



WSPÓŁCZESNE PROBLEMY EKONOMICZNE

W BADANIACH
MŁODYCH
NAUKOWCÓW

TOM III

ANALIZY MAKRO- I MEZOEKONOMICZNE

redakcja naukowa: **Ewa Gruszewska, Małgorzata Roszkowska**



WSPÓŁCZESNE
PROBLEMY EKONOMICZNE
W BADANIACH MŁODYCH
NAUKOWCÓW



POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE

**WSPÓŁCZESNE
PROBLEMY EKONOMICZNE
W BADANIACH MŁODYCH
NAUKOWCÓW**

Tom III

ANALIZY MAKRO- I MEZOEKONOMICZNE

Redakcja naukowa:

Ewa Gruszewska, Małgorzata Roszkowska

Białystok 2019

Recenzenci:

dr hab. Dariusz Kielczewski, prof. UwB
dr Marek Kruk
dr Magdalena Owczarczuk
dr inż. Tomasz Poskrobko
dr Joanna Prystrom
dr Edyta Sidorczuk-Pietraszko

Komitet Wydawniczy:

Anna Dyhdalewicz
Ewa Gruszevska
Luiza Kostecka-Tomaszewska (sekretarz)
Mirosława Kozłowska-Burdziak
Adam Edward Szczepanowski

ISBN 978-83-917772-9-9

© Copyright by Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
Białystok 2019

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Białymstoku
15-062 Białystok, ul. Warszawska 63
<http://pte.uwb.edu.pl>, e-mail: pte@uwb.edu.pl

Korekta językowa:
Halina Lisicka

Opracowanie DTP:
Agencja EkoPress

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
-------------	---

Część I

ANALIZY MAKROEKONOMICZNE

Agnieszka Mrozińska, <i>Trwałość i stabilność w społeczno-gospodarczych systemach złożonych</i>	10
Ewa Dąbrowska-Prokopowska, <i>Postawy podmiotowości jednostek a zagadnienie kształtowania strategii rynkowych w Polsce w okresie transformacji ustrojowej</i>	22
Julita Augustyńczyk, <i>Zatrudnienie Białorusinów w Polsce w latach 2010-2017</i>	35
Katsiaryna Pakhadzila, <i>Białorusko-rosyjska wymiana handlowa ze szczególnym uwzględnieniem struktury towarowej</i>	46
Piotr Zbigniew Żukowski, <i>Wymiana międzynarodowa w okresie przedkapitalistycznym</i>	61

Część II

ANALIZY MEZOEKONOMICZNE, REGIONALNE I INNE

Katarzyna Błażkiewicz-Skuza, <i>Znaczenie fiskalne podatku od nieruchomości na przykładzie województwa śląskiego w latach 2010-2016</i>	78
Agnieszka Jania, <i>Finansowanie projektów sektora biznesu na terenach przemysłowych w mieście w kontekście rozwoju lokalnego</i>	88
Mariusz Nikiciuk, <i>Potencjał ekologiczny i prozrostowy sektora biogazowni rolniczych w województwie podlaskim</i>	98
Sylwia Żero, <i>Wpływ instytucji lokalnych na kształtowanie się przedsiębiorczości</i>	118
Karolina Kuczniak, <i>Gospodarka oparta na wiedzy jako trend stymulujący zarządzanie talentami</i>	134
Kinga Nawracaj-Grygiel, <i>Budowanie marki pracodawcy w kontekście zarządzania talentami w organizacji</i>	150
Justyna Krzykus, <i>Równowaga między pracą zawodową a życiem prywatnym – wyzwania współczesnej kobiety</i>	159
PODSUMOWANIE	169

WSTĘP

Wraz z upływem czasu każda gospodarka szybciej bądź wolniej ewoluuje. Stanowi to o istocie jej funkcjonowania. Z jednej strony, jest to proces systematycznego wzrostu produkcji i dochodów, stwarzający szanse lepszego zaspokojenia potrzeb społeczeństwa, a z drugiej, to ciągle zmiany: struktury produkcji, podziału dochodów, efektywności czy też instytucji formalnych i nieformalnych oraz wiele innych. Każdy kraj dąży do zapewnienia dobrobytu swoim obywatelom, choć nie zawsze jest to działanie skuteczne i przynosi pożądane efekty. Na drodze rozwoju gospodarczego pojawiają się problemy, które mogą stać się barierami nie do pokonania. Jeśli dotyczą kraje o niskim poziomie rozwoju, mogą stanowić pułapki bez możliwości wyjścia, chyba że zadziałają odpowiednie czynniki zewnętrzne. Niewystarczające zasoby, przestarzałe technologie, niska jakość kapitału ludzkiego oraz niesprawne instytucje to zestaw, który przesądza zwykle o „skazaniu” danej gospodarki na ostatnie miejsca w rankingach krajów według poziomu rozwoju. Problemy te spędzają sen z powiek wielu ekonomistom czy politykom. Jedni poszukują nowych zestawów czynników intensyfikujących wzrost i rozwój, a inni głowią się nad znalezieniem adekwatnych środków polityki państwa, aby skutecznie oddziaływać na gospodarki i kierować je na określone ścieżki ku wyznaczonym celom. Odpowiedź na tak trudne pytanie, jakie czynniki i działania umożliwiają przełamanie barier rozwojowych, często wymaga: wielu lat badań, podejścia interdyscyplinarnego, analiz wieloprzekrojowych w czasie i przestrzeni. Naukowcy wielu krajów takie analizy podejmują, ale wciąż istnieje luka poznawcza w tym zakresie.

Problemy rozwojowe dotyczą tak poziomu makro-, mezo-, jak i mikro-ekonomicznego. Ich rozwiązywanie lub łagodzenie obliuguje do wyjaśnienia ich natury, wskazania przyczyn, a następnie odpowiedniego doboru działań i środków, aby je pokonać. Inne bowiem mogą być sposoby stymulowania tempa wzrostu albo rozwoju gospodarczego, natomiast inne dynamizowania produkcji czy efektywności na poziomie przedsiębiorstw. Różne regiony, ze względu na swoją specyfikę, mogą osiągać zróżnicowane wyniki gospodarcze, a także wymagać innych stymulant rozwoju. W badaniach nad barierami rozwojowymi podmiotów, regionów czy gospodarek istotne jest nie tylko teoretyczne rozwiązanie danego problemu, lecz zwłaszcza realizacja celu aplikacyjnego. Ważne jest doradzanie w tworzeniu sprawnych rozwiązań instytucjonalnych bądź organizacyjnych, które umożliwią ograniczenie skali problemu, a zarazem będą zabezpieczać przed pojawianiem się nowych.

Niniejsza monografia zawiera wyniki badań dwunastu młodych naukowców reprezentujących znaczące ośrodki naukowe w Polsce. Artykuły przedstawione w tym tomie stanowią próbę odpowiedzi na wiele trudnych pytań, które zadają sobie badacze w odniesieniu do rozwoju na różnym poziomie analizy. Jest to trzecia monografia z cyklu „Współczesne problemy ekonomiczne w badaniach młodych naukowców”. Ze względu na przedmiot badań, zebrane tu artykuły podzielono na dwie grupy, tj. analizy makroekonomiczne i analizy mezoekonomiczne, regionalne i inne. Czytelnik zapozna się w nich z różnorodną tematyką podejmowaną w tych badaniach, a także z oryginalnymi rozwiązaniami, które proponują ich autorzy.

Mamy nadzieję, że zagadnienia poruszane w monografii, jako przyczynek badań młodych adeptów nauki, poszerzyły ich horyzonty myślowe, umożliwiły rozwijanie warsztatu naukowego oraz przyniosły efekt w postaci nowej wiedzy. Wartością dodaną może być również zainteresowanie innych badaczy tymi kwestiami oraz dyskusja nad współczesnymi problemami ekonomicznymi i ich rozwiązywaniem.

Część I

ANALIZY
MAKROEKONOMICZNE

TRWAŁOŚĆ I STABILNOŚĆ W SPOŁECZNO-GOSPODARCZYCH SYSTEMACH ZŁOŻONYCH

Streszczenie

Cel – Celem badania było zwrócenie uwagi na pojęcia stabilności i trwałości powiązań, które istnieją w systemach złożonych, jak również próba oceny ich znaczenia dla rozwoju i funkcjonowania tych układów, zwłaszcza układów gospodarczych.

Metodyka badań – Biorąc pod uwagę rozmaite rodzaje systemów złożonych i różny sposób ich zachowania, nurt badań nad złożonością pozostaje otwarty na metody i narzędzia badawcze zaczerpnięte z różnorodnych dziedzin nauki. Stabilność i trwałość funkcjonowania systemów złożonych jest pojmowana niejednakowo, w zależności od rodzaju systemu, z jakim mamy do czynienia. W organizacjach sieciowych, jednym z przykładów działania systemu sieciowego w ujęciu badaczy reprezentujących nauki o zarządzaniu, te dwie kategorie rozpatruje się ze względu na zależności od zewnętrznych czynników oddziałujących na sieć i warunków otoczenia.

Wynik – Systemy złożone, w których kluczową rolę odgrywają skomplikowane powiązania pomiędzy elementami będącymi składowymi systemu, stały się przedmiotem badań, a wyjaśnienie wszelkich zależności, wpływających na ich funkcjonowanie, ułatwiłoby zrozumienie rzeczywistości gospodarczej.

Oryginalność/ wartość – W obliczu gwałtownych i nieplanowanych zmian, przekształceń i turbulencji, zjawiska samoorganizacji i „uczenia się” systemów złożonych wydają się kluczowe w procesie rozwoju. Na uwagę także zasługuje koncepcja antykruchości jako kolejna idea, która w ogromie zróżnicowanych podejść badawczych pomaga odkryć uniwersalną prawdę na temat złożoności.

Słowa kluczowe: stabilność, systemy złożone, trwałość

PERSISTENCE AND STABILITY OF THE SOCIO-ECONOMIC COMPLEX SYSTEMS

Summary

Goal – The aim of the study was to draw attention to the concepts of stability and durability of connections that we face in complex systems, as well as an attempt to assess their significance for the development and functioning of these systems, especially economic systems.

Research methodology – Taking into account the different types of complex systems and different ways their behaviour, current research on the complexity remains open to research methods and tools drawn from various fields of science. Stability and persistence of the functioning of complex systems is conceived differently, depending on the type of system with which we are dealing. In network organizations, some of the examples of the system in terms of a network of researchers representing management science, these two categories are considered from the point of view depending on the external factors affecting the network and environmental conditions.

Score – Complex systems, in which a key role perceive complex relationships between the elements, which are components of the system, became the subject of research, and an explanation of any dependence affecting their functioning facilitate the understanding of economic reality.

Originality /value – In the face of unexpected and unplanned change, transformation and turbulence phenomenon of self-organization and „learning” complex systems tend to be crucial in the development process. Noteworthy is the concept antifragile as another path that helps, in a tangle of different research approaches in the discovery of a universal truth about the complexity.

Key words: complex systems, persistence, stability

DOI: 10.15290/wpewbmn3.2019.01

Wprowadzenie

Wyjaśnienie zjawisk zachodzących we współczesnej rzeczywistości gospodarczej wpływa na wzmożone zainteresowanie zróżnicowaniem naukowych podejść badawczych. Ich różnorodność z kolei jest spowodowana między innymi przenikaniem narzędzi badawczych, dotychczas wykorzystywanych w wąskich specjalizacjach do nowych obszarów badawczych, wywołując często „odkrywanie” znanych mechanizmów i procesów w całkiem nowych kontekstach. Szczególnie wyraźnie takie zjawisko można zaobserwować w przypadku nauk ekonomicznych, które korzystają z metod, jak dotąd zarezerwowanych dla nauk ścisłych i eksperymentalnych. Zasada izomorfizmu, która mówi o podobieństwach strukturalnych pomiędzy obiektami opisywanymi przez różne nauki, pozwala na badanie rozmaitych systemów. Jest to możliwe dzięki temu, że czynniki oddziałujące na zjawiska i procesy badane przez odmienne nauki są różnorodne, ale rządzące nimi prawa formalne są identyczne¹.

Celem opracowania jest zwrócenie uwagi na pojęcia stabilności i trwałości powiązań, z jakimi mamy do czynienia w systemach złożonych, jak również próba oceny ich znaczenia dla rozwoju i funkcjonowania tych układów, zwłaszcza układów gospodarczych. Przyjmując, że rzeczywistość społeczno-gospodarcza jest systemem funkcjonującym jako całość, mimo złudzenia odrębności

¹ L. von Bertalanffy, *Ogólna teoria systemów. Podstawy, rozwój, zastosowania*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1984.

poszczególnych podsystemów, można stwierdzić, że przedmiotem obserwacji naukowców jest globalny, powiązany ze sobą wzajemnie układ zależności elementów obecnych w całym świecie. Definicje systemu, choć wywodzą się z różnych dziedzin i okresów aktywności naukowej, charakteryzują wspólne cechy, nawiązujące do istnienia elementów i relacji pomiędzy wyodrębnionymi elementami.

Za system uważa się układ elementów powiązanych ze sobą w określony sposób i tworzących pewną całość². Według Bertalanffiego, systemem można nazwać zbiór elementów pozostających we wzajemnych relacjach³. Ackoff⁴ definiował system jako całość będącą zbiorem co najmniej dwóch elementów. Każdy element zbioru jest w relacji z co najmniej jednym, innym elementem zbioru. Jest to równoznaczne z tym, że każdy element zbioru jest połączony z innym w sposób bezpośredni lub pośredni, a elementy niepodlegające tej regule nie istnieją. Co do zasady, definicje tłumaczące rozumienie systemu, wskazują na istotność powiązania, relacji i współdziałania elementów składowych systemu.

Sposób rozumowania, który jako przedmiot rozważań przyjmuje system w takim znaczeniu, o jakim wspomniano wyżej, jest określany jako podejście systemowe i stanowi przeciwagę dla podejścia mechanistycznego. Celem tego podejścia jest analiza struktury badanego zjawiska i wysunięcie wniosków o jego całości na podstawie zgłębiania tajników poszczególnych składników tego zjawiska. W podejściu systemowym, obiekty i zdarzenia są rozpatrywane jako części większych całości, z uwzględnieniem ich roli, jakie pełnią w systemach i procesach rozwojowych, a także konsekwencji, które płyną z oddziaływania tych obiektów i zdarzeń na inne obiekty, zdarzenia i otoczenie⁵.

System złożony i jego właściwości

Domeną większości systemów analizowanych współcześnie jest złożoność, czyli pojęcie, które intuicyjnie można wyjaśnić jako coś skomplikowanego, trudnego do zdefiniowania. Naukowe rozumienie złożoności nie do końca pokrywa się jednak z intuicyjnym pojmowaniem tego zagadnienia. Obecnie wiele dziedzin naukowych zajmuje się złożonością, dlatego też mamy do czynienia z problemami w jednoznacznym zinterpretowaniu tego pojęcia. Złożoność zdaje się być cechą uniwersalną i jednorodną, posiadającą to samo znaczenie i wywodzącą się z tych samych źródeł, bez względu na rodzaj i naturę zjawiska, w którym się przejawia. Złożoność tkwi w samej naturze i nie jest następstwem pewnych cech charakterystycznych dla danego systemu, lecz raczej podłożem, na którym mogą pojawić się specyficzne cechy⁶.

² *Słownik języka polskiego*, <http://sjp.pwn.pl/szukaj/system.html> [data dostępu: 15.04.2016].

³ L. von Bertalanffy, *Ogólna teoria ...*, op. cit., s. 85.

⁴ R.L. Ackoff, *Towards a System of Systems Concepts*, "Management Science", 1971, vol. 17.

⁵ R. Domański, *Miasto innowacyjne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 176.

⁶ P. Wołoszyn, *Struktury agentowe w symulacyjnych badaniach złożonych systemów ekonomicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013, s. 48-49.

Przez system złożony można więc rozumieć taki system, który charakteryzuje się następującymi własnościami⁷:

- 1) składa się on z dużej lub bardzo dużej liczby elementów, w znacznej części niezmiernie aktywnych, w sensie wpływu wywieranego na inne elementy usytuowane bliżej albo dalej, np. przedsiębiorcy czy ludzie związani z władzą bądź zarządzaniem;
- 2) jego organizacja jest hierarchiczna i wieloszczeblowa; systemy lokalne, prezentujące własną strukturę hierarchiczną, wchodzi w skład większych systemów, które z kolei obejmują składowe jeszcze większych systemów terytorialnych;
- 3) cechuje go zdolność do samoorganizacji, mając wbudowane układy zarządzania i kontroli, zdolny jest do adaptacji do nowych warunków;
- 4) jego samoorganizacja opiera się na jeszcze jednej właściwości, a jest nią zdolność do zapamiętywania własnej historii, a więc posiadanie pamięci, która sprzyja i pomaga w wyborze właściwego rodzaju zachowań adaptacyjnych;
- 5) dużej liczbie elementów składających się na system towarzyszy wielokrotnie większa liczba relacji i powiązań między nimi; są to nie tylko relacje wewnątrz systemu, ale także te, które wiążą go z otoczeniem; mają one najczęściej nieliniową naturę, co decyduje o nieprzewidywalności efektów wywołanych za ich pośrednictwem i stanowi podstawową przyczynę tego, że nadzwyczaj trudne jest przewidywanie nawet niedalekiej przyszłości systemu;
- 6) jest niestabilny w tym sensie, że potrafi funkcjonować w warunkach dalekich od stanu równowagi, który wcale nie jest dominującym w jego zachowaniu; przebywa najczęściej w przedziale między nim a stanem chaosu;
- 7) niestabilności czy też zaburzenia w systemie mogą być wywołane zarówno przez zmiany zachodzące w otoczeniu, jak i zmiany wewnątrz systemu; zmiany te mogą mieć różną skalę, lecz nawet jeżeli są niewielkie, to dzięki nieliniowej naturze relacji, mogą doprowadzić do niespodziewanych skutków.

Właściwości elementów składowych systemu, w którym ujawnia się złożoność, wskazuje Wołoszyn, podkreślając, że właściwości te pozostają blisko ze współczesnymi teoriami fizyki wyrastającymi z potrzeby rozstrzygnięcia istotnych kwestii dotyczących wyjaśnienia natury fizycznej rzeczywistości. Według Wołoszyna, asymetria elementów pozwala na przejmowanie rozróżnialnych stanów przez elementy systemu, a tym samym umożliwia zaobserwowanie zmiany stanu elementu związanej ze zmianą opisującej go wielkości, jak również rozróżnienie kierunków i dostrzeganie zmian położenia lub orientacji elementów w przestrzeni systemu. Brak symetrii przy przekształceniach, jakim podlega element systemu, oznacza brak niezmienności, a zatem z jednej strony, wprowadza

⁷ J.R. McDonald, *Complexity science: an alternative world view for understanding sustainable tourism development*, "Journal of Sustainable Tourism", 2009, 17(3), s. 455-471, [za:] L. Mazurkiewicz, *O próbie zastosowania teorii chaosu do opisu ewolucji obszaru turystycznego*, „Przegląd Geograficzny”, 2011, nr 83(2), s. 194.

pewną liczbę zmiennych stanu, z drugiej, komplikuje zachowanie elementów i całego systemu⁸.

Drugą właściwością jest mnogość elementów. Powielenie obiektów nie tylko zwielokrotnia łączną liczbę ich zmiennych stanu, ale także otwiera drogę do złożoności o charakterze kombinatorycznym. Uwidacznia się potencjał zamknięty w samej przestrzeni, nadający elementom organizację: oprócz własnych stanów mogą one zajmować określone położenia i pozostawać względem siebie w pewnych przestrzennych relacjach, których interpretacja ponownie zależy od rozumienia przestrzeni przyjętego w danym modelu.

Istnienie oddziaływań jest z kolei trzecią właściwością. Obiekty, oddziałujące na siebie, powodują zmianę swoich stanów bez potrzeby ingerencji zewnętrznego czynnika pochodzącego spoza systemu. Dzięki temu, system otrzymuje własny napęd, stając się systemem dynamicznym⁹. Interakcje pomiędzy elementami pozwalają ujawnić się niesymetriom, prowadząc do wytworzenia nietrywialnych struktur, przez co w pewnym sensie system samorzutnie eksploruje ukryte w nim zasoby złożoności¹⁰.

Casti, porównując system złożony i system prosty, sformułował następujące różnice między nimi¹¹. Po pierwsze, systemy proste charakteryzują się niewieloma interakcjami i sprzężeniami zwrotnymi, podczas gdy systemy złożone wykazują częste i ściśle interakcje elementów dające efekty sprzężeń zarówno ujemnych, jak i dodatnich. W prostych systemach występują scentralizowane i hierarchiczne procesy decyzyjne, natomiast systemy złożone mają strukturę silnie zdecentralizowaną. Proste systemy są dekompozycyjne, a zatem mogą w nich zachodzić zmiany układu składników. Systemy złożone są nieredukowalne w tym sensie, że pominięcie pojedynczej części ma poważne konsekwencje w zrozumieniu całego systemu. Skoro zachowania systemów prostych mogą być przewidziane, zachowania systemów złożonych, wskutek nieliniowości spowodowanych przez interakcje i sprzężenia zwrotne, są w zasadzie nieprzewidywalne, a próby przewidywania są obciążone wysokim prawdopodobieństwem błędu¹².

Złożoność i mnogość składowych są różnymi, odrębnymi atrybutami systemu. Pomnażanie liczebności elementów, z których jest zbudowany system, niekoniecznie prowadzi do ujawnienia się w nim złożoności, i przeciwnie, złożone zachowania można obserwować w systemach o niewielkiej liczbie składników. Układ, tworzony przez dużą liczbę elementów, będzie postrzegany przez człowieka raczej jako skomplikowany, masywny, rozległy, aniżeli złożony w omawianym tu znaczeniu. Proste zwielokrotnienie elementów nie wystarczy do

⁸ P. Wołoszyn, *Struktury agentowe ...*, op. cit.

⁹ Ibidem, s. 57.

¹⁰ R. Axelrod, M.D. Cohen, *Harnessing Complexity: Organizational Implications of a Scientific Frontier*, Simon and Schuster, New York 2001.

¹¹ J.L. Casti, *Complexity & revolution*, Options, winter 2011/2012, 2012, s. 26.

¹² H. Hanusch, A. Pyka, *Principles of Neo-Schumpeterian Economics*, "Cambridge Journal of Economics", 2007, vol. 31(2), s. 282, [za:] R. Domański, *Ewolucyjna gospodarka przestrzenna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012, s. 17.

zmiany owego wrażenia. To, co człowiek interpretuje jako złożoność w pełnym tego słowa znaczeniu, w niewyszukany sposób daje się określić jako własność, zgodnie z którą całość stanowi więcej niż sumę części¹³.

Pojęcie systemu złożonego nie odnosi się do stopnia skomplikowania jego struktury, lecz do jego zachowania. Zakładano, że systemy zachowują się stabilnie, tj. w dostatecznie dużym stopniu można przewidywać ich zachowanie. Rządził nimi deterministyczny, a dokładniej redukcjonistyczny porządek. Redukcjonizm opiera się na przekonaniu, że istnienie zarówno systemów, jak i ich własności jest sprowadzalne do istnienia oraz własności ich części. Oznacza to nic innego, jak to, że zachowanie systemów można wyprowadzać z zachowania ich elementów, a więc opisywać i wyjaśniać w samych jedynie kategoriach zachowania elementów składających się na system. Każde zdarzenie w ramach systemu było zdeterminowane przez określone warunki początkowe i dawało się przewidywać, jeśli tylko był znany charakter relacji między elementami. Analiza badawcza sprowadzała się więc do poznania natury tych relacji oraz sposobu, w jaki stany elementów zmieniały się pod ich wpływem. Zakładano liniowy charakter związków między elementami: niewielkim zmianom początkowym odpowiadały niewielkie zmiany końcowe, i na odwrót, dużym zmianom – odpowiednio duże zmiany końcowe. W drugim założeniu przyjęto, że system ma tendencje do osiągania stanu równowagi. Takie zachowanie było możliwe dzięki przewadze relacji o charakterze ujemnego sprzężenia zwrotnego, tłumiących wszelkie zmiany o narastającym natężeniu. Zatem zachowanie systemów charakteryzowały: stabilność, porządek i równowaga. Jako przypadkowe odchylenia od normy, stanowiące raczej wyjątek niż regułę, traktowano wszelkie przejawy braku stabilności, porządku i równowagi¹⁴.

Do opisu zachowania systemu złożonego, wykazującego niestabilny i turbulencyjny charakter była konieczna teoria pozwalająca zrozumieć i wyjaśnić to zachowanie. Taką okazała się teoria chaosu. Sama nazwa „chaos” kojarzy się z procesem narastania nieporządku i dezorganizacji, zmierzającym do rozpadu istniejącej struktury i nieuchronnego końca tego, co jeszcze do niedawna istniało. Tymczasem, według teorii, chaos jest pewnym specyficznym etapem czy też stanem zachowania się systemu. System wchodzi w okres chaosu na skutek zmian w otoczeniu bądź pod wpływem jakiejś wewnętrznej zmiany. Chaos nie jest jednak destrukcyjny. Pojawiające się zaburzenia stanowią reakcję na zmianę, która zaszła, lecz system dostosowuje swoje zachowanie do nowych warunków i przyjmuje albo osiąga nowy stan organizacji. W tym sensie, chaos lub chwilowy stan dezorganizacji nie ma destrukcyjnego charakteru, a prowadzi raczej do innego, nowego i bardziej złożonego porządku¹⁵. Chaos w systemie złożonym nie jest czymś, co może pojawić się zupełnie nieoczekiwanie. W rzeczywistości istnieje

¹³ P. Wołoszyn, *Struktury agentowe ...*, op. cit., s. 52.

¹⁴ L. Prigogine, R. Stengers, *Order out of Chaos. Man's New Dialogue with Nature*, Flamingo, London 1985.

¹⁵ Ibidem.

pewna kolejność zdarzeń, właściwa niestabilnej naturze systemu. Zachowanie systemu złożonego charakteryzuje następowanie po sobie okresów stabilności i zaburzeń (chaosu). Osiągnąwszy stabilność, system może przebywać w tym stanie tak długo, jak długo nie pojawi się czynnik zaburzający jego funkcjonowanie. Może to być czynnik pochodzący z otoczenia lub działający wewnątrz systemu. Powoduje on, w zależności od siły swego oddziaływania, że system zaczyna, wolno albo szybko, tracić stabilność. W nomenklaturze teorii chaosu określa się to jako odchodzenie od stanu równowagi i im dłużej trwa ten proces, tym bardziej system zbliża się do tzw. granicy chaosu (*edge of chaos*), po przekroczeniu której zaczyna zachowywać się w sposób chaotyczny. Po przejściu przez fazę chaosu, system wraca do stanu równowagi, ale porządek, jaki prezentuje w nowym stanie, różni się od tego, w którym był poprzednio. Skłonność do przechodzenia na przemian przez stany równowagi i stany chaosu oraz towarzysząca jej tendencja do zmian organizacji systemu sprawiają, że zachowanie systemu złożonego rzadko poddaje się uznanym regułom opisu i wyjaśniania, jak również jest niezwykle trudne do przewidzenia¹⁶.

Stabilność i trwałość powiązań w organizacjach sieciowych oraz w układach złożonych

Przykładem formy organizacyjnej, która spełnia założenia funkcjonowania systemu złożonego, jest organizacja sieciowa. Definiuje się ją jako układ współdziałania firm niezależnych pod względem organizacyjno-prawnym i powiązanych kapitałowo bądź nie, zawsze oparty na potencjale synergicznym podmiotów sieci w jednym obszarze funkcjonowania (lub większej ich liczbie) oraz na współpracy szerszej niż jednorazowy kontakt. Do cech organizacji sieciowych należą: a) elastyczność w działaniu, b) strategiczne współdziałanie, c) synergia – osiągnięcie celów wspólnych, które byłyby trudne albo niemożliwe do realizacji bez współpracy (uzyskiwanie tzw. wartości dodanej)¹⁷.

Wielu badaczy sieciowych struktur organizacyjnych, a więc elementów i powiązań pomiędzy elementami pewnych, wyszczególnionych systemów złożonych, przez kategorię stabilności rozumiało gwarancję efektywności funkcjonowania struktur biurokratycznych. Jeśli stabilne, w sensie niezmienności przez dłuższy czas, były poszczególne struktury, więzi i stanowiska (elementy i powiązania między nimi), organizacja działała sprawnie, reagowała szybko, nie popełniała błędów, osiągała nawet efekt synergiczny wynikający ze sprawności funkcjonowania. Działalność taka, zrutynizowana i wręcz autonomiczna, była łatwo

¹⁶ J.R. McDonald, *Complexity science ...*, op. cit., s. 455-471.

¹⁷ Strategia globalna, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001; G.S. Yip, *Strategia globalna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004; K. Łobos, *Organizacje sieciowe*, [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem w turbulentnym otoczeniu*, R. Krupski (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, [za:] J. Machowski, *Organizacja sieciowa – jej wymiary i metody ich pomiaru*, „Prace Geograficzne”, 2009, z. 121, s. 200.

przewidywalna, ale jednocześnie oporna na wprowadzane modyfikacje i zmiany. Założenie o stabilności powiązań i stabilności warunków, w jakich funkcjonował taki system, nasuwa sugestię, że system ten był albo systemem prostym, albo systemem, który działał sprawnie w bardzo krótkim okresie.

Współczesna rzeczywistość gospodarcza pozbawia złudzeń związanych z tym, że jest systemem bardzo skomplikowanym, w którym procesy, zjawiska są złożone, ale także próby ich wyjaśnienia zdają się być nieudolne i skazane na niepowodzenie. Co więcej, wysoce niestabilne wydają się również warunki, w jakich cały złożony system funkcjonuje za sprawą organizacji sieciowych.

Skala, formy, a równocześnie przyczyny niestabilności współdziałania w organizacjach sieciowych są obiektem zainteresowania badaczy w zakresie stabilności funkcjonowania, jednakże najczęściej skupiają się oni na efektach tej niestabilności, a więc na: zakończeniu współpracy, nieplanowanych zmianach udziałów lub istotnych reorganizacjach¹⁸. Czakon¹⁹ jako formy niestabilności sieci elementów systemu wskazuje: izolację, migrację, klastrowanie i ścieranie się. Izolacja, przez którą rozumie się ograniczenie liczby oraz intensywności powiązań pomiędzy elementami sieci, najczęściej jest spowodowana rozluźnieniem więzi, słabnącym zainteresowaniem i zaangażowaniem w realizację wspólnych celów organizacji działających w systemie. Za migrację uznaje się opuszczenie sieci z powodu szans na większe korzyści w ramach współpracy z inną siecią. Tworzenie uprzywilejowanej, lokalnej sieci wewnątrz struktury organizacyjnej danej sieci uważa się za przejaw klastrowania i następuje wraz ze wzrostem możliwości efektywniejszego osiągnięcia celów we współpracy z wybranymi uczestnikami tej sieci. Natomiast ścieranie się to określenie dla sytuacji, w której więzi współpracy zużywają się, a przez co osłabiają, a w rezultacie przestają funkcjonować. Często do takiej sytuacji dochodzi w momencie, kiedy wszystkie strony współpracy osiągnęły zamierzony cel albo zostało nadszarpnięte zaufanie pomiędzy partnerami, które uniemożliwia dalsze kontakty.

Zmiany, powodujące pojawianie się stanu stabilności, nie wynikają z jakiegoś z góry założonego planu, nie są również konsekwencją jakichś szczególnych właściwości elementów. Zmiany te mają spontaniczny (nieplanowany) charakter, a ich źródłem jest złożony układ interakcji między elementami systemu. Łączą one dwa podstawowe poziomy hierarchicznej struktury systemu – mikroskalowy i makroskalowy. Ważną właściwością systemu złożonego jest jego zdolność do zapamiętywania własnej historii, a więc pamięć. Bez tej właściwości system byłby

¹⁸ B. Kogut, *The Stability of Joint-Ventures Reciprocity and Competitive Rivalry*, "Journal of Industrial Economics", 1989, vol. 38, s. 183-198; A. Inkpen, P. Beamish, *Bargaining Power, and the Instability of International Joint Ventures*, "The Academy of Management Review", 1997, vol. 22(1), s. 177-202; T.K. Das, B.S. Teng, *Instabilities of Strategic Alliances: An Internal Tension Perspective*, "Organization Science", 2000, vol. 11, iss.1, s. 77-101, [za:] W. Czakon, *Sieci w zarządzaniu strategicznym*, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 71.

¹⁹ Ibidem, s. 72-73.

zdolny jedynie do biernego odzwierciedlania zmian zachodzących w otoczeniu²⁰. Rozwijające się systemy samoistnie przekształcają charakter swej samoorganizacji, w konsekwencji problem wzrostu systemu złożonego staje się problemem adaptacji, zmieniającej się alokacji zasobów i struktur popytu w reakcji na sposobności otwierane przez wzrost wiedzy. Znaczna część wiedzy ma charakter faktyczny, to znaczy określony w relacji do praktyk: technicznych, organizacyjnych i konsumpcyjnych, stąd wzrost i stosowanie wiedzy są w rezultacie osadzone w sposób naturalny w procesie gospodarczym. Jak podkreślał Schumpeter, transformacja dokonuje się wewnętrznymi siłami systemu społeczno-gospodarczego napędzanego przedsiębiorczością²¹. Podstawowym pojęciem jest więc rozwój adaptacyjny, zaś wzrost zagregowany jego wtórnym wynikiem²².

Z punktu widzenia istnienia i funkcjonowania organizacji sieciowej ważna jest nie tylko kategoria stabilności, ale także trwałości, czyli fakt istnienia przez dłuższy czas lub nieulegania szybkim zmianom. Trwałość zdaje się być niezbędną domeną powiązań, jeśli chcemy mówić o zaufaniu między elementami organizacji sieciowej, a zarazem umiejętności współpracy, rozpoznaniu walorów partnera czy wypracowaniu efektywności. We współczesnej gospodarce, oprócz sformalizowanych, trwałych powiązań organizacyjnych, można również wyróżnić sieci tymczasowe, zwane projektami, powołane do realizacji specjalnych, z góry określonych, zadań. Projekty jako sieci tymczasowe nie zmierzały do zastąpienia sieci trwałych, a jedynie były wyrazem dostosowania formy pracy do koniecznych wymagań organizacyjnych i zasobowych przedsiębiorstw, które w szczególności elastycznie i mocno reagowały na zmienność sytuacji rynkowej. Sieci tymczasowe nie zastąpiły trwałych powiązań, choć wchodziły z nimi w różne układy współzależności i oddziaływania, generując nowe efekty wzajemnego uczenia się. Projekty podnoszą efektywność sieci trwałych, wzmacniają je, lecz same zarazem są tworzone i wykorzystują zasoby sieci trwałych²³.

Badacze, opisujący organizacje sieciowe jako stabilność, określają niezmienność zaistniałych warunków, w jakich działa sieć, przez dłuższy okres. W ich podejściu istnieje jednak zaskakująca zbieżność rozumienia pojęć stabilności i trwałości. Wydają się one definiować tę samą kategorię. Badacze skupiający się na różnych systemach złożonych w zależności od dziedziny, którą reprezentują, przez stabilność rozumieją w większości przypadków zdolność systemu złożonego do szybkiej reakcji i powrotu do równowagi po wcześniejszym jej zakłóceniu. W takim sensie stabilność wydaje się być kategorią, która ma charakter jedynie teoretyczny, ze względu na hipotetyczność jej wystąpienia w rzeczywistości.

²⁰ L. Prigogine, R. Stengers, *Order out of Chaos ...*, op. cit.; L. Mazurkiewicz, *O próbie zastosowania teorii chaosu ...*, op. cit., s. 190-193.

²¹ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960.

²² R. Domański, *Ewolucyjna Gospodarka ...*, op. cit., s. 184-185.

²³ *Ibidem*, s. 126.

Kryterium istnienia systemów o wysokiej złożoności jest podtrzymywanie strukturalnej stabilności systemów w okresie powolnych zmian. Istnienie systemów złożonych jest oparte na dwóch ich właściwościach, tj. odporności i skomplikowaniu powiązań. Trwałość systemów w długim okresie jest funkcją posiadanej przez nie odporności w sensie zdolności do absorbowania zmian i perturbacji bez doznawania wielkich zmian strukturalnych lub upadku. Natomiast wobec skomplikowania powiązań można zauważyć, że im jest ono większe, tym mniejsze jest prawdopodobieństwo stabilności systemu. Podobnie, jeśli system jest luźno powiązany, jego spójność może być łatwo zniszczona, może on podzielić się na części, co oznaczałoby redukcję odporności²⁴.

Złożoność systemów staje się szczególnie widoczna, im większy poziom rozwoju prezentuje dany system. Warto tu przypomnieć o podstawowej zasadzie obowiązującej tak w naukach ścisłych, jak i społecznych. Głosi ona, że tylko sprzeczności powodują rozwój. Gdy nie ma sprzeczności i pozornie wszyscy akceptują istniejące warunki, wtedy nie ma motywacji, aby je zmieniać, a więc nie ma czynnika wywołującego rozwój. Nieuzasadnione wydaje się podejmowanie wysiłków prowadzących do zmian, skoro obecne warunki są zadowalające. Wysiłki podejmuje się dopiero, gdy niezadowolenie jest wystarczająco wysokie, a nadzieja na polepszenie realna²⁵. Stąd też można wnioskować o niestabilności i nietrwałości w systemach złożonych, które nie tylko są kluczowym elementem przy „przeżywalności” systemu, ale także zasadniczo wpływają na jego rozwój.

Ciekawe podejście do stabilności i trwałości w systemach złożonych przedstawił Taleb²⁶, który wprowadził pojęcie antykruchości jako przeciwieństwa kruchości, czyli przeciwieństwa delikatności, nietrwałości, z jednoczesną podatnością na wstrząsy. Antykruchosc została zdefiniowana jako coś więcej niż odporność czy wytrzymałość, lecz jako cecha charakteryzująca systemy, którym wstrząsy, perturbacje wcale nie szkodzą, a wręcz powodują polepszenie sytuacji danego systemu. W wyniku procesów, które są przypadkowe i działają destrukcyjnie, system złożony, wytrącony ze stanu dążącego do równowagi (czyli stabilności w rozumieniu systemów złożonych) funkcjonuje lepiej, ponieważ jest w stanie elastycznie zareagować na przyszłe, nieoczekiwane zdarzenia. Co więcej, według Taleba, pozbawienie systemów złożonych zmienności, przypadkowości i stresorów może doprowadzić do szkód w całym systemie, a na pewno do zmniejszenia jego odporności i podatności na nieoczekiwane wydarzenia.

²⁴ Ibidem, s. 207.

²⁵ J. Regulski, *Wprowadzenie – wyzwania samorządu w Polsce w realizacji polityki rozwoju*, [w:] *Wdrażanie działań rozwojowych w oparciu o obowiązujące dokumenty strategiczne. Poradnik dla administracji publicznej w Polsce*, J. Regulski (red.), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Kraków 2012, s. 7.

²⁶ N.N. Taleb, *Antykruchosc. O rzeczach, którym służą wstrząsy*, Kurhaus, Warszawa 2015.

Podsumowanie

Systemy złożone, w których kluczową rolę odgrywają skomplikowane powiązania pomiędzy elementami będącymi składowymi systemu, stały się przedmiotem badań, a wyjaśnienie wszelkich zależności, wpływających na ich funkcjonowanie, ułatwiłoby zrozumienie rzeczywistości gospodarczej. Biorąc pod uwagę rozmaite rodzaje systemów złożonych i różny sposób ich zachowania, nurt badań nad złożonością pozostaje otwarty na metody i narzędzia badawcze zaczerpnięte z różnorodnych dziedzin nauki. Stabilność i trwałość funkcjonowania systemów złożonych jest pojmowana niejednakowo, w zależności od rodzaju systemu, z jakim mamy do czynienia. W organizacjach sieciowych, jednych z przykładów działania systemu sieciowego w ujęciu badaczy reprezentujących nauki o zarządzaniu, te dwie kategorie rozpatruje się ze względu na zależności od zewnętrznych czynników oddziałujących na sieć i warunków otoczenia. Z ogólnego punktu widzenia, stabilność i trwałość systemów złożonych są kategoriami, które decydują o funkcjonowaniu i rozwijaniu się systemów, w szczególności uwzględniając procesy wewnętrzne zachodzące w tych systemach, dziejące się samorzutnie i niespodziewanie. W obliczu gwałtownych i nieplanowanych zmian, przekształceń i turbulencji, zjawiska samoorganizacji i „uczenia się” systemów złożonych wydają się fundamentalne w procesie rozwoju. Na uwagę zasługuje także koncepcja antykruchości jako kolejna idea, która w ogromie zróżnicowanych podejść badawczych pomaga odkryć uniwersalną prawdę na temat złożoności.

Literatura

- Ackoff R.L., *Towards a System of Systems Concepts*, "Management Science", 1971, vol. 17.
- Axelrod, R., Cohen, M.D., *Harnessing Complexity: Organizational Implications of a Scientific Frontier*, Simon and Schuster, New York 2001.
- Bertalanffy von L., *Ogólna teoria systemów. Podstawy, rozwój, zastosowania*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1984.
- Casti J.L., *Complexity & revolution*, Options, winter 2011/2012, 2012.
- Czakon W., *Sieci w zarządzaniu strategicznym*, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.
- Domański R., *Ewolucyjna gospodarka przestrzenna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.
- Domański R., *Miasto innowacyjne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Inkpen A., Beamish, P., Knowledge, Bargaining Power, and the Instability of International Joint Ventures, "The Academy of Management Review", 1997, vol. 22, no. 1.
- Kogut B., *The Stability of Joint-Ventures Reciprocity and Competetive Rivalry*, "Journal of Industrial Economics", 1989, vol. 38.
- Machowski J., *Organizacja sieciowa – jej wymiary i metody ich pomiaru*, „Prace Geograficzne”, 2009, z. 121.
- Mazurkiewicz L., *O próbie zastosowania teorii chaosu do opisu ewolucji obszaru turystycznego*, „Przegląd Geograficzny”, 2011, nr 83 (2).

- Prigogine L., Stengers R., *Order out of Chaos. Man's New Dialogue with Nature*, Flamingo, London 1985.
- Regulski J., *Wprowadzenie – wyzwania samorządu w Polsce w realizacji polityki rozwoju*, [w:] *Wdrażanie działań rozwojowych w oparciu o obowiązujące dokumenty strategiczne. Poradnik dla administracji publicznej w Polsce*, J. Regulski (red.), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Kraków 2012.
- Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960.
- Słownik Języka polskiego*, <http://sjp.pwn.pl/szukaj/system.html> [data dostępu: 15.04.2016].
- Strategor, *Zarządzanie firmą*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
- Taleb N.N., *Antykruchłość. O rzeczach, którym służą wstrząsy*, Kurhaus, Warszawa 2015.
- Wołoszyn P., *Struktury agentowe w symulacyjnych badaniach złożonych systemów ekonomicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013.
- Yip G.S., *Strategia globalna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.

POSTAWY PODMIOTOWOŚCI JEDNOSTEK A ZAGADNIENIE KSZTAŁTOWANIA STRATEGII RYNKOWYCH W POLSCE W OKRESIE TRANSFORMACJI USTROJOWEJ

Streszczenie

Cel – Ukazanie, jak we współczesnym społeczeństwie polskim jest rozumiane pojęcie podmiotowości jednostek. W tym kontekście pojawiło się pytanie o to, czy w mentalności Polaków istnieje możliwość upowszechnienia się podmiotowości jednostek, pojętej jako ważny aspekt strategii rynkowej.

Metodyka badań – Omówione pojęcia poddano teoretycznej analizie, głównie w aspekcie ich powiązania ze społecznym postrzeganiem znaczenia wartości i interesów w życiu Polaków.

Wynik – W artykule udzielono odpowiedzi na to, w jaki sposób społeczne rozumienie podmiotowości jednostek jest kształtowane przez procesy długiego trwania, a także, w jakim stopniu ulegają one hybrydyzacji pod wpływem współcześnie zachodzących procesów.

Oryginalność/ wartość – W artykule przedstawiono, w jaki sposób utrwalone w mentalności Polaków tradycyjne wartości oraz interesy wiążą się ze współczesnymi wymogami gospodarki kapitalistycznej i procesów globalizacji.

Słowa kluczowe: podmiotowość, strategie adaptacyjne, transformacja ustrojowa

THE INDIVIDUALS' SUBJECTIVITY BASES AND THE PROBLEM OF THE SHAPING OF MARKET-BASED STRATEGIES IN POLAND DURING POLITICAL TRANSFORMATION PERIOD

Summary

Goal – The main aim of this article is to show how the individuals' subjectivity idea is understood in contemporary Polish society. Some question has been appeared: is there a possibility of the generalization of individuals' subjectivity in Poles' mentality, interpreted as an important aspect of market-based strategy.

Research methodology – Discussed concepts will be theoretically analyzed, mainly in aspect of their link with the social perception of the values and interests relevance in Poles' live.

Score – Moreover, in this article, it will be explained how the social understanding of individuals' subjectivity is created by the long duration processes and how they give in to the hybridization under the influence of processes happen in our times.

Originality /value – Furthermore, in this article will be shown how the traditional values and interests sustained in Poles' mentality are linked with the contemporary constraints of capitalist economy and globalization processes.

Key words: subjectivity, adaptive strategies, political transformation

DOI: 10.15290/wpewbmn3.2019.02

Wprowadzenie

Z punktu widzenia teorii modernizacji, jednostki funkcjonujące w danym społeczeństwie powinny charakteryzować się wysokim poziomem podmiotowości. Według Piotra Sztompki, nowoczesne teorie modernizacji z jednej strony, negowały proste założenia o determinizmie i nieodwracalności logiki zmian, z drugiej strony, przedstawiały zmieniające się społeczeństwo, nie jako gotowy model, ale co najwyżej pewien kierunek rozwoju dla aktywnych obywateli. W tym rozumieniu: „akcent pada na podmiotowość, czyli działania jednostek w rozmaitych relacjach z innymi, a każda zmiana traktowana była jako wynik zbiorowych, wspólnych lub równoległych działań ludzi”¹. Współcześnie teorie zmiany społecznej rezygnują zatem z tworzenia teorii skoncentrowanych na uniwersalizmie i znaczącej roli makrostruktur. Natomiast zwracają one większą uwagę na rolę jednostek oraz na poziom posiadanych przez nie kompetencji: społecznych, ekonomicznych i politycznych. Zgodnie z powyższym, w społeczeństwach zmodernizowanych podmiotowość jednostek ma charakteryzować się następującymi cechami: zaangażowaniem, indywidualnością, kreatywnością, dezalienacją i możliwością stanowienia o sobie². Jest to zatem specyficzny zespół: cech, kompetencji i umiejętności jednostek ukierunkowanych na tworzenie nowych wartości, które są użyteczne w rozwoju określonych społeczeństw³. Tylko wysoki poziom podmiotowości u obywateli umożliwia bowiem rozwojowy proces determinizmu jednostek i struktur społecznych.

Jednak w społeczeństwie polskim w okresie transformacji ustrojowej wyżej wymieniony katalog cech bardziej odnosił się do teorii, a nie do realnego stanu. W rzeczywistości bowiem Polacy w okresie transformacji ustrojowej nie ukształtowali pełnych postaw podmiotowości, które są kluczowym elementem zarówno rozwiniętych kompetencji obywatelskich, jak i nowoczesnych strategii rynkowych. Na powyższe zjawisko oddziałuje wiele czynników. Z jednej strony,

¹ P. Sztompka, *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2016, s. 251.

² Z. Bokszański, *Podmiotowość a struktura społeczna. Struktura teorii socjologicznej jako mimesis rzeczywistości socjologicznej*, „Civitas Hominibus: Rocznik Filozoficzno-Społeczny”, 2006, nr 1, s. 28.

³ F.L. Grey, *Social and individual subjectivity from an historical cultural standpoint*, „Critical Social Studies”, 2007, no. 2, s. 6.

specyfika polskiej transformacji ustrojowej, oparta na narzucaniu makrostrukturalnych rozwiązań jednostkom, często skutkowałą powierzchowną ich adaptacją przez Polaków i szukaniem rozwiązań pozasystemowych. Z drugiej strony, pojawił się w tym ujęciu problem mentalności socjalistycznej Polaków, która obejmuje takie antypodmiotowe postawy, jak: bierność społeczna, niechęć do instytucji państwowych czy wyuczona bezradność. W związku z tym, powstaje pytanie o to, jak niemal po 28 latach od rozpoczęcia transformacji ustrojowej wygląda poziom podmiotowości w społeczeństwie polskim? Czy stała się ona elementem strategii rynkowych? Jakie znaczenie ma dla jej kształtowania się wpływ procesów globalizacji?

Pojęcie podmiotowości. Wzajemny determinizm jednostek i struktur społecznych

W tradycji naukowej refleksji nad pojęciem podmiotowości człowieka przyjmowano różne sposoby rozumienia, a także przedstawiania jego relacji z całością społeczeństwa. Znaczenie pojęcia podmiotowości jest w dużej mierze uwarunkowane jego kontekstem teoretycznym. Nie ma bowiem jednej, uniwersalnej definicji podmiotowości. Jednak można stwierdzić, że jest jeden, najczęściej występujący, element dla tych definicji, a mianowicie podmiotowości nie wiąże się z konkretnymi ludźmi, lecz opisuje się jako swoistą cechę abstrakcyjnego aktora służącą szczegółowym analizom relacji między aktorami dysponującymi potencjałem podmiotowości a wymogami struktur społecznych. To stwierdzenie prowadzi do kolejnej cechy wspólnej różnych definicji podmiotowości. Podmiotowość indywidualna zawsze jest utożsamiana z aktywnością społeczną. Podmiot, posiadający pewien zakres wolności działania, zmierza do wywierania wpływu na relacje społeczne, w których bierze udział, oraz pośrednio na samą strukturę. Działanie to jest nastawione na samorozwój człowieka, na stałe poszerzanie swojej podmiotowości. Musi więc być ono nastawione na zmianę świata społecznego⁴.

Podmiotowość jest zatem przeciwieństwem przedmiotowości definiowanej jako konformistyczne, automatyczne i bierne odtwarzanie wszystkich wymogów struktury społecznej. Warto zauważyć, że w żadnej definicji podmiotowości nie neguje się faktu, iż podmiotowy aktor funkcjonuje w strukturalnie określonych warunkach brzegowych, stanowiących granice jego potencjalnej wolności działania. Podmiotowość nie jest w żadnym przypadku tożsama z anarchią czy negacją istnienia porządku społecznego. Jest to pewien społeczny potencjał aktywnych działań indywidualnych, ukierunkowanych na reprodukcję istniejących reguł gry lub ich zmianę w sytuacji, kiedy są one postrzegane jako

⁴ K. Wielecki, *Podmiotowość społeczna i jej makrostrukturalne uwarunkowania*, [w:] *Podmiotowość: możliwość, rzeczywistość, konieczność*, P. Buczkowski, R. Cichoński (red.), Nakom, Poznań 1989, s. 47.

nieskuteczne lub zagrażające. W rezultacie jest to potencjał, który jednostki aktywują w określonych warunkach społecznych. Różnica między podmiotem a przedmiotem bierze się stąd, że podmiot ma świadomość, iż może podejmować aktywne działania i mają one sens. Jednocześnie towarzyszy mu przekonanie, że struktury społeczne, w których funkcjonuje jednostka, są również podmiotowe i dopuszczają zmianę swoich reguł gry przez indywidualne i zbiorowe oddziaływanie aktywnych podmiotów.

Zaprzeczeniem podmiotowości jest także pojęcie alienacji, które, według Krzysztofa Korzeniowskiego, składa się z czterech elementów, tj.: bezsilności, bezsensu, anomii i wyobcowania⁵. W aspekcie psychologicznym i emocjonalnym mamy w tym przypadku do czynienia z jednostkowymi odczuciami niemożności wpływania na otaczającą rzeczywistość społeczną oraz z poczuciem frustracji wynikającym z braku zrozumienia reguł gry funkcjonujących w otoczeniu strukturalnym. Dodatkowym elementem alienacji jest poczucie bezsensu otaczającej rzeczywistości społecznej. W zachowaniu jednostek alienacja przejawia się strategiami działania, które obejmują podstawowe przetrwanie w niekorzystnych i niezrozumiałych uwarunkowaniach społecznych. Efekt długotrwałego funkcjonowania w sytuacjach społecznych, nad którymi jednostka nie ma kontroli, skutkuje ukształtowaniem silnych postaw wyuczonej bezradności. Zdaniem Mirosławy Marody: „Postawa wyuczonej bezradności jest przenoszona na inne sytuacje i sprawia, że człowiek staje się psychicznie niezdolny do działań wymagających od niego własnej inicjatywy”⁶. Co więcej, wspomniana postawa jest wzmacniana przez lęk przed odpowiedzialnością, a zarazem zagrożenie kreowane przez zimne i ciągle zmieniające się reguły gry instytucji i funkcjonowanie w społeczeństwie, w którym brak jest jasnych kryteriów oceny skutków działań podejmowanych przez jednostki. W następstwie można stwierdzić, że podmiotowość jednostek i struktur jest ściśle ze sobą powiązana. Wyżej opisane zjawisko odzwierciedla sytuację, jaka miała miejsce pod koniec lat osiemdziesiątych w Polsce w wyniku rozpadu społeczeństwa socjalistycznego, nastąpił wzrost postaw przedmiotowych i strategii jednostek ukierunkowanych na przetrwanie.

Koncepcja podmiotowości zewnętrznej i wewnętrznej według Bogdana Macha

Analizując wcześniej przedstawione rozważania dotyczące alienacji politycznej, należy odnieść się do dwóch poziomów podmiotowości jednostek, tj. aspektu zewnętrznego i wewnętrznego. Jest to koncepcja wprowadzona do rozważań socjologicznych przez Janusza Reykowskiego oraz później rozwinięta i przekształcona przez Bogdana Macha. Podmiotowość zewnętrzną najprościej

⁵ K. Konarzewski, *Między rewolucją a normalnością. Rzecz o alienacji politycznej na przełomie dekad*, [w:] *Psychologia rozumienia zjawisk społecznych*, B. Wojciszke, M. Jarymowicz (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 63.

⁶ M. Marody, *Sens zbiorowy a stabilność i zmiana ładu społecznego*, „Kultura i Społeczeństwo”, 1989, nr 1, s. 62.

można zdefiniować jako jednostkowe poczucie wpływu na otaczającą rzeczywistość społeczną. Wiąże się to z psychologiczną potrzebą, nazywaną *motywacją efektu*, polegającą na dążeniu do wywoływania skutków zamierzonych przez działający podmiot w społecznym otoczeniu jednostek. W opinii Wiesławy Sotwin: „Poczucie podmiotowości pojawia się u jednostki wtedy, gdy poziom wpływu jest zgodny z osobistym standardem. Wtedy też rodzi się u niej trwałe poczucie podmiotowości, które staje się integralnym składnikiem własnego ja”⁷. W tym ujęciu podmiotowość obejmuje takie cztery cechy, jak: poczucie skuteczności, poczucie sensu, poczucie eunomii i poczucie identyfikacji. Warto zauważyć, że żaden człowiek nie dysponuje identyczną podmiotowością we wszystkich sferach życia społecznego. Specyfika i poziom otwartości zróżnicowanych instytucji społecznych powoduje, że na przykład jednostka może czuć się większym podmiotem w sferze zawodowej, niż w sferze politycznej. Podmiotowość wewnętrzna jest sformułowaniem silnie powiązanim z psychologią społeczną. Twórcą tego pojęcia był Tadeusz Tomaszewski, który przypisał podmiotowości wewnętrznej aspekt psychologicznych procesów jednostki opisywanych jako umiejętność skutecznego zarządzania: samym sobą, swoimi stanami emocjonalnymi i psychologicznymi oraz subiektywnie odczuwaną wolnością.

Podmiotowe nastawienie w konceptualizacji Bogdana Macha odnosi się do dwóch sfer zewnętrznych, a mianowicie wymiaru politycznego (efektywności) i wymiaru pracy zawodowej (umiejscowienia kontroli)⁸. Jednocześnie na tych dwóch poziomach autor szczególnie podkreślił to, że jednostki mogą czuć się podmiotami wyłącznie w sytuacji, kiedy same struktury posiadają takie cechy. W stosunku do efektywności, w praktyce podmiotowość polityczna powinna być ściśle skorelowana z pozytywną percepcją sprawnie funkcjonujących struktur politycznych. Łączy się to z występowaniem między innymi takich zjawisk, jak: wysoki poziom zaufania do instytucji politycznych, wysoki poziom konsolidacji systemu partyjnego oraz wysoki poziom frekwencji w wyborach. W sferze pracy zawodowej podmiotowość będzie mieć miejsce wyłącznie w przypadku subiektywnego odczuwania przez jednostki, że są realnymi aktorami mogącymi kształtować swoją sferę zawodową, a nie jedynie przedmiotowymi wykonawcami niezrozumiałych wymagań instytucji i zakładów pracy, w których funkcjonują. Istotnym aspektem podmiotowości, dotyczącym wyżej omawianej podmiotowości wewnętrznej w sensie psychologicznym, jest, według Bogdana Macha, posiadanie przez jednostki subiektywnego poczucia wytrwałości w dążeniu do celów. Traktuje się to jako specyficzną i trwałą cechę charakteru jednostki, która wiąże się z umiejętnością zarządzania swoimi własnymi zasobami, jak również elastycznym dostosowywaniem się do zmieniającej się rzeczywistości społecznej.

⁷ W. Sotwin, *Podmiotowość w sferze politycznej, czyli pragmatyzm – pryncypializm*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2003, s. 16.

⁸ B. Mach, *Jednostka jako podmiot i przedmiot transformacji społecznej*, [w:] *Modernizacja Polski. Struktury, agencje, instytucje*, W. Morawski (red.), Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2010, s. 358.

Podsumowując, można stwierdzić, że tak rozumiane aspekty podmiotowości są istotnym elementem definiującym sposób, w jaki jednostki budują swoje strategie działania w określonej rzeczywistości społecznej. Dodatkowo, powyższe definicje przede wszystkim akcentują związek pomiędzy wzajemnym determinizmem jednostek i struktur społecznych.

Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi przez Bogdana Macha w latach 2000-2008, poziom zainteresowania, udział i aktywność we wszystkich dziedzinach podmiotowości wyraźnie osłabły, a spadek aktywności jest szczególnie widoczny. Co więcej, badania wykazały, że im niższe wykształcenie badanych, tym większy spadek zainteresowania polityką. Wzrósł natomiast optymizm zawodowy Polaków, czyli przekonanie, że ich pozycja zawodowa za pięć lat będzie lepsza niż jest aktualnie. Dwukrotnie również wzrosło przekonanie, że można o sobie myśleć jak o człowieku, który odniósł sukces. Zatem mamy tutaj do czynienia z generalnym wzrostem i silnym, strukturalnym zróżnicowaniem podmiotowości. Średnie poczucie podmiotowości młodych Polaków nie wzrosło, choć trajektorie społeczno-ekonomiczne wielu jednostek uległy „wyprostowaniu”. W średniej ocenie wewnętrznej efektywności politycznej wystąpił jednak minimalny spadek. Interesujący jest fakt, że poczucie tej efektywności nie wzrosło, zwłaszcza że w badaniu wzięli udział ludzie młodzi. Powyższe wyniki świadczą o tym, że w okresie transformacji ustrojowej zwiększył się potencjał Polaków dotyczący podejmowania aktywnych działań ukierunkowanych na sferę ekonomiczną. Wskazuje to więc na kształtowanie się dobrze rozwiniętych strategii rynkowych. Aczkolwiek uwidocznił się jednocześnie silny podział społeczny, który może doprowadzić do wzrostu nierówności ekonomicznych. Niepokojący jest w tym przypadku niski poziom podmiotowości zewnętrznej, obejmujący postrzeganie otaczających struktur społecznych jako otwartych, oraz ogólna niechęć do polityki deklarowana przez badanych. Takie deklaracje badanych odzwierciedlają współczesne zjawisko odtworzenia strategii adaptacyjnych Polaków z okresu PRL-u, które bazowały na tak zwanych działaniach „zaradnościowych”. Specyficzne strategie, oparte na postawach zaradności, nie są tożsame ze strategiami rynkowymi, ponieważ bazują one na poczuciu opresyjności struktur społecznych, co często skutkuje działaniami jednostek związanymi z omijaniem prawa, np. niepłaceniem podatków, pracą „na czarno”. Powyższe wnioski potwierdzają badania CBOS-u z 2016 roku, które dowodzą, że brak zaufania i dystans społeczny od wielu lat jest permanentną cechą relacji społecznych w Polsce, głównie w odniesieniu do prowadzenia działalności gospodarczej⁹. W przypadku oceny jakości funkcjonowania sfery publicznej, badanie CBOS-u z marca 2017 roku obrazuje dalsze utrzymywanie się silnej niechęci Polaków oraz brak zaufania do tych elementów strukturalnych. Raport CBOS z marca 2017 wskazuje, że tylko 21% badanych dobrze oceniło działania

⁹ M. Omyłka-Rudzka, *Zaufanie społeczne*, „Komunikat z badań CBOS”, 2016, nr 18, s. 5.

sejmu, a senat 24%¹⁰. Jednocześnie warto zwrócić uwagę na utrzymującą się od kilku lat dobrą ocenę działalności władz miasta lub gminy (71%), co może świadczyć o specyficznym zjawisku utrzymywania się wyuczonej niechęci do „odległych” struktur państwowych na rzecz stopniowego „przybliżania się” do bardziej widocznych władz lokalnych. W rezultacie tłumaczy to kształtowanie się hybrydalnych form postaw podmiotowości we współczesnym społeczeństwie polskim.

Reasumując, warto podkreślić, że zadowalająca efektywność wewnętrzna jest możliwa tylko w „podmiotowym społeczeństwie”, które realizuje potrzebę jednostki bycia w rozsądnym, przyjaznym i sprawiedliwym otoczeniu społecznym. W wyżej przedstawionym badaniu Bogdana Macha można było zauważyć znaczne zmniejszenie się przekonań o efektywności politycznej zewnętrznej na wszystkich poziomach wykształcenia. Z drugiej strony, kontrola stosunku do pracy zawodowej miała niewielki, ale znaczący przyrost i dotyczyła ona wszystkich poziomów wykształcenia. Jednak ciągle problemem jest widoczne obniżanie się ogólnego wskaźnika podmiotowego myślenia i działania. Niewątpliwie, mógł na to mieć wpływ proces polaryzacji społeczeństwa w odniesieniu do sytuacji materialnej i proces polaryzacji mentalnej, wyraźny zwłaszcza w latach dziewięćdziesiątych w społeczeństwie polskim. Co więcej, powyższe wyniki badań wykazały znaczny wzrost dystansów społecznych między osobami z wykształceniem wyższym a resztą społeczeństwa. Z wysokim poziomem podmiotowości wiąże się zarówno wyższe wykształcenie, jak i posiadanie stabilnego zaplecza materialnego. Bardziej korzystne ulokowanie w strukturze i pozytywne zmiany tego ulokowania w czasie prowadzą bowiem do pozytywnych zmian nastawień podmiotowych i redukują wszelkie, odczuwane zagrożenia, co dodatkowo wzmacnia poczucie jednostkowej podmiotowości.

Podmiotowość a strategie adaptacyjne Polaków w okresie transformacji ustrojowej. Problem narastającej złożoności rzeczywistości społecznej we współczesnym społeczeństwie polskim

Czy można oczekiwać, że w wyniku naturalnej ewolucji większość ludzi w danym społeczeństwie przyjmie demokratyczne i rynkowe strategie adaptacyjne? Z racji złożoności zmian o charakterze transformacji i tego, że na społeczeństwo polskie silnie oddziałuje kontekst międzynarodowy i globalny, jest to mało prawdopodobne z dwóch głównych powodów. Po pierwsze, sam system społeczny jest konstruktem o bardzo wysokim poziomie złożoności strukturalno-funkcjonalnej. Charakteryzuje się on, jako system otwarty, wysokim stopniem dynamicznego dostosowywania się do nieustannie napływających bodźców. W rezultacie jest to złożony system społeczny, który jest w ustawicznym ruchu, mającym na celu utrzymanie bądź dążenie do stanu równowagi stabilnej.

¹⁰ M. Feliksiak, *Ocena instytucji publicznych*, „Komunikat z badań CBOS”, 2017, nr 32, s. 2.

Oczywiście, nie jest to stan możliwy do całkowitego osiągnięcia. Raczej mowa w tym przypadku o mniejszym lub większym zbliżaniu się systemu do punktu równowagi stabilnej albo o całkowitym wybiciu się danego systemu z jego trajektorii.

Po drugie, stworzenie uniwersalnej strategii adaptacyjnej jednostek do określonej wizji systemu społecznego (np. społeczeństwa zmodernizowanego) nie jest skutecznym rozwiązaniem zarówno ze względu na stabilność systemu, jak i jednostkową efektywność działań indywidualnych. Teoria modernizacji, oparta na teoretycznych rozważaniach wymodelowanych dzięki analizie historycznego kształtowania się demokracji i kapitalizmu w krajach Europy Zachodniej i w USA, nie jest adekwatna do stworzenia jasnego punktu docelowego zmian zachodzących w postkomunistycznych społeczeństwach. Z jednej strony, możliwe jest wygenerowanie jedynie bardzo ogólnych i teoretycznych wizji rozwojowych na podstawie teorii modernizacji, a z drugiej, będzie to typ idealny, w dużej mierze nieadekwatny do kontekstu kulturowego społeczeństwa polskiego. Nie oznacza to jednak, że założenia teorii modernizacji należy całkowicie odrzucić. Teorie modernizacji w tym przypadku, wraz z ich strukturalnymi wdrożeniami, będą traktowane jako elementy dynamicznej gry systemowej. Wdrażane elementy teorii modernizacji, np. w postaci przepisów prawa, nowych form edukacji w szkole, będą miały znaczny wpływ na to, jak jednostki będą postrzegać otaczającą rzeczywistość i budować swoje indywidualne strategie. Jednak reguły gry oparte na teorii modernizacji ulegną wymieszaniu z innymi elementami kulturowymi, funkcjonującymi w społeczeństwie polskim, a zarazem będą podatne na wpływ zróżnicowanych bodźców zewnętrznych. Idee teorii modernizacji mogą być zarówno wzmacniane, jak i odrzucane, w zależności od pojawiających się informacji w złożonych sieciach społecznych, choć nie jest to wyjaśnienie wystarczające. Wspomniane reguły gry oparte na teorii modernizacji i reguły kultury zastanej dodatkowo będą jeszcze uzupełniane o reguły regionalne, lokalne czy środowiskowe, jak również przez ciągły napływ reguł powiązanych z procesami globalizacji. W rezultacie tak postawy podmiotowości Polaków, jak i dotyczące ich strategie rynkowe będą ulegać stopniowej hybrydyzacji, w wyniku łączenia elementów z poprzedniego ustroju z nowoczesnymi, globalnymi trendami oraz wymogami nowego systemu demokratycznego.

Ten skomplikowany obraz funkcjonowania dynamicznej gry systemowej ma częściowo inny przebieg, w zależności od przyjętego kontekstu społecznego. Przykładowo, polityka obecnego rządu może być zupełnie inaczej interpretowana przez posła zasiadającego w sejmie, a odmiennie przez szesnastoletniego internautę z małej miejscowości. W realnym systemie społecznym nie ma bowiem możliwości utrzymania długotrwałych, liniowych i etapowych zmian systemowych, będących podstawą paradygmatu teorii modernizacji. Należy pamiętać, że sieciowe relacje w takim systemie złożonym są również uporządkowane w równej mierze poziomo, jak i pionowo, co zasadniczo oddziałuje na przepływ informacji w złożonych sieciach społecznych. W tym rozumieniu, w ogólnej dynamicznej

grze systemowej pewne reguły gry mogą być narzucane podmiotom strukturalnie, z większą mocą od innych. Przy czym, warto mieć na uwadze to, że osoby bądź ugrupowania należące do elit politycznych, ekonomicznych czy intelektualnych także są kształtowane oraz stale oddziałują na bodźce zewnętrzne. Można to zauważyć w podejściu polskich elit politycznych do teorii modernizacyjnych, w praktyce stosujących w sposób selektywny jej założenia. Jest to głównie widoczne w marginalizowaniu kwestii odnoszących się do liberalizmu obyczajowego czy ograniczenia wpływu kościoła na sferę polityki państwa.

Jednostki wykorzystują swoją zastaną i nowo uzyskaną wiedzę do modyfikacji swoich strategii działania, choć nie oznacza to, że muszą być to strategie adaptacyjne, zgodne z przyjętymi wzorcami, np. na poziomie makrostrukturalnym. W tym sensie nie ma stałych i zawsze prorozwojowych, uniwersalnych strategii adaptacyjnych. Jednostki, wzajemnie komunikując się w swoim środowisku, kalkulują posiadane zasoby i w efekcie podejmują decyzję według nich najbardziej racjonalną. Nie jest to racjonalność obiektywna systemowo, ale całkowicie subiektywna. Skutkuje to tym, że w nowych sytuacjach niejednokrotnie jednostki wybierają strategie stare lub na ich podstawie dokonują odpowiednich modyfikacji.

Dynamikę rozwojową społeczeństwa polskiego można postrzegać jako skomplikowane nakładanie się powolnych procesów ewolucyjnych z często szybkimi, nieliniowymi fazowymi przejściami. Andrzej Nowak podkreślił, że nieliniowe zmiany społeczne: „zachodzą w wysoce niejednorodny sposób; bąble nowego pojawiają się w morzu starego, rosną i łączą się nawzajem, lecz w niektórych warunkach zanikają. Przez pewien czas zatem współistnieją ze sobą dwie rzeczywistości: rzeczywistość stara i rzeczywistość nowa. Te dwie rzeczywistości istnieją w obrębie różnych, aczkolwiek graniczących ze sobą enklaw lokalnych skupień, które możemy porównać do bąbli”¹¹. Z powyższej opinii wynika, że budowa strategii adaptacyjnych jednostek, opartych na wysokim poziomie podmiotowości, do zmian zachodzących w dynamicznym systemie społecznym, bazuje na zasadzie hybrydyzacji. Strukturalny porządek i zachodzące w nim zmiany są traktowane przez jednostki jako zewnętrzne środowisko. Jednak należy pamiętać, że jednostki również są elementami dynamicznymi w złożonym systemie społecznym. Wpływa to na skomplikowanie się obrazu zmian systemowych oraz możliwości opisania jakiegokolwiek kierunku tych zmian.

Jednostki mogą budować swoje strategie adaptacyjne do zmieniającego się porządku społecznego nie tylko dzięki pozyskiwanej wiedzy społecznej czy ekonomicznej kalkulacji, lecz także swojej emocjonalnej postawie wobec zaistniałej sytuacji społecznej (np. wzrostowi lęku przed utratą pracy). Zarówno jednostki, jak i system na poziomie lokalnym albo makrostrukturalnym mogą reagować szybko lub z opóźnieniem na pojawiające się bodźce zewnętrzne. Równie możli-

¹¹ A. Nowak, *Bąble nowego w morzu starego. Podwójna rzeczywistość okresu przemian społecznych*, [w:] *Podstawy życia społecznego w Polsce*, M. Marody, E. Gucwa-Leśny (red.), Instytut Studiów Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1999, s. 231.

wym scenariuszem może być reakcja ze strony jednostek bądź grup oraz opór ze strony makrostruktur. Jednostki mogą zarazem buntować się indywidualnie lub zbiorowo w sytuacji, gdy makrostruktury zareagują zbyt mocno na zaistniałą sytuację albo nie zareagują wcale.

Z punktu widzenia teorii dynamicznych systemów złożonych istnieje wiele potencjalnych scenariuszy zmian zachodzących w społeczeństwie polskim. Jednak są to procesy zakorzenione i wykorzystujące, w procesach hybrydyzacji na wszystkich poziomach strukturalnych, elementy systemowe powstałe w procesach długiego trwania. Złożony system społeczny posiada pewien „rdzeń” umożliwiający mu utrzymywanie ram strukturalnych w czasie. Chaos zawsze jest deterministyczny, ale zarazem porządek społeczny zawiera zawsze elementy chaosu. W związku z tym, można wnioskować, analizując przemiany indywidualne strategii adaptacyjnych Polaków, że ich dynamika będzie opierała się nie na jednokierunkowym rozwoju, lecz na częstym sięganiu do zakorzenionych reguł i wzorów oraz ich łączeniu w różnych proporcjach z nowymi regułami gry. Najczęściej strategie rynkowe są definiowane w socjologii jako: „intensywne wykorzystywanie jednostkowych kapitałów przy podejmowaniu aktywności ekonomicznej, obejmujące zarówno inwestowanie kapitału ekonomicznego, jak i inwestowanie takich zasobów, jak kwalifikacje i kompetencje, a także czas na ich nabycie i rozwijanie”¹². W odniesieniu do powyższych rozważań należy zakładać, że takie definicje powinny być traktowane wyłącznie jako typ idealny, a nie jako realna strategia działania Polaków. W rzeczywistości bowiem zjawisko hybrydyzacji powoduje, że strategie ekonomiczne Polaków mogą tworzyć racjonalne konstrukty zawierające elementy rynkowe, które zostaną wymieszane z elementami roszczeniowymi, opartymi na interwencjonizmie państwowym czy wykorzystaniu wszelkich dostępnych form pomocy socjalnej.

W rezultacie dynamika indywidualnych strategii adaptacyjnych Polaków do zmian systemowych może w równej mierze ulegać stopniowej ewolucji w czasie, jak i charakteryzować się nieoczekiwanymi, nieliniowymi przeskokami. Jest to zrozumiałe z racji założenia, że relacje pomiędzy elementami w systemie złożonym przebiegają częściej w sposób nieliniowy, niż liniowy. Mimo silnego przywiązania jednostek do konieczności planowania swoich działań podobnie w zakresie długofalowym, jak i w kwestiach decyzji podejmowanych w życiu codziennym, można łatwo zauważyć, jak kontakty z innymi ludźmi bądź nawet wydarzenia losowe zmieniają takie jednostkowe plany. Co więcej, dynamiczne przekształcenia zasobów wiedzy społecznej czy posiadanych zasobów: materialnych, kulturowych i społecznych w czasie zasadniczo wpływają na to, jak jednostki postrzegają swoje możliwości i otaczający świat. Dzięki temu, następuje uporządkowanie odczuwanych zjawisk społecznych w świadomości jednostek, zachodzi bowiem: „nakładanie się na siebie wielu różnych logik i racjonalności,

¹² M. Marody, *Trzy Polski – Instytucjonalny kontekst strategii dostosowawczych*, [w:] *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*, M. Marody (red.), Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2007, s. 277.

gęstnienia i komplikowania się relacji społecznych i powiązań międzyinstytucjonalnych”¹³ w zrozumiałą strategię działania. Samoorganizacja systemu społecznego odbywa się na wszystkich poziomach strukturalnych zarówno poprzez łączenie ze sobą tendencji do utrzymania równowagi stabilnej, jak i dynamiczne dostosowywanie się do otaczającego środowiska¹⁴. Powyższe, dynamiczne przekształcenia na różnych poziomach strukturalnych w ramach złożonego systemu nie muszą, i z reguły nie są, kompatybilne ze sobą w czasie. Nie jest to jednak jednoznaczne z dezintegracją społeczną. Utrata równowagi stabilnej przez złożony system społeczny dokonuje się wyłącznie w sytuacji silnego skumulowania się skutków negatywnych sprzężeń zwrotnych na poziomie globalnym oraz w sytuacji słabości istniejących systemów regulujących.

Przyjęcie strategii demokratycznej i prorynkowej przez jednostki, w której charakteryzują się one bardzo wysokim poziomem podmiotowości, indywidualizmu, częstością podejmowania działań innowacyjnych, i tym samym ryzykownych, nie zawsze musi prowadzić do uzyskania stabilnej równowagi przez system. Znaczącym czynnikiem jest w tym aspekcie osłabienie więzi społecznych pomiędzy jednostkami, a także spadek identyfikacji grupowych. Z jednej strony, indywidualizm oraz społeczny nacisk na pluralizm popycha jednostki do tworzenia sieci społecznych opartych na słabych i bezosobowych więziach społecznych, co zgodnie z podstawowymi założeniami teorii kapitału społecznego powinno pozytywnie wpłynąć na zdynamizowanie systemu społecznego. Jest to zbieżne z założeniami klasycznej teorii demokracji Alexisa de Tocqueville’a¹⁵. Z drugiej strony, taka sytuacja jest możliwa tylko w społeczeństwach, które wyróżniają się wysokim poziomem materialnych standardów życia oraz akceptacją podstawowych wartości demokracji utrwaloną w świadomości społecznej. Demokracji bowiem: „nie daje się sprowadzić do reguł systemu politycznego, lecz muszą one obejmować kwestie określające kształt stosunków społecznych i cechy konstytutywne procesów społeczno-gospodarczych, wyznaczając ich przebieg i tendencję (...). Demokracja jest procesem, staje się w trakcie wzajemnego oddziaływania ludzi na siebie, w toku wykonywania działań społecznych”¹⁶. Wedle powyższego, we współczesnym społeczeństwie polskim, czy też w określonych jego klasach, może zaistnieć sytuacja powierzchownego i deklaratywnego realizowania zasad demokracji i kapitalizmu, jako strategii związanych z silnym zaangażowaniem jednostek w realizację ich potrzeb materialnych. Rozbudzenie w społeczeństwie silnych potrzeb konsumpcjonistycznych za sprawą procesu globalizacji, uzależnienie od nich położenia strukturalnego, przy jednoczesnym, silnym psychologicznym poczuciu deprywacji społecznej w stosunku do przedstawicieli innych,

¹³ M. Bucholc, *Złożoność, kryzys, zaangażowanie*, [w:] *Co po kryzysie?*, G. Skąpska, M. Szczepański, Ż. Stasieniuk (red.), Polskie Towarzystwo Socjologiczne, Warszawa 2016, s. 132.

¹⁴ A. Nowak, W. Borkowski, K. Wnikowska-Nowak, *Układy złożone w naukach społecznych*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2009, s. 12.

¹⁵ G. Sartori, *Teoria demokracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 23.

¹⁶ A. Rychard, *Strukturalne podstawy demokracji*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2008, s. 84-85.

bogatszych społeczeństw (lub klas), generuje postawy egoistycznego indywidualizmu. Są to cechy typowe dla współczesnego społeczeństwa polskiego.

Jednak wcześniejsze rozważania pokazują, jakie mogą być skutki dominacji w społeczeństwie polskim postaw opartych na absorpcji wymogów systemowych związanych z rozwojem kapitalizmu i demokracji w sytuacji, gdy jednostki mają wzorce egoizmu indywidualistycznego silnie zakorzenione w swoim kontekście długiego trwania. To bowiem postawa, która u współczesnych Polaków jest przede wszystkim pobudzana w wyniku rozwiniętej postawy pragmatycznej. Przyjęcie przez jednostki czystej strategii rynkowej to działanie wysoce ryzykowne i kosztowne. Odizolowanie się jednostki od utrwalanych w społeczeństwie polskim reguł odczytywania otaczającej rzeczywistości społecznej zmusza ją do ciągłego „napięcia świadomości” oraz stworzenia własnych filtrów informacji przepływających w sieciach społecznych. Są to zatem działania szczególnie niebezpieczne, które nie dają społecznego zakorzenienia i gwarancji bezpieczeństwa. W rezultacie atrakcyjne stają się również działania ukierunkowane na „zaradnościowe oszukiwanie instytucji państwowych”, co nie zwiększa integracji społecznej, ale powoduje jej spadek.

Podsumowanie

Złożony system społeczny, jakim jest współczesne społeczeństwo polskie, uniemożliwił wprowadzenie odgórnie, za sprawą decyzji elit politycznych, określonych form strategii adaptacyjnych jednostek. Te ważne działania stanowiły element transformacji ustrojowej w Polsce po 1989 roku, opartej na neoliberalnym modelu modernizacji. Założenie o spontanicznym adaptowaniu się Polaków do całościowych wymogów modelu transformacji ustrojowej okazało się utopijne. Wzajemny determinizm jednostek i struktur społecznych bowiem przyczynia się do obustronnego kształtowania systemu społecznego w następstwie jego stopniowej hybrydyzacji. Wizja jednostkowej adaptacji do narzuconych odgórnie modeli strategii adaptacyjnej była jednak zgodna ze społecznymi i naukowymi oczekiwaniami dotyczącymi przebiegu liniowej, etapowej i kierunkowej zmiany społecznej, której efektem finalnym miał być stan skonsolidowanej demokracji i kapitalizmu. W tym ujęciu, jednostki były tylko odbiorcami jedynie słusznych systemowo reguł gry, które powinny całościowo akceptować i realizować jako nowe strategie adaptacyjne. Przy czym, pozostało to w sprzeczności z podstawowymi zasadami podmiotowości jednostek, które w sposób spontaniczny zaczęły kształtować swoje formy adaptacyjne do zmieniającego się systemu społecznego. W konsekwencji współczesne strategie rynkowe i demokratyczne przybierają odmienną formę od tych, które zostały opisane w publikacjach naukowych z zakresu teorii modernizacji, lecz nie oznacza to, że nie są one racjonalne w odniesieniu do jednostek. Jednak problematyczne okazuje się to, czy dominacja owych hybrydalnych, jednostkowych strategii rynkowych i demokratycznych osłabia czy też wzmacnia stan równowagi naszego społeczeństwa.

Literatura

- Bokszański Z., *Podmiotowość a struktura społeczna. Struktura teorii socjologicznej jako mimesis rzeczywistości socjologicznej*, „Civitas Hominibus: Rocznik Filozoficzno-Społeczny”, 2006, nr 1.
- Bucholc M., *Złożoność, kryzys, zaangażowanie*, [w:] *Co po kryzysie?*, G. Skąpska, M. Szczepański, Ż. Stasieniuk (red.), Polskie Towarzystwo Socjologiczne, Warszawa 2016.
- Feliksiak M., *Ocena instytucji publicznych*, „Komunikat z badań CBOS”, 2017, nr 32.
- Grey F.L., *Social and individual subjectivity from an historical cultural standpoint*, “Critical Social Studies”, 2007, no. 2.
- Konarzewski K., *Między rewolucją a normalnością. Rzecz o alienacji politycznej na przełomie dekad*, [w:] *Psychologia rozumienia zjawisk społecznych*, B. Wojciszke, M. Jarymowicz (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Mach B., *Jednostka jako podmiot i przedmiot transformacji społecznej*, [w:] *Modernizacja Polski. Struktury, agencje, instytucje*, W. Morawski (red.), Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2010.
- Marody M., *Sens zbiorowy a stabilność i zmiana ładu społecznego*, „Kultura i Społeczeństwo”, 1989, nr 1.
- Marody M., *Trzy Polski – Instytucjonalny kontekst strategii dostosowawczych*, [w:] *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*, M. Marody (red.), Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2007.
- Nowak A., *Bąble nowego w morzu starego. Podwójna rzeczywistość okresu przemian społecznych*, [w:] *Podstawy życia społecznego w Polsce*, M. Marody, E. Gucwa-Leśny (red.), Instytut Studiów Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1999.
- Nowak A., Borkowski W., Wnikowska-Nowak K., *Układy złożone w naukach społecznych*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2009.
- Omyłka-Rudzka M., *Zaufanie społeczne*, „Komunikat z badań CBOS”, 2016, nr 18.
- Rychard A., *Strukturalne podstawy demokracji*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2008.
- Sartori G., *Teoria demokracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Sotwin W., *Podmiotowość w sferze politycznej, czyli pragmatyzm – pryncypializm*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2003.
- Sztompka P., *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2016.
- Wielecki K., *Podmiotowość społeczna i jej makrostrukturalne uwarunkowania*, [w:] *Podmiotowość: możliwość, rzeczywistość, konieczność*, P. Buczkowski, R. Cichocki (red.), Nakom, Poznań 1989.

ZATRUDNIENIE BIAŁORUSINÓW W POLSCE W LATACH 2010-2017

Streszczenie

Cel – W artykule skupiono się na poznaniu przyczyn wzmożonego napływu imigrantów zarobkowych z Białorusi do Polski, a za czas analizy przyjęto lata 2010-2017.

Metodyka badania – W celu pogłębienia analizy, wykorzystano dane Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej.

Wynik – Migracje zarobkowe, których celem jest poprawa sytuacji życiowej własnej i członków rodziny, są nieodłącznym elementem rynku pracy. Kluczowym problemem stało się zróżnicowanie zatrudnienia Białorusinów w Polsce z podziałem na branże i płeć oraz w układzie wojewódzkim.

Oryginalność/Wartość – Zbadanie poziomu zatrudnienia Białorusinów na polskim rynku pracy, które jest zjawiskiem coraz bardziej powszechnym, jednak wciąż stosunkowo nieznanym.

Słowa kluczowe: rynek pracy, zatrudnienie, zezwolenie na pracę, Białorusini

EMPLOYMENT OF BELARUSIANS ON POLISH LABOUR MARKET IN 2010-2017

Summary

Goal – The article focuses on recognizing the causes of increased inflow of labor immigrants from Belarus in Poland, for the analysis time, adopting the years 2010-2017.

Research methodology – In order to deepen the analysis, the author used data from the Ministry of Family, Labor and Social Policy.

Score – Economic migrations for purposes of improving life situation are an inseparable element of the labor market. The key problem addressed in the article is the diversification of employment of Belarusians in Poland presented by industry, gender and voivodships.

Originality /value – Prospecting the employment rate of Belarusians on the Polish labor market, which is an increasingly common phenomenon, but still unknown.

Key words: labor market, employment, work permit, Belarussians

DOI: 10.15290/wpewbmn3.2019.03

Wprowadzenie

Obecnie Polacy należą do najszybciej starzejących się społeczeństw na świecie. W 2016 roku osoby w wieku produkcyjnym stanowiły 61,8% ogółu ludności¹. Z prognozy ludności, opracowanej przez GUS na lata 2014-2050, wynika, że w 2030 roku wartość ta spadnie do 61,5%, a w roku 2050 wyniesie jedynie 56,1%². Już teraz agencje pośrednictwa odnotowują zapotrzebowanie na pracowników tymczasowych, przewyższające liczbę osób chętnych do podjęcia pracy opartej na tej formie zatrudnienia. Napływ imigrantów jest jedną z najlepszych metod rozwiązania problemu niedoboru siły roboczej w Polsce³. Biorąc pod uwagę fakt, że napływowi pracowników cudzoziemskich nieodłącznie towarzyszy odpływ pracowników polskich poza granice państwa, bardzo ważne jest prowadzenie przez Polskę przemyślanej polityki migracyjnej, mającej na celu zachowanie równowagi na rynku pracy. Transformacja ustrojowa Polski oraz liberalizacja przepisów wizowych po 1989 roku przyczyniły się do większego napływu imigrantów. W poszukiwaniu lepszych warunków do życia, do Polski zaczęło przybywać coraz więcej obywateli byłego Związku Radzieckiego.

Udział Białorusinów w stosunku do ogółu obcokrajowców zatrudnionych w Polsce

Według Narodowego Spisu Powszechnego przeprowadzonego w 2011 roku, wśród cudzoziemców zamieszkujących na stałe w Polsce, najwięcej było: Ukraińców, Niemców, Rosjan, Białorusinów i Wietnamczyków⁴.

Polskie prawo stanowi, że cudzoziemiec pochodzący z państw spoza Unii Europejskiej oraz państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego, chcący pracować legalnie w Polsce, jest zobowiązany do uzyskania zezwolenia na pracę⁵. Pracodawca, który zamierza zatrudnić obywatela Białorusi na terenie Polski, musi uzyskać dla niego zezwolenie na pracę, składając wniosek we właściwym urzędzie wojewódzkim. Białorusini, posiadający Kartę Polaka, są zwolnieni z obowiązku uzyskania zezwolenia na pracę. Ponadto, bez zezwolenia mogą pracować w Polsce obywatele Białorusi, którzy posiadają status studenta bądź pracownika

¹ *Rocznik demograficzny 2017*, GUS, Warszawa 2017, s. 162.

² *Prognoza ludności na lata 2014-2050*, GUS, <https://stat.gov.pl/obszarytematyczne/ludnosc/prognozaludnosc/progniza-ludnosc-na-lata-2014-2050-opracowana-2014-r-,1,5.html> [data dostępu: 10.05.2017].

³ T. Kupczyk, *Ocena imigrantów z Ukrainy przez polskich pracodawców na przykładzie opinii klientów Otto Work Force Polska*, [w:] *Imigranci wsparciem dla rynku pracy i rozwoju przedsiębiorstw*, T. Kupczyk (red.), Wydawnictwo „Gazety Wyborczej”, Wrocław 2017, s. 18-19.

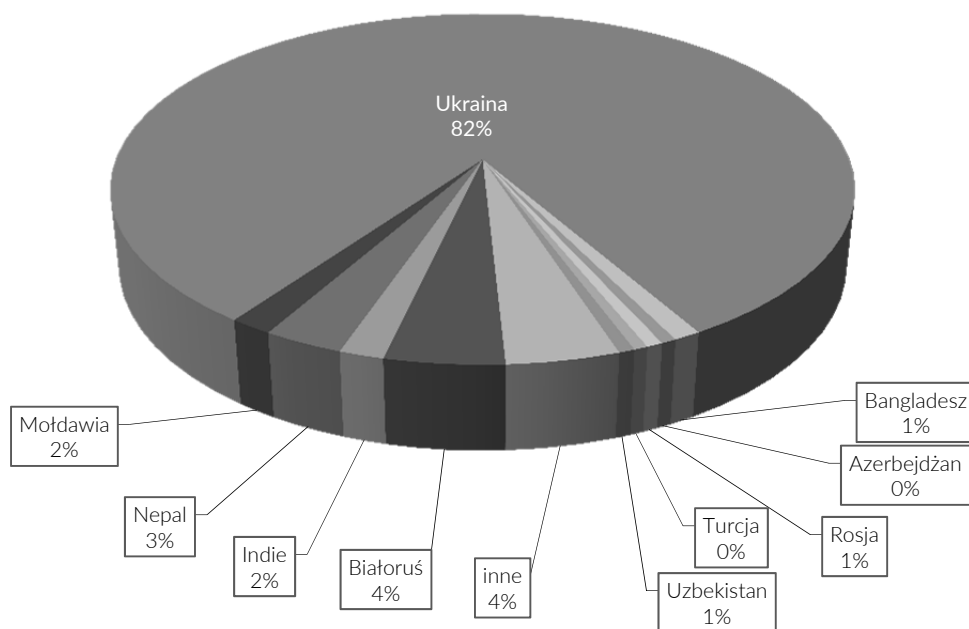
⁴ A. Organiściak-Krzykowska, *Popyt na pracę cudzoziemców w Polsce*, [w:] *Popyt na pracę cudzoziemców*, A. Organiściak-Krzykowska, M. Piotrowski, K. Nyklewicz, A. Skórska, L. Kucharski (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2013, s. 16.

⁵ *Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*, Dz. U. 2013,1650, art. 87.

naukowego i mają zezwolenie na zamieszkanie na okres studiów lub prowadzenia badań naukowych⁶.

Z obowiązku posiadania zezwolenia są także zwolnieni Białorusini, którzy wykonują określone prace na terenie Polski, np. pomoc domowa czy praca na stanowisku opiekunki, jak również osoby, które wykonują zawody deficytowe albo takie, na które jest niewielka podaż na polskim rynku pracy. Niestety, nadal wielu obcokrajowców pracuje w Polsce bez zezwoleń, tzw. na czarno⁷. Niniejsza analiza obejmuje Białorusinów legalnie zatrudnionych w Polsce na podstawie posiadanego zezwolenia na pracę.

Wykres 1.
Liczba zezwoleń na pracę wydanych cudzoziemcom w Polsce w 2017 roku, ze względu na kraj pochodzenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zezwolenia na pracę cudzoziemców*, <https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/cudzoziemcy-pracujacy-w-polsce-statystyki> [data dostępu: 10.05.2018].

Najliczniejszymi grupami cudzoziemców, pracujących w Polsce w latach 2010-2017, byli: Ukraińcy, Białorusini, Nepalczycy, Hindusi i Mołdawianie (wy-

⁶ Z. Wafflard, *Zatrudnianie cudzoziemców niebędących obywatelami UE*, [w:] *Praktyka zatrudniania cudzoziemców w Polsce*, M. Ciara, K. Klimek, A. Korkus, M. Kozłowska, B. Lenart, Z. Wafflard (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 30-31.

⁷ J.M. Szaban, *Rynek pracy w Polsce i w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2013, s. 164-165.

kres 1.). Obywatele Białorusi zajęli drugie miejsce pod względem liczby cudzoziemców, którzy otrzymali zezwolenie na pracę w Polsce w badanych latach, w 2017 roku (4,5% ogółu zezwoleń). W tym zakresie najliczniejszą grupę stanowili obywatele Ukrainy. Liczba wydanych zezwoleń dla Ukraińców w 2017 roku stanowiła 82% ogółu zezwoleń na pracę wydanych cudzoziemcom.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 1. można zauważyć, że 2017 rok był rekordowy zarówno pod względem liczby wydanych zezwoleń na pracę cudzoziemców, jak i pod względem zezwoleń wydanych dla Białorusinów zgłaszających chęć podjęcia pracy w Polsce. W 2017 roku liczba wydanych pozwoleń na pracę dla obywateli Białorusi wzrosła ponad pięciokrotnie w stosunku do 2010 roku.

Tabela 1.
Liczba zezwoleń na pracę wydanych cudzoziemcom w Polsce
w latach 2010-2017, z uwzględnieniem obywateli Białorusi

Zezwolenie według kraju pochodzenia	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Cudzoziemcy ogółem	3 6622	4 0808	3 9144	3 9078	4 3663	6 5786	12 7394	23 5626
Białorusini	1 937	1 725	1 949	2 004	1 834	2 037	4 870	10 518

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zezwolenia na pracę cudzoziemców*, op. cit.

Wśród Białorusinów przyjeżdżających do Polski w celach zarobkowych, największą grupę stanowi młode pokolenie⁸. Przeciętny, młody obywatel, nieposiadający własnego domu, zagrożony trudnymi warunkami życia, wizją bezrobocia bądź niemający gwarancji znalezienia pracy w wyuczonym zawodzie, chętnie wyjeżdża za granicę, w tym także do Polski, z nadzieją na poprawę jakości swojego życia. Młode pokolenie Białorusinów nie ma problemu z emigracją w poszukiwaniu pracy, ponieważ jest dobrze wykształcone, dysponuje szerokim zakresem wiedzy o świecie i dosyć często jest sceptycznie nastawione do panującej władzy. Inaczej jest w przypadku „starszego” społeczeństwa Białorusi o silnym poczuciu tożsamości narodowej. Są to osoby bardzo związane z tradycją i kulturą białoruską, niechętnie opuszczające granice państwa⁹.

Analizując wzrost zatrudnienia tak Białorusinów, jak i ogółu cudzoziemców w Polsce po 2014 roku, należy zwrócić uwagę na wzrost płac minimalnych w badanym okresie. Jeszcze w 2014 roku najniższa krajowa pensja brutto wynosiła 1 680 zł, a w roku 2016 już 1 850 zł brutto¹⁰. W 2017 roku wzrosła o 12% w stosunku do 2016 roku i wynosiła 2 000 zł brutto. Dla porównania, minimalna

⁸ J. Tymanowski, *Rola i znaczenie Republiki Białoruś we współczesnej Europie*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2017, s. 184-187.

⁹ Ibidem.

¹⁰ *Sytuacja makroekonomiczna w Polsce na tle procesów w gospodarce światowej w 2016 roku*, GUS, Warszawa 2017, s. 118.

płaca krajowa na Białorusi w 2017 roku wynosiła 265 rubli białoruskich¹¹, co w przeliczeniu na złotówki, zgodnie z kursem walut z dnia 26 maja 2018 roku, wynosi około 485 zł¹². Napływowi zagranicznej siły roboczej w 2016 roku sprzyjała również fala odejść polskich pracowników z prac o niskim wynagrodzeniu wraz z wprowadzeniem programu 500+ w kwietniu 2016 roku. Z pracy przede wszystkim zwalniali się budowlańcy, sprzętaczki, pracownicy firm ochroniarskich czy sprzedawcy, czyli pracownicy zawodów o niskim prestiżu i minimalnych płacach¹³. Skutkiem tego było poszerzenie rynku pracy o oferty pracy, z których zrezygnowali Polscy pracownicy. Zaistniała sytuacja jest intratna dla imigrantów z Białorusi, przyjeżdżających do Polski w celu podjęcia pracy, a nie w celach pobierania zasiłków lub korzystania z innych form pomocy społecznej¹⁴. Kolejnym czynnikiem, zachęcającym obcokrajowców do podjęcia pracy na terenie Polski, może być pewnego rodzaju sukces polskiego rynku pracy, którym jest wyraźna poprawa sytuacji na tle krajów Unii Europejskiej, przejawiająca się zmniejszeniem dystansu oddzielającego Polskę od średniej Unii Europejskiej w zakresie głównych wskaźników opisujących sytuację na rynku pracy. Chociaż wskaźnik zatrudnienia w Polsce pozostaje na zdecydowanie niższym poziomie niż wynosi średnia w Unii Europejskiej, to jego wartość od 2010 roku wzrasta, a to oznacza, że coraz więcej ludzi znajduje prace w swoim zawodzie. W Polsce jeszcze w 2010 roku wskaźnik zatrudnienia wynosił 58,9% i był o 5,2% niższy, niż w Unii Europejskiej. W 2017 roku wyniósł 66,5% i był jedynie o 1,7% niższy od średniej unijnej¹⁵.

Struktura branżowa zatrudniania Białorusinów w Polsce

Białorusini na polskim rynku pracy są zatrudniani zazwyczaj poniżej poziomu swojego wykształcenia, w zawodach o niskich płacach oraz niższym prestiżu, które są niechętnie wykonywane przez Polaków. Można zatem stwierdzić, że w zatrudnianiu Białorusinów w Polsce jest zauważalny dualizm rynku pracy i tym samym rynek pracy został podzielony na dwa segmenty. Występują tzw. dobre i złe miejsca pracy, a obywatele Białorusi mają bardzo ograniczone szanse dostępu do lepszych miejsc pracy, które są obłożone dużą podażą pracy ze strony polskich obywateli¹⁶.

¹¹ *Trading Economics*, <https://pl.tradingeconomics.com/belarus/minimum-wages> [data dostępu: 10.05.2018].

¹² *Wykres średnich kursów kantorowych, Rubel białoruski (BYN)*, <http://kantory.pl/wykresy/byn> [data dostępu: 26.05.2018].

¹³ K. Potapenko, *Wpływ imigrantów z Ukrainy na stan rynku pracy w Polsce*, [w:] *Rynek pracy w Polsce – szanse i zagrożenia*, K. Pujer (red.), Exante, Wrocław 2016, s. 93.

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ *Rynek Pracy w Polsce w 2017 roku*, MRPiPS, Departament Rynku Pracy, Warszawa 06.03.2018 r., <https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/sytuacja-na-ryнку-pracy/rynek-pracy-w-polsce-w-2017-roku> [data dostępu: 10.05.2018].

¹⁶ A. Organiściak-Krzykowska, *Popyt na pracę cudzoziemców w Polsce ...*, op. cit., s. 21-22.

Analiza zezwoleń na pracę wydanych Białorusinom z podziałem na sekcje PKD, zawarta w tabeli 2., pokazuje, że najwięcej zezwoleń na pracę dla Białorusinów zostało wydanych w transporcie i gospodarce magazynowej (około 54% w 2017 roku) oraz w budownictwie (20,4% w 2017 roku). W latach 2010-2017 nastąpił spadek zainteresowania pracą w sekcji handlu hurtowego i detalicznego. W 2010 roku liczba wydanych zezwoleń na pracę w tej sekcji wyniosła prawie 11%, a już w 2017 roku jedynie 3,1%. Z danych w tabeli 2. także wynika, iż zawody z: sekcji edukacji, opieki zdrowotnej i pomocy społecznej, działalności finansowej i ubezpieczeniowej oraz rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybactwa w badanych latach cieszyły się najmniejszym zainteresowaniem wśród obywateli Białorusi. Zauważalny był również spadek zezwoleń na pracę w gospodarstwach domowych wydanych po 2014 roku, gdzie w latach 2010-2014 ponad 3% Białorusinów otrzymywało zezwolenia na pracę w tej kategorii.

Tabela 2.
Udział wybranych sekcji PKD w ogólnej liczbie zezwoleń wydanych Białorusinom w latach 2010-2017 (w %)

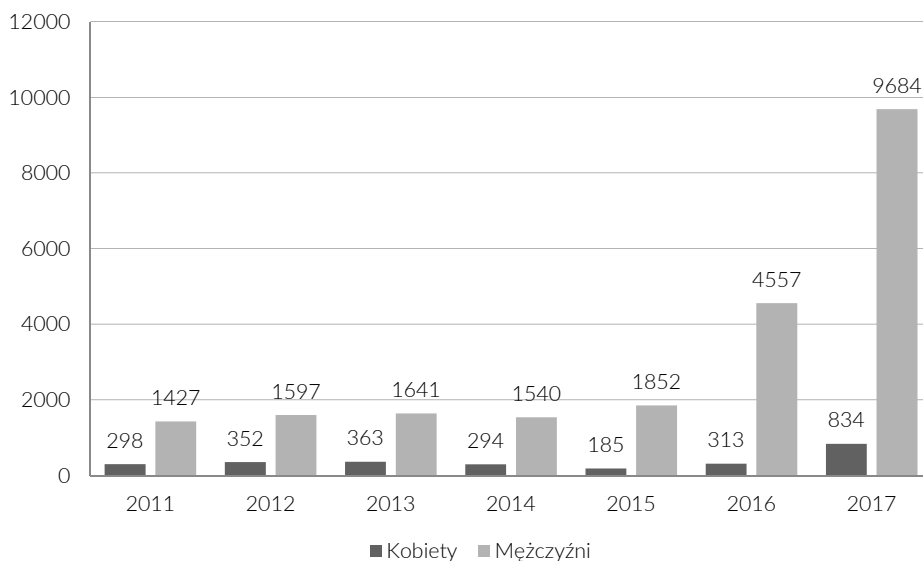
sekcja PKD	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	0,6	0,5	0,8	0,7	0,9	0,5	0,3	0,5
przetwórstwo przemysłowe	4,6	3,2	2,4	1,4	0,9	0,5	1,0	6,2
budownictwo	17,0	14,7	14,7	16,5	14,4	9,5	10,9	20,4
handel hurtowy i detaliczny	10,6	9,3	9,2	9,6	8,3	6,3	4,4	3,1
transport i gospodarka magazynowa	32,2	41,0	50,8	49,8	57,4	70,8	70,4	54,0
działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	1,2	1,0	1,2	1,3	1,8	0,3	0,3	0,7
informacja i komunikacja	0,2	2,5	3,9	2,6	2,0	1,8	1,9	1,3
działalność finansowa i ubezpieczeniowa	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,1	0,1
działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	3,6	2,4	2,4	2,1	1,9	1,4	2,1	1,9
edukacja	0,4	1,0	1,0	0,8	0,3	0,2	0,1	0,1
opieka zdrowotna i pomoc społeczna	0,2	0,4	0,4	0,3	0,2	0,1	0,1	0,02
gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	3,2	3,5	3,5	3,7	3,9	2,8	1,1	0,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zezwolenia na pracę cudzoziemców*, op. cit.

W Polsce praca w sekcji gospodarstw domowych jest zajęciem najchętniej podejmowanym przez Białorusinki. Imigrantki najczęściej znajdują zatrudnienie w pracach opiekuńczych, pełniąc opiekę nad dziećmi, osobami starszymi i chorymi lub jako opiekunki domu, gdzie ich praca polega na sprzątaniu i gotowa-

niu¹⁷. Większość z zezwoleń na pracę w Polsce wydanych Białorusinom dotyczyła mężczyzn (wykres 2.). Białorusinki, które otrzymały zezwolenie na pracę w Polsce w latach 2010-2014, stanowiły średnio 17% ogółu Białorusinów, którym wydano zezwolenie. Od 2015 roku zauważa się spadek procentowego udziału kobiet w kształtowaniu tej wartości i choć wzrosła liczba zezwoleń wydanych również kobietom, to jest to niewielki odsetek w porównaniu z zezwoleniami wydanymi mężczyznom. W 2017 roku pozwolenia wydane kobietom wynosiły jedynie niecałe 8%, pozostałe 92% to zezwolenia na pracę wydane mężczyznom. Zazwyczaj kobiety rzadziej emigrują zarobkowo, niż mężczyźni. Taka tendencja jest także zachowana w przypadku emigracji zarobkowej Białorusinek. Imigrantki obejmują problemową grupę na rynku pracy i napotykają wiele barier, uniemożliwiających podjęcie pracy za granicą. Do głównych zalicza się niewyrozumiałość pracodawców dla kobiet w ciąży i pracownic-matek oraz dylemat opuszczania swoich dzieci w kraju pochodzenia¹⁸.

Wykres 2.
Liczba zezwoleń na pracę wydanych obywatelom Białorusi w latach 2011-2017, z podziałem na płeć



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zezwolenia na pracę cudzoziemców*, op. cit.

¹⁷ J. Mazur, *Imigracyjny kontekst polskiej polityki społecznej: dylematy i wyzwania*, [w:] *Prawne i ekonomiczne aspekty imigracji do Polski*, M. Butrymowicz, P. Kroczyk (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Papieskiego Jana Pawła II w Krakowie, Kraków 2017, s. 61.

¹⁸ A. Balicka, *Grupy problemowe na polskim rynku pracy*, [w:] *Rynek pracy w Polsce – szanse i zagrożenia*, K. Pujer (red.), Exante, Wrocław 2016, s. 82-83.

Struktura przestrzenna zatrudniania Białorusinów w Polsce

Za główny czynnik, warunkujący koncentrację Białorusinów w konkretnym regionie Polski, uznaje się występowanie dużego podmiotu gospodarczego na danym obszarze, jak również sytuację na rynku pracy w poszczególnych regionach. Miejszem najchętniej wybieranym do pracy przez wszystkich cudzoziemców, a także przez Białorusinów, jest województwo mazowieckie. Dzięki swojemu nieustannemu i dynamicznemu rozwojowi, Warszawa przyciąga inwestycje krajowe i zagraniczne, generujące nowe miejsca pracy, a dobra sytuacja na warszawskim rynku pracy spowodowała, że miasto stało się atrakcyjne dla cudzoziemców¹⁹.

Dane zawarte w tabeli 3., dotyczące struktury przestrzennej wydanych zezwoleń na pracę, wskazują, że w 2017 roku najwięcej zezwoleń na pracę dla Białorusinów wydano w województwie mazowieckim (aż 44,5% ogółu zezwoleń).

Tabela 3.
Zezwolenia na pracę wydane obywatelom Białorusi w 2017 roku, według województw

Województwo	Liczba zezwoleń	Odsetek zezwoleń
mazowieckie	4 683	44,52%
lubelskie	1 809	17,20%
podlaskie	914	8,69%
łódzkie	547	5,20%
pomorskie	445	4,23%
warmińsko-mazurskie	407	3,87%
śląskie	404	3,84%
wielkopolskie	293	2,79%
zachodniopomorskie	241	2,29%
małopolskie	228	2,17%
dolnośląskie	140	1,33%
lubuskie	138	1,31%
kujawsko-pomorskie	79	0,75%
świętokrzyskie	71	0,68%
podkarpackie	60	0,57%
opolskie	59	0,56%
Ogółem	10 518	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zezwolenia na pracę cudzoziemców*, op. cit.

Jednocześnie Białorusini jako miejsce do pracy chętnie wybierali województwa położone w północno-wschodniej Polsce, takie jak: lubelskie, podlaskie czy

¹⁹ A. Organiściak-Krzykowska, *Popyt na pracę cudzoziemców w Polsce*, op. cit., s. 26-29.

warmińsko-mazurskie. Szukając przyczyn wysokiego zatrudnienia Białorusinów w północno-wschodniej Polsce, należy przede wszystkim wskazać położenie geograficzne tych województw.

Czynnikiem, który determinuje wyższe zatrudnienie w tych regionach, jest zarazem zbliżona kultura, mentalność oraz brak bariery językowej. Polacy, zamieszkujący wschodnie granice państwa, są bardziej obcy z językiem rosyjskim, niż ci zamieszkujący środkowe czy zachodnie części kraju. Ponadto, przedsiębiorstwa ze wschodniej części Polski deklarują większy niedobór odpowiednio wykwalifikowanych pracowników. Otwarcie zagranicznych rynków pracy zdecydowanie przyczyniło się do migracji rodzimych pracowników za granicę, a co za tym idzie, wystąpienia deficytu zasobów pracy pozostających w dyspozycji przedsiębiorstw²⁰.

Polskie przedsiębiorstwa coraz chętniej zatrudniają Białorusinów, ze względu na: wspomniane wcześniej niedobory kadrowe wśród pracowników, niższe żądania płacowe oraz dobrą znajomość języków obcych. Poza tym, dużym atutem zatrudniania Białorusinów w Polsce są ich zagraniczne kontakty, często umożliwiające rozwój przedsiębiorstwa i ekspansję na inne kraje. Największą barierę w zatrudnianiu cudzoziemców spoza Unii Europejskiej w Polsce, w tym także z Białorusi, stanowi czasochłonność procedur administracyjnych, które należałoby uprościć. W tym przypadku skutecznym rozwiązaniem byłoby zmniejszenie liczby niezbędnych załączników dołączanych przy składaniu wniosku o wydanie zezwolenia na pracę²¹.

Podsumowanie

Bliskość językowa, kulturowa, poprawa sytuacji polskiego rynku pracy oraz wzrost płacy minimalnej w badanych latach to tylko kilka z czynników sprzyjających migracji zarobkowej Białorusinów do Polski.

Chociaż udział migrantów z Białorusi na Polskim rynku pracy nie odgrywa kluczowej roli w polskiej strukturze zatrudnienia, to w badanych latach widocznie wzrosło ich znaczenie. Biorąc pod uwagę zmiany struktury demograficznej Polski i prognozę na kolejne lata, należy spodziewać się, że tendencja zatrudniania obcokrajowców, w tym także Białorusinów, w Polsce będzie utrzymywać się w przyszłości. Co więcej, Białorusini obejmują duży odsetek wszystkich cudzoziemców pracujących w Polsce. Tworzą drugą, najliczniejszą grupę, zaraz po obywatelach Ukrainy.

Najczęściej Białorusini na polskim rynku pracy są zatrudniani na budowach, w branżach transportowych, w handlu, przetwórstwie, czyli tam, gdzie występuje deficyt rodzimych pracowników. Imigrantki z Białorusi wpisują się we wzorce

²⁰ A. Organiściak Krzykowska, M. Piotrowski, *Badanie popytu na pracę cudzoziemców w Polsce Wschodniej*, op. cit., s. 80-82.

²¹ *Ibidem*, s. 96-98.

„ekonomii opieki”, najczęściej podejmując pracę jako pomoc domowa, sprzątaczką lub opiekunką, a więc w tych sektorach, w których Polki nie chcą pracować. Jednak należy z dużą ostrożnością podchodzić do traktowania pracowników z Białorusi jako rezerwuaru siły roboczej, który ma uzupełniać niedobory na polskim rynku pracy.

Literatura

- Balicka A., *Grupy problemowe na polskim rynku pracy*, [w:] *Rynek pracy w Polsce – szanse i zagrożenia*, K. Pujer (red.), Exante, Wrocław 2016.
- Kupczyk T., *Ocena imigrantów z Ukrainy przez polskich pracodawców na przykładzie opinii klientów Otto Work Force Polska*, [w:] *Imigranci wsparciem dla rynku pracy i rozwoju przedsiębiorstw*, T. Kupczyk (red.), Wydawnictwo Gazety Wyborczej, Wrocław 2017.
- Mazur J., *Imigracyjny kontekst polskiej polityki społecznej: dylematy i wyzwania*, [w:] *Prawne i ekonomiczne aspekty imigracji do Polski*, M. Butrymowicz, P. Kroczek (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Papieskiego Jana Pawła II w Krakowie, Kraków 2017.
- Organiściak-Krzykowska A., Piotrowski M., *Badanie popytu na pracę cudzoziemców w Polsce Wschodniej*, [w:] *Popyt na pracę cudzoziemców*, A. Organiściak-Krzykowska, M. Piotrowski, K. Nyklewicz, A. Skórska, L. Kucharski (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2013.
- Organiściak-Krzykowska A., *Popyt na pracę cudzoziemców w Polsce*, [w:] *Popyt na pracę cudzoziemców*, A. Organiściak-Krzykowska, M. Piotrowski, K. Nyklewicz, A. Skórska, L. Kucharski, (red.) Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2013.
- Potapenko K., *Wpływ imigrantów z Ukrainy na stan rynku pracy w Polsce*, [w:] *Rynek pracy w Polsce – szanse i zagrożenia*, K. Pujer (red.), Exante, Wrocław 2016.
- Rocznik demograficzny 2017*, GUS, Warszawa 2017.
- Sytuacja makroekonomiczna w Polsce na tle procesów w gospodarce światowej w 2016 roku*, GUS, Warszawa 2017.
- Szaban J.M., *Rynek pracy w Polsce i w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2013.
- Tymanowski J., *Rola i znaczenie Republiki Białoruś we współczesnej Europie*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2017.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*, Dz. U. 2013,1650.
- Wafflard Z., *Zatrudnianie cudzoziemców niebędących obywatelami UE*, [w:] *Praktyka zatrudniania cudzoziemców w Polsce*, M. Ciara, K. Klimek, A. Korkus, M. Kozłowska, B. Lenart, Z. Wafflard (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013.

Materiały elektroniczne

Cudzoziemcy pracujący w Polsce, Analizy i Raporty, MRPiPS, <https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/cudzoziemcy-pracujacy-w-polsce-statystyki> [data dostępu: 10.05.2018].

Prognoza ludności na lata 2014-2050, GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/prognoza-ludnosci/prognoza-ludnosci-na-lata-2014-2050-opracowana-2014-r-,1,5.html> [data dostępu: 10.05.2017].

Rynek Pracy w Polsce w 2017 roku, MRPiPS, Departament Rynku Pracy, Warszawa 06.03.2018, <https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/sytuacja-na-ryнку-pracy/rynek-pracy-w-polsce-w-2017-roku> [data dostępu: 10.05.2018].

Trading Economics, <https://pl.tradingeconomics.com/belarus/minimum-wages> [data dostępu: 10.05.2018].

Wykres średnich kursów kantorowych, Rubel białoruski (BYN), <http://kantory.pl/wykresy/byn> [data dostępu: 26.05.2018].

Zezwolenia na pracę cudzoziemców, MRPiPS, <https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/cudzoziemcy-pracujacy-w-polsce-statystyki> [data dostępu: 10.05.2018].

BIAŁORUSKO-ROSYJSKA WYMIANA HANDLOWA ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM STRUKTURY TOWAROWEJ

Streszczenie

Cel – Analiza białorusko-rosyjskiej wymiany handlowej. Najważniejszym motywem badań było poznanie opinii Rosjan na temat akceptacji i oceny białoruskich towarów.

Metodyka badań – Analiza wyników wywiadu telefonicznego, zrealizowanego przez Ogólnorosyjskie Centrum Badań Opinii Publicznej w 2017 roku.

Wynik – Wyniki wywiadów pozwoliły pozytywnie zweryfikować hipotezę badawczą zakładającą, że nie zważając na sankcje i inne spory między Republiką Białoruś a Federacją Rosyjską, białoruskie towary cieszą się bardzo dobrą reputacją wśród rosyjskich konsumentów. Według badań, najczęściej Rosjanie nabywają produkty mleczne i mięsne, które są deficytowymi.

Oryginalność/Wartość – Wykorzystanie wywiadów konsumenckich w celu weryfikacji powyższej hipotezy badawczej.

Słowa kluczowe: Białoruś, Rosja, wymiana handlowa, struktura towarowa, rosyjscy konsumenci

BELARUSIAN-RUSSIAN TRADE EXCHANGE WITH A DETAILED CONSIDERATION OF THE COMMODITY STRUCTURE

Summary

Goal – The aim of this article is to analyze Belarusian-Russian trade. The most important motive of the research is getting to know the opinions of the Russians about the acceptance and evaluation of Belarusian goods.

Research methodology – The article uses the results of a telephone interview carried out by the All-Russia Public Opinion Research Center in 2017.

Score – The results of the interviews have positively verified the research hypothesis assuming that regardless of the sanctions and other disputes between the Republic of Belarus and the Russian Federation, Belarusian goods have a high reputation among Russian consumers, while the most purchased products are milk and meat.

Originality /value – The use of consumer interviews to verify the above research hypothesis.

