

**Zeszyty Naukowe WSEI
seria: EKONOMIA**

**WSEI Scientific Journal
series: ECONOMICS**

10(1/2015)

Zeszyt tematyczny / Thematic journal

**Polskie i ukraińskie doświadczenia w tworzeniu
innowacyjnych rozwiązań społeczno-ekonomicznych**

**Polish and Ukrainian experience in creating innovative
solutions to the social and economic problems**

Lublin 2015

**ZESZYTY NAUKOWE
WYŻSZEJ SZKOŁY EKONOMII I INNOWACJI W LUBLINIE
SERIA: EKONOMIA**

**SCIENTIFIC JOURNAL OF THE
UNIVERSITY OF ECONOMICS AND INNOVATION IN LUBLIN
SERIES: ECONOMICS**
10(1/2015)

Zeszyt tematyczny / Thematic journal:
Polskie i ukraińskie doświadczenia w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań
społeczno-ekonomicznych / Polish and Ukrainian experience in creating innovative
solutions to the social and economic problems

Rada naukowa / Scientific Board:
prof. nadzw. dr hab. Adam Szafarczyk, prof. nadzw. dr hab. Zdzisław Szymański

Redaktor naukowy / Scientific Editor:
dr Marian Stefański, prof. WSEI

Recenzent / Reviewer:
prof. zw. dr hab. Jan Sulmicki

Redaktorzy prowadzący / Managing Editors:
Sylwia Skrzypek-Ahmed, Marek Szczodrak

Skład, łamanie i projekt okładki / Composition, layout and cover designer:
Marek Szczodrak, Anna Konieczna, Paulina Kamińska

*© Copyright by Innovatio Press Wydawnictwo Naukowe
Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie*

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowanie i rozpowszechnianie całości
lub fragmentów niniejszej pracy bez zgody wydawcy zabronione.

All rights reserved. No part of this publication may be copied, reprinted or distributed
without the prior written permission of the publisher.

Printed in Poland
Innovatio Press Wydawnictwo Naukowe
Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji
20-209 Lublin, ul. Projektowa 4
tel.: + 48 81 749 17 77, fax: + 48 81 749 32 13
www.wsei.lublin.pl

ISSN 2081-8009
ISBN 978-83-64527-20-3

Spis treści

Andrzej F. Bocian

- Globalizacyjny kontekst rozwoju regionalnego z gospodarką Podlasia w tle
Regional Development in the Context of Globalization against the Backdrop
of Podlasie Region's Economy 5

Dariusz J. Błaszczyk, Iwona Koza

- Innovative Methods of Information Collection Used by County Self-Governments. Case Study: Crowdsourcing
Innowacyjne metody gromadzenia informacji przez samorządy powiatowe.
Case Study: Crowdsourcing 35

Anastasiya Fialkovskaya

- Stimulation of innovative development of enterprises based on restructuring changes
Stymulowanie innowacyjnego rozwoju przedsiębiorstw na podstawie zmian re-
strukturyzacyjnych 59

Sylwia Skrzypek-Ahmed

- Subject scope of taxation in personal income taxation in European Union member states
Problemy harmonizacji opodatkowania opodatkowania dochodów osób fizycz-
nych u krajach UE 65

Sylwia Skrzypek-Ahmed, Tomasz Wołowiec

- The problems of personal income taxation harmonization process in European Union countries
Problemy harmonizacji opodatkowania opodatkowania dochodów osób fizycz-
nych u krajach UE 77

Adam Szafarczyk, Michał Paweł Szafarczyk

- Konkurencja podmiotów gospodarczych Lubelszczyzny w 2013 r. – analiza SWOT studentów WSEI
Business competition in Lublin region in 2013 – SWOT field research performed by WSEI students 107

Natalia Smentyna

Institutional intermediaries as centers of innovation potential of local communities' socio-economic development in Ukraine

Instytucje pośrednictwa – ośrodki innowacyjnego potencjału społeczno-gospodarczego rozwoju gmin na Ukrainie 133

Jurii Porodko

Conceptual approaches to the formation of the investment portfolio in the unit investment trusts in Ukraine

Konceptualne podejścia badawcze do tworzenia portfela inwestycyjnego w funduszach wzajemnego inwestowania w Ukrainie 143

Monika Jakubiak, Arkadiusz Małek

Studium procesu rekrutacji na stanowisko inno-brokerów

The study of the recruitment process for the position of an InnoBroker 153

Katan L., Pyrog O.

Financial-economic instruments of environmental regulation of the agricultural sector of Ukraine

Finansowo-ekonomicznych instrumentów regulacji sektora rolniczego w gospodarce Ukrainy 169

Globalizacyjny kontekst rozwoju regionalnego z gospodarką Podlasia w tle

Regional Development in the Context of Globalization against the Backdrop of Podlasie Region's Economy

Andrzej F. Bocian

Prof. dr hab., Uniwersytet w Białymostku, Wydział Ekonomii i Zarządzania

Streszczenie

W artykule scharakteryzowano podstawowe czynniki sprawcze globalizacji oraz efekty ekonomiczne i społeczne postępującej dynamiki procesów globalizacyjnych. Ukażano pokłosie kryzysu 2007-2009 z globalizacją w tle, w wyniku, którego wystąpiło: spowolnienie wzrostu globalnej gospodarki, wzrost długu publicznego w większości krajów świata, wzrost bezrobocia i biedy oraz przesunięcia w strukturze światowych liderów gospodarczych. Scharakteryzowano związki między procesami globalizacyjnymi a rozwojem regionalnym. Ukażano miejsce województwa podlaskiego na gospodarczej mapie Polski.

Summary

This paper outlines key driving forces behind globalization and examines how ongoing globalization dynamics affects economy and society. It reveals the aftermath of 2007-2009 crisis, which effectively led to slowdown in world economic growth, increased public debt for most countries, surge in unemployment and shift in global economic leadership. On the case study of podlaskie voivodship, this paper aims at characterizing connections between globalization and regional development.

Słowa kluczowe: globalizacja, kryzys światowy, zróżnicowanie dochodowe na świecie, zadłużenie, regionalizacja, społeczeństwo obywatelskie, rozwój regionalny

Keywords: globalization, global crisis, world income inequality, debt, regionalisation, civil society, regional development

Globalizacja – której początki wiązały się ze stopniowo pojawiającymi się ułatwieniami w przemieszczaniu się pomiędzy krajami kapitałów, ludzi i informacji – na dobre wrosła w rzeczywistość gospodarczą i tym samym stała się głównym przedmiotem zainteresowania nauk ekonomiczno-społecznych oraz tematem licznych debat publicznych, co ewidentnie stanowi miarę jej roli i znaczenia we współczesnym świecie. Tworzy to podstawę do formułowania nowych paradymatów we współczesnej ekonomii i polityce. Być może przez pryzmat atrybutów ją charakteryzujących uda się lepiej zrozumieć współczesność i dać początek nowej ekonomii definiującej w inny sposób prawa ekonomiczne rządzące w gospodarce.

Spór o rolę rynku i miejsce państwa w procesach gospodarczych – który można potraktować jako dyskurs pomiędzy zwolennikami Friedricha Hayeka i zwolennikami Johna Maynarda Keynesa – wkracza w nową fazę i musi podlegać filtrowaniu przez dokonujące się procesy globalizacyjne. Ikoną globalizacji stała się finanseryzacja życia gospodarczego na świecie. Z jednej strony jest ona postrzegana jako emanacja rynku, a z drugiej – jako akcelerator procesów globalizacyjnych. Ze swej istoty stanowi poważne zagrożenie i siłę destabilizującą światowy system gospodarczy. Uważana jest ona coraz częściej za nowotwór niszczący organizmy gospodarcze i społeczne, czego dowodem są ujawniane coraz częściej mechanizmy działań niezgodnych z prawem i z zasadami etycznymi. Z powyższego można wysnuć wniosek, że u podstaw globalizacji leżą działania nieetyczne, i że zwrotne skłania ona do tego typu zachowań.

Mocnym kontrapunktem globalizacji może okazać się regionalizacja. Regionalizacja - tworząc szansę na kreację społeczeństwa obywatelskiego powracającego do zasad gospodarowania lokalnego, poddanego kontroli i ocenie społecznej – mogłaby skutecznie ograniczyć chciwość i pazerność biznesu.

Trzeba mieć też świadomość, że nadchodząca dekada przez większość prognozystków zaczyna być postrzegana, jako dekada spowolnionego wzrostu i straconych szans, a także jako dekada głębokich przewartościowań w nauce ekonomii.

Identyfikacja procesu

Globalizacja w zdecydowanej większości publikacji traktowana jest jako proces spontaniczny, powstający na skutek działania mechanizmu rynkowego. Swobodny przepływ wszystkich form kapitału powoduje jego koncentrację. W konsekwencji prowadzi to do powstania wielkich korporacji transnarodowych. Globalizacja, będąc najważniejszym wyzwaniem cywilizacyjnym współczesności postrzegana jest także jako proces wielowymiarowy tworząc globalizację ekonomiczną, kulturową, polityczną.

Nie udało się jednak – jak dotychczas – uzgodnić wspólnego poglądu na temat przybliżonej daty pojawiienia się tendencji globalizacyjnych w gospodarce światowej. Dla jednych zjawisko globalizacji istniało od zawsze, inni umieszczają jego

początki w okresie odkrycia „nowego świata” i dokonują periodyzacji jej rozwoju, jeszcze inni początki globalizacji datują na połowę lat siedemdziesiątych ubiegłego wieku.

Bez wątpienia u podłożu tych rozbieżności tkwią problemy definicyjne dotyczące globalizacji. Przyjęcie określonej definicji globalizacji preczyje moment jej zaistnienia w jednym z wyżej przywołanych terminów.

Dotychczas nie została jednoznacznie sprecyzowana definicja pojęcia globalizacji. Globalizacja jest definiowana jako proces zwiększenia współzależności pomiędzy krajami poprzez rosnące przepływy wszystkich form kapitału oraz wysoką dynamikę działalności korporacji transnarodowych. Można znaleźć też definicję globalizacji ograniczającą się do stwierdzenia, iż dla globalizacji charakterystyczne jest, że „wszystko można produkować wszędzie”. Przykładowo amerykański ekonomista profesor Michael E. Porter sformułował pogląd, że globalizacja polega na mnogości powiązań i współzależności oddziałujących państw i społeczeństw tworzących obecny system światowy oraz, że coraz więcej gałęzi przemysłu staje się przemysłami globalnymi.¹ Te określenia definicyjne wskazują, że ich autorzy osadzają zjawisko globalizacji w okresie współczesnym. Lektura literatury przedmiotu wskazuje, że większość badaczy przychyla się do tego poglądu dostrzegając pierwsze symptomy globalizacji w zdarzeniach, które miały miejsce w połowie lat siedemdziesiątych XX wieku, wiążąc je przede wszystkim z kryzysem paliwowo-energetycznym. Również na ten okres przypadło odchodzenie od idei keynesowskich w światowej polityce gospodarczej i początek dominacji ekonomii nurtu neoliberalnego.

Dwie ostatnie dekady dwudziestego wieku były okresem kluczowym dla poszerzania się zjawisk o charakterze globalnym. Moim zdaniem najistotniejsza zmiana, która datowana jest na ten okres sprowadza się do zamiany ról między kapitałem rzeczowym i intelektualnym. Zasadnicze znaczenie w procesie rozwoju gospodarczego zaczął odgrywać kapitał intelektualny. Wiedza i innowacje stały się decydującymogniwem w procesie wytwarzania i pomnażania bogactwa narodowego. Rozwój procesów globalizacyjnych trwa od trzech dziesięcioleci, ale ich dominacja przypada na wiek XXI, dotykając wszystkich sfer życia społecznego², wyznaczając kierunek i kształt rozwoju współczesnego świata, jego nadzieje i pozaiki, jego sens.

Peter F. Drucker w książce *Społeczeństwo pokapitalistyczne* ocenił, że kształtujące się w tym okresie społeczeństwo będzie społeczeństwem wiedzy, że wiedza będzie podstawowym surowcem, a wykwalifikowani pracownicy będą dominującą grupą na rynku. P. Drucker zauważyl, że: „W ciągu 250 lat, od 1750 do 1990 roku, kapitalizm i technologia podbiły świat i stworzyły światową cywilizację. Ani

¹ M. E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992.

² Por. T. L. Friedman, *Świat jest płaski. Krótka historia XXI wieku*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2006.

kapitalizm ani wynalazki techniczne nie były czymś nowym; jedne i drugie były powszechnym, powielającym się zjawiskiem na przestrzeni wieków, zarówno na Zachodzie, jak i Wschodzie.”³ Ważną konkluzją, wynikającą z rozważań P. Druckera jest stwierdzenie, że nowa teoria ekonomiczna opierająca się na wiedzy – będzie zupełnie inna niż istniejące teorie: klasyczna, neoklasyczna czy keynesowska.

Potrzeba sformułowania nowego paradygmatu w ekonomii mocno zarysowała się w analizach i ocenach związanych z kryzysem gospodarczym lat 2007-2009.⁴

Joseph E. Stiglitz, laureat nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, a wcześniej szef zespołu doradców prezydenta Stanów Zjednoczonych i główny ekonomista Banku Światowego, który od lat znany jest jako wytrwały krytyk globalizacji, zdobył się na nutę obiektywizmu zadając pytanie: „Dlaczego globalizacja – siła, która przyniosła tyle dobrego – stała się tak kontrowersyjna? ... Dzięki globalizacji wiele osób na świecie żyje dziś dłużej niż przedtem, a poziom ich życia jest znacznie wyższy. ... Globalizacja zmniejszyła poczucie izolacji istniejące w wielu krajach rozwijających się i zapewniła licznym ich mieszkańcom dostęp do wiedzy nieosiągalny, przed stuleciem, nawet w krajach najbogatszych”⁵. W konkluzji J. Stiglitz stwierdził, że globalizacja nie zmniejszyła jednak ubóstwa na świecie, a nawet doprowadziła do wzrostu nierówności między bogatymi i biednymi, nadto przyniosła zagrożenie stabilności gospodarki światowej. J. Stiglitz za taki stan rzeczy wini zarówno Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy, jak i rządy głównych graczy procesu globalizacji. Polityka przez nich prowadzona powinna być gruntownie zmieniona, tak by globalizacja mogła służyć wszystkim ludziom na świecie.

Kryzys gospodarczy 2007-2009 przyniósł wielowątkową dyskusję na temat globalizacji – jej kondycji, dalszego przebiegu oraz gospodarczych programów naprawczych neutralizujących ujemne skutki wystąpienia kryzysu. J. Stiglitz, biorąc udział w tej dyskusji, dokonał gruntownej krytyki modelu funkcjonowania gospodarki amerykańskiej, który doprowadził do kryzysu. Jednocześnie, jako keynesista, nie zgodził się z działaniami administracji amerykańskiej ukierunkowanymi na złagodzenie skutków kryzysu, mającymi wprowadzić gospodarkę na ścieżkę wzrostu. Według J. Stiglitz'a błędem było ratowanie banków. Rząd w tym okresie powinien przede wszystkim zatroszczyć się o gospodarstwa domowe i chronić przed bankructwem firmy dające miejsca pracy⁶.

Głos J. Stiglitta, podobnie jak też rozważania noblisty, amerykańskiego ekonomisty, Paula R. Krugmana⁷ stanowią interesujący przyczynek do wyjaśniania zjawisk związanych z globalizacją. Ważne miejsce w ocenach dotyczących globaliza-

³ Peter F. Drucker, *Społeczeństwo pokapitalistyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1999, s. 22

⁴ Por. A. Wojtyna, *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, „Ekonomista” 2008, nr 1 oraz A. Wojtyna, *Czy kryzys w teorii ekonomii jest głębszy niż w gospodarce?*, „Ekonomista” 2014, nr 2.

⁵ Por. J. E. Stiglitz, *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 22.

⁶ Por. J. E. Stiglitz, „Reefall” jazda bez trzymanki, PTE Warszawa 2010, s.317.

⁷ Por. P. Krugman, *Powrót recessji. Kryzys roku 2008*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.

cji zajmuje inny amerykański ekonomista Nouriel Roubini⁸, reprezentujący nurt nowej ekonomii keynesowskiej, który przewidział załamanie na amerykańskim rynku nieruchomości i wystąpienie po nim recesji.

Globalizacja oparta jest na mikroekonomii, co brzmi nieco przewrotnie, ale ma swoje uzasadnienie. Chodzi tu o świat specyficznej mikroekonomii, która dotyczy jednostek o charakterze globalnym. Podmiotami globalizacji są, bowiem wielkie koncerny mające charakter transnarodowy⁹. Tego typu organizmy gospodarcze zapewniają z jednej strony większą efektywność wykorzystania czynników produkcji niż jest to możliwe w pojedynczych podmiotach działających w strukturach makroekonomicznych pojedynczego kraju. Ale z drugiej strony taka sytuacja tworzy sprzeczność między korporacjami transnarodowymi, które kierują się zasadą maksymalizacją własnych zysków, a państwami, których zadaniem jest dbałość o interesy narodowe. Korporacje są zainteresowane istnieniem państwa jako instytucji, ale tylko takiego, które nie ogranicza ich swobody działania, czyli podporządkowanego ich interesom. Wspomniana wcześniej wyższa efektywność wykorzystania czynników produkcji w wielkich firmach przynosi określone korzyści w postaci wzrostu światowego produktu, dzięki czemu powiększa się bogactwo społeczności światowej. Jednakże ten przyrost bogactwa nie rozkłada się równo między krajami, na co wyraźnie wskazuje J. Stiglitz, stawiając ze znakiem zapytania znaczenie przyrostu wartości produktu dokonującego się jedynie w wymiarze globalnym.

Obserwując współczesność coraz częściej zadajemy sobie pytanie – czy świat bogactwa (czyli ekonomii) i świat władzy (czytaj polityki) może funkcjonować bez wartości, czy można lekceważyć oceny moralne, czy funkcjonując bez zasad etycznych świat nie podąży ku własnemu upadkowi? Powszechnie się uważa, że najkorzystniejszym systemem dla gospodarki jest system rynkowy, dla polityki – system demokratyczny, a dla etyki – nie ma jednoznacznego odpowiednika, który zabezpieczyłby jej należne miejsce w życiu jednostki i społeczeństwa. Jasno trzeba stwierdzić, że zarówno rynek, pojmowany jako droga do wolności indywidualnej i wolności społecznej, jak też demokracja, przyjmowana jako kreator społeczeństwa obywatelskiego, w różnych sytuacjach starają się usprawiedliwić brak stosowania zasad etycznych w życiu gospodarczym i społecznym. Zachowaniami etycznym brakuje ciągle skutecznego promotorów.

Podstawowe przesłanki globalizacji

Globalizacja gospodarki, będąca procesem tworzenia ścisłych powiązań i współzależności między krajami i regionami, dotyczy wszystkich sfer życia spo-

⁸ Por. N. Roubini, S. Mihm, *Ekonomia kryzysu*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.

⁹ Por. A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

łeczno-gospodarczego, ale w szczególny sposób dotyczy obszaru relacji finansowych i handlowych.

Powiązania, powstające w wyniku zwiększających się przepływów dóbr i usług, a także przemieszczaniu się wszystkich rodzajów kapitałów, zaistniały dzięki konkretnym okolicznościom, które dały impuls do działań na szeroką skalę¹⁰. Mam tu na myśli przesłanki w postaci:

- powszechniej liberalizacji wymiany handlowej (z pewnymi wyjątkami dotyczącymi krajów o systemach totalitarnych),
- znacznej – a w wielu wypadkach całkowitej – deregulacji rynków finansowych, która doprowadziła do mega koncentracji kapitałów,
- burzliwego rozwoju nowych technologii informatycznych, głównie internetu, który umożliwia nie tylko błyskawiczny dostęp do informacji, ale też szybkie ich przesyłanie,
- rewolucji naukowo-technologicznej, która zapewnia stałą innowacyjność nie tylko w łączności, ale też w procesach wytwarzczych i w kreacji produktowej,
- rozwoju różnych form transportu, co często powiązane jest ze znacznym skróceniem czasu przemieszczania się w przestrzeni ludzi i towarów.

Na dynamikę procesu globalizacji wpływ miał także rozpad Związku Radzieckiego i usamodzielnienie się gospodarek bloku państw satelitarnych. Spowodowało to zwycięstwo rynku nad gospodarkami z centralnym systemem planowania. Jednocześnie świat z układu binarnego (USA i ZSRR), w którym znajdował się od II światowej wojny do lat dziewięćdziesiątych ub. wieku, przekształcił się w świat jednobiegowy, z dominacją rynku. W tych przeobrażeniach dużą rolę odegrała polityka deregulacyjna prowadzona przez Ronaldiego Reagana i Margaret Thatcher.

W tym okresie dominującą ekonomiczną doktryną zaczyna stawać się ekonomia nurtu neoliberalnego. W 1974 r. Friedrich August von Hayek, wyznawca zasad gospodarki wolnorynkowej, a w 1976 r. Milton Friedman, optujący za minimalizacją roli państwa w gospodarce, otrzymują Nagrodę Nobla z ekonomii. Epokowe dzieło F.A. von Hayeka *The Constitution of Liberty* (1960 r.) zaczęło się urzeczywistniać¹¹. Formuła rynku, jako drogi do wolności, rynku jako wolności gospodarczej nabierała wymiaru światowego, a tym samym zaczęła mieć charakter globalny.

Duże znaczenie w rozwoju rynków finansowych, a tym samym globalizacji, miała decyzja prezydenta Richarda Nixona z 1971 r. zawieszająca wymienialność dolara na złoto. Dolar w wyniku postanowień traktatu z Bretton Woods (1946 r.) stanowił stałego punktu odniesienia do światowego systemu walutowego. Decyzja R. Nixona doprowadziła do załamania systemu z Bretton Woods, a odejście

¹⁰ Por. W. Morawski, *Konfiguracje globalne. Struktury, agencje, instytucje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010 oraz A. Nobis, *Globalne procesy, globalne historie, globalny pieniądz*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2014.

¹¹ Por. wydanie polskie: F.A. von Hayek, *Konstytucja wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

od stałych kursów walutowych zniosło państwową kontrolę przepływu kapitału i spowodowało swobodne jego przemieszczanie, a także jego lawinowy wzrost. Coraz większą rolę w tym wzroście zaczynają odgrywać instrumenty generowane przez inżynierię finansową.

Gospodarka światowa rozwijała się szybko i bez wstrząsów do momentu, gdy wzrost PKB następował dzięki podnoszeniu efektywności działalności gospodarczej i przekształceniom struktury twórczości. Wszystko zmieniło się, gdy inżynieria finansowa, ten nowoczesny i innowacyjny dział ekonomii, zaczęła tworzyć na rynku finansowym wyrafinowane instrumenty, dzięki którym powstawały ogromne zyski zwiększające ryzyko dla stabilności systemu finansowego gospodarki. Tym samym gospodarka światowa znalazła się w labiryncie narodowych i globalnych uwikłań finansowych, których oddziaływanie na sferę realną przekroczyło wszelkie granice¹².

Nastąpiło złamanie określonych proporcji ładu wynikającego z praw ekonomii. Fascynacja sferą usług, jako sektorem tworzącym produkt krajowy, spowodowała, że zaniedbano dążenie do zachowania w poszczególnych gospodarkach właściwych proporcji między sferą twórczości a sferą usług. Zlekceważone też zostały proporcje między konsumpcją a oszczędnościami i produkcją, między eksportem a importem, między równowagą budżetową a długiem publicznym, czyli liczne proporcje strukturalne zapewniające ład gospodarczy i optymalne tempo wzrostu.

Ostatni kryzys światowy doprowadził do gwałtownego wzrostu deficytów budżetowych i szybkiego narastania dłużu publicznego. Sytuacja ta szczególnie dotknęła gospodarki rynków rozwiniętych, ale nie ominęła też niektórych krajów z rynków wschodzących.¹³

Statystyczny wymiar procesu globalizacyjnego

W dyskusjach o kondycji gospodarki światowej jeszcze długo ścierać się będą przeciwwstawne poglądy na temat roli i perspektyw procesów globalizacyjnych. Z jednej strony twierdzi się, że to globalizacja spowodowała długotrwałą erupcję kryzysową. Pazerność korporacji transnarodowych i banków poprzez niekontrolowane działania w cyberprzestrzeni wygenerowała najpierw kryzys finansowy, który przerodził się w kryzys obejmujący całą sferę realną gospodarki światowej. Niektórzy twierdzą, że kryzys stanowi podzwonne dla globalizacji, a zarazem jest dowodem bankructwa doktryny neoliberalnej. Ten pogląd już tylko niewielki krok dzieli od nawoływań do powrotu do interwenjonizmu. Z drugiej zaś strony – równie liczne są też głosy, że działania rynków finansowych nie można, bądź nie powinno

¹² Por. G. Soros, *Nowy paradymat rynków finansowych*, MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa 2008 oraz D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki politycznej, Warszawa 2011.

¹³ Por. *Rozwój w dobie globalizacji*, A. Bąkiewicz (red.), U. Żuławska, PWE Warszawa 2010.

się ograniczać nadmiernymi restrykcjami – gdyż to eliminuje rynek, a mechanizm wolnego rynku jest najważniejszy w generowaniu wzrostu gospodarczego.

Rysujący się obraz rzeczywistości wskazuje, że najbliższe kilka, może kilkanaście, lat przyniesie istotne przewartościowanie sił w gospodarce światowej. Wskazują na to także bieżące dane dotyczące tempa wzrostu PKB w poszczególnych krajach, wskazujące na wysoki potencjał wzrostu gospodarki Indii i Chin (por. tablica nr 1), co więcej w dalszym ciągu wskazuje się, że w ciągu najbliższych lat będą się one rozwijały w wysokim tempie. Jednakże ostatnio potencjalny wzrost gospodarki tych krajów ocenia się bardziej ostrożnie niż to czyniono jeszcze 2-3 lata temu, gdy prognozowano wzrost na poziomie ok 9-10 %. W bieżącym roku prognostycy MFW znacznie skorygowali w dół swoje oceny dotyczące dynamiki wzrostu krajów wschodzących Azji. Dane sprzed roku wskazywały na wyższą o kilka punktów procentowych przewidywaną dynamikę wzrostu gospodarki Chin i Indii. Mimo to kraje te pozostają nadal liderami wzrostu gospodarczego.

Tablica 1. Dynamika wzrostu PKB w wybranych krajach (ceny stałe, poprzedni rok = 100)

Wyszczególnienie	2007	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2019	udział w światowym PKB w %
	udział w światowym PKB w %	tempo zmian w %									
Świat (189 krajów)	100,00	5,3	2,7	-0,4	5,2	3,9	3,2	3,0	3,6	3,9	100,00
Stany Zjednoczone	21,47	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,8	2,8	1,9	2,8	2,2	18,22
Chiny	10,82	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,7	7,7	7,5	6,5	18,48
Japonia	6,34	2,2	-1,0	-5,5	4,7	-0,5	1,4	1,5	1,4	1,1	4,60
Indie	4,74	9,8	3,9	8,5	10,3	6,6	4,7	4,4	5,4	6,8	6,78
Niemcy	4,20	3,4	0,8	-5,1	3,9	3,4	0,9	0,5	1,7	1,3	3,25
Wielka Brytania	3,28	3,4	-0,8	-5,2	1,7	1,1	0,3	1,8	2,9	2,4	2,55
Rosja	3,12	8,5	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,3	1,3	2,5	2,70
Francja	3,06	2,3	-0,1	-3,1	1,7	2,0	0,0	0,3	1,0	1,9	2,32
Brazylia	2,74	6,1	5,2	-0,3	7,5	2,7	1,0	2,3	1,8	3,5	2,65
Włochy	2,68	1,7	-1,2	-5,5	1,7	0,5	-2,4	-1,9	0,6	1,0	1,77
Meksyk	2,25	3,1	1,4	-4,7	5,1	4,0	3,9	1,1	3,0	3,8	2,10
Hiszpania	2,00	3,5	0,9	-3,8	-0,2	0,1	-1,6	-1,2	0,9	1,3	1,37
Kanada	1,91	2,0	1,2	-2,7	3,4	2,5	1,7	2,0	2,3	2,0	1,61
Korea	1,90	5,1	2,3	0,3	6,3	3,7	2,0	2,8	3,7	3,8	1,92
Polska	0,92	6,8	5,1	1,6	3,9	4,5	1,9	1,6	3,1	3,6	0,92
Czechy	0,38	5,7	3,1	-4,5	2,5	1,8	-1,0	-0,9	1,9	2,4	0,30

Uwaga: Kolejność krajów według udziału w światowym PKB w 2007 r.

Źródło: International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database*, April 2014.

Spełnienie się powyższych prognoz – na razie do 2019 r. – jak i tych zakładających wolne tempo wzrostu gospodarek krajów Unii Europejskiej oraz Stanów Zjednoczonych, które dotychczas były światową potęgą gospodarczą, będzie oznaczać istotne zmiany strukturalne w gospodarce światowej. Trudność ich przewidzenia polega na tym, że zarówno przebieg jak i kierunek tych zmian nie zależy wyłącznie od tempa wzrostu PKB, ale zależy od wielu czynników strukturalnych, instytucjonalnych, politycznych i społeczno-kulturowych, ale też od osiągniętego dotychczas poziomu rozwoju gospodarczego i cywilizacyjnego, od

jakości kapitału ludzkiego, od stratyfikacji dochodowej społeczeństwa i od struktury jego konsumpcji. Trzeba też wziąć pod uwagę, że gospodarka światowa jest nadal uwikłana w procesy zachodzące w sferze finansów, których oddziaływanie na sferę realną odkrywane jest w różnych krajach prawie każdego dnia i dlatego prognozy formułowane przez różne ośrodki cechują tak duże rozbieżności oraz duża zmienność w czasie.

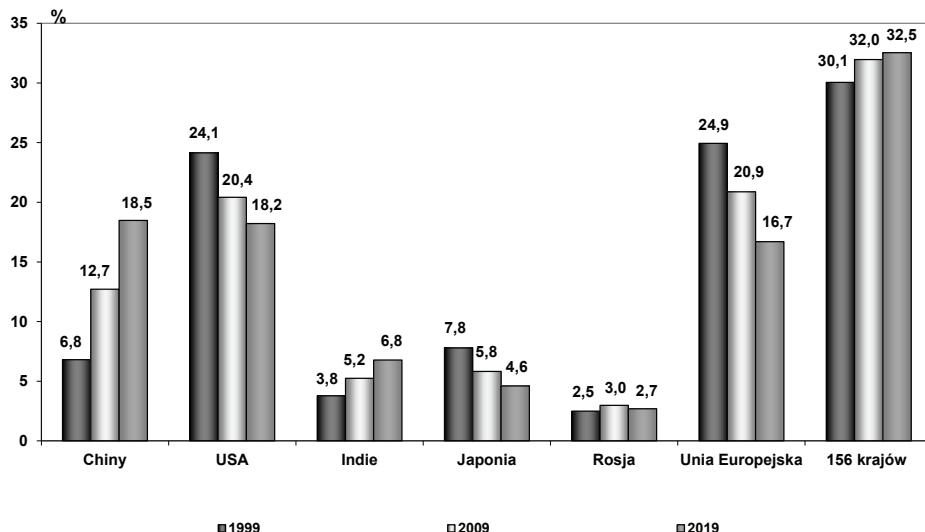
Zmiany w strukturze wytwarzania światowego PKB, które przyspieszyły kryzys, są już notowane w statystykach i wywierają wpływ na przewidywania dotyczące najbliższych pięciu lat. Według najnowszej prognozy Miedzynarodowego Funduszu Walutowego w 2019 r. Chiny będą wytwarzaly więcej produktu niż USA, a także więcej niż Unia Europejska oraz – aż o 5,7 pkt. proc. – więcej niż pozostałe cztery kraje grupy BRICS¹⁴ razem wzięte. MFW przewiduje, że właśnie na rok 2019 przypadnie moment przejęcia przez Chiny roli hegemonii gospodarczego¹⁵,

Według bieżących ocen w ciągu dwudziestu lat (1999-2019) udział Chin w światowym PKB zwiększy się prawie 3-krotnie. Porównanie udziału Chin w PKB z udziałem wszystkich krajów członkowskich Unii Europejskiej w obecnym składzie w 2019 r. wypada bardzo niekorzystnie – gospodarka chińska w tym roku wytworzy o 1,8 pkt proc. więcej produktu światowego niż EU, podczas, gdy dziesięć lat wcześniej wytwarzala 1,6 raza mniej, a dwadzieścia lat temu – aż 3,7 raza mniej (por. wykres nr 1).

¹⁴ Według MFW udział Indii w światowym PKB w 2019 r. wyniesie 6,8%, Rosji i Brazylii po 2,7%, zaś RPA – 0,7%.

¹⁵ Warto przypomnieć, że jeszcze rok temu prognostycy z MFW wyżej oceniali możliwości rozwojowe gospodarki chińskiej. Twierdzili wówczas, że dominacja gospodarki Chin rozpocznie się już w 2017 r. i że zaczną one wówczas po raz pierwszy wytwarzać więcej PKB niż USA, a w latach następnych dystans ten będzie się stopniowo zwiększał.

Wykres 1. Udział wybranych krajów w światowym PKB (według siły nabywczej) – w %



Źródło: International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database*, April 2014.

Chociaż udział Indii w wytwarzaniu światowego PKB nie zwiększy się w ciągu tych dwudziestu lat tak spektakularnie, jak w przypadku Chin, to jednak Indie w 2019 r. będą wytwarzać więcej PKB niż Japonia, stając się zarazem trzecim, po Chinach i USA, potentatem w tym zakresie. Grupa krajów potocznie zwana BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny i RPA) w 2009 r. wytworzyła 16,7% światowego produktu, ale – według prognozyków MFW – już w 2019 r. ich udział ma wzrosnąć do 31,3%, czyli w ciągu dwudziestu lat nastąpi podwojenie znaczenia gospodarki tej grupy krajów w tworzeniu bogactwa globalnego. Załamanie gospodarcze dotyczyło tych krajów w mniejszym zakresie niż większości krajów wysokorozwiniętych.

Zmiany w strukturze światowego produktu globalnego rozpoczęły się za sprawą kryzysu 2007-2009, który bez wątpienia wpłynął na kształtowanie się nowego światowego ładu gospodarczego. Jego wpływ na kraje rynków wschodzących miał znacznie mniejsze natężenie niż na kraje wysokorozwinięte. W krajach znajdujących się na niższym poziomie rozwoju udział sektora trzeciego w tworzeniu PKB jest mniejszy, a właśnie ten sektor został w głównej mierze dotknięty kryzysem.

Rynki wschodzące Azji stały się beneficjentami zmian zachodzących w gospodarce światowej po kryzysie. Najlepiej ilustruje to dodatnia wartość różnicy między udziałem w tworzeniu PKB tych krajów w 2019 r. w porównaniu z 2007 r., gdy w Stanach Zjednoczonych zainicjowany został światowy kryzys (por. tablica nr 2).

Tablica 2. Udział grup krajów w światowym PKB (wg siły nabywczej) – w %

Wyszczególnienie	1999	2004	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2019	Różnica między 2019r. i 2007r.
świat = 100,0										
Gospodarki wysoko rozwinięte	63,4	59,8	56,2	53,3	51,2	49,6	48,4	47,0	45,5	-10,69
G7*	49,6	46,2	42,9	40,4	38,7	37,6	36,7	35,6	34,3	-8,62
Wschodzące kraje Azji	14,3	17,0	19,7	22,3	24,2	25,9	27,6	29,0	30,5	10,84
Strefa Euro	18,3	16,8	15,7	14,7	14,0	13,1	12,5	12,0	11,4	-4,23
Ameryka Łacińska i Karaiby	8,9	8,4	8,4	8,5	8,7	8,6	8,5	8,4	8,4	-0,05
Błiski Wschód i Afryka Pn.	4,2	4,7	4,9	5,2	5,1	5,0	5,1	5,2	5,2	0,22
Wspólnota Niepodległych Państw	3,4	4,0	4,3	4,2	4,2	4,2	3,8	3,7	3,6	-0,70
Wschodzące kraje Europejskie**	3,2	3,3	3,5	3,4	3,4	3,3	3,3	3,2	3,2	-0,23
Afryka Subsaharyjska	2,0	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6	2,7	2,8	2,9	0,57

*Francja, Japonia, Kanada, Niemcy, USA, Wielka Brytania, Włochy

** w tej grupie znajduje się Polska razem z:

Albania, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chorwacja, Czarnogóra, Kosowem, Litwa, Macedonia, Rumunia, Serbia, Turcja i Węgrami

Źródło: International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database*, April 2014.

Jednakże pewne obszary globu, tradycyjnie zaniedbane, stale pozostają na obrzeżach wzrostu. Prognozy nie wskazują, aby w krajach afrykańskich nastąpiła, poprawa warunków życia, aby dokonał się chociaż nieznaczny skok cywilizacyjny. Wynika stąd wniosek o braku pozytywnego oddziaływania globalizacji w tych rejonach.

Przepaść dzielącą poszczególne regiony świata najlepiej obrazuje wskaźnik tradycyjnie uznawany za ogólną miarę dobrobytu, czyli PKB przypadające na mieszkańca regionu. Widoczne są tu drastyczne różnice.

Relacja PKB na mieszkańca w grupach krajów najbogatszych i w grupie krajów najbiedniejszych wynosi obecnie krotności (por. tablica nr 3), a tylko stosunkowo niewiele się zmieni w perspektywie najbliższych sześciu lat.

Tablica 3. PKB na mieszkańca wg parytetu siły nabywczej w wybranych grupach krajów i w wybranych krajach

Wyszczególnienie	1999	2004	2009	2013	2019	2019	1999	2013	2019
						1999=100	G-7 = 100	%	
						USD			
Kraje Grupy G7*	28 681,8	34 601,4	38 874,9	43 817,4	54 176,5	188,9	100,0	100,0	100,0
Strefa Euro	23 367,5	27 810,7	31 507,7	34 015,6	40 964,8	175,3	81,5	77,6	75,6
Unia Europejska	20 621,1	25 444,6	29 401,1	32 151,7	39 513,5	191,6	71,9	73,4	72,9
Wspólnota Niepodległych Państw	4 799,0	7 629,5	10 534,0	12 811,5	18 010,2	375,3	16,7	29,2	33,2
Ameryka Łacińska i Karaiby	7 273,1	8 497,1	10 638,6	12 666,5	16 026,2	220,4	25,4	28,9	29,6
Srodkowy Wschód i Pn. Afryka	5 611,2	6 944,2	9 096,2	10 658,8	13 564,8	241,7	19,6	24,3	25,0
Wschodzące kraje Azji	1 932,4	2 884,4	4 755,5	6 548,6	10 118,8	523,6	6,7	14,9	18,7
Afryka Sub-Saharyjska	1 380,2	1 720,5	2 191,6	2 565,1	3 388,3	245,5	4,8	5,9	6,3
Stany Zjednoczone	34 619,9	41 845,6	46 906,9	53 101,0	66 632,8	192,5	120,7	121,2	123,0
Niemcy	24 740,3	29 079,4	34 034,3	40 006,7	48 625,1	196,5	86,3	91,3	89,8
Grecja	17 752,1	24 068,6	28 199,0	24 012,0	31 889,1	179,6	61,9	54,8	58,9
Estonia	8 981,3	14 882,2	17 696,2	23 144,0	30 478,5	339,4	31,3	52,8	56,3
Polska	9 630,8	12 697,7	17 893,3	21 214,3	29 027,8	301,4	33,6	48,4	53,6
Brazylia	6 867,6	8 253,2	10 400,5	12 220,9	15 485,1	225,5	23,9	27,9	28,6
Chiny	2 164,7	3 614,1	6 730,2	9 844,0	15 983,7	738,4	7,5	22,5	29,5
Indie	1 497,5	2 042,1	3 141,3	4 077,1	6 112,9	408,2	5,2	9,3	11,3

Uwaga: sortowane malejaco według 2013 r.

* Francja, Japonia, Kanada, Niemcy, USA, Wielka Brytania, Włochy.

Źródło: International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database*, April 2014

W 2013 r. produkt krajowy na mieszkańca w krajach grupy G-7 był 17 razy większy niż w grupie krajów afrykańskich i 6,7 raza większy niż we wschodzących krajach Azji. Do 2019 r. rozpiętość ta ma wprawdzie ulec zmniejszeniu, jednakże w przypadku krajów afrykańskich oznacza to i tak 16-krotnie mniejsze PKB na mieszkańca niż to ma miejsce w krajach grupy G-7. W przypadku rozwijających się krajów Azji rozpiętość powinna ulec większemu ograniczeniu – zwłaszcza za sprawą przewidywanego dynamicznego rozwoju Chin i Indii. Jednakże pełna likwidacja występujących różnic – o ile w ogóle ona nastąpi – zajmie nie dziesiątki, ale setki lat zwłaszcza w przypadku rejonu szczególnie zaniedbanego, jakim jest Afryka.

Skrajna niedza dotykająca nie tylko zaniedbane regiony świata, ale też grupy społeczne krajów notujących wysoki poziom PKB na mieszkańca, stanowi największy problem współczesnego świata, a zatem wymaga on także odniesień do procesu globalizacji. Sytuację ubóstwa najwyraźniej ilustrują dane o liczbie ludzi mających się utrzymać za 38 dolarów miesięcznie, co oznacza kwotę 1,25 dolara dziennie. Taka kwota według Banku Światowego wyznacza linię skrajnego ubóstwa. Wiadomo też, że wśród ludzi zaliczanych do grupy żyjących za 1,25 dolara dziennie, są ludzie, którzy taką kwotą nie dysponują i że nie udało się dokładnie rozpoznać skali niedzy w krajach afrykańskich. Stąd możliwe są niedoszacowania danych dotyczących tego regionu. Agenda Banku Światowego zajmująca się problemem ubóstwa określiła, iż w 2010 r.¹⁶ w skrajnej niedzy egzystowało na świecie 1 215 milionów ludzi. Między 1981r. a 2010r. liczba ludności na skraju przeżycia zmniejszyła się o 37,3%. Mogłoby to cieszyć, gdyby nie fakt, iż światowy PKB w cenach bieżących wzrosł w tym okresie prawie sześciokrotnie, co wskazuje, że nie zrobiono dostatecznie dużo w kwestii walki z ubóstwem.

Wychodzenie z ubóstwa nie dotyczyło w równym stopniu poszczególnych regionów świata, nie mniej jednak dały się zauważyc istotne zmiany strukturalne między rokiem 1981 i rokiem 2010 (por. tablica nr 4).

¹⁶ Rok 2010 był ostatnim rokiem, dla którego opublikowano szacunki dotyczące ludzi znajdujących się w sytuacji na granicy przeżycia

Tablica 4. Udział liczby ludzi żyjących poniżej minimum w poszczególnych regionach Świata (wg siły nabywczej z 2005 r.)

