

PRACA ZBIOROWA
POD REDAKCJĄ KLAUDII PUJER

ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY W SKALI LOKALNEJ REGIONALNEJ KRAJOWEJ I MIĘDZYNARODOWEJ



EXANTE

Redaktor naukowy

dr Klaudia Pujer

Recenzenci

dr hab. Renata Lisowska

dr Klaudia Pujer

ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY W SKALI LOKALNEJ, REGIONALNEJ, KRAJOWEJ I MIĘDZYNARODOWEJ

© Copyright by EXANTE
exante.com.pl, Wrocław 2016

Nie wszystkie prawa zastrzeżone: tekst niniejszej monografii jest dostępny na licencji
Creative Commons (CC BY-NC-ND 3.0 PL)

Uznanie autorstwa – Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych.

Zezwala się na wykorzystanie publikacji zgodnie z licencją – pod warunkiem zachowania niniejszej
informacji licencyjnej oraz wskazania Wydawnictwa i Autorów jako właścicieli praw do tekstu.

Treść licencji jest dostępna na stronie: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/pl/>

(Źródło zdjęcia na okładce: pixabay.com/geralt, udostępnione na licencji

CC0 Public Domain, treść licencji jest dostępna na stronie:

<https://creativecommons.org/publicdomain/zero/1.0/deed.pl>).

Wersja elektroniczna monografii jest wersją pierwotną

WYDAWNICTWO EXANTE

Exante Conferences & Publications Sp. z o.o.
ul. Buforowa 24 lok. 10
52-131 WROCŁAW

tel. + 48 606 168 165
wydawnictwo@exante.com.pl
www.exante.com.pl

Ark. wyd. 8,1
e-ISBN 978-83-65690-15-9
ISBN 978-83-65690-16-6

**ROZWÓJ
SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
W SKALI LOKALNEJ
REGIONALNEJ
KRAJOWEJ
I MIĘDZYNARODOWEJ**

MONOGRAFIA

Praca zbiorowa pod redakcją
Klaudii Pujer

**EXANTE
Wrocław 2016**

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
CZĘŚĆ I. ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY W SKALI LOKALNEJ, REGIONALNEJ I KRAJOWEJ	11
ROZDZIAŁ 1. ROZWÓJ ZRÓWNOWAŻONY A PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ NA OBSZARACH WIEJSKICH	13
mgr Danuta Legucka	
WPROWADZENIE.....	13
ROZWÓJ ZRÓWNOWAŻONY OBSZARÓW WIEJSKICH	14
PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ NA OBSZARACH WIEJSKICH W KONTEKŚCIE ICH ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU	17
PODSUMOWANIE	21
LITERATURA.....	22
ROZDZIAŁ 2. ALOKACJA FUNDUSZY STRUKTURALNYCH Z UWZGLĘDNIENIEM FINANSOWANIA INWESTYCJI NA PRZYKŁADZIE MIASTA SZCZECIN	25
Marta Bielarz Kamila Iwaśkiewicz	
WPROWADZENIE.....	25
FUNDUSZE STRUKTURALNE JAKO INSTRUMENT WSPOMAGAJĄCY ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY	26
FINANSOWANIE INWESTYCJI ŚRODKAMI EUROPEJSKIMI NA PRZYKŁADZIE MIASTA SZCZECIN W OKRESIE PROGRAMOWANIA 2014-2020	31
PODSUMOWANIE	36
LITERATURA.....	36
ROZDZIAŁ 3. ZRÓŻNICOWANIE SYTUACJI DOCHODOWEJ GMIN POWIATU OLSZTYŃSKIEGO.....	39
mgr Anna Wichowska	
WPROWADZENIE.....	39
NARZĘDZIA ANALIZY WSKAŹNIKOWEJ I OCENY DOCHODÓW BUDŻETÓW GMIN	40
ZRÓŻNICOWANIE DOCHODÓW BUDŻETÓW GMIN POWIATU OLSZTYŃSKIEGO.....	41
PODSUMOWANIE	48
LITERATURA.....	49
ROZDZIAŁ 4. DETERMINANTY KONKURENCYJNOŚCI MSP W WOJEWÓDZTWIE LUBUSKIM.....	51
mgr Karolina Gębska	
WPROWADZENIE.....	51
CZYNNIKI KONKURENCYJNOŚCI MSP	52
ANALIZA POTENCJAŁU GOSPODARCZEGO WOJEWÓDZTWIA LUBUSKIEGO.....	56
DETERMINANTY ROZWOJU MSP W WOJEWÓDZTWIE LUBUSKIM.....	60
PODSUMOWANIE	65
LITERATURA.....	67

**ROZDZIAŁ 5. WYZWANIA DLA ZARZĄDZANIA PARKAMI TECHNOLOGICZNYMI
W POLSCE W KONTEKŚCIE RELACJI NAUKA-BIZNES..... 71**

dr inż. Piotr Kubiński
dr inż. Milleniusz W. Nowak

WPROWADZENIE.....	71
ISTOTA PARKU TECHNOLOGICZNEGO	72
PARK TECHNOLOGICZNY JAKO INSTYTUCJA OTOCZENIA BIZNESU.....	77
PARKI TECHNOLOGICZNE W POLSCE – PRÓBA CHARAKTERYSTYKI WYBRANYCH FUNKCJI I CECH	79
OCZEKIWANIA UCZELNI WYŻSZYCH WOBEC PARKÓW TECHNOLOGICZNYCH.....	82
ANALIZA PORÓWNAWCZA POLSKICH PARKÓW TECHNOLOGICZNYCH Z WYBRANYMI PARKAMI ZAGRANICZNYMI	85
WYZWANIA PRZED PARKAMI TECHNOLOGICZNYMI – REKOMENDOWANY MODEL BIZNESOWY	88
PODSUMOWANIE	91
LITERATURA.....	93

**ROZDZIAŁ 6. KSZTAŁTOWANIE USŁUG TRANSPORTOWYCH PRZEZ SEKTOR
NON-PROFIT 97**

dr inż. Dariusz Grzesica

WPROWADZENIE.....	97
ISTOTA I KLASYFIKACJA SEKTORA <i>NON-PROFIT</i>	98
ROLA SEKTORA <i>NON-PROFIT</i> W DOSTARCZANIU USŁUG TRANSPORTOWYCH.....	101
WSPÓŁPRACA SEKTORA <i>NON-PROFIT</i> Z SEKTOREM PUBLICZNYM	104
PODSUMOWANIE	105
LITERATURA.....	106

**CZĘŚĆ II. ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY W SKALI EUROPEJSKIEJ
I MIĘDZYNARODOWEJ107**

**ROZDZIAŁ 7. SPOSÓB ORGANIZACJI I ZARZĄDZANIA *CONVENTION BUREAUS*
W POLSCE I NA ŚWIECIE – STUDIA PRZYPADKÓW109**

mgr Beata Paliś

WPROWADZENIE.....	109
PODSTAWOWE ZAGADNIENIA TEORETYCZNE	110
ORGANIZACJA POLSKICH I ZAGRANICZNYCH <i>CONVENTION BUREAUS</i> – BADANIA WŁASNE.....	114
PODSUMOWANIE	120
LITERATURA.....	121

**ROZDZIAŁ 8. INNOWACYJNOŚĆ JAKO CZYNNIK ROZWOJU GOSPODARKI
– DOŚWIADCZENIA POLSKIE NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ125**

mgr Radosław Mieszala

WPROWADZENIE.....	125
POJĘCIE INNOWACYJNOŚCI W GOSPODARCE – ZAGADNIENIA DEFINICYJNE.....	126
ROLA PAŃSTWA W KREOWANIU INNOWACYJNOŚCI	129
GŁÓWNE BARIERY WPROWADZANIA INNOWACJI W GOSPODARCE.....	132
INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI POLSKIEJ NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ.....	134
PODSUMOWANIE	138
LITERATURA.....	139

**ROZDZIAŁ 9. KONDYCJA GOSPODAREK PERYFERYJNYCH STREFY EURO
W KONTEKŚCIE KRYZYSU ZADŁUŻENIA W LATACH 2008-2015
– CZY KRYZYS W REGIONACH PERYFERYJNYCH STREFY EURO MOŻNA UZNAĆ
ZA ZAKOŃCZONY?141**

Oleh Ozharovskyi

WPROWADZENIE.....	141
POCZĄTEK KRYZYSU FINANSÓW PUBLICZNYCH W KRAJACH PIIGS – CECHY I PRZYCZYNY	142
ANALIZA PRZEBIEGU I WYCHODZENIA Z KRYZYSU KRAJÓW PIIGS	144
SYTUACJA GOSPODARCZA W LATACH 2010-2015	146
<i>Grecja</i>	146
<i>Irlandia</i>	148
<i>Hiszpania</i>	149
<i>Portugalia</i>	149
PODSUMOWANIE	150
LITERATURA.....	151

**ROZDZIAŁ 10. DECYZJE INWESTYCYJNE PRZEDSIĘBIORSTW W ŚRODOWISKU
NISKICH STÓP PROCENTOWYCH NA ŚWIECIE NA PRZYKŁADZIE GOSPODARKI
AMERYKAŃSKIEJ153**

mgr Maciej Bolisęga

WPROWADZENIE.....	153
SKUTKI GLOBALNEGO KRYZYSU FINANSOWEGO	154
POLITYKA NISKICH STÓP PROCENTOWYCH A SYTUACJA FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW.....	157
NAKŁADY INWESTYCYJNE PRZEDSIĘBIORSTW.....	159
KAPITAŁ W PRZEDSIĘBIORSTWACH	163
PODSUMOWANIE	165
LITERATURA.....	165

WSTĘP

Niniejsza publikacja traktuje o wybranych stymulantach i destymulantach rozwoju społeczno-gospodarczego w skali mikro, mezo i makro z uwzględnieniem poziomów: lokalnego, regionalnego, krajowego, europejskiego i międzynarodowego.

Monografia składa się z dwóch części.

Część pierwsza – złożona z sześciu rozdziałów – dotyczy rozwoju społeczno-gospodarczego na poziomie lokalnym, regionalnym i krajowym. Autorzy poszczególnych rozdziałów poruszają takie zagadnienia, jak: związek przedsiębiorczości z rozwojem zrównoważonym na terenach wiejskich; wykorzystanie środków pochodzących z funduszy unijnych; heterogeniczność sytuacji dochodowej gmin; uwarunkowania konkurencyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw; zarządzanie parkami technologicznymi; rola i udział organizacji niekomercyjnych w kształtowaniu usług transportowych.

Część druga – złożona z czterech rozdziałów – uwzględnia problemy dotyczące rozwoju społeczno-gospodarczego w skali europejskiej i międzynarodowej. Omówiono w niej takie kwestie, jak: organizacja i zarządzanie biurami kongresów/*convention bureaus* w Polsce i na świecie; innowacyjność j i jej rolę w rozwoju gospodarczym krajów europejskich; kondycja gospodarek peryferyjnych strefy euro w kontekście destabilizacji Unii Ekonomicznej i Monetarnej; decyzje inwestycyjne przedsiębiorców w warunkach niskich stóp procentowych na świecie.

Monografię otwiera rozdział przygotowany przez Danutę Legucką. Przedmiotem rozważań uczyniono przedsiębiorczość na obszarach wiejskich w kontekście ich zrównoważonego rozwoju. Od lat 80. XX w. zainteresowanie budzi problematyka kosztów rozwoju gospodarczego ponoszonych przez społeczeństwa. Doprowadziło to do powstania koncepcji rozwoju zrównoważonego, opartego na zasadzie „sprawiedliwości międzypokoleniowej”, a więc rozwoju „bez naruszania możliwości zaspokajania potrzeb przyszłych pokoleń”. Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich również powinien być wrażliwy na ten postulat. Duże znaczenie odgrywa tu także tzw. przedsiębiorczość społeczna, która okazuje się alternatywą dla tradycyjnych form rozwoju biznesu, znacznie lepiej spełniającą wymogi zasad rozwoju zrównoważonego.

Rozdział drugi – autorstwa Marty Bielarz i Kamili Iwaśkiewicz – traktuje o kierunkach wykorzystania funduszy unijnych na przykładzie miasta Szczecin. Zauważono, że fundusze strukturalne pozyskiwane z Unii Europejskiej są jednym z najważniejszych instrumentów finansowania rozwoju regionalnego. Ich właściwe wykorzystanie wpływa na możliwość realizacji wielu projektów o charakterze infrastrukturalnym oraz społeczno-kulturowym. Jednym z beneficjentów środków europejskich stało się województwo zachodniopomorskie, a tym samym siedziba władz województwa – Szczecin. Zanalizowano działania realizowane przez władze miasta w zakresie przeznaczenia tych środków na rozwój, który w przyszłości może wpłynąć na uzyskanie przez Szczecin strategicznego miejsca na mapie gospodarczej w tym rejonie Polski.

W rozdziale trzecim Anna Wichowska analizuje i ocenia zróżnicowanie sytuacji dochodowej gmin powiatu olsztyńskiego w latach 2012-2014. Zauważono, że istniejące dysproporcje gmin pod względem ich wielkości, położenia, gospodarki i innych czynników, sprawiają, że budżety gmin przyjmują różne rozmiary i strukturę wewnętrzną. Do oceny wykorzystano analizę wskaźnikową. W efekcie badań, stwierdzono, że w analizowanym okresie gminy powiatu olsztyńskiego różniły się znacząco pod względem sytuacji dochodowej: gminy wiejskie charakteryzowały się dużo lepszą sytuacją dochodową niż pozostałe gminy powiatu, zaś gminą o najlepszej sytuacji dochodowej była Stawiguda.

Karolina Gębska celem rozdziału czwartego uczyniła wskazanie determinant warunkujących konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw w województwie lubuskim w kontekście jego potencjału gospodarczego. Realizacji celu sprzyja analiza sytuacji ekonomicznej tego sektora, ocena gospodarcza województwa lubuskiego oraz poszukiwanie źródeł przewag konkurencyjnych.

Celem rozdziału piątego – przygotowanego przez Piotra Kubińskiego i Milleniusza Nowaka – uczyniono przedstawienie istoty parku technologicznego jako instytucji otoczenia biznesu, identyfikację oczekiwań szkół wyższych adresowanych wobec parków technologicznych, porównanie polskich parków technologicznych z analogicznymi podmiotami zagranicznymi. W opracowaniu uwzględniono propozycję zmian w zarządzaniu parkami technologicznymi, jak również zarekomendowano odpowiedni model biznesowy.

Rozdział szósty opracowany przez Dariusza Grzesicę charakteryzuje podmioty sektora *non-profit* oraz określa wpływ, jaki wywiera on na kształtowanie usług transportowych. Określono pojęcie organizacji *non-profit* oraz dokonano klasyfikacji sektora pod względem prawnym. Ponadto wskazano na bariery ograniczające lub uniemożliwiające powstawanie tego rodzaju podmiotów w gospodarce. Przedstawiono rolę jaką organiza-

cje trzeciego sektora odgrywają w kształtowaniu polityki transportowej miasta.

Część drugą monografii rozpoczyna rozdział siódmy autorstwa Beaty Paliś. Celem artykułu uczyniono przedstawienie sposobu organizacji i zarządzania biurami kongresów/*convention bureaus* w Polsce i na świecie. Na wstępie artykułu omówiono przedmiotowe zagadnienie w ujęciu teoretycznym. Autorka na wybranych przykładach *convention bureaus* w Polsce i na świecie omawia struktury organizacyjne, w tym sposób zarządzania i finansowania poszczególnych podmiotów.

Rozdział ósmy opracował Radosław Mieszala. Zaprezentowano w nim podstawowe koncepcje dotyczące roli innowacji oraz innowacyjności jako czynników rozwoju gospodarki państwa. Punktem wyjścia rozważań teoretycznych uczyniono omówienie definicji innowacyjności, uregulowań prawnych z nią związanych oraz sposobów pomiaru innowacyjności gospodarki. W syntetyczny sposób zaprezentowano dyskusyjne kwestie dotyczące roli państwa w kreowaniu i regulowaniu procesów innowacyjnych. Zaprezentowano kluczowe aktualne bariery innowacyjności ze szczególnym uwzględnieniem ograniczeń o charakterze prawnym i politycznym. Na tym tle omówiono potencjał innowacyjny polskiej gospodarki oraz możliwe kierunki i ograniczenia jego rozwoju.

W rozdziale dziewiątym Oleh Ozharovskyi omawia kondycję gospodarek peryferyjnych strefy euro w kontekście kryzysu zadłużenia z uwzględnieniem lat 2008-2015. Pokróćce przedstawiono genezę kryzysu zadłużenia w strefie euro. Na tym tle, wyeksponowano przebieg i sposoby „wychodzenia z kryzysu” wybranych gospodarek peryferyjnych Eurolandu.

Monografię zamyka rozdział dziesiąty przygotowany przez Macieja Bolisęgę, a dotyczący decyzji inwestycyjnych przedsiębiorstw w środowisku niskich stóp procentowych na świecie na przykładzie gospodarki amerykańskiej. Oceniono wpływ stosowania niekonwencjonalnej ekspansywnej polityki monetarnej na decyzje przedsiębiorstw w zakresie nakładów inwestycyjnych. Wykazano, że przedsiębiorcy w większym zakresie niż w przeszłości, wykorzystują zgromadzony kapitał na działania w zakresie m. in. fuzji i przejęć. Korzystając z rekordowo niskich stóp procentowych decydują się na rolowanie długu poprzez wykup i emisję obligacji niżej oprocentowanych. Zauważono, że zarządy spółek, podejmując tego typu decyzje, starają się zwiększyć wartość spółek. W mniejszym zakresie inwestują jednak w dobra kapitałowe pozwalające zwiększyć wartość przedsiębiorstw w sposób organiczny.

Przedmiotowa publikacja to rezultat pracy młodych ludzi, kształcących się w różnych jednostkach naukowych w Polsce. Wartość monografii tworzy jej wielowątkowość oraz „świeże” spojrzenie na podejmowane za-

gadnienia. Lektura publikacji nie gwarantuje Czytelnikowi wyczerpującego poznania wszystkich zagadnień związanych z rozwojem społeczno-gospodarczym w skali krajowej, europejskiej i międzynarodowej, ale zapewnia oryginalne i skłaniające do refleksji spojrzenie na zaprezentowane zagadnienia. Żywimy nadzieję, że monografia stanie się źródłem własnych inspiracji i poszukiwań badawczych.

KLAUDIA PUJER I ZESPÓŁ AUTORSKI
grudzień, Wrocław 2016 r.

Część I.
ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
W SKALI LOKALNEJ, REGIONALNEJ
I KRAJOWEJ

ROZDZIAŁ 1.

ROZWÓJ ZRÓWNOWAŻONY A PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ NA OBSZARACH WIEJSKICH

mgr Danuta Legucka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Nauk Ekonomicznych

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, rozwój zrównoważony, przedsiębiorczość społeczna, obszary wiejskie.

Wprowadzenie

Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga znacznego wysiłku, wiedzy i doświadczenia od przedsiębiorcy, nie dziwi zatem fakt, że rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich jest znacznie opóźniony w stosunku do miast. Typowy polski przedsiębiorca musi pokonać wiele barier. Do tego dochodzi ryzyko działalności gospodarczej, nieuczciwej konkurencji, nieuczciwych kontrahentów, klientów indywidualnych (prawo bezwzględnie chroni konsumenta nawet w sytuacjach, kiedy logika i zdrowy rozsądek by temu zaprzeczały), ryzyko zmian prawnych itp. Taki zakres wyzwań powoduje, że tylko nieliczni przedsiębiorcy okazują się na tyle silni, aby stawić czoło wyzwaniom. Statystyki potwierdzają tę sytuację. Szacuje się, że „na 10 założonych firm jedynie 2 pozostają w obrocie gospodarczym”¹, zaś „średnia długość istnienia firmy rodzinnej to 14 lat”². Nie jest to zatem budujące, zwłaszcza mając na uwadze fakt, że firmy tworzone przez indywidualnych przedsiębiorców pełnią tak ważną rolę w gospodarce.

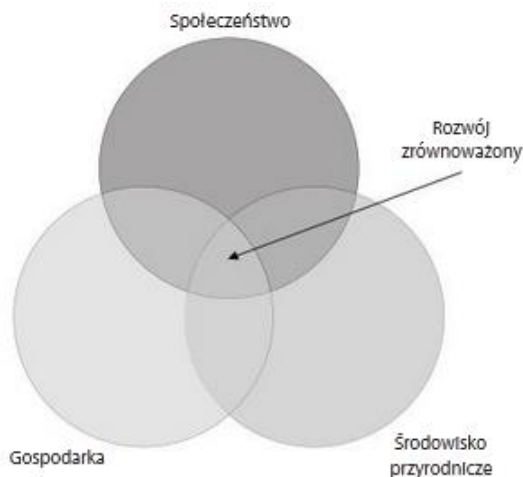
¹ K. Krajewski, *Funkcjonowanie MSP w warunkach gospodarki rynkowej i ich możliwości rozwojowe*, <http://www.medianet.pl/~multikra/ips2.htm> (online: 12.05.2015).

² *Problem sukcesji w firmach rodzinnych*, Enterprise Europe Network przy PARP, <http://www.een.org.pl/index.php/dzialalnosc-gospodarcza---spis/page/10/articles/problem-sukcesji-w-firmach-rodzinnych.html> (online: 17.04.2015).

Celem niniejszego rozdziału jest analiza zjawiska przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorczości społecznej w kontekście zrównoważonego rozwoju. W koncepcjach dotyczących tego zagadnienia coraz częściej podnosi się konieczność nie tylko zmiany dotychczasowego systemu wsparcia, który okazał się nieefektywny, ale też włączenie do współpracy tzw. III sektora, co miałyby skutkować rozwojem przedsiębiorczości na wsi i jej zrównoważonym rozwojem.

Rozwój zrównoważony obszarów wiejskich

Światowa Komisja ds. Środowiska i Rozwoju uznała, że istotą zrównoważonego rozwoju jest balans pomiędzy gospodarczymi, społecznymi i środowiskowymi wymiarami rozwoju. Taki prosty model rozwoju zrównoważonego przedstawia rysunek poniżej. Wszystkie te trzy sfery stykają się ze sobą, nie doprowadzając jednak do zaburzenia równowagi między sobą³ – rysunek 1.



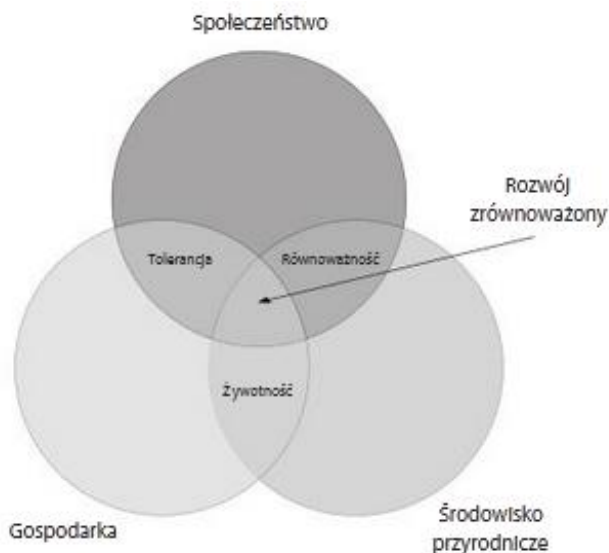
Rysunek 1. Prosty model rozwoju zrównoważonego

Źródło: W. Knieć, *Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej a zrównoważony rozwój obszarów wiejskich Polski*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń, 2012, s. 37.

Ten prosty model został z czasem rozbudowany o relacje z innymi sferami rozwoju – rysunek 2. Jak pisze W. Knieć „wzajemne racje pomiędzy rozwojem społecznym a gospodarczym polegają na ustaleniu ich równej ważności (zarówno dla polityki państwa, jak i w świadomości społecznej).

³ T. O’Riordan, *Indicators for Sustainable Development, Proceedings of the European Commission (Environment and Climate Programme) Advanced Study Course 5th-12th July 1997, Delft 1998*, s. 7.

Pomiędzy społecznym a środowiskowym wymiarem rozwoju winna zachodzić relacja wzajemnego tolerowania się. Wreszcie między gospodarczym a środowiskowym wymiarem rozwoju należy ustanawiać takie relacje, aby obydwie formy były możliwie do utrzymania. Chodzi tu o rodzaj wpływu jednego wymiaru na drugi, gdzie dochodzi do hamowania rozwoju gospodarczego albo wypierania ważności środowiskowego wymiaru rozwoju kosztem ekspansji cywilizacji technicznej”⁴. Takie podejście do rozwoju zrównoważonego miało miejsce już w raporcie *Our Common Future*.



Rysunek 2. Rozbudowany model zrównoważonego rozwoju

Źródło: W. Knieć, *Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej a zrównoważony rozwój obszarów wiejskich Polski*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń, 2012, s. 37.

M. Adamowicz i E. Dresler na potrzeby oceny poziomu rozwoju obszarów wiejskich stworzyli poszerzony empiryczny model rozwoju zrównoważonego – rysunek 3. Jest to model bardzo rozbudowany, w którym autorzy zastosowali aż 41 różnych wskaźników, pogrupowanych w pięć wymiarów rozwoju, generujących pięć typów ładu i kapitału⁵:

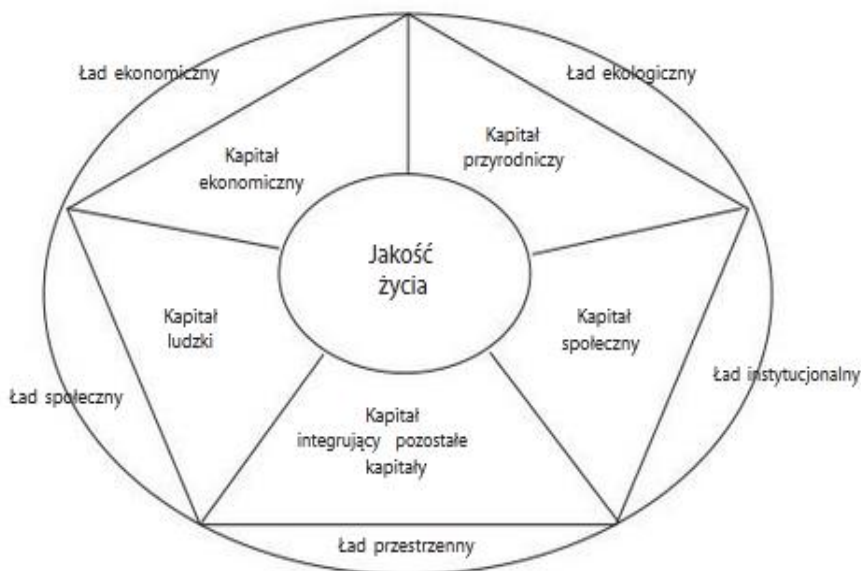
- „ekonomicznego wymiaru rozwoju i generowanego przezeń kapitału ekonomicznego,

⁴ W. Knieć, *Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej a zrównoważony rozwój obszarów wiejskich Polski*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2012, s. 38

⁵ M. Adamowicz, E. Dresler, *Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich na przykładzie wybranych gmin województwa lubelskiego*, „Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej we Wrocławiu” 2006, t. 540, s. 17-25.

- instytucjonalnego ładu z tworzeniem kapitału społecznego,
- przestrzennego wymiaru niepowiązanego z żadnym typem kapitału, ale mającego funkcję integrującą wszystkie wymienione wyżej wymiary rozwoju i rodzaje kapitałów,
- społecznego wymiaru rozwoju i generowanego przezeń kapitału ludzkiego,
- środowiskowego (ekologicznego) ładu”.

Rozwój zrównoważony obszarów wiejskich według koncepcji Adamowicza i Dresler immanentnie łączy się z trwałą i ciągłą poprawą jakości życia dla dobra przyszłych pokoleń. Trwała poprawa jakości życia z uwzględnieniem „praw trzeciego pokolenia, stanowi zasadniczą oś poszukiwań kierunku rozwoju zrównoważonego. Rozwój zrównoważony obszarów wiejskich to zatem „trwała poprawa jakości życia współczesnych i przyszłych pokoleń, poprzez właściwe kształtowanie proporcji pomiędzy poszczególnymi rodzajami kapitału ekonomicznego, ludzkiego i przyrodniczego”⁶.



Rysunek 3. Model empiryczny rozwoju zrównoważonego Adamowicza i Dresler

Źródło: M. Adamowicz, E. Dresler, *Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich na przykładzie wybranych gmin województwa lubelskiego*, „Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej we Wrocławiu” 2006, t. 540, s. 17-25.

⁶ T. Pakulska, M. Poniatowska-Jaksch, *Rozwój zrównoważony - szeroka i wąska interpretacja. Stan wiedzy*, http://www.sgh.waw.pl/katedry/kge/BADANIA_NAUKOWE/rozwoj%20zrównowazony-strona%20wwwl.pdf (online: 19.07.2016).

Według Dresnera idea zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich łączy w sobie „postmodernistyczny pesymizm wnikający z dominacji przyrody nad cywilizacją ludzką – z oświeceniowym optymizmem płynącym z wiary w możliwość reformowania instytucji społecznych”⁷.

Jak zatem widać, wszystkie elementy dotyczące zrównoważonego rozwoju wywodzą się z jego prostego modelu i są rozbudowywane o kolejne elementy powiązań między nimi.

Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich w kontekście ich zrównoważonego rozwoju

Badając pojęcie przedsiębiorczości z punktu widzenia językowego, wiadomo że w krajach Europy zachodniej przedsiębiorczość wywodzi się od słowa „przedsięwzięcie” – *enterprise* w języku francuskim i krajach anglojęzycznych wywodzących się z tej samej grupy językowej. Termin *enterprise* pochodzi ze starofrancuskiego, w którym znaczyło: „podejmować działanie, ponosić ryzyko, brać na siebie odpowiedzialność”⁸. Stąd anglojęzyczna i francuska nazwa przedsiębiorcy – *entrepreneur*.

W języku polskim słowa „przedsiębiorstwo”, „przedsiębiorca” i „przedsiębiorczość” mają wspólny rdzeń⁹.

Według Słownika Języka Polskiego, przedsiębiorca to człowiek, który „prowadzi jakieś przedsiębiorstwo na własny rachunek, właściciel przedsiębiorstwa; fabrykant, przemysłowiec”¹⁰. Natomiast przedsiębiorczość według tego słownika oznacza „zdolność do tego aby być przedsiębiorczym; posiadanie ducha inicjatywy; obrotność, rzutkość, zaradność”. Człowiek przedsiębiorczy to ktoś „mający ducha inicjatywy, skory do podejmowania różnych spraw, zwłaszcza w dziedzinie przemysłu i handlu; pomysłowy, zaradny, rzutki”¹¹.

Według MB. Lova, I.C. MacMillana, w rozumieniu tradycyjnym przedsiębiorczość jest postrzegana przede wszystkim z perspektywy zakładania nowych firm¹². Definiuje się ją jako „proces obejmujący etapy od

⁷ S. Dresner, *The Principles of Sustainability*, Earthscan, London 2002, s. 164.

⁸ B. Wierzbą, E. Filipiak, M. Czerwińska, *Przedsiębiorczość*, Fundacja Gospodarcza, Gdynia 2002, s. 52.

⁹ M. Bednarczyk, *Przedsiębiorczość w przedsiębiorstwie*, [w:] J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999, ss. 131-153.

¹⁰ M. Szymczak (red.), *Słownik języka polskiego*, t. 2, PWN, Warszawa 1994, s. 708.

¹¹ *Ibidem*.

¹² MB. Low, I.C. MacMillan, *Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges*. „Journal of Management” 1988, Vol. 14, s. 139-161.

założenia firmy do zarządzania nią, od koncepcji prowadzenia interesu, do tworzenia wartości”¹³.

Przedsiębiorczość współcześnie definiują takie cechy jak innowacja, podejmowanie ryzyka, wyjątkowość idei, organizacyjne tworzenie wartości, twórczość¹⁴. W tym kontekście przedsiębiorczość można zatem opisać jako „dynamiczny, społeczny proces konsekwentnego tworzenia dobrobytu, który jest kreowany przez jednostki akceptujące ryzyko zawarte w poświęcaniu swojego czasu, kapitału i kariery na rozwój produktu lub usługi”¹⁵.

W ostatnich latach tak rozumiana przedsiębiorczość staje się kluczowym procesem w zarządzaniu. Jest traktowana jako „forma efektywnego zarządzania, a także jako kompetencja, którą można nabyć, a która z kolei jest pomocna w podejmowaniu decyzji i zarządzaniu przedsiębiorstwem”¹⁶.

Znaczenie przedsiębiorczości jest doceniane również w Unii Europejskiej. W wielu projektach unijnych można spotkać stwierdzenie, że ich realizacja ma na celu „ożywienie ducha przedsiębiorczości”. To pojęcie co prawda atrakcyjne i chwytliwe, lecz z punktu widzenia nauk o zarządzaniu i ekonomii puste. Tym niemniej znajduje odzwierciedlenie w celach wyznaczonych na szczycie w Lizbonie jeszcze w 2002 r. – gospodarka europejska miała stać się najbardziej konkurencyjną gospodarką na świecie do 2010 r. Mimo, iż celowi temu przypisano nawet spory budżet na projekty związane z przedsiębiorczością¹⁷, tak się jednak nie stało.

Według raportu *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich – stan i perspektywa rozwoju* „w UE funkcjonuje około 23 mln podmiotów gospodarczych zaliczanych do sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) i stanowią one, tak jak i w Polsce, 99,8% wszystkich przedsiębiorstw. Firmy tego sektora angażują w krajach UE 27 67,4% siły roboczej (w Polsce 68,9%), wytwarzając blisko 58% wartości dodanej unijnej gospodarki

¹³ R.D. Ireland, P.M. Van Auken, *Entrepreneurship and Small Business Research: An Historical Typology and Directions for Future Research*. „American Journal of Small Business” 1987, Vol. 11, ss. 9-20.

¹⁴ M.B. Low, *The Adolescence of Entrepreneurship Research: Specification of Purpose*. „Entrepreneurship Theory & Practice” 2001, Vol. 25, ss. 17-25.

¹⁵ D.F. Kuratko, R.M. Hodgetts, *Entrepreneurship. a Contemporary Approach*. Harcourt College Publishers, Orlando 2001, s. 29.

¹⁶ Ph.A. Wickham, *Strategic Entrepreneurship. a Decision-Making Approach to New Venture Creation and Management*. Financial Times/Prentice Hall. Harlow 2001, s. 23.

¹⁷ W. Dyduch, *Pomiar przedsiębiorczości organizacyjnej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Warszawa 2008, ss. 7-8

(w Polsce 51,7%)”¹⁸. Jak zatem widać, segment ten na ogromne znaczenie dla gospodarki, co powoduje, że Unia Europejska dostrzega w przedsiębiorcach siłę mogącą mobilizować i uruchamiać mechanizmy kreowania wzrostu gospodarczego oraz tworzenia efektywniejszych miejsc pracy¹⁹.

Zaowocowało to opublikowaniem dokumentu *Small Business Act*²⁰ przez Komisję Europejską w 2008 r. Filozofia jaką tu przyjęto opiera się o zasadę „*Think Small First*”²¹ w procesie stanowienia prawa i podejmowania decyzji. Zasada ta ma za zadanie wspieranie konkurencyjności małych i średnich firm oraz mikro-przedsiębiorstw. Kierowano się tu szczególnie cechą tego sektora, przejawiającą się w elastycznym reagowaniu na zmiany na rynku (tak ważnym w warunkach kryzysu finansowego oraz gospodarczego), łatwości uruchamiania nowych produktów, modyfikacji istniejącej oferty, jak również łatwości likwidacji małego podmiotu²².

Intensywną dyskusję na temat konieczności i perspektyw rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w krajach Unii Europejskiej podjęto na forum Europejskiej Sieci na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (*European Network for Rural Development*). W 2010 r. uruchomiono inicjatywę tematyczną *Rural Entrepreneurship Thematic Initiative*. Stawia ona za cel identyfikację oraz promowanie strategii i działań odpowiadających na wyzwania przemian gospodarczych na obszarach wiejskich. Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich utożsamia się z rozwojem tych terenów. Wskaźnik przedsiębiorczości dla wsi jest prawie dwukrotnie niższy niż w mieście. Należy jednak pamiętać, że rolnik prowadzący własne gospodarstwo jest również w pewnym sensie przedsiębiorcą, choć sami rolnicy nie zawsze się tak postrzegają.

Według raportu *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich – stan i perspektywa rozwoju* „przedsiębiorczość na wsi postrzegana jest jako sposób na pobudzanie do działania i źródło dodatkowego dochodu, możliwość uniezależnienia się od pomocy społecznej, poprawę jakości i podniesienie poziomu życia rolników, ich rodzin pozostałych mieszkańców wsi wiejskich społeczności”²³.

¹⁸ *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich - stan i perspektywa rozwoju*, Fundacja Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej we współpracy z Instytutem Rolnictwa i Rozwoju Wsi PAN oraz Fundacją Europejskie Centrum Przedsiębiorczości, Warszawa 2011, s. 14.

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ „Small Business Act” for Europe, został przyjęty przez Komisję Europejską (KE) w 2008 r i poparty przez wszystkie kraje członkowskie.

²¹ Tłum.: „w pierwszej kolejności myśl na małą skalę”.

²² P. Samuelson, W. D. Nordtous, *Economics*, McGraw-Hill Book Company, 1989, s. 483.

²³ *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich - stan i perspektywa rozwoju, op. cit.*, s. 16.

Przedsiębiorczość napotyka liczne bariery, co w szczególnym stopniu dotyczy obszarów wiejskich. Aby przedsiębiorczość na obszarach wiejskich mogła się rozwijać i spełniała przy tym kryteria zrównoważonego rozwoju, nie można pominąć tzw. przedsiębiorczości społecznej²⁴. Pojęcie funkcjonuje również pod nazwą ekonomii społecznej. Próby zdefiniowania przedsiębiorczości społecznej przedstawia poniższa tabela 1.

Tabela 1. Definicje koncepcji przedsiębiorczości społecznej

Autor/autorzy	Definicja
Austin	Przedsiębiorczość społeczna jest działalnością innowacyjną, kreującą wartości społeczne, która może występować wewnątrz lub w poprzek sektorów <i>non-profit</i> , biznesu i publicznego.
Perrini/Vurro	Przedsiębiorczość społeczna to dynamiczny proces rozpoczęty i prowadzony przez jednostkę lub zespół (innowacyjnego przedsiębiorcę społecznego), które starają się wykorzystać innowacyjność, mają przedsiębiorcze podejście i silną potrzebę osiągnięcia celu, aby stworzyć nową wartość dla rynku i całej społeczności.
Robinson	Przedsiębiorczość społeczna to proces, na który składają się: identyfikacja określonego problemu społecznego i znalezienie dla niego konkretnego rozwiązania, ocena oddziaływania społecznego, model biznesowy i trwałość przedsięwzięcia; a także stworzenie przedsiębiorstwa komercyjnego o celach społecznych lub przedsięwzięć <i>non-profit</i> , które jednak dążą do realizacji podwójnej (lub potrójnej) linii przewodniej.
Desa/Kohta	Przedsięwzięcia z zakresu przedsiębiorczości społecznej wykorzystujące osiągnięcia technologiczne do rozwiązania problemów społecznych tworzą i wykorzystują zdobycze technologiczne do zaspokajania potrzeb społecznych, jednocześnie starając się zapewnić stabilność finansową (...) Przedsięwzięcia te zwracają się ku dwóm kamieniom węgielnym przedsiębiorczości społecznej: własności (dochodowi finansowemu) i misji (oddziaływaniu społecznemu), stosując zaawansowaną technologię.
Seelos/Ganly/Mair	Przedsiębiorca społeczny to osoba, która [m.in.]: „identyfikuje i stosuje praktyczne rozwiązania problemów społecznych (...); wprowadza innowacje poprzez znalezienie nowego produktu, nowej usługi lub nowego podejścia (...); koncentruje się (...) na tworzeniu wartości społecznych (...); nie wpada w pułapkę ograniczeń ideologicznych czy dyscypliny; [oraz] ma wizję, ale także dobrze przemyślany plan, jak osiągnąć zamierzony cel”.

Źródło: J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts (red.), *Współczesna polityka społeczna. Przedsiębiorczość społeczna*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej TWP w Warszawie, Warszawa 2010, s. 17-19.

²⁴ T. Gołąb, T. Ochowski, W. Szpringer, *Przedsiębiorczość społeczna. Nowe spojrzenie na rozwój społeczności lokalnych*, Fundacja Archidiecezji Warszawskiej Pomocy Bezrobotnym i Biednym „Nadzieja”, Warszawa 2010, s. 6.

Definicje zaprezentowane w tabeli 1 wskazują, że przedsiębiorczość społeczna może być rozumiana jako²⁵:

- aktywność ukierunkowana na działania, których nadrzędnym celem jest kreowanie wartości społecznie użytecznej;
- działalność gospodarcza o charakterze społecznie użytecznym znajdująca się w obszarze ekonomii społecznej,
- działalność *non-profit*, prowadzona nie dla zysku członków czy właścicieli, lecz dla dobra osób zagrożonych marginalizacją społeczną tj. bezrobotni, niepełnosprawni, bezdomni, byli więźniowie, a jej celem jest reintegracja tych osób;
- działania o charakterze społecznie odpowiedzialnym podejmowane przez przedsiębiorstwa w ramach międzysektorowej współpracy;
- istotny sposób łagodzenia problemów społecznych oraz katalizator przekształceń społecznych.

Przedsiębiorczość społeczna staje się przedmiotem coraz większego zainteresowania, szczególnie jako szansa zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Dzieje się tak dzięki inwestycjom coraz większych środków finansowych głównie z Unii Europejskiej²⁶. Niestety dla obszarów wiejskich powstaje niewiele takich inicjatyw, a szkoda, gdyż właśnie tam powinna ona się świetnie sprawdzić, jak również zapotrzebowanie na tego typu inicjatywy jest znacznie większe niż w miastach. Specjaliści zajmujący się tą tematyką wskazują na słabe zakorzenienie tej tematyki w świadomości społecznej, co prawdopodobnie powoduje to, że na obszarach wiejskich takie inicjatywy są nieliczne²⁷.

Podsumowanie

Tematyka zrównoważonego rozwoju stała się nieodłącznym elementem we współczesnych prognoz, planów i analiz scenariuszy dla świata i poszczególnych krajów czy regionów, jak również na poziomie lokalnym – gmin i społeczności lokalnych. Zrównoważony rozwój stał się niejako obowiązującym obecnie w Unii Europejskiej paradygmatem rozwojowym, któ-

²⁵ B. Matyszek-Szarek, *Rola przedsiębiorcy społecznego w rozwoju przedsiębiorstw społecznych* [w:] D. Kopycińska (red.), *Wybory konsumentów i przedsiębiorstw w teorii i w praktyce*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009, s. 136.

²⁶ D. Jegorow, *Przedsiębiorczość społeczna – próba dookreślenia: definicja*, <http://www.ps.civis-chelm.pl/artykuly/3-artykuly/39-przedsibiorczo-spoeczna-nowe-oblicze-4-czym-jest-ekonomia-spoeczna-w-praktyce.html> (online: 19.09.2016).

²⁷ T. Schimanek, *Mechanizmy finansowe dla ekonomii społecznej*, Ogólnopolskie Spotkania Ośrodków Wspierania Ekonomii Społecznej, 17-18 maja 2010, Garncarska Wioska/Nidzica, Materiały konferencyjne, s. 15.

ry stanowi ukoronowanie ponad 40-letnich rozważań nad sposobami osiągnięcia wyższej jakości życia, przy jednoczesnym rozszerzeniu analizy wymiarów rozwoju poza perspektywę ekonomiczną, w szczególności zaś przeniesienia na płaszczyznę środowiskową.

W wielu raportach dotyczących rozwoju przedsiębiorczości i barier na jakie ona napotyka na obszarach wiejskich dużą rolę przypisuje rozwiązaniom opartym na przedsiębiorczości społecznej, która mogłaby spełnić ważną rolę dla aktywizacji regionów mniej rozwiniętych gospodarczo, zwłaszcza tych charakteryzujących się wysoką stopą bezrobocia. Dzięki rozwiązaniom z zakresu ekonomii społecznej osoby długotrwale bezrobotne, najbardziej narażone na wykluczenie społeczne, szczególnie na wsi, mogłyby otrzymać szansę pracy w przedsiębiorstwach nie kierujących się maksymalizacją zysku, lecz przede wszystkim realizacją celów społecznych. Wydaje się, że w tym kierunku powinno iść wsparcie ze środków unijnych. Rozwiązania oparte na efekcie synergii polityki spójności, Wspólnej Polityki Rolnej, uwzględniające zasadę zrównoważonego rozwoju oraz postulaty ekonomii społecznej stworzyłyby szansę na ograniczenie biedy i bezrobocia w tych regionach, gdzie rozwój lokalny nie jest pobudzony przez mechanizmy rynkowe, brakuje nowych inwestycji oraz miejsc pracy. Programy oparte na tak rozumianej synergii powinny stymulować działania lokalne, co w dłuższej perspektywie prowadziłyby do osiągnięcia zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Korzystne byłoby też sukcesywne pobudzanie tych regionów, które są znacząco zacofane, czego przykładem mogą być tereny popegeerowskie.

Literatura

- Adamowicz M., Dresler E., *Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich na przykładzie wybranych gmin województwa lubelskiego*, „Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej we Wrocławiu” 2006, t. 540,
- Bednarczyk M., *Przedsiębiorczość w przedsiębiorstwie*, [w:] J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999.
- Dresner S., *The Principles of Sustainability*, Earthscan, London 2002.
- Dyduch W., *Pomiar przedsiębiorczości organizacyjnej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Warszawa 2008.
- Gołąb T., Ochiniowski T., Szpringer W., *Przedsiębiorczość społeczna. Nowe spojrzenie na rozwój społeczności lokalnych*, Fundacja Archidiecezji Warszawskiej Pomocy Bezrobotnym i Biednym „Nadzieja”, Warszawa 2010.

- Ireland R.D., Van Auken P.M., *Entrepreneurship and Small Business Research: An Historical Typology and Directions for Future Research*, „American Journal of Small Business” 1987, Vol. 11.
- Knieć W., *Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej a zrównoważony rozwój obszarów wiejskich Polski*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2012.
- Kuratko D.F., Hodgetts R.M., *Entrepreneurship. a Contemporary Approach*. Harcourt College Publishers, Orlando 2001.
- Low B.M, MacMillan C.I., *Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges*. „Journal of Management” 1988, Vol. 14.
- Low B.M., *The Adolescence of Entrepreneurship Research: Specification of Purpose*. „Entrepreneurship Theory & Practice” 2001, Vol. 25.
- Matyszek-Szarek B., *Rola przedsiębiorcy społecznego w rozwoju przedsiębiorstw społecznych* [w:] D. Kopycińska (red.), *Wybory konsumentów i przedsiębiorstw w teorii i w praktyce*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009.
- O’Riordan T., *Indicators for Sustainable Development, Proceedings of the European Commission (Environment and Climate Programme) Advanced Study Course 5th-12th July 1997*, Delft 1998.
- Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich - stan i perspektywa rozwoju*, Fundacja Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej we współpracy z Instytutem Rolnictwa i Rozwoju Wsi PAN oraz Fundacją Europejskie Centrum Przedsiębiorczości, Warszawa 2011.
- Samuelson P., Nordtous W. D., *Economics*, McGrswv-Hill Book Company, 1989.
- Schimanek T., *Mechanizmy finansowe dla ekonomii społecznej*, Ogólnopolskie Spotkania Ośrodków Wspierania Ekonomii Społecznej, 17-18 maja 2010, Garncarska Wioska/Nidzica, Materiały konferencyjne.
- Szymczak M. (red.), *Słownik języka polskiego*, t. 2, PWN, Warszawa 1994.
- Wickham Ph.A., *Strategic Enterpreneurship. a Decision-Making Approach to New Venture Creationand Management*. Financial Times/Prentice Hall. Harlow 2001.
- Wierzba B., Filipiak E., Czerwińska M., *Przedsiębiorczość*, Fundacja Gospodarcza, Gdynia 2002.

Strony internetowe

- Jegorow D., *Przedsiębiorczość społeczna – próba dookreślenia: definicja*, <http://www.ps.civis-chelm.pl/artykuly/3-artykuly/39-przedsiębiorczo-spoeczna-nowe-oblicze-4-czym-jest-ekonomia-spoeczna-w-praktyce.html> (online: 19.09.2016).

- Krajewski K., *Funkcjonowanie MSP w warunkach gospodarki rynkowej i ich możliwości rozwojowe*,
<http://www.medianet.pl/~multikra/ips2.htm> (online: 12.05.2015).
- Pakulska T., Poniatowska-Jaksch M., *Rozwój zrównoważony - szeroka i wąska interpretacja. Stan wiedzy*,
http://www.sgh.waw.pl/katedry/kge/BADANIA_NAUKOWE/rozwoj%20zrownowazony-strona%20wwwl.pdf (online: 19.07.2016).
- Problem sukcesji w firmach rodzinnych*, Enterprise Europe Network przy PARP, <http://www.een.org.pl/index.php/dzialalnosc-gospodarcza--spis/page/10/articles/problem-sukcesji-w-firmach-rodzinnych.html> (online: 17.04.2015).

ROZDZIAŁ 2.

ALOKACJA FUNDUSZY STRUKTURALNYCH Z UWZGLĘDNIENIEM FINANSOWANIA INWESTYCJI NA PRZYKŁADZIE MIASTA SZCZECIN

Marta Bielarz
Kamila Iwaśkiewicz
Uniwersytet Szczeciński
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług

Słowa kluczowa: Unia Europejska, fundusze strukturalne, rozwój regionalny, Szczecin.