Key words: Belarus, Russia, trade exchange, commodity structure, Russian consumers

DOI: 10.15290/wpewbmn3.2019.04

Wprowadzenie

Tematem artykułu jest białorusko-rosyjska wymiana handlowa ze szczególnym uwzględnieniem struktury towarowej. Najważniejszym motywem podjęcia badań była chęć omówienia podstawowych elementów białorusko-rosyjskiej struktury towarowej oraz poznania opinii rosyjskich respondentów na temat białoruskich dóbr eksportowych.

Od lat współpraca białorusko-rosyjska rozwija się w wymiarze: gospodarczym, politycznym i wojskowym. Federacja Rosyjska jest jednym z głównych rynków zbytu dla towarów białoruskiej produkcji, a także kluczowym źródłem surowców naturalnych. Z drugiej strony, białoruskie dobra konsumpcyjne zdobyły uznanie rosyjskich konsumentów dzięki wysokiej jakości oraz stosunkowo niskiej cenie.

Artykuł składa się z czterech części. Celem pierwszej części było przedstawienie etapów nawiązania współpracy gospodarczej Republiki Białoruś i Federacji Rosyjskiej, zaś w drugiej poddano analizie strukturę geograficzną głównych partnerów handlowych. W części trzeciej zaprezentowano podstawowe towary w strukturze towarowej Białorusi i Rosji oraz obroty handlowe w okresie 2012-2017, natomiast w ostatniej części zaprezentowano wyniki badań na temat akceptacji białoruskich dóbr eksportowych wśród Rosjan.

W artykule wykorzystano następujące techniki badawcze: analizę danych statystycznych i badania na podstawie wywiadu telefonicznego wśród rosyjskich konsumentów.

Zarys współpracy gospodarczej Republiki Białoruś z Federacją Rosyjską

Za początek integracji białorusko-rosyjskiej uważa się lata 90. Po uzyskaniu niepodległości, białoruskim władzom zależało na współpracy gospodarczej nie tylko z Rosją, lecz również z krajami Europy Zachodniej. Jednak z powodu podobieństw kulturowych, bliskości geograficznej i spójnych systemów polityczno-systemowych współpraca Republiki Białoruś (RB) z Federacją Rosyjską (FR) rozwijała się bardziej dynamicznie.

Integrację RB i FR można podzielić na trzy etapy, takie jak: integracja ekonomiczna, polityczna i stagnacja współpracy gospodarczej. Pierwszy etap ustanowienia współpracy gospodarczej objął okres od 1991 do 1998 roku, określany mianem integracji ekonomicznej. W tym okresie została utworzona jednolita strefa celna, nastąpiło również umorzenie długu Republiki Białoruś w wysokości 1 mld USD przez Federację Rosyjską¹.

Za oficjalny początek nawiązania stosunków międzynarodowych między Rosją a Białorusią jest uznawane podpisanie Układu Białowieskiego w 1991 roku,

¹ E.A. Sołoducho, *Białorusko-rosyjska integracja: etapy i perspektywy rozwoju*, BPU, Mińsk 2014, s. 38.

w celu utworzenia Wspólnoty Niepodległych Państw. Natomiast 13 listopada 1992 roku podpisano umowę o wolnym handlu. W tamtym okresie ponad 80% białoruskiego eksportu przypadało na Federację Rosyjską. Warto podkreślić, iż prorosyjską politykę wewnętrzną na Białorusi determinowała trudna sytuacja gospodarcza. Republika Białoruś była i pozostaje całkowicie uzależniona od gazu i ropy naftowej z Rosji. W latach dziewięćdziesiątych Federacja Rosyjska importowała z Białorusi surowce energetyczne za jedną trzecią ceny w porównaniu z innymi partnerami handlowymi. W zamian za to, Białoruś pełniła funkcje kanału tranzytowego. Znajdujące się na terytorium RB ropociągi, gazociągi, drogi i koleje miały strategiczne znaczenie dla gospodarki rosyjskiej².

Temat integracji białorusko-rosyjskiej był priorytetowym dla Aleksandra Łukaszenko, zwłaszcza podczas jego pierwszych wyborów prezydenckich w lipcu 1994 roku. Gdy oficjalnie został głową państwa, prowadził intensywne negocjacje z Moskwą, w celu zacieśnienia współpracy polityczno-gospodarczej. W efekcie tej inicjatywy, 6 stycznia 1995 roku podpisano na 10 lat porozumienie o utworzeniu Unii Celnej, a 21 lutego 1995 roku – *Traktat o przyjaźni, dobrosąsiedztwie i współpracy*.

W lutym 1996 roku uregulowano wzajemne zadłużenia między RB a FR. To zaś oznaczało, że Białoruś nie musiała już spłacać pożyczek przeznaczonych na zakup surowców energetycznych z Rosji, a z rachunku Rosji władze białoruskie zdjęły dług za obsługę wywozu rakiet jądrowych oraz dzierżawę baz wojskowych³.

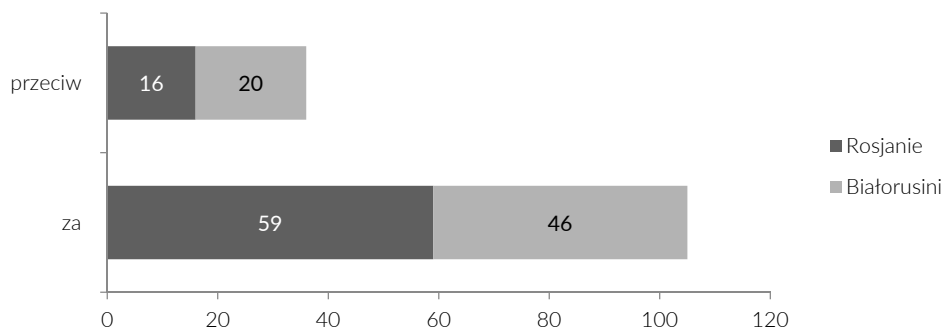
Kolejny etap integracji analizowanych państw miał miejsce w latach 1998-2000, w historii jest on zwany integracją polityczną. W tamtym okresie nastąpiła dalsza realizacja planów zagranicznej polityki Białorusi w zakresie utworzenia Państwa Związkowego z Federacją Rosyjską. Za utworzeniem Państwa Związkowego optowali nie tylko przedstawiciele władz państwowych, lecz także przedstawiciele narodu.

Z wykresu 1. wynika, iż w roku 1997 za utworzeniem Państwa Związkowego było 59% Rosjan i 46% Białorusinów. Natomiast w 1998 roku liczba obywateli, którzy opowiedzieli się za tą inicjatywą, wzrosła i była równa 75% Rosjan i około 60% Białorusinów. Formalnie traktat o utworzeniu Państwa Związkowego wszedł w życie 26 stycznia 2000 roku, a na Sekretarza Stanu Państwa Związkowego wybrano Pawła Borodzina.

² E. Mironowicz, *Sojusz interesów. Stosunki białorusko-rosyjskie 1991-2014*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2015, s. 120.

³ *Ibidem*, s. 124.

Wykres 1.
Wyniki referendum na temat utworzenia Państwa Związkowego w 1997 roku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: A.W. Szarapo, B.A. Szmelew, *Relacje białorusko-rosyjskie: problemy i perspektywy*, BPU, Mińsk 1999, s. 99.

Następnym, istotnym krokiem na drodze integracji analizowanych państw było podpisanie kompletu dokumentów dotyczących perspektyw współpracy, między innymi takich jak: *Deklaracja o dalszej integracji Białorusi i Rosji*; *Umowa pomiędzy RB i FR o stworzeniu jednakowych warunków dla podmiotów gospodarczych*; *Umowa pomiędzy RB i FR w sprawie równych praw obywateli*⁴.

Trzeci etap, który rozpoczął się w 2001 roku i trwa do chwili obecnej, niektórzy badacze nazywają okresem stagnacji białorusko-rosyjskiej współpracy gospodarczej. Wynika to ze spowolnienia tempa integracji, pojawienia się konfliktów oraz wojen informacyjnych⁵. Niewątpliwie, na te negatywne zmiany zdecydowanie wpłynęła zmiana na stanowisku prezydenta Rosji w 2000 roku. Stanowcza dominacja i ingerencja w politykę wewnętrzną Władimira Putina doprowadziły do ochłodzenia stosunków politycznych i wielu kryzysów spowodowanych przede wszystkim różnicami poglądów na temat cen opłacanych przez Białoruś za surowce energetyczne. W następstwie tego 1 stycznia 2007 roku Rosja wprowadziła cła na eksport ropy naftowej na Białoruś.

Natomiast od 6 czerwca 2009 roku eksport wielu białoruskich produktów mlecznych został objęty sankcjami ze względu na brak odpowiedniej dokumentacji⁶, a w 2014 roku sankcje dotknęły również białoruskie wyroby mięsne. Ponadto, w 2016 roku ponownie wprowadzono sankcje na białoruskie wyroby

⁴ A.W. Szarapo, B.A. Szmelew, *Relacje białorusko-rosyjskie: problemy i perspektywy*, BPU, Mińsk 1999, s. 99.

⁵ E.A. Sołoducho, *Białorusko-rosyjska integracja ...*, op. cit., s. 38.

⁶ *Rosja i Białoruś ukończyły „wojnę mleczną”*, Gazeta online Lenta.ru, <https://lenta.ru/news/2009/06/17/milk>, <https://lenta.ru/news/2009/06/17/milk> [data dostępu: 06.05.2018].

mleczne z określonych przedsiębiorstw⁷. Spory i niezgodności RB i FR w ostatnich latach są następstwem tego, że państwa te nie są już sąsiadującymi sojusznikami w ramach ZSRR, ale są to dwa niezależne państwa. Białoruś i Rosja mają nie tylko wspólne sprawy (np.: wspólna polityka gospodarcza w ramach Unii Celnej, wspólni sojusznicy – Kazachstan, Kirgistan itp.), ale także oddzielne interesy państwowe (od biznesu do polityki), z którymi wiąże się pewne sprzeczności⁸.

Jednak w tym okresie wyróżnić można również pozytywne cechy integracji RB i FR, np. podstawowym z nich jest doświadczenie Państwa Związkowego, które sprzyjało realizacji szeregu projektów integracyjnych, takich jak: Organizacja Układu o Bezpieczeństwie Zbiorowym (OUBZ), Unia Celna, Euroazjatycka Unia Gospodarcza (EUG)⁹. Znaczącym osiągnięciem Białorusi-Związku Państwowego w sferze gospodarczej jest utworzenie 4 milionów nowych miejsc pracy¹⁰. Natomiast EUG, działająca od 1 stycznia 2015 roku, służy rozwojowi integracji w wymiarze: ekonomiczno-handlowym, politycznym, naukowym i kulturowym.

Białoruś i Rosja wobec swoich partnerów handlowych

Republika Białoruś, dzięki swojemu położeniu geograficznemu, ma duże możliwości rozwoju wymiany handlowej oraz współpracy gospodarczej z krajami Europy Zachodniej i Środkowej przez Rosję do Azji, choć głównym partnerem handlowym Republiki Białoruś od lat pozostaje Federacja Rosyjska.

Z wykresu 2. wynika, iż w 2017 roku 43,9% białoruskiego eksportu i 57,2% importu przypadało na Federację Rosyjską. Natomiast drugim, istotnym partnerem handlowym była UE, która stanowiła 26,9% białoruskiego eksportu i prawie jedną piątą importu.

Również dynamicznie rozwijała się współpraca ekonomiczno-handlowa w ramach Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej. Białoruski eksport do wszystkich krajów członkowskich EAUG wzrósł, a mianowicie: do Kirgistanu – o 2,5%, do Kazachstanu – o 63%, do Armenii – o 57%, do Rosji – o 17%. Ponadto, dynamicznie rozwijały się białoruskie relacje gospodarcze z: Wenezuelą, Argentyną, Ekwadorem, ZEA, Izraelem, Pakistanem, Iranem, Japonią, Koreą Południową, Chinami¹¹.

⁷ *Rosselkhoz nadzor zakazał importu produktów mlecznych pochodzących od 5 białoruskich przedsiębiorstw*, Oficjalna strona stacji telewizyjnej NTV, <http://www.ntv.ru/novosti/1579580> [data dostępu: 06.05.2018].

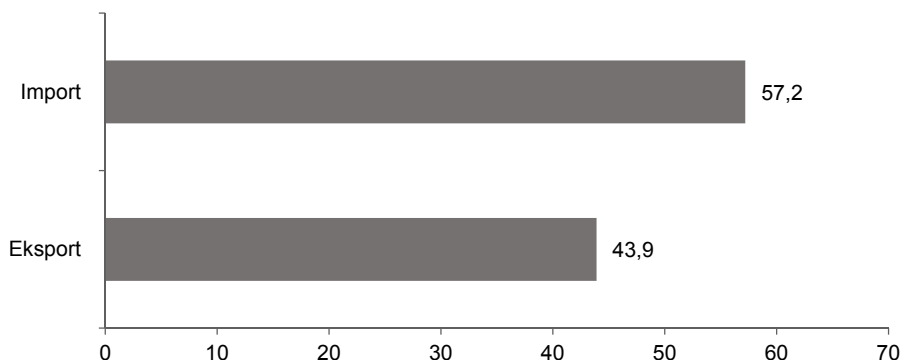
⁸ D.J. Czelcowa, *Rosyjsko-białoruskie stosunki międzynarodowe: tendencje rozwoju*, South-West State University, Kursk 2016, s. 1.

⁹ S.Ł. Kandybowicz, *Siły napędowe integracji Białorusi i Rosji*, BNTU, Mińsk 2017, s. 17.

¹⁰ *Koniunktura rynkowa. Rosja*, Portal informacyjnego wsparcia eksportu, https://export.by/market_cond_russia [data dostępu: 12.05.2018].

¹¹ *Handel zagraniczny*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych Republiki Białoruś, <http://mfa.gov.by/export> [data dostępu: 06.05.2018].

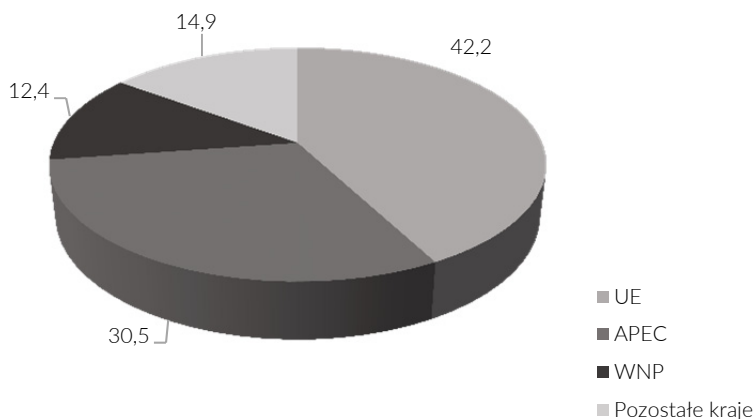
Wykres 2.
Białoruski eksport i import do Rosji w 2017 roku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ekonomia i handel*, Ambasada Republiki Białoruś w Rosji, <http://www.embassybel.ru/trade-relations/> [data dostępu: 06.05.2018].

Struktura geograficzna rosyjskiego handlu zagranicznego wskazuje, iż Białoruś jest ważnym, lecz nie najważniejszym, partnerem handlowym Rosji. Według danych statystyki celnej, szczególne miejsce w obrotach handlowych zajęła UE, na drugim miejscu znalazły się kraje APEC, zaś na trzecim miejscu WNP.

Wykres 3.
Struktura obrotów handlu zagranicznego FR w 2017 roku, według grup krajów (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Przegląd i statystyki rosyjskiego handlu zagranicznego*, Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego Federacji Rosyjskiej, http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/monthly_trade_russia/ [data dostępu: 11.05.2018].

Obroty handlowe Rosji z krajami UE w roku 2017 wzrosły o 22,9% w porównaniu z 2016 rokiem, w tym eksport zwiększył się o 22,1%, a import o 24,4%. Drugim liderem pod względem obrotów handlowych z Rosją były kraje APEC. W 2017 roku odnotowano wzrost analizowanych obrotów handlowych o 27,1%, w tym eksport – o 28,7%, import – o 25,7%. Obroty handlowe z krajami WNP w 2017 roku zwiększyły się o 25,8%. Natomiast obroty handlowe z krajami EUG wzrosły o 27,6%, w tym eksport o 29,0%, a import – o 25,1%¹². Pozytywna dynamika zmian wiązała się ze wzrostem cen kontraktowych na węglowodory, co odpowiednio przyczyniło się do zwiększenia podaży: ropy naftowej, gazu ziemnego, węgla.

Białorusko-rosyjska struktura towarowa eksportu i importu

Republika Białoruś wyróżnia się rozwiniętym przemysłem: elektromaszynowym, chemicznym, włókienniczym, spożywczym, drzewnym, papierniczym, materiałów budowlanych, szklarskim, skórzanym.

Zakres produktów eksportowych Białorusi obejmuje ponad 1000 pozycji¹³. Do najważniejszych towarów eksportowych Republiki Białoruś należą: produkty naftowe i rafinowane, nawozy potasowe i azotowe, produkty metalowe, samochody ciężarowe, traktory, opony, produkty mleczne i mięsne, meble, lodówki i zamrażarki, telewizory, włókna chemiczne¹⁴. Federacja Rosyjska od lat importuje białoruskie towary, które zasłużyły na uznanie wielu rosyjskich konsumentów.

Obroty handlowe Republiki Białorusi z Federacją Rosyjską w 2017 roku wyniosły 32,4 mld dolarów, co stanowiło 23,5% więcej w porównaniu z 2016 rokiem. W 2017 roku eksport towarów osiągnął wartość: 12,8 mld dolarów, a stopa wzrostu: 117,2%.

Tabela 1.
Białorusko-rosyjska wymiana handlowa (w mln dolarów)

Rok	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Obroty	43 859,8	39 742,4	37 371,2	27 541,6	26 254,8	32 424,6
Eksport	16 308,9	16 837,5	15 181,0	10 398,4	10 948,0	12 830,3
Import	27 550,9	22 904,9	22 190,2	17 143,2	15 306,8	19 594,3
Saldo	-11 242,0	-6 067,4	-7 009,2	-6 744,8	-4 358,8	-6 764,0

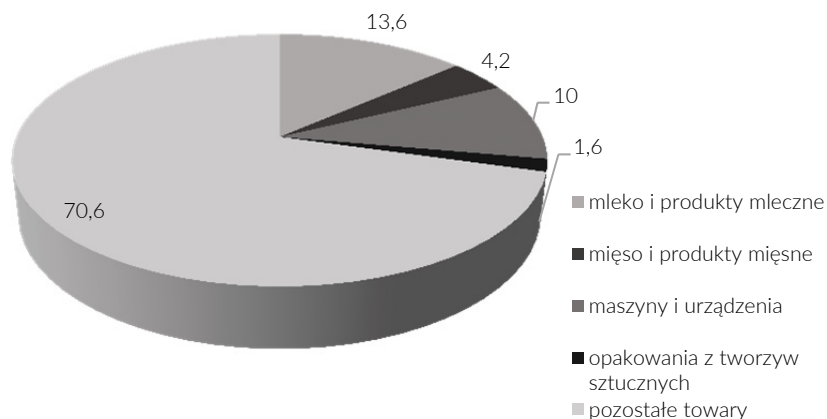
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ekonomia i handel*, op. cit.

¹² *Przegląd i statystyki rosyjskiego handlu zagranicznego*, Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego Federacji Rosyjskiej, http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/monthly_trade_russia [data dostępu: 11.05.2018].

¹³ E.A. Sołoducho, *Białorusko-rosyjska integracja ...*, op. cit., s. 38.

¹⁴ *Handel zagraniczny*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych Republiki Białoruś, op. cit.

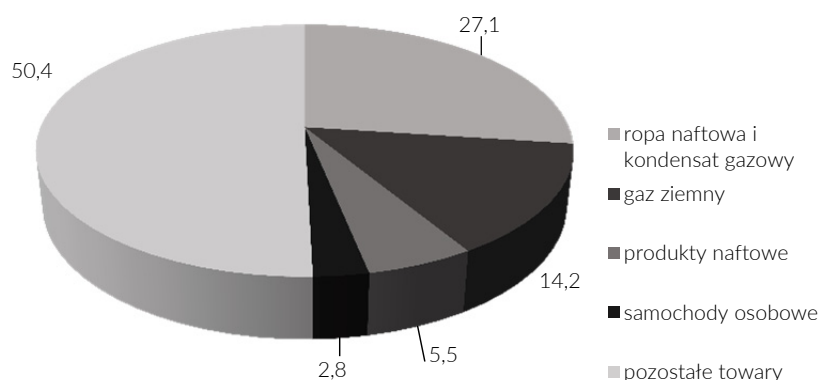
Wykres 4.
Struktura białoruskiego eksportu do Rosji w 2017 roku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ekonomia i handel*, op. cit.

Z danych dotyczących 2017 roku wynika, iż eksport z Białorusi do Rosji produktów mlecznych stanowił 13,6%, maszyn i urządzeń – 10%, produktów mięsnych – 4,2%, natomiast wskaźnik struktury dla opakowań z tworzyw sztucznych ukształtował się na poziomie 1,6% (wykres 4.). Wśród produktów mlecznych najczęściej eksportowano: sery, twaróg, masło, mleko. Natomiast eksportowane wyroby mięsne zazwyczaj były produkowane z wołowiny i drobiu. Wśród maszyn i urządzeń były to: samochody ciężarowe, traktory i ciągniki siodłowe, a także części do samochodów i traktorów.

Wykres 5.
Struktura białoruskiego importu z Rosji w 2017 roku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ekonomia i handel*, op. cit.

Import towarów z Rosji w 2017 roku wyniósł 19,6 mld dolarów (tempo wzrostu do 2016 roku – 128,0%). Gospodarka białoruska jest uzależniona od rosyjskich surowców energetycznych. Import ropy naftowej i kondensatu gazowego stanowił 27,1%, gazu ziemnego – 14,2%, produktów naftowych – 5,5% (wykres 5.).

Saldo obrotów towarowych w 2017 roku dla Białorusi było ujemne, w wysokości 6,8 mld dolarów. Natomiast obroty handlowe usług z FR w 2017 roku wyniosły 4,4 mld dolarów, w porównaniu z 2016 rokiem było to więcej o 24,1%. Eksport usług – 2,9 mld dolarów (wzrost o 22,9%), a import – 1,5 mld dolarów (wzrost o 26,5%). Nadwyżka wyniosła 1,4 mld dolarów.

Główne rodzaje białoruskich usług eksportowych to: usługi transportowe (1,7 mld dolarów), budowlane (0,4 mld dolarów), usługi komputerowe, telekomunikacyjne i informacyjne (0,2 mld dolarów), usługi turystyczne (0,1 mld dolarów).

Najważniejsze usługi importowane z Federacji Rosyjskiej to usługi: budowlane (0,5 mld USD), usługi transportowe (0,4 mld USD), usługi biznesowe w branży budowlanej (0,4 mld USD)¹⁵.

Negatywnym zjawiskiem w wymianie handlowej Białorusi z Rosją jest w ostatnich latach przewaga importu nad eksportem, dlatego stymulowanie eksportu pozostaje jednym z kluczowych celów polityki zagranicznej Białorusi. Ważnym czynnikiem, ograniczającym deficyt bilansu handlu zagranicznego, będzie wzrost eksportu usług, jako najmniej kapitałochłonnego sposobu rozwoju potencjału eksportowego. Biorąc pod uwagę położenie geograficzne Białorusi, ekspansja usług transportowych będzie najrealniejszym źródłem przychodów, zaś drugim sposobem rozwoju eksportu – promowanie białoruskich produktów spożywczych. Te produkty są stosunkowo niedrogie i wyróżniają się wysoką jakością, lecz z powodu braku współczesnych technik marketingowych nie są one znane w większości krajów europejskich¹⁶.

Akceptacja białoruskich dóbr importowych wśród Rosjan

Białoruskie dobra konsumpcyjne cieszą się niezwykle dużą popularnością wśród Rosjan. Warto zaznaczyć, iż w byłych republikach radzieckich białoruski producent jest uważany za: najbardziej odpowiedzialnego, dokładnego i uczciwego, ponieważ na Białorusi są przestrzegane standardy w dziedzinie jakości – GOST, a nowoczesne technologie, według niemieckich i holenderskich standardów, pozwalają doprecyzować produkcje do najwyższego poziomu.

W odpowiedzi na wysoki popyt wśród Rosjan na białoruskie produkty powstaje dużo specjalistycznych sklepów. W tabeli 2. są przedstawione takie przykładowe sklepy, znajdujące się w Moskwie i towary, jakie można tam nabyć.

¹⁵ *Ekonomia i handel*, Ambasada Republiki Białoruś w Rosji, op. cit.

¹⁶ *Handel zagraniczny Republiki Białoruś i jej tendencje rozwojowe*, <http://www.zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=1951> [data dostępu: 12.05.2018].

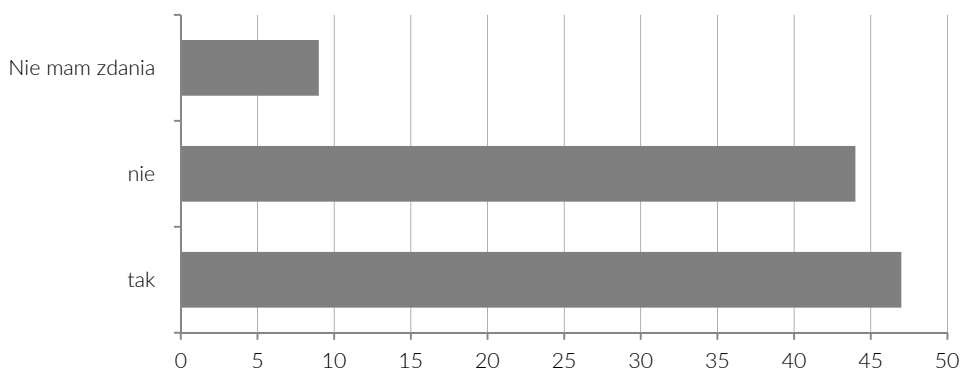
Tabela 2.
Wybrane sklepy z białoruskimi produktami w Moskwie

Sklepy	Produkty
„Belorusskije kolbasy i delikatesy”	Cały asortyment to produkty z Białorusi, nawet cukier i sól. Sklep wyróżnia się dużym wyborem produktów mięsnych i słodczy.
„Belorusskij fermer”	Wśród produktów są nie tylko białoruskie, ale także rosyjskie i azerbejdżańskie. Większość białoruskich towarów to produkty mięsne i sery.
„Belorusskij dwor”	W sprzedaży są: produkty mleczne, konserwy, piwo, produkty mięsne.
„Produkty”	W sklepie tym białoruskie towary są mniejszością, między innymi są to: jogurty i budynie, ryby, śmietana i masło.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Czasopismo KYKY*, <http://kyky.org/pain/vryad-li-belorus-s-nezhnostyu-k-rodine-napisal-by-na-svoem-sayte-produkty-iz-belorussii-my-tak-nashu-stranu-ne-nazyvaem> [data dostępu: 12.05.2018].

Ogólnorosyjskie Centrum Badań Opinii Publicznej od 8 do 9 lutego 2017 roku w Rosji przeprowadziło badanie w formie wywiadu telefonicznego na temat oceny białoruskich produktów. W badaniu wzięło udział 1,2 tysiąca respondentów. Błąd statystyczny nie przekraczał 3,5%. Z badań wynika, że w ciągu ostatniego miesiąca 47% respondentów nabywało białoruskie produkty, a 44% nie.

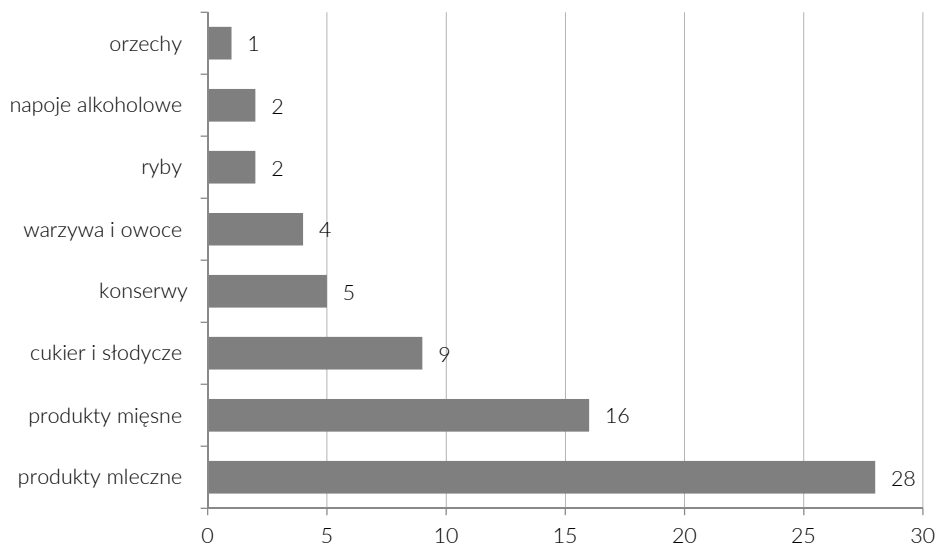
Wykres 6.
Zakup białoruskich produktów przez Rosjan w 2017 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Co uważają Rosjanie o białoruskich produktach?*, <https://sputnik.by/infographics/20170303/1027725146/chto-rossiyane-dumayut-o-belorusskih-produktah.html> [data dostępu: 12.05.2018].

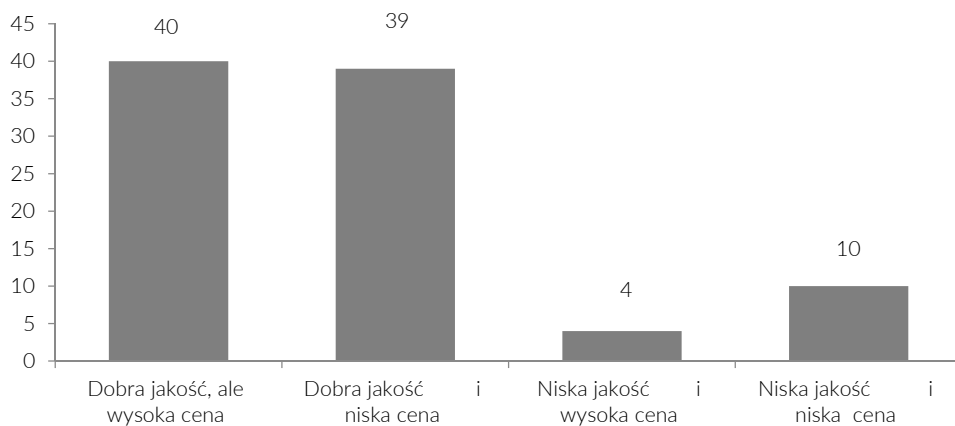
Na pytanie, jakie dokładnie towary białoruskie nabyli Rosjanie w ciągu ostatniego miesiąca, zdecydowana większość respondentów odpowiedziała, że produkty mleczne, na drugim miejscu znalazły się produkty mięsne, na trzecim cukier i słodczy, zaś na ostatnim orzechy (wykres 6.).

Wykres 7.
Rodzaje towarów, jakie kupują Rosjanie (w %)



Źródło: jak na wykresie 6.

Wykres 8.
Opinia o cenie w stosunku do jakości (w %)

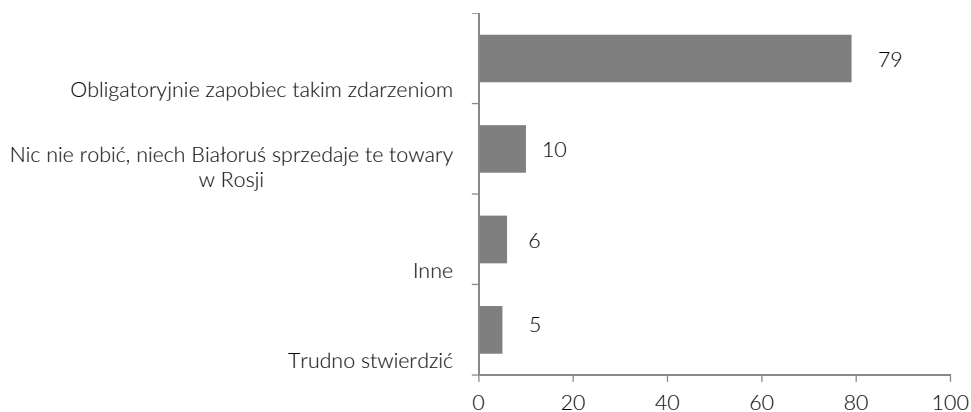


Źródło: jak na wykresie 6.

Podczas oceny jakości białoruskich dóbr w stosunku do ich ceny, 79% respondentów odpowiedziało, że produkty sprawdziły się u nich pod względem jakości. Zdania różniły się tylko w kwestii cenowej.

Aktualnie rosyjscy konsumenci dostrzegają problem reeksportu towarów objętych sankcjami przez terytorium Republiki Białoruś. Na pytanie, co należy zrobić z tym zjawiskiem, zdecydowana większość respondentów (79%) odpowiedziała, aby obligatoryjnie zapobiec tym zdarzeniom.

Wykres 9.
Opinia Rosjan na temat reeksportu dóbr objętych sankcjami (w %)



Źródło: jak na wykresie 6.

Nie zważając na zamieszanie związane z reeksportem dóbr objętych sankcjami, Rosjanie chętnie degustują i wysoko oceniają białoruskie towary. Jedną z najpopularniejszych wystaw w Moskwie jest „Prodekspo”. To największe międzynarodowe forum w Rosji i Europie Wschodniej, które jest organizowane raz do roku od ponad 25 lat¹⁷. Na początku lutego 2018 roku odbyła się kolejna edycja tej wystawy. Od lat Białoruś zajmuje pierwsze miejsce wśród krajów pod względem liczby uczestników. Stoiska białoruskich produktów z 25 przedsiębiorstw były prezentowane we wszystkich sektorach wystawy.

W nominacji „Najlepszy smak” pierwsze miejsce wśród produktów mięsnych przyznano firmie MPK OAO „Belaruskalij” za produkcję kiełbasy marki „Videlec”. Firma OAO „Agrokombinat Derżinskij” także została wyróżniona za produkcję wyrobów mięsnych i konserw. Co ciekawe, produkty Bychowskiego Przedsiębiorstwa Konserwowego były porównywane z konserwami włoskimi klasy premium, między innymi takiej marki, jak PUCCI S.R.L.¹⁸

Wśród produkcji mlecznej w kategorii „Najlepszy smak” Rosjanie wyróżnili sery produkowane przez OAO „Molocznaia Kompanija Nowogrudskije Dary”.

Producenci białoruskich słodczy w 2018 roku starali się zaprezentować nie tylko popularne od lat marki, ale również nowe produkty. Wśród nich przedsię-

¹⁷ Oficjalna strona wystawy Prodexpo, <http://www.prod-expo.ru>, [data dostępu: 12.05.2018].

¹⁸ Wyniki wystawy Prodexpo 2018, Oficjalna strona wystawy Prodexpo, <https://www.prodexpo.ru/ru/press/press/index.php?id4=10613> [data dostępu: 12.05.2018].

biorstwo OAO „Grodnohlebprom” wystawiło ciastka o niskiej zawartości cukru z dodatkiem suszonych winogron i orzechów. Natomiast nowością przedsiębiorstwa OAO „Breskie morozhenoe” są batoniki serowe w czekoladzie. W tej kategorii swoje produkty zaprezentowały także fabryki „Vitba” i „Spartak”. Konsumenci docenili niepowtarzalny smak oraz estetyczne opakowanie¹⁹.

Podsumowanie

Podstawowym celem opracowania była analiza białorusko-rosyjskiej wymiany handlowej, w szczególności weryfikacji poddano elementy struktury towarowej. Na podstawie przeprowadzonej analizy można wskazać poniższe wnioski.

1. Od dziesięcioleci Federacja Rosyjska jest głównym partnerem handlowym Republiki Białoruś.
2. Najpopularniejszymi dobrami eksportowanymi do Rosji są białoruskie: produkty mleczne, produkty mięsne, maszyny i urządzenia oraz opakowania z tworzyw sztucznych. Natomiast białoruska gospodarka jest uzależniona od rosyjskich surowców energetycznych, dlatego wśród istotnych dóbr importowych wyróżnia się: ropę naftową i kondensat gazowy, gaz ziemny, produkty naftowe i samochody osobowe.
3. Towary białoruskie są przez Rosjan utożsamiane z wysoką jakością, co potwierdziła znaczna część respondentów. Jednak w kwestii cenowej zdania respondentów były różne.
4. Aspektem hamującym współpracę ekonomiczno-handlową pomiędzy analizowanymi krajami jest reeksport towarów objętych sankcjami przez terytorium Republiki Białoruś.

Wyniki wywiadów konsumenckich pozwoliły pozytywnie zweryfikować hipotezę badawczą zakładającą, że nie zważając na sankcje i inne spory między Republiką Białoruś a Federacją Rosyjską, białoruskie towary cieszą się dużą popularnością wśród rosyjskich konsumentów. Tymczasem najczęściej są nabywane produkty mleczne i mięsne. Dzieje się tak, ponieważ Republika Białoruś wśród swoich partnerów handlowych od lat kształtuje wizerunek „sprawiedliwego producenta”, który przestrzega sowieckich standardów jakościowych GOST, inwestuje w modernizację otoczenia technologicznego kluczowych przedsiębiorstw, a cena dóbr eksportowych pozostaje niska w stosunku do ich jakości.

Autorka ocenia współpracę RB i FR jako perspektywiczną, jednak władze obu krajów muszą rozwijać swoje relacje gospodarcze z zastosowaniem konsensusów dyplomatycznych. Jednocześnie analizowane kraje powinny dokonać transformacji modeli ekonomicznych w kierunku wolnorynkowym. Ten aspekt

¹⁹ *Czasopismo Online produkt.by*, <http://produkt.by/news/luchshiy-vkus-eto-beloruskie-produkty> [data dostępu: 12.05.2018].

jest niezbędny do dalszego rozwoju relacji ekonomiczno-handlowych Białorusi i Rosji także z innymi krajami.

Literatura

- Czelcowa D.J., *Rosyjsko-białoruskie stosunki międzynarodowe: tendencje rozwoju*, South-West State University, Kursk 2016.
- Kandybowicz S.Ł., *Siły napędowe integracji Białorusi i Rosji*, BNTU, Mińsk 2017.
- Mironowicz E., *Sojusz interesów. Stosunki białorusko-rosyjskie 1991-2014*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2015.
- Sołoducho E.A., *Białorusko-rosyjska integracja: etapy i perspektywy rozwoju*, BPU, Mińsk 2014.
- Szarapo A.W., Szmelew B.A., *Relacje białorusko-rosyjskie: problemy i perspektywy*, BPU, Mińsk 1999.

Materiały elektroniczne

- Co uważają Rosjanie o białoruskich produktach?*, Sputnik Białoruś, <https://sputnik.by/infographics/20170303/1027725146/chto-rossiyane-dumayut-o-belorusskih-produktah.html> [data dostępu: 12.05.2018].
- Czasopismo Online KYKY*, <http://kyky.org/pain/vryad-li-belorus-s-nezhnostyu-k-rodine-napisal-by-na-svoem-sayte-produkty-iz-belorussii-my-tak-nashu-stranu-ne-nazyvaem> [data dostępu: 12.05.2018]
- Czasopismo Online produkt.by*, <http://produkt.by/news/luchshiy-vkus-eto-belorusskie-produkty> [data dostępu: 12.05.2018]
- Ekonomia i handel*, Ambasada Republiki Białoruś w Rosji, <http://www.embassybel.ru/trade-relations> [data dostępu: 11.05.2018].
- Handel zagraniczny Republiki Białoruś i jej tendencje rozwojowe*, <http://www.zavtra-sessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=1951> [data dostępu: 12.05.2018].
- Handel zagraniczny*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych Republiki Białoruś, <http://mfa.gov.by/export> [data dostępu: 06.05.2018].
- Koniunktura rynkowa. Rosja*, Portal informacyjnego wsparcia eksportu, https://export.by/market_cond_russia [data dostępu: 12.05.2018].
- Oficjalna strona wystawy Prodexpo, <http://www.prod-expo.ru> [data dostępu: 12.05.2018].
- Przegląd i statystyki rosyjskiego handlu zagranicznego*, Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego Federacji Rosyjskiej http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/monthly_trade_russia [data dostępu: 11.05.2018].
- Rosja i Białoruś ukończyły „wojnę mleczną”*, Gazeta online Lenta.ru, <https://lenta.ru/news/2009/06/17/milk> [data dostępu: 06.05.2018].

Roselkhoznadzor zakazał importu produktów mlecznych pochodzących od 5 białoruskich przedsiębiorstw, Oficjalna strona stacji telewizyjnej NTV, <http://www.ntv.ru/novosti/1579580> [data dostępu: 06.05.2018].

Struktura towarowa handlu zagranicznego Białorusi, <http://ru.novabelarus.com/ekonomika-belarusi/tovarnaya-struktura-vneshnej-torgovli-belarusi> [data dostępu: 12.05.2018].

Wyniki wystawy Prodexpo 2018, Oficjalna strona wystawy Prodexpo, <https://www.prodexpo.ru/ru/press/press/index.php?id4=10613> [data dostępu: 12.05.2018].

WYMIANA MIĘDZYNARODOWA W OKRESIE PRZEDKAPITALISTYCZNYM

Streszczenie

Cel – Celem pracy było stworzenie rysu historycznego międzynarodowych relacji gospodarczych do końca XVII wieku. W artykule wykazano, iż jeszcze przed erą wielkich odkryć geograficznych między poszczególnymi krajami istniała dobrze zorganizowana wymiana towarowa.

Metodyka badania – Metodykę badawczą sprowadzono do wnikliwej analizy wybranych publikacji naukowych z obszarów historii gospodarczej oraz międzynarodowych stosunków gospodarczych. W głównej hipotezie badawczej przyjęto, iż w analizowanym okresie, czyli do momentu odkrycia Ameryki w 1492 roku przez Krzysztofa Kolumba, funkcjonował dobrze zorganizowany handel zagraniczny. Pierwsza szczegółowa hipoteza badawcza miała dowieść, iż wymiana międzynarodowa była wówczas ograniczona do handlu towarami i surowcami oraz do migracji międzynarodowych (bez międzynarodowych przepływów usług i kapitału). Drugą hipotezę badawczą poświęcono teorii wymiany międzynarodowej i założeniu, że w badanym czasie nie istniała wymiana wewnątrzgałęziowa, polegająca na eksporcie i imporcie tych samych dóbr przez dany kraj.

Wynik – Przystudiowanie materiału źródłowego wykazało, iż już w okresie antycznym wykształcił się społeczny, a później międzynarodowy podział pracy, który do dziś stanowi podstawę struktury wymiany handlowej. Już starożytne cywilizacje (Grecja, Rzym, Fenicja) prowadziły ożywioną wymianę dóbr z zagranicą, a jej dalszy rozwój nastąpił w epoce Średniowiecza. W analizowanym okresie handel światowy obejmował jedynie wymianę dóbr i migrację ludności oraz miał charakter międzygałęziowy. W toku pracy badawczej cała piramida hipotez została zweryfikowana pozytywnie.

Oryginalność/Wartość – W publikacji dążono do rozszerzenia wiedzy na temat handlu międzynarodowego w okresie przedkapitalistycznym, stąd odniesiono się w niej do teorii ekonomii i do wszystkich wykorzystanych publikacji naukowych. Artykuł ten jest efektem samodzielnej pracy autora.

Słowa kluczowe: międzynarodowe stosunki ekonomiczne, historia gospodarcza, teoria wymiany międzynarodowej, starożytność, Średniowiecze

INTERNATIONAL TRADE EXCHANGE IN THE PRE-CAPITALIST PERIOD

Summary

Goal – The main goal of the publication is creating a historical view of international economic relations until the end of 17th century. The main purpose of the article is proof, that already in pre-capitalist era (before the great geographical discoveries era), had functioned well-organized trade exchange of goods between many countries.

Research methodology – The research methodology is limited to deep analysis of chosen research publications in the field of international economics and economic history. The main hypothesis supposes, that before the great geographical discoveries era, had functioned well-organized foreign trade. First detailed hypothesis has to proof, that world trade exchange in analysed period was limited to international exchange of goods and to economic migrations (without international capital and services flows). The second detailed hypothesis is designed to international trade theory, and supposes, that in pre-capitalist period was no intra-industry trade (it means synchronous exports and imports of the same goods by a chosen country).

Score – Studying of whole source material has revealed, that already in ancient period had evolved the social, and later international division of labour, which today is a key factor of trade exchange structure. Already Antique civilisations (Greece, Rome and Phoenicia) traded with many countries and regions, and the international trade exchange had developed in the Middle Ages. In the analysed period world trade was limited to international flows of goods and population and had an inter-industry character. During the research, the whole pyramid of hypotheses had been verified positive.

Originality/Value – The research article had to extend the knowledge about international trade exchange in pre-capitalist period. This thesis is wide-related to economic theory and to all exploited research publications. Article has been created by the author independently.

Key words: international economic relations, economic story, foreign trade theory, Ancient Age, Middle Ages

DOI: 10.15290/wpewbmn3.2019.05

Wprowadzenie

Wymiana handlowa z zagranicą od czasów antycznych stanowiła podstawę międzynarodowych stosunków ekonomicznych. W wąskim ujęciu oznacza ona odpłatną wymianę towarów gotowych między grupą krajów (minimum trzema krajami), handel pomiędzy dwoma krajami oznacza handel zagraniczny w wąskim ujęciu), czyli sprzedaż dóbr materialnych przez podmiot krajowy poza granicę celną kraju lub zakup dóbr materialnych przez podmiot posiadający siedzibę na terenie danego państwa poza jego granicami i sprowadzenie ich z zagranicy. Wymiana handlowa w szerokim znaczeniu określa nie tylko międzynarodowy handel dobrami gotowymi, lecz także obroty majątkowo-kredytowe i bieżące (wymianą towarów, usług, wartości niematerialnych i prawnych, międzynarodowe przepływy kapitału w formie bezpośrednich i pośrednich inwestycji zagranicznych). W szerokim ujęciu wymiana z zagranicą wiąże się także ze zobowiąza-

niami wynikającymi z zagranicznych migracji ludności, takimi jak utrzymanie własnych oddziałów i placówek dyplomatycznych zagranicą (międzynarodowe przepływy kapitału ludzkiego). Od wieków podstawowymi formami wymiany handlowej z zagranicą były: import, eksport oraz handel tranzytowy¹.

Prowadzenie ożywionej współpracy gospodarczej z zagranicą stanowi dziś nieodłączny element polityki gospodarczej kraju (zagraniczna polityka ekonomiczna). Przy dzisiejszym poziomie rozwoju infrastruktury transportowej i teleinformatycznej oraz poziomie potrzeb współczesnego konsumenta trudno jest sobie wyobrazić gospodarkę autarkiczną. Wymiana czynników produkcji może przynieść obu stronom wymierne korzyści. Każda teoria wymiany międzynarodowej starała się udowodnić, iż prowadzenie handlu z zagranicą jest korzystne z ekonomicznego punktu widzenia, chociaż odpowiedzi te skrajnie różniły się między sobą, w zależności od panującej wówczas sytuacji politycznej i gospodarczej na świecie. Do dnia dzisiejszego powstało wiele teorii wymiany zagranicznej, które można podzielić na opowiadające się za stosowaniem polityki wolnego handlu lub stosowaniem protekcjonizmu w wymianie z zagranicą².

Celem artykułu było przedstawienie rysu historycznego międzynarodowych relacji gospodarczych od Średniowiecza do końca XVII wieku. Podjęto próbę wykazania, iż jeszcze przed erą wielkich odkryć geograficznych między poszczególnymi krajami istniała dobrze zorganizowana wymiana towarowa.

Sytuacja gospodarcza Europy w późnym Średniowieczu

Ostatnie trzy stulecia Średniowiecza (od XIII do XV wieku) to początkowo okres ożywienia międzynarodowych stosunków gospodarczych, a następnie jego załamanie. Ekspansja militarna Mongołów w pierwszej połowie XIII wieku przyniosła w drugiej połowie tego stulecia znaczne ożywienie handlu międzynarodowego za sprawą tego, iż zostały zjednoczone ogromne obszary Europy i Azji, dotychczas rozdrobione politycznie na wiele niezależnych państw. Imperium Mongolskie w drugiej połowie trzynastego stulecia rozciągało się od wschodniego wybrzeża dzisiejszych Chin, przez stepy Mongolii, północne Indie, aż do Dniepru (okresowo pod panowaniem mongolskim znajdowały się także obszary leżące na zachód od rzeki Dniepr). Rozwój handlu był możliwy dzięki łatwieszemu dostępowi europejskich handlarzy i kupców pochodzących z wielu zakątków Azji do wielu rynków towarowych, bez konieczności pośrednictwa kupców arabskich³.

¹ J. Grabowiecki, *Rola handlu zagranicznego w gospodarce kraju i regionu*, [w:] *Wymiana handlowa województwa podlaskiego po akcesji do Unii Europejskiej*, J. Grabowiecki (red.), Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr, Białystok 2012, s. 10.

² Ibidem, s. 24-25.

³ J.L. Abu-Lughod, *Europa na peryferiach. Średniowieczny system-świat w latach 1250-1350*, Wydawnictwo Marek Drewnicki, Kęty 2012, s. 294-299.

Już w okresie starożytnym Azja była przedmiotem zainteresowania przede wszystkim władców i zamożnych handlarzy Rzymu, zaś z terenów Persji, Indii i Chin sprowadzono wiele towarów luksusowych, takich jak: różnorodne tkaniny, skóry, wyroby rzemiosła i przyprawy. Podobnie wyglądała struktura towarowa importu w późnym Średniowieczu. Analogicznie jak we wcześniejszych wiekach, mimo wzrostu obrotów i liczby podmiotów uczestniczących w obrotach handlowych, w dalszym ciągu w handlu międzynarodowym uczestniczyły jedynie możliwe jednostki, w tym dwory królewskie oraz bardzo zamożne ziemiaństwo i mieszczaństwo, a przedmiotem wymiany handlowej między krajami, szczególnie między krajami europejskimi a Azją, były towary niedostępne lub rzadkie na rynku kraju importera. Dla większości społeczeństwa późnośredniowiecznej Europy, zwłaszcza chłopstwa i średniozamożnego bądź ubogiego mieszczaństwa, towary zagraniczne nadal były nieosiągalne, głównie ze względów ekonomicznych⁴.

Zdaniem J. Kuliszera, zdecydowanie nie można porównywać obrotów handlu międzynarodowego w okresie przedkapitalistycznym z obrotami handlowymi w późniejszych okresach, gdyż były one nieporównywalnie mniejsze, jednak w opinii autora zasięg międzynarodowych stosunków gospodarczych w późnym Średniowieczu zasługuje na uwagę. Średniowieczni handlarze pod koniec tego okresu musieli jeszcze zmagać się z ogromną liczbą barier w nawiązywaniu kontaktów z kupcami zagranicznymi. Przede wszystkim na wielu szlakach handlowych w całym okresie przedkapitalistycznym można było natknąć się na wiele niebezpieczeństw, szczególnie ze strony rabusiów. W trakcie podróży w celach handlowych zdarzały się liczne napaści na statki towarowe. Według autora, większość danych o rozmiarach handlu w Średniowieczu naukowcy czerpali głównie z danych o okradzionych karawanach czy też zagarniętych statkach i ładunkach. W XIII i XIV wieku w europejskim handlu wewnętrznym i zewnętrznym prym wiodli kupcy pochodzący z państw włoskich, Francji oraz południowych państw niemieckich (Niemcy *de facto* były podzielone politycznie na wiele państw, aż do zjednoczenia w 1871 roku)⁵.

W środkowym i późnym Średniowieczu na Starym Kontynencie duże znaczenie dla handlu miały jarmarki szampańskie. Ich początków można doszukiwać się jeszcze w środkowym Średniowieczu, w okresie panowania Karola Wielkiego. Takie miasta, jak Troyes i Provins zaczęły pełnić funkcje centrów administracyjnych Państwa Franków. W X, XI, XII i XIII wieku miasta szampańskie stawały się głównymi ośrodkami handlu w północnej Europie, która dopiero pod koniec Średniowiecza zaczęła odgrywać bardzo ważną rolę w ówczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Na szampańskich jarmarkach spotykali się kupcy z różnych zakątków Europy, szczególnie kupcy flandryjscy i włoscy, ale także kupcy niemieccy, jak i spoza Starego Kontynentu. O ich istotnej roli

⁴ J. Kulischer, *Powszechna historia gospodarcza średniowiecza i czasów nowożytnych*, t. 1, Książka i Wiedza, Warszawa 1961, s. 286-289.

⁵ Ibidem, s. 287.

w średniowiecznym podziale pracy decydowało, zdaniem F. Braudela, położenie geograficzne pomiędzy miastami Flandrii a portami włoskimi, wiodącymi wówczas w średniowiecznym handlu Europy z Azją. W XII i XIII wieku głównymi strefami gospodarczymi i handlowymi Europy były z jednej strony Niderlandy, a z drugiej rozbita politycznie Italia (zwłaszcza: Florencja, Genua i Wenecja). W miastach hrabstw Szampanii i Brie (północno-wschodnia część dzisiejszej Francji) od X do końca XIII wieku krzyżowały się interesy handlarzy włoskich i flandryjskich⁶.

W jarmarkach szampańskich uczestniczyli kupcy z całej ówczesnej Europy, nie tylko z miast włoskich i flandryjskich, a na mniejszą skalę działali tutaj również kupcy niemieccy i z innych regionów Francji, a zarazem z: Hiszpanii, Anglii, Szkocji, Portugalii oraz w małym stopniu kupcy arabscy i greccy. Rozwój handlu w środkowym i częściowo także w późnym Średniowieczu doprowadził do znacznego rozwoju gospodarczego północno-wschodniej Francji, między innymi do powstania w Szampanii i Brie, rozwiniętego jak na tamte czasy, przemysłu tekstylnego oraz przemysłowej struktury społecznej. Tekstylia produkowane w Troyes czy w Provins były w większości produkowane na eksport, przede wszystkim do innych regionów Europy i Lewantu (Azji Przedniej, głównie: Palestyny, Syrii, Libanu, Turcji i Egiptu w szerokim rozumieniu)⁷.

Jednak przedmiotem handlu na jarmarkach szampańskich nie były głównie wyroby miejscowego rzemiosła, a w przeważającej mierze towary pochodzące z innych zakątków Europy i z Azji. Kwitł handel korzenny, dużym popytem cieszyły się takie przyprawy egzotyczne, jak: imB+R, cynamon, kardamon, goździki czy wiele odmian pieprzu, sprowadzane w zdecydowanej większości przez kupców włoskich z terenów Indii. Za okres największej świetności gospodarczej jarmarków szampańskich większość historyków uznaje połowę trzynastego stulecia. Mniej więcej sto lat później, w połowie XIV wieku nastąpił niemal całkowity upadek szampańskich jarmarków na europejskiej „scenie” gospodarczej. Do najważniejszych przyczyn gwałtownego spadku znaczenia jarmarków Szampanii i Brie badacze zaliczają między innymi aneksję tych hrabstw w 1285 roku przez Francję, co zakończyło okres ich względnej niezależności politycznej. Na początku czternastego wieku zdarzały się liczne przypadki szykanowania kupców ze strony władz francuskich, a w 1315 roku zakazano całkowicie handlu kupcom flamandzkim na jarmarkach szampańskich. Po kilku latach ponownie otwarto jarmarki dla kupców z Niderlandów, choć na przywożone przez nich towary nakładano coraz wyższe podatki importowe. Podobne niedogodności dotknęły jednocześnie kupców z Italii. Niektórzy historycy, np. R.H. Bautier, przyczyn upadku jarmarków szampańskich dopatrują się także w zachodzących w XIV wieku procesach industrializacji północnych Włoch oraz w rewolucji na rynku metali. Pod koniec XIII stulecia (1297) ustanowiono również oficjalną drogę mor-

⁶ J.L. Abu-Lughod, *Europa na peryferiach...*, op. cit., s. 95-99.

⁷ Ibidem, s. 108-117.

ską między Brugią a Italią, wskutek czego coraz mniej kupców z Niderlandów i Włoch uczestniczyło w jarmarkach Szampanii i Brié⁸.

W XIII wieku powstała najbardziej znana organizacja gospodarcza Średniowiecza – Hanza, zrzeszająca w XV wieku niemal wszystkie miasta portowe północnej Europy, ze stolicą w Lubece. Oprócz Lubeki, do Hanzy należały takie miasta, jak: Gdańsk, Hamburg, Królewiec, Ryga, Tallin, Szczecin, Nowogród, Brema, Sztokholm czy Brugia. Ponadto, do Hanzy u schyłku Średniowiecza należało także wiele europejskich miast śródlądowych, takich jak: Wrocław, Magdeburg, Kolonia, Frankfurt nad Odrą, Parnawa. Szczyt świetności Hanzy datuje się na XVI wiek. Jednocześnie pod koniec Średniowiecza Hanza w zasadzie kontrolowała handel morski na Morzu Północnym i Bałtyckim, mając zarazem kontrolę nad znaczną liczbą obrotów śródlądowych w Europie Północnej i Środkowej. Miasta członkowskie tej organizacji, dzięki przynależności do niej, mogły w dużym stopniu prowadzić niezależną politykę gospodarczą, nawet gdy nie były formalnie wolnymi miastami. W okresie świetności Hanza posiadała własną flotę handlową i armię, co pozwalało jej miastom członkowskim na prowadzenie rozległych interesów w Europie, niekiedy sprzecznych z interesem kraju, w granicach którego znajdowały się wówczas⁹.

W ostatnich latach Średniowiecza doktryna instytucji kościelnych stała się rozbieżna z ówczesnymi realiami życia gospodarczego. Od XIII wieku nastąpił intensywny rozwój bankowości w miastach włoskich, który wielu przedsiębiorstwom zdecydowanie ułatwił produkcję na eksport, głównie dzięki kredytom wekslowym oraz powstającym wówczas systemie płatności dewizowych. W związku z intensywnym rozwojem handlu w tamtym okresie, nauki kościelne u schyłku Średniowiecza wprowadziły pewne wyjątki od ogólnego zakazu pobierania procentu od sprzedaży, takie jak opłata za dzierżawę ziemi czy nawet procentu od udzielonego kredytu oraz przy kupnie bądź sprzedaży na kredyt. Rozwój międzynarodowych powiązań gospodarczych pod koniec Średniowiecza przyczynił się do osłabienia pozycji arystokracji feudalnej i duchowieństwa, jak również do ostatecznego załamania, panującego jeszcze w niektórych częściach świata, systemu samowystarczalności ekonomicznej. Do końca XVI wieku na Starym Kontynencie powstało wiele silnych państw narodowych, takich jak: Hiszpania, potem Holandia, Francja i Anglia¹⁰.