Wyszczególnienie	1981	1984	1987	1990	1993	1996	1999	2002	2005	2008	2010	różnica (2010-1981) pkt. proc.
	% pkt. proc.											
za mniej niż 1,25 USD dziennie												
Azja Wschodnia i kraje Pacyfiku	77,2	65,0	54,1	56,2	50,7	35,9	35,5	27,6	17,1	14,3	12,5	-64,7
Europa i Azja Centralna	1,9	1,6	1,5	1,9	3,4	3,9	3,8	2,3	1,3	0,5	0,7	-1,2
Ameryka Łacińska i Karaiby	11,9	13,6	12,0	12,2	11,4	11,1	11,9	11,9	8,7	6,5	5,5	-6,4
Błiski Wschód i Afryka Północna	9,6	8,0	7,1	5,8	4,8	4,8	5,0	4,2	3,5	2,7	2,4	-7,2
Azja Południowa	61,1	57,4	55,3	53,8	51,7	48,6	45,1	44,3	39,4	36,0	31,0	-30,1
Afryka Subsaharyjska	51,5	55,2	54,4	56,5	59,4	58,1	58,0	55,7	52,3	49,2	48,5	-3,0
Świat	52,2	47,1	42,3	43,1	41,0	34,9	34,1	30,8	25,1	22,7	20,6	-31,6
za 2 USD dziennie												
Azja Wschodnia i kraje Pacyfiku	92,4	88,3	81,6	81,0	75,8	64,0	61,7	51,9	39,0	33,2	.	-59,2
Europa i Azja Centralna	8,3	6,7	6,3	6,9	9,2	11,2	12,1	7,9	4,6	2,2	.	-6,1
Ameryka Łacińska i Karaiby	23,8	26,8	22,4	22,4	21,7	21,0	22,0	22,2	16,7	12,4	.	-11,4
Błiski Wschód i Afryka Północna	30,1	27,1	26,1	23,5	22,1	22,2	22,0	19,7	17,4	13,9	.	-16,2
Azja Południowa	87,2	85,6	84,5	83,6	82,7	80,7	77,8	77,4	73,4	70,9	.	-16,3
Afryka Subsaharyjska	72,2	74,7	74,3	76,0	78,1	77,5	77,4	76,1	74,1	69,2	.	-3,0

Źródło: PovcalNet: the on-line tool for poverty measurement developed by the Development Research Group of the World Bank, April 2013.

Najbardziej zmniejszył się udział ludzi ubogich w krajach azjatyckich, w największym zakresie dotyczyło to krajów Azji Wschodniej (zmiana o 65 pkt. proc.), a w mniejszym – Azji Południowej (zmiana o 30 pkt. proc.). Istotny postęp w tym zakresie zanotowały Chiny zmniejszając udział ludzi żyjących za 38 dolarów miesięcznie w populacji tego kraju z 84% w 1981 r. do 11,8% w 2009 r. Indie również odnotowały pozytywną zmianę, choć nie była ona tak znaczna jak w przypadku Chin.

Najmniejsze zmiany zanotowane zostały w przypadku grupy krajów Afryki Subsaharyjskiej, gdzie w okresie prawie 30 lat zaledwie o 3 pkt. proc. zmniejszył się udział ludzi żyjących w skrajnym niedostatku. W niektórych krajach tego regionu sytuacja ubogich poprawiła się jednak w dużo większym zakresie. Przykładowo w Etiopii nastąpił spadek udziału ubogich na skraju przeżycia z 63% do 16% w populacji tego kraju. Ghana też jest dobrym przykładem poprawy sytuacji najuboższych – ich udział w okresie 1981-2008 zmniejszył się w tym kraju o 22 pkt. proc. Jednakże trudno nie wspomnieć o tych krajach afrykańskich, w których w 2010 r. jeszcze ok. 80% ludności żyło za 2 dolary dziennie, takich jak Nigeria, Mozambik czy Republika Środkowoafrykańska. Bank Światowy ocenia, że na Madagaskarze ponad 90% ludności żyje poniżej minimum egzystencji.

Rysujący się obraz rzeczywistości wskazuje, że w ciągu najbliższych kilku lat istotne przewartościowanie sił w gospodarce światowej następować będzie niestety z pominięciem regionów najuboższych.

Zastosowanie innej miary ubóstwa, poprzez zwiększenie kwoty przeznaczonej na dzienne utrzymanie najuboższych do 2 dolarów, spowodowało poszerze-

nie w poszczególnych regionach kręgu ludzi mających do dyspozycji jedynie taką kwotę. W 2008 r. w Afryce Subsaharyjskiej i Azji Południowej za 2 dolary dziennie utrzymywało się aż ok. 70% mieszkańców tych regionów.

Większość krajów, zwłaszcza bogatych, stoi obecnie przed problemem rosnącego dłużu publicznego, co przerodziło się w problem globalny. Tempo wzrostu relacji dłużu do PKB uległo dramatycznemu przyspieszeniu od momentu ujawnienia się kryzysu finansowego, czemu poszczególne kraje starały się przeciwidać według własnych pomysłów. W tym okresie zobowiązania rządów zaczęły rosnąć lawinowo, bowiem rządy podejmując działania zaradcze dokapitalizowały banki, przejmując tym samym na siebie ogromną część długów upadających instytucji finansowych, a także inicjowały programy ożywiania popytu. Wymagało to wydatkowania na te programy określonych środków finansowych. Narastanie dłużu publicznego stało się problemem numer jeden gospodarki światowej.

Szacuje się, że relacja światowego dłużu do światowego produktu nie jest większa niż 70%, ale w wielu krajach ta relacja przekroczyła już 100%, czyli rozmiary dłużu są większe niż wielkość PKB danego kraju – co jest uznawane za granicę bezpieczeństwa ekonomicznego. Tę granicę przekroczyły już łącznie kraje OECD (103,5%), a prognozy wskazują, że będzie następowało pogarszanie się tego wskaźnika.

Według danych z kwietnia 2014 r. opublikowanych przez MFW dług przekraczający wielkość PKB w 2013 r. zanotowano między innymi w takich krajach jak Japonia, Grecja, Włochy, Irlandia, czy Stany Zjednoczone (por. tablica nr 5). Dług publiczny Japonii w 2013 r. był 2,4 raza większy niż roczne PKB. W porównaniu z 1999 r. relacja dłużu do PKB zwiększyła się w Japonii o 107,6 pkt. proc., ale w perspektywie do 2019 r. ma wzrosnąć zaledwie o niecałe 2 pkt. proc. Również duży wzrost tej relacji zanotowano w Grecji z 94% do 173,8%, czyli o prawie 80 pkt. proc. Jednakże MFW prognozuje, że w latach 2013-2019 relacja dłużu publicznego do PKB Grecji spadnie aż o 36 pkt. proc.

Tablica 5. Dług publiczny jako procent PKB w wybranych krajach i wybranych latach okresu 1999–2019

Wyszczególnienie	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2019	2013 zmiana w pkt.proc. w stosunku 1999	2019
	% 2013 1999 2013												
Japonia (1)	135,6	153,6	169,6	186,4	183,0	210,2	229,8	243,2	245,1	246,1	245,0	107,6	1,8
Grecja (2)	94,0	103,7	97,4	101,2	107,2	129,7	170,3	173,8	171,3	153,7	137,8	79,8	-36,0
Włochy (5)	113,1	108,3	104,1	105,7	103,3	116,4	120,7	132,5	133,1	127,6	121,7	19,4	-10,8
Irlandia (8)	47,7	34,5	31,0	27,2	24,9	64,4	104,1	122,8	122,7	116,8	109,1	75,1	-13,7
Stany Zjednoczone (13)	.	53,0	58,5	64,9	64,0	86,1	99,0	104,5	105,7	105,6	106,7	.	2,1
Hiszpania (17)	62,4	55,6	48,8	43,2	36,3	54,0	70,5	93,9	102,0	104,3	102,4	31,5	8,5
Wielka Brytania (23)	43,0	37,3	38,7	41,7	43,7	67,1	84,3	90,1	92,7	90,7	84,6	47,1	-5,5
Węgry (32)	60,9	52,6	58,5	61,7	67,0	79,8	82,1	79,2	79,2	78,9	78,4	18,3	-0,8
Niemcy (33)	61,3	59,1	64,4	68,6	65,2	74,5	80,0	78,1	70,8	63,8	58,7	16,8	-19,3
Indie (44)	70,0	78,7	84,2	80,9	74,0	72,5	66,8	66,7	64,0	61,8	59,9	-3,3	-6,8
Chorwacja (54)	.	35,4	38,2	32,9	35,8	47,4	59,8	67,4	68,3	67,9	.	.	8,2
Polska (57)	39,6	37,6	47,1	47,1	45,0	50,9	56,2	57,5	50,1	48,7	45,7	17,9	-11,7
Słowacja (64)	47,8	48,9	41,8	34,2	29,4	35,6	43,4	54,9	59,8	60,8	61,4	7,1	6,5
Czechy (73)	15,8	23,9	28,6	28,4	27,9	34,2	41,0	47,9	49,9	50,5	49,9	32,1	2,0
Chiny (147)	13,8	17,7	19,2	17,6	19,6	17,7	28,7	22,4	18,7	16,5	14,4	8,6	-8,0
Estonia (168)	6,0	4,8	5,6	4,6	3,7	7,1	6,1	11,3	10,3	8,9	7,6	5,4	-3,8

Uwaga: dane sortowane malejąco wg 2013 r.

W nawiasach po nazwie kraju jego miejsce na liście uszeregowanej wg malejącej relacji dlużu do PKB.

Źródło: International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database*, April 2014.

Obserwując wdrażanie programów redukcji dlużu publicznego przez niektóre kraje o nadmiernym zadłużeniu, MFW przewiduje, że po 2013 r. takie kraje jak Włochy, Irlandia, Niemcy, Polska, Wielka Brytania będą stopniowo ograniczały obciążenia PKB dlużgiem publicznym. Natomiast Hiszpania już w 2015 r. dołączy do krajów o zadłużeniu przekraczającym wartość PKB.

Gospodarka polska z relacją dlużu publicznego do PKB sięgającą w 2013 r. 57,5% znalazła się według MFW na 57 miejscu wśród 178 krajów świata, dla których notowany jest ten wskaźnik. Relacja dlużu do PKB w Polsce wzrosła o 18 pkt. proc w porównaniu z 1999 r., podczas gdy na przykład w Wielkiej Brytanii nastąpił wzrost o 47 pkt. proc.

Według prognozy MFW w Polsce do 2019 r. nastąpi redukcja tego wskaźnika o prawie 12 pkt. proc., zaś w przypadku Wielkiej Brytanii tylko o 5,5 pkt. proc.

Znamienne jest, że Chiny – zajmują daleką pozycję na liście krajów uszeregowanych według relacji dlużu publicznego do PKB. Odróżnia je to od innych krajów, które żyjąc ponad stan wiążą się w pułapkę zadłużenia. Według statystyki MFW w 2013 r. w Chinach dluż publiczny stanowił zaledwie 22,4% PKB, co spowodowało, że Chiny zajmowały dopiero 147 miejsce na wspomnianej liście. W Indiach w tym roku zanotowano wskaźnik na poziomie 67%, co było wielkością mniej więcej na poziomie średniego wskaźnika zadłużenia gospodarki światowej i plasowało ten kraj na 44 pozycji na wspomnianej liście. Widać, że w Chinach obowiązuje ostrzejszy reżim w polityce gospodarczej, jeśli chodzi o zadłużanie sektora publicznego, niż w Indiach. Z prognozy wynika, że do 2019 r. w obydwu krajach nastąpi redukcja tego wskaźnika w Chinach o 8 pkt. proc., zaś w Indiach o prawie 7 pkt. proc.

Eksplozja dłużu publicznego w skali globalnej będzie wpływać na spowolnienie długookresowego wzrostu gospodarczego na świecie oraz skutkować będzie brakiem stabilności finansowej. Problemy gospodarki greckiej i krajów grupy PIIGS¹⁷ oraz zadawniona sytuacja Japonii, której dług publiczny od wielu lat przekracza PKB, dodatkowo wzmacniają opinię o czeekającym gospodarce tych krajów spowolnieniu i możliwej kolejnej fali kryzysu w gospodarce światowej.

Regionalizacja – inny sposób myślenia o rozwoju

Regionalizacja często jest przeciwstawiana globalizacji, gdyż ta ostatnia powoduje unifikację technologiczną i kulturową, w przeciwieństwie do regionalizacji, która zapewnia zachowanie odrębności kulturowej i kultywowanie wzorców konsumpcyjnych charakterystycznych dla danego regionu, wzorców, które osadzone w historii rozwoju kultury materialnej i duchowej integrują społeczność zamieszkującą dany region.

Globalizacja jest zjawiskiem wszechogarniającym, związanym z rozprzestrzenianiem się produkcji oraz kapitałów finansowego i ludzkiego, które nie zna granic. Efektem było przyspieszenie dynamiki rozwoju zarówno gospodarki światowej, jak i poszczególnych krajów. Dzięki kryzysowi lat 2007-2009 możliwa stała się refleksja nad strukturalnymi skutkami globalizacji, tymi związanymi ze zmianami w strukturze geograficznej gospodarki światowej, jak i w strukturze tworzenia światowego produktu globalnego. Można zauważyc, że dzięki kryzysowi piewcy globalizacji doznaли wstrząsu i zaczęli życziwej spoglądać na tendencje zmierzające do regionalizacji w gospodarce światowej, zwłaszcza na te u podstaw, których leżą interesy społeczne i gospodarcze, a nie – polityczno-militarne. Zrozumiano, że świat był, jest i pozostanie mieszkanką struktur regionalnych.

Teoria konwergencji pozostaje teorią, która nie sprawdziła się. Społeczeństwa różnych regionów różnią się znacznie i jedynie w ograniczonym zakresie mają szansę upodobnić się w procesie rozwoju historycznego. Postęp techniczny i wykorzystywane technologie narzucają określone formy organizacyjne i postawy jednostek, co powoduje, że zmiany gospodarcze i społeczne następują w podobnym kierunku powodując zbliżenie między krajami i regionami, ale tylko w pewnym zakresie. Wielość regionów i ich zróżnicowanie jest naturalną siłą motoryczną dynamiki rozwojowej całej gospodarki światowej, gdyż wzrost, a w konsekwencji także rozwój wynika z konkurencji i rywalizacji.

Jednym z atrybutów działalności gospodarczej, poza czasem, jest przestrzeń. Region zatem, środowisko regionalne tworzy mocne uwarunkowania dla produkcji i wymiany, a zatem dla wszelkiej aktywności gospodarczej i społecznej mieszkańców. Ekonomia regionów może stać się przyszłością gospodarki światowej, a inspiratorzy i twórcy powiązań globalizacyjnych muszą wreszcie uznać ten fakt

¹⁷ Portugalia, Włochy, Irlandia, Grecja i Hiszpania.

się i swoje działania realizować poprzez struktury regionalne. Regiony są jedynym właściwym obszarem dla konstytuowania się społeczeństwa obywatelskiego, bez którego rozwój gospodarki światowej jest nie do pomyślenia. Obecne problemy globalnej gospodarki światowej – wynikają w dużym stopniu z niedorozwoju społeczeństw obywatelskich.

Cecha społeczeństwa obywatelskiego jest zdolność do samoorganizacji i aktywność na rzecz ludności zamieszkującej określony obszar. Na poziomie lokalnym i regionalnym najłatwiej wykształcić społeczeństwo obywatelskie i na tym poziomie osiągać najlepsze wyniki. Tworzy to tym samym mocny kontrapunkt w relacji do procesów globalizacyjnych.

Sama idea społeczeństwa obywatelskiego została sformułowana przez europejską filozofię nowożytną. Począwszy od XVII wieku. Terminem tym posługiwało się liczne grono myślicieli (m.in. T. Hobbes, J. Locke, J. J. Rousseau) reprezentujących różne kierunki myśli filozoficznej. W latach trzydziestych XX wieku K. Popper sformułował ideę „społeczeństwa otwartego” dla stworzenia przeciwwagi dla formułujących się wówczas społeczeństw totalitarnych.

Centralnym punktem dyskusji o społeczeństwie obywatelskim jest człowiek – aktywny i samorealizujący się, działający na wielu obszarach. Staje się on wtedy silną determinantą kapitału intelektualnego, który we współczesności wyznacza nowe ścieżki rozwoju ekonomicznego.

Promując ekonomię regionów należy wskazać jeszcze na rolę regionów kreatywnych i metropolii w procesach rozwoju gospodarczego. „Koncepcja regionu kreatywnego – według Antoniego Kuklińskiego - obejmuje kreatywne społeczeństwo regionalne, kreatywne przedsiębiorstwa, kreatywną kulturę, naukę i innowacje”¹⁸.

Richard Florida¹⁹ formułując swoją teorię klasy kreatywnej, wskazał na nią jako na siłę napędową rozwoju ekonomicznego współczesnej gospodarki, gospodarki ery postindustrialnej. Do klasy kreatywnej R. Florida zalicza pracowników naukowych, inżynierów, artystów, ludzi wolnych zawodów, których funkcją ekonomiczną jest tworzenie nowych idei i pomysłów, nowych technologii, rozwiązań innowacyjnych we wszystkich sektorach gospodarki. Ich aktywność najlepiej kiełkuje w skupiskach miejskich, metropoliach, generując szybki rozwój regionalny.

Znaczącym elementem współczesnej gospodarki jest kapitał ludzki – konstytuujący funkcjonowanie społeczeństwa obywatelskiego, wyznaczający siłę oddziaływania klasy kreatywnej i determinujący znaczenie kapitału intelektualnego. Dostępnych jest wiele definicji kapitału intelektualnego i szereg prób pomiaru tej kategorii. Kapitał intelektualny można badać dla różnych agregatów, np. na poziomie krajowym, regionalnym lub poszczególnych firm. Zatrzymam się na omó-

¹⁸ Por. *Przyszłość Europy – Wyzwania globalne – Wybory strategiczne*. A. Kukliński, K. Pawłowski (red.), Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University, Nowy Sącz 2006.

¹⁹ Por. R Florida, *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010.

wieniu badania, w ramach którego dokonano pomiaru kapitału intelektualnego regionów polskich²⁰.

W badaniu przyjęto, że kapitał intelektualny to zasób i właściwości mieszkańców regionu, przedsiębiorstw, instytucji i organizacji wykorzystywanych do wytwarzania dochodu narodowego i osiągania wzrostu gospodarczego. Kapitał intelektualny składa się z czterech składowych: kapitału ludzkiego, kapitału społecznego, kapitału strukturalnego i kapitału rozwoju. Kapitał ludzki został zdefiniowany jako zasób wiedzy i wykształcenia oraz skłonność do innowacji i orientacji na rozwój osobisty. Kapitał społeczny został określony jako zasób norm społecznych i prawnych, funkcjonujące sieci powiązań formalnych i nieformalnych oraz poziom zaufania społecznego. Kapitał strukturalny zdefiniowano jako infrastrukturę społeczną i techniczną. Infrastruktura społeczna stanowi zespół instytucji zapewniający kształcenie ludności. Infrastruktura techniczna określa warunki życia i pracy w regionie. Zaliczono do niej infrastrukturę transportową i komunikacyjną. Przyjęto, że kapitał rozwoju odzwierciedla zdolności regionu do rozwoju i innowacji i jest określony przez obecne oraz przyszłe inwestycje w badania i rozwój.

Najwyższe noty według oceny wartości kapitału intelektualnego uzyskały województwa: mazowieckie, dolnośląskie i pomorskie. Miejsca od czternastego do szesnastego w tym rankingu zajęły województwa: zachodniopomorskie, kujawsko-pomorskie i warmińsko-mazurskie. Województwo podlaskie znalazło się na miejscu dziesiątym.

Ranking województw według kapitału społecznego ma inną kolejność. Na pierwszych trzech miejscach są województwa: podlaskie, lubelskie i dolnośląskie. Województwo mazowieckie jest na szóstym miejscu, zaś województwa: łódzkie, kujawsko-pomorskie i warmińsko-mazurskie – kolejno na miejscach od czternastego do szesnastego. Wysokie miejsce w rankingu kapitału społecznego województwa podlaskiego stanowi rentę za wielokulturowość tego regionu, gdzie obok katolicyzmu jest prawosławie, a meczety muzułmańskie stoją obok synagog żydowskich. Przy czym ta wielokulturowość ma tradycję wielowiekową. W analizach czynników wzrostu i w dyskusjach o kapitale ludzkim – zagadnienie wielokulturowości odgrywa ważną rolę. Można powiedzieć, że różnorodność mocniej kreuje wzrost i rozwój niż jednorodność.

Podlasie – podstawowe relacje

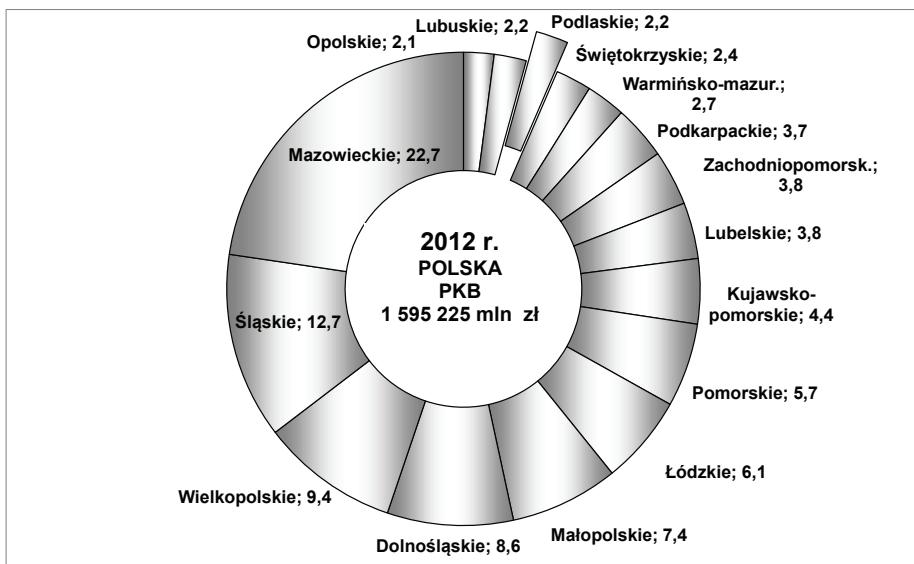
Dosyć wysoko oceniany potencjał intelektualny województwa podlaskiego na razie nie znajduje odzwierciedlenia w równie wysokiej pozycji tego województwa na gospodarczej mapie Polski. Podlaskie wytwarza zaledwie 2,2% produktu

²⁰ Por. M. Rószkiewicz, D. Węziak-Białowolska, *Pomiar i modelowanie kapitału intelektualnego regionu na przykładzie Polski*, „Gospodarka Narodowa” 2008, nr 10.

krajowego brutto. Podobny udział w PKB mają jeszcze dwa inne województwa: opolskie i lubuskie (por. wykres nr 2).

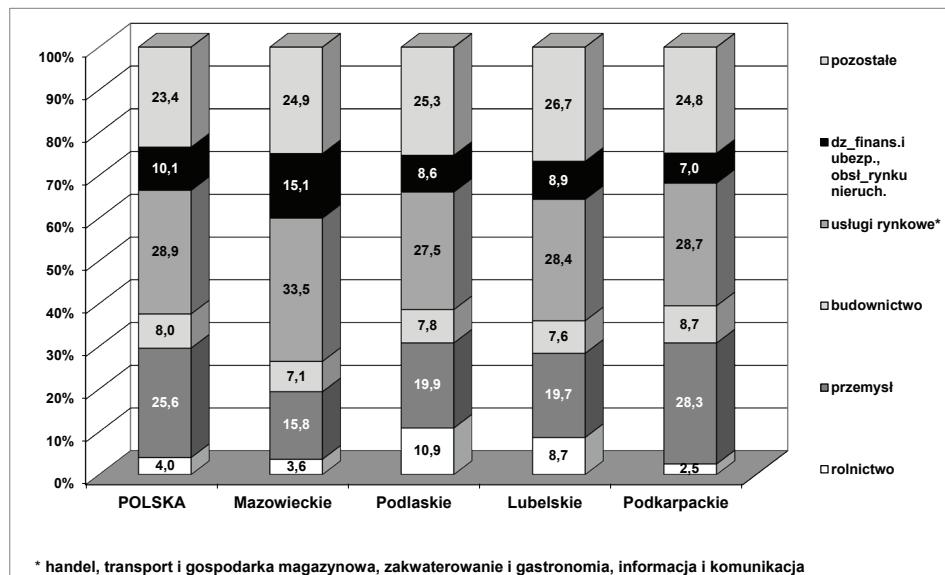
Struktura powstawania wartości dodanej brutto w województwie podlaskim w 2011 r. różniła się nie tylko od struktury średniej dla gospodarki polskiej, ale przede wszystkim od struktury charakterystycznej dla województwa mazowieckiego. Wartość dodana w województwie podlaskim tworzona była głównie w trzech działach: w rolnictwie, przemyśle i w budownictwie (łącznie 38,6%), przy czym w żadnym innym województwie rolnictwo nie miał tak dużego wpływu na rozmiary wartości dodanej brutto jak na Podlasiu. W województwie mazowieckim natomiast dominującą pozycję miały usługi rynkowe oraz działalność, ubezpieczeniowa i obsługa rynku nieruchomości, których udział w tworzeniu wartości dodanej w tym województwie wyniósł w 2011 r. aż 48,6% udziałów (por. wykres nr 3).

Wykres 2. Udział województw w tworzeniu PKB w 2012 r. (ceny bieżące)



Źródło: Wstępne szacunki PKB wg województw w 2012 r. (opracowanie eksperimentalne), Urząd Statystyczny w Katowicach, 30 stycznia 2014 r.

Wykres 3. Wartość dodana brutto w 2011 r. wg rodzajów działalności w Polsce i w wybranych województwach (Polska/województwo=100%)



Źródło: *Produkt Krajowy brutto. Rachunki regionalne w 2011 r.*, Urząd Statystyczny w Katowicach, 31 października 2013 r.

Średnioroczne tempo wzrostu PKB w województwie podlaskim w latach 2004-2012 odbiegało znacznie od średnioroczej dynamiki PKB w Polsce. Wyjątkowa sytuacja powstała w kryzysowym roku 2009, gdy jedynie trzy województwa, a w tej liczbie i Podlasie, zanotowały szybszy od krajowego wzrost PKB (por. tablica nr 6). Takie jednorazowe zdarzenie nie mogło wpłynąć na zmianę usytuowania tego województwa na liście uszeregowanej według wskaźnika PKB na jednego mieszkańca. Podlasie, wraz z pozostałymi trzema województwami tworzącymi Region Wschodni²¹, zajmuje jedno z ostatnich miejsc pod względem dobrobytu mierzonego produktem krajowym na mieszkańca.

²¹ Region wschodni tworzą województwa: lubelskie, podkarpackie, podlaskie i świętokrzyskie.

Tablica 6. Dynamika PKB oraz PKB na mieszkańca w województwach

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2000	2004	2012		
	średnie roczne tempo PKB (%)									PKB/mieszk				
										zł	2000 =100	2004 =100		
Mazowieckie	4,7	6,4	8,9	8,3	5,2	3,2	5,2	4,6	5,8	29 753	37 222	68 299	229,6	183,5
Dolnośląskie	3,3	5,6	2,5	9,0	5,2	1,5	5,0	5,6	4,6	19 968	24 470	47 056	235,7	192,3
Śląskie	3,0	0,5	9,5	9,0	6,7	0,3	4,4	4,7	2,2	20 930	27 173	43 864	209,6	161,4
Wielkopolskie	10,3	2,9	3,9	5,1	3,7	2,1	2,8	4,8	5,5	20 730	25 914	43 466	209,7	167,7
POLSKA	5,3	3,6	6,2	6,8	5,1	1,6	3,9	4,5	4,4	19 458	24 215	41 398	212,8	171,0
Pomorskie	7,8	3,9	5,4	6,9	2,7	4,0	3,7	5,1	5,9	19 355	23 719	39 917	206,2	168,3
Łódzkie	5,2	3,0	6,5	6,3	6,1	0,4	3,9	4,6	4,2	17 394	22 262	38 418	220,9	172,6
Małopolskie	7,5	4,4	4,3	4,6	6,9	2,2	2,7	5,4	3,7	17 034	20 708	35 271	207,1	170,3
Zachodniopomorskie	4,0	3,4	4,9	2,9	2,8	2,2	3,3	2,6	4,5	19 514	22 121	35 006	179,4	158,2
Lubuskie	8,6	6,1	4,8	5,6	5,5	0,2	2,7	3,3	4,4	17 378	21 466	34 227	197,0	159,4
Kujawsko-pomorskie	6,9	2,6	7,0	6,5	4,1	-1,2	2,9	3,2	3,7	17 700	21 532	33 803	191,0	157,0
Opolskie	6,1	-1,5	3,5	7,3	0,8	-0,3	2,1	3,7	2,9	16 115	20 609	32 813	203,6	159,2
Świętokrzyskie	4,7	0,6	7,0	6,6	6,4	-0,9	2,4	2,8	3,0	14 931	18 696	30 552	204,6	163,4
Warmińsko-mazurskie	3,4	1,5	3,6	3,3	4,5	2,2	3,1	3,6	3,6	15 287	18 682	29 677	194,1	158,9
Podlaskie	1,9	2,5	3,7	4,6	2,9	3,1	1,8	2,9	2,9	14 517	18 002	29 356	202,2	163,1
Lubelskie	2,4	2,0	4,8	5,4	6,5	-0,7	3,8	4,7	4,5	13 728	16 788	28 211	205,5	168,0
Podkarpackie	6,3	5,8	4,9	4,7	6,8	1,2	3,3	5,1	3,5	13 632	16 955	27 719	203,3	163,5

Uwaga: Dane posortowane malejąco według PKB/mieszk w 2012 r.

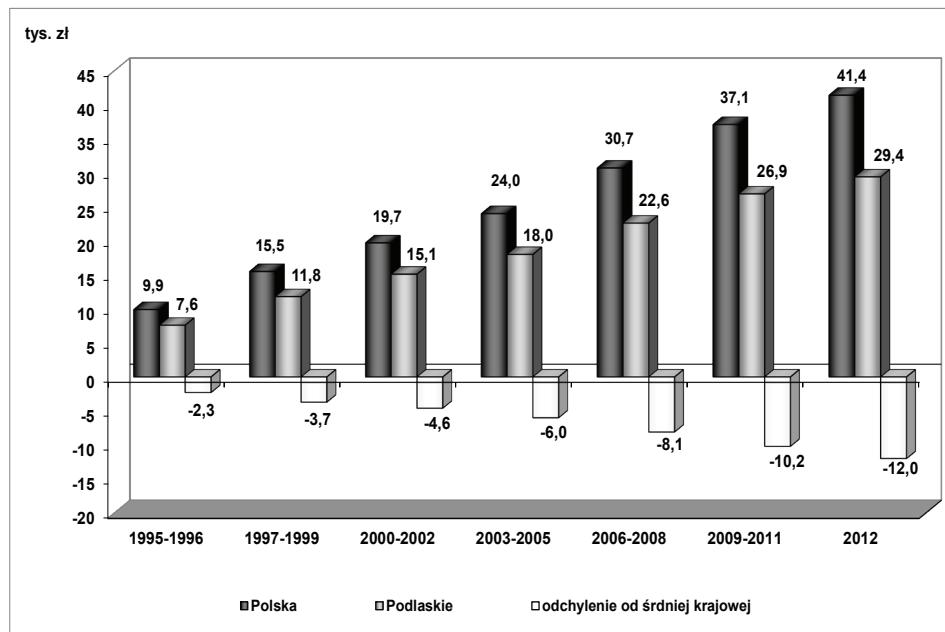
Źródło: Wstępne szacunki PKB wg województw w 2012 r. (opracowanie eksperimentalne), Urząd Statystyczny w Katowicach, 30 stycznia 2014 r.

Dane wskazują niestety na powiększanie się dystansu w poziomie dobrobytu między Podlasiem, a średnią krajową PKB na mieszkańca (por. wykres nr 4).

Pod koniec lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku na mieszkańca Podlasia przypadało ok. 3-4 tys. zł PKB mniej niż średnio w kraju. Obecnie jest to już dwanaście tysięcy i nic nie wskazuje, aby w najbliższym czasie ta tendencja zmieniła się. Nadzieję na dokonanie zmian należy wiązać z kapitałem społecznym, który ma duży potencjał, jak to ustaliły Autorki²² badania dotyczącego kapitału intelektualnego.

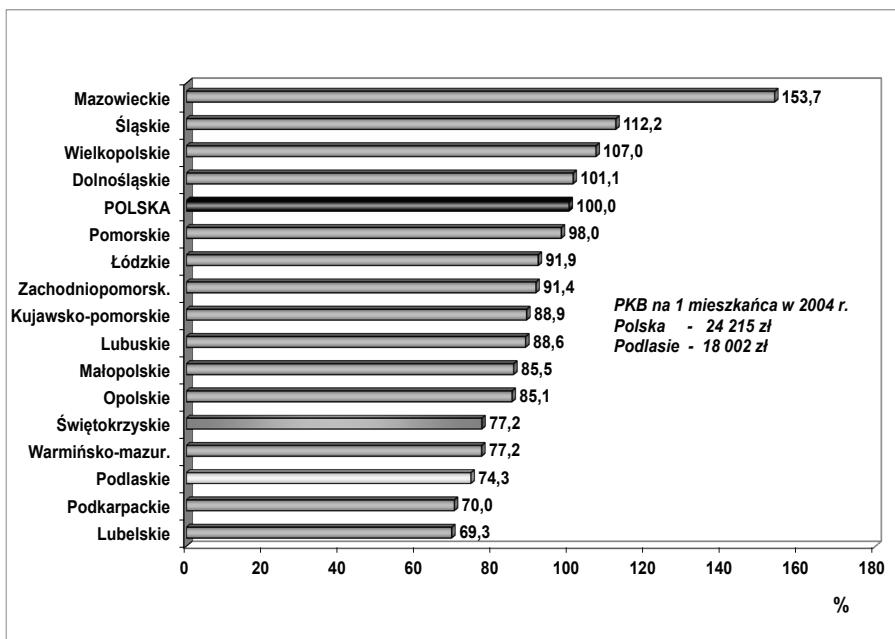
²² Por. M. Rószkiewicz, D. Węziak-Białowska, op. cit.

Wykres 4. Odchylenie wartości PKB na mieszkańca w województwie podlaskim od średniej krajowej (w tys. zł)



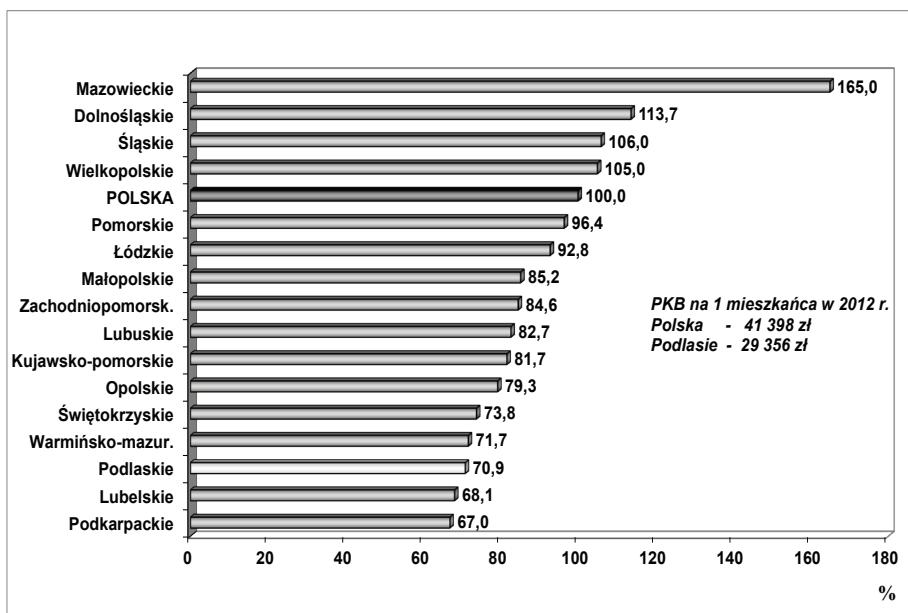
Źródło: *Produkt Krajowy Brutto. Rachunki regionalne*, Urząd Statystyczny w Katowicach.

Wykres 5a. PKB na mieszkańca w 2004 r. w województwach (średnia krajowa =100%)



Źródło: *Produkt Krajowy brutto. Rachunki regionalne w 2004 r.*, Urząd Statystyczny w Katowicach, października 2006 r.

Wykres 5b. PKB na mieszkańca w 2012 r. w województwach (średnia krajowa =100%)



Źródło: Wstępne szacunki PKB wg województw w 2012 r. (opracowanie eksperimentalne), Urząd Statystyczny w Katowicach, 30 stycznia 2014 r.

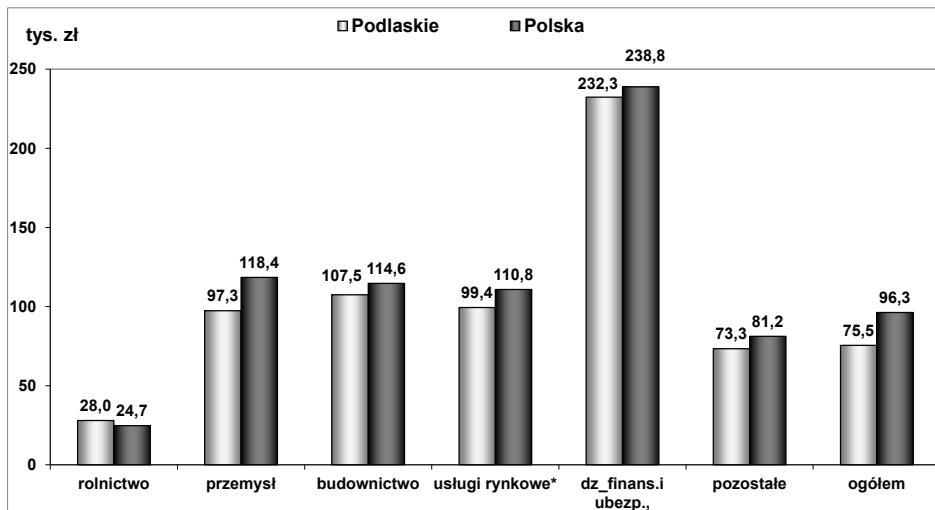
W ciągu dziesięciu lat od wstąpienia Polski do Unii Europejskiej produkt krajowy brutto przypadający na mieszkańca w województwie podlaskim wzrósł o 63%, zaś średni wskaźnik dla Polski wzrósł w tym okresie o 71%. Oznacza to, że między 2004 r. a 2012 r. nastąpiło pogorszenie relacji dobrobytu między Podlasiem, a średnią krajową (por. wykresy nr 5a i 5b).

Widoczne są też różnice w wartości dodanej przypadającej na jednego pracującego w województwie podlaskim i średniej w kraju - na niekorzyść Podlasia, jednakże z wyłączeniem rolnictwa. Rolnik w województwie podlaskim w 2011 r. wytwarzał o 3 tys. zł więcej wartości dodanej niż to miało miejsce średnio w krajowym rolnictwie (por. wykres nr 6). W 2011 r. wartość dodana wytwarzana przez zatrudnionego w podlaskim przemyśle była aż o 21 tys. zł mniejsza od średniej krajowej i właśnie w tej dziedzinie działalności gospodarczej na Podlasiu zanotowana została największa różnica w stosunku do średniej krajowej. Najmniej różniły się osiągnięcia pracowników Podlasia od notowanych w kraju w zakresie działalności finansowej, ubezpieczeniowej i obsługi rynku nieruchomości (o 6,5 tys. zł.).

Podlasie jest województwem o najniższej stopie inwestycji. Zainwestowane na Podlasiu środki stanowią zaledwie 1% nakładów poniesionych na inwestycje

w Polsce. Niedobór środków rozwojowych hamuje poprawę warunków życia, zwłaszcza w podregionach suwalskim i łomżyńskim.

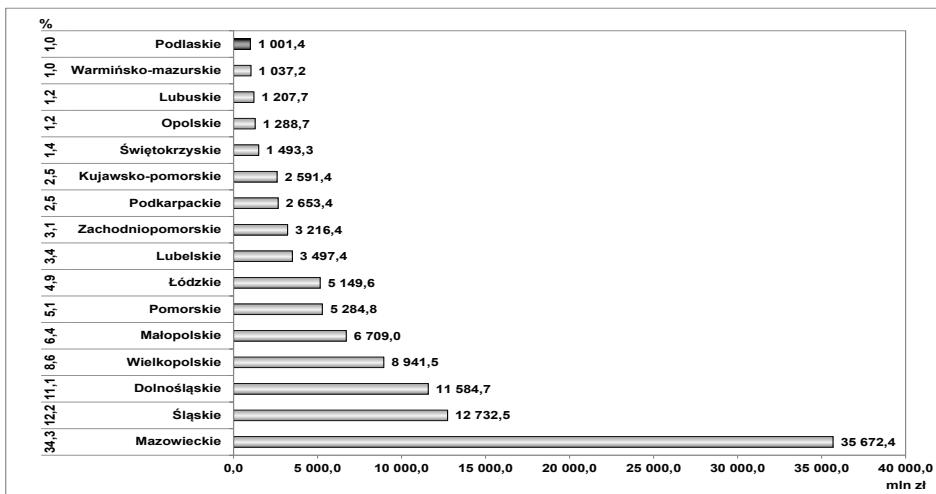
Wykres 6. Wartość dodana brutto przypadająca wg rodzajów działalności r. na pracującego w Polsce i w województwie podlaskim w 2011



* handel, transport i gospodarka magazynowa, zakwaterowanie i gastronomia, informacja i komunikacja

Źródło: *Produkt Krajowy brutto. Rachunki regionalne w 2011 r.*, Urząd Statystyczny w Katowicach, 31 października 2013 r.

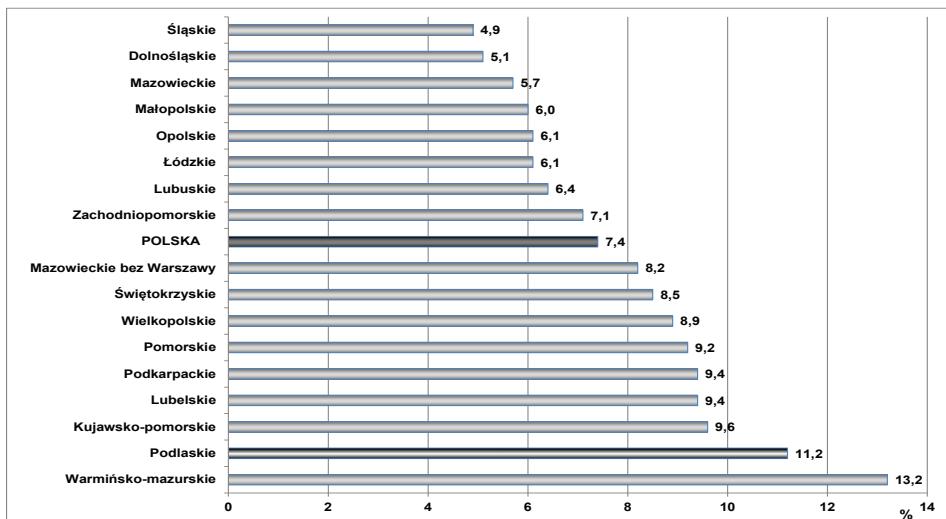
Wykres 7. Nakłady inwestycyjne w 2013 r. w poszczególnych województwach (w mln zł) i ich struktura (w%)



Źródło: *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej województw – Nr 4/2013,*
GUS, 11 kwietnia 2014 r.

Z brakiem środków na rozwój wiąże się jeszcze jedno niepokojące zjawisko, które zostało ostatnio zbadane przez GUS, a mianowicie ubóstwo, którego skala jest zaskakująca, zarówno w całym kraju, jak i w wielu województwach

Wykres 8. Wskaźnik zagrożenia skrajnym ubóstwem ekonomicznym w 2013 r. według województw



Uwaga: Wskaźnik zagrożenia skrajnym ubóstwem (tzw. stopa ubóstwa skrajnego) jest to odsetek osób w gospodarstwach domowych, w których poziom wydatków (obejmujących również wartość artykułów otrzymanych bezpłatnie oraz wartość spożycia naturalnego) był niższy od 551 zł w gospodarstwie 1 osobowym, lub 1486 zł w gospodarstwie 4-osobowym.

