedyncza atrakcja turystyczna lub ich pakiet⁷ (np. Fort IV w Toruniu), kompleks szlaku turystycznego (np. szlak kajakowy na Krutyni), subregion kulturowy, historyczny lub geograficzny (np. Pałuki, bieszczadzkie połoniny, Ziemia Chełmińska). Niezależnie od definiowania turystyki i ruchu turystycznego, w zbiorze elementów tworzących LST znajdują się m.in.:

- obiekty noclegowe,
- obiekty gastronomiczne,
- obiekty widokowe,
- usługi transportowe,
- usługi informacyjne,
- usługi medyczne,
- usługi przewodnickie, pilockie,
- usługi bezpieczeństwa i ochrony,
- usługi edukacyjne,
- usługi rekreacji i rozrywki,
- usługi religijne,
- usługi handlowe,
- usługi finansowe, bankowe,
- usługi rzemieślnicze.

Także wszystko to, co do świadczenia tych usług służy: organizacja, zasoby materialne, przyrodnicze, ludzie, infrastruktura, wszelkie instytucje. Definiowany w powyższy sposób LST charakteryzuje się większością cech niezbędnych dla wyczerpania pojęcia system przedstawianych w literaturze:

1. Jest zbiorem elementów, charakteryzuje się określonymi wzajemnymi relacjami ilościowymi i jakościowymi, może zawierać podsystemy.
2. Jest wyodrębniony z otoczenia, wchodzi z nim w specyficzne relacje, przyjmuje i przetwarza informacje, podlega konkurencji, regulacji zewnętrznej.
3. Poziom i sposób otwarcia systemu, jego ewolucja, mechanizmy samo-regulacji i samokontroli, integralność systemu, celowość, adaptacyjność, współzależność⁸.

⁷ Oddzielną kwestią jest definiowanie atrakcji turystycznej.

⁸ M. Kozłowska: System i analiza systemowa. W: Systemy gospodarcze..., op. cit., s. 11-22.



Rys. 4. Rozwój zrównoważony w turystyce

Źródło: A. Mathieson: *Tourism: Economic, Physical and Social Impact*. Longman Scientific Technical, London 1954, s. 14.

Przy systemowym podejściu do miejsca recepcji turystycznej i próbie wyodrębnienia LST, istotne jest określenie kryteriów wyodrębnienia. Nie można przyjąć jednego uniwersalnego kryterium ze względu na różnorodność i indywidualność potencjalnych Systemów. Mogą być kryteria administracyjne – jeżeli dotyczy to miasta, gminy czy innej jednostki samorządu terytorialnego i jeżeli granice administracyjne i funkcje turystyczne się pokrywają. Kolejnym kryterium mogą być tworzące pewną specyficzną całość funkcje turystyczne obszaru, nie zawsze pokrywające się z podziałem administracyjnym. Na przykład jakiś kompleks rekreacyjny „przekraczający” granice miasta, ale komunikacyjnie, w odczuciach użytkowników będący jego częścią. Kolejne kryterium determinowane przez układ przyrodniczy czy geograficzny – kompleks leśny położony w kilku gminach, akwen wodny przekraczający granice gmin. Następne kryterium to historycznie ukształtowany obszar kulturowy, np. Kociewie. Dalszym kryterium może być infrastruktura tworząca logiczną całość, np. zespół wyciągów narciarskich.

Ocena efektywności LST zależeć będzie od tego, które z funkcji turystyki przyjmujemy za istotne dla danego systemu. Wybór funkcji, określenie ich rangi dla danego systemu zależeć będzie niewątpliwie od tego, kto dokonuje tego wy-

boru. Inne kryteria przyjmie turysta-„konsument” danego systemu, inne zapewne pojedynczy element systemu po stronie podaży usług, np. obiekt gastronomiczny, jeszcze inne potencjalni zarządzający systemem jako całością. Inne kryteria, a zatem i cele może narzucić jakiś system wyższego rzędu (jeżeli regulacje prawne, zwyczajowe na to pozwalają). Wydaje się, że dobrym przykładem dla opisanego dylematów, niekiedy sprzeczności wyborów, może być Kraków, miasto, którego szacunkowe wpływy z turystyki w ostatnich latach wahają się między 2,5 miliarda a 5,5 miliarda zł rocznie⁹. Z punktu widzenia dominującego w pewnym okresie segmentu turystów zagranicznych, „prosta” rozrywka i przysłowiowe „tanie piwo” to główne zadania systemu turystycznego Kraków wobec turystów. Rosnące dzięki temu przychody były też celem części usługodawców. Zarządzający rozwojem turystyki w mieście i wizerunkiem miasta stwierdzili dość szybko, że chcą, aby Kraków postrzegany był jako stolica kultury, przez duże K. Współcześnie coraz częściej o rozwoju turystyki mówi się w kontekście rozwoju zrównoważonego (Sustainable Tourism), jest to faktycznie postrzeganie turystyki jako pewnego rodzaju systemu. Zazwyczaj wyodrębnia się trzy podsystemy: środowisko naturalne, środowisko społeczne (lokalna społeczność – community), gospodarka. W szerszym ujęciu dodaje się środowisko kulturowe materialne i duchowe, lokalne władze. W przypadku rozważania rozwoju i funkcjonowania turystyki, w tym LST, w sposób zrównoważony, przyjmuje się, że celem jest podniesienie jakości życia¹⁰. Zatem efektywność LST oceniana byłaby poprzez wpływ turystyki na zmiany w jakości życia. Najprostszymi sposobami oceny efektywności systemu turystycznego są dochody generowane przez przyjazd turystów oraz wielkość przyjazdowego ruchu turystycznego. Traktując Toruń jako przykładowy LST stwierdzamy, że w latach 2005-2011 liczba odwiedzających miasto wzrosła z 1,2 miliona do 1,65 miliona osób. „W ciągu 5 lat prowadzenia badania średnie wydatki turystów, a tym samym wpływy z turystyki do toruńskich kas wzrosły o niemal 60% (z 172 zł w 2005 na 275 zł w 2009 roku). W 2010 roku dobra passa się skończyła, gdyż średnie wydatki przeciętnego turysty były niższe od tych z 2009 roku o 16 zł. W 2010 roku turysta wydał średnio 259 złotych”¹¹. Powyższe informacje dotyczące Torunia obrazują zmiany efektywności (przychodów, liczby turystów) dla miasta i pozwalają ocenić, czy ten system turystyczny stawał się efektywniejszy. Dla obiektywnej oceny konieczne byłoby porównanie tych wielkości z efektami innych zbliżonych systemów. Liczba turystów, ich wydatki, to miary ilościowe efektywności, do tej grupy można także zaliczyć m.in.:

⁹ Małopolska Organizacja Turystyczna, Badania Ruchu Turystycznego w Krakowie.

¹⁰ Zamiennie używane są określenia: poziom życia, warunki życia, dobrobyt.

¹¹ Monitoring Ruchu Turystycznego. Turystyczny Toruń 2010, OIT Toruń.

- liczbę udzielonych noclegów,
- stopień wykorzystania miejsc noclegowych,
- odsetek osób korzystających z noclegów,
- liczbę osób korzystających z poszczególnych atrakcji, imprez (np. liczba wejść do muzeum, ilość uczestników wydarzenia plenerowego),
- odsetek osób korzystających z poszczególnych atrakcji,
- ilość oprowadzonych wycieczek,
- odsetek osób korzystających z usług przewodnika,
- ilość osób korzystających z określonych zabiegów leczniczych,
- odsetek osób korzystających z zbiegów leczniczych,
- liczba zatrudnionych w przemyśle turystycznym.

Wśród miar jakościowych wymienić można:

- odsetek turystów deklarujących ponowny przyjazd (w Toruniu np. 90% turystów krajowych i 56% turystów zagranicznych deklarowało ponowny przyjazd),
- odsetek tzw. rekomendacji, czyli polecenia innym osobom odwiedzania danego miejsca (np. w Toruniu ponad 94% odpowiedzi „tak”),
- skojarzenia z miejscem odwiedzanym – efekt wizerunkowy, ilość, rodzaj skojarzeń pozytywnych i negatywnych lub brak jakichkolwiek (np. 40% turystów opuszczających Włocławek stwierdza „...nie zapamiętam nic...”¹²,
- struktura popytu – pojedynczy produkt lub pakiet,
- rodzaj i ilość wypowiedzi na różnych forach internetowych,

Podsumowanie

Rozwój turystyki i wzrost jej znaczenia społeczno-ekonomicznego sprawiają, że konieczne staje się zarządzanie turystyką jak pełnoprawnym przejawem aktywności gospodarczej. Złożoność zjawiska jakim jest turystyka, wielopłaszczyznowa komplementarność i różnorodność form realizacji powodują, że można i że celowe jest podejście systemowe do tego zjawiska. Poszczególne miejsca recepcji turystycznej można opisywać jako system i w sposób systemowy analizować. Cechą właściwą każdego systemu jest jego efektywność, także lokalnego systemu turystycznego. Problemem badawczym jest to, z punktu widzenia których funkcji turystyki analizować efektywność LST, jakie przyjąć

¹² A. Anszperger, A. Radkiewicz: Monitoring ruchu turystycznego Kujawsko-Pomorskie. Raport z badań 2009. K-POT, Bydgoszcz 2010.

miary i jaką wagę każdej funkcji dla oceny całości przypisać. Odrębnym zagadnieniem jest metoda pozyskiwania informacji. Większość tych problemów powinna znaleźć odzwierciedlenie w obszarze zainteresowania polityki turystycznej na poziomie lokalnym i regionalnym.

THE EFFECTIVENESS OF LOCAL TOURISM SYSTEMS

Summary

Tourism is more dynamically developing part of economy and it plays more important role. Tourist requirements still rise up and capabilities of alleviate this requirements also change. It seems more and more obvious that tourism must be treat like a full rights part of economy. The consequences of that should be to management tourism, it develop with more professional style. The chance of that seems to be treated destination place in tourism like compact collection, linked up miscellaneous equipments and institutions, which from the point of view of it specificity can attract tourists and alleviate their requirements. Collection which its specificity are differing from surroundings. System approach to tourism reception place , give us a chance for better recognition the conditionality of functioning, development and effectiveness in it. Introductory try to describe possibilities and ways of the effectiveness of local tourism system, constitute aim of this article.

Sławomir Czetwertyński

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

TWÓRCZA DESTRUKCJA W GOSPODARCE INTERNETOWEJ

Wprowadzenie

Twórcza destrukcja jest cechą systemu kapitalistycznego i sprawcą jego rozwoju. Stanowi ona punkty przelomowe między okresami względnej stabilności. W erze Internetu mechanizm twórczej destrukcji jest równie znaczący jak w erze przemysłowej, z tym, że obecnie następuje nagłe przyśpieszenie procesów twórczo-destrukcyjnych, co związane jest właśnie z Internetem.

Główna teza niniejszego opracowania głosi, że Internet stanowi akcelerator twórczej destrukcji. W obszarach gospodarki, które związane są ściśle z Internetem, można zaobserwować nagły wzrost twórczości, która szybko wypiera twory będące relatywnie aktualnymi. Proces ten dotyczy zarówno pojedynczych przedsiębiorstw, jak rynków oraz mechanizmów konkurencji, a nawet wymiany. Dochodzi do sytuacji, w której przedsiębiorstwa nie tylko konkurują między sobą, lecz same ze sobą – dopuszczając się kanibalizmu na własnych produktach. Ta ciągła spirala budowania oraz burzenia zastanego ładu, choć ogólnie przyjęło się, że prowadzi do ewolucji systemu gospodarczego, obciążona jest kosztami utopionymi tworów, które uległy destrukcji. Koszty tego procesu stają się bardziej odczuwalne ze względu na przyśpieszenie wywołane wejściem gospodarki w erę Internetu.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie koncepcji twórczej destrukcji w kontekście rewolucji informacyjnej, a w zasadzie upowszechnienia się Internetu. Istotne w tym kontekście będą czynniki charakterystyczne dla gospodarki wirtualnej, gdyż to ich właściwości wpływają na możliwości twórcze, co z kolei prowadzi do szybkiej destrukcji. Jednocześnie rozważone zostaną konsekwencje przyśpieszonej ewolucji gospodarki internetowej, co prowadzi do konfliktu poglądów między grupami uczestniczącymi w jej budowaniu.