⁸ Ibidem, s. 122-126.

⁹ M. Małowist, *Wschód a Zachód Europy w XIII-XVI wieku. Konfrontacja struktur społeczno-gospodarczych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 48-61.

¹⁰ J. Misła, J. Słodaczuk., *Historia handlu międzynarodowego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 49-51; Z. Fołtyński, *Teoria handlu międzynarodowego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1970, s. 38-39.

Tabela 1.
Struktura geograficzna wywozu niewolników z Afryki w latach 650-1900,
według regionu docelowego (w tys. osób)

Wyszczególnienie	Obie Ameryki	Obszar Transsaharyjski	Azja	Ogółem
650-1500	81	4 270	2 200	6 551
1500-1800	7 766	1 950	1 000	10 716
1800-1900	3 314	1 200	934	5 448
Razem (660-1900)	11 159	7 420	4 134	22 713

Źródło: A. Madison, *The World Economy: Historical statistics*, Development Centre Studies OECD, 2003, s. 194.

W późnym Średniowieczu przedmiotami handlu były przede wszystkim towary wschodnie, szczególnie: korzenie, pachnidła, barwniki i owoce południowe. Bardzo pożądanymi towarami były na przykład przyprawy i korzenie egzotyczne, takie jak: pieprz, gałka muszkatołowa, imB+R, cynamon, kardamon, sprowadzane z Indii i krajów arabskich. Spośród pachnidła dużym zainteresowaniem cieszyły się: różnorodne balsamy, mirra i kadzidło, pochodzące z Indii i Azji Mniejszej. Przedmiotami późnośredniowiecznego handlu na dużą skalę były zarazem kamienie szlachetne oraz tkaniny dostarczane z Indii i Chin. W zdecydowanej większości towary te nabywały kraje Europy Zachodniej, niejednokrotnie płacąc za nie metalami szlachetnymi. Jeszcze na tym etapie była popularna wymiana barterowa, czyli wymiana towaru za towar, choć zdecydowanie częściej za towary wschodnie europejscy kupcy płacili już srebrem albo złotem. Oprócz tego, w Europie kwitł handel zbożem i drewnem, zapoczątkowany jeszcze w Starożytności. Hanza niemiecka, mająca bardzo silną pozycję w Europie Północnej, handlowała głównie na Morzu Północnym i Bałtyckim takimi towarami, jak: płody rolne, zboża, wełna, skóry, węgiel drzewny, futra myśliwskie i alkohole (piwa niemieckie, wina iberyjskie) oraz metale i ryby¹¹.

Pozycja ekonomiczna Chin w okresie przedkapitalistycznym

W wielu pracach ekonomicznych, dotyczących gospodarki światowej do końca XVI wieku, pomijana jest pozycja gospodarcza Państwa Środka. Przez większość okresu antycznego Chiny były podzielone na wiele zwalczających się nawzajem państw, jednak cechujących się wyższym, niż kraje Europy i Azji Mniejszej, poziomem rozwoju nauki i techniki, a także aktywnie uczestniczących w wymianie towarowej z resztą świata. W późnej Starożytności doszło do zjednoczenia Chin przez dynastię Han, które znacząco wpłynęło na rozwój gospodarczy

¹¹ R. Cameron, L. Neal, *Historia gospodarcza świata: od paleolitu do czasów najnowszych*, Książka i Wiedza, Warszawa 2010, s. 79-84.

Chin w Starożytności i później również w Średniowieczu. Zdaniem J.L. Abu-Lughod, nieprawdą jest, iż kolejni cesarze chińscy nie byli zainteresowani rozwojem handlu lądowego i morskiego w długim okresie. Państwo Środka, zarówno w okresach rozbitcia, jak i zjednoczenia politycznego, było aktywnym uczestnikiem handlu światowego i czerpało z niego wymierne korzyści ekonomiczne. Według G. Wanga, warto zwrócić uwagę na handel morski Chin w Średniowieczu, gdyż podobnie handel państwowy, jak i prywatnych przedsiębiorców miał niebagatelny wpływ na gospodarkę Chin, przy czym handel prywatnych podmiotów wyróżniał się większymi rozmiarami, niż handel trybutarny (cesarski)¹².

System gospodarczy Chin w Średniowieczu charakteryzował się przede wszystkim licznymi powiązaniem między instytucjami państwowymi a podmiotami prywatnymi, które były czynnie wspierane przez dwór cesarski tak finansowo, jak i instytucjonalnie oraz logistycznie, szczególnie w handlu zagranicznym. Co więcej, G. Wang zauważa, iż niektórzy cesarscy urzędnicy niekiedy sami prowadzili własną działalność gospodarczą, często o charakterze produkcji na eksport, oczywiście przy pełnej wiedzy i być może także pełnej akceptacji dworu cesarskiego Państwa Środka. W opinii J.L. Abu-Lughod, w rozwoju wymiany handlowej tego kraju w okresie dynastii Han w późnej Starożytności oraz w późniejszych wiekach niebagatelne znaczenie miało to, iż w chińskich manufakturach zatrudniano rzesze niewolniczej siły roboczej. Naturalnie, w równej mierze w starożytnych, jak i w średniowiecznych Chinach rozwój handlu był silnie uwarunkowany stanowiskiem poszczególnych cesarzy chińskich oraz sytuacją gospodarczą i polityczną w państwach ościennych. Zdarzały się zarówno okresy dużej tolerancji działalności prywatnej przez dwór cesarski, jak i okresy ograniczania działalności prywatnej przez sektor trybutarny¹³.

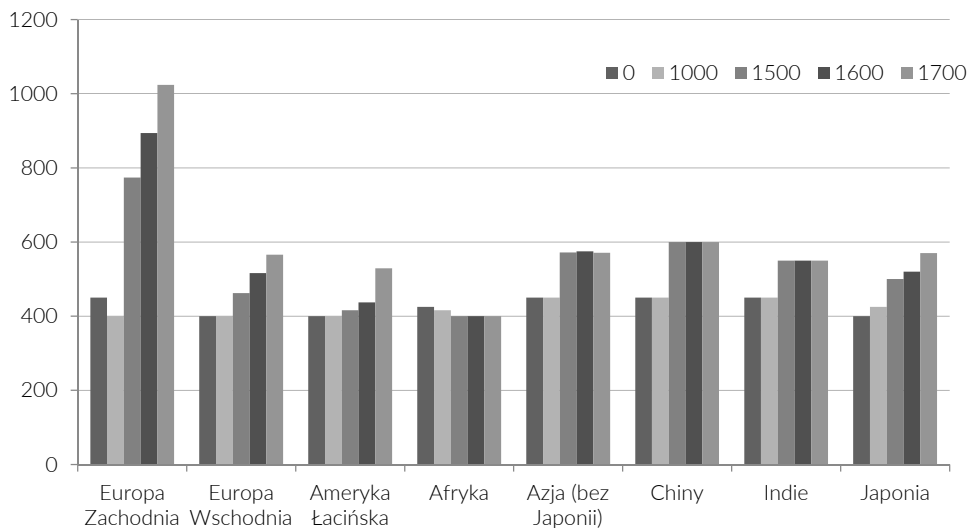
Państwo Środka osiągnęło szczyt swojego rozwoju cywilizacyjnego i gospodarczego w XII i XIII wieku, w okresie panowania dynastii Song (1127-1276), kiedy to nastąpił, niespotykany wcześniej w historii Chin, rozwój: rolnictwa, techniki, rzemiosła, nauki i intensywny rozwój handlu morskiego. W okresie panowania dynastii Song, zdaniem wielu ekonomistów, Chiny osiągnęły zarazem najwyższą „rentę technologiczną” w swojej historii. W okresie sprawowania władzy przez tę dynastię równocześnie miał miejsce intensywny rozwój usług finansowych na terenie Państwa Środka oraz powiązań gospodarczych i handlowych z innymi krajami świata. Pomyślny rozwój gospodarczy państwa chińskiego nie został przerwany na długi okres nawet na skutek podboju tego kraju przez Mongołów w końcu XIII wieku naszej ery. Szacuje się, iż w okresie panowania mongolskiej dynastii Yuan (1276-1368) w Chinach pod koniec XIII wieku południowe Chiny mogło zamieszkiwać co najmniej 80 procent ludności ówczesnego świata. W okresie rządów dynastii Yuan, w opinii autorki, doszło do niespotykanej

¹² J.L. Abu-Lughod, *Europa na peryferiach* ..., op. cit., s. 496-498.

¹³ Ibidem, s. 498-500.

wcześniej „eksplozji” handlu prywatnego, przy równoczesnym ograniczeniu handlu trybutarnego¹⁴.

Wykres 1.
PKB per capita w latach 0-1700, według krajów i regionów świata (w USD, w 1990)



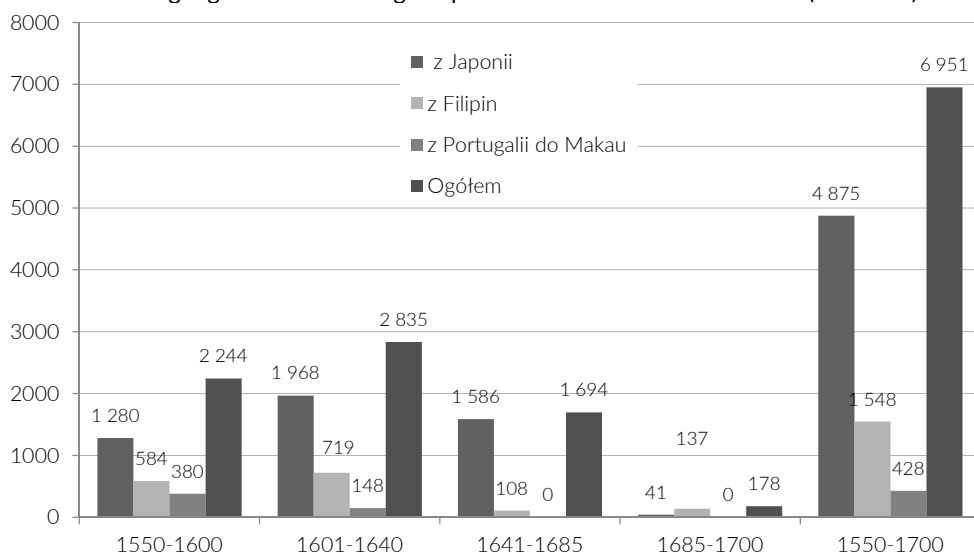
Źródło: A. Madison, *The World Economy: The Millennial perspective*, Development Centre OECD, Paris 2001, s. 264.

Po obaleniu mongolskiej dynastii Yuan, władzę w Państwie Środka przejęła autochtoniczna dynastia Ming, a w 1368 roku Chiny stały się największą potęgą w handlu morskim. Wtedy to Chiny w zasadzie kontrolowały cały handel towarami na Oceanie Indyjskim, natomiast, zdaniem wielu historyków, były bliskie stania się prawdziwym hegemonem w gospodarce i handlu światowym w XV wieku. Sytuacja geopolityczna uległa gwałtownej zmianie w 1435 roku wraz z pierwszym, długim okresem względnej izolacji handlowej Państwa Środka. Według autora, rozwój europejskiego kolonializmu ekonomicznego na Oceanie Indyjskim mógłby nie być możliwy, gdyby do XVI wieku Chiny przejęły całkowitą kontrolę w handlu w obrębie Oceanu Indyjskiego¹⁵.

¹⁴ Ibidem, s. 499-504.

¹⁵ A. Madison, *The World Economy: The Millennial perspective*, op. cit., s. 63-64.

Wykres 2.
Struktura geograficzna chińskiego importu srebra w latach 1550-1700 (w tonach)



Źródło: A. Madison, *The World Economy: The Millennial Perspective*, op. cit., s. 64.

Średniowieczne Chiny do 1435 roku stały się głównym światowym producentem i eksporterem: herbaty, jedwabiu, porcelany oraz znaczącym eksporterem stali i rzemiosła. Poziom chińskiego rzemiosła zdecydowanie przewyższał technologicznie rzemiosło europejskie i arabskie przez wiele wieków. Starożytni Chińczycy mieli także ogromne osiągnięcia w wielu dziedzinach gospodarki oraz nauki i sztuki. Już w okresie antycznym wynaleziono w tym kraju papier, którego produkcja w Europie została zapoczątkowana dopiero w XI wieku przez Arabów na Półwyspie Iberyjskim, jak również proch strzelniczy. Ważnymi towarami eksportowymi Chin przez wiele wieków były wyroby rzemieślnicze i hutnicze (stal i żelazo)¹⁶.

Główne szlaki handlowe okresu przedkapitalistycznego

Rozwój handlu międzynarodowego nie byłby możliwy zarówno w Starożytności, jak i w Średniowieczu, gdyby w okresie rozkwitu Cesarstwa Rzymskiego głównym traktem handlowym, łączącym Imperium z Dalekim Wschodem i Indiami oraz Azją Mniejszą, nie stał się słynny *Jedwabny Szlak*. Białe drogi rzymskie stanowiły drugorzędne szlaki towarowe, zapewniające sprawny przebieg handlu w obrębie starożytnego Rzymu. Celem i funkcją *Jedwabnego Szlaku* był przede wszystkim transport azjatyckich tkanin, herbaty i porcelany do Rzymu oraz za-

¹⁶ Ibidem, s. 65.

pewnienie sprawnej wymiany towarowej Rzymu ze światem zewnętrznym. Innym, istotnym traktem handlowym starożytnego Rzymu był znany *Bursztynowy Szlak*, biegnący od środkowej Italii do terenów dzisiejszej Europy Północnej, przez tereny obecnej Europy Środkowej, w tym przez tereny: teraźniejszej Polski, Czech, Austrii i Krajów Nadbałtyckich. Jak sama nazwa wskazuje, jego celem było zapewnienie sprawnego transportu bursztynu do Rzymu z terenów bogatych w ten surowiec, położonych nad Morzem Bałtyckim. Od początku pośrednikami w handlu bursztynowym byli kupcy celtyccy.

W XIII wieku układ polityczno-gospodarczy Europy i Azji został poważnie zachwiany przez podboje Mongołów pod wodzą Czyngis-Chana. Do drugiej połowy XII wieku imperium stworzone przez Czyngis-Chana obejmowało większość Azji i Europy Wschodniej, a zatem realna stała się dalsza ekspansja militarna Mongołów na Zachód. Mongołowie w XIII wieku stworzyli jedno z największych imperiów historii świata, większe niż istniejące wcześniej, Imperium Rzymskie czy Macedońskie. Pod koniec I połowy XIII wieku w 1242 roku zmarł jednak wielki Chan Ugedej i na krótko Imperium Mongolskie popadło w okres destabilizacji politycznej, przez co jego dalsza ekspansja na Zachód została powstrzymana. W II połowie tego stulecia Mongołowie ustanowili własną dynastię w Chinach (Yuan) i dokonali podziału niemal całej Eurazji. Podboje mongolskie zapewniły europejskim kupcom, jak na tamte czasy, swobodny dostęp do rynków towarowych: Indii, Chin i Azji Mniejszej, niespotykany wcześniej w historii. Dzięki opanowaniu przez Mongołów niemal całej Eurazji, kupcy europejscy, indyjscy i chińscy po raz pierwszy mogli nawiązywać ze sobą bezpośrednie kontakty, bez pośrednictwa na przykład kupców arabskich¹⁷.

W późnym Średniowieczu dużą rolę w handlu eurazjatyckim odgrywał utworzony przez Mongołów *Szlak Północny*, łączący Chiny z wybrzeżem Morza Czarnego i biegnący dalej przez cieśniny czarnomorskie, aż do Morza Śródziemnego. W związku z tym, w połowie XIII stulecia miał miejsce, wyjątkowy jak dotąd, rozkwit stosunków handlowych i gospodarczych Europy z Azją. Mongołowie potrafili także zapewnić względne bezpieczeństwo na swoich szalkach za sprawą licznych posterunków swojej armii i bezwzględного tępienia rabusiów. Bardzo duże znaczenie w wymianie handlowej między Azją Przednią a Chinami i Indiami miał *Szlak Centralny*, który rozpoczynał się na obszarze Palestyny, przebiegał przez tereny arabskie do Bagdadu, gdzie ulegał rozdzieleniu na trasę morską i lądową. *Szlak Centralny* następnie przecinał obszar ówczesnej Persji do obszarów północnych Indii, a dalej przebiegał przez mongolskie pustynie, aż do Chin. Okres świetności funkcjonowania *Szlaku Centralnego* przypadł na okres XIII wieku i zakończył się po klęsce krzyżowców z muzułmanami na Bliskim Wschodzie. Innym, ważnym traktem handlowym późnośredniowiecznego świata był *Szlak Południowy*, biegnący przez Egipt. Po zajęciu Bagdadu przez Mongołów

¹⁷ J.L. Abu-Lughod, *Europa na peryferiach...*, op. cit., s. 249-259.

pod koniec XIII wieku, faktyczną stolicą handlu i gospodarki świata islamskiego stał się Kair¹⁸.

Rozpad systemu feudalnego w XV i XVI wieku

Schyłek systemu feudalnego miał miejsce już pod koniec Średniowiecza, w połowie XV wieku, kiedy to nastąpiło ponowne ożywienie w handlu międzynarodowym po ponad 100 latach recesji średniowiecznej gospodarki w Europie. Kościół Chrześcijański w dalszym ciągu nieufnie odnosił się do handlu zagranicznego, traktując wymianę zagraniczną i jej rozwój jako zło konieczne. Wielu duchownych krytykowało dążenie ówczesnych handlarzy do osiągnięcia jak największych korzyści ekonomicznych ze swojej działalności czy ukierunkowanie na ekspansję zagraniczną. Mimo dużego przywiązania większości ludności Europy do Kościoła, handel zagraniczny od połowy XV wieku i przez kolejne stulecia rozwijał się stale. W środkowym, a szczególnie w późnym Średniowieczu, wzrosło znaczenie krajów Europy Zachodniej (kraje niemieckie, flamandzkie, Holandia, Anglia) w wymianie międzynarodowej, która jeszcze we wczesnym Średniowieczu koncentrowała się w obszarze: od Morza Żółtego do basenu Morza Śródziemnego.

Ponownie przed końcem Średniowiecza (w 1492 roku) zaczęły rozwijać się usługi bankowe na terenie północnych Włoch, które z czasem zaczęły także rozwijać się na terenie współczesnych krajów Beneluksu (Niderlandy, Flandria), Francji i zachodnich Niemiec. Umożliwiło to przedsiębiorcom uzyskanie kredytów na uruchomienie dodatkowych mocy produkcyjnych, co często prowadziło do rozwoju działalności eksportowej. W XVI i XVII wieku w Europie Zachodniej i Południowej pojawiły się pierwsze manufaktury. Przełomowym momentem dla gospodarki światowej było odkrycie Ameryki w 1492 roku, co zapoczątkowało epokę wielkich odkryć geograficznych. Wielkie odkrycia geograficzne europejskich żeglarzy przyczyniły się do kolonizacji nowo odkrytych terenów, jakimi były obie Ameryki czy Australia i tereny Południowo-Wschodniej Azji, przez wiele wieków niedostępne dla Europejczyków. Kolonizacja ekonomiczna nie ominęła również Indii. Już w XVI wieku na terenie tego kraju powstały europejskie faktoria (początkowo tylko portugalskie, później: francuskie, holenderskie i angielskie). Europejskie faktoria powstały zarazem na terenie ówczesnych Chin (portugalskie Makau)¹⁹.

Kolonie i faktoria nie służyły Europejczykom jedynie jako źródło: surowców naturalnych, niewolniczej siły roboczej, kruszcu, tkanin czy egzotycznych przypraw i roślin, jak na przykład prowincje rzymskie dla Rzymu. Europejscy władcy na podbitych terenach tworzyli równocześnie rynki zbytu dla towarów eksportowanych z kraju-matki. Postępująca kolonizacja ekonomiczna i polityczna świata

¹⁸ Ibidem, s. 264-276.

¹⁹ R. Cameron, L. Neal, *Historia gospodarcza świata: od paleolitu ...*, op. cit., s. 104-115.

przez Europejczyków w efekcie doprowadziła do ostatecznego upadku systemu feudalnego w Europie Zachodniej i Południowej. Tym samym zaczął tworzyć się system ekonomiczny, powszechnie nazywany kapitalizmem. Okres wielkich odkryć geograficznych zapoczątkował, trwającą przez następne stulecia aż do XX wieku, epokę dominacji ekonomicznej Europy Zachodniej w gospodarce światowej²⁰.

Tabela 2.
Struktura geograficzna światowego PKB w latach 1-1700 (w %)

Wyszczególnienie	1	1000	1500	1600	1700
Europa Zachodnia	10,8	8,7	17,8	19,8	21,9
Europa Wschodnia	1,9	2,2	2,7	2,8	3,1
Azja	76,3	70,3	65,0	65,4	61,8
w tym Chiny	26,1	22,7	24,9	29,0	22,3
w tym Indie	32,9	28,9	24,4	22,4	24,4
Ameryka Łacińska	2,2	3,9	2,9	1,1	1,7
Afryka	6,9	11,7	7,8	7,1	6,9

Źródło: A. Madison, *The World Economy. Volume 1: A Millennial perspective. Volume 2: Historical statistics*, Development Centre Studies, OECD, 2006, s. 641.

Tabela 3.
Ludność na świecie w latach 1-1700, według krajów i regionów (w tys. osób)

Wyszczególnienie	1	1000	1500	1600	1700
Ogółem świat	230 820	267 573	438 428	556 148	603 490
Europa Zachodnia	24 700	25 413	57 268	73 778	81 460
w tym Włochy	7 000	5 000	10 500	13 100	13 300
w tym Francja	5 000	6 500	15 000	18 500	21 471
w tym Niemcy	3 000	3 500	12 000	16 000	15 000
w tym Wielka Brytania	800	2 000	3 942	6 170	8 565
w tym Hiszpania	4 500	4 000	6 800	8 240	8 770
Europa Wschodnia	4 750	6 500	13 500	16 950	18 800
Azja	174 200	182 900	283 800	378 500	401 800
w tym Chiny	59 600	59 000	103 000	160 000	138 000
w tym Indie	75 000	75 000	110 000	135 000	165 000
Afryka	16 500	32 300	46 610	55 320	61 080
Ameryka Łacińska	5600	11 400	17 500	8 600	12 050

Źródło: Ibidem, s. 636.

²⁰ Ibidem, s. 131-137.

Podsumowanie

Analiza wykorzystanych danych wykazała, iż dopiero pod koniec XV stulecia Europa Zachodnia zaczęła dominować w gospodarce światowej. Szczególnie intensywny rozwój gospodarki tego rejonu świata przypadł na długi okres trwający od końca XV do początku XX stulecia. Z perspektywy wielu lat wydaje się, iż rozwój międzynarodowych stosunków ekonomicznych nie byłby możliwy bez, krytykowanej przez wielu historyków i ekonomistów, masowej kolonizacji przez Europejczyków: obu Ameryk, Afryki i Azji. W okresie wielkich odkryć geograficznych zaczęły powstawać pierwsze korporacje transnarodowe, nastąpił także intensywny rozwój sektora usług. Mimo to, przed końcem XV wieku istniały okresy ożywienia i stagnacji międzynarodowych stosunków gospodarczych, aczkolwiek ich rozwój nie był tak intensywny, jak w późniejszych wiekach. Znaczenie handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym kraju w okresie przedkapitalistycznym było istotnie mniejsze niż obecnie. W całym okresie przedkapitalistycznym i we wczesnej fazie systemu kapitalistycznego w Europie wymiana handlowa była ograniczona do wymiany towarów oraz do handlu niewolnikami i migracji zarobkowych ludności. W Starożytności i Średniowieczu wymiana zagraniczna była względnie słabo zorganizowana i często miała charakter okazjonalny, lecz już wtedy można było mówić o gospodarce światowej, choć nieporównywalnej ze współczesną, przede wszystkim pod względem obrotów handlu międzynarodowego. Po przeprowadzeniu analizy danych makroekonomicznych i wykorzystaniu literatury z zakresu historii gospodarczej, zarówno hipotezę główną, jak i obie hipotezy szczegółowe należy zweryfikować pozytywnie.

Literatura

- Abu-Lughod J.L., *Europa na peryferiach. Średniowieczny system-świat w latach 1250-1350*, Wydawnictwo Marek Drowiecki, Kęty 2012.
- Cameron R., Neal L., *Historia gospodarcza świata: od paleolitu do czasów najnowszych*, Książka i Wiedza, Warszawa 2010.
- Fołyński Z., *Teoria handlu międzynarodowego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1970.
- Grabowiecki J., *Rola handlu zagranicznego w gospodarce kraju i regionu*, [w:] *Wymiana handlowa województwa podlaskiego po akcesji do Unii Europejskiej*, J. Grabowiecki (red.), Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr, Białystok 2012.
- Kuliszer J., *Powszechna historia gospodarcza średniowiecza i czasów nowożytnych*, t. 1, Książka i Wiedza, Warszawa 1961.
- Madison A., *The World Economy. Volume 1: A Millennial perspective. Volume 2: Historical statistics*, Development Centre Studies, OECD, 2006.
- Madison A., *The World Economy: Historical statistics*, Development Centre Studies OECD, 2003.
- Madison A., *The World Economy: the Millennial perspective*, Development Centre OECD, Paris 2001.

- Małowist M., *Wschód a Zachód Europy w XIII-XVI wieku. Konfrontacja struktur społeczno-gospodarczych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Misala J., Słodaczuk, J., *Historia handlu międzynarodowego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
- Wnorowski H., *Handel zagraniczny a wzrost gospodarczy*, [w:] *Teoria ekonomii*, Tom II – *Makroekonomia*, K. Meredyk (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000.

Część II

ANALIZY MEZOEKONOMICZNE,
REGIONALNE I INNE

ZNACZENIE FISKALNE PODATKU OD NIERUCHOMOŚCI NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA ŚLĄSKIEGO W LATACH 2010-2016

Streszczenie

Cel – Celem artykułu była ocena znaczenia i wydajności fiskalnej podatku od nieruchomości w strukturze dochodów własnych gmin województwa śląskiego w latach 2010-2016.

Metodologia badania – W artykule wykorzystano: studia literaturowe, analizę aktów prawnych (z ekonomicznego punktu widzenia), a także analizę danych empirycznych, pozyskanych z Głównego Urzędu Statystycznego i Regionalnej Izby Obrachunkowej w Katowicach.

Wynik – Przeprowadzone badania uprawniają do wniosku, że wpływy budżetowe z tytułu podatku od nieruchomości są kluczowym i najwydajniejszym fiskalnie źródłem dochodu gmin.

Oryginalność/Wartość – Identyfikacja roli podatku od nieruchomości w dochodach własnych gmin województwa śląskiego oraz analiza stabilności fiskalnej.

Słowa kluczowe: gmina, budżet, podatek od nieruchomości

FISCAL IMPORTANCE OF PROPERTY TAX BASED ON THE EXAMPLE OF ŚLĄSKIE VOIVODESHIP IN THE YEARS 2010-2016

Summary

Goal – The purpose of the article is to evaluate the importance and fiscal performance of property tax in the local revenues structure of śląskie voivodeship in years 2010-2016.

Research methodology – In the article are used literature studies, analysis of legal acts (from the viewpoint of economics) and analysis of empirical data obtained from Central Statistical Office and Regional Chamber of Accounts in Katowice.

Score – Research carried out that local revenues from property tax are leading and the most fiscal efficient source in the local revenues.

Originality /value – Identification of the property tax role in the local revenues and fiscal stability in śląskie voivodeship.

Key words: community, budget, property tax

DOI: 10.15290/wpewbmn3.2019.06

Wprowadzenie

Gmina, będąca podstawową jednostką samorządu terytorialnego, realizuje liczne zadania publiczne, których głównym celem jest zaspokajanie elementarnych potrzeb ludności lokalnej. Procesowi wykonywania zadań publicznych sprzyja akumulacja środków finansowych. Gminy korzystają z trzech podstawowych kategorii dochodów, tj.: dochodów własnych oraz subwencji ogólnych i dotacji celowych będących transferami z budżetu państwa. Spośród wymienionych kategorii dochodów gmin na szczególną uwagę zasługują dochody własne, których wielkość może być kreowana w zależności od przyjętej polityki podatkowej gminy, a także ich udział w strukturze dochodów budżetowych może dowodzić samodzielności finansowej jednostki.

Zasadniczym elementem dochodów własnych są podatki lokalne, w tym podatek od nieruchomości, do których gminy jako jedyne mają prawo. Celem artykułu była ocena znaczenia podatku od nieruchomości jako źródła dochodów gmin województwa śląskiego.

W rozważaniach przyjęto tezę, iż wpływy z tytułu podatku od nieruchomości są kluczowym źródłem dochodów gmin bez względu na ich rodzaj. W artykule wykorzystano: studia literaturowe, analizę aktów prawnych (z ekonomicznego punktu widzenia), a także analizę danych empirycznych, pozyskanych z Głównego Urzędu Statystycznego i Regionalnej Izby Obrachunkowej w Katowicach. Analizą objęto dochody gmin województwa śląskiego w latach 2010-2016.

Podatek od nieruchomości i jego konstrukcja

Jak nadmienia S. Owsiak, podatek jest jedną z najstarszych kategorii ekonomicznych i finansowych¹, dlatego owe daniny publiczne od zawsze były przedmiotem rozważań ekonomicznych. Warto zatem odróżnić znaczenie podatków od innych danin publicznych, jakimi są opłaty. Podatek należy definiować jako: pieniądze, przymusowe, ogólne i bezzwrotne świadczenie na rzecz państwa lub też samorządu terytorialnego, które ma charakter nieodpłatny, w przeciwieństwie do opłaty². Stąd, pomimo podobieństw, między tymi zagadnieniami występuje różnica, jaką jest ponoszenie opłat. Te natomiast są ściśle związane z określonym kontrświadczeniem ze strony władz państwa bądź administracji publicznej³. Danina z tytułu podatku od nieruchomości jest świadczeniem podatkowym.

¹ S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017, s. 172.

² A. Gomulowicz, D. Mączyński, *Podatki i prawo podatkowe*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2016.

³ M. Głuszak, B. Marona, *Podatek katastralny. Ekonomiczne uwarunkowania reformy opodatkowania nieruchomości*, Poltext, Warszawa 2015.

Opodatkowanie nieruchomości w Polsce reguluje *Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych*⁴. Przedmiotem podatku od nieruchomości, według art. 2 *Ustawy o podatkach i opłatach lokalnych*, są następujące nieruchomości lub objekty budowlane: grunty (chyba że są opodatkowane podatkiem rolnym bądź leśnym, gdyż jak stanowi ustawa, opodatkowaniu nie podlegają: użytki rolne, grunty zadrzewione i zakrzewione na użytkach rolnych albo lasy, za wyjątkiem zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej), budynki lub ich części oraz budowle lub ich części związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Jednakże w przywołanej ustawie nie sprecyzowano pojęcia nieruchomości, bowiem posłużono się definicją określoną w *Kodeksie Cywilnym*, gdzie artykuł 46 stanowi, że: „nieruchomościami są części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów szczególnych stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności”⁵.

Jednocześnie niezbędne jest sprecyzowanie podatnika podatku od nieruchomości, ponieważ regulacje prawne w tej sferze ulegały wielu zmianom na przestrzeni lat, czego konsekwencją były problemy związane z ustaleniem osoby, na której ciążył obowiązek zapłaty daniny. Dopiero stosowanie art. 3 *Ustawy o podatkach i opłatach lokalnych* pozwoliło na sprecyzowanie podatnika: „podatnikami podatku od nieruchomości są osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki organizacyjne, w tym spółki nieposiadające osobowości prawnej będące (z pewnymi wyjątkami): właścicielami nieruchomości lub obiektów budowlanych, użytkownikami wieczystymi gruntów czy też posiadaczami nieruchomości lub ich części albo obiektów budowlanych lub ich części, stanowiących własność Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego”⁶.

Rozważając konstrukcję podatku od nieruchomości, należy zarazem odnieść się do podstawy opodatkowania, którą reguluje art. 4 *Ustawy o podatkach i opłatach lokalnych*: „dla gruntów jest to powierzchnia, dane pochodzące z ewidencji gruntów prowadzonej dla konkretnej nieruchomości, dla budynków lub ich części jest to powierzchnia użytkowa ustalona na podstawie fizycznego obmiaru powierzchni budynku i wyrażona w m², a także dla budowli lub ich części związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej (z wyjątkami) podstawą opodatkowania jest wartość, o której mowa w przepisach o podatkach dochodowych”⁷.

Kolejnym elementem konstrukcji podatku od nieruchomości są stawki podatkowe, regulowane w art. 5 *Ustawy o podatkach i opłatach*. Stawki są uchwalane przez Radę Gminy, z tym zastrzeżeniem, że nie mogą one przekroczyć stawek maksymalnych, które są rokrocznie ogłaszane w drodze obwieszczenia

⁴ *Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych* (Dz.U. 2017, poz. 2141).

⁵ *Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks Cywilny* (Dz.U. 2018, poz. 650).

⁶ *Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych*, op. cit.

⁷ *Ibidem*.

przez Ministra Finansów. Stawki podatkowe kwotowo lub też procentowo określają wysokość podatku⁸.

Podsumowując konstrukcję podatku od nieruchomości, warto również wspomnieć o zwolnieniach podatkowych, które można podzielić na trzy grupy, tj.: uregulowane wprost w *Ustawie o podatkach i opłatach lokalnych*, wprowadzone na mocy uchwały Rady Gminy oraz uregulowane w odrębnych ustawach.

Podatek od nieruchomości jest zatem nazywany podatkiem lokalnym czy samorządowym, a wpływy z jego tytułu w pełni zasilają budżet gminy.

Znaczenie wpływów z tytułu podatku od nieruchomości w strukturze dochodów gmin województwa śląskiego

Województwo śląskie zajmuje obszar o powierzchni 12 333,09 km² i jest jednym z najmniejszych województw pod względem powierzchni, zaraz po województwie świętokrzyskim i opolskim. Mimo tak niewielkiej powierzchni, charakteryzuje się najwyższym stopniem urbanizacji oraz gęstości zaludnienia, która wynosiła 370 osoby/km² w 2016 roku⁹. Województwo śląskie składa się ze 167 gmin. Jednostkami administracyjnymi są: miasta na prawach powiatu (19), powiaty (17), gminy miejskie (49), gminy miejsko-wiejskie (22) i gminy wiejskie (96)¹⁰, natomiast aż 58% ogółu gmin stanowią gminy wiejskie. Gminy miejskie obejmują 29% ogółu, a najmniej jest gmin miejsko-wiejskich, gdyż tylko 13% ogółu. Województwo śląskie jest jedynym w Polsce, w którym istnieje więcej miast na prawach powiatu niż powiatów.

Analizę znaczenia wpływów z tytułu podatku od nieruchomości do budżetów gmin województwa śląskiego w latach 2010-2016 rozpoczęto od zaprezentowania zmian, jakie zachodzą w czasie z tytułu relacji do dochodów ogółem. Badaniem objęto wpływy z tytułu dochodów własnych gmin, w rozumieniu dochodów własnych gmin, za *Ustawą z dnia 13 listopada 2003 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego*: „podatek od nieruchomości, podatek rolny, podatek leśny, podatek od środków transportowych, podatek od spadków i darowizn, podatek od czynności cywilnoprawnych, podatek dochodowy od osób fizycznych (opłacany w formie karty podatkowej), a także opłaty: skarbową, eksploatacyjną, targową oraz pozostałe opłaty lokalne stanowiące dochód gminy”¹¹.

⁸ Stawki kwotowe określają wysokość podatku od nieruchomości w stosunku do podstawy opodatkowania dla gruntów i budynków lub ich części, a stawki procentowe dla budowli.

⁹ *Bank Danych Lokalnych*, GUS, www.stat.gov.pl [data dostępu: 25.04.2018].

¹⁰ *Podział administracyjny województwa śląskiego*, <https://www.slaskie.pl/content/podzial-administracyjny> [data dostępu: 25.04.2018].

¹¹ *Ustawa z dnia 13 listopada 2003 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego* (Dz.U. 2017, poz. 2260).

Tabela 1.

Udział podatków i opłat w dochodach ogółem gmin województwa śląskiego i w dochodach własnych w latach 2010-2016 (w %)

Rodzaj dochodu	% w dochodach ogółem							% w dochodach własnych						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Podatek rolny	0,23	0,24	0,38	0,38	0,34	0,31	0,26	0,39	0,41	0,65	0,65	0,58	0,52	0,46
Podatek leśny	0,04	0,04	0,05	0,04	0,04	0,04	0,06	0,06	0,07	0,08	0,07	0,06	0,07	0,10
Podatek od nieruchomości	14,48	14,84	15,13	15,08	14,33	14,34	13,76	24,44	25,60	26,11	25,99	24,59	24,06	24,67
Podatek od środków transportowych	0,65	0,64	0,61	0,59	0,55	0,56	0,52	1,10	1,10	1,06	1,02	0,95	0,95	0,94
Podatek od spadków i darowizn	0,34	0,31	0,28	0,27	0,26	0,21	0,20	0,57	0,53	0,48	0,46	0,44	0,35	0,36
Podatek od czynności cywilnoprawnych	1,15	1,14	0,92	0,92	1,07	0,92	1,18	1,95	1,97	1,60	1,58	1,83	1,55	2,11
Karta podatkowa	bd.	bd.	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	bd.	bd.	0,07	0,07	0,06	0,05	0,05
Opłaty (skarbowe, eksploatacyjna, targowa, inne opłaty lokalne)	0,53	0,51	0,49	0,46	0,43	0,43	0,39	0,89	0,87	0,84	0,80	0,74	0,71	0,70

bd. – brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Bank Danych Lokalnych*, op. cit.; Regionalna Izba Obrachunkowa w Katowicach, www.katowice.rio.gov.pl [data dostępu: 25.04.2018], s. 67.

W analizie pominięto dochody uzyskiwane z tytułu udziałów w podatkach stanowiących dochód budżetu państwa (PIT, CIT), w celu ukazania tych wpływów budżetowych, które są pozyskiwane bezpośrednio przez gminy. Udziały wpływów z poszczególnych źródeł dochodów gmin województwa śląskiego przedstawiono w tabeli 1.

Zaprezentowane dane pozwalają stwierdzić, że wśród dochodów własnych gmin wystąpiło znaczne zróżnicowanie ich udziału w dochodach ogółem. Ich udział w dochodach ogółem wahał się od 0,03% (podatek dochodowy od osób fizycznych w formie karty podatkowej) do aż 15,08% (podatek od nieruchomości). Badając znaczenie fiskalne, warto zaznaczyć, że największe wpływy osiągał podatek od nieruchomości, którego udział kształtował się na średnim poziomie 14,56% i wyraźnie przewyższał udziały pozostałych wpływów. Inne źródła dochodów własnych budżetów gmin województwa śląskiego odzwierciedlały znikome wpływy do budżetów w stosunku do dochodu ogółem i nie przekraczały nawet 1%, jedynie wyjątek stanowił podatek od czynności cywilnoprawnych, którego udział kształtował się na średnim poziomie około 1%. Ponadto, trzeba stwierdzić, że w materiale empirycznym udział poszczególnych wpływów podatkowych i wpływów z opłat w dochodach ogółem oraz w dochodach własnych wykazywał trend względnie stabilny. W celu zbadania stabilności wpływów, należy przeanalizować dynamikę zmian źródeł dochodów budżetowych w stosunku rok do roku.

Tabela 2.
Dynamika wpływów z podatków i opłat w dochodach własnych gmin województwa śląskiego w latach 2010-2016 (w %)

Rodzaj dochodu	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015
Podatek rolny	107	165	105	97	92	91
Podatek leśny	114	122	99	92	111	159
Podatek od nieruchomości	107	106	105	102	102	104
Podatek od środków transportowych	102	99	102	100	104	101
Podatek od spadków i darowizn	95	94	101	103	83	104
Podatek od czynności cywilnoprawnych	103	84	104	125	88	139
Karta podatkowa	bd.	bd.	100	93	93	98
Opłaty (skarbowe, eksploatacyjna, targowa, inne opłaty lokalne)	99	138	333	180	102	108

bd. – brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Bank Danych Lokalnych*, op. cit., Regionalna Izba Obrachunkowa w Katowicach, op. cit.

Na podstawie tabeli 2., dotyczącej dynamiki wpływów dochodów z poszczególnych źródeł, można stwierdzić, iż największy, gdyż ponad trzykrotny wzrost dochodów w relacji do roku poprzedniego zaobserwowano w 2013 roku dla opłat lokalnych. Sytuacja ta może być związana ze wzrostem stawek maksymalnych dla opłaty eksploatacyjnej w 2013 roku. Najmniejszy, gdyż 1,5-procentowy, wzrost dochodów odnotowano dla wpływów z tytułu podatku od środków transportowych. Do źródeł dochodów gmin województwa śląskiego, które charakteryzowały się najstabilniejszym tempem zmian, można zaliczyć: podatek od środków transportowych (1,5-procentowe średnioroczne tempo zmian), podatek od nieruchomości (4-procentowe średnioroczne tempo zmian) oraz podatek dochodowy od osób fizycznych w formie karty podatkowej (5-procentowe średnioroczne tempo zmian).

Tabela 3.
Struktura dochodów własnych w gminach miejskich województwa śląskiego
w latach 2010-2016 (w %)

Rodzaj dochodu	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Podatek rolny	0,10	0,10	0,19	0,18	0,16	0,14	0,12
Podatek leśny	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03
Podatek od nieruchomości	23,98	25,28	25,96	25,72	24,30	24,18	24,44
Podatek od środków transportowych	0,98	0,97	0,92	0,88	0,81	0,80	0,79
Podatek od spadków i darowizn	0,62	0,58	0,53	0,51	0,49	0,39	0,40
Podatek od czynności cywilnoprawnych	2,07	2,10	1,70	1,70	2,00	1,66	2,32
Karta podatkowa	bd.	bd.	0,07	0,07	0,06	0,05	0,05
Opłaty (skarbowe, eksploatacyjna, targowa, inne opłaty lokalne)	0,88	0,88	0,85	0,81	0,75	0,72	0,71

bd. – brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Bank Danych Lokalnych*, op. cit., Regionalna Izba Obrachunkowa w Katowicach, op. cit.

Strukturę dochodów własnych gmin poddano analizie ze względu na rodzaj gmin. Przedstawione w tabeli 3. dane empiryczne pozwalają jednoznacznie stwierdzić, że największy udział w strukturze dochodów własnych gmin miejskich województwa śląskiego w badanym okresie miał podatek od nieruchomości, którego udział kształtował się na średnim poziomie ponad 24%. Drugim, co do znaczenia, był podatek od czynności cywilnoprawnych (średnio około 2%). Najmniejsze znaczenie miały wpływy z tytułu podatku leśnego, które kształtowały się na średnim poziomie 0,02%.

Tabela 4.
Struktura dochodów własnych w gminach wiejskich województwa śląskiego
w latach 2010-2016 (w %)

Rodzaj dochodu	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Podatek rolny	1,89	1,88	2,85	2,90	2,61	2,29	2,01
Podatek leśny	0,31	0,33	0,37	0,35	0,30	0,32	0,47
Podatek od nieruchomości	26,37	26,23	25,20	26,13	25,02	21,81	24,85
Podatek od środków transportowych	1,60	1,60	1,59	1,59	1,51	1,55	1,53
Podatek od spadków i darowizn	0,25	0,23	0,20	0,18	0,16	0,16	0,17
Podatek od czynności cywilnoprawnych	1,97	1,96	1,64	1,50	1,59	1,53	1,76
Karta podatkowa	b.d.	b.d.	0,08	0,08	0,06	0,06	0,06
Opłaty (skarbowe, eksploatacyjna, targowa, inne opłaty lokalne)	6,17	5,70	5,38	5,15	4,78	4,59	4,40

bd. – brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Bank Danych Lokalnych*, op. cit., Regionalna Izba Obrachunkowa w Katowicach, op. cit.

Na podstawie przedstawionych danych w tabeli 4. można skonstatować, że w strukturze dochodów własnych gmin wiejskich największy udział miały wpływy z tytułu podatku od nieruchomości, które stanowiły średnio niemalże 25% dochodów własnych gmin. Najmniejszy udział miał podatek dochodowy od osób fizycznych w postaci karty podatkowej, który wyniósł 0,06%. Co więcej, większą rolę w dochodach własnych gmin wiejskich odgrywały opłaty lokalne, gdyż ich udział wyniósł średnio aż 6% dochodów własnych. Udział ten był sześciokrotnie wyższy niż w przypadku gmin miejskich. Warto również zaznaczyć, że był zauważalny wzrost udziałów podatku rolnego i leśnego w strukturze dochodów własnych gmin wiejskich w stosunku do struktury dochodów własnych gmin miejskich. Jednocześnie zaobserwowano spadek udziałów z tytułu podatku od czynności cywilnoprawnych gmin wiejskich w odniesieniu do gmin miejskich.

Zaprezentowane w tabeli 5. dane empiryczne pozwalają stwierdzić, że największe wpływy budżetowe gmin miejsko-wiejskich w województwie śląskim stanowiły wpływy z tytułu podatku od nieruchomości, który średnio równał się niemalże 27,5% dochodów własnych, a w szczytowym momencie jego udział wyniósł ponad 30% (w 2012 roku). Należy odnotować, że udział ten w dochodach własnych był najwyższy wśród wszystkich rodzajów gmin. Na drugim miejscu były opłaty lokalne, których udziały w badanym okresie wynosiły od 9,75% w 2016 roku, nawet do 13,25% w 2010 roku i był to najwyższy udział w stosunku do pozostałych rodzajów gmin. Podobnie jak w gminach wiejskich, udział podatku rolnego i leśnego miał większe znaczenie niż w gminach miejskich i wynosił odpowiednio: 1,74% i 0,32% dochodów własnych gmin. Ponadto, najmniejszy udział

miał podatek od czynności cywilnoprawnych (0,02%) i warto tutaj zaznaczyć, iż udział ten był najniższy spośród wszystkich rodzajów gmin.

Tabela 5.
Struktura dochodów własnych w gminach miejsko-wiejskich województwa śląskiego w latach 2010-2016 (w %)

Rodzaj dochodu	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Podatek rolny	1,54	1,64	2,34	2,36	2,07	1,95	1,74
Podatek leśny	0,19	0,22	0,25	0,24	0,19	0,21	0,32
Podatek od nieruchomości	27,21	29,08	30,39	29,63	27,68	27,42	27,39
Podatek od środków transportowych	1,88	1,93	1,87	1,84	1,68	1,66	1,63
Opłata skarbową	0,53	0,51	0,45	0,42	0,37%	0,28	0,28
Podatek od czynności cywilnoprawnych	0,02	0,05	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Karta podatkowa	bd.	bd.	0,10	0,10	0,08	0,07	0,07
Opłaty (skarbową, eksploatacyjną, targową, inne opłaty lokalne)	13,25	13,18	12,38	11,70	10,55	10,03	9,75

bd. – brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Bank Danych Lokalnych*, op. cit., Regionalna Izba Obrachunkowa w Katowicach, op. cit.

Podsumowanie

Warunkiem niezbędnym do realizacji zadań publicznych przez gminy jest odpowiednie finansowanie. Gminy tylko wtedy mogą skutecznie wykonywać swoje obowiązki i powierzone zadania, jeżeli mają zapewnione stabilne i wydajne źródła dochodów. System finansów publicznych gmin w Polsce został tak utworzony, że wśród dochodów własnych elementarną rolę odgrywają wpływy z tytułu podatku od nieruchomości.

Analiza dochodów gmin województwa śląskiego w latach 2010-2016 skłania do konstatacji, że udział wpływów z podatku od nieruchomości w badanym okresie przekraczał średnio 14,5% dochodów ogółem oraz stanowił aż 25% dochodów własnych gmin. Ponadto, poszczególne udziały pozostałych źródeł dochodów własnych gmin nawet nie osiągały połowy wielkości wpływów z tytułu podatku od nieruchomości (maksymalny udział to 13,25% w 2010 roku z tytułu opłat lokalnych łącznie dla gmin miejsko-wiejskich). Co więcej, podatek od nieruchomości cechował się najniższą dynamiką spośród wszystkich dochodów własnych gmin. Dynamika ta w pierwszych trzech badanych latach wykazywała tendencję wzrostową i wynosiła średnio 6%, a w kolejnych trzech latach charakteryzowała się obniżonym tempem wzrostu do poziomu średnio 3%. Warto również zasygnalizować, że dochody te były stosunkowo mało podatne na wahania koniunk-

tury gospodarczej. Co istotne, przedmiot opodatkowania, jakim jest nieruchomości, wyróżniał się stałością (niezmiennością w czasie), co znacząco utrudniało unikanie opodatkowania i zarazem jednoznacznie świadczyło o stabilności wpływów z tytułu podatku od nieruchomości.

Dodatkowo, przeprowadzona w niniejszym opracowaniu analiza dochodów gmin województwa śląskiego z tytułu podatku od nieruchomości w latach 2010-2016 pozwala stwierdzić, iż podatek od nieruchomości był stabilnym źródłem dochodów własnych gmin województwa śląskiego bez względu na rodzaj gminy. Warto również podkreślić, iż największą wydajnością fiskalną z tytułu dochodów z podatku od nieruchomości charakteryzowały się gminy miejsko-wiejskie, w których udział ten kształtował się na średnim poziomie niemalże 28,5% i tym samym był wyższy od średniej dla województwa śląskiego.

Podsumowując, przedstawione analizy uprawniają do wniosku, iż podatek od nieruchomości był kluczowym (pod względem fiskalnym) i najstabilniejszym źródłem dochodów gmin województwa śląskiego w latach 2010-2016.

Literatura

- Felis P., *Podatki od nieruchomości a polityka podatkowa gmin w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2015.
- Głuszak M., Marona B., *Podatek katastralny. Ekonomiczne uwarunkowania reformy opodatkowania nieruchomości*, Poltext, Warszawa 2015.
- Gomułowicz A., Mączyński D., *Podatki i prawo podatkowe*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2016.
- Kosek-Wojnar M., Surówka K., *Podstawy finansów samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017.
- Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych* (Dz.U. 2017, poz. 2141).
- Ustawa z dnia 13 listopada 2003 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego* (Dz.U. 2017, poz. 2260).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks Cywilny* (Dz.U. 2018, poz. 650).
- Zasilanie finansowe jednostek samorządu terytorialnego w warunkach integracji europejskiej*, T. Famulska (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2010.

Materiały elektroniczne

- Bank Danych Lokalnych*, GUS, www.stat.gov.pl [data dostępu: 25.04.2018].
- Podział administracyjny województwa śląskiego*, www.slaskie.pl/content/podzial-administracyjny [data dostępu: 25.04.2018].
- Regionalna Izba Obrachunkowa w Katowicach, www.katowice.rio.gov.pl [data dostępu: 25.04.2018].

FINANSOWANIE PROJEKTÓW SEKTORA BIZNESU NA TERENACH POPRZEMYSŁOWYCH W MIEŚCIE W KONTEKŚCIE ROZWOJU LOKALNEGO

Streszczenie

Cel – Podjęta problematyka dotyczy współczesnego wyzwania miast (m.in. europejskich) w zakresie aktywizacji terenów poprzemysłowych, tj. kapitałochłonnych projektów sektora biznesu aktywizujących tereny poprzemysłowe w mieście w kontekście deprecjonowania negatywnego wpływu terenów poprzemysłowych na przestrzeń miasta, a także osiągnięcia rozwoju lokalnego.

Metodyka badania – W ujęciu metodologicznym badanie zawiera kwerendę bibliograficzną w przedmiotowym zakresie badawczym.

Wynik – Przeprowadzone badania literaturowe przedstawiają kreowanie różnorodnych możliwości pozyskiwania kapitału przez sektor prywatny na inwestycyjnym rynku nieruchomości. Z punktu widzenia podmiotu sektora biznesu, dostępność kapitału warunkuje np.: jego forma prawna, zdolność kredytowa, etap procesu inwestycyjnego czy rodzaj nieruchomości stanowiącej przedmiot inwestycji.

Oryginalność/Wartość – Rozważania naukowe obejmują wyzwania współczesnych miast w zakresie ożywiania terenów poprzemysłowych. Jednocześnie odnoszą się do specyficznych uwarunkowań projektów lokalizowanych na terenach poprzemysłowych, m.in. wysokiej kapitałochłonności, a także czasochłonności i ich specyficznego ryzyka. W konsekwencji pojawia się konieczność różnicowania źródeł finansowania w obszarze inwestycji mających na celu ożywienie terenów poprzemysłowych.

Słowa kluczowe: teren poprzemysłowy, aktywizacja terenów poprzemysłowych, projekt sektora biznesu, finansowanie projektu

FINANCING OF THE BUSINESS SECTOR PROJECTS ON BROWNFIELDS IN A CITY IN A CONTEXT OF THE LOCAL GROWTH

Summary

Goal – The issue of the paper concerns contemporary challenge in cities (e. g. in european) connected with brownfields redevelopment ie. capital-intensive business sector projects which activate brownfields in a city in context of depreciation the negative influence of brownfields to space in a city and achievement local growth. Detailing it is included an identification of alternative sources of financing the buisness sector's brownfields redevelopment

in a city. Its aim is to enhance possibilities of its diversification activating business sector to realise more brownfields redevelopment in a city.

Research methodology – Methodologically, research includes desk research connected with researching issues.

Score – Performed literature study shows the creation of variety possibilities of acquiring the capital by private sector on investigating real estate market, ie. eg. crowdfunding, corporate bonds, leasing, buy-back transactions, timesharing. Their availability in point of view of individual subject of business sector's condition, eg. legal form, creditworthiness, period of investment process, kind of real estate (including its way of using).

Originality/value – Scientific considerations including the contemporary city's challenge connected with importance of brownfield redevelopment shaped there. Simultaneously it is referred to specific conditions of projects located on brownfields, ei. eg. high capital-intensity and time-intensity and also their specific risk. In consequences, it is shaped necessity of differentiation the funding sources of investments which are aimed at brownfield redevelopment

Key words: brownfield, brownfield redevelopment, business sector's project, financing the project

DOI: 10.15290/wpewbmn3.2019.07

Wprowadzenie

Finansowanie to fundament działalności gospodarczej¹. Wskazuje się, że kapitał stanowi wręcz „krwiobieg” przedsiębiorstw². Tym samym podstawą projektów na rynku nieruchomości są finanse³. W zakresie indywidualnych decyzji pozostaje wybór źródeł finansowania, w tym liczby ich rodzajów. Natomiast każdorazowo ukształtowana struktura wpływa na działalność podmiotu gospodarczego.

Teren przemysłowy jako przedmiot aktywizacji w kontekście rozwoju lokalnego

Dynamiczne otoczenie determinuje ciągle zmiany, w jakich funkcjonują miasta⁴. W ich zakresie wyróżnia się przeobrażenia o wymiarze kryzysowym⁵.

¹ J. Barbuski, *Kapitały własne jako podstawa bezpieczeństwa działalności gospodarczej na przykładzie przedsiębiorstw WIG20*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2014, nr 67, s. 117.

² K. Janasz, *Kapitał jako podstawa rozwoju przedsiębiorstwa*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 2008, nr 1, s. 72.

³ P.N. Enzimu, C.J. Onyeijaka, F.J. Emoh, *Sources of real estate finance and their impact on property development in Nigeria: a case study of mortgage institutions in Lagos Metropolis*, „British Journal of Environmental Research”, 2014, no. 2 (2), s. 35.

⁴ A. Drobnik, *Urban resilience – nowa perspektywa badawcza rozwoju miast*, [w:] *Badania miejskie i regionalne. Doświadczenia i perspektywy*, F. Kuźnik (red.), „Studia KPZK PAN”, 2013, t. 153, s. 205.

W XX wieku zurbanizowaną, europejską tkankę miejską charakteryzowały istotne przekształcenia. Wyróżniono m.in. przestrzeń miast: polskich⁶, niemieckich, francuskich, brytyjskich⁷. W konsekwencji zostały ukształtowane tereny poprzemysłowe. Te natomiast cechuje problematyczny wymiar, gdyż hamują one rozwój lokalny⁸. Zaakcentowaniu podlegają tereny poprzemysłowe, ukształtowane w II połowie XX wieku, których kreację wtedy cechowały:

- masowość⁹ oraz
- chaos¹⁰.

W związku z powyższym wyodrębniono termin ugory przemysłowe¹¹. Jednak ich specyfika dotyczy zarówno zagrożeń, jak i szans¹². Powinno zatem mieć miejsce ich ożywianie¹³. Aktywizacja terenów poprzemysłowych może nastąpić pod wpływem realizacji projektów inwestycyjnych, jak również dzięki zmianie sposobu ich użytkowania¹⁴, m.in. na funkcję: mieszkaniową, biurową, handlową, rekreacyjną. Podkreśla się istotność wieloaspektowego zakresu osiągniętych efektów, w tym: przestrzennych, ekonomicznych, społecznych¹⁵.

Ożywianie terenów poprzemysłowych może także determinować rozwój miasta¹⁶ oraz inteligentny wzrost miasta¹⁷.

⁵ R. Wink, *Regional Economic Resilience: Policy Experiences and Issues in Europe*, "Raumforschung und Raumordnung", 2014, no. 72 (2), s. 60.

⁶ D. Sikorski, *Zmiany funkcjonalne terenów przemysłowych i poprzemysłowych we Wrocławiu po 1989 roku*, [w:] *Przekształcenia przestrzeni miejskiej Wrocławia. Ujęcie geograficzne*, B. Namyślak, R. Szmytkie (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2012, s. 33.

⁷ A. Drobniań, *Urban resilience and post-industrial city*, [in:] *Urban resilience concept and post-industrial cities in Europe*, A. Drobniań (ed.), University Economics in Katowice, Katowice, 2014, s. 24.

⁸ A. Maciejewska, A. Turek, *Rewitalizacja obszarów zurbanizowanych i poprzemysłowych jako kierunek zrównoważonego rozwoju miast*, [w:] *Gospodarka przestrzenna w świetle wymagań strategii zrównoważonego rozwoju*, A. Maciejewska (red.), „Studia KPZK PAN”, 2012, vol. 142, s. 81.