Źródło: *Ubóstwo ekonomiczne w Polsce w 2013 r. (na podstawie badania budżetów gospodarstw domowych), Informacja sygnalna. Wyniki badań GUS, Warszawa 30 maja 2014 r.*

W województwie podlaskim w 2013 r. zagrożonych skrajnym ubóstwem było aż 11,2% populacji, gorzej było tylko w województwie warmińsko-mazurskim, gdzie ubóstwo dotyczy 13,2% mieszkańców, co przy średniej krajowej na poziomie 7,4% wskazuje na duże różnice w poziomie warunków życia w poszczególnych województwach.

Z tego – dosyć pobieżnego – przeglądu relacji i wskaźników ekonomicznych Podlasia wynika, że sytuacja tego województwa daleko odbiega nie tylko od średniej krajowej, ale też od oczekiwanych społecznych. Niezbędna jest zatem integracja działań wielu podmiotów – zarówno władz gospodarczych województwa, jak i biznesu oraz naukowców, a także jego społeczności – wokół zmian w strukturze gospodarki. Podlasie – jak to wykazały badania – ma duży potencjał kapitału społecznego, który musi być wykorzystany dla jego rozwoju. Wymaga to synergii nakładów inwestycyjnych i kapitału kreatywnego. Ośrodkiem takiego współdziałania mogłyby być na przykład aglomeracja białostocka. Białystok – w rankingach miast przyjaznych dla życia i prowadzenia biznesu – zajmuje wysoką pozycję. Usytuowanie w Białymstoku kilku uczelni o wysokiej pozycji krajowej jest gwa-

rantem osiągnięcia sukcesu rozwojowego. Niezaprzecjalnym atutem Białegostku jest jego położenie transgraniczne. Ten aspekt w kontaktach ekonomicznych odgrywa ważną rolę.

Konkluzje i wnioski

Światowy kryzys 2007-2009 – wygenerowany w Stanach Zjednoczonych – który szybko rozprzestrzenił się na większość krajów, unaocznił zasięg procesów globalizacyjnych i sił wzajemnych powiązań gospodarki narodowych oraz skalę przenoszenia z kraju do kraju zjawisk od nich niezależnych, a które wynikają z powiązań w ramach gospodarki światowej²³.

O roli i perspektywach procesów globalizacyjnych wypowiadają się miedzy innymi tacy ekonomiści, jak J. Stiglitz, G. Soros, P. Krugman czy N. Roubini²⁴. W tych dyskusjach zwraca się uwagę na oderwanie rynków finansowych od gospodarki sfery realnej, której powinny przede wszystkim służyć. Zjawisko to ma już swoją nazwę „finansjeryzacja gospodarki”. Równie liczne są też głosy, że działania rynków finansowych nie można, bądź nie powinno się ograniczać nadmiernymi restrykcjami – gdyż to eliminuje rynek, a mechanizm wolnego rynku jest najważniejszy w generowaniu wzrostu gospodarczego.

Polityka gospodarcza bieżącego okresu – w wymiarze globalnym – staje wobec niezwykłych dylematów decyzyjnych, od których rozwiązania zależy powodzenie nie tylko gospodarek narodowych poszczególnych krajów, ale też wzrost i rozwój gospodarki światowej. Problemy wynikają między innymi z:

- nieskutecznie wygaszonych w wielu krajach zjawisk kryzysowych lat 2007-2009,
- notowanych dosyć powszechnie na świecie problemów z długiem publicznym i deficytem budżetowym,
- biedy i głodu w krajach Afryki i Azji,
- wysokiego bezrobocia, zwłaszcza wśród ludzi młodych,
- konfliktów militarnych w Afryce i Azji, na Bliskim Wschodzie i na Ukrainie,
- teroryzmu i przestępcości zorganizowanej (narkotyki, handel ludźmi, prostytucja),
- powiększania się rozmiarów szarej strefy.

Twórcy współczesnych nurtów myśli ekonomicznej najwyraźniej mają trudności z wyjaśnianiem procesów zachodzących w gospodarce światowej, które są coraz bardziej przeniknięte zjawiskami globalnymi²⁵. Nie tylko nie radzą sobie z przewidywaniem dotyczącym kierunku i zakresu globalizacji, ale też borykają się z interpretacją zdarzeń generowanych przez procesy globalizacyjne. W chwili

²³ Por. W. Nawrot, *Globalny kryzys finansowy XXI wieku*, CeDeWu, Warszawa 2009.

²⁴ Por. J. E. Stiglitz, *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004 oraz G. Soros *Nowy paradymat rynków finansowych*, MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa 2008, a także N. Roubini, S. Mihm, *Ekonomia kryzysu*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011 i P. Krugman, *Powrót recesji. Kryzys roku 2008*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012..

²⁵ Por. B. Fiedor, *Kryzys gospodarczy a kryzys ekonomii jako nauki*, „Ekonomista” nr 4, 2010.

obecnej mamy zgłobalizowany świat i rozproszone teorie współczesnej ekonomii skupiające uwagę na detalach megasystemu.

Ekonomia, jeśli ma zmierzyć się z problemami współczesnej gospodarki, musi stać się nauką w wymiarze globalnym, a ekonomiści muszą te problemy zdiagnozować, opisać i zaproponować rozwiązania. Aby sprostać oczekiwaniom ekonomiści muszą porzucić dotychczasowe sposoby postrzegania zjawisk gospodarczych i analizować je w ich uwikłaniu behawioralnym. Niezbędne jest zerwanie z tradycyjnymi schematami myślenia o gospodarce i zero-jedynkową interpretacją zjawisk ekonomicznych²⁶.

Autorzy książki *Makrowikinomia. Reset świata i biznesu* podjęli się rozpoznania siły zbiorowej innowacyjności oraz skupili uwagę na otwartych systemach wyznaczających trendy rozwoju nowego społeczeństwa obywatelskiego, tworząc niejako wizję globalizacji wykorzystującej cyfrową przyszłość świata. Swoje wyobrażenie formułują w ten sposób: „Jako obywatele i liderzy organizacji musimy sięgać wzrokiem poza granice swego państwa i myśleć o społeczeństwie w szerszej, globalnej perspektywie. Skoro obecne problemy mają skalę globalną, to musimy rozwiązywać je w poczuciu, że stanowimy globalną społeczność. System powstały na prymacie interesów narodowych i korporacyjnych nie pasuje do obecnego wieku”²⁷.

Internet, który wyemitował globalizację i wykreował potęgę finansjeryzacji może się w niedalekiej przyszłości stać spokiem funkcjonowania nowego społeczeństwa z nową polityką i nową ekoniemią.

W konkluzji warto stwierdzić, że rozwiązywanie najtrudniejszych problemów świata²⁸ (bieda, ochrona środowiska, przemoc i terroryzm) wymaga współpracy wszystkich środowisk na forum międzynarodowym.

Bibliografia

- Drucker P. F., *Społeczeństwo pokapitalistyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1999.
Fiedor B., *Kryzys gospodarczy a kryzys ekonomii jako nauki*, „Ekonomista” nr 4, 2010.
Florida R., *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010.
Friedman T. L., *Świat jest płaski. Krótka historia XXI wieku*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2006.
Hayek von F. A., *Konstytucja wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

²⁶ Por. E.S. Phelps, *Makroekonomia dla nowoczesnej gospodarki*, „Gospodarka Narodowa”, 2010, nr 3, Z. Madej, *Idee rządzą światem*, „Ekonomista” nr 5, 2009 oraz N. Wapshott, *Keynes kontra Hayek; spór, który zdefiniował współczesną ekonomię*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2013.

²⁷ D. Tapscott, A.D.Williams, *Makrowikinomia. Reset świata i biznesu*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2011, s. 24

²⁸ M. Sandel, *Czego nie można kupić za pieniądze. Moralne granice rynku*, Kurhaus Publishing, Warszawa 2012.

- Krugman P., *Powrót recesji. Kryzys roku 2008*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.
- Madej Z., *Idee rządzą światem, „Ekonomista” nr 5, 2009*. W. Morawski, *Konfiguracje globalne. Struktury, agencje, instytucje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- Nawrot W., *Globalny kryzys finansowy XXI wieku*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Nobis A., *Globalne procesy, globalne historie, globalny pieniądz*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2014.
- Phelps E.S., *Makroekonomia dla nowoczesnej gospodarki*, „Gospodarka Narodowa”, 2010, nr 3.
- Porter M. E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992.
- Przyszłość Europy – Wyzwania globalne – Wybory strategiczne. A. Kukliński, K. Pawłowski (red.), Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University, Nowy Sącz 2006.
- Rodrik D., *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki politycznej, Warszawa 2011.
- Roubini N., Mihm S., *Ekonomia kryzysu*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.
- Rozwój w dobie globalizacji, A. Bąkiewicz, U. Żuławska (red. nauk.), PWE Warszawa 2010.
- Rószkiewicz M., Węziak-Białowolska D., *Pomiar i modelowanie kapitału intelektualnego regionu na przykładzie Polski*, „Gospodarka Narodowa” 2008, nr 10. G. Soros, *Nowy paradygmat rynków finansowych*, MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa 2008.
- Stiglitz J. E., *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Stiglitz J. E., „Reefall” jazda bez trzymanki, PTE Warszawa 2010.
- Wapshott N., *Keynes kontra Hayek; spór, który zdefiniował współczesną ekonomię*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2013.
- Wojtyna A., Czy kryzys w teorii ekonomii jest głębszy niż w gospodarce?, „Ekonomista” 2014, nr 2.
- Wojtyna A., Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradymatu?, „Ekonomista” 2008, nr 1.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

Innovative Methods of Information Collection Used by County Self-Governments. Case Study: Crowdsourcing

Innowacyjne metody gromadzenia informacji przez samorządy powiatowe. Case Study: *Crowdsourcing*

Dariusz J. Błaszcuk*, Iwona Koza**

* PhD, associate professor at the Vistula University

** PhD, assistant professor at The State School of Higher Education in Chełm

Summary

The purpose of the paper is to analyse the needs of the county governments in terms of external information and possibilities of gathering information with the use of *crowdsourcing* that is one of the most modern and very innovative methods of information gathering. The paper begins with a discussion of the concept, the essence and types of crowdsourcing as one of the most modern and highly innovative methods of information gathering. Subsequently, there are presented the examples of local governments using crowdsourcing in Poland and abroad.

Then there are presented assumptions and results of interviews with representatives of the authorities of the counties of Lublin Province on the needs of county governments with respect to external information and the possibilities of collecting external information with the aid of *crowdsourcing*.

The paper ends with an evaluation of the results of the interviews with respect both to the needs of the county governments in the field of external information, as well as to the possibility of collecting the respective information using *crowdsourcing*. In particular, the possibilities of collecting external information by the county self-governments of Lublin Province are deeply analysed.

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza potrzeb samorządów powiatowych w zakresie informacji zewnętrznych oraz możliwości ich gromadzenia za pomocą jednej z nowoczesnych i bardzo innowacyjnych metod, którą jest *crowdsourcing*. Artykuł rozpoczyna się od przedstawienia pojęcia, istoty i rodzajów *crowdsourcingu* jako jednej z najbardziej innowacyjnych metod gromadzenia informacji. W dalszej kolejności pokazane są przykłady wykorzystania *crowdsourcingu* przez władze samorządowe za granicą i w Polsce.

Na tym tle zaprezentowane są założenia i wyniki wywiadów z przedstawicielami władz kilku wybranych samorządów powiatowych województwa lubelskiego na temat potrzeb samorządów powiatowych w zakresie informacji zewnętrznych oraz możliwości zbierania przez samorządy powiatowe informacji zewnętrznych metodą *crowdsourcingu*.

Artykuł kończy się oceną wyników badań, zarówno potrzeb samorządów powiatowych w zakresie informacji zewnętrznych, jak i możliwości ich zbierania metodą *crowdsourcingu*, w szczególności możliwości gromadzenia informacji zewnętrznych metodą *crowdsourcingu* przez samorządy powiatowe województwa lubelskiego.

Keywords: crowdsourcing, information collection methods, regional governance, local authorities, local needs, interviews, questionnaire

Słowa kluczowe: crowdsourcing, metody gromadzenia informacji, samorząd terytorialny, władze lokalne, potrzeby lokalne, metoda ankietowa, kwestionariusz

Know where to find the information and how to use it – that's the secret of success.

Albert Einstein

Introduction

Innovation stands for understanding, recognising and creating a new social or economic value¹. It is a result of people simultaneously feeling both collective and internal need to improve the world². Innovations are divided into organisational, process, product and marketing innovations, whereas among process innovations there are those related to exchange of information, including its gathering³.

From the point of view of the theory of management, gathering information by a given entity (similar as in the case of financial, material and human resources) is a part of supplying, most of all next to planning, as well as organising, leading and controlling⁴. The listed management activities are conducted in the course of planning (preparing plans), execution of plans and controlling their execution. Therefore, they refer to processes and decisions, the aim of which is to specify activities, provide causative power, and finally to verify effectiveness.

The above statements also concern county self-governments, whereas management of joint processes, undertaken by the government, the market, the communities or formal and informal organisations is referred to as *governance*⁵.

In the Polish structure of self-governments there are two types of counties: urban and rural. Both types of county governments are spatial and economic systems, covering a fragment of economic space that is isolated from the environ-

¹ See more broadly: Fazlagić A. J., *Otwarte innowacje i crowdsourcing a innowacyjność w sektorze usług*, [in:] Rogoziński K., Panasiuk A. (p. r.), *Zarządzanie organizacjami usługowymi*, Poznań University of Economics Press, Poznań 2012, p. 207-217.

² Cf.: Fazlagić A. J., *Czy Twoja firma jest innowacyjna? Jak poszukiwać innowacji w sektorze usług?*, Polish Agency for Enterprise Development, Warsaw 2012, p. 130 and the following pages.

³ Cf. e.g. Błaszczyk D. J., *Innowacyjność w sektorze MSP*, "Vistula Scientific Quarterly" No. 37 (3/2013), p. 21-22.

⁴ See more broadly on the matter e.g. Błaszczyk D. J., *Zarządzanie ryzykiem w świetle teorii kierowania*, "Zarządzanie Ryzykiem" No. 26 (2008), p. 95-105.

⁵ See more broadly: Ostrom E., *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 2008, p. 61-110 and Bevir M., *Governance: A very short introduction*, Oxford University Press, Oxford 2013, p. 13 and the following pages.

ment, permanently inhabited, developed and used by a particular community⁶. It is filled with various interconnected entities, including the economic ones, which determine the internal potential of the particular county.

Communities of local government units are significantly involved in financial term in their existence, as the counties' own revenue constitute more than a half of their total revenue⁷. Therefore, these communities should be able to co-decide at least about a part of the expenditures, which has become the case in the last several years in some countries of South America, and recently also in the Western Europe.

1. The concept and the essence of *crowdsourcing*

One of innovations in regard to information gathering is crowdsourcing⁸, which in Polish is a neologism coined from two English words: *crowd* and *sourcing*. It can therefore be understood as sourcing from the crowd's knowledge and potential⁹. This method, referred to as «collective wisdom» or «wisdom of the crowd» has been known for a very long time¹⁰. However, the word crowdsourcing

⁶ Cf.: Izdebski H., *Samorząd terytorialny: podstawy ustroju i działalności*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warsaw 2006, p. 21 and Bojanowski E., *Samodzielność jako cecha ustrojowa samorządu terytorialnego*, [in:] Slugocki J. (ed.), *Samorząd terytorialny w Polsce i w Europie: doświadczenia i dilematy dalszego rozwoju*, Kujawy and Pomorze University Press, Bydgoszcz 2009, p. 13-19.

⁷ Cf. e.g. Koza I., *Fundamentalne znaczenie dochodów budżetowych powiatów grodzkich Lubelszczyzny dla kreowania innowacji*, 6th International Conference "Economic and social innovations", University of Economics and Innovation (WSEI), Lublin 29 May 2014.

⁸ As opposed to outsourcing, etymologically *outside-resource-using*, consisting in commissioning tasks, functions, projects and processes to be performed by an external company. Source: <http://dictionary.reverso.net/english-cobuild/purchase%20using%20outside%20resources>, [14.06.2014].

⁹ See more broadly: <http://www.brzozkowski.pl/2010/08/crowdsourcing/>, [23.04.2014].

¹⁰ Examples of using the wisdom of the crowd can be found as early as in the 18th century. In 1714 the British government offered prizes in the amounts ranging from GBP 10,000 to GBP 20,000 to each person who develops a method for determining the exact longitude on which a ship is located. The Board of Longitude managing the competition never awarded any of the main prizes, but the persons whose work significantly contributed to reaching the solution of this problem received lower amounts. The record holder, John Harrison, collected more than GBP 14,000. Source: Lanxon N., *How the Oxford English Dictionary started out like Wikipedia*. Wired, January 2011, <http://www.wired.co.uk/news/archive/2011-01/13/the-oxford-english-wiktionary>, [23.04.2014].

One other example of participation of the crowd is the work on the Oxford English Dictionary, started at the end of the 19th century, which lasted over 70 years. In this period the researchers working on the dictionary under the direction of Professor James Murray received 6 million letters from volunteers all across England containing propositions of definitions and the use of words. See more broadly: Lanxon N., *How the Oxford English Dictionary started out like Wikipedia*. Wired, January 2011, <http://www.wired.co.uk/news/archive/2011-01/13/the-oxford-english-wiktionary>, [23.04.2014].

itself was defined and used by Jeff Howe as late as in 2006, meaning handing over work to an undefined, large group of people¹¹.

Within the next 4 years the meaning of the word *crowdsourcing* changed, transforming into action and almost becoming a synonym of the word “cooperation”. Currently, this term appears in narrow and broad meaning. In broad meaning crowdsourcing is collective sharing of information (each type of information, including one's taste), usually as a community action, whereas in narrow meaning – sharing professional knowledge, that is projects, ideas and concepts, as a community action, or in exchange for appropriate, often considerable remuneration.

To sum up, *crowdsourcing* in both meanings, being an innovative method of information gathering, is a process innovation in organisation management. An organisation seeking a solution for a particular problem with the use of the *crowdsourcing* method in its narrow meaning turns to a wide audience, usually on appropriate web platforms, which in turn presents its ideas, proposals or suggestions. As a result, *crowdsourcing* enables everyone who wishes to present their views to do so¹².

According to Eric von Hippel the real creators of many products, newly appearing on the market, are most of all the users he refers to as the «lead users»¹³. According to him, all the organisations and institutions, both private and public, should establish cooperation with the lead users, most of all in order to recognise the development trends in particular economic, social and cultural fields.

Therefore, a crowdsourcing community is mostly built of amateurs, demonstrating high creativity¹⁴. As a result there appears an «informal rule» of crowdsourcing: the transformation of amateurs into professionals¹⁵. This meaning was defined by Reichwald Piller as the interactive value creation¹⁶.

The best ideas can be selected by the participants themselves, or by the organiser of the study. The authors of the best works are often awarded, and their projects are becoming an inspiration for action or even frequently implemented.

¹¹ Howe J., *Rise of Crowdsourcing*, Wired, June 2006, <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html>, [23.04.2014].

¹² See more broadly: Howe J., *Crowdsourcing: why the power of the crowd is driving the future of business*, Three Rivers Press, New York 2009, p. 146 and the following pages., Howe J., *The Rise of...*, op. cit. and <http://mojafirma.infor.pl/manager/zarzadzanie-zespoolem/305965,Czym-jest-crowdsourcing.html>, [23.04.2014].

¹³ Cf. <https://sprinet.pl/crowdsourcing/artykuly/art,1,crowdsourcing-w-sluzbie-administracji-publicznej.html>, [12.05.2014].

¹⁴ See more broadly: Piątkowski J., *Niezmiernia skuteczność crowdsourcingu*, [in:] Kasprzycki-Rosików J., Piątkowski J. (ed.), *Crowdsourcing: jak angażować konsumentów w świat marek*, Helion, Gliwice 2013, p. 92.

¹⁵ Cf. <https://sprinet.pl/crowdsourcing/artykuly/art,1,crowdsourcing-w-sluzbie-administracji-publicznej.html>, [12.05.2014].

¹⁶ Cf.: Dziuba D. T., *Crowdsourcing a migracja rynków pracy do cyberprzestrzeni*, [in:] Zacher L. W. (ed.), *Wirtualizacja : problemy, wyzwania, skutki*, Poltext, Warsaw 2013, p. 239.

Therefore, in the case of use of crowdsourcing it is a *win-win* situation, which both the organisers and the participants of the research can benefit from. The organiser, first of all – limits expenditures on the solution of the problem, second of all – receives not up to several but a huge amount of ideas; third of all, by referring to and relying on the opinions of external environment the organiser creates its new positive image. At the same time, for the participants who cooperate in the process of creation it is a huge opportunity to test their strengths, present their ideas, and sometimes even to receive considerable remuneration. Unfortunately, there is no (and in the next few years there rather will not be) single efficiency indicator of crowdsourcing that would be common to all the crowdsourcing initiatives¹⁷. Therefore, appropriate indicators should be selected separately for each crowdsourcing initiative.

Crowdsourcing is very popular in the USA¹⁸. It is becoming increasingly popular in other countries as well¹⁹. It is used for different purposes by well-known

¹⁷ See more broadly: Piątkowski J., op. cit., p. 91.

¹⁸ See more broadly: <http://www.digitalglam.org/crowdsourcing/projects/>, [05.05.2014].

¹⁹ Cf. e.g.: <http://www.crowdsourcing.org.pl/crowdsourcing-wykorzystywany-do-ustalenia-celow-swiata.html>, [20.05.2014].

brands (especially Dell²⁰, Pepsi²¹, Starbucks²², iStockPhoto²³), by institutions and government and non-government organisations²⁴, as well as by social media²⁵, and even by individuals²⁶.

²⁰ The most renowned example of implementation of crowdsourcing is Dell and its website IdeaStorm.com. Dell asks about many things: starting with the preferred equipment parameters, through its design and eco-friendliness, ending with corporate social responsibility. Each user of the website can submit his or her ideas, especially in regard to improvements related to Dell equipment. Other users vote on the ideas, therefore increasing or decreasing their value. The selected ideas are not directly implemented, but rather become a source of inspiration. Until April 2014 the brand benefited from over 14 thousand ideas sent by the Internet users, whereas the number of ideas which Dell used to a greater extent amounts to approximately 700 and a year earlier there were half as many. The increase of the amount clearly means that *crowdsourcing* can be profitable to a company. It is a source of fresh ideas, it is able to increase income and contributes to the reduction of own costs. See more broadly: <http://www.ideastorm.com/>, [23.04.2014].

²¹ One of the best known examples of a major brand using crowdsourcing is the Refresh Everything campaign run by Pepsi. The brand, instead of spending USD 20 million on advertisements during the Super Bowl final, decided to allot this amount to projects that could change the world. The experts who choose the most interesting ideas are the Internet users. By voting on particular ideas they co-decide who is going to receive the money for the implementation of their dream project. By asking the people for their opinion on a particular issue the brand engages them more strongly in its actions. On the other hand – and this is worth emphasising – spending this small amount (PepsiCo spends much greater amounts on advertising) brought Pepsi huge publicity.

See more broadly: <http://www.brzoskowski.pl/2010/01/pepsi-odswieza-wszystko/>, [23.04.2014].

²² One of the major brands that used crowdsourcing is Starbucks and its website MyStarbuckIdea.com. The principle for its operation is identical as in the case of IdeaStorm. Internet users submit their ideas which would make Starbucks a nicer place. The brand divides the ideas of the Internet users simply: some are implemented immediately, some are „under review”, whereas some go to the „coming soon” list. Owing to the ideas of its fans, Starbucks appeared in grocery stores, *Happy Hours* were introduced, *cappuccino* can be bought in bottles, and the customers can enjoy a greater selection of snacks. See more broadly: <http://www.mystarbuckidea.com/>, [23.04.2014].

²³ Crowdsourcing was the source of capital, and not just financial, for the iStockPhoto website, currently the most well-known photo database in the world. With its appearance (and introduction of micropayments) it turned out that the people who do not work for photo agencies, but being in the right place at the right time and knowing how to capture the moment, take great pictures. iStock is where masses of less and more professional photographers went. They were joined by the people who were looking for good and fresh materials, available at low prices. See more broadly: <http://www.brzoskowski.pl/2010/08/crowdsourcing/>, [23.04.2014].

²⁴ Cf. e.g.: <http://www.apella.com.pl>, [05.05.2014] and <http://www.nina.gov.pl>, [05.05.2014].

²⁵ Cf. e.g.: <https://pl-pl.facebook.com>, [20.05.2014], <http://twitter.pl>, [20.05.2014].

²⁶ Currently, the most well-known is Helge Tennø, handling strategy for the Norwegian Scandinavian Design Group. When preparing a presentation concerning trends in *Action Marketing Anno Domini 2010*, Tennø defined the objectives and asked the Internet users for help, specifying at the same time the content he was looking for. The effects of his actions were approximately 50 valuable opinions of Internet users and more than 200 slides in a presentation on the future of marketing. Actions similar to that performed by H. Tennø, but on a smaller scale, can probably be counted in millions.

See more broadly: <http://www.forbes.pl/crowdsourcing-kreatywnosc-tlumu,artykul,156657,1,1.html>, [05.05.2014].

In Poland this method is only just gaining its supporters, but their number is growing fast, which makes it become increasingly popular²⁷. One of the first native crowdsourcing exchange platforms is sprinet.pl. Its users share not only ideas for business, but also advice on how to make daily life easier or how to keep New Year's resolutions²⁸. The website gathered a community within which persons sharing similar interests exchange their views. If sprinet.pl develops in a similar way to the foreign platforms, we can expect a serious player on the native crowdsourcing market.

2. Types of crowdsourcing

There are five main types of crowdsourcing:²⁹

- a. *pooling collective knowledge*, which is used to exchange information and knowledge, or for gathering information in order to tackle various issues³⁰. This method is usually used by companies operating on the market which advertise on special websites (e.g. sprinet.pl) that they are looking for a particular solution or inspiration for their next products. The users of the portal send their ideas and the offers selected by the ordering parties are turned into action. Sometimes the prize means the originator will be mentioned in the end titles (e.g. in a music video or in a film), from time to time it is a pecuniary bonus, and in exceptional cases even a job offer³¹;

²⁷ See more broadly: <http://www.pulshr.pl/rekrutacja/crowdsourcing-coraz-bardziej-popularny-w-polsce,17591.html>, [23.04.2014].

²⁸ See more broadly: <https://sprinet.pl>, [23.04.2014].

²⁹ See more broadly: <https://www.technologie.org.pl/artykuly/jak-crowdsourcing-moze-pomoc-dwojej-organizacji>, [23.04.2014] and Dziuba D. T., *Crowdsourcing a migracja rynków pracy do cyberprzestrzeni*, [in:] Zacher L. W. (ed.), *Wirtualizacja: problemy, wyzwania, skutki*, Poltext, Warsaw 2013, p. 240.

³⁰ The Polish example of such practice can be the „Ukradli mi rower w Krakowie” („Someone stole my bike in Kraków”) campaign initiated by people living in Kraków, irritated by unpunished thefts of bikes in this city. The phenomenon of bike theft was growing worse, the police was helpless and its representatives were not able to find the stolen bikes, and more importantly, the thieves. After another theft the profile „Ukradli mi rower w Krakowie” was created on facebook, where the harmed persons could announce the disappearance of their bike, put up the bike’s photos and describe the place where the theft occurred. Some of the stolen bikes were recovered as a result of the campaign. Furthermore, the police started to operate more efficiently, seeing that there are people with a vested interest in this matter. See more broadly: <https://www.facebook.com/pages/Ukradli-mi-rower-w-Krakowie/443503995683380>, [23.04.2014].

³¹ Source: <http://www.pulshr.pl/rekrutacja/crowdsourcing-coraz-bardziej-popularny-w-polsce,17591.html>, [23.04.2014].

- b. *microvolunteering*, based on division of tasks into small fragments, which makes it possible to delegate to them particular persons who wish to become engaged³²;
- c. *crowd creation*, based on co-participation in creation of a work of art³³;
- d. *crowd voting*, addressing the attitude of most people, according to which they like to express their opinions by means of voting, ranking or providing feedback³⁴. By using this characteristic it is possible to raise interest in the conducted activity or gain new audience;
- e. *crowdfunding*, based on financial support for a particular project, which allows its implementation³⁵. Crowdfunding platforms are used for this purpose, especially the so-called start-ups (kickstarters³⁶), being popular forms of support for novice entrepreneurs. People gathered on the websites, financing interesting innovative products aid in the development of new technologies or solutions that are useful in daily life³⁷. People gathering funds by means of kickstarter do it not only to profit, but also out of a sense of «social responsibility»³⁸.

Each of the mentioned types of crowdsourcing happens to be used in various fields and activities – individually or combined. Therefore, development of a so-

³² One example of microvolunteering, which is not just limited to Poland, but basically to the entire world, is Wikipedia, created by a large number of people in many languages. Anyone can add entries to this encyclopaedia, as well as edit the existing entries and translate the existing entries to a different language. Wikipedia cannot be denied its huge usefulness, regardless of slip-ups and errors that sometimes appear on its pages.

³³ One of the examples of crowd creation can be the campaign of The Royal Opera House in London, during which twitter was used to create a „collaborative opera”. As a result more than 900 people to create a libretto for a 20-minute work, which was then professionally performed and produced. See more broadly: <http://www.blogherald.com/2009/08/11/twitter-used-to-write-collaborative-opera-lyrics/>, [23.04.2014]. This method is also used by Polskie Radio Program I to create stories.

³⁴ Source: <http://www.innonatives.com/> [16.06.2014].

³⁵ There are even special websites making it possible to submit a *crowdfunding* project and request its support. One such example can be <http://polakpotrafi.pl>, a Polish *crowdfunding* website established in 2011, where project proposals regarding all the fields can be submitted, among others in the field of music, art, new technologies, but also ecology and horticulture. A great example of successful implementation of a project, also related to the polakpotrafi.pl website, is the Cohabitat Gathering, a green building festival organised in Łódź in October 2012. It was only possible to organise the event with the financial support of the community in the amount of almost PLN 100,000. Both small and large amounts were contributed. Each donation was rewarded with a free ticket allowing to participate in the events organised within the framework of the festival. See more broadly: <http://www.festiwal.cohabitat.net/>, [23.04.2014].

³⁶ From the most popular of this type: <http://www.kickstarter.com>

³⁷ The more interesting ones include e-paper watches, dirt-proof t-shirt or publicly available space telescope. Source: <http://www.pulshr.pl/rekrutacja/crowdsourcing-coraz-bardziej-popularny-w-polsce,17591.html>, [23.04.2014].

³⁸ The gathered money financed, among other things, the construction of a computer that anyone could afford, or a 3D printer for home use. Source: <http://www.pulshr.pl/rekrutacja/crowdsourcing-coraz-bardziej-popularny-w-polsce,17591.html>, [23.04.2014].

cial movement supporting business resulted in the efficient development of one's own company being possible without the aid of bank loans or well-paid advisers. A product idea can be drawn from crowdsourcing platforms and the money for the implementation of the project from crowdfunding websites, but only the best can count on financing, both in terms of the potential project and professional preparation of the offer. Social engagement is therefore the future of business.

3. The role of crowdsourcing in information gathering performed by subregions

The characteristic feature of the modern market economy, which determines all the activities and relations within its framework, is competitiveness. One of the most important ways to increase this competitiveness is to create and then to consistently implement promotional strategy, therefore the creation and the best possible promotion of one's brand, whereas it is largely affected by how a particular brand is perceived and talked about³⁹.

It should be kept in mind that a brand is not limited to «articles on the shelf in a store» or particular services, but is also a particular person or a community, including an agglomeration or a subregion. These also require appropriate brand building in order to «sell» efficiently.

In the case of brand building for a subregion the proper presentation of the subregion, including highlighting its greatest advantages, is supposed to convince the recipients of the message that it is the best place to settle in, to visit and to invest capital. The key to effective building of a valuable and recognisable brand of a subregion is therefore first and foremost its promotion⁴⁰. Therefore, a subregion, similar to an enterprise that is thriving on the market, has to promote itself and consistently build its positive image. The flow of information outside the subregion is very important for it.

However, the arising question is how to base an appropriate strategy upon it. Currently, in the course of developing promotional strategy for local governments it is very often that all kinds of tools are used, which are meant to learn the opinion of the inhabitants of a particular subregion in regard to a general outline

³⁹ Brand building is closely connected to the functioning of human brain, with regard to which product's reputation should be created. A brand needs to have appropriate features that will precisely meet the needs and requirements of its potential consumers. Source: Białycki K., *Instrumenty marketingu*, Oficyna Wydawnicza Brandta, Bydgoszcz – Warsaw, 2006, p. 70 and the following pages.

⁴⁰ The Polish cities that were promoted best in 2013 were Poznań, Wrocław and Kraków, while the regions – Małopolska and Silesia. Cf. Top promocji polskich miast, powiatów i regionów 2013, Best Place Foundation – European Place Marketing Institute, <http://www.crowdsourcing.org.pl/kreowanie-wizerunku-miasta-warunkiem-jego-rozwoju.html#sthash.wfC1YJvQ.dpuf>, [23.04.2014].

of the concept of promotional strategy, as well as encouraging them to co-decide about what is going to happen with the subregion in the future. A wide array of *crowdsourcing* tools, among other things, is used for this purpose, including marketing research, surveys, public consultation, social media and web portals, whereas a person dealing in *crowdsourcing* should remember to regularly ask questions regarding the actions that can develop the engagement of a community in the life of a particular organisation⁴¹.

The idea for effective use of *crowdsourcing* by local administration comes from the Brazilian Porto Alegre⁴², where the residents were given the opportunity to decide what the money from the city budget was going to be allotted for. The residents were enabled to make direct decisions about their city, to create their surrounding reality and make decisions about what they need most for proper functioning in an urban agglomeration.

After the year 2000 the idea of participatory budget also came to Europe and became widely used by many heads of the largest cities of the old continent⁴³.

This kind of method of implementation of the *crowdsourcing* idea by public administration also met with favourable response in many cities in Poland, including Wrocław, the authorities of which were the first in Poland to initiate marketing communication with the environment⁴⁴, as well as in Warsaw⁴⁵, Poznań⁴⁶ and Łódź⁴⁷, the residents of which were given the opportunity to decide what a part of the money from the city budget was going to be allotted for. The administration of Konin went a step further, as its representatives want all the investment expenditures to depend on the decision of the residents, starting from 2018⁴⁸. The use of *crowdsourcing* within this scope is a result of the residents becoming increasingly interested in direct participation in the life of its community and wishing to bear increasing influence on the management of budget expenditures, which are often allotted to investments of low significance or the ones required by a small number of people.

Local authorities are more and more often attempting to mobilise the local communities to common action, also in other fields, generally speaking for com-

⁴¹ Staszyńska K. M., *Marka, Konsument, Badacz. Spotkania na rynku*, Wolters Kluwer, Warsaw 2013, p. 5 and the following pages.

⁴² More: http://www2.portoalegre.rs.gov.br/portal_pmpa_novo/, [20.05.2014].

⁴³ Cf. e.g.: <http://www.crowdsourcing.org/video/crowdsourcing-in-europe/3405>, [20.05.2014].

⁴⁴ Cf. <http://www.crowdsourcing.org.pl/kreowanie-wizerunku-miasta-warunkiem-jego-rozwoju.html>, [12.05.2014].

⁴⁵ The authorities of the capital made it possible for the residents to co-decide on the spending of no less than 0.5% and no more than 1% of the city budget on city-wide investments.

See more broadly: <http://warszawa.ngo.pl/wiadomosc/896278.html>, [07.05.2014].

⁴⁶ Cf. <http://polakpotrafi.pl/profil/ulepsz-poznan>, [20.05.2014].

⁴⁷ Cf. http://www.brief.pl/artykul,198,gdzie_dzisiaj_jest_crowdsourcing.html, [20.05.2014].

⁴⁸ Cf. <https://sprinet.pl/crowdsourcing/artykuly/art,1,crowdsourcing-w-sluzbie-administracji-publicznej.html>, [12.05.2014].

mon good. Residents are motivated to create solutions, for example promotional solutions for their own subregion, mobilising them, among other things, by means of various promotional campaigns, competitions and crowdsourcing campaigns. The residents can, among other things help create an attractive slogan advertising their subregion, which will become a strong foundation for the building of an appropriate marketing strategy, submit their own propositions in regard to the elements that are going to appear on the poster promoting their subregion, or personally participate in such a promotion. This allows to receive a much greater amount of possible solutions, and in the case of the residents it also revives the will to take responsibility for development of the image of their subregion. At the same time, it allows to acquire comprehensive knowledge about the feelings and reactions of the advertising message.

For example, the most popular form of promotion of a tourist subregion used on the Internet are fan pages on the social media websites, in particular on Facebook. Their main assumption is counting on interaction with the Internet users, who in major part themselves create the substantial content of the profile, submitting interesting information, images and photos concerning the life of the city and its residents. Interesting ideas in regard to making the functioning of the subregion more attractive by means of new investments, sports and cultural events, as well as social campaigns very often become the subject of discussion⁴⁹. As a result a certain database of solutions approved by the residents is created, one that can be accessed by everyone.

Therefore, crowdsourcing first and foremost allows local governments to:⁵⁰

- gather a community around the local government, engaged in its activity;
- significantly increase the number of solutions available for use;
- significantly lower the costs owing to:
- decrease in the responsibilities of permanently employed people;
- decrease in the engagement of (expensive) external consultants and
- rewarding only those among the external originators whose ideas for solution of an issue were recognised as the best;
- building an external positive image by the local government by means of frankness and transparency of its actions.

Therefore, information received from the residents contributes to the co-creation of the value of the particular subregion, which includes the increased loyalty

⁴⁹ One example of such community cooperation is the consultation platform <http://www.dobre-pomysly.erzeszow.pl>, which grants the residents of Rzeszów the opportunity to bear significant influence on whatever happens in their place of residence. Source: <http://www.crowdsourcing.org.pl/kreowanie-wizerunku-miasta-warunkiem-jego-rozwoju.html#sthash.wfC1YJvQ.dpuf>, [23.04.2014].

⁵⁰ Cf. https://www.sprinet.pl/crowdsourcing/artykuly/art,1_crowdsourcing-w-sluzbie-administracji-publicznej.html, [12.05.2014].

of the society and often significant economic effects⁵¹. The application of crowdsourcing solutions therefore results in numerous advantages of social and economic nature, which all the participating entities can benefit from⁵².

To sum up, there are a lot of options of using crowdsourcing by local governments. The greatest added value of such activities is the mobilisation of local communities, which may activate huge resources of energy, which will be accompanied by positive changes in the functioning of the entire community. It is also very important for each resident to become an «ambassador» of his or her region when in contact with the external environment.

On the other hand, the lack of effective actions within this scope will most often be the reason of bad financial situation of the region and its slow depopulation⁵³.

4. Empirical study of the sources of information used by selected county self-governments of Lublin Province

Planning of an empirical study is most of all based on defining the scope, subject, area, period, objective and method of the study.

The scope of the studies, for obvious reasons, concerned crowdsourcing as the method of gathering information.

The scope of information gathered by a particular entity should correspond to the level of balance between the coordination ability of the entity and its need for coordination. Therefore, to define this scope one needs to answer the two inter-related questions:

- how much and what kind of information does a particular entity need?
- how much information is it able to use in a reasonable way?

In the case of each entity the information needs are related to strategic and operational planning, performance of tasks recorded in the strategic plan, execution of the operational plan and control of performance of tasks recorded in the strategic plan as well as control of execution of the operational plan. On the other hand the potential of gathering and reasonable use of the gathered information depends on management skills of appropriate authorities and executive abilities of appropriate

⁵¹ See more broadly: Jóźwiak-Antczak M., Korolec O., *Wykorzystanie crowdsourcingu w całym procesie marketingowym*, [in:] Kasprzycki-Rosików J., Piątkowski J. (ed.), *Crowdsourcing: jak angażować konsumentów w świat marek*, Helion, Gliwice 2013, p. 39-48.

⁵² See more broadly: Dziuba D. T., *Rozwój systemów crowdsourcingu w gospodarce polskiej*, [in:] Siemieniuk N., Michalczuk G. (ed.), *Technologie informacyjne w zarządzaniu organizacjami*, Białystok University Press, Białystok 2012, p. 53-74.

⁵³ Cf. e.g. Gorzyn-Wilkowski W., *Piętno granicy wschodniej w gospodarce regionalnej Lubelszczyzny – bariera do pokonania?*, 6th International Conference “Economic and social innovations”, University of Economics and Innovation, Lublin 29 May 2014.

services. It has been decided that at the current, initial stage of the study the subject of the study will be limited to the tasks recorded in the strategic plans.

On the other hand the choice of county self-government as the area of study was obvious in the light of issues having been of interest to one of the authors for several years⁵⁴. At the current stage of the study it was decided that the following county self-governments of Lublin Province would be selected:

- a. urban and rural: Biała Podlaska, Chełm, Lublin and Zamość and
- b. rural: Krasnystaw and Świdnik.

The adopted period of study, due to the pursue of acquiring the most current data, was the current term of office of the local governments (which ends in Autumn 2014).

As a result, the objective of the study was to investigate the possibility of using crowdsourcing for gathering information necessary to determine the tasks included in the most recent by selected county governments.

On account of this it was decided that the best method would be analysis, based on a questionnaire prepared particularly for this purpose (cf. Appendix 1), appropriate provisions in the strategic programmes of particular counties and, mainly on the same basis, surveys of the highest-ranked representatives of local governments, whereas the subjects of information⁵⁵ were determined on the basis of the content of the acts on the county and commune self-governments, whereas the sources of information⁵⁶ were determined on the basis of direct observation.

Based on the strategic plans it was established that the councillors (A) and officials and organisational units of local governments (B), as well as planned public consultations are the sources of information for all (I – X) the subjects of information, both in urban and rural counties (cf. Table 1). Furthermore, Table 1 shows that in some counties only teachers' opinions are also used in the case of the following subjects of information: VI (improvement of quality of education) and VII (keeping talents in the city/county).

⁵⁴ These interests yielded the following unpublished PhD thesis: Koza I., *Aspekty ekonomiczne funkcjonowania powiatów ziemskich w Polsce*, Academy of Finance in Warsaw, Warsaw 2013 and several dozens of articles in scientific journals and presentations at scientific conferences, mainly after the doctoral defence.

⁵⁵ The following subjects of information have been specified: I. Improvement of communication infrastructure; II. Development and modernisation of public spaces; III. Improvement within the scope of public services; IV. Support for building and strengthening the innovative economic potential; V. Support for the universities within the scope of cooperation of the university with the environment; VI. Improvement of the quality of education; VII. Keeping talents in the city/county; VIII. Support for the development of the culture of leisure and pro-family policy; IX. Development of external relations; X. Social participation.

⁵⁶ The following sources of information have been specified: A – councillors; B – local government officials and organisational units; C – community/district councils, etc.; D – social organisations and associations; E – business organisations; F – residents; G – planned public consultations; H – consultations with the teachers.

The following other sources are also used in Lublin urban county:

- a. C (community/district councils, etc.) and D (social organisations and associations) in the case of all (I – X) the subjects of information;
- b. F (residents) in the case of all the subjects of information except for subject IV (support for building modern and strengthening modern [innovative] economic potential [of production and services]);
- c. E (economic organisations) in the case of the subjects of information: I (improvement of communication infrastructure), IV (support for building modern and strengthening modern [innovative] economic potential [products and services] and IX (development of external relations).