Wprowadzenie

Przystąpienie do kręgu krajów członkowskich Unii Europejskiej pozwoliło Polsce oraz Jednostkom Samorządu Terytorialnego skorzystać z wielu dotacji przeznaczanych z budżetu Unii Europejskiej. Wśród beneficjentów finansowania pochodzącego z Unii znalazło się również województwo zachodniopomorskie, a tym samym jego stolica – Szczecin. W ramach dofinansowania ze wszystkich funduszy strukturalnych władze miasta w okresie programowania 2007-2013 zrealizowały aż 73 projekty o łącznej wartości 1 323 905 613 PLN, z czego 769 306 761,40 PLN, czyli aż 58% pochodziło ze środków europejskich. Najbardziej znaczącymi były inwestycje infrastrukturalne tj. budowa nowych dróg i przebudowa już istniejących, a także modernizacja torowisk polepszająca sprawność komunikacji miejskiej. Dotacje przyczyniły się również znacznie do sfery kulturowej – zbudowano nową Filharmonię, przebudowano Teatr Letni oraz kąpielnisko „Arkonka” dla potrzeb rekreacyjnych, ale i sportowych. W obecnym okresie programowania 2014-2020 pozyskanych środków jest jeszcze więcej, co daje możliwość zrealizowania jeszcze szerszej gamy różnorodnych inwestycji zwiększających prestiż miasta oraz poprawę jakości życia jego ludności.

Dziś, z perspektywy ponad dziesięciu lat obecności we Wspólnocie można już podjąć próby weryfikacji wpływu tej pomocy na polską rzeczywistość w aspekcie ogólnopolskim oraz regionalnym. W tym kontekście, celem rozdziału jest analiza kierunków wydatkowania funduszy Unii Europejskiej pozyskanych w ramach programowania na lata 2014-2020 przez władze Szczecina ze szczególnym uwzględnieniem inwestycji w infrastrukturę techniczną jako priorytetu szczególnie ważnego w okresie programowania 2007-2013.

Fundusze strukturalne jako instrument wspomagający rozwój społeczno-gospodarczy

Fundusze strukturalne to instrumenty wykorzystywane w ramach prowadzonej polityki spójności przez Unię Europejską. Najważniejszą przesłanką ich stosowania jest modernizacja gospodarek poszczególnych państw członkowskich w celu dostosowania oraz wyrównania poziomu ich rozwoju i konkurencyjności. Fundusze w zależności od okresu programowania na przestrzeni lat ulegały modyfikacjom¹.

Skorzystanie ze środków finansowych stanowiło jedną z przesłanek wstąpienia przez Polskę do Wspólnoty. Od 1 maja 2004 r. stała się pełnoprawnym ich beneficjentem, mimo, że pierwszymi programami, w jakich uzyskała możliwość partycypacji to były fundusze pomocowe przedakcesyjne tj. PHARE, SAPAD czy ISPA².

Fundusze wykorzystywane w dwóch, pierwszych okresach programowania – po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej (lata 2004-2006 oraz 2007-2013) przedstawia tabela 1.

Korzystanie z środków pochodzących z funduszy strukturalnych w latach 2004-2013 było kluczowym elementem rozwoju, wzrostu poziomu życia ludności, a przede wszystkim niwelowania różnic społecznych, ekonomicznych i gospodarczych przez Polskę w stosunku do innych państw członkowskich Unii Europejskiej.

¹ P. Dubel, *Polityka Regionalna i Fundusz Strukturalne*, Warszawa 2012, s. 30.

² PHARE – Pomoc dla Restrukturyzacji Gospodarek Polski i Węgier, ISPA – Przedakcesyjny Instrument Polityki Strukturalnej, SAPARD – Przedakcesyjny Instrument Wsparcia dla Rolnictwa i Obszarów Wiejskich.

Tabela 1. Porównanie okresów programowania 2004-2006 oraz 2007-2013

	Okres programowania 2004-2006	Okres programowania 2007-2013
Źródła finansowania	<ol style="list-style-type: none"> 1. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) 2. Europejski Fundusz Społeczny (EFS) 3. Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR) 4. Finansowy Instrument Orientacji Rybołówstwa (FIOR) 5. Fundusz Spójności (FS) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) 2. Europejski Fundusz Społeczny (EFS) 3. Europejski Fundusz Rolny Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) 4. Europejski Fundusz Rybacki 5. Fundusz Spójności (FS)

Źródło: A. Jankowska, *Fundusze Unii Europejskiej w okresie programowania 2007-2013*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005 s. 8.

W okresie programowania 2007-2013 środki przeznaczane na wspomniane obszary wyniosły 67 284 mld EUR, co oznacza że w stosunku do okresu programowania 2004-2006, w którym Polska otrzymała 12,8 mld EUR przyrost wyniósł, aż 81% i stanowił jedno z największych w historii Unii Europejskiej wsparć finansowych dla kraju członkowskiego³.

W okresie programowania 2007-2013 największym funduszem strukturalnym był Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR), utworzony w 1975 r. na mocy Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Celem zasileń finansowych z tego funduszu jest zmniejszanie dysproporcji regionalnej, poprawa konkurencyjności obszarów oraz wyrównanie poziomu ich rozwoju⁴. Poza wymienionymi aspektami, fundusz wspomaga finansowo również perspektywy związane z tworzeniem nowych, stałych miejsc pracy, współdziałaniem na rzecz przedsiębiorczości i innowacji oraz ochroną środowiska⁵.

Europejski Fundusz Społeczny utworzony w 1960 r. miał na celu przede wszystkim poprawa jakości życia społeczeństwa oraz wsparcie zatrudnienia w stosunku do osób posiadających trudności w znalezieniu miejsca pracy, wynikające z posiadania niewystarczających kwalifikacji⁶.

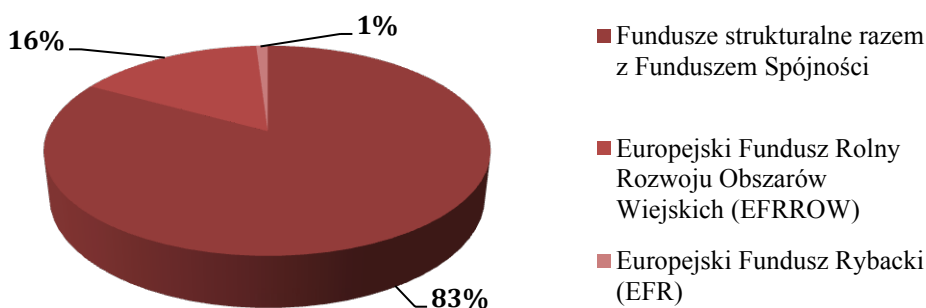
³ M. Sikora-Gaca, U. Kosowska, *Fundusze Europejskie w teorii i praktyce*, Difin, Warszawa 2014, s.32.

⁴ P. Dubel, *Polityka Regionalna i Fundusz Strukturalne*, Warszawa 2012, s. 34.

⁵ J. Śliwa, *Fundusze unijne bez tajemnic*, Warszawa 2008, s. 62.

⁶ <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/efs/>, (online: 7.04.2016).

Obok wspomnianych już funduszy istotne są również Europejski Fundusz Rolny Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i Europejski Fundusz Rybacki, które związane są z rozwijaniem się Wspólnej Polityki Rolnej⁷. EFRROW finansuje m.in.: rozwój gospodarstw rolnych, pomoc rolnikom w uzyskiwaniu nowych źródeł dochodu, rozwój infrastruktury wiejskiej. Europejski Fundusz Rybacki natomiast ukierunkowany jest m.in. na: rozwój i modernizację portów nadmorskich, przetwórstwo rybne, promocję produktów rybnych na terenie całej Unii Europejskiej, czy też na premie dla rybaków w zamian za złomowanie kutrów rybackich⁸. Rozkład środków finansowych dla Polski z uwzględnieniem poszczególnych funduszy na lata 2007-2013 prezentuje wykres 1.



Wykres 1. Podział środków finansowych w okresie 2007-2013 dla Polski w ujęciu na poszczególne fundusze

Źródło: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Przewodnik po źródłach finansowania z Funduszy Europejskich*, s. 23.

Ostatnim działającym funduszem to Fundusz Spójności (FS)⁹. Fundusz ten posiada tożsamy cel oraz sposób wspierania jak EFRR i ERS, jednak nie jest do nich zaliczany. Środki przeznaczane z FS służą wsparciu całego państwa, co odróżnia go od pozostałych funduszy, które mają na celu wsparcie regionów, czy obszarów¹⁰. Fundusz Spójności stanowi największe źródło zasileń projektów we wszystkich państwach Unii Europej-

⁷ <https://www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/CelePolitykiSpojnosci.aspx>, (online: 7.04.2016).

⁸ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Przewodnik po źródłach finansowania z Funduszy Europejskich*, s. 22.

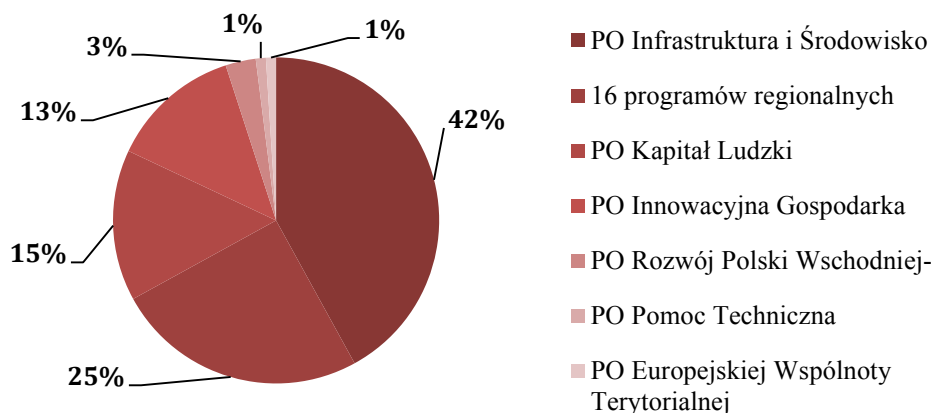
⁹ Warunkiem skorzystania z FS jest dochód narodowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca nieprzekraczający 90% średniego dochodu narodowego brutto całej UE.

¹⁰ *Ibidem*, s.43.

skiej, które dotyczą przede wszystkim finansowaniu sieci transportu (tzw. TEN-T) oraz inwestycji odnoszących się poprawy stanu środowiska¹¹.

Poza wspomnianymi funduszami strukturalnymi oraz FS Polska stworzyła 22 programy rozwojowe, sześć z nich dotyczyło programów krajowych, natomiast szesnaście stanowiły programy regionalne¹², które uzyskały wsparcie w wysokości 17 mld EUR. Środki zostały przekazane w ramach EFRR i miały na celu pomoc województwom przy wprowadzaniu regionalnych strategii rozwojowych. Programami krajowymi były natomiast¹³ – wykres 2:

1. PO Infrastruktura i Środowisko – 28 mld EUR z EFRR i FS;
2. PO Kapitał Ludzki – 10 mld EUR z EFS;
3. PO Innowacyjna Gospodarka – 8,7 mld EUR z EFRR;
4. PO Europejska Współpraca Terytorialna – 0,7 mld EUR z EFRR;
5. PO Rozwój Polski Wschodniej – 2,4 mld EUR z EFRR;
6. PO Pomoc Techniczna – 500 mln EUR z EFRR.



Wykres 2. Podział funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w odniesieniu do programów operacyjnych w Polsce na lata 2007-2013

Źródło: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Przewodnik po źródłach finansowania z Funduszy Europejskich, s. 22.

Alokacja środków europejskich w turze na lata 2007-2013 stanowiła znakomitą podstawę do rozpoczęcia kolejnego okresu programowania. Otrzymane przez Polskę fundusze w wysokości ponad

¹¹http://nauka.czd.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=735:fundusze-strukturalne-ue&catid=108&Itemid=452, (online: 7.04.2016).

¹²http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/country2009/pl_pl.pdf, (online: 7.04.2016).

¹³M. Sikora-Gaca, U. Kosowska, *Fundusze Europejskie w teorii i praktyce*, Difin, Warszawa 2014, s. 15.

67 mld EUR w całości zostały przeznaczone na sfinansowanie wszelkich inwestycji, które doprowadziły do poprawy rozwoju naszego kraju na tle innych państw członkowskich i były podstawą do utworzenia kolejnego, obecnego okresu programowania.

Polska działa od dwóch lat już w nowym, trzecim okresie programowania. Po raz kolejny finansowanie to pochodzi z funduszy strukturalnych oraz z Funduszu Spójności. Możliwość skorzystania z nich odbywać będzie się za pomocą sześciu PO dla kraju oraz szesnastu Programów o zasięgu regionalnym – ukierunkowanym stricto na województwa (łącznie budżet to 83 mld EUR, co stanowi przyrost w wysokości 15% w stosunku do poprzedniego okresu programowania)¹⁴. Zadania, które przyjęto jako priorytetowe w tym okresie to ¹⁵:

- Badania naukowe, rozwój nowych technologii, wsparcie innowacji,
- Podnoszenie konkurencyjności, wyzbycie dysproporcji,
- Zrównoważenie transportu,
- Ochrona środowiska oraz efektywne wykorzystanie zasobów naturalnych,
- Wsparcie zatrudnienia oraz walka z bezrobociem, wzrost jakości życia społeczeństwa.

W okresie 2014-2020 można dostrzec kilka modyfikacji (tabela 2) w stosunku do okresu ubiegłego. Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej, który funkcjonował w programowaniu w latach 2007-2014 podzielono i utworzono programy – Europejska Współpraca Terytorialna, Pomoc Techniczna, Polska Wschodnia – źródłem finansowania jest nadal EFRR. PO Wiedza Edukacja Rozwój zastąpił PO Kapitał Ludzki – finansowanie odbywa się nadal z EFS. Na miejscu PO Innowacyjna Gospodarka pojawiły się: PO Inteligentny Rozwój, PO Polska Cyfrowa oraz Regionalne Programy Operacyjne – tylko dwa pierwsze programy będą finansowane przez EFRR¹⁶. Zmiana zasadnicza pojawiła się w przypadku trzeciego z nich, czyli w Programach Regionalnych, tu pojawia się tzw. dwufunduszowość¹⁷, czyli finansowanie nie jak poprzednio z jednego źródła jakim był EFRR, ale tym razem dodatkowo również z EFS – ich budżet w tym

¹⁴ <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/fundusze-europejskie-w-polsce/>, (online: 1.03.2016).

¹⁵ http://www.paiz.gov.pl/pife/perspektywa_finansowa_2014-2020#, (online: 1.03.2016).

¹⁶ M. Sikora-Gaca, U. Kosowska, *Fundusze Europejskie w teorii i praktyce*, Difin, Warszawa 2014, s. 29.

¹⁷ Taka cecha znacznie poprawia efektywność wykorzystywania środków przez jednostki samorządów terytorialnych, łącząc ze sobą zarówno projekty infrastrukturalne oraz projekty niezwiązane z inwestycjami, czyli takie jak warsztaty, imprezy masowe czy finansowanie stypendiów.

okresie wynosi 31,3 mld EUR, czyli prawie 40% całej kwoty pomocowej jaką uzyskała Polska z budżetu Unii.

Tabela 2. Alokacja środków pieniężnych na poszczególne Programy Operacyjne w perspektywie 2014-2020 (w mld EUR)

Programy Operacyjne 2014-2020	Środki w mld [EUR]
Infrastruktura i Środowisko	27,41
Inteligentny Rozwój	8,61
Wiedza Edukacja Rozwój	4,69
Polska Cyfrowa	2,17
Polska Wschodnia	1,68
Pomoc Techniczna	0,7
Regionalne Programy Operacyjne	31,3

Źródło: Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, *Programy 2014-2020, Informacja prasowa*, 26.02.2015 r.

Podsumowując krótko okres programowania 2014-2020 należy nadmienić, iż jest to trzeci okres, w którym istnieje możliwość korzystania i ubiegania się o pomoc europejską. Cele strategiczne Polski w tym czasie to uzyskanie środków na poprawę innowacyjności, rozwój ogólny oraz wyzbycie się dysproporcji regionalnych – na te działania przewidziano aż 76% wszystkich środków pochodzących z Unii Europejskiej¹⁸.

Finansowanie inwestycji środkami europejskimi na przykładzie miasta Szczecin w okresie programowania 2014-2020

Wykorzystanie środków europejskich do wsparcia rozwoju regionalnego przez województwa służy przede wszystkim podniesieniu poziomu konkurencyjności obszaru, jak i poprawie jakości życia obywateli. W nowym okresie programowania (z uwzględnieniem programowania środków na poziomie krajowym) Regionalny Program Operacyjny (RPO) Województwa Zachodniopomorskiego koncentruje się przede wszystkim na: gospodarce, infrastrukturze oraz społeczeństwie. Obszary te zostały podzielone na różne dziedziny, co stworzyło dziesięć osi priorytetowych finansowanych w ramach EFRR, z którego przeznaczono 115 mln euro oraz z FS- tu finansowanie stanowi ponad 450 mln euro unijnego wsparcia (tabela 3).

¹⁸ <https://www.mr.gov.pl/strony/aktualnosci/fundusze-europejskie-2014-2020-na-rzecz-inteligentnego-rozwoju/>, (online: 1.03.2016).

Tabela 3. Alokacja środków Unii Europejskiej a osie priorytetowe RPO Województwa Zachodniopomorskiego

Osie priorytetowe Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (72%)	Przeznaczone środki pieniężne (EUR)	Osie priorytetowe Europejskiego Funduszu Społecznego (28%)	Przeznaczone środki pieniężne (EUR)
Gospodarka, innowacje i nowoczesne technologie	342 050 000	Rynek pracy	165 000 000
Gospodarka niskoemisyjna	217 711 416	Włączenie społeczne	131 180 000
Naturalne otoczenie człowieka	90 000 000	Edukacja	90 191 295
Zrównoważony transport	282 655 292	Pomoc Techniczna	64 049 568
Infrastruktura publiczna	145 000 000		
Ochrona środowiska i zapobieganie zagrożeniom	73 000 000		
RAZEM	115 0818 353		450 420 863

Źródło: <http://www.rpo.wzp.pl/o-programie/poznaj-program-regionalny-i-jego-zasady/finansowanie>, (online: 18.04.2015).

W ramach RPO Województwa Zachodniopomorskiego, miasto Szczecin zaplanowało w oparciu o Strategię Rozwoju Województwa oraz Wieloletni Program Rozwoju Szczecina¹⁹ szereg nowych inwestycji²⁰ – tabela 4.

Inwestycje te odnoszą się w znacznej mierze do budowy, bądź modernizacji infrastruktury miasta oraz województwa, są wobec tego finansowane z PO Infrastruktura i Rozwój. Zaplanowane projekty na lata 2014-2020 to m.in.: inwestycje dotyczące budowy Szczecińskiej Kolei Metropolitalnej, drugi etap budowy Szczecińskiego Szybkiego Tramwaju²¹, budowę i przebudowę torowisk oraz dróg w mieście, kupno taboru tramwajowego i autobusowego, modernizacja budynków użyteczności publicz-

¹⁹ Wieloletni Program Rozwoju Szczecina na lata 2015 do 2018 lub 2019 z perspektywą do roku 2023 jest bezpośrednim instrumentem realizacji Strategii Rozwoju Województwa. Program wyznacza cele strategiczne oraz uzupełniające je cele operacyjne. Ich realizacja zakłada rozwój miasta, lokalny biznes oraz poprawę jakości życia społeczeństwa.

²⁰http://bip.um.szczecin.pl/chapter_50913.asp?soid=92313A7F1D894B4BA6D7022659F4A692&chapterdest=11152, (online: 9.03.2016).

²¹ Szczeciński Szybki Tramwaj to inwestycja, która umożliwiła połączenie prawobrzeża z centrum oraz z lewobrzeżem. Realizacja projektu wpływa w znaczącym stopniu na poprawę komfortu przemieszczania się ludności, czy ograniczenie zanieczyszczenia środowiska.

nej oraz w sektorze mieszkaniowym²². Najważniejszymi programami regionalnymi w tym zakresie są natomiast budowa oraz przebudowa dróg ekspresowych, krajowych i linii kolejowych, modernizacja kanałów wodnych oraz poprawa dostępu do portów²³.

Tabela 4. Cele strategiczne oraz cele operacyjne Wieloletniego Programu Rozwoju Szczecina na lata od 2015 do 2018 lub 2019 z perspektywą do roku 2023 r.

<i>Cele strategiczne</i>			
1. Szczecin – miasto wysokiej jakości życia	2. Szczecin – miasto nowoczesnej, konkurencyjnej, innowacyjnej gospodarki	3. Szczecin – miasto o wysokim kapitale intelektualnym	4. Szczecin – atrakcyjne miasto metropolitalne
<i>Cele operacyjne</i>			
Ochrona, wykorzystanie walorów przyrodniczych	Wspieranie rozwoju biznesu lokalnego i dopływu inwestycji zewnętrznych	Budowanie kapitału społecznego, zaufania między ludźmi, pobudzanie aktywności społecznej, poprawa relacji Miasto-Obywatel	Intensyfikacja i wzrost efektywności współpracy międzynarodowej
Rewitalizacja i rozwój przestrzeni miejskiej	Wzrost innowacyjności przedsiębiorstw	Wsparcie rozwoju ośrodków naukowych, współpraca ze środowiskami nauki, gospodarki, kultury, sportu oraz z lokalnymi elitami	Poprawa dostępności transportowej i układu komunikacyjnego miasta
Wspieranie rozwoju efektywnych usług społecznych	Rozwój turystyki przy wykorzystaniu zasobów przyrodniczych i dziedzictwa historyczno-kulturowego	Poszerzenie zakresu, dostępności i jakości edukacji	Wspieranie rozwoju i harmonizacja metropolitalnych funkcji Szczecina oraz realizacja projektów budujących prestiż miasta

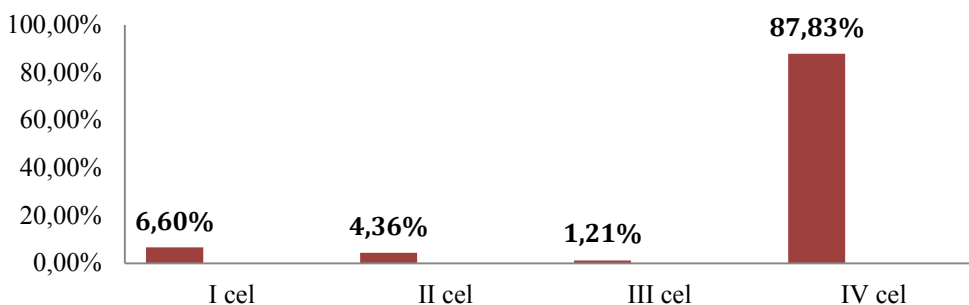
Źródło: Urząd Miasta Szczecin, Biuro Strategii Szczecin, Informacja z realizacji Strategii Rozwoju Szczecina 2025i Wieloletniego Programu Rozwoju Szczecina za rok 2014 i III kwartały 2015 roku, listopad 2015, s. 4.

²²http://bip.um.szczecin.pl/chapter_50913.asp?soid=92313A7F1D894B4BA6D7022659F4A692&chapterdest=11152, (online: 9.03.2016).

²³ *Ibidem*.

Nakłady finansowe, jakie miasto Szczecin otrzymało na realizację zadań w ramach celów przewidzianych w Wieloletnim Programie Rozwoju Szczecina w odniesieniu do okresu programowania 2014-2020 oszacowano na 1 615 330 733 PLN. Środki te zostały rozlokowane następująco – wykres 3²⁴:

1. Szczecin – miasto wysokiej jakości życia – 106 576 836 PLN;
2. Szczecin – miasto nowoczesnej, konkurencyjnej i innowacyjnej gospodarki – 70 471 000 PLN;
3. Szczecin – miasto o wysokim potencjale kapitału intelektualnego – 19 600 914 PLN;
4. Szczecin – atrakcyjne miasto metropolitalne – 1 418 861 983 PLN.



Wykres 3. Procentowa alokacja nakładów finansowych na cztery cele strategiczne Miasta Szczecin

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Załącznika do Uchwały Nr XVII/411/16 Rady Miasta Szczecin z dnia 22 marca 2016 r., Wieloletni Program Rozwoju Szczecina 2016-2020 z perspektywą do roku 2023. Zestawienie zadań majątkowych realizowanych przez Miasto Szczecin, s.1-2.

Należy zauważyć wobec tego ze celem strategicznym Szczecina w perspektywie do roku 2023, z wykorzystaniem trzeciej transzy środków pochodzących z Unii Europejskiej jest realizacja celu określanego jako atrakcyjne miasto metropolitalne. Wybrane inwestycje realizowane w ramach celu IV zostały przedstawione w tabeli 5.

²⁴ Opracowanie własne na podstawie danych z Załącznika do Uchwały Nr XVII/411/16 Rady Miasta Szczecin z dnia 22 marca 2016 r., *Wieloletni Program Rozwoju Szczecina 2016-2020 z perspektywą do roku 2023. Zestawienie zadań majątkowych realizowanych przez Miasto Szczecin*, s. 1-2.

**Tabela 5. Przykładowe inwestycje w obszarze realizacji celu IV
Szczecin – atrakcyjne miasto metropolitalne**

Inwestycja	Środki pomocowe UE	Środki własne	Udział % dofinansowania
Modernizacja i zakup nowych tramwajów	151 260 000	114 130 000	57%
Szczecińska Kolej Metropolitalna	29 962 500	5 287 500	85%
Budowa torowiska do nowej pętli tramwajowej Mierzyn	20 650 000	9 950 000	67,48%
Przebudowa ul. Floriana Krygiera celem połączenia z A6	432 650 000	82 741 032	83,95%
Modernizacja dostępu drogowego do Portu w Szczecinie: przebudowa układu drogowego w rejonie Międzyodrza	297 500 000	57 970 000	83,69%
Budowa zintegrowanego węzła komunikacyjnego Łękno wraz z infrastrukturą na przebiegu Trasy Średnicowej dla obsługi wewnątrz aglomeracji ruchu pasażerskiego w Szczecinie	98 482 500	50 512 248	66,09%
Przebudowa Placu Zwycięstwa	13 300 000	6 200 000	68,21%
RAZEM	1 043 805 000	268 820 780	79,52%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Załącznika do Uchwały Nr XVII/411/16 Rady Miasta Szczecin z dnia 22 marca 2016 r., Wieloletni Program Rozwoju Szczecina 2016-2020 z perspektywą do roku 2023. Zestawienie zadań majątkowych realizowanych przez Miasto Szczecin, s. 16-22.

Środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej, które służą finansowaniu inwestycji wpływających na rozwój Szczecina stanowią jedno z najważniejszych źródeł pozyskiwania kapitału do ich realizacji (w wybranych inwestycjach finansowanie stanowiło blisko 80%). Możliwość korzystania z tych funduszy wpływa na zwiększenie ilości realizowanych zadań. Dzięki ich wykorzystaniu możemy zaobserwować jedno z najbardziej dynamicznych procesów metropolizacji w tym obszarze Polski, które dotyczą zwłaszcza ośrodków miejskich wyróżniających się wysokim stopniem rozwoju, urbanizacji oraz sieciowym modelem struktur ekonomicznych.

Podsumowanie

Podsumowując należy zauważyć, iż bez wykorzystywania środków europejskich Polska oraz zarówno miasto Szczecin nie miałyby możliwości rozwijać się w tak znaczącym stopniu, jak obecnie. Przeznaczanie przez Unię Europejską największych transz funduszy ukierunkowanych na realizację krajowych oraz regionalnych programów umożliwiło realizację nie tylko strategicznych (w znaczeniu ogólnopolskim) inwestycji ale także wpłynęło na finansowanie lokalnych programów. Ocena skuteczności oraz efektywności wykorzystania środków w ramach nowego okresu programowania 2014-2020 nastąpi dopiero za kilka lat jednak już dziś widzimy inwestycje, które powstały dzięki poprzednim, dwóm okresom programowania oraz skorzystaniu ze środków przedakcesyjnych.

Miasto Szczecin, dzięki wsparciu pomocy pochodzącej z funduszy wkroczyło na drogę zmierzającą do zwiększania dynamiki jego rozwoju. Zaplanowane inwestycje ukierunkowane są na poprawę konkurencyjności regionu oraz szeroko rozumiany wzrost jakości życia mieszkańców, czy stan środowiska naturalnego. Dzięki realizacji tych zadań Szczecin w przyszłości może uzyskać miano jednego ze strategicznych ośrodków na mapie gospodarczej Polski.

Literatura

Dubel P., *Polityka Regionalna i Fundusz Strukturalne*, Warszawa 2012.

Jankowska, *Fundusze Unii Europejskiej w okresie programowania 2007-2013*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.

Kisiel-Łowczyc A., *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998.

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Przewodnik po źródłach finansowania z Funduszy Europejskich*.

Sikora-Gaca M., Kosowska U., *Fundusze Europejskie w teorii i praktyce*, Difin, Warszawa 2014.

Skrzypek J., *Jak korzystać z funduszy strukturalnych UE*, Twigger, Warszawa 2004.

Śliwa J., *Fundusze unijne bez tajemnic*, Warszawa 2008.

Zespół Redakcyjny Urzędu Statystycznego w Szczecinie, *Rocznik Statystyczny Szczecina 2014*, Szczecin 2014.

Strony internetowe

http://ec.europa.eu/regional_policy/pl/funding/special-support-instruments/jeremie/#1
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/country2009/pl_pl.pdf
http://nauka.czd.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=735:fundusze-strukturalne-ue&catid=108&Itemid=452
<http://uniaeuropejska.org/inicjatywy-jaspers-jeremie-i-jessica/>
<http://unijneprojekty.pl/rodzaje-funduszy-unijnych/>
<http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/efs/>
http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/NR/rdonlyres/ABB14F59-4D93-460B-AF0D-07B73E8810AC/39064/Woj_Zachodniopomorskie.pdf
<http://www.mapadotacji.gov.pl/>,
http://www.szczecin.eu/inwestycje/brama_portowa_remont_torowisk.html
http://www.szczecin.eu/inwestycje/przebudowa_i_budowa_torowisk_w_szczecinie.html
http://www.szczecin.eu/inwestycje/przebudowa_teatru_letniego.html
http://www.szybkiramwaj.szczecin.pl/sst/chapter_125002.asp
https://www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl/RPO/Aktualnosci/Strony/Jessica_240310.aspx,
<https://www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/CelePolitykiSpojnosci.aspx>,

ALLOCATION OF STRUCTURAL FUNDS INCLUDING THE FINANCING OF INVESTMENT IN THE EXAMPLE OF SZCZECIN

Summary

The Structural Funds obtained from the assistance of the European Union are one of the most important instruments for financing regional development. Their acquisition affects the possibility of implementing a number of infrastructural projects and socio-cultural. One of the beneficiaries of European funds became the West Pomerania province, and their capital – Szczecin. Actions taken by the authorities allow the city to allocate these funds for development, which in the future may affect the generation of Szczecin a strategic place on the economic map, in this region of Poland.

Keywords: European Union, structural funds, regional development.

ROZDZIAŁ 3.

ZRÓŻNICOWANIE SYTUACJI DOCHODOWEJ GMIN POWIATU OLSZTYŃSKIEGO

mgr Anna Wichowska

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
w Olsztynie

Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Mikroekonomii

Słowa kluczowe: gmina, budżet gminy, powiat olsztyński.

Wprowadzenie

Jednostki samorządu terytorialnego (JST), w tym gminy zobowiązane są do sporządzania budżetu, poprzez który wykonują zadania z zakresu zaspokajania lokalnych potrzeb mieszkańców. Status gmin, ich wielkość, położenie, a także gospodarka są najważniejszymi kategoriami, które różnicują je pomiędzy sobą¹. Wszystkie te czynniki oddziałują w większym lub mniejszym stopniu na budżety gmin. Same budżety, ich poziom, struktura – rodzaje dochodów i wydatków, przynajmniej potencjalnie są jednak takie same we wszystkich gminach Polski.

Wychodząc z powyższego założenia, podjęto problem badawczy, jakim jest zróżnicowanie dochodowe gmin powiatu olsztyńskiego. Głównym celem badań jest ocena zróżnicowania dochodów gmin powiatu olsztyńskiego w latach 2012-2014. Celem częściowym jest poznanie tendencji zmian w kształtowaniu się dochodów oraz ocena kierunku tychże zmian w przyszłości. Walorem praktycznym badań jest to, że mogą one okazać się przydatne do oceny skuteczności gmin powiatu olsztyńskiego w gromadzeniu środków budżetowych oraz oceny możliwości finansowych w kon-

¹ P. Bury, *Finanse lokalne z elementem finansów państwa*, Wyższa Szkoła Handlowa w Kielcach, Kielce 2002, ss. 91-94.

tekście pierwszych lat obowiązywania nowych Wieloletnich Ram Finansowych budżetu Unii Europejskiej na lata 2014-2020.

Do realizacji założonego celu, jako narzędzie badawcze, wykorzystano analizę wskaźnikową. Umożliwia ona porównywanie badanych jednostek przy uwzględnieniu obiektywnych miar sytuacji dochodowej gmin. Pozwoliła ona wskazać na zróżnicowanie gmin pod względem ich dochodów oraz dokonać obiektywnej oceny dochodów budżetowych gmin powiatu olsztyńskiego. Do analizy wskaźnikowej zastosowano wybrane wskaźniki proponowane przez Ministerstwo Finansów², a także wskaźniki przedstawiane w literaturze przedmiotu.

Jako podstawowe źródło informacji o stanie dochodów gmin badanego powiatu wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego (BDL³). Rozdział oparto również na analizie literatury przedmiotu i źródeł internetowych. Wyniki z przeprowadzonej analizy odniesiono do ich miar wzorcowych, co ułatwiło dokonanie oceny oraz porównania przestrzenne pomiędzy poszczególnymi gminami.

Narzędzia analizy wskaźnikowej i oceny dochodów budżetów gmin

Środki zgromadzone w budżetach gmin, mają podstawowe znaczenie w zaspokajaniu lokalnych potrzeb mieszkańców. Szczególnie w okresie spowolnienia gospodarczego, bardzo ważnym aspektem gospodarowania finansami publicznymi jest poprawa efektywności gromadzenia i wydatkowania zasobów budżetowych. Najważniejszą metodą, dzięki której można kontrolować sytuację budżetową jednostki jest analiza budżetów. Istnieją trzy przekroje analizy budżetów gmin: analiza pionowa, pozioma oraz wskaźnikowa. Pierwszy rodzaj dotyczy struktury budżetu i dokonywany jest przez wskazanie udziałów poszczególnych kategorii dochodów i wydatków w wielkościach ogółem. Zasadna jest także analiza dotycząca porównania tych wielkości w czasie, w przestrzeni oraz z planem budżetu⁴ – jest to tzw. analiza pozioma. Ostatnim rodzajem analizy jest analiza wskaźnikowa, pozwalająca ocenić stan gospodarki finansowej gminy przy wykorzystaniu obiektywnych miar relacyjnych.

² <http://www.finanse.mf.gov.pl/budzet-panstwa/finanse-samorzadow/opracowania> (online: 20.06.2016).

³ <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start> (online: 13.06.2016).

⁴ B. Filipiak (red.), *Metodyka kompleksowej oceny gospodarki finansowej jednostki samorządu terytorialnego*, Difin, Warszawa 2009, ss. 186-199.

Pierwszym etapem analizy wskaźnikowej powinna być analiza zasobności samorządów. Wskaźnikiem, który ją obrazuje są dochody budżetowe przypadające na jednego mieszkańca. R. Arendarski⁵ zwraca jednak uwagę, że bardziej miarodajnym wskaźnikiem są dochody bieżące *per capita*. Wskaźnik ten pomija dochody o charakterze incydentalnym (dochody majątkowe). Kolejnym etapem analizy może być badanie udziałów dochodów własnych w dochodach ogółem oraz innych wskaźników strukturalnych.

W opracowaniu wykorzystano zestaw następujących wskaźników dochodowych zaproponowanych przez A. Czudec i R. Katę⁶:

- wskaźnik dochodów ogółem na mieszkańca (w PLN);
- wskaźnik dochodów bieżących na mieszkańca (w PLN);
- wskaźnik W_{B1} – udział dochodów bieżących w dochodach ogółem (%);
- wskaźnik W_{B2} – udział dochodów własnych w dochodach ogółem (%);
- wskaźnik udziału subwencji ogólnej w dochodach ogółem (%);
- wskaźnik udziału dotacji celowych z budżetu państwa w dochodach ogółem (%);

Wskaźniki te nie wyczerpują możliwości analitycznych dochodów budżetowych JST i mogą ulegać rozwinięciu w zależności od celu badania. Jednak ich mnogość i wszechstronność oraz wykorzystanie zunifikowanych danych płynących ze sprawozdań budżetowych, dają możliwość porównywania między sobą sytuacji finansowej poszczególnych gmin powiatu olsztyńskiego.

Zróżnicowanie dochodów budżetów gmin powiatu olsztyńskiego

Podstawowymi wskaźnikami służącymi do oceny zróżnicowania sytuacji dochodowej gmin są dochody ogółem lub dochody bieżące *per capita*. Wskaźniki te informują o zasobności jednostki, im są wyższe, tym zasobność gminy jest większa i jest to korzystna sytuacja zarówno dla mieszkańców gminy, jak dla władz np. przy podejmowaniu decyzji rozwojowych. W tabeli 1 zaprezentowano dochody budżetowe gmin powiatu olsztyńskiego *per capita* w latach 2012-2014 oraz dynamikę ich zmian.

⁵ <http://www.lex.pl/akt/-/akt/mozliwosci-wykorzystania-analiz-finansowych-w-jednostkach-samorzadu-terytorialnego> (online: 11.05.2016).

⁶ A. Czudec, R. Kata, *Metodyczne aspekty oceny gospodarki finansowej jednostek samorządu terytorialnego*, „Finanse Komunalne” 2012, nr 10, s. 11.

Tabela 1. Dochody budżetowe *per capita* gmin powiatu olsztyńskiego w latach 2012-2014 i dynamika ich zmian

Dochody budżetowe <i>per capita</i> , PLN				Dynamika zmian, %	
Gmina	2012	2013	2014	2013 do 2012	2014 do 2013
BARCZEWO	2 586,80	2 792,78	3 078,58	7,96	10,23
BISKUPIEC	2 879,18	2 979,84	3 181,57	3,50	6,77
DOBRE MIASTO	2 682,86	2 821,16	3 186,71	5,15	12,96
JEZIORANY	3 090,71	3 271,55	3 517,25	5,85	7,51
OLSZTYNEK	2 877,91	2 866,89	3 415,54	-0,38	19,14
DYTIWY	3 198,17	3 402,63	3 734,92	6,39	9,77
GIETRZWAŁD	3 251,54	3 748,69	3 596,56	15,29	-4,06
JONKOWO	3 106,90	3 310,60	3 448,97	6,56	4,18
KOLNO	2 908,83	2 984,10	3 515,20	2,59	17,80
PURDA	3 083,39	3 769,12	3 485,98	22,24	-7,51
STAWIGUDA	4 224,25	4 544,88	4 777,55	7,59	5,12
ŚWIĄTKI	3 718,19	3 586,34	3 602,07	-3,55	0,44
Średnia	3 134,06	3 339,88	3 545,08	6,60	6,86
	3 339,67				

Źródło: opracowanie na podstawie BDL.

Średnie dochody budżetowe przypadające na mieszkańca we wszystkich gminach powiatu olsztyńskiego w badanym okresie wyniosły 3339,67 PLN. Dochody poszczególnych gmin odchyłały się od średniej przeciętnie o 478,51 PLN (czyli o ponad 14,3%), co świadczy o dużym zróżnicowaniu zasobności badanych gmin. Uśredniona różnica (rozstęp) między najwyższymi a najniższymi poziomami dochodów *per capita* wynosiła aż 1696 zł.

Spośród gmin powiatu olsztyńskiego największą zasobnością charakteryzowała się gmina Stawiguda, której dochody na mieszkańca wyniosły średnio ponad 4 515 PLN i wzrastały w kolejnych latach o 7,6% oraz o 5,1%. Gmina ta jest najbardziej zasobną w środku gminą wiejską w całym województwie⁷. Gminą najmniej zasobną w dochody w przeliczeniu na mieszkańca była gmina Barczewo, średni dochód wyniósł ponad 2 819 PLN *per capita*. Pozytywny jest fakt, że podobnie, jak Stawiguda gmina ta notuje z roku na rok wzrost swoich dochodów budżetowych.

Korzystnym zjawiskiem jest również to, że gminy powiatu w większości odnotowały znaczny wzrost dochodów przypadających na mieszkańca. Największy miał miejsce w 2013 r. – o 22,2% w porównaniu do roku poprzedniego w gminie Purda oraz 19% w gminie Olsztynek w 2014 r. w porównaniu do 2013 r. Znaczny wzrost dochodów budżetowych *per capita* w gminie Purda zaowocował w kolejnym badanym roku

⁷http://www.wspolnota.org.pl/fileadmin/pliki/Andrzej_Gniadkowski/Ranking_bogactwo_samorzadow.pdf (online: 17.06.2016).

ich zmniejszeniem o 7,5%, co było największym ich spadkiem w gminach całego powiatu. Wcześniejszy spadek dochodów na mieszkańca zanotowała także gmina Olsztynek. Podobny spadek dotyczył także gminy Świątki w roku 2013 – o 3,5%.

Pomiędzy gminami o statusie wiejskim i miejsko-wiejskim zaznacza się różnica w ich zasobności. Gminy wiejskie uzyskały w badanym okresie wyższe dochody *per capita* – średnio wynosiły one ponad 3571 PLN na mieszkańca, natomiast w gminach miejsko-wiejskich ponad 3015 PLN, czyli o 556 PLN mniej (15,6%).

Jak zauważono wcześniej, wskaźnik dochodów bieżących przypadających na mieszkańca jest bardziej miarodajny niż dochodów ogółem na mieszkańca. Dochody bieżące, związane z bieżącą działalnością gminy, gromadzone są systematycznie, przewidywalnie i stale. Dochody majątkowe mają charakter incydentalny i mogą być określane jako uzupełniające źródło zasilania budżetu⁸. Tabela 2 zawiera zestawienie dochodów bieżących obliczonych jako różnica pomiędzy dochodami ogółem, a dochodami majątkowymi w przeliczeniu na mieszkańca gminy oraz dynamikę ich zmian.

Tabela 2. Dochody bieżące budżetów w gminach powiatu olsztyńskiego w przeliczeniu na mieszkańca w latach 2012-2014 i dynamika ich zmian

Dochody bieżące <i>per capita</i> , PLN				Dynamika zmian (%)	
Gmina	2012	2013	2014	2013 do 2012	2014 do 2013
BARCZEWO	2471,06	2621,77	2835,11	6,10	8,14
BISKUPIEC	2708,73	2837,19	3009,52	4,74	6,07
DOBRE MIASTO	2474,62	2547,15	2776,81	2,93	9,02
JEZIORANY	2789,69	2984,32	2975,20	6,98	-0,31
OLSZTYNEK	2531,30	2540,19	2703,11	0,35	6,41
DYWITY	2908,62	3166,59	3456,67	8,87	9,16
GIETRZWAŁD	2550,10	2696,93	2937,12	5,76	8,91
JONKOWO	2875,35	2969,89	3207,19	3,29	7,99
KOLNO	2989,86	2975,39	3139,50	-0,48	5,52
PURDA	2881,36	3419,41	3048,78	18,67	-10,84
STAWIGUDA	3489,38	3808,53	3894,51	9,15	2,26
ŚWIĄTKI	3233,51	3479,77	3335,53	7,62	-4,15
Średnia	2825,3	3003,92	3109,92	6,17	4,02
	2979,71				

Źródło: opracowanie na podstawie BDL.

⁸http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ_2010_nr86_s29.pdf (online: 22.06.2016).

Średni dochód bieżący na mieszkańca w badanym okresie wynosił 2 979,71 PLN, czyli o prawie 360 PLN mniej niż dochód ogółem *per capita*. Różnica ta, to średni dochód majątkowy uzyskiwany przez gminy powiatu olsztyńskiego. Najbardziej zasobną gminą biorąc pod uwagę dochody bieżące *per capita* była gmina Stawiguda. Natomiast najmniej zasobną okazała się w 2012 r. ponownie gmina Barczewo, a w latach 2013-2014 była nią gmina Olsztynek.

Pozytywnym zjawiskiem jest wzrost dochodów bieżących *per capita* w większości gmin – średnio o kilka procent rocznie. Największy ich wzrost odnotowała gmina Purda – z 22,2% ogólnego wzrostu dochodów bieżących *per capita* w roku 2013 względem 2012 – z aż 18,7% dotyczyło dochodów bieżących. Gmina ta zanotowała w kolejnym roku największy spadek dochodów bieżących – zmalały one o 10,8%. Warto zwrócić uwagę na to, że wzrost dochodów ogółem na mieszkańca w 2014 w porównaniu do 2013 r. w gminie Olsztynek wynikał z pojawienia się incydentalnych dochodów majątkowych i innych, gdyż z 19,1% wzrostu tylko 6,4% dotyczyło dochodów bieżących.

W przypadku gminy Świątki, w roku 2013 w porównaniu do 2012, zaobserwowano spadek dochodów ogółem na mieszkańca o 3,5%, natomiast dochody bieżące *per capita* w tym okresie wzrosły o 7,6%, zaś w kolejnym roku zmniejszyły się o 4,2%.

Pomiędzy gminami o statusie wiejskim i miejsko-wiejskim zaznacza się także różnica w ich zasobności. Gminy wiejskie uzyskały w badanym okresie wyższe dochody bieżące *per capita* – średnio wynosiły one prawie 2 990 PLN, natomiast w gminach miejsko-wiejskich zaledwie 2 595 PLN, czyli o prawie 395 PLN mniej.

Kolejnymi wskaźnikami pomocnymi do oceny zróżnicowania sytuacji dochodowej gmin powiatu olsztyńskiego są wskaźniki W_{B1} – udział dochodów bieżących w dochodach ogółem (%) oraz wskaźnik W_{B2} – udział dochodów własnych w dochodach ogółem (%). Korzystne dla gmin są wysokie wartości obu wskaźników. Przyjmuje się, że dochody własne samorządu powinny mieścić się w przedziale 50-70% wszystkich dochodów budżetowych⁹. Dochody te odzwierciedlają wysokość środków wygenerowanych przez gminę z pominięciem transferów zewnętrznych. Tabela 3 prezentuje kształtowanie się wskaźników W_{B1} i W_{B2} w gminach powiatu olsztyńskiego w latach 2012-2014.

⁹ http://www.zneiz.pb.edu.pl/data/magazine/article/425/pl/1.8_madras_mitura.pdf (online: 20.06.2016).

Tabela 3. Wskaźniki W_{B1} i W_{B2} w gminach powiatu olsztyńskiego w latach 2012-2014

Gmina	W_{B1} (%)			W_{B2} (%)		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
BARCZEWO	96,8	94,4	92,2	45,3	48,6	47,2
BISKUPIEC	93,2	94,6	94,4	40,6	40,6	41,8
DOBRE MIASTO	92,2	90,3	87,0	44,6	44,6	43,6
JEZIORANY	89,3	91,1	84,5	34,5	39,0	46,7
OLSZTYNEK	88,2	88,8	79,3	46,7	49,0	46,2
DYWITY	94,2	94,8	92,6	61,6	63,4	64,0
GIETRZWAŁD	82,9	74,6	82,9	47,4	48,0	53,2
JONKOWO	95,9	91,6	93,5	56,6	58,8	59,1
KOLNO	99,9	97,3	88,9	31,9	34,9	33,4
PURDA	95,7	91,8	87,9	39,5	38,5	50,7
STAWIGUDA	90,9	88,5	82,6	70,7	71,4	71,1
ŚWIĄTKI	86,6	96,3	92,5	29,8	34,4	36,7
Średnia	90,51			47,61		

Źródło: opracowanie na podstawie danych Ministerstwa Finansów¹⁰.

Przeciętnie wskaźnik W_{B1} w gminach powiatu olsztyńskiego w badanym okresie wynosił 90,5%, natomiast średnie odchylenie od tej wartości wynosiło 5,3 pkt proc., co świadczy o niewielkim zróżnicowaniu dochodów poszczególnych gmin.

Największy udział dochodów bieżących w dochodach ogółem odnotowała gmina Kolno w 2012 r. – 99,9% oraz w 2013 r. – 97,3%. W 2014 r. była to gmina Biskupiec z wynikiem 94,4%. Najniższy poziom wskaźnika W_{B1} w latach 2012-2013 charakteryzował gminę Gietrzwałd (82,9% oraz 74,6%), a w roku 2014 gminę Olsztynek z wynikiem 79,3%.

Wskaźnik W_{B2} informuje o stopniu samodzielności gminy w generowaniu jej dochodów. Gminą o największej samodzielności dochodowej w badanym okresie okazała się gmina Stawiguda, której wskaźnik W_{B2} wynosił około 71%. Najmniejszą samodzielnością w latach 2012-2013 odznaczała się gmina Świątki (29,8% oraz 34,4%) a w roku 2014 gmina Kolno (33,4%).

Średnia wartość wskaźnika W_{B2} w gminach powiatu olsztyńskiego wyniosła 47,6%, a wyniki gmin odchodziły się przeciętnie o 11,2 pkt proc. od średniej. Świadczy to o znacznym zróżnicowaniu poziomu samodzielności dochodowej poszczególnych gmin oraz o ogólnej niskiej ich samodzielności dochodowej.

Gminy wiejskie na tle gmin miejsko-wiejskich powiatu olsztyńskiego osiągnęły korzystniejszy poziom udziału dochodów własnych w docho-

¹⁰ <http://www.finance.mf.gov.pl/budzet-panstwa/finanse-samorzadow/opracowania> (online: 20.06.2016).

dach ogółem – średnio wskaźnik W_{B2} kształtował się na poziomie 50,2%, natomiast gminy miejskie osiągnęły niższy o ponad 6 pkt proc. poziom – 43,9%, co świadczy o większej niezależności finansowej gmin wiejskich.