1. Akceleracja twórczej destrukcji

Joseph A. Schumpeter twórczą destrukcję utożsamiał z „[...] procesem przemysłowej mutacji [...] który nieustannie rewolucjonizuje od środka strukturę gospodarczą, nieustannie burzy starą i tworzy nową”¹, przy czym podkreślał, że nie chodzi mu o nieustanną rewolucję, co rewolucje występujące między okresami względnego spokoju. W takim sensie proces twórczej destrukcji objawia się jako okres rewolucji albo wchłaniania jej efektów. Tym samym ewolucja gospodarcza podąża wzdłuż amplitudy wahań cyklicznych między kolejnymi interwałami.

Postrzeżenie ewolucji gospodarczej w ujęciu twórczej destrukcji wymaga przyjęcia postulowanych przez Schumpetera, dwóch warunków. Po pierwsze, konieczne jest analizowanie zjawisk w ciągu czasowym, a nie w oderwaniu od uwarunkowań historycznych. Po drugie, twórcza destrukcja jest procesem organicznym, tak więc wybiórcze spojrzenie na dane przedsiębiorstwo lub gałąź gospodarki nie prowadzi do właściwych wniosków². Jednak w niniejszym opracowaniu rozważania zawężono jedynie do wycinku rzeczywistości gospodarczej związanej z wirtualną sferą jaką jest Internet. Tak więc, opisane tu tendencje niekoniecznie przekładają się na cały obraz współczesnej gospodarki. Co więcej, mogą one stać w sprzeczności z trendami ewolucyjnymi innych sektorów (gospodarki rzeczywistej), co wywoływać będzie konflikt. Rozważane tu kwestie mają więc charakter bazowy dla dalszych badań w kontekście całej gospodarki.

Przyjęcie konkretnego obszaru badawczego wymaga jego zdefiniowania oraz wyjaśnienia motywów jego zawężenia. Rozważania prowadzone będą w obszarze gospodarki internetowej, a konkretnie jej wirtualnej przestrzeni. Aktorami tej sceny są więc podmioty uczestniczące w sferze wirtualnej – wyrażając się prościej – internauci oraz dot-comy (przedsiębiorstwa internetowe). Przedmiotem analizy będą z kolei produkty wirtualne, czyli cyfrowe dobra informacyjne zapisane za pomocą języka cyfrowego w pamięci komputerów, które można przesyłać poprzez internet³.

¹ J.A. Schumpeter: *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 101.

² *Ibid.*, s. 102.

³ A. Małachowski: *Środowisko wirtualnego klienta*. Akademia Ekonomiczna, Wrocław 2005, s. 28; C. Shapiro, H.R. Varian: *Potęga informacji. Strategiczny przewodnik po gospodarce sieciowej*. HELION, Gliwice 2007, s. 15.

W wybranym obszarze czynniki stanowiące o akceleracji procesu twórczej destrukcji będą więc ściśle związane z sieciowo-cyfrowym charakterem środowiska oraz specyficzną kulturą, jaka wykształciła się w Internecie. Akceleracja związana jest więc z infrastrukturą techniczną oraz społeczną.

Kevin Kelly pisał, że jeżeli połączyć ze sobą „[...] bardzo wiele rzeczy, które same są dość ograniczone, dzieje się coś tajemniczego”⁴. Ta enigmatyczna metafora kryje tezę głoszącą, że usieciowienie prowadzi do zwiększenia efektywności. Logika sieci – jak określa to Kelly – czyli bezpośrednie połączenie poszczególnych węzłów, pozwala na elastyczne konfigurowanie struktur – również twórczych. Tego rodzaju kultura organizacyjna wytworzyła się m.in. w Dolinie Krzemowej. Relacje społeczne wytworzone w tutejszej społeczności są dużo głębsze niż formalne granice przedsiębiorstw. Kontakty z płaszczyzny formalnej przechodzą do sfery prywatnej. Dyfuzja ta polega na usieciowieniu, a jej konsekwencją jest np. Homebrew Computer Club, w którym spotykali się wielcy twórcy przemysłu komputerowego w drugiej połowie lat 70. oraz pierwszej lat 80. XX wieku⁵. Obecnie w erze, gdy świat stał się globalną wioską splecioną Internetem, rolę Homebrew przejęła blogosfera. Modus operandi pokolenia sieciowego polega na tworzeniu struktury więzi między poszczególnymi węzłami światowej sieci⁶. Jeżeli więzi te mają charakter formalny, są to przedsiębiorstwa sieciowe⁷, jeżeli mniej formalny, mowa tu o produkcji partnerskiej. Zgodnie z tym modelem produkcyjnym powstaje m.in. system operacyjny Linux, w tym jego główny składnik, czyli jądro. Z danych gromadzonych przez The Linux Foundation⁸ można wyciągnąć wnioski o akceleracji rozwoju pracy nad jądrem Linuxa. Każda kolejna jego wersja powstaje mniej więcej w okresie od 8 do 12 tygodni i wiąże się z wprowadzeniem od kilku do kilkunastu tysięcy poprawek, przy których pracuje od około czterystu do tysiąca trzystu programistów. Średnie względne przyrosty liczby uczestników, którzy pracują nad jego rozwojem, wynosi około 4,53%, natomiast średnia względna liczba poprawek wykonanych w ciągu godziny około 6,94%. W ciągu bez mała 7 lat powstały 32 stabilne wersje jądra systemu operacyjnego.

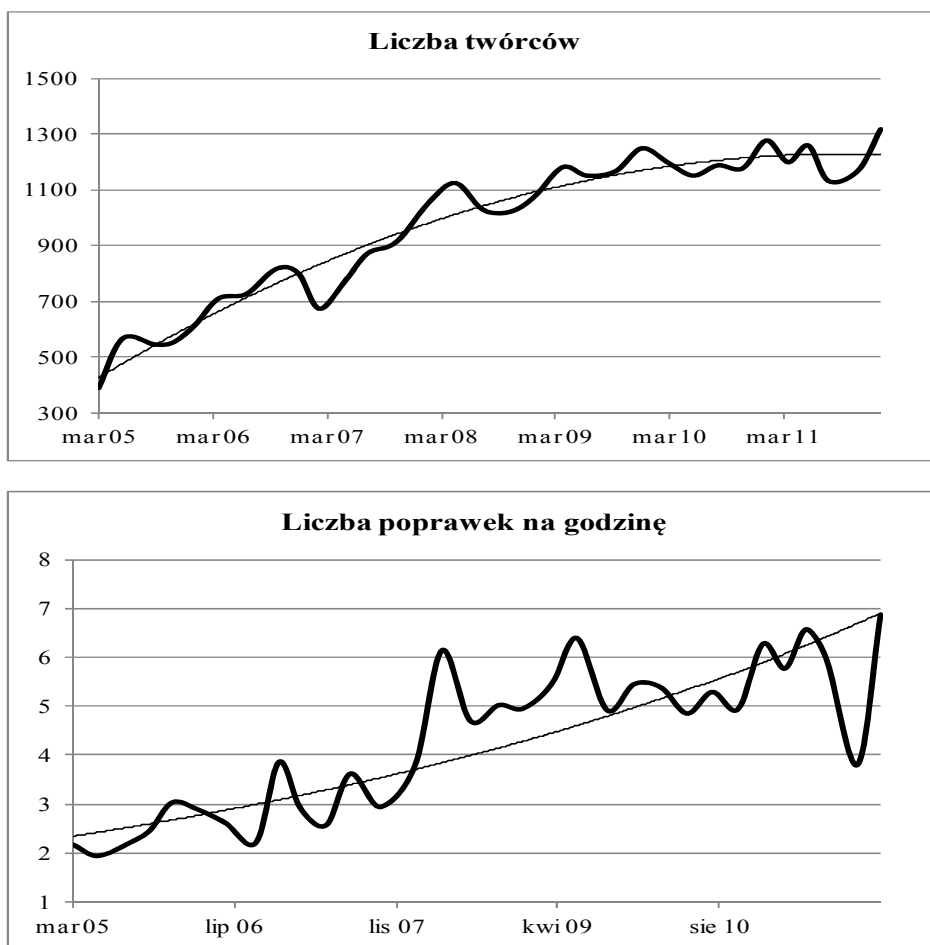
⁴ K. Kelly: *Nowe reguły nowej gospodarki. Dziesięć przełomowych strategii dla świata połączonego siecią*. Wig-Press, Warszawa 2001, s. 3.

⁵ K. Kelly: *Op. cit.*, s. 19-20; K. Levis: *Twórcy i ofiary ery internetu*. Muza S.A, Warszawa 2010, s. 26.

⁶ D. Tapscott, A.D. Williams: *Wikinomia. O globalnej współpracy, która zmienia wszystko*. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 79-80.

⁷ M. Castells: *Wiek informacji: ekonomia, społeczeństwo i kultura*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 179.

⁸ Linux Kernel Development. The Linux Foundation, s. 2-10.



Rys. 1. Liczby twórców zaangażowanych w powstawanie jądra Linuxa oraz liczby wprowadzanych poprawek na godzinę

Źródło: Linux Kernel Development. The Linux Foundation, s. 4, 7.

Na rys. 1 przedstawiono dwa wykresy (zmiany liczby twórców zaangażowanych w powstawanie jądra Linuxa oraz liczby wprowadzanych poprawek na godzinę), na których zaznaczono trendy wzrostowe. Taką sytuację można tłumaczyć nie tylko sieciowością, choć nie ulega wątpliwości, że sieciowy charakter produkcji jest tu czynnikiem istotnym, ale również cyfrowym charakterem tworzonego produktu. Globalna sieć pozwala na połączenie wysiłków programistów w zasadzie z dowolnych zakątków świata (czemu dodatkowo sprzyja nieformalny charakter pracy produkcyjnej), co jest możliwe ze względu na technologiczną łatwość przesyłania poszczególnych fragmentów programu zapisa-

nych cyfrowo. Taka łatwość manipulowania rozbudowywanym materiałem jest niemożliwa w przypadku produktów rzeczywistych. Dotyczy jedynie dóbr informacyjnych, w szczególności zdigitalizowanych. Niskie bariery wejścia do procesu produkcji partnerskiej, związane z sieciowością oraz cyfryzacją, sprzyjają różnorodności twórczej, a więc i nowatorskim nietuzinkowym rozwiązaniom.

Omawiany przykład produkcji partnerskiej systemu operacyjnego GNU Linux, choć odmienny w swoich założeniach od modelu tradycyjnego (w ramach przedsiębiorstwa), wykorzystuje te same udogodnienia wynikające z czynników sieciowo-cyfrowych. Aczkolwiek w przeciwieństwie do modelu partnerskiego występuje tu mniejsza autonomiczność twórców, co wynika z podporządkowania procesu twórczego celom danego przedsiębiorstwa. Globalny zasięg sieci przesuwa ciężar rozumienia struktury przedsiębiorstwa. Łatwość konfigurowania poszczególnych twórców powoduje, że „[...] przedsiębiorstwa sieciowe materializują kulturę globalnej gospodarki informacyjnej”⁹. Twórcy zaangażowani w ramach przedsiębiorstwa sieciowego działają zadaniowo, w formie elastycznego zatrudnienia i niezależnie od fizycznej lokalizacji¹⁰.