⁹ K. Gasidło, *Przekształcenia terenów i obiektów poprzemysłowych jako problem urbanistyczno-architektoniczny województwa śląskiego*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, nr 52, Gliwice 2013, s. 66.

¹⁰ K. Gasidło, *Przekształcenia terenów poprzemysłowych – efekty i perspektywy badań i działań*, „Problemy Ekologii”, 2008, nr 12 (2), s. 76.

¹¹ K. Gasidło, *Przekształcenia terenów i obiektów poprzemysłowych jako problem ...*, op. cit., s. 66.

¹² E. Zagórska, L. Makowski, *Zaangażowanie deweloperów w proces zagospodarowania terenów poprzemysłowych*, „Zarządzanie”, 2016, nr 24, t. 1, s. 152.

¹³ D. Adams, C. de Sousa, *Brownfield Development: A Comparison of North American and British Approaches*, „Urban Studies”, 2010, no. 47, s. 1.

¹⁴ J. Koutský, O. Slach, T. Boruta, *Restructuring Economies of Old Industrial Regions – Local Tradition, Global Trends In The Scale of Globalization*, Think Globally, Act Locally, Change Individually in the 21st Century, University of Ostrava, Ostrava 2011, s. 168.

¹⁵ S. Kaczmarek, *Skuteczność procesu rewitalizacji. Uwarunkowania, mierniki, perspektywy*, „Studia Miejskie”, 2015, nr 17, s. 29.

¹⁶ D. Grimski, U. Ferber, *Urban Brownfields in Europe*, „Land Contamination Reclamation”, 2001, vol. 9, no. 1, s. 143.

¹⁷ S.A. Sutton, *Urban Revitalization in the United States: Policies and Practices*, Columbia University, 2008, s. 44.

Kapitałochłonność projektów sektora biznesu aktywizujących tereny przemysłowe

Wśród podmiotów aktywizujących tereny przemysłowe wymienia się przedstawicieli sektora publicznego¹⁸, a także prywatnego, w tym biznesu¹⁹. Zachęca się do nawiązywania współpracy między sektorem publicznym a sektorem biznesu²⁰. Sektor publiczny nie jest zdolny samodzielnie zajmować się ożywianiem terenów przemysłowych. W przeciwieństwie do niego, sektor prywatny dysponuje np. nowszymi technologiami. Mobilizowanie sektora biznesu powinno być zatem wspierane przez sektor publiczny²¹.

Do podmiotów sektora biznesu można zaliczyć dewelopera. Uczestniczy on w procesie gospodarowania przestrzenią miasta²². Projekty wspomnianych podmiotów sektora biznesu mogą polegać na zmianie sposobu użytkowania terenów przemysłowych²³ na mieszkaniowy i komercyjny, poprawiając jakość życia²⁴. Sektor biznesu wykazuje zdolność realizowania projektów ożywiających tereny przemysłowe o wieloaspektowym zakresie efektów²⁵.

Warto zwrócić uwagę na: kapitałochłonność²⁶, niską przejrzystość²⁷ i niehomogeniczność²⁸ rynku nieruchomości. W przypadku terenów przemysłowych (jako lokalizacji projektów sektora biznesu) szczególnie akcentuje się czasochłonność i kapitałochłonność. W konsekwencji istotna jest identyfikacja potencjalnych źródeł finansowania projektów sektora biznesu, aktywizujących tereny przemysłowe w mieście. Ponadto, znaczące jest wtedy dokonywanie zdywersyfikowanego finansowania²⁹.

Ze względu na ekonomiczny potencjał terenów przemysłowych wyróżnia się np. tereny typu B³⁰. Są one interesujące badawczo w zakresie kreowanego

¹⁸ E. Zagórska, L. Makowski, *Zaangażowanie deweloperów ...*, op. cit., s. 153.

¹⁹ Ibidem, s. 154.

²⁰ A. Sztando, *Gospodarcza płaszczyzna programów rewitalizacji obszarów miejskich*, „Studia Miejskie”, 2010, t. 1, s. 308.

²¹ B. Cobârzan, *Overview of financial and non-financial incentives for brownfield redevelopment*, „Transylvanian Review of Administrative Sciences”, 2008, no. 23, E, s. 16.

²² M. Gostkowska-Drzewicka, *Model funkcjonowania rynku deweloperskiego*, „Zarządzanie i Finanse”, 2012, r. 10, nr 2, cz. 1, s. 50.

²³ J. Koutský, O. Slach, T. Boruta, *Restructuring Economies of Old ...*, op. cit., s. 168.

²⁴ R. Kraske, *Private Investment in Brownfield Redevelopment in the Greater Philadelphia Area: A Case-Study Analysis*, „Master of Environmental Studies Capstone Projects”, 2007, no. 14, s. 6.

²⁵ K. Śmietana, *Idea odpowiedzialnych inwestycji w nieruchomości w działalności deweloperskiej*, „Journal of Management and Finance”, 2014, no. 12 (4), s. 433.

²⁶ M. Gostkowska-Drzewicka, *Obligacje w strukturze kapitału przedsiębiorstw deweloperskich notowanych na GPW*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2014, nr 65, s. 95.

²⁷ E. Kucharska-Stasiak, *Pomiar wartości na gruncie ekonomii – reperkusje dla wyceny nieruchomości*, „Journal of the Polish Real Estate Scientific Society”, 2011, no. 19(1), s. 14.

²⁸ R. Cellmer, *Spatial analysis of local real estate market activity – the example of the city of Olsztyn*, [in:] *Topical issues in the valuation and application of market value*, Polish Real Estate Scientific Society, Olsztyn 2012, s. 77.

²⁹ E. Zagórska, L. Makowski, *Zaangażowanie deweloperów ...*, op. cit., s. 164.

³⁰ *The Future lies on brownfields*, Federal Environmental Agency, Dessau 2005, s. 8.

potencjału inwestycyjnego, zwłaszcza w kontekście nawiązywanego dialogu między sektorem publicznym i prywatnym³¹. Charakteryzuje je przeciętny poziom kosztów i potencjał generowania korzyści, choć prawdopodobnie nieprzekraczających kosztów. Za kluczową uznaje się koncepcję projektu inwestycyjnego – w jakim stopniu wykreuje jego wartość. W związku z powyższym, podkreśla się znaczenie doboru źródeł finansowania inwestycji. Co więcej, podkreśla się zasadność dokonywania wsparcia ze strony sektora publicznego dla sektora biznesu wobec lokalizowania projektów na terenach przemysłowych, z wyróżnieniem inwestycji typu B³².

Źródła finansowania projektów sektora biznesu na inwestycyjnym rynku nieruchomości

Dotychczas podstawowym źródłem finansowania inwestycji prywatnych na rynku nieruchomości był kredyt. Finansowanie nieruchomości w Polsce następowało wówczas z udziałem banków hipotecznych i uniwersalnych³³. Z racji kapitałochłonności projektów akcentowaniu podlega poszerzanie źródeł finansowania poza klasyczny kredyt hipoteczny.

Wśród współczesnych, alternatywnych źródeł finansowania projektów sektora biznesu na rynku nieruchomości wskazuje się m.in.: *crowdfunding*, obligacje korporacyjne, *project finance*, *leasing*, metodę *buy-back* i *timesharing*.

Crowdfunding określa się jako finansowanie społecznościowe, a przez społeczność należy rozumieć tzw. tłum, w zakresie którego występują niepowiązane osoby. W tym przypadku pozyskiwanie finansowania odbywa się przez internet³⁴, stąd określenie wręcz e-tłumu³⁵. *Crowdfunding* nieruchomości (RE-CF) pojawił się na świecie około I dekady XXI wieku, a w Polsce od około 2015 roku³⁶. Wiąże się on ze zbiorowym inwestowaniem w nieruchomość poprzez platformę crowdfundingową³⁷. Możliwe jest poszerzanie grona inwestorów³⁸. Inwestor, np. deweloper, promuje podejmowany projekt na rynku nieruchomości na specjalnej platformie, oferując np. udziały w tym projekcie³⁹.

³¹ *The Management of Redevelopment. A Guidance Note*, The World Bank, 2010, s. 3.

³² *The Future lies ...*, op. cit., s. 8.

³³ I.D. Czechowska, *Finansowanie za pomocą kredytu bankowego wobec braku stabilności finansowej a problem bezpieczeństwa konsumenta*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym”, 2010, nr 13(1), s. 241.

³⁴ M. Gostkowska-Drzewicka, *Crowdfunding jako źródło finansowania inwestycji w nieruchomości*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2016, nr 79, s. 57.

³⁵ A.M. Firek, *Real Estate Crowdfunding – tłum jako alternatywne źródło finansowania nieruchomości*, „Rynek – Społeczeństwo – Kultura”, 2017, nr 3 (24), s. 44.

³⁶ M. Gostkowska-Drzewicka, *Crowdfunding jako źródło ...*, op. cit. s. 57.

³⁷ A. M. Firek, *Real Estate Crowdfunding ...*, op. cit., s. 46.

³⁸ D. Kordela, *Crowdfunding nieruchomości przykładem rozwoju finansowania społecznościowego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2017, nr 478, s. 251.

³⁹ *Ibidem*, s. 253.

Obligacje korporacyjne mogą przybrać formę obligacji deweloperskich⁴⁰. Deweloper emituje obligacje, określając warunki emisji, np.: oprocentowanie, częstotliwość wypłat odsetek. Najpierw następuje spłata odsetek w terminie zapadalności obligacji pożyczonego kapitału. Emisja obligacji deweloperów jest praktykowana od końca lat dziewięćdziesiątych XX wieku, jednak akcentuje się lata dziesiąte XXI wieku. Powstała bowiem specjalistyczna platforma w zakresie obrotu obligacjami nieskarbowymi – *Catalyst*⁴¹. Odtąd, oprócz tzw. niezorganizowanego rynku, funkcjonuje również giełdowy rynek dłużnych instrumentów finansowych⁴². Obligacje korporacyjne deweloperów mają wyższe oprocentowanie niż obligacje skarbowe⁴³.

Project finance jest metodą finansowania inwestycji, szczególnie kapitałochłonnych, np. na rynku nieruchomości. Uwidacznia się jej zastosowanie w przypadku projektów deweloperskich, m.in. w odniesieniu do powierzchni, np.: handlowej, biurowej, przemysłowej, mieszkaniowej, rekreacyjnej, a także projektów aktywizujących zabytki. W jej zakresie powołuje się specjalny podmiot gospodarczy, tj. spółkę celową (SC), której działalność dotyczy realizacji konkretnego projektu, w tym zaciągnięcia kredytu w stosunku do przyszłych dochodów, jakie są planowane w przyszłości⁴⁴.

W obszarze rynku leasingowego wyodrębnia się leasing nieruchomości⁴⁵. Leasing jest specyficzną usługą finansową, umożliwiającą odpłatne korzystanie z określonego dobra przez konkretny okres wraz z ewentualnym wykupem. Wyróżnia się leasing operacyjny i finansowy⁴⁶. Możliwe jest osiągnięcie korzyści podatkowych, np.: poprzez uznawanie rat leasingowych za koszt uzyskania przychodu (w przypadku leasingu operacyjnego), skracanie amortyzacji (w odniesieniu do leasingu finansowego). Leasing nieruchomości w Polsce istnieje od około początku XXI wieku, ale w porównaniu z państwami zachodnimi osiąga dotąd niewielką skalę⁴⁷.

Metoda *buy-back* odpowiada finansowaniu projektów inwestycyjnych o wymiarze deweloperskim w fazie przedinwestycyjnej. Celem jest osiągnięcie kapitału do przejścia do fazy inwestycyjnej projektu. Charakteryzuje ją szybki przebieg inwestycji, w tym zwrot. Na uwagę zasługuje zatem krótkoterminowa alokacja kapitału i ponadprzeciętna stopa zwrotu. W ramach transakcji *buy-back*

⁴⁰ H. Henzel, K. Śmietana, A. Maszczyk, *Atrakcyjność inwestycyjna instrumentów finansowych na rynku nieruchomości w warunkach kryzysu*, „Studia Ekonomiczne”, 2013, nr 155, s. 30.

⁴¹ M. Gostkowska-Drzewicka, *Obligacje w strukturze ...*, op. cit. s. 96.

⁴² E. Zagórska, L. Makowski, *Zaangażowanie deweloperów ...*, op. cit., s. 157.

⁴³ H. Henzel, K. Śmietana, A. Maszczyk, *Atrakcyjność inwestycyjna ...*, op. cit. s. 33.

⁴⁴ A. Wojewnik-Filipkowska, *Project finance w finansowaniu inwestycji w nieruchomości – zalety i wady spółki celowej*, „Świat Nieruchomości”, 2008, nr 4 (66), s. 10.

⁴⁵ J. Gwizdała, *Leasing jako alternatywne źródło finansowania inwestycji w nieruchomości*, „Zarządzanie i Finanse”, 2012, r. 10, cz. 1, s. 334.

⁴⁶ M. Okręglicka, *Leasing jako usługa finansowa na rynku nieruchomości w Polsce*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2014, nr 355, s. 311.

⁴⁷ *Ibidem*, s. 312.

przynajmniej się inwestorowi udział w projekcie. Mechanizm ten jest stosowany np. na dubajskim rynku nieruchomości w zakresie nowoczesnych apartamentów⁴⁸.

Timesharing polega na nabywaniu (sezonowego) prawa dotyczącego korzystania z nieruchomości w ustalonym czasie w roku (przez długość trwania umowy), w zamian za wkład pieniężny, w tym zryczałtowaną odpłatność dla właściciela nieruchomości przekraczającą przeciętny poziom dochodu z tradycyjnego wynajmu turystycznego. Określa się go jako tzw. własność wakacyjną. Często te nieruchomości są położone w ogrodzonych kompleksach, stąd prawo użytkowania niejednokrotnie jest poszerzane wobec przynależnej infrastruktury sportowej, rekreacyjnej (siłowni, kortów tenisowych, basenu, sauny)⁴⁹. W Polsce *timesharing* zaczął rozwijać się dopiero od około lat 90. XX wieku, natomiast zagranicą od około lat 70. XX wieku (z wyróżnieniem np.: Hiszpanii, Wysp Kanaryjskich).

Przeprowadzona kwerenda bibliograficzna unaocznia determinanty wdrażania poszczególnych form finansowania inwestycji. W odniesieniu do uwarunkowań implementacji poszczególnych, alternatywnych źródeł finansowania projektów inwestycyjnych wyodrębnia się: zdolność kredytową inwestora, jego znajomość e-środowiska, formę prawną i kreatywność, etap podejmowanego procesu inwestycyjnego oraz rodzaj nieruchomości stanowiącej przedmiot inwestycji (w kontekście ich funkcji użytkowych).

Podsumowanie

Niniejsze badanie uwydatnia istotność kapitałochłonnego wymiaru inwestycji bezpośrednich na rynku nieruchomości, zwłaszcza lokalizowanych na terenach przemysłowych. Z punktu widzenia lokalnego podmiotu publicznego konieczne jest dokonywanie aktywizacji terenów przemysłowych. Ich specyficzne uwarunkowania stanowią jednak wyzwanie dla miast, w tym polskich. Jednocześnie podkreśla się ważność udziału sektora biznesu podejmującego ożywianie terenów przemysłowych, połączonego z osiągnięciem wieloaspektowego wymiaru efektów. Nie każdy teren przemysłowy posiada na tyle wystarczający potencjał inwestycyjny, by skłonić sektor biznesu do realizowania szczególnie kapitałochłonnych projektów na jego obszarze. Tym bardziej wymagana jest dywersyfikacja źródeł finansowania inwestycji. Wśród tzw. nowoczesnych źródeł finansowania na rynku nieruchomości zidentyfikowano: *crowdfunding*, obligacje korporacyjne, *project finance*, *leasing*, metodę *buy-back* i *timesharing*. Są one alternatywami względem siebie, jak również wobec tradycyjnego kredytu hipotecznego. Ich implementacja zależy m.in. od: formy prawnej

⁴⁸ P. Oleksy, *Buy-back na rynku nieruchomości – zarys problematyki*, „Świat Nieruchomości”, 2009, nr 2(68), s. 46, 49.

⁴⁹ A. Banaszek, S. Banaszek, *Timesharing jako źródło finansowania nieruchomości rekreacyjnych*, „Journal of the Polish Real Estate Scientific Society”, 2006, no. 14(1), s. 1.

inwestora, rodzaju nieruchomości stanowiącej przedmiot inwestycji, etapu procesu inwestycyjnego.

W związku z kryzysowymi uwarunkowaniami kształtowania terenów poprzemysłowych w przestrzeni miast, ich istotną rolą w odniesieniu do osiągnięcia rozwoju lokalnego oraz rozwojowym charakterem nowoczesnych źródeł finansowania nieruchomości zagranicą, zaleca się analizowanie wdrażania alternatywnych źródeł finansowania projektów sektora biznesu, aktywizujących tereny poprzemysłowe w mieście. Może temu służyć zintensyfikowanie lokalizowania projektów sektora biznesu na terenach poprzemysłowych, których ożywianie będzie skuteczne wobec poszczególnych społeczności i opłacalne dla sektora biznesu.

Literatura

- Adams D., de Sousa C., *Brownfield Development: A Comparison of North American and British Approaches*, "Urban Studies", 2010, no. 47.
- Banaszek A., Banaszek S., *Timesharing jako źródło finansowania nieruchomości rekreacyjnych*, "Journal of the Polish Real Estate Scientific Society", 2006, no. 14 (1).
- Barburski J., *Kapitały własne jako podstawa bezpieczeństwa działalności gospodarczej na przykładzie przedsiębiorstw WIG20*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2014, nr 67.
- Cellmer R., *Spatial analysis of local real estate market activity – the example of the city of Olsztyn*, [in:] *Topical issues in the valuation and application of market value*, Polish Real Estate Scientific Society, Olsztyn 2012.
- Cobârzan B., *Overview of financial and non-financial incentives for brownfield redevelopment*, "Transylvanian Review of Administrative Sciences", 2008, no. 23.
- Czechowska I.D., *Finansowanie za pomocą kredytu bankowego wobec braku stabilności finansowej a problem bezpieczeństwa konsumenta*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym”, 2010, nr 13(1).
- Drobniak A., *Urban resilience – nowa perspektywa badawcza rozwoju miast*, [w:] *Badania miejskie i regionalne. Doświadczenia i perspektywy*, F. Kuźnik (red.), „Studia KPZK PAN”, 2013, t. 153.
- Drobniak A., *Urban resilience and post-industrial city*, [in:] *Urban resilience concept and post-industrial cities in Europe*, A. Drobniak (ed.), University Economics in Katowice, Katowice 2014.
- Enzimuo P.N., Onyeijaka C.J., Emoh F.J., *Sources of real estate finance and their impact on property development in Nigeria: a case study of mortgage institutions in Lagos Metropolis*, "British Journal of Environmental Research", 2014, vol. 2(2).
- Firek A.M., *Real Estate Crowdfunding – tłum jako alternatywne źródło finansowania nieruchomości*, „Rynek – Społeczeństwo – Kultura”, 2017, nr 3(24).
- Gasidło K., *Przekształcenia terenów i obiektów poprzemysłowych jako problem urbanistyczno-architektoniczny województwa śląskiego*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, nr 52, Gliwice 2013.

- Gasidło K., *Przekształcenia terenów poprzemysłowych – efekty i perspektywy badań i działań*, „Problemy Ekologii”, 2008, nr 12(2).
- Gostkowska-Drzewicka M., *Crowdfunding jako źródło finansowania inwestycji w nieruchomości*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2016, nr 79.
- Gostkowska-Drzewicka M., *Model funkcjonowania rynku deweloperskiego*, „Zarządzanie i Finanse”, 2012, r. 10, nr 2, cz. 1.
- Gostkowska-Drzewicka M., *Obligacje w strukturze kapitału przedsiębiorstw deweloperskich notowanych na GPW*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2014, nr 65.
- Grimski D., Ferber U., *Urban Brownfields in Europe*, “Land Contamination Reclamation”, 2001, vol. 9(1).
- Gwizdała J., *Leasing jako alternatywne źródło finansowania inwestycji w nieruchomości*, „Zarządzanie i Finanse”, 2012, r. 10, cz. 1.
- Henzel H., Śmietana K., Maszczyk A., *Atrakcyjność inwestycyjna instrumentów finansowych na rynku nieruchomości w warunkach kryzysu*, „Studia Ekonomiczne”, 2013, nr 155.
- Janasz K., *Kapitał jako podstawa rozwoju przedsiębiorstwa*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 2008, nr 1.
- Kaczmarek S., *Skuteczność procesu rewitalizacji. Uwarunkowania, mierniki, perspektywy*, „Studia Miejskie”, 2015, nr 17.
- Kordela D., *Crowdfunding nieruchomości przykładem rozwoju finansowania społecznościowego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2017, nr 478.
- Koutský J., Slach O., Boruta T., *Restructuring Economies of Old Industrial Regions – Local Tradition, Global Trends In The Scale of Globalization. Think Globally, Act Locally, Change Individually in the 21st Century*, University of Ostrava, Ostrava 2011.
- Kraske R., *Private Investment in Brownfield Redevelopment in the Greater Philadelphia Area: A Case-Study Analysis*, “Master of Environmental Studies Capstone Projects”, 2007, no. 14.
- Kucharska-Stasiak E., *Pomiar wartości na gruncie ekonomii – reperkusje dla wyceny nieruchomości*, “Journal of the Polish Real Estate Scientific Society”, 2011, nr 19(1).
- Maciejewska A., Turek A., *Rewitalizacja obszarów zurbanizowanych i poprzemysłowych jako kierunek zrównoważonego rozwoju miast*, [w:] *Gospodarka przestrzenna w świetle wymagań strategii zrównoważonego rozwoju*, A. Maciejewska (red.), „Studia KPZK PAN”, 2012, vol. 142.
- Okreglicka M., *Leasing jako usługa finansowa na rynku nieruchomości w Polsce*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2014, nr 355.
- Oleksy P., *Buy-back na rynku nieruchomości – zarys problematyki*, „Świat Nieruchomości”, 2009, nr 2 (68).
- Sikorski D., *Zmiany funkcjonalne terenów przemysłowych i poprzemysłowych we Wrocławiu po 1989 roku*, [w:] *Przekształcenia przestrzeni miejskiej Wrocławia. Ujęcie geograficzne*, B. Namyślak, R. Szmytkie (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2012.
- Śmietana K., *Idea odpowiedzialnych inwestycji w nieruchomości w działalności deweloperskiej*, “Journal of Management and Finance”, 2014, nr 12(4).
- Sutton S.A., *Urban Revitalization in the United States: Policies and Practices*, Columbia University, 2008.

- Sztando A., *Gospodarcza płaszczyzna programów rewitalizacji obszarów miejskich*, „Studia Miejskie”, 2010, t. 1.
- The Future lies on Brownfields*, Federal Environmental Agency, Dessau 2005.
- The Management of Redevelopment. A Guidance Note*, The World Bank, 2010.
- Wink R., *Regional Economic Resilience: Policy Experiences and Issues in Europe*, “Raumforschung und Raumordnung”, 2014, no. 72(2).
- Wojewnik-Filipkowska A., *Project finance w finansowaniu inwestycji w nieruchomości – zalety i wady spółki celowej*, „Świat Nieruchomości”, 2008, nr 4 (66).
- Zagórska E., Makowski L., *Zaangażowanie deweloperów w proces zagospodarowania terenów przemysłowych*, „Zarządzanie”, 2016, nr 24, t. 1.

POTENCJAŁ EKOLOGICZNY I PROWZROSTOWY SEKTORA BIOGAZOWNI ROLNICZYCH W WOJEWÓDZTWIE PODLASKIM

Streszczenie

Cel – Celem niniejszego opracowania było ukazanie zarówno potencjału rynku biogazu rolniczego w województwie podlaskim w aspekcie ekologicznym, jak i wpływu tej branży na kreowanie rozwoju gospodarczego.

Metodologia badania – W artykule dokonano przeglądu najnowszych koncepcji ekonomicznych z pogranicza gospodarki i środowiska naturalnego, a także zaprezentowano studium przypadku w postaci funkcjonującej biogazowni rolniczej o profilu odpadowym, zlokalizowanej w województwie podlaskim.

Wynik – Przeprowadzone badania pozwoliły na sformułowanie szeregu wniosków, takich jak: minimalizacja negatywnego oddziaływania na środowisko rolnictwa i branży przetwórstwa rolno-spożywczego, dywersyfikacja źródeł przychodów na obszarach zdominowanych przez rolnictwo i rynek spożywczy oraz poprawa bezpieczeństwa energetycznego obszarów charakteryzujących się niską jakością infrastruktury energetycznej.

Oryginalność/Wartość – Podjęto próbę umiejscowienia sektora biogazu rolniczego (ze szczególnym uwzględnieniem biogazowni o profilu odpadowym) w założeniach najnowszych koncepcji ekonomicznych związanych z ochroną środowiska. W niniejszym artykule ukazano konkretne dane, które mogą stanowić podstawę lub inspirację do dalszych badań ekonomicznych w zakresie rynku biogazu rolniczego.

Słowa kluczowe: biogazownie rolnicze, utylizacja odpadów organicznych, biogospodarka, zielona gospodarka, gospodarka o obiegu zamkniętym

ECOLOGICAL AND PROGROWTH POTENTIAL OF AGRICULTURAL BIOGAS SECTOR IN PODLASKIE VOIVODSHIP

Summary

Goal – The basic aim of the scientific research has been to portray the potential of the market of agricultural biogas in the Podlasie province. Two aspects has been taken into consideration: the environmental aspect, as well as the influence of this industry to boost of the economic growth.

Research methodology – The article shows overview of the latest economic concepts on the borderland of the economy and the natural environment, as well as the form of the functioning agricultural waste-profiled biogas plant located in the Podlasie province. The analysis is

based on the financial records of the operating biogas plant provided by the managing company.

Score – The effects of conducted research were formulated in the number of conclusions concentrated amongst such areas as: minimization of the negative influence of agriculture to environment; the industry of the processing farm and food; diversification of sources of the income in areas dominated by the farming, the food industry, the power industry and the fertilizer industry.

Originality/value – The most important value of this study is an attempt to place the biogas industry (with special attention to the waste-profiled biogas plant) in guidelines of the newest economic concepts at the meeting point with the environmental protection, such as the bioeconomy, „green economy”, circular economy or sustainable development. The work is showing the knowledge and specific data which can constitute the base or the inspiration for the further economic research in the market of agricultural biogas.

Key words: agricultural biogas plants, utilization of organic wastes, bioeconomy, green economy, circular economy

DOI: 10.15290/wpewbmn3.2019.08

Wprowadzenie

Biogazownie, produkujące energię elektryczną i/lub ciepłą w procesie spalania biogazu, należy zaliczyć do szeroko pojętego sektora energetycznego, a w węższym ujęciu – do grupy przedsiębiorstw funkcjonujących w podsektorze odnawialnych źródeł energii (w skrócie OZE). Jednocześnie warto mieć na uwadze fakt, iż instalacje wytwarzające biogaz mogą doskonale wpasowywać się i realizować te koncepcje ekonomiczne, które w ostatnich latach są przedmiotem dyskusji nad rozwiązaniami wspierającymi zrównoważony rozwój, takimi jak: biogospodarka, „zielona gospodarka”, gospodarka o obiegu zamkniętym.

W branży biogazowej funkcjonują różne rodzaje instalacji, w związku z tym biogazownie można podzielić na kilka różnych grup:

- biogazownie rolnicze (wsadem fermentacyjnym jest biomasa oraz odpady organiczne z przemysłu rolnego i zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego);
- biogazownie przy oczyszczalniach ścieków (bazują na wsadzie fermentacyjnym w postaci odpadów organicznych odseparowanych w oczyszczalniach komunalnych i/lub przemysłowych);
- biogazownie na składowiskach odpadów (bazują na biogazie wydzielającym się naturalnie z hałd składowiskowych),
- biogazownie o profilu komunalnym (wykorzystują odpady organiczne wytwarzane w: gospodarstwach domowych, przeterminowanych produktach spożywczych, liściach i trawach zbieranych w miastach itp.)
- biogazownie mieszane.

Ponadto, instalacje wytwarzające biogaz można podzielić na dwie grupy. Podstawą zróżnicowania jest produkt finalny, z którego czerpią główną część przychodów, tj.:

- biogazownie o profilu energetycznym – spalające wytwarzany biogaz na potrzeby produkcji energii elektrycznej i/lub energii cieplnej;
- biometanownie – oczyszczające/uzdatniające biogaz do parametrów, które umożliwiają wtlaczanie go do sieci przesyłowych gazu ziemnego i/lub jako paliwo do aut z instalacją gazową.

Według stanu z 31 grudnia 2017 roku, w Polsce funkcjonowało 310 biogazowni, z których 96 stanowiły instalacje wytwarzające biogaz rolniczy, a 214 biogazownie pozostałe¹. W porównaniu z końcem 2016 roku, liczba biogazowni rolniczych wzrosła o trzy, a pozostałych o cztery instalacje². W grupie biogazowni pozostałych (bez instalacji wytwarzających biogaz rolniczy) 50,47% to biogazownie przy oczyszczalniach ścieków, 47,62% to biogazownie na składowiskach odpadów, a 1,91% to biogazownie mieszane³. W odniesieniu do wszystkich, funkcjonujących biogazowni można stwierdzić, iż sektor ten w ujęciu liczbowym ze zbliżonym udziałem zdominowały trzy typy instalacji, tj.: rolnicze, składowiskowe i przy oczyszczalniach ścieków. Dotychczas wszystkie instalacje biogazowe w Polsce produkowały energię elektryczną bądź energię elektryczną i ciepłą dzięki wytworzonemu biogazowi. W kraju nie funkcjonują jeszcze żadne biometanownie.

Biogazownie rolnicze w świetle najnowszych koncepcji ekonomicznych

Biogazownie, w szczególności rolnicze, doskonale wpisują się w każdą z czterech współczesnych koncepcji ekonomicznych, takich jak: zrównoważony rozwój, biogospodarka, „zielona gospodarka” i gospodarka o obiegu zamkniętym (tabela 1.).

Funkcjonowanie biogazowni realizuje kluczowe założenia koncepcji zrównoważonego rozwoju. Po pierwsze, biogazownie pozwalają w użyteczny sposób zagospodarować odpady organiczne, które znacząco wpływają na obniżenie komfortu życia ludzi. Po wtóre, biogazownie te produkują energię elektryczną i ciepło niezbędne do funkcjonowania we współczesnym świecie, bez znacznego uszczerbku dla środowiska naturalnego, wykorzystując zasoby odnawialne. Po trzecie, oddziałują na mniejsze zanieczyszczenie środowiska spowodowane zbyt dużym użyciem nawozów naturalnych. Biogazownie są także jednym z elementów samowystarczalności energetycznej na poziomie lokalnym.

¹ *Sprawozdanie z działalności Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki w 2017 r.*, Urząd Regulacji Energetyki, Warszawa 2018, s. 65.

² *Stan biogazowni w Polsce*, <https://www.cire.pl/item,141910,2,0,0,0,0,0,stan-biogazowni-w-polsce.html> [data dostępu: 11.05.2018].

³ *Ibidem*.

Tabela 1.
Miejsce biogazowni rolniczej w nowych koncepcjach ekonomicznych

Koncepcja ekonomiczna	Specyfika biogazowni
Koncepcja zrównoważonego rozwoju	Idea funkcjonowania biogazowni rolniczej o profilu odpadowym sprowadza się do minimalizacji negatywnego oddziaływania na środowisko rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego. Wpływa to bezpośrednio na poprawę warunków życia przyszłych pokoleń oraz stawianie planety i ludzi na pierwszym miejscu.
Biogospodarka	Funkcjonowanie biogazowni rolniczych bazuje na procesach biotechnologicznych zachodzących w bioreaktorach.
„Zielona gospodarka”	Biogazownie rolnicze przyczyniają się do osiągnięcia celów „Zielonej gospodarki”, takich jak: zmniejszenie emisji CO ₂ , zminimalizowanie zanieczyszczenia środowiska oraz zwiększenie efektywności wykorzystania energii i zasobów.
Gospodarka o obiegu zamkniętym	Cyrkulacja materii organicznej w obiegu: ziemia – ptód rolny – odpad rolny /spożywczy – biogaz/poferment – nawóz organiczny – ziemia w doskonały sposób wypełnia założenia gospodarki o obiegu zamkniętym.

Źródło: opracowanie własne.

W kontekście biogospodarki, zdefiniowanej przez OECD w 2009 roku jako: „przestrzeń, w której biotechnologia przyczynia się do osiągnięcia znaczącej części wyników gospodarczych”⁴, należy zauważyć, iż biogazownie to wynik wykorzystania w działalności gospodarczej i generowania zysków dzięki zastosowaniu procesów biologicznych.

„Zielona gospodarka”, czyli koncepcja zdefiniowana w raporcie UNEP (United Nations Environment Programme – Program Środowiskowy ONZ) w 2011 roku jako działalność ekonomiczna, której efektem jest z jednej strony poprawa jakości życia ludzi, a z drugiej zmniejszenie zagrożeń dla środowiska naturalnego, to kolejny obszar, w którym rynek biogazu rolniczego ma swoje istotne miejsce. Biogazownia, jako instalacja technologiczna funkcjonująca w systemie gospodarczym, wpływa na osiągnięcie celów „zielonej gospodarki” poprzez⁵:

- zmniejszenie emisji CO₂;
- zminimalizowanie zanieczyszczenia środowiska dzięki zagospodarowaniu odpadów;
- zwiększenie efektywności wykorzystania energii i zasobów.

Biogazownie w swoich założeniach w dużym stopniu wpisują się w koncepcję gospodarki o obiegu zamkniętym (ang. *circular economy*). W ostatnich kilku latach koncepcja ta zyskała na znaczeniu w Komisji Europejskiej, co znalazło odzwierciedlenie w dokumentach jej autorstwa. Jednym z nich jest Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „W kierunku gospodarki o obiegu

⁴ *The Bioeconomy to 2030. Designing a policy agenda*, OECD Publishing, Paris 2009.

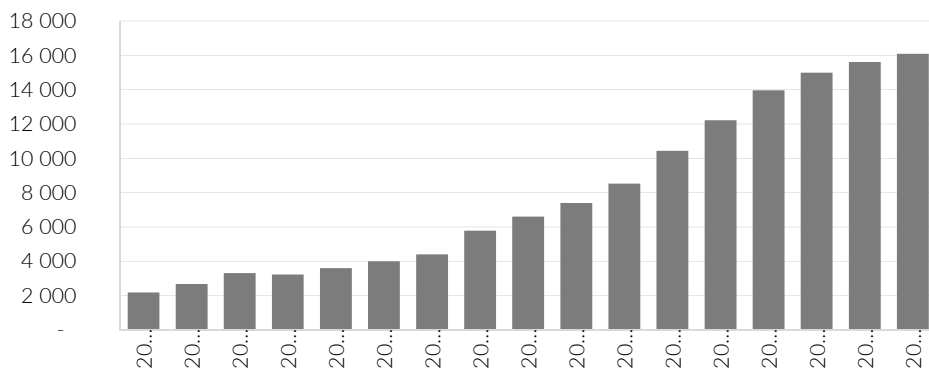
⁵ Por. *Towards a green economy. Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication*, UNEP, 2011, s. 16.

zamkniętym: program «zero odpadów» dla Europy” z roku 2014 (nr COM/2014/0398)⁶. Idea gospodarki o obiegu zamkniętym została tu opisana jako pewien system, który: „zachowuje wartość dodaną w produktach tak długo, jak to jest możliwe przy jednoczesnej eliminacji odpadów”. Biogazownie, w tym zwłaszcza biogazownie odpadowe, wykorzystując cyrkulację materii organicznej, powinny być znaczącym ogniwem zamkniętego obiegu w gospodarce.

Rynek biogazu rolniczego w Unii Europejskiej, w Polsce i w województwie podlaskim

Rynek biogazu w Unii Europejskiej rozwija się intensywnie od ponad 15 lat. W 2000 roku wszystkie biogazownie we Wspólnocie produkowały 2,19 Mtoe energii⁷. W 2016 roku była to już wielkość niemal ośmiokrotnie wyższa i sięgnęła 16,1 Mtoe.⁸ Taka produkcja pozwoliłaby pokryć 22,15% całego zapotrzebowania na energię w Polsce w 2020 roku (zarówno przemysłu, transportu, usług, rolnictwa, jak i gospodarstw domowych)⁹. Szczegółowy wzrost produkcji biogazu w Unii Europejskiej prezentuje wykres 1.

Wykres 1.
Produkcja biogazu w Unii Europejskiej w latach 2000-2016 (Mtoe)



Źródło: *Biogas Barometer*, Eurobserv'er, listopad 2017, <https://www.eurobserv-er.org/biogas-barometer-2017> [data dostępu: 13.05.2018].

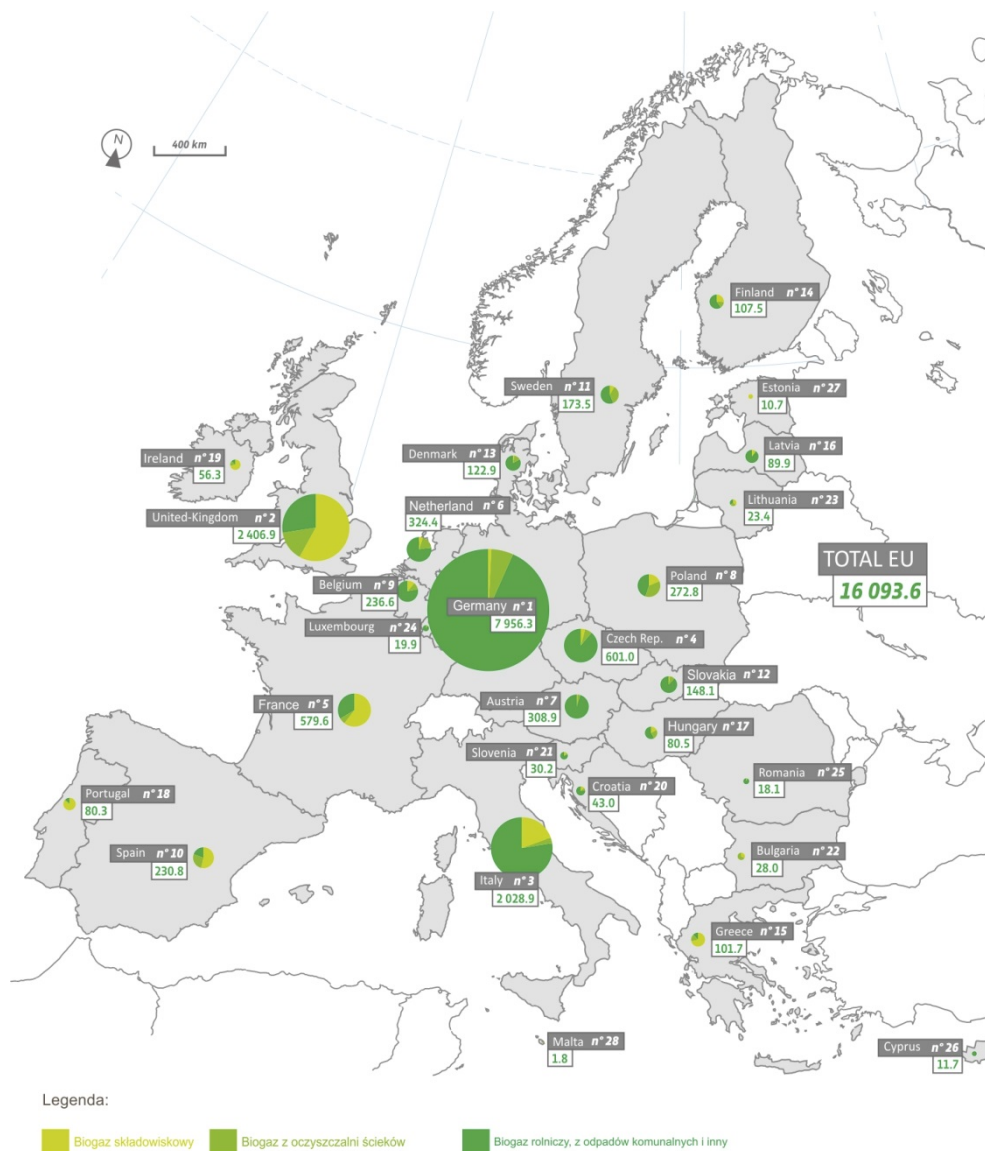
⁶ *Towards a circular economy: A zero waste programme for Europe* <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014DC0398R%2801%29>

⁷ *Biogas Barometer*, Eurobserv'er, listopad 2017, s. 4, <https://www.eurobserv-er.org/biogas-barometer-2017> [data dostępu: 13.05.2018]. Toe – tona oleju ekwiwalentnego będąca energetycznym równoważnikiem jednej metrycznej tony ropy naftowej 1 Mtoe = 1.000.000 toe, 1 toe = 11,63 MWh, [za:] Międzynarodowa Agencja Energetyczna (IEA), <http://www.iea.org/statistics/resources/unitconverter> [data dostępu: 13.05.2018].

⁸ Ibidem.

⁹ *Prognoza zapotrzebowania na paliwo i energię do 2030 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 11.

Mapa 1.
Rynek biogazu w Unii Europejskiej



Źródło: *Biogas Barometer*, op. cit., s.10.

Największym europejskim rynkiem biogazu są Niemcy. W 2016 roku ponad 10 tys. biogazowni wyprodukowało tam 7,96 Mtoe biogazu, co daje niemal 50% całej produkcji Unii Europejskiej¹⁰. Ta ilość przełożyła się na wyprodukowanie

¹⁰ *Biogas Barometer*, Euroserv'er, op. cit., s. 6.

energii elektrycznej w ilości 33,71 TWh, co z kolei stanowiło 53,97% całej energii elektrycznej wyprodukowanej z biogazu w Unii Europejskiej¹¹. Kolejne państwa w rankingu ilości energii elektrycznej, wyprodukowanej z biogazu, to: Włochy, Wielka Brytania, Czechy, Francja i Polska¹². Szczegółowy rozkład rynku biogazu w Unii Europejskiej obrazuje mapa 1. Widać na niej, iż w Unii Europejskiej ukształtowały się dwa główne modele rynku biogazu, tj.: rolniczy i składowiskowy. Pierwszy typ reprezentują takie państwa, jak: Niemcy, Włochy, Austria, Czechy, Belgia, Holandia i Dania, a drugi: Wielka Brytania, Francja, Hiszpania, Portugalia, Irlandia i Grecja. Pierwszy model rynku przede wszystkim opiera się na wsadzie fermentacyjnym z przewagą upraw roślinnych (kiszonka kukurydzy). Z jednej strony, jest to spowodowane dogodnymi warunkami do upraw roślin na potrzeby biogazowni, a z drugiej strony, rozwiązaniami prawnymi (system zachęt i dotacji) przyjętymi przez ustawodawców oraz relatywnie starą technologią wykorzystywaną w tego typu instalacjach, która została zaprojektowana na potrzeby fermentacji biomasy z upraw (biogazownie I generacji, tzw. technologia NaWaRo). Drugi model krajowych rynków biogazu w Unii Europejskiej bazuje na surowcu odzyskiwanym ze składowisk odpadów. Struktura taka głównie wiąże się z przyjętą strategią działania w zakresie gospodarki odpadami. Liderem jest tu Wielka Brytania, gdzie w 1982 roku powstała pierwsza w Europie komercyjna instalacja odzyskiwania biogazu z wysypisk. Obecnie wszystkie składowiska odpadów komunalnych w United Kingdom posiadają takie instalacje, a ich łączna moc to 630 MW.¹³

W ciągu ostatnich kilkunastu lat również w Polsce odnotowywano istotny rozwój rynku produkcji energii elektrycznej i cieplnej z biogazu. W 2016 roku Polska zajmowała ósme miejsce w Unii Europejskiej pod względem ilości produkowanego biogazu, szóste miejsce pod względem ilości wytwarzanej energii elektrycznej z biogazu oraz ósme miejsce pod względem energii cieplnej wyprodukowanej z biogazu¹⁴. Według stanu z 31 marca 2018 roku, moc zainstalowana w ponad 300 biogazowniach w Polsce osiągnęła 239,89 MW.¹⁵ Rozwój tego sektora, przez który rozumie się wzrost mocy zainstalowanej, przedstawia wykres 2.

¹¹ Ibidem, s. 8.

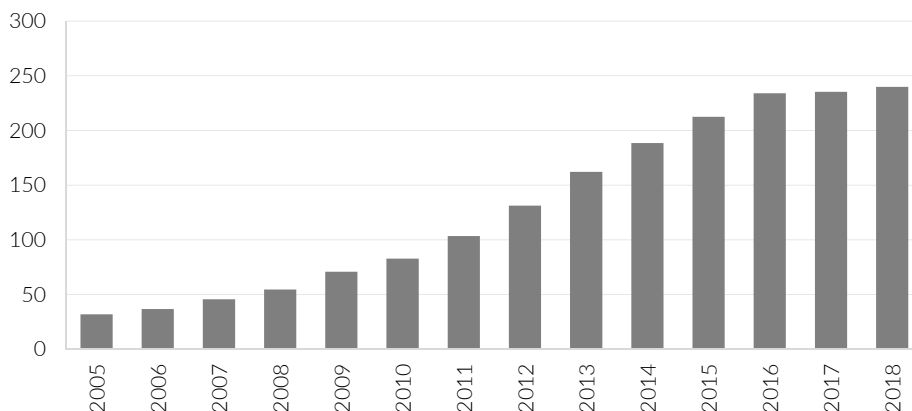
¹² Ibidem.

¹³ Zobacz: <http://isee.org.pl/2017/02/21/zielone-wyjscie-dla-wysypiska>.

¹⁴ *Biogas Barometer*, op. cit., s. 6-9.

¹⁵ Zobacz: Urząd Regulacji Energetyki <https://www.ure.gov.pl/pl/rynki-energii/energia-elektryczna/odnawialne-zrodla-ener/potencjal-krajowy-oze/5753,Moc-zainstalowana-MW.html> [data dostępu: 13.05.2018].

Wykres 2.
Moc zainstalowana biogazowni w Polsce w latach 2005-2018 (MW)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Regulacji Energetyki.

W ciągu ostatnich trzech lat obserwuje się stagnację w zakresie nowych mocy instalowanych w polskich biogazowniach, co wynika z wysokiej niepewności rynku. Wywołał ją przede wszystkim przedłużający się okres prac nad nowelizacją *Ustawy o odnawialnych źródłach energii*, która weszła w życie 14 lipca 2018 roku (Dz.U. 2018, poz. 1276). Natomiast największy wzrost zainstalowanych mocy nastąpił w latach 2011-2016 (skumulowany wzrost o ponad 126%). Miały na to wpływ ówczesne rozwiązania legislacyjne i fundusze unijne (konkursy w ramach priorytetów okresu programowania 2007-2013).

Analizą i monitorowaniem rynku biogazu w Polsce zajmują się dwie instytucje, tj.: Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa (KOWR, wcześniej Agencja Rynku Rolnego) oraz Urząd Regulacji Energetyki (URE). Pierwsza z nich odpowiada za monitorowanie produkcji biogazu wyłącznie rolniczego oraz ewidencję tzw. mikroinstalacji biogazu rolniczego. Zgodnie z danymi z 31 grudnia 2017 roku, w rejestrze KOWR funkcjonowało 96 biogazowni rolniczych prowadzonych przez 86 podmiotów¹⁶. Zainstalowana w nich moc energii elektrycznej to 101,09 MW, a więc 42,14% wszystkich biogazowni w Polsce¹⁷ (pozostałe to biogazownie na składowiskach odpadów i przy oczyszczalniach ścieków). Biogazownie rolnicze, monitorowane przez KOWR, wytworzyły 291,43 mln m³ biogazu, z którego wyprodukowały 608,27 GWh energii elektrycznej¹⁸. Jest to znikoma, mniej niż 0,5-procentowa, część całej energii elektrycznej wyprodukowanej w Polsce. W odniesieniu do całego sektora energii odnawialnej, wszystkie rodzaje

¹⁶ *Sprawozdanie z działalności Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa w 2017 roku*, Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, s. 166.

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ *Ibidem*, s. 167.

biogazowni w 2016 roku wyprodukowały 4,5% energii elektrycznej, a same biogazownie rolnicze – 1,93%¹⁹. Na potrzeby tej produkcji zostało zużytych 3,8 mln ton surowców, z których 84% to były odpady organiczne z rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego, a 16% – uprawy celowe (przede wszystkim kiszonka kukurydzy)²⁰. W ciągu ostatnich pięciu lat (w 2017 roku w stosunku do 2012 roku) produkcja biogazu rolniczego w Polsce wzrosła 4-krotnie, a 4,3-krotnie wytworzonej z niego energii elektrycznej.

Bazując na powyższych danych, można opracować obraz przeciętnej, modelowej biogazowni rolniczej w Polsce, aktualny na 2017 rok. Otóż taka instalacja posiadałaby moc zainstalowaną 1,053 MW energii elektrycznej. Wytworzyłaby ona 3,036 mln m³ biogazu, produkując 6,34 GWh energii elektrycznej (6,34 mln kWh). Według danych GUS, przeciętne, polskie gospodarstwo domowe w 2015 roku zużyło 2 173 kWh.²¹ Można zatem stwierdzić, iż roczna produkcja średniej biogazowni rolniczej w Polsce pozwala zaspokoić roczne zapotrzebowanie na energię elektryczną 2 917 gospodarstw domowych, a więc niewielkiego miasteczka. Jednocześnie można wyliczyć, jak dużo odpadów organicznych przetwarza przeciętne biogazownia rolnicza. Pamiętając, że wszystkie przetwarzają 3,8 mln ton substratu, z których 84% to odpady – średnia polska biogazownia rolnicza utylizuje rocznie 33,25 tys. ton odpadów organicznych z rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego. Należy zauważyć, że ta przeciętne polska biogazownia rolnicza zużywa także substraty w postaci surowców rolnych, najczęściej kiszonki kukurydzy i innych zbóż, które mogłyby być przeznaczona na cele spożywcze lub paszowe, zielonki, zbóż, w ilości ponad 6,3 tys. ton rocznie. Daje to łącznie niemal 40 tys. ton fermentowanego substratu w przeciętnej biogazowni.

Zgodnie z ewidencją KOWR, w województwie podlaskim funkcjonuje dziewięć biogazowni rolniczych, co jest liczbą znacząco wyższą od średniej wojewódzkiej, wynoszącej sześć biogazowni. Tylko trzy województwa mają większą liczbę biogazowni rolniczych, a mianowicie: zachodniopomorskie, wielkopolskie i warmińsko-mazurskie. W województwach: dolnośląskim i pomorskim liczba instalacji, wytwarzających biogaz rolniczy, jest taka sama, jak na Podlasiu (mapa 2).

Dokładną lokalizację, strukturę właścicielską i moc podlaskich biogazowni rolniczych przedstawiono w tabeli 2. W większości są to instalacje o mocy około 1 MW prowadzone przez spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Trzy z nich (PGB Energetyka: 3, 4 i 13) są częścią grupy kapitałowej Polska Grupa Biogazowa SA (jednym z liderów rynku prowadzącym siedem biogazowni w całej Polsce).

¹⁹ *Energia ze źródeł odnawialnych w 2016 roku*, GUS, Warszawa 2017, s. 43.

²⁰ *Ibidem*.

²¹ *Zużycie energii w gospodarstwach domowych w 2015 r.*, GUS, Warszawa 2017, s. 117.

Mapa 2.
Lokalizacja biogazowni rolniczych w województwie podlaskim



Źródło: opracowanie własne.

Biogazownia w Michałowie jest inicjatorem i jednym z członków Klastra Energii w Michałowie. Biogazownia w Rybołach jest częścią grupy kapitałowej Adler Agro, która zajmuje się handlem maszynami rolniczymi i innymi produktami na potrzeby rolnictwa. Green Energy to grupa kapitałowa, zarządzająca kilkoma biogazowniami w województwach: podlaskim i lubelskim. Właścicielem podmiotu, prowadzącego biogazownię w gminie Szepietowo, jest w większości Przedsiębiorstwo Przemysłu Spożywczego PEPEES SA, jeden z liderów rynku przetwórstwa ziemniaka w Polsce. Biogazownię w Sokółce opisano szczegółowo w dalszej części niniejszego opracowania, w studium przypadku. Ostatnia z istniejących w województwie podlaskim biogazowni to mikro-instalacja, która

działa przy gospodarstwie rolnym. Większość wymienionych biogazowni funkcjonuje na bazie fermentacji biomasy rolnej z dodatkiem odpadów z rolnictwa. Wszystkie są ściśle związane z przemysłem rolnym i/lub rolno-spożywczym.

Tabela 2.
Biogazownie rolnicze w województwie podlaskim

Lp.	Właściciel	Lokalizacja	Moc
1.	EKO-FARMenergia Sp. z o.o.	Sokółka	0,99 MW
2.	Adler biogaz Sp. z o.o.	Ryboły	1,052 MW
3.	Zielona Energia Michałowo Sp. z o.o.	Michałowo	0,5 MW
4.	PGB Energetyka 4 Sp. z o.o.	Dzierżki (gm. Poświętne)	1 MW
5.	Green Energy Sp. z o.o.	Krasowo-Częstki (gmina Nowe Piekuty)	0,7 MW
6.	CHP ENERGIA Sp. z o.o.	Wojny Wawrzyńce (gm. Szepietowo)	1,2 MW
7.	PGB Energetyka 3 Sp. z o.o.	Krzywa (gm. Bielsk Podlaski)	1 MW
8.	PGB Energetyka 13 Sp. z o.o.	Stary Kornin (gm. Dubicze Cerkiewne)	1 MW
9.	Gospodarstwo Rolne Marek Dyczewski	Czerwonka (gm. Szypliszki)	0,1 MW

Źródło: opracowanie własne.

Ponadto, na terenie województwa funkcjonuje pięć biogazowni przy oczyszczalniach ścieków, a mianowicie: trzy przy miejskich oczyszczalniach ścieków (w: Białymstoku, Suwałkach i Siemiatyczach) oraz dwie przy zakładach mleczarskich (OSM Piątnica i Mlekovita w Wysokiem Mazowieckiem). Dodatkowo, przy składowisku odpadów w Hryniewiczach pod Białymstokiem jest zlokalizowana biogazownia składowiskowa.

Modelowa biogazownia rolnicza o profilu odpadowym – studium przypadku

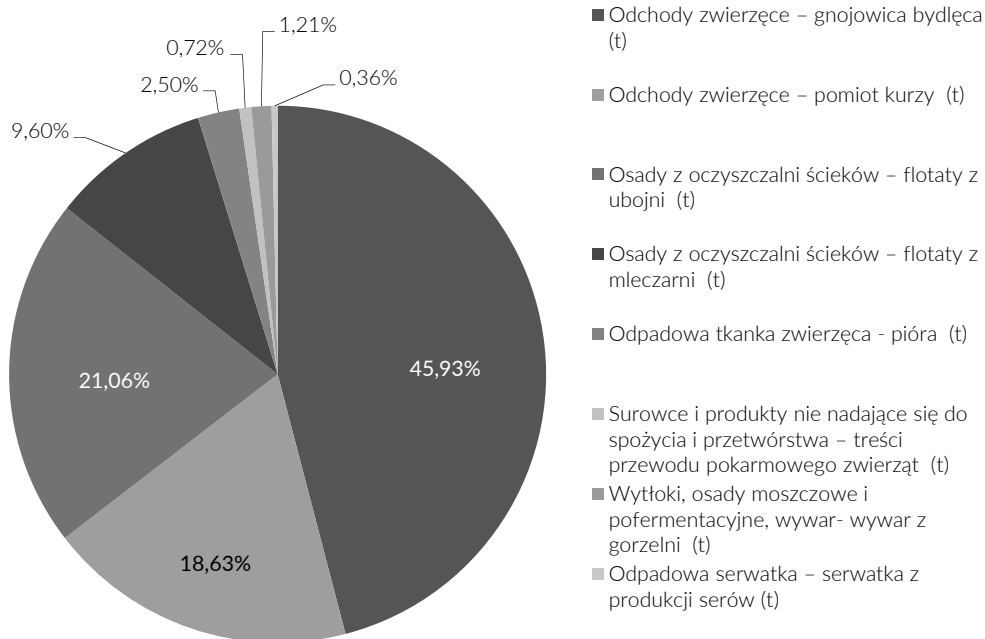
Na potrzeby niniejszego artykułu została przeprowadzona analiza funkcjonującej biogazowni we wszystkich aspektach jej powstawania oraz bieżącej działalności operacyjnej. Wyboru dokonano na podstawie współpracy autora z podmiotem zarządzającym tą instalacją. Jest to biogazownia rolnicza przedsiębiorstwa EKO-FARMenergia Sp. z o.o. pracująca w Sokółce, przy ul. Lotników Lewoniewskich. Analizie poddano dokumenty źródłowe uzyskane w spółce oraz wywiad z jej prezesem – Michałem Głuszyńskim.

Analizowana biogazownia ma moc zainstalowaną 0,99 MW energii elektrycznej i pracuje w kogeneracji (tzn. wytwarza i sprzedaje również energię ciepłą). Zlokalizowana jest w bezpośrednim sąsiedztwie dwóch relatywnie dużych zakładów produkcyjnych, tj.: ubojni drobiu wraz z masarnią oraz zakładu produkującego maszyny dla rolnictwa. W początkowym okresie biogazownia funkcjonowała jako instalacja wyspowa, która nie była podłączona do sieci

elektroenergetycznej i sprzedawała wytworzoną energię bezpośrednio do wspomnianych zakładów. Biogazownia powstała w 2015 roku, a pełne zdolności produkcyjne osiągnęła pod koniec 2016 roku. Instalacja została wybudowana dzięki środkom Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013. Łączna wartość inwestycji przekroczyła 16 mln zł netto. W 2017 roku, który był pierwszym rokiem pracy biogazowni z wykorzystaniem maksimum swoich zdolności produkcyjnych, spółka osiągnęła przychód z tego tytułu na poziomie 7,75 mln zł. Dalsze analizy oparto na danych operacyjnych za 2017 rok.

Biogazownia przedsiębiorstwa EKO-FARMenergia Sp. z o.o., zlokalizowana w Sokółce, produkuje biogaz wyłącznie na bazie odpadów z rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego, a więc nie wpływa w żaden negatywny sposób na rynek rolny (np. w wyniku zajmowania powierzchni użytków pod uprawy rolne lub konkurencji z rolnikami/przemysłem rolno-spożywczym o produkty rolne). W 2017 roku biogazownia przerobiła niemal 32,5 tys. ton odpadów, których strukturę obrazuje wykres 3.