Kolejnym wskaźnikiem jest udział subwencji ogólnej w dochodach budżetowych gmin. Subwencja ogólna są to środki przekazywane gminom z budżetu państwa. Im niższy udział subwencji ogólnej w strukturze dochodów, tym sytuacja dochodowa gminy jest lepsza – wskazuje na większą niezależność od budżetu państwa. Udziały subwencji ogólnej w dochodach ogółem gmin powiatu olsztyńskiego w latach 2012-2014 i dynamikę ich zmian przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Udziały subwencji ogólnej w dochodach ogółem budżetów gmin powiatu olsztyńskiego w latach 2012-2014 i dynamika ich zmian

Udział subwencji ogółem w dochodach ogółem, %				Dynamika zmian, %	
Gmina	2012	2013	2014	2013 do 2012	2014 do 2013
BARCZEWO	30,70	27,38	25,57	-10,80	-6,60
BISKUPIEC	37,59	37,85	34,80	0,67	-8,04
DOBRE MIASTO	31,02	28,96	25,93	-6,66	-10,47
JEZIORANY	42,43	39,79	32,94	-6,22	-17,20
OLSZTYNEK	27,39	27,13	22,60	-0,96	-16,69
DYWITY	24,94	24,64	23,20	-1,21	-5,87
GIETRZWAŁD	23,31	19,94	20,91	-14,47	4,89
JONKOWO	27,71	25,55	24,82	-7,79	-2,87
KOLNO	41,16	39,60	34,59	-3,80	-12,63
PURDA	25,71	22,48	22,62	-12,55	0,62
STAWIGUDA	18,40	16,51	12,58	-10,30	-23,77
ŚWIĄTKI	38,41	39,31	33,62	2,36	-14,47
Średnia	30,73	29,10	26,18	-5,98	-9,43
	28,67%				

Źródło: opracowanie na podstawie BDL.

Średni udział subwencji ogólnej w dochodach ogółem dla gmin w powiecie olsztyńskim w latach 2012-2014 wynosił 28,7%, a wyniki poszczególnych gmin odchodziły się od średniej przeciętnie o 7,44 pkt proc., co świadczy o znacznym zróżnicowaniu badanych gmin. Różnica między największą a najmniejszą wartością wskaźnika w 2012 wyniosła 24 pkt proc., w 2013 – 23,3 pkt proc. oraz w 2014 – 22,2 pkt proc. Największa wartość wskaźnika stanowiła ponad dwukrotność wartości najmniejszej, a w 2014 r. – prawie jej trzykrotność.

W latach 2012-2013 zaobserwowano, że gminą o najmniejszym udziale subwencji ogólnej w dochodach ogółem była gmina Stawiguda i z roku na rok udział ten malał. Zjawisko to należy ocenić jako korzystne. Przeciwną oceną wykazały się gmina Kolno i gmina Jeziorany. Obydwie

osiągnęły udział powyżej 40% w 2012 r., jednak z roku na rok był coraz mniejszy. W 2014 r. gminą o najwyższym udziale subwencji była gmina Biskupiec.

Gminy wiejskie na tle gmin miejsko-wiejskich charakteryzowały się mniejszym udziałem subwencji ogólnej w dochodach ogółem. W pierwszej grupie gmin w badanym okresie, subwencja ogólna stanowiła średnio 26,7% wszystkich ich dochodów, w drugiej grupie zaś 31,5%, czyli o 4,8 pkt proc. mniej.

Źródłem dochodów budżetowych gminy są bezzwrotne dotacje udzielane ze środków budżetu państwa. Celem dotacji jest równoważenie budżetów JST, aby mogły wypełniać powierzone im zadania. Im mniejszy jest ich udział dotacji w dochodach budżetowych ogółem, tym większa niezależność jednostek od zewnętrznych źródeł finansowania. W tabeli 5 przedstawiono udziały dotacji celowych w dochodach ogółem w gminach powiatu olsztyńskiego w latach 2012-2014 oraz dynamikę ich zmian.

Tabela 5. Udziały dotacji celowych w dochodach ogółem budżetów gmin powiatu olsztyńskiego w latach 2012-2014 i dynamika ich zmian

Udział dotacji celowych w dochodach ogółem, %				Dynamika zmian	
Gmina	2012	2013	2014	2013 do 2012	2014 do 2013
BARCZEWO	19,47	19,74	20,58	1,39	4,27
BISKUPIEC	20,81	21,15	22,90	1,60	8,30
DOBRE MIASTO	20,77	20,65	19,81	-0,58	-4,08
JEZIORANY	19,19	17,07	17,01	-11,04	-0,38
OLSZTYNEK	17,41	18,12	16,60	4,04	-8,36
DYWITY	11,51	10,75	11,26	-6,61	4,78
GIETRZWAŁD	14,13	11,16	18,02	-21,06	61,53
JONKOWO	14,28	14,63	15,59	2,48	6,53
KOLNO	24,30	22,53	20,19	-7,28	-10,38
PURDA	31,02	33,45	21,31	7,82	-36,29
STAWOGUDA	8,23	10,48	14,18	27,28	35,32
ŚWIĄTKI	18,38	21,53	23,12	17,12	7,38
Średnia	18,29	18,44	18,38	1,26	5,72
	18,37				

Źródło: opracowanie na podstawie BDL.

W analizowanym okresie średni udział dotacji celowych w dochodach budżetów gmin powiatu olsztyńskiego wyniósł ponad 18,3%, a średnio wyniki poszczególnych gmin odchodziły się od tej wartości o ponad 5,2 pkt proc., co świadczy o znacznym zróżnicowaniu budżetów. Rozstęp w roku 2012 i w 2013 wyniósł blisko 23 pkt proc. W 2014 r. zmniejszył się dwukrotnie i wyniósł 11,7 pkt proc., co jest korzystnym zjawiskiem.

Gminą o najniższym udziale dotacji celowych w dochodach ogółem w latach 2012-2013 była gmina Stawiguda (8,2% i 10,5%), natomiast w roku 2014, gmina Dywity (11,26%). W latach 2012-2013 największym wskaźnikiem wśród gmin powiatu olsztyńskiego charakteryzowała się gmina Purda. W 2014 r. gmina Świątki osiągnęła najwyższy wskaźnik – 23,1%. Największy wzrost udziału dotacji celowych w dochodach ogółem odnotowała gmina Gietrzwałd w roku 2014, aż o 61,5 pkt proc. w porównaniu z rokiem 2013. Największy spadek dotacji zaś w tym samym roku osiągnęła gmina Purda (-36,3 pkt proc.) znacznie poprawiając swoją niezależność dochodową.

Gminy wiejskie powiatu olsztyńskiego w badanym okresie charakteryzowały się korzystniejszym poziomem udziału dotacji celowych w dochodach ogółem (17,6%) w porównaniu do gmin miejsko-wiejskich (19,4%).

Podsumowanie

W opracowaniu dokonano analizy dochodów budżetowych 12 gmin powiatu olsztyńskiego w latach 2012-2014. Przyjęto założenie, że gminy pomimo, iż korzystają z potencjalnie tych samych źródeł zasilania budżetów określonych w przepisach prawa powszechnie obowiązującego, charakteryzują się zróżnicowaną sytuacją dochodową. Dodatkowo na uwagę zasługuje fakt, że wszystkie badane gminy powiatu olsztyńskiego odznaczają się podobną lokalizacją względem największego w regionie miasta i zarazem stolicy województwa – Olsztyna, co z pewnością oddziałuje na ich sytuację gospodarczą i polityczną, a tym samym pośrednio na ich budżety oraz ich stronę dochodową.

Najbardziej zasobną w środki budżetowe w przeliczeniu na mieszkańca gminą w powiecie olsztyńskim była gmina Stawiguda. Gminami o najmniejszych zasobach były gminy: Barczewo i Olsztynek. Wykorzystane wskaźniki zasobności potwierdziły dużą różnorodność gmin po tym kątem. Ponadto gminy wiejskie charakteryzowały się większą zasobnością środków. Za pozytywne zjawisko należy uznać trwały wzrost średniego dochodu w przeliczeniu na mieszkańca.

Badane gminy charakteryzowały się niewielkimi różnicami w udziałach dochodów bieżących w dochodach ogółem, na co wskazała analiza wskaźnika W_{B1} . Inaczej sytuacja przedstawia się w rozpatrywaniu wartości wskaźnika W_{B2} , dzięki któremu wykazano bardzo duże zróżnicowanie w posiadanej przez poszczególne gminy samodzielności dochodowej. Gminą, która charakteryzowała się najwyższym poziomem tego wskaźnika była gmina Stawiguda (średnio ponad 71%). Podobnie do rosnących docho-

dów *per capita*, tendencja wzrostowa zaznacza się także w przypadku udziału dochodów własnych w dochodach ogółem w większości gmin powiatu olsztyńskiego.

Udziały subwencji ogólnej i dotacji celowych w dochodach ogółem gmin wykazały istnienie znacznego zróżnicowania sytuacji dochodowej pomiędzy nimi. Udziały subwencji w dochodach ogółem wahały się od kilkunastu procent (Stawiguda) do nawet 42% (Jeziorany). Większość gmin z roku na rok notowała zmniejszanie się udziału subwencji ogólnej w dochodach ogółem. W przypadku dotacji, ich udział w dochodach ogółem wahał się od kilku procent (ponownie gmina Stawiguda) do ponad 33% (gmina Purda). Powtórnie gminy wiejskie osiągnęły korzystniejsze wyniki w porównaniu do gmin miejsko-wiejskich.

W rozdziale wykazano, że sytuacja dochodowa budżetów gmin powiatu olsztyńskiego charakteryzuje się znacznym zróżnicowaniem. Potwierdziły to wszystkie wykorzystane w analizie wskaźniki dochodowe. Najlepszą sytuacją budżetową miała gmina Stawiguda. Warto zauważyć, że pierwszym i podstawowym czynnikiem różnicującym sytuację dochodową budżetów gmin powiatu olsztyńskiego jest status prawny gmin.

Dokładne wyjaśnienie przyczyn zaobserwowanych różnic dochodowych pomiędzy gminami powiatu olsztyńskiego mogą stanowić przedmiot przyszłych bardziej szczegółowych i pogłębionych badań.

Literatura

- Bury P., *Finanse lokalne z elementem finansów państwa*, Wyższa Szkoła w Kielcach, Kielce 2002.
- Czudec A., Kata R., *Metodyczne aspekty oceny gospodarki finansowej jednostek samorządu terytorialnego*, „Finanse Komunalne” 2012, nr 10.
- Filipiak B. (red.), *Metodyka kompleksowej oceny gospodarki finansowej jednostki samorządu terytorialnego*, Difin, Warszawa 2009.

Strony internetowe

- Arendarski R. 2010, *Możliwości wykorzystania analiz finansowych w jednostkach samorządu terytorialnego*, <http://www.lex.pl/akt/-/akt/mozliwosci-wykorzystania-analiz-finansowych-w-jednostkach-samorzadu-terytorialnego> (online: 11.05.2016).
- Bank Danych Lokalnych GUS, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start>, (online: 21.06.2016).

- Bogactwo Samorządów. Ranking dochodów JST 2014*,
http://www.wspolnota.org.pl/fileadmin/pliki/Andrzej_Gniadkowski/ Ranking_bogactwo_samorzadow.pdf (online: 17.06.2016).
- Madras T., Mitura M. 2014, *Dochody własne miast wojewódzkich w analizie ich kondycji finansowej*,
http://www.zneiz.pb.edu.pl/data/magazine/article/425/pl/1.8_madras_mitura.pdf (online: 20.06.2016).
- Ministerstwo Finansów, <http://www.finanse.mf.gov.pl/budzet-panstwa/finanse-samorzadow/opracowania> (online: 20.06.2016).
- Regionalne zróżnicowanie sytuacji finansowej gmin w Polsce w latach 2005-2009*,
http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ_2010_nr86_s29.pdf (online: 22.06.2016).

DIFFERENCES IN INCOME SITUATION IN COMMUNITIES IN THE DISTRICT OF OLSZTYN

Summary

The existing diversity of municipalities in terms of their size, location, economy and other factors, makes that the local budgets have different sizes and internal structure. The article rated diversification of the income situation of municipalities of Olsztyn district in 2012-2014. To evaluate the diversification it was used ratio analysis. As a result of research, it was found that municipalities of Olsztyn district differed significantly in terms of the income situation. Rural communities were characterized by a much better income situation, than the other municipalities. The municipality with the best income situation was Stawiguda.

Keywords: municipality, municipal budget, the Olsztyn district.

ROZDZIAŁ 4.

DETERMINANTY KONKURENCYJNOŚCI MSP W WOJEWÓDZTWIE LUBUSKIM

mgr Karolina Gębska

Uniwersytet Zielonogórski

Wydział Ekonomii i Zarządzania

Zakład Zarządzania Strategicznego i Marketingu

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), konkurencyjność, województwo lubuskie.

Wprowadzenie

W warunkach zmian otoczenia wzrasta znaczenie problematyki konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), które funkcjonując w konkretnych regionach przyczyniają się do ich rozwoju. Małe i średnie przedsiębiorstwa powodują rozwój konkurencji, a zakres ich działania skupia się głównie na rynkach o dużym zróżnicowaniu struktury potrzeb klientów. Ich zaletą jest również fakt, iż koncentrują się na potrzebach indywidualnych klientów (a nie zbiorowych) obsługując ściśle określone grupy klientów. Ponadto małe i średnie przedsiębiorstwa są najbardziej elastyczne w dostosowywaniu się do zmieniających warunków rynkowych.

Celem rozdziału jest wskazanie determinant warunkujących konkurencyjność MSP w województwie lubuskim w kontekście jego potencjału gospodarczego. Powyższe zamierzenia zostały zrealizowane poprzez studia literatury i wtórną analizę danych statystycznych GUS dotyczącą w szczególności sytuacji ekonomicznej sektora małych i średnich przedsiębiorstw, oceny sytuacji gospodarczej województwa lubuskiego oraz identyfikacji źródeł przewag konkurencyjnych.

Czynniki konkurencyjności MSP

Konkurencyjność to zdolność firm do projektowania, wytwarzania i sprzedawania towarów, których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne od odpowiednich cech towarów oferowanych przez konkurentów¹. Za źródła konkurencyjności przedsiębiorstw uznaje się czynniki: produkcyjne, dystrybucyjne, marketingowe, technologiczne, pozycyjne na rynku, unikalności firmy i jej produktu, jakościowe w aspekcie zarządzania, informacyjne, zarządzania czasem, strategiczne².

Małe i średnie przedsiębiorstwa zaliczają się do sektora stanowiącego o potencjale gospodarczym kraju. Ich wytwórczość stanowi o stabilności gospodarczej. Cechą charakterystyczną sektora MSP jest prosta struktura, dzięki której mogą one w szybkim tempie wdrażać innowacje. W kontekście prowadzenia otwartej polityki handlowej kluczowa dla tego typu działalności jest przewaga importu nad eksportem³, co pozwala przyporządkować owe firmy do biernych w wymianie handlowej.

Cechą specyficzną tego sektora są nakłady inwestycyjne, których struktura pozwala ukazać typologię tych organizacji oraz profil działalności – tabela 1.

Tabela 1. Procentowy udział kredytów inwestycyjnych w sektorze MSP ze względu na branżę

Rodzaj wykonywanej działalności	Procentowy udział kredytów
Przemysł	35
Usługi	39
Handel i naprawa pojazdów samochodowych	16
Budownictwo	10

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2013-2014, s. 24.

Spśród wymienionych branż największym zaangażowaniem w inwestycje o charakterze kredytowym cechują się usługi – udział ich wynosi 39%. Drugą w kolejności inwestycji tego rodzaju jest przemysł (35%). Najmniejszym udziałem kredytów w finansowaniu przedsiębiorstw cechuje się branża budownicza. Świadczy to o korzystaniu przez tę branżę z różnorodnych form finansowania, przy czym duży udział tego finansowania

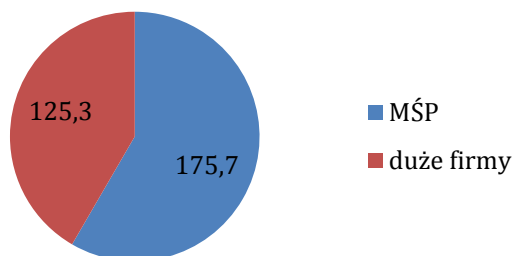
¹ E. Skawińska, *Konkurencyjność przedsiębiorstw-nowe podejście*, PWN, Warszawa-Poznań 2002, s. 391.

² W. Szymański (red.), *Przedsiębiorstwo, rynek, konkurencja*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 1995, s. 156.

³ B. Onak-Szczepanik, *Miejsce i rola sektora małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce Polski*, [w:] M.G. Woniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2006, s. 620.

przez branżę usługową pozwala przypuszczać, że korzystają one z krótkoterminowych form finansowania⁴.

Drugim wskaźnikiem charakteryzującym działalność MSP w kontekście agregatowym jest liczba kredytów zaciąganych przez małe i średnie przedsiębiorstwa na tle dużych firm. Wykres 1 prezentuje uśrednioną częstotliwość korzystania z tychże dofinansowań w skali roku z podziałem na MSP i firmy duże.



Wykres 1. Liczba kredytów udzielanych przedsiębiorstwom z wyszczególnieniem ich struktury

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2013-2014, s. 11.

Dane zawarte na wykresie 1 świadczą o przeważającym udziale małych i średnich przedsiębiorstw w finansowaniu działalności przez instytucje bankowe. W porównaniu do dużych firm, które z tychże form finansowania działalności korzystały średnio o 50,4-krotnie rzadziej stwierdzić można, że działalność omawianego sektora cechuje się dużym zapotrzebowaniem inwestycyjnym oraz płynnością i dobrą kondycją finansową, o której świadczy wiarygodność kredytowa, a wraz z nią udzielane kredyty⁵.

Raport o mocnych i słabych stronach MSP wyszczególnia pięć cech stanowiących o konkurencyjności tego sektora, a mianowicie: jakość produktów lub usług, jakość obsługi klienta i trwałe relacje z klientem, wąską specjalizację oraz wiedzę i umiejętności, ceny produktów i usług, zdolność dopasowania do produkcji/usług do wymagań klientów – tabela 2.

⁴ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2013-2014, s. 24.*

⁵ *Ibidem.*

Tabela 2. Procentowy udział cech konkurencyjności MSP według branż

Branże	Jakość produktów lub usług	Jakość obsługi klienta, trwałe relacje z klientem	Wąska specjalizacja, specjalistyczna wiedza i umiejętności	Cena produktów i usług	Zdolność do dopasowania produkcji/usług do wymagań klientów
Działalność produkcyjna	78,6	53,6	22,1	56,2	39,2
Dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami	64,5	52,2	29,2	64,8	35,6
Budownictwo	85,3	49,8	15,9	58,9	44,2
Handel hurtowy i detaliczny	54,0	66,6	18,4	64,6	28,6
Transport i gospodarka magazynowa	59,5	70,0	12,6	65,9	46,6
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne	78,5	55,1	8,8	54,8	30,8
Informacja i komunikacja	70,5	43,5	41,0	27,9	56,5
Obsługa nieruchomości	59,5	75,1	23,3	40,9	29,1
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	68,5	60,2	41,3	38,8	38,3

Źródło: M. Starczewska-Krzysztozek, Raport. Mocne i słabe strony MSP. Ujęcie według sekcji gospodarki, PKPP Lewiatan, Warszawa 2011, s. 38.

Z danych przedstawionych w tabeli 2 wynika, że branżą kładącą największy nacisk na jakość świadczonych usług lub wytwarzanych produktów jest branża budowlana (85,3%), produkcyjna (78,6%) oraz świadcząca usługi zakwaterowania i gastronomiczne (78,5%). Branżami upatrującymi swej konkurencyjności w relacjach z klientem i jakości usług dla nich świadczonych są firmy obsługujące nieruchomości (75,1%), z branży logistycznej (70%) oraz działające w zakresie handlu hurtowego i detalicznego (66,6%). Przedsiębiorstwami opierającymi się na wąskiej specjalizacji i specjalistycznej wiedzy w nich gromadzonej w znacznej mierze są te z branży o charakterze profesjonalnym, naukowym i technicznym (41,3%) oraz informacji i komunikacji (41%). Jest to mały udział tych firm, jeśli przyjąć założenie, że przedsiębiorstwa te mają powinność koncentrowania swych działań na zarządzaniu wiedzą, jego zasobach i procesach. Czynniki cenowe odnoszące się do produktów i usług w głównej mierze świadczą o jakości transportu i gospodarki magazynowej (65,9%) oraz branży

świadczącej usługi o charakterze komunalnym – dostaw wody i gospodarki ściekami i odpadami (64,8%), w handlu hurtowym i detalicznym (64,6%). Zdolność dopasowania produkcji/usług do klientów, czyli element elastyczności działania przedsiębiorstwa, szybkiej antycypacji zmian i reakcji na nie jest czynnikiem konkurencyjności o przeciętnym znaczeniu dla wszystkich branż. Największy udział w koncentracji swej konkurencyjności w tym aspekcie ma branża informacyjna i komunikacyjna (56,5%) oraz transportu i gospodarki magazynowej (logistyczna), której udział stanowi 46,6%. Świadczy to – w przypadku pierwszej z nich – o szybkim tempie przepływu informacji, a co za tym idzie – dużej zmienności i niestabilności sektora. Z kolei branża logistyczna zachowywać musi dbałość o zasoby będące przedmiotem usługi oraz jakość tożsamo rozumianą przez wszystkie łańcuchy procesu logistycznego⁶.

Na uwagę zasługuje fakt niskiego udziału wąskiej specjalizacji i profesjonalnej wiedzy jako czynnika świadczącego o konkurencyjności firm, na co wskazuje największy jego udział przyjmujący wartość około 40%⁷.

Na konkurencyjność przedsiębiorstwa składają się poszczególne procesy w nim zachodzące oraz ich jakość. W ujęciu systemowym składowe jakości poszczególnych etapów cyklu działalności wyodrębniają konkurencyjność jako wartość agregatową. Zarządzanie jakością ujmowane jest jako funkcja menedżerska odpowiedzialna za wszystkie aspekty jakości produkowanych przez przedsiębiorstwo wyrobów lub świadczonych usług⁸. Zależność tę przedstawia rysunek 1.

Faza przygotowania zawiera w sobie etap projektowania procesu. Składają na niego takie czynniki jak: zakres projektu, złożoność techniczna projektu, wymagania harmonogramu, budżet projektu, dostępne zasoby, doświadczenie zespołu oraz wymagania kontraktowe⁹. Na fazę produkcji składa się wykonawstwo. Wysoka jakość wykonawcza definiowana jest jako jakość uzyskania i jest ona miarą zgodności gotowego produktu z wcześniej zaplanowaną i ustaloną normą, standardem bądź specyfikacją¹⁰.

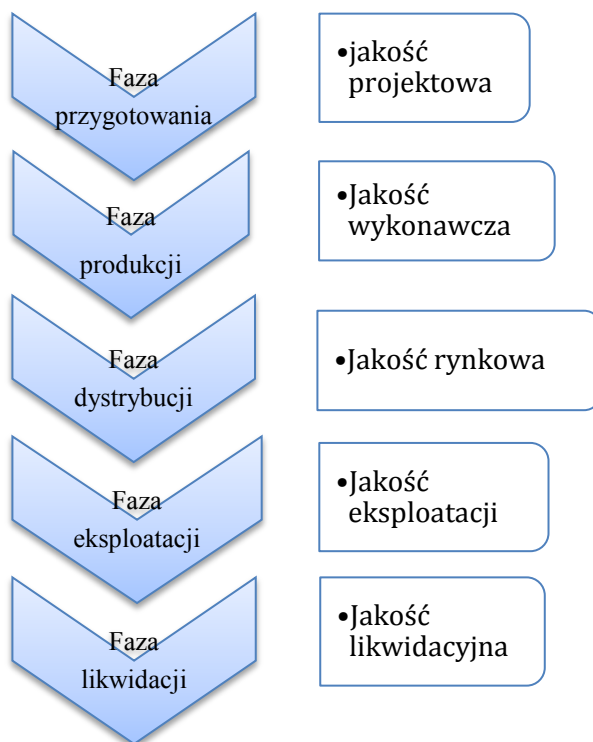
⁶ M. Starczewska-Krzysztozek, *Raport. Mocne i słabe strony MSP. Ujęcie według sekcji gospodarki*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2011, s. 38.

⁷ *Ibidem*.

⁸ A. Mazur, H. Gołaś, *Zasady, metody i techniki wykorzystywane w zarządzaniu jakością*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2010, s. 12.

⁹ P. Pietras, M. Szmit, *Zarządzanie projektami – wybrane metody i techniki*, Oficyna Księgarsko-Wydawnicza Horyzont, Łódź 2003, s. 168.

¹⁰ A. Bielawa, *Postrzeganie i rozumienie jakości – przegląd definicji jakości*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 21, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011, s. 146.



Rysunek 1. Proces powstawania konkurencyjności w przedsiębiorstwie według cyklu życia przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie S. Popek, D. Kłak, *Kreowanie przewagi konkurencyjnej w oparciu o jakość produktów, [w:] Przedsiębiorstwo i Region. Konkurencyjność a innowacyjność, Nr 1 2009, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2009, s. 29.*

Z pojęciem jakości rynkowej związana jest dystrybucja jako proces dostarczenia ostatniemu ogniwiu cyklu gospodarczego gotowego produktu. Jakość eksploatacji zaliczana jest do podstawowego standardu koncepcji produktu, z którym związana jest koncepcja skierowana do klienta – od wymagań i specyfiki użytkowania produktu przez klienta zależy jakość jego specyfikacji¹¹. Na jakość likwidacji składa się osiągnięty rezultat oraz poniesienie jak najmniejszych kosztów eksploatacji.

Analiza potencjału gospodarczego województwa lubuskiego

Analiza województwa lubuskiego rozpatrywana jest w aspekcie regionalnym. Za jego kształt odpowiada zarządzanie regionalne – w ujęciu agrega-

¹¹ Z. Zymonik, *Koszty jakości w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2003, s. 71.

towym polityka regionalna. Uznaje ona region za podsystem gospodarki narodowej, w którym ludność, zasoby naturalne i majątkowe oraz jednostki gospodarcze wykazują powiązania, tworząc przestrzenną strukturę rozmieszczoną w określony sposób na terytorium kraju¹².

Parlament Europejski definiuje region jako obszar stanowiący całość lub podobny ich zespół pod względem geograficznym. W jego ramach ujmowana jest ciągłość cech wspólnych dla danej społeczności oraz wytwarzanie własnej tożsamości, jej rozwoju w celu budowania postępu kulturowego, społecznego i gospodarczego¹³.

Województwo lubuskie to region pogranicza polsko-niemieckiego. Jest to najmniejsze województwo w kontekście liczby ludności. W aspekcie ekonomicznym koncentracja działalności gospodarczej jest proporcjonalna do liczby ludności, która generuje PKB 85,4% średniej krajowej *per capita*. Centrum rozwoju gospodarczego i innowacyjności w województwie lubuskim stanowią Lubuski Park Technologiczny oraz Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna. Województwo lubuskie posiada dwa miasta wojewódzkie, które są jego stolicami administracyjnymi – Gorzów Wielkopolski oraz Zieloną Górę. Największym atutem i czynnikiem potencjału województwa lubuskiego jest kapitał przyrodniczy, który stanowić może podstawę potencjału turystycznego województwa¹⁴.

Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej województwo lubuskie zaczęło osiągać korzyści skutkujące spadkiem bezrobocia oraz wzrostem potencjału gospodarczego wynikającego z zacieśniania przygranicznej współpracy polsko-niemieckiej. Na wynikające z tego stanu rzeczy szanse i bariery oraz strategie przeradzania zagrożeń na korzyści zwracano uwagę jeszcze przed akcesją do Unii Europejskiej. Wskazywano na eliminację problemów napotykanych przy współpracy strategicznej partnerstwa publiczno-prywatnego, przez co koncentracja na nich może stać się najmocniejszą stroną obu stron. Najważniejszym aspektem tego podejścia było przygotowanie odpowiedniej strategii współdziałania¹⁵.

W 2000 r. sporządzono ranking poziomu rozwoju gospodarczego polskich województw, który poddawał ocenie takie kwestie jak: poziom PKB *per capita*, wartość brutto środków trwałych na 1 pracującego, wartość dodana brutto na 1 pracującego, wartość brutto środków trwałych na

¹² B. Winiarski (red), *Polityka gospodarcza*, PWN, Warszawa 1999, ss. 244-245.

¹³ M. Zając, *Zadania polityki regionalnej Unii Europejskiej wobec wzrostu różnicowań regionalnych związanych z ostatnim rozszerzeniem*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie nr 701, Kraków 2006, s. 96.

¹⁴ Zarząd Województwa Lubuskiego, *Strategia Rozwoju Województwa Lubuskiego do roku 2020*, Urząd Marszałkowski Województwa Lubuskiego, Zielona Góra 2012, s. 12-13.

¹⁵ S. Pastuszka, *Znaczenie partnerstwa publiczno-prywatnego dla przedsięwzięć finansowanych z Unii Europejskiej*, „Studia Regionalne i Lokalne” nr 2 (20), Warszawa 2005, s. 64.

1 pracującego w przemyśle, wartość dodana brutto na 1 pracującego w przemyśle, produkcja sprzedana na 1 pracującego w przemyśle, nakłady inwestycyjne ogółem na 1000 mieszkańców, plony 4 zbóż z 1 ha w dt, bydło na 100 ha użytków rolnych w szt., odsetek użytków rolnych w ogólnej powierzchni, udział pracujących sektora prywatnego do pracujących ogółem (wyrażony w %), udział spółek prawa handlowego do podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w rejestrze REGON (wyrażony w %), udział spółek z udziałem kapitału zagranicznego w liczbie podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w rejestrze REGON (wyrażony w %), udział nakładów inwestycyjnych w sektorze prywatnym w nakładach inwestycyjnych ogółem (wyrażony w %). Do parametrów badania – na podstawie którego stworzono ranking – zaliczono: cechy produkcji globalnej, stopień kapitalizacji przestrzeni, wydajność pracy, nasilenie procesów inwestycyjnych, rozwój przemysłu i rolnictwa, przebieg i stopień zaawansowania przekształceń strukturalnych. Przeprowadzone uszeregowanie województw za najlepsze wskazało kolejno województwa: mazowieckie, wielkopolskie, pomorskie. Województwo lubuskie zajęło w klasyfikacji 11 miejsce, znajdując się tuż za łódzkim i opolskim. Sąsiednie województwa zajęły kolejno: śląskie – 6 miejsce, zachodniopomorskie – 7 miejsce.

Po upływie 16 lat od przeprowadzenia badania sytuacja województwa lubuskiego (w latach 2015-2016) uznawana jest za lepszą dzięki wykorzystaniu dofinansowań unijnych oraz wzrostowi znaczenia współpracy przygranicznej. Pierwszym wskaźnikiem ukazującym tę tendencję jest struktura okresowego przeciętnego zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw w województwie lubuskim – tabela 3. Zestawione zostały wielkości zatrudnienia w okresie od stycznia do czerwca 2015 oraz od stycznia do września 2016 z wyszczególnieniem poszczególnych branż.

Analiza poszczególnych branż i wartości zatrudnienia w nich się utrzymujących wskazuje, że zatrudnienie w województwie lubuskim utrzymuje się na stabilnym poziomie. Ogółem największe zatrudnienie odnotowano we wrześniu 2016 r. Jest to najwyższa wartość, ponieważ przypuszcza się, że do poziomu tego zostali włączeni pracownicy sezonowi. Zauważa się, że przeważnie wskaźniki zatrudnienia nie zmieniają się na przełomie półrocza, a jedyne zauważalne odchylenia mieszczą się w granicach +/- 0,1 od wartości bazowej.

Tabela 3. Przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw w województwie lubuskim

Wyszczególnienie	I-VI 2015	VI 2015	I-IX 2016	IX 2016
Ogółem	116,7	116,5	119,7	120,0
Przemysł:	66,8	68,4	69,7	69,8
Przetwórstwo przemysłowe	64,8	64,5	65,8	66,0
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami	3,5	3,5	3,4	3,4
Budownictwo	6,1	6,2	6,3	6,1
Handel: naprawa pojazdów samochodowych	15,9	16,0	16,4	16,4
Transport i gospodarka magazynowa	8,4	8,3	9,4	9,4
Zakwaterowanie i gastronomia	1,4	1,4	1,4	1,4
Informacja i komunikacja	1,2	1,3	1,1	1,1
Obsługa rynku nieruchomości	1,6	1,6	1,6	1,6
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	1,8	1,8	1,7	1,8
Administrowanie i działalność wspierająca	7,5	7,4	7,7	8,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu o sytuacji społeczno-gospodarczej województwa lubuskiego na czerwiec 2015 i wrzesień 2016, Główny Urząd Statystyczny 2015, s. 5.

Wskaźnikiem przeciwstawnym do badanej populacji zatrudnienia w województwie lubuskim jest poziom bezrobocia – ukazujący liczbę osób mających problemy z odnajdywaniem pracy lub napotykających na bariery związane z tym procesem i zagrożonych wykluczeniem społecznym w kontekście rynku pracy (grupa kobiet i absolwentów). Poziom bezrobocia jest kształtowany w nim przy uwzględnieniu występowania w nich siedzib administracyjnych oraz rozwoju przedsiębiorczości. Tabela 4 zawiera zestawienie bezrobocia ogółem w obu regionach, występowania tej kategorii ekonomicznej wśród kobiet, absolwentów uczelni lub szkół zawodowych ujętej procentowo stopy bezrobocia dla całego regionu oraz zgłoszonych ofert pracy w wojewódzkich urzędach pracy. Ogółem, oba regiony (gorzowski i zielonogórski) cechują się bezrobociem niewykraczającym ponad poziom krajowy.

Tabela 4. Poziom bezrobocia na wrzesień 2016 z wyszczególnieniem grup społecznych

Powiaty	Ogółem	Kobiety	Absolwenci	Stopa bezrobocia	Zgłoszone oferty pracy
Gorzowski	11298	6247	348	7,7%	1833
Zielonogórski	19955	11468	700	8,9%	3106

Źródło: Biuletyn GUS o koniunkturze województwa lubuskiego.

Zarówno powiat gorzowski, jak i zielonogórski posiadają ośrodki kształcące młodzież na poziomie szkoły wyższej. Wyższą tendencję do bezrobocia wykazuje ten drugi, w którym bezrobotnych jest blisko dwa razy więcej. Podobna tendencja zauważalna jest w poziomie tego wskaźnika wśród kobiet. Tak znaczna różnica w wynikach bezrobocia nie jest zauważalna, jeśli chodzi o poziom stopy bezrobocia, gdzie różnica wynosi zaledwie 1,2%. Odmiennie kształtuje się liczba zgłoszonych ofert pracy – ta w powiecie zielonogórskim jest dwukrotnie większa niż sąsiednim. Wywnioskować zatem można, że powiat zielonogórski cechuje się większą biernością osób bezrobotnych w poszukiwaniu pracy¹⁶.

Determinanty rozwoju MSP w województwie lubuskim

Determinanty rozwoju regionalnego rozumiane są wieloaspektowo: ekonomicznie, społecznie, ekologicznie, lokalnie i przestrzennie¹⁷. Jest to szersze ujęcie problematyki rozwoju regionalnego niż makroekonomiczne ujmujące trzy podstawowe: pracę, kapitał i ziemię¹⁸. W świetle analizowanych danych ekonomicznych wartymi uwagi są te o charakterze ściśle związanym z działalnością MSP.

Zauważalny jest trend, że w skali kraju małe i średnie przedsiębiorstwa budują swoją przewagę konkurencyjną w oparciu o strategię cenową (ponad 50%). Trend wzrostowy posiadają przedsiębiorstwa kształtujące konkurencyjność w oparciu o jakość (26,8%). Przedsiębiorstwa dążą zatem do zmniejszenia kosztów jednostkowych działalności i osiągnięcia korzyści skali.

W kontekście województwa lubuskiego również zauważa się tendencję koncentracji przedsiębiorstw na ich działalności, czego efektem jest stosunek rozkładu inwestycji na pracownika do inwestycji na przedsiębiorstwo. Dla analizy wykorzystano: liczbę występujących MSP na 1000 mieszkańców, przychody przypadające na 1 podmiot w mln PLN, inwestycje ponoszone na firmę występującą w sektorze oraz te skoncentrowane na pracownikach – tabela 5.

Przytoczone dane wskazują, że małe i średnie przedsiębiorstwa w województwie lubuskim wykazują się dużą zdolnością i efektywnością w zakresie ekonomicznym. W kontekście społecznym na 1000 mieszkańców przypada średnio 43,31 przedsiębiorstw, co pozwala jednemu przedsiębiorstwu obsłużyć średnio statystycznie 23 mieszkańców badanego te-

¹⁶ *Biuletyn GUS o koniunkturze województwa lubuskiego.*

¹⁷ K. Secomski, *Teoria rozwoju regionalnego i planowania*, PWE, Warszawa 1987, ss. 46-98.

¹⁸ R. Milewski, *Podstawy ekonomii*, PWN, Warszawa 2003, s. 20.

rytorium. Rocznie sektor MSP generuje przychody na poziomie 930 000 PLN, co pozwala dobrze ocenić zdolność finansowania się tej grupy. Przedsiębiorstwa te inwestują we własne funkcjonowanie ponad trzykrotnie większą wartość nakładów niż w pojedynczego pracownika¹⁹.

Tabela 5. Kondycja ekonomiczna MSP w województwie lubuskim w świetle pozostałych województw

	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1000 mieszkańców	43,31	9
Przychody MŚP na 1 podmiot w milionach PLN	0,93	13
Inwestycje na firmę w sektorze MSP	34,78	12
Inwestycje na pracownika w MSP	9,86	12

Źródło: M. Nieć, J. Orłowska, M. Wasilewska, *Profile regionalne małych i średnich przedsiębiorstw*, PARP 2013.

Kluczowym dla prowadzenia przedsiębiorstwa jest jej kultura organizacyjna, a wraz z nią morale organizacji, jako jednostki. Kluczowy dla tego aspektu jest stosunek firmy do odnoszonych sukcesów (budujący morale wszystkich jej pracowników i orientację prowadzonej działalności) oraz ewentualnych porażek (umiejętność poradzenia sobie z pojawiającym się kryzysem i przewidywanymi porażkami). Zestawienie zachowań firm sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw zawarte zostało w tabeli 6.

Analiza zachowania przedsiębiorców w stosunku do ewentualnej porażki z podziałem na regiony wskazuje, że we wszystkich województwach przyjmuje się strategię ofensywną w rozpatrywaniu ewentualnej porażki – przy czym uważa się, że możliwość jej zajścia jest motywatorem do działania i problemem, który z pewnością można rozwiązać.

Na tle innych województw lubuskie MMSP posiadają bardzo dobrą pozycję porównawczą, posiadając trzecią pozycję w rankingu. Jeżeli chodzi o zachowanie ofensywne, ta sama liczba przedsiębiorstw, co w województwie warmińsko-mazurskim zachowuje pozycję ofensywną (94,1%), jednak województwo lubuskie osiąga lepszy wynik w działaniu defensywnym – w nim jedynie 5,9% przedsiębiorców deklaruje u siebie taką postawę w razie zaistniałego kryzysu. W województwie warmińsko-mazurskim taką postawę przyjmie 8,6% badanych²⁰.

¹⁹ M. Nieć, J. Orłowska, M. Wasilewska, *Profile regionalne małych i średnich przedsiębiorstw*, PARP 2013.

²⁰ M. Starczewska-Krzysztofek, *Curriculum Vitae mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 2014 – finansowanie działalności i rozwoju*, Konfederacja Lewiatan, Warszawa 2014, s. 49.

Tabela 6. Stosunek MMSP do ewentualnej porażki biznesowej z wyszczególnieniem regionów (w procentach)

Województwo	Inspiracja do poszukiwania nowych pomysłów na biznes	Działania asekuracyjne (wycofanie się, zmiana systemu zarządzania)
Dolnośląskie	75,6	23,2
Kujawsko-pomorskie	93,6	6,4
Lubelskie	97,7	2,3
Lubuskie	94,1	5,9
Łódzkie	86,6	13,4
Małopolskie	91,0	2,2
Mazowieckie	92,1	7,9
Opolskie	89,2	10,8
Podkarpackie	84,8	8,7
Podlaskie	75,7	24,3
Pomorskie	73,8	24,6
Śląskie	81,8	18,2
Świętokrzyskie	97,3	2,7
Warmińsko-mazurskie	94,1	8,6
Wielkopolskie	89,0	11,0
Zachodniopomorskie	80,0	20,0

Źródło: M. Starczewska-Krzysztofek, *Curriculum Vitae mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 2014 – finansowanie działalności i rozwoju*, Konfederacja Lewiatan, Warszawa 2014, s. 49.

Przedsiębiorcy województwa lubuskiego zajmują pozycję dominującą w kwestii gotowości do kryzysu. Czynnikiem ten zalicza się do konkurencyjności przedsiębiorstw, ponieważ świadczy o ich stabilności, uporządkowaniu i posiadanych zasobach, które można wykorzystać w razie ewentualnej porażki.

Przedsiębiorstwa w ramach działalności inwestycyjnej korzystają z różnych form finansowania: zarówno z kredytów, które mają zastosowanie w zasilaniu przedsiębiorstw w gotówkę oraz m.in. leasingu, który zasila przedsiębiorstwa w środki trwałe. Należy on do alternatywnych form finansowania działalności²¹. Barometr EFL²² wskazuje, że z leasingu operacyjnego w 2016 r. korzystała ponad połowa badanych przedsiębiorstw sektora MSP – tabela 7.

²¹ K. Pujer, *Miejsce kredytu w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa na przykładzie małych i średnich firm dolnośląskich*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 802. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2014, nr 65, s. 241-255.

²² Wskaźnik mierzący nastroje gospodarcze sektora MSP.

Tabela 7. Struktura korzystania z leasingu w MMSP w poszczególnych regionach (w procentach)

Województwo	Tak	Nie
Dolnośląskie	34,6	54,1
Kujawsko-pomorskie	41,2	35,7
Lubelskie	19,5	56,0
Lubuskie	27,8	57,2
Łódzkie	20,4	70,4
Małopolskie	36,7	48,6
Mazowieckie	37,4	47,6
Opolskie	25,4	62,6
Podkarpackie	24,4	51,9
Podlaskie	23,9	54,6
Pomorskie	40,7	38,5
Śląskie	22,7	63,2
Świętokrzyskie	20,0	71,6
Warmińsko-mazurskie	13,7	56,6
Wielkopolskie	36,8	49,7
Zachodniopomorskie	45,8	26,7

Źródło: M. Starczewska-Krzysztofek, *Curriculum Vitae mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 2014 – finansowanie działalności i rozwoju*, Konfederacja Lewiatan, Warszawa 2014, s. 76.

Badanie przeprowadzone na przedsiębiorstwach różnych regionów wskazuje, że większość z nich w latach 2013-2014 nie decydowała się na finansowanie przez leasing. Wywnioskować zatem można, że lata 2014-2016 przyniosły wzrost znaczenia tego finansowania, a zarazem osłabiły rynek kredytowy. Najczęstsze wykorzystanie leasingu deklarowali przedsiębiorcy takich województw jak zachodniopomorskie (45,8%), kujawsko-pomorskie (41,2%) i pomorskie (40,7%)²³.

Przedsiębiorstwa sektora MSP w województwie lubuskim duże znaczenie przykładają do kapitału relacyjnego. U podstaw jego kształtowania leżą relacje będące niematerialnym zasobem przedsiębiorstwa. Kapitał relacyjny powstaje z relacji uznawanych przez podmioty za wartościowe²⁴.

Przedsiębiorstwa województwa lubuskiego dużą rolę przykładają do współpracy z różnorodnymi partnerami. Widoczne jest różne nastawienie małych i średnich firm do współpracy z sieciami handlowymi jako partnerami – tabela 8. Z badań S. Urbana i M. Michałowskiej²⁵ wynika, że

²³ M. Starczewska-Krzysztofek, *Curriculum Vitae mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 2014 – finansowanie działalności i rozwoju*, Konfederacja Lewiatan, Warszawa 2014, s. 76.

²⁴ W. Danielak, *Kształtowanie kapitału relacyjnego w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 16.

²⁵ S. Urban, M. Michałowska, *Wpływ relacji z otoczeniem na ekonomiczno-społeczny wymiar funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w województwie lubuskim*, Ekonomia

średnie przedsiębiorstwa mają prawie trzykrotnie większą awersję do nawiązywania współpracy z sieciami. Większą skłonność do tego typu kooperacji przejawiają małe firmy, dla których jest ona szansą na zwiększenie zasięgu terytorialnego działalności oraz poszerzenia jej o współpracę międzynarodową.

Tabela 8. Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw z sieciami handlowymi

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba przedsiębiorstw	Wynik procentowo
Małe	68	60,7
Średnie	28	25

Źródło: opracowanie własne na podstawie S. Urban, M. Michałowska, Wpływ relacji z otoczeniem na ekonomiczno-społeczny wymiar funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w województwie lubuskim, Ekonomia XXI wieku 1(5), Wrocław 2015, s. 22.

Natomiast średnie przedsiębiorstwa mają prawie trzykrotnie większą awersję do nawiązywania współpracy z sieciami. Większą skłonność do tego typu kooperacji przejawiają małe firmy, dla których jest ona szansą na zwiększenie zasięgu terytorialnego działalności oraz poszerzenia jej o poziom międzynarodowy.

Analogicznie klaruje się poziom świadomości lubuskich przedsiębiorców o korzyściach wynikających ze współpracy z podmiotami z tożsamej branży. Tylko 22% przejawia aktywność, a 78% zachowuje awersję.

Prawie 80% małych i średnich przedsiębiorstw województwa lubuskiego uważa, że współpraca z podmiotami tożsamej branży nie przynosi korzyści. Dopuszcza się ewentualność, że potrzebują oni czasu, aby owe korzyści dostrzec w otoczeniu. Wynikać to może z przeświadczenia przedsiębiorstw o własnym indywidualizmie oraz nastawienia ich do przyjęcia w rywalizacji rynkowej strategii konkurencji o cechach nieodślaniania się przed konkurentem.

Zauważalna jest tendencja, że małe przedsiębiorstwa dużo częściej nawiązują współpracę z firmami z tożsamej branży, natomiast średnie wykazują większy dystans do takiej współpracy. Spowodowane to być może mniej złożoną strukturą tych pierwszych oraz dużej stabilności tego sektora opartego na trwałych i wypracowanych relacjach z dostawcami i odbiorcami.

Istotnym elementem wpływającym na konkurencyjność regionu są innowacje. Z badań A. Świadka i J. Gorączkowskiej²⁶ wynika, że źródłami

XXI wieku 1(5), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2015.

²⁶ A. Świadek, J. Gorączkowska, *Źródła i ograniczenia działalności innowacyjnej w regionie lubuskim w latach 2009-2011 – modelowanie probitowe*, [w:] A. Świadek (red.), *Innowacje przyszłością rozwoju gospodarki*, Część I, Naukowe Wyd. IVG 2013, s. 18.

informacji dla aktywności innowacyjnej w regionie lubuskim są zasoby wewnętrzne oraz zagraniczne jednostki badawcze. Największe znaczenie mają zasoby ludzkie, w tym kreatywność pracowników, która przyczynia się do wprowadzania nowych wyrobów, implementacji dotychczas niestosowanych metod wytwarzania, a co za tym idzie powiększania parku maszynowego przedsiębiorstw. Transfer informacji z zagranicznych jednostek badawczych przyczynia się do wdrażania nowych procesów technologicznych oraz tych związanych bezpośrednio z produkcją i okołoprodukcyjnych (logistyka, dystrybucja). Ponadto za skuteczne źródło aktywności innowacyjnej w województwie uznaje się szkoły wyższe, stowarzyszenia naukowo-techniczne. Sfera nauki pobudza przedsiębiorstwa do wprowadzania nowych rozwiązań. Uczelnie przyczyniają się do nawiązywania współpracy z konkurentami, co m.in. wpływa pozytywnie na budowanie sieci innowacji oraz rozwój klastrów. Korzyści z funkcjonowania w ramach klastrów związane są przede wszystkim z aglomeracyjną bliskością niezależnych podmiotów dysponujących wiedzą, kwalifikacjami ukierunkowanymi na realizację wspólnych działań najczęściej skoncentrowanymi na określonych obszarach specjalizacji²⁷.

Warto zauważyć, że koszty innowacji postrzegane jako bariera pobudzają aktywność innowacyjną w firmach wpływają pozytywnie na inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe i implementację nowych wyrobów i procesów technologicznych²⁸.

Podsumowanie

Jak słusznie zauważa A. Świadek²⁹ obecnie w Polsce obserwuje się nasilenie zainteresowania zarówno od strony teoretycznej, jak i praktycznej endogeniczną teorią wzrostu i jej gospodarczymi implikacjami. Koncentruje się ona na pobudzaniu wewnętrznych czynników rozwoju jako kluczowych dla poprawy innowacyjności i konkurencyjności regionów.

Wzrost konkurencyjności i innowacyjności regionu lubuskiego jest jednym z celów Strategii Rozwoju Województwa Lubuskiego do 2020 r. Władze regionu poprzez wspieranie przedsiębiorczości i aktywności inno-

²⁷Strategia rozwoju lubuskiego klastera metalowego na lata 2013-2020, Gorzów Wielkopolski., 2013,

<http://www.lubuskiklaster.pl/files/Strategia%20rozwoju%20LKM.pdf> (22.10.2016).

²⁸ A. Świadek, J. Gorączkowska, *Źródła i ograniczenia działalności innowacyjnej...*, op. cit., s. 18.

²⁹ A. Świadek, *Łańcuchy przemysłowe w kształtowaniu aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw w regionach polski w latach 2008-2010*, „Studia Ekonomiczne”, nr 2 (LXXIII) 2012, s. 259.

wacyjnej przedsiębiorstw, przy wykorzystaniu potencjału naukowego przyczyniającego się do budowania gospodarki opartej na wiedzy, tworzą fundamenty dla wzrostu innowacyjności i konkurencyjności gospodarki regionu.