Tego rodzaju model przyjęty jest w spółce Google Inc., zdecydowanego lidera wśród dot-comów oraz przedsiębiorstwa, które na badania i rozwój wydało w 2011 roku 5,16 mld dolarów – czyli 13,62% przychodu¹¹. Pracownicy przyporządkowani są projektom i regularnie zmieniają się zadaniami. Czas samej pracy nie jest normalizowany, co sprawia, że często pracownicy wybierają godziny nocne. Duża swoboda ma promować rozwiązania zaskakujące i innowacyjne, czyli de facto sprzyjać twórczości również tej destrukcyjnej. Nie ulega wątpliwości, że spółka Google Inc. jest wiodącym graczem na rynku odkrywczych zastosowań Internetu¹².

Podsumowując, struktury sieciowe oraz cyfryzacja sprzyjają łatwości komunikacyjnej oraz różnorodności. Cechy te odpowiednio wykorzystane w społecznej (produkcja partnerska) lub prywatnej (przedsiębiorstwo sieciowe) inicjatywie są źródłem przyspieszenia twórczego. Internet sprzyja globalnej burzy mózgów, która owocuje coraz to nowymi mutacjami w dziedzinie produkcji produktów wirtualnych, mechanizmów zarządzania i organizacji, form komunikacji czy też przeprowadzania transakcji – rynki wirtualne.

⁹ C. Castells: *Op. cit.*, s. 179.

¹⁰ *Ibid.*, s. 256.

¹¹ Google Inc.: 2011 Annual Report. Google Inc, Mountain View 2011, s. 51.

¹² R.L. Brandt: *Potęga Google'a. Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 2011, s. 60-69.*

2. Koszty tworzenia i destrukcji

O ile samą strukturę Internetu oraz jego cyfrowy charakter można traktować jako czynniki akceleracyjne w procesie twórczości, o tyle bez zapewnienia odpowiednich nakładów zostają niewykorzystane. Nie bez znaczenia jest tu fakt, że żadne przedsiębiorstwo (a chodzi w tym przypadku o dot-comy) nie jest w pełni wirtualne. Oznacza to, że jak w każdym procesie twórczym tak i w przypadku postępu w gospodarce internetowej konieczne są nakłady kapitałowe oraz pracy. Istnieją jednak pewne różnice względem procesu twórczego ery gospodarki przemysłowej.

Po pierwsze, przetwarzanie informacji, a więc budulca wartości w Internecie, jest relatywnie bardzo tanie. Możliwości mocy obliczeniowej komputerów w połączeniu z cyfryzacją oraz istniejącą strukturą sieci TIK pozwalają na replikowanie informacji w postaci kodu binarnego, jego przetwarzanie i przekształcanie przy kosztach marginalnych bliskich zeru. Wynika to z samej natury informacji lub raczej dóbr informacyjnych, o czym traktował m.in. Stan J. Liebowitz¹³.

Praca twórcza sfery Internetu, a właściwie jego wirtualnej nadbudowy, o której tu mowa, odbywa się na poziomie abstrakcyjnych konstrukcji programistycznych. W pewnym sensie sprowadza się do czystego operowania informacją za pomocą komputerów oraz sieci. Co jednak najważniejsze, gotowy projekt nie wymaga przeniesienia go ze sfery abstrakcyjnej do realnej – tak jak projekty architektoniczne, linii produkcyjnych, maszyn czy też rozwiązań organizacyjnych. Ostatecznie pozostają one w wirtualnej przestrzeni Internetu jako produkty wirtualne.

Jednak poza kosztem operowania informacją pozostają koszty związane z czynnikami wytwórczymi, takimi jak praca ludzka lub zaangażowanie kapitału pod postacią sprzętu, pomieszczeń itp. Ta sfera twórczości ery Internetu wciąż wiąże się z koniecznością pracowania w pewnych określonych warunkach przy użyciu pewnych narzędzi. Oczywiście pomocne są tu udogodnienia płynące z sieci oraz cyfryzacji, co pozwala na pracę zdalną niekoniecznie w industrialnym modelu produkcyjnym. Nie zmienia to faktu, że procesy twórcze w gospodarce internetowej również wymagają nakładów finansowych. Problem ten rozwiązywany jest zwykle dwojako, w sposób charakterystyczny dla produkcji partnerskiej oraz przedsiębiorstw sieciowych.

¹³ S.J. Liebowitz: Copying and Indirect Appropriability. Photocopying of Journals. „The Journals of Political Economy”, Vol. 93 (5), s. 945-957.

W przypadku produkcji partnerskiej koszty całkowite inicjatyw rozkładają się na duże rzesze jej uczestników. Sam fakt, że uczestnicy produkcji partnerskiej nie podejmują wysiłku twórczego z pobudek czysto materialnych, lecz kierowani są potrzebami wyższego rzędu¹⁴, prowadzi do ponoszenia przez nich kosztów uczestnictwa, przy czym koszty te są dla nich na tyle nieistotne, że gotowi są je podjąć. Gdyby koszty te były relatywnie wysokie, inicjatywa społeczna polegająca na podjęciu wysiłku uczestnictwa w projektach partnerskich nie mogłaby zaistnieć. Dobrze ilustrującym to przykładem jest inicjatywa SETI@Home¹⁵. W ramach tego projektu zarejestrowani internauci instalują oprogramowanie, które podczas gdy ich komputer nie jest przez nich używany, pobiera dane oraz dokonuje obliczeń. Dzięki temu SETI@Home ma moc obliczeniową większą niż tzw. superkomputery¹⁶. W ciągu trwania projektu (od 1999 roku) uczestniczyło w nim około 5 mln uczestników. Obecnie aktywnych jest około 3,5 mln¹⁷. Koszty jakie ponosi uczestnik projektu są dla niego mało znaczące, gdyż nie wymagają od niego bezpośredniego zaangażowania oraz nie obniżają użyteczności jego komputera.

Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku omawianego wyżej projektu GNU Linux. Jedna trzecia uczestników procesu produkcji partnerskiej jądra Linuxa dokonała tylko jednej zmiany, czyli zmodyfikowała tylko wybrany (zwykle niewielki) fragment kodu źródłowego. Fragmentaryzacja zapewnia chęć podjęcia uczestnictwa w produkcji partnerskiej. Zbyt wysokie nakłady pracy związane z opracowaniem całego produktu zniechęciłaby większość osób i tym samym projekt by się nie rozwinął. Mechanizm ten skutecznie rozkłada koszty związane z wykonywaniem pracy nad projektem, dzięki czemu są one nieistotne dla jej uczestników. Koszty administracyjne również są mocno ograniczone, gdyż, po pierwsze, uczestnicy produkcji partnerskiej nie są formalnie zatrudnieni, a po drugie, w zasadzie procesowi temu nie towarzyszą przepływy finansowe. Ramy organizacyjne są tu całkowicie zminimalizowane, co oznacza brak

¹⁴ S. Czetwertyński: Społeczno-ekonomiczne motywy produkcji partnerskiej w Internecie. W: *Ekonomia*. Tom 1. Red. J. Sokołowski, G. Węgrzyn. Uniwersytet Ekonomiczny, Wrocław 2011, s. 47-57.

¹⁵ SETI (Search for Extraterrestrial Intelligence) – program badawczy poszukiwania pozaziemskiej inteligencji. SETI@Home jest częścią tego programu, kierowaną przez Uniwersytet Kalifornijski w Berkeley, a opierającą się na internetowych obliczeniach rozproszonych. Komputery zarejestrowane w ramach SETI@Home analizują radiowy szum kosmiczny pod kątem potencjalnych prawidłowości (University of California, 2012).

¹⁶ Y. Benkler: *Bogactwo sieci. Jak produkcja społeczna zmienia rynki i wolność*. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 97-98.

¹⁷ E.J. Korpela, D.P. Anderson, R. Bankay, J. Cobb, A. Howard, M. Lebofsky, D. Werthimer: Status of the UC-Berkeley SETI Efforts (16 sierpnia 2011). http://setiathome.berkeley.edu/sah_papers/status_of_ucb_seti_efforts_2011.pdf

kosztów administracyjnych. Choć nie jest to do końca prawda, ponieważ często wokół projektów partnerskich powstają organizacje typu non-profit, np. Linux Foundation. Jednak koszty ich funkcjonowania są nieporównywalnie niższe niż komercyjnych dot-comów.

Dot-comy, formalizując swoje działania – jak zresztą każde przedsiębiorstwo – generują zarówno koszty administracyjne, jak również koszty zmienne. Przykładowo, spółka Google Inc. w 2011 roku poniosła całkowite koszty i wydatki w wysokości 26,163 mld dolarów. Z kolei spółka Yahoo! Inc. wydała 4,184 mld dolarów, a Facebook Inc. 1,955 mld dolarów. Dokładne dane zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1

Koszty i wydatki przykładowych spółek typu dot-com
w latach 2009-2011 w mld dolarów

Spółka	Google Inc.			Yahoo! Inc.			Facebook Inc.		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Koszty uzyskania przychodu	8,844	10,417	13,188	2,872	2,628	1,503	0,223	0,493	0,86
Badania i rozwój	2,843	3,762	5,162	1,211	1,082	1,005	0,087	0,144	0,388
Marketing i sprzedaż	1,984	2,799	4,589	1,245	1,265	1,122	0,115	0,184	0,427
Koszty administracyjne	1,668	1,962	2,724	0,580	0,488	0,496	0,090	0,121	0,28
Inne	0	0	0,500	0,166	0,09	0,058	–	–	–
Całkowite koszty i wydatki	15,339	18,940	26,163	6,074	5,553	4,184	0,515	0,942	1,955

Źródło: Google Inc.: 2011 Annual Report. Google Inc, Mountain View 2011, s. 52; Yahoo! Inc. Annual Report 2011, Yahoo! Inc., Sunnyvale 2011, s. 65; Facebook Inc.: FORM 424B4 PROSPECTUS. Facebook Inc., Menlo Park 2012, s. 10.

Aby podtrzymać wysoki poziom twórczości, konieczne jest zapewnienie wysokich dopływów finansowych, które niekoniecznie są związane z samą sprzedażą produktów wirtualnych. Co ciekawe, większość spółek typu dot-com powstało przy niskich kosztach i oparte było na jednej innowacji. Jednak podtrzymanie ich rozwoju, a więc podtrzymanie procesu twórczego, wymagało już wysokich nakładów. Te zwykle pozyskiwane są poprzez emisję udziałów.

Podsumowanie

Podsumowując przeprowadzone wyżej rozważania można stwierdzić, że akceleracji procesu twórczej destrukcji w gospodarce internetowej sprzyjają, po pierwsze, strukturalne warunki sieci, po drugie, cyfrowy charakter komunikacji, po trzecie, niskie koszty marginalne posługiwania się informacją, a po czwarte, odpowiednie dopływy nakładów. O ile pierwsze trzy czynniki wynikają z natury przestrzeni wirtualnej, tak czwarty czynnik związany jest z formą organizacyjną, w ramach której przebiega proces twórczy. W procesie produkcji partnerskiej nakłady dostarczane są przez samych uczestników inicjatywy. Przedsiębiorstwa typu dot-com środki pozyskują ze sprzedaży produktów wirtualnych oraz sprzedaży udziałów, która ma podtrzymać proces twórczy. Podtrzymanie tego procesu jest wymuszone walką konkurencyjną i jego destruktywnym charakterem. Destrukcja stanowi swojego rodzaju czynnik walki konkurencyjnej. Jej wywołanie, jako konsekwencja procesu twórczości, uderza w produkty starszej generacji (zakładając, że rozwój z generacji na generację jest liniowy), tak więc skutecznie zapewnia przewagę na rynku. Stagnacja twórczości danego podmiotu będzie narażała je na destrukcję ze strony konkurencyjnych procesów twórczych.