Wykres 3.
Struktura substratów przetworzonych w biogazowni w Sokółce w 2017 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EKO-FARMenergia Sp. z o.o.

Ilość i skład substratu przerobionego w biogazowni w Sokółce odbiega znacząco od, wskazanej we wcześniejszej części, przeciętnej polskiej biogazowni. Przede wszystkim w ogóle nie używa ona do fermentacji płodów z upraw celowych, bazując wyłącznie na odpadach. Jednocześnie przerabia mniej substratu w ogóle. Interesujące jest to, że przy tych wartościach osiąga porównywalne wielkości produkcji biogazu i energii elektrycznej, co może wskazywać, iż biogazownia w Sokółce osiąga znacznie większą efektywność, niż przeciętna biogazownia w Polsce. Szczegółowe dane przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3.
Porównanie wielkości przerobu i produkcji biogazowni uśrednionej i analizowanej biogazowni w Sokółce

Porównanie	Średnio w Polsce	Biogazownia w Sokółce	Różnica
Moc zainstalowana (MW)	1,053	0,99	-5,98%
Ilość przerobionego substratu (tys. ton)	39,55	32,49	-17,85%
w tym celowe uprawy rolne (tys. ton)	6,33	-	-
Ilość wytworzonego biogazu rolniczego (mln m ³)	3,04	2,42	-20,29%
Ilość wytworzonej energii elektrycznej (GWh)	6,34	6,03	-4,89%
Wskaźnik – ilość energii/ilość substratu	0,1603	0,1856	15,78%
Wskaźnik – ilość energii/ilość biogazu	2,0883	2,4917	19,32%

Źródło: opracowanie własne.

Analizując dane zawarte w tabeli 3., można wyciągnąć kilka interesujących, poniższych wniosków.

1. Biogazownia w Sokółce przetwarza niemal 18% substratów mniej, niż uśredniona biogazownia w Polsce o porównywalnej mocy. Oznacza to konkretne oszczędności, przede wszystkim w zakresie kosztów transportu (konieczność przewiezienia o ponad 7 tys. ton substratu mniej oraz zbliżonej wartości pofermentu). Jak znacząca jest to ilość, uzmysławia fakt, iż jeden transport (ciężarówka, kontener, cysterna) to około 15 ton, które należy przetransportować na trasie od kilku/kilkunastu do nawet 50-150 km.
2. Mniejsza ilość przetwarzanego substratu oznacza mniejszą ilość wyprodukowanego biogazu (aż o ponad 20%), ale z tej ilości biogazownia w Sokółce wyprodukowała jedynie o 4,89% energii elektrycznej mniej niż przeciętna biogazownia w Polsce. Świadczy to o tym, iż substraty wykorzystywane w Sokółce i produkowany biogaz są bardziej wydajne, niż średnia w polskich biogazowniach.
3. Najbardziej obrazowe są dwa ostatnie wskaźniki z tabeli, które pokazują, iż biogazownia w Sokółce jest w stanie produkować o ponad 15,78% energii elektrycznej więcej z jednostki ilości substratu w porównaniu ze średnią

biogazowni w Polsce. Ten sam wskaźnik dla ilości energii elektrycznej produkowanej z jednostki biogazu jest wyższy aż o 19,32%. Przy osiągniętych wysokościach przychodów, rzędu kilku milionów złotych, przekłada się to na relatywnie wysokie wartości.

Sytuacja taka znajduje wyjaśnienie w dostępnych źródłach teoretycznych. J. Dach z Instytutu Inżynierii Biosystemów Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu twierdzi, iż to właśnie wsad fermentacyjny pochodzący z ubojni (w przypadku biogazowni w Sokółce są to: flotaty z przyzakładowych oczyszczalni, pióra i treści żołądków stanowiące łącznie ponad 24% surowca do produkcji biogazu) wykazuje relatywnie wysoką wydajność biometanową, przez co pozwala uzyskać wysokie wyniki ekonomiczne. W przekonaniu J. Dacha: „W związku z tym wykorzystanie odpadów w instalacjach znajdujących się przy zakładach produkcyjnych jest bardzo korzystne ze względu na znaczące podniesienie opłacalności inwestycji biogazowej. Rozwiązanie to pozwala na produkcję energii elektrycznej i ciepła na potrzeby technologiczne zakładu oraz biogazowni. (...) Dodatkowo instalacja nie musi ponosić kosztów związanych z zakupem i transportem substratu oraz ma zapewnioną ciągłość dostaw świeżego wsadu, co ma bardzo duże znaczenie pod względem technologicznym”²².

W 2017 roku biogazownia przedsiębiorstwa EKO-FARMenergia Sp. z o.o. współpracowała ze 112 podmiotami dostarczającymi substraty do fermentacji. Większość z nich to rolnicy (102), pozostałe to przedsiębiorstwa z branży przetwórstwa rolno-spożywczego. Istotne znaczenie ma tu fakt ścisłej współpracy biogazowni ze Spółdzielnią Producentów Drobiu EKO-GRIL w Sokółce wraz z prowadzoną przez nią ubojnią drobiu (powiązania właścicielskie). Spółka dysponuje własnym taborem samochodowym, ale korzysta również z usług zewnętrznych przedsiębiorstw o profilu transportowym. Substrat do fermentacji w formie płynnej jest pozyskiwany z obszaru o promieniu 50 km od biogazowni, a w formie stałej – 150 km.

Biogazownia EKO-FARMenergia Sp. z o.o. w Sokółce zagospodarowuje wytworzony poferment jako produkt uboczny, przebadany przez Instytut Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach, a także objęty pracami B+R w zakresie przydatności do nawożenia upraw polowych. Obecnie poferment jest wykorzystywany jako cenny, wartościowy nawóz naturalny i trafia na pola rolników dostarczających substraty do biogazowni. Dostępna literatura wskazuje, że: „zastosowanie pofermentu zmniejsza ryzyko eutrofizacji wód [nadmiernego, niepożądanego wzrostu ich żyzności – przyp. autora] oraz zanieczyszczenia wód gruntowych związkami azotu i fosforu, tak jak to może mieć miejsce przy zastosowaniu surowych nawozów organicznych, to jest obornika czy gnojowicy. W przypadku stosowania obornika istnieje ryzyko, że wraz z nawozem wprowadzimy do gleby patogeny oraz nasiona chwastów [które są eliminowane w procesie fermentacji

²² *Potencjał rozwoju sektora biogazu w Polsce*, <http://rynekbiogazu.pl/2018/03/21/potencjal-rozwoju-sektora-biogazu-w-polsce> [data dostępu: 16.05.2018].

w beztlenowych i wysokotemperaturowych warunkach biogazowni – przyp. autora]. Stosując nawóz z pofermentu, można uniknąć takiego ryzyka”²³. Poferment z biogazowni rolniczej ma duży potencjał rynkowy jako: ekologiczny, naturalny, organiczny nawóz, który może być stosowany zarówno w gospodarstwach rolnych (w tym o profilu ekologicznym), jak i w ogrodnictwie czy przydomowych ogródkach. Wymaga to jednak poniesienia istotnych nakładów na zakup odpowiedniej technologii do jego dalszego przerobu, co EKO-FARMenergia Sp. z o.o. planuje zrealizować w kolejnych latach.

Potencjał ekologiczny i pro wzrostowy biogazowni rolniczych w województwie podlaskim

Rozwój sektora biogazu rolniczego, wzrost liczby biogazowni oraz zwiększająca się ilość energii elektrycznej i ciepłej, produkowanej przez te instalacje, wpływa bezpośrednio na zwiększenie udziału OZE w bilansie energetycznym kraju. Co prawda, według najnowszych danych GUS, w 2015 roku zaledwie 2,64% całej energii odnawialnej wyprodukowanej w Polsce pochodziło z biogazu²⁴, lecz, jak oszacowali naukowcy z Instytutu Inżynierii Biosystemów Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, w Polsce jest możliwa produkcja 13 mld m³ biogazu rocznie, wyłącznie na bazie odpadów z rolnictwa, przetwórstwa spożywczego oraz odpadów żywnościowych²⁵. Jest to wartość ponad 44-krotnie większa niż zrealizowana przez cały sektor w 2017 roku. Warto w przyszłości przeprowadzić szczegółowe, pogłębione badania w zakresie potencjału produkcji biogazu na bazie odpadów rolnych i rolno-spożywczych w poszczególnych regionach, w tym w województwie podlaskim. Wymaga to przeanalizowania kilku podsektorów (takich jak: gospodarstwa rolne, zakłady mleczarskie, ubojnie, zakłady mięsne, zakłady przetwórstwa owoców i warzyw, producenci pasz, browary, gorzelnie itp.) w kontekście ilości i kaloryczności wytwarzanych przez nie odpadów organicznych. Już fragmentaryczne dane źródłowe pozwalają stwierdzić, iż w tym zakresie istnieje duży potencjał. Przykładowo, rolnicy indywidualni w województwie podlaskim zużywają (a więc także produkują) niemal 21% całej gnojowicy zużywanej w Polsce (ponad 3-krotnie więcej, niż średnio we wszystkich województwach i najwięcej ze wszystkich regionów)²⁶. Jak wykazała analiza studium przypadku, jest to potencjalnie najważniejszy wsad fermentacyjny w biogazowni (doskonały rozcieńczalnik wsadów stałych).

Niewątpliwym czynnikiem, wpływającym na potencjał ekologiczny sektora biogazowni rolniczych o profilu odpadowym, jest właśnie fakt utylizacji przez nie

²³ A. Łagocka, M. Kamiński, M. Cholewiński, W. Pospolita, *Korzyści ekologiczne ze stosowania pofermentu z biogazowni rolniczych jako nawozu organicznego*, „Kosmos. Problemy Nauk Biologicznych”, 2016, nr 4, t. 65.

²⁴ *Energia 2017*, GUS, Warszawa 2017, s. 15.

²⁵ *Potencjał rozwoju sektora biogazu w Polsce*, op. cit.

²⁶ *Środki produkcji w rolnictwie w roku gospodarczym 2016/2017*, GUS, Warszawa 2018, tab. 12.

odpadów organicznych z rolnictwa i przetwórstwa rolniczego. Odpady z rolnictwa (przede wszystkim gnojowica i obornik) są dziś wykorzystywane jako nawóz naturalny w stanie nieprzetworzonym, co *de facto* może stanowić zagrożenie dla środowiska naturalnego, o czym wspomniano już wcześniej przy okazji omawiania wartości pofermentu. Obornik różnych zwierząt nie może być zastosowany bezpośrednio po jego zebraniu, dlatego jest przymowany przez określony czas, co powoduje jego odfermentowanie, a więc uwalnianie do atmosfery potencjalnych surowców energetycznych (metanu). Ma to szczególne znaczenie w regionie o tak wysokim udziale rolnictwa, jak województwo podlaskie z trzecim, najwyższym w Polsce pogłowiem bydła mlecznego (16,5% udziału w skali Polski)²⁷. Natomiast odpady z przetwórstwa rolno-spożywczego są najczęściej utylizowane poprzez spalanie albo są przeznaczane na cele paszowe dla zwierząt, co w obydwu przypadkach ma niższy walor ekologiczny, niż użycie ich na cele produkcji biogazu rolniczego.

Podjęto próbę wstępnego oszacowania możliwości zasobowych odpadów województwa podlaskiego na potrzeby biogazowni rolniczych. Jako rozwiązanie modelowe przyjęto biogazownię analizowaną w studium przypadku. Przede wszystkim przesądziła o tym wysoka, wykazana efektywność stosowanych w niej rozwiązań technologicznych. Nie istnieją kompleksowe, szczegółowe dane dotyczące ilości poszczególnych frakcji odpadów organicznych, generowanych w podlaskich zakładach przetwórstwa spożywczego. W tym zakresie są wskazane dodatkowe, pogłębione badania. Jednak GUS podaje dane związane z podstawowym rodzajem wsadu biogazowni w Sokółce, którym jest gnojowica (niemal 46%, podstawowy rozcieńczalnik w fermentorach). W województwie podlaskim rolnicy indywidualni zużywają ponad 2,8 mln m³ gnojowicy, czyli 3,75 mln ton²⁸. Pamiętając, iż badana biogazownia modelowa zużywa rocznie 14,9 tys. ton gnojowicy rocznie, ilość tego surowca pozwala na zapewnienie wsadu fermentacyjnego dla 251 biogazowni. Mogłyby one wyprodukować 1 513,53 GWh energii elektrycznej, co odpowiada 51,39% zużycia energii elektrycznej w województwie podlaskim w 2016 roku²⁹.

Bezspornym walorem ekologicznym rozwoju rynku biogazowni rolniczych może być zmniejszenie zużycia nawozów naturalnych i mineralnych na rzecz pofermentu. Oprócz tak oczywistych kwestii środowiskowych, jak ograniczenie odorów związanych ze składowaniem i stosowaniem nawozów naturalnych, należy zwrócić uwagę na³⁰:

- odzysk dla środowiska składników pokarmowych, takich jak: azot, fosfor czy potas, co przekłada się na zmniejszenie zapotrzebowania gleby na te pierwiastki;

²⁷ *Pogłowie bydła według stanu w grudniu 2017 r.*, GUS, Warszawa 2018.

²⁸ *Środki produkcji w rolnictwie w roku gospodarczym 2016/2017*, op. cit., tab. 12.

²⁹ *Zużycie paliw i nośników energii w 2016 r.*, GUS, Warszawa 2017, s. 18.

³⁰ A. Kowalczyk, M. Szymańska, *Poferment nawozem dla rolnictwa*, Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, Warszawa 2015, s. 20.

- zminimalizowanie wydobycia: fosforytów, soli potasowych, gazu ziemnego – ochrona zasobów kopalnych (wynikająca ze zmniejszonego zapotrzebowania na nawozy mineralne);
- zredukowanie emisji gazów cieplarnianych, które jest związane z produkcją nawozów, zwłaszcza azotowych.

Jednym z najważniejszych walorów ekologicznych biogazowni rolniczych jest to, że jako jedyne odnawialne źródła energii mogą pracować teoretycznie bez przerwy. Bakterie beztlenowe w bioreaktorach pracują nieustannie i tylko od zapewnienia im dogodnych warunków bytowania (brak tlenu, temperatura, odpowiednie pH) oraz dostaw pożywienia (materia organiczna) zależy efektywna produkcja biogazu. Jest to niezmiernie istotne w warunkach województwa podlaskiego, gdzie zarówno warunki nasłonecznienia (fotowoltaika), jak i wiatrowe (elektrownie wiatrowe) czy zasoby wody o odpowiednim przepływie uniemożliwiają wydajną produkcję energii z innych źródeł odnawialnych.

Odnosząc się do pro wzrostowych walorów biogazowni rolniczych, warto przede wszystkim zauważyć, iż biogazownia rolnicza wymaga współpracy wielu podmiotów z różnych branż. W pierwszej kolejności dotyczy to zapewnienia ciągłości dostaw substratu do fermentacji. Pamiętając, że średnia biogazownia w Polsce zużywa do produkcji niemal 40 tys. ton wsadu fermentacyjnego rocznie, łatwo można wyliczyć jej dzienne zapotrzebowanie – 109 ton (od kilku do kilkunastu ciężarówek). Mało który podmiot gospodarczy, szczególnie w województwie podlaskim, jest w stanie samodzielnie zapełnić ciągłość dostaw na tak wysokim poziomie. W związku z tym, niezbędne jest współdziałanie wielu podmiotów. W przypadku biogazowni w Sokółce w analizowanym 2017 roku było to 102 rolników i 10 zakładów przemysłu spożywczego. Podejmując współpracę w obszarze biogazu rolniczego, osiągnięto efekt synergii. Natomiast ten pozwolił współpracującym podmiotom rozwiązać szereg problemów, z których najistotniejsze to: utylizacja wytwarzanych odpadów oraz zapewnienie naturalnego, organicznego nawozu wysokiej jakości (poferment) dla własnych gospodarstw. W tym konkretnym przypadku na uwagę zasługuje to, iż ta współpraca i generowany dzięki niej efekt synergii ma już wieloletnią historię. Rozpoczęła się ona w 2002 roku od wykreowania grupy producenckiej hodowców drobiu w formie spółdzielni. Podmiot ten zbudował ubojnię drobiu na potrzeby swoich członków, a następnie zakład przetwórstwa mięsa. Obecnie spółdzielnia zatrudnia około 150 osób, osiąga przychody rzędu 80 mln zł, a blisko 70% produkcji eksportuje na zachód Europy. Biogazownia powstała w jej bezpośrednim sąsiedztwie.

Biogazownia rolnicza jest w stanie wpływać pozytywnie na wzrost gospodarczy regionu czy też mniejszego obszaru, na którym funkcjonuje, również dlatego, że samo jej funkcjonowanie jest najczęściej rezultatem dążenia do dywersyfikacji przychodów z prowadzonej działalności gospodarczej. Gdy działalność ta jest uruchamiana w miejscach z przewagą działalności rolniczej (a na ogół tak bywa z uwagi na logistykę dostaw substratu), decyzja o uruchomieniu biogazowni jest najbardziej oczywistym wyborem, zważywszy na: naturalne walory, mocne

strony, specyfikę i specjalizację danego miejsca. Nieracjonalne jest dążenie do rozwoju skomplikowanych, energochłonnych, wysoce zautomatyzowanych gałęzi przemysłu w województwie podlaskim, którego specyfika opiera się na przewadze: rolnictwa, przetwórstwa spożywczego, relatywnie dużej powierzchni obszarów chronionych. Warto w tym kontekście zmienić orientację i coś, co najczęściej badacze uważają za: zapóźnienie, słabą stronę czy zagrożenie, wykorzystać jako szansę, w tym przypadku szansę na rozwój rynku biogazu rolniczego.

Funkcjonowanie biogazowni rolniczej na jakimś obszarze stymuluje rozwój innych gałęzi przemysłu. Do jednej z nich zalicza się sektor transportowy, który jest niezbędny do obsługi logistycznej dostaw substratu fermentacyjnego i dystrybucji pofermentu. Gdy przedsiębiorstwo prowadzące biogazownię rolniczą nie dysponuje własnym taborom, zleca tę usługę na zewnątrz, a należy pamiętać, iż jest to od kilku do kilkunastu transportów dziennie.

Powstawanie biogazowni rolniczych na obszarach wiejskich wiąże się także z generowaniem nowych miejsc pracy. Operacyjna obsługa takich instalacji wymaga zatrudnienia od kilku do kilkunastu osób w każdej. Biogazownie potrzebują przede wszystkim dużych nakładów pracy w obszarze logistyki i obsługi technicznej.

Ostatnim, ale równie ważnym w kontekście walorów pro wzrostowych biogazowni rolniczych, jest temat bezpieczeństwa energetycznego oraz uzależnienia od dostaw energii z zewnątrz. We współczesnej gospodarce nie można mówić o jakimkolwiek rozwoju przedsiębiorczości i wzroście gospodarczym bez zabezpieczenia stabilnych dostaw energii elektrycznej. Wszystkie linie technologiczne, maszyny, urządzenia, sprzęt, a nawet wyposażenie współczesnych obiektów gospodarczych w gospodarstwach rolnych (chlewnie, obory, kurniki) nie są w stanie funkcjonować bez prądu. Stan sieci przesyłowych energii elektrycznej (szczególnie na obszarach rolnych, o niskiej gęstości zaludnienia, a więc między innymi w województwie podlaskim), jak również rosnące zapotrzebowanie na energię elektryczną (zwłaszcza w coraz gorętszych miesiącach letnich, przy rosnącym wykorzystaniu klimatyzatorów) sprawia, że operator systemu przesyłowego (Polskie Sieci Elektroenergetyczne) zaczyna wprowadzać ograniczenia dostaw energii elektrycznej dla przedsiębiorstw (tzw. stopnie zasilania). Pierwsza taka sytuacja i to od razu w najbardziej restrykcyjnym, dwudziestym stopniu miała miejsce 11 sierpnia 2015 roku³¹. Jest to bardzo niebezpieczne głównie dla przedsiębiorstw branży przetwórstwa spożywczego, ponieważ oznacza ograniczenia w funkcjonowaniu systemów chłodzenia w magazynach surowców i produktów gotowych, co w krótkim czasie może spowodować olbrzymie straty. Rozwiązaniem problemów z tym związanych jest powstanie rozproszonych źródeł energii, które są w stanie niejako „punktowo”/ „wyspowo” dostarczać energię elektryczną do sieci przesyłowych lub bezpośrednio do przedsiębiorstw w najbliższym sąsiedztwie.

³¹ *Dwudziesty stopień zasilania*, <https://www.pb.pl/dwudziesty-stopien-zasilania-802104> [data dostępu: 17.05.2018].

Z jednej strony, pozwala to na minimalizowanie obciążeń sieci dużymi, jednostkowymi dostawami, a z drugiej odciąża konwencjonalne, nieodnawialne źródła energii elektrycznej. Opisana sytuacja wystąpiła w analizowanym studium przypadku, gdy biogazownia, funkcjonująca jeszcze w systemie wyspowym, zaopatrywała w energię elektryczną i ciepłą dwa sąsiedzkie, relatywnie duże zakłady produkcyjne.

Podsumowanie

Tematyka przedstawiona w niniejszym artykule jest zaledwie początkiem, swego rodzaju preludium do dalszych, pogłębionych badań w obszarze rzeczywistości ekonomicznej branży biogazu rolniczego. Autor zamierza kontynuować rozpoczęte analizy, skupiając się na czynnikach efektywności funkcjonowania tych podmiotów gospodarczych w kontekście: zrównoważonego rozwoju, „zielonej gospodarki” oraz gospodarki o obiegu zamkniętym.

W zachodnioeuropejskim obiegu naukowym i eksperckim pojawia się także całkowicie nowe zagadnienie badawcze „biogospodarki o obiegu zamkniętym/cyrkulacyjnej” (ang. *circular bioeconomy*), na przykład w opracowaniu udostępnionym na stronie Komisji Europejskiej z 25 października 2018 roku. W anglojęzycznych bazach można odnaleźć już ponad tysiąc publikacji na ten temat, natomiast w trakcie powstawania niniejszego artykułu zagadnienie nie było obecne jeszcze w polskojęzycznych wyszukiwarkach tekstów naukowych. Biogospodarka cyrkulacyjna jest definiowana jako skrzyżowanie biogospodarki i gospodarki o obiegu zamkniętym, w którym główny nacisk kładzie się na takie zagadnienia, jak: bioprodukty, ich udostępnianie, ponowne użycie, regeneracja i recycling, używanie „kaskadowe”, utylizacja organicznych strumieni odpadów, efektywne zasobowo łańcuchy wartości czy też recycling organiczny i obieg składników odżywczych. Tak sprecyzowane pojęcie doskonale wpisuje się w obszar badawczy autora niniejszego artykułu, jak również daje olbrzymie możliwości badawcze w zakresie potrzeb biogazowni rolniczych o profilu odpadowym. Można wręcz zaryzykować stwierdzenie, iż właśnie ten rodzaj instalacji jest modelowym przykładem biogospodarki cyrkulacyjnej.

Literatura

- Adamowicz M., *Biogospodarka – koncepcja, zastosowanie i perspektywy*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, 2017, nr 1(350).
- Czerwińska E., Kalinowska K., *Warunki prowadzenia procesu fermentacji metanowej w biogazowni*, „Technika Rolnicza, Ogrodnicza i Leśna” 2014, nr 2.
- Energetyka ciepła w liczbach – 2017*, Urząd Regulacji Energetyki, Warszawa 2018.
- Energia 2017*, GUS, Warszawa 2017.
- Energia ze źródeł odnawialnych w 2016 roku*, GUS, Warszawa 2017.

- Gostomczyk W., *Stan i perspektywy rozwoju rynku biogazu w UE i Polsce – ujęcie ekonomiczne*, „Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego”, 2017, t. 17 (XXXII), z. 2.
- Kowalczyk-Juśko A., Szymańska M., *Poferment nawozem dla rolnictwa*, Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, Warszawa 2015.
- Łagocka A., Kamiński M., Cholewiński M., Pospolita W., *Korzyści ekologiczne ze stosowania pofermentu z biogazowni rolniczych jako nawozu organicznego*, „Kosmos. Problemy Nauk Biologicznych”, 2016, tom 65, nr 4.
- Mapa drogowa rozwoju rynku biometanu w Polsce*, Krajowa Agencja Poszanowania Energii, Warszawa 2014.
- Preparatory study on food waste across EU 27*, Komisja Europejska, Bruksela 2011.
- Prognoza zapotrzebowania na paliwo i energię do 2030 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010.
- Sprawozdanie z działalności Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa*, Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, Warszawa 2017.
- Sprawozdanie z działalności Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki w 2017 r.*, Urząd Regulacji Energetyki, Warszawa 2018.
- Środki produkcji w rolnictwie w roku gospodarczym 2016/2017*, GUS, Warszawa 2018.
- The Bioeconomy to 2030. Designing a policy agenda*, OECD Publishing, Paris 2009.
- Towards a green economy. Patchways to Sustainable Development and Poverty Eradication*, UNEP, 2011.
- Zużycie energii w gospodarstwach domowych w 2015 r.*, GUS, Warszawa 2017.
- Zużycie paliw i nośników energii w 2016 r.*, GUS, Warszawa 2017.

Materiały elektroniczne

- Biogas Barometer*, Eurobserv'er, listopad 2017, <https://www.eurobserv-er.org/biogas-barometer-2017> [data dostępu: 13.05.2018].
- Dach J., Kozłowski K., *Potencjał rozwoju sektora biogazu w Polsce*, www.rynekbiogazu.pl [data dostępu: 21.03.2018].
- Potencjał rozwoju sektora biogazu w Polsce*, <http://rynekbiogazu.pl/2018/03/21/potencjal-rozwoju-sektora-biogazu-w-polsce> [data dostępu: 16.05.2018].
- Stan biogazowni w Polsce*, <https://www.cire.pl/item,141910,2,0,0,0,0,stan-biogazowni-w-polsce.html> [data dostępu: 11.05.2018].

WPŁYW INSTYTUCJI LOKALNYCH NA KSZTAŁTOWANIE SIĘ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Streszczenie

Cel – Celem niniejszego opracowania było poznanie wpływu instytucji, związanych z lokalnym środowiskiem, na kształtowanie się przedsiębiorczości w społeczeństwie.

Metodyka badania – Realizacja założonego celu została osiągnięta dzięki krytycznej analizie literatury oraz sformułowaniu wniosków z przeprowadzonych badań własnych.

Wynik – Analiza ankiet przeprowadzonych wśród przedsiębiorców pozwoliła uzyskać odpowiedzi na pytania, jaki wpływ mają instytucje na kształtowanie się przedsiębiorczości, jak również, jakie jest ich oddziaływanie na efekty osiągnięte przez przedsiębiorstwa.

Oryginalność/wartość – Wartość dodaną pracy stanowi przeprowadzenie badania na terenie Polski, które wskazało małą istotność oddziaływania instytucji lokalnych na: przedsiębiorczość, przedsiębiorców oraz prowadzone przez nich działalności gospodarcze.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, uwarunkowania przedsiębiorczości, determinanty przedsiębiorczości, instytucje

THE INFLUENCE OF LOCAL INSTITUTIONS ON THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ATTITUDES

Summary

Goal – The goal of this paper is attempt to investigate the impact of a local institution on shaping entrepreneurial attitudes in society.

Research methodology – Preparation of the article it required a literature analysis of the subject and drawing conclusions from own research.

Score – As a result of the analysis of the conducted study, it is possible to indicate what impact institutions have on the shaping of entrepreneurial attitudes and what is the impact on the results achieved by enterprises.

Originality /value – The added value of the work is to conduct a study in Poland, which indicates the small significance of the impact of local institutions on the emergence of entrepreneurial attitudes, entrepreneurs and their economic activities.

Key words: entrepreneurship, conditions of entrepreneurship, determinants of entrepreneurship, institutions

DOI: 10.15290/wpewbmn3.2019.09

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość jest istotnym czynnikiem warunkującym rozwój gospodarczy każdego państwa i regionu. Zatem w interesie państwa jest popularyzacja i propagowanie przedsiębiorczości. Państwo posiada wiele instrumentów, za pomocą których może wpływać na pobudzenie rozwoju przedsiębiorczości. Jednym z nich są sprawnie funkcjonujące instytucje, które stymulują podmioty gospodarcze dzięki odpowiednio ukierunkowanym bodźcom. Duże możliwości wsparcia, a także oddziaływania na przedsiębiorczość mają jednostki samorządu terytorialnego¹. Przedsiębiorczość wymaga pobudzenia oraz stworzenia przyjaznych warunków do tego, aby pojawiła się wola prowadzenia własnej firmy. Przed takim zadaniem stoją między innymi samorządy lokalne. Zadaniem ich jest m.in.: kształtowanie indywidualnych postaw przedsiębiorczych, zachęcanie do podejmowania działalności gospodarczej i tworzenie warunków ułatwiających funkcjonowanie firmy. Najważniejszym działaniem, jakiego mogą podjąć się władze samorządu lokalnego, jest umożliwienie sprawnego działania przedsiębiorstwa, a wręcz jego nieutrudnianie².

W pracy podjęto próbę zbadania oddziaływania instytucji, zwłaszcza lokalnych samorządów terytorialnych, na przedsiębiorców i osoby planujące założyć własną działalność gospodarczą. Badanie zrealizowano w gminie znajdującej się na terenie województwa podlaskiego. Przeprowadzone analizy posłużyły weryfikacji hipotezy wskazującej na znaczny udział instytucjonalnych uwarunkowań w pobudzaniu przedsiębiorczości w społeczeństwie.

Wpływ lokalnego środowiska instytucjonalnego na kształtowanie się przedsiębiorczości

Zdefiniowanie pojęcia instytucji dostarcza wielu trudności. Wynika to z zastosowania wielu perspektyw interpretacyjnych. Wśród przedstawicieli ekonomii zajmującymi się tą tematyką można wymienić T. Veblena. Uważał on, iż instytucja to zwyczaj, który został przyjęty przez społeczeństwo i jest powszechnie akceptowany³. Natomiast O. Williamson dowodzi, że instytucje można definiować jako społeczne ramy kontroli, w zakresie których mogą być prowadzone działania indywidualne⁴. G.M. Hodgson interpretuje instytucje jako trwałe reguły i normy społeczne, określające interakcje międzyludzkie. Reguły te jednocześnie

¹ D. Walczak, A. Żołądkiewicz, *Wybrane determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, 2015, t. XVII, z. 3, s. 398.

² K. Kuciński, *Przedsiębiorczość a rozwój regionalny w Polsce*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2010, s. 18.

³ T. Veblen, *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America*, George Allen & Unwin, London 1924, p. 28.

⁴ *Organization Theory: From Chester Barnard to the Present and Beyond*, O. Williamson (ed.), Oxford University Press, Oxford 1995, p. 209.

oddziałują na kształtowanie się zachowań jednostek, jak również mogą uniemożliwiać bądź nawet nie pozwalać na pewne zachowania⁵. D.C. North instytucje porównywał z regułami gry obowiązującymi w społeczeństwie, które są ograniczeniami ustalonymi przez ludzi, wpływającymi na kształtowanie się wzajemnych oddziaływań międzyludzkich⁶. W niektórych ujęciach można spotkać utożsamienie instytucji z organizacjami⁷. Takie stanowisko jest prezentowane między innymi przez E. Stiglitz⁸. Interpretacja ta często jest spotykana oraz używana w języku potocznym. Podmioty tworzące regulacje i same regulacje są traktowane jednakowo. Zbieżności pomiędzy obiema kategoriami są związane z kreacją interakcji międzyludzkich. Nie jest możliwe całkowite oddzielenie działań organizacji i instytucji, czyli reguł, według których działają ludzie, grupy i całe organizacje⁹. Powyższa definicja została przyjęta na potrzeby artykułu do prowadzenia dalszych rozważań i badań.

Społeczeństwo składa się z dominujących systemów wzajemnych powiązań, są to właśnie instytucje formalne i nieformalne¹⁰. Wiedza zgromadzona przez pokolenia jest przekazywana kolejnym po to, aby urzeczywistnić ogólnie przyjęte: normy, zasady i reguły działania¹¹. Właśnie taki kształt przyjmują instytucje, wywierając istotny wpływ na postawy i działania człowieka. Powszechność występowania instytucji skutkuje powstawaniem interakcji oraz zależności pomiędzy wszystkimi jednostkami i podmiotami gospodarczymi, oddziałując tym samym na wszelkie relacje tworzone w procesie: produkcji, wymiany i podziału wartości¹². Zatem indywidualne cele i działania podmiotów gospodarczych mogą być częściowo wyjaśnione przez czynniki instytucjonalne¹³.

Literatura przedmiotu podkreśla znaczenie historycznego ukształtowania instytucji, co sprawia, że rozpatrywanie jej jedynie w odniesieniu do sformalizowanych jednostek nie ukazuje całościowego wpływu wszystkich rodzajów instytucji. Można odnaleźć i wskazać duży udział nieformalnych instytucji, wykształconych w długotrwałym procesie historycznym. Przeszłe zdarzenia oddziałują na obecnie odnoszone sukcesy bądź porażki i to tam należy poszukiwać ich przyczyn. Podejmowanie decyzji zawsze jest poprzedzone analizą przeszłych:

⁵ G.M. Hodgson, *What are Institutions?*, "Journal of Economics Issues", 2006, vol. 40(1), p. 1-25.

⁶ D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990, p. 4.

⁷ M. Gancarczyk, *Instytucje a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, 2002, nr 5-6, s. 82-83.

⁸ 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, 2000, p. 15-28.

⁹ E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013, s. 100.

¹⁰ V. Nee, R. Swedberg, *Economic Sociology and New Institution Economics*, "Handbook of New Institutional Economic", C. Menard, M.M. Shirley (eds.), Springer, Dordrecht 2005, p. 797.

¹¹ A. Jakubowska, A. Grabowska-Powaga, *Instytucje a aktywność gospodarcza podmiotów – wybrane aspekty*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej”, 2016, nr kol. 1964, z. 97, s. 405.

¹² E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia ...*, op. cit., s. 100.

¹³ G.M. Hodgson, *Institutional Economics into the Twenty-First Century*, "Studie Note di Economia", 2009, vol. 14, no. 1, p. 9.

zdarzeń, doświadczeń oraz wiedzy posiadanej przez jednostkę. Wydarzenia historyczne mają wpływ na kierunki rozwoju, dlatego też każdy kraj jest inny i podejmuje odmienne działania, idąc własną drogą. Przyczyny współcześnie występujących barier gospodarczych również można odnaleźć w trakcie rozważania przeszłych zdarzeń¹⁴. Dysponowanie odpowiednim zakresem wiedzy z zakresu historii pozwala na zrozumienie przyczyny niepowodzenia. Na podstawie takiej analizy przy podejmowaniu kolejnych decyzji dysponuje się przewagą, dzięki której można przewidzieć skutki oraz spojrzeć na dany problem z szerszej perspektywy, co zwiększa prawdopodobieństwo podjęcia dobrego wyboru¹⁵. Ponadto, układy instytucjonalne są zróżnicowane wewnętrznie i podlegają ciągłym przemianom, a takie uwarunkowanie również może tłumaczyć zróżnicowanie dynamiki poszczególnych gospodarek¹⁶.

Instytucje bazują na powszechnie przyjętych normach i zasadach, stąd podmioty podejmują decyzję, odnosząc się do tych zasad. Warto podkreślić, iż taka możliwość występuje jedynie w dobrze unormowanych i zorganizowanych instytucjach¹⁷. Nie każda instytucja i jej działanie ma pozytywny wpływ. Mogą być instytucje złe, które reagują zniechęcająco na każdą formę działalności, odciągają od wysiłków czy podejmowania ryzyka, powodują one hamowanie przedsiębiorczości. Instytucje pozytywne sprzyjają rozwojowi, umożliwiają rozwój techniczny i społeczny, zapewniają stabilność, a jednocześnie wyróżniają się elastycznością w dostosowaniu się do zmiennych warunków¹⁸. Dobrze działające wspierają wszelką działalność gospodarczą, ponieważ jednym z głównych celów oddziaływania instytucji jest maksymalizowanie dobrobytu jednostek i społeczeństwa¹⁹. Instytucje powinny generować bodźce do rywalizacji podmiotów między sobą, równocześnie zapobiegając postępowaniu wbrew ustalonym regułom. W przypadku działania jednostek wbrew przyjętym zasadom, instytucje powinny oddzielać jednostki działające zgodnie z regułami od tych nieprzestrzegających²⁰.

Instytucje wpływają na jednostkę poprzez formowanie sposobu myślenia, zachowania i postaw. Mają swój udział w kształtowaniu aspiracji oraz umiejętnie realizują określone cele. Instytucje ulegają utrwaleniu przez to, że ludzie postępują według tych zasad, jednak w sposób mniej lub bardziej świadomy mogą je stopniowo przekształcać. Każdy system instytucjonalny w różnym stopniu oddziałuje na przedsiębiorczość, generując bodźce o zmiennym natężeniu²¹.

¹⁴ B. Glinka, *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 62-63.

¹⁵ D.C. North, *Institutions, Institutional Change ...*, op. cit., p. 38.

¹⁶ E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia ...*, op. cit., s. 114.

¹⁷ A. Jakubowska, A. Grabowska-Powaga, *Instytucje a aktywność gospodarcza ...*, op. cit., s. 406.

¹⁸ G. Kołodko, *Wędrujący świat*, Wydawnictwo Prószyński i s-ka, Warszawa 2008, s. 294.

¹⁹ E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia ...*, op. cit., s. 151.

²⁰ Ibidem, s. 151.

²¹ Ibidem, s. 271.

Instytucje rzutują na stosunek ludzi do otoczenia i tym samym na intensywność oraz kierunek działań przedsiębiorców. Instytucje społeczne kształtują zakres jakiegokolwiek działania człowieka, oddziałują na postrzeganie otaczającego świata, a także interpretację zachodzących zjawisk i zdarzeń²². Istotność roli, jaką odgrywają instytucje w stosunku do generowania przedsiębiorczości, jest duża. Mają one wpływ na jednostki i grupy przez cały czas, ukierunkowując ich działanie poprzez stosowanie bodźców o odpowiedniej intensywności i w poszczególnych obszarach. Ważny wpływ instytucji na przedsiębiorców wynika z faktu, iż to oni zmieniają gospodarczy świat. Obecnie są obserwowane silne i wielopoziomowe zależności między instytucjami a przedsiębiorczością. Przedsiębiorczość można również uznać za instytucję, ponieważ kształtuje działania ludzkie²³.

Wpływ instytucji na działalność podmiotów gospodarczych może być bezpośredni i pośredni²⁴. Bezpośrednie oddziaływanie polega na tworzeniu bodźców, które wprost wywołują wzrost albo spadek dynamiki produkcji bądź obrotów. Za pomocą takiej stymulacji instytucje mogą determinować: dobór czy strukturę czynników produkcji, technologię, innowacyjność, organizację i wydajność pracy. Pośrednie oddziaływanie polega na stymulowaniu otoczenia np. za pomocą zarządzania: różnymi konfliktami etnicznymi, polityką gospodarczą, stanem i zasobem kapitału społecznego. Sprawne funkcjonowanie instytucji wpływa na aktywność podmiotów oraz na wzrost ich konkurencyjności, co w dłuższym okresie przekłada się na wzrost i rozwój gospodarczy kraju.

Instytucje mają udział w kształtowaniu otoczenia, w którym mogą ujawnić się cechy i postawy przedsiębiorcze. Dzięki kumulacji wiedzy rozpowszechnionej w społeczeństwie, a następnie jej udostępnieniu w postaci informacji przyczyniają się do zwiększenia aktywności podmiotów. Prowadzenie działalności gospodarczej jest znacznie łatwiejsze, gdy dobrze funkcjonują instytucje²⁵. Jednym z przykładów wpływu instytucji na przedsiębiorczość jest transformacja systemowa Polski. Pojawienie się wolnego rynku, na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku, wywołało powstanie ogromnej ilości nowych podmiotów gospodarczych²⁶.

Ostatnie badania prowadzone przez C.R. Williamson dowodzą, iż kraje, w których są silne instytucje formalne i nieformalne oraz słabe instytucje formalne, ale mocne nieformalne, osiągają wyższy poziom PKB *per capita* w porównaniu z krajami, gdzie są słabe instytucje formalne i nieformalne oraz silne formalne, lecz słabe instytucje nieformalne²⁷. Zróżnicowanie ma miejsce również

²² Ibidem, s. 113.

²³ Ibidem, s. 270.

²⁴ A. Jakubowska, A. Grabowska-Powaga, *Instytucje a aktywność gospodarcza* ..., op. cit., s. 406.

²⁵ D.C. North, *Institutions, Institutional Change* ..., op. cit., p. 28.

²⁶ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość – podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 98-99.

²⁷ C.R. Williamson, *Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performances*, "Public Choice", 2009, no. 3-4, t. 139, p. 377.

pomiędzy krajami, gdzie są słabe instytucje formalne, a silne nieformalne. Tam poziom PKB *per capita* jest wyższy, niż w krajach o silnych instytucjach formalnych i nieformalnych²⁸. Cechą łączącą obie badane grupy jest obecność silnych i dobrze ukształtowanych instytucji nieformalnych. Badania te obrazują i potwierdzają, że instytucjonalne uwarunkowania, występujące w danym kraju, istotnie rzutują na działania podejmowane przez mieszkańców. Wzajemne powiązanie instytucji i wysokości PKB pokazuje wpływ instytucji na przedsiębiorczość. Instytucje dobrze zorganizowane wspierają i popularyzują przedsiębiorczość. Ciekawym aspektem jest większy udział instytucji nieformalnych w kształtowaniu postaw przedsiębiorczych, a to można powiązać z dodatkowym wpływem kultury oraz postaw utrwalonych w społeczeństwie. Ponadto, badania te świadczą o tym, iż kształtowanie się przedsiębiorczości to długi proces, złożony i wielowymiarowy, na który oddziałuje wiele czynników.

Działalność instytucji lokalnych na rzecz przedsiębiorczości

W systemie wspierania przedsiębiorczości i przedsiębiorstw w Polsce można wyróżnić podmioty działające na trzech poziomach, tj.: krajowym, wojewódzkim i lokalnym. Do poziomu krajowego można zaliczyć m.in.: Ministerstwo Gospodarki, Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, a do poziomu wojewódzkiego m.in.: Urzędy Marszałkowskie, Regionalne Instytucje Finansujące oraz szczebel lokalnych usługodawców. Wśród lokalnych usługodawców można wymienić organizacje zarejestrowane w Krajowym Systemie Usług dla MŚP, w tym m.in.: Punkty Konsultacyjne, ośrodki Enterprise Europe Network, Fundusze Poręczeń Kredytowych, Fundusze Pożyczkowe, Krajową Sieć Innowacji. Podmioty te zajmują się formułowaniem strategii, programów i wdrażaniem działań na rzecz wsparcia przedsiębiorczości²⁹.

Przewaga jednostek samorządu terytorialnego nad każdą inną instytucją wspierającą przedsiębiorczość umożliwia wykorzystanie wielu narzędzi, które mają na celu kreację najkorzystniejszych warunków zarówno w stosunku do podmiotów gospodarczych istniejących, jak i nowo powstających³⁰. Celem samorządów jest promowanie postaw przedsiębiorczych, jak również udzielanie rzetelnych informacji przedsiębiorcom i osobom planującym rozpoczęcie działalności gospodarczej na temat: programów wsparcia, możliwości pomocy w zakresie szkoleń, doradztwa oraz finansowym. Taka pomoc jest niezwykle przydatna dla obecnych i przyszłych przedsiębiorców³¹. Największymi możliwościami wspierania przedsiębiorczości dysponują gminy. Jest to związane

²⁸ A. Jakubowska, A. Grabowska-Powaga, *Instytucje a aktywność gospodarcza ...*, op. cit., s. 408.

²⁹ R. Majkut, *Przedsiębiorczość w świetle uwarunkowań interdyscyplinarnych*, CeDeWu, Warszawa 2014, s. 89.

³⁰ D. Walczak, A. Żołądkiewicz, *Wybrane determinanty rozwoju ...*, op. cit., s. 398.

³¹ R. Majkut, *Przedsiębiorczość w świetle uwarunkowań ...*, op. cit., s. 90.

z zapisem znajdującym się w *Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej*³², w której gminom przypisano największy zakres zadań³³. Gminne samorządy mogą wykorzystać instrumenty finansowe, takie jak: zwolnienia i ulgi podatkowe, obniżanie stawek podatkowych, wprowadzanie korzystnych opłat za grunty i wynajem nieruchomości. Władze lokalne mogą oddziaływać na przedsiębiorczość dzięki ustalaniu wysokości wydatków samorządu na inwestycje oraz budowie i modernizacji infrastruktury technicznej. Samorząd lokalny odpowiada za sprawność funkcjonowania administracji publicznej. Narzucone standardy obsługi przedsiębiorców i podejmowanie uchwał o korzystnych bądź niekorzystnych warunkach w odniesieniu do przedsiębiorców wpływają pośrednio bądź bezpośrednio na możliwości funkcjonowania i rozwój firm³⁴. Aby skutecznie stymulować przedsiębiorczość na poziomie lokalnym, należy uruchamiać procesy trwałego, zrównoważonego rozwoju lokalnego i regionalnego, a także przywiązywać większą wagę do kultury organizacyjnej urzędów gmin³⁵.

Pobudzanie przedsiębiorczości na poziomie gminnym i jej wykorzystanie w procesach rozwoju lokalnego i regionalnego zależy w dużej mierze od urzędów gmin, które oddziałują na rzecz stymulowania i zarządzania rozwojem lokalnym. Jednak rozwój przedsiębiorczości zależy również od tego, jacy przedsiębiorcy są w danej gminie i jaka jest lokalna społeczność³⁶. Działalność gospodarczą warunkuje niezliczona liczba czynników związanych z podmiotem decydującym się na założenie działalności. Do powstania przedsiębiorstwa są potrzebne odpowiednie warunki stworzone przez instytucje, umożliwiające prowadzenie działalności. Uwarunkowaniom takim służy głównie otoczenie lokalne, w tym działalność samorządu lokalnego. Otoczenie to można uważać za środowisko zewnętrzne, które determinuje funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstwa³⁷. Przedsiębiorstwo działa dzięki otoczeniu, bez niego nie mogłoby istnieć i funkcjonować, przesądza ono o jego powstaniu i rozwoju, jednocześnie wyznaczając obszar, w którym może poruszać się dane przedsiębiorstwo. Instytucje i podmioty oddziałują na siebie wzajemnie³⁸. Podstawą działania instytucji jest określenie ram, w których przedsiębiorstwo może funkcjonować, a zarazem promocja pewnych działań na swoim obszarze. Natomiast podmioty gospodarcze dostosowują się do określonych norm i zasad, a przez to mogą wpływać na kształt instytucji.

³² *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku* (Dz.U. 1997, Nr 78, poz. 48).

³³ D. Walczak, A. Żołądkiewicz, *Wybrane determinanty rozwoju ...*, op. cit., s. 398.

³⁴ A. Kamińska, *Regionalne determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2011, s. 50.

³⁵ K. Kuciński, *Przedsiębiorczość a rozwój regionalny ...*, op. cit., s. 19.

³⁶ *Ibidem*, s. 19.

³⁷ A. Kamińska, *Regionalne determinanty rozwoju małych i średnich ...*, op. cit., s. 39.

³⁸ A. Jakubowska, A. Grabowska-Powaga, *Instytucje a aktywność gospodarcza ...*, op. cit., s. 405.

Materiał i metoda badawcza

Na potrzeby artykułu zostało przeprowadzone badanie empiryczne, które miało na celu analizę poglądów oraz opinii osób prowadzących działalność gospodarczą, dotyczących czynników instytucjonalnych wpływających na podejmowanie decyzji o prowadzeniu działalności gospodarczej. Badanie zrealizowano na przełomie lutego i marca 2016 roku w gminie wiejskiej, zlokalizowanej na terytorium województwa podlaskiego w powiecie bielskim. Obszar badanej gminy Brańsk zamieszkuje 6 027 mieszkańców. Kobiety stanowią około 48% mieszkańców, a mężczyźni około 52%. Powierzchnia gminy to ponad 227 km², co obejmuje 16,41% powierzchni powiatu. Największe obszary w gminie zajmują użytki rolne, tj.: 78% powierzchni, a 15% to użytki leśne³⁹. Znaczna część mieszkańców gminy Brańsk zajmuje się rolnictwem, gdyż ponad 98%. Oprócz działalności rolniczej, na terenie gminy znajdują się 148 podmioty gospodarcze⁴⁰. Osoby prowadzące własny biznes stanowią zaledwie 2% ogółu mieszkańców gminy⁴¹.

Badanie przeprowadzono przy użyciu ankiety jednokrotnego wyboru. W próbie badawczej znaleźli się celowo wytypowani przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą na obszarze gminy Brańsk. W badaniu uczestniczyło 60 ankietowanych, czyli ponad 40% wszystkich przedsiębiorców.

Ankietowani przedsiębiorcy deklarowali wykształcenie średnie – 44%, wyższe – 33%, zawodowe – 20% oraz podstawowe – 3%. Największa część respondentów znalazła się w przedziale wiekowym 45-55 lat – 32%, natomiast w grupie 25-34 lata – 25%, 56-64 lata – 18%, 34-44 lata – 17%. Najmłodsza grupa wiekowa (18-24 lata) stanowiła zaledwie 8% badanych. W wyniku analizy liczby zatrudnianych pracowników stwierdzono, że 51% to firmy działające jako jednoosobowa działalność gospodarcza, 30% to firmy zatrudniające do 10 pracowników, natomiast firmy średnie, zatrudniające powyżej 10 pracowników, stanowiły 19%. Ankietowani przedsiębiorcy prowadzili głównie działalność w zakresie: handlu – 40%, transportu – 17%, usług – 15%, handlu i naprawy pojazdów samochodowych – 8%, usług rolniczych – 5%, usług budowlano-wykończeniowych – 5%, usług tartacznych i związanych z leśnictwem – 3%.

Wyniki przeprowadzonych badań

Respondenci wyrazili opinię na temat wpływu instytucji otoczenia biznesu na prowadzoną przez nich działalność gospodarczą w gminie Brańsk. Większość ankietowanych przedsiębiorców stwierdziła niską aktywność i nieznaczny wpływ instytucji otoczenia biznesu na prowadzoną działalność, w tym gronie znalazło

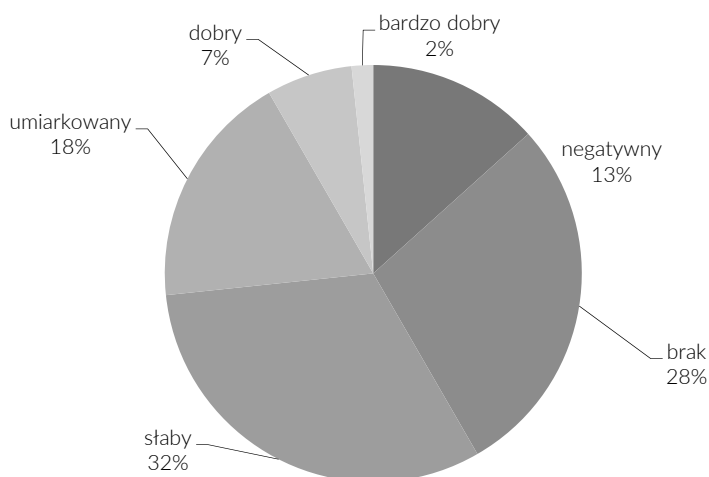
³⁹ Bank Danych Lokalnych, GUS, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start> [data dostępu: 25.02.2016].

⁴⁰ Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, <https://prod.ceidg.gov.pl/ceidg/ceidg.public.ui/search> [data dostępu: 25.02.2016].

⁴¹ Są to badania własne.

się 32% ankietowanych, a brak oddziaływania tego typu instytucji na funkcjonowanie przedsiębiorstw wytypowało 28% respondentów. Wśród pozytywnych ocen na umiarkowaną działalność wskazało 18% ankietowanych, ocenę dobrą przyznało 7% ankietowanych, a bardzo dobrą 2% ankietowanych. Wśród udzielonych odpowiedzi była grupa przedsiębiorców, która zauważyła negatywny wpływ instytucji otoczenia biznesu na prowadzoną działalność, taką odpowiedź wybrało 13% ankietowanych. Ankietowani w zdecydowanej większości ocenili działania prowadzone przez otoczenie biznesu jako mało istotne oraz niewpływające w sposób satysfakcjonujący na prowadzoną przez nich działalność gospodarczą. Jednak nie oznacza to, iż respondenci nie są świadomi możliwości wspierania przedsiębiorczości przez badane instytucje, lecz działania prowadzone w obecnym kształcie ocenili jako niewystarczające, a nawet hamujące w stosunku do niektórych firm, szczególnie z sektora MŚP.

Wykres 1.
Wpływ instytucji otoczenia biznesu na prowadzenie działalności gospodarczej w opinii ankietowanych przedsiębiorców

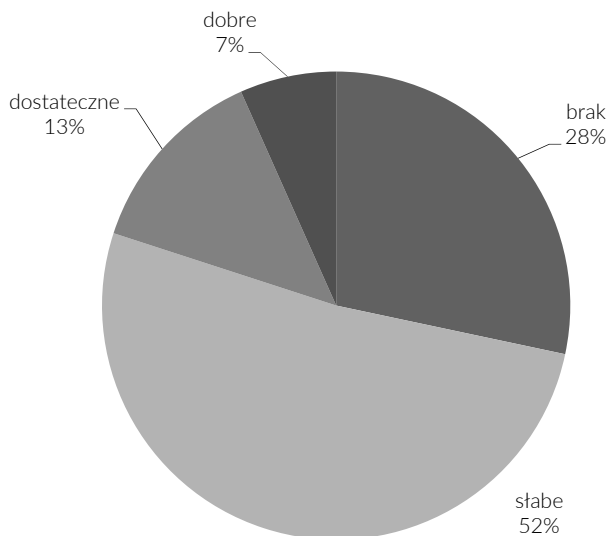


Źródło: wyniki badań własnych.

Przedsiębiorcy, biorący udział w badaniu, ocenili również zainteresowanie oraz wsparcie samorządu lokalnego gminy Brańsk kierowane do miejscowych przedsiębiorców. W opinii 52% ankietowanych, działalność samorządu skierowana do przedsiębiorców jest niewystarczająca i została oceniona jako słaba. Natomiast 28% przedsiębiorców, biorących udział w badaniu, nie dostrzegало żadnych działań skierowanych do osób prowadzących przedsiębiorstwa bądź chcących w przyszłości otworzyć własną firmę. Ocenę dostateczną dla władz samorządu lokalnego wystawiło zaledwie 13% ankietowanych, a także mała grupa

7% przedsiębiorców uznała prowadzone działania za dobre. W ocenie przedsiębiorców, prowadzących działalność na terenie badanej gminy, działania podejmowane przez władze gminne są niezadowolające albo nie występują. Odpowiedzi respondentów wyrażały mały stopień skuteczności bądź małą liczbę działań podejmowanych przez samorząd lokalny na rzecz przedsiębiorców. Gmina zdaje się nie zauważać tej grupy i nie stara się kreować działań przyjaznych dla osób prowadzących działalność gospodarczą.

Wykres 2.
Ocena działań samorządu lokalnego skierowanych do przedsiębiorców
w opinii ankietowanych

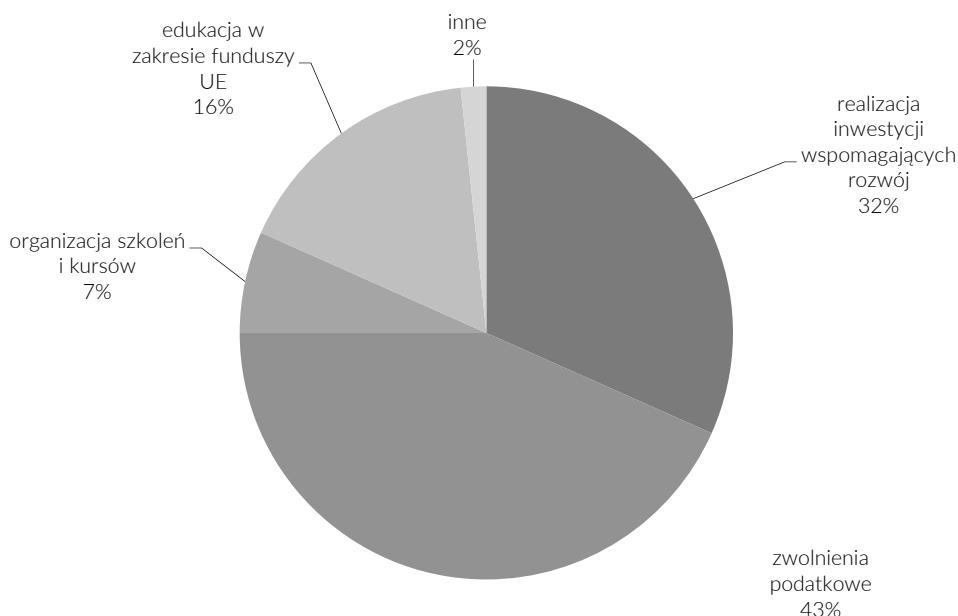


Źródło: wyniki badań własnych.

Badani przedsiębiorcy zostali zapytani o to, jakie działania mogłyby podjąć władze gminne, aby wesprzeć działalność gospodarczą prowadzoną przez ankietowanych. Głównym działaniem samorządów lokalnych, według respondentów, mogłoby być obniżenie wszelkich opłat oraz zastosowanie zwolnień podatkowych. Taką opinię wyraziło 43% ankietowanych przedsiębiorców. Kolejnym elementem istotnym dla przedsiębiorców, a leżącym w gestii władz lokalnych, w uznaniu 32% ankietowanych, powinny być realizacje inwestycji, które miałyby na celu rozwój gminy i podnoszenie jej atrakcyjności na tle innych. Ankietowani przede wszystkim zwrócili uwagę na potrzebę poprawy stanu infrastruktury. Wśród 16% badanych przedsiębiorców pojawiły się spostrzeżenia dotyczące braku odpowiedniej informacji o szkoleniach i kursach w zakresie pozyskiwania funduszy ze środków Unii Europejskiej. Ponadto, 7% ankietowanych stwierdziło

luki w informacji oraz brak organizacji różnych szkoleń, które służyłyby podnoszeniu kwalifikacji mieszkańców i przedsiębiorców. Zgodnie z opinią przedsiębiorców, gmina dysponuje wieloma instrumentami wsparcia, które mogłyby zostać wdrożone i zastosowane. Największym oczekiwaniem w stosunku do władz gminnych jest wykorzystanie ulg i zwolnień podatkowych oraz rozbudowa infrastruktury.