Wzrost zainteresowania rozwojem współpracy pomiędzy nauką a biznesem wynika z coraz częstszej aktywności obu stron, jak również presji lokalnych władz zainteresowanych rozwojem społeczno-gospodarczym. Dostęp do środków Unii Europejskiej wspierający tego typu inicjatywy stanowi impuls do inicjowania szeregu przedsięwzięć ukierunkowanych na konkurencyjność regionu.

Kluczową rolę w kształtowaniu relacji pomiędzy nauką a biznesem pełni Park Naukowo-Technologiczny Uniwersytetu Zielonogórskiego, którego główną rolą jest tworzenie warunków do wykorzystania potencjału naukowego oraz przemysłowego regionu, pobudzanie rozwoju przemysłu i zaawansowanych technologii, wspomaganie przedsięwzięć rozwojowych.

Promocji i zacieśnianiu współpracy pomiędzy nauką a gospodarką służy Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego³⁰. Zadania w sferze współpracy z przemysłem realizują także Centrum Budownictwa Zrównoważonego i Energii, Centrum Innowacji „Technologie dla Zdrowia Człowieka” wraz z inkubatorem technologicznym, Centrum Technologii Informatycznych oraz Inkubator Przedsiębiorczości.

W świetle przeprowadzonych analiz można wskazać znaczącą rolę małych i średnich przedsiębiorstw w konkurencyjności regionu. Mają swój wkład w tworzenie nowych miejsc pracy oraz wprowadzanie rozwiązań innowacyjnych. Działalność inwestycyjna lubuskich małych i średnich przedsiębiorstw – analogicznie do tych w skali kraju – opiera się na finansowaniu przez kredyty. Alternatywne formy finansowania nie są wykorzystywane przez sektor z dużą częstotliwością.

Do kluczowych determinant konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw województwa lubuskiego można zaliczyć: położenie geograficzne (województwo lubuskie graniczy z Niemcami), skłonność do ryzyka, duże zatrudnienie we wszystkich branżach, ścisła współpraca polsko-niemiecka, dzięki której możliwa jest do nawiązania współpraca z sieciami handlowymi, które są czynnikiem wzmacniającym strategię województwa lubuskiego. Duże znaczenie ma podejście właścicieli i kadr kierowniczych małych i średnich przedsiębiorców do współpracy z przedsiębiorstwami z tożsamej branży – zamiast współpracy wolą one podjąć z nimi grę rynkową. W kontekście funkcjonowania przedsiębiorstw wskazać można takie

³⁰http://www.cptt.uz.zgora.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=4&Itemid=113&lang=pl (online: 21.10.2016).

czynniki konkurencyjności, jak: wysokie morale pracowników, dużą stabilność operacyjną oraz odpowiedni poziom i jakość zasobów w przedsiębiorstwie stanowiąca konkurowanie.

Właściwe wykorzystanie potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa pozwala na budowanie przewagi konkurencyjnej, która z kolei daje podstawy do przygotowania oferty i zastosowania określonych instrumentów konkurowania³¹. Zasoby materialne stanowią fundament, na którym budowane są nowe przewagi konkurencyjne opierające się głównie na zasobach niematerialnych, w tym wiedzy i informacji. Obecnie źródeł przewag konkurencyjnych poszukiwać należy we współdziałaniu, personalizacji relacji z klientem, tworzeniu wartości na bazie relacji międzyorganizacyjnych oraz sieci³².

Literatura

- Bielawa A., *Postrzeganie i rozumienie jakości – przegląd definicji jakości*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 21, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011.
- Danielak W., *Kształtowanie kapitału relacyjnego w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.
- Mazur A., Gołaś H., *Zasady, metody i techniki wykorzystywane w zarządzaniu jakością*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2010.
- Michałowska M., Danielak W., Stankiewicz D., *Perfecting business models in the context of the sources of competitive advantages*, „Studia Oeconomica Posnaniensia” vol. 4, no. 5, 2016.
- Milewski R., *Podstawy ekonomii*, PWN, Warszawa 2003.
- Nieć M., J. Orłowska, M. Wasilewska, *Profile regionalne małych i średnich przedsiębiorstw*, PARP, Warszawa 2013.
- Onak-Szczepanik B., *Miejsce i rola sektora małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce Polski*, [w:] M.G. Woniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2006.
- Pastuszka S., *Znaczenie partnerstwa publiczno-prywatnego dla przedsięwzięć finansowanych z Unii Europejskiej*, „Studia Regionalne i Lokalne” nr 2 (20), Warszawa 2005.

³¹ M. Michałowska, W. Danielak, D. Stankiewicz, *Perfecting business models in the context of the sources of competitive advantages*, „Studia Oeconomica Posnaniensia” vol. 4, no. 5, 2016, s. 149.

³² *Ibidem*, s. 152.

- Pietras P., Szmit M., *Zarządzanie projektami – wybrane metody i techniki*, Oficyna Księgarsko-Wydawnicza Horyzont, Łódź 2003.
- Popek S., Kłak D., *Kreowanie przewagi konkurencyjnej w oparciu o jakość produktów [w:] Przedsiębiorstwo i Region. Konkurencyjność a innowacyjność*, Nr 1, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2009.
- Pujer K., *Miejsce kredytu w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa na przykładzie małych i średnich firm dolnośląskich*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 802. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2014, nr 65.
- Raport o sytuacji społeczno-gospodarczej województwa lubuskiego na czerwiec 2015 i wrzesień 2016*, Główny Urząd Statystyczny 2015.
- Secomski K., *Teoria rozwoju regionalnego i planowania*, PWE, Warszawa 1987.
- Skawińska E., *Konkurencyjność przedsiębiorstw-nowe podejście*, PWN, Warszawa-Poznań 2002.
- Starczewska-Krzysztofek M., *Curriculum Vitae mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 2014 – finansowanie działalności i rozwoju*, Konfederacja Lewiatan, Warszawa 2014
- Szymański W. (red.), *Przedsiębiorstwo, rynek, konkurencja*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 1995.
- Świadek A., *Łańcuchy przemysłowe w kształtowaniu aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw w regionach polski w latach 2008–2010*, „Studia Ekonomiczne”, nr 2 (LXXIII) 2012.
- Świadek A., Gorączkowska J., *Źródła i ograniczenia działalności innowacyjnej w regionie lubuskim w latach 2009-2011 – modelowanie probitowe*, [w:] A. Świadek (red.), *Innowacje przyszłością rozwoju gospodarki*, Część I, Naukowe Wyd. IVG 2013.
- Urban S., Michałowska M., *Wpływ relacji z otoczeniem na ekonomiczno-społeczny wymiar funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w województwie lubuskim*, *Ekonomia XXI wieku* 1(5), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2015.
- Winiarski B.(red.), *Polityka gospodarcza*, PWN, Warszawa 1999.
- Zajac M., *Zadania polityki regionalnej Unii Europejskiej wobec wzrostu różnicowań regionalnych związanych z ostatnim rozszerzeniem*, *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie* nr 701, Kraków 2006.
- Zarząd Województwa Lubuskiego, *Strategia Rozwoju Województwa Lubuskiego do roku 2020*, Urząd Marszałkowski Województwa Lubuskiego, Zielona Góra 2012.
- Zymonik Z., *Koszty jakości w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2003.

Strony internetowe

http://www.cptt.uz.zgora.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=4&Itemid=113&lang=pl (online: 23.10.2016)

Strategia rozwoju lubuskiego klastera metalowego na lata 2013-2020,

Gorzów Wielkopolski 2013,

<http://www.lubuskiklaster.pl/files/Strategia%20rozwoju%20LKM.pdf> (online: 22.10.2016).

DETERMINANTS OF COMPETITIVENESS SMEs IN REGION OF LUBUSKIE

Summary

Small and medium-sized enterprises is one of those power largely the economy, producing annually about 70% of Polish GDP. In terms of European size of this sector it is comparatively large for other EU countries. The aim of this article is to identify the determinants of determining the competitiveness of SMEs in region of Lubuskie in the context of its economic potential. The goal will facilitate the analysis of the economic situation of the sector of small and medium-sized enterprises, economic evaluation region of Lubuskie and the search for sources of competitive advantage.

Keywords: small and medium-sized enterprises, competitiveness, region of Lubuskie.

ROZDZIAŁ 5.

WYZWANIA DLA ZARZĄDZANIA PARKAMI TECHNOLOGICZNYMI W POLSCE W KONTEKŚCIE RELACJI NAUKA-BIZNES

dr inż. Piotr Kubiński
dr inż. Milleniusz W. Nowak
Politechnika Wrocławska
Wydział Informatyki i Zarządzania

Słowa kluczowe: park technologiczny, marketing relacji, model biznesowy.

Wprowadzenie

Parki technologiczne zajmują trudną do przecenienia pozycję na mapie instytucji otoczenia biznesu w Polsce i na świecie. Podmioty te stanowią zaawansowaną¹, na tle ogółu instytucji otoczenia biznesu, drogę i miejsce „ujścia” potencjału przedsiębiorczości, a w szczególności przedsiębiorczości akademickiej.

Zarówno w Polsce, jak i wielu krajach na świecie, parki technologiczne wypełniają bardzo ważną misję społeczną, której istotnym aspektem jest łączenie nauki z biznesem. Dlatego też tak ważna jest ich pośrednicząca funkcja pomiędzy nauką a biznesem, a w szczególności pomiędzy wyższymi uczelniami a firmami technologicznymi, także tymi zakładanymi przez naukowców i studentów.

Parki technologiczne stoją obecnie wobec dynamicznych zmian w ich otoczeniu. Przede wszystkim ewoluują oczekiwania ich klientów – firm lokatorskich, które oczekują w coraz większym stopniu wsparcia

¹ Por. K.B. Matusiak, *Budowa powiązań nauki z biznesem. Rola i miejsce uniwersytetu w procesach innowacyjnych*, Szkoła Główna Handlowa-Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010, s. 235.

merytorycznego, organizacyjnego (np. w zakresie inkubacji projektów dostępu do specyficznej infrastruktury technicznej)².

Głównym celem prowadzonych w tym rozdziale rozważań jest identyfikacja i analiza zasadniczych wyzwań dla zarządzania parkami technologicznymi w Polsce na tle wyżej wspomnianej misji. Szczególną uwagę zwrócono na rolę parków technologicznych oraz ich wkład w rozwój współczesnej gospodarki opartej na wiedzy oraz współpracę uczelni wyższych z biznesem. Głównymi metodami badawczymi zastosowanymi w dążeniu do osiągnięcia tego celu były analiza literatury oraz analiza źródeł zastanych. Istotne znaczenie miały również obserwacje i badania własne jednego z autorów.

Sformułowano kilka konkluzji, które potencjalnie mogą być przydatne zarówno dla dalszych badań jak i praktyki funkcjonowania parków technologicznych. W szczególności wskazano na pole do pełniejszego zastosowania koncepcji modelu biznesowego, strategii i narzędzi marketingu relacji w zarządzaniu parkami technologicznymi. Powinno to sprzyjać zwiększaniu wartości związków parków technologicznych z firmami lokatorskimi³ oraz wyższymi uczelniami, zaś w szerszym sensie – sprzyjać sprostaniu wielu spośród obecnych i przyszłych wyzwań.

Istota parku technologicznego

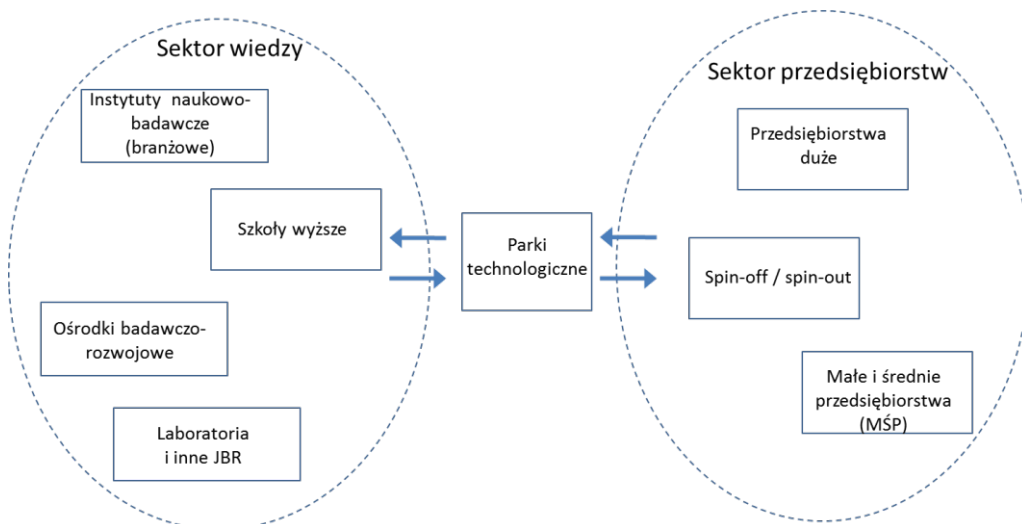
We współczesnej gospodarce na znaczeniu zyskuje wiedza, a w szczególności wiedza, która jest komercjalizowana, tzn. transferowana z uczelni do gospodarki. Szczególnie istotną rolę w rozwiniętej gospodarce opartej na wiedzy w procesie komercjalizacji innowacyjnych rozwiązań pełnią parki technologiczne.

Parki technologiczne to zorganizowane kompleksy gospodarcze, których główną funkcją jest wspieranie rozwoju przedsiębiorstw innowacyjnych oraz firm oferujących zaawansowane technologicznie produkty i usługi. Parki technologiczne działają na styku biznesu i nauki pełniąc rolę pomostu pomiędzy sektorem wiedzy a gospodarką. Są pewnego rodzaju katalizatorem współpracy pomiędzy uczelniami, instytutami badawczymi, laboratoriami i jednostkami badawczo-rozwojowymi a przedsiębiorstwami – małymi i średnimi, nie dysponującymi potencjałem badawczo-

² Por. np. *Start-upom nie wystarczą biura*, „Plus Biznesu”, 31 maja 2016.

³ Firmy lokatorskie, to przedsiębiorstwa korzystające z infrastruktury i usług parku technologicznego, np. poprzez wynajmowanie powierzchni biurowej, laboratoriów, korzystające np. z usług szkoleniowych odnośnie do prowadzenia firmy, działalności marketingowej, komercjalizacji produktów etc.

rozwojowym, a także tymi dużymi przeznaczającymi znaczne środki na działalność B+R (rysunek 1).



Rysunek 1. Parki technologiczne jako pomost pomiędzy sektorem wiedzy a sektorem przedsiębiorstw

Źródło: P. Kubiński, *Parki naukowo-technologiczne jako instytucje wsparcia przedsiębiorczości akademickiej w Polsce i Europie*, [w:] K. Safin (red.), *Dobre praktyki europejskie w zakresie przedsiębiorczości akademickiej - rekomendacje dla Dolnego Śląska, Europa, Wrocław 2011.*

Międzynarodowe Stowarzyszenie Parków Naukowych (IASP) przyjęło w 2002 r. definicję, zaakceptowaną przez Światowy Szczyt Stowarzyszeń Inkubatorów Przedsiębiorczości i Parków Technologicznych – zgodnie z którą park technologiczny (naukowy, badawczy itp.) jest „organizacją zarządzaną przez wykwalifikowanych specjalistów, której celem jest podniesienie dobrobytu społeczności, w której działa, poprzez promowanie kultury innowacji i konkurencji wśród przedsiębiorców i instytucji opartych na wiedzy”⁴. Aby osiągnąć te cele park stymuluje i zarządza przepływem wiedzy i technologii pomiędzy szkołami wyższymi, jednostkami badawczo-rozwojowymi, przedsiębiorstwami i rynkami. Ułatwia tworzenie i rozwój przedsiębiorstw opartych na wiedzy poprzez inkubowanie i proces wydzielania się przedsiębiorstw typu *spin-off* i *spin-out*. Dodaje przedsiębiorstwom wartości poprzez wysokiej jakości usługi oraz obiekty i terytorium o wysokim standardzie⁵.

⁴ D. Pelle, M. Bober, M. Lis, *Parki technologiczne jako instrument polityki wspierania innowacji dyfuzji wiedzy*, IBS, Warszawa 2008, s. 4.

⁵ K. B. Matusiak, *Rozwój systemów wsparcia przedsiębiorczości. Przestanki, polityka i instytucje*, IE, Radom-Łódź 2006, ss. 9-16.

W polskim ustawodawstwie pojęcie „parku technologicznego” zostało zdefiniowane jeszcze w 2002 r. w *Ustawie o finansowym wspieraniu inwestycji*, jako „zespół wyodrębnionych nieruchomości wraz z infrastrukturą techniczną, utworzony w celu dokonywania przepływu wiedzy i technologii pomiędzy jednostkami naukowymi a przedsiębiorcami, na którym oferowane są przedsiębiorcom, wykorzystującym nowoczesne technologie, usługi w zakresie: doradztwa w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorstw, transferu technologii oraz przekształcania wyników badań naukowych i prac rozwojowych w innowacje technologiczne, a także tworzenie korzystnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej przez korzystanie z nieruchomości i infrastruktury technicznej na zasadach umownych”⁶.

Powyższa ustawa aktualnie już nie obowiązuje, więc pojęcie parku technologicznego znajdujemy obecnie np. w raporcie nt. ośrodków innowacyjności i przedsiębiorczości opracowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Według tego ujęcia park technologiczny/park naukowy (PT) jest „wyodrębnioną jednostką ukierunkowaną na rozwój działalności przedsiębiorców wykorzystujących nowoczesne technologie, w szczególności małych i średnich, w oparciu o korzystanie z wyodrębnionych nieruchomości i infrastruktury technicznej na zasadach umownych. Realizując kompleksowe wsparcie, parki technologiczne oferują przedsiębiorcom także usługi doradztwa w zakresie rozwoju, transferu technologii oraz przekształcania wyników badań naukowych i prac rozwojowych w innowacje technologiczne”⁷.

Terminem „park technologiczny” zwykło się określać podmioty różnego rodzaju, w tym parki badawcze, naukowe, naukowo-badawcze, naukowo-technologiczne, przemysłowo-technologiczne, technopole itp. Mimo wielu podobieństw parki technologiczne mogą mieć różnych charakter i różne cele. Wynika to z profilu branżowego parku, systemu zarządzania parkiem, skali działalności, uwarunkowań krajowych i regionalnych itp. Jednym z istotnych czynników jest także to, czy park został utworzony w bezpośrednim otoczeniu szkoły wyższej, czy z inicjatywy samorządu lokalnego bądź instytucji otoczenia biznesu. Stąd też podział na dwie zasadnicze kategorie parków⁸:

- parki naukowe (badawcze) – tworzone z inicjatywy środowisk naukowych, silnie powiązane z konkretną uczelnią i ukierunkowane na wspieranie procesu komercjalizacji badań na niej realizowanych

⁶ *Ustawa o finansowym wspieraniu inwestycji z dn. 20.03.2002 r.*, (Dz. U. Nr 41, 2002, poz. 363, nr 141, art. 2, p. 15, poz. 1177 oraz Dz. U. Nr 159, 2003, poz. 1537).

⁷ *Ośrodki innowacji w Polsce (z uwzględnieniem inkubatorów przedsiębiorczości), Raport z badania 2014*, A. Bąkowski i M. Mażewska (red), PARP, Warszawa 2014, s. 9.

⁸ *Benchmarking parków technologicznych. Wyniki badania*, PARP, Warszawa 2008.

(np. Cambridge Science Park, Park Technologiczny Uniwersytetu w Dortmundzie),

- technopole – rozwijane z inicjatywy władz publicznych, łączące kluczowych aktorów lokalnego środowiska innowacyjnego, zorientowane na pozyskiwanie inwestorów zewnętrznych i skupienie potencjału badawczego w regionie (np. Research Triangle Park).

W Polsce, ze względu na specyfikę transformacji polskiej gospodarki z planowanej centralnie do gospodarki rynkowej, pojawiły się jeszcze inne instytucje otoczenia biznesu, często mylone z parkami technologicznymi, a mianowicie parki przemysłowe. Instytucje te definiowane są jako zespoły „wyodrębnionych nieruchomości, w skład których wchodzi co najmniej nieruchomość, na której znajduje się infrastruktura techniczna pozostała po restrukturyzowanym lub likwidowanym przedsiębiorcy, utworzony na podstawie umowy cywilno-prawnej, której jedną ze stron jest jednostka samorządu terytorialnego, stwarzający możliwość prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorcom, w szczególności małym i średnim”⁹. Polskie parki przemysłowe poszukując swojego modelu rozwoju, a jednocześnie źródeł finansowania stopniowo rozszerzały zakres działania¹⁰. Podejmując próbę uporządkowania terminologicznego, a jednocześnie wskazując na rozszerzanie funkcji i zadań parków technologicznych w Polsce autorzy niniejszego opracowania wskazują na swego rodzaju kontinuum rozwoju tego typu instytucji (rysunek 2).

Biorąc pod uwagę wyżej przedstawioną klasyfikację oraz rolę i zadania parków technologicznych we współczesnej gospodarce pełnią one trzy główne funkcje¹¹:

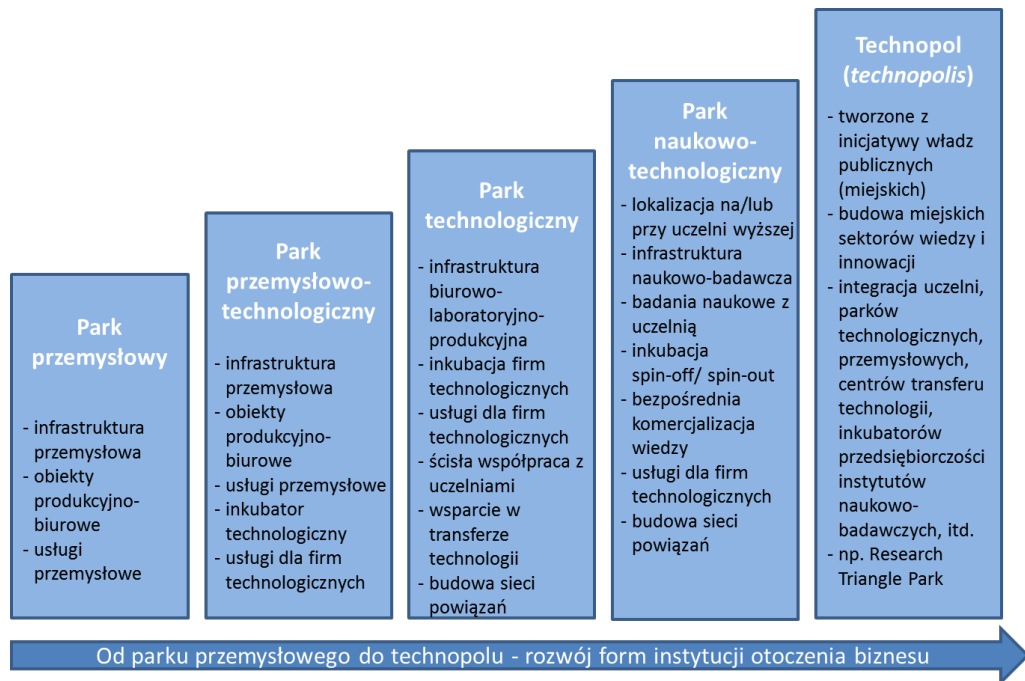
- 1) inkubacyjną, która ma umożliwić zwiększenie liczby nowoczesnych firm technologicznych w regionie, a tym samym poprawę struktury lokalnej gospodarki; koncepcja większości parków na świecie zakłada powołanie inkubatorów technologicznych, w których tworzone są dogodne warunki do tworzenia innowacyjnych firm, głównie przez studentów i absolwentów uczelni wyższych oraz pracowników naukowych szkół wyższych;
- 2) integracyjną, która ma ułatwić rozwój i intensyfikację powiązań sieciowych pomiędzy wszystkimi uczestnikami regionalnego systemu innowacji: przedsiębiorstwami, instytucjami naukowo-badawczymi,

⁹ *Ustawa o finansowym..., op. cit.*

¹⁰ *Koncepcja regionalnego parku przemysłowego z udziałem Agencji Rozwoju Przemysłu, Agencja Rozwoju Przemysłu, Warszawa, sierpień 2002.*

¹¹ K.B. Matusiak, *Wpływ parków technologicznych na rozwój ekonomiczno-społeczny*, [w:] K.B. Matusiak, A. Bąkowski (red.), *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, PARP, Warszawa 2008, ss. 27-28.

instytucjami otoczenia biznesu, samorządem regionalnym i lokalnym oraz społeczeństwem regionu;



Rysunek 2. Od parku przemysłowego do technopolu – kontinuum rozwoju instytucji otoczenia biznesu

Źródło: opracowanie własne.

- 3) promocyjną, w ramach której park postrzegany jest jako skuteczny instrument marketingu terytorialnego; utworzenie parku to sygnał dla mieszkańców i zewnętrznych inwestorów, że lokalne środowisko jest otwarte na innowacje i przedsiębiorczość oraz w sposób nowoczesny myśli o aktywizacji rozwoju gospodarczego.

Jak wynika z powyższego zestawienia parki technologiczne nie są wyłącznie inkubatorami przedsiębiorczości, ale instytucjami o znacznie szerszym znaczeniu i roli. Ich zadaniem jest przede wszystkim tworzenie sieci współpracy skierowanych na dyfuzję wiedzy i innowacji generowanych na uczelniach oraz w innego rodzaju instytucjach naukowo-badawczych, a następnie promowanie lokalnej przedsiębiorczości, tworzenie przyjaznego klimatu dla proprzedsiębiorczych i proinnowacyjnych postaw mieszkańców regionu. Można zatem powiedzieć, że parki technologiczne są instytucjami kreującymi innowacyjne środowisko biznesowe.

Park technologiczny jako instytucja otoczenia biznesu

Pojęcie instytucji otoczenia biznesu pojawiło się wraz z transformacją polskiej gospodarki. Definicje instytucji otoczenia biznesu podawane były chociażby w publikacjach opracowanych na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Na potrzeby niniejszego opracowania przyjmijmy np. za W. Burdecką, że instytucje otoczenia biznesu to instytucje typu non-profit, nie działające dla zysku lub przeznaczające zysk na cele statutowe zgodnie z zapisami w statucie lub równoważnym dokumencie, działające na terenie Polski. Są to podmioty posiadające bazę materialną, techniczną, zasoby ludzkie i kompetencyjne niezbędne do świadczenia usług na rzecz sektora małych i średnich przedsiębiorstw¹².

Obecnie dla określenia podmiotów działających w obszarze wsparcia przedsiębiorczości, innowacyjności i konkurencyjności częściej używa się w Polsce nazwy „ośrodki innowacji i przedsiębiorczości”¹³. W ostatnich dwóch dziesięcioleciach nastąpił na tyle dynamiczny rozwój tego typu instytucji, iż powstała nawet odrębna instytucja zrzeszająca te podmioty - Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce (SOOIPP).

W Polsce od 1990 do 2014 r. liczba instytucji otoczenia biznesu ulegała znacznemu zwiększeniu, co było skutkiem występującego na rynku zapotrzebowania na tego typu instytucje oraz możliwości finansowania rozwoju jakie dawały fundusze europejskie. Pod koniec 2014 r. SOOIPP na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przeprowadziło analizę i identyfikację instytucji otoczenia biznesu w Polsce.

Wyróżniono trzy główne grupy ośrodków¹⁴:

1. Ośrodki przedsiębiorczości:
 - ośrodki szkoleniowo-doradcze,
 - ośrodki przedsiębiorczości,
 - centra biznesu,
 - preinkubatory,
 - inkubatory przedsiębiorczości.
2. Ośrodki innowacji:
 - parki: technologiczne, naukowe, naukowo-technologiczne, przemysłowo-technologiczne, techno-parki,
 - inkubatory technologiczne,
 - centra transferu technologii,

¹² W. Burdecka, *Instytucje otoczenia biznesu*. PARP, Warszawa 2004, s. 5.

¹³ A. Bąkowski, M. Mażewska (red), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce – Raport 2014*, PARP, Warszawa 2014, s. 8.

¹⁴ *Ibidem*, s. 8.

- akademickie inkubatory przedsiębiorczości,
 - centra innowacji.
3. Pozabankowe instytucje finansowe:
- regionalne i lokalne fundusze pożyczkowe,
 - fundusze poręczeń kredytowych,
 - fundusze kapitału zaangażowanego,
 - sieci aniołów biznesu.

Ustalono, że według stanu na koniec 2014 r. funkcjonowało 681 ośrodków innowacji i przedsiębiorczości. Zestawienie poszczególnych instytucji otoczenia biznesu przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Liczba instytucji otoczenia biznesu w 2014 r.

Instytucje wsparcia biznesu	Liczba
parki technologiczne	42
inkubatory technologiczne	24
akademickie inkubatory przedsiębiorczości	24
centra transferu technologii	42
centra innowacji	47
fundusze kapitałowe	103
lokalne i regionalne fundusze pożyczkowe	81
fundusze poręczeń kredytowych	58
sieci aniołów biznesu	7
ośrodki szkoleniowo doradcze	207
inkubatory przedsiębiorczości	46
RAZEM	681

Źródło: A. Bąkowski, M. Mażewska (red), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce – Raport 2014*, PARP, Warszawa 2014, s. 11.

Zmiany jakie zachodzą w liczbie ośrodków wsparcia nie są zbyt łatwe do ustalenia, głównie ze względu na łatwość ich zakładania, reorganizacji i likwidacji. W okresie ostatnich 15 lat liczba ośrodków dynamicznie rosła, tj. od 27 podmiotów w roku 1990, aż do 821 w roku 2012. W ostatnich dwóch latach liczba instytucji otoczenia biznesu nieznacznie spadła (do 809 w 2013 r., a następnie do 681 podmiotów w 2014 r.). Spadek liczebności ośrodków innowacji w 2014 r. wynika m.in. z ograniczeń w realizacji projektów infrastrukturalnych finansowanych ze środków publicznych. Część z tych projektów nie została dokończona ze względu na brak dalszego finansowania ze środków unijnych lub zmianę profilu działania. Mimo problemów związanych z finansowaniem działalności ośrodków wsparcia, co przekłada się na wahania w liczebności tych instytucji, większość z nich wykazuje chęć dalszego rozwoju. Takie podejście wskazuje na znalezienie przez ośrodki wsparcia nowych źródeł finansowania w pro-

gramach operacyjnych lub posiadanie poczucia stabilnej pozycji rynkowej, która daje gwarancje zabezpieczenia finansowego¹⁵.

Parki technologiczne w Polsce – próba charakterystyki wybranych funkcji i cech

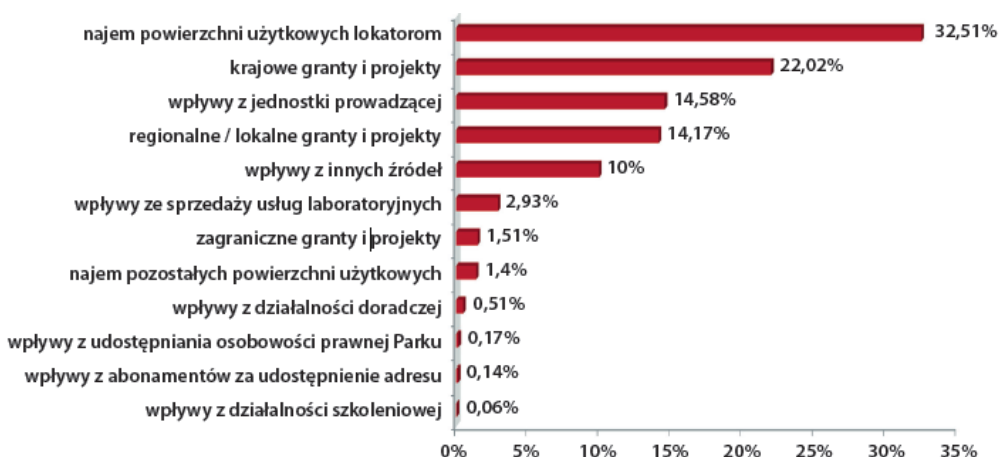
Parki technologiczne są najbardziej rozwiniętą formą wśród wspomnianych wyżej instytucji. Idea powstania i koncepcja parków technologicznych w Polsce są podobne do tych, które legły u podstaw tworzenia tego typu instytucji w krajach wysoko rozwiniętych. Zadania i rola parków technologicznych są następujące¹⁶:

- tworzenie przestrzeni do rozwoju oraz powierzchni biurowo-produkcyjnych niezbędnych do inkubacji przedsiębiorstw innowacyjnych,
- świadczenie usług wspierających rozwój przedsiębiorstw technologicznych typu *spin-off/ spin-out*;
- pomoc w komercjalizacji i transferze technologii;
- pośredniczenie w kontaktach oraz współpracy nauki i biznesu;
- budowa sieci powiązań i ułatwianie kontaktów z innymi firmami i jednostkami, instytucjami w kraju i za granicą;
- budowanie klimatu przedsiębiorczości, innowacyjności, dyfuzji wiedzy, upowszechnianie i promowanie postaw przedsiębiorczych;
- wsparcie przedsiębiorstw poprzez budowanie marki parku i funkcjonujących tam przedsiębiorstw.

Pierwotną i zarazem podstawową funkcją parków technologicznych jest oferowanie innowacyjnym przedsiębiorstwom odpowiednich warunków lokalowych do rozwoju ich działalności. Z analizy budżetów parków technologicznych wynika, że w dalszym ciągu wynajem powierzchni użytkowych stanowi największą część dochodu tych instytucji. W roku 2013 wpływy z tego źródła wynosiły ponad 30% budżetu. Istotne źródła finansowania parków to również granty lokalne i krajowe oraz wpływy z jednostki prowadzącej (wykres 1).

¹⁵ A. Bąkowski, M. Mażewska (red) ..., *op. cit.*, s. 10-14.

¹⁶ Opracowanie własne na podstawie: *Benchmarking parków technologicznych. Wyniki badania*, PARP, Warszawa 2008; K. B. Matusiak (red.), *Ośrodki innowacji w Polsce*, PARP, Poznań/Warszawa 2005; *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa 2011.



Wykres 1. Struktura budżetu parków technologicznych w 2013 r.

Źródło: A. Bąkowski, M. Mażewska (red), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce – Raport 2014, PARP...*, op. cit., s. 39.

Oferowanie powierzchni biurowej to podstawowy, ale zdecydowanie nie najważniejszy element oferty parków dla ich lokatorów. Wręcz przeciwnie im bardziej dojrzały model działalności ma instytucja zarządzająca parkiem, tym szerszą oferuje paletę usług. Szczególne znaczenie dla procesu podnoszenia innowacyjności działających tam firm mają tzw. usługi proinnowacyjne. Są to usługi świadczone na rzecz przedsiębiorcy w celu skrócenia czasu „wejścia na rynek” i zwiększenia jego konkurencyjności dzięki wprowadzeniu innowacji w zakresie wytwarzanych produktów i świadczonych usług lub wprowadzeniu innowacyjnej technologii, zmian organizacyjnych oraz rozwiązań marketingowych. Tego rodzaju usługi świadczone są przez instytucje okołobiznesowe w kraju i za granicą¹⁷. Odsetek parków technologicznych oferujących poszczególne usługi wyszczególniono w tabeli 2.

Dane zestawione w tabeli 2 pokazują, że podstawowe usługi innowacyjne to wsparcie firm w nawiązaniu relacji biznesowych. Połowa parków oferuje tego rodzaju usługę. Lokatorzy parków mogą także uzyskać znaczącą pomoc w zakresie rozwoju innowacyjnych pomysłów, analizy rynku i opracowania oferty w tym zakresie. Innowacyjne firmy uzyskują również od parków wsparcie w zakresie internacjonalizacji swojej działalności.

Niestety znacznie gorzej wygląda wsparcie firm jest w odniesieniu do bardziej złożonych usług, w tym w szczególności w zakresie usług transferu technologii. Jedynie 17% parków technologicznych pomaga swo-

¹⁷ K.B. Matusiak (red.), *Innowacje i Transfer technologii. Słownik pojęć, PARP, Warszawa 2011, s. 317.*

im lokatorom w poszukiwaniu konkretnych technologii, a tylko co dziesiąta instytucja ułatwia innowacyjnym firmom zdefiniować przedmiot transferu. Jeszcze gorzej jest w zakresie testów rynkowych prototypów produktowych i ich certyfikacji. Tego rodzaju wsparcie świadczą pojedyncze parki technologiczne.

Tabela 2. Usługi proinnowacyjne w ofercie badanych parków (procent parków świadczących usługę)

Pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii	50
Konsultacja i selekcja innowacyjnych pomysłów	44
Przygotowanie oferty lub zapytania o technologię	36
Pośrednictwo kooperacyjne za granicą – internacjonalizacja	36
Analizy rynku i określenie potencjału rynkowego i technicznych możliwości rozwoju pomysłu	36
Doradztwo w zakresie ochrony praw własności intelektualnej dla firm	33
Pomoc doradcza we wdrażaniu technologii	28
Audyt technologiczny	28
Opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania	28
Pomoc w opracowaniu prototypu rozwiązania, produktu lub gotowego do testów wyrobu	22
Pomoc podczas negocjacji i zawierania umowy pomiędzy odbiorcą a dostawcą technologii	22
Poszukiwanie konkretnych technologii na zamówienie firm	17
Monitorowanie wdrażania technologii lub realizacji umowy	14
Ocena i ewaluacja technologii na zlecenie firm	14
Definiowanie przedmiotu transferu	11
Testy rynkowe prototypów produktów/ usług	6
Certyfikacja rozwiązań/ technologii/ produktów	3

Źródło: A. Bąkowski, M. Mażewska (red), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce – Raport 2014, PARP...*, op. cit., s. 42.

Słabe wsparcie w zakresie transferu technologii znajduje potwierdzenie w ocenie instytucji zarządzającej parkiem technologicznym w ocenie lokatorów parku. W ramach okresowo opracowywanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości tzw. benchmarkingu parków technologicznych ten obszar działalności parku wypadł najsłabiej (tabela 3).

Ocena instytucji zarządzającej parkiem przeprowadzona przez lokatorów parku dokonana była w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznaczało najniższą ocenę poziomu zarządzania parkiem, a 5 najwyższą ocenę instytucji zarządzającej. Jak wynika z tabeli 3. lokatorzy parków technologicznych najbardziej zadowoleni byli ze sposobu zarządzania tą instytucją, z infrastruktury parku i z ogólnej oferty parku. Natomiast najsłabiej oceniono skalę transferu technologii, wysokość opłat z korzystanie z infrastruktury parku oraz kreowanie sieci powiązań z instytucjami naukowymi, administracją publiczną, czy innymi parkami naukowymi.

Tabela 3. Średnia ocena instytucji zarządzającej parkiem wystawiona przez lokatorów parku w 2012 r.

Kryterium oceny – pytanie do lokatorów parku technologicznego	Średnia ocena
W jakim stopniu jesteście Państwo zadowoleni z zarządzania parkiem technologicznym?	4,16
Jak oceniacie Państwo ofertę parku technologicznego?	3,96
W jakim stopniu lokalizacja Państwa firmy w parku przyczynia się do sukcesu Państwa firmy?	3,58
Jak oceniacie Państwo wysokość opłat za korzystanie z infrastruktury parku?	3,33
Jak oceniacie Państwo sieć powiązań parku z instytucjami naukowymi, administracją publiczną, innymi parkami naukowymi itp.?	3,51
Jaka jest według Państwa skala transferu technologii w parku?	3,15
Jak oceniacie Państwo infrastrukturę parku technologicznego?	4,10
Jak oceniacie Państwo usługi doradcze oferowane przez park?	3,69
Jak oceniacie Państwo poziom ekspertów współpracujących z parkiem?	3,86
Jak oceniacie Państwo współpracę z uczelnią wyższą?	3,75
Jak oceniacie Państwo innowacyjność oferty parku?	3,82

Źródło: J. Hołub-Iwan, A.B. Olczak, K. Cheba, *Benchmarking parków technologicznych w Polsce – edycja 2012*, PARP, Warszawa 2012, s. 38.

Analiza porównawcza parków technologicznych skłania zatem do konkluzji, iż model zarządzania parkiem technologicznym nie osiągnął jeszcze zadowalającego poziomu dojrzałości. Przed porównanie oferty polskich parków z ofertą parków zagranicznym, przedstawione zostaną oczekiwania uczelni wyższych wobec tego typu podmiotów.

Oczekiwania uczelni wyższych wobec parków technologicznych

Skuteczna i sprawna współpraca nauka – biznes leży w interesie społecznym, gospodarczym oraz podmiotów nauki i biznesu. Wynika to atrakcyjnych korzyści, których beneficjentami mogą być interesariusze relacji nauka-biznes.

Współpraca parków technologicznych z wyższymi uczelniami ma różnorodny zakres i formy. Obywa się ona poprzez m.in.¹⁸:

¹⁸ Por. m.in.: M. Sosińska-Wit, *Funkcjonowanie parków naukowo-technologicznych czynnikiem rozwoju regionu*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, 2012, nr 42, ss. 265-274; K.B. Matusiak, *Budowa powiązań nauki z biznesem. Rola i miejsce uniwersytetu w procesach innowacyjnych*, Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010, s. 283; A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębior-*

- wspieranie uczelni w pozyskiwaniu funduszy unijnych,
- działania wspierające przedsiębiorczość akademicką,
- umożliwianie pracownikom naukowym korzystanie z infrastruktury parku,
- prowadzenie konferencji, seminariów i szkoleń,
- umożliwianie studentom obywatela praktyk w parkach technologicznych,
- kontakt i współdziałanie z uczelnianymi jednostkami transferu technologii oraz realizowanie wspólnych projektów wdrożeniowych.

Z tą współpracą związane są pewne oczekiwania zaangażowanych stron. Oczekiwania uczelni w stosunku do parków technologicznych, generalnie rzecz biorąc, można widzieć – z uwagi na ich pośredniczącą funkcję – jako pochodną oczekiwań uczelni, adresowanych do sfery biznesu.

Uczelnie występują często w dualnej roli w stosunku do parków technologicznych. Jedną z nich to rola współwłaściciela (czasami nawet jedyne go właściciela), drugą zaś to strona we współpracy. W niniejszym rozdziale skupiono się na tej drugiej roli. Podkreślić przy tym należy, że te dwie role nie są rozłączne. Można je traktować jako komplementarne, wręcz przenikające się w niektórych aspektach. Zatem z perspektywy stron współpracy, do najważniejszych oczekiwań wyższych uczelni w stosunku do parków technologicznych można, w opinii autorów opracowania, zaliczyć m.in.¹⁹:

- możliwie wyraźne powiązanie współpracy z parkami z awansem naukowym zaangażowanych w nią pracowników uczelni, ich dorobkiem naukowym i aktywnością dydaktyczną;
- kreowanie przez parki warunków do powstawania i realizacji tematów projektów naukowych, prac dyplomowych oraz możliwości realizowania tych tematów;
- umożliwianie realizacji praktyk przez studentów, doktorantów i pracowników naukowych;
- wywieranie przez współpracę z parkami korzystnego wpływu na wizerunek uczelni wśród jej interesariuszy,
- uzyskiwanie akceptowalnego poziomu korzyści finansowych ze współpracy z parkami.

czości w Polsce. Raport 2014, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań/Warszawa 2015, s. 40.

¹⁹ Źródłem niektórych przesłańek dla autorów rozdziału był tu raport: B. Bierut, P. Broniatowska i in., *Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, Raport NBP, Warszawa 2016 (online: 23.11.2016, EMIS).

Niestety zarysowane powyżej oczekiwania wyższych uczelni często natrafiają na istotne bariery oczekiwań parków technologicznych oraz firm będących ich lokatorami i usługobiorcami. W wielu aspektach te oczekiwania się znacząco różnią, a nawet można określić jako znacząco rozbieżne. W pewnej mierze wynika to ze specyficznych cech – jako organizacji – zarówno parków technologicznych, firm lokatorskich jak i uczelni.

W związku z tym współpraca ta natrafia na szereg przeszkód i wyzwań. Jednym ze źródeł tych wyzwań jest zjawisko polegające na tym, że ludzie nauki i przedsiębiorcy nierzadko dążą do różnych, trudnych do pogodzenia celów²⁰. Często bowiem naukowcy są zainteresowani taką współpracą, która może kreować korzyści dla ich pracy naukowej i dydaktycznej. Z kolei przedsiębiorcy kierują się przede wszystkim celami biznesowymi. Tak zarysowaną odmienną celów można traktować jako coś naturalnego. Uczelnie wyższe i parki technologiczne (także firmy lokatorskie) mają odmienną tożsamość, jako organizacje. Symptomów tej odmienności jest wiele, np. różniące się znacząco styl i podejście do realizacji²¹ podjętych przedsięwzięć. Szereg tych odmienności ma generyczny charakter, związany z naturą tych organizacji, a w szczególności z odmiennością ich tożsamości, misji, kultur organizacyjnych i modeli funkcjonowania.

Istotnych źródeł wyzwań dla spełniania funkcji pośredniczącej przez parki technologiczne jest więcej. Do nich można zaliczyć m.in. występujące czasami ograniczenie pożądanego poziomu autonomii parków poprzez nadmierny wpływ²² interesariuszy będących ich właścicielami (lub współwłaścicielami).

Jednakże obok potencjalnych korzyści dla obydwu stron relacji nauka-biznes – także te odmienności kreują potrzebę istnienia podmiotów wspierających nawiązywanie i budowanie relacji podmiotów nauki i biznesu. Na tym tle szczególną misję do spełnienia mają właśnie parki technologiczne, jako instytucje pośredniczące, powołane do wsparcia podmiotów nauki i biznesu w nawiązywaniu i rozwijaniu wzajemnych relacji. W obszarze tej misji leży również przyczynianie się do wzrostu wartości wzajemnych relacji nauka-biznes, poprzez dyskontowanie korzyści z tych relacji oraz ograniczanie przeszkód i barier tej współpracy, obniżanie kosztów tych relacji, nie tylko materialnych, ale również i niematerialnych – np. kosztów czasu. Jest to znaczące wyzwanie – zważywszy także na wie-

²⁰ A. Kuna-Marszałek, *Budowa powiązań nauki z biznesem - przegląd badań*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 315, t. 1, Wrocław 2013, ss. 447-448.

²¹ *Ibidem*, s. 446.

²² A.M. Lis, E. Romanowska, *Rola parków naukowo-technologicznych w modelu triple helix na przykładzie parków Polski wschodniej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 421, Wrocław 2016, s. 365.

loaspektowość²³ i dynamikę wartości tych relacji – dla zarządzania parkami technologicznymi.

Parki technologiczne mogą być modelowo postrzegane jako szczególnie powołane do ograniczania i przełamywania barier (w tym: zmniejszenia dysonansu wzajemnych oczekiwań, uprzedzeń, stereotypów) współpracy nauka-biznes oraz do sprzyjania zaspokajania potrzeb jednej i drugiej strony.

Na zakończenie tej części rozważań warto podkreślić zgodność podstawowych interesów uczelni wyższych i parków technologicznych (a także firm lokatorskich) – a mianowicie: zainteresowanie długookresowym wzrostem wartości wzajemnych relacji. Otwiera to pole do szerszego stosowania marketingu relacji w działalności parków technologicznych w Polsce. Szczególnie obszarem jego zastosowania może być, w opinii autorów rozdziału, stosowanie adekwatnych strategii relacyjnych w poszczególnych fazach cyklu życia związku uczelnia-park technologiczny. Wymaga to jednak m.in. pozyskania i monitorowania wiedzy o składnikach oraz kształtowaniu się tej wieloaspektowej kategorii jaką jest wartość relacji²⁴. Przy czym istotnym wyzwaniem dla zarządzania relacjami parku z uczelnią wyższą jest tu m.in. prawdopodobnie istotne zróżnicowanie definiowania składników wartości i poziomu ich ważności przez podmioty tej relacji.

Analiza porównawcza polskich parków technologicznych z wybranymi parkami zagranicznymi

Jak oceniać parki technologiczne? To jest jedno z ważnych zagadnień, stosunkowo rzadko podejmowanych dotąd w literaturze przedmiotu. Jest to zagadnienie ważne nie tylko naukowo, ale także z punktu widzenia wszystkich istotnych interesariuszy parków.

Można wskazać, w opinii autorów opracowania, co najmniej kilka możliwych perspektyw prowadzących do wykreowania kryteriów oceny parków technologicznych. One także mogą być użyteczną płaszczyzną analizy porównawczej parków technologicznych, także w wymiarze porównań np. parków polskich z zagranicznymi.

²³ Por. M. W. Nowak., *Wzrost przedsiębiorstwa poprzez wzrost wartości relacji z klientami* [w:] J. Skalik, G. Bełz (red.) *Strategiczne i operacyjne problemy rozwoju i wzrostu przedsiębiorstwa*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 218, Wrocław 2011, ss. 181-182.

²⁴ Por. A. Bieńkowska, M.W. Nowak, A. Zgrzywa-Ziemak, *Zarządzanie relacjami z klientami (CRM) a inne metody zarządzania - współwystępowanie i efekty stosowania*, „Marketing i Rynek”, 2014, nr 8 (CD), ss. 31-33.

Interesujące światło na funkcjonowanie polskich parków technologicznych z perspektywy porównania z działalnością tego typu zagranicznych instytucji rzuca analiza benchmarkingowa parków w regionie południowej części Morza Bałtyckiego²⁵. W ramach tego opracowania porównano Gdański Park Naukowo-Technologiczny (GPNT), Pomorski Park Naukowo-Technologiczny (PPNT), Videum Science Park w Szwecji (VSP) Technologiepark Graifswald w Niemczech zarządzany przez Technologiezentrum Fördergesellschaft mbH Vorpommern (TZV)²⁶.

Porównanie podstawowych cech zostało przedstawione w tabeli 4 i na wykresie 2. Wskaźnik poziomu spełnienia określonej cechy został obliczony przez autorów raportu i mieścił się w skali od 0 do 1. Czcionką pogrubioną zaznaczono oceny najwyższe, a czcionką pochyłą najniższe.