Tego rodzaju mechanizm zmusza do bezwzględnego podtrzymania procesu twórczego nawet kosztem destrukcji popytu na własne produkty, które nie uzyskały jeszcze progu zwrotu w odniesieniu do kosztów ich opracowania. Mechanizm ten był szczególnie wyraźny w okresie poprzedzającym pęknięcie internetowej bańki spekulacyjnej¹⁸. Wyróżnić tu można przypadek spółki Netscape Communication Corp. której sztandarowym produktem była przeglądarka internetowa Netscape Navigator. Produkt ten, mimo że zrewolucjonizował sposób przeglądania stron Web i stanowi bezsprzecznego lidera w tym segmencie, jednak nie przynosił nigdy dochodów. Mimo to, w 1995 roku spółka zadebiutowała na giełdzie uzyskując wartość kapitalizacyjną bliską 2,2 mld dolarów. Pomogło to spółce podtrzymać proces twórczy skutecznie pozostawiając w tyle konkurentów – głównie firmę Microsoft Corp. z jej przeglądarką Internet Explorer. Każda kolejna odsłona Netscape Navigator spychała inne przeglądarki (włącznie z jej poprzednimi wersjami) poza rynek. Jednak brak dopływu środków (produkt wciąż nie przynosił zysków) nie pozwolił na utrzymanie procesu twórczego i Netscape Navigator został ostatecznie usunięty z rynku przez Internet Explorer. Obecnie proces twórczy przeglądarki Netscape Navigator jest podtrzymywany

¹⁸ S. Czetwertyński: Implikacje internetowej bańki spekulacyjnej w dobie sieciowych rynków kapitałowych. W: *Nauki o finansach*. Red. G. Borys. Uniwersytet Ekonomiczny, Wrocław 2010, s. 163-177.

w ramach projektu Mozilla Firefox wykonywanego w ramach produkcji partnerskiej, m.in. dlatego, że firma Netscape Communication Corp. zbankrutowała. Podtrzymywanie rozwoju Mozilla Firefox wymusza z kolei na firmie Microsoft ciągły rozwój własnego produktu.

Ostatecznie podtrzymanie procesu twórczego i tym samym ciągłej destrukcji zmusza niejednokrotnie do emisji udziałów obietnicą przychodów niż konkretnych przychodów. Jednocześnie destrukcja płynąca ze strony konkurencyjnych procesów twórczych może doprowadzić do braku możliwości dyskontowania owoców własnej twórczości. W konsekwencji doprowadza to do bankructw i śmieciowego poziomu notowań wyemitowanych udziałów. Tego rodzaju praktyka okazała się zgubna w latach 2000-2001 podczas krachu na rynku akcji dot-comów. Obecnie, mimo zdecydowanie większej ostrożności inwestorów, również pojawiają się obawy co do faktycznej wartości spółek dot-com, m.in. spółki Facebook Inc.

CREATIVE DESTRUCTION IN THE INTERNET

Summary

This paper dealt with issue of creative destruction in the context of the modern Internet economy. An attempt was made to present the concept of creative destruction with the recognition of changes related to the information revolution and the spread of the Internet. The main thesis of studies assumed a statement declaring that the internet is the accelerator of creative destruction. As part of this thesis considers the implications of the acceleration of creative destruction for actors of Internet economy. Theoretical considerations are supported by the statistical data collected by The Linux Foundation and the financial results of selected dot-coms.

Marcin Krzesaj

Uniwersytet Opolski

BADANIE POZIOMU KONKURENCYJNOŚCI PODMIOTÓW W BIZNESIE INTERNETOWYM

Wprowadzenie

Celem opracowania jest przedstawienie metodyki badań konkurencyjności w biznesie internetowym oraz wyników badań zrealizowanych na celowo dobranej próbie podmiotów. Hipoteza badawcza postawiona w artykule brzmi: możliwa jest operacjonalizacja oraz ustalenie poziomu konkurencyjności podmiotów działających w biznesie internetowym. Zaprezentowane badanie sfinansowane zostało ze środków na naukę w latach 2010-2011 jako projekt badawczy promotorski nr NN112342538 pt. „Wpływ internetowej aktywności informacyjnej na konkurencyjność w wybranych rodzajach biznesu internetowego” pod kierunkiem dr. hab. inż. Adama Czerwińskiego.

Przedsiębiorstwa w Internecie funkcjonują w środowisku globalnym, transformującym warunki konkurencji oraz bardzo szybko zmieniającym się pod wpływem technologii ICT. Środowisko sieciowe umożliwia zmiany dotychczasowych metod prowadzenia działalności gospodarczej, tworzenie nowych podmiotów gospodarczych oraz produktów. Ze względu na właściwości Internetu, które mogą wpływać na kształt modeli biznesowych oraz rentowność poszczególnych branż, pomiar konkurencyjności jest interesującym i ważnym zagadnieniem badawczym.

W celu ilościowej interpretacji definicji konkurencyjności w badaniu użyto 46 zmiennych odnoszących się do pozycji konkurencyjnej, potencjału konkurencyjnego oraz instrumentów konkurowania. Zmienne te znalazły zastosowanie w konstrukcji narzędzia badawczego do pomiaru konkurencyjności (kwestionariusz ankietowy). Badanie przeprowadzono na celowo dobranej grupie podmiotów rynkowych. Wyboru przedsiębiorstw do grupy badawczej dokonano na podstawie katalogu stron internetowych: katalog.onet.pl. Wybór katalogu stron internetowych jako źródła informacji o zakresie działalności przedsiębiorstwa

oraz adresie strony WWW został podyktowany wiarygodnością informacji tam umieszczanych (ocena dokonywana przez ludzi). Pierwszym kryterium doboru było posiadanie przez przedsiębiorstwo własnej witryny WWW. Drugim kryterium było ustalenie, czy witryna służy do prowadzenia działalności i jaki jest model biznesowy tej działalności. Badanie przeprowadzono wśród 7546 wybranych z 50 podkatalogów (z trzech kategorii tematycznych: „Firmy według branż”, „Internet i komputery” oraz „Biznes i ekonomia”) w okresie maj-czerwiec 2010. W efekcie zebrano 185 kwestionariuszy ankietowych, co oznacza zwrotność zaledwie 2,45%. Uzyskane odpowiedzi pozwoliły określić wartości zmiennych reprezentujących trzy płaszczyzny konkurencyjności: pozycję, potencjał i instrumenty konkurowania. Kolejnym etapem badania było stworzenie syntetycznego miernika konkurencyjności (SMK), do obliczania którego zastosowano wielowymiarową analizę porównawczą (WAP).

W dalszej części opracowania zaprezentowano operacjonalizację konkurencyjności biznesu internetowego oraz procedurę obliczania syntetycznego miernika konkurencyjności. Na podstawie uzyskanych wartości SMK dokonano podziału podmiotów na sześć grup typologicznych oraz sporządzono ich ranking pod względem poziomu konkurencyjności.

1. Operacjonalizacja konkurencyjności biznesu internetowego

Ze względu na złożoność pojęcia konkurencyjności przedsiębiorstwa, pomiar konkurencyjności w odniesieniu do podmiotów biznesu internetowego napotyka wiele problemów. Konkurencyjność jest pojęciem teoretycznym i abstrakcyjnym, aby je analizować w realnym życiu gospodarczym, należy zastosować procedurę dwustopniową:

- konceptualizację pojęcia konkurencyjności, czyli rozbitcie na kilka innych pojęć teoretycznych o niższym stopniu ogólności,
- operacjonalizację powstałych w wyniku konceptualizacji pojęć, polegającą na opisanu ich za pomocą zmiennych, które mogą być poddane pomiarowi¹.

W badaniu zastosowano trójwymiarową koncepcję konkurencyjności, której pomiar powinien być przeprowadzony w odniesieniu do trzech kluczowych płaszczyzn:

- pozycji konkurencyjnej, czyli efektu dotychczas podejmowanych działań i punktu wyjścia do następnych,

¹ M. Gorynia: Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. AE, Poznań 2002, s. 61.

- potencjału konkurencyjnego, który określa przyszłe możliwości przedsiębiorstwa,
- strategii konkurencyjnej, która przejawia się przez zastosowanie odpowiednio dobranych instrumentów konkurowania².

Przyjęta w niniejszej pracy metoda oceny konkurencyjności bazuje na ocenie efektów działań konkurencyjnych przedsiębiorstw, na ocenach porównawczych stosowanych instrumentów konkurowania, jak i na ocenach wybranych zasobów³.

Walka przedsiębiorstwa o pozycję konkurencyjną na rynku odbywa się za pomocą instrumentów konkurowania, które – będąc świadomie kreowanymi środkami osiągnięcia rynkowych celów strategicznych – stanowią zbiory elementów składowych ich strategii konkurowania⁴. W ujęciu zasobowym strategia przedsiębiorstwa jest traktowana jako element jego potencjału, ponieważ jest ona wynikiem posiadania określonych umiejętności i kompetencji pozwalających na jej sformułowanie i wdrożenie. Należy zatem stwierdzić, że strategia konkurencyjna jest efektem zastosowania określonych instrumentów konkurowania, zaś potencjał konkurencyjny – zgromadzonych w przedsiębiorstwie zasobów materialnych i niematerialnych, a pozycja konkurencyjna to efekt udziału w rynku i sytuacji finansowej.

Operacjonalizacja pomiaru konkurencyjności podmiotów przedstawiona w opracowaniu dotyczy pozycji konkurencyjnej, potencjału oraz instrumentów konkurowania. Do określenia pozycji konkurencyjnej za M. Gorynią wybrano dwie najistotniejsze miary: udział w rynku oraz osiągniętą sytuację finansową. W stworzonym narzędziu do oceny pozycji konkurencyjnej przyjęto metodę bazującą na analizie efektów działania przedsiębiorstwa. Zastosowano dwa wskaźniki: udział w rynku oraz poziom rentowności. W przyjętych założeniach badania przedsiębiorstwo samo ocenia swoją rentowność oraz udział w rynku (dokonując wyboru na skali ocen).

W literaturze przedmiotu spotykane są różne metody badania potencjału konkurencyjnego. Cechują się różnym stopniem szczegółowości/kompleksowości analizy oraz przyjętego podejścia. Te najczęściej stosowane pozwalają badać pojedyncze obszary potencjału przedsiębiorstwa. Istnieją także metody ujmujące ten potencjał kompleksowo, wskazując na wszystkie jego elementy

² B. Stępień, M. Sulimowska-Formowicz: Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w przededniu wejścia Polski do Unii Europejskiej. W: Procesy integracyjne w gospodarce światowej. Polska w Unii Europejskiej. Uniwersytet Łódzki, Łódź 2003.

³ Jest to metoda pomiaru bardzo często stosowana w praktyce. Z. Pierścionek: Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstw. PWN, Warszawa 2003, s. 187.

⁴ M. Haffer: Instrumenty konkurowania. W: Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa. Red. M.J. Stankiewicz. TNOiK Dom Organizatora, Toruń 1999, s. 49.

oraz na zachodzące między nimi współzależności. Do metod pomiaru potencjału konkurencyjnego należą m.in. wskaźnikowa analiza finansowa, macierz portfela technologii, raport o kapitale intelektualnym, metoda oceny i zdrowia organizacji R. Likerta, analiza cyklu życia produktu, macierz BCG. Na podstawie literatury dotyczącej potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa, traktowanego jako system zasobów materialnych i niematerialnych umożliwiających przedsiębiorstwu zastosowanie optymalnych instrumentów skutecznego konkurowania na rynkach globalnych, należy stwierdzić, że całościowe badanie potencjału ma sens w przypadku przedsiębiorstw o charakterze przemysłowym. Przedsiębiorstwa prowadzące działalność w Internecie przybierają częściej formę usługową niż produkcyjną. W związku z tym, kompleksowe badanie potencjału konkurencyjnego nie jest celowe.