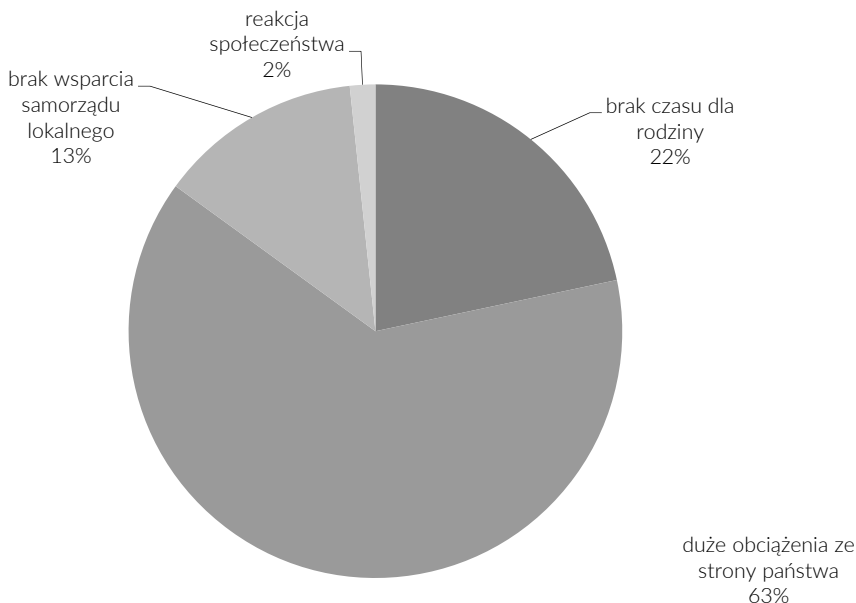
Wykres 3.
Opinie ankietowanych przedsiębiorców na temat możliwości wsparcia działalności gospodarczej przez władze gminne



Źródło: wyniki badań własnych.

Wśród barier w prowadzeniu działalności gospodarczej ankietowani przedsiębiorcy bardzo często podawali duże obciążenie ze strony państwa i taką opinię wyraziło 63% respondentów. Za kolejną, istotną przeszkodę, utrudniającą prowadzenie własnej działalności, badani uznali brak czasu dla rodziny – 22% przedsiębiorców. Natomiast 13% ankietowanych wskazało brak wsparcia przedsiębiorców lokalnych przez władze samorządowe. Najmniejsza część ankietowanych przedsiębiorców, zaledwie 2%, podała występujące, negatywne reakcje ze strony społeczeństwa. Przedsiębiorcy napotykają wiele przeszkód związanych z prowadzeniem firm, jednak największym ograniczeniem, według ankietowanych, jest obciążenie działalności gospodarczej znaczną liczbą podatków i opłat. Dodatkowo skomplikowane prawo, niejasne procedury, duża liczba formalności i regulacji zniechęcają do tworzenia nowych firm oraz hamują rozwój już istniejących.

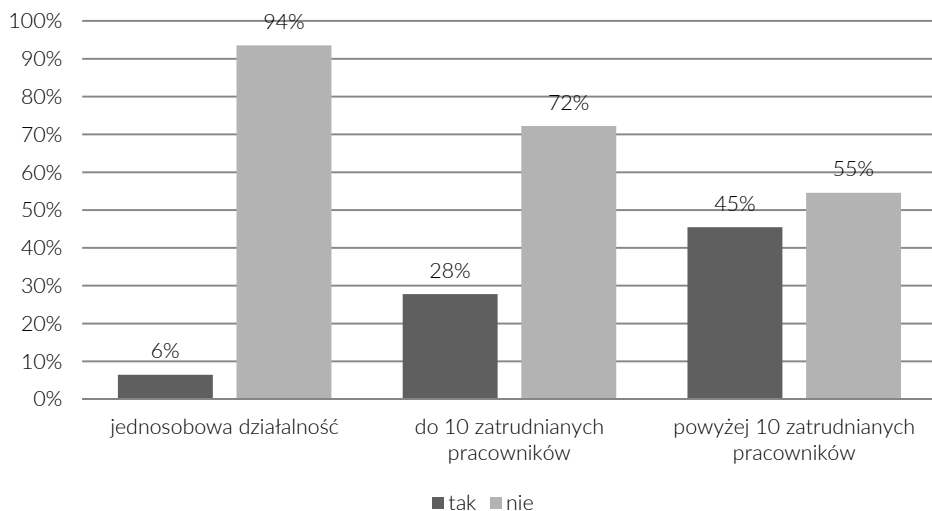
Wykres 4.
Najważniejsze bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej
w opinii ankietowanych przedsiębiorców



Źródło: wyniki badań własnych.

Z przeprowadzonego badania wynika, że osoby prowadzące działalność gospodarczą na obszarze gminy Brańsk niezbyt chętnie sięgały po fundusze pochodzące ze środków Unii Europejskiej. Jedynie 20% ankietowanych przedsiębiorców korzystało z takiego wsparcia finansowego. Brak prób pozyskiwania środków zadeklarowało 80% ankietowanych. Przedsiębiorcy nie byli zainteresowani ani nie podejmowali żadnych wysiłków, które miałyby na celu zdobycie informacji dotyczących pozyskania środków z dofinansowania Unii Europejskiej. Przedsiębiorcy, którzy prowadzili jednoosobową działalność, najrzadziej deklarowali korzystanie z dotacji, a ponad 94% ankietowanych wskazało, że nie korzystało ze środków oferowanych przez Unię Europejską. Odsetek ten zmniejszał się wraz ze wzrostem wielkości firmy. W przedsiębiorstwach, zatrudniających powyżej 10 pracowników, 72% ankietowanych nie korzystało z dotacji pochodzących ze źródeł Unii Europejskiej. W przypadku przedsiębiorców, zatrudniających powyżej 10 pracowników, aż 45% ankietowanych korzystało z takich funduszy. Może to być związane z lepszym dostępem do informacji na temat dodatkowych źródeł finansowania działalności przez większe podmioty i tym samym większym zapotrzebowaniem na kapitał.

Wykres 5.
Stanowisko ankietowanych przedsiębiorców dotyczące korzystania ze środków finansowych Unii Europejskiej w podziale na wielkość prowadzonej działalności



Źródło: wyniki badań własnych.

Zdaniem ankietowanych, najczęstszym powodem, dla którego przedsiębiorcy nie ubiegali się o fundusze pochodzące z Unii Europejskiej, były skomplikowane procedury, a 46% respondentów, deklarujących niekorzystanie z funduszy Unii Europejskiej, podało tę odpowiedź. Wśród innych przyczyn znalazły się: niechęć do korzystania z tego typu wsparcia – 19%, trudny dostęp do informacji na temat pozyskiwania funduszy z Unii Europejskiej – 13%, zbyt wysoki wkład własny – 12%, a także duża liczba chętnych do skorzystania z tego typu wsparcia – 10%. Ankietowani przedsiębiorcy wielokrotnie wskazywali na niedostateczny poziom informacji na temat funduszy Unii Europejskiej, jak również nieznaną formality procedur związanych z dostępem do środków.

Wśród problemów poruszanych w ankiecie skierowanej do przedsiębiorców została zawarta kwestia dalszych planów dotyczących przyszłości prowadzonej działalności gospodarczej. W grupie ankietowanych przedsiębiorców 87% zadeklarowało kontynuację prowadzenia działalności gospodarczej oraz chęć dalszego rozwoju. Jedynie 13% respondentów zamierza zamykać swoją działalność i wycofywać się z rynku. Znaczna część badanych przedsiębiorców, pomimo niedogodności, barier i utrudnień, ma zamiar kontynuować i rozwijać swoją działalność.

Podsumowanie

Przeprowadzone rozważania, które miały na celu ukazanie wpływu instytucji lokalnych na kształtowanie się postaw przedsiębiorczych, nie pozwalają na jednoznaczną weryfikację hipotezy postawionej na początku pracy, iż instytucje mają zdecydowany udział w pobudzaniu i kształtowaniu przedsiębiorczości w społeczeństwie. Z badań tych wynika, że instytucje, działające na terenie badanej gminy, nie mają aż tak istotnego wpływu, jak w postawionej hipotezie. Ankietowani przedsiębiorcy dostrzegali wpływ instytucji na prowadzoną działalność gospodarczą, lecz w dużym stopniu były to działania negatywne i daremne, a więc nie wpłynęły zasadniczo na pobudzanie przedsiębiorczości u ankietowanych. Jednakże badani przedsiębiorcy mogli nie być całkowicie świadomi badanego zjawiska i oddziaływania instytucji przedstawionych w analizie literatury przedmiotu. W niektórych przypadkach część przedsiębiorców wykazała nieznamość kompetencji, jakimi dysponuje gmina. Badani przyznali, że działalność instytucji lokalnych, w tym gmin, oddziałuje na ich przedsiębiorstwa. Stwierdzili również, że takie działania mogą być pozytywne.

Przedsiębiorcy wskazali na słabość instytucji lokalnych w badanej gminie. Ogólnie instytucje zostały nieco lepiej ocenione, niż działalność władz samorządu gminy. Za największe utrudnienie w prowadzeniu działalności gospodarczej ankietowani uznali duże obciążenie ze strony państwa oraz niedostateczne wsparcie samorządu lokalnego. Przedsiębiorcy w zdecydowanej większości negatywnie ocenili działalność gminy, stwierdzili niską aktywność, niedostateczne zainteresowanie oraz brak wsparcia i niepodejmowanie żadnych działań skierowanych do przedsiębiorców. Przedsiębiorcy oczekują od samorządów lokalnych działań, które miałyby na celu ułatwienie prowadzenia firmy. Mogłyby nimi być: obniżenie wszelkich opłat, zastosowanie zwolnień podatkowych oraz realizacja inwestycji, które przyczyniłyby się do rozwoju gminy i podniosłyby jej atrakcyjność. Pomimo występowania instrumentów, które pobudziłyby przedsiębiorczość i wpłynęłyby pozytywnie na osoby prowadzące działalność gospodarczą, władze gminy nie są zbyt zainteresowane rozwojem gminy i przedsiębiorczości.

Wszechobecne, niekorzystne warunki nie zniechęcają jednak przedsiębiorców do prowadzenia swojej działalności i realizacji zamierzonych celów. Znaczna część respondentów zamierza kontynuować swoją działalność. Poddani różnorakim oddziaływaniom ze strony instytucji, ale zarazem kultury i społeczeństwa potrafią podjąć inicjatywę i rozpocząć działanie. Dlatego istotne jest, aby jak najwięcej osób odkryło swoje predyspozycje i miało szansę wprowadzić własne pomysły i innowacje w życie. Otoczenie, przy pomocy instytucji, oddziela przedsiębiorców teoretycznych od tych, którzy podejmują działanie. Odseparowuje jednostki zdolne w danych warunkach podjąć ryzyko prowadzenia własnej firmy, lecz jednocześnie hamuje decyzje wielu osób o cechach przedsiębiorczych w podjęciu takiej działalności. Jeżeli instytucje na poziomie lokalnym byłyby

bardziej przyjazne i skierowały jakiegokolwiek działania ku promowaniu przedsiębiorczości, mogłoby to spowodować pojawienie się nowych przedsiębiorców, którzy stanowiliby najlepszy kapitał z możliwych. Ich działalność wpłynęłaby dodatnio nie tylko na nich i ich firmy, a równocześnie na całe społeczeństwo, pobudzając ducha przedsiębiorczości i uruchamiając lawinę korzystnych następstw. Na tym zyskałoby całe społeczeństwo i to nie jedynie lokalne i regionalne, a cały kraj.

Literatura

- Gancarczyk M., *Instytucje a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, 2002, nr 5-6.
- Glinka B., *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
- Gruszevska E., *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013.
- Hodgson G. M., *Institutional Economics into the Twenty-First Century*, „Studie Note di Economia”, 2009, vol. 14, no. 1.
- Hodgson G. M., *What are Institutions?*, „Journal of Economics Issues”, 2006, no. 40(1).
- Jakubowska A., Grabowska-Powaga A., *Instytucje a aktywność gospodarcza podmiotów – wybrane aspekty*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej”, 2016, nr 1964, z. 97.
- Kamińska A., *Regionalne determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2011.
- Kołodko G., *Wędrujący świat*, Wydawnictwo Prószyński i s-ka, Warszawa 2008.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dn. 2 kwietnia 1997 roku* (Dz.U. 1997, Nr 78, poz. 48).
- Kuciński K., *Przedsiębiorczość a rozwój regionalny w Polsce*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2010.
- Majkut R., *Przedsiębiorczość w świetle uwarunkowań interdyscyplinarnych*, CeDeWu, Warszawa 2014.
- Możyłowski P., *Prawno-administracyjne bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w świetle opinii przedsiębiorców oraz raportów Doing Business*, „Przedsiębiorczość – Edukacja”, 2013, nr 9.
- Nee V., Swedberg R., *Economic Sociology and New Institution Economics*, „Handbook of New Institutional Economic”, C. Menard, M.M. Shirley (eds.), Springer, Dordrecht 2005.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990.
- Organization Theory: From Chester Barnard to the Present and Beyond*, O. Williamson (ed.), Oxford University Press, Oxford 1995.
- Piecuch T., *Przedsiębiorczość – podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Stiglitz E., *Challenges in the Analysis of the Role of Institutions in Economic Development*, Villa Bording Workshop Series, The Institutional Foundations of a Market Economy, 2000.

Veblen T., *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America*, George Allen & Unwin, London 1924.

Walczak D., Żołądkiewicz A., *Wybrane determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, 2015, t. XVII, z. 3.

Williamson C.R., *Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performances*, „Public Choice”, 2009, no. 3-4, t. 139.

Materiały elektroniczne

Bank Danych Lokalnych, GUS, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start> [data dostępu: 25.02.2016].

Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, <https://prod.ceidg.gov.pl/ceidg/ceidg.public.ui/search> [data dostępu: 25.02.2016].

GOSPODARKA OPARTA NA WIEDZY JAKO TREND STYMULUJĄCY ZARZĄDZANIE TALENTAMI

Streszczenie

Cel – Celem artykułu było przedstawienie wpływu gospodarki opartej na wiedzy (GOW) na rozwój koncepcji zarządzania talentami w organizacji.

Metodyka badania – W artykule dokonano: przeglądu literaturowego w zakresie gospodarki opartej na wiedzy i zarządzania talentami, usystematyzowania tych pojęć, analizy wydatków na naukę oraz badania i rozwój w skali globalnej, europejskiej i polskiej na podstawie dostępnych źródeł.

Wynik – Główne wnioski, płynące z niniejszej analizy, zmierzały do wyjaśnienia, dlaczego gospodarka oparta na wiedzy sprzyja zarządzaniu talentami, a także jakie cechy GOW korzystnie oddziałują na rozwój gospodarczy przez zarządzanie talentami.

Oryginalność/Wartość – W artykule poruszono aktualną i obszernie komentowaną problematykę zarówno w kwestii gospodarki opartej na wiedzy, jak i talentów w organizacji. Jednak zasadniczym jego celem było zwrócenie uwagi na te czynniki GOW, które służą zarządzaniu talentami, co z kolei rzadko bywa przedmiotem badań.

Słowa kluczowe: gospodarka oparta na wiedzy, talent, zarządzanie talentami

KNOWLEDGE – BASED ECONOMY AS A TREND STIMULATING TALENT MANAGEMENT

Summary

Goal – The aim of the article is to draw attention to the impact of a knowledge-based economy on the development concepts of talent management in the organization.

Research methodology – The article will be a literature review in the area of knowledge-based economy and talent management, systematization of these concepts, as well as analysis of expenditure on science and research and development on a global, European and Polish scale based on available sources.

Score – The main conclusions of this analysis should indicate why the knowledge-based economy fosters talent management and what features of KBE have a positive effect on economic development through talent management.

Originality /value – The article discusses the current and widely discussed issues in both issues knowledge-based economy as well as talents in the organization, but its main goal is to

draw attention to these factors of KBE, which foster talent management, which in turn is not analyzed too often.

Key words: knowledge – based economy, talent, talent management

DOI: 10.15290/wpewbmn3.2019.10

Wprowadzenie

W opracowaniu podjęto problematykę wpływu gospodarki opartej na wiedzy (z ang. *knowledge – based economy*) na rozwój strategii zarządzania talentami w organizacji. Dokonano przeglądu i usystematyzowania podstawowych definicji, tj.: gospodarki opartej na wiedzy, wiedzy, organizacji uczącej się, talentu w organizacji i zarządzania talentami, nakładów na edukację i działalność badawczo-rozwojową, a także analizy szans i zagrożeń dla organizacji wynikających z GOW. W artykule nie wyczerpano tematu, ponieważ opisywane zagadnienie jest niezwykle obszerne, jednak może być ono wstępem do dalszych rozważań.

Koncepcja gospodarki opartej na wiedzy

Koncepcja gospodarki opartej na wiedzy została sformułowana dla przeciwstawienia jej, panującej w ostatnich stuleciach, gospodarce przemysłowej¹. Podstawowy punkt wyjścia gospodarki opartej na wiedzy stanowi, powstała w końcu poprzedniego stulecia, teoria wzrostu endogenicznego, zgodnie z którą długookresowy wzrost jest wyznaczany głównie przez inwestycje w kapitał ludzki i innowacje². W raporcie, opracowanym przez OECD we współpracy z Bankiem Światowym, GOW definiuje się jako typ gospodarki, w której wiedza jest tworzona, przyswajana i wykorzystywana efektywniej przez: przedsiębiorstwa, organizacje, osoby fizyczne i społeczności, służąc szybkiemu rozwojowi gospodarki i społeczeństwa³. Podobna definicja znalazła się w *Strategii Lizbońskiej*, a także w programie *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, w którym rozwój inteligentny oznacza rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji⁴. Gospodarka oparta na wiedzy może być również pojmowana jako układ złożony z trzech składowych,

¹ W. Welfe (red.), *Makroekonomiczny model gospodarki opartej na wiedzy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2009, s. 3.

² Ibidem, s. 3.

³ M. Chodurek, *Uwarunkowania zarządzania talentami w przedsiębiorstwie w kontekście teorii pozytywnego zarządzania*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016, s. 115.

⁴ ec.europa.eu [data dostępu: 16.01.2018].

tj.: wiedzy, gospodarki i oddziaływań między nimi⁵. W literaturze GOW jest zarazem definiowana jako: gospodarka informacyjna, gospodarka nasycona wiedzą, gospodarka napędzana wiedzą czy nowa ekonomia⁶.

Zdaniem A. Kuklińskiego, GOW ma trzy oblicza⁷:

- metodologiczne, wyrażające się w poszukiwaniu nowatorskich sposobów identyfikowania i analizy problemów w nowym obszarze, jakim niewątpliwie jest zarządzanie wiedzą;
- empiryczne, identyfikowane z monitorowaniem w skali globalnej zmieniającej się mapy gospodarki opartej na wiedzy oraz dyfuzji wiedzy, zarówno na poziomie społeczeństwa, jak i przedsiębiorstw;
- pragmatyczne, którego istota sprowadza się do budowy i promowania systemów umożliwiających kreowanie zarządzania wiedzą na wszystkich poziomach życia społecznego.

Gospodarka oparta na wiedzy obejmuje cztery filary, do których należą:

1. otoczenie instytucjonalno-prawne, inaczej system bodźców ekonomicznych;
2. systemy innowacji;
3. edukacja i szkolenia;
4. infrastruktura informacyjna.

Pierwszy filar zawiera: poziom ochrony praw własności, bariery taryfowe i pozataryfowe oraz stan regulacji prawnych, czyli te czynniki, które mogą pozwolić na likwidację lub ograniczenie prawno-administracyjno-ekonomicznych barier rynkowych, a także stymulowanie przedsiębiorczości. Drugi filar uwzględnia: liczbę osób zatrudnionych w sektorze badań i rozwoju, liczbę publikacji naukowych i technicznych oraz patenty w przeliczeniu na milion mieszkańców. Kolejny jest związany z edukacją, a bierze się w nim pod uwagę stan i efektywność szkolnictwa ustawicznego. Ostatni filar dotyczy infrastruktury informacyjnej w przeliczeniu na każde 10 tysięcy mieszkańców⁸.

Z powyższych rozważań wynika, że istotą GOW jest rozwój i racjonalne wykorzystanie zasobów ludzkich, bowiem kapitał finansowy i zasoby naturalne są biernymi czynnikami produkcji. Ludzie akumulują kapitał, wykorzystując zasoby naturalne, tworzą organizacje społeczne i ekonomiczne oraz promują rozwój⁹. Jak zauważył P. F. Drucker, zwolennicy J. M. Keynesa i neokeynesiści stwierdzili, że stan gospodarki zależy od konsumpcji, zaś podejścia klasyczne i neoklasyczne – od inwestycji¹⁰. Natomiast główny czynnik wzrostu gospodarczego to inwesto-

⁵ Z. Chojnicki, *Wiedza dla gospodarki w perspektywie OECD*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy – wyzwania dla Polski XXI wieku*, A. Kukliński (red.), Komitet Badań Naukowych, Warszawa 2001, s. 80.

⁶ R. Galar, *Gospodarka oparta na wiedzy i innowacje przełomowe*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy ...*, op. cit., s. 139.

⁷ B. Wawrzyniak, *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie – potrzeba diagnozy*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy ...*, op. cit., s. 29.

⁸ N. Niklewicz-Pijaczyńska, M. Wachowska, *Wiedza – Kapitał ludzki – Innowacje*, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław 2012, s. 14.

⁹ M. Kabaj, *Rozwój i wykorzystanie zasobów pracy. W kierunku gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy ...*, op. cit., s. 166.

¹⁰ P.F. Drucker, *Spółczesność pokapitalistyczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 151.

wanie w człowieka. Ewolucja od tradycyjnej gospodarki do GOW może być przedstawiona w modyfikacji funkcji produkcji Cobb-Douglassa, wprowadzając do niej: wiedzę, postęp techniczny, organizacyjny i innowacje¹¹. Przyrost dochodu jest więc funkcją trzech czynników:

$$\Delta Y/Y = \Delta L/L \cdot a + \Delta K/K \cdot b + R$$

$$a = 0,75 \quad b = 0,25 \quad a + b = 1,0$$

Po pierwsze, funkcją wzrostu gospodarczego $\Delta Y/Y$ jest ilość zaangażowanej pracy $\Delta L/L$ (przy założeniu, że 1% wzrostu zatrudnienia prowadzi do 0,75% wzrostu dochodu narodowego) oraz wzrostu kapitału $\Delta K/K$ (przy założeniu, że 1% wzrostu kapitału prowadzi do 0,25% wzrostu dochodu narodowego), zaś nowym elementem funkcji jest czynnik resztowy R (*residual*), który obejmuje: wiedzę, postęp techniczny i organizacyjny, efekty edukacji¹².

Wiedza odgrywa istotną rolę w kształtowaniu rzeczywistości gospodarczej, zatem warto poddać analizie pojęcie wiedzy jako zasobu.

Wiedza jako zasób

Przez wiedzę rozumie się użyteczność, jest ona więc środkiem do osiągnięcia społecznych i ekonomicznych celów¹³. W opinii G. Probst, S. Rauba i K. Romhardta, wiedzę należy traktować jako ogół wiadomości i umiejętności wykorzystywanych przez jednostki do rozwiązywania problemów w trakcie działania¹⁴. Na gruncie ekonomicznym wiedza jest pojmowana dwojako: po pierwsze, to informacje, które po przetworzeniu są wykorzystane w modelach ekonomicznych do podejmowania racjonalnych decyzji ekonomicznych (zbieranie i transformacja informacji), po drugie, wiedza jako aktywa bierze udział w procesie produkcji¹⁵. W literaturze wyodrębnia się wiedzę publiczną i prywatną. Charakter publiczny ma wiedza, która jako dobro ekonomiczne może być wykorzystywana przez wielu użytkowników bez utraty wartości, na przykład jest to wiedza przekazywana na wykładach, zaś wiedza prywatna jest wyznaczana przez jej wartość rynkową¹⁶. Wiedzę można zhierarchizować, co obrazuje model D. Tobina, który przedstawia trzy jej stopnie (schemat 1.).

¹¹ M. Kabaj, *Rozwój...*, op. cit., s. 167.

¹² Ibidem, s. 168.

¹³ P.F. Drucker, *Spółczesność...*, op. cit., s. 40.

¹⁴ M. Zastempowski, *Innowacyjność polskich przedsiębiorstw w kontekście funkcjonowania we współczesnej gospodarce opartej na wiedzy*, [w:] *Zarządzanie organizacjami w gospodarce opartej na wiedzy. Kluczowe relacje organizacji w gospodarce opartej na wiedzy*, B. Godziszewski (red.), TNOiK, Toruń 2008, s. 117.

¹⁵ Z. Chojnicki, *Wiedza dla gospodarki...*, op. cit., s. 81.

¹⁶ Ibidem.

Schemat 1.
Model wiedzy D. Tobina



Źródło: N. Niklewicz-Pijaczyńska, M. Wachowska, *Wiedza – Kapitał ludzki – Innowacje*, op. cit., s. 19.

W modelu tym podstawę stanowią dane, które zawierają informacje, te z kolei przekształcają się w wiedzę w wyniku analizy lub doświadczenia.

Inny przykład stanowi pięciostopniowa hierarchia T. Beckmana, na którą składają się:

1. dane – teksty, wzory, dźwięki, obrazy;
2. informacje – uporządkowane, zinterpretowane dane;
3. wiedza – przykłady, procesy, modele, czyli powiązane ze sobą zobiektywizowane wartości cech;
4. umiejętności – wyjaśnianie, osądzanie, wyciąganie wniosków, doradzanie;
5. zdolności – ekspertyzy organizacyjne: źródła wiedzy, system wspomaganie efektywności, osiągnięcie przewagi konkurencyjnej¹⁷.

A. Toffler wyróżnił cztery cechy wiedzy, takie jak:

- dominacja – wiedza jest najważniejszym zasobem przedsiębiorstwa, dającym przewagę konkurencyjną;
- niewyczerpalność – przekazywanie wiedzy nie umniejsza jej zasobów;
- symultaniczność – możliwość wykorzystania danej wiedzy w wielu działaniach i w tym samym czasie;
- nieliniowość – oznacza, że nie od ilości, a od przydatności wiedzy zależy jej wartość dla firmy¹⁸. Warto tu zwrócić uwagę na fakt, że dana wiedza może sprawdzić się w jednej organizacji, a w innej nie.

¹⁷ N. Niklewicz-Pijaczyńska, M. Wachowska, *Wiedza ...*, op. cit., s. 19.

¹⁸ K. Kietliński, *Moralność gospodarki opartej na wiedzy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Warszawa 2009, s. 59.

Inne cechy wiedzy spotykane w literaturze to¹⁹:

- podmiotowość – użycie wiedzy, jej wykładnia są zależne w sposób ścisły od doświadczeń i umiejętności danej osoby (jest zatem względna i niejednoznaczna);
- transferowość – wiedzę można wielokrotnie przenosić i znajdować dla niej nowe zastosowanie;
- spontaniczność – trudno zapanować nad żywiołowym procesem rozprzestrzeniania się wiedzy;
- osadzenie – wiedza znajduje się w umysłach podmiotów, trudno ją wydobyc bez woli osoby ją posiadającej;
- samozasilanie – wiedza zyskuje na wartości między innymi dzięki dzieleniu (efekt synergii – wiedza w grupie jest zawsze większa niż wiedza jednostki);
- nietrwałość – wymaga aktualizacji i uzupełnień, zmienia się w bardziej lub mniej dynamiczny sposób, „starzeje się”;
- materializacja – w postaci towarów, usług, można więc taką urzeczywistnioną wiedzę sprzedać, kupić, a nawet powielić (w granicach wyznaczonych prawem).

Badacze uznali, że posiadanie wiedzy to umiejętność odpowiedzi na pewne, ogólne pytania, co oznacza, że jednostka ma trwałą zdolność produkowania, którą wytwarzają i wykorzystują jednostki ekonomiczne do osiągania ich celów. Te pytania skonstruowało kilku naukowców i są one powiązane, ale nie istnieje jedna, najlepsza odpowiedź²⁰:

- według B. A. Lundvalla i B. Johnsona:
 - *know – what* – co można wprowadzić nowego na rynek;
 - *know – why* – dlaczego nie działa konkretne urządzenie;
 - *know – how* – jak naprawić urządzenie;
 - *know – who* – kto wie, jak to zrobić najlepiej;
- według Tam Simona:
 - *know – when* – kiedy najlepiej wprowadzić zmiany;
 - *know – which* – które funkcje organizacji wymagają uwagi;
 - *know – between* – zależności między relacjami państwo – rynek;
 - *know – where* – gdzie szukać: idei, innowacji czy rynków zbytu;
- według S. Kwiatkowskiego:
 - *know – whether* – czy kontynuować badania nad technologiami o potencjalnie niebezpiecznych skutkach ubocznych;
 - *know – iff* – czy zwalniać badaczy w przypadku zaprzestania badań, a jeśli tak, to na jakich warunkach.

P. Romer zwrócił uwagę na odmienną gospodarkę opartą na wiedzy od gospodarki, w której istotą była problematyka racjonalnego wykorzystywania

¹⁹ N. Niklewicz-Pijaczyńska, M. Wachowska, *Wiedza ...*, op. cit., s. 24.

²⁰ S. Kwiatkowski, *Bogactwo z wiedzy*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy ...*, op. cit., s. 244.

zasobów fizycznych i uchwytnych, zatem, według ekonomisty, źródło sukcesu nie tkwi w alokacji rzadkich zasobów, ale w tworzeniu wiedzy dającej pomysły, których realizacja powiększa wartość efektów gospodarowania²¹. Zdaniem P. Romera, uzyskiwaniu efektu gospodarczego służą trzy czynniki, a mianowicie²²:

- materialne, zwane *hardware* (ziemia, budynki, urządzenia);
- wiedza kodyfikowana, zwana *software* (książki, projekty techniczne, inne przekazy informacji);
- wiedza nekodyfikowana, zwana *wetware* (istnieje w umysłach ludzi, czyli wierzenia, przekonania, talent).

W opinii ekonomisty, zasoby fizyczne są skończone i rzadkie, natomiast wiedza wskazuje, jak korzystać z dostępnych surowców i w jaki sposób można łączyć różne surowce, by uczynić je bardziej wartościowymi²³. P. Romer jako przykład wskazuje wyprodukowanie nowego oprogramowania, którego pierwsza kopia może kosztować setki milionów dolarów, natomiast pozostałe mogą kosztować niewiele lub być udostępnione bezpłatnie. Tymczasem inaczej wygląda to w gospodarce fizycznej, gdzie koszt ponosi się również w wyprodukowaniu kolejnej kopii danego dobra. Stąd, w przekonaniu P. Romera, problemem w dotychczasowych teoriach ekonomii był rozdział rzadkich zasobów między alternatywnymi użytkownikami i producentami, zaś w gospodarce opartej na wiedzy należy rozwiązać kwestię, jak efektywnie wykorzystać obecną wiedzę i odkrywać nowe aspekty i sposoby ich spożytkowania. Naukowiec zwrócił uwagę na to, że te kwestie są bardzo dynamiczne, ponieważ poruszają zagadnienie zbudowania najlepszej struktury świata gospodarczego oraz organizacji wewnętrznej przedsiębiorstw. Odnosząc się do rozważań ekonomisty, jako ciekawy przykład można podać badania nad grafenem. W 2004 roku odkryto alotropową odmianę węgla na Uniwersytecie w Manchester, nad którą rozpoczęło badania wiele ośrodków naukowych, w tym w Polsce, niestety, koszt wyprodukowania centymetra kwadratowego grafenu wynosił około 100 milionów dolarów²⁴. Jednak polski zespół z Instytutu Technologii Materiałów Elektronicznych opracował najtańszą technologię wytwarzania grafenu o najwyższej jakości, lecz podjęte działania wymagają dalszych badań. Powszechnie zauważa się presję związaną z produkcją grafenu, ponieważ dowiedziono wielu właściwości tego surowca i szerokich możliwości jego zastosowania: od medycyny, przez ochronę środowiska, po elastyczne wyświetlacze smartfonów.

Wiedza daje ogromną przewagę konkurencyjną, ale zarazem sprawia, że współczesne organizacje muszą zmierzyć się z wieloma problemami.

²¹ K. Porwit, *Cechy gospodarki opartej na wiedzy (G.O.W.), ich współczesne znaczenie i warunki skuteczności*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy...*, op. cit., s. 118.

²² Ibidem, s. 117.

²³ J. Kurtzman, *An Interview with Paul M. Romer*, <https://www.strategy-business.com/article/9472?gko=715e4> [data dostępu: 16.01.2018].

²⁴ Ł. Michalik, *Polski cud technologii. O co chodzi z tym grafenem?*, <https://gadzetomania.pl/3729,polski-cud-technologiei-o-co-chodzi-z-tym-grafenem> [data dostępu: 16.01.2018].

Wyzwania organizacji gospodarki opartej na wiedzy

W dobie dynamicznych zmian organizacje gospodarki opartej na wiedzy stoją przed dwoma istotnymi zadaniami. Pierwszym jest zdolność ciągłego uczenia się, bowiem przedsiębiorstwa muszą uczyć się więcej i szybciej niż ich konkurenci²⁵. Drugim wyzwaniem jest umiejętność zarządzania wiedzą, czyli odpowiadzi na następujące kwestie²⁶:

- jak zdobywać wiedzę;
- jak tworzyć wiedzę;
- jak wiedzę kodyfikować;
- jak dzielić się wiedzą;
- jak wiedzę udostępnić, zastosować i ponownie użyć w organizacji.

Jak zauważyła M. Chodorek, każda z tych umiejętności wymaga wielu szczegółowych działań²⁷. Stąd też przez podmiot rozumie się organizację uczącą się, czyli taką, w której wspiera się: rozwój pracowników, wymianę wiedzy i pracę zespołową²⁸. W ujęciu A. Glińskiej-Noweś, organizacja ucząca się jest konieczną odpowiedzią na ciągłość zmian w otoczeniu, gwarantującą nie tylko reagowanie na te zmiany, ale także wyprzedzanie ich lub wręcz kreowanie. Ponadto, musi posiadać zdolność oduczania się nawyków z przeszłości, dzięki czemu będzie możliwa redefinicja jej celów i sposobów postępowania²⁹. W literaturze można znaleźć następujące cechy organizacji uczącej się³⁰:

- mistrzostwo osobiste – dążenie do ciągłego rozwijania talentów;
- modele myślowe – porządkowanie i udoskonalanie własnego obrazu świata;
- wspólna wizja – jasno określony cel organizacji, łączący wszystkich pracowników firmy;
- zespołowe uczenie się – uznanie potrzeby budowania potencjału intelektualnego zespołu;
- myślenie systemowe – zdolność myślenia w kategorii procesów projektów i strategii.

Z kolei, J. Rokita wskazuje na relacje między uczeniem się, wiedzą i kapitałem intelektualnym organizacji, a mianowicie³¹:

- podstawą uczenia się jest uczenie się pojedynczych osób, które gromadzą w swych umysłach wiedzę wzbogacającą o własne doświadczenia;

²⁵ M. Chodorek, *Uwarunkowania zarządzania talentami ...*, op. cit., s. 116.

²⁶ Ibidem.

²⁷ Ibidem.

²⁸ K. Kietliński, *Moralność gospodarki ...*, op. cit., s. 65.

²⁹ A. Glińska-Noweś, *Kulturowe uwarunkowania zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie*, TNOiK, Toruń 2007, s. 39.

³⁰ K. Kietliński, *Moralność gospodarki ...*, op. cit., s. 65.

³¹ A. Glińska-Noweś, *Kulturowe uwarunkowania ...*, op. cit., s. 42-43.

- z wiedzy pojedynczych osób powstaje wiedza organizacyjna, przy czym jej budulcem jest tylko część wiedzy indywidualnej, a konkretnie to, co jest akceptowane przez większość członków organizacji;
- wiedza organizacyjna stanowi potencjał intelektualny, który powinien być wykorzystywany przy podejmowaniu decyzji strategicznych, wzmacniających zdolności konkurencyjnych organizacji;
- im większy zakres uczenia się, gromadzenia wiedzy i jej wykorzystywania w danej organizacji, tym bardziej można ją nazwać organizacją intelektualną.

Nie tylko z sentencji F. Bacona wynika to, że *wiedza to potęga*. Jak wykazano wcześniej, jest to cenny zasób i źródło przewagi konkurencyjnej. Jednak, żeby uzyskać pożądane efekty, należy najpierw pozyskać wiedzę. Nadmieniono już na przykładzie grafenu, jak istotne jest prowadzenie badań, dlatego warto wspomnieć o wydatkach na naukę i działalność badawczo-rozwojową. Tabela 1. prezentuje wydatki na edukację, badania i rozwój w stosunku do PKB, w %, w latach 2015-2016.

Tabela 1.
Relacja nakładów na edukację i B+R w stosunku do PKB

Rok	Edukacja			Badania i Rozwój		
	Polska	UE	Chiny	Polska	UE	Chiny
2015	5,3%	4,8%	↑4%	1%	2,03%	2,067%
2016	5,0%	4,7%	↑4%	0,97%	2,03%	2,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Total general government expenditure on education*, <https://ec.europa.eu/eurostat/statistic-explained> [data dostępu: 28.04.2018]; data.oecd.org [data dostępu: 28.04.2018]; stat.gov.pl [data dostępu: 29.04.2018]; L. Yan, *China works hard to achieve its goal of spending 4 percent GDB on education*, en.people.cn [data dostępu: 10.05.2018].

W zakresie wydatków na edukację Polska na tle Unii Europejskiej wypadła dobrze, chociaż warto zaznaczyć, że zarówno w Polsce, jak i w Unii Europejskiej wydatki te zostały zmniejszone. Z krajów unijnych najczęściej na edukację przeznaczają Dania, gdyż blisko 7% PKB³². Celem porównania, zestawiono wydatki Chin, które aspirują obecnie do miana jednej z największych gospodarek świata. Natomiast wydatki na badania i rozwój nie były zadowalające, w równej mierze w porównaniu z Unią, jak i z Chinami, tym bardziej że i w tej dziedzinie nakłady zostały zmniejszone. Wśród krajów unijnych państwa, które najczęściej przeznaczają na działalność badawczo-rozwojową, to: Szwecja (3,25% PKB), Austria (3,09% PKB) i Niemcy (2,94% PKB)³³. W 2016 roku organizacja Deloitte opublikowała raport *Badania i rozwój w przedsiębiorstwach 2016*, w którym przeanalizo-

³² J. Frączyk, *Wydajemy na edukację ponad 5% PKB*, www.money.pl [data dostępu: 30.04.2018].

³³ *Unia wydaje na badania i rozwój 2% PKB*, www.polskieradio.pl [data dostępu: 30.04.2018].

wano 391 przedsiębiorstw z Europy Środkowej, w tym 61 z Polski³⁴. Porównano różne wskaźniki z lat 2014-2016. Wynika z nich między innymi to, że w 2016 roku przedsiębiorstwa zmniejszyły nakłady na działalność B+R w przedziale: 1%-10% obrotów, natomiast wśród 17% badanych (z 12,5% w 2014 roku i 13% w 2015 roku) wzrosły wydatki w kategorii nakładów powyżej 10% obrotów. Przedsiębiorstwa były więc skłonne inwestować środki w B+R, o czym świadczą dalsze analizy, w których aż 51% ankietowanych wskazało, że w najbliższych 1-2 latach wydatki na B+R będą wyższe od obecnych (w porównaniu z 50% w 2015 roku i 47,2% w 2014 roku), zaś w okresie 3-5 lat wyższe nakłady deklarowało 59% ankietowanych i tu w porównaniu z ubiegłymi latami, niestety, nastąpił spadek (67% w 2015 roku i 61,1% w 2014 roku), co może być spowodowane niepewnością dotyczącą przyszłości. Na uwagę zasługuje to, że zarówno w okresie od roku do 2 lat, jak i od 3 do 5 lat spadła liczba przedsiębiorstw, które nie planowały żadnych wydatków na działalność B+R (kolejno: 4,2% – 2014 roku i 6% – 2015 roku oraz 4,2% – 2014 roku i 5% – 2015 roku), w obydwu przypadkach do 2%. Jest to wprawdzie niewielka zmiana, ale dobrze rokuje, czego dowodzi choćby najnowszy ranking innowacyjności *Bloomberg*, w którym Polska zajęła 22. miejsce wśród 50 najbardziej innowacyjnych gospodarek świata (awans z miejsca 23.). Trzy pierwsze miejsca w tym rankingu zajęły kolejno: Korea Południowa, Szwecja i Niemcy. Polska najlepiej wypadła pod względem wykształcenia na poziomie wyższym, zaś najslabiej w trzech kategoriach, tj.: wydatkach na prace badawczo-rozwojowe, produktywności oraz liczby naukowców zaangażowanych w prace badawczo-rozwojowe na milion mieszkańców³⁵. Remedium na ten stan może być „Program Inteligentny Rozwój na lata 2014-2020”, skierowany do przedsiębiorstw, jednostek naukowych i instytucji otoczenia biznesu, który ma na celu między innymi: wsparcie prowadzenia działalności B+R przez przedsiębiorstwa, wsparcie innowacji w przedsiębiorstwach czy zwiększenie potencjału naukowo-badawczego³⁶. Innym projektem, wspierającym polski sektor MŚP, jest „Sieć Otwartych Innowacji”, który został uruchomiony w 2017 roku i ma na celu budowanie kultury otwartych innowacji oraz kreowanie i wspieranie transferu technologii do przedsiębiorstw, a także tworzenie bazy wiedzy o otwartych innowacjach³⁷.

P. F. Drucker zwrócił uwagę na to, że wiedza wymaga nieustannego uczenia się, ponieważ sama zmienia się. Stąd organizacja musi stać się nie tyle uczącą się, ile również nauczającą³⁸, bowiem wymogiem długiego życia organizacji jest trwały rozwój i unikanie stagnacji, a nie jest to możliwe bez nabywania nowej wiedzy i umiejętnego zarządzania już posiadaną wiedzą³⁹. W każdym z tych

³⁴ Raport dostępny jest na stronie: www2.deloitte.com/pl [data dostępu: 29.04.2018].

³⁵ *Polska awansowała w rankingu innowacyjności Bloomberga*, www.pb.pl [data dostępu: 29.04.2018].

³⁶ Szczegółowe informacje na stronie: www.gov.poir.pl [data dostępu: 29.04.2018].

³⁷ Więcej na stronie: www.siecotwartychinnowacji.pl [data dostępu: 29.04.2018].

³⁸ P. F. Drucker, *Spółczesność ...*, op. cit., s. 79.

³⁹ A. Glińska-Neweś, *Kulturowe uwarunkowania ...*, op. cit., s. 19.

procesów kluczową rolę odgrywa kapitał ludzki, gdyż wiedza jest ucieleśniona w ludziach. Organizacje, które posiadają cenny, niepowtarzalny kapitał ludzki, mogą stanowić konkurencję dla innych, ponieważ inwestując w rozwój zasobów ludzkich, organizacja kształtuje nie tylko potencjał strategiczny, lecz zarazem efektywność⁴⁰. Szczególnym elementem każdej organizacji są utalentowani pracownicy, dlatego że to oni dążą do ciągłego poszerzania wiedzy, podnosząc jednocześnie poziom wiedzy organizacyjnej⁴¹.

Talent w gospodarce opartej na wiedzy

Próba zdefiniowania talentu rodzi pewne trudności, ponieważ termin ten w każdej organizacji oznacza coś odmiennego, więc sprowadzenie wielu definicji do wspólnego mianownika może nie oddać istoty tego pojęcia. E. Michaels zauważył, że talent w najbardziej ogólnym znaczeniu to suma zdolności danej osoby, tj.: umiejętności, wiedza, osądy, inteligencja, doświadczenie, rozwój⁴². S. Chęłpa wyróżnił szereg cech, które składają się na talent, a mianowicie: odporność na stres, nastawienie na refleksję i samoświadomość, gotowość do działania czy nastawienie na rozwój⁴³. J.A. Tabor stwierdził, że większość badaczy przychyliła się do klasyfikacji talentu ze względu na wrodzone: uzdolnienia, specyficzne cechy i potencjał, z uwzględnieniem konieczności dalszego rozwoju⁴⁴. Z kolei, W. Daniecki skonstatował, że w związku z szybkim tempem wdrażania nowych technologii oraz w perspektywie globalnej konkurencji, organizacje bardziej niż kiedykolwiek potrzebują talentów, czyli pracowników o wysokim potencjale rozwojowym i wybitnych kompetencjach zawodowych, takich jak:

- rozumienie procesów rynkowych;
- zdolność do szybkiego reagowania na zmiany w otoczeniu;
- umiejętność wykorzystania okresowych przewag konkurencyjnych;
- zdolność organizacyjnego uczenia się⁴⁵.

Zatem w bardzo ogólnym ujęciu talent to wysokiej klasy specjalista zorientowany na rozwój. Jak wskazała M. Chodorek, talent w organizacji jest często synonimem unikatowych, rzadkich zdolności, a do grupy talentów są często zaliczani: kluczowi pracownicy z techniczną, ekspercką wiedzą, przywódcy, pracow-

⁴⁰ B. Rzeźnik, *Strategiczne wyzwania dla zarządzania zasobami ludzkimi w gospodarce opartej na wiedzy*, [w:] *Stymulowanie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstwa w otoczeniu globalnej gospodarki wiedzy*, A.P. Balcerzak, E. Rogalska (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010, s. 83.

⁴¹ M. Chodorek, *Uwarunkowania zarządzania talentami ...*, op. cit., s. 117.

⁴² E. Michaels, H. Handfield-Jones, B. Axelrod, *The war for talent*, Harvard Business School Press, Boston 2001, s. XII.

⁴³ S. Chęłpa, *Samorealizacja talentów – możliwości i ograniczenia intrapersonalne*, [w:] *Zarządzanie talentami*, S. Borkowska (red.), Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2005, s. 33.

⁴⁴ J.A. Tabor, *Zarządzanie talentami w przedsiębiorstwie – koncepcje, strategie, praktyka*, Poltext, Warszawa 2013, s. 16.

⁴⁵ W. Daniecki, *Talenty w firmie czyli jak rekrutować i motywować najlepszych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015, s. 27.

nicy z potencjałem przywódczym, którzy stanowią najczęściej około 15% zatrudnionych w danej organizacji⁴⁶.

Podobnie jak talent, również zarządzanie talentami nie ma dookreślonej definicji, ponieważ dla każdej organizacji oznacza to coś innego, w zależności od jej profilu działalności czy struktury organizacyjnej. W ujęciu N. Sosińskiej, zarządzanie talentami to zarządzanie pracownikami w taki sposób, by mieli poczucie ciągłego rozwoju i samorealizacji oraz, by w pracy jak najlepiej wykorzystywali swoje zdolności i kompetencje⁴⁷. Według J. A. Elegbe, zarządzanie talentami to zintegrowane i kompleksowe podejście do zarządzania: umiejętnościami, kompetencjami, potrzebami, karierami, obawami i oczekiwaniami ludzi, czyli tymi cechami, które organizacja ceni i których potrzebuje, aby uczynić ją konkurencyjną i wysoce skuteczną⁴⁸. Ogólnie, jest to proces, w którym organizacja: zatrudnia, angażuje i rozwija swoje najcenniejsze zasoby⁴⁹.

W związku z tym, że pracownicy utalentowani stanowią niewielki odsetek całego kapitału ludzkiego, stąd popularna stała się koncepcja „wojny o talenty”. Samo pojęcie narodziło się w Stanach Zjednoczonych Ameryki w 1997 roku, gdy McKinsey&Company przedstawiło raport o stanie zatrudnienia na rynku amerykańskim⁵⁰. Zjawisko to charakteryzuje się tym, że brakuje odpowiednio wykształconej kadry, co między różnymi organizacjami przyczynia się do swoistej walki o najlepszych pracowników. Niedobór talentów stanowi fenomen na skalę globalną, dlatego od 2006 roku (od 2008 roku także w Polsce) grupa Manpower, zajmująca się relacjami na rynku pracy, prowadzi badania dotyczące braku specjalistów. W ankietach bierze udział około 40 tysięcy pracowników działów personalnych, odpowiedzialnych za rekrutację i politykę kadrową z około 40 państw na całym świecie. Najnowsze badanie z 2016 roku ukazuje, jakie branże są najbardziej dotknięte niedoborem talentów⁵¹ (tabela 2.).

⁴⁶ M. Chodorek, *Uwarunkowania zarządzania talentami ...*, op. cit., s. 37.

⁴⁷ N. Sosińska, *Magia rozwoju talentów. Jak zdobyć, zatrudnić i zatrzymać właściwych ludzi w firmie*, IFC Press, Kraków 2007, s. 15.

⁴⁸ J.A. Elegbe, *Talent Management in the Developing World. Adopting a Global Perspective*, Gower Publishing Limited, Surrey 2010, s. 6-7.

⁴⁹ Ibidem.

⁵⁰ E. Michaels, H. Handfield-Jones, B. Axelrod, *The war ...*, op. cit., s. 1.

⁵¹ Szerzej na temat: talentu, koncepcji wojny o talenty, zarządzania talentami i problemów w zarządzaniu talentami w: K. Kuczniak, *Local war for talent on the example of water and sewerage company*, [w:] *Współczesne zarządzanie: kształtowanie i eksploatawanie wartości intelektualnych i rynkowych. Tom I*, A. Sudolska, D. Grego-Planer, A. Drews (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2018, s. 9-19.

Tabela 2.
Zawody dotknięte największym niedoborem talentów 2016/2017 – wyniki badań

Polska	EMEA	Świat
1. Wykwalifikowani pracownicy fizyczni.	1. Wykwalifikowani pracownicy fizyczni.	1. Wykwalifikowani pracownicy fizyczni.
2. Kierowcy.	2. Kierowcy.	2. Pracownicy działu IT.
3. Inżynierowie.	3. Inżynierowie.	3. Przedstawiciele handlowi.
4. Operatorzy produkcji maszyn.	4. Przedstawiciele handlowi.	4. Inżynierowie.
5. Niewykwalifikowani pracownicy fizyczni.	5. Technicy.	5. Technicy.
6. Technicy.	6. Niewykwalifikowani pracownicy fizyczni.	6. Kierowcy.
7. Pracownicy restauracji i hoteli.	7. Pracownicy działów IT.	7. Pracownicy działów księgowości i finansów.
8. Pracownicy działu IT.	8. Członkowie zarządu, kadra najwyższego szczebla.	8. Członkowie zarządu, kadra najwyższego szczebla.
9. Lekarze i personel medyczny.	9. Pracownicy restauracji i hoteli.	9. Operatorzy produkcji i maszyn.
10. Kierownicy działów handlowych.	10. Pracownicy działów księgowości i finansów.	10. Pracownicy sekretariatu, administracja biurowa, asystenci.

Źródło: opracowanie na podstawie: www.manpowergroup.pl [data dostępu: 29.04.2018].

Jak wynika z przytoczonych danych, najbardziej poszukiwaną grupą pracowników, zarówno w Polsce, jak i na całym świecie, są wykwalifikowani pracownicy fizyczni, czyli między innymi: elektrycy, mechanicy, cieśle, tokarze czy szwaczki. Niedobór tych zawodów w Polsce można upatrywać w zmianach, jakie zaszły na przełomie XX i XXI wieku w systemie edukacji, gdy podjęto decyzję o likwidacji wielu szkół zawodowych, kształcących pracowników obecnie poszukiwanych profesji. W czołówce tych pracowników także są: kierowcy, inżynierowie czy przedstawiciele handlowi. Brakuje również niewykwalifikowanych pracowników fizycznych, czyli ogólnie rzecz ujmując, pomocników z różnych branż. Jedną z przyczyn tego zjawiska mogą być wspomniane błędy w systemie edukacji, a zarazem konsekwencja dynamizmu gospodarki opartej na wiedzy, któremu nie towarzyszy dynamizm społeczny. Nie ma więc dopasowania między procesami zachodzącymi w gospodarce i społeczeństwie⁵². Z. Chojnicki zauważył, że jednocześnie GOW stawia nowe wyzwania przed szkolnictwem i kształceniem, a mianowicie:

- ciągłość kształcenia się w toku całego życia zawodowego wymaga uczenia się w różnych ośrodkach;
- kształcenie wymaga „uczenia się, jak się uczyć”, a więc umiejętności metapoznawczych i metakompetencji;
- stała adaptacja do zmian pracy zawodowej wymaga łatwego i taniego do kształcenia się w miejscach pracy;

⁵² J. Woroniecki, *Nowa gospodarka miraż czy rzeczywistość? Doktryna, praktyka, optyka OECD*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy...*, op. cit., s. 68.

- wykorzystywanie technologii informacyjnych;
- dla procesów kształcenia coraz większe znaczenie ma etyczny wymiar i wkład kapitału społecznego;
- nowy podział pracy między szkołami publicznymi a innymi placówkami⁵³.

Oczywiście można polemizować z powyższym poglądem, niemniej gospodarka oparta na wiedzy wymaga szeroko pojętego kształcenia ustawicznego.

Podsumowanie

Wiedza i innowacje to filary GOW, a podstawą i stymulatorem każdej organizacji są utalentowani pracownicy, którzy dzięki dążeniom do: zdobywania wiedzy, rozwoju i chęci dzielenia się nią, kształtują strukturę organizacji. Gospodarka oparta na wiedzy jest ciekawym trendem, który buduje współczesne realia społeczne, kreuje określoną rzeczywistość gospodarczą i wywiera niewątpliwy wpływ na zarządzanie talentami w organizacjach. Jednak, oprócz przytoczonych wartości i szans, jakie wynikają z gospodarki opartej na wiedzy, należy zwrócić uwagę na zagrożenia wiążące się z GOW. Przede wszystkim przemiany powodują, że nabyte umiejętności dezaktualizują się, okazują się mało przydatne w turbulentnie zmieniającej się rzeczywistości, a nawet przeszkadzają. W związku z tym, trzeba je usuwać, a trudne procesy akumulacji praktycznej wiedzy rozpoczynać na nowo. Ponadto, mogą narastać tendencje do wykluczenia części siły roboczej⁵⁴, co, w obliczu zapowiadanego kryzysu demograficznego i niedoboru talentów, może stanowić istotne zagrożenie⁵⁵. Mimo niewspółmiernego optymizmu i prób podejmowanych przez międzynarodowe organizacje oraz nowych koncepcji, nierówności społeczno-gospodarcze nie maleją, a głównej tego przyczyny można upatrywać w braku dostępu do edukacji w wielu regionach świata.

Literatura

- Chęłpa S., *Samorealizacja talentów – możliwości i ograniczenia intrapersonalne*, [w:] *Zarządzanie talentami*, S. Borkowska (red.), Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2005.
- Chodorek M., *Uwarunkowania zarządzania talentami w przedsiębiorstwie w kontekście teorii pozytywnego zarządzania*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016.
- Chojnicki Z., *Wiedza dla gospodarki w perspektywie OECD*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy wyzwanie dla Polski XXI wieku*, A. Kukliński (red.), Komitet Badań Naukowych, Warszawa 2001.

⁵³ Z. Chojnicki, *Wiedza dla gospodarki ...*, op. cit., s. 89.

⁵⁴ K. Porwit, *Cechy gospodarki opartej na wiedzy ...*, op. cit., s. 122.

⁵⁵ Szerzej: K. Kucznik, *Local war for talent ...*, op. cit.

- Daniecki W., *Talenty w firmie, czyli jak rekrutować i motywować najlepszych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015.
- Drucker P. F., *Spółczeństwo pokapitalistyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Elegbe J.A., *Talent Management in the Developing World. Adopting a Global Perspective*, Gower Publishing Limited, Surrey 2010.
- Galar R., *Gospodarka oparta na wiedzy i innowacje przełomowe*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy – wyzwanie dla Polski XXI wieku*, A. Kukliński (red.), Komitet Badań Naukowych, Warszawa 2001.
- Glińska-Neweś A., *Kulturowe uwarunkowania zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie*, TNOiK, Toruń 2007.
- Kabaj M., *Rozwój i wykorzystanie zasobów pracy. W kierunku gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy – wyzwanie dla Polski XXI wieku*, A. Kukliński (red.), Komitet Badań Naukowych, Warszawa 2001.
- Kietliński K., *Moralność gospodarki opartej na wiedzy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Warszawa 2009.
- Kucznik K., *Local war for talent on the example of water and sewerage company*, [w:] *Współczesne zarządzanie: kształtowanie i eksploataowanie wartości intelektualnych i rynkowych. Tom I*, A. Sudolska, D. Grego-Planer, A. Drews (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2018.
- Kwiatkowski S., *Bogactwo z wiedzy*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy – wyzwanie dla Polski XXI wieku*, A. Kukliński (red.), Komitet Badań Naukowych, Warszawa 2001.
- Michaels E., Handfield-Jones H., Axelrod B., *The war for talent*, Harvard Business School Press, Boston 2001.
- Niklewicz-Pijaczyńska N., Wachowska M., *Wiedza – Kapitał ludzki – Innowacje*, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław 2012.
- Porwit K., *Cechy gospodarki opartej na wiedzy (G.O.W.), ich współczesne znaczenie i warunki skuteczności*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy – wyzwanie dla Polski XXI wieku*, A. Kukliński (red.), Komitet Badań Naukowych, Warszawa 2001.
- Rzeźnik B., *Strategiczne wyzwania dla zarządzania zasobami ludzkimi w gospodarce opartej na wiedzy*, [w:] *Stymulowanie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstwa w otoczeniu globalnej gospodarki wiedzy*, A.P. Balcerzak, E. Rogalska (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010.
- Sosińska N., *Magia rozwoju talentów. Jak zdobyć, zatrudnić i zatrzymać właściwych ludzi w firmie*, IFC Press, Kraków 2007.
- Tabor J.A., *Zarządzanie talentami w przedsiębiorstwie – koncepcje, strategie, praktyka*, Poltext, Warszawa 2013.
- Wawrzyniak B., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie – potrzeba diagnozy*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy – wyzwanie dla Polski XXI wieku*, A. Kukliński (red.), Komitet Badań Naukowych, Warszawa 2001.
- Welfe W. (red.), *Makroekonometryczny model gospodarki opartej na wiedzy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2009.
- Woroniecki J., *Nowa gospodarka miraż czy rzeczywistość? Doktryna, praktyka, optyka OECD*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy – wyzwanie dla Polski XXI wieku*, A. Kukliński (red.), Komitet Badań Naukowych, Warszawa 2001.