Tabela 4. Porównanie parków technologicznych południowej części Morza Bałtyckiego z uwzględnieniem wybranych cech

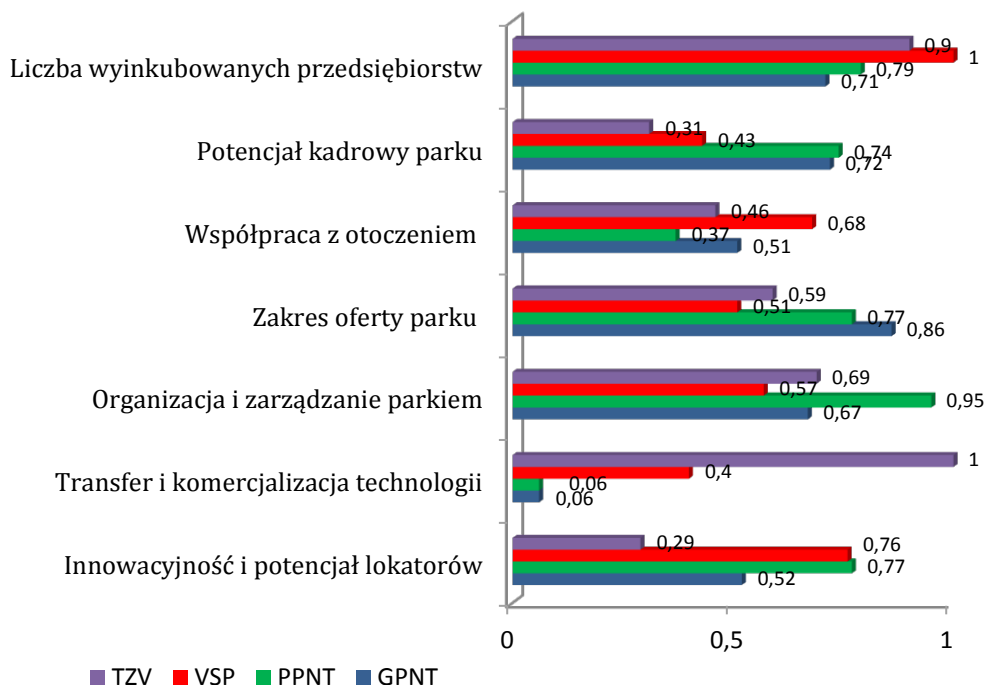
Wyszczególnienie	GPNT	PPNT	VSP	TZV
Innowacyjność i potencjał lokatorów	0,52	0,77	0,76	<i>0,29</i>
Transfer i komercjalizacja technologii	<i>0,06</i>	<i>0,06</i>	0,40	1,00
Organizacja i zarządzanie parkiem	0,67	0,95	0,57	0,69
Zakres oferty parku	0,86	0,77	<i>0,51</i>	0,59
Współpraca z otoczeniem	0,51	<i>0,37</i>	0,68	0,46
Potencjał kadrowy parku	0,72	0,74	0,43	0,31
Liczba wyinkubowanych przedsiębiorstw	<i>0,71</i>	0,79	1,00	0,90

Źródło: „*Benchmarking of technology parks in the South Baltic Region. General report*”, Elbląg 2011, ss. 186-196.

Zaprezentowana analiza porównawcza wybranych polskich parków technologicznych z instytucjami w Niemczech i Szwecji potwierdza wcześniejsze konkluzje dotyczące dojrzałości modelu zarządzania polskimi parkami. O ile nasze parki przodują w zakresie szerokości oferty usługowej i potencjału kadrowego, o tyle zagraniczne parki wyraźnie wyprzedzają je biorąc pod uwagę efekty i podstawowe cele działalności tego typu instytucji, a mianowicie liczba wyinkubowanych przedsiębiorstw oraz transfer, komercjalizacja technologii, a nawet współpraca z otoczeniem.

²⁵ *Benchmarking of technology parks in the South Baltic Region. General report*, DS Consulting sp. z o.o. i Kantor Doradcy w Zarządzaniu sp. z o.o. na zlecenie Urzędu Miasta Elbląga w ramach międzynarodowego projektu DISKE, Elbląg 2011.

²⁶ W analizie ujęto również Elbląski Park Technologiczny. Jednak ze względu na fakt, iż powstał on na miesiąc przed opublikowaniem cytowanej analizy benchmarkingowej, nie ujęto go w niniejszym opracowaniu.



Wykres 2. Porównanie parków technologicznych południowej części Morza Bałtyckiego w aspekcie wybranych cech

Źródło: „Benchmarking of technology parks in the South Baltic Region. General report”, Elbląg 2011, ss. 186-196.

Wydaje się to kluczowe tym bardziej dlatego, że osiągnięte rezultaty działalności badane parki zagraniczne uzyskały dysponując mniejszą liczbą pracowników. Z jednej strony zatem należy docenić polskie instytucje za dobrze wykorzystane wsparcie ze środków unijnych, które pozwoliły odpowiednio zbudować infrastrukturę parków, rozwinąć poziom zarządzania, a w końcu również pozyskać innowacyjnych lokatorów parku. Z drugiej zaś polskie parki technologiczne stoją przed nie lada wyzwaniem, aby udoskonalić model zarządzania, tak aby nastąpił wyraźny wzrost efektywności procesu transferu technologii z szeroko rozumianego sektora wiedzy do gospodarki.

Wyzwania przed parkami technologicznymi – rekomendowany model biznesowy

Niewiele, prawdopodobnie mniej niż połowa, parków technologicznych w Polsce mierzy i analizuje zadowolenie firm lokatorskich²⁷. Pojawia się zatem pytanie w jaki sposób parki które tego nie robią mogą skutecznie i efektywnie zwiększać wartość relacji z nimi w oczach firm lokatorskich, zwłaszcza w fazie dojrzałości tych relacji?

Do wyzwań dla zarządzania i rozwoju parków technologicznych warto zaliczyć następujące dylematy:

- Jak lepiej dostosować oferowane usługi (np. wsparcie w zarządzaniu produkcją, komercjalizacji produktów wytwarzanych przez firmy „lokatorskie”, np. hardwarowe start-upy) do oczekiwań klientów parku?
- Jakie kryteria stosować dla firm zainteresowanych zlokalizowaniem swojej działalności w parku technologicznym?
- Jak jasno i klarownie zdefiniować propozycję wartości, oraz do kogo ją adresować?
- Jak zawiązywać i budować relacje z firmami „lokatorskimi”?
- Jak godzić, często nie do końca zbieżne, interesy interesariuszy parku (np. wyższych uczelni i biznesowe przedsiębiorstw, władz i administracji regionalnych lub lokalnych)?
- Jak park ma wypełniać funkcje pośredniczące skutecznie i efektywnie w sytuacji dominacji (np. organizacyjnej, finansowej) uczelni lub innego interesariusza²⁸, co znacząco ogranicza autonomię parku?

Wiele parków technologicznych w Polsce, w szczególności wobec wyżej zarysowanych wyzwań, mogłoby rozważyć:

- bardziej klarowne definiowanie propozycji wartości do różnych segmentów aktualnych i potencjalnych klientów (firm lokatorskich i innych interesariuszy). W szczególności firmy zlokalizowane na terenie parków (lub potencjalnie zainteresowane) nie są homogeniczne. Wręcz przeciwnie – specyfika prowadzonej działalności i innowacyjności²⁹, zróżnicowanie faz rozwoju oraz kultury organizacyjnej, implikują odmienność potrzeb i oczekiwań. Pewnym kierunkowym działaniem może tu być np. klarowne formułowanie oferty

²⁷ Por. M. Staszaków, *Parki naukowo-technologiczne - miejsce wsparcia innowacyjnego biznesu*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2013, nr 315, t. 2, ss. 269-277.

²⁸ Por. Lis A. M., Romanowska E., *Rola ... op. cit.*, ss. 360-373.

²⁹ *Parki technologiczne jako instrument wspierania polityki innowacji i dyfuzji wiedzy*, Instytut Badań Strukturalnych, IBS, Warszawa 2008, ss. 51-52.

- uczelnii adresowanej do biznesu, zaś ze strony przedsiębiorstw (parków) jasne formułowanie oferowanych korzyści dla uczelni³⁰,
- dostosowywanie działań do fazy cyklu życia relacji z firmą i wyższą uczelnią,
 - zdefiniowanie bardziej precyzyjnie segmentów rynkowych (rynków docelowych) w obrębie firm technologicznych (aktualnych i potencjalnych lokatorów), gdyż nie stanowią oni jednorodnej marketingowo populacji,
 - sensowną aktualizację koncepcji pozycjonowania parku i oferowanych przez niego usług w strategicznie ważnych segmentach firm lokatorskich (i potencjalnych kandydatów). Taką praktykę stosuje już m.in. Wrocławski Park Technologiczny, który adresuje swoje usługi także do nowych firm zakładanych także przez starsze osoby (50+ i 60+),
 - budowanie i doskonalenie funkcji pośredniczącej pomiędzy wyższymi uczelniami a przedsiębiorstwami i parkami poprzez wzmacnianie tego co łączy oraz neutralizację (lub zmianę kierunku) czynników destymulujących współpracę.

Podejmując próbę rekomendacji w zakresie zarządzania parkiem posłużmy się pojęciem modelu biznesowego, którego wypracowanie proponuje się obecnie nie tylko podmiotom gospodarczym, ale również instytucjom otoczenia biznesu, takim jak parki technologiczne³¹.

Nie wdając się w dyskusje terminologiczne przyjmijmy, iż model biznesowy określa logikę tworzenia i dostarczania określonej wartości dla klienta³². Podobnie do logiki kreowania wartości dla klienta odwołują się A. Osterwalder i Y. Pigneur, którzy twierdzą, że model biznesowy opisuje sposób, w jaki organizacja tworzy wartość, dostarcza ją klientom i czerpie z tego zyski³³. Autorzy ci wypracowali szablon modelu biznesowego (ang. Business Model Canvas), za pomocą którego proponują opisywać logikę tworzenia wartości dla klienta. Szablon ten składa się z 9 podstawowych segmentów: propozycja wartości, relacje z klientami, segmentacja

³⁰ J. Iskierka (red.), *Współpraca pracowników naukowych z parkami naukowo-technologicznymi w Wielkiej Brytanii i Finlandii: propozycja implementacji rozwiązań dla Polski*, Uniwersytet Śląski, Katowice 2014, s. 30.

³¹ J. Machnik-Słomka, P. Kordel, *Modele biznesowe parków technologicznych a strategie sieciowe klientów*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2012, nr 55.

³² D. Teece: *Business Models, Business Strategy and Innovation*, „Long Range Planning” 2010, Vol. 43, Iss. 2/3, s. 173.

³³ A. Osterwalder i Y. Pigneur, *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*, Hoboken, John Wiley & Sons, New Jersey 2010, s. 14.

klientów, kanały dystrybucji, kluczowe czynności, kluczowe zasoby, kluczowi partnerzy, a także struktura kosztów i źródła przychodów³⁴.

Wykorzystując podejście A. Osterwaldera i Y. Pignieure w niniejszym rozdziale podjęto próbę opisania rekomendowanego modelu biznesowego parku technologicznego (rysunek 3).

Kluczowi partnerzy	Kluczowe czynności	Propozycja wartości	Relacje z klientami	Segmentacja klientów
<ul style="list-style-type: none"> - uczelnie i szkoły - jednostki samorządowe - instytucje samorządu gospodarczego (izby gospodarcze) - organizacje zrzeszające przedsiębiorców - instytucje badawczo-rozwojowe 	<ul style="list-style-type: none"> - inkubowanie przedsiębiorstw, - promowanie parku, lokatorów i przedsiębiorczości lokalnej - integrowanie środowiska biznesowego 	<ul style="list-style-type: none"> - innowacyjne środowisko biznesowe - komercjalizacja pomysłów biznesowych lokatorów - transfer wiedzy z uczelni do gospodarki - kreowanie sieci współpracy - wsparcie lokatorów w internalizacji działalności 	<ul style="list-style-type: none"> - częste i bliskie kontakty osobiste - znajomość potrzeb lokatorów - organizacja spotkań, wydarzeń, działań integracyjnych, wyjazdów itd. 	<ul style="list-style-type: none"> - lokatorzy (start-upy i firmy dojrzałe) - firmy w fazie preinkubacji (zakładane przez studentów, absolwentów, doktorantów i naukowców) - interesariusze zewnętrzni
	<p>Kluczowe zasoby</p> <ul style="list-style-type: none"> - infrastruktura parku, - kadra zarządzająca - laboratoria, - infrastruktura badawcza - marka parku 		<p>Kanały dystrybucji</p> <ul style="list-style-type: none"> - bezpośrednie - z wykorzystaniem narzędzi internetowych 	
<p>Struktura kosztów</p> <ul style="list-style-type: none"> - koszty infrastruktury „twardej” – budynki, biura, wyposażenie laboratoriów, powierzchnia warsztatowo-produkcyjna, media, infrastruktura towarzysząca (sale konferencyjne, ochrona i monitoring, parkingi, zaplecze gastronomiczne), itd. 		<p>Źródła przychodów</p> <ul style="list-style-type: none"> - przychody z najmu, usług doradczych, szkoleniowych, usług komercjalizacyjnych, przychody z grantów krajowych i zagranicznych, przychody z inwestycji kapitałowych, z użyczenia osobowości prawnej, znaku towarowego, itd. 		

Rysunek 3. Rekomendowany model biznesowy parku technologicznego

Źródło: opracowanie własne.

W rekomendowanym modelu biznesowym propozycja wartości wynika z oczekiwanej przez przedsiębiorców i naukowców oferty parku technologicznego, kluczowe czynności i zasoby są odzwierciedleniem podstawowych funkcji i zadań parku technologicznego, relacje z klientami, kanały dystrybucji i segmentacja klientów wynikają z aktualnych wyzwań otoczenia, kluczowi partnerzy to strategiczni interesariusze parku i wresz-

³⁴ A. Osterwalder i Y. Pignieure..., *op. cit.*, ss. 18-19

cie źródła przychodów oraz kosztów opisują strumienie przepływów finansowych generowanych przez model biznesowy.

Podsumowanie

Podkreśla się, że pomimo szeregu ograniczeń przeprowadzonych rozważań i analiz, pozwoliły one na sformułowanie pewnych istotnych konkluzji. Mogą one być pożyteczne dla dalszych badań w podjętej tematyce. Ponadto niektóre z nich mogą się także okazać użyteczne dla praktyków, zarówno z parków technologicznych, jak i ich interesariuszy, w szczególności dla animatorów i jednostek organizacyjnych wyższych uczelni zaangażowanych i/lub odpowiedzialnych za rozwój i wspieranie przedsiębiorczości akademickiej.

Do najważniejszych konkluzji należą m.in.:

- dynamiczny rozwój instytucji otoczenia biznesu w ostatnich kilkunastu latach,
- rozszerzenie funkcji i zakresu działalności parków technologicznych w Polsce,
- koncentracja polskich parków technologicznych na infrastrukturze parku, a w mniejszym stopniu na marketingu relacji wobec swoich lokatorów,
- ewolucja oczekiwań uczelni wyższych domagających się skuteczniejszego wsparcia w zakresie komercjalizacji badań naukowych,
- konieczność wypracowania dojrzałego modelu biznesowego, który oferowałby nową propozycję wartości.

Wydaje się, że zarządzanie parkami technologicznymi w aspekcie relacji biznes-nauka to obszar o dużej potrzebie i potencjale rozwoju badań. Wynika ona z wielu słabości powiązań nauki z biznesem, które widoczne stają się, poprzez ich symptomy i skutki – zarówno w firmach zlokalizowanych na terenie parków (nie wykorzystują dostatecznie osiągnięć nauki) oraz na samych uczelniach (sporo niewykorzystanych możliwości aplikacji wiedzy i umiejętności tam zgromadzonej ciągle czeka na wykorzystanie). Na drodze do zdynamizowania oraz podwyższenia skuteczności i sprawności współpracy nauka-biznes istnieje wiele barier, którym poświęcono sporo miejsca w tym rozdziale.

Zwraca się uwagę, że niektóre z tych barier mogą być zneutralizowane poprzez usprawnienie relacji pomiędzy firmami zlokalizowanymi na terenie parków technologicznych oraz wyższymi uczelniami. Na tym tle wskazuje się na znaczącą rolę w kształtowaniu tego typu relacji przez menedżerów instytucji pośredniczących, jakimi są parki technologiczne.

Na najważniejszych ograniczeniach przeprowadzonych analiz należą:

- koncentracja na relacjach uczelni i parków technologicznych z perspektywy uczelni jako strony współpracy niż jako współwłaściciela parku (co często ma miejsce),
- pewne uproszczenie rozważań poprzez nie rozwijanie przeprowadzonej analizy z uwzględnieniem istotnego zróżnicowania parków ze względu na istotne cechy, które mogą mieć wpływ na zarządzanie parkami w aspekcie relacji nauki i biznesu. Do tych cech, w opinii autorów, należą m.in. model funkcjonowania parku technologicznego, pozycja wyższej uczelni w strukturze właścicielskiej parku, forma prawna działalności parku i inne,
- oparcie się w zastosowanej metodyce na źródłach zastanych i własnych obserwacjach, bez sięgania po źródła pierwotne,
- ograniczony dostęp lub brak dostępu do niektórych źródeł zastanych, zwłaszcza do niektórych raportów i wyników badań prowadzonych przez ISAP,
- nierozwinięcie w rozdziale pogłębionej analizy pojęciowej, biorąc pod uwagę zasygnalizowane niekonsekwencje i niejednoznaczności terminologiczne w odniesieniu do parków technologicznych, naukowo-technologicznych i in. występujące zarówno w literaturze przedmiotu³⁵, jak i w praktyce funkcjonowania instytucji otoczenia biznesu,
- zapewnienie większej reprezentatywności badań benchmarkingowych polskich i zagranicznych parków technologicznych.

Jednakże w opinii autorów, pomimo wskazanych ograniczeń, szereg sformułowanych konkluzji może być użytecznych zarówno dla uczelni wyższych, szczególnie dla jednostek organizacyjnych odpowiedzialnych za współpracę z biznesem oraz dla menedżerów zarządzających parkami technologicznymi. Podjęta tematyka stanowi, w opinii autorów opracowania, ważne i interesujące pole do dalszych badań, w szczególności własnych badań bezpośrednich.

³⁵ Pewna próba uporządkowania pojęciowego jest podjęta m.in. w artykule M. Staszów, *Parki naukowo-technologiczne – miejsce wsparcia innowacyjnego biznesu*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2013, nr 315, t. 2, ss. 269-277.

Literatura

- Bąkowski A. i Mażewska M. (red.), *Ośrodki innowacji w Polsce (z uwzględnieniem inkubatorów przedsiębiorczości)*, Raport z badania 2014, PARP, Warszawa 2014.
- Bąkowski A., Mażewska M. (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce – Raport 2014*, PARP, Warszawa 2014.
- Bąkowski A., Mażewska M. (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2014*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań/Warszawa 2015.
- Benchmarking of technology parks in the South Baltic Region. General report*, DS Consulting sp. z o.o. i Kantor Doradcy w Zarządzaniu sp. z o.o. na zlecenie Urzędu Miasta Elbląga, Elbląg 2011.
- Benchmarking parków technologicznych. Wyniki badania*, PARP, Warszawa 2008.
- Bieńkowska A., Nowak M.W., Zgrzywa-Ziemak A., *Zarządzanie relacjami z klientami (CRM) a inne metody zarządzania – współwystępowanie i efekty stosowania*, „Marketing i Rynek” 2014, nr 8 (CD).
- Burdecka W., *Instytucje otoczenia biznesu*. PARP, Warszawa 2004.
- Hołub-Iwan J., Olczak A.B., Cheba K., *Benchmarking parków technologicznych w Polsce – edycja 2012*, PARP, Warszawa 2012.
- Iskierka J. (red.), *Współpraca pracowników naukowych z parkami naukowo-technologicznymi w Wielkiej Brytanii i Finlandii: propozycja implementacji rozwiązań dla Polski*, Uniwersytet Śląski, Katowice 2014.
- Koncepcja regionalnego parku przemysłowego z udziałem Agencji Rozwoju Przemysłu*, Agencja Rozwoju Przemysłu, Warszawa, sierpień 2002.
- Kubiński P., *Parki naukowo-technologiczne jako instytucje wsparcia przedsiębiorczości akademickiej w Polsce i Europie*, [w:] K. Safin (red.), *Dobre praktyki europejskie w zakresie przedsiębiorczości akademickiej – rekomendacje dla Dolnego Śląska*, Europa, Wrocław 2011.
- Kuna-Marszałek A., *Budowa powiązań nauki z biznesem – przegląd badań*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 315, t. 1, Wrocław 2013.
- Lis A.M., Romanowska E., *Rola parków naukowo-technologicznych w modelu triple helix na przykładzie parków Polski wschodniej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 421, Wrocław 2016.
- Machnik-Słomka J., Kordel P., *Modele biznesowe parków technologicznych a strategię sieciowe klientów*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2012nr 55.

- Matusiak K. B., *Rozwój systemów wsparcia przedsiębiorczości. Przestanki, polityka i instytucje*, IE, Radom-Łódź 2006.
- Matusiak K.B., *Budowa powiązań nauki z biznesem. Rola i miejsce uniwersytetu w procesach innowacyjnych*, Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010.
- Matusiak K.B., *Wpływ parków technologicznych na rozwój ekonomiczno-społeczny*, [w:] Matusiak K.B., Bąkowski A. (red.), *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, PARP, Warszawa 2008.
- Nowak M.W., *Wzrost przedsiębiorstwa poprzez wzrost wartości relacji z klientami* [w:] Skalik J., Bełz G. (red.) *Strategiczne i operacyjne problemy rozwoju i wzrostu przedsiębiorstwa*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 218, Wrocław 2011.
- Osterwalder A. i Pignieure Y., *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*, John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey 2010.
- Parki technologiczne jako instrument wspierania polityki innowacji i dyfuzji wiedzy*, Instytut Badań Strukturalnych, IBS, Warszawa 2008.
- Pelle D., Bober M., Lis M., *Parki technologiczne jako instrument polityki wspierania innowacji i dyfuzji wiedzy*, IBS, Warszawa 2008.
- Sosińska-Wit M., *Funkcjonowanie parków naukowo-technologicznych czynnikiem rozwoju regionu*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2012, nr 42.
- Start-upom nie wystarczą biura*, „Plus Biznesu”, 31 maja 2016.
- Staszaków M., *Parki naukowo-technologiczne – miejsce wsparcia innowacyjnego biznesu*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2013, nr 315, t. 2.
- Teece D., *Business Models, Business Strategy and Innovation*. „Long Range Planing” 2010, Vol. 43, Iss. 2/3.

Akty prawne

Ustawa o finansowym wspieraniu inwestycji z dn. 20.03.2002 r., (Dz.U. Nr 41, 2002, poz. 363, nr 141, art. 2, p. 15, poz. 1177 oraz Dz.U. Nr 159, 2003, poz. 1537).

Źródła internetowe

Bierut B., Broniatowska P. i in., *Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, Raport NBP, Warszawa 2016 (online: 23.11.2016, EMIS).

THE CHALLENGES OF TECHNOLOGY PARK MANAGEMENT
IN POLAND IN TERMS OF ACADEMIA-BUSINESS RELATIONSHIPS

Summary

The purpose of this paper is to present the essence of the technology park as an example of the business environmental institution, to identify expectations of the universities and the academics, to compare polish technology parks with the foreign similar institutions and finally to propose changes in technology park management as well as develop recommended business model those entities.

Keywords: management, technology park, relationship marketing, business model.

ROZDZIAŁ 6.

KSZTAŁTOWANIE USŁUG TRANSPORTOWYCH PRZEZ SEKTOR *NON-PROFIT*

dr inż. Dariusz Grzesica

Politechnika Krakowska im. T. Kościuszki

Wydział Inżynierii Lądowej

Instytut Zarządzania w Budownictwie i Transporcie

Zakład Transportu

Słowa kluczowe: charakterystyka sektora *non-profit*, usługi transportowe.

Wprowadzenie

Procesy zachodzące w gospodarce kształtowane są przez podmioty wchodzące w skład jej struktury. Współcześnie istnieje podział na podmioty sektora publicznego, prywatnego i tzw. III sektora. Dwa pierwsze są badane i opisywane szeroko w literaturze przedmiotu, natomiast trzeci rodzaj podmiotów, nie powiązanych z instytucjami państwowymi czy środowiskiem biznesowym, w Polsce swoje początki znajduje na początku lat 90. XX w. Początkowo środowisko naukowe skupiało swoją uwagę na motywach zakładania organizacji *non-profit* i formach ich rozwoju. Później, po zajęciu przez nie odpowiedniego miejsca w strukturze działań społeczno-gospodarczych, zaczęto badać wpływ tych organizacji na określone procesy polityki ekonomicznej kraju.

Transport odgrywa ważną rolę w życiu gospodarczym zarówno zwykłego człowieka, jak i podmiotów rynkowych. Czas przemieszczenia ludzi jest podstawą ich funkcjonowania w mieście, zapewniając im możliwość realizacji ich podstawowych potrzeb. Coraz częściej podmioty sektora *non-profit* organizują się wokół aktywności na rzecz świadczenia usług transportowych i mobilności w mieście. Celem rozdziału jest scharakteryzowanie podmiotów sektora *non-profit* oraz określenie wpływu jaki wywiera na kształtowanie usług transportowych.

Istota i klasyfikacja sektora *non-profit*

Specyfika organizacji *non-profit* opiera się na filozofii niezarobkowego prowadzenia działalności, czyli zorientowanego nie na osiąganie zysku, lecz kierującego się wyższym celem, jakim jest wspieranie prywatnego lub państwowego dobra w określonym obszarze życia społeczno-gospodarczego. Przyjmuje ona najczęściej postać stowarzyszenia lub fundacji, skupiająca osoby o takich samych przekonaniach. Działalność w organizacjach pozarządowych pozwala członkom społeczeństwa spełniać ich funkcje obywatelskie, wpływać na zmianę rzeczywistości i sprawować kontrolę¹. Funkcjonuje ona najczęściej w celach społecznych, wspierając określone grupy przedsiębiorstw sprzyjając tym samym tworzeniu wspólnoty, ale coraz częściej także w celach świadczenia usług transportowych. Organizacje te sytuują się między Państwem a rynkiem i mają charakter instytucji uzupełniających, ale nie alternatywnych². Współpraca podmiotów wszystkich sektorów ma kluczowy wpływ na kształtowanie mobilności miasta, gdyż zapewnia dostępność usług transportowych w określonym miejscu i czasie.

Zgodnie z międzynarodową definicją, sektor *non-profit* tworzą podmioty spełniające następujące wymogi:

- trwała struktura organizacyjna,
- przynależność do sektora prywatnego (niepublicznego),
- charakter niezarobkowy (celem nie jest zysk),
- samorządność,
- dobrowolność (uczestnictwa w organizacji)³.

Przedsiębiorstwa *non-profit*, zarówno w polskiej, jak i zagranicznej literaturze, określane są wieloma pojęciami. Jedną z nazw jest „III sektor”. W skład I sektora wchodzi instytucje państwowe, II sektora przedsiębiorstwa prywatne, biznesowe, natomiast III sektor to podmioty, które nie są nastawione na zysk, ani nie wchodzi w skład struktury państwa. Inne określenia to organizacje charytatywne, organizacje *non-profit*, organizacje społeczne, organizacje wolontarystyczne, organizacje obywatelskie lub angielskie określenie NGO (*Non-Governmental Organization*).

¹ J. Plichta, *Zadania i funkcje organizacji pozarządowych w realizacji koncepcji dobrego rządzenia*, L&J Techtrading, Warszawa 2009, s. 27.

² J. Blicharz, *Udział polskich organizacji pozarządowych w wykonywaniu zadań administracji publicznej*, Kolonia Limited, Wrocław 2005, s. 71.

³ *Sektor non-profit w Polsce. Wybrane wyniki badań statystycznych zrealizowanych przez GUS na formularzach SOF*, GUS, Departament Badań Społecznych, Warszawa 2009, s. 3; E. Leś, S. Nałęcz, J.J. Wygnański, S. Toepler, M.L. Salamon, *Sektor Non-profit w Polsce. Szkic do portretu*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2000, s. 2.

Każde z tych pojęć charakteryzuje działalność prowadzoną przez dane przedsiębiorstwo. Podstawa prawna regulująca określoną działalność zawarta jest w następujących normatywach:

- ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 o fundacjach⁴,
- ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 Prawo o stowarzyszeniach⁵,
- ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie⁶.

Zróznicowanie nazewnictwa wynika często z formy organizacyjno-prawnej jaką przyjmuje dana organizacja. Zgodnie z przyjętą definicją, w skład sektora *non-profit* w Polsce wchodzi następujące typy organizacyjno-prawne:

- 1) Stowarzyszenia, w tym m.in.:
 - a) Stowarzyszenia społeczno-kulturalne,
 - b) Stowarzyszenia kultury fizycznej (w tym m.in.: GOPR i WOPR),
 - c) Ochotnicze Straże Pożarne,
 - d) Zakłady Doskonalenia Zawodowego mające status stowarzyszeń.
- 2) Fundacje,
- 3) Związki zawodowe,
- 4) Organizacje pracodawców,
- 5) Partie polityczne,
- 6) Organizacje samorządu gospodarczego i zawodowego, z wyjątkiem organizacji, w których członkostwo jest obligatoryjne, jak Izby Lekarskie, Rady Adwokackie itp.

Do grupy organizacji samorządu gospodarczego i zawodowego należą m.in.:

- a) cechy,
- b) izby gospodarcze i branżowe,
- c) kółka rolnicze i koła gospodyń wiejskich,
- d) zrzeszenia transportowców.
- 7) Inne świeckie organizacje społeczne działające na mocy odrębnych przepisów, w tym m.in.:
 - a) koła łowieckie (Polski Związek Łowiecki),
 - b) Polski Związek Działkowców,
 - c) Liga Obrony Kraju,
 - d) Polski Czerwony Krzyż,
 - e) komitety rodzicielskie i Rady Rodziców,

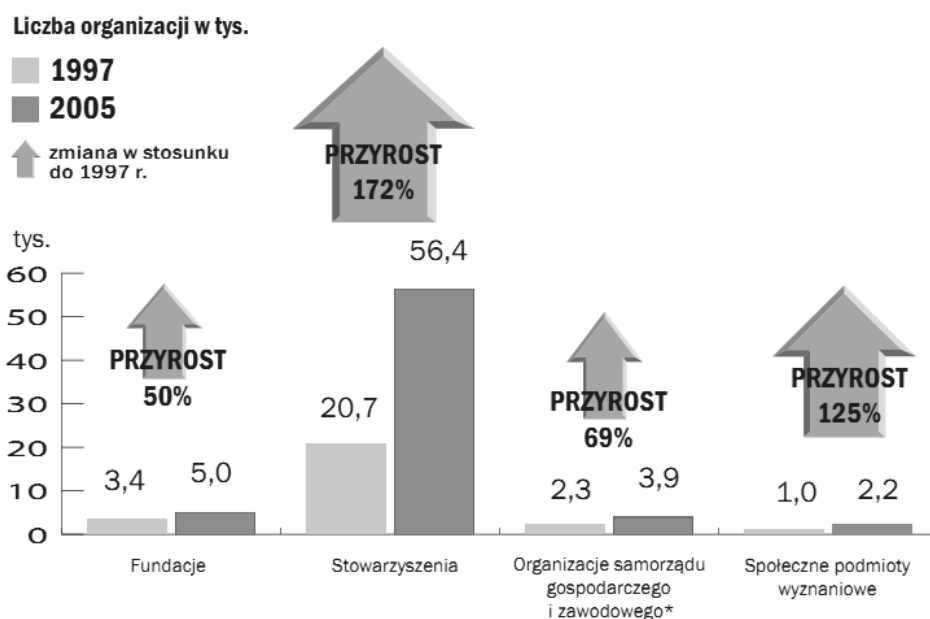
⁴ Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach (Dz. U. z 2016 poz. 40).

⁵ Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stowarzyszeniach (Dz. U. z 2015 poz. 1393).

⁶ Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. z 2016 poz. 1817).

- f) komitety społeczne (np. społeczne komitety budowy dróg, wodociągów).
- 8) Jednostki Kościołów i związków wyznaniowych prowadzące działalność świecką, w tym:
 - a) organizacje członkowskie (np. Akcja Katolicka, Bractwo Młodzieży Prawosławnej),
 - b) instytucje społeczne kościołów (np. szkoły, placówki opiekuńcze, Caritas, redakcje, wydawnictwa)⁷.

W porównaniu z krajami europejskimi, udział w życiu gospodarczym podmiotów trzeciego sektora w Polsce jest niewielki. Jednak z każdym rokiem tego typu organizacji przybywa – wykres 1.



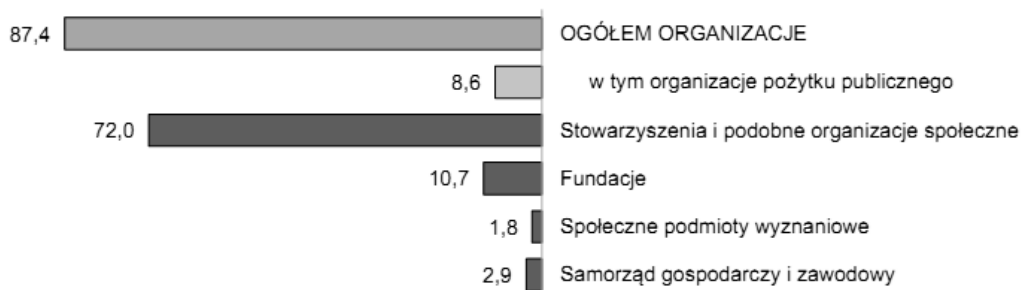
Wykres 1. Liczba działających organizacji *non-profit* w roku 1997 i 2005

Źródło: Sektor *non-profit* w Polsce. Wybrane wyniki badań statystycznych zrealizowanych przez GUS na formularzach SOF, GUS, Departament Badań Społecznych, Warszawa 2009, s. 4.

Wzrost liczby każdego z rodzajów organizacji osiągnął poziom minimum 50%, a maksymalnie 172% na przełomie ośmiu lat. W 2014 r. aktywnie działało 87,4 tys. stowarzyszeń i podobnych organizacji społecz-

⁷; E. Leś, S. Nałęcz, J.J. Wygnański, S. Toepler, M.L. Salamon..., *op. cit.*, ss. 2-3.

nych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz jednostek samorządu gospodarczego i zawodowego⁸ – wykres 2.



Wykres 2. Struktura organizacji *non-profit* w 2014 r.

Źródło: *Działalność stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz samorządu gospodarczego i zawodowego w 2014 r. – wyniki wstępne*. GUS, Warszawa 2016.

Świadczy to o szybkim rozwoju rynku trzeciego sektora i coraz większym zaangażowaniu społecznych inicjatyw w oddziaływaniu na procesy gospodarcze. Tempo wzrostu powstawania podmiotów trzeciego sektora hamowane jest przez liczne przeszkody i bariery. Dotyczy to najczęściej organizacji społeczeństwa obywatelskiego. Do najważniejszych należą:

- brak zrozumienia, opieki i politycznej woli wsparcia ze strony elit władzy,
- brak chęci dawania i organizacyjnego organizowania się ludzi w działalność pozarządową, a także wynikające z tego ubóstwo finansowe pozarządowych organizacji,
- brak odpowiednich unormowań prawnych⁹.

Rola sektora *non-profit* w dostarczaniu usług transportowych

Celem nadrzędnym prowadzenia działalności *non-profit* w zakresie transportu jest zapewnienie swobodnego przepływu ludzi i ładunków z miejsca początkowego do miejsca końcowego na terenie miasta w określonym czasie. Pod pojęciem transportu ładunków rozumie się tu usługi nie będące

⁸ *Działalność stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz samorządu gospodarczego i zawodowego w 2014 r. – wyniki wstępne*. GUS, Warszawa 2016, s. 1.

⁹ U. Grzełowska, *Rola sektora non profit w polskiej gospodarce*, „Studia Ekonomiczne” nr 4 (LXXI), Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2011, s. 341.

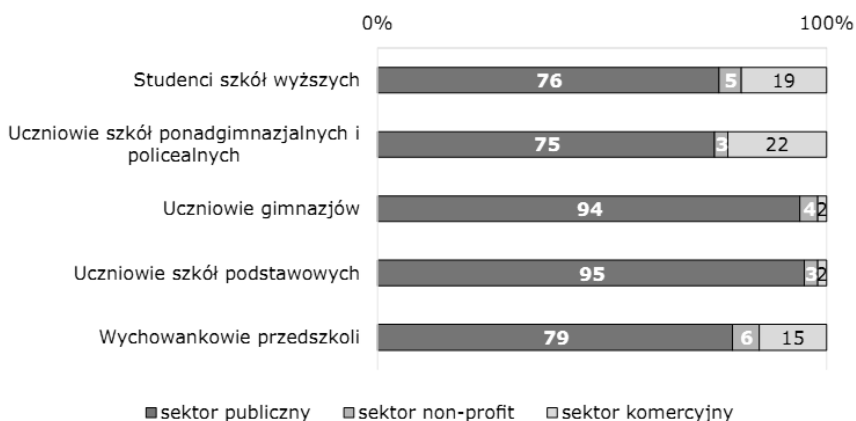
przedmiotem transakcji biznesowych, generujące zyski dla przedsiębiorcy. Dotyczy to usług jak np. transport krwi, transport narządów do transplantacji itp. W stosunku do przepływu ludności w mieście rozumie się swobodne przemieszczanie ludzi pomiędzy miejscem zamieszkania, pracy oraz ośrodków kultury, religii, opieki medycznej i wielu innych jak ośrodki sportowe, edukacyjne itp. Zadaniem podmiotów trzeciego sektora jest zapewnienie szybkiego i bezpłatnego transportu mieszkańcom miasta, poprzez stałe lub doraźne jego finansowanie.

Usługi transportowe sektora *non-profit* w mieście powinny:

- służyć bezpośrednio zaspokajaniu potrzeb transportowych ludności miejskiej,
- zwiększyć jakość życia ludzi w mieście wskutek poprawnej pod względem czasowo-przestrzennym realizacji usług transportowych,
- być adresowane do jednostki, rodzin, grup społecznych,
- być finansowane, organizowane i dostarczane zarówno przez podmioty publiczne, jak i niepubliczne
- być skierowane do odbiorców usług transportowych bezpłatnie.

Usługi transportowe powinny dotyczyć wszystkich gałęzi transportu, zapewniając odpowiedni standard dostępności oraz wpisywać się w politykę transportową danego miasta.

Usługi transportowe realizowane przez organizacje *non-profit* mogą mieć charakter usług regularnych lub doraźnych. Ponieważ liczba, rozmiary tych organizacji oraz wielkość posiadanych przez nie środków finansowych w Polsce nie jest wielka, podmioty te realizują w przeważającej ilości usługi doraźne. Wśród odbiorców usług regularnych w sektorze edukacyjnym można wyodrębnić jednostki i słuchaczy różnych szczebli nauczania – wykres 3.



Wykres 3. Struktura sektorowa odbiorców zinstytucjonalizowanych usług edukacyjnych w 2014 r.

Źródło: *Działalność organizacji non-profit w 2013 r.: Zarządzanie, współpraca i świadczenie usług społecznych. Studia i analizy statystyczne. GUS, Warszawa 2016, s. 154.*

Podmioty trzeciego sektora nie są w stanie zapewnić finansowania w długim okresie czasu. Maksymalny udział tego sektora w stałym finansowaniu usług edukacyjnych wynosi maksymalnie 6%.

Brak jest badań dotyczących struktury odbiorców usług transportowych z podziałem na odpowiednie grupy społeczne. Są jednak podejmowane badania w tym zakresie. Jedne z nich miały na celu ocenę potencjału organizacji *non-profit* zajmujących się transportem i mobilnością, w kontekście wpływu tych organizacji (i ich wykorzystania) w kreowaniu polityki transportowej na różnych szczeblach państwa. Badania obejmowały następujące etapy:

- określenie funkcjonalnych i prawnych cech organizacji non profit (w tym w szczególności w warunkach polskich) oraz charakterystyka potencjału tego sektora (także w kontekście jego wzrostu),
- wyodrębnienie organizacji działających głównie na rzecz (w interesie) konsumentów oraz organizacje producentów – dostawców usług transportowych,
- w kluczowych gałęziach transportu zidentyfikowano organizacje non profit¹⁰.

Usługi społeczne, w tym również transportowe, z punktu widzenia prowadzenia badań statystycznych i dokonywania opracowań analitycznych można rozpatrywać w dwóch perspektywach. Pierwszą jest perspektywa międzysektorowa, gdzie można dokonać porównania udziału i specyfiki sektora *non-profit* z sektorem publicznym i prywatnym. Ten rodzaj analizy zmierza do określenia jak wygląda wkład organizacji pozarządowych i podmiotów wyznaniowych w dostępność wybranych usług dla ludności oraz, na ile usługi jednostek z sektora non-profit odróżniają się od tego samego rodzaju usług dostarczanych przez podmioty z pozostałych dwóch sektorów¹¹. Drugą z kolei perspektywą jest perspektywa wewnątrzsektorowa, obejmująca wyłącznie sektor *non-profit*, ale za to obszar analizowanych usług jest tu znacznie szerszy¹². W ujęciu perspektywy międzysektorowej można zidentyfikować wkład organizacji publicznych i prywatnych w dostępność wybranych usług w mieście, natomiast w stosunku do perspektywy wewnątrzsektorowej obszar analizowanych usług jest znacznie szerszy.

Obecnie wpływ organizacji pozarządowych ma charakter doraźny – sponsoring wybranych działań społecznych, finansowanie określonych inicjatyw transportowych (wynajem autobusów wycieczkowych) itp. Doce-

¹⁰ R. Tomanek, *Rola organizacji non profit w kształtowaniu polityki transportowej*. Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: transport z. 80, Gliwice 2013, s. 137.

¹¹ *Działalność organizacji non-profit w 2013 r.: Zarządzanie, współpraca i świadczenie usług społecznych*. Studia i analizy statystyczne. GUS, Warszawa 2016, s. 145.

¹² *Ibidem*, s. 146.

lowo funkcjonowanie podmiotów trzeciego sektora powinno przekształcić się w formę działań regularnych, czyli finansowanie przewozu ludzi na stałych połączeniach komunikacyjnych.

Współpraca sektora *non-profit* z sektorem publicznym

Celem nadrzędnym funkcjonowania organizacji *non-profit* jest zaspokajanie potrzeb społecznych ludzi mieszkających w miastach. W zakresie transportu celem jest swobodne przemieszczanie mieszkańców na terenie miasta, wynikające z ich potrzeb własnych. Zapewnienie mobilności miejskiej zwiększa jakość życia oraz sprzyja rozwojowi miasta. Taka postawa jest charakterystyczna zarówno dla sektora *non-profit*, jak i sektora publicznego.

Podmioty *non-profit* mogą prowadzić swoją działalność w sposób niezależny od podmiotów publicznych lub z nim współpracować. Działania prowadzone przez oba rodzaje podmiotów najczęściej uzupełniają się, stanowiąc dla siebie wsparcie.

Współpraca sektora *non-profit* i sektora publicznego ma swoje odzwierciedlenie w normatywie prawnym. Reguluje to ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (DPPW)¹³. Ustawa reguluje działalność organów administracji publicznej w sferze zadań publicznych obejmujących 33 obszary, we współpracy z organami pozarządowymi. Współpraca ta odbywa się w formie:

- zlecenia organizacjom pozarządowym oraz podmiotom wymienionym realizacji zadań publicznych na zasadach określonych w ustawie;
- wzajemnego informowania się o planowanych kierunkach działalności;
- konsultowania z organizacjami pozarządowymi projektów aktów normatywnych w dziedzinach dotyczących działalności statutowej tych organizacji;
- konsultowania projektów aktów normatywnych dotyczących sfery zadań publicznych, z radami działalności pożytku publicznego, w przypadku ich utworzenia przez właściwe jednostki samorządu terytorialnego;
- tworzenia wspólnych zespołów o charakterze doradczym i inicjatywnym, złożonych z przedstawicieli organizacji pozarządowych oraz przedstawicieli właściwych organów administracji publicznej;

¹³ Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie..., *op. cit.*

- umowy o wykonanie inicjatywy lokalnej na zasadach określonych w ustawie;
- umowy partnerskiej określonej w art. 28a ust. 1 ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz. U. z 2009 r. Nr 84, poz. 712, z późn. zm.) oraz porozumienia albo umowy o partnerstwie określonych w art. 33 ust. 1 ustawy z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014–2020 (Dz. U. poz. 1146)¹⁴.

Współpraca ta odbywa się na zasadach pomocniczości, suwerenności stron, partnerstwa, efektywności, uczciwej konkurencji i jawności¹⁵.

Najważniejszą formą współpracy wśród wymienionych w ustawie jest realizacja zadań publicznych, gdyż ona determinuje to, czy będzie regularna czy doraźna. Mówi także o podejmowaniu konkretnych działań celem wykonania zadań publicznych, w tym usług transportowych.

Podsumowanie

Działalność organizacji no-profit powinna spełniać swoje funkcje społeczne zapewniając wsparcie sektorowi publicznemu oraz prywatnemu. Pomoc ta przebiega najczęściej w sposób doraźny, będąc ukierunkowaną na wybrane inicjatywy, jednak powinno dążyć się do tego, aby pomoc ta była świadczona w sposób regularny.

Kluczowym z punktu widzenia koordynacji mobilności w mieście jest współpraca organizacji *non-profit* z organizacjami pozostałych sektorów. Powinna ona pełnić funkcję uzupełniającą dla działań transportowych i być skierowana dla określonej grupy osób.

Rolę sektora *non-profit* w kształtowaniu mobilności miejskiej, a szczególnie jej znaczenie dla zapewnienia dostępności usług transportowych można wyrazić poprzez udział, jaki mają łącznie podmioty trzeciego sektora w ogólnej liczbie jednostek usługowych obszaru transportu. Być może takie postrzeganie tego sektora przyczyni się do poszerzenia wiedzy o tym sektorze oraz stworzyły podstawy do prowadzenia badań nad jego oddziaływaniem na inne obszary gospodarki, w tym także na transport.

¹⁴ Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie..., *op. cit.*, art. 5 ust. 2.

¹⁵ Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie..., *op. cit.*, art. 5 ust. 3.

Literatura

- Blicharz J., *Udział polskich organizacji pozarządowych w wykonywaniu zadań administracji publicznej*, Kolonia Limited, Wrocław 2005.
- Działalność organizacji non-profit w 2013 r.: Zarządzanie, współpraca i świadczenie usług społecznych*. Studia i analizy statystyczne. GUS, Warszawa 2016.
- Grzelońska U., *Rola sektora non profit w polskiej gospodarce*, „Studia Ekonomiczne” nr 4 (LXXI), Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2011.
- Leś E., Nałęcz S., Wygnański J. J., Toepler S., Salamon L. M., *Sektor Non-profit w Polsce. Szkic do portretu*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2000.
- Plichta J., *Zadania i funkcje organizacji pozarządowych w realizacji koncepcji dobrego rządzenia*, L&J Techtrading, Warszawa 2009.
- Sektor non-profit w Polsce. Wybrane wyniki badań statystycznych zrealizowanych przez GUS na formularzach SOF*, GUS, Departament Badań Społecznych, Warszawa 2009.
- Tomanek R., *Rola organizacji non profit w kształtowaniu polityki transportowej*. Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Transport z. 80, Gliwice 2013.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. z 2016 poz. 1817).
- Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stowarzyszeniach (Dz.U. z 2015 poz. 1393).
- Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach (Dz.U. z 2016 poz. 40).

SELECTED ASPECTS OF CONSTITUENT ENTITIES OF THE NONPROFIT SECTOR IN SHAPING TRANSPORT SERVICES

Summary

The aim of the chapter is characteristic of the nonprofit sector, as well as determining the impact on shaping transport services. To meet this expectation, the concept of nonprofit organizations and classification of this sector, with legal point of view was determined. In addition, given the barriers to increased development of these entities in the economy. It shows the role that third sector organizations play in shaping the transport policy of the city.

Keywords: characteristics of the nonprofit sector, transport services.

CZEŚĆ II.
ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
W SKALI EUROPEJSKIEJ
I MIĘDZYNARODOWEJ

B. PALIŚ, *SPOSÓB ORGANIZACJI I ZARZĄDZANIA CONVENTION BUREAUS W POLSCE I NA ŚWIECIE*
– *STUDIA PRZYPADKÓW*, [w:]

K. PUJER (RED.), *ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY W SKALI LOKALNEJ, REGIONALNEJ, KRAJOWEJ*
I MIĘDZYNARODOWEJ, EXANTE, WROCŁAW 2016, ss. 109-123,
e-ISBN 978-83-65690-15-9, ISBN 978-83-65690-16-6.

ROZDZIAŁ 7.

SPOSÓB ORGANIZACJI I ZARZĄDZANIA *CONVENTION BUREAUS* W POLSCE I NA ŚWIECIE – *STUDIA PRZYPADKÓW*

mgr Beata Paliś

Uniwersytet Ekonomiczny
w Krakowie

Słowa kluczowe: struktura organizacyjna, marketing terytorialny, przemysł spotkań, *convention bureau*, zarządzanie *convention bureau*.