Do analizy potencjału konkurencyjnego przydatny staje się podział ogółu zasobów na sfery funkcjonalno-zasobowe. Szczegółową strukturę podziału potencjału konkurencyjnego zaproponowano w badaniach prowadzonych pod kierunkiem M.J. Stankiewicza⁵. Należy podkreślić, że podział ten został przyjęty do kompleksowego badania potencjału przedsiębiorstw przemysłowych. W ramach potencjału konkurencyjnego wydzielono 91 elementów wchodzących w skład 11 sfer funkcjonalno-zasobowych: informacji, działalności badawczo-rozwojowej, produkcji, zarządzania jakością, logistyki, dystrybucji, marketingu, finansów, organizacji i zarządzania, zatrudnienia, zasobów niewidzialnych.

U podstaw takiego podejścia leży koncepcja łańcucha wartości M.E. Portera. W łańcuchu wartości prowadzone są działania realizowane przez przedsiębiorstwo w ramach posiadanych zasobów i umiejętności, dzięki którym osiągnęte są przewagi konkurencyjne oraz wykorzystywane powiązane z nimi instrumenty konkurowania. Z analitycznego punktu widzenia koncepcja potencjału konkurencyjności spełnia podobną funkcję co koncepcja łańcucha wartości. Trzeba zaznaczyć, że we współczesnym świecie następuje dekonstrukcja łańcucha wartości, bariera zasobowa staje się coraz mniej pomocna w podtrzymywaniu przewagi konkurencyjnej⁶. Zmniejsza się więc rola koncepcji potencjału konkurencyjnego jako ważnego narzędzia analizy strategicznej. Za jej pomocą coraz trudniej jest wytłumaczyć źródła kreowania trwałej przewagi konkurencyjnej⁷.

⁵ B. Godziszewski: Potencjał konkurencyjności przedsiębiorstwa jako źródło przewag konkurencyjnych i podstawa stosowanych instrumentów konkurowania. W: Budowanie potencjału..., op. cit., s. 79-82.

⁶ Sposoby i różnice w tworzeniu wartości zaprezentowano w publikacji: M. Krzesaj: Konfiguracja wartości a modele biznesu internetowego. W: Społeczeństwo informacyjne. Wizje i determinanty rozwoju. Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2009, s. 75-85.

⁷ E. Cyrson: Nowy paradygmat strategii konkurencji. W: Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście. Red. E. Skawińska. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2002, s. 18.

W kontekście wpływu internetowej aktywności informacyjnej na kształtowanie zasobów przedsiębiorstwa najistotniejsza do zbadania wydaje się sfera informacyjna oraz sfera zasobów niewidzialnych. Rozpatrując bowiem formy aktywności informacyjnej oferenta (aktywne zaopatrywanie oraz przekazywanie informacji) można dojść do wniosku, że największy wpływ wywierają one właśnie na elementy tych dwóch sfer. Przykładowo, badanie konkurencji oraz szpiegostwo oddziałują na znajomość konkurentów, badanie rynku wpływa na znajomość aktualnej sytuacji rynkowej, a badanie konsumentów zwiększa znajomość potrzeb klientów. Dlatego w badaniach potencjału konkurencyjnego biznesu internetowego wystarczy wziąć pod uwagę następujące zmienne:

- znajomość konkurentów,
- umiejętność prognozowania zachowań konkurentów,
- znajomość aktualnej sytuacji na rynku,
- umiejętność prognozowania zmian na rynkach (rozwoju rynku),
- znajomość potrzeb klientów,
- umiejętność prognozowania zmian potrzeb klientów,
- umiejętność zidentyfikowania i prowadzenia monitoringu pozostałych elementów otoczenia,
- renowa przedsiębiorstwa,
- unikalne umiejętności pracowników,
- doświadczenie pracowników,
- posiadane patenty,
- kompetencje,
- wiedzę,
- kulturę organizacyjną przedsiębiorstwa.

Gdy wyróżniające się zasoby i umiejętności przedsiębiorstwa są wartościowe, rzadkie i trudne do imitacji, stanowiącą mogą barierę zasobową i tym samym podtrzymywać jego trwałą przewagę konkurencyjną (podejście stosowane w koncepcji zasobowej). Zmiany zachodzące w otoczeniu przedsiębiorstwa, polegające m.in. na intensywnym rozwoju innowacji technologicznych, często nieważną rozwinięte uprzednio umiejętności tworzenia dóbr i usług oraz ich sprzedaży na rynku.

Do ostatniej płaszczyzny obejmującej badanie konkurencyjności zakwalifikowano cztery grupy instrumentów: instrumenty konkurencji jakościowej, instrumenty konkurencji cenowej, instrumenty zaliczane do konkurencji obsługą i usługami oraz instrumenty konkurencji komunikacją i informacją. Ze względu na dość silne zróżnicowanie branżowe badanych podmiotów wybrane instrumenty konkurencji w różnym stopniu determinują odniesienie sukcesu w walce konkurencyjnej. Należy przypuszczać, że podmioty realizujące określony

model biznesowy, np. model kupiecki, mają do dyspozycji podobny wachlarz instrumentów konkurowania, a stopień ich wykorzystania będzie zależny od zgromadzonych w przedsiębiorstwie zasobów materialnych i niematerialnych. W skład instrumentów konkurowania zakwalifikowanych do czterech grup wchodzi 30 zmiennych.

W konsekwencji do zbioru zmiennych opisujących zagadnienie konkurencyjności zakwalifikowano 46 cech wchodzących w skład trzech płaszczyznach:

1. Pozycji konkurencyjnej:

- 1) udział przedsiębiorstwa w rynku (X_1),
- 2) sytuacja finansowa przedsiębiorstwa (X_2).

2. Potencjału konkurencyjnego:

- 3) znajomość konkurentów (X_3),
- 4) umiejętność prognozowania zachowań konkurentów (X_4),
- 5) znajomość aktualnej sytuacji na rynku (X_5),
- 6) umiejętność prognozowania zmian na rynkach (rozwoju rynku) (X_6),
- 7) znajomość potrzeb klientów (X_7),
- 8) umiejętność prognozowania zmian potrzeb klientów (X_8),
- 9) umiejętność zidentyfikowania i prowadzenia monitoringu pozostałych elementów otoczenia (X_9),
- 10) renomę przedsiębiorstwa (X_{10}),
- 11) unikalne umiejętności pracowników (X_{11}),
- 12) doświadczenie pracowników (X_{12}),
- 13) posiadane patenty (X_{13}),
- 14) kompetencje (X_{14}),
- 15) wiedzę (X_{15}),
- 16) kulturę organizacyjną przedsiębiorstwa (X_{16}).

3. Instrumentów konkurowania:

- 17) jakość produktu (X_{17}),
- 18) nowoczesność produktu (X_{18}),
- 19) zróżnicowanie produktu (X_{19}),
- 20) markę produktu (X_{20}),
- 21) atrakcyjność opakowania (X_{21}),
- 22) szerokość asortymentu (X_{22}),
- 23) elastyczność dostosowania produktu do potrzeb klientów (X_{23}),
- 24) częstsze niż konkurenci wprowadzanie nowych produktów na rynek (X_{24}),
- 25) częstsze niż konkurenci modernizowanie produktu (X_{25}),
- 26) cenę (zakupu, promocyjna, nowości) (X_{26}),

- 27) warunki płatności (X_{27}),
- 28) upusty cenowe (X_{28}),
- 29) obniżki sezonowe (X_{29}),
- 30) sprzedaż ratalną (X_{30}),
- 31) kredytowanie zakupów (X_{31}),
- 32) ceny usług około- i posprzedażnych (X_{32}),
- 33) warunki i okres gwarancji (X_{33}),
- 34) zakres świadczonych usług przed- około- i posprzedażnych (X_{34}),
- 35) jakość świadczonych usług przed- około- i posprzedażnych (X_{35}),
- 36) zapewnienie dostępności części zamiennych (X_{36}),
- 37) zapewnienie łatwego dostępu do produktu na rynku (X_{37}),
- 38) zapewnienie dogodnego czasu i/lub miejsca nabycia produktu (X_{38}),
- 39) różnicowanie sposobu dystrybucji (X_{39}),
- 40) terminowość dostaw (X_{40}),
- 41) reklamę (X_{41}),
- 42) promocję sprzedaży (X_{42}),
- 43) public relations X_{43} ,
- 44) programy lojalnościowe (X_{44}),
- 45) kontakty z klientami w fazie konceptualizacji produktu i/lub fazie projektowania produktu i/lub realizacji projektu (X_{45}),
- 46) reagowanie na sygnały klientów dotyczące prezentowanej oferty (X_{46}).

Badane przedsiębiorstwa udzielały odpowiedzi na pytania kwestionariusza ankietowego związane z konkurencyjnością. Uzyskane odpowiedzi pozwoliły określić wartości zmiennych opisujących trzy płaszczyzny konkurencyjności: pozycji, potencjału oraz instrumentów konkurowania. W celu transformacji wielowymiarowej przestrzeni zmiennych diagnostycznych do jednego wymiaru przestrzeni zmiennej syntetycznej zastosowano wielowymiarową analizę porównawczą (WAP).

W wielowymiarowej analizie porównawczej przy wyborze zbioru zmiennych diagnostycznych należy kierować się następującymi kryteriami: uniwersalności, zmienności, stopnia skorelowania oraz ważności⁸.

Zmienne diagnostyczne powinny być nośnikiem informacji różnicującej badany podmiot. W tym celu obliczono dla analizowanych cech współczynnik zmienności według wzoru

⁸ Statystyczne metody analizy danych. Red. W. Ostasiewicz. Akademia Ekonomiczna, Wrocław 1998, s. 116; A. Malina, A. Zieliński: Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania jakości życia ludności w Polsce w 1994 r. W: Ekonometryczne modelowanie danych finansowo-księgowych. UMCS, Lublin 1996, s. 85-89.

$$\omega_j = \frac{s_j}{x_j} \quad (1)$$

gdzie: \bar{x}_j to średnia arytmetyczna wartości cechy x_j ,

$$\bar{x}_j = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij}}{n} \quad (2)$$

a s_j to odchylenie standardowe, $i = 1, 2, \dots, n$, $j = 1, 2, \dots, n$

$$s_j = \sqrt{s_j^2} = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_j)^2} \quad (3)$$

Współczynnik zmienności analizowanych cech obliczony według wzoru (1) kształtował się w zakresie od 19% – cecha 37 do 57% – cecha 16. (tabela 1). Badany stopień skorelowania nie wykazał zbyt silnego powiązania analizowanych zmiennych. Żadna z par analizowanych zmiennych nie przekroczyła przyjętej wartości progowej $r^* = 0,7$. Tak więc do dalszej analizy pozostało 46 zmiennych diagnostycznych. Wszystkie zmienne diagnostyczne zakwalifikowano jako stymulanty.

Tabela 1 prezentuje parametry opisowe rozkładów zmiennych wejściowych konkurencyjności.