Zastempowski M., *Innowacyjność polskich przedsiębiorstw w kontekście funkcjonowania we współczesnej gospodarce opartej na wiedzy*, [w:] *Zarządzanie organizacjami w gospodarce opartej na wiedzy. Kluczowe relacje organizacji w gospodarce opartej na wiedzy*, B. Godziszewski (red.), TNOiK, Toruń 2008.

Materiały elektroniczne

data.oecd.org [data dostępu: 28.04.2018].

Frączyk J., *Wydajemy na edukację ponad 5% PKB*, www.money.pl [data dostępu: 30.04.2018].

Kurtzman J., *An Interview with Paul M. Romer*, <https://www.strategy-business.com/article/9472?gko=715e4> [data dostępu: 16.01.2018].

Michalik Ł., *Polski cud technologii. O co chodzi z tym grafenem?*, <https://gadzetomania.pl/3729,polski-cud-technologie-o-co-chodzi-z-tym-grafenem> [data dostępu: 16.01.2018].

Polska awansowała w rankingu innowacyjności Bloomberg, www.pb.pl [data dostępu: 29.04.2018].

stat.gov.pl [data dostępu: 29.04.2018].

Total general government expenditure on education, <https://ec.europa.eu/eurostat/statistic-explained> [data dostępu: 28.04.2018].

Unia wydaje na badania i rozwój 2% PKB, www.polskieradio.pl [data dostępu: 30.04.2018].

www.gov.poir.pl [data dostępu: 29.04.2018].

www.manpowergroup.pl [data dostępu: 29.04.2018].

www.siecotwartychinnowacji.pl [data dostępu: 29.04.2018].

www2.deloitte.com/pl [data dostępu: 29.04.2018].

Yan L., *China works hard to achieve its goal of spending 4 percent GDB on education*, en.people.cn [data dostępu: 10.05.2018].

BUDOWANIE MARKI PRACODAWCY W KONTEKŚCIE ZARZĄDZANIA TALENTAMI W ORGANIZACJI

Streszczenie

Cel – Celem artykułu było przedstawienie roli koncepcji budowania marki pracodawcy w zarządzaniu talentami w organizacji.

Metodyka badania – W realizacji założonego celu posłużono się charakterystyką koncepcji budowania marki pracodawcy na podstawie światowej literatury w tym obszarze i opisano, w jaki sposób przyczynia się ona do efektywnego zarządzania pracownikami, którzy są obdarzeni wyjątkowymi zdolnościami.

Wynik – Przeprowadzona analiza wykazała dodatnią korelację między wprowadzonymi elementami marki pracodawcy a sprawnością zarządzania talentami.

Oryginalność/wartość – Współczesna gospodarka światowa jest postrzegana jako dynamicznie zmieniająca się, a warunki funkcjonowania przedsiębiorstw są charakteryzowane jako turbulentne. Ekonomiści wskazują na wysokie znaczenie kapitału ludzkiego dla zdobywania przewag konkurencyjnych, jednakże badacze wskazują również na niedobór talentów, które budują wartość przedsiębiorstwa i decydują o jego sukcesie.

Słowa kluczowe: talent, marka pracodawcy, zarządzanie

EMPLOYER BRANDING STRATEGY AS A PART OF TALENT MANAGEMENT

Summary

Goal – The main goal was to present the importance of employer branding in the talent management strategy.

Research methodology – The research methodology is based on international literature review, that shows how the employer branding effectively supports the implementation of talent management strategy.

Score – The result of the analysis is that there is a positive connection between the elements of employer branding and talent management – it helps in recruitment process of valuable employees and reduces the retention within the company.

Originality /value – The global economy is described as the dynamically changing and highly competitive. Economists states that the human capital is the main factor of success. Unfortunately, in the same time, we can observe the lack of talents in the market. The employer branding is an interesting and comprehensive approach that is not s typical one when it comes to talent management strategy but it emphasizes the importance of this area of managing the valuable employees.

Key words: talent, employer branding, management

DOI: 10.15290/wpewbmn3.2019.11

Wprowadzenie

Wraz z tendencjami globalizacyjnymi, postępującymi w gospodarce światowej, otoczenie, w którym funkcjonują organizacje, stało się niezwykle turbulenta. To natomiast oznacza konieczność adaptacji do wielu, często bardzo dynamicznych, zmian. W dobie gospodarki opartej na wiedzy powszechne stało się stwierdzenie o kluczowej roli kapitału ludzkiego w zdobywaniu oraz utrzymaniu przewag konkurencyjnych na rynku. Wraz z rosnącym znaczeniem pracowników, którzy mogą wykonywać zadania strategiczne dla danej organizacji, na znaczeniu zyskała problematyka zarządzania talentami. Wskazuje się, że niedobór talentów stał się nie tyle przejściową trudnością, co immanentną cechą rynku pracy, dlatego też praktyki zarządzania talentami można zaliczyć do strategicznych wyzwań stojących przed współczesnymi organizacjami¹. Jednym z kompleksowych podejść do zarządzania talentami, a jednocześnie niezaliczanych do standardowych i oczywistych, jest budowanie marki pracodawcy – *employer branding*. Ma ono wspierać nie tylko znalezienie szczególnie uzdolnionych pracowników, ale także ich zatrzymanie w organizacji.

Przed przystąpieniem do weryfikacji założonej hipotezy o dodatniej korelacji między implementacją strategii budowania marki pracodawcy a efektywnym zarządzaniem talentami, istotne wydaje się zdefiniowanie, czym tak naprawdę jest talent, jakie cechy ma pracownik, który go posiada, jak również dlaczego talent jest nazywany dobrem XXI wieku.

Koncepcje talentu

Każdy może zgodzić się ze stwierdzeniem, że posiadanie talentu jest czymś cennym, istnieje więc ogólne rozumienie tego terminu, lecz opracowanie jednej, precyzyjnej definicji jest zadaniem trudnym. Talentem jest nazywane wybitne uzdolnienie, specjalne do poczynań twórczych lub odtwórczych. Inni badacze piszą, że jest to pewna specjalna umiejętność, dar czy też są to wybitne zdolności umysłowe² – to podejście przedmiotowe, w którym talent jest przymiotem, a tym może charakteryzować się pewna niewielka część populacji. Jednakże talentem, zgodnie z koncepcją podmiotową, jest pracownik – osoba efektywna, o wysokim potencjale³.

A. Sękowski⁴ dokonał podziału koncepcji wybitnych zdolności na sześć grup, wśród których wyróżnił kryteria natury i etiologii zdolności, ale równocześnie

¹ B.I. Buchelt, *Strategiczne aspekty zarządzania talentami*, [w:] *Zarządzanie talentami w organizacji*, A. Pocztowski (red.), Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2016, s. 68.

² M. Cutt, T. Davis, N. Flynn, P. Mowl, S. Orme, *Ewaluacja talentu. Nowa strategia zarządzania talentami w organizacji*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 15.

³ A. Miś, A. Pocztowski, *Istota talentu i zarządzania talentami*, [w:] *Zarządzanie talentami ...*, op. cit., s. 41.

⁴ A. Sękowski, *Psychologia zdolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 32.

nie aspekt ich funkcjonowania, rolę, jaką odgrywają w procesie edukacji i społeczeństwie. Są to kolejno koncepcje: psychometryczne; cech; podkreślające znaczenie uwarunkowań społecznych i potrzeb; mające charakter edukacyjny; uwydatniające istnienie zdolności specjalnych i talentu, który pomaga osiągać określone sukcesy i doskonalić specyficzne umiejętności. Inny, przedstawiony przez A. Sękowskiego, podział koncepcji zdolności przedstawiono poniżej.

1. Modele strukturalno-interakcyjne: zgodnie z A. J. Tannenbaumem⁵ (1983), za pojawienie się wybitnych zdolności odpowiada pięć czynników, takich jak: zdolności ogólne, zdolności kierunkowe, czynniki niezwiązane z myśleniem, czynniki środowiska i przypadek. Warto zwrócić uwagę na ostatnią determinantę – przypadek. Oznacza to, że talent wymyka się badaniom prowadzonym przez pedagogów czy psychologów. Istnieje bowiem wiele obszarów, które ze względu na swoją złożoność nie zostały jeszcze zbadane.
2. Modele skoncentrowane na rozwoju człowieka: według koncepcji H. Gardnera (1983), inteligencja nie jest jedną właściwością, która opisuje możliwości człowieka w zakresie jego aktywności intelektualnej, ale istnieje kilka rodzajów inteligencji zależnych od podejmowanej aktywności.

Z punktu widzenia problematyki talentu w organizacji, należąca do kategorii strukturalno-interakcyjnej, teoria Tannenbauma wydaje się najbliższa temu, czego poszukują firmy. Ten autor bowiem skategoryzował cztery rodzaje talentu, tj.: unikalny, rzadko występujący, dzięki któremu nasze życie staje się łatwiejsze; nadzwyczajny – dotyczy on artystów, za jego sprawą życie ludzkie staje się piękniejsze; normalnego życia, wspierające wykonywanie ważnych społecznie zawodów; zbyteczny – często pozwalający dokonywać bardzo osobliwych rzeczy. Dla organizacji kluczowe jest przede wszystkim pozyskanie takich pracowników, którzy posiadają określone predyspozycje zawodowe, czyniące z nich potencjał twórczy⁶.

Talent jest wielopłaszczyznowy i składa się z kilku elementów, które dopiero połączone ze sobą przynoszą efekt w postaci niezwykle, rzadkich i wybitnych umiejętności. Są to potencjał intelektualny i środowisko, którego rolę tak akcentował A. J. Tannenbaum. Osoby bliskie, przyjaciele, rodzina, lecz również nauczyciele są niezwykle ważni w odkrywaniu zdolności i rozwijaniu ich tak, aby te przerodziły się w pasję, która w przyszłości może stać się fundamentalnym czynnikiem sukcesu osoby utalentowanej. Następną, ważną płaszczyzną jest osobowość, bowiem wiele różnych cech wspiera talent, tj.: wytrwałość, otwartość, pewność siebie czy też wewnętrzna dyscyplina⁷.

⁵ A.J. Tannenbaum, *Gifted Children: Psychological and Educational Perspectives*, Macmillan, New York 1983.

⁶ J. Grodzicki, *Talent w przedsiębiorstwie opartym na wiedzy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011, s. 155.

⁷ A. Miś, A. Pocztowski, *Istota talentu ...*, op. cit., s. 45.

Jedną z najistotniejszych cech utalentowanego pracownika jest zdolność do szybkiego uczenia się oraz odpowiedniego wykorzystywania nabytej wiedzy w praktyce. Prawdziwe talenty są po prostu „dobre w byciu dobrym”⁸.

Talent jako walor ekonomiczny – problematyka zarządzania talentami

J. Ridderstrale i K. Nordstrom w książce *Funky Business – talent makes capital dance* stwierdzili, że w czasach dokonującej się, trzeciej rewolucji informacyjnej *knowledge is power*. Sceptycy mogliby śmiało powiedzieć, że w kwestii zarabiania pieniędzy rola wiedzy i niezwykłych umiejętności nie jest niczym nowym, a wszystkie osiągnięcia cywilizacyjne dokonały się dzięki wybitnie uzdolnionym jednostkom. Jednakże skala zmian, które można zaobserwować od lat dwutysięcznych, nigdy wcześniej nie była tak ogromna⁹. Zdobywanie, posiadanie i wykorzystywanie wiedzy stało się kluczowym zadaniem: państw, organizacji, a także jednostek. Gospodarka została poddana procesowi niezwykłych zmian – od industrialnej do opartej na wiedzy, zależnej od ludzkiego talentu i wyobraźni. R. Florida nazwał wiek, w którym żyjemy, kreatywnym, ponieważ zasadniczym czynnikiem, który stymuluje gospodarkę światową, jest nie tyle technologia czy informacja, co kreatywność ludzi. Konsekwencją opisanych zmian jest wzrost zapotrzebowania na osoby charakteryzujące się ponadprzeciętnymi umiejętnościami¹⁰. F. Levy i R. Murnane dokonali podziału wykonywanych zawodów na pięć kategorii. W badaniach tych wykorzystali dane z Amerykańskiego Departamentu Pracy. Poniżej przedstawiono te kategorie¹¹.

1. Myślenie eksperckie: praca wymagająca kreatywności oraz umiejętności rozwiązywania złożonych problemów, począwszy od kreowania nowych produktów do umiejętności tworzenia najlepszych potraw ze świeżych składników.
2. Kompleksowa komunikacja: wysoce płatna praca w branżach związanych z: designem, innowacyjnością, motywowaniem oraz zarządzaniem ludźmi lub procesem, która obliguje do nieustannego wchodzenia w interakcje z innymi.
3. Rutynowa praca umysłowa: stanowiska wymagające podążania za precyzyjnie zdefiniowanymi procedurami.
4. Rutynowa praca fizyczna: stanowiska polegające na wykonywaniu wcześniej zdefiniowanych zadań fizycznych.
5. Nierutynowa praca fizyczna: praca na stanowiskach trudnych do zautomatyzowania, związana z usługami, takimi jak fryzjerstwo.

⁸ M. Cutt, T. Davis, N. Flynn, P. Mowl, S. Orme, *Ewaluacja talentu ...*, op. cit., s. 155.

⁹ K. Nordstrom, J. Ridderstrale, *Funky business. Talent makes capital dance*, BookHouse Publishing, Stockholm 2000.

¹⁰ R. Florida, *The flight of the creative class. The New Global Competition for Talent*, Harper Business, New York 2004, s. 26.

¹¹ F. Levy, R. Murnane, *The New Division of Labor*, Princeton University Press, New York 2004.

W wyniku przeprowadzonych badań dowiedziono, że gwałtowny wzrost zatrudnienia od 1969 roku nastąpił tylko w pierwszej i drugiej kategorii zawodów.

Konsekwencją faktu, że strategicznym zasobem przedsiębiorstwa staje się wiedza znajdująca się w nim dzięki zatrudnianym pracownikom, jest wzrastające zapotrzebowanie na talenty. Szczególnie istotnym obszarem wykorzystania uzdolnionych pracowników jest kreowanie innowacji – budowanie organizacji uczącej się, która dokonuje adaptacji do zmian w gospodarce, ale również takiej, która kreuje nowe rozwiązania. Dlatego też firmy nie kierują się już prostą polityką zatrudniania pracowników na powstałe wakaty, lecz opracowują strategię, której celem jest posiadanie w organizacji takiej kombinacji kompetencji, zdolności, aby zdobyć przewagę konkurencyjną na rynku. Jednakże wskazuje się, że coraz trudniej jest znaleźć odpowiednich ludzi na właściwe stanowiska. Badacze zauważyli nawet zjawisko „wojny o talenty” – *The War for Talent*. W dzisiejszym, silnie zglobalizowanym, świecie to utalentowani pracownicy wybierają organizacje, w których chcą pracować, co czyni zatrudnienie takiej osoby, a potem jej zatrzymanie w firmie – niezmiernie ważnym wyzwaniem¹².

W następstwie zmian w gospodarce światowej, problematyka zarządzania talentami (*global talent management*) stała się dla ekonomistów istotnym obszarem badań. Przede wszystkim ze względu na rosnące znaczenie konkurowania przedsiębiorstw ze sobą, a zarazem na przeniesienie tego zjawiska z poziomu kraju na region, a nawet całą gospodarkę światową. E. Farndale, H. Scullion i P. Sparrow dokonali podziału determinant wzrostu zainteresowania zarządzaniem talentami na dwie grupy, a mianowicie¹³:

- determinanty podażowe: wiele czynników spowodowało wzrost międzynarodowej mobilności, a także przyczyniło się do powstania globalnych rynków pracy, takich jak opieka medyczna czy technologie informacyjne;
- determinanty popytowe: zaobserwowano wyraźny wzrost popytu na pracowników – ekspertów, gotowych do podjęcia pracy poza granicami swojego kraju, aby wspierać rozwój rynków wschodzących, w ramach czasowych, krótkoterminowych projektów. Zauważono również silny popyt na wysoce mobilną elitę menedżerską, która mogłaby przewodniczyć budowie sieci społecznych, ułatwiać proces wymiany wiedzy, żeby wspomagać procesy globalizacyjne.

Zarządzanie talentami obejmuje wszystkie działania podejmowane przez dział *Human Resources* w obrębie: zatrudniania pracowników, planowania ich ścieżki kariery i rozwoju oraz planowania sukcesji¹⁴. Opracowywane są więc

¹² M. Bali, S. Dixti, *Employer Brand Building for Effective Talent Management*, “International Journal of Applied Sciences and Management”, 2016, vol. 2, iss.1, s. 181-191.

¹³ E. Farndale, H. Scullion, P. Sparrow, *The role of the corporate HR function in global talent management*, “Journal of World Business”, 2009, vol. 45, s. 161-168.

¹⁴ R.E. Lewis, R.J. Hecman, *Talent management: A critical review*, “Human Resource Review”, 2006, vol.16, s.140.

strategii zarządzania talentami, definiowane jako: „elastyczna konfiguracja celów i planów działania ukierunkowana na nie tylko pozyskiwanie i identyfikowanie talentów, ale przede wszystkim na ich utrzymanie, a w konsekwencji – optymalne wykorzystanie tak, aby pozwoliły one organizacji osiągnąć i utrzymać przewagę konkurencyjną”¹⁵. Zarządzanie talentami zostało określone jako kluczowy komponent w stosunku do efektywnego planowania sukcesji w organizacji¹⁶. Jednocześnie uważa się, że zapewnia ono wszystkim pracownikom pracę na każdym szczeblu, zgodnie ze swoim potencjałem¹⁷. Firma Deloitte opublikowała w 2007 roku raport *Deloitte Research – Managing Talent Crisis in Global Manufacturing*, w którym zidentyfikowała trzy główne wyzwania dla zarządzania talentami¹⁸, tj.:

- zapewnienie koordynacji wśród globalnie rozproszonej siły roboczej: menedżerowie muszą borykać się z kompleksowością globalnych procesów w organizacji. Globalizacja sprawia, że łańcuch wartości jest bardziej złożony niż kiedykolwiek oraz wymaga wysiłku menedżerów i pracowników koordynujących działania organizacji, pomimo istnienia wielu różnic – kulturowych, językowych, geograficznych, technologicznych i regulacyjnych;
- zarządzanie globalną siłą roboczą, która ma zróżnicowane: profil demograficzny, wiedzę, umiejętności i oczekiwania. W stosunku do organizacji znaczące jest opracowanie takiej strategii zarządzania talentami, którą będzie można zaadaptować do warunków lokalnych;
- zrozumienie wpływu zmieniającej się wciąż sytuacji demograficznej oraz wiedzy posiadanej przez pracowników w różnych miejscach, jak również odpowiednie reagowanie na zmiany. Świat stoi obecnie w obliczu braku wystarczającej liczby utalentowanych pracowników na rynku pracy, co może powodować trudności w prowadzeniu biznesu w określonych lokalizacjach.

Budowanie marki pracodawcy dla efektywnego zarządzania talentami

W obliczu wyzwań, stojących przed organizacjami w kontekście zarządzania talentami, interesująca wydaje się być strategia budowania marki pracodawcy. Po raz pierwszy została ona opisana przez T. Amblera i S. Barrowa jako pakiet funkcjonalnych, ekonomicznych i psychologicznych korzyści oferowanych przez pracodawcę, które jednocześnie są silnie z nim identyfikowane¹⁹. *Employer brand*

¹⁵ B.I. Buchelt, *Strategiczne aspekty ...*, op. cit., s. 70.

¹⁶ R. Cheloha, J. Swain, *Talent management system key to effective succession planning*, “Canadian HR Reporter”, 2007, vol. 18, s. 5-7.

¹⁷ K. Redford, *Shedding light on talent tactics*, “Personnel Today”, 2005, vol. 26, s. 20-22.

¹⁸ *Managing Talent Crisis in Global Manufacturing*, Deloitte Research, 2007.

¹⁹ T. Ambler, S. Barrow, *The employer brand*, “Journal of Brand Management”, 1996, vol. 4, s. 185-206.

ding jest również definiowany jako długoterminowa strategia zarządzania świadomością i postrzeganiem pracodawcy przez: pracowników, potencjalnych pracowników i pozostałych interesariuszy. Budowanie marki pracodawcy stało się jednym z priorytetów firm w kwestii odniesienia zwycięstwa w wojnie o talenty. Dobra marka przyciąga do organizacji obiecujących kandydatów, sprawia, że chcą oni aplikować na otwarte w niej stanowiska²⁰. Spełnia ona także drugą, jakże ważną funkcję – buduje lojalność pracowników, powoduje, że w obrębie tej organizacji będą chcieli się rozwijać. Marka pracodawcy składa się również na *employee value proposition* – korzyści oferowane pracownikom. Obok polityki wynagradzania, warunków pracy, możliwości rozwoju, to właśnie reputacja firmy, chęć identyfikowania się z daną organizacją podnosi jej wartość w oczach potencjalnych i obecnych pracowników²¹. Główną jej zaletą jest stymulowanie organizacji do tego, aby nieustannie ulepszały swój system zarządzania zasobami ludzkimi, tak aby on sam był konkurencyjny wobec systemów opracowanych przez inne organizacje²².

N. Born i S. Kang zdefiniowali najważniejsze komponenty silnej marki pracodawcy, które są dodatnio skorelowane z efektywnym zarządzaniem talentami. Należą do nich²³:

- autentyczność przekazu, spójna wiadomość wysyłana na zewnątrz i wewnątrz organizacji o wartościach, które reprezentuje organizacja. Odpowiednia marka pracodawcy musi dostarczać potencjalnym i obecnym pracownikom informacje o wartościach ważnych dla organizacji;
- komunikowanie przekazu, używając poprawnych kanałów; dla potencjalnych pracowników kluczowa jest wiedza o: kulturze organizacyjnej pracodawcy, celach biznesowych, możliwościach rozwoju i ofercie szkoleniowej. Portale społecznościowe, takie jak: *LinkedIn*, *Facebook* czy *YouTube* są wysoce efektywnymi narzędziami wzmocnienia marki pracodawcy;
- mierzenie efektywności marki pracodawcy w zakresie zdobywania talentów; weryfikacja, tego jak wprowadzona strategia pozwala na realizowanie potrzeb pracowników – przedstawicieli pokolenia Y. Są to między innymi: *work/life balance*, rozwój możliwości rozwoju kariery wewnątrz organizacji, konkurencyjne wynagrodzenie – przejrzysta polityka dotycząca awansu i systemu premiowego.

A. Mihalcea, powołując się na Raport Catalyst (2015)²⁴, wskazał to, że czynnikami branżowymi pod uwagę przy wyborze pracy są na pierwszym miejscu

²⁰ Y. Mandhanya, M. Shah, *Employer branding – a tool for talent management*, "Global Management Review", 2010, vol. 4, s. 48.

²¹ S. App, J. Merk, M. Buttgen, *Employer Branding: Sustainable HRM as a Competitive Advantage in the Market for High-Quality Employees*, "Management Review", 2012, vol. 23, s. 262-278.

²² B.I. Buchelt, *Strategiczne aspekty ...*, op. cit., s. 70.

²³ N. Born, S. Kang, *What are Best Practices in the Space of Employer Branding that Enable Organizations Attract and Retain the Best Talent?*, Cornell University, ILR School, 2015.

²⁴ *The most desired employers survey*, Catalyst Solutions, 2015.

wynagrodzenie i oferowane benefits, ale już na drugiej pozycji jest właśnie reputacja pracodawcy, a następnie oferta szkoleniowa i możliwości rozwoju oraz doskonalenia swoich kompetencji²⁵.

K. Backhaus i S. Tikoo przedstawili ciekawe podejście do budowania strategii marki pracodawcy w trzech aspektach. Po pierwsze, należy opracować unikalną wartość lub wartości, które w sposób oczywisty będą identyfikowane z organizacją. Powinna ona utożsamiać: kulturę, filozofię i styl zarządzania, warunki pracy, pozytywnie wspierać wizerunek dostarczanej usługi lub produktu. Po drugie, opracowana wartość i wszystko to, co ze sobą niesie, powinna odpowiednimi kanałami dotrzeć do obiecujących, utalentowanych pracowników. Ważne jest, aby budowany wizerunek marki pracodawcy był spójny ze wszystkimi wysiłkami podejmowanymi przez organizację na zewnątrz. Trzeci aspekt odnosi się do spełnienia „obietnic” danych przez markę zatrudnionym już pracownikom. Służy to ich identyfikowaniu się z organizacją, wierze w wartości promowane przez firmę i zaangażowaniu w jej cele biznesowe²⁶.

Podsumowanie

W dobie globalizacji i gospodarki opartej na wiedzy, otoczenie, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa, stało się niezwykle turbulentne, a posiadanie tradycyjnych czynników produkcji przestało już odgrywać kluczową rolę w zdobywaniu przewagi konkurencyjnej. Wiek XXI nie bez powodu jest nazywany wiekiem kreatywnym – to potencjał drzemący w umysłach pracowników stanowi o sukcesie organizacji. W konsekwencji globalnych zmian w prowadzeniu biznesu, organizacje stanęły przed wyzwaniem, jak zdobyć i zatrzymać w firmie utalentowanych pracowników. Badania wskazują, że niewystarczająca liczba osób z wybitnymi zdolnościami jest cechą immanentną współczesnej gospodarki, stąd też można zaobserwować wzrost zainteresowania tematyką zarządzania talentami. Jedną z ciekawych, choć niezaliczanych do standardowych, koncepcji jest strategia budowania marki pracodawcy. Badania prowadzone przez ekonomistów, jak również praktyka biznesowa pokazały, że jest ona niezwykle efektywna. Marka pracodawcy jest jednocześnie pakietem korzyści o charakterze jakościowym, a zarazem długoterminową strategią, która decyduje o pozycji organizacji na rynku pracy. Właśnie ze względu na fakt, że talent jest dobrem rzadkim, osoby posiadające ponadprzeciętne zdolności same wybierają, dla której organizacji chcą pracować. Odpowiednio wykreowana marka pracodawcy pozytywnie wpływa na zainteresowanie organizacją obiecujących kandydatów, a także na lojalność pracowników, co sprawia, że chcą aplikować do danej organizacji i w niej rozwijać swoje umiejętności.

²⁵ A.D. Mihacea, *Employer Branding and Talent Management in the Digital Age*, "Management Dynamics in the Knowledge Economy", 2017, vol. 5, s. 289-306.

²⁶ K. Backhaus, S. Tikoo, *Conceptualizing and researching employer branding*, "Career Development International", 2004, vol. 9, iss. 5, s. 501-517.

Strategia *employer branding* w dobie gospodarki opartej na wiedzy nie tylko dodatnio oddziałuje na pozyskiwanie i utrzymanie talentów w organizacji. Między talentami a strategią istnieje bowiem sprzężenie zwrotne – bez talentów nie byłoby pracy konkurencyjnej na globalnym rynku.

Literatura

- Ambler T., Barrow S., *The employer brand*, "Journal of Brand Management", 1996, vol. 4.
- App S., Merk J., Buttgen M., *Employer Branding: Sustainable HRM as a Competitive Advantage in the Market for High-Quality Employees*, "Management Review", 2012, vol. 23.
- Backhaus K., Tikoo S., *Conceptualizing and researching employer branding*, "Career Development International", 2004, vol. 9, iss. 5.
- Bali M., Dixti S., *Employer Brand Building for Effective Talent Management*, "International Journal of Applied Sciences and Management", 2016, vol. 2, iss.1.
- Born, N., Kang, S., *What are Best Practices in the Space of Employer Branding that Enable Organizations Attract and Retain the Best Talent?*, Cornell University, ILR School, 2015.
- Buchelt B.I., *Strategiczne aspekty zarządzania talentami*, [w:] *Zarządzanie talentami w organizacji*, A. Pocztowski (red.), Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2016.
- Cheloha R., Swain J., *Talent management system key to effective succession planning*, "Canadian HR Reporter", 2007, vol. 18.
- Cutt M., Davis T., Flynn N., Mowl P., Orme S., *Ewaluacja talentu. Nowa strategia zarządzania talentami w organizacji*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
- Farndale E., Scullion H., Sparrow P., *The role of the corporate HR function in global talent management*, "Journal of World Business", 2009, vol. 45.
- Florida R., *The flight of the creative class. The New Global Competition for Talent*, Harper Business, 2004.
- Grodzicki J., *Talent w przedsiębiorstwie opartym na wiedzy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011.
- Levy F., Murnane R., *The New Division of Labor*, Princeton University Press, New York 2004.
- Lewis R.E., Hecman R.J., *Talent management: A critical review*, "Human Resource Review", 2006, vol. 16.
- Managing Talent Crisis in Global Manufacturing*, Deloitte Research, 2007.
- Mandhanya Y., Shah M., *Employer branding – a tool for talent management*, "Global Management Review", 2010, vol. 4.
- Mihacea A.D., *Employer Branding and Talent Management in the Digital Age*, "Management Dynamics in the Knowledge Economy", 2017, vol. 5.
- Miś A., Pocztowski A., *Istota talentu i zarządzania talentami*, [w:] *Zarządzanie talentami w organizacji*, A. Pocztowski (red.), Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2016.
- Nordstrom K., Ridderstrale J., *Funky business. Talent makes capital dance*, BookHouse Publishing, Stockholm 2000.
- Redford K., *Shedding light on talent tactics*, "Personnel Today", 2005, vol. 26.
- Sękowski A., *Psychologia zdolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Tannenbaum A.J., *Gifted Children: Psychological and Educational Perspectives*, Macmillan, New York 1983.
- The most desired employers survey*, Catalyst Solutions, 2015.

RÓWNOWAGA MIĘDZY PRACĄ ZAWODOWĄ A ŻYCIEM PRYWATNYM - WYZWANIA WSPÓŁCZESNEJ KOBIETY

Streszczenie

Cel – Celem pracy była diagnoza i ocena zachowań współczesnych kobiet na rynku pracy. Ponadto, przedstawiono zarówno nietypowe formy zatrudnienia kobiet, jak i pomocy rodzinie ze strony przedsiębiorstw.

Metodyka badania – Badania ilościowe przeprowadzono metodą ankietową, techniką ankiety rozdawanej przy użyciu narzędzia pomiarowego – kwestionariusza.

Wynik – Współczesna kobieta jest zmuszona sprostać trudnym zadaniom, które wiążą się z obowiązkami zawodowymi i rodzinnymi. Gwarancję sukcesu stanowi nie tylko osiągnięcie równowagi na tych dwóch płaszczyznach, ale doskonalenie się, inwestycja we własny rozwój osobisty, racjonalna ocena sytuacji oraz wiara we własne możliwości.

Oryginalność/wartość – Pomimo głębokich przemian gospodarczo-społecznych, które nastąpiły w Polsce w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia, nadal obserwuje się zjawiska, w których kobiety dzięki swojej pracy istotnie uczestniczą w tworzeniu dobrobytu w Polsce, jednak ich dążenie do równowagi między życiem zawodowym a prywatnym wciąż stanowi barierę w osiąganiu sukcesu. Temat ciągle pozostaje znaczący, gdyż nie tylko promowanie przedsiębiorczości kobiet staje się ważnym elementem, lecz także działania mające na celu podniesienie samooceny kobiet, a w szczególności budowanie ich marki osobistej. Jednocześnie działania, które służą zmianie społecznych stereotypów, a przede wszystkim utwierdzeniu w przekonaniu współczesnych kobiet o ich wartości w społeczeństwie.

Słowa kluczowe: rynek pracy, kapitał ludzki, elastyczne formy zatrudnienia, rozwój osobisty, marka osobista

WORK-LIFE BALANCE – CHALLENGES FOR CONTEMPORARY WOMEN

Summary

Goal – to diagnose and assess how contemporary women act in the labour market. Moreover, to present non-typical forms of employment of women, as well as companies' support for their families.

Research methodology – Survey-based quantitative research, involving a survey carried out by means of a measuring tool – a questionnaire.

Score – Contemporary women are forced to face difficult tasks related to their families and jobs. In order to succeed, one needs to focus not only on a balance between these two spheres but also on self-development, investing in one's personal development, rational assessment of one's own opportunities and belief in one's own strengths.

Originality/value – despite profound changes of economic and social character, occurring in the 1990s, one can still observe situations in which women, although playing an essential role in creating prosperity in Poland, are hindered in their drive to succeed due to their willingness to maintain the work-life balance. The issue is of crucial importance, as it is essential not only to support the women's entrepreneurial spirit but also to promote actions in order to reinforce the self-esteem of women, and particularly to build their personal branding. To change social stereotypes and, mostly, to reinforce in the women the awareness of their value for the society.

Key words: labour market, human capital, flexible forms of employment, personal development, personal branding

DOI: 10.15290/wpewbmn3.2019.12

Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu były: diagnoza i ocena zachowań na rynku pracy współczesnych kobiet, rozpoznanie stosowanych instrumentów, określenie możliwości rozwoju i kreatywności współczesnej kobiety. Ponadto, przedstawiono zarówno nietypowe formy zatrudnienia kobiet, jak i pomocy rodzinie ze strony przedsiębiorstw.

Wraz z rozwojem gospodarki, w Polsce nastąpił wzrost standardu życia społeczeństwa, a co za tym idzie, świadomości współczesnych kobiet. Ogólnoludzkie wartości, takie jak: rodzina, rodzicielstwo, dzieci wśród niektórych grup społecznych nabierają odmiennego znaczenia. Współczesna kobieta odgrywa więc kluczową rolę w kształtowaniu nowych pokoleń. Jest ona zmuszona sprostać trudnym zadaniom, jakie wiążą się z obowiązkami zawodowymi i rodzinnymi. Gwarancją sukcesu jest osiągnięcie równowagi nie tylko na dwóch głównych, życiowych płaszczyznach, ale doskonalenie się, inwestycja we własny rozwój osobisty, racjonalna ocena sytuacji oraz pozytywne nastawienie życiowe, a co więcej, wiara we własne umiejętności. Przedsiębiorstwa, zatrudniające kobiety, coraz częściej dostrzegają znaczenie równowagi między życiem zawodowym a prywatnym swoich pracowników, stąd stosują elastyczne formy zatrudnienia oraz nietypowe rodzaje pomocy, przez co zaspokajają nie tylko podstawowe potrzeby pracowników, lecz także dbają o ich korzyści, uzyskanie satysfakcji i tym samym utrzymanie wykwalifikowanych i efektywnych pracowników. Koniecznymi i skutecznymi formami pomocy rodzinie są działania ze strony państwa, które dąży do stworzenia dla nich jak najlepszych warunków, umożliwiających zrównoważone życie całej rodziny.

Obowiązki rodzinne i zawodowe współczesnej kobiety a rozwój osobisty

Wśród krajów, które należą do kręgu kultury zachodniej, systematycznie zwiększa się aktywność zawodowa zarówno kobiet, jak i mężczyzn. Kobiety, które odgrywają określone role w życiu rodziny, chcą już spełniać się nie tylko w życiu rodzinnym, lecz pragną odnosić sukcesy również w sferze zawodowej i publicznej. W naszym kraju pojawiają się i zyskują na popularności nowe wzorce relacji między płciami, przejmowane z zachodnich społeczeństw¹.

Współczesna kobieta powinna wybierać to, w co wierzy i co ją wyraża, jak również pozostawać wierna swoim wartościom. Jednak każda indywidualnie powinna opracować hierarchię swoich wartości i celów, usamodzielnic się oraz uniezależnić od zewnętrznej presji i krytyki². Po latach osiemdziesiątych nastąpiła zmiana rynku pracy. Na przestrzeni kilku czy kilkunastu lat położenie kobiet na rynku pracy skomplikowało się niepomyślnie, gdyż pracodawcy, określając kobiety przez pryzmat ich funkcji rozrodczych oraz związanej z tym niedostatecznej dyspozycyjności, uznali je za pracowników drugiej kategorii³.

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku zawiera podstawowe gwarancje równouprawnienia kobiet i mężczyzn, takie jak⁴: równość wobec prawa, a także prawo do równego traktowania przez władze i zakaz dyskryminacji.

Podjęcie i kontynuacja pracy zawodowej przez kobietę jest nie tylko sposobem na zabezpieczenie finansowe, ale możliwością wykorzystania zdobytej wiedzy, pozyskania nowych umiejętności, rozpoznania i spożytkowania własnego potencjału oraz szansą na rozwój. Konkurencją dla pracy są jednak obowiązki, które wynikają z założenia rodziny⁵.

Kobieta powinna mieć plany i cele, do których zmierza. Ustrukturyzowane cele stają się rzeczywistością, gdy są skrupulatnie wyliczone i zapisane⁶.

Czynniki sprzyjające odnoszeniu sukcesów w życiu rodzinnym i zawodowym współczesnej kobiety

Kobiety, odnoszące sukcesy, zdają sobie sprawę z tego, że osiągnięcia są uzależnione nie tylko od inteligencji, ale od sposobu myślenia o świecie. O tym, jakie cele wyznacza dana osoba, ostatecznie decyduje wizerunek siebie, istotne jest zarazem to, jak oceniamy poczynione postępy oraz w jakim zakresie sukces

¹ C. Sadowska-Snarska, *Równowaga Praca – Życie – Rodzina*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2008, s. 287-288.

² A. Chybicka, E. Zubrzycka, *Siła kobiet w biznesie*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2015, s. 296-297.

³ C. Sadowska-Snarska, *Równowaga ...*, op. cit., s. 175.

⁴ Ibidem, s. 213.

⁵ A. Chybicka, E. Zubrzycka, *Siła ...*, op. cit., s. 297-298.

⁶ H. Cloud, *Reguły sukcesu*, Wydawnictwo Polskiej Prowincji Dominikanów „W drodze”, Poznań 2012, s. 230-232.

lub porażka wpływa na zachowanie⁷. Kluczowym czynnikiem, skupiającym wszystkie cechy, które oddziałują na produktywność jednostki, a także mają wpływ na wydajność i efekty pracy jednostki, jest kapitał ludzki, w tym wykształcenie, inteligencja i wrodzone zdolności⁸.

Kapitał ludzki jest cechą każdej jednostki. Wśród wartości niematerialnych różni się wiele wartości, takich jak: kompetencje, wiedza, doświadczenie, talent, zdrowie, zdolności czy energia życiowa⁹.

Z kolei, kreatywność, jako proces rozwijania oraz wyrażania nowatorskich pomysłów, ma na celu rozwiązanie problemów bądź zaspokojenie potrzeb i jest celowym procesem tworzenia innowacji¹⁰. Kreatywność zawsze wymaga twórczego myślenia albo działania, zaś wszelkie twórcze działania są zamierzone i powinny doprowadzić do uformowania się czegoś oryginalnego, a końcowy wynik powinien być cenny, biorąc pod uwagę realizację danego celu¹¹.

Budowanie marki osobistej jest świadomym, konsekwentnym oraz wewnętrznie spójnym procesem, dzięki któremu kobieta może stale rozwijać się i pozytywnie odróżniać od innych¹². Jest zarazem czerpaniem z niepowtarzalnego potencjału danej osoby oraz eksponowaniem go w efektywny sposób. To jednak proces wielofazowy, w skład którego wchodzi: uznanie, wyeksponowanie i utrwalenie tego, co najlepsze. To sprawne połączenie rozwoju osobistego z rozwojem zawodowym¹³.

Dla współczesnej kobiety decydującą rolę powinna odgrywać chęć uczenia się przez całe życie, przede wszystkim traktowanie życia i porażek jako nauki. Wykształcenie zdobyte przez: dodatkowe zajęcia, kursy językowe, grę na instrumencie czy zajęcia kulturalne powinna traktować jako inwestycję w przyszłość¹⁴.

Kobiety są znacznie bardziej produktywne zawodowo, gdy czują się dobrze. Potrzebują równowagi emocjonalnej i poczucia bezpieczeństwa zawodowego. Dobre samopoczucie jest podstawą pracy i współpracy. W pracy z kobietami w pierwszej kolejności należy zadbać o emocje. Kobiety, czując komfort emocjonalny, „rozkwitają” i nie są im potrzebne ani premie, ani podwyżki, ani awanse, żeby przekraczać swoje granice¹⁵.

⁷ R.E. Franken, *Psychologia motywacji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2006, s. 508-509.

⁸ D. Moroń, *Kapitał ludzki i społeczny. Kierowanie i zarządzanie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2012, s. 32.

⁹ Ibidem, s. 34.

¹⁰ *Zarządzanie kreatywnością i innowacją*, Harvard Business Essentials, Harvard Business School Publishing, 2005 for the Polish edition by MT Biznes Ltd., s. 123.

¹¹ F. Trompenaars, *Kultura innowacji, kreatywność pracowników a sukces firmy*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2010, s. 25.

¹² S. Trzeciak, *Coaching marki osobistej*, Sergiusz Trzeciak & GWP, Sopot 2015, s. 28.

¹³ www.ewahartman.com [data dostępu: 03.05.2018].

¹⁴ S. Trzeciak, *Coaching ...*, op. cit, s. 43-46.

¹⁵ A. Chybicka, E. Zubrzycka, *Siła ...*, op. cit., s. 181.

Programy pomocy i działania na rzecz równowagi między życiem zawodowym a osobistym oraz elastyczne formy zatrudnienia kobiet

Modelem, który sprzyja godzeniu życia zawodowego i rodzinnego, są czynności realizowane w czterech współzależnych obszarach, takich jak¹⁶:

- promowanie elastycznych form zatrudnienia oraz organizacji czasu pracy;
- zwiększanie dostępu do placówek opieki nad dzieckiem (żłobków, przedszkoli);
- promocja większego zaangażowania mężczyzn w funkcje rodzinne;
- zapobieganie dezaktualizacji kwalifikacji zawodowych rodziców podczas przerwy wynikającej z pełnienia obowiązków rodzinnych.

Na współczesnym rynku pracy pojawia się pewny rodzaj ryzyka, które zwane jest ryzykiem elastyczności. To rodzaj ryzyka społecznego dotyczącego zatrudnienia pracowników na elastycznym rynku pracy oraz w nietypowych formach zatrudnienia. Wykonywanie pracy w specjalnych formach nie zawsze musi dla pracownika wiązać się ze stratą czy zagrożeniem¹⁷.

Elastyczne formy zatrudnienia pozwalają pracownikom pogodzić życie zawodowe i prywatne, a także stanowią rozwiązanie dla tych, którzy nie mogą pracować w pełnym wymiarze godzin lub w jednym miejscu, np. dla matek wychowujących dzieci. Najczęściej spotykane formy elastycznego zatrudnienia to: samozatrudnienie, praca tymczasowa, zatrudnienie na czas określony czy telepraca¹⁸.

Elastyczny czas pracy oznacza odejście od tradycyjnego, stałego systemu, w którym każdy pracownik jednocześnie rozpoczynał i kończył pracę, jednak pracowano długo w ciągu dnia, tygodnia i roku kalendarzowego. Niezmienny był również całościowy wymiar czasu pracy oraz moment zakończenia aktywności zawodowej, przejścia na emeryturę. Etap pracy zawodowej poprzedzał etap edukacji¹⁹.

Elastyczne zatrudnienie wraz z bezpieczeństwem pracowniczym, określane jako *flexicurity*, jest gwarancją bezpiecznego przejścia pomiędzy: edukacją a pracą, różnymi miejscami zatrudnienia, prowadzeniem domu a pracą, bezrobociem a pracą oraz różnymi typami umów o pracę. Elastyczne warunki pracy są bezpieczne wtedy, kiedy na żadnym etapie ani na żadnej z przytoczonych ścieżek, które wyłaniają się w życiu pracownika, nie przyczyniają się do: pogorszenia jego statusu w firmie, ograniczania awansu na wyższe stanowisko, jego szans awansu społecznego, nie zaburzają więzi środowiskowych, nie blokują dostępu

¹⁶ C. Sadowska-Snarska, L. Machol-Zajda, D. Głogosz, *Elastyczne formy pracy. Poradnik dla pracowników*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2007, s. 13-14.

¹⁷ E. Giermanowska, *Ryzyko elastyczności czy elastyczność ryzyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013, s. 119-120.

¹⁸ www.wikipedia.org [data dostępu: 30.09.2018].

¹⁹ C. Sadowska-Snarska, L. Machol-Zajda, D. Głogosz, *Elastyczne ...*, op. cit., s. 22.

do informacji, nie utrudniają udziału w szkoleniach, nie powodują dyskryminacji w stosunku do pracowników pracujących w niezmiennych ramach organizacji pracy, jak również nie zakłócają życia pozazawodowego, a szczególnie rodzinnego²⁰.

Po 1989 roku na polskim rynku pracy występowało zjawisko ubóstwa, nierówności społecznych i bezrobocia. Te zjawiska były szczególnie odczuwane przez kobiety, gdyż one w pierwszej kolejności były narażone na utratę pracy, a zarobki, które otrzymywały, były niższe od zarobków mężczyzn²¹.

Obecny status zawodowy kobiet na rynku pracy współlistnieje z cechami, które określają ich potencjał zawodowy. Współczesny rynek pracy sprzyja autentycznej konkurencji osób, które dysponują mniejszym lub większym kapitałem zawodowym. Inwestycja w osobisty rozwój zawodowy ma aktualnie decydujące znaczenie dla: kariery zawodowej kobiety, trwałości zatrudnienia, jej pozycji na rynku pracy i warunków pracy²².

Istotna dla kobiety równowaga między życiem: osobistym, rodzinnym a życiem zawodowym jest określana jako stan, w którym potrafi ona poradzić sobie z ewentualnym konfliktem między różnymi wymaganiami dotyczącymi jej czasu i energii w taki sposób, że są zaspokojone jej pragnienia dostatku i spełnienia²³. Brak równowagi praca – życie jest jednym z największych problemów pracowników, co daje podstawę do działań pracodawcom na rzecz: godzenia życia zawodowego z rodzinnym, promowania, upowszechniania, wspierania działań, wprowadzania rozwiązań, które znacznie ułatwiają życie kobietom pracującym, a wychowującym małe dzieci lub sprawującym opiekę nad osobami zależnymi, łączenia i równoważenia pracy zawodowej z życiem prywatnym²⁴.

Programy na rzecz godzenia życia rodzinnego z zawodowym stanowią skuteczne narzędzie do umacniania postaw i morale pracowników, zmierzają do redukcji absencji oraz zatrzymania wiedzy o organizacji na konkurencyjnym rynku w niedogodnych ekonomicznie czasach. W dobie rosnącej konkurencji i globalizacji, w której firmy są nastawione na redukcję kosztów dla właścicieli firm, kadry zarządzającej oraz specjalistów od zasobów ludzkich, kluczowym wyzwaniem staje się świadomość, że programy praca – życie są fundamentalnym elementem strategii zarządzania zasobami ludzkimi²⁵.

²⁰ Ibidem, s. 57.

²¹ M. Pataj, *Kobiety w sferze publicznej. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2015, s. 92.

²² G. Firlit-Fesnak, *Wykształcenie i kwalifikacje kobiet a ich sytuacja na rynku pracy*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2008, s. 258.

²³ D. Clutterbuck, *Równowaga między życiem zawodowym a osobistym*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 26.

²⁴ C. Sadowska-Snarska, *Równowaga ...*, op. cit., s. 114-116.

²⁵ Ibidem, s. 118.

Tabela 1.
Potwierdzenie czynników wpływających na równowagę w pracy i życiu osobistym współczesnej kobiety, według opinii respondentek, N=80

Wyszczególnienie	Respondentki zgadzające się ze stwierdzeniem	Respondentki niezgadające się ze stwierdzeniem	Respondentki niemające zdania
Integracja pracy z założeniem rodziny	59	16	5
Zmaganie się kobiet z większością obowiązków rodzinnych	19	53	8
Dobra sytuacja kobiet na rynku pracy	59	17	4
Dobra sytuacja materialna współczesnej kobiety	58	20	2
Kompetencje jako kluczowy czynnik w kierowaniu karierą	38	12	30
Dążenie do sukcesu zawodowego jako synonimu równouprawnienia	19	56	5

Źródło: badania własne.

Uzyskaniu równowagi sprzyja polityka prorodzinna, realizowana przez państwo, mająca na celu zarówno dobro rodziny, jak i społeczeństwa. Jej przesłanki tkwią w założeniach światopoglądowych, uznających rodzinę za najważniejszą komórkę w społeczeństwie, a która odgrywa fundamentalną rolę w procesie wychowania dzieci i młodzieży. Polega także na usiłowaniu stworzenia rodzinom właściwych warunków ekonomicznych ze strony państwa²⁶.

Tabela 2.
Ocena stopnia ważności systemów wsparcia rodziny ze strony pracodawcy (średnia ocena*), według opinii respondentek, N = 80

Wyszczególnienie	Średnia ocena
Dostosowanie terminu urlopów do potrzeb pracownika	3,96
Elastyczny czas pracy	3,64
Dodatkowa opieka medyczna	3,53
Zapomoga finansowa w trudnej sytuacji losowej	3,31

Oceny dokonano na skali: od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najniższą ocenę, a 5 jest najwyższą oceną.

Źródło: badania własne.

²⁶ www.wikipedia.org [data dostępu: 03.05.2018].

Tabela 3.

Ocena stopnia ważności systemów wsparcia rodziny ze strony państwa (średnia ocena*), według opinii respondentek, N = 80

Wyszczególnienie	Średnia ocena
Urlop macierzyński (20 tygodni)	4,59
Karta Dużej Rodziny	3,85
Program „Maluch plus”	3,89
Program „Rodzina 500+”	3,66

Oceny dokonano na skali: od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najniższą ocenę, a 5 jest najwyższą oceną.

Źródło: badania własne.

Na codzienność współczesnej kobiety składa się wiele zadań. Nawet pracując w pełnym wymiarze godzin i jednocześnie piastując odpowiedzialne stanowisko, musi ona jeszcze poradzić sobie z większością obowiązków domowych. Kobiety są niezwykle ambitne, zaś w pracy przede wszystkim są zobowiązane wykazywać się kompetencjami i znajomością rzeczy, budząc jednocześnie zaufanie współpracowników²⁷.

Wnioski z badań

Obecny rozwój gospodarczy oraz rosnąca konkurencja na rynku pracy skłoniła współczesne kobiety nie tylko do zwiększenia aktywności zawodowej, ale także do: polepszenia sytuacji materialnej, uzyskania niezależności, a co za tym idzie, inwestycji we własny rozwój osobisty. Podjęcie odpowiednich czynności wspierających ze strony państwa czy pracodawcy jest kluczowym elementem działań w celu lepszego zaspokojenia potrzeb współczesnej kobiety, a w konsekwencji osiągnięcia równowagi między życiem zawodowym a prywatnym.

Badania ilościowe przeprowadzono metodą ankietową, techniką ankiety rozdawanej przy użyciu narzędzia pomiarowego – kwestionariusza. Respondentki, udzielające odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, to osoby pochodzące z różnych grup społecznych. Struktura respondentek uwzględnia osoby, które aktywnie uczestniczą zarówno w życiu prywatnym, jak i zawodowym, jak również tworzą zespoły osób o określonych zainteresowaniach i hobby. Zdecydowaną większość wśród ankietowanych kobiet stanowiły kobiety zaangażowane w pracę zawodową. W badaniu tym wzięło udział 80 kobiet.

Przeprowadzenie badania ankietowego w zakresie osiągania równowagi między życiem osobistym a zawodowym współczesnej kobiety pozwoliło na określenie fundamentalnych kryteriów wyborów życiowych, a także poznanie

²⁷ A. Chylicka, E. Zubrzycka, *Siła ...*, op. cit., s. 174-205.

potrzeb i oczekiwań kobiet pracujących, a przede wszystkim matek, związanych z pełnieniem przez nie ich istotnej, życiowej roli.

Z niniejszego badania wynika, że dla większości respondentek priorytetem przy wyborze swojej życiowej roli była integracja pracy z założeniem rodziny. Prawie jedna czwarta respondentek zdecydowanie zgodziła się ze stwierdzeniem, że współczesna kobieta jest obciążona większością obowiązków rodzinnych. Ponad połowa respondentek stwierdziła pozytywny wpływ dobrej sytuacji materialnej na równowagę między życiem osobistym a zawodowym, zaś podstawowe znaczenie w kierowaniu karierą współczesnej kobiety dla prawie połowy ankietowanych miały kompetencje, czyli umiejętności i wiedza. Większość respondentek określiła sytuację kobiet na rynku pracy jako dobrą, lecz prawie trzy czwarte respondentek nie zgodziło się z opinią, że sukces zawodowy jest synonimem równouprawnienia.

Większość respondentek wyraźnie opowiedziała się za tym, że pracodawcy w swoich przedsiębiorstwach powinni stosować rozwiązania sprzyjające godzeniu życia rodzinnego z zawodowym, a wśród ważności systemów wsparcia ze strony pracodawcy prawie połowa najwyżej oceniła dostosowanie terminu urlopów do potrzeb pracownika, natomiast pod względem stopnia ważności systemów wsparcia rodziny ze strony państwa, trzy czwarte respondentek najwyżej oceniła uzyskanie urlopu macierzyńskiego.

Podsumowanie

Wzrost standardu życia społeczeństwa i zwiększająca się świadomość wzmaga oczekiwania współczesnych kobiet dotyczące poziomu życia zarówno zawodowego, jak i osobistego. Mimo znacznych obowiązków, współczesna kobieta realizuje zadania wynikające z powierzonych jej ról bądź niejednokrotnie sama decyduje, którą rolę społeczną przyjąć i jak się w niej spełnić.

Dzięki analizie możliwości rozwoju i kształtowania ścieżki życiowej oraz zawodowej współczesnej kobiety rozpoznano wpływ działań na uzyskanie równowagi między życiem prywatnym a zawodowym, co potwierdziły badania bezpośrednie. Wyniki badań pozwoliły określić stopień zadowolenia współczesnych kobiet z: sukcesów zawodowych, sytuacji rodzinnej, zaspokojonych potrzeb, a także oddziaływanie poszczególnych działań prorodzinnych na rzeczywistą sytuację rodziny.

Działania prorodzinne państwa i działalność współczesnych przedsiębiorstw, zmierzające do uzyskania równowagi pomiędzy życiem prywatnym a zawodowym, dysponują skutecznymi narzędziami sprzyjającymi osiągnięciu zrównoważonej sfery życiowej, szczególnie przyjaznymi kobietom, które, chcąc spełniać różne role życiowe, mogą korzystać z programów na rzecz godzenia życia zawodowego z rodzinnym. Kobieta, czując się radosna i szczęśliwa, znacznie szybciej uwierzy w swoje możliwości, jednocześnie zmierzając w kierunku osiągnięcia sukcesu życiowego.

Literatura

- Chylicka A., Zubrzycka E., *Siła kobiet w biznesie*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2015.
- Cloud H., *Reguły sukcesu*, Wydawnictwo Polskiej Prowincji Dominikanów „W drodze”, Poznań 2012.
- Clutterbuck D., *Równowaga między życiem zawodowym a osobistym*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- Firlit-Fesnak G., *Wykształcenie i kwalifikacje kobiet a ich sytuacja na rynku pracy*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2008.
- Franken R. E., *Psychologia motywacji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2006.
- Giermanowska E., *Ryzyko elastyczności czy elastyczność ryzyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013.
- Moroń D., *Kapitał ludzki i społeczny. Kierowanie i zarządzanie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2012.
- Pataj M., *Kobiety w sferze publicznej. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2015.
- Sadowska-Snarska C., Machol-Zajda L., Głogosz D., *Elastyczne formy pracy. Poradnik dla pracowników*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2007.
- Sadowska-Snarska C., *Równowaga Praca – Życie – Rodzina*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2008.
- Trompenaars F., *Kultura innowacji, kreatywność pracowników a sukces firmy*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2010.
- Trzeciak S., *Coaching marki osobistej*, Sergiusz Trzeciak & GWP, Sopot 2015.
- Zarządzanie kreatywnością i innowacją*, Harvard Business Essentials, Harvard Business School Publishing, 2005 for the Polish edition by MT Biznes Ltd.

Materiały elektroniczne

www.ewahartman.com [data dostępu: 03.05.2018].

www.wikipedia.org [data dostępu: 03.05.2018; 30.09.2018].

PODSUMOWANIE

Rosnący stopień skomplikowania gospodarki jest przyczynkiem do podejmowania badań nad istotnymi kwestiami jej wzrostu i rozwoju, a także innymi procesami lub kategoriami ekonomicznymi. Problemy, które dotyczą współczesny świat, narastają, co nie może zostać niezauważone przez: ekonomistów, polityków, socjologów. Ważkość tych zagadnień staje się motywem prowadzenia badań nad nimi oraz poszukiwania coraz to nowych rozwiązań, różniących się od tradycyjnych. Mogą być one odmienne w zależności od przyjętej perspektywy analitycznej. Inaczej podejście do rozwiązywania problemów gospodarczych specjalista z zakresu makroekonomii, a inaczej regionalista czy badacz sektora przedsiębiorstw bądź konkretnej firmy. Takie różnorodne spojrzenia na gospodarkę i jej bariery rozwojowe na poziomie makro-, mezo- i mikroekonomicznym można odnaleźć w niniejszej monografii. Prezentuje ona wyniki prac badawczych młodych naukowców z różnych instytucji naukowych z całej Polski: Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie i Uniwersytetu w Białymstoku. Należy docenić ich wysiłek włożony w badania naukowe oraz zaangażowanie w prezentację wyników. Ta spora grupa badaczy przedstawiła w swoich tekstach szerokie spektrum zagadnień, które nurtują młodych adeptów nauki, jak również wskazała różne drogi wyjścia z problemów, które dotyczą gospodarki, regiony czy branże.

Autorzy artykułów i redaktorzy monografii wyrażają nadzieję, że książka ta trafi do innych młodych badaczy oraz stanie się bodźcem do podejmowania kolejnych badań, zmotywuje do krytycznego spojrzenia na proponowane rozwiązania oraz poszukiwania nowych. Wszak dyskusja naukowa umożliwia poszerzenie wiedzy nawet wówczas, gdy koncepcja stworzona przez daną osobę okazuje się całkowicie błędna. Ukazuje bowiem perspektywę na nowe pomysły. Poszukując swojego miejsca we współczesnym dyskursie naukowym, młodzi badacze, doktoranci stopniowo dociekają prawdy, obiektywnej wiedzy o otaczającym świecie. Ważne jest, by tak powstała wiedza i nauka dotarła do jak najszerszego grremium odbiorców.