Wprowadzenie

Przemysł spotkań to szczególnie ważna dziedzina gospodarki turystycznej m.in. z uwagi na coraz większą profesjonalizację w tej branży w obszarze stosowanych metod zarządzania. Kluczowym podmiotem w branży spotkań są biura kongresów/*convention bureaus*. Celem rozdziału jest przedstawienie sposobu organizacji i zarządzania *convention bureaus* w Polsce i na świecie. W ramach opracowania przedstawiono zagadnienia teoretyczne dotyczące struktur organizacyjnych, przemysłu spotkań, a także organizacji biur kongresów. Ponadto porównano struktury organizacyjne *convention bureaus* w Polsce i na świecie. Rozdział weryfikuje hipotezę, iż sposób organizacji i zarządzania *convention bureau* może przełożyć się na wymierne efekty w postaci kreowania pozytywnego wizerunku destynacji turystyki biznesowej, a poprzez to na ilość spotkań biznesowych na danym obszarze. Hipotezę zweryfikowano w oparciu o wyniki badań własnych przeprowadzonych wśród polskich i zagranicznych *convention bureaus* przy wykorzystaniu takich metod i narzędzi, jak: analiza studiów przypadków, analiza źródeł internetowych, kwerenda literatury, analiza danych zebranych za pośrednictwem kwestionariusza ankiety (sondaż diagnostyczny), obserwacja uczestnicząca.

Podstawowe zagadnienia teoretyczne

Przemysł spotkań to bardzo dochodowy sektor gospodarki turystycznej. K. Celuch zdefiniował to zjawisko jako „branża spotkań, podróży motywacyjnych, konwencji i wystaw (*Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions – MICE*)”¹. Uważa on, iż ta dziedzina turystyki, wcześniej określana jako MICE nie obejmowała branży całościowo. Światowa Organizacja Turystyki Narodów Zjednoczonych (UNWTO, ang. *United Nations World Tourism Organization*) użyła z tego powodu sformułowań: „przemysł spotkań” lub „międzynarodowy przemysł spotkań. Terminy te obejmują organizację, promocję, sprzedaż oraz dostarczanie usług dla spotkań biznesowych, podróży motywacyjnych, seminariów, kongresów i konferencji, wydarzeń biznesowych, wystaw i targów, jak również wizyt technicznych. Organizacja UNWTO wprowadziła dodatkowo nową kategorię definicji przemysł spotkań tj. „Organizatorów konwencji i targów” (*Convention and trade show organizers*). Według UNWTO przemysł ten dotyczy: organizacji, promocji oraz zarządzania wydarzeniami tj. targami, konwencjami, kongresami i konferencjami. Ostatecznie ustalono po konsultacjach, termin „przemysł spotkań” (*meetings industry*), gdyż głównym elementem każdego wydarzenia biznesowego jest spotkanie ludzi. Definicja ta obejmuje także klientów takich jak: stowarzyszenia, korporacje czy administracja rządowa oraz dotyczy podróży motywacyjnych².

Stowarzyszenie Konferencje i Kongresy w Polsce, podkreśliło natomiast, iż „przemysł spotkań” odnosi się do dynamicznie rozwijającej się branży, która obejmuje wszystkie wyżej wskazane wydarzenia.³

Turystyka biznesowa choć rozwija się bardzo dynamicznie jest stosunkowo młodą formą turystyki, gdyż liczy około 50 lat. W Polsce zaczęła rozwijać się dopiero od 1990 r. Na początki te złożyły się działania Unii Europejskiej w chwili, gdy w ramach Programu Phare TOURIN wzmocniła turystykę polską, a w tym kreowanie i promowanie produktów markowych, czy podwyższanie jakości usług turystycznych. Poprzez te działania powołano w 1997 r. Menadżerów Marek, dla których jednym z obszarów działań była turystyka biznesowa. Głównym Menadżerem był Pan Sławomir Wróblewski, którego efektem działań było powołanie

¹ K. Celuch, *Międzynarodowy przemysł spotkań jako przykład działań na rzecz intensyfikacji wykorzystania przestrzeni turystycznej*, „Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula. Turystyka. Marketing miejsc – terazniejszość czy przyszłość?”, 2015, nr 40, s. 18-28.

² UNWTO, *Measuring the Economic Importance of the Meetings Industry. Developing a Tourism Satellite Account*, p. 4, Madrid 2006. za: K. Celuch, *Międzynarodowy przemysł... op. cit.*, s. 20.

³ S. Wróblewski (red.) *Stowarzyszenia profesjonalne w tworzeniu przemysłu spotkań w Polsce*, SKKP, Warszawa 2014, s. 13.

w 1998 r. Stowarzyszenia Konferencje i Kongresy w Polsce. Przedsięwzięcie to zapoczątkowało organizację i zarządzanie turystyką biznesową w Polsce⁴.

Szczególnie ważnym krokiem w rozwoju przemysłu spotkań w Polsce było powołanie jednostek *convention bureaus*. Istnieje wiele definicji, które określają działalność *convention bureaus*. K. Celuch podaje następującą definicję: *Convention and Visitors Bureau (CVB)*; *Convention Bureau* to „organizacja non-profit reprezentująca destynację, zapewniająca profesjonalne wsparcie organizatorom spotkań, konferencji i kongresów. CVB zwykle finansowane są ze składek członkowskich, podatków oraz dotacji samorządowych. Członkami CVB są zwykle organizacje, które dostarczają produkty i usługi organizatorom spotkań (tj. hotelom, restauracjom, PCO⁵ itp.) Termin CVB preferowany jest w USA i Australii, w innych krajach: CB”⁶.

Inną definicję formułuje T. Rogers według, którego CVB – *Conventions and Visitors Bureau* są instytucjami, które podejmują działania na rzecz lub w imieniu dostawców usług tj. obiekty konferencyjne, hotele, zakłady gastronomiczne, środowiska naukowe, instytucje samorządu lokalnego lub ogólnokrajowego zajmujące się przede wszystkim promocją obszaru na rynku przemysłu spotkań⁷.

Convention bureaus są głównymi podmiotami na tym rynku turystycznym. Podmioty te działają jako organizacje non profit. Są powołane bardzo często w strukturach urzędów miast lub lokalnych organizacji turystycznych. Inną często stosowaną formą prawną ich organizacji jest także stowarzyszenie branżowe. Ich działalność dotyczy przede wszystkim zarządzania marketingiem terytorialnym w obszarze przemysłu spotkań.

Według M. Raftowicz-Filipkiewicz „...działania na rzecz marketingu miejsc są niezbędnym elementem wspomagającym rozwój jednostek terytorialnych, a tym samym decydującym o ich konkurencyjności i atrakcyjno-

⁴ B. Donke, A. Górka, *Struktura organizacji i zarządzania turystyką biznesową w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem Gdańsk Convention Bureau*, [w:] *Turystyka biznesowa. Zbiór materiałów pokonferencyjnych*, Gdańsk, 6-7.09.2007, Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarska w Gdańsku, Gdańsk 2008, s.412, za: K. Celuch, *Przemysł spotkań w Polsce – geneza i historia powstania*, [w:] J. Siemiński, K. Celuch (red.), *Kształcenie następnego pokolenia profesjonalistów dla turystyki biznesowej: problemy i rozwiązania*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna, Warszawa 2009, s. 114.

⁵ Profesjonalni Organizatorzy Konferencji i Kongresów (ang. *Professional Congress Organizer*).

⁶ K. Celuch, *Definicje i interpretacje pojęć*, [w:] *Turystyka biznesowa. Produkt i promocja. Stowarzyszenie Konferencje i Kongresy w Polsce*, Warszawa 2005 za: K. Celuch, *Przemysł spotkań....op. cit.*, s. 134.

⁷ T. Rogers, *Conferences: a twenty-first century industry*, Harlow, Addison Wesley Longman, 1998; [w:] R. Davidson, B. Cope, *Turystyka Biznesowa. Konferencje, podróże motywacyjne, wystawy, turystyka korporacyjna*, Polska Organizacja Turystyczna, Warszawa 2003, s. 115.

ści”⁸. Natomiast według V. Gollaina głównym celem marketingu terytorialnego są działania zmierzające do podniesienia atrakcyjności miejsca lub jego wartości. Uważa on również, iż zadania te powinny być koordynowane przez agencje rozwoju regionalnego występujące w imieniu władz publicznych⁹. Natomiast według F. Hatema idea marketingu terytorialnego wyraża się przede wszystkim we wspieraniu oraz kreowaniu korzystnych i długofalowych relacji gospodarczych pomiędzy przedstawicielami biznesu, mieszkańcami oraz władzami terytorialnymi¹⁰. Koncepcja zarządzania marketingiem terytorialnym w obszarze przemysłu spotkań kształtuje się w zakresie ww. definicji. Podejmowanie działań w obszarze tego marketingu polega w głównej mierze na kreowaniu powiązań gospodarczych pomiędzy branżą tej dziedziny gospodarki turystycznej, ale także mieszkańcami, czy władzami terytorialnymi. Szczególnie ważna jest również współpraca z przedstawicielami uczelni wyższych, gdyż działania pracowników naukowych pomagają w przyciąganiu międzynarodowych kongresów, czy konferencji. Przyczyniają się więc one do kreowania marki destynacji turystyki biznesowej. Marketing przemysłu spotkań wpływa właśnie na wykreowanie zarówno marki, jak i wizerunku miejsca recepcji przemysłu spotkań¹¹. Główną instytucją stojącą na czele relacji, o których mowa powyżej jest właśnie *convention bureau*, które w głównej mierze koordynuje współpracę pomiędzy wszystkimi podmiotami działającymi w obszarze przemysłu spotkań.

Omawiając przedmiotowe zagadnienie warto także zwrócić uwagę na pojęcia „zarządzania” oraz organizowania”. P.F. Drucker określa zarządzanie jako proces, który charakteryzuje się tym, że:

- dotyczy przede wszystkim ludzi, czyli w przypadku *convention bureau* zespołu osób w nim pracujących;

⁸ M. Raftowicz-Filipkiewicz, *Marketing Terytorialny jako narzędzie stosowania przewagi konkurencyjnej Gminy Doliny Baryczy*, [w:] Joann Szynal (red.), *Nauki o zarządzaniu Management Sciences* 1(14), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2013, s. 57.

⁹ V. Gollain, *Guide du marketing territorial. Réussir son marketing territorial en 10 étapes, Territorial, Voiron* 2010, za: M. Raftowicz-Filipkiewicz..., *op. cit.*, s. 59.

¹⁰ F. Hatem, *Le marketing territorial. Principes, méthodes et pratiques*, EMS, Collombelles 2007, za: M. Raftowicz-Filipkiewicz..., *op. cit.*, s. 59.

¹¹ B. Paliś, *Narzędzia marketingowe zagranicznych convention bureaux-studia przypadków*, [w:] G. Rosa, A. Smalec (red.), *Marketing Przyszłości. Trendy. Strategie. Instrumenty. Współczesne wyzwania komunikacji marketingowej – sfera publiczna i prywatna*, Marketing i Zarządzanie nr 4 (45), „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy zarządzania, finansów i marketingu”, Szczecin 2016, ss. 203-212; Miejsce recepcji przemysłu spotkań to miejsce atrakcyjne dla organizacji: kongresów, konferencji, imprez motywacyjnych, wystaw, targów i innych spotkań biznesowych.

- jest głęboko osadzone w kulturze, czyli w zakresie zarządzania przemysłem spotkań należy uwzględniać wartości tworzące określone normy zachowań w przemyśle spotkań;
- wymaga prostych i zrozumiałych wartości, celów, działań i zadań odnoszących się do wszystkich uczestników organizacji; w przypadku *convention bureaus* cele, wartości, czy zadania przede wszystkim koncentrują się na przedsięwzięciach określonych w planach, czy strategiach działania i są ukierunkowane na pozyskanie spotkań biznesowych;
- powinno prowadzić do tego, aby organizacja była zdolna do adaptacji zmieniających się warunków otoczenia; oznacza to, iż *convention bureaus* na bieżąco muszą być zdolne do uczenia się i odpowiadania na nowe trendy w tej dynamicznie rozwijającej się branży;
- wymaga komunikowania się zarówno wewnątrz organizacji jak i z otoczeniem; jednym z obszarów działania *convention bureaus* jest właśnie komunikacja wewnętrzna, ale przede wszystkim z branżą przemysłu spotkań; szczególnie istotne jest tutaj poprawne kształtowanie wzajemnych relacji z otoczeniem na tym rynku;
- wymaga rozbudowanego systemu wskaźników, pozwalając, kontrolować, oceniać jak również przede wszystkim ulepszać efektywność działania; *convention bureaus* z tego właśnie powodu każdego roku prowadzą badania rynku przemysłu spotkań;
- musi być przede wszystkim zorientowane na główny rezultat jakim jest zadowolony klient¹²; w tym konkretnym przypadku jest to turysta biznesowy¹³, czy organizator spotkania biznesowego.

Należy także wspomnieć, iż nowe zarządzanie powinno być przede wszystkim: sprawne, co oznacza m.in. robienie rzeczy we właściwy sposób; skuteczne, czyli robienie rzeczy właściwych oraz koncentrowanie na nich sił, zasobów oraz inwencji twórczych; oraz społecznie odpowiedzialne¹⁴.

Elementy nowego zarządzania również są widoczne w zarządzaniu *convention bureaus*, a także przemysłem spotkań w sposób globalny. *Convention bureaus*, bowiem w strategiach swoich działań uwzględniają także przedsięwzięcia na rzecz społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR, ang. *corporate social responsibility*).

Działalność *convention bureaus* koncentruje się na realizacji 4 funkcji zarządzania określonych w ramach koncepcji H. Fayola tj.:

¹² M. Dołhasz, J. Fudaliński, M. Kosala, H. Smutek, *Podstawy Zarządzania. Koncepcje-strategie-zastosowania*, PWN, Warszawa 2009, s. 46.

¹³ Turysta biznesowy – turysta biorący udział w spotkaniu biznesowym tj. np. konferencji, kongresie czy imprezie motywacyjnej oraz podróżujący służbowo.

¹⁴ J. Penc, *Sztuka skutecznego zarządzania*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006, s. 63-64.

- planowaniu, czyli tworzeniu strategii/planów działań na rzecz przemysłu spotkań, wyznaczaniu celów oraz sposobów ich realizacji,
- organizowaniu, czyli ustanowieniu formalnej struktury organizacyjnej na rzecz koordynowania działań w ramach przemysłu spotkań,
- motywowaniu, zarówno własnych pracowników jak i branży m.in. poprzez ciągłe szkolenie i doskonalenie zawodowe oraz działania edukacyjne dla branży,
- kontrolowaniu, zarówno działalności poszczególnych pracowników, jak i ustalaniu wyników poprzez badania rynku przemysłu spotkań w regionach, a dokładnie ustalenie ilości spotkań biznesowych, które odbyły się w danym mieście¹⁵.

Jak wcześniej wspomniano *convention bureaus* są tworzone w ramach różnych struktur organizacyjnych. Organizowanie definiuje się jako proces tworzenia takiego układu ludzi i innych zasobów, które umożliwiłoby współpracę zmierzającą do osiągnięcia wspólnego celu. Proces ten pozwala ustalić, kto i co powinien robić, kto kogo nadzoruje oraz jakie są wzajemne relacje między poszczególnymi ludźmi i częściami organizacji¹⁶. Głównym efektem organizowania jest powstanie struktury organizacyjnej, co pozwala na sprawne realizowanie jej celów¹⁷. Struktura organizacyjna to inaczej budowa wewnętrzna danej organizacji, która uwzględnia sposób uporządkowania jej poszczególnych elementów, jak również ich wzajemnych zależności, czy też relacji. Do głównych jej elementów zalicza się: pojedyncze stanowisko pracy, komórkę organizacyjną, jednostkę organizacyjną¹⁸.

Organizacja polskich i zagranicznych *convention bureaus* – badania własne

W branży przemysłu spotkań funkcjonuje wiele podmiotów. *Convention bureaus* należą do kluczowych. Są jednostkami wyodrębnionymi organizacyjnie, a ich działalność jest kontrolowana i finansowana przez sektor administracji publicznej lub też czasami przez sektor prywatny¹⁹. Biura te są

¹⁵ M. Dołhasz, J. Fudaliński, M. Kosala, H. Smutek, *Podstawy Zarządzania...*, op. cit., s. 48.

¹⁶ J.R. Schermerhorn, *Zarządzanie*, PWE, Warszawa 2008, s. 176.

¹⁷ *Ibidem*, s. 51.

¹⁸ *Ibidem*, s. 87-90.

¹⁹ K. Cieślowski, *Rynek turystyki konferencyjnej-tom I. Podstawy teoretyczne. Funkcjonowanie i rozwój na świecie*, Akademia Wychowania Fizycznego im. Jerzego Kukuczki w Ka-

powołane w różnej formie np. jako jednostki organizacyjne urzędów miast, stowarzyszeń, czy fundacji powołanych często z inicjatywy branży przemysłu spotkań. Działając m.in. w strukturach miast, zajmują się w głównej mierze promocją miejsca recepcji turystycznej jako atrakcyjnej destynacji dla organizacji spotkań biznesowych.

Jak już wcześniej zauważono, ich głównym działaniem jest przede wszystkim marketing terytorialny obszarów geograficznych w zakresie przemysłu spotkań. Zadania te zmierzają do celu podstawowego, którym jest generowanie i odpowiadanie na jak największą liczbę zapytań ofertowych dotyczących organizacji kongresu, konferencji, czy imprezy motywacyjnej w regionie, a poprzez to pozyskanie największej ilości spotkań biznesowych²⁰. Z punktu widzenia zarządzania przemysłem spotkań, obszar recepcji turystycznej to przede wszystkim obszar preferencji organizatorów turystyki biznesowej, jak również turystów biznesowych, stanowiący unikalną całość, który jest administrowany i zarządzany m.in. *convention bureaus*²¹. Marketing terytorialny definiowany jest w literaturze m.in., jako proces społeczny i kierowniczy, który inicjują podmioty komunalne, po to, aby wykreować wymianę wartości z ich partnerami²². To właśnie w koncepcjach zarządzania marketingiem terytorialnym należy poszukiwać źródeł tego rodzaju marketingu. Władze publiczne dostarczające usług publicznych, wspierają konkurencyjność przedsiębiorstw funkcjonujących na ich terenie, a ponadto konkurują z innymi o różne cele i interesy własnej społeczności.²³ W efekcie tych działań widoczne jest wpływanie na opinie, postawy i sposoby zachowania się zewnętrznych i wewnętrznych grup zainteresowanych klientów poprzez dobór i kształtowanie właściwego zestawu środków i instrumentów. Celami zorientowanymi na adresatów zewnętrznych są: kształtowanie oferty m.in. turystycznej, efektywne i skuteczne komunikowanie się z zainteresowanymi podmiotami, kształtowanie

towicach, Katowice 2014, s. 161, za: K. Cieślowski, B. Grzaneck-Więcek, A. Hadzik, J. Kandyka, *Anatomia Organizacji Sportowych i Turystycznych*, Wydawnictwo AWF Katowice, Katowice 2014, s. 115.

²⁰ T. Rogers, *Conferences and Conventions...op. cit.*, za: K. Cieślowski, *Rynek turystyki konferencyjnej...op. cit.*, s. 161.

²¹ Crouch G. I., Ritchie J. R. B., *Tourism, Competitiveness, and Societal Prosperity*, „Journal of Business Research” 1999, no. 44 (1), s. 137–152.

²² P. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner, S-ka, Warszawa 1994, s. 6; B. Paliś, *Rynek przemysłu spotkań a ewolucja wizerunku miasta na przykładzie Krakowa*, [w:] A. Smalec (red.), *Marketing przyszłości. Trendy. Strategie. Instrumenty. Komunikacja marketingowa w sferze publicznej i społecznej*, „Zeszyty Naukowe nr 867 Problemy zarządzania, finansów i marketing” nr 40, Uniwersytet Szczeciński 2015, s. 58.

²³ A. Szromnik, *Marketing terytorialny. Miasto i region na rynku*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2007, s. 115; B. Paliś, *Rynek przemysłu... op. cit.*, s. 58.

osobowości, tożsamości i atrakcyjnego wizerunku danego obszaru.²⁴

W Polsce obecnie działa 13 biur kongresów, z których 12 jest lokalnych a 1 krajowe. Są to następujące podmioty: Bydgoszcz Convention Bureau, Gdańsk Convention Bureau, Convention Bureau Katowice, Convention Bureau Kielce, Kraków Convention Bureau, Poznań Convention Bureau, Warsaw Convention Bureau, Wrocław Convention Bureau, Convention Bureau Dolny Śląsk, Toruń Convention Bureau, Łódź Convention Bureau, Convention Bureau Masuria i Poland Convention Bureau²⁵.

W okresie maj-listopad 2016 r. autorka przeprowadziła badania własne przy wykorzystaniu takich metod i narzędzi, jak: analiza studiów przypadków, analiza źródeł internetowych, kwerenda literatury, analiza danych zebranych za pośrednictwem kwestionariusza ankiety (sondaż diagnostyczny), obserwacja uczestnicząca.

Badania o charakterze pilotażowym miały na celu potwierdzenie tezy, iż sposób organizacji i zarządzania *convention bureau* może przełożyć się na wymierne efekty w postaci kreowania pozytywnego wizerunku destynacji turystyki biznesowej, jak również ilość spotkań biznesowych na danym obszarze. W zakresie zarządzania i organizacji *convention bureaus* badaniem objęto 9 podmiotów z różnych kontynentów. Kwestionariusz ankietowy skierowano do 10 podmiotów z Europy, Azji, Australii i USA. Pozyskano 4 ankiety, co stanowi 40% badanej populacji. Działania pozostałej części podmiotów zweryfikowano poprzez analizę stron internetowych, jak również wywiad bezpośredni. Porównano także struktury organizacyjne 5 *Convention Bureaus* w Polsce.

Tabele 1 i 2 prezentują: wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród *Convention Bureaus* z Europy tj. *Vienna Convention Bureau* (Austria), *Lyon Convention Bureau* (Francja), *Amsterdam Marketing* (Holandia), a także jednego *Convention Bureaus* z Australii tj. informacje na temat ich struktur organizacyjnych, jak również wyniki badań przeprowadzone wśród *Convention Bureaus* w Polsce.

²⁴ A. Szromnik..., *op. cit.*, s. 22-24; B. Paliś, *Rynek przemysłu...*, *op. cit.*, s. 58.

²⁵ <http://www.poland-convention.pl/pl/zorganizuj-spotkanie/regionalne-convention-bureaux> (online: 20.12.2016).

Tabela 1. Działalność zagranicznych *Convention Bureaus*

Działanie	<i>Vienna Convention Bureau</i>	<i>Lyon Convention Bureau</i>	<i>Amsterdam Marketing</i>	<i>Convention Bureau z dużego miasta w Australii</i>
Strategia marketingowa	Posiadają strategię marketingową	Posiadają strategię na lata 2016-2018	Posiadają długofalową strategię	Posiadają 3 letni biznes plan, a także towarzyszącą strategię marketingową
Okres działalności	Ponad 20 lat, założone w 1969 r.	Ponad 20 lat	Ponad 20 lat	Ponad 20 lat
Liczba pracowników	12	9	Ponad 120 osób w tym 9 specjalistów ds. biznesu z czego 3,5 etatu dedykowane jest spotkaniom i konferencjom	47 osób
Forma prawna	Instytucja publiczna	Stowarzyszenie	Stowarzyszenie	Organizacja <i>non-profit</i> oparta na członkostwie
Departamenty	Dyrektor Biura, Kierownik Biura, Zastępca Dyrektora ds. marketingu, Koordynator marketingu i projektów, 3 x Kierownik ds. marketingu, 2 x Asystent ds. marketingu, 2 x Koordynator ds. projektów i marketingu, Asystent ds. strony internetowej	Dyrektor Biura, (Specjalista ds. Sprzedaży i marketingu itd.) 3 Menadżerów ds. rozwoju 4 Menadżerów Projektów 1 asystent	Amsterdam Marketing: 2 departamenty: Marketing Konsumentów i Marketing Biznesowy, w strukturach, którego znajduje się dział zajmujący się promocją turystyki biznesowej „Spotkania i konwencje” (Meetings & Conventions)	3 główne departamenty: pracownicy mają przypisane różne funkcje: poprzez biznes, pozyskiwanie spotkań biznesowych, rozwój kontaktów biznesowych, marketing, public relations, współpraca samorządowa, zasoby ludzkie, finanse, administracja
Sposób finansowania	Środki: 90% publiczne, 10% prywatne	Środki publiczne 100%	Środki: 30% publiczne, 70% prywatne	Środki: 90% publiczne, 10% prywatne

Źródło: opracowanie i tłumaczenie własne na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych.

Porównując dane zestawione w tabelach 1 i 2, a także analizując strony internetowe *convention bureaus* w Polsce i na świecie można stwierdzić, iż ich struktury organizacyjne są raczej zróżnicowane, chociaż występują także pewne podobieństwa. *Convention bureaus* w Europie i na świecie powstały znacznie wcześniej niż *convention bureaus* w Polsce. W Polsce, bowiem przemysł spotkań zaczął znacznie rozwijać się po wstąpieniu do Unii Europejskiej. *Convention bureau* zarządzane jest zwykle przez Dyrektora, Prezesa, czy Kierownika, w zależności

od szerszej struktury, w której funkcjonuje. Można dostrzec, że *convention bureaus* na świecie są liczniejsze, natomiast w Polsce liczba zatrudnionych pracowników w badanych jednostkach wynosi od 2 do 5 osób.

Tabela 2. Działalność polskich *Convention Bureaus*

Działanie	<i>Krakow Convention Bureau</i>	<i>Poznań Convention Bureau</i>	<i>Wrocław Convention Bureau</i>	<i>Gdańsk Convention Bureau</i>	<i>Warsaw Convention Bureau</i>
1	2	3	4	5	6
Okres działalności	Od 2004 r. (ok. 12 lat)	Od 2005 r. (ok. 11 lat)	Od 2002 r. (ok. 14 lat)	Od 2005 r. (ok. 11 lat)	Od 2003 r. (ok.13 lat)
Strategia działania	Długofalowa Strategia Rozwoju Turystyki, Plan działań dla <i>Krakow Convention Bureau</i> w zakresie marketingu turystyki biznesowej na lata 2016-2020	Długofalowa Strategia Rozwoju Miasta oraz programy strategiczne: „Metropolitalny Poznań” i „Turystyczny Poznań”	Roczny plan operacyjny	Strategia <i>Gdańsk Convention Bureau</i> opiera się na bazie prowadzonych badań statystycznych, które określają główne kierunki rozwoju i jest co roku weryfikowana	Roczny plan operacyjny
Ilość pracowników dedykowanych <i>convention bureau</i>	4	2	5	4	3
Forma prawna	Instytucja publiczna, biuro w strukturach Urzędu Miasta Krakowa	Stowarzyszenie publiczno-prywatne od 2013 r. (<i>Poznań Convention Bureau</i> powstało w 2005 roku i pierwotnie funkcjonowało w Urzędzie Miasta Poznania. W roku 2013 zostało przeniesione w struktury <i>Poznańskiej Lokalnej Organizacji Turystycznej</i>	Organizacja non-profit	Stowarzyszenie publiczno-prywatne, w strukturach <i>Gdańskiej Organizacji Turystycznej</i>	Stowarzyszenie publiczno-prywatne od 2014 r. w strukturach <i>Warszawskiej Organizacji Turystycznej</i> (wcześniej <i>Convention Bureau</i> funkcjonowało w strukturach Urzędu Miasta Stołecznego Warszawy)

1	2	3	4	5	6
Departamenty	Brak wyodrębnionych departamentów oraz funkcji przypisanych pracownikom – Kierownik Biura oraz 3 pracowników	Specjalista ds. relacji z klientami korporacyjnymi oraz specjalista ds. relacji ze stowarzyszeniami, biuro nadzorowane przez Prezesa PLOT (Poznańskiej Lokalnej Organizacji Turystycznej)	Prezes Zarządu, Dyrektor Finansowa, 2 x Kierownik Projektu, Specjalista ds. pozyskiwania i współpracy wydarzeń	Menadżer Pionu Operacyjnego, 3 specjalistów	Dyrektor, Kierownik ds. marketingu, Młodszy Kierownik Projektów
Sposób finansowania	Środki publiczne	Środki publiczno-prywatne (składki członkowskie)	Środki publiczno-prywatne, w tym działalność gospodarcza	Środki publiczno-prywatne (składki członkowskie oraz działalność gospodarcza)	Środki publiczno-prywatne

Źródło: opracowanie własne na podstawie stron internetowych oraz wywiadów bezpośrednich.

Ponadto biura zagraniczne posiadają bardziej rozbudowane struktury organizacyjne zawierające wydzielone departamenty lub osoby, którym przypisano konkretne funkcje. Zagraniczne *convention bureaus* opierają swoją działalność na długofalowej strategii marketingowej, natomiast badane biura w Polsce działalność oparły w większości na planach operacyjnych, czy też długofalowych strategiach dla rozwoju miasta i turystyki. Ponadto badane zagraniczne *convention bureaus* finansują działalność w głównej mierze ze środków publicznych podczas, gdy biura w Polsce korzystają dodatkowo ze środków prywatnych oraz prowadzonej działalności gospodarczej.

Natomiast podsumowując wyniki badań należy podkreślić, iż w działalności tej szczególną uwagę należy zwrócić na posiadanie długofalowej strategii działań marketingowych, która powinna zostać opracowana we współpracy z branżą przemysłu spotkań. W branży tej, bowiem działania w partnerstwie mają kluczowe znaczenie, gdyż marketing przemysłu spotkań dotyczy właśnie owych podmiotów z branży funkcjonujących na tym rynku i tworzących ofertę dla przemysłu spotkań²⁶.

Odpowiadając na pytanie w wywiadzie bezpośrednim, co jest najważniejszym elementem w marketingu *Convention Bureau* istotną kwestię w zakresie zarządzania *Convention Bureaus* poruszył Dyrektor *Vienna Convention Bureau*: „Najważniejszym elementem w marketingu *Convention Bureau* jest bycie niezależnym od wszelkich wpływów takich jak polityka, czy inni interesariusze itp.

²⁶ B. Paliś, *Narzędzia marketingowe...*, op. cit., s. 209.

stuprocentowa koncentracja na potrzebach klienta jest doskonałą podstawą, aby odnieść sukces jako biuro, ale także jako miejsce docelowe²⁷ – mówi Christian Mutschlechner – Dyrektor *Vienna Convention Bureau*²⁸.

Pisząc o zarządzaniu *convention bureaus* warto wspomnieć o ilości spotkań biznesowych odbywających się w poszczególnych miastach. Wielkość struktury organizacyjnej, jak również sposób jej ustanowienia powinny w głównej mierze zależeć od popytu na organizację spotkań biznesowych. Natomiast z drugiej strony odpowiednie zarządzanie przemysłem spotkań może także przełożyć się na ruch turystyczny w tej dziedzinie turystyki.

Według najnowszego międzynarodowego rankingu – *ICCA Statistics Report 2015*, który obejmuje ponad 400 podmiotów z całego świata, niektóre z omawianych miejsc znalazły się w czołówce z największą ilością spotkań biznesowych według definicji ICCA²⁹: według rankingu międzynarodowego w miastach: Wiedeń – 4. pozycja z 178 spotkaniami, Amsterdam – 12. pozycja z 120 spotkaniami, Sidney – 25. pozycja z 86 spotkaniami; ranking międzynarodowy: liczba spotkań w krajach: USA – 1. pozycja z 925 spotkaniami, Austria – 14. pozycja z 258 spotkaniami, Francja – 5. pozycja z 522 spotkaniami, Holandia – 9. pozycja z 333 spotkaniami, Kanada – 10. pozycja z 308 spotkaniami, Australia – 15. pozycja z 247 spotkaniami, Polska 21. pozycja ze 193 spotkaniami³⁰. Natomiast miasta z Polski osiągnęły pozycje: Warszawa 41. pozycja z 62 spotkaniami, Kraków 49. pozycja z 54 spotkaniami, Gdańsk 126. pozycja z 20 spotkaniami, Wrocław 139. pozycja z 18 spotkaniami³¹.

Podsumowanie

Zarządzanie *convention bureaus* to przede wszystkim zarządzanie przemysłem spotkań w danym regionie w skali globalnej. Głównym celem tej działalności jest prowadzenie działań marketingowych, po to aby wykreować wizerunek destynacji jako atrakcyjnego miejsca do organizacji spotkań biznesowych, a poprzez to przyciągnąć jak największą ilość spotkań do danego miasta, czy regionu. Sposób zarządzania *convention bureaus* w Polsce i na świecie jest podobny, chociaż w innych krajach struktury te są bardziej rozbudowane. Umiejętne zarządzanie *convention bureaus*, w tym ustanowienie odpowiednich struktur organizacyjnych oraz dobór pracowników może przełożyć się na sukces gospodarczy poprzez zwiększenie dochodów z organizacji konferencji/kongresów, czy też innych spo-

²⁷ Tłumaczenie wypowiedzi B. Paliś.

²⁸ B. Paliś, *Narzędzia marketingowe... op. cit.*, ss. 209-210.

²⁹ ICCA – Międzynarodowe Stowarzyszenie Kongresów i Konferencji (ang. *the International Congress and Convention Association*) założone w 1963 r. zrzeszające 1061 członków z 95 krajów z główną siedzibą w Amsterdamie) <http://www.iccaworld.com/abouticca.cfm> (online: 26.05.2016).

³⁰ B. Paliś, *Narzędzia marketingowe...op. cit.*, s. 211.

³¹<http://www.iccaworld.org/knowledge/benefit.cfm?benefitid=4036>, (online: 15.12.2016).

tkąń biznesowych. Wybór struktur i sposobu zarządzania często jest jednak uzależniony od wyboru przez władze lokalne priorytetów oraz świadomości roli i znaczenia przemysłu spotkań dla gospodarki regionu.

Literatura

- Celuch K., *Definicje i interpretacje pojęć*, [w:] *Turystyka biznesowa. Produkt i promocja. Stowarzyszenie Konferencje i Kongresy w Polsce*, Warszawa 2005.
- Celuch K., *Międzynarodowy przemysł spotkań jako przykład działań na rzecz intensyfikacji wykorzystania przestrzeni turystycznej*, „Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula. Turystyka. Marketing miejsc–teraźniejszość czy przyszłość?”, 2015, nr 40.
- Celuch K., *Przemysł spotkań w Polsce – geneza i historia powstania*, [w:] J. Siemiński, K. Celuch (red.), *Kształcenie następnego pokolenia profesjonalistów dla turystyki biznesowej: problemy i rozwiązania*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna, Warszawa 2009.
- Cieślikowski K., *Rynek turystyki konferencyjnej–tom I. Podstawy teoretyczne. Funkcjonowanie i rozwój na świecie*, Akademia Wychowania Fizycznego im. Jerzego Kukuczki w Katowicach, Katowice 2014.
- Cieślikowski K., Grzanek-Więcek B., Hadzik A., Kantyka J., *Anatomia Organizacji Sportowych i Turystycznych*, Wydawnictw AWF Katowice, Katowice 2014, s. 115.
- Crouch G. I., Ritchie J. R. B., *Tourism, Competitiveness, and Societal Prosperity*, „Journal of Business Research” 1999, no. 44 (1).
- Dołhasz M., Fudaliński J., Kosala M., Smutek H., *Podstawy Zarządzania. Koncepcje-strategie-zastosowania*, PWN, Warszawa 2009.
- Donke B., Górską A., *Struktura organizacji i zarządzania turystyką biznesową w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem Gdańsk Convention Bureau*, [w:] *Turystyka biznesowa, Zbiór materiałów pokonferencyjnych*, Gdańsk, 6-7.09.2007, Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarska w Gdańsku, Gdańsk 2008.
- Gollain V., *Guide du marketing territorial. Réussir son marketing territorial en 10 étapes*, Territorial, Voiron 2010.
- Hatem F., *Le marketing territorial. Principes, méthodes et pratiques*, EMS, Collombelles 2007.
- Kotler P., *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner, S-ka, Warszawa 1994.
- Paliś B., *Narzędzia marketingowe zagranicznych convention bureaux-studia przypadków*, [w:] G. Rosa, A. Smalec (red.), *Marketing Przyszłości. Trendy. Strategie. Instrumenty. Współczesne wyzwania komunikacji*

- marketingowej – sfera publiczna i prywatna*, Marketing i Zarządzanie nr 4 (45), „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy zarządzania, finansów i marketingu”, Szczecin 2016.
- Paliś B., *Rynek przemysłu spotkań a ewolucja wizerunku miasta na przykładzie Krakowa*, [w:] A. Smalec (red.), *Marketing przyszłości. Trendy. Strategie. Instrumenty. Komunikacja marketingowa w sferze publicznej i społecznej*, „Zeszyty Naukowe nr 867 Problemy zarządzania, finansów i marketingu” nr 40, Uniwersytet Szczeciński 2015.
- Penc J., *Sztuka skutecznego zarządzania*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.
- Raftowicz-Filipkiewicz M., *Marketing Terytorialny jako narzędzie stosowania przewagi konkurencyjnej Gminy Doliny Baryczy*, [w:] J. Szynal (red.), *Nauki o zarządzaniu Management Sciences* 1(14), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2013.
- Rogers T., *Conferences: a twenty-first century industry*, Harlow, Addison Wesley Longman, 1998; [w:] R. Davidson, B. Cope, *Turystyka Biznesowa. Konferencje, podróże motywacyjne, wystawy, turystyka korporacyjna*, Polska Organizacja Turystyczna, Warszawa 2003.
- Schermerhorn J.R., *Zarządzanie*, PWE, Warszawa 2008.
- Szromnik A., *Marketing terytorialny. Miasto i region na rynku*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2007.
- UNWTO, *Measuring the Economic Importance of the Meetings Industry. Developing a Tourism Satellite Account*, Madrid 2006.
- Wróblewski S. (red.) *Stowarzyszenia profesjonalne w tworzeniu przemysłu spotkań w Polsce*, SKKP, Warszawa 2014.

Strony internetowe

- http://convention.krakow.pl/ccb/5741,artykul,dzialalnosc_kcb.html
(online: 20.12.2016).
- <http://www.iccaworld.org/knowledge/benefit.cfm?benefitid=4036>
(online: 15.12.2016).
- <http://www.poland-convention.pl/pl/zorganizuj-spotkanie/regionalne-convention-bureaux> (online: 20.12.2016).
- <http://www.warsawconvention.pl/index.php?mode=1&content=117>
(online: 20.12.2016).
- <http://www.iccaworld.com/abouticca.cfm> (online: 26.05.2016).
- http://gdanskconvention.pl/pl/O_nas (online: 20.12.2016)
- http://poznan.travel/pl/c/biznes_(online: 20.12.2016).
- <http://pl.convention.wroclaw.pl/>(online: 20.12.2016).

THE ORGANISATION AND MANAGEMENT OF THE CONVENTION BUREAUS IN POLAND
AND IN THE WORLD-CASE STUDIES

Summary

The aim of the article is to present how to organize and manage of convention bureaus in Poland and in the world. At the beginning of the article the theoretical issue of this subject is discussed. Author on selected examples, Convention Bureaus in Poland and in the world discusses the organizational structure, including the management and financing of the various bureaus.

Keywords: organizational structure, territorial marketing, meetings industry, convention bureau, management of the convention bureau.

ROZDZIAŁ 8.

INNOWACYJNOŚĆ JAKO CZYNNIK ROZWOJU GOSPODARKI – DOŚWIADCZENIA POLSKIE NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

mgr Radosław Mieszala

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów

Słowa kluczowe: innowacje, polityka innowacji Polski, polityka innowacji Unii Europejskiej, bariery innowacji.

Wprowadzenie

Jednym z zasadniczych elementów charakteryzujących nowoczesną gospodarkę jest jej potencjał innowacyjny. Współcześnie między teoretykami tematu oraz praktykami życia gospodarczego nie ma sporu co do faktu, iż wysoka innowacyjność gospodarki jest nie tylko jednym z elementów świadczących o jej nowoczesności, ale również podstawowym czynnikiem rozwoju gospodarczego. Doświadczenia wielu krajów o rozwiniętej gospodarce wskazują, że to właśnie innowacje wprowadzane w wielu dziedzinach życia gospodarczego, stały się zasadniczym czynnikiem wzrostu gospodarczego i kreowania profitów z nim związanych. Na tym tle polska gospodarka, pomimo niewątpliwej modernizacji w ciągu ostatnich 25 lat, nadal pozostaje w tyle. Wydaje się, że w naszym kraju, zarządzający życiem gospodarczym politycy, w większości, nie zdają sobie sprawy z korzyści związanych z nakładami na innowacje oraz rozwój naukowo-techniczny w gospodarce.

Celem niniejszego rozdziału jest analiza wpływu innowacyjności na rozwój gospodarczy Polski na tle krajów Unii Europejskiej. Punktem wyjścia rozważań teoretycznych będzie omówienie definicji innowacyjno-

ści, uregulowań prawnych z nią związanych oraz sposobów pomiaru innowacyjności gospodarki. Przedstawione zostaną pokrótce kontrowersje i spory dotyczące roli państwa w kreowaniu i regulowaniu procesów innowacyjnych. Zaprezentowane będą najważniejsze bariery innowacyjności ze szczególnym uwzględnieniem ograniczeń o charakterze prawnym i politycznym. Na tym tle zaprezentowany zostanie potencjał innowacyjny polskiej gospodarki oraz możliwe kierunki i ograniczenia jego rozwoju.

Pojęcie innowacyjności w gospodarce – zagadnienia definicyjne

Innowacyjność jako kategoria rozwoju ekonomicznego oraz element definiowania gospodarki stała się w ostatnich latach pojęciem niezwykle „modnym”. Prowadzi to znaczącego nadużywania terminów „innowacja”, „innowacyjność”, „innowacyjny” w odniesieniu do życia gospodarczego, a w konsekwencji – do rozmycia, czy zgoła zafałszowania pierwotnego i rzeczywistego rozumienia wspomnianych terminów. Jak słusznie zauważa D. Jegorow, o innowacjach i innowacyjności żywo dyskutują ekonomiści, specjaliści ds. zarządzania oraz politycy. Niestety w bardzo wielu przypadkach są to działania pozorowane. Innowacyjną gospodarkę można porównać z Yeti – wszyscy o niej mówią, tylko nikt jej nie widział. Innowacyjność jest aktualnie jednym z najbardziej nadużywanych słów w wżyciu publicznym. Powszechność stosowania pojęcia „innowacje” zatracą jego sens w wymiarze teoretycznym i praktycznym. Wyjątkowość i unikatowość innowacji stoi w sprzeczności z powszechnością tego pojęcia, a w wielu obszarach wręcz siłowym przypisywaniu innowacji rozwiązaniom, które w rzeczywistości z innowacjami nie mają wiele wspólnego¹. Tego rodzaju tendencja do rozszerzania pojęcia innowacyjności jest więc elementem zafałszującym realne znaczenie tego pojęcia, dlatego zasadnym wydaje się omówienie pierwotnego, rzeczywistego znaczenia wspomnianego terminu.

Na wstępie należy zauważyć, że już sama intuicja językowa wskazuje, iż wypowiadając słowo „innowacja” ma się na myśli, coś wyjątkowego, rzadkiego, nie stereotypowego, nadzwyczajnego, a przede wszystkim nowego, nie mającego analogii w przeszłości. W odniesieniu do życia gospodarczego innowacją będzie więc tworzenie całkowicie nowych produktów, metod produkcji, rewolucyjnych metod zarządzania, czy nawet nowator-

¹ D. Jegorow, *Zróźnicowanie regionalne poziomu innowacyjności w Polsce*, [w:] A. Francik (red.), *Procesy innowacyjne w polskiej gospodarce: potencjał zmian*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Biznesu, Dabrowa Górnicza 2016, s. 14-15.

skich technik oraz metod promocji i sprzedaży produktu (usługi). Zasadniczym elementem definicyjnym, pozwalającym nazwać dany produkt czy działanie „innowacyjnym” jest więc jego przełomowość, nowatorskość, brak analogii w przeszłości.

Innowacyjność oraz innowacje można definiować z perspektywy różnych dziedzin wiedzy. Biorąc pod uwagę temat wywodu podjętego w niniejszym rozdziale, największe znaczenie ma sposób definiowania innowacji z punktu widzenia ekonomii oraz nauk pokrewnych. W ujęciu G. Gierszewskiej innowacyjność, to zdolność i motywacja do nieustannego poszukiwania „nowości” w zakresie koncepcji zarządzania, technologii, rozwiązań organizacyjnych, wynalazków i pomysłów. Innowacyjność, to również umiejętność kreowania współpracy, partnerstwa i zarządzania zaufaniem między podmiotami zaangażowanymi w procesy innowacji w wymiarze strategicznym. Innowacyjność, to także umiejętność zdobywania zasobów, kwalifikacji i kluczowych kompetencji wymaganych w tych procesach². Cytowana autorka pojmuję więc innowację i innowacyjność niezwykle szeroko, co jest cechą charakterystyczną wielu współczesnych definicji omawianych tu pojęć i często prowadzi do pewnego rozmycia istoty innowacji jako kategorii życia gospodarczego.

Przykładem „wąskiej” definicji innowacyjności jest określenie tego pojęcia zaproponowane przez OECD, zgodnie z którym innowacyjność to wdrażanie w praktyce gospodarczej nowego lub znacząco udoskonalonego produktu, usługi lub procesu, w tym także wdrożenie nowej metody marketingowej lub organizacyjnej redefiniującej sposób pracy lub relacje organizacji z otoczeniem³. Przytoczona definicja sprowadza innowacyjność do wprowadzania na rynek lub w praktyce organizacyjnej nowych produktów, względnie nowego sposobu zarządzania.

Ciekawe, a zarazem trafne podejście do procesów innowacyjnych prezentuje L. Woźniak. Zdaniem tego autora, w definicji innowacyjności można wyróżnić trzy podstawowe punkty ciężkości⁴:

1. Przedsiębiorczość – czynnikiem sprawczym jest przedsiębiorca – jednostka dostrzegająca nowe możliwości i posiadająca umiejętność

² G. Gierszewska, *Małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacyjność, konkurencyjność: głos w dyskusji*, [w:] T. Grzeszczyk (red.), *Wybrane problemy wzrostu innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2016, s. 13.

³ Cyt. za: S. Pięta, M. Ścibisz, *Innowacyjność polskiej gospodarki w obliczu pułapki średniego dochodu*, [w:] T. Grzeszczyk (red.), *Wybrane problemy wzrostu innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2016, s. 91.

⁴ L. Woźniak, *Po co nam innowacyjność?: problem innowacyjności w regionie peryferyjnym na przykładzie województwa podkarpackiego*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2016, s. 131.

ność uruchomienia wewnętrznych zasobów przedsiębiorstwa w celu uruchomienia tych możliwości;

2. Aspekt techniczno-ekonomiczny – kładący nacisk na postęp techniki w następstwie działalności badawczo-rozwojowej;
3. Strategiczność innowacji – uwzględnianie innowacji w strategii rozwoju.

W tym ujęciu innowacyjność jest zarówno pewną umiejętnością przedsiębiorcy (podmiotu gospodarującego) polegającą na chęci i umiejętności wdrażania nowych rozwiązań, jak i funkcją strategii rozwojowej, w której innowacje są ważnym czynnikiem rozwoju.

Bardzo dobrą ilustracją zakresu pojęć: innowacja i innowacyjność są nazwy tzw. osi priorytetowych wyróżnionych w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, stanowiącego podstawę polityki w dziedzinie innowacji w naszym kraju. I tak, w ramach omawianego programu wyróżniono następujące priorytety⁵:

- 1) Badania i rozwój nowoczesnych technologii;
- 2) Infrastruktura sfery badawczo-rozwojowej;
- 3) Kapitał dla innowacji;
- 4) Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia;
- 5) Dyfuzja innowacji;
- 6) Polska gospodarka na rynku międzynarodowym;
- 7) Społeczeństwo informacyjne – budowa elektronicznej administracji;
- 8) Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki;
- 9) Pomoc techniczna.

Wyróżnione w omawianym programie priorytety są dobrą ilustracją zakresu działań innowacyjnych oraz pewnych aspektów procesu gospodarowania kluczowych dla wprowadzania rozwiązań innowacyjnych.

Można dokonywać rozmaitych typologii innowacji ze względu na różnorodne czynniki. Do najpopularniejszych tego typu klasyfikacji należy podział innowacji ze względu na ich przedmiot – rysunek 1.

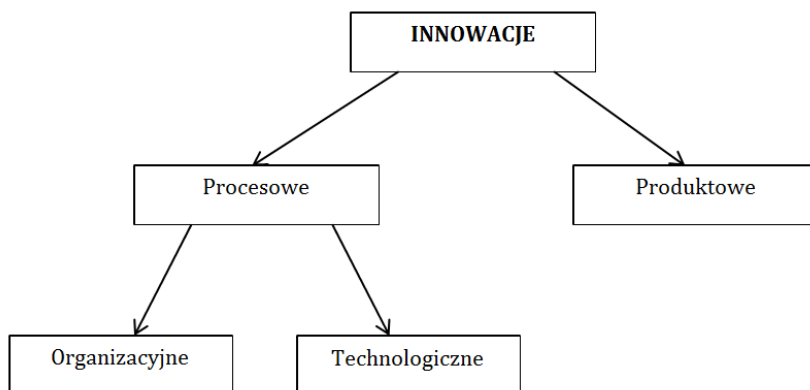
Inny podział klasyfikuje je ze względu m. in na podmiot wprowadzający rozwiązania innowacyjne, kryterium finansowania procesu innowacyjnego czy kryterium branżowe.

W kontekście podjętych rozważań warto zdefiniować pojęcie potencjału innowacyjnego gospodarki. W ujęciu I. Kasprzyk-Młynarczyk, po-

⁵ Program Innowacyjna Gospodarka,
<https://www.poig.2007-2013.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/dzialania.aspx>, (online: 06.11.2016).

tencją innowacyjny, to jedna z determinant zdolności innowacyjnej, składająca się z następujących czynników⁶:

- poziomu rozwoju gospodarczego, w tym zaawansowania technicznego gospodarki,
- zasobów wykwalifikowanej siły roboczej i poziomu edukacji społeczeństwa,
- zasobów kapitału,
- skali i intensywności wysiłku badawczo-rozwojowego składającego się z: nakładów na badania i rozwój, liczebności personelu badawczego, liczby opatentowanych wynalazków.