Tabela 1

Podstawowe parametry opisowe rozkładów zmiennych wejściowych konkurencyjności

Zmienna	Średnia	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności	Zmienna	Średnia	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności
1	2	3	4	5	6	7	8
X ₁	0,52	0,26	50,38%	X ₂₄	0,95	0,24	25,28%
X ₂	0,53	0,25	47,64%	X ₂₅	0,77	0,27	34,51%
X ₃	1,01	0,20	19,56%	X ₂₆	0,97	0,25	25,42%
X ₄	0,95	0,19	20,14%	X ₂₇	0,82	0,29	35,31%
X ₅	0,91	0,22	24,20%	X ₂₈	0,79	0,28	34,80%
X ₆	0,87	0,25	28,81%	X ₂₉	0,75	0,31	40,82%
X ₇	0,78	0,30	38,83%	X ₃₀	0,66	0,30	46,16%
X ₈	0,89	0,24	27,26%	X ₃₁	0,91	0,31	33,77%
X ₉	0,98	0,23	23,44%	X ₃₂	0,98	0,24	24,41%
X ₁₀	0,81	0,24	29,97%	X ₃₃	0,95	0,21	22,17%

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5	6	7	8
X ₁₁	0,83	0,24	29,53%	X ₃₄	0,84	0,25	29,50%
X ₁₂	0,90	0,22	25,00%	X ₃₅	0,96	0,21	21,40%
X ₁₃	0,88	0,22	24,71%	X ₃₆	0,86	0,24	27,52%
X ₁₄	0,83	0,26	31,69%	X ₃₇	1,00	0,19	19,09%
X ₁₅	0,68	0,29	43,28%	X ₃₈	0,87	0,22	25,25%
X ₁₆	0,55	0,32	57,45%	X ₃₉	0,79	0,23	29,07%
X ₁₇	0,57	0,31	54,04%	X ₄₀	0,90	0,21	23,79%
X ₁₈	0,76	0,27	35,86%	X ₄₁	0,94	0,22	23,81%
X ₁₉	0,81	0,31	38,39%	X ₄₂	0,98	0,23	23,18%
X ₂₀	0,86	0,26	29,60%	X ₄₃	0,65	0,33	51,17%
X ₂₁	0,91	0,25	27,24%	X ₄₄	0,97	0,22	22,56%
X ₂₂	0,72	0,31	42,81%	X ₄₅	0,99	0,22	22,64%
X ₂₃	0,88	0,24	27,01%	X ₄₆	0,95	0,23	23,81%

Zgromadzone zmienne miały różne obszary zmienności, dlatego konieczne było przeprowadzenie ich normalizacji. Normalizację zmiennych przeprowadza się z zastosowaniem jednej z następujących procedur: standaryzacji, unitaryzacji, przekształceń ilorazowych⁹. Do tego celu wybrano procedurę unitaryzacji za pomocą miary rozstępu cechy X_j , wyrażoną wzorem¹⁰

$$z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max x_{ij} - \min x_{ij}}, \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (4)$$

gdzie:

z_{ij} – unormowana wartość j -tej zmiennej dla i -tego podmiotu,

$\max x_{ij}$, $\min x_{ij}$ – maksymalna, minimalna wartość j -tej zmiennej.

Unitaryzacja pozwala na zachowanie zróżnicowania wariacji cech i proporcji między wartościami znormalizowanymi oraz pierwotnymi.

⁹ W obrębie każdej z procedur podstawą normalizacji mogą być różne miary, np. średnia arytmetyczna, odchylenie standardowe, wartość minimalna i maksymalna bądź rozstęp. Zob. W. Bijak, M. Smętek: Metody wielowymiarowej analizy porównawczej w systemie wczesnego ostrzegania PUNU. W: Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek. Akademia Ekonomiczna, Wrocław 2002, s. 217-218.

¹⁰ A. Młodak: Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej. Difin, Warszawa 2006, s. 39.

2. Procedura obliczenia syntetycznego miernika konkurencyjności

Procedury wyznaczania miernika syntetycznego możemy podzielić na dwie grupy: metody bezwzorcowe oraz wzorcowe. Do obliczenia syntetycznego miernika konkurencyjności zastosowano metodę bezwzorcową (uzyskane miary miernika syntetycznego unormowane są w przedziale $\langle 0; 1 \rangle$). Do obliczania miernika wykorzystano znormalizowane wartości 46 zmiennych diagnostycznych dla 185 podmiotów. Normalizacji dokonano przez różnicę cech, według wzoru

$$s_i = \frac{\sum_{j=1}^k z_{ij}}{\sum_{j=1}^k \max_i \{z_{ij}\}}, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad j = 1, 2, \dots, k \quad (5)$$

gdzie:

z_{ij} – unormowana wartość j -tej zmiennej dla i -tego podmiotu,

s_i – wartość zmiennej syntetycznej dla i -tego podmiotu,

$\max_i \{z_{ij}\}$ – maksymalna wartość unormowanej wartości j -tej zmiennej z_{ij} .

Miernik dany wzorem (5) przy przyjętych założeniach normalizacyjnych interpretuje się jako przeciętny odsetek wartości uznawanych za optymalne, osiągniętych przez dany podmiot. Im wartość miernika wyższa, tym pozycja podmiotu jest lepsza. Tabela 2 przedstawia obliczone syntetyczne mierniki konkurencyjności – SMK. Wartości obliczonych mierników kształtują się od 0,40 (podmiot 132) do 0,93 (podmiot 83).

Tabela 3 prezentuje podstawowe statystyki opisowe otrzymanych mierników konkurencyjności. Obliczony współczynnik zmienności (13,24%) wskazuje na niskie zróżnicowanie SMK.

Tabela 2

Syntetyczne mierniki konkurencyjności (SMK)

Podmiot	Grupa	SMK	Podmiot	Grupa	SMK	Podmiot	Grupa	SMK	Podmiot	Grupa	SMK
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	1	0,55	48	6	0,81	95	6	0,80	142	3	0,66
2	1	0,49	49	2	0,63	96	6	0,82	143	3	0,65
3	4	0,72	50	6	0,78	97	3	0,64	144	4	0,69

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
4	3	0,66	51	6	0,90	98	4	0,70	145	1	0,56
5	4	0,71	52	6	0,81	99	6	0,82	146	1	0,55
6	2	0,59	53	5	0,73	100	1	0,59	147	2	0,60
7	2	0,60	54	4	0,71	101	6	0,80	148	4	0,71
8	6	0,77	55	4	0,72	102	3	0,66	149	2	0,62
9	6	0,80	56	3	0,64	103	2	0,60	150	4	0,69
10	5	0,73	57	4	0,71	104	1	0,53	151	3	0,66
11	5	0,74	58	2	0,62	105	5	0,76	152	6	0,79
12	4	0,69	59	3	0,67	106	5	0,75	153	4	0,71
13	5	0,74	60	3	0,65	107	1	0,58	154	6	0,78
14	5	0,74	61	3	0,66	108	5	0,75	155	5	0,75
15	3	0,67	62	4	0,71	109	1	0,52	156	6	0,88
16	4	0,70	63	6	0,80	110	2	0,63	157	3	0,66
17	5	0,72	64	5	0,76	111	1	0,51	158	1	0,53
18	3	0,64	65	2	0,59	112	3	0,66	159	4	0,71
19	2	0,63	66	2	0,60	113	3	0,67	160	5	0,75
20	1	0,58	67	4	0,71	114	2	0,62	161	5	0,76
21	6	0,77	68	2	0,59	115	3	0,67	162	2	0,59
22	5	0,77	69	4	0,72	116	6	0,80	163	6	0,79
23	4	0,68	70	1	0,59	117	2	0,61	164	3	0,66
24	6	0,81	71	1	0,59	118	6	0,86	165	3	0,65
25	6	0,83	72	4	0,68	119	6	0,77	166	2	0,62
26	3	0,66	73	4	0,70	120	2	0,60	167	3	0,66
27	4	0,69	74	6	0,78	121	5	0,73	168	2	0,59
28	4	0,69	75	2	0,61	122	6	0,88	169	5	0,75
29	2	0,61	76	1	0,57	123	5	0,73	170	2	0,60
30	2	0,61	77	4	0,69	124	6	0,80	171	3	0,67
31	3	0,66	78	4	0,70	125	1	0,56	172	2	0,62
32	1	0,54	79	6	0,79	126	4	0,69	173	1	0,55
33	6	0,80	80	4	0,69	127	2	0,59	174	2	0,60
34	3	0,64	81	6	0,79	128	2	0,61	175	3	0,65
35	4	0,69	82	4	0,69	129	2	0,63	176	1	0,56
36	3	0,67	83	6	0,93	130	3	0,68	177	1	0,57
37	2	0,61	84	2	0,62	131	6	0,91	178	2	0,61
38	3	0,64	85	4	0,70	132	1	0,40	179	2	0,60
39	3	0,67	86	6	0,84	133	2	0,61	180	5	0,73
40	2	0,61	87	6	0,83	134	2	0,62	181	2	0,60
41	3	0,66	88	2	0,60	135	4	0,68	182	3	0,65
42	4	0,68	89	3	0,67	136	3	0,64	183	4	0,69
43	2	0,60	90	2	0,61	137	6	0,85	184	4	0,69
44	3	0,64	91	4	0,68	138	2	0,61	185	5	0,76
45	6	0,78	92	1	0,50	139	1	0,57			
46	2	0,60	93	3	0,67	140	2	0,63			
47	6	0,80	94	3	0,65	141	4	0,71			

Tabela 3

Podstawowe parametry opisowe miernika konkurencyjności

Średnia	Minimum	Maksimum	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności
0,68	0,40	0,93	0,09	13,24%

Średnia wartość syntetycznego miernika konkurencyjności wynosi 0,68. Wartość miernika konkurencyjności powyżej średniej osiągnęło 85 podmiotów.

Na bazie uporządkowanych wartości mierników przeprowadzono podział tychże podmiotów na 6 grup typologicznych (najlepsza, bardzo dobra, dobra, słaba, bardzo słaba, najgorsza).

Granice przedziałów zmiennej wyznaczono na podstawie obliczonych wartości: średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego miernika syntetycznego (tabela 4). Na podstawie uzyskanych syntetycznych mierników konkurencyjności powstał ranking badanych podmiotów pod względem konkurencyjności.

Tabela 4

Podział 185 przedsiębiorstw na grupy na podstawie syntetycznego miernika konkurencyjności

Numer grupy	Grupa typologiczna konkurencyjności	Liczba podmiotów	Kryterium podziału	Przedziały wartości miernika syntetycznego
1	najlepsza	34	$d_i \geq \bar{d} + s_z$	0,768-0,927
2	bardzo dobra	19	$\bar{d} + s_z > d_i \geq \bar{d} + \frac{1}{2} \cdot s_z$	0,724-0,767
3	dobra	34	$\bar{d} + \frac{1}{2} s_z > d_i \geq \bar{d}$	0,679-0,723
4	słaba	35	$\bar{d} > d_i \geq \bar{d} - \frac{1}{2} s_z$	0,634-0,678
5	bardzo słaba	41	$\bar{d} - \frac{1}{2} s_z > d_i \geq \bar{d} - s_z$	0,589-0,633
6	najgorsza	22	$d_i < \bar{d} - s_z$	0,000-0,588

Podsumowanie

Do największych cech niniejszego badania należy zaliczyć: operacjonalizację pojęć wchodzących w skład konkurencyjności i pomiar konkurencyjności w biznesie internetowym. Na podstawie danych zebranych w trakcie przeprowadzonego badania empirycznego, za pomocą syntetycznego miernika, wyznaczono poziom konkurencyjności podmiotów. Obliczone wartości syntetycznego miernika konkurencyjności przedsiębiorstw uporządkowano i podzielono na sześć grup: najlepsza (34 podmiotów), bardzo dobra (19 podmiotów), dobra (34 podmiotów), średnia (35 podmiotów), słaba (41 podmiotów), najgorsza (22 podmiotów). Otrzymane wyniki ukazują niskie zróżnicowanie syntetycznych mierników konkurencyjności, które wynosi 13,24%. Ten wynik sugeruje, że na miarę konkurencyjności nie miały wpływu różne modele biznesu reprezentowane przez badane podmioty. Jednakże weryfikacja tejże tezy wymaga dalszych pogłębionych badań. Wśród 185 badanych podmiotów, powyżej wartości średniej miernika SMK znajduje się mniej niż połowa przedsiębiorstw (85 podmiotów). Należy podkreślić, że wyniki badań są ograniczone ze względu na reprezentatywność próby.

W rezultacie przeprowadzonych rozważań powstała metodyka może być wykorzystana w przyszłości do pomiaru konkurencyjności w ramach innych prób oraz przedsiębiorstw o podobnym profilu działalności. Metodyka ta może znaleźć zastosowanie do prowadzenia cyklicznych badań, umożliwiających podmiotom prowadzącym działalność rynkową w Internecie monitorowanie swojej konkurencyjności.

Obliczone wskaźniki konkurencyjności w dalszym etapie badawczym posłużyły do określenia wpływu internetowej aktywności na konkurencyjność badanych podmiotów¹¹.