Table 1. The number of counties according to subjects of information (I – X) and sources of information regarding them (A – H) based on strategic plans

SUBJECT		I		II		III		IV		V		VI		VII		VIII		IX		X	
COUNTIES		U	R	U	R	U	R	U	R	U	R	U	R	U	R	U	R	U	R	U	R
SOURCES	A	4	6	4	6	4	6	4	6	4	6	4	6	4	6	4	6	4	6	4	6
	B																				
	C	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1	
	D																				
	E	1						1											1		
	F	1		1		1				1		1		1		1		1		1	
	G	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2*	4*	2*	4*	2	4	2	4	2	4
	H											2	4	2	4						

Source: Own work on the basis of strategic plans of selected counties.

To sum up, Lublin urban county self-government stood out in a positive manner in terms of sources of information used to create the strategic plan for the county. All the other counties developed their strategies in principle, by and large, on the basis of knowledge, intuition and experience of councillors and self-government officials and organisational units, except for the following counties: urban Chełm and Lublin counties and rural: Świdnik and Zamość counties, also planned public consultations, including (in regard to appropriate subjects of information) also teachers, therefore knowledge, intuition and experience of a group of people invited to cooperate within a specific scope in a particular place, at a particular time.

Only the representatives of three local government units were surveyed: both Lublin self-governments and Chełm urban self-government⁵⁷. In general, the opi-

⁵⁷ Due to the interest in the election to the European Parliament in the period in which the study was conducted, i.e. in mid-May 2014, representatives of the other local governments, regardless of the declared consent to participation in the study, did not send the completed questionnaires back.

nions of the surveyed persons are in accordance with the positions of county self-governments listed in Table 1, included in their strategies (cf. Table 2, in which number «1» in the case of urban counties refer to Lublin county). However, there are visible differences. First of all, Table 2 contains specified particular tasks for each subject of information. It was necessary, as the specified needs included in the strategic plans were not determined with the use of all the sources referred to in appropriate strategies or the surveyed persons were not aware of the use of some of these sources.

In particular, when comparing corresponding numbers in both tables, one can state that according to the survey the councillors of the Chełm urban county were not used as the source of information in the course of formulation of strategy (requirements) within the scope of development and modernisation of public spaces (II.3, II.4 and II.5), support for modern and strengthening modern (innovative) economic potential (IV.5), improvement of quality of education (VI.3), development of external relations (IX.4 and IX.5), as well as social participation (X.2).

Second of all, representatives of local government authorities do not perceive planned public consultations (G) as a source of information when developing a strategy, except for consultations with the teachers. Furthermore, in the case of Lublin urban county, a smaller role than that planned in the strategy is attributed to district councils (C), social organisations and associations (D) and the residents (F). The more significant ones are business organisations, which appear in the case of all the needs, whereas their role in forming strategies is only perceived when gathering information on the improvement of communication infrastructure (I), support for building modern and strengthening innovative economic potential (IV) as well as development of external relations (IX).

Table 2. The number of counties according to subjects of information (I – X) and sources of information regarding them (A – H) based on the surveys

VI.1.	2	1	2	1	1		1			1			1
VI.2.	2	1	2	1	1		1		1	1			1
VI.3.	1	1	2	1			1						1
VII. Keeping talents in the city/county													
VII.1.	2	1	2	1	1		1			1			1
VII.2.	2	1	2	1									1
VII.3.	2	1	2	1			1	1					1
VIII. Supporting the development of the culture of leisure and pro-family policy													
VIII.1.	2	1	2	1	1		1	1		1	1		
VIII.2.	2	1	2	1	1		1	1		1	1		
VIII.3.	2	1	2	1	1		1			1	1		
IX. Development of external relations													
IX.1.	2	1	2	1	1		1	1	1	1			
IX.2.	2	1	2	1			1		1				
IX.3.	2	1	2	1			1		1				
IX.4.	1	1	2	1			1		1				
IX.5.	1	1	2	1			1	1					

X. Social participation										
X.1.	2	1	2	1	1		1		1	
X.2.	1	1	2	1						
X.3.	2	1	2	1	1		1		1	
X.4.	2	1	2	1			1			1

Source: Own work.

Considering the information obtained in the course of direct surveys, one can state that the following were used in the process of building strategic plans in the surveyed counties:

- a. the guidelines of central and local government administration of the province;
- b. the knowledge and ideas of county councillors and the officials of respective county offices;
- c. the view of county councillors and the officials of the county offices on the local communities and the matters that are important to them⁵⁸;
- d. the ideas and suggestions of management of enterprises, including public utility companies, institutions, associations, etc., functioning in a particular city;
- e. the suggestions and ideas of investors;
- f. the initiatives, demands and ideas of representatives of district councils;
- g. the suggestions conveyed directly by the residents or the clients to the officials who then conveyed them to the head or the director of the department, who in turn conveyed them to the secretary of the county;
- h. the content of agreements with the other local government units regarding joint undertakings;
- i. solutions accepted in the other local government units;
- j. statistical yearbooks and bulletins, as well as other studies and materials, available both in paper and electronic form;
- k. information transmitted by the media;
- l. random events and their results.

Therefore, only traditional methods of information gathering were used to gather information necessary for building the strategy of the studied counties. At the same time, on the basis of direct observation, including the websites of the studied counties, it can be (easily) assumed that the situation was also similar in other areas than the development of strategic plans. Furthermore, the results of analysis of other issues in regard to the counties of Lublin Province⁵⁹ allow to state that in the counties of this province that were not the subject of the study the situation was more similar to that in the other counties than in, respectively, Lublin urban county or Lublin rural county.

⁵⁸ It should be noted that the councillors' duty hours were many times suspended, as only a few persons appeared in the course of the year.

⁵⁹ Cf. e.g. *Strategy of Country Development 2007-2015*, Ministry of Regional Development, Warsaw, 2006, p. 8.

However, it should be noted that apart from the guidelines of the administration of the government and the local governments of the province, as well as the ideas of councillors and officials, as well as the planned public consultations (G) and using the opinions of the teachers (H), residents (F), district councils (C) as well as associations and social organisations (D). However, the local government of the counties of the Lublin Province are very far from the examples described in the previous paragraph.

This is a result of the factors on both sides of the social dialogue, the common denominator for which are objective reasons, related to the commonly known historical determinants⁶⁰. The effect of these determinants is the generally lower, and in some areas significantly lower, level of economic development than in the other regions of Poland. This level translates to the behaviours of the inhabitants of the region. First of all, the worse social and economic situation of the inhabitants of Lublin Province results in fairly common emigration, both to the other regions of Poland (particularly Warsaw), and to Western Europe⁶¹, especially in the case of the most able, the most venturesome, and in consequence, the most active persons⁶². The persons remaining are mainly those characterised by less faith in the possibility of better future, less initiative, less enthusiasm in striving to improve their economic and social status, more eagerly accepting whatever the everyday life brings. This results, among other things, in poor engagement in the local social issues, both in the case of the residents themselves, and, to a lower extent, in the case of the elected members of local governments.

As a result, there is no visible engagement of local governments in the application of modern methods of information gathering, nor pressure from local communities in this direction. This is related to their knowledge, skills and relying on their previous experience. Therefore, as A. Kukliński defined it, a vicious circle of poverty is created⁶³.

However, the way to resolve the crisis to a large extent determines the sources of the next crisis⁶⁴. The hopes for changing the current state of the matters can most of all be connected to the revealed strengths, at least in the case of some counties of the Lublin Province⁶⁵, partnership agreements of some towns in Lublin

⁶⁰ One of the most recent studies on the matter is the article by W. Gorzym-Wilkowski cited earlier.

⁶¹ Cf. e.g.: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-CD-10-220, [29.04.2014].

⁶² Cf. Ibidem.

⁶³ Cf. e.g.: <http://encyklopedia.pwn.pl/haslo/3999971/zaklety-krag-ubostwa.html>, [14.06.2014].

⁶⁴ Cf. Solarz J. K., *Okrągły stół*, "Bank" No. 6(256), June 2014, p. 180.

⁶⁵ See more broadly on this issue e.g.: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/1_pl_annexe_part1.pdf and http://www.lublin.eu/Strategia_Rozwoju_Lublina_2020-1-1759.html, <http://www.biala-podlaska.pl/index.php?ps=51>, <http://www.bip.chelm.pl/index.php?id=95>, <http://archiwumbip.zamosc.um.gov.pl/bip.php?get=strategia,3> [26. 04. 2014].

Province with their town twins in the countries of Western Europe⁶⁶, as well as the experience and skills brought by the persons returning to their homeland. The common (worldwide) and practically instantaneous (online) flow of information, which is possible with the use of generally available modern IT solutions, is not without significance.

Therefore, there are reasons to suppose that *crowdsourcing* will be used in the Lublin Province not only by the county self-governments, but also the commune self-governments, in the not-too-distant future.

Summary

Crowdsourcing in its most simple version is a method of information gathering. It can allow gaining new ideas or feedback on the performed actions. It is therefore an alternative to the traditional ways of acquiring solutions based on employing specialists for work on a particular project or commissioning the performance of a task to a particular company.

Crowdsourcing is also a tool for engaging a community in the life of a particular entity. It can also help to show that an organisation makes decisions in a transparent and open manner.

As a result, *crowdsourcing* is becoming increasingly popular in more and more new applications. In particular, *crowdsourcing* is increasingly often used in different areas by local governments, including Polish local governments, as the basis for good functioning of local government units is both wide and deep engagement of local communities. Therefore, these units are intensively seeking innovative tools for increasing creativity of communities residing in their area. As a result, the local governments are becoming increasingly independent and creative.

Unfortunately, as it can be concluded from the study described in the article, *crowdsourcing* has not been used so far by the local governments of Lublin Province, mainly due to historical determinants. However, there are reasonable grounds to assume that the situation can change in the not-too-distant future.

Appendix 1.

Sources of information of county local governments according to the subject of information

COUNTY: Person/Function:		Y/N	SOURCES OF INFORMATION						
SUBJECT OF INFORMATION			A	B	C	D	E	F	G
<i>EXAMPLE</i>		YES	X			X			<i>visited students</i>

⁶⁶ Cf. Ibidem.

I. Improvement of communication infrastructure						
I.1. Development and modernisation of access to the town with the use of all means of transport						
I.2. Building road connections with the ring road and the outgoing roads						
I.3. Continuing development and modernisation of the road network						
I.4. Development of the system of public transport						
I.5. Development of alternative forms of transport within the city						
I.6. Developing and providing a broadband fibre optic network to the interested parties in the town/county						
I.7. Development of the other elements of communication infrastructure that is essential for the development of the environment of the town/county						
II. Development and modernisation of public spaces (correction of the functional and spatial arrangement of the town/county and improvement of living standards in terms of comfort of the residents and optimisation of traffic and other aspects of sustainable development of spatial arrangement)						
II.1. Constant updating of the spatial development plan of the town/county with care for the highest quality in terms of planning and adapting them to the needs and possibilities of development of the town/county						
II.2. Implementation of the town/county revitalisation programme						
II.3. Development of centres ensuring accessibility of services (public and commercial) as well as local places of employment on foot						
II.4. Development of tourist assets of the town/county						
II.5. Development, reinforcement and effective protection of the environmental system of the town/county						
II.6. Reinforcement of cultural values of the space of the town/county						
III. Improvement within the scope of public services						
III.1. Integration of information and public services in order to create a „friendly environment”						
III.2. Improvement of quality of public services						
III.3. Increasing public safety						
IV. Support for building modern and strengthening modern (innovative) economic potential (production and services)						
IV1. Influence on the forming attitudes of procreative activities						
IV 2. Creating institutional and spatial conditions for industrial investments and the development of the service sector						
IV3. Supporting the creation of an enterprise ecosystem in the town/county, based on local enterprises and creative entrepreneurship						
IV4. Winning over investors (external and local) in the strategic directions of development of the town/county						
IV 5. Supporting the transfer of knowledge to the business sector located in the town/county						
V. Support for the universities within the scope of cooperation on the following planes: universities-business, universities-universities, universities-schools						
V1. Supporting academic leaders (personnel and students) interested in extracurricular educational activities						
V2. Supporting development of students on the basis of existing cultural and educational potential, including foreign language learning and other methods of extra training						
V3. Supporting universities in forming and keeping networking contacts with the other universities in the country and worldwide						

V4. Supporting universities in increasing participation of researchers and students in foreign, European and worldwide student exchange programmes						
V5. Strengthening the position of the town as an attractive centre of education for the foreign students						
VI. Improvement of the quality of education						
VI.1. Development of the education offer in the town/county						
VI.2. Adaptation of the network of kindergartens and other educational facilities to the educational needs of children and youth (with regard for the changing demographic and urban development conditions of the town/county)						
VI.3. Development of international exchange for teachers and school youth						
VII. Keeping talents in the city/county						
VII.1. Familiarising school pupils with their „little homeland”						
VII.2. Supporting activity of secondary schools and lower-secondary schools within the scope of keeping talents in the town/county						
VII.3. Creating a graduate support programme at the time of their entry on the labour market						
VIII. Supporting the development of the culture of leisure and pro-family policy						
VIII.1. Development of the sports and recreation offer of the town/county and promotion of outdoor activities						
VIII.2. Development of cultural offer and promotion of participation of residents in cultural activities						
VIII.3. Pro-family initiatives						
IX. Development of external relations						
IX.1. Creating attitudes favouring cooperation and tolerance towards diversity in all the civic and institutional activities						
IX.2. Involving the town/county in international cooperation networks						
IX.3. Building and implementing a strategic programme for cooperation with adjacent local government units						
IX.4. Constant updating of the offer of the town/county, including the economic, tourist potential						
IX.5. Promotion of the town/county in the country and abroad with the use of the Internet and traditional methods						
X. Social participation						
X.1. Development of sensitivity and responsibility for the quality of urban space and environment						
X.2. Development of a system for gathering, processing and sharing databases adequate to the development needs, generated on the scales close to the residents (districts, communities), allowing for monitoring and coordination of cooperation and observation of the results of the implemented projects.						
X.3. Supporting the development of participatory democracy in the town/county						
X.4. Solutions aimed at supporting people with disabilities						
XI. Other subjects of information						
XI.1.						
XI.2.						
XI.3.						

Source: Own work based on: *The Act of 5 June 1998 on County Self-Government*, Journal of Laws of 1998 No. 91, item 578, as amended and the *Act of 8 March 1990 on Commune Self-Government*, Journal of Laws of 1990 No. 16, item 95, as amended.

Bibliography

- Bevir M., *Governance: A very short introduction*, Oxford University Press, Oxford 2013.
- Białycki K., *Instrumenty marketingu*, Oficyna Wydawnicza Brandta, Bydgoszcz – Warsaw, 2006.
- Błaszcuk D. J., *Innowacyjność w sektorze MSP*, "Vistula Scientific Quarterly" No. 37 (3/2013).
- Błaszcuk D. J., *Zarządzanie ryzykiem w świetle teorii kierowania*, "Zarządzanie Ryzykiem" No. 26 (2008).
- Dziuba D. T., *Crowdsourcing a migracja rynków pracy do cyberprzestrzeni*, [in:] Zacher L. W. (ed.), *Wirtualizacja: problemy, wyzwania, skutki*, Poltext, Warsaw 2013.
- Dziuba D. T., *Rozwój systemów crowdsourcingu w gospodarce polskiej*, [in:] Sie- mieniuk N., Michalcuk G. (ed.), *Technologie informacyjne w zarządzaniu organizacjami*, Białystok University Press, Białystok 2012.
- Fazlagić A. J., *Czy Twoja firma jest innowacyjna? Jak poszukiwać innowacji w sektorze usług?*, Polish Agency for Enterprise Development, Warsaw 2012.
- Fazlagić A. J., *Otwarte innowacje i crowdsourcing a innowacyjność w sektorze usług*, [in:] Rogoziński K., Panasiuk A. (ed.), *Zarządzanie organizacjami usługowymi*, Poznań University of Economics Press, Poznań 2012.
- Gorzym-Wilkowski W., *Piętno granicy wschodniej w gospodarce regionalnej Lubelszczyzny – bariera do pokonania?*, 6th International Conference "Economic and social innovations", University of Economics and Innovation, Lublin 29 May 2014.
- Howe J., *Crowdsourcing: why the power of the crowd is driving the future of business*, Three Rivers Press, New York 2009.
- Howe J., *The Rise of Crowdsourcing*, Wired, June 2006,
http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/1_pl_annexe_part1.pdf, [26. 04. 2014].
- http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-CD-10-220, [29.04.2014].
- <http://www.apella.com.pl>, [05.05.2014].
- <http://www.blogherald.com/2009/08/11/twitter-used-to-write-collaborative-opera-lyrics/>, [23.04.2014].
- http://www.brief.pl/artykul,198,gdzie_dzisiaj_jest_crowdsourcing.html, [20.05.2014].
- <http://www.brzostkowski.pl/2010/01/pepsi-odswieza-wszystko/>, [23.04.2014].
- <http://www.brzostkowski.pl/2010/08/crowdsourcing/>, [23.04.2014].

- <http://www.crowdsourcing.org.pl/crowdsourcing-wykorzystywany-do-ustalenia-celow-swiata.html>, [20.05.2014].
- <http://www.crowdsourcing.org.pl/kreowanie-wizerunku-miasta-warunkiem-jego-rozwoju.html>, [12.05.2014].
- <http://www.crowdsourcing.org.pl/kreowanie-wizerunku-miasta-warunkiem-jego-rozwoju.html#sthash.wfC1YJvQ.dpuf>, [23.04.2014].
- <http://www.crowdsourcing.org/video/crowdsourcing-in-europe/3405>, [20.05.2014].
- <http://www.digitalglam.org/crowdsourcing/projects/>, [05.05.2014].
- <http://www.dobrepomysly.erzeszow.pl>
- <http://www.festiwal.cohabitat.net/>, [23.04.2014].
- <http://www.forbes.pl/crowdsourcing-kreatywnosc-tlumu,artykuly,156657,1,1.html>, [05.05.2014].
- <http://www.ideastorm.com/>, [23.04.2014].
- <http://www.innonatives.com/> [16.06.2014].
- <http://www.istockphoto.com>
- <http://www.kickstarter.com>
- <http://www.mojafirma.infor.pl/manager/zarzadzanie-zespoolem/305965,Czym-jest-crowdsourcing.html>, [23.04.2014].
- <http://www.mystarbuckidea.com/>, [23.04.2014].
- <http://www.nina.gov.pl/>, [05.05.2014].
- <http://www.polakpotrafi.pl/profil/ulepsz-poznan>, [20.05.2014].
- <http://www.pulshr.pl/rekrutacja/crowdsourcing-coraz-bardziej-popularny-w-polsce,17591.html>, [23.04.2014].
- <http://www.twitter.pl/>, [20.05.2014].
- <http://www.warszawa.ngo.pl/wiadomosc/896278.html>, [07.05.2014].
- <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html>, [23.04.2014].
- http://www2.portoalegre.rs.gov.br/portal_pmpa_novo/, [20.05.2014].
- <https://www.facebook.com/pages/Ukradli-mi-rower-w-Krakowie/443503995683380>, [23.04.2014].
- <https://www.pl-pl.facebook.com/>, [20.05.2014].
- <https://www.sprinet.pl/crowdsourcing/artykuly/art,1,crowdsourcing-w-sluzbie-administracji-publicznej.html>, [12.05.2014].5858
- <https://www.technologie.org.pl/artykuly/jak-crowdsourcing-moze-pomoc--twojej-organizacji>, [23.04.2014].

- Izdebski H., *Samorząd terytorialny: podstawy ustroju i działalności*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warsaw 2006.
- Jóźwiak-Antczak M., Korolec O., *Wykorzystanie crowdsourcingu w całym procesie marketingowym*, [in:] Kasprzycki-Rosikoń J., Piątkowski J. (ed.), *Crowdsourcing: jak angażować konsumentów w świat marek*, Helion, Gliwice 2013.
- Koza I., *Aspekty ekonomiczne funkcjonowania powiatów ziemskich w Polsce*, unpublished PhD thesis, Academy of Finance in Warsaw, Warsaw 2013.
- Koza I., *Fundamentalne znaczenie dochodów budżetowych powiatów grodzkich Lubelszczyzny dla kreowania innowacji*, 6th International Conference “Economic and social innovations”, University of Economics and Innovation, Lublin 29 May 2014.
- Lanxon N., *How the Oxford English Dictionary started out like Wikipedia*. Wired, January 2011, <http://www.wired.co.uk/news/archive/2011-01/13/the-oxford-english-wiktionary>, [23.04.2014].
- Ostrom E., *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 2008.
- Piątkowski J., *Niezmierną skuteczność crowdsourcingu*, [in:] Kasprzycki-Rosikoń J., Piątkowski J. (ed.), *Crowdsourcing: jak angażować konsumentów w świat marek*, Helion, Gliwice 2013.
- Slugocki J. (ed.), *Samorząd terytorialny w Polsce i w Europie : doświadczenia i dylematy dalszego rozwoju*, Kujawy and Pomorze University Press, Bydgoszcz 2009.
- Solarz J. K., *Okrągły stół*, Bank No. 6(256), June 2014.
- Staszyńska K. M., *Marka, Konsument, Badacz. Spotkania na rynku*, Wolters Kluwer, Warsaw, 2013.
- Strategia rozwoju kraju 2007-2015, Ministry of Regional Development, Warsaw, 2006.
- Top promocji polskich miast, powiatów i regionów 2013*, Best Place Foundation – European Place Marketing Institute, 2013.
- The Act of 5 June 1998 on County Self-Government*, Journal of Laws of 1998 No. 91, item 578, as amended.
- The Act of 8 March 1990 on Commune Self-Government*, Journal of Laws of 1990 No. 16, item 95, as amended.

Development strategies of the following counties:

Biała Podlaska urban county: www.bialapodlaska.pl/index.php?ps=51.

Biała Podlaska rural county: www.powiatbialski.bip.lublin.pl/upload/pliki/srbp_2007_2015.pdf.

Chełm urban county: www.bip.chelm.pl/index.php?id=95.

Chełm rural county: powiat.chelm.pl/userfiles/.../strategia_rozwoju_powiatu_chelmskiego.pdf.

Krasnystaw rural county: www.krasnystaw-powiat.pl/grafika/strategia20082020.pdf.

Lublin urban county: www.lublin.eu/Strategia_Rozwoju_Lublina_2020-1-1759.html.

Lublin rural county: powiatlublin-old.bip.lublin.pl/index.php?id=245.

Świdnik rural county: [www.starostwo.swidnik.pl/images/upload/strategia2\(3\).doc](http://www.starostwo.swidnik.pl/images/upload/strategia2(3).doc).

Zamość urban county: www.zamosc.pl/page/69/strategia-rozwoju-miasta.html.

Zamość rural county: www.powiatzamojski.pl/zamosc.php?get=page,165,7.

Stimulation of innovative development of enterprises based on restructuring changes

Stymulowanie innowacyjnego rozwój przedsiębiorstw na podstawie zmian restrukturyzacyjnych

Anastasiya Fialkovskaya

Odessa National Economic University (Ukraine)

Summary

The relevance of the research of theoretical and practical foundations of the industrial enterprises' restructuring is substantiated in the article. The need to intensify the development of innovative enterprises to improve their competitiveness and efficiency of their activities is analyzed. The essence of the concept of «enterprise restructuring» as a factor enhancing innovative changes is considered. Conclusions about the feasibility of restructuring in order to achieve sustainable development of the enterprise through the introduction of advanced technologies, growth the share of knowledge-based competitive innovative products and intellectual services, as well as provide appropriate changes in the structure of the domestic market and for export are made.

Streszczenie

Znaczenie badań teoretycznych i praktycznych podstaw restrukturyzacji przedsiębiorstw przemysłowych "jest potwierdzone w art. Potrzeba zintensyfikowania rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw w celu poprawy ich konkurencyjności i efektywności ich działań są analizowane. Istotą koncepcji "restrukturyzacji przedsiębiorstw" jako czynnika zwiększającego innowacyjnych zmian jest uważany. Wnioski o możliwości restrukturyzacji w celu osiągnięcia zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstwa poprzez wprowadzenie zaawansowanych technologii, wzrost udziału konkurencyjnych opartych na wiedzy, innowacyjnych produktów i usług intelektualnych, a także zapewnienie odpowiednich zmian w strukturze rynku krajowym i na wywóz są wykonane.

Keywords: restructuring, innovative development, principles, efficiency, funding

Słowa kluczowe: restrukturyzacja, rozwój innowacji, zasady, efektywność, finansowanie

The main condition for sustainable economic development of Ukraine is to reform the economy, which at the present stage of development is to ensure economic growth, structural and technological changes progressive character. Effective means of implementing these processes and policy priority industrial enterprises should be restructuring aimed at innovation in key areas of the company.

In all countries the restructuring of industrial enterprises is indispensable for sustainable dynamic economic growth, but in the transition economies of Central and Eastern Europe and the former Soviet Union the problem of economic imbalances and inefficient investments that are the legacy of the whole era of central planning, give the task of restructuring even more important value. Urgent need for restructuring increases in conditions of macroeconomic crisis, which can only be overcome with an active innovation policy of the enterprise.

Successful restructuring of industrial enterprises is regarded as a prerequisite for economic growth and social development in the country, as it tells a powerful impetus to improve the education and professional training of people and sustainable employment. In turn, the restructuring of existing enterprises and the creation of new competitive industries depend heavily on government created the legal and institutional environment. Such environment should be conducive to the formation of incentives for constructive behavior of economic entities, thereby contributing to structural transformations and technological innovations.

Based on the analysis of different approaches [1, 2, 3] the following definition is proposed: restructuring – system of organizational, economic, industrial, technical and other measures aimed at reforming and improving its economic activities and strategic objectives of its development through the implementation of the necessary structural changes taking into account changes in the internal and external environment for its functioning.

Innovative development of the enterprise is a process of preparation and implementation of innovative changes and consists of interrelated steps that form a unified whole. Innovation is the result of this process. In the modern economy the role of innovation has increased significantly. Without the use of innovation is almost impossible to create competitive products having a high degree of research intensity and innovation [4, p. 33]. Thus, in a market economy, innovation is an effective means of competition, because they lead to the creation of new needs, to reduce production costs, to encourage investment, to improve the image (rating) of manufacturer of new products, to the discovery and conquest of new markets, including external.

Restructuring involves changes in the production program and associated innovative changes in the following areas of industrial enterprises:

- in the production structure (components of industrial and technological base);
- in the functional structure (in the process of implementing the functions of the social division of labor);

- in the information structure (information systems);
- in the organizational structure of changes of the distribution of rights and responsibilities;
- in the staff structure (professional and qualification structure of employees);
- in the financial structure (assets and liabilities).

In the process of restructuring reforms in the enterprise there is a transition to another state of activity of the restructuring objects and subjects, the level of their organization and the quality of work that is the reasoning for the characterization of the restructuring as a factor of innovative changes' activation.

U.S. economist Edward Deming in his book «Out of the Crisis» outlined 14 principles by which it calls management of companies «to swim out». To determine the necessity to implement changes in the enterprise some of these principles are presented [5]:

1. make sure that desire to improve your products become permanent. Your ultimate goal – to become competitive, stay in business and provide jobs;
2. constantly improving the production and service, to improve quality and productivity and thus constantly decrease costs;
3. create a system of training in the workplace;
4. create a system of effective management;
5. implement a program of training and self-improvement;
6. make sure that every employee participated in the program transformations.

The subject of enterprise restructuring is all possible factors of external and internal nature that may affect the activities of the company and lead to opportunities for the development or deterioration of the enterprise.

Object restructuring – structures, which together provide the financial and economic activity of the enterprise (organizational, financial, functional, structure of business processes, structure of property complex, structure of financial investments, capital structure).

The main motives of the restructuring changes in the enterprises are [6]:

- enhancing of performance efficiency and market value;
- increasing of investment attractiveness;
- support and strengthening of competitive advantages;
- overcoming the crisis in work and to avoid bankruptcy;
- conduct pre-eradication training.

The main goal of the restructuring process of the enterprise is enhancing its efficiency. In a narrower sense, the restructuring aims to:

- enterprise conclusion of the crisis;
- implementation of potential possibilities;
- ensuring sustained growth rates;
- elimination of «bottlenecks»;

- reducing the level of payables and receivables, etc.

In the process of restructuring at the enterprise level solve the following tasks [7, p. 38]:

1. Assess the situation and opportunities.
2. Sets goals, objectives and principles of restructuring and identifies priorities.
3. Determines the budget, timing and measures necessary to implement the project of restructuring.
4. Define the expected performance of the project, risks and ways to minimize them.

The process of enterprise restructuring must base on certain principles, which are listed in Table 1.

Table 1. Principles of restructuring

Nr	The name of the principle	Content of the principle
1	2	3
	Business continuity	The company is functioning normally and is not going to stop their activities in the foreseeable future, ie avoiding bankruptcy or liquidation.
2.	Complexity (systemic)	Restructuring actions should cover all areas of the enterprise as a complex dynamic system.
3.	Openness (adaptability)	The company is open with respect to the external environment is influenced by his numerous factors, therefore, one of the tasks of restructuring – increasing its adaptability to the changing internal and external environment.
4.	Rationality (situational approach)	Restructuring is performed based on business conditions and the size of the enterprise, and its methods, objectives and instruments are selected depending on the state of the environment and the position of the enterprise in the industry.
5.	Objectivity	Assumes the existence of an integrated information support of the restructuring on the basis of the data actually reflect reality; restructuring can be carried out only on the basis of fundamental analysis of the enterprise.
6.	Periodicity	Restructuring actions should be carried out regularly as needed.
7.	Organizational integrity (mass)	Participation and interest in the positive outcomes of the restructuring wide range of workers, support reforms carried out by the staff, encouraging initiative and creativity of employees, delegation of authority.
8.	Responsibility	Shall be appointed by artists (leaders who have authority and respect of his colleagues), responsible for carrying out individual areas of restructuring, while maintaining the responsibility of senior management.
9.	Operativeness	Enterprise must in a short time to carry out the transformation (you cannot delay the conduct of the restructuring), quickly diagnose the problem, adjust their actions in accordance with the requirements of the external environment.
10.	Innovation	Company to introduce the use of new equipment and technology, modern management methods
11.	Effectiveness	Restructuring should have clear objectives and be directed to a specific result, it should start only after a precise determination of the strategic objectives and priorities prerequisite its success is the existence of clear rules of interaction between team members.
12.	Efficiency	Expenses related to the restructuring, must be less than the economic effect of the restructuring.

Conducting innovative enterprise restructuring also requires a reliable investment support. Introduction of innovative enterprise restructuring only in the directions of technical renovation of fixed assets, the growth of the share of innovative industrial products requires the use of significant investment and financial resources.

Although, as it is considered for a successful enterprise restructuring vital importance is the availability of external financing. Access companies to be restructured, and new market entrants to the domestic and foreign long-term financing is still limited. One of the key prerequisites for structural reforms is to diversify and build capacity on domestic financial and capital markets. However, an important contribution to the competitiveness of restructured companies make modern management practices, often associated with foreign direct investment. Some countries with economies in transition are still considering foreign direct investment as the main source of funding for the restructuring of its industry. This opinion is clearly wrong, because to ensure sustained economic growth can only be achieved by mobilizing domestic resources to finance productive investment [6].

Key prerequisites for successful restructuring and investment in the restructured company, including strategic direct investments from abroad are:

1. macroeconomic stabilization, undistorted structure of prices and tariffs;
2. neutral competitive environment for all enterprises operating in the country (both national and foreign supplies);
3. sustainable enforcement for protection of property rights, including minority shareholders and rights intellectual property;
4. transparency rules governing the creation of new enterprises;
5. provisions, which provide an orderly withdrawal from the market (bankruptcy).

At the same time the lack of facilities for businesses and adequate infrastructure, including poor quality of transport and telecommunications, the prevalence of barter, to market constraints, insufficient fiscal discipline for disadvantaged businesses, fuzzy ownership structures and protectionist trade measures – all this is slowing restructuring and strengthening the competitiveness of enterprises.

Thus, the restructuring of enterprises will achieve positive results in the economic position of the enterprise, to adapt it to changes in environmental factors, to achieve sustainable development of the industry through the introduction of advanced technologies, the growth of knowledge-intensive competitive innovative products and intellectual services, as well as provide appropriate changes in the structure of the internal market and for export. All this, in turn, should increase the competitiveness of domestic products in the domestic and foreign markets.

Innovative activity in an industrial enterprise is considered as a necessary and ongoing process. Availability innovative component in the enterprise's activity shows a steady development of it, characterizes its position in the market,

the share of new products to meet market needs, and determine its competitive advantage. Consequently, innovation activity – activities related to the creation of innovation, i.e. the use and commercialization of scientific, technological and intellectual potential of the result in order to obtain new products, production technology and meet consumers' demand for goods and services. And the innovative development of the enterprise is the creation of the stock market attractiveness in terms of profitability and investment risk, i.e., increase business value through innovation management.

References

- Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
- Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с.
- Ковалев А.И. Управление реструктуризацией предприятия: монография / А.И. Ковалев. – К.: АВРИО, 2006. – 368 с.
- Борисова И. С. Основы инновационного развития предприятий // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 225–229.
- Деминг Э. Выход из кризиса: новая парадигма управления / Э. Деминг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
- Шимко О.В. Реструктуризація як необхідна умова функціонування підприємства у ринковому середовищі [Електронний ресурс] / О.В. Шимко. – Режим доступу: <http://maradver.com/book/295-naukovi-zapiski-ekonomika-zbirnik-naukovix-prac/35-finansuvannya-remontu-osnovnix-zasobiv-byudzhetnix-organizacij-sistemi-derzhvodgospu.html>.
- Маркіна I.A. Корпоративна реструктуризація підприємств: монографія / I.A. Маркіна, А.О. Глєбова. – Кіровоград: Імекс, 2010. – 198 с.
- Реструктуризация промышленности в европейских странах с переходной экономикой: накопленный опыт и перспективы: краткий отчет / Круглый стол, состоявший 12-13 февраля 2002 года во Дворце Наций, Женева, Швейцария. – Нью-Йорк и Женева: Издание Организации Объединенных Наций. – 73 с.

Subject scope of taxation in personal income taxation in European Union member states

Problemy harmonizacji opodatkowania dochodów osób fizycznych u krajach UE

Sylwia Skrzypek-Ahmed

Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie

Summary

The European Union states use two main types of income taxes: scheduler tax (on partial incomes) and global tax (on global incomes). The advantage of income taxes based on scheduler model is effective adjustment of taxation method and tax rates to the specificity of particular sources of revenue.

Streszczenie

Konstrukcja podatku dochodowego od osób fizycznych w krajach Unii Europejskiej opiera się na trzech zasadach: powszechności, równości (sprawiedliwości) oraz opodatkowania tzw. czystego dochodu. Zasada powszechności może być ujmowana w aspekcie podmiotowym i przedmiotowym. W ujęciu podmiotowym oznacza, iż podatek ten powinien objąć wszystkie osoby uzyskujące dochód na obszarze obowiązywania podatku.

Keywords: subject scope of taxation, global income tax, scheduler tax, joint taxation

Słowa kluczowe: przedmiot opodatkowania, globalny podatek, unitarny podatek, wspólne opodatkowanie

Introduction

The European Union states use two main types of income taxes: scheduler tax (on partial incomes) and global tax (on global incomes). The advantage of income taxes based on scheduler model is effective adjustment of taxation method and tax rates to the specificity of particular sources of revenue. Income that is taxes separately may then be combined and taxed again as global income. In this case we have double taxation of the same income. Usually this construction uses milder taxation of incomes from employment than from capital gains.

Global type of income tax

Using the scheduler taxation the lawmakers usually achieve gradual burden on various sources of income and implement principles of equitable taxation. The drawback of this method is that it does not reflect the whole economic and personal situation of a taxpayer¹. It is not possible to personalize scheduler taxes by using various deductions on particular family-related burden on the taxpayer.

German tax practice developed a global type of income tax. It covered global (joint) income of an individual, regardless of its source. Joint taxation of all incomes obtained by a taxpayer allows to take into account their subjective payment capacities resulting from a specific material and family situation. The system of global tax does not know the phenomenon of preliminary taxation of incomes from particular sources. The tax base is the so-called pure income². It is believed that global tax reflects the taxpayer's payment capacity in the best way, including their family status. Global taxation of the taxpayer's income allows to implement the constitutional principle of taxation equity by using the subsistence minimum in its structure, using various social reliefs or differentiating tax burden with tax scale, in line with obtained incomes.

Taking into account the presented features of scheduler tax, tax systems of EU states use either a form of global tax or a mixed form, in which, apart from a flat scheduler tax (on capital gains, for instance), there is additional global tax, progressively taxing the sum of taxpayer's incomes. The combination consisting in using both global and scheduler tax allows us to combine both taxation techniques and preserve both differentiation and personalization and progression of the tax.

¹ For example France in 1914-1917 scheduler taxes on partial incomes were combined with progressive tax on global income, imposed in 1914. In Great Britain income tax covers six schedules divided into 16 categories and assessed with various techniques, which make up a single income tax to which they add progressive surtax on the part of income which exceeds the minimum determined in acts of law.

² Global tax was first introduced by Prussia, then Austria. General income tax was used in Germany, its forerunner was *Einkommensteuer*.

Tax systems in the European union states evolve towards adjusting the way of taxing income in Latin countries (scheduler system) to the way of taxing income in Anglo-Saxon countries (global income system). Total income is determined by indicating taxable sources of revenues.

Tax principles

Taxation of personal incomes in the European union countries is based on five fundamental tax principles:

- subject universality – it means that tax should cover all people obtaining income in the taxed area. This means exclusion of subject exemptions, except for cases justified by international law or customs (such as exemptions of diplomatic and consular staff respecting the principle of mutuality);
- object universality – it is expressed in taxation of joint income of an individual (global tax), not incomes from some sources of revenue (scheduler tax). Consistent application of this rule does not allow separate taxation of some incomes or using separate tax scales of rates. It allows deduction of incurred losses from one source of revenue from other incomes;
- principle of equality (equity) – states that all taxpayers obtaining the same income are treated equally, regardless of their source of revenue. This principle is often expressed as the principle of the so-called tax equity³, postulating exempting people with the lowest incomes from taxation, leaving tax-free subsistence minimum, using social and family preferences, differentiation of tax burden adequately to payment capacity by applying tax progression;
- taxation of “pure income” in object perspective – this means taxation of only the income that is at the taxpayer’s disposal, after deducting expenses made in order to obtain revenue (decreased by the so-called costs of obtaining revenue);
- taxation of “pure income” in subject perspective – connected with leaving some tax-free amount (subsistence minimum) for taxpayers in order to satisfy their basic individual and family needs. Non-compliance with this rule would necessitate returning the taxes collected by public authorities in form of various social allowances.

Subjectivity of personal income tax

Subjectivity of personal income tax is based on the so-called principle of residence, which takes into account the individual’s residence address. It postulates that taxation should cover all incomes, regardless of the place where they were obtained, in the state in which the taxpayer has its registered seat or place of resi-

³ Tax as obligatory performance is unfair in its nature, as each obligation limits human freedom. Therefore the word equity should be used, in my opinion, as a specific metaphor.

dence. Possible conflicts of tax jurisdictions should be solved by reference to the taxpayer's residence. From this perspective tax legislation in the EU countries is characterized by unlimited tax obligation, placed on individuals whose residence is in a particular EU country or who stay in the member state for longer than 183 days in a given tax year (with reference to corporations this means their registered seat or board). Unlimited tax obligation is when the taxation subject has to pay tax on all its incomes, regardless of their source⁴. This obligation covers both home and foreign sources of income. Unlimited tax obligation does not concern people who are employed by various foreign companies and enterprises operating in a particular country⁵. It does not cover people enjoying diplomatic and consular privileges and immunities, staff of multinational and transnational organizations.

In Polish tax system till the end of 2002⁶ unlimited tax obligation consisted in taxing all incomes of a taxpayer regardless of the location of revenue sources. This obligation related to people with place of residence in Poland and people whose temporary stay in Poland in a given tax year exceeded 183 days. Unlimited obligation covered both incomes from home revenue sources and foreign sources (following the principle of residence).

Amendment of the Act on Personal Income Tax⁷ introduced serious changes since 1st January 2003, according to which unlimited tax obligation on all their incomes was imposed on individuals whose place of residence is in Poland. The-

⁴ See: KUTSCHERA U.: *Systemvergleich Der Lohnsteuer in Deutschland und Österreich*. UW, Wien 1990, p. 6.; MORGATTI D.: *Redditi esclusi della imponibile IRPEF*. Deko, Messyna 1998., p. 16.

⁵ On the basis of Vienna Convention on Diplomatic Relations from 18th April 1961 (Journal of Laws from 1995, No 37, item 22 –attachment) and Convention on Consular Relations from 24th April 1963 (Journal of Laws from 1982, No 13, item 98 – attachment) and bilateral international agreements, staff of diplomatic and consular posts and other posts using immunities and diplomatic and consular privileges are exempted from paying taxes, even on incomes obtained in Poland.

⁶ Articles 3 and 4 of the Act of 26th July 1991 on personal income tax (Journal of Laws from 2000, No 14, item 176, as amended).

⁷ Article 3 paragraph 1 of the Act of 27th July 2002 on changing the Act on personal income tax and other acts (Journal of Laws, No 141, item 1182).

refore, in view of this regulation, whether we have unlimited tax obligation is determined exclusively by the taxpayer's place of residence⁸.

The principle of source states that taxation should be imposed on each income obtained in the country. So it is not the taxpayer's residence but the place where income was generated that matters. The principle of source can be used with reference to taxation of real estate, taxed only in the country where it is located. The principle of source is also related to the so-called limited tax obligation. It takes place when the tax entity is obliged to pay tax only on incomes obtained in a given EU state, according to the criteria of place of residence or permanent stay. The principle states that personal income taxpayers can only be individuals who do not have their place of residence in any particular EU country, but who obtain income in its territory.

In Polish legal system, individuals who do not have place of residence in Poland are subject to limited tax obligation⁹. Such people are subject to tax obligations only on incomes obtained in the territory of Poland from labor or employment relationship, regardless of the place where remuneration is paid out, and other income obtained in Poland. In view of the regulations of the Act on PIT,

⁸ Both in the content of the Act on personal income tax and in the Act on Tax Ordinance, the place of residence of an individual does not have its legal definition. In view of this we need to use provisions of Articles 25-28 of the Civil Code (CC) and the Act on Census. According to Article 25 CC, the place of residence of an individual is a place where this person lives with the intention of permanent stay. As we can see, the place of residence is a particular place (city, village), not an address. It should be emphasized that according to CC, the place of residence is determined by two factors: external (actual stay) and internal (intention to stay), which appear and exist jointly. The condition of staying in a particular place is objective, as it is easy to prove that a person is staying in a particular place. A break in actual staying, even a long one (related to studies, military service, etc.), does not deprive a person of the place of residence if it is not accompanied by an intention. While the first condition (staying) is not easy to determine, the other one (intention of permanent stay) is much more difficult. We can assume that staying with an intention of permanent stay in a particular place is subjective and results from the person's will (intention). In this case it is enough for this intention to result from the behavior of a person, consisting in focusing their life activity in a particular place, which becomes a center of one's life activities (a place of work, a house, a family and staying with a spouse in the same place). If these conditions are met, an average observer concludes that a particular place is the main center of an individual's activity. It is assumed that for establishing a new or losing the current place of residence, both conditions require changing, namely a person will break actual contacts with the place and will show appropriate intentions. Both moments must appear jointly. The place of residence, as understood by Article 25 CC, should be distinguished from the place of registration for permanent stay, as understood by regulations on census and IDs. The place of residence is determined by actual premises, while registration consists in performing some defined formal activities. Thus registration in a given place, under given address does not determine the place of residence, but makes it highly probable that a person registered in a particular place will also have a place of residence there. In reality, we may have a situation where an individual is registered in a particular place, but this fact is not reflected in their actual stay in this place with intention of permanent stay.