Rysunek 1. Podział innowacji ze względu na przedmiot

Źródło: J. Czerniak, *Polityka innowacyjna w Polsce: analiza i proponowane kierunki zmian*, Difin, Warszawa 2013, s. 18.

Potencjał innowacyjny gospodarki jest więc wypadkową wielu różnorodnych czynników składających się na proces gospodarowania, przy czym czynniki te mają zarówno charakter czysto ekonomiczny, jak i ludzki, a więc związane są z predyspozycjami, kwalifikacjami i umiejętnością ludzi uczestniczących w procesie gospodarowania (zarówno bezpośrednio, jak i ludzie organizujących ten proces – polityków, prawników itd.).

Rola państwa w kreowaniu innowacyjności

Analizę roli państwa oraz jego agend w kreowaniu i stymulowaniu innowacyjności w gospodarce należy zacząć od generalnego zastrzeżenia, iż nie

⁶ I. Kasprzyk-Młynarczyk, Potencjał innowacyjny w krajach Grupy Wyszehradzkiej, [w:] A. Francik (red.), *Innowacje – przedsiębiorczość – rozwój*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Biznesu, Dąbrowa Górnicza 2015, s. 27.

ma w tym temacie konsensusu pomiędzy ekonomistami, teoretykami życia gospodarczego, a tym bardziej pomiędzy politykami. Jak w wielu innych dziedzinach i aspektach ścierają się tutaj dwie zasadnicze koncepcje ekonomiczno-polityczne, krańcowo różnie definiujące rolę państwa w ogóle, a w relacjach gospodarczych – w szczególności. Koncepcje te można – bez wnikania w szczegółowe niuansy – nazwać: liberalną (wolnościową) oraz socjaldemokratyczną (etatystyczną).

Według liberałów gospodarka jest swoistym bytem, czy też mechanizmem, działaniem spontanicznym, podlegającym samoregulacji. Zgodnie z tym podejściem, ingerencja państwa w życie gospodarcze powinna ograniczać się do niezbędnego minimum, a według jeszcze bardziej skrajnej koncepcji, powinna zostać właściwie całkowicie wyeliminowana. Państwo samo w sobie – zgodnie z omawianą koncepcją – nie jest zdolne do kreowania wzrostu gospodarczego, co więcej jego ingerencja w procesy gospodarcze niemal zawsze przynosi negatywne skutki. Tego rodzaju podjęcie ma swoje określone implikacje również w podejściu do innowacji i innowacyjności. Jak zauważa E. Osuch-Rak, publiczna polityka innowacyjna w niedostatecznym stopniu umożliwia rozwój gospodarczy i społeczny, ponieważ państwo posiada ograniczoną zdolność do rozwiązywania problemów złożonych⁷. Innymi słowy, urzędnik państwowy – nawet działając w najlepszej intencji – nie posiada dostatecznych danych oraz nie zna specyficznych uwarunkowań, które pozwalałyby mu na podejmowanie racjonalnych decyzji gospodarczych. Rola państwa powinna więc ograniczać się jedynie do stworzenia pewnych ram prawnych, w ramach których gospodarowanie w ogóle, a kreowanie innowacji w szczególności, staną się procesami spontanicznymi, działaniami prywatnych podmiotów życia gospodarczego, których zasadniczym celem jest rozwój oraz kreowanie zysku. Innowacje są więc niejako naturalną konsekwencją działania firm zmierzających do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej na rynku. Państwo ma natomiast w tych działaniach „nie przeszkadzać”. W tym celu należy ograniczać bariery, choćby biurokratyczne czy podatkowe, które ograniczają naturalną kreatywność podmiotów życia gospodarczego i ich potencjał rozwojowy.

Według przeciwstawnej koncepcji, roboczo nazwanej tu socjaldemokratyczną (choć można użyć tu innych określeń, jak np. koncepcja etatystyczna, „keynesistowska” itp.), to państwo – w mniejszym lub większym stopniu – jest podstawowym kreatorem i regulatorem procesów gospodarczych. Jego rola w gospodarce, w tym również w kreowaniu inno-

⁷ E. Osuch-Rak, *Polityka innowacyjna jako polityka publiczna: wybrane aspekty*, [w:] A. Francik (red.), *Procesy innowacyjne w polskiej gospodarce: potencjał zmian*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Biznesu, Dąbrowa Górnicza 2016, s. 194.

wacyjności, jest nieodzowna. Zdaniem zwolenników omawianej koncepcji nie da się wyeliminować działań państwa w sferze gospodarczej, bowiem to państwo tworzy (i musi tworzyć) ramy prawne i instytucjonalne procesu gospodarowania.

Zwolennicy aktywnej roli państwa jeśli idzie o kreowanie i regulowanie działalności innowacyjnej bardzo często postulują prowadzenie przez państwo i jego agendy całościowej polityki zmierzającej to podniesienie innowacyjności gospodarki. W tym rozumieniu polityka innowacyjna definiowana jest zwykle, jako świadoma i celowa działalność organów władzy publicznej zmierzająca bezpośrednio lub pośrednio do wspierania innowacyjności, a przez to konkurencyjności gospodarki. Głównym celem polityki innowacyjnej państwa jest rozwój systemu innowacyjnego (zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym), który służy promowaniu innowacji zwiększających konkurencyjność gospodarki i podnoszących poziom życia obywateli, reorientacji gospodarki opartej na pracy na gospodarkę opartą na wiedzy, zacieśnianiu powiązań pomiędzy elementami systemu innowacji (nauką, techniką, edukacją, przedsiębiorstwami, rynkiem, administracją rządową i samorządową, organizacjami pozarządowymi itp.)⁸. Zdaniem Ł. Mamicy, w podejściu do definiowania polityki innowacyjnej możemy wyróżnić ujęcie zakładające minimum ingerencji państwa i wiarę efektywność mechanizmów wolnego rynku oraz podejście zakładające konieczność podejmowania działań korygujących, w tym głównie za pomocą układu instytucjonalnego⁹. Tak więc również w tym aspekcie ścierają się dwie podstawowe koncepcje dotyczące polityki gospodarczej w ogóle oraz będącej jej częścią strategii wprowadzania innowacji w gospodarce. Zwolennicy liberalizmu gospodarczego stawiają tu przede wszystkim na oddolne działania samych przedsiębiorców argumentując, że wprowadzanie innowacji leży w ich własnym interesie ekonomicznym, natomiast zwolennicy koncepcji przeciwstawnej twierdzą, że polityka innowacyjna – a przynajmniej tworzenie jej ramowych założeń – powinna być przede wszystkim domeną państwa i instytucji publicznych.

Oczywiście wyżej przedstawione koncepcje są pewnymi skrajnymi modelami mającymi na celu unaocznic zasadniczą różnicę w postrzeganiu roli państwa w gospodarce. W praktyce politycznej i gospodarczej występują zazwyczaj systemy, które możemy określić mianem „mieszanych”, tj. takie, w których państwo, w mniejszym lub większym stopniu, ingeruje

⁸ E. Osuch-Rak, *Polityka innowacyjna... op. cit.*, s. 195.

⁹ Ł. Mamica, *Istota i pojęcie innowacyjności oraz polityki innowacyjnej*, [w:] T. Geodecki, Ł. Mamica (red.), *Polityka innowacyjna*, Polskie Towarzystwo ekonomiczne, Warszawa 2014, s. 17.

w procesy gospodarcze, w tym również w kreowanie polityki innowacyjnej.

Główne bariery wprowadzania innowacji w gospodarce

Proces wdrażania innowacji oraz podnoszenia potencjału innowacyjnego gospodarki jest zadaniem trudnym i wielowymiarowym. Działanie to napotyka zwykle na szereg przeszkód i barier, które najlepiej można prześledzić i zilustrować na przykładzie gospodarki wschodzącej, znajdującej się w fazie rozwoju takiej, jak gospodarka polska. Bariery, o których tu wspomniano mają wieloraki charakter. Związane są zarówno z ograniczeniami o charakterze prawno-biurokratycznym, a więc wiążące się z systemem prawnym państwa i konkretnymi rozwiązaniami prawnymi w dziedzinie gospodarki, jak i przeszkodami o charakterze politycznym, związanymi z brakiem politycznej woli realizacji określonych zmian, np. w dziedzinie legislacji czy finansowania procesów gospodarczych. Ważnym czynnikiem ograniczającym innowacyjność gospodarki jest zacofanie technologiczne oraz naukowo-techniczne, które powoduje brak możliwości implementacji nowatorskich rozwiązań, czy zgoła uniemożliwia ich powstawanie nawet w fazie koncepcyjnej. I. Roszkowska dokonuje klasyfikacji czynników ograniczających możliwości innowacyjne gospodarki, dzieląc je na¹⁰:

- czynniki kosztowe,
- czynniki dotyczące wiedzy,
- czynniki rynkowe,
- czynniki instytucjonalne,
- inne powody nieprowadzenia działalności innowacyjnej.

Dokładne omawianie każdej spośród ww. kategorii wykracza poza ograniczony zakres niniejszego opracowania, warto jednak w tym miejscu omówić nieco bliżej najważniejsze czynniki ograniczające potencjał rozwoju polskiej gospodarki.

Zasadniczym problemem we wprowadzaniu rozwiązań innowacyjnych w warunkach polskich są bariery biurokratyczne i fiskalne związane z realizacją programów innowacyjnych. Rozrost biurokracji w naszym kraju jest istotnym czynnikiem blokującym innowacyjność. Proces wdrażania nowatorskich rozwiązań w polskich firmach często wiąże się z koniecznością pokonania różnorodnych barier biurokratycznych, uzyskania zezwoleń, akceptacji odpowiednich urzędów i agend rządowych (w zależności od

¹⁰ I. Roszkowska, *Szanse i zagrożenia działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, [w:] A. Francik (red.), *Innowacje – przedsiębiorczość – rozwój*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Biznesu, Dąbrowa Górnicza 2015, s. 128.

branży). Dodatkowo, polityka fiskalna jest nadal istotnym czynnikiem powodującym, że polscy przedsiębiorcy nie są w stanie przeznaczyć odpowiednich nakładów finansowych na prace badawczo-rozwojowe pozwalające na uzyskanie nowych technologii czy nowatorskich rozwiązań technicznych i organizacyjnych.

Inny problem przy wprowadzaniu rozwiązań innowacyjnych w polskiej gospodarce polega na niedoinwestowaniu polskiej nauki, a także braku powiązania pomiędzy nauką i kreowanymi przez nią rozwiązaniami, a przemysłem. Powoduje to, że nawet bardzo nowatorskie pomysły czy rozwiązania wytwarzane w pracowniach naukowców nie są wdrażane w polskim przemyśle czy innych sektorach gospodarki. Często zdarza się, że polskie, nowatorskie rozwiązania techniczne implementowane są w pierwszej kolejności przez firmy i przedsiębiorstwa spoza naszego kraju, które bardziej doceniają potencjał rozwiązań innowacyjnych niż nasze rodzime firmy oraz często dysponują znacznie wyższymi funduszami na rozwój i badania naukowe. Słabość polskiego sektora badawczo-rozwojowego jest przede wszystkim wynikiem jego niedoinwestowania. Publiczne nakłady na naukę i innowacje są ciągle jeszcze znacząco niższe w porównaniu do gospodarek państw rozwiniętych. Również polscy przedsiębiorcy, często nie dysponują odpowiednimi środkami, aby przeznaczyć je na tego rodzaju badania, lub też nie są świadomi wagi tego rodzaju działań w budowaniu przewagi konkurencyjnej organizacji. Trzeba jednak zauważyć, że poziom nakładów na badania i rozwój corocznie rośnie, chociaż tempo tego wzrostu jest niezadowalające tabela 1.

Tabela 1. Nakłady na działalność badawczo-rozwojową w Polsce według sektorów (w mln PLN)

Sektory wykonawcze	2014	2015
Ogółem	16 168,2	18 060,7
Przedsiębiorstw	7 532,1	8 411,4
Rządowy	3 872,7	4 405,8
Szkolnictwa wyższego	4 714,8	5 215,2
Prywatnych instytucji niekomercyjnych	48,6	28,4

Źródło: *Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce w 2015 r.*, Główny Urząd Statystyczny Warszawa 2016, s. 2.

Poważną barierą we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań jest również mentalność polityków kreujących rozwiązania gospodarcze, a także, niestety, również wielu przedsiębiorców, którzy wolą korzystać ze sprawdzonych rozwiązań i nie doceniają znaczenia nakładów na rozwój i wdrażanie rozwiązań nowatorskich. Jak zauważa D. Jegorow, wśród głównych czynników ograniczających innowacyjność polskiej gospodarki należy wymienić niewydolną politykę państwa ukierunkowaną na działalność

odtworzeniową, a nie kreatywną, a jednocześnie brak jej ciągłości i perspektywicznego spojrzenia na efekty planowanych reform. Istotną przeszkodą we wdrażaniu działań innowacyjnych w Polsce jest słabość rodzimego kapitału. Z jednej strony inwestycje kapitału zagranicznego w naszym kraju są wielce pożądane, z drugiej jednak strony należy mieć świadomość, iż badania, patenty i biura konstrukcyjne firm zagranicznych są zwykle ulokowane poza granicami naszego kraju¹¹. Napływ obcego kapitału nie przekłada się więc w sposób bezpośredni na zwiększenie innowacyjności naszej rodzimej gospodarki, gdyż większość zagranicznych inwestorów korzysta z rozwiązań wcześniej przez siebie wypracowanych lub opracowywanych na bieżąco poza granicami naszego kraju.

Aby przezwyciężyć bariery związane z niewystarczającym dopływem technologii do rodzimego przemysłu nie powinniśmy liczyć wyłącznie na napływ tego typu rozwiązań z zewnątrz, lecz podejmować kompleksowe działania zmierzające do uzyskania innowacyjnych technologii oraz poprawy warunków gospodarowania. Wśród tego rodzaju działań W. Gajda wymienia¹²:

- poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej poprzez dostosowanie otoczenia regulacyjnego i finansowego do potrzeb innowacyjnego i efektywnego sektora przemysłowego,
- podniesienie poziomu efektywności kształcenia w polskich szkołach i uczelniach,
- zwiększenie zaangażowania nauki w praktyczną działalność badawczą oraz zbliżenie do siebie sektorów nauki i przemysłu,
- zwiększenie nakładów na badania i rozwój.

Wprowadzenie powyższych działań powinno zniwelować najważniejsze bariery stojące na drodze implementacji innowacji w polskiej gospodarce, przy czym najważniejszym z przedstawionych postulatów wydaje się poprawa otoczenia regulacyjnego gospodarki, gdyż realizacja tego założenia w sposób znaczący ułatwiłaby realizację wszystkich pozostałych.

Innowacyjność gospodarki polskiej na tle krajów Unii Europejskiej

Wszelkie rankingi dotyczące skali innowacyjności gospodarki wskazują, że Polska gospodarka jest daleko w tyle, jeśli idzie o poziom innowacji, nie

¹¹ D. Jegorow, *Zróżnicowanie regionalne...op. cit.*, s.

¹² W. Gajda, *Innowacyjność polskiego przemysłu na tle przemysłu światowego*, [w:] Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), *Rozwój przemysłu w wybranych krajach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Pedagogicznego, Kraków 2015, s. 49-50.

tylko za krajami rozwiniętymi gospodarczo, o długotrwałych tradycjach kapitalizmu i rozwoju, ale również za niektórymi państwami o gospodarkach wschodzących, które wydajniej wykorzystują swój potencjał innowacyjno-rozwojowy. Przyczyny takiego stanu rzeczy zostały już pokrótce przedstawione w poprzednim paragrafie niniejszego rozdziału.

Polska, jako członek Unii Europejskiej, partycypuje w unijnych programach, których celem jest kreowanie innowacyjności w gospodarce. Nasz kraj, w latach ubiegłych był głównym beneficjentem środków płynących z UE na rozwój innowacji w życiu gospodarczym. W latach 2004-2006 głównym filarem finansowania przedsięwzięć innowacyjnych był Sektorowy Program Operacyjny – Wzrost Konkurencyjności. W latach 2007-2013 fundusze europejskie na te cele rozdzielane były głównie w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Z kolei na lata kolejne przewidziano Program Operacyjny Inteligentny Rozwój oraz Polska Cyfrowa. Ponadto innowacje w poszczególnych dziedzinach gospodarki były i są finansowane z programów sektorowych. Poza tym – zgodnie z zaleceniami i polityką UE – poszczególne regiony powinny opracowywać Regionalne Strategie Innowacji, mające na celu wspomaganie władz regionalnych oraz innych organizacji rozwoju regionalnego w zdefiniowaniu i wdrożeniu efektywnego systemu wspierania innowacji w regionie¹³. Ilość środków unijnych przeznaczonych w ostatnich latach na podnoszenie innowacyjności polskiej gospodarki jest więc całkiem pokaźna, gorzej z praktyką ich wykorzystania. W tym zakresie charakterystyczną cechą jest przedstawianie przez przedsiębiorców jako innowacyjnych – a co gorsza zatwierdzanie przez urzędników – projektów, które z prawdziwą innowacyjnością nie mają wiele wspólnego.

Unijne systemy oceny innowacyjności gospodarki oparte na corocznych Raportach Innowacyjności (*Innovation Union Scoreboard*) sporządzanych na zlecenie Komisji Europejskiej klasyfikują nasz kraj w grupie tzw. „umiarkowanych innowatorów”, wraz z takimi państwami, jak: Hiszpania, Czechy, Słowacja czy Litwa¹⁴. Jest to trzeci stopień w czterostopniowej klasyfikacji, w której najbardziej innowacyjne gospodarki zaliczane są do grupy „liderów innowacji”, a najmniej innowacyjne do grupy określonej eufemistycznie jako „skromni innowatorzy”. Metodologia sporządzania rapor-

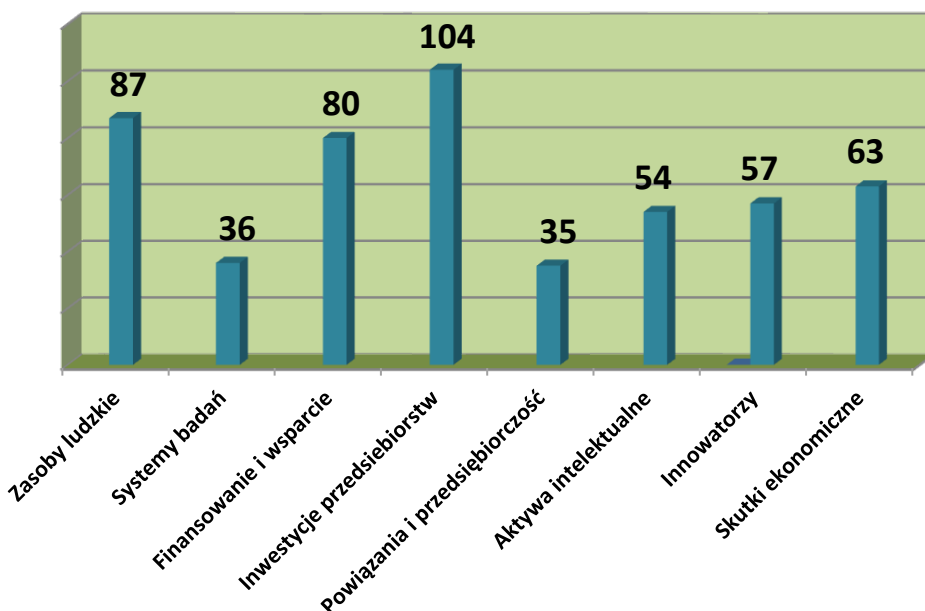
¹³ L. Woźniak, *Po co nam innowacyjność... op. cit.*, s. 65.

¹⁴ A. Puto, *Analiza barier hamujących rozwój sfery badawczo-rozwojowej w polskich przedsiębiorstwach*, [w:] A. Francik (red.), *Innowacje – przedsiębiorczość – rozwój*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Biznesu, Dąbrowa Górnicza 2015, s. 104.

tów polega na analizie ośmiu wymiarów konkurencyjności gospodarki, zawierających się w trzech podstawowych grupach¹⁵:

- 1) Zewnętrzne czynniki sprzyjające innowacyjności – zasoby ludzkie, systemy badań oraz finansowanie i wsparcie;
- 2) Proinnowacyjna działalność przedsiębiorstw – inwestycje przedsiębiorstw, powiązania i przedsiębiorczość oraz aktywa intelektualne;
- 3) Efekty i wyniki – innowatorzy oraz skutki ekonomiczne.

W niemal każdym spośród ww. wymiarów konkurencyjności Polska plasuje się poniżej średniej dla wszystkich krajów Unii Europejskiej, co obrazuje wykres 1.



Wykres 1. Innowacyjność polskiej gospodarki (w procentach) na tle średniej UE według *Innovation Union Scoreboard*

Źródło: S. Pięta, M. Ścibisz, *Innowacyjność polskiej gospodarki w obliczu pułapki średniego dochodu*, [w:] T. Grzeszczyk (red.), *Wybrane problemy wzrostu innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2016, s. 93.

Innym kompleksowym narzędziem pomiaru konkurencyjności i innowacyjności gospodarki jest Światowy Ranking Konkurencyjności (*Global Competitiveness Index*) sporządzany cyklicznie przez Światowe Forum Ekonomiczne. W tym rankingu Polska również nie notuje zadowalających wyników, pomimo dość wyraźnego awansu w ostatnich latach.

¹⁵ S. Pięta, M. Ścibisz, *Innowacyjność polskiej gospodarki w obliczu pułapki średniego dochodu*, [w:] T. Grzeszczyk (red.), *Wybrane problemy wzrostu innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2016, s. 92.

W edycji rankingu na lata 2016-2017 Polska plasuje się na 36 miejscu. Wśród najważniejszych problemów stojących na drodze konkurencyjności i innowacyjności autorzy raportu wymieniają: regulacje fiskalne, regulacje związane z prawem pracy oraz niestabilność polityczną¹⁶. Raport ten potwierdza wskazane wcześniej podstawowe bariery stojące na drodze wprowadzania innowacji w polskiej gospodarce.

Jednym z charakterystycznych problemów innowacyjności w polskiej gospodarce jest znaczące zróżnicowanie regionalne a także branżowe jeśli idzie o poziom i zakres wprowadzanych innowacji. Regionalne zróżnicowanie poziomu rozwoju naszego kraju znajduje swoje odzwierciedlenie również w skali wdrażanych rozwiązań, które można uznać za innowacyjne. Analiza przedsięwzięć dofinansowanych w ramach PO Innowacyjna Gospodarka wskazuje, że najlepiej pod tym względem wyglądają województwa: mazowieckie, łódzkie, dolnośląskie, małopolskie, pomorskie i śląskie, natomiast najslabiej sytuacja wygląda w województwach Polski Północno-Wschodniej i Wschodniej¹⁷. Nietrudno zauważyć, że owo zróżnicowanie regionalne innowacyjności pokrywa się z rozkładem większości innych wskaźników ekonomicznych, których analiza prowadzi do wniosku, że województwa tzw. Ściany Wschodniej – pomimo wielu programów gospodarczych zmierzających do wyrównywania dysproporcji – nadal wykazują największe zapóźnienia gospodarcze w naszym kraju.

Dobłą miarą poziomu innowacyjności gospodarki jest liczba zatwierdzonych patentów. W strukturze Unii Europejskiej – poza krajowymi urzędami patentowymi – tymi kwestiami zajmuje się Europejski Urząd Patentowy (EPO). Pod względem wynalazków zatwierdzanych w procedurze międzynarodowej, pomimo pewnego wzrostu wskaźników w ostatnich latach, Polska nadal znajduje się na jednej z ostatnich pozycji w Europie. Liczba patentów zgłoszonych przez polskich wynalazców do EPO, w przeliczeniu na 1 mln zatrudnionych, trzykrotnie wzrosła w okresie 2007-2012 do poziomu 26,87. Jest to jednak dziesięciokrotnie mniej niż wynosi średnia dla wszystkich krajów Unii Europejskiej i mniej niż w przypadku takich krajów, jak Czechy czy Węgry, nie wspominając o europejskich liderach w tym zakresie, jak Finlandia, Szwecja czy Niemcy¹⁸. Ilość patentów zgła-

¹⁶ *The Global Copetitiveness Report 2016-2017*, http://www.nmi.is/media/338436/the_global_competitiveness_report_2016-2017.pdf, (online: 08.11.2016).

¹⁷ *Lista beneficjentów Programu Innowacyjna Gospodarka – stan na 30 września 2016 r.*, https://www.poiig.2007-2013.gov.pl/Strony/lista_beneficjentow_POIG.aspx, (online: 07.11.2016).

¹⁸ M. Weresa, *Narodowy system innowacji w Polsce i jego zmiany w latach 2007-2014*, [w:] M. Weresa (red.), *Innowacje a pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w latach 2007-2014*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2015, s. 228.

szanych w polskich biurach patentowych wykazuje podobną tendencję, tj. dość systematyczny wzrost przy jednoczesnym dalekim dystansie do europejskich liderów w tej dziedzinie.

Konstatacje dotyczące innowacyjności polskiej gospodarki w jej aktualnym położeniu nie są zbyt optymistyczne. Jak zauważa S. Pięta, obecnie stan polskiej gospodarki nie pozwala na określenie jej jako innowacyjnej, co potwierdzają niskie pozycje w międzynarodowych rankingach konkurencyjności. By to zmienić potrzebne są działania zarówno ze strony państwa, jak i przedsiębiorców. Położenie geograficzne, największy w regionie rynek wewnętrzny oraz dobrze wykształcone społeczeństwo, to czynniki, które należy wykorzystać przy transformacji do gospodarki innowacyjnej¹⁹. Wydaje się, że zasadniczym kierunkiem działań zmierzających do podnoszenia innowacyjności polskiej gospodarki powinno być postawienie na specjalizację i to zarówno w wymiarze branżowym, jak i regionalnym, a więc wykorzystywanie szans rozwojowych poszczególnych regionów w oparciu o potencjał ludzki oraz mocne strony branż już funkcjonujących na danym terenie.

Odblokowanie potencjału rozwojowego polskiej gospodarki powinno polegać przede wszystkim na ograniczeniu przeszkód o charakterze prawnym i biurokratycznym, a także fiskalnym, które są podstawowymi barierami rozwoju naszej gospodarki w ujęciu globalnym. Naiwnością byłoby przeświadczenie, że odgórnie wprowadzane, publiczne programy „rozwoju innowacji” staną się cudownym remedium na problemy istniejące w tym obszarze (jak i w niemal wszystkich innych obszarach życia gospodarczego). Doświadczenia rozwoju gospodarczego państw o gospodarkach wysoce innowacyjnych wskazują, że państwo powinno w tej materii działać niezwykle ostrożnie i skupiać się na odblokowaniu potencjału, który drzemie w przedsiębiorcach poprzez eliminowanie ww. barier biurokratycznych i fiskalnych, które stoją na drodze ich rozwoju.

Podsumowanie

Potencjał innowacyjny oraz innowacyjność sama w sobie są jednymi z najważniejszych wskaźników charakteryzujących każdą gospodarkę. Nowoczesna gospodarka to gospodarka innowacyjna, a więc posiadająca zdolność do implementacji nowych rozwiązań technicznych, jak również organizacyjnych. Innowacyjność, to przede wszystkim zdolność organizacji oraz gospodarki jako całości do implementacji nowatorskich rozwiązań technologicznych, a także odnoszących się do systemu zarządzania czy in-

¹⁹ S. Pięta, M. Ścibisz, *Innowacyjność... op. cit.*, s. 95.

nych rozwiązań organizacyjnych i procesowych. Współcześnie zaznacza się tendencja do rozszerzania konotacji terminów „innovacja” i „innovacyjność”, co powoduje pewne zafałszowanie ich istoty.

Współczesną polską gospodarkę trudno określić mianem innowacyjnej. Pomimo pewnego postępu, jaki dokonał się na tym polu w ciągu ostatnich lat, nasz kraj nadal plasuje się niepokojąco nisko w międzynarodowych rankingach innowacyjności. Przyczyn takiego stanu rzeczy należy upatrywać przede wszystkim w barierach biurokratycznych i fiskalnych stanowiących zmorę polskiej gospodarki, w niedostatecznych nakładach na badania i rozwój oraz w niedocenianiu korzyści płynących z innowacyjności przez samych przedsiębiorców oraz agendy państwa mające wpływ na omawianą materię.

Literatura

- Barteczek A., Rączaszek A., (red.), *Polityka gospodarcza w okresie transformacji i kryzysu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2014.
- Bierut B., *Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2016.
- Brzezińska-Rawa A., *Rola państwa w procesach podnoszenia konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw: diagnoza istniejących uwarunkowań i barier prawnych; perspektywy rozwoju*, C.H Beck, Warszawa 2015.
- Brzezińska-Rawa A., Sylwestrzak D., (red.), *Węzłowe problemy oddziaływania państwa na konkurencyjność i innowacyjność gospodarki z perspektywy różnych dziedzin prawa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2015.
- Bukowski M., *Praca czasu innowacji*, Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa 2015.
- Czerniak J., *Polityka innowacyjna w Polsce: analiza i proponowane kierunki zmian*, Difin, Warszawa 2013.
- Francik A., (red.), *Innowacje – przedsiębiorczość – rozwój*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Biznesu, Dąbrowa Górnicza 2015.
- Francik A., (red.), *Procesy innowacyjne w polskiej gospodarce: potencjał zmian*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Biznesu, Dąbrowa Górnicza 2016.
- Gardocka-Jałowiec A., *Zmiany w konsumpcji a kreowanie innowacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Białostockiego, Białystok 2014.
- Geodecki T., Mamica Ł., (red.), *Polityka innowacyjna*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2014.

- Grzeszczyk T., (red.), *Wybrane problemy wzrostu innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2016.
- Jasiński A.H., *Innowacje i polityka innowacyjna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Białostockiego, Białystok 1997.
- Kasperkiewicz W., Madaj K., (red.), *Wzrost gospodarczy, rynek pracy, innowacyjność gospodarki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.
- Kłós Z., *Innowacyjność i przedsiębiorczość innowacyjna*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2012.
- Kotowicz-Jawor J., Krajewski S., Okoń-Horodyńska E., (red.), *Determinanty rozwoju Polski: polityka innowacyjna*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2015.
- Kukliński A., Pawłowski K., Woźniak J. (red.), *Kreatywna i innowacyjna Europa wobec wyzwań XXI wieku*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2009.
- Ocena wpływu Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw: raport końcowy*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2015.
- Orłowski K., *Polska innowacyjna: projekty zrealizowane w ramach programu Innowacyjna Gospodarka*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2015.
- Pawlas, Iwona, *Rozwój polskiej gospodarki na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej w okresie niestabilności w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2014.
- Pawlik A., *Potencjał innowacyjny w rozwoju regionalnym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Kielce 2012.
- Weresa M., (red.), *Innowacje a pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w latach 2007-2014*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2015.
- Weresa M., *Polityka innowacyjna*, PWN, Warszawa 2014.
- Woźniak L., *Po co nam innowacyjność?: problem innowacyjności w regionie peryferyjnym na przykładzie województwa podkarpackiego*, Oficyna Wydawnicza politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2016.
- Zadura-Lichota P., (red.), *Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce: odkryty i ukryty potencjał polskiej innowacyjności*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2015.
- Zdun M., *Innowacje: perspektywa społeczno-kulturowa*, Wydawnictwo Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2016.
- Zioło Z., Rachwał T., (red.), *Rozwój przemysłu w wybranych krajach*, Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej, Kraków 2015.

O. OZHAROVSKYI, *KONDYCJA GOSPODAREK PERYFERYJNYCH STREFY EURO W KONTEKŚCIE
KRYZYSU ZADŁUŻENIA W LATACH 2008-2015*

– *CZY KRYZYS W REGIONACH PERYFERYJNYCH STREFY EURO MOŻNA UZNAĆ ZA ZAKOŃCZONY?*, [w:]
K. PUJER (RED.), *ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY W SKALI LOKALNEJ, REGIONALNEJ, KRAJOWEJ
I MIĘDZYNARODOWEJ*, EXANTE, WROCŁAW 2016, ss. 141-152,
e-ISBN 978-83-65690-15-9, ISBN 978-83-65690-16-6.

ROZDZIAŁ 9.

KONDYCJA GOSPODAREK PERYFERYJNYCH STREFY EURO W KONTEKŚCIE KRYZYSU ZADŁUŻENIA W LATACH 2008-2015

– CZY KRYZYS W REGIONACH PERYFERYJNYCH STREFY EURO MOŻNA UZNAĆ ZA ZAKOŃCZONY?

Oleh Ozharovskyi
Uniwersytet Ekonomiczny
w Krakowie

Słowa kluczowe: kryzys finansowy, grupa PIIGS, dług publiczny.

Wprowadzenie

Kryzys finansowy strefy euro lat 2008-2015 pokazał, że istnieje potrzeba zmiany systemu regulacji i nadzoru nad bankami oraz innymi instytucjami finansowymi. Duże nadzieje pokładano w bankach centralnych i rządach oraz instytucjach międzynarodowych, które miały pomóc zminimalizować skutki tej sytuacji. Jak się okazało, instytucje te popełniły dużo błędów w polityce antykryzysowej. Na chwilę obecną takie kraje peryferyjne jak: Portugalia, Irlandia, Hiszpania (tak zwane kraje „PIGS”) nadal borykają się ze skutkami kryzysu finansów publicznych, chociaż większość z nich ostatnio zrezygnowała z pomocy od UE i odnotowała już pierwsze pozytywne wskaźniki gospodarcze. Najmniej korzystna pozostaje w Grecji, która od kilkunastu miesięcy nie może obejść się bez zewnętrznej pomocy finansowej. Celem rozdziału jest analiza kondycji wybranych gospodarek krajów peryferyjnych strefy euro oraz ich perspektyw „wyjścia z kryzysu”.

Początek kryzysu finansów publicznych w krajach PIIGS – cechy i przyczyny

Niewielu ekonomistów w momencie urzeczywistnienia się kryzysu na rynku nieruchomości w 2007 r. w USA przewidywało, że w tak krótkim czasie nie pozostanie on obojętny dla gospodarki globalnej, a jego konsekwencje będą wielowymiarowe i długofalowe. Integracja europejska oraz cały system instytucjonalny Unii Europejskiej (UE) zostały postawione przed nowymi wyzwaniami. Projekt europejskiej integracji, który przez ostatnie 50 lat był uznawany za sukces państw członkowskich stanął przed najtrudniejszym testem w historii.

Pomimo, że kryzys w gospodarce USA zapoczątkowany w 2007 r. ma inne przyczyny i mechanizmy przebiegu w porównaniu do kryzysu gospodarczego w krajach Europy, oba te zjawiska łączą pewne cechy wspólne. Ponadto, kryzys gospodarczy w strefie euro możemy uznać za następstwo kryzysu finansowego, który urzeczywistnił się w gospodarce amerykańskiej. Zaburzenia w systemie finansowym, wraz z ciągłym pogarszaniem koniunktury na świecie spowodowały, że strefa euro znalazła się w fazie recesji¹.

Najważniejszym podobieństwem jest fundamentalna utrata zaufania – w tym wypadku utrata wiary inwestorów i innych wierzycieli banków w stabilność finansową sektora bankowego szeregu państw UE. Załamanie się zaufania jest w znacznej mierze pochodną konstatacji, że Unia nie zarządza procesem instytucjonalnym i narzędziami pozwalającymi na skuteczne zapobieganie kryzysom bankowym oraz zarządzanie takim kryzysem, kiedy już do niego dojdzie. Podobnie jak w przypadku finansów publicznych, zarządzanie kryzysem sektora bankowego okazało się w praktyce zadaniem, które „w godzinie próby” spadło przede wszystkim na barki rządów i instytucji nadzorczych państw członkowskich, gdyż organy Unii Europejskiej nie miały ku temu ani odpowiednich procedur, ani środków finansowych².

Kryzys finansów publicznych przybrał na sile, kiedy banki UE wciąż jeszcze odczuwały skutki kryzysu z roku 2008. Wprawdzie poprzedni kryzys zaczął się w Stanach Zjednoczonych, ale do Europy przeniósł się bardzo

¹ K. Hyclak, *Przyczyny i skutki kryzysu gospodarczego w strefie euro na przykładzie krajów PIIGS. Praca dyplomowa*. Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Rzeszów 2015, s. 8., <https://www.ur.edu.pl/file/86450/Katarzyna%20Hyclak%20Przyczyny%20i%20C2%A0skut-ki%20kryzysu%20gospodarczego%20w%20C2%A0strefie%20euro%20na%20przyk%C5%82adzie%20kraj%C3%B3w%20PI.pdf> (online: 05.11.2016).

² K. Szymański, *Konsekwencje kryzysu zadłużenia w strefie euro dla europejskiego i polskiego sektora bankowego*, Konrad Adenauer Stiftung, Warszawa, 2011.

szybko. W rezultacie banki europejskie poniosły poważne straty finansowe. O skali ich problemów mówi rozmiar pomocy pieniężnej, jaką otrzymały. Komisja Europejska oceniła, że w okresie od 1 października 2008 r. do 1 października 2011 r. banki uzyskały pomoc o wartości blisko 4,5 bln EUR, co jest 36,7% PKB UE³.

Jednocześnie kryzys finansów publicznych przenosi się widocznie na sytuację w systemie bankowym. Długi publiczne finansowane są przez emisję obligacji skarbowych, który często odbierane są przez banki. W taki sposób instytucje bankowe stają się zależne od sytuacji w sektorze finansów publicznych. Kiedy na rynkach pojawia się informacja, że władza wykonawcza niektórych państw już nie jest w stanie swoich długów, wtedy pojawia się ryzyko, iż banki, będące ich pożyczkodawcami, są zagrożone. Sytuacje te generują problemy z dostępem do różnych źródeł finansowania, czy wręcz go uniemożliwiają. Informacje o trudnościach z wypłacalnością rządów, nawet jeżeli są to tylko prognozy, hamują postęp gospodarczy. Niezadowolający rozwój gospodarczy, nie sprzyja pokonywaniu problemów i tym samym zwiększa i urzeczywistnia się ryzyko kryzysu finansów publicznych⁴.

Duże zróżnicowanie poziomu rozwoju oraz struktur gospodarczych krajów członkowskich UE

Mała zdolność części państw do radzenia sobie ze wstrząsami gospodarczymi, związana z brakiem odpowiednich regulacji i instytucji lub niską konkurencyjnością

Nieskuteczność mechanizmów, wymuszających prowadzenie odpowiedzialnej polityki fiskalnej, w tym mechanizmów rynkowych

Brak dostatecznego nadzoru nad sektorem finansowym

Brak mechanizmów zarządzania kryzysowego oraz wsparcia finansowego dla najbardziej zagrożonych krajów UE

Rysunek 1. Źródła obecnego kryzysu zadłużeniowego krajów UE (zwłaszcza krajów strefy euro)

Źródło: G. Tchorek, *Źródła kryzysu a nowe rozwiązania instytucjonalne w strefie euro*, http://www.knfpan.pan.pl/images/%C5%B9r%C3%B3d%C5%82a_kryzysu_a_nowe_rozwi%C4%85zania_instytucjonalne_w_strefie_euro.pdf, (online: 05.11.2016).

Na kryzys finansowy strefy euro składa się wiele przyczyn. Część z nich prezentuje rysunek 1. Obok błędów w prowadzeniu polityki fiskalnej

³Tackling the financial crisis, http://ec.europa.eu/competition/recovery/financial_sector.html (online: 24.08.2012).

⁴ Financial Stability Review, European Central Bank, June, 2012.

i utrzymywania się deficytu budżetowego, istotne znaczenie miały czynniki zewnętrzne, które negatywnie wpłynęły na funkcjonowanie europejskiego rynku kapitałowego. Podstawowym elementem globalnego kryzysu finansowego była przede wszystkim niewłaściwa działalność wielu banków w USA oraz w UE, które, następnie osiągały ogromne zyski z różnych form spekulacji finansowych.

Analiza przebiegu i wychodzenia z kryzysu krajów PIIGS

W strefie euro, kryzys fiskalny oraz zadłużeniowy, obejmuje w znacznej mierze kraje grupy PIIGS (z ang.), tj. Portugalię, Grecję, Irlandię, Grecję i Hiszpanię. Nieumiejętność i nieracjonalność polityki fiskalnej państw to zasadnicze przyczyny tego kryzysu. Permanentny wzrost nakładów w relacji do przychodów budżetowych oraz finansowanie aktualnych zobowiązań ze sprzedaży obligacji rządowych skutkuje niespełnieniem kryteriów fiskalnych nałożonych *Traktatem o Unii Europejskiej*⁵ i w konsekwencji przybliża wizję bankructwa kraju. Dotychczas wdrożone rozwiązania polegające m.in. na umorzeniu części długu greckiego, przekazania wsparcia finansowego Portugalii, Irlandii czy też Grecji w zamian za reformy gospodarcze to działania doraźne i tymczasowe. Co więcej, niektóre rozwiązania mogą stać się katalizatorem pewnego typu legitymizacji nieracjonalnej polityki fiskalnej kraju, za którą ich rządy nie ponoszą żadnej odpowiedzialności. Problemem dla UE nie jest tylko wyłącznie Grecja, lecz Włochy, których dług publiczny w 2014 r. wyniósł blisko 2,1 bln EUR⁶.

Powszechnie przytaczanym czynnikiem, który miałby przesądzać o spadku wiarygodności jest zła sytuacja finansów publicznych, w szczególności wysokie deficyty i długi publiczne. Tabela 1 przedstawia deficyty sektora finansów publicznych wybranych krajów Unii Europejskiej, natomiast tabela 2 prezentuje odpowiednio poziom ich długu publicznego w latach 2008-2014.

⁵ Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz. Urz. C 326 , 26/10/2012 P. 0001 – 0390).

⁶ Ł. Wróblewski, *Kryzys Unii Gospodarczej i Walutowej – przyczyny i dotychczasowe rozwiązania*, „Biuletyn Instytutu Zachodniego im. Zygmunta Wojciechowskiego”, 2012, nr 74.

Tabela 1. Deficyt budżetowy krajów PIIGS jako procent PKB za lata 2008-2014

Rok	Grecja	Hiszpania	Irlandia	Portugalia	Włochy
2008	-	2,0	0,3	- 3,0	- 1,5
2008	-	- 4,4	- 7,0	- 3,8	- 2,7
2009	-	- 11,0	- 13,9	- 9,8	- 5,3
2010	-	- 9,4	- 32,5	- 11,2	- 4,2
2011	- 10,2	- 9,4	- 12,7	- 7,4	- 3,5
2012	- 8,7	- 10,3	- 8,1	- 5,6	- 3,0
2013	- 12,3	- 6,8	- 5,8	- 4,8	- 2,9
2014	- 3,5	- 5,8	- 4,1	- 4,5	- 3,0

Źródło: opracowane własnie na podstawie danych: Europejskiego Banku Centralnego i Eurostat <http://pp.eurostat.ec.europa.eu>, (online: 05.11.2016).

W sposób szczególny kryzys odczuły Hiszpania i Grecja. Urzeczywistniło się to m.in. w sytuacji na rynku pracy. W 2012 r. już co czwarta osoba pozostawała na bezrobociu. Chociaż analizowane kraje najbardziej odczuły pogorszenie koniunktury, cała Europa znajdowała się w niekorzystnej sytuacji. Dla porównania, w USA po osiągnięciu najwyższego poziomu 9,62% w 2010 r., bezrobocie zaczęło spadać⁷.

Tabela 2. Dług publiczny krajów PIIGS jako procent PKB za lata 2008-2014

Rok	Grecja	Hiszpania	Irlandia	Portugalia	Włochy
2007	105,8	40,2	23,9	68,3	103,5
2008	110,7	39,8	44,4	71,6	106,3
2009	127,1	53,3	65,6	83,0	116,1
2010	142,8	60,1	96,2	93,0	119,0
2011	165,0	60,1	111,2	101,0	120,0
2012	171,3	69,2	121,7	125,8	123,1
2013	156,9	84,4	123,2	129,7	128,5
2014	177,0	92,1	109,7	130,2	132,1

Źródło: opracowane własnie na podstawie danych: Europejskiego Banku Centralnego i Eurostat <http://pp.eurostat.ec.europa.eu>.

Jak zauważa D. Uszycki: „Sytuacja ekonomiczna w krajach PIIGS była zła, ale korespondowała w dużej mierze z globalnym spowolnieniem odczuwalnym silnie po obu stronach Atlantyku. Źródłem wyjątkowych problemów tych krajów był spadek zaufania przez rynki finansowe. Istotnym bodźcem były wydarzenia w Grecji pod koniec 2009 r. Ujawnienie faktu fałszowania informacji oraz rewizja wcześniej podanych danych została

⁷ D. Uszycki, *Programy i instrumenty polityki antykryzysowej w europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej*. Praca doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2013, s. 112.

bardzo negatywnie przyjęta przez środowisko finansowe. Zbiegło się to z pierwszymi zaniżeniami ratingów przez agencje ratingowe. Jeszcze w 2009 r. obniżono oceny Grecji i Irlandii. Kilka miesięcy później obniżono oceny Portugalii i Hiszpanii”⁸.

Natomiast S. Luc wskazuje, że: „W związku z wystąpieniem w niektórych krajach strefy euro deficytów budżetowych niemożliwych do sfiansowania, wywierających presję na wspólną walutę, podkreślono potrzebę silniejszej koordynacji polityki w tej grupie państw członkowskich (m.in. szerszy nadzór nad dyscypliną budżetową, nierównowagą makroekonomiczną, rozwojem konkurencyjności oraz konieczność przygotowania ram prawnych do działania w obliczu zagrożenia stabilności finansowej strefy euro jako całości)”⁹.

W konsekwencji zdarzeń kryzysu finansowego i bankowego podjęto działania zapobiegające w przyszłości destabilizacji europejskiego systemu finansowego.

W ramach szeroko pojętej reformy rynków finansowych w UE, Komisja Europejska podjęła szereg inicjatyw (w większości związanych z unią bankową), do których można zaliczyć m.in.¹⁰: podniesienie wymogów dotyczących kapitału i płynności banków; stworzenie jednolitego zbioru przepisów, w tym reguł dotyczących wynagrodzeń; wprowadzenie skutecznej procedury restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków (chroniącej deponentów); podniesienie skuteczności działania nadzoru; rozwiązanie problemu banków „zbyt dużych, aby upaść”; zwiększenie bezpieczeństwa oraz transparentności rynków finansowych; zmniejszenie zależności od ratingów; przeciwdziałanie zagrożeniom płynącym z tzw. równoległych systemów bankowych (*shadow banking*); zapobieganie nadużyciom na rynku i karanie ich sprawców.

Sytuacja gospodarcza w latach 2010-2015

Grecja

„Grecja, która jest postrzegana jako kraj, który wywołał kryzys zadłużeniowy ma największe problemy z wyjściem z kryzysu. Kraj znajduje się na krawędzi bankructwa. Na wielu unijnych szczytach i spotkaniach przywódc-

⁸ D. Uszycki..., *op. cit.*, s. 113.

⁹ S. Luc, *Koordinacja polityki w Unii Europejskiej w obliczu kryzysu ekonomicznego*, s. 155, http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KAE/struktura/IRG/publikacje/Documents/pim85_5.pdf, (online: 05.11.2016).

¹⁰ Komisja Europejska, *Unia bankowa: przywracamy stabilność finansową w strefie euro*, notatka prasowa, Bruksela, 15.04.2014, s. 1.

ców UE problem przebiegu kryzysu w Grecji był tematem wiodącym. Sytuacja nie poprawiła się jednak znacząco. Członkowie wspólnoty europejskiej (w tym m.in. Niemcy) są coraz mniej skłonni oferować Grecji pomoc finansową, ponieważ greccy politycy nie dotrzymali wielu obietnic dotyczących wprowadzenia reform. Sytuacja w kraju nie jest dobra. W wyniku redukcji produkcji oraz skali „dziury budżetowej” grecka gospodarka znajduje się w bardzo złym stanie. Cięcia zobowiązań wobec prywatnych posiadaczy obligacji nie przyczyniły się do zmniejszenia długu. Kryzys wpłynął również istotnie na nastroje społeczne i codzienne życie obywateli. Liczba bezdomnych zwiększyła się o około 25%. Coraz więcej jest w tej grupie ludzi młodych, bez zatrudnienia¹¹. „W ostatnim kwartale 2015 r. bezrobocie sięgało 24,4%”¹². „Badania pokazują, że obecnie co piąty Grek żyje poniżej poziomu ubóstwa. Od momentu uzyskanej w maju 2010 r. pomocy rząd wprowadził oszczędności oraz gwałtownie podniósł podatki”¹³.

Od 2010 do czerwca 2015 r. Grecja otrzymała od UE pomoc o łącznej wysokości około 240 mld EUR. Grecja zobowiązała się do otrzymanej pożyczki w ratach. W rezultacie implementacji programu oszczędnościowego, w latach 2009-2012, deficyt budżetowy spadł z 16% do 8% PKB, zaś deficyt pierwotny z 10% do 1%¹⁴.

„W 2015 r. wygaśnięcie programu ratunkowego spowodowało, że Grecja nie otrzymała kolejnej części pomocy finansowej od MFW oraz nie spłaciła w lipcu 2015 raty pożyczki w wysokości 1,6 mld USD, przez co stała się niewypłacalna. Niewypłacalność znaczyła, że ratingi kredytowe Grecji zostały obniżone do poziomu CC (ang., *in default with little prospect for recovery; wysokie zagrożenie brakiem spłaty*). Po nieudanych negocjacjach z Unią Europejską wprowadzono kontrolę kapitału i premier Grecji Aleksis Tsipras ogłosił na dzień 5 lipca 2015 referendum w sprawie warunków pomocy dla kraju, w którym większość Greków opowiedziała się przeciwko wynikom rozmów z UE. Po referendum doszło do spotkania przywódców państw Unii Europejskiej, na którym nie doszło do porozumienia. 8 i 9 lipca rząd Aleksisa Tsiprasa zgodził się na przeprowadzenie reform postulowanych przez Unię Europejską”¹⁵.