¹¹ Wyniki badań zaprezentowano w publikacji: M. Krzesaj: Wpływ internetowej aktywności informacyjnej na konkurencyjność w biznesie internetowym – wyniki badań. Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012 (w druku).

THE RESEARCH OF COMPETITIVENESS LEVEL IN ONLINE BUSINESS COMPANIES

Summary

The article presents the operationalization and competitiveness measurement in online business companies. To determine the level of competitiveness synthetic measure of competitiveness has been developed. Three-dimensional concept of competitiveness has been applied to calculate the synthetic measure of competitiveness. The measurement has been conducted referring to three main levels: competitive position, competitive potential and instruments of competitiveness. On the basis of the calculated measure, companies was grouped into six groups: the best, very good, good, average, poor, very poor, the worst. It should be emphasized that the results are restricted due to limited representativeness of the sample.

Grażyna Musialik

Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej

Rafał Musialik

Uniwersytet Jagielloński w Krakowie

ZWIĄZEK SEKTORA PUBLICZNEGO I RYNKOWEGO W KONCEPCJI NEW PUBLIC MANAGEMENT

Wprowadzenie

Nowe zarządzanie publiczne (New Public Management – NPM) można nazwać obowiązującym paradygmatem w zarządzaniu sektorem publicznym. Na miano to zasługuje, ponieważ jest nie tylko koncepcją teoretyczną, ale konglomeratem idei i praktyk oraz postulatów normatywnych obowiązujących w zarządzaniu sektorem publicznym. Co prawda, w praktyce wielkie obszary sektora publicznego są zarządzane metodą biurokratyczną, zaś w teorii pojawiają się nowe, konkurencyjne wobec NPM koncepcje, niemniej jest ono dla nich punktem odniesienia oraz dominującym sposobem tworzenia nowych rozwiązań w sferze administracji publicznej.

Związki sektora publicznego i rynkowego można rozpatrywać na wielu płaszczyznach. Niniejsza praca ma na celu omówienie związku pomiędzy sektorem rynkowym a publicznym według nowego zarządzania publicznego w szerszym sensie, a mianowicie, jako relacji między mechanizmami sektora publicznego a rynkowego. Tezą tego opracowania jest twierdzenie, że ważną cechą NPM jest marketyzacja stosunków wewnątrz sektora publicznego oraz pomiędzy sektorem publicznym i rynkowym. Koncepcja ta na płaszczyźnie normatywnej, a zatem przy formułowaniu zaleceń jak zarządzać w sektorze publicznym charakteryzuje się bowiem bardzo szczególną cechą, mianowicie skłonnością do „importowania” rozwiązań rynkowych do sektora publicznego. Cechę tę nazwiemy marketyzacją. Ujmując to dokładniej, przez marketyzację

rozumieć tu będziemy proponowanie i tworzenie w ramach sektora publicznego takich mechanizmów, dla których wzorcem jest rynek. Pojęcie to zostanie rozwinięte w dalszej części pracy. Teza powyższa zostaje uzasadniona za pomocą krytycznej analizy źródeł oraz analizy praktycznych doświadczeń związanych z wprowadzaniem NPM w życie.

Jak się wydaje, źródłem marketyzacji sektora publicznego są pewne bardzo mocne założenia mikroekonomiczne przyjmowane w ramach NPM i to od ich omówienia rozpoczniemy niniejszą pracę. Następnie marketyzacja zostanie omówiona na płaszczyźnie teoretycznej, czyli przedstawione zostaną jej główne cechy, jak i praktycznej, a zatem zaprezentowane zostaną faktycznie wprowadzone w życie rozwiązania zgodne z duchem tej koncepcji. Wreszcie omówione będą krytyczne argumenty wobec naśladownictwa rynku przez sektor publiczny.

J. O'Flynn wymienia cztery mikroekonomiczne koncepcje będące fundamentami paradygmatu nowego zarządzania publicznego¹. Są to: teoria wyboru publicznego, teoria agencji, teoria kosztów transakcyjnych oraz teoria konkurencji.

Teoria wyboru publicznego, a za nią nowe zarządzanie publiczne, zakłada trzy immanentne ułomności rządu. Po pierwsze, politycy są kierowani przez grupy interesu, co powoduje, że nie kierują się interesem publicznym. Sfera polityczna nie jest zatem domeną ścierania się poglądów na to, co słuszne w sferze publicznej, ale walką polityków reprezentujących niekonięcznie swoich wyborców, lecz raczej rozmaite lobbies. Po drugie, mechanizm transmisji ze sfery politycznej do sfery administracyjnej jest ułomny, a zatem biurokracja nie realizuje celów stawianych jej przez polityków. Po trzecie, biurokracja kieruje się raczej interesem własnym niż wymogami efektywności. Ponieważ interesem biurokracji jest wzmacnianie własnej pozycji, w konsekwencji biurokracja prowadzi do maksymalizacji budżetu. Wywołuje to efekt nieefektywności alokacyjną – zbyt duża część PKB przeznaczana jest na sektor publiczny – a zatem do marnotrawstwa zasobów².

Teoria agencji skupia się na analizie sytuacji, gdy jeden z podmiotów (agent) na mocy formalnego kontraktu ma realizować działania na rzecz i w imieniu drugiego podmiotu. Zakładając, że agent kieruje się przede wszystkim interesem własnym wykazuje ona, iż w zależności od warunków kontraktu, agent niekonięcznie działać będzie w interesie zleceniodawcy. Powstaje zatem

¹ J. O'Flynn: From New Public Management to Public Value: Paradigmatic Change and Managerial Implications. „The Australian Journal of Public Administration” 2007, Vol. 66, No. 3, s. 353-366.

² J.E. Stiglitz: *Ekonomia sektora publicznego*. WN PWN, Warszawa 2004, s. 238.

istotne pytanie, jak należy formułować warunki kontraktów i bodźce dla agenta, aby działał on w interesie zleceniodawcy. Próba odpowiedzi na to pytanie jest ważną składową teorii agencji. Teoria agencji, mająca pierwotnie zastosowanie w analizie relacji pomiędzy właścicielami spółek akcyjnych a zarządami tych spółek, wskazuje, że analogiczna relacja to związek polityka i menedżera sektora publicznego. Z tego punktu widzenia kluczowe staje się formułowanie w sferze publicznej takich kontraktów, które zagwarantują realizację interesu publicznego.

Teoria kosztów transakcyjnych zajmuje się relacjami wymiennymi pomiędzy podmiotami, nazywanymi transakcjami. Zakłada ona, że z każdą transakcją związany jest koszt jej dokonania zwany kosztem transakcyjnym. Teoria ta pierwotnie służyła określeniu optymalnej wielkości firmy, tzn. takiej, w której nadal opłaca się dokonywać wymiany wewnątrz firmy, nie zlecając jej na zewnątrz przedsiębiorstwa. Przyjmując istnienie konkurencyjnego otoczenia, prowadziła ona do wniosku, że firmy będą osiągać optymalną wielkość z powodu presji na obniżkę kosztów. Koncepcja ta zaaplikowana do organizacji sektora publicznego prowadziła do konkluzji, iż z powodu uwarunkowań organizacje sektora publicznego nie działają w otoczeniu rynkowym wymuszającym racjonalizację kosztów – z reguły są one zbyt duże, a zatem generują zbyt wysokie koszty.

Głównym twierdzeniem teorii konkurencji, będącej ostatnim z mikroekonomicznych założeń NPM, jest teza, że konkurencja wpływa na obniżenie kosztów produkcji. Podstawowym modelem tej teorii jest model konkurencji doskonałej, którego podstawową konsekwencją jest stwierdzenie, że przy założeniu dostatecznie dużej liczby firm na rynku, produkcja ustala się na poziomie, przy którym cena zrównuje się z kosztem krańcowym, a zatem jest efektywna społecznie. Ponadto wykazuje się, że liczba firm jest kluczowa w obniżaniu kosztów przez przedsiębiorców. Zastosowanie tej teorii do organizacji sektora publicznego prowadzi do konkluzji, że bardziej efektywna jest taka organizacja sektora publicznego, w której jednostki tego sektora są liczne i małe. Ponadto analizowano konkurencję, jako konkurencję dostawców o kontrakty z sektorem publicznym. Kluczową rolę odgrywają tu modele przetargów, prowadzące do konkluzji, że dzięki konkurencji dostawców na przetargach możliwe jest obniżenie kosztów nabycia dóbr przez sektor publiczny. Podsumowując: teoria konkurencji może służyć jako uzasadnienie dezagregacji jednostek sektora publicznego, outsourcingu i prywatyzacji przedsiębiorstw sektora publicznego.

W omówieniu głównych cech nowego zarządzania publicznego dokonany przez C. Hooda³ wyraźnie widać rynkową proveniencję panującego paradygmatu. Po pierwsze, paradygmat ten zaleca zmianę stylu zarządzania, ściślej to ujmując, postulowane jest wprowadzenie zarządzania menedżerskiego. W paradygmacie biurokratycznym główną funkcją kierownika sektora publicznego jest ściśle wypełnianie norm prawnych. Propagatorzy NPM, tacy jak D. Osborne i T. Gaebler⁴, chcieliby widzieć rolę kierownika podobnie do roli menedżera sektora prywatnego. Zarządzający jednostką sektora publicznego powinien być według nich wyposażony w szerokie kompetencje umożliwiające mu podejmowanie elastycznych decyzji, które nie są prostą konsekwencją obowiązujących przepisów, lecz odpowiedzią na zmieniające się uwarunkowania działania sektora publicznego. Równie ważne jest wskazanie jednoosobowej odpowiedzialności za podejmowane decyzje, która w modelu biurokratycznym rozmywa się i jest przeniesiona na cały system administracji, a nie konkretną osobę. Warto zwrócić uwagę, że postulat wdrożenia zarządzania przedsiębiorczego w organizacjach sektora publicznego pojawia się już wcześniej, np. u P. Druckera⁵.

Druga rynkowa cecha NPM, według C. Hooda, to skupienie na mierzalności wyników. W gospodarce podstawowym narzędziem mierzenia wartości jest cena rynkowa. Tymczasem, jak wiadomo, w sektorze publicznym bardzo często mamy do czynienia z dobrami, które są trudno mierzalne lub niemierzalne rynkowo. Co za tym idzie, powstaje problem pomiaru efektywności gospodarowania, z którym nie mamy do czynienia w sektorze rynkowym. Odpowiedzią na ten problem ma być wyraźne definiowanie celów działania sektora publicznego oraz miar wyników i kryteriów ich osiągnięcia. Miary te co prawda nie są miarami rynkowymi, niemniej widać wyraźnie tendencję do upodobniania pod tym względem sektora publicznego do rynku.

Trzecia rynkowa cecha to wprowadzenie mechanizmów konkurencyjnych w działaniu jednostek sektora publicznego. Chodzi tu zarówno o zamawianie usług przez jednostki sektora publicznego, jak i produkcję tych usług przez sektor publiczny. W kwestii zamawiania usług proponuje się szerokie wykorzystanie mechanizmów przetargów w celu obniżenia kosztów. W odniesieniu do produkcji dokonywanej w ramach sektora publicznego proponuje się dezagregację jej jednostek tak, aby zapewnić ich optymalną wielkość, która w sektorze prywatnym wymuszana jest przez mechanizm konkurencji zmuszający do obniżenia kosztów transakcyjnych.

³ C. Hood: A Public Management for All Seasons? „Public Administration” 1991, No. 69(1), s. 3-19.

⁴ D. Osborne, T. Gaebler: Rządzić inaczej. Media Rodzina of Poznan, Poznań 1993.

⁵ P. Drucker: Innowacja i przedsiębiorczość. PWE, Warszawa 1992, s 191-201.