⁹ Article 3 paragraph 2a of the Act on personal income tax.

when assessing whether we have limited or unlimited tax obligation, we should take into account agreements on avoiding double taxation which Poland signed as a party¹⁰. Detailed principles regulating unlimited and limited tax obligation are regulated in acts on taxes passed by particular member states¹¹.

Methods of preventing double taxation in the area of personal income taxation

The development of international relations causes a phenomenon consisting in the fact that a person with a place of residence or registered seat in one country, obtains income from revenue sources located abroad. Generally, each state wants to tax all incomes obtained by a person with place of residence or registered seat in its territory, regardless of the location of revenue sources, as well as incomes from sources located in its territory, regardless of the place of residence or registered seat of a person obtaining them. As a result, we could have a phenomenon of double taxation of the same income. To avoid this unfavorable event, countries conclude agreements on avoidance of double taxation. Both people with unlimited and limited tax obligation may experience double taxation of income, namely in a country in which their revenue sources are located. Thus in international tax law (and especially in bilateral agreements on avoiding double taxation), the so-called methods of avoiding double taxation are of special importance. They are based on two principles, that is the principle of residence and the principle of source. As not all types of income are taxed on the basis of one of these principles, in the remaining scope the so-called methods of avoiding double taxation are used. International agreements on avoiding double taxation are subject to ratification, in accordance with regulations binding the states – parties to those agreements. These agreements are given priority over the act in case of potential clash between provisions of the act and provisions of the agreement.

Agreements do not violate tax privileges that diplomatic or consular staff are entitled to on the basis of general principles of international law or provisions of particular agreements. Polish legislation, like in other EU countries, exempts from income tax the income obtained abroad by diplomatic and consular staff and by other people enjoying diplomatic and consular privileges and immunities on the basis of international agreements or commonly acknowledged customs, as well as members of their families who make up households with them.

The amount of income obtained abroad definitely influences the amount of tax paid in Poland. Double taxation is prevented on the basis of international agreements Poland is party to, and if there are no such agreements, these matters are

¹⁰ See Article 4a of the Act on personal income tax.

¹¹ Compare *European Tax Handbooks from the years 2002-2012*, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 2002-2013.

regulated by legislation determining income taxes paid by individuals. The following methods of avoiding double taxation have been developed:

1. Method of unlimited exclusion (full exclusion).
2. Method of exclusion with progression (tax exemption).
3. Method of tax credit (method of calculating tax paid abroad).

1. Tax on estimated income.

Method of unlimited exclusion (full exclusion) means that the state of taxpayer's registered seat exempts from tax the income which, in line with an international agreement, may be taxed in the source state. As a result, incomes generated in another country are excluded from taxation in the country of the taxpayer's registered seat.

Method of exclusion with progression (tax exemption) assumes that incomes excluded from taxation in the state of registered seat are accumulated with incomes subject to taxation in this country in order to determine tax rate on these incomes. For determining the rate of due tax on income obtained in the country in which there is the place of residence or registered seat, we use the relevant rate for the whole income, that is jointly with income obtained in another country.

In Polish tax law, procedures regarding this are regulated by Article 27 paragraph 5 of the Act on personal income tax, according to which we should take the following steps:

- add income exempted from tax to taxed income and calculate due tax from the sum, using the scale,
- percentage rate of this tax is established,
- determined percentage rate is applied to taxed income.

If the Polish taxpayer obtains income abroad that cannot be exempted from tax in Poland, we can apply the method of tax credit (deducting tax paid abroad). Such legal regulations take place when the agreement on avoiding double taxation does not release particular income from tax in a given state and at the same time this income is subject to taxation at the source state. This method consists in combining income from sources abroad with income obtained at home. Due tax is calculated on total sum of income and then we deduct the amount of tax already paid in another country from it. This deduction, though, cannot exceed the part of calculated tax before deduction which proportionally relates to the income obtained in another country. In Polish law article 27 paragraph 6 of the act on personal income tax regulates this as well as article 20 of the act on corporate income tax.

The above methods can be applied to tax incomes of taxpayers who are subject to unlimited tax obligation in Poland. The entities that are subject to limited tax obligation according to tax acts are only obliged to pay in Poland only tax on in-

come obtained in our country. Similar solutions are used by all the other member states of the Community.

With tax on estimated income, the income from foreign sources is taxed at the source state and the state in which the taxpayer's place of residence and/or registered seats are. Decreasing taxation level, the state of the place of residence (registered seat) burdens taxpayer's incomes with tax on estimated income (preferential rates).

Bilateral agreements on avoiding double taxation use the above methods. Different methods are often used with reference to various types of income obtained in another country. Therefore each individual case should be thoroughly examined on the basis of provisions of a relevant international agreement.

The OECD Convention model

From the subject perspective, the model of OECD convention can be applied to persons whose residence or registered seat is in either of agreeing states. By persons we understand:

- an individual with citizenship of an agreeing state,
- a legal person, personal partnership, association established on the basis of legislation of the agreeing state.

The OECD Convention model and international agreements based on it and signed by Poland concerning (a) some types in income obtained in another country, stipulates that such income is subject to taxation only in the state of the taxpayer's residence or registered seat. In this case double taxation does not take place. When establishing the taxpayer's residence or registered seat, internal law of a particular country prevails. The conventions and international agreements indicate some collision rules that allow to grant the status of an individual and a legal person in a situation when such persons are considered residents in both agreeing countries at the same time.

In case of individuals collision rules may concern the following situations:

- an individual has a place of residence in the country in which they have the permanent place of residence;
- if an individual has permanent place of residence in both agreeing countries, the location of their life interests center is of vital importance;
- if we cannot decide where an individual's center of life interests is located or when an individual does not have place of residence in any agreeing state, for tax purposes we choose the place in which such person usually stays;
- if an individual does not stay in any agreeing state or stays in both of them, their citizenship determines this for tax purposes;
- If we cannot apply any of these four principles, the place of an individual's residence is established by both parties – states in mutual agreement.

With reference to legal persons we adopt two collision rules:

- if a legal person has its registered seat in both agreeing states, it is assumed that it has the seat in the country in which its actual board resides (place of taking most current decisions concerning management);
- if the actual place of the board residence cannot be established, the governments of agreeing countries establish this together.

With reference to remaining income in the country of residence or registered seat, agreements stipulate:

1. Method of tax exemption (exclusion with progression), applied to personal incomes, as corporations pay their income tax according to a flat rate (without progression), or;
2. Method of tax credit (method of deducting tax paid abroad), in higher amount than tax corresponding proportionally to income obtained abroad.
3. Method of proportional deduction, where deduction in home country cannot exceed this part of tax that falls proportionally on income obtained in a foreign country.

The method of tax credit can be used when agreements allow possibility of taxing a given income in both countries, that is in the country in which income is generated and in the country with the place of residence or registered seat of a person obtaining this income. We should remember that agreements usually contain a regulation that a given income "may" be taxed in a given state, which does not mean giving the freedom to choose in which country the income will be taxed. It means that the other country has the right to tax such income if, according to its legislation, such income is taxable.

In a situation when an agreement stipulates taxation of income in the location of revenue sources, namely abroad, and application of the method of tax exemption (exclusion with progression), such income is exempted from taxation in Poland (or another EU country), but when taxing individuals who obtain other incomes in Poland, relevant regulations of tax legislation of a given country are used, adjusted to the method of exclusion with progression¹². This means that we combine the income from revenue sources abroad and income obtained in Poland (another EU country).

Agreements using method of tax exemption (exclusion with progression), with reference to some incomes state that a given income is subject to taxation only in one country. It is usually the country of the taxpayer's residence or registered seat. This concerns incomes from international transport, retirement pensions and from other sources listed there.

Method of proportional deduction of tax consist in the fact that we add income obtained abroad to income obtained in Poland (or another EU country) and

¹² See Article 27 paragraph 5 of the Act on personal income tax.

calculate income tax on the total amount of income, using the tax scale valid in Poland (or another EU country). Then we deduct the amount of tax paid abroad from the tax calculated in this way. The method is used in taxation of individuals when there is no agreement with a given state and the principle of mutuality does not apply¹³.

The obligation of declaring foreign incomes in Poland relates to cases when income obtained from revenue source abroad, in accordance with an agreement made with this state:

- is subject to taxation only in the state which is the place of residence, as in case of retirement and disability pensions, or
- is subject to taxation in this state and the agreement stipulates avoidance of double taxation using the method of exclusion with progression, but the taxpayer also obtains income from revenue sources located in Poland;
- is subject to taxation in this country, but the agreement stipulates avoidance of double taxation using the method of proportional deduction of tax paid abroad. Therefore such income is not subject to exemption in Poland both in case it is the only income of a taxpayer and when the taxpayer has other sources of income in Poland. The tax paid abroad is deducted from tax due in Poland.

Conclusion

The convention and agreements on avoidance of double taxation indicate principles of taxing incomes, taking into account their sources. Such principles are to eliminate double taxation in international relations. They boil down to the following rules:

- property incomes can be taxed only in the country in which property is located;
- company profits are subject to taxation in one agreeing state. When an enterprise from one agreeing state conducts its activities on the territory of the other state through the branch located there, profits of this branch can be taxed in the state in which it is located;
- dividend may be taxed simultaneously in the country in which its receiver has their residence or registered seat and in the country in which the company paying it has its registered seat;
- interests may be taxed both in the country of residence or registered seat of interest beneficiary or in the country in which interests are generated;
- license fees originating in one state and receivable by a person whose residence or registered seat is in the other state can be taxed only in the other state;
- capital gains obtained by a person with residence or registered seat in one state and coming from transfer of ownership of immovable property located in the other state, can be taxed in the other state;

¹³ According to Article 27 paragraph 6 of the Act on personal income tax.

- capital gains from transferring ownership of movable assets being part of company assets, which the company from one state owns in the other state, as well as gains from transferring ownership of movable assets belonging to permanent contribution which the person residing in one state has at its disposal in the other state in order to perform a liberal profession, are subject to taxation in the other country;
- capital gains from ownership of other than movable and immovable property, we take into account the country in which the person transferring property has place of residence or registered seat;
- income from hired labor and liberal professions, obtained by a person whose residence or registered seat in one agreeing state can be taxed only in this state;
- taxation of immovable property belonging to a person whose residence or registered seat is in the agreeing state and located in the other state – it is assumed that tax is collected by the state in which property is located;
- movable property being part of the branch possessed by an enterprise from an agreeing state in the other agreeing state can be taxed in the other state.

Bibliography

KUTSCHERA U., *Systemvergleich Der Lohnsteuer in Deutschland und Österreich*.
UW, Wien 1990.

Morgatti D., *Redditti esclusi della imponibile IRPEF*. Deko, Messyna 1998.

Vienna Convention on Diplomatic Relations from 18th April 1961 (Journal of Laws from 1995, No 37, item 22 –attachment).

Convention on Consular Relations from 24th April 1963 (Journal of Laws from 1982, No 13, item 98 –attachment).

Articles 3 and 4 of the Act of 26th July 1991 on personal income tax (Journal of Laws from 2000, No 14, item 176, as amended).

European Tax Handbooks from the years 2002-2012, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 2002-2013.

The problems of personal income taxation harmonization process in European Union countries

Problemy harmonizacji opodatkowania dochodów osób fizycznych u krajach UE

Sylwia Skrzypek-Ahmed*, Tomasz Wołowiec**

*mgr, pracownik Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie, certyfikowany audytor i kontroler wewnętrzny, przedsiębiorca

**dr nauk ekonomicznych i dr nauk społecznych, certyfikowany audytor i kontroler wewnętrzny, Zakład Ekonomiki Przedsiębiorstw i Rozwoju Lokalnego, Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Zastępca Burmistrza Krynicy-Zdroju

Summary

The current taxation of personal incomes is a very complex phenomenon which should be analyzed not only from the legal point of view, but also taking into account its social, cultural, economic and political and system aspects. We cannot isolate the economic sphere from the tax sphere, as income taxes directly affect the way taxpayers function, their purchasing power, they determine labor costs for entrepreneurs and thus significantly influence the GDP growth rate. The issues of harmonizing taxation of incomes obtained by individuals who do not act as economic operators is practically absent in scientific literature. The only issues that are analyzed are those related to taxation of incomes from savings, transfers, capital gains, mergers and divisions. This is so because it is required by the nature of conducting economic operations within the common market. Taking into account the specificity of personal income tax, the issues of tax competition and significant differences in PIT constructions in EU countries, it was decided to assess whether it is possible and desirable to harmonize this form of taxation with reference to individuals who do not act as economic operators.

Streszczenie

Obecnie opodatkowanie dochodów osób fizycznych to bardzo złożone zjawisko, które należy rozpatrywać nie tylko przez pryzmat prawnego, ale i społeczny, kulturowy, gospodarczy oraz polityczno-ustrojowy. Nie można izolować sfery ekonomicznej od sfery podatkowej, ponieważ podatki dochodowe w sposób bezpośredni wpływają na funkcjonowanie podatników, ich siłę nabywczą, stanowią o kosztach pracy z perspektywy przedsiębiorców i przez to w istotny sposób wpływają na tempo wzrostu PKB. Problematyka harmonizacji opodatkowania dochodów osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej jest praktycznie nieobecna w literaturze naukowej. Jedynie kwestie opodatkowania dochodów z oszczędności, transferów, dochodów kapitałowych, fuzji, podziałów itp. jest przedmiotem opracowań i analiz. Wynika to faktu, iż wymaga tego istota prowadzenia działalności gospodarczej w ramach wspólnego rynku. Biorąc pod uwagę specyfikę podatku dochodowego od osób fizycznych, kwestie konkurencji podatkowej, jak i istotnego zróżnicowania konstrukcji PIT w krajach UE podjęto tematykę oceny możliwości i celowości harmonizowania tej formy opodatkowania, w odniesieniu do osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej.

Keywords: personal taxation, harmonization, legal soultrins

Słowa kluczowe: podatek dochodowy, harmonizacja, regulacje prawne

Introduction

The current taxation of personal incomes is a very complex phenomenon which should be analyzed not only from the legal point of view, but also taking into account its social, cultural, economic and political and system aspects. We cannot isolate the economic sphere from the tax sphere, as income taxes directly affect the way taxpayers function, their purchasing power, they determine labor costs for entrepreneurs and thus significantly influence the GDP growth rate. The issues of harmonizing taxation of incomes obtained by individuals who do not act as economic operators is practically absent in scientific literature. The only issues that are analyzed are those related to taxation of incomes from savings, transfers, capital gains, mergers and divisions. This is so because it is required by the nature of conducting economic operations within the common market. Taking into account the specificity of personal income tax, the issues of tax competition and significant differences in PIT constructions in EU countries, it was decided to assess whether it possible and desirable to harmonize this form of taxation with reference to individuals who do not act as economic operators¹.

As for the legal solutions in tax law, the doctrine commonly accepts the view that taxes and the whole tax system should be neutral and should perform only the fiscal function of taxation. This means that taxes should be constructed so as not to hinder the existence and operations of taxpayers, but also so that they do not contain any preferences for selected groups of taxpayers. Favoring tax neutrality does not determine the negative attitude to achieving non-fiscal goals of the state through tax preferences. For example, using various forms of tax preferences may be a consequence of subjectively understood tax equity. Such equity requires noticing different material, family and social situation of each taxpayer. Non-fiscal functions of taxation are best realized by income taxes due to their specific construction. Non-fiscal aspects of taxes gained popularity under the influence of J.M. Keynes theories. In classical economics, taxes were treated exclusively as a source of means for covering necessary public expenditure. In Keynes' theory, taxes became a major instrument used by the state to influence the economic cycle. Stability of the economy within the anti-cyclical policy, along with the need to stimulate global demand, accounted for the growth of stability and redistribution functions of taxation. A result of such approach to using taxes in fiscal policy was seen in growing budget deficits and public debt and growing level of tax burden. This led to popularity of neo-liberal theories, the most popular of them being the

¹ See more: BUCHANAN J.N., *Finanse publiczne w warunkach demokracji*. Warszawa, PWN. 1997; CNOSEN S., *Tax Policy in the European Union: A review of Issues and Options*, OCFEB Studies in Economic Policy, Erasmus University Rotterdam, 2001; DRUESNE G., *Prawo materialne i polityki Wspólnot i Unii Europejskiej*, Scholar, Warszawa 1996.

supply side economics. It claimed that high tax burden generates low level of savings, high inflation and low productivity and innovativeness of the economy².

Although personal income tax is commonly used to achieve various economic and social goals, its fiscal function is still considered the most important one. We should also observe that the doctrine quite commonly tries to promote the thesis of tax neutrality as a specific panacea for weakened economic growth of EU countries and deteriorating competitiveness of European economies³. The belief in tax neutrality stems from the fiscal function of taxes. According to some representatives of the doctrine, we should not use taxes to achieve various social goals, often contradictory to fiscal requirements of the state. It is difficult to agree with the concept of tax neutrality, as it impossible in practice to separate tax law from the influences of broadly understood politics. Moreover, the thesis of tax neutrality was easy to defend when taxes constituted below 20% of GDP share. In many countries these days tax revenues reach or even exceed half their GDP. Therefore, such large-scale redistribution brings about serious economic and social effects.

1. Research methodology

I would like to enunciate **two aims** of the paper. The first is to determine whether harmonization of personal income taxation in the European Union countries is possible and desirable and the second is to find out the main reference points for transformation of an individual's taxation system in European Union Countries. The assessment of the possibility and desirability of harmonizing this form of taxation and find out the main reference points for transformation of an individual's taxation system in European Union Countries has been limited to personal income of individuals who do not conduct any form of business activity and it reflects the short and long-term run.

The subject of our research is personal income tax imposed on people who do not conduct economic activities, taking into account its construction in tax systems of EU countries, challenges for the process harmonization and Contemporary Reference Points for Transformation of Physical Person's Taxation System.

The subject of research covers regularities, specificity and special features of the personal income tax construction, taking into account the processes of globalization, micro and macro-economic challenges facing tax policy and pro-competitive and pro-social model of personal income taxation.

The paper objective formulated in such a way requires conducting a **comparative analysis** of personal income taxation systems in the European Union countries, taking into account the specificity, common features and differences in in-

² Mc CONNELL C.R., *Economics*, McGraw-Hill Book Company, New York 1987.

³ XU J., *Taxation and Economic Performance: A Cross-Country Comparison and Model sensitivity Analysis*, WP Department of Finance Canada, 1998.

come tax constructions in the surveyed countries as well as the areas, possibilities and potential directions for harmonizing this form of taxation.

Within the conducted analysis we attempted at verifying the following **one research hypothesis**: there are no economic, political and social reasons for harmonization of income taxation of individuals who do not conduct any business activity in the European Union countries.

The basic tools for conducting a wide-ranging analysis and evaluation of the possibility of harmonizing personal income taxation in the European Union countries will be the following research methods:

- a) **comparative analysis** of the specificity of personal income taxation in the European Union countries, with particular emphasis paid to construction elements of this taxation form;
- b) **functional analysis**, applied in order to determine the cause and effect relationships of the examined phenomena and processes influencing the construction of the system personal income tax burden and the possibilities of harmonizing this form of direct taxation;
- c) **research method in dynamic presentation**, essential both for the holistic look at personal income taxation systems as well as for the evaluation of the speed of progressing 'quiet harmonization' and for presenting the appearing development tendencies of this tax in the context of evolution of tax systems in the European Union countries.

2. Harmonization of taxes

Harmonization of taxes in the European Union is very closely tied with the concept of the common market. If this concept is to make sense, we must, first of all, fulfill the requirement of equal rights for each market participant, that is each entity from any member state. Due to the fact that entities compete mainly in price, the factors affecting it should be similar in all member states (harmonization of indirect taxes). Tax harmonization is a process leading to standardization of tax systems in various countries. The process aims at achieving a state in which tax issues do not influence the flow of goods, services and production means between countries. Harmonization is necessary when the differences in tax systems between particular countries account for the fact that decisions made by one or a few countries bring particular effects to other countries. Thus it all boils down to harmonizing tax systems of various countries and to ensuring that their functioning is in line with economic union goals. Tax harmonization is a necessary

element of economic integration, its degree closely related to the level of integration advancement⁴.

The imperative for harmonization of direct taxes, including personal and corporate income taxes and taxes on property gains, was not clearly stated in the Treaty establishing the European Economic Community. The legal base for initiatives in harmonization processes was Article 100 of the Treaty, stipulating harmonization of those regulations that directly affect the creation and operation of internal common market. The process of direct taxes harmonization covered different income tax regulations which limited the freedom of income flow in form of dividends, interests, license fees and capital between Community members (this will be discussed in a separate analysis of the principles of capital income taxation)⁵.

3. PIT harmonization

We should remember that the principles of income taxation in EU countries do not constitute such an important area of harmonization as indirect taxes. It is assumed that the differences found in direct taxations are less dangerous for the functioning of the common market. Moreover, harmonization of these taxes is much more difficult than indirect taxes, both from the political, technical and legislative point of view. Only some elements of corporate income tax are being harmonized, as they relate to international aspects of company operations that could cause potential discrimination in treatment of home and foreign companies and which refer to avoiding double taxation. Probably further elements of corporate income tax will be harmonized next – tax rates and taxation base. Areas of PIT harmonization: taxation of incomes from savings paid out in form of interests and mutual administrative assistance in tax issues. The main element differentiating direct taxation is its slight degree of normative harmonization. It is commonly believed that direct taxes exert less destructive influence on the functioning of common market, therefore work on their harmonization started later, lasted longer and did not go as far as in case of indirect taxes. Direct tax regulations in the European Union are left at the discretion of member states (except for the need to observe the areas presented in the table). Particular member states enjoy significant freedom in shaping their home solutions in this area. However,

⁴ See more: WOŁOWIEC T., *Wybrane zagadnienia harmonizacji opodatkowania osób fizycznych*, Finansowy Kwartalnik Internetowy „e-Finanse” 2011, vol 7, nr 2, www.e-finanse.com. pp. 34-52; WOŁOWIEC T., *Specifics of taxation approaches of EU member states to the Personal Income Tax*. „Academy Review”. Dnietropetrovsk University of Economy and Law, 2011, nr 1. Vol 34; WOŁOWIEC T. DUSZYNSKI M., *Private individual taxation system*. „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, No 1/2004; WOŁOWIEC T., DUSZYNSKI M., *Selected issues in harmonisation and taxation of PIT in EU member states*. „Держава Та Регіони”. 2009, nr 7; WOŁOWIEC T. SOBOŃ J. ROGOZIŃSKA-MITRUT, *Some issues of personal income taxation*. Winnica: INSTITUTE OF UKRAINIAN – POLISH COOPERATION 2012.

⁵ GŁUCHOWSKI J., *Harmonizacja podatków pośrednich i bezpośrednich*, „Glosa” No 8/1999.

they are obliged to treat home and foreign operators equally as far as taxation is concerned.

Competition between tax systems forces certain solutions in national tax systems, aimed at bringing closer constructions of certain taxes in order to ensure optimal functioning of the common market. Thus “quiet harmonization” is a consequence of progressing competition among national tax systems in particular taxation forms⁶. The effect of quiet harmonization is bringing closer construction solutions in personal income tax in European Union states and it leads to find out the main reference points for transformation of an individual's taxation system in European Union Countries has been limited to personal income of individuals who do not conduct any form of business activity and it reflects the short and long-term run.

Referring to PIT it was emphasized that the tax should remain at discretion of member states. The only harmonization activities should concern removing barriers to four economic freedoms and providing uniformity of taxation.

Similarities in the personal income tax in Community states concern the following areas⁷:

- The tax is related to total (global) income of a taxpayer,
- Scales are progressive with various numbers of ranges and minimum and maximum tax rate values,
- Most countries use tax-free amounts,
- Tax burdens are usually adjusted to inflation rate through the system of automatic or semi-automatic indexation or changes to tax thresholds,
- Personal income tax reflects the principle of taxpayer's payment capacity through its varied system of tax reliefs and exemptions;
- Different rules are used for taxation of family incomes, revenues from selling property and movable assets and capital incomes,
- There is a varied system of costs of obtaining revenues, related to the way in which revenue is gained,
- It does not differentiate tax burden due to sources of revenues from which it is obtained and its allocation,
- Income tax contains tax preferences related to the way the income is spent.

A feature of direct taxes is that there is a clear connection between the taxpayer's situation (income, property) and tax burden. From the psychological point of view indirect taxes are the most hated sacrifice to be made by the taxpayer. Direct taxes

⁶ *Tax revenue in EU Member States: Trends, level and structure 1995-2003*, “Statistic in Focus – Economy and Finance”, No 3/2005.

⁷ GALUSZKA J., *Podatek od dochodów osobistych krajach Unii Europejskiej*. „Przegląd Podatkowy” No 2/2002; ZEE H.H., *Personal income tax Reform: Concepts, Issues, and Comparative Country Development*. Working Paper WP/05/87, IMF, 2005; WYŚCIĘŁOK J., *Reforma systemów podatkowych krajów członkowskich OECD i Unii Europejskiej oraz ich harmonizacja*. Vidograf II, Katowice 2000; *Tax Guide to Europe*, 2010; OECD Tax Data Base 2011.

may de-motivate the taxed entities. Excessive tax burden may slow down income activity of entities, which may result in not only slower economic growth, but in its disappearance as well. That is why not only the size of tax burden in a particular country matters, but also the structure of the whole tax system and the construction of particular taxes. In case of direct taxes tax scales are vital. In a theoretical presentation, tax as an economic category is subject of numerous analyses, both referring to individual taxpayers, their groups and the whole economy. This concerns both indirect and direct taxes. Despite impressive theories of economics, theories of public finance, hundreds of years of experience, tax issues are still a controversial topic, which is evident in a discussion on line tax. The deficit of theories and polarization of opinions concerns the role of tax in micro-economics, where it would seem easy to determine the relationship between tax burden, tax scale and an economic situation of a taxpayer and the decision made by him. This results from the fact that the taxpayer's situation is affected by a number of other factors, therefore it is difficult to isolate the tax factor, if we do not take into account abstract analyses. The situation is further complicated when the subject of our analysis is the influence of a particular tax on the whole group of taxpayers or the whole tax system on economy (for example the theory of automatic stabilizers in business cycle). The difficulty of tax analysis concerning tax influence on entities and economy increases if we go beyond the boundaries of the state with such analysis. Tax relations are further complicate and tax effects are even more difficult to assess or quantify. This is an important statement, as it partly explains the source of controversies concerning opposite tax doctrines – tax harmonization versus tax competition (Cremer, Gahvari). To exemplify the difficulties we will use the phenomenon of transferring direct taxes. Direct taxes may concern: income from work – income from economic activities, income from property and property rights, income from capital and from money savings. The subject of direct taxes is then the resources of work, land, physical capital, financial capital – essential factors (basis) of economic activity. Therefore of fundamental significance is how particular factors react to imposed taxes and changes. Also the flexibility of various factors to tax changes is vital (marginal analysis).

4. Effects of taxation differentiation

The theoretical analysis of the effects of taxation differentiation may be conducted on various levels. Below we list a few of them⁸:

- tax influence on labor costs. High taxes increase labor costs, as income after taxation (disposable income) is low, which is a natural basis for employees' pay demands from employers, which implicates the position of the enterprise on competitive market and company profitability. It is understood that differentiation of tax conditions between countries (regions) exerts considerable influence on conditions of conducting business activity;
- changes in direct taxes always bring about changes in marginal production costs;
- taxes always constitute a burden on a given entity, therefore there is a defense reaction of a taxpayer who tries to transfer this burden onto other subjects. Hundreds of years of observations of taxpayers' reactions allows us to state that it is easier in case of indirect taxes and more difficult with direct taxes. Income taxes are not transferrable and the taxpayer's reaction may only consist in limiting income activities. This is especially visible in progressive tax scales, whose use increases marginal taxation and decreases marginal income. The final decision of a taxpayer in this matter implicates the income usefulness curve;
- the issue of direct tax transferability looks different in case of taxing an employer than an employee. The employer will try to transfer the increase of tax rates into manufacturing costs and then into prices. His possibilities depend on the type of taxed goods and the state of the market (competition), which is manifested in price flexibility of demand. The chances of transferring increased tax burden grow with lower price flexibility of demand. The second possibility consists in transferring the tax effects on employees by reducing their salaries. This constitutes the so-called retro-transferability, usually ineffective, as employees oppose such practices. The degree of transferability of increasing taxes on employees depends on the state of the labor market, unemployment rate, labor market flexibility and openness;
- measuring the phenomenon of tax transferability is difficult even in case of a closed economy, as the effects of growing taxes may be distributed, for example, into

⁸ WOŁOWIEC T., *Opodatkowanie dochodów osób fizycznych w wybranych krajach UE.* /in/ *Polityka społeczna. Wybrane zagadnienia.* Instytut Polityki i Spraw Socjalnych, Warszawa 2005; WOŁOWIEC T., *Podatek dochodowy od osób fizycznych w systemach podatkowych krajów Unii Europejskiej z uwzględnieniem różnic między krajami UE-15 i UE-10.* /in/ *Ekonomia, zarządzanie marketing.* Księga Jubileuszowa ku czci Prof. Jerzego Dietla, (ed.) by Jan W. Wiktor, WSB-NLU, Nowy Sącz 2007; WOŁOWIEC T., *Koncepcje pojęcia dochodu i ich wpływ na cechy podatku dochodowego od osób fizycznych w krajach strefy euro.* /in/ *Polska w strefie euro – szanse i zagrożenia.* (ed.) by J. OSTASZEWSKI, SGH, Warszawa 2008; WOŁOWIEC T., *Wybrane aspekty sprawiedliwości opodatkowania i ekonomicznej efektywności.* /in/ NALEPKA A. (ed.) *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji oraz wzrastających wymagań konsumentów.* Nowy Sącz: Wyższa Szkoła Biznesu – NLU 2008.

prices, non-pay manufacturing costs, entrepreneur's profit margin. These difficulties are multiplied in an open economy, as the mechanism of tax transferability affects the society (economy) of another country. In its theoretical meaning, tax (fiscal) dumping means that redistribution of social income takes place between countries through taxes. This is especially visible when countries belong to a uniform economic association, which has a mutual fund – budget, which also serves as a source of income for member states' budgets. The use of tax dumping means that part of income is transferred in an open or hidden way (transfer prices) to countries with lower taxes. An effect of this is further increase of taxes in countries which do not use tax dumping, as the budget increase its revenue deficit, or limiting expenditure, or increasing public debt. It should come as no surprise then that after admission of 10 new countries to the EU, France and Germany threatened to stop their payments to EU budget due to considerably lower corporate income tax rates in such countries as: Slovakia, Poland, Czech republic and the Baltic states, where entrepreneurs began to move their economic activity. We should add today that it happened with closed labor markets.

In times of internationalization of economic relations and economic integration, the mechanism of tax transferability is becoming international. This concerns both taxation of income from work as well as income on economic activity, interests, capital gains, etc. Personal decisions concerning taking up work – assuming that there are formal restrictions in flow of labor between countries – are determined by salaries and taxes. Therefore we experience a natural phenomenon of work migrations to places where pay and tax conditions are more favorable. While in case of taxation on incomes from work, possible change of place (country) of work is easier, in case of entrepreneurs it is a more daunting venture, as it requires complying with the legislation of the country where the activity or its part (establishing dependent companies) is transferred. The mobility of labor and capital implicates the issues of tax harmonization. From the economic point of view harmonization of direct taxes and tax competition force us to consider further theoretical and legal aspects, such as⁹:

- effects of harmonization of direct taxes on state budget, imbalance in public finance,
- allowed scope of realizing tax economic rent by international corporations¹⁰,

⁹ TANZI V. ZEE H.H., *Taxation and the Household Saving Rate: evidence from OECD countries*, IMF "Working Paper", March 1998; TORRES C. MELLBYE K. BRYS B., *Trends in Personal Income Tax and Employee Social Security Contribution Schedules*, OECD Working Papers No 12/2012.

¹⁰ SOBOŃ J. WOŁOWIEC T., *Personal income taxation. Harmonization and differentiations across the European Union*. NOVIKOW W. PALACKO J. SIROJC Z. (ed.), *Spoleczno-ekonomiczne problemy gospodarowania w warunkach transformacji*. Warszawa: Uczelnia Warszawska im. Marii Skłodowskiej-Curie, Vysoka skola medzinadreho podnikania ISM Slovakia v Presovie, Winickij Kooperatiwnyj Institut. 2011.

- mechanism of reallocation of public debt between countries due to the above-mentioned rent,
- limiting the possibility of lowering taxation of personal incomes and consumption taxes when harmonization of direct taxes leads to lower public revenues,
- effects of labor mobility on home economy due to differentiated tax conditions,
- changes in the structure of tax system in relation: indirect taxes – direct taxes, as to how these relations attract foreign investment,
- motivating national investors to invest,
- scope of using tax credit.

These issues look different in conditions of small, open economies of the countries which suffer from foreign capital deficit. The situation of developing countries undergoing the systemic transformation is different in countries with established strong position within a given economic system or global economy. Considerations take into account the element of tax equity, in its international aspect and find out the main reference points for transformation of an individual's taxation system in European Union Countries has been limited to personal income of individuals who do not conduct any form of business activity and it reflects the short and long-term run.

5. Reference points for transformation of an individual's taxation system in European Union Countries

The theoretical theorems, scientific conclusions, practical proposals and recommendations made by the author in this dissertation all aim at the conclusion that although harmonization of personal income taxation is possible from a legal point of view in the long run, from the economic and social perspective it is unjustified to harmonize this form of taxation. Thus, proving the thesis that we can find out the main reference points for transformation of an individual's taxation system in European Union Countries and there is no goal and sense in harmonizing and standardizing PIT constructions, and theoretical, methodological and practical novelty of the research consists in:

1. In their pure form, income taxes do not stimulate inclination for investment and savings. Income tax is a burden on the saved and spent part of income. In order to stimulate saving and/or investing, it is necessary to introduce some reliefs and exemptions to the tax construction, granted for creating (developing) investment. The author conducted own research on the relationship between the level of fiscalism (relation of PIT tax revenues and social insurance contributions to average annual GDP growth rate, calculated with purchasing power

- parity per capita) and the structure of tax system, and economic growth speed for 27 EU countries in 1991-2012.
2. The research shows that in the short period of time it is difficult to prove the relationship between reduction of tax rates and GDP growth rate. Negative correlation means that the higher the level of marginal tax rates, the lower the GDP growth. The obtained correlation coefficients are statistically insignificant, that is so small that there are no grounds for rejecting the hypothesis of the existence of a relationship between the level of marginal tax rates in the short period of time. These results do not allow us to confirm the theoretical postulates of the supply side school of economics. Its advocates claim that reduction of marginal tax rates in income tax leads to lowering labor costs, stimulating consumption and production, and in consequence to shifting the global supply curve so that the balance point between demand and supply indicates higher level of GDP and prices. This activity is supposed to lead to economic growth and lower inflation. An effect of these activities may be increased trade deficit caused by growing demand for consumption and investment goods and increased capital surplus due to increased inflow of foreign capital and decreased outflow of national capital abroad¹¹.
 3. Apart from the influence of the level of fiscalism on economic growth, we also analyzed and researched the structure of budget tax revenues (including quasi-taxes). It allowed us to answer how particular types of fiscal revenues affect the GDP growth dynamics. The analysis covered three tax groups. The first one comprises income taxes (PIT, CIT and taxes on capital gains), the second one – social insurance contributions and their derivatives, the third one – incomes from work (jointly PIT and social insurance contributions and their derivatives). Distinguishing the fourth group was justified by the fact that social performance can be financed with general taxes or with premiums outside the budget, as burden classified as social insurance.
 4. Analyzing the influence of the share of income taxes in fiscal revenues on GDP growth rate we obtain the coefficient of Pearson's linear correlation $r_{xy} = 0.12$. The obtained value of the coefficient means that there is no statistically significant relationship between the share of income taxes in fiscal revenues and average annual GDP growth rate. Similar results are obtained when examining the discussed relationship annually in particular years (with an exception of the Netherlands). Analyzing the power and direction of the correlation between PIT and CIT separately and average annual economic growth rate, we also ob-

¹¹ See more: SOLOW R.M., *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, "Quarterly Journal of Economics" No 71 (1)/1956; STANDFORD C., *Tax Compliance Costs: Measurement and Policy*. Fiscal Publications, Bath 1995; STIGLITZ J.E., *Ekonomia sektora publicznego*. PWN, Warszawa 2004, and next editions.; STIGLITZ J.E., *Economic of the public sector*. Norton&Company, New York-London, 1988.

tain statistically insignificant relationships. The obtained coefficients of correlation are respectively $r_{xy} = 0.05$ and $r_{xy} = 0.37$. Therefore the share of income taxes in the structure of budget fiscal revenues does not significantly affect the economic growth dynamics (either in the short or in the long term).

5. Determining the power and direction of the relationship between the share of social insurance contributions in total fiscal revenues and average annual GDP growth rate per capita we obtain the coefficient of correlation $r_{xy} = -0.44$. This result proves the existence of negative relationship between the analyzed variables. The power of this relationship does not allow us to treat it as statistically significant, therefore the thesis of negative influence of high level of burden related to social insurance premiums on economic growth cannot be fully proved¹².
6. Combining in one group personal income tax and social insurance contributions, we obtain a category of incomes placing burden on work. These performance are complementary and determine the so-called tax wedge, that is labor costs (difference between labor costs – pay cost for the employer, and net pay – pay income), extremely important for the willingness of employers to create new jobs. Moreover, these terms are often used interchangeably. Examining the span between the share of particular fiscal tributes in the EU countries with their highest and lowest level, we can notice that in the EU countries the span of the PIT share indicator in total fiscal revenues was around 39% in 2012, while in case of social insurance contributions – 34%. In case of total burden of income from work, the span amounted to 21%, therefore it is justified to examine the joint influence of tributes placing burden on labor costs on economic growth.
7. On the basis of the above data we obtained the coefficient of correlation $r_{xy} = -0.55$, which denotes the existence of statistically significant, negative relationship between the share of burden on income from work in fiscal revenues and the GDP growth rate. The coefficient of correlation calculated on this basis informs us that the average GDP growth rate in the analyzed years is explained in 29% by the share of burden placed on income from work in total fiscal revenues. The obtained results allow us to state that an increase of average share of burden on salaries in total fiscal revenues by 1% accounts for a decline in GDP per capita of 0.11%. Thus we can state that high level of burden on income from work negatively affects economic growth. High labor costs weaken the competitiveness of national economy, increase the tendency to escape into

¹² WOŁOWIEC T. WRONA B., *Struktura systemu podatkowego a wzrost gospodarczy*. WSE w Bochni, Zeszyty Naukowe No 6/2005; WOŁOWIEC T. SUSEŁ A., *Podatki dochodowe a funkcje polityki finansowej*. /in/ NALEPKA A. UJWARY-GIL A. (ed.), *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji oraz wzrastających wymagań konsumentów*. Nowy Sącz: Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University 2009.

shadow economy and increase unemployment and, in consequence, hamper economic growth.

8. Examining the relationship (for years 1991-2012) between average annual level of unemployment (dependent variable) and average share of tributes placing burden on income from work, we will notice a strong relationship, assuming a three-year delayed reaction of the unemployment rate. With this assumption, the coefficient of correlation is $r_{xy} = 0.93$. An increase of average share of burden on pay (PIT and contributions) in total fiscal revenues of EU countries causes, assuming a three-year delay, an increase in unemployment rate of 1.46%¹³.
9. The research also shows that each increase of tax and quasi-tax burden may translate into decline in economic growth rate. The research demonstrates that the most negative influence on economic growth, especially on unemployment level, is exerted by fiscal burden which determines the so-called labor costs. Interestingly, contrary to popular beliefs, the research did not prove existence of any correlation between the influence of burden placed on economy by income taxes and economic growth.
10. The obtained results of the research do not allow us without first conducting detailed microeconomic analyses (household prosperity level, structure of household expenses, price flexibility of demand, etc.) to propose a thesis that it is more beneficial for the social and economic prosperity to increase revenues from indirect taxation in the structure of budget tax revenues. Lowering the burden placed by income taxes requires offsetting the lost revenues with increased indirect taxes in order to maintain neutrality of revenues. We should remember, however, that this may cause some negative consequences.
 - First of all, increased actual rates of tax on goods and services may lead to unfavorable allocation of production towards goods with lower price flexibility of demand. Indirect taxes use consumers' usefulness preferences in order to satisfy financial needs of the budget, but the structure of the economy shifts towards goods with low flexibility of demand (basic goods). This may be a factor that weakens economic growth by reducing the market for more complex goods stimulating economy effectiveness.
 - Secondly, the price increase caused by increased rates of indirect taxes may lead to inflation processes. If prices of consumer goods with low flexibility of demand grow, their low flexibility will not cause demand decline (or only slight one). Producers will increase prices, which will lead to multiplier reaction of changes to other prices. Households will be burdened more with higher prices of basic goods and will limit their demand for more complex goods, thus lowering their prices and production. Producers limit their production

¹³ WOŁOWIEC T. WRONA B., *Struktura systemu podatkowego a wzrost gospodarczy*. WSE w Bochni, "Zeszyty Naukowe" No 6/2005

and the general level of prices is determined by goods with low price flexibility of demand.

- Thirdly, high (growing) rates of indirect taxes, through increased price level and inflation effect, lead to lowered actual incomes of the society, lowered demand, reduced production, and, as a result, weaker economic growth rate.
- Fourthly, price growth, being an effect of growing rates of indirect taxes, in the long run generates pressure on increasing salaries in order not to weaken global demand in economy. This accounts for increased costs of salaries and costs of other means of production (raising their prices, their providers compensate the costs by transferring the tax burden). Thus we experience indirect burden of indirect taxes placed on enterprises on the cost side.
- Fifthly, price growth being an effect of increased burden of indirect taxes may lead to increased amount of money, according to the Irving Fischer exchange equation. This may account for the loss of balance in the monetary system.
- Sixthly, indirect taxes, by placing burden on consumption expenses, mostly negatively affect poor households (in New Member States, they generate 80% of global demand), which violates the principle of taxation equality and equity. Seventhly, increased indirect taxation of basic goods leads to society stratification as economic inequalities build up in distribution of domestic product, especially with high share of households' expenditure on basic goods (this is a typical phenomenon for NMS, according to Engel's law). As the research shows, the assessment of the influence of income taxes on taxpayers' behavior, and in consequence on economic growth, requires taking into account the whole external environment, in which taxes are one of essential elements, though this elements does not function or determine economic growth on its own. The environment may hamper and stimulate economic growth and it is shaped independent of the taxpayers' will. We should always distinguish and analyze the following elements of the environment: state of the market (prices and currency exchange rates, stan and intensity of competition, payment hold-ups, state of business cycle, etc.); social and material infrastructure (banking and insurance system, education, corruption, administration, system of justice, etc.); fiscal and monetary policy of the state (customs duties, public aid, height of budget deficit, interest rate, taxes and tax reliefs, etc.) and complex regulatory and administrative influence of the state (legal regulations in particular sectors, regulations of labor market, EU sanitary norms, shaping production quality, etc.)¹⁴.

¹⁴ CASHIN P., *Government Spending, Taxes, and Economic Growth*, „IMF Staff Papers”, 42(2)/1995, International Monetary Fund, Washington, D.C; *Inventory of Taxes In the Member States of the European Union*, Luxembourg, 2011; *Inventory of Taxes In the Member States of the European Union*, Luxembourg 2002-2012; JAMES S. NOBES CH.: *The Economics of Taxation*. Prentice Hall, 1995; JENSEN N., *Fiscal Policy and the Firm: Do Low Corporate Tax Rates Attract Multinational Corporations?*, Department of Political Science, Washington University in St. Louis, St. Louis, 2007.

11. In their pure form, income taxes do not influence the choice of socially beneficial structure of production and choice of production factors or on using technologies saving natural environment. Achieving these goals also requires application of the system of tax reliefs and exemptions.
12. Income taxes do not affect the socially beneficial structure of consumption. We can talk of appropriate structure of consumption only in case of personal income taxpayers. It does not seem possible to introduce reliefs and exemptions into the structure of this tax that would allow us to steer household expenses. Income taxes are of little use for such influence (these statements are vital both for understanding the specificity of income taxes and from the point of view of the analysis of the purpose and nature of preferences used in income taxes. Knowing the specific structure of these taxation forms, reliefs and exemptions – often given contradictory evaluations – may be justified by the implementation of socially or economically important goals).
13. Tax systems in the European Union countries are a product of long evolution and feature a lot of similarities. Similarities of Community states tax systems are the effect of the same factors affecting a particular tax policy and features of legal solutions in taxes. Such factors include: degree of economic development, social and economic systems and doctrines of economic policy, similar social, demographic and economic problems, Integration of the European economy, globalization of the world economy and principles of cooperation with international organizations. These factors are a result of similar economic and social structures, determined by similar cultural, historical, sociological and political factors. In practice, the shape of the tax system reflects the necessity to take into consideration interests of various social groups and a consequence of frequent changes in legal solutions, being an effect of political plays. As a result, the functioning tax systems are determined both by model and actual (mostly political) factors. The economic structure of the European Union countries is characterized by high level of exchange, combined with a certain tax system, whose features include: high level of tax burden, similar structure of tax systems (the core are personal and corporate income taxes and universal consumption and excise taxes), significant role of accounting and minor role of inheritance and donations tax and taxes on taxpayer's assets and real estate.
14. The tax doctrine formulates guidelines on what rational and effective tax policy the state should run. These postulates are determined in various ways, depending on adopted criteria concerning goals to be achieved thanks to tax policy. First we should ask about the functions of tax policy and then about norms and ways of their implementation. The primary goals of tax policy are presented as: efficiency in implementing the income function, efficiency in implementation of non-fiscal functions, equitable distribution of tax burden and

lows costs of tax collection. Tax policy often quotes the doctrine, but in reality it may differ from it considerably.

15. Personal income taxes, due to their significance in national fiscal policy should not be harmonized, due to their role in fiscal policy, as automatic stabilizers of business cycle. Using income taxes, we can affect taxpayers' behavior in various ways, through tax reliefs and exemptions as well as shape and structure of tax scale. It is necessary to realize national tax policy, whose specificity and economic, historical and social idiosyncrasies require freedom in constructing PIT.
16. Differentiated reward systems, various constructions of tax-free amounts, and, most of all, different level of salaries in the EU countries makes it impossible to conduct a rational and sensible harmonization of this form of taxation. Also the way of financing social insurance systems differs in the EU countries, which is reflected in labor costs structure. There are countries where social insurance contributions are small, but fiscal burden of PIT is huge (Denmark) and countries with opposite systems (Slovakia). This makes it impossible to harmonize this form of taxation, as it would require simultaneous reform of retirement systems and standardizing the level of fiscal burden, constituting the so-called tax wedge.
17. Personal income taxes also constitute the revenues of communes, districts and regions in EU countries. In practice this means that PIT is a differentiated construction as far as its role and importance in self-government own revenues are concerned. In some countries self-governments have their own income taxes, in others they have shares in PIT revenues transferred by central government. Local tax authorities have different entitlements, the local PIT has different levels of burden and legal construction. An attempt at harmonization would infringe the local authorities autonomy and would also require complex standardization of local governments' sources of revenue in all EU countries, which is impossible from the legal point of view and highly ineffective from the economic point of view (the author's own research). At the same time, PIT on the local level is a vital instrument of performing stimulating and regulating functions of taxation. Diverse specificity of local governments which is attributed to different development rate, historical and cultural conditions, makes it impossible to harmonize PIT¹⁵.
18. Personal income taxes do not affect the freedom of people and capital movement, therefore their harmonization is not justified from a legal point of view. The research shows that harmonization may cover some aspects of taxation, such as: avoidance of double taxation, incomes from savings or the issues

¹⁵ See more: LEA D.E.G. WEBLEY P. TARBY R., *The individual in the Economy*, Oxford University Press, Oxford 1987; LEIBFRITZ L., *Taxation and Economic Performance*. Economics Department Working Papers, OECD, Paris 1997; LEIBFRITZ W. THORNTON J. BIBBEE A., *Taxation and Economic Performance*, OECD Economics Department Working Paper No. 176/1999. Paris.

of determining a joint taxation base, etc. (work is in progress, though it does not seem necessary).

19. Assuming that the strategic goal of a state should be to lower public taxes and at the same time to lower tax burden, as well as assuming tax principles that should constitute a foundation on which the personal income tax system should be built, we can formulate the following goals for reforming this tax: simplifying personal income taxation principles, limiting costs of the fiscal process, sustained both by the state and the taxpayer, limiting shadow economy, stimulating entrepreneurship and economic growth and enhancing Poland's tax competitiveness. Achievement of these goals would require introducing changes to current tax solutions. The shape of the necessary changes to personal income tax could be analyzed in several aspects, for example, its influence on economy, taxation base, tax nature and scope of applied tax reliefs.
20. In the context of the personal income taxation reform we can propose the following ideas¹⁶:
- 1) tax reform should be of complex and long-term nature. It should be well thought out and its benefits and costs analyzed well before it is slowly implemented;
 - 2) and the primary goals of the personal income taxation reform should be:
- to simplify the principles of personal income taxation,
 - to limit the costs of the fiscal procedure incurred by the state and the taxpayer,
 - to limit the shadow economy,
 - to stimulate entrepreneurship and economic growth,
 - to improve Poland's tax competitiveness.
- 3) The above goals may be achieved through:
- introduction of flat tax with tax-free amount at the minimum subsistence level and tax rate that is attractive to taxpayers,
 - elimination of all reliefs and deductions,

¹⁶ STOKEY N.L. REBELO S., *Growth Effects of Flat-Rate Taxes*, "The Journal of Political Economy", No 103/1995; STUART C. COHEN A.J., *On Progressive Taxation*. /in/ *Classical in the Theory of Public Finance*. ed. by R.A. MUSGRAVE, A.T. PEACOCK, New York 1958; *Structure of European Union Taxation Systems 1995–2010*, European Commission Taxation and Customs Union, EUROSTAT, Luxembourg 2012; *Tax revenue in EU Member States: Trends, level and structure 1995–2003*, "Statistic in Focus – Economy and Finance", No 3/2005; WOŁOWIEC T., *Sprawiedliwość opodatkowania a ekonomiczna efektywność – wybrane aspekty*. „*Studia Prawno-Ekonomiczne*”, 2008, Volume LXXVII; WOŁOWIEC T., *Podmiotowy i przedmiotowy zakres opodatkowania dochodów osób fizycznych w krajach UE*. „*Przegląd Prawa Europejskiego Międzynarodowego*”, 2008, No 1; WOŁOWIEC T., *Opodatkowanie dochodów osób fizycznych w wybranych krajach UE*. /in/ *Polityka społeczna. Wybrane zagadnienia*. Instytut Polityki i Spraw Socjalnych, Warszawa 2005; WOŁOWIEC T., *Podatek dochodowy od osób fizycznych instrumentem polityki prorodzinnej*. „*Studia z zakresu Prawa Pracy i Polityki Społecznej*”, roczniki naukowe Katedry Prawa i Polityki Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego 2003/2004; WOŁOWIEC T., *Preferencje prorodzinne w konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych na przykładzie systemów podatkowych krajów Unii Europejskiej*. /in/ PANCER-CYBULSKA E. (ed.) *Gospodarka społeczna w Europie*. Wrocław: Wyższa Szkoła Handlowa 2008. pp. 7-89.

- widening the tax base consisting in including agriculture and forestry taxes into revenues that are taxed with personal income tax,
- excluding from the personal income tax law the principles of taxing economic activity and including them into the act on lump sum tax or corporate income tax (it would be appropriate to change the name of the act, into, let's say act on income tax imposed on entrepreneurs).

Conclusions

The idea of a single economic and currency area is based on enabling the free flow of goods, capital and people (labour) while subject to a single currency regime. The idea deals effectively with currency risk, trade barriers, assures easy access to the labour market and provides opportunities for investing in all member states.

Full economic integration requires consideration of taxes as an important factor in the furthering of integration processes, since EU member states are tax nations, e.g. countries where budgetary incomes come primarily from taxation. EU member state tax systems are strongly diversified, due to individual developmental paths shaped by national history of various lengths, civilization development, culture, value systems, social and economic policy, that also define the state's current financial needs. Even in a single state, taxes cannot remain neutral towards economic and social processes. Therefore, the challenge faced by EU creators was not the outright neutralization of the impact that taxes had on the integration process, rather they worked towards limiting the negative consequences of overly diversified national tax systems. Gradual, long-term harmonisation emerged as a continent-wide process. During the development of the Treaty of Rome it was decided that, to assure a common market, it was enough to harmonise indirect taxes and remove trade barriers as they were the prime inhibitors to the flow of goods and services. The harmonisation of direct (income) taxes was not considered as they were seen as not significantly affecting the single internal market. Problems tied to direct taxation became visible as integration proceeded, the EU grew, its citizens began to migrate, multinational enterprises increased in size and scope and their financial flows (capital and profit transfers between headquarters and subsidiaries in different EU countries) became seriously affected. Two major issues should be pointed out about European integration: union creators assumed that income taxes will be neutral towards integration processes and there will occur a natural convergence of tax systems of nations belonging to the economic and currency union.

It is a fact that the high and increasing international mobility of capital is not only a European but also a global phenomenon, associated with the ongoing globalization process. Thus, the current tax competition issue in Europe is part of a wider question of economic policy in a constantly changing and integrating

world economy. Yet in view of EMU and EU enlargement, there is a question of how the present applied regulations in the field of EU taxation could be further developed so as to, on the one hand, face the increasing pressure of globalization and tax competition, and, on the other hand, remove another obstacle to free cross-border activity in the SEM (completing thus the integration of the market) and foster economic integration in Europe. A satisfactory reply presupposes the examination of at least two issues, namely: whether globalization and European economic integration are in some sense complementary or rival to each other, and whether tax competition in Europe subserves the integration or disintegration among EU states.

Although it may seem that globalization – as a process of global economic integration – includes European integration, the latter is a process of regional economic integration with objectives such as the avoidance of the “adverse effects” of globalization and international competition for members via the enlarged and more favorable economic space (which is institutionally assured), and the continuous deepening of economic integration, co-operation and socio-economic cohesion among member countries. It is obvious that, on the one hand, economic integration in Europe exhibits a much higher degree of integration and moves towards a deeper and more complete form of economic integration than the globalization process induces, and on the other hand, that the objectives of those two integration processes are quite different for a number of issues.

Particularly, this means that tax competition is not a problem for the globalization process itself, where the integration among the world's economies is much weaker. By contrast, within the European Union fiscal externalities arising from intra-EU tax competition are more significant. Furthermore, tax competition among EU states is in contrast with the objectives of European economic integration as indicated by official EU documents and treaties. The tax competition phenomenon and the recent trend of undercutting corporate tax rates in the EU have not been induced by the requirements of the European economic integration process. It is rather the result of the general trend of falling corporate taxation in the world economy.

From the preceding discussion it should become clear that the current EU tax system – for both indirect and direct taxation – constitutes a temporary solution and it is at transitional stage. In fact, the different tax systems in the SEM create a diverse and chaotic picture in the field of EU taxation, which cannot be in accordance with the current state of integration. On the other hand, the response to increasing economic integration and tax competition in Europe cannot be simply tax harmonization. As emphasized by the literature, in certain cases such a development would have negative welfare effects for some members and does not fully address the fiscal aspects of the integration process.

Personal income taxes are strongly differentiated in EU member states in terms of setting the size of tax brackets and taxable income level, where the differentiation focuses on different perceptions of what should constitute the basis of taxation, different tax scales, tax credits and allowable deductions. This process erodes the tax base. Most nations have a tax-free income that represents the expenditure for minimal biological survival. Tax credits and allowable deductions are not only differentiated country by country but also are subject to fluctuations due to a changing social and economic national environment, the preferences of ruling political parties, phase of the business cycle).

EU member states have to consider the taxpayer's ability to pay (occurring jointly, separately or as selected elements) when creating different components of Personal Income Tax (PIT) policies, which may include¹⁷:

- Setting a tax-free level of income that is offered to an unemployed spouse (e.g. in Slovakia), offered for each child being supported by the parents (e.g. Belgium, Czech Republic, Estonia, Holland, Germany, France, Greece, Slovenia, Lithuania).
- Joint taxation of married couples (e.g. in Ireland, where we can find separate tax scales for single taxpayers and married couples).
- Specific and unique taxation of family income (France operates family quotient taxation that considers the number of children in the family).
- Constructions that permit the deduction of certain costs incurred while bringing up children (e.g. France) or even when supporting the family (e.g. Germany).
- Size and breadth of tax brackets.
- Systems defining the permissible and deductible expenses.
- Systems of preferences depending on the family's situation.

When analysing tax credits and allowable deductions present in EU member states (as subject-specific credits, deductions from tax and tax base), four main categories can be identified¹⁸:

1. Compensation-type preferences: equivalency and compensation payouts for used tools, clothing, travel costs, refunding travel-to-work expenditures, etc.
2. Social-type preferences: deductions for social support for foster families, support for foster families, war veterans, victims of crime, handicapped, elderly, etc.

¹⁷ See more: WOŁOWIEC T. CIENKOWSKI M., *The main problems and limitations of harmonization process of personal income taxation*. "Globalization, the State and the Individual". No 1/2014. p. 70-99.

¹⁸ MESSERE K.C., *Tax Policy in OECD countries. Choices and Conflicts*. IBFD Publications BV, Amsterdam 1998; MESSERE K., *Tax Policy in Europe: A Comparative Survey*. „European Taxation” no 12/2001; OECD, *Tax and Economy a Comparative Assessment of OECD Countries*, „Tax Policy Studies”, no 6/2001; OECD *Revenue Statistics 1965-2013*; KULICKI J., *Podatek dochodowy od osób fizycznych*. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa; KRAJEWSKA A., *Podatki, Unia Europejska, Polska, Kraje nadbałtyckie*. Warszawa, PWE. 2004.

3. Stimulation-type (economic) preferences: aimed at stimulating the taxpayer to engage in specific activities or modifying his behaviours. We can include deductions for housing (development and renovation), preferential treatment of savings, purchasing of stocks and bonds, educating children, professional development, health expenditures and retirement fund investments.
4. Differentiated incomes, for example gambling wins, research grants, rewards for scientific activity, scholarships, contributions towards professional associations, etc.

So we should expect rational individuals to pursue tax-benefit-seeking mobility of labour. In reality the extensiveness of this mobility would be dependent not only on “tax wedge” levels (share that PIT and national insurance consume from gross income) but also on level of wages, gross income levels, the nature of the labour market, quality of public services and infrastructure. Such rent-seeking tax migration would lead to increasing the supply of qualified labour in the market of the accepting country (with a competitive tax system and good labour market) while worsening the labour market situation in the country from which a worker has departed. As a result, countries keen to gain valuable workers could consider setting competitive tax rates to lure in new employees who would migrate and stay, contributing to national economic growth and pay their taxes in the accepting state. In this context harmonisation would be seen as a process of equalisation of life and employment conditions that would reduce the need for “tax wedge” oriented analyses by workers.

Currently, the top personal income tax (PIT) rate (2) amounts to 37.5%, on average, in the EU. This rate varies very substantially within the Union, ranging from a minimum of 10% in Bulgaria to a maximum of 56.4 in Sweden, as Denmark, which levied the highest PIT maximum rate until last year, has cut it to 51.5%. As a rule, as has been the case in recent years, the new Member States, with the exception of Slovenia and Hungary, display below-average top rates, while the highest rates are typical of Member States with the most elevated overall tax ratios, such as the Nordic countries, although the Netherlands show the third highest top personal income rate while ranking 15th in terms of the tax ratio (excluding social security contributions). The lowest rates are found in Bulgaria, the Czech Republic and Lithuania. In the latter two the overall tax ratio (excluding SSCs) is among the lowest in the Union, which is however not really the case in Bulgaria.

For the first time in several years, the top PIT rate has increased, on average, in 2012, despite the sizeable Danish cut, as several EU Member States enacted increases (the UK introduced a new 50% rate, ten points higher than the previous maximum, but Greece and Latvia too hiked their top rates). It is plausible to attribute this reversal to the effect of the economic and financial crisis as until this year, there had been a clear, steady and widespread downward trend in the

top rate. From 1995 to 2011, almost all EU Member States cut their top rate, with only three keeping it unchanged (Malta, Austria and The United Kingdom) and one (Portugal) increasing it slightly. Even taking into account the subsequent 0.4 average rate increase in 2012, all in all, the EU-27 average has gone down by 9.9 percentage points since 1995, accelerating after 2000. The post-2000 acceleration is most noticeable in the Central and Eastern European countries, with the biggest cuts having taken place in four countries that adopted flat rate systems, Bulgaria (– 30.0 percentage points), the Czech Republic (– 17.0), Romania (– 24.0) and Slovakia (– 23.0); the acceleration was, however, visible also in the old EU Member States (Taxation Trends, 2008). One should nevertheless note that the increase in the average in 2010 is due to sizeable hikes in a small number of countries, while the overwhelming majority of Member States, including several that have been amongst the strongest hit by the crisis, have kept their top PIT rate constant. Lower PIT top rates do not necessarily imply a trend towards lower PIT revenues, because in systems with several tax brackets, the percentage of taxpayers taxed under the highest rate is typically quite limited. In addition, changes in the tax threshold can have important effects on the tax liability, even at unchanged rates; for example, in 2011, Austria increased the threshold for the top 50% bracket by around 18%, reducing the tax liability, but this is not visible when looking only at the rate¹⁹. Several countries, however, have moved towards systems with fewer brackets, or to flat rate systems, which are characterised by a single PIT tax rate, so that any reduction is immediately reflected in the tax revenue. Furthermore, cuts in the top PIT rate typically do not occur in isolation, but are part of balanced packages which may include tax reductions for lower-income taxpayers or measures to offset the loss of revenue.

As of 2011, these Member States comprise Bulgaria, the Czech Republic, Estonia, Latvia, Lithuania, Romania, and Slovakia. As can be seen, all flat rate systems in the EU were introduced by new Member States, the latest two being Bulgaria and the Czech Republic in 2008. All of these show a lower than average revenue from the PIT, although the distance from the EU mean value is not very marked for the three Baltic States.

In 2012 almost 50 % of the ‘ultimately received’ aggregate tax revenue in the EU-27 (including social contributions) was claimed by the central or federal government, more than 30 % accrued to the social security funds and around 10 % to local government. Less than 1 % of the revenues accrue to institutions of the European Union. There are considerable differences in structure from one Member State to another; for instance some Member states are federal or grant region

¹⁹ CNOSEN S.: *Tax Policy in the European Union: A review of Issues and Options*, OCFEB Studies in Economic Policy, Erasmus University Rotterdam, 2001.

European Tax Handbooks 1995-2012. (ed.) J. KESTI, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 1995-2013.

a very high degree of fiscal autonomy (Belgium, Germany, Austria, Spain). In the United Kingdom and Malta, the social security system is not separate from the central government level from an accounting point of view, whereas in Denmark most social security is financed through general taxation. The share of sub-federal revenue (defined as municipalities plus the state level where it exists) varies from less than 1 % to just over one third of the total. Sweden, Spain, Germany and Belgium in particular show high shares of total taxes received by the noncentral authorities. At the other end, this share is just below 1 % in Greece, while in Malta local government does not receive directly any tax funds. As for the share of revenue accruing to social security funds, the highest values in the EU are reported by France, Belgium and Slovakia. The amount of the ultimately received shares of revenue, however, is a very imperfect indicator of fiscal autonomy, as a given government level may be assigned revenue streams which it has little legal authority to increase or decrease. In several EU Member States decentralisation has been an important feature for several years already. Accordingly, data show that the share of total revenue accruing to state and local government has gradually increased. An exception of this trend has been registered in 2011, given that revenues were maintained mainly by proceeds from VAT and excise duties which are accrued mostly to the central government level. The share of total revenue accruing to state and local government increased again in 2011.

There has been a broad trend to increase top PIT rates since 2010. Every year five to six Member States were raising the rates and as a consequence in 2013 the EU average reached its highest level since 2008, 38.7 %. This change can be plausibly attributed to the effect of the economic and financial crisis. Until 2009, there had been a clear, steady and widespread downward trend in the top rate. Indeed, from 1995 to 2011, almost all EU Member States cut their top rate, with only three keeping it unchanged (Malta, Austria and the United Kingdom) and one (Portugal) increasing it slightly. Even taking into account the subsequent rate increase since 2009, all in all, the EU-27 average has gone down by 5.9 percentage points since 2000. Of course, the picture given by the PIT rates is incomplete. Not only the level and change of the top PIT rate is relevant, but also the income level at which they are applied. Moreover, the progression of PIT rates applied, the structure of allowances and tax credits, and the definition of the tax base play a key role in defining the effective tax burden. This is very aptly illustrated by the fact that the ITR on labour declined only marginally in the 1995–2011 period, despite the strong reduction in the top PIT rates.

In most Member States, social contributions account for a much greater share of labour taxes than the personal income tax. On average, about two thirds of the overall ITR on labour consists of non-wage labour costs paid by both employees and employers. In Denmark, Ireland and the United Kingdom personal income taxes form a relatively large part of the total charges paid on labour income, while

in countries like Poland and Greece less than 20 % of the ITR on labour consists of personal income tax. Between 2000 and 2012 the components of the ITR on labour changed markedly in several Member States. For the EU-27 personal income taxation of labour as well as employees' SSC and payroll taxes fell, while employers' SSC showed a very slight increase (all as a percentage of total labour costs). For the euro area, all components fell, with the main drop once again being in personal income taxation, and social contributions falling more sharply than in the EU-27 overall. Looking at changes in single Member States, most of the countries reduced their ITR; the change was to a large extent driven by reductions in PIT or employers' SSC. In many countries one notices a shift in the different components of the tax burden.

The discussion in the preceding sentences is based on the ITR²⁰ on labour, which gives a picture of the average tax burden on labour across all income classes. However, even at an unchanged overall tax level, the burden of taxation may be shifted between high and low-income taxpayers resulting not only in redistribution but notably also in a different impact on employment. In particular, over the last decade policymakers have often resorted to cuts in labour taxes that are targeted to the bottom end of the wage scale in order to boost employability of low-skilled workers. To evaluate progress in this direction, this section looks at the evolution of the tax wedge – i.e. the difference between labour costs to the employer and the corresponding net take-home pay of the employee. We can find out a long and steady downward trend indicating a clear impact from targeted cuts in taxes and social contributions more intensively at the beginning and towards the end of the decade. While the tax wedge is lower in 19 Member States in 2012 compared to 2000, the reductions appear to be particularly large in the Netherlands, Sweden, Bulgaria, Finland, Cyprus and Slovakia. Among the countries that have increased the tax wedge in this period, France shows the biggest increase with 3.4 percentage points Overall during the 1996–2011 period, the EU average tax burden on labour was on a downward trend, but both indicators have started to rise again since then. Up to 2000 the ITR on labour increased, whereas the tax wedge started to decrease markedly already from 1998. The gap between the two indicators opened up indicating that targeted tax cuts were playing a growing role. In the second period, from 2001–2011, the two series run roughly parallel, both showing a downward trend. However, since 2011 both indicators have picked up after several years of decline.

A theoretical analysis of the effects of tax differentiation can occur on several axes, including:

1. Impact of PIT on costs of labour. High taxes increase labour costs since after-tax income (disposable) is low and thus causes pay-increase demands from

²⁰ The ITR on labour is calculated as the ratio of taxes and social security contributions on employed labour income to total compensation of employees and payroll taxes.

the workers and this in turn complicates the company's competitive standing and affects its profitability (when compared to companies operating in other, more beneficial tax environments).

2. Taxes as a burden. They force a defensive response from the taxpayer in the form of seeking opportunities to transfer the burden onto other entities. Centuries long observation of taxpayer reactions to tax burdens show that, even if desirable, burden shifting is much easier in the case of indirect taxes than direct ones (in this case the most common technique involves limiting economic activity).
3. Tax burden transferability is different for employees and employers. Increased labour costs will affect production costs and this affects final product/service prices. Opportunities open to the employer will depend on the type of the good/service under taxation and the state of the market (competition), which is defined through elasticity of demand. Inelasticity of demand for a good will assure easier transfer of tax burdens by the employer onto the client. A second possible reaction is to transfer the burden onto the employees by lowering their wages. Opportunities here will be defined by the current state of the labour market, its openness, level of unemployment and elasticity of labour supply.
4. Measuring the transferability of the tax burden. The process is difficult even in the case of a closed economy because the effects of increasing taxes can be hidden in prices, non-wage production costs, producer profitability. These difficulties are multiplied in an open economy where the mechanism of transferring the tax burden affects the society and economy of a different nation. In a theoretical sense, "tax dumping"²¹ leads to a redistribution of income between different societies as it assures that part of the income is transferred to nations with lower taxes through transfer pricing or through the transfer of company operations to locations with favourable tax regimes. The impact on nations not operating "tax dumping" policies is a need to increase tax rates to maintain governmental revenues (for those taxpayers that remain) or reduce governmental expenditures (politically difficult) or increase national debt (finding lenders willing to fund continued expenditures)²².

In the era of internationalization of economic relations and integration, the tax burden transfer mechanism becomes international, in terms of taxation on inco-

²¹ The term "tax dumping" was popularised by Chancellor Gerhard Schroeder in 2004, when he challenged new EU member states and their tax reforms that were aimed, as Schroeder claimed, at affecting fair competition policies in the Union by offering good operating conditions for companies from the "old" Europe.

²² On 26th May 2004, Ministers of Finance from Germany and France, worried that their countries would suffer the most from tax-benefit-seeking company migration, proposed the first unification of corporate (CIT) tax rates: minimal rates, formalising the methods of calculating incomes, profits, defining expenses.

mes, labour, economic activity, interest, capital returns, etc. Personal decisions regarding where to undertake paid employment (with the assumption that there are no restrictions on the movement of labour) will be affected by offered wages and required taxes. Income migration therefore becomes natural as people gravitate towards locations where incomes and taxes are the most beneficial. Of course, changing the location of activity is much easier for an employee than for an employer and entrepreneur as the latter two have to adapt to the requirements of the host country to where their activity is being transferred (for entire company or its part, subsidiary). Both labour and capital would therefore benefit from tax harmonisation as it would simplify operations and create a more balanced environment that would reduce the need for mobility oriented purely on seeking tax benefits.

Both tax rate harmonisation and tax rate competitiveness require additional consideration:

1. Impact of PIT rate harmonisation upon the state budget and possible imbalance of public finances (harmonisation worsening national budgets, e.g. through downward integration of tax rates).
2. Impact of labour mobility upon the nation's economy (income migration further enhanced by PIT rates).
3. Impact of changes in the tax system, which affect the ratios of: indirect-direct taxes, CIT-PIT, when they are intended to draw in foreign investments.

Economic aims of tax harmonisation may be unachievable due to legal reasons, since a tax is not only an economic category but also a legal one, and its legal side is affected by:

1. Relationship between national and Community law, and when considering the supremacy of EU law over national rules, many issues emerge (e.g. conflicting regulations, different interpretations).
2. Problems of applying (and in what measures) unlimited tax duty²³ in one country compared to applying unlimited tax duty in one country with a limited duty in the second country and, finally, how to apply unlimited tax duties in both countries.
3. How to formulate and agree upon treaties on avoiding double taxation (not only achieving consensus between nations but also following local political patterns, taxation trends).
4. Problems in whether to collect the tax in country of residence or non-residence and in what proportions.

Harmonization of income taxes is much more difficult than harmonization of indirect taxes from the practical, technical and legal perspective and is a result of:

²³ Unlimited tax duty applies to those residing in a country for more than 183 days of a tax year, while limited tax duty is applied to those who spend less than 183 days.

- When creating the Treaty of Rome it was decided that direct taxes would not have a notable impact on the operations of the internal market, and that approach led to a lack of appropriate regulations, especially in the area of personal income taxes.
- Income taxes, as forms of direct taxation are an important tool for fiscal policy that affects social and economic activities and it is difficult for politicians to abandon this tool for managing national policies.
- Directives requiring the formulation of direct tax harmonisation must be agreed upon with a majority vote in the national Assemblies (Parliaments), which leads to a lack of consensus on desired aims, costs and benefits, procedures.
- Progress in direct tax harmonisation creates an aura of challenges to the tax independence if nations and leads to entrenchment of state and elite positions.
- EU member states have different rules for remunerating employees, setting incomes from retirement funds and affecting the structure of income-generating costs and expenditures that reduce the tax base.

Bibliography

- Buchanan J.N., *Finanse publiczne w warunkach demokracji*. Warszawa, PWN. 1997.
- Cashin P., *Government Spending, Taxes, and Economic Growth*, IMF Staff Papers, 42(2)/1995, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Cnossen S., *Tax Policy in the European Union: A review of Issues and Options*, OCFEB Studies in Economic Policy, Erasmus University Rotterdam, 2001.
- Druesne G., *Prawo materialne i polityki Wspólnot i Unii Europejskiej*, Scholar, Warszawa 1996.
- European Tax Handbooks 1995-2012*. (ed.) J. Kesti, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 1995-2013.
- Gałuszka J., *Podatek od dochodów osobistych krajach Unii Europejskiej*. „Przegląd Podatkowy” No 2/2002.
- Głuchowski J., *Harmonizacja podatków pośrednich i bezpośrednich*, „Glosa” No 8/1999.
- Inventory of Taxes In the Member States of the European Union*, Luxembourg, 2011.
- Inventory of Taxes In the Member States of the European Union*, Luxembourg 2002-2012.
- James S. Nobes CH., *The Economics of Taxation*. Prentice Hall, 1995.
- Jensen N., *Fiscal Policy and the Firm: Do Low Corporate Tax Rates Attract Multi-national Corporations?*, Department of Political Science, Washington University in St. Louis, St. Louis, 2007.

- Kulicki J., *Podatek dochodowy od osób fizycznych*. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Krajewska A., *Podatki, Unia Europejska, Polska, Kraje nadbałtyckie*. Warszawa, PWE. 2004.
- Leibfritz L., *Taxation and Economic Performance*. „Economics Department Working Papers, OECD, Paris 1997.
- Leibfritz W. Thornton J. Bibbee A., *Taxation and Economic Performance*, OECD Economics Department Working Paper No. 176/1999. Paris.
- Mc Connell C.R., *Economics*, McGraw-Hill Book Company, New York 1987.
- Messere K.C., *Tax Policy in OECD countries. Choices and Conflicts*. IBFD Publications BV, Amsterdam 1998. Messere K.: *Tax Policy in Europe: A Comparative Survey*. „European Taxation” no 12/2001.
- Soboń J. Wołowiec T., *Personal income taxation. Harmonization and differentiations across the European Union*. Novikow W., Palacko J., Sirojc Z. (ed.) *Społeczno-ekonomiczne problemy gospodarowania w warunkach transformacji*. Warszawa: Uczelnia Warszawska im. Marii Skłodowskiej-Curie, Vysoka skola medzinardonheho podnikania ISM Slovakia v Presovie, Winnickij Kooperativnyj Institut. 2011.
- Solow R.M.: *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, “Quarterly Journal of Economics” No 71 (1)/1956.
- Standford C.: *Tax Compliance Costs: Measurement and Policy*. Fiscal Publications, Bath 1995; stiglitz J.E.: *Ekonomia sektora publicznego*. PWN, Warszawa 2004, and next editions.
- Stiglitz J.E.: *Economic of the public sector*. Norton&Company, New York-London, 1988.
- Stokey N.L., Rebelo S.: *Growth Effects of Flat-Rate Taxes*, “The Journal of Political Economy”, No 103/1995.
- Structure of European Union Taxation Systems 1995-2010*, European Commission Taxation and Customs Union, EUROSTAT, Luxembourg 2012.
- Stuart C., Cohen A.J.: *On Progressive Taxation*. /in/ *Classical in the Theory of Public Finance*. ed. by R.A. Musgrave, A.T. Peacock, New York 1958.
- Tax revenue in EU Member States: Trends, level and structure 1995-2003*, “Statistic in Focus – Economy and Finance”, No 3/2005.
- Tax Guide to Europe*, 2010; OECD Tax Data Base 2011.
- Tanzi V., Zee H.H.: *Taxation and the Household Saving Rate: evidence from OECD countries*, IMF “Working Paper”, March 1998.

- Tax revenue in EU Member States: Trends, level and structure 1995-2003*, "Statistic in Focus – Economy and Finance", No 3/2005.
- Torres C., Mellbye K., Brys B.: *Trends in Personal Income Tax and Employee Social Security Contribution Schedules*, OECD Working Papers No 12/2012.
- Xu J.: *Taxation and Economic Performance: A Cross-Country Comparison and Model sensitivity Analysis*, WP Departament of Finance Canada, 1998.
- Wołowiec T.: *Wybrane zagadnienia harmonizacji opodatkowania osób fizycznych*, Finansowy Kwartalnik Internetowy „e-Finanse” 2011, vol 7, nr 2, www.e-finanse.com.
- Wołowiec T.: *Specifics of taxation approaches of EU member states to the Personal Income Tax*. „Academy Review”. Dniertopietrovsk University of Economy and Law, 2011, nr 1. Vol 34.
- Wołowiec T., Cienkowski M.: *The main problems and limitations of harmonization process of personal income taxation*. “Globalization, the State and the Individual”. No 1/2014.
- Wołowiec T., Duszynski M.: *Private individual taxation system*. „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, No 1/2004.
- Wołowiec T., Duszynski M.: *Selected issues in harmonisation and taxation of PIT in EU member states*. „Держава Та Регіони”. 2009, nr 7.

Konkurencja podmiotów gospodarczych Lubelszczyzny w 2013 r. – analizy SWOT studentów WSEI

Business competition in Lublin region in 2013 – SWOT field research performed by WSEI students

Adam Szafarczyk*, Michał Paweł Szafarczyk**

*prof. WSEI, dr hab., Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie

** mgr, studium doktoranckie SGH

Streszczenie

Konkurencja jest newralgicznym czynnikiem determinującym funkcjonowanie i rozwój podmiotu gospodarczego. Artykuł prezentuje poszukiwanie za pomocą analizy SWOT głównych przyczyn sukcesów i porażek podmiotów gospodarczych w regionie Lublina.

Summary

Competition is a crucial factor determining business development. This article presents search for main factors determining success and collapse in business in Lublin region by the help of SWOT analysis.

Słowa kluczowe: SWOT, konkurencja gospodarcza, sukces, porażka, badania terenowe

Keywords: SWOT, competitor, success, collapse, field research

1. Wprowadzenie

Prezentowane wyniki badań studentów WSEI wykorzystujących w tym celu analizy SWOT są już kolejnymi z serii.¹ Analizy przeprowadzone w poprzedniej edycji tego badania wskazały na konkurencję jako newralgiczny czynnik determinujący funkcjonowanie i rozwój podmiotu gospodarczego. Stąd też w przypadku obecnego podejścia skoncentrowano się na konkurencji podmiotów gospodarczych, a zwłaszcza jak sugerowano studentom chodziło o czynniki uzyskiwanych sukcesów i porażek w tym zakresie. Problematyka ta nawiązuje do Części V konceptacji sformułowanej przez Profesora A. Kuklińskiego², przy czym ewidentnie dotyczy to kwestii sukcesu i porażki firmy, mniej natomiast transformacji jako czynnika sprawczego. Analiza SWOT niezależnie od swoich mankamentów umożliwia relatywnie szybką identyfikację kluczowych problemów analizowanych zagadnień, co jest między innymi podstawą podejścia określonego jako metoda węzłów gordyjskich lub też metoda aleksandryjska. Podobnie jak poprzednio dokonano próby identyfikacji węzłów gordyjskich, traktując je dwojako, zarówno jako kluczowy czynnik obciążający jak i też decydujący o „wielkim pchnięciu rozwojowym”.

2. Analiza SWOT – badania terenowe studentów

Badania studentów WSEI przeprowadzono w dwóch turach (przez dwie niezależne względem siebie grupy studentów) w maju i w grudniu 2013 r. (poprzednie badanie to listopad – grudzień 2011 r.) – w obu wykorzystując do tego celu zmodyfikowaną wersję klasycznego podejścia SWOT tj. silnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń. Modyfikacja dotyczyła ograniczenia ilości enumerowanych czynników do trzech a przynajmniej zaznaczenia na pełnym zestawie trzech traktowanych jako kluczowe dla danego podmiotu gospodarczego. Ponadto wszystkie wymieniane składniki powinny być ocenione w skali od zera do dziesięciu. Na podstawie uzyskanych informacji indywidualnych opracowano syntetyczne podejście dotyczące silnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń prezentowane w poniższej tablicy. Dobór podmiotu pozostawiono studentów. Powinien on im być dobrze znany, a przynajmniej powinni tam pracować. Do zestawienia syntetycznego wykorzystano analizy odnoszące się do 175 podmiotów gospodarczych, a zatem o 73 więcej niż poprzednio.

¹ Patrz szerzej: Adam Szafarczyk Michał P. Szafarczyk, *Czynniki rozwoju lubelskiej regionalnej niszy rynkowej – analizy SWOT studentów WSEI*, [w:] *Strategiczna problematyka rozwoju Polski Wschodniej*, WSEI Lublin 2010, D. J. Błaszcuk i M. Stefański (red.). Adam Szafarczyk, Michał Paweł Szafarczyk, *Podmioty gospodarcze Lubelszczyzny – analizy SWOT studentów WSEI*, [w:] *Węzły gordyjskie rozwoju Polski Wschodniej*. Zeszyty Naukowe WSEI Seria Ekonomia 3(1/2011).

² Antoni Kukliński, *Problemowa Monografia Regionu Lubelskiego*. Maszynopis powielony, Warszawa 31 sierpnia 2011.

Wszystkie poszczególne składniki ujęto w następujące główne ich grupy, identyczne dla czterech segmentów SWOT: mocne strony, słabe strony, szanse, zagrożenia. Natomiast dalsza dezagregacja przy dążeniu do utrzymania stabilności kategorii uwzględniała specyfikę sytuacji.

3. Mocne strony

Dane dotyczące mocnych stron konkurencji podmiotów gospodarczych w Lubelskiej Niszy Rynkowej (LNR) zostaną przedstawione w tablicy nr 1.

Tablica 1. Analiza SWOT konkurencji podmiotów gospodarczych Lubelskiej Niszy Rynkowej 2011 i 2013 r. Mocne strony.

MOCNE STRONY	2011			2013		
	Łączna kwota ocen	Liczba ocen	Średnia wartość ocen	Łączna kwota ocen	Liczba ocen	Średnia wartość ocen
Umiejętności	663	88	7,53	1004	117	8,58
wysokie kwalifikacje i umiejętności zawodowe pracowników	251	32	7,84	334,5	41	8,16
kompetentna kadra kierownicza	44	6	7,33	72	8	9,00
miła i fachowa obsługa	101	14	7,21	105	12	8,75
profesjonalizm i doświadczenie	168	22	7,64	387	44	8,80
efektywne zarządzanie	99	14	7,07	105,5	12	8,79
Jakość	883,5	129	6,85	1283	156	8,22
szeroki asortyment produkowanych wyrobów	246,5	34	7,25	263,5	34	7,75
wysoka jakość wykonywanych produktów i usług	267	37	7,22	772,5	92	8,40
wdrożony system jakości	48	7	6,86	101	12	8,42
indywidualne podejście do klienta	194	31	6,26	47	6	7,83
ułatwienia dla klientów	128	20	6,40	99	12	8,25
Ceny	256	38	6,74	338	42	8,05
konkurencyjne ceny usług akceptowane przez nabywców	256	38	6,74	338	42	8,05
Pozycja	598	82	7,29	623	75	8,31
znana marka firmy	160	22	7,27	306	36	8,50
dobra opinia klientów	236	31	7,61	130	17	7,65
znacząca pozycja firmy na rynku	202	29	6,97	187	22	8,50
Infrastruktura	624,5	84	7,43	1080	130	8,31
dobra lokalizacja firmy	218	29	7,52	602	70	8,60
wypożyczenie	310	40	7,75	409	51	8,02
sieć	96,5	15	6,43	69	9	7,67
Kontakty	302	44	6,86	427	52	8,21
stali klienci	77	9	8,56	67	8	8,38
współpraca z kontrahentami	109	17	6,41	209	26	8,04
współpraca z konkurencją	21	4	5,25			
rozwijanie kontaktów za granicą	39	6	6,50			
konkurencja	56	8	7,00	151	18	8,39
Inne	198	26	7,62	375	50	7,50
marketing i reklama	45	6	7,50	47	6	7,83
strategia	14	2	7,00	7	1	7,00
pozostale	139	18	7,72	321	43	7,47

OGÓŁEM - MOCNE STRONY	3525	491	7,18	5130	622	8,25
------------------------------	------	-----	------	------	-----	------

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Zwiększenie zarówno ilości czynników jak i wartości kwot w zróżnicowany sposób wpłynęło na układ strukturalny. W przypadku głównych segmentów takich jak *Umiejętności*, *Jakość*, a także *Kontakty* różnice są niewielkie i nie przekraczają 1 p.p. Istotne zmiany natomiast odnotowano w odniesieniu do *Pozycji* (spadek o niemal 5 p.p.), *Infrastruktury* (wzrost o ok. 3 p.p.) oraz *Inne* (wzrost ok. 2-3 p.p.)

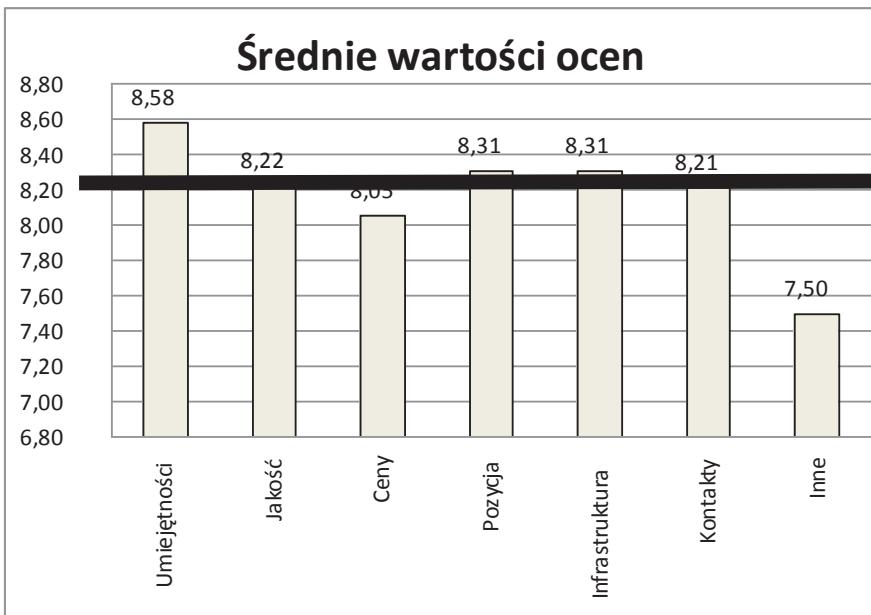
W ujęciu bardziej zdezagregowanym obserwuje się wzrost znaczenia profesjonalizmu i doświadczenia (ok. 3 p.p.), oraz radykalny wzrost roli wysokiej jakości wykonywanych produktów i usług (o ok. 8 p.p.). Z kolei znaczące spadki to indywidualne podejście do klienta (spadek o 4-5 p.p.) oraz ułatwienia dla klientów (o ok. 2 p.p.).

Średnia wartość ocen wzrosła o 1,07 p.p. przy czym wzrosty przekraczające 1,5 p.p. odnosili się do: kompetentnej kadry kierowniczej, milej i fachowej obsługi, efektywnego zarządzania, wdrożonych systemów jakości, indywidualnego podejścia do klienta, ułatwień dla klienta, znacznej pozycji firmy na rynku oraz współpracy z kontrahentami.

W przypadku 2013 r. dalsza analiza danych dotyczących powyższej tablicy zbiorczej zostanie dokonana poprzez serię wykresów przedstawiających częściowe aspekty zagadnienia.

Średnia wartość ocen odzwierciedla skalę intensywności poszczególnych czynników, patrz wykres nr 1.

Wykres 1.

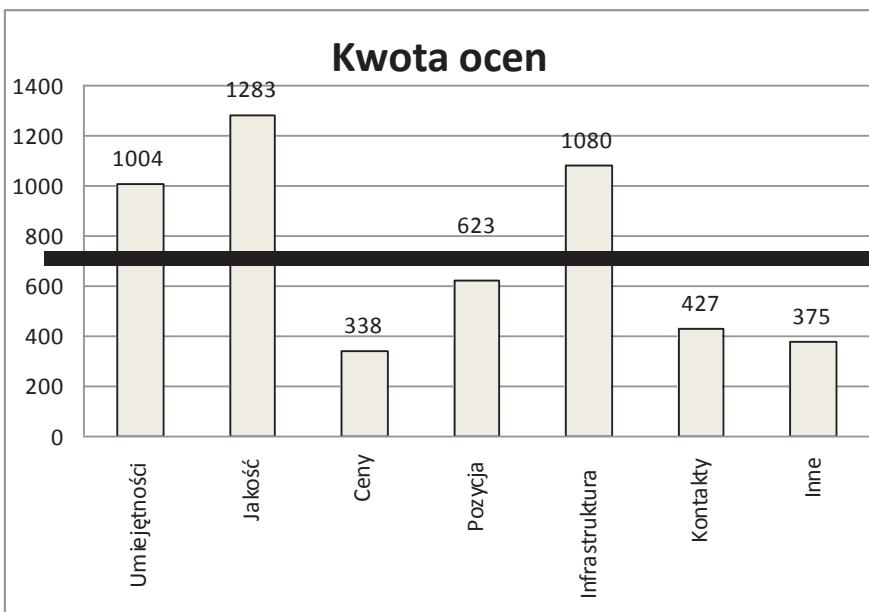


Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Ponad średnią ewidentnie wybija się kategoria *Umiejętności*.

Się oddziaływanie odzwierciedla łączna kwota ocen przedstawionych na wykresie nr 2.

Wykres 2.

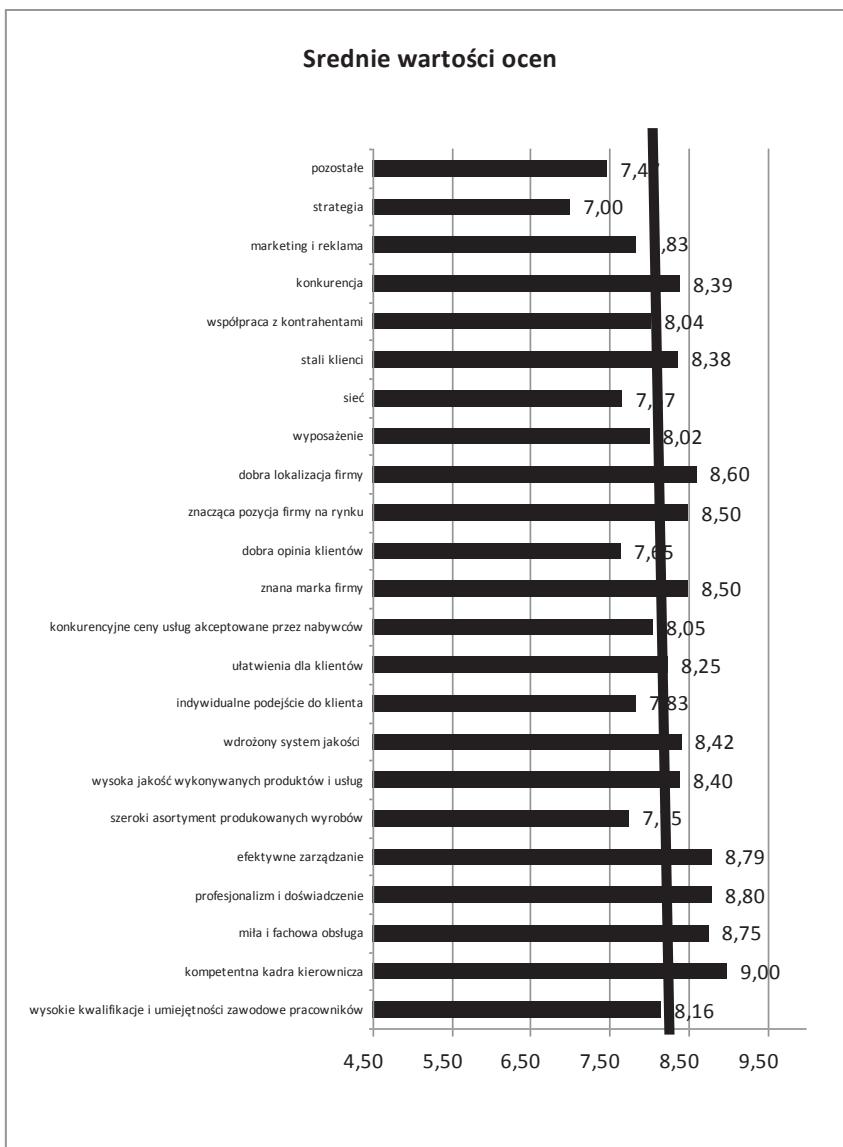


Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Patrząc z kolejną siłą oddziaływania obserwujemy nieco odmienny układ. Dominują tu trzy kategorie. Na pierwsze miejsce wychodzi *Jakość*, następnie *Infrastruktura* a na trzecim *Umiejętności*. Biorąc pod uwagę dane z obu wykresów widać, że źródła sukcesu podmiotów gospodarczych odniesione w walce konkurencyjnej w dużej mierze dotyczyły czynników jakościowych a także pozycji, której rola w drugim wykresie silniejsza jest niż w pierwszym.

Dane dotyczące średnich ocen dla podkategorii „Mocnych stron” przedstawia wykres nr 3.

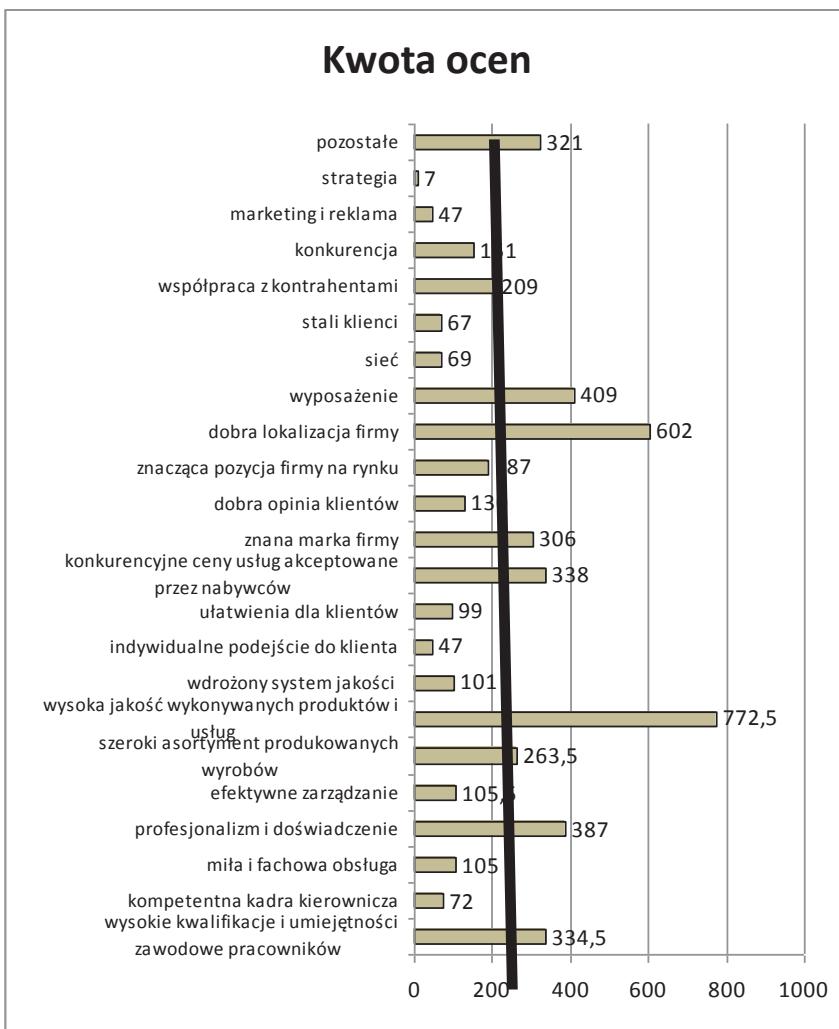
Wykres 3.



W świetle danych zamieszczonych na wykresie nr 3 podstawowym czynnikiem determinującym sukces w konkurencji z innymi firmami jest kompetentna kadra. Dopiero w drugiej kolejności wpływają na to profesjonalizm i doświadczenie a także efektywne zarządzanie i miła i fachowa obsługa. Dostrzeżono istotny wpływ lokalizacji firmy. W sposób świadomy umieszczone tu kategorię *Strategia*. Wpływ jej istnienia został zauważony przez studentów, ale ocena jest niska.

Łączną kwotę ocen przedstawiono na wykresie nr 4.

Wykres 4.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Z danych wykresu nr 4. wynika, że podstawowym czynnikiem determinującym sukces w walce konkurencyjnej jest jakość wykonywanych produktów i usług, następnie dobra lokalizacja firmy a także jej wyposażenie. Ponadto w drugiej strefie mocno oddziałyujących czynników zaobserwować można profesjonalizm i doświadczenie oraz wysokie kwalifikacje pracowników.

4. Słabe strony

Poniżej zostaną przedstawione dane dotyczące słabych stron konkurencji podmiotów gospodarczych w Lubelskiej Niszy Rynkowej (LNR)

Tablica 2. Analiza SWOT konkurencji podmiotów gospodarczych lubelskiej niszy rynkowej – 2011 i 2013 r. Słabe strony

SŁABE STRONY	2011			2013		
	Łączna kwota ocen	Liczba ocen	Średnia wartość ocen	Łączna kwota ocen	Liczba ocen	Średnia wartość ocen
Umiejętności	410	62	6,61	708	119	5,95
kadra	236	36	6,56	330	55	6,00
motywacje	49	8	6,13	55	9	6,11
zarządzanie	125	18	6,94	323	55	5,87
Jakość	454	72	6,31	516	81	6,37
produkt	173	28	6,18	69	12	5,75
innowacje	77	13	5,92	28	6	4,67
jakość	204	31	6,58	419	63	6,65
Ceny	454	70	6,49	810	130	6,23
ceny / koszty	224	34	6,59	324	52	6,23
ograniczenia finansowe	143	23	6,22	241	34	7,09
zarządzanie finansami	87	13	6,69	245	44	5,57
Pozycja	79	15	5,27	250	39	6,41
pozycja	29	4	7,25	168	25	6,72
marka	50	11	4,55	82	14	5,86
Infrastruktura	358	59	6,07	523	87	6,01
lokalizacja	116	19	6,11	102	16	6,38
obiekty / sieć	136	23	5,91	255	44	5,80
wyposażenie	106	17	6,24	166	27	6,15
Kontakty	267	40	6,68	448	66	6,79
klienci	47	7	6,71	165	25	6,60
kontrahenci	76	11	6,91	116	16	7,25
konkurencja	144	22	6,55	167	25	6,68

Inne	455	74	6,15	298	47	6,34
marketing i reklama	345	56	6,16	266	43	6,19
kontakty zagraniczne	7	2	3,50			
strategia	29	4	7,25			
przepisy	22	3	7,33			
pozostałe	52	9	5,78	32	4	8,00
Ogółem	2 477	392	6,32	3 553	569	6,24

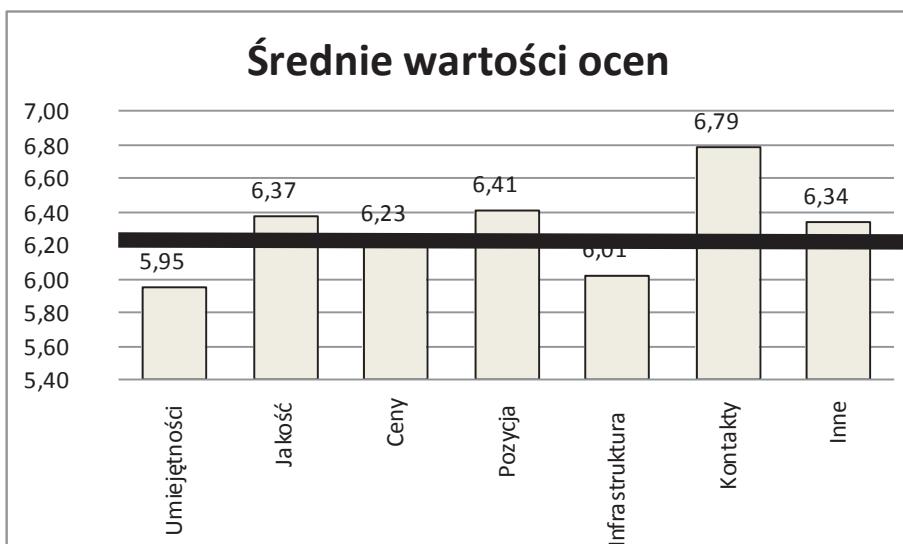
Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Układ strukturalny w niewielkim stopniu zmienił się w przypadku *Kontaktów* i *Infrastruktury*. Ewentualnie zwiększył się udział *Umiejętności*, *Cen* i *Pozycji*; zmniejszył zaś w odniesieniu do *Jakości* i *Innych*.

Średnia wartość ocen nieznacznie się zmniejszyła. W sposób istotny wzrosła w przypadku marki, ograniczeń finansowych, a także pozostałych. Zmalała zaś istotnie w odniesieniu do takich czynników jak: innowacje, zarządzanie finansami oraz zarządzanie.

Analiza danych dotyczących powyższej tablicy zbiorczej, podobnie jak poprzednio, zostanie dokonana poprzez serię wykresów przedstawiających cząstkowe aspekty zagadnienia.

Wykres 5.

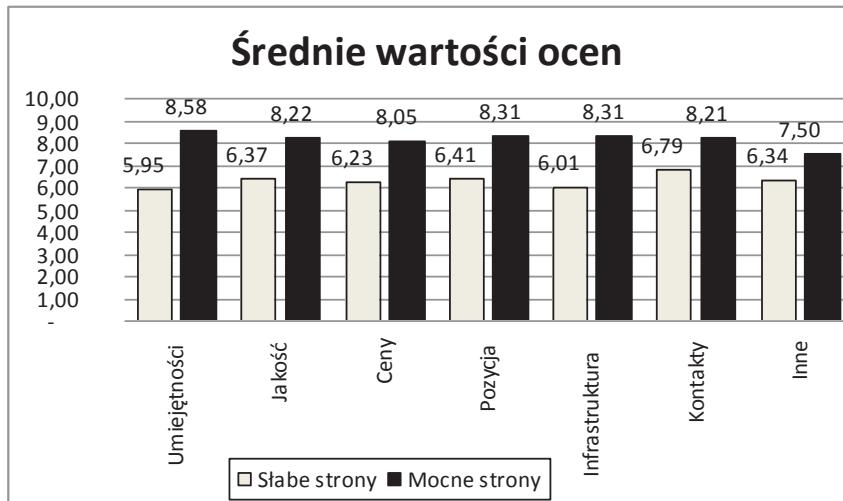


Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Jak widać z powyższego wykresu w sposób nieco bardziej zdecydowany niż pozostałe wybija się nad poziom średniej kategoria *Kontakty*. Na uwagę zasługuje tu również: *Pozycja* oraz *Jakość* i *Inne*. Z kolei *Umiejętności* i *Infrastruktura* ewidentnie odchylają się w dół.

Dla porównania przedstawi się poniżej zestawienie mocnych i słabych stron.

Wykres 6.

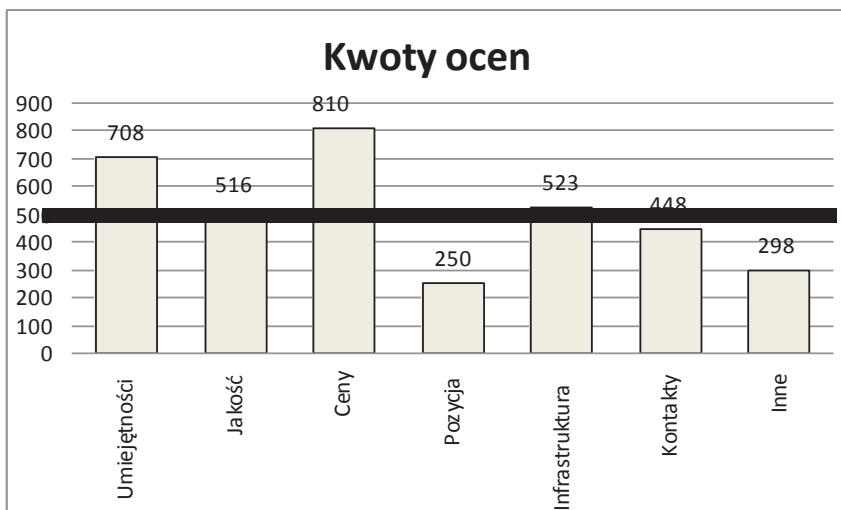


Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI

Przy generalnej przewadze średnich ocen dla mocnych stron o 2 p.p., szczególnie silna przewaga dotyczy tu takich kategorii jak *Umiejętności* – 2,63 i *Infrastruktura* – 2,30 pkt.

Natomiast siłę oddziaływania odzwierciedla łączna kwota ocen, patrz wykres nr 7.

Wykres 7.

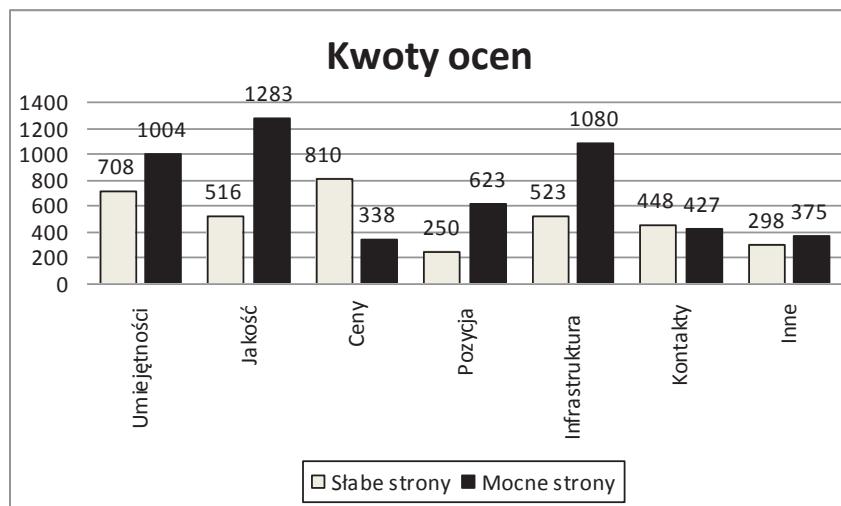


Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Biorąc pod uwagę kwotę ocen siła oddziaływanego dwóch kategorii jest dominująca, a są to: *Ceny* i *Umiejętności*. Zdecydowanie poniżej średniej plasują się *Pozycja* oraz *Inne*.

Zestawienie kwot ocen mocnych i słabych stron prezentuje wykres nr 8.

Wykres 8.

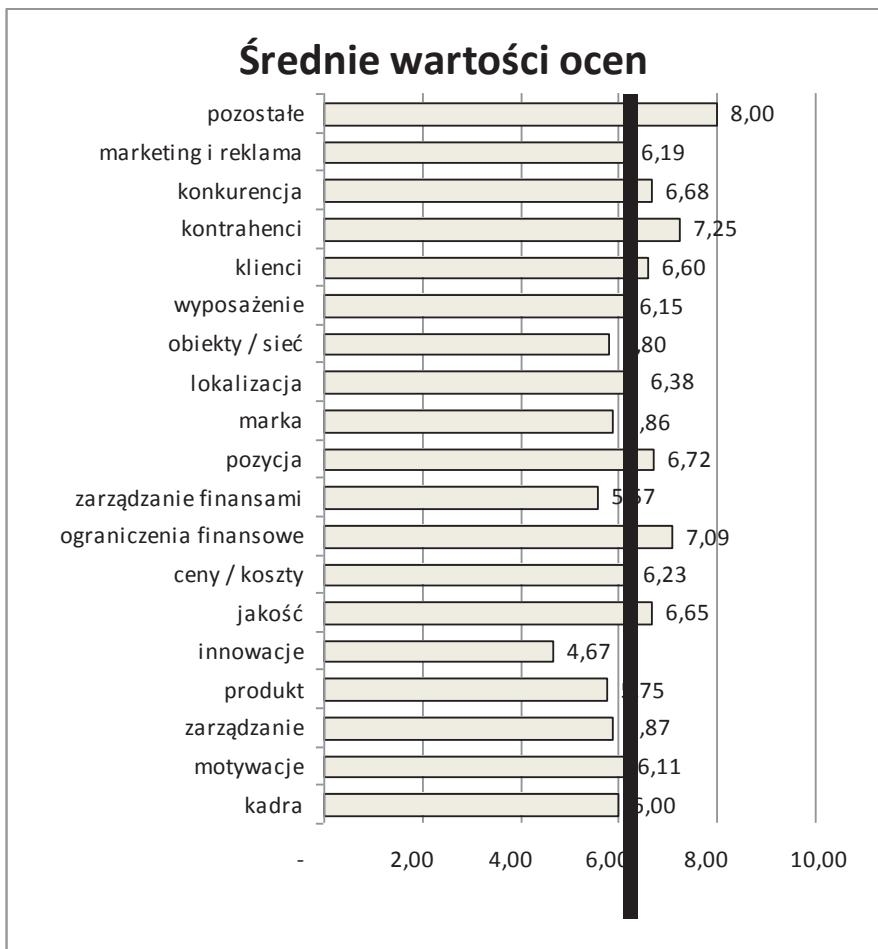


Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Biorąc pod uwagę siłę oddziaływanego czynników widać generalną przewagę mocnych stron nad słabymi przy czym dominują tu takie kategorie jak *Jakość* i *Infrastruktura*. Z kolei dominacja słabych stron firm konkurujących to *Ceny* i *Kontakty*.

Dane dotyczące średnich ocen dla podkategorii „Słabych stron” przedstawia wykres nr 9.

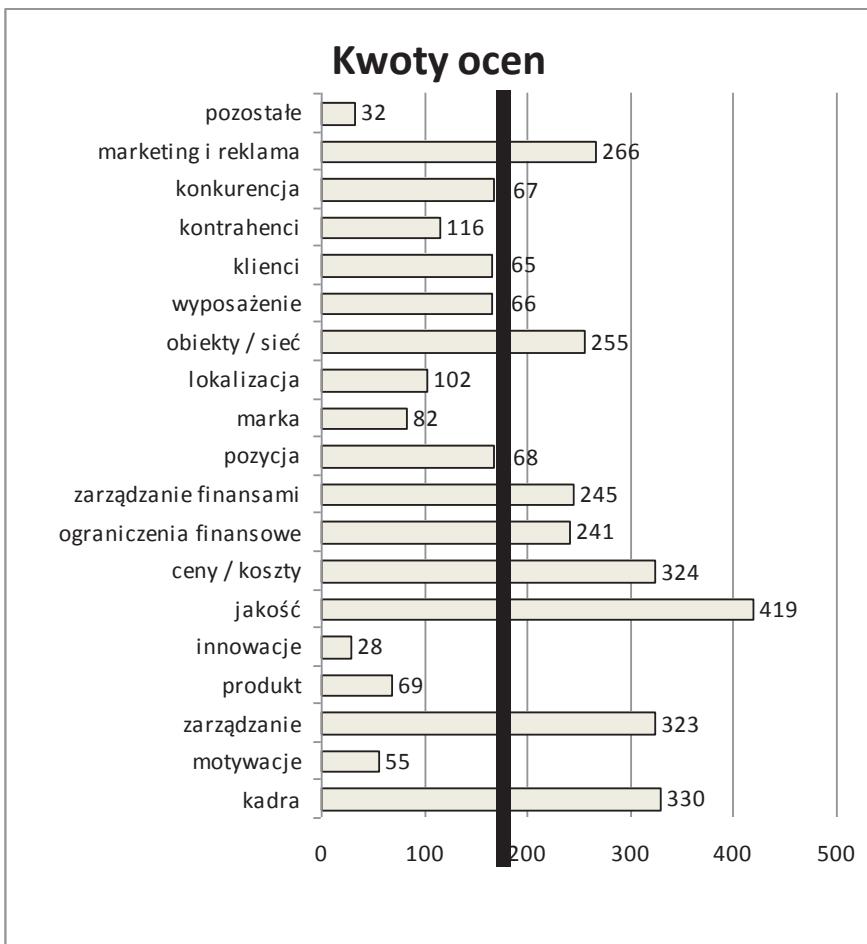
Wykres 9.



Z punktu widzenia intensywności oddziaływania w aspekcie słabych stron konkurencji czołową rolę odgrywają takie kategorie jak: Pozostałe, Kontrahenci oraz Ograniczenia finansowe. Najsłabsze oceny dotyczą: Innowacji, Zarządzania finansami a także Obiekty i sieć.

Dane dotyczące kwot ocen dla podkategorii reprezentujących „Słabe strony” zamieszczone na wykresie nr 10.

Wykres 10.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Sytuacja jest tu jednoznaczna. Podstawowe mankamenty dotyczą *jakości* oraz *cen/kosztów*, w dalszej kolejności zaś *kadry* i *zarządzania*.

5. Szanse

Poniżej zostaną przedstawione dane dotyczące szans konkurencji podmiotów gospodarczych w Lubelskiej Niszy Rynkowej (LNR).

Tablica 3. Analiza SWOT konkurencji podmiotów gospodarczych lubelskiej niszy rynkowej – listopad – grudzień 2011r. Szanse.

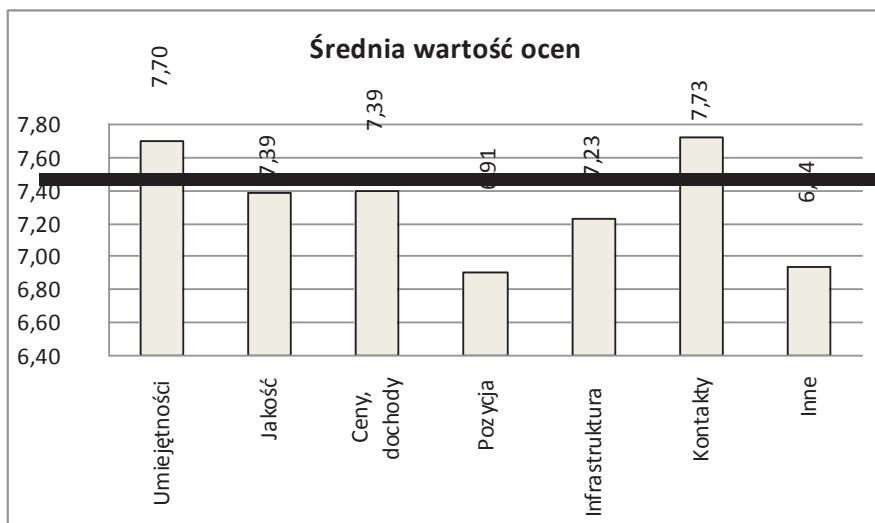
SZANSE	2011			2013		
	Łączna kwo-ta ocen	Liczba ocen	Średnia war-tość ocen	Łączna kwo-ta ocen	Liczba ocen	Średnia war-tość ocen
Umiejętności	227	33	6,88	177	23	7,70
Jakość	733	104	7,05	1219	165	7,39
produkt	435	59	7,37	465	64	7,27
wysoka jakość produktów i usług	146	22	6,64	488	67	7,28
innowacje	65	10	6,50	266	34	7,82
patenty	25	4	6,25			
indywidualne podejście do klienta	62	9	6,89			
Ceny, dochody	248	36	6,89	754	102	7,39
ceny, dochody	108	15	7,20	264	37	7,14
zarządzanie finansami	31	5	6,20	112	16	7,00
pozyskanie środków na skutek działania państwa	37	6	6,17	198	26	7,62
pozyskanie środków UE	72	10	7,20	180	23	7,83
Pozycja	99	14	7,07	76	11	6,91
Infrastruktura	288	40	7,20	629	87	7,23
lokalizacja	18	2	9,00	86	12	7,17
rozbudowa obiektu	188	27	6,96	397	55	7,22
rozwój sieci	82	11	7,45	146	20	7,30
Kontakty	956	138	6,93	1058,5	137	7,73
klienci	234	32	7,31	364	47	7,74
współpraca	129	19	6,79	165	22	7,50
konkurencja	84	12	7,00	130	16	8,13
wzrost popytu	314	45	6,98	170	20	8,50
nowe rynki	195	30	6,50	229,5	32	7,17
Inne	146	24	6,08	222	32	6,94
marketing i reklama	139	23	6,04	183	27	6,78
strategia	7	1	7,00	39	5	7,80
Ogółem/średnia	2697	389	6,93	4135,5	557	7,42

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

W układzie strukturalnym głównych segmentów zdecydowanie zwiększył się udział *Cen, dochodów* – o ok. 9 p.p., *Infrastruktury* – o ok. 5 p.p., a także *Jakości* – 2 p.p. Zmalał zaś udział *Kontaktów* – o ok. 10 p.p. oraz *Umiejętności* – o ok. 4 p.p. *Inne* pozostały na zbliżonym poziomie.

Analiza danych dotyczących powyższej tablicy zbiorczej, podobnie jak poprzednio, zostanie dokonana poprzez serię wykresów przedstawiających częściowe aspekty zagadnienia.

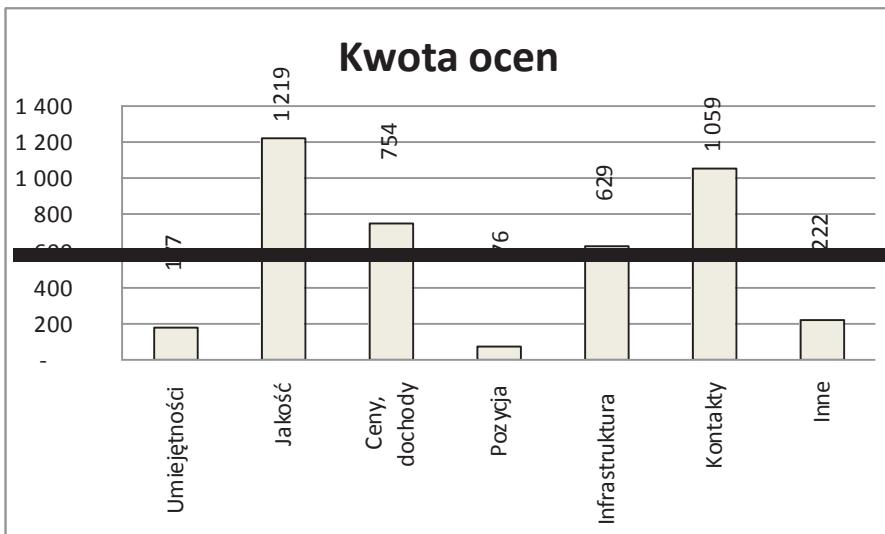
Wykres 11.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz częściowych studentów WSEI.

W sposób wyraźny ponad średnią plasują się *Kontakty* i *Umiejętności*, zaś poniżej średniej *Pozycja* oraz *Inne*.

Wykres 12.

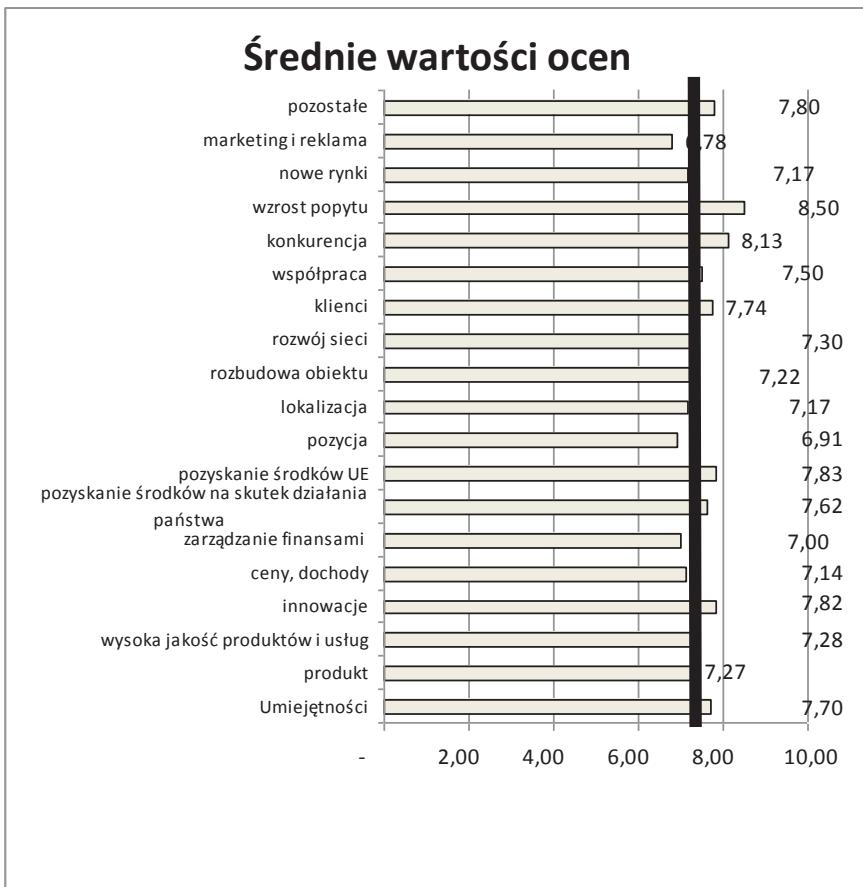


Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Biorąc natomiast pod uwagę kwotę ocen, czyli siłę oddziaływanego, sytuacja się nieco zmienia. Jednoznacznie widać, że oceniający szanse konkurencji upatrują w *Jakości* i *Kontaktach*. Głęboko poniżej średniej plasują się *Pozycja*, *Umiejętności* oraz *Inne*.

Dane dotyczące średnich ocen dla podkategorii „Szanse” przedstawia wykres nr 13.

Wykres 13.

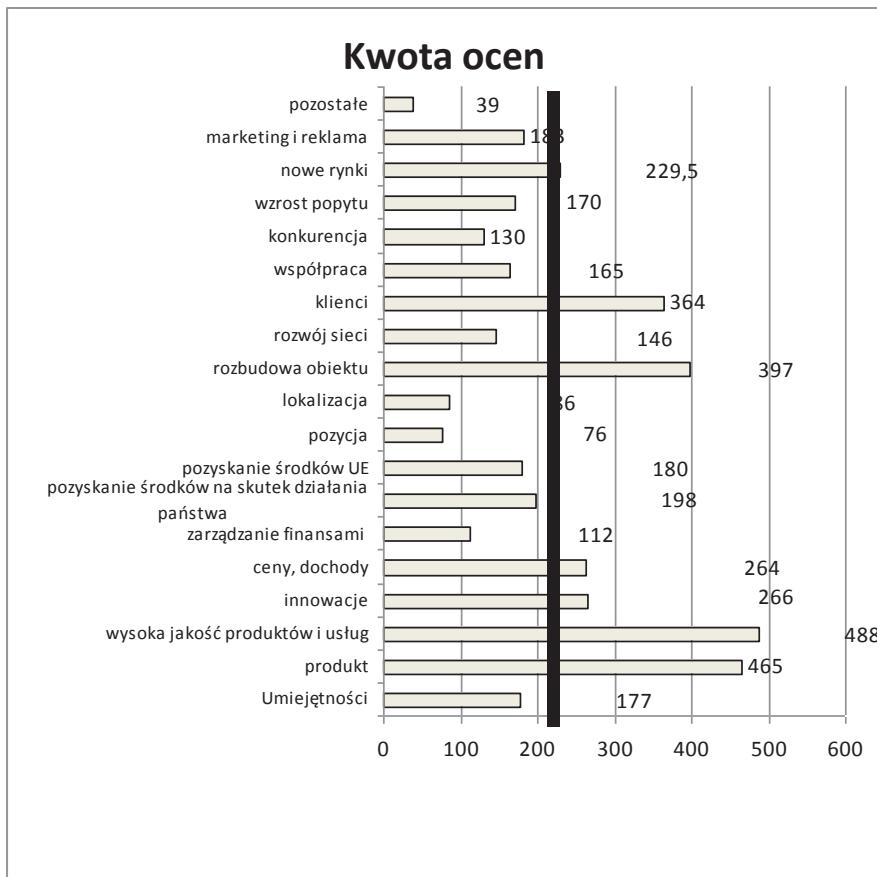


Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Wśród podkategorii zdecydowanie powyżej średniej plasuje się *wzrost popytu*, *konkurencja*, *pozyskanie środków UE* oraz *innowacje*. Z kolei in minus wyróżnia się *marketing i reklama*, *pozycja* oraz *zarządzanie finansami*.

Dane dotyczące kwot ocen dla podkategorii reprezentujących „Szanse” zamieszczono na wykresie nr 14.

Wykres 14.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Z punktu widzenia siły oddziaływania podstawowe szanse studenci upatrują w *wysokiej jakości produktów i usług, produkcie, rozbudowie obiektu* a także w *klientach*.

6. Zagrożenia

Poniżej zostaną przedstawione dane dotyczące zagrożeń konkurencji podmiotów gospodarczych w Lubelskiej Niszy Rynkowej (LNR).

Tablica 4. Analiza SWOT konkurencji podmiotów gospodarczych lubelskiej niszy rynkowej – listopad – grudzień 2011 r. Zagrożenia.

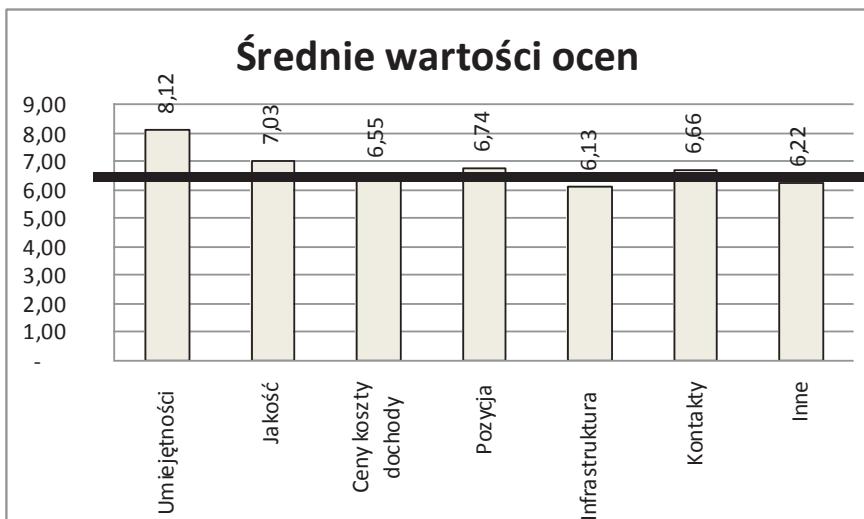
ZAGROŻENIA	2011			2013		
	Łączna kwota ocen	Liczba ocen	Średnia wartość ocen	Łączna kwota ocen	Liczba ocen	Średnia wartość ocen
Umiejętności	133	22	6,05	276	34	8,12
Jakość	350	53	6,60	605	86	7,03
produkt	137	19	7,21	254	37	6,86
jakość innowacje	116	17	6,82	248	34	7,29
sezonowość	97	17	5,71	103	15	6,87
Ceny koszty dochody	671	104	6,45	1022	156	6,55
ceny	139	20	6,95	104	17	6,12
koszty	172	24	7,17	331	51	6,49
dochody	360	60	6,00	587	88	6,67
Pozycja	43	5	8,60	155	23	6,74
Infrastruktura	65	10	6,50	49	8	6,13
Kontakty	951	145	6,56	1252	188	6,66
klienci	132	19	6,95	204	29	7,03
zmieniające się upodobania	124	20	6,20	140	22	6,36
konkurencja	539	79	6,82	789	116	6,80
konkurencja zagraniczna	78	13	6,00	65	13	5,00
kontakty	78	14	5,57	54	8	6,75
Inne	174	31	5,61	417	67	6,22
marketing i reklama	13	2	6,50	13	2	6,50
zmiany przepisów	88	15	5,87	159	27	5,89
pozostałe	73	14	5,21	245	38	6,45
OGÓŁEM	2387	370	6,45	3776	562	6,72

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Układ strukturalny głównych segmentów wskazuje na wzrost udziału: *Innych* o ok. 3 p.p., *Pozycji* – o ok. 2,5 p.p., *Umiejętności* a także *Jakości* – o ok. 1,5 p.p. Z kolei spadek udziału dotyczył: *Kontaktów* – o ok. 6 p.p. a także *Cen, kosztów, dochodów* oraz *Infrastruktury* – o ok. 1 p.p.

Analiza danych dotyczących powyższej tablicy zbiorczej, podobnie jak poprzednio, zostanie dokonana poprzez serię wykresów przedstawiających częściowe aspekty zagadnienia.

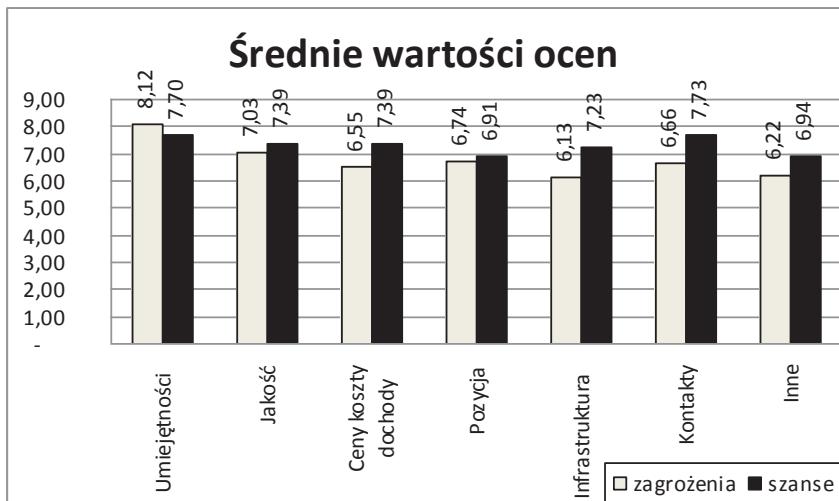
Wykres 15.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz częściowych studentów WSEI.

Jak widać z powyższego wykresu intensywność kategorii *Umiejętności* wybija się ponad średnią, podobnie jak *Jakość*. Natomiast *Infrastruktura*, *Ceny, koszty, dochody* a także *Inne* plasują się poniżej. Dla porównania poniżej przedstawiono zestawienie szans i zagrożeń.

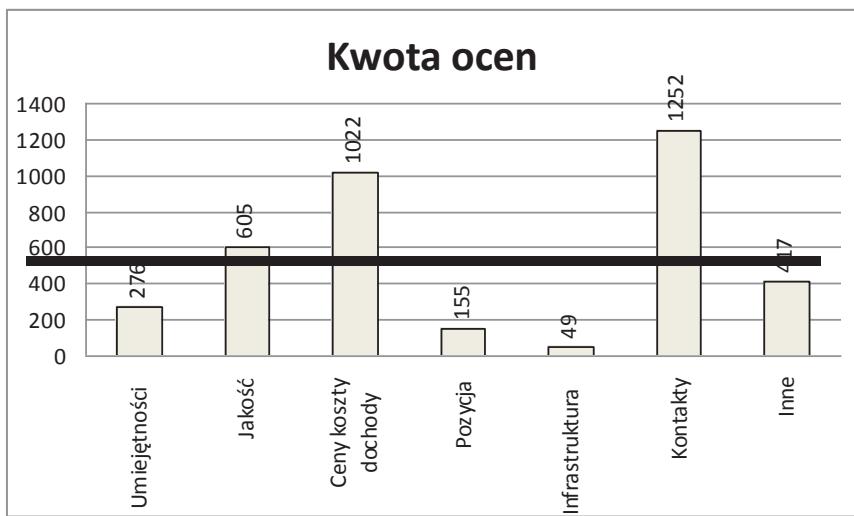
Wykres 16.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Generalnie występuje przewaga średnich ocen dla szans, szczególnie silna w przypadku *Infrastruktury* i *Kontaktów*. Jedynie *Umiejętności* charakteryzuje przewaga zagrożeń nad szansami. Z kolei siłę oddziaływania odzwierciedla łączna kwota ocen przedstawionych na wykresie nr 17.

Wykres 17.

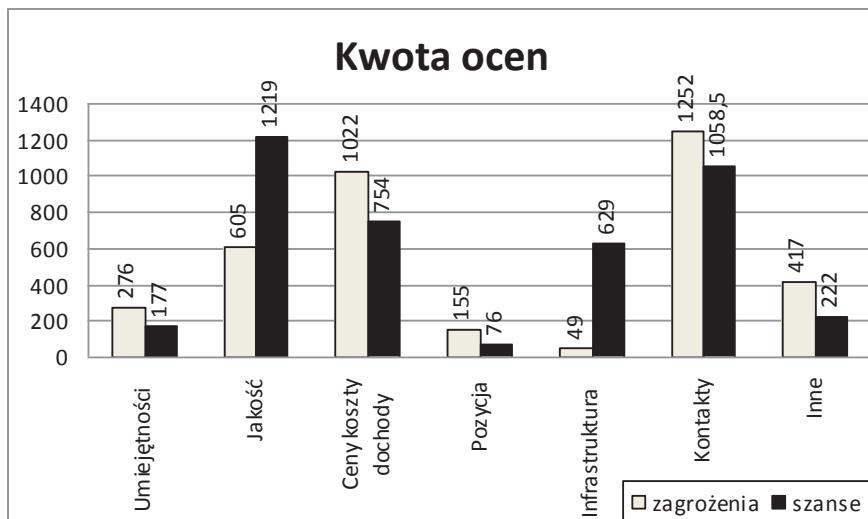


Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Presja nacisku zagrożeń skoncentrowana jest na dwóch kategoriach: *Kontakty* oraz *Ceny/dochody/koszty*. Kategoria *Jakość* plasuje się na poziomie nieco tylko wyższym niż średnia, zaś pozostałe kategorie znacznie poniżej przeciętnej, zwłaszcza *Infrastruktura* i *Pozycja*.

Zestawienie kwot ocen szans i zagrożeń prezentuje wykres nr 18.

Wykres 18.

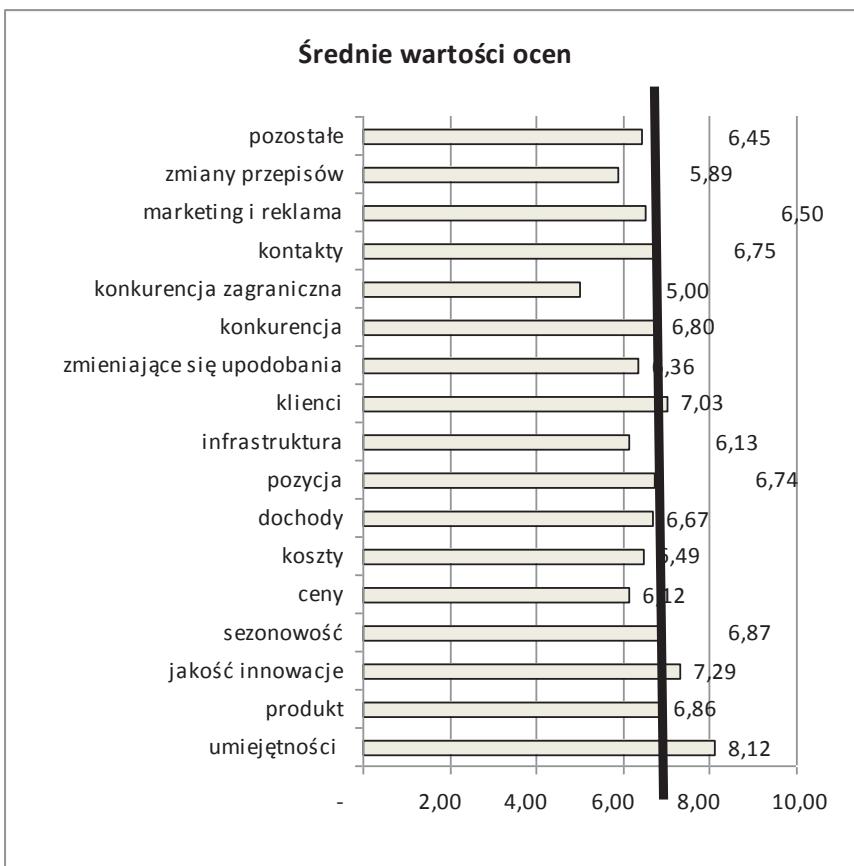


Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Generalnie niewielką przewagę mają szanse nad zagrożeniami, przy czym wynika to z relacji dotyczących wyłącznie *Jakości* i *Infrastruktury*. W pozostałych przypadkach – a więc w większości – dominują zagrożenia.

Dane dotyczące średnich ocen dla podkategorii „zagrożeń” przedstawia wykres nr 19.

Wykres 19.

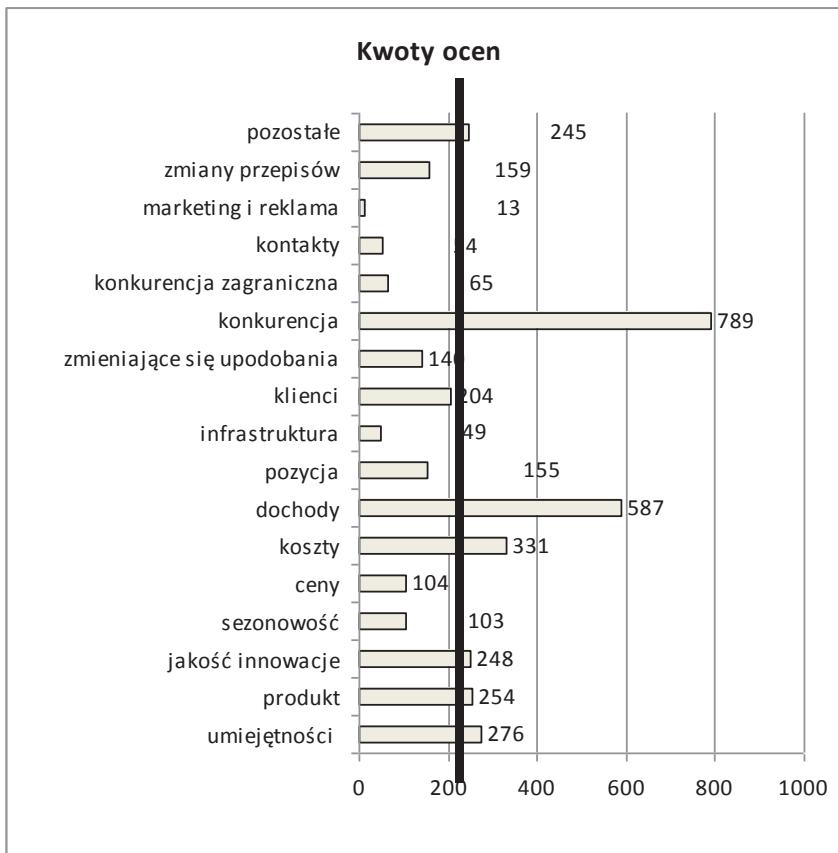


Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz cząstkowych studentów WSEI.

Umiejętności są kategorią, która w zakresie intensywności oddziaływania dominuje pozostałe. Dalsze wyrastające ponad średnią to: Jakość, Innowacje oraz Klienci. Z kolei zdecydowanie poniżej przeciętnej plasują się: konkurencja zagraniczna, zmiany przepisów, czy ceny.

Dane dotyczące kwot ocen dla podkategorii reprezentujących „zagrożenia” zamieszczono na wykresie nr 20.

Wykres 20.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz częściowych studentów WSEI.

Siła oddziaływania w zagrożeń wyrażona w kwocie ocen ewidentnie koncentruje się na dwóch czynnikach: konkurencji oraz dochodach. Ponadto poniżej przeciętnej wymienić należy: marketing i reklamę, infrastrukturę, kontakty.

7. Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań sformułować można następujące wnioski, refleksje i komentarze:

- Studenci analizowali podmioty gospodarcze Lubelszczyzny w jakich byli zatrudnieni (był to podstawowy warunek uczestnictwa, gdyż chodziło o empiryczną znajomość firmy). Spektrum analiz było szerokie i obejmowało zarówno duże jak i małe jednostki, a także różnorodne branże. Dominowały podmioty prywatne głównie małe i średnie.

- Na podstawie poprzednich stwierdzono, że konkurencja odgrywa kluczową rolę dla funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Stąd też problematyce tej poświęcono badanie, którego wyniki zawiera niniejszy materiał. Pytanie badawcze postawiono następująco – Co jest przyczyną sukcesu lub porażki firmy w walce konkurencyjnej?
- Średnia wartość ocen przyjęta została jako intensywność oddziaływanego czynnika, zaś łączna kwota ocen jako siła tego oddziaływania. Kategorie wykraczające in plus ponad średnią przyjąć można za mieszczące się w sferze węzłów gospodarczych w myśl koncepcji Profesora A. Kuklińskiego. Dokonano również zestawienia mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń w ramach przyjętych kategorii by ustalić przewagę oddziaływania czynników.
- Mocne strony – Sukces w walce z konkurencją pozwalały uzyskać takie czynniki jak:
 - Jakość – przede wszystkim wysoka jakość produkowanych wyrobów i świadczonych usług oraz szeroki asortyment wyrobów
 - Infrastruktura – dominowała tu dobra lokalizacja firmy a ponadto wyposażenie obiektu. Sieć nie odgrywała większej roli
 - Umiejętności – szczególnie ważne okazały się profesjonalizm i doświadczenie oraz wysokie kwalifikacje pracowników

Rola Jakości i Umiejętności kształtuje się udziałowo podobnie jak w badaniu z 2011 r.,

Natomiast znaczenie infrastruktury wzrosło. Znacznie spadła rola Pozycji i nieco tylko cen. Udział Kontaktów pozostał na niezmienionym poziomie (nieznacznie spadł).

- Słabe strony – to przede wszystkim kwestie:
 - Cen – w aspekcie dostawców i pozostałych rodzajów kosztów a także zarządzania finansami.
 - Umiejętności – równie silne w odniesieniu do negatywnych aspektów związanych z kadrami jak i zarządzaniem.
 - Biorąc pod uwagę średnią wartość ocen na pierwsze miejsce wysuwają się Kontakty
- Szanse — studenci upatrują główną rolę zwiększenia bądź utrzymania pozycji konkurencyjnej w:
 - Jakości – niemal w równej mierze jest to kwestia asortymentu jak i jakości wyrobów i usług
 - Kontaktach – przede wszystkim chodzi o klientów a ponadto o nowe rynki
- Zagrożenia – upatrywane są głównie w dwóch czynnikach:
 - Kontakty – z dominującą rolą konkurencji
 - Ceny – koszty – dochody z kluczową rolą tych ostatnich.

Institutional intermediaries as centers of innovation potential of local communities' socio-economic development in Ukraine

Instytucje pośrednictwa – ośrodki innowacyjnego potencjału społeczno-gospodarczego rozwoju gmin na Ukrainie

Natalia Smentyna

PhD in economics, assistant professor, Odessa National Economic University (Ukraine)

Streszczenie

The author considers an idea of decentralization the strategic planning in Ukraine in the view of recognition the territorial community as the basic unit of planning and driving force of the national economic system. The article focused on the necessity to determine the future local development through publicity and open dialogue of territorial community-business-government that is implemented in innovative activity of such institutional intermediary as territorial development agency. Author justifies the necessity of creation the regional development agencies network; outlines the basic benefits for the areas covered by the field of their activities. The basic steps towards building in Ukraine a network of agencies as effective leaders of the future changes in economic and social life are proposed.

Summary

Autorka porusza ideę decentralizacji planowania strategicznego na Ukrainie z pozycji uznawania społeczność terytorialna jako podstawową jednostką planowania i napędową siłą krajowego systemu gospodarczego. Akcent koncentruje się na potrzebie określenia przyszłego, lokalnego rozwoju na pośrednictwem i powszechnego terytorialnego dialogu między społecznościami biznesem i administracjami. Zrealizowanie w działy innowacyjnych takich instytucjonalnych pośredników jak agencji terytorialnego rozwoju. Autorka uzasadnia potrzebę stworzenie sieci agencji regionalnego rozwoju. Określa podstawowe korzyści dla obszarów, które wchodzą w polu działalności agencji. Proponowane są podstawowe kroki do stworzenia na Ukrainie sieć agencji jako efektywnej liderów przyszłych zmian w życiu gospodarczym i społecznym.

Słowa kluczowe: pośrednicy instytucjonalne, potencjał innowacyjny, rozwój społeczno-gospodarczy, społeczności lokalne, agencje rozwoju regionalnego

Keywords: institutional intermediaries, innovation potential, socio-economic development, local communities, partnership, regional development agencies

State management of social and economic processes that take place in society under conditions of modern globalization transformations have a tendency to use the methodology of modern corporate management in public administration in accordance with the requirements of society democratization, improving the efficiency of public services and, in general, changing the style of relationship between the authorities and community. This methodological basis, as it was noted by scientists, underlies the transition from "traditional bureaucratic models of administration to those ones, on which the management system is evaluated by its ability of best satisfying the dynamic needs of citizens as major consumers of services" [8, p. 89] towards achieving the strategic goal of public management – increasing prosperity of local communities that is possible due to stimulation of economic growth. So the process of planning the long-term country changes in the economic and social sphere in present management conditions of socio-economical processes of national economy should start from the basic unit of planning – the territorial community, that is try to predict first the local development, because a clear understanding of local constraints and competitive advantages of basic areas of management all in all allows to develop a successful and effective public policies of economic and social development of the country.

The world globalization processes and international economy development indicate the fact that the territories of the lowest management level are the driving force of any national system. In fact, initial resources and financial flows are being formed on the territorial level; the basis for the division of labour and industrial cooperation are being laid and stable relationships and interdependencies of various types of reproductive cycles and socio-economic processes are being formed at this level as well as programmes of socio-economic development of territories are being implemented, key demand of the population are being satisfied, protection of the environment are being carried out, all in all the indicators of territorial development form at first regional and then national indicators.

The growth stimulating at the level of territorial communities requires stable resource provision. The sources of local resources should be diversified under market conditions. Innovative resources become particular importance along with the traditionally main labour, material and financial resources in recent times. Innovations are positioning as the basis for rapid and sustainable socio-economic development of local communities in modern economy, because they provide high technological and competitive level as individual administrative units of the country and the country as whole through implementing new ideas with scientific and market novelty. In view of this, the level of socio-economic development of local systems is determined, in many respects, by the nature of realization of innovation potential.

It should be noted that in the process of scientific transformation of understanding the essence of category "innovative potential" an idea that innovative

potential is an ability of economic system to create a new target in certain socio-economic conditions that exist by integrating available resources for supporting the innovative development was formed [3, p. 370]. At the level of territorial management in the context of this paper under the term „new” we will understand the ability to organize and implement exactly those processes that are aimed at achieving such results which fully correspond to changes in the external environment and, first of all, the changes of market requirements and its main players.

Competitive challenges of the XXI century, as it was said in the analytical report of the National Institute for Strategic Studies of Ukraine, put such country's strategic task – to ensure economic growth at the local level on the basis of sustainable development¹ and to determine the future of local economic development based on publicity and open dialogue between the three main actors of the national economy that are “territorial community-business-government”; that will join people and will form civil society in Ukraine [7, p. 3]. Considering this, the planning of social and economic development on the principle of dialogue between three stakeholders and according to the principle “bottom-up” becomes the object of our study from the standpoint of innovation activity at the level of territorial management.

Foreign and domestic management practice indicates that there are many interaction institutions of government, businesses and community, such as: private-public partnerships, technology platforms, an advisory body to government authorities at various levels, business associations. Specific institutions that are involved directly in the development process of territories (except public authorities and local governments of various levels) overseas are: association of municipalities, national development agencies, trade-commercial and industrial chambers, techno parks, business and innovation centres, regional finance companies, private consultants and experts, trade unions, organization that specialize in bringing new technologies, business incubators, venture capital funds, guarantee funds, charities, local development agencies, community development funds, community foundations, institutions of higher education, regional research centres, engineering research laboratories, regional development agencies, etc. [4, p. 20]. In this article we will consider the activity of such institutional structures as a component of innovative potential in view of the ability of such institutions to provide a combination of national, regional and local initiatives with the interests of private sector and the needs of local communities under a separate territory.

The institutional component of the innovation potential that is the ability to develop innovation infrastructure takes a leading position among the problems that hinder the development of innovativeness in Ukraine nowadays. This was stated not only in scientific studies, but also at the macroeconomic level: «the problematic element in the development process of innovative activity in Ukraine

¹ The purpose of the sustainable development is to satisfy the needs of modern society, without compromising the ability of future generations to meet their own needs.

today is no money, and not regulatory framework, which also slows the matter, but as well is presence of structures that able to transform ideas into scientific and technical workings and to ensure such implementations in production» [5].

In general, infrastructure of innovation development in Ukraine is only at early stage of its development. However, it is clear that those innovation intermediaries are the engine of innovation development, because they provide horizontal and vertical connections between the actors of innovation activities, they create favourable conditions for effective activity and small innovative enterprises development through providing them, for temporary usage, the production areas, material and technical resources, information networks, research instruments and equipment, and also advice on a wide range of scientific, technological, economic and legal issues.

The State Agency of science, innovations and information assesses the infrastructure of innovative development of the country as one that presented by only individual types of innovative structures, in particular, such as: technology parks, research centres and business incubators. So, according to official statistics, there are 12 technological parks, 22 innovation centres, 23 innovative business incubators, 38 centres of commercialization of objects of intellectual property rights that operates in the regions of the country. For reference, only some of the innovative infrastructure elements were formed on different management levels during the period of implementation of the State target economic program "Creation in Ukraine an innovative infrastructure for 2009-2013", which was aimed at the complex development of the country' innovative infrastructure (see table 1).

However, the activity of only a small part of these structures corresponds to the tasks that must be solved by them, based on the world experience in organization of different types of innovative structures. Besides in Ukraine not only the number of innovative structures is limited, but also their structural incompleteness and functional uncertainty of their activities was formed.

It is important to note that the policy of innovative development of local communities must combine the State interests to its administrative units as well as intra-regional interests. Because, the state regional policy and the policy of local authorities and executive bodies of relevant regional entities should not be contradictory, ideally they should be integrity, complementing and enriching each other. Today, European regional policy is closely correlated with the state innovation policy; this creates new incentives for economic development of territories and encourages regions for effectively and creative using the available potential. In Ukraine there is a principle of centralization, especially, in the planning of socio-economic development. Thus in the country at first the social and economic development strategic plans for macrolevel are being elaborated, then strategies for general regional level (that is the national strategy for regional development), and only with the provisions of the last one and for the such period different regions

can write the projects of their own strategies of economic and social development [6]. The necessity of writing the strategic plans of socio-economic development for other administrative units of lower management level, including development plans of local communities, is not mentioned in Ukrainian law. According to such policy, the priority directions of territorial development are set centralized and the potential of local communities was not taken into account.

Table 1. Elements of innovation infrastructure in Ukraine (as of 1.01.2014)

Element	Number	Element	Number
Innovation and technology transfer centres	24	Centres of commercialization of intellectual property's objects	38
Research, training centres	108	Enterprises (institutions and departments) of STI	17
Educational-scientific-production complexes	34	Industrial parks	1
Investment (innovation) venture funds	1	National contact points of the Seventh EU framework programme on research and technological development	8
Scientific-innovation companies	27	Science parks	9
Consulting centres on the issues of innovation activity	7	Regional investment and development centres	27
Innovation and technology (or innovation) clusters	10	Public organizations (Council) on questions of innovative activity	7
Innovation centres	22	Technological parks	12
Innovation business-incubators	23	Other innovation structures	61

Based on the data [1, p. 56-57]

Also, the procedure of elaboration the plans of social and economic development requires its revision. Because, in order to achieve success of modernization reforms, the interests of the three subjects of territorial systems that are state (represented by the government and management ones), business and the community should be taken into account today, given the fact that not only the power but also the business and residents of the relevant administrative-territorial unit are interested in improving the socio-economic environment and in increasing the level and quality of life.

In view of this, we see the solution of the problem, first of all, in decentralization of management, in which the priority directions of the national policy of economic and social development will be formed taking into account local features and needs as well as a clear understanding of the limitations and the competitive advantages of the basic areas. Second, in our opinion just institutional intermediaries in the sphere of strategic planning and implementation of the policy of innovation and investment development of such territories as regional development agencies (RDA), which in its activities should pay the great attention to the territory development and its social component, are able take into account the needs

of local communities and to summarize the position of strategic plans of economic and social development of territories within the region.

There were some efforts to create in Ukraine the network of regional development agencies at the beginning of this century. According to the general idea, as a kind of institutions (as the subjects of the national innovation system), regional development agencies should perform in Ukraine the function of a mediator between the private and public sector of certain territory on the one hand and the intention of the authorities towards socio-economic development on another one. The network of agencies should have been established in the country during 2001-2003 in order to build the infrastructure for regional development. Just positive foreign experience of institutional the supporting territorial development through such agencies served as motivation for chosen such idea, because such institutions cooperate abroad with local and central authorities as focal centres of strategic planning and centres of supporting the development project of areas, also they provide an effective inter-sectoral cooperation of the government-business-community and create a qualitatively new economic environment [2, p. 4]. Agencies are not bound to a specific project or to perform a specific purpose. Their main function is to build trust of the main participants of relationships to each other, to identify their preferences and on this basis to select the most effective ways to improve social welfare. Agencies are able to determine the ability of national and local players, to understand their incentives and to overcome common problems and barriers, turning them into cooperation. In other words, these institutions “fill gaps of multilevel governance when there is no success of local development policy coordination” [9, p. 139].

However, such idea did not find in Ukraine its completion. Instead, there are a significant number of institutions in Ukraine that identify themselves as regional development agencies they have no corresponding title and on the territorial coverage they mostly belong to local development agencies. Also on the legislative level neither legal regime of the concept of “Regional development agency” nor matters of creation and functioning of such institutional intermediaries are not regulated with regard to range of their possible powers. In the absence of any legal regulation the activity of those institutions which identify themselves as RDA, and which were created through the activities of donor organizations and local initiatives can be described as chaotic, diversified, varied, uncoordinated and uncoordinated.

Those institutions that operate in the country and are the members of NARDA cannot be regarded as conductors of a policy of solving specific problems of local communities, because most of them are independent institutions which define priorities and directions of its activities independently: besides the level of their cooperation with local authorities and local governments is rather low, they are almost never being involved in the process of elaboration the local and regional development strategies and programs as well as to their further implementation,

their activity today are carried out mainly due to the financial support from foreign and international donors and there is no coordination and harmonization of institutions activities.

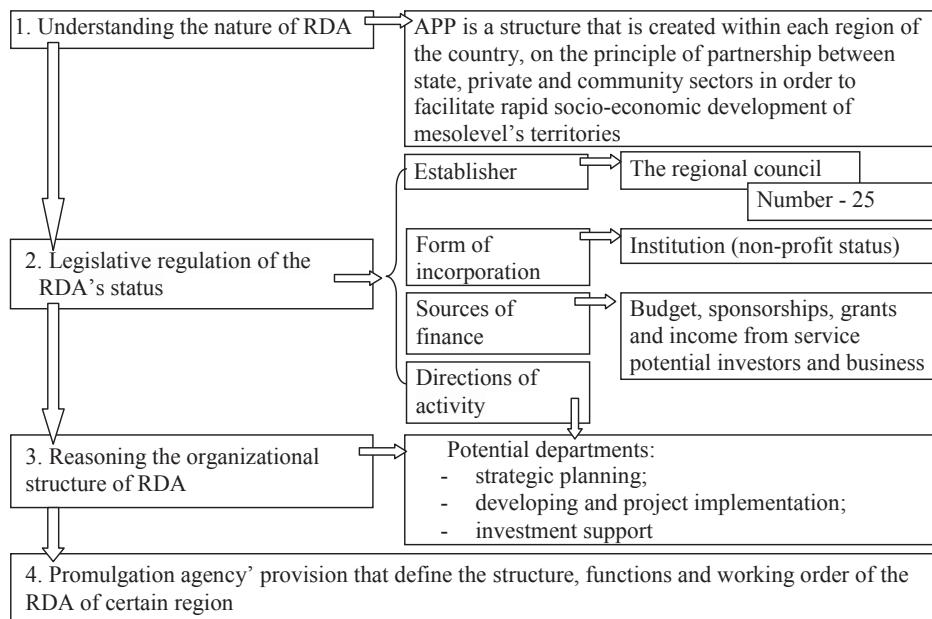
To make institutional intermediaries, as a kind of interaction institutions between interests of three subjects of the national economy and an effective leaders of future changes in the economic and social life of the territories on the way to their prospective development, it is necessary to develop the algorithm of functioning of institutional intermediaries adapted to domestic conditions and to regulate at legislative level the questions of their status, quantity, responsibilities and funding.

When building the country's network of regional development agencies, in our opinion, should guide the following: territorial (regional or local) development agency is an institute that studies the problems of the specific territories connected with economic and social development, examines the prospects of their (territories) development, elaborates economic and social development plans for local areas through cooperation between local and regional authorities, business and communities, provides flexible information activities and is engaged in implementation of specific projects. The activities of territorial development agencies should have a clear connections with the area and therefore, depending on the size (the territory that covered by the activities of an institutional agent), there are the regional development agencies and local development agencies. Accordingly, the RDA according to the administrative division of Ukraine covers larger territories (regions), local development agencies cover the territory of district or city and the area of its influence can be included in the RDA areas' interest.

We propose to build the RDA network that cover by the field of their activities the regions – areas that are (in accordance with the regional division of the country) belong to the nomenclature of territorial units for statistics NUTS-2. So the number of institutional intermediaries in the country must be equal 25. The founder of the RDA should be a body of local self-government at regional level – namely, the Regional Council.

The main steps on the way of building the country's network of regional development agencies and the author's approach regarding their understanding present in pic. 1.

Pic. 1. The main steps on the way of building the country's network of regional development agencies



When approach for creating a network of regional development agencies are properly selected, their effective functioning will embody a number of significant benefits to areas that will be covered by their field of activity. First, it is activation the activity of local community. Agencies will moderate processes of territorial management through wide discussions with local community area vision, the key vectors of its development, current problems and their possible solutions. The starting basis here is the principle that “the best expert is a citizen as a consumer of goods in the territory” [2, p. 14]. Second, it is an ability to use the agency as a tool for engaging a wide range of stakeholders to the process of the territory’s development that allows to mobilize the internal resources and to implement together various initiatives. Thirdly, it is access to alternative sources of financing for territories’ development. Agencies allow forming for projects of social and economic development of territories different funding sources as alternatives to budget ones, and those which have more freedom of their using. The advantages also include the possibility to involve different specialists to the planning process, to identifying problems and finding opportunities for mobilization and development of expert potential of territory and also the possibility to obtain access to the best national and international experience management, forecasting and planning of territorial development.

Thus, the regional development agency as a structure established on the basis of partnership between private, public and community sectors in order to identify and complex solution of different problems of certain territories' development is an integral part of the innovation potential. Such recognized necessity of joint participation in territories' development of the government, business and society is seen as one of the unchanging foundations for creating effective and sustainable agency. Institutional mediator models future of territories based on current issues and available resources: however, its internal constant creative search forms new instruments of influence, increases or weakens the separate activity areas and opens them in a new light.

References:

1. Analytical Report on the activities of the State Agency on science, innovations and informatization of Ukraine in 2013. [Electronic resource]. – Access mode: http://dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/-т%20Держ-нформнауки%20за %202013%20p_PDF.pdf.
2. Как создать жизнеспособное агентство местного развития: практическое руководство для украинских городов и районов [EU / UNDP "Support to regional development of Crimea"]. – ПРООН, 2013. – 42 с.
3. Комилов С. Дж., Файзуллоев М. К. Оценка инновационного потенциала социально-экономического развития региона // Проблемы современной экономики. – 2013. – №3 (47). – С. 369-373 [Electronic resource]. – Access mode: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-innovatsionnogo-potentsiala-sotsialno-ekonomiches-kogo-razvitiya-regiona>.
4. Лендъел М. Нові інституційні механізми регіонального розвитку в Європі / М. Лендъел // Регіональні студії. – 2013. – Випуск 1. – С. 18-28.
5. Methodical materials for information and consulting support objects of innovation infrastructure and for their interaction. [Electronic resource]. – Access mode: http://dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/metod_mater_innov.doc
6. Порядок розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2011 р. №1186. [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1186-2011-п>.
7. Стимулювання економічного зростання на місцевому рівні: аналітична доповідь / [С.О.Біла, О.В. Шевченко, М.О. Кушнір, В.І. Жук та ін.]; під ред. С.О. Білої. – К.: НІСД, 2013. – 54 с.

-
8. Черкашина К.В. Місцеве самоврядування як засіб забезпечення сталого розвитку територій / К.В. Черкашина // Сталий розвиток територій: проблеми та шляхи вирішення: матеріали ІІ міжнар. наук. практ. конф., 1 жовт. 2011 р. – Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2011. – С. 88-90.
 9. Maccani P. Multilevel governance and the role of regional agencies in territorial and rural development: a snapshot of three European countries / P. Maccani, A. Samoggia // Strategic planning for local development: case studies from small and mid-sized European cities. – Belgrade, Serbia, June 2010. – P. 135-152.

Conceptual approaches to the formation of the investment portfolio in the unit investment trusts in Ukraine

Konceptualne podejścia badawcze do tworzenia portfela inwestycyjnego w funduszach wzajemnego inwestowania na Ukrainie

Jurii Porodko

The University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv) ubs@ubs.gov.ua

Summary

The peculiarities of formation of the structure of assets in the unit investment trusts are examined in this article. The article focuses on the basic components of the formation process of the unit investment trust portfolio assets and determines the features of different types of the investment portfolios in the unit investment trusts. Another point concerns a system which estimates the value of securities at the stage when the portfolio of assets is being formed in the unit investment trust. The article also analyses a system of factors which determine both benefits and risks the unit investment trust undergoes when the portfolio of assets has been already formed.

Streszczenie

W tym artykule opisano funkcje tworzenia struktury aktywów funduszów wzajemnego inwestowania. Podkreślono główne elementy procesu tworzenia portfela aktywów funduszów wzajemnego inwestowania. Określone cechy różnych rodzajów portfeli inwestycyjnych funduszów wzajemnego inwestowania. Przedstawiana system wyceny papierów wartościowych w tworzeniu portfela aktywów w funduszach wzajemnego inwestowania. Wyjaśniono karty wyników rentowności i ryzyka funduszów wzajemnego inwestowania.

Keywords: unit investment trust (UIT), investment portfolio, securities, estimation of assets, investment efficiency

Słowa kluczowe: zaufanie inwestycji jednostki (UIT), portfel inwestycyjny, papiery wartościowe, efektywność inwestycji

Actuality. As amount of the people's savings tends to become higher it is a good prerequisite for them to become an investment resource. One of the best rational forms of transformation of the people's savings into investment capital is a collective investment in the unit investment trusts. In order to provide an effective process with the use of the private investor's bankrolls it is necessary to create an excellent procedure as to the selection of securities and formation of the unit investment trust portfolio of assets on their grounds. To successfully manage a financial assets portfolio it is necessary to solve a complex of tasks. First of all, formation of the investment portfolio should be based on the securities with the best possibilities for their growth in value. In addition, division of the investment portfolio into the securities' classes matters as it gives the possibility for different approaches in the assets management.

The aim of the work is to provide methodological recommendations as to the successful formation of the investment portfolio in the unit investment trust.

Research on the topic. The researchers such as L. Hitman, S. Martjushev, I. Lobanov, W. Milovidov, W. Nikiforova, F. Faboci i, D. Sachin, L. Prater, V. Bertin, K. Harington, U. Sharp, J. Bejli have made a significant contribution to the research concerning unit investment trusts activity.

Basic content. The investment portfolio is just the tool able to realize the goals set by the unit investment trust activity. Taking strategies of the unit investment trust activity and characteristics of the financial assets into account there is a possibility to form a variety of the investment portfolios each of which can be characterized by the acceptable level of the financial risk, prospective profits and a definite investment period [6].

Formation of the unit investment trust assets structure should be characterized as a complex of the following consecutive stages:

1. Determination of type and key parameters of the investment portfolio;
2. Development of the system selecting assets at the formation of their structure;
3. Estimation of risks and profitability of the unit investment trust with definite structure of the assets portfolio.

The first stage. To classifying a type of the unit investment trust portfolio it is necessary to determine a source the future investment earnings will be originated, i.e. a growth of the value of the definite financial asset or because of the current earnings such as dividends.

Considering the goals of the unit investment trust activity, there are three types of the investment portfolios such as a growth portfolio, an income portfolio, and a balanced portfolio[8].

1. A growth portfolio is based on the securities which show the growth of the market value.

The very inclusion of shares which can demonstrate the growth of value in the investment portfolio provides a capital growth in general.

2. An income portfolio provides obtaining high performance of the current income. First of all it is done at the cost of dividend earnings and interest payments. At the same time the portfolio structure should be basically generated from the securities which are characterized not by a high growth of the market value, but high dividend and interests regular payments. High-yield bonds and shares of the big low-risk enterprises should form a core of the income portfolio.

3. A balanced portfolio of unit investment trust should be simultaneously formed with two parts.

The first part consists of the assets providing capital growth at the cost of their growth of value which shares make in general. The second part consists of the assets providing regular incomes. These are mainly the interests obtained from incomes and payments of dividends from shares [11, p.8-11].

Due to such a structure this portfolio insures the investors of the unit investment trust against possible losses in the stock market caused by decrease of the value of securities as well as low both interests and dividends incomes from the securities. An investment strategy of the UITs the structure of which is of the balanced type, depending on the market conjecture should predict the revision of the proportions between securities characterized by a regular growth of the market value and securities which provide high current income. A structure of assets of this type of portfolios of unit investment trusts should be mainly generated from both privileged and simple shares of the enterprises as well as the bonds in which more or less financial resources of the UITs with reference to the market conditions and investment expectations are placed [9].

With reference to the type and level of the unit investment trust diversification it is necessary to allocate key parameters of the investment portfolio of the structure of assets.

For example, portfolio of the structure of assets can be characterized by the following key parameters.

At first, for example, the limits of investments according to the classes of assets should provide such limitations as :

- a fraction of the risky assets, namely the shares of the Ukrainian issuers should make 90%;
- a fraction of the low-risk assets, namely domestic government loan bonds should make 10 %;

Secondly, the limits of investments according to the economic sectors provide:

- maximum fraction of the shares of the same sector issuers, cannot exceed 40 %.

Thirdly, the limits of investments of the securities according to individual issuers anticipate:

- maximum fraction of the shares of a separate issuer cannot exceed 20 %.

The second stage. During the process of formation of the unit investment trust assets the very process of the selection of assets is expected. In order to include securities in the investment portfolio it is necessary to assess the dynamics of the changes of their market value and analyze the activity of their issuers.

Essentially, there are two conceptual approaches in the process of assessing the value of securities and the activity of their issuers. These are the fundamental and technical analysis. [10, p. 7-12].

In general, a complex of the economic and non-economic factors that affect the changes of price of the investee belongs to the fundamental analysis of the investment.

Application of the fundamental analysis should anticipate the calculation of the so-called «fair» value of the investee, and especially shares purchased by the UIT. The inclusion of securities in the investment portfolio is appropriate only when it is characterized as one «undervalued» by the market.

Especially the purchase of shares by the unit investment trust should be done on condition that their fair calculated value is higher than that one on the market, i.e., in case if there is a tendency for their growth only.

The opposite situation takes place when the value of the securities is overestimated by the market, that is when its determined fair price is lower than the market's one. In such a conditions the purchasing of the given securities will not be effective, and in case they are in the investment portfolio it is necessary to realize them.

When unit investment trusts carry out a fundamental analyses of the objects to be selected for the capital investment there is a necessity to use two the most general methods, such as:

1. The comparative analysis and
2. Calculation of the “fair value” based on the discounted cash flows.

A key task of the comparative analysis should be determination of the most suitable securities, especially those issued by the companies which have clearly defined perspectives for the growth value among the others in the same sector. To solve the task concerning a rational selection of the securities for investment becomes possible only when appropriate coefficients that determine economic efficiency of the company will be applied. The most used coefficients of the comparative analysis of the companies are:

- P / E Ratio (price to earnings);
- P / S Ratio (price to sales);
- P / BV Ratio (price to balance value);
- P / FCF Ratio (price to free cash flow);
- P / R Ratio (price to reserves).

Those companies should be considered as perspective the rate of the coefficients (multipliers) of which are below the average at the market. In case the calculated ratio of the company is higher than the market one, than the value of its shares is overestimated, therefore there is no need to use them to form a structure of assets of the unit investment trust [2, p.1163].

Innovative approach of comparative analysis determination value of securities can include many factors in one indicator. For example this indicator can consist of the sum 0,5 P/E Ratio, basis on the company earnings and 0,5 P/S, basis on the company sales.

At the formation of the portfolio of assets by the unit investment trusts, besides application of the methods of the fundamental analysis, much attention should be also paid to the application of the methods of the technical analysis of the evaluation of the securities value.

The technical analysis of the evaluation of the securities value provided by the unit investment trusts is reduced to an estimation of the graphical information that characterises the changes of value of the securities and especially the tendencies in changes of the rate value of shares. In the scientific literature the technical analysis is described as a set of methods forecasting the changes of the cost of securities through the study of price development, volume of trading and other past market data. Technical analysis provides the assumption that changing the cost of securities in the previous period incorporates the influence of all factors and therefore provides the grounds to determine them in the future. [9, p.126-128]. According to the technical analysis the trend of the securities cost changes in the previous period considers all fundamental factors which influence on it economically, politically, and psychologically as well.

In accordance with the given generalizations, to make decision as to the formation of the investment portfolio with application of the technical analysis of evaluation of the securities value, the investment object itself plays no role; development of its value in the previous period is only important. Just because the investment decisions with application of the technical analysis are based on the charts showing the development of the cost of the objects for investment it is often called as a «graphic» analysis of the assessed value [1].

Control over the investment portfolio and application of the analysis of the assessed value of the securities included in that portfolio directly depend on their types and characteristics [5].

The assessment of the batch of shares in the unit investment trust in Ukraine should be done in accordance with their market value formed on the stock exchange rate established in the leading share markets «PFTS» and «Ukrainian Stock Exchange».

While estimating the cost of shares it is also necessary to consider the peculiarities which characterize their issuers. E.g., while estimating the cost

of shares it is necessary to take into account whether the enterprises which issued them are profitable or inefficient, and if they are trading in the open or closed markets, etc. While estimation a batch of shares placed in the UITs it is also necessary to consider what fraction exactly is in the statutory UITs of the enterprise. This because while evaluation of the batch of shares which makes more than 10 % of the statutory capital of the company it is also necessary to consider the cost of the corporate rights originated from its possession [7]. In the share UITs, while selecting shares, besides the development of their cost, the level of the liquidity plays a main role. This is due to the high liquidity of shares, it is possible to review an investment portfolio structure in time by withdrawing the shares with little prospects and placing capital in the potentially profitable.

The liquidity of the investment portfolio of shares makes it possible to faster respond to the unfavorable changes both at the corporate level of the issuers and economy in general. Besides liquidity, when forming a UITs investment portfolio based on the shares, it is very important to establish and keep to an acceptable rate of diversification, including fixing maximum proportion of the financial resources in the shares of one issuer, for example at the level of 10-20%.

Based on the above characteristics of the fundamental and technical analyses of the assessed value of shares we can state that they both should must be applied in complex. According to this, the basic parameters of the activity of the issuers reflecting the "fair" value of shares and pace of the price changes should be taken into account simultaneously. In order to determine a list of securities to be included in the investment portfolio it is necessary to determine a potential of their growth in value. In accordance with the above information, the main criterion for the securities to be included into the structure of the assets portfolio of the UIT, there should be the pace of their prices growth adjusted by a coefficient that could fully characterize the level of their underestimation by the market or their fair value.

Therefore it follows that when selecting securities and determining their fraction in the unit investment trust investment portfolio structure it is necessary to calculate the synthesis rate, which will consider the pace of their growth of value as well as the main coefficients of the level of their underestimation by the market, e.g. P/E and P/S.

The third stage. At this stage it is necessary to make an assessment of incomes and risks of the unit investment trust, the assets portfolio of which has been formed. To fulfill assessment of the cost of shares of the unit investment trusts and to compare it with the data of other UITs, a set of the investment coefficients is applied.

Perhaps the most important of them is the Sharpe ratio [12], which is calculated as a proportion of the shares income minus no-risky income level to the rate of the share risk:

$$SR = (R_c - R_{fc})/s,$$

Where, SR – UIT Sharpe ratio;

$R\bar{i}$ – average income of the unit investment trust per analyzed period;

$R\bar{f}$ – average income with no-risky asset per analyzed period;

σ – mean-square deviation of the share income from its average value.

The calculated value of Sharpe ratio should be compared with the data of the ratio of similar unit investment trusts which are its competitors in attracting of the investment capital.

Innovative approach could be comparison of the Sharpe ratio value of the analyzed UIT with the similar ratio that is calculated on average on specific market sectors, i