Warto podkreślić, że reformy, do których zobowiązał się premier w zamian za trzeci pakiet kredytowy dla Grecji, są nietrafione i żaden rząd

¹¹ T. Sporek..., *op. cit.*, s. 81.

¹² *Grecja: bezrobocie znów rośnie*, <http://www.rp.pl/Rynek-pracy/303189894-Grecja-bezrobocie-znow-rosnie.html> (online: 14.11.2016).

¹³ T. Sporek, *Globalne konsekwencje kryzysu finansowego w Grecji*, „Studia Europejskie” 2013, nr 3, s. 81.

¹⁴ https://pl.wikipedia.org/wiki/Kryzys_zad%C5%82u%C5%BCenia_w_Grecji#CITEREFS_porek

¹⁵ *Ibidem*.

nie byłby w stanie ich przeprowadzić. Część ekonomistów jest zdania, że pomoc ratunkowa i polityka oszczędności pomogą Grecji wyjść na ścieżkę wzrostu. Kraj ten przez długi czas zaciągał niskooprocentowane pożyczki głównie na rynku wspólnotowym Europy. Wydaje się, że głęboka reforma polityki gospodarczej i zmiana mentalności rządzących to jedyne rozwiązania, które ostatecznie pozwolą Grecji wyjść z kryzysu finansowego. Wskazują na to doświadczenia innych dotkniętych kryzysem gospodarek europejskich (np. Irlandii).

Irlandia

„Relatywnie dobrze z <<wyjściem z kryzysu>> radzi sobie Irlandia. Wzrost gospodarczy w 2014 r. osiągnął o 5,2% a w pierwszej połowie 2015 r. PKB wzrósł o 7% W stosunku do roku 2014. Nawet w najtrudniejszej fazie kryzysu Irlandii, jej gospodarka nie straciła mocnych atutów. Nadal jest atrakcyjnym krajem pod względem inwestycji zagranicznych, przede wszystkim dla wielkich korporacji amerykańskich, które wybierają ją na europejską bazę produkcyjną przede wszystkim ze względu na wysoką kwalifikacje siły roboczej i korzystne stawki podatku dochodowego od osób prawnych (12,5%). Irlandię przedkładają nad inne kraje gigantyczne koncerny farmaceutyczne, np. Pfizer, a poza tym przyciąga ona firmy działające w branżach najnowszych technologii i mediów społecznościowych”¹⁶.

Warto zauważyć, że duże koncerny odegrały ważną rolę w czasie, kiedy reszta gospodarki była w fatalnym stanie, gdyż handel zagraniczny miał corocznie pozytywne znaczenie. Chociaż wskaźnik importu był bardzo wysoki (95% PKB), to działalność takich korporacji była na tyle duża, że w 2014 r. cała wartość irlandzkiego eksportu wyniosła 114% PKB. Irlandia wygrała właśnie na tym, że dużo eksportuje do Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii – do państw, które wyszły z kryzysu szybciej, niż strefa euro.

„Irlandia jest dość dobrze chroniona przed skutkami spowolnienia na rynkach wschodzących, gdyż trafia na nie tylko około 10% irlandzkiego eksportu. To najniższy wskaźnik wśród krajów strefy euro (taki sam ma jeszcze Luksemburg; natomiast cztery największe gospodarki strefy sprzedają do krajów rynków wschodzących około 30% całości swojego ekspor-

¹⁶<https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjPpaWT3urQAhWBfywKHZxNDSAQFggBMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.obserwatorfinansowy.pl%2Ftematyka%2Fmakroekonomia%2Firlandia-dowodzi-ze-jest-zycie-po-smierci-gospodarczej%2F&usg=AFQjCNHXX2sMike6rabGDZCGLp9QNHx3fw&sig2=-WRPKAGuGevopqMRqJAW0g>, (online: 14.11.2016).

tu)”¹⁷.

Ponadto, w Irlandii ponownie obserwuje się ożywienie na rynku nieruchomości, od którego zaczął się kryzys, ale nie ma żadnych oznak, które mogłyby się przyczynić do powtórki katastrofального spadku. Ceny na rynku nieruchomości ostatnio szybko rosły, ale w czasie kryzysu spadły o połowę, wobec czego obecnie nieruchomości i tak są o 30% tańsze niż w 2007 r., kiedy odnotowywano najwyższe ceny. Nie ma także i najsłabszych symptomów boomu w budownictwie pomimo dotkliwego niedoboru nieruchomości w popularnych miastach, np. Dublinie. W 2014 r. w Irlandii oddano do użytku 11 tys. domów, a w 2006 r. ukończono około 90 tys. Suma kredytów nie wzrasta, tak jak stało się podczas poprzedniego boomu, lecz nadal spada.

Hiszpania

W 2012 r. Hiszpania otrzymała pakiet ratunkowy o wartości mld EUR z UE. Z jej pomocą państwo te mogło ustabilizować własny sektor bankowy. Rząd kraju wprowadził surowy program oszczędnościowy, na który wielu obywateli państwa reagowało protestami.

Program pomocy finansowej dla Hiszpanii w wysokości 40 mld EUR zakończył się w styczniu 2014 r. W tym roku Hiszpania w wyniku wdrożenia reform w gospodarce wróciła na ścieżkę wzrostu gospodarczego.

Portugalia

Jeżeli chodzi o Portugalię, to w 2014 r. kraj tak jak i Hiszpania opuścił po trzech latach parasol ochronny strefy euro. Po raz pierwszy od czasu urzędowania się kryzysu odnotowano wzrost gospodarczy (o 0,9%). Rząd obiecał kontynuowanie polityki reform. Największe trudności pozostają

¹⁷https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiBm6603urQAhWGliwKHV6fBusQFggBMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.obserwatorfinansowy.pl%2Ftematyka%2Fmakroekonomia%2Firlandia-dowodzi-ze-jest-zycie-po-smierci-gospodar-czej%2F&usg=AFQjCNHXX2sMike6rabGDZCGLp9QNHx3fw&sig2=wvLFRim9lc0x7cbF_WyCgw, (online: 14.11.2016).

jednak w strukturze społecznej. Portugalczycy w kwestii dobrobytu nadal jeszcze zajmują w UE jedno z ostatnich miejsc¹⁸.

„Wychodzenie Portugalii z kryzysu miało efekt złożony. Jednym z ważnych czynników, wiodących do sukcesu, była konsekwencja w zwalczaniu szarej strefy, a także podniesienie podatków. Determinacja przejawiająca się m.in. wzmożonymi kontrolami prowadzonymi przez inspektorów skarbowych zaowocowała w r. 2014 rekordowymi wpływami do fiskusa na poziomie 37,1 mld EUR, czyli o 0,9 mld EUR więcej niż w 2013 r.”¹⁹

W 2015 r., na gospodarki Eurolandu pozytywnie wpłynęła słabość euro. Przez kilka miesięcy 2015 r. wartość euro w stosunku do dolara była o 15-20% niższa, niż rok wcześniej. Jest to bardzo ważna determinanta. Dzieje się tak, gdyż Europejski Bank Centralny już od pewnego czasu „luzuje” politykę monetarną, gdy amerykański System Rezerwy Federalnej zwiększ stawki procentowe.

Podsumowanie

„Wyjście z kryzysu finansowego” to proces wieloletni, a zadłużenie krajów peryferyjnych istotnie ogranicza ich potencjał wzrostu. Część gospodarek, które jeszcze niedawno nie mogły normalnie funkcjonować bez pomocy bogatszych krajów Unii Europejskiej, wychodzą z kryzysu bardziej konkurencyjne. Widać to w przypadku doskonałych wyników eksportu irlandzkiego, hiszpańskiego, czy portugalskiego. W krajach tych w dalszym ciągu problemem pozostaje wysoki poziom długu i deficytu budżetowego. Szczególnym wyzwaniem jest również wysoki poziom bezrobocia. Najmniej korzystna sytuacja jest w Grecji. Ten kraj powinien brać przykład z innych państw peryferyjnych i wdrażać reformy gospodarcze ukierunkowane na uczynienie gospodarki bardziej konkurencyjnej.

¹⁸ *Hiszpania, Irlandia i Portugalia już na ścieżce wzrostu*, <http://www.dw.com/pl/hiszpania-irlandia-i-portugalia-ju%C5%BC-na-%C5%9Bcie%C5%BCce-wzrostu/a-18558696>, (online: 14.11.2016).

¹⁹ *Portugalia wychodzi na prostą po latach kryzysu*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Portugalia-wychodzi-na-prosta-po-latach-kryzysu-3321324.html>, (online: 14.11.2016).

Literatura

Wróblewski Ł., *Kryzys Unii Gospodarczej i Walutowej – przyczyny i dotychczasowe rozwiązania*, „Biuletyn Instytutu Zachodniego im. Zygmunta Wojciechowskiego”, 2012, nr 74.

Komisja Europejska, Unia bankowa: przywracamy stabilność finansową w strefie euro, notatka prasowa, Bruksela, 15.04.2014.

Sporek T., *Globalne konsekwencje kryzysu finansowego w Grecji*, „Studia Europejskie” 2013, nr 3.

Akty prawne

Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz. Urz. C 326 , 26/10/2012 P. 0001 – 0390).

Strony internetowe

Grecja: bezrobocie znów rośnie, <http://www.rp.pl/Rynek-pracy/303189894-Grecja-bezrobocie-znow-rosnie.html> (online: 14.11.2016).

Hiszpania, Irlandia i Portugalia już na ścieżce wzrostu, <http://www.dw.com/pl/hiszpania-irlandia-i-portugalia-ju%C5%BC-na-%C5%9Bcie%C5%BCce-wzrostu/a-18558696>, (online: 14.11.2016).

<http://pp.eurostat.ec.europa.eu>, (online: 05.11.2016).

https://pl.wikipedia.org/wiki/Kryzys_zad%C5%82u%C5%BCenia_w_Grecji#CITEREFSporek, (online: 14.11.2016).

<https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjPpaWT3urQAhWBfywKHZxNDSAQFggb-MAA&url=https%3A%2F%2Fwww.obserwatorfinansowy.pl%2Ftematyka%2Fmakroekonomia%2Firlandia-dowodzi-ze-jest-zycie-po-smierci-gospodar-czej%2F&usg=AFQjCNHXX2sMike6rabGDZCGLp9QNHx3fw&sig2=-WRPKAGuGevopqMRqJAW0g>, (online: 14.11.2016).

<https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiBm6603urQAhWGLiWKHV6fBusQFggbMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.obserwatorfinansowy.pl%2Ftematyka%2Fmakroekonomia%2Firlandia-dowodzi-ze-jest-zycie-po-smierci-gospodar->

- czej%2F&usg=AFQjCNHXX2sMike6rabGDZCGLp9QNHx3fw&si
g2=wwLFRim9lc0x7cbF_WyCgw, (online: 14.11.2016).
- Hyclak K., *Przyczyny i skutki kryzysu gospodarczego w strefie euro na przykładzie krajów PIGS. Praca dyplomowa.* Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Rzeszów 2015,
<https://www.ur.edu.pl/file/86450/Katarzyna%20Hyclak%20Przyczyny%20i%20skutki%20kryzysu%20gospodarczego%20w%20strefie%20euro%20na%20przykladzie%20kraj%C3%B3w%20PI.pdf> (online: 05.11.2016).
- Luc S., *Koordinacja polityki w Unii Europejskiej w obliczu kryzysu ekonomicznego,*
http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KAE/struktura/IRG/publikacje/Documents/pim85_5.pdf, (online: 05.11.2016).
- Portugalia wychodzi na prostą po latach kryzysu,*
<http://www.bankier.pl/wiadomosc/Portugalia-wychodzi-na-prosta-po-latach-kryzysu-3321324.html>, (online: 14.11.2016).
- Tchorek G., *Źródła kryzysu a nowe rozwiązania instytucjonalne w strefie euro,*
http://www.knfpan.pan.pl/images/%C5%B9r%C3%B3d%C5%82a_kryzysu_a_nowe_rozwi%C4%85zania_instytucjonalne_w_strefie_euro.pdf, (online: 05.11.2016).
- Uszycki D., *Programy i instrumenty polityki antykryzysowej w europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej.* Praca doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2013.

ROZDZIAŁ 10.

DECYZJE INWESTYCYJNE PRZEDSIĘBIORSTW W ŚRODOWISKU NISKICH STÓP PROCENTOWYCH NA ŚWIECIE NA PRZYKŁADZIE GOSPODARKI AMERYKAŃSKIEJ

mgr Maciej Bolisęga
Uniwersytet Ekonomiczny
w Krakowie

Słowa kluczowe: polityka monetarna, poluzowanie ilościowe, *quantitative easing*, globalny kryzys finansowy.

Wprowadzenie

Polityka niskich stóp procentowych prowadzona była od początku światowego kryzysu finansowego przez większość banków centralnych na świecie. Niektóre z nich wzbogaciły, tzw. ekspansywną politykę monetarną o niekonwencjonalne działania. Jednym z nich jest tzw. poluzowanie ilościowe związane ze wzrostem ilości pieniądza w obiegu. Niniejszy rozdział stanowi analizę konsekwencji jakie niesie ze sobą prowadzenie niekonwencjonalnej polityki monetarnej na przykładzie Stanów Zjednoczonych i Zarządu Rezerwy Federalnej Fed. Analiza dotyczy wpływu wspomnianej polityki na działalność przedsiębiorstw w zakresie decyzji inwestycyjnych w środki produkcji jak i też w obszarze transakcji na rynku kapitałowym. W analizie nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw uwzględniono również strukturę sektorową.

Skutki globalnego kryzysu finansowego

Od wybuchy światowego kryzysu finansowego w latach 2007 i 2008 wiele banków centralnych zdecydowało się skorzystać z konwencjonalnych narzędzi polityki monetarnej obniżając stopy procentowe w celu ograniczenia recesji poprzez zwiększoną akcję kredytową. Zarząd Rezerwy Federalnej Fed we Wrześniu 2007 r. rozpoczął obniżanie stóp procentowy z poziomu 5,25%. W następnym miesiącach, w wyniku pogarszającej się sytuacji gospodarczej kraju, doszło do kolejnych obniżek. W Maju 2008 r. wynosiły one 2,00%. Następnie, w konsekwencji silnych zawirowań na rynku finansowym wywołanym przez upadek banku Lehman Brothers, Fed obniżał stopę procentową od września 2008 z 2,00% do blisko zera¹ w styczniu 2009 r. Stopy procentowe na rekordowo niskim poziomie utrzymywane były do grudnia 2015, gdy zdecydowano o ich podniesieniu o 25 punktów bazowych. W konsekwencji docelowy poziom stóp od tego momentu oscylować miał w zakresie 0,25-0,50%. Wykres 1 wskazuje, że poziom stóp procentowych Zarządu Rezerwy Federalnej Fed, jak i też wielu innych banków centralnych na świecie, był w tym okresie na rekordowo niskim poziomie.



Wykres 1. Stopa procentowa na rynku międzybankowym w USA w latach 1985-2015² [%]

Źródło: Zarząd Rezerwy Federalnej FED.

¹ Na posiedzeniu w Grudniu 2008 Komitet otwartego rynku (ang. FOMC) w swojej decyzji zastosował przedział dla docelowej stopy referencyjnej FED na poziomie 0,00-0,25%. Do tego momentu stopa procentowa była określona punktowo, a nie przedziałowo.

² *Federal funds effective rate.*

Co więcej fakt, że amerykański bank centralny utrzymywał stopy procentowe na niezmiennym poziomie przez 7 lat jest zjawiskiem bez precedensu we współczesnej polityce monetarnej.

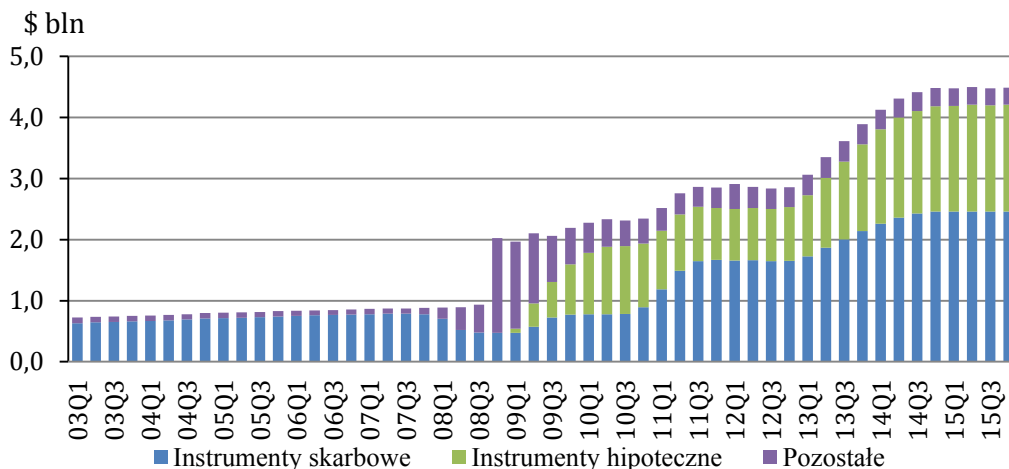
Przebieg wydarzeń w globalnej gospodarce wskazywał jednak na to, że problemy poszczególnych gospodarek nie leżą jedynie w spadku zagregowanego popytu, a w dużej mierze są wynikiem niestabilności sektora finansowego. Tym samym banki centralne zmuszone były w większym stopniu skupić się nad rozwiązaniem tego problemu aniżeli samym problemem ograniczonej aktywności gospodarczej. Niestabilność sektora finansowego sprawiła, że konwencjonalne narzędzia polityki pieniężnej przestały być efektywne. Mechanizm transmisji impulsów monetarnych nie działał. Oznaczało to, że banki centralne nie były w stanie skutecznie realizować swojego mandatu. W przypadku mandatu Zarządu Rezerwy Federalnej Fed jest nim dbanie o stabilność cen przy jednoczesnym maksymalizowaniu poziomu zatrudnienia oraz utrzymanie umiarkowanych długo-terminowych stóp procentowych³. Oznaczało to, że gospodarka mogła doświadczyć jeszcze głębszej recesji w wyniku serii niekontrolowanych upadków instytucji finansowych. W najlepszym wypadku wspomniane instytucje, z uwagi na obciążenia bilansu tzw. toksycznymi aktywami, nie byłyby w stanie kreować akcji kredytowej.

W kolejnym kroku poluzowywania polityki monetarnej Zarząd Rezerwy Federalnej, podobnie jak kilka innych banków centralnych⁴, zdecydował się skorzystać z niekonwencjonalnych narzędzi polityki pieniężnej, tj. poluzowania ilościowego (ang. *Quantitative Easing*). W sytuacji gdy stopy procentowe bliskie zeru nie przynosiły zamierzonego skutku zdecydowano się na skup instrumentów finansowych, głównie papierów skarbowych oraz instrumentów zabezpieczonych kredytami hipotecznymi, od sektora bankowego. W efekcie tych transakcji w bilansie sektora bankowego wzrastał poziom rezerw gotówkowych a spadał udział aktywów związanych z dłużnymi instrumentami finansowymi. Ostatecznie większy udział wolnej gotówki w sektorze bankowym powinien prowadzić do wzrostu udzielonych kredytów w sferze realnej, a tym samym do poprawy koniunktury gospodarczej. Było to jednym z oczekiwanych efektów tak prowadzonej polityki. Naturalną konsekwencją tych działań był również bezprecedensowy wzrost sumy bilansowej banku centralnego. Przed wybuchem globalnego kryzysu finansowego w latach 2002-2007 wartość ak-

³ Cele polityki pieniężnej Zarządu Rezerwy Federalnej FED zostały sprecyzowane w Federal Reserve Act z 1913 roku, wraz z późniejszymi zmianami m in. w 1977 roku. Ze względu na fakt, iż mandat obejmuje zarówno stabilność cen jak również maksymalizację poziomu zatrudnienia często określa się go mianem podwójnego mandatu (ang. *dual mandate*).

⁴ Podobne działania w analizowanym okresie przeprowadził Bank Anglii, Bank Japonii czy Europejski Bank Centralny.

tywów banku centralnego była stabilna i oscylowała w granicach 800 mld USD, co stanowiło ponad 6% PKB gospodarki amerykańskiej. Jednak od momentu upadku banku Lehman Brothers aktywa banku centralnego zanotowały skokowy wzrost do ok. 2,0bln USD (ponad 13% PKB). W konsekwencji stosowania poluzowania ilościowego aktywa banku centralnego nieustannie rosły osiągając poziom 4,5bln USD (ponad 25% PKB) z końcem 2014 r. i ustabilizowały się na tym poziomie. Wykres 2 ilustruje strukturę aktywów Fedu w okresie 2002 do 2015 r.



Wykres 2. Struktura bilansu Rezerwy Federalnej FED

Źródło: Zarząd Rezerwy Federalnej FED.

M. Joyce i wsp.⁵ zwraca uwagę, że program skupu aktywów przeprowadzony przez Fed miał za zadanie nie tyle poprawić płynności w sektorze bankowym a przede wszystkim wpłynąć na poziom rentowości oraz ceny szerokiej grupy aktywów. W głównej mierze dotyczyło to rynku obligacji emitowanych w związku z finansowaniem potrzeb pożyczkowych przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych.

Wspomniani autorzy również opisują mechanizm transmisji tego rodzaju impulsu monetarnego w gospodarce. Skup papierów dłużnych, np. bonów czy obligacji skarbowych, prowadzi do spadku ich rentowości. W ślad za nim rentowności instrumentów ryzykownych również ulegają obniżeniu. Ilościowe poluzowanie ma pozytywny wpływ na ceny ryzykownych aktywów finansowych. Wzrost cen aktywów oraz spadek rentowności ułatwiają przedsiębiorstwom pozyskiwanie kapitału poprzez poprawę warunków zaciągania kredytów. Przedsiębiorstwa generujące zyski kapita-

⁵ M. Joyce, D. Miles, A. Scott, D. Vayanos, *Quantitative Easing and Unconventional Monetary Policy – an Introduction*, „The Economic Journal” 2012, no. 122 (November).

łowe stanowią również pozytywny impuls dla gospodarstw domowych, które ostatecznie są posiadaczami ryzykownych aktywów finansowych, zwiększając ich majątek. W sytuacji gdy gospodarstwa domowe zdecydują się skosztować część swojego zwiększonego majątku a/lub przedsiębiorstwa zainwestują zebrany kapitał doprowadzi to do wzrostu popytu, a tym samym wzrostu PKB⁶.

Polityka niskich stóp procentowych a sytuacja finansowa przedsiębiorstw

Analiza dynamiki wzrostu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych wskazuje, że kryzys finansowy wywołał bardzo silną recesję w gospodarce. Jej skutki najmocniej były widoczne w 2009 r. Niemniej jednak po tym okresie gospodarka amerykańska z powrotem zaczęła się rozwijać a tempo wzrostu się ustabilizowało. W latach 2010-2015 wzrost gospodarczy oscylował pomiędzy 1,6% a 2,6% a jego średni wzrost, w ujęciu rocznym, w tym okresie wyniósł 2,09% – tabela 1.

Tabela 1. Wzrost realnego PKB Stanów Zjednoczonych w wybranych okresach

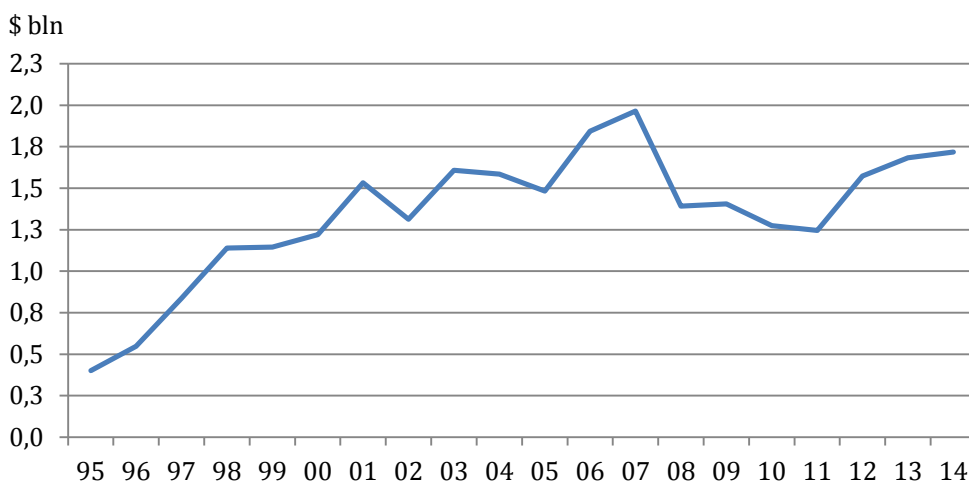
1990-1999	2000-2007	2008	2009	2010-2015
3,37%	2,45%	-0,29%	-2,78%	2,09%

Źródło: U.S. Bureau of Economic Analysis.

Tabela 1 wskazuje, że pomimo powrotu gospodarki amerykańskiej na ścieżkę trwałego wzrostu postępuje on w niższym tempie niż miało to miejsce przed ostatnią recesją. Spośród wielu pytań związanych z analizą poszczególnych komponentów wzrostu zasadnym wydaje się pytanie o stan inwestycji a przede wszystkim nakładów na dobra kapitałowe. Jak już wspomniano stopy procentowe bliskie zeru utrzymujące się od 2009 r. sprawiają, że przedsiębiorstwa są w stanie finansować projekty inwestycyjne korzystając z kapitału obcego niemalże za darmo a z pewnością płacąc za niego najmniej w historii. Przedstawiony wcześniej mechanizm transmisji poluzowania ilościowego powinien też mieć pozytywny wpływ na dostępność kredytów dla przedsiębiorstw. Wzrost cen aktywów obarczonych ryzykiem pozwolił obniżyć rentowność nowo-emitowanych obligacji. Wszystkie te działania zmierzały do dostarczenia kapitału przedsiębiorstwom, do tego obniżając jego cenę.

⁶ M. Joyce, D. Miles, A. Scott, D. Vayanos..., *op. cit.*

Dane dotyczące wartości przeprowadzonych emisji obligacji w poszczególnych latach potwierdzają, że przedsiębiorstwa chętnie korzystały z możliwości pozyskania kapitału na rynku finansowym. O ile w latach 2008-2011 zauważalny był istotny spadek wartości emisji to od tego momentu mieliśmy do czynienia z silnym odbiciem do poziomów notowanych dotychczas u szczytu poprzedniej hossy. Pytaniem pozostaje jaki był cel przeprowadzenia wspomnianych emisji. Przedsiębiorstwa mogły emitować dług w celu sfinansowania nowych projektów inwestycyjnych. Mogły też, wykorzystując wyjątkowo niskie rentowności na rynku, obniżyć koszty obsługi zadłużenia czy to rolując zadłużenie czy emitując obligacje w celu wcześniejszego wykupu i umorzenia już wyemitowanych obligacji. Pozostaje bezsporne, że przedsiębiorstwa w latach 2012-2014 intensywnie korzystały z możliwości pozyskania taniego kapitału z rynku – wykres 3.



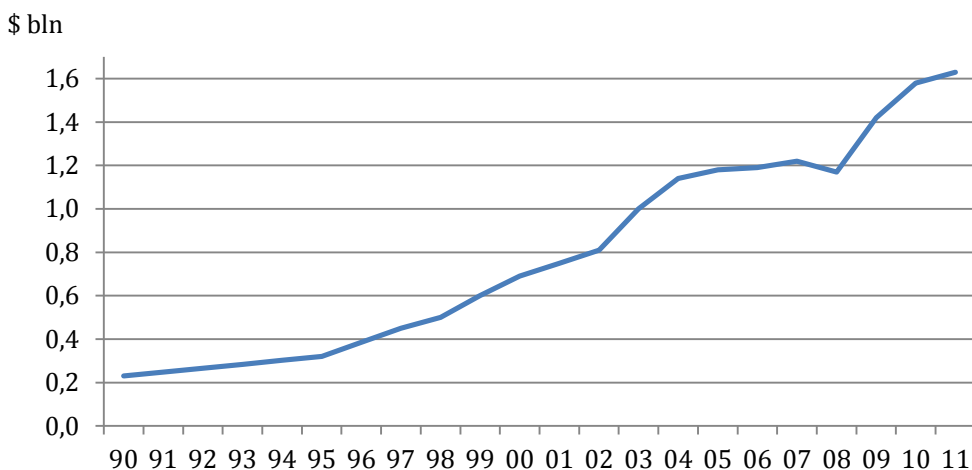
Wykres 3. Wartość obligacji wyemitowanych przez amerykańskie przedsiębiorstwa

Źródło: Bloomberg.

Dodatkowo, jak wskazuje Sanchez i Yurdagul⁷ w swojej pracy na temat finansów przedsiębiorstw niefinansowych w Stanach Zjednoczonych, zgromadzone środki pieniężne przez przedsiębiorstwa nigdy nie były tak wysokie jak w okresie po ostatniej recesji. Autorzy stwierdzają, że jest wiele powodów gromadzenia dużych zasobów gotówki przez przedsiębiorstwa i rosną one zarówno w ujęciu nominalnym jak również jako udział w aktywach ogółem. Niemniej jednak taka sytuacja stanowi potwierdzenie, że przedsiębiorstwa, czy to korzystając z własnych zasobów

⁷ J. Sanchez, E. Yurdagul, *Why Are Corporations Holding So Much Cash?*, „The Regional Economist” 2013, Vol. 21, no. 1 (January).

pieniężnych czy taniego kapitału dostępnego na rynku finansowym lub w systemie bankowym, miały możliwość realizowania projektów inwestycyjnych na niespotykaną dotąd skalę – wykres 4.



Wykres 4. Wartość zgromadzonych środków pieniężnych przez niefinansowe przedsiębiorstwa amerykańskie

Źródło: Compustat.

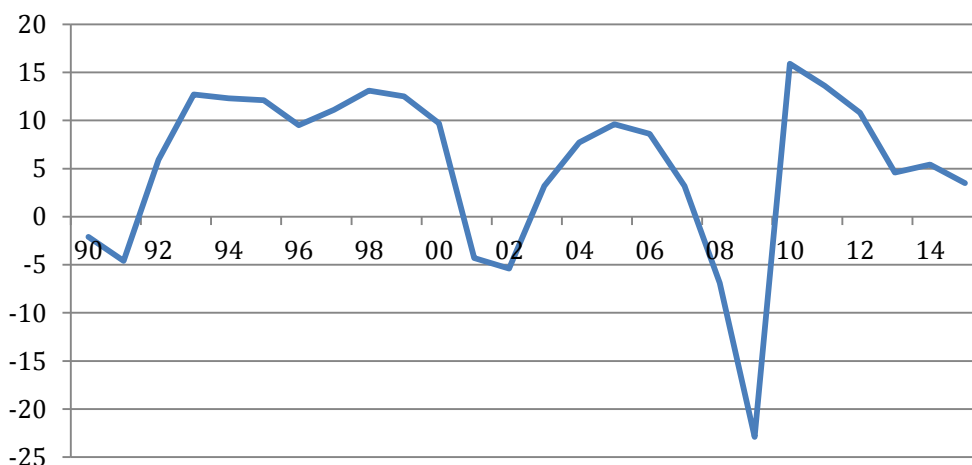
Zgodnie z obowiązującą teorią takie okoliczności powinny doprowadzić do silnego, wręcz w niektórych przypadkach niekontrolowanego, wzrostu nakładów inwestycyjnych. W następstwie powinna pojawić się obawa o „przegrzanie” gospodarki dodatkowymi inwestycjami, ponieważ wiele z tych projektów mogłyby się okazać nieefektywne i, przy nieuniknionym wzroście kosztów kredytów z biegiem czasu, nierentowne w przyszłości. Taki scenariusz wyglądałby podobnie do rozwoju sytuacji na rynku nieruchomości na początku XXI w. i stworzenia tzw. bańki spekulacyjnej na rynku.

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Dane dotyczące realnych nakładów na dobra kapitałowe wskazują, że po 2009 r., wbrew oczekiwaniom, nie doszło do istotnego wzrostu wartości inwestycji w gospodarce. Należy zauważyć, że w roku 2010 wzrost nakładów na dobra kapitałowe był wysoki i przekroczył 15% r/r. Niemniej jednak był to przede wszystkim efekt niskiej bazy w roku 2009. Od 2011 r. inwestycje w dobra kapitałowe rosły w coraz wolniejszym tempie. Jedynie w roku 2014 miało miejsce minimalne przyspieszenie w stosunku do po-

przedniego roku. Wzrost inwestycji w okresie po 2009 r. był niższy niż przed kryzysem finansowym jak również był niższy od wzrostu inwestycji w latach 90. XX w.

Warto zauważyć, że bardzo silne odbicie nakładów na dobra kapitałowe w latach 2010 i 2011 miało miejsce bezpośrednio po silnej recesji i stanowiło raczej statystyczny efekt bazowy aniżeli realne przyspieszenie w dłuższej perspektywie. W okresie recesji analizowane nakłady spadły łącznie o blisko 30% przez 2 lata aby w kolejnych dwóch okresach latach wzrosnąć o ponad 31%. W związku z tym należy przyjąć, że ten wzrost w przeważającej mierze był wynikiem działań mających na celu jedynie utrzymanie potencjału środków produkcji a nie jego zwiększenia – wykres 5.

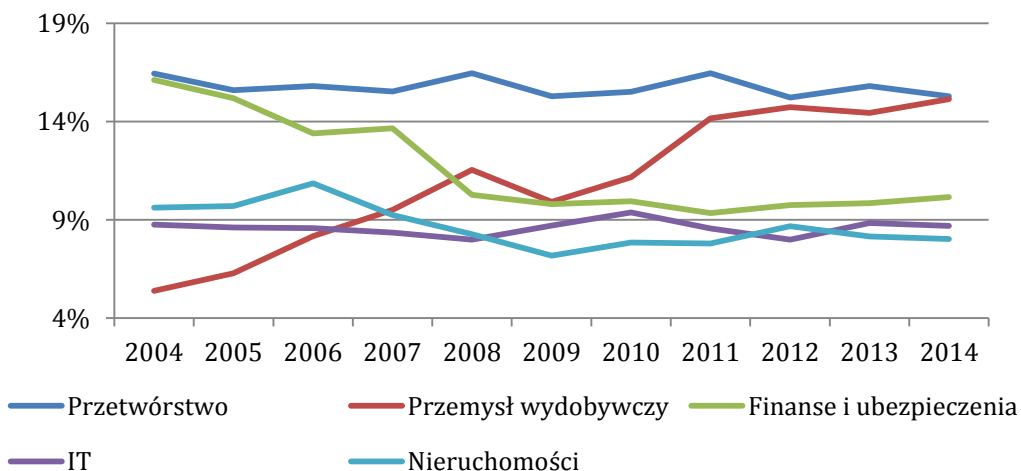


Wykres 5. Wzrost realnych nakładów na dobra kapitałowe w gospodarce amerykańskiej

Źródło: U.S. Bureau of Economic Analysis.

Dodatkowo istotny jest wpływ niskiego kosztu kapitału na dynamikę wydatków kapitałowych w poszczególnych sektorach – wykres 6. Niższe stopy procentowe powinny pozytywnie oddziaływać na wielkość wydatków inwestycyjnych w sektorach w większym stopniu wrażliwych na koszt kapitału (np. sektor nieruchomości) a udział tych sektorów w całkowitych nakładach kapitałowych powinien wzrastać. Środowisko niskich stóp procentowych wpływa pozytywnie na wszystkie sektory gospodarki niemniej jednak wiele sektorów (np. sektor IT) charakteryzuje relatywnie niska kapitałochłonność, a co za tym idzie mniejsza wrażliwość na cenę kapitału. Wykres 6 przedstawia udział pięciu sektorów o największych wydatkach inwestycyjnych w całkowitych wydatkach inwestycyjnych w gospodarce amerykańskiej. Udział sektora IT pozostawał stabilny za-

równy przed jak i po wybuchu globalnego kryzysu finansowego co potwierdza hipotezę o słabej wrażliwości sektorów o relatywnie niższych potrzebach kapitałowych na poziom stóp procentowych. Interesujące jest, że udział sektorów kapitałochłonnych, takich jak sektor nieruchomości i sektor przetwórczy pozostawały również stabilne nie korzystając ze sprzyjających warunków. Sektor, który zwiększał udział w całkowitych wydatkach w analizowanym okresie to przemysł wydobywczy. W ciągu 10 lat udział sektora wydobywczego, zdominowanego przez producentów ropy naftowej i gazu ziemnego, wzrósł trzykrotnie z ok. 5% do ponad 15% w 2014 r. Dynamika sektora wydobywczego w tym zakresie może stanowić dowód na poparcie weryfikowanej tezy. Niemniej jednak należy pamiętać, że intensywny wzrost sektora wydobywczego w głównej mierze wynika ze wzrostu aktywności wydobywczej ropy naftowej i gazu w Stanach Zjednoczonych mających swoje początki na długo przed wybuchem kryzysu finansowego w 2008 r. Ma to również związek ze wzrostem cen energii na rynkach światowych, które w konsekwencji sprawiły, że wiele projektów inwestycyjnych w Stanach Zjednoczonych w tej dziedzinie stały się rentowne i zostały zrealizowane. Wzrost udziału przemysłu wydobywczego w nakładach inwestycyjnych odbył się kosztem spadającej roli sektora finansowego. Udział sektora finansów i ubezpieczeń spadł istotnie w czasie globalnego kryzysu finansowego i pozostał na tym poziomie do końca 2014 r.



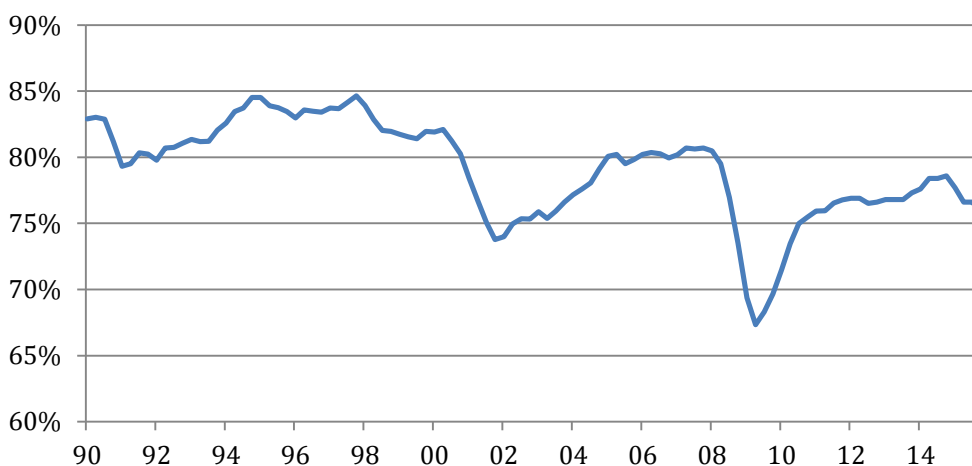
Wykres 6. Udział wybranych sektorów w całkowitych wydatkach kapitałowych

Źródło: United States Census Bureau.

Przedstawione dane nie pozwalają potwierdzić tezy, iż niższe koszty kapitału premiuje sektory kapitałochłonne, które w ten sposób zwiększają

udział w inwestycjach ogółem. W rzeczywistości spośród sektorów o największych nakładach inwestycyjnych, jedynie sektor wydobywczy zwiększył swój udział. Jednak najprawdopodobniej było to wynikiem wzrostu cen na energii na rynkach światowych. Rosnący udział w inwestycjach ogółem miał miejsce dużo wcześniej przy znacznie zaostrzonej polityce monetarnej, a więc i wyższych stopach procentowych.

Jednym z argumentów często używanych w debacie na temat nakładów inwestycyjny jest założenie, że w gospodarce, która doświadczyła tak silnej recesji, a przez to również istotnych zmian strukturalnych, potrzeby inwestycyjne są mniejsze. Wykorzystywany kapitał w danym czasie jest wystarczający do zapewnienia rozwoju przedsiębiorstw ponieważ jest on wciąż nie w pełni wykorzystany. By zobrazować problem w niniejszej analizie wykorzystano dane Zarządu Rezerwy Federalnej Fed na temat wykorzystania czynników wytwórczych w przemyśle. Zebrane dane za lata 1990-2014 wskazują, że historycznie wykorzystanie czynników wytwórczych nigdy nie przekroczyło 90% – wykres 7. Dodatkowo warto zwrócić uwagę, że wspomniana utylizacja charakteryzuje trend malejący. Innymi słowy wykorzystanie czynników produkcji osiąga swoje maksimum w obrębie pojedynczego cyklu przy coraz niższym poziomie.



Wykres 7. Wykorzystanie czynników wytwórczych w przemyśle, USA

Źródło: Zarząd Rezerwy Federalnej FED.

Naturalnie poziom utylizacji jest pozytywnie skorelowany ze wzrostem gospodarczym i w przeszłości sygnalizował przyśpieszenie inwestycji w związku z rosnącym wykorzystaniem bieżącego kapitału. Analiza danych wskazuje, że wzrost nakładów na inwestycje najczęściej ma miejsce gdy poziom utylizacji zbliża się do poziomu 80%. W latach 2012-2015 utylizacja w przemyśle wynosiła odpowiednio 77%, 77%, 78% i 77%. Taki po-

ziom wykorzystania czynników wytwórczych w przeszłości zazwyczaj skłaniał amerykańskie przedsiębiorstwa do większych inwestycji.

Naturalnie przemysł w strukturze PKB Stanów Zjednoczonych nie jest elementem dominującym. Niemniej jednak sytuacja w przemyśle stanowi istotny barometr całej gospodarki. Dodatkowo problem ograniczonych nakładów inwestycyjnych był obecny w takim samym stopniu w przemyśle jak i pozostałych gałęziach gospodarki.

Kapitał w przedsiębiorstwach

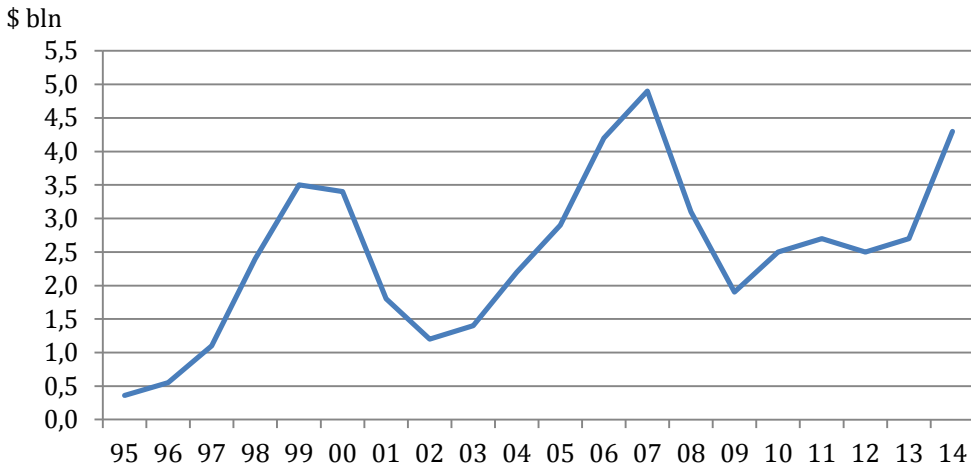
Fakt, że dostępny kapitał nie był wykorzystany przez przedsiębiorstwa w celu organicznego rozwoju zmusza do pytania o jego wykorzystanie do innych celów

Jedną z odpowiedzi jest to, że przedsiębiorstwa zatrzymały ten kapitał na koncie. Wydaje się jednak, że jest to tylko część prawdy. Jak już wspomniano w niniejszym rozdziale, zauważalna jest rosnąca skłonność przedsiębiorstw do utrzymywania coraz większych zasobów pieniężnych. Byłoby nierozsądne, z ekonomicznego punktu widzenia, aby utrzymywać nadwyżkę kapitału, który nie pracuje, a więc pozostaje jedynie kosztem, i nie przynosi żadnych korzyści.

Z pewnością część nowo pozyskanego kapitału zostało wykorzystane w celu zrestrukturyzowania zadłużenia a w konsekwencji obniżenia kosztów jego obsługi. Taka poprawa efektywności funkcjonowania organizacji przynosi bezpośrednio oszczędności a więc zwiększa wartość dla akcjonariuszy co powinno być celem każdego zarządu. Analizy rynkowe⁸ wskazują również na rekordowe wypłacone dywidendy w analizowanym okresie. Można tu postawić hipotezę, że przedsiębiorstwa nie mając do dyspozycji wystarczająco atrakcyjnych projektów inwestycyjnych a posiadając istotne zasoby pieniężne, pochodzące z wypracowanych zysków, postanowiły wypłacić je akcjonariuszom.

Kolejnym sposobem wykorzystania posiadanego kapitału były z pewnością transakcje fuzji i przejęć. Zwłaszcza w roku 2014 aktywność na tym polu była na poziomie sprzed kryzysu – wykres 8.

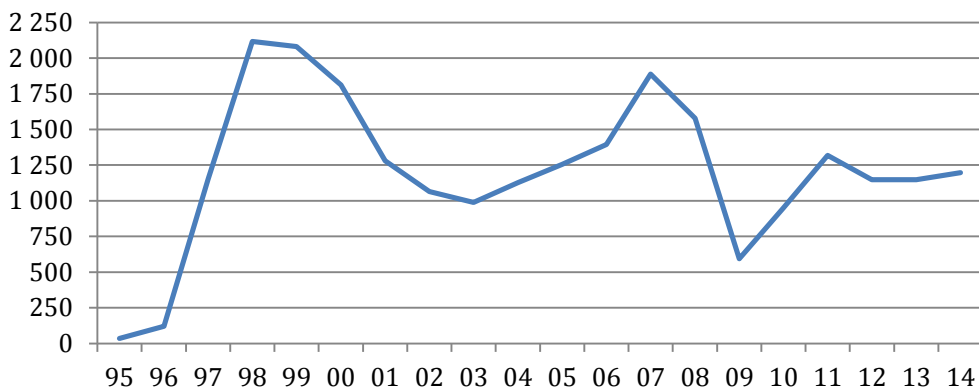
⁸ L. Dagade, *Global dividends at record high*, International Adviser 2014, <http://www.international-adviser.com/news/products/global-dividends-at-record-high>



Wykres 8. Wartość transakcji fuzji i przejęć na rynku amerykańskim
Źródło: Bloomberg.

Analizując wykres wartości transakcji na rynku fuzji i przejęć, można zaryzykować hipotezę, że sytuacja której oczekiwano w zakresie nakładów na dobra kapitałowe, a więc silny wzrost związany z rekordowo tanim kapitałem, miała miejsce na rynku transakcji kapitałowych. Miało to miejsce z powodu tych samych przesłanek. Tani kapitał pozwolił sfinansować przejęcie a przy potencjalnym wzroście wartości przedsiębiorstwa zarząd, podejmujący decyzję o transakcji, dostarczyłby dodatkowej wartości dla akcjonariuszy

Innym sposobem na wykorzystanie zgromadzonego kapitału mogło być skup akcji własnych przedsiębiorstwa – wykres 9.



Wykres 9. Ilość transakcji skupu akcji własnych wykonanych przez przedsiębiorstwa amerykańskie
Źródło: Bloomberg.

Jednak analiza danych w tym zakresie nie pozwoliła jednoznacznie potwierdzić tej hipotezy w analizowanym okresie. Ilość tego typu transakcji utrzymywał się na stabilnym poziomie w latach 2011-2014 i był on zbliżony do poziomu z początku XXI w.

Podsumowanie

Polityka niskich stóp procentowych oraz tzw. poluzowania ilościowego doprowadziła skutecznie do obniżenia kosztu kapitału dla przedsiębiorstw. Poprawiła się również dostępność kapitału dla przedsiębiorstw. Mimo to kapitał zgromadzony w przedsiębiorstwach nie koniecznie został wykorzystany do wzrostu organicznego, np. na inwestycje w środki produkcji. Taka sytuacja może być zaskakująca gdyż miało to miejsce w okresie, którym wykorzystanie środków produkcji było wysokie. Taka okoliczność zazwyczaj skłania firmę do zwiększania swojego potencjału poprzez inwestycje w środki produkcji. Dane sektorowe również nie wykazały aby sektory bardziej kapitałochłonne, dla których niższy koszt kapitału stanowi istotny bodziec do rozwoju, zwiększały swoje inwestycje w większym stopniu niż pozostałe sektory.

Przedsiębiorstwa gromadząc środki pieniężne, między innymi wypracowane z zysku firmy, w pewnej części wykorzystywały je do wypłat wysokich dywidend. Obserwowana w tym okresie była również duża aktywność przedsiębiorstw w obszarze fuzji i przejęć.

Wpływ niekonwencjonalnej polityki monetarnej poprzez tzw. poluzowanie ilościowe oraz istotną obniżkę stóp procentowych jest szeroki. Niemniej jednak inwestycje w sferze realnej w tym okresie, co było jednym z celów takiej polityki, nie charakteryzowało istotne przyspieszenie. Przedsiębiorstwa wykazywały większe zainteresowanie transakcjami na rynku kapitałowym aniżeli w sferze realnej.

Literatura

- Joyce M., Miles D., Scott A., Vayanos D., *Quantitative Easing and Unconventional Monetary Policy – an Introduction*, „The Economic Journal” 2012, no. 122 (November).
- Sanchez J., Yurdagul E., *Why Are Corporations Holding So Much Cash?*, „The Regional Economist” 2013, Vol. 21, no. 1 (January).

Źródła internetowe

Bloomberg, <https://www.bloomberg.com/europe>

Compustat, <http://marketintelligence.spglobal.com/our-capabilities/our-capabilities.html?product=compustat-research-insight>

Dagade L., *Global dividends at record high*, International Adviser 2014,
<http://www.international-adviser.com/news/products/global-dividends-at-record-high>

U.S. Bureau of Economic Analysis, <https://www.bea.gov/>

United States Census Bureau, <https://www.census.gov/>

Zarząd Rezerwy Federalnej FED,

<https://fred.stlouisfed.org/series/FEDFUNDS>



ISBN 978-83-65690-15-9