Reformy zgodne z duchem NPM, których celem było podniesienie efektywności i skuteczności sektora publicznego, były wprowadzane w latach 80. i 90. XX wieku⁶. Podjęcie reform poprzedzone załamaniem gospodarczym i kryzysem finansów publicznych miało służyć poprawie wydajności sektora państwowego m.in. poprzez stworzenie warunków wyzwalających inicjatywę osób na kluczowych stanowiskach (oczekiwanie zachowań przedsiębiorczych). Wprowadzone zgodnie z duchem nowego zarządzania publicznego reformy w krajach anglosaskich, takich jak Nowa Zelandia, Stany Zjednoczone i Wielka Brytania, zostały następnie poddane naukowej analizie pod kątem przynoszonych rezultatów. Zmiany w zarządzaniu sektorem publicznym inspirowane założeniami NPM w większym lub mniejszym zakresie wprowadziła także Holandia, Kanada, Australia, Szwecja, Singapur i Hongkong. Natomiast w Niemczech i Japonii idee NPM nie znalazły uznania.

W Nowej Zelandii szczególnie nacisk położono na obniżenie kosztów poprzez wdrożenie systemu kontraktowego, obejmującego nie tylko umowy pomiędzy podmiotami publicznymi i prywatnymi, ale także umowy, w których publiczny zleceniodawca zawierał kontrakt z publicznym wykonawcą. Wprowadzone reformy skutkowały decentralizacją zarządzania i wymagały wypracowania planowania, sprawozdawczości i kontroli osiągniętych wyników wzorowanego na rozwiązaniach stosowanych w przedsiębiorstwach. Krytycy „państwa kontraktowego”, jak nazywana była Nowa Zelandia po wdrożeniu reform, wskazywali, że rozliczanie wyników zastępuje etykę i zaufanie w administracji publicznej, a także wskazywali na niedoszacowanie kosztów transakcyjnych związanych z przygotowaniem negocjowaniem i zarządzaniem kontraktami. Wymienione koszty mogą przewyższać oszczędności wynikające z wynegocjowania niższych cen.

W latach 70. XX wieku w Stanach Zjednoczonych kryzys finansów publicznych, objawiający się rosnącymi deficytami budżetowymi, mimo podnoszonych podatków, łączył się z kryzysem zaufania do władz publicznych, co skutkowało protestami społecznymi. Po dojściu do władzy Ronalda Regana powołano komisję mającą zbadać efektywność administracji i skuteczność jej kontrolowania. W tym samym czasie w przedsiębiorstwach amerykańskich wdrażano nowe metody zarządzania i organizacji wzorowane na rozwiązaniach japońskich. Sukcesu gospodarki japońskiej upatrywano między innymi w kompleksowym zarządzaniu jakością – Total Quality Management. Władze państwowe kładły duży nacisk na promowanie japońskich rozwiązań zarówno w sek-

⁶ Poniższe omówienie za: Nowe zarządzanie publiczne w polskim samorządzie terytorialnym. Red. A. Zalewski. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2007 oraz M. Zawicki: Nowe zarządzanie publiczne. PWE, Warszawa 2011.

torze prywatnym, jak i ich implementowanie w sektorze publicznym, czego wyrazem było powołanie Federalnego Instytutu Jakości. Następnym krokiem było powołanie Federalnego Biura Zarządzania Finansowego i opracowanie dla agencji rządowych wzorowanych na sektorze rynkowym zasad sprawozdawczości finansowej. Reformy w duchu NPM były kontynuowane w latach następnych i miały na celu poprawę skuteczności i ograniczenie kosztów działania administracji poprzez orientację na wyniki i poprawę organizacji pracy. Większość stosowanych rozwiązań została przejęta z zarządzania w sektorze rynkowym, np. sposób motywowania i nagradzania menedżerów czy planowanie i zarządzanie strategiczne. Mocą ustawy zobowiązano wszystkie agencje federalne do przygotowania obok rocznych planów działalności strategicznych planów wieloletnich oraz przedstawiania raportów z realizacji zadań. Oprócz administracji federalnej metody nowego zarządzania publicznego wdrażano na szczeblu stanowym i lokalnym. D. Osborne i T. Gaebler wymieniają dziesięć fundamentów stosowanych rozwiązań:

1. Tworzenie i wzmocnienie mechanizmów konkurencji między podmiotami świadczącymi usługi.
2. Decentralizację zadań na rzecz obywateli.
3. Dokonanie oceny sprawności i jakości działania.
4. Koncentrację nie na pracy, a na jej wynikach.
5. Kierowanie się misją, a nie przepisami.
6. Traktowanie obywateli jako klientów.
7. Przewidywanie i zapobieganie problemom zamiast stosowania środków zaradczych.
8. Koncentrację na zdobywaniu środków finansowych.
9. Przedkładanie mechanizmów rynkowych nad mechanizmy biurokratyczne.
10. Aktywizację współpracy trzech sektorów⁷.

Wielka Brytania od 1979 roku, po przejęciu władzy przez konserwatystów pod wodzą Margaret Thatcher, konsekwentnie wdrażała reformy nowego zarządzania publicznego. Początki reform to denacjonalizacja przedsiębiorstw państwowych (nacjonalizacja brytyjskiego przemysłu była przeprowadzona po II wojnie światowej pod rządami Partii Pracy). Ponadto reformy obejmowały wprowadzenie mechanizmów konkurencji w usługach publicznych poprzez obowiązkowe przetargi i kontraktowanie. Poprawa efektywności działania administracji została osiągnięta dzięki wprowadzeniu instytucji agencji wykonaw-

⁷ D. Osborne, T. Gaebler: *Op. cit.*, s. 91.

czych, których szefowie, podobnie jak menedżerowie sektora rynkowego, mieli dużą swobodę w doborze metod realizacji zadań i prowadzeniu polityki kadrowej. Agencje wykonawcze tworzone były celem decentralizacji zarządzania, odseparowania polityki i administracji, oraz ograniczenia hierarchiczności administracji. Miały one precyzyjnie zdefiniowane kompetencje i zadania, były rozliczane z osiągniętych wyników na podstawie rocznych, obowiązkowo publikowanych raportów i podlegały nadzorowi organów politycznych, tj. odpowiednich ministrów. Cechą reform brytyjskich było powstanie quasi-rynków w ochronie zdrowia, opiece społecznej, szkolnictwie (na każdym poziomie) i więziennictwie. Ich rozwój skutkował wprowadzeniem zmian w kulturze organizacji sektora publicznego, m.in. funkcje kierownicze były definiowane na wzór zadań menedżerów przedsiębiorstw prywatnych oraz wprowadzono elementy planowania i zarządzania strategicznego. W Wielkiej Brytanii, podobnie jak w Stanach Zjednoczonych, przywiązywano dużą wagę do wdrażania systemów kontroli jakości. Powszechne jest tam stosowanie norm ISO w administracji publicznej, a certyfikowane jest blisko 90% usług samorządów lokalnych⁸.

Krytycy NPM bez trudu dostrzegli rynkowe korzenie tej koncepcji i to głównie przeciw nim skierowali swoje argumenty. Na płaszczyźnie teoretycznej podważano skuteczność mechanizmów przetargów, które – przypomnijmy – mają być odpowiedzią na brak konkurencji w sektorze publicznym. Wskazywano przede wszystkim na trudności w oddzieleniu nabywcy od wytwórcy usług oraz słabą zdolność publicznego nabywcy do wyrażania swoich preferencji na prywatnym rynku. Ponadto, w bardziej ogólny sposób podważano możliwość adaptowania mechanizmu konkurencyjnego do warunków sektora publicznego.

Opierając się na analizie literatury wskazywano też na brak argumentów empirycznych, że marketyzacja w jej różnych postaciach – przetargów outsourcingu czy prywatyzacji – prowadzi do wzrostu efektywności. Wprost przeciwnie, bardzo przekonujące były oparte na badaniach argumenty, atakujące instytucję przetargów. Jak wykazywano, rzadko prowadziły one do powstania prawdziwej konkurencji, zaś ich wprowadzenie było z reguły bardzo kosztowne. Co więcej, dało się udowodnić, że wbrew ustaleniom teoretycznym generowały one wysokie koszty transakcyjne, związane z przygotowaniem przetargów, większe niż w ramach sektora publicznego⁹.

⁸ M. Zawicki, Op. cit., s.109.

⁹ T. Entwistle, S. Martin: From Competition to Collaboration in Public Service Delivery: A New Agenda for Research. „Public Administration” 2005, No. 83(1), s. 233-242.

Podsumowując argumenty przeciw marketyzacji warto zauważyć za J. O'Flynn¹⁰, że model biurokratyczny i nowe zarządzanie publiczne wydają się swoimi zwierciadlanymi odpowiednikami w tym sensie, że model biurokratyczny skupia się na słabościach rynku, podczas gdy paradygmat NPM na słabościach rządu. Ten pierwszy dostrzega słabości rynku, nie zauważając słabości rządu, zaś ten drugi widzi słabości rządu nie dostrzegając słabości rynku. Co więcej – dychotomia ta (słabości rządu a słabości rynku), jest z reguły przyjmowana zarówno przez zwolenników, jak i przeciwników NPM, co utrudnia znajdowanie prawidłowych rozwiązań gospodarczych w sektorze publicznym. Jak stwierdza autorka, skuteczne reformy sektora publicznego wymagają wyjścia poza tę dychotomię. Oznacza to, jak się wydaje, że istnieje konieczność bardziej pragmatycznego podejścia, które nie będzie dogmatycznie zakładać, iż tylko jeden z członów tej opozycji jest idealnym wzorcem rozwiązania problemu gospodarowania. Jest raczej tak, że należy zawsze, w każdym konkretnym przypadku, rozważyć zalety i wady mechanizmów sektora rynkowego i publicznego¹¹.

Podsumowanie

Powyższy przegląd argumentów przeciw marketyzacji relacji w ramach sektora publicznego oraz pomiędzy nim a sektorem rynkowym dokonany został na gruncie ekonomii. Warto jednak podkreślić, że marketyzacja ma swój wymiar pozaekonomiczny. Omawiając mikroekonomiczne założenia nowego zarządzania publicznego wskazywaliśmy na takie koncepcje, jak teorie wyboru publicznego, agencji, kosztów transakcyjnych czy konkurencji. Można jednak w analizie założeń NPM pójść dalej i próbować wykazać, że u jej podstaw tkwi określona wizja człowieka, tj. człowieka ekonomicznego. Krytycy NPM rozumieją jednak tę koncepcję w szczególny sposób – człowiek ekonomiczny wedle nich to nie tylko człowiek racjonalny instrumentalnie, ale człowiek skupiony na interesie własnym w opozycji do publicznego.

W konsekwencji krytycy marketyzacji dostrzegają sprzeczność pomiędzy tą koncepcją człowieka a koncepcją obywatela. Wedle nich, nowe zarządzanie publiczne w ukryty sposób wprowadza pewną wizję ładu społecznego, w której zastępuje się członka społeczności konsumentem, zaś rolę władz publicznych

¹⁰ J. O'Flynn: A Public Value Framework for Contractual Governance. „PUBLIC” 2005.

¹¹ Ch. Wolf: Markets Or Governments. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England 1994.

redukuje się do dostawcy dóbr i usług, zamiast narzędzia do realizacji dobra wspólnego. Innymi słowy, marketyzacja ma wedle nich również swój wymiar i konsekwencje pozagospodarcze¹².

THE RELATIONSHIP BETWEEN PUBLIC AND PRIVATE SECTOR ACCORDING TO NEW PUBLIC MANAGEMENT

Summary

The aim of the paper is to describe the relationship between economic mechanisms of public and private sector according to New Public Management (NPM). Generally, NPM assumes that market mechanisms (especially mechanism of competition) should be implemented in public sector. The paper examines microeconomic background knowledge of NPM, theoretical and practical aspects of marketisation and its consequences.

¹² J. Supernat: Administracja publiczna w świetle koncepcji New Public Management. „Administracja Publiczna. Studia Krajowe i Międzynarodowe, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Administracji Publicznej w Białymstoku” 2003, nr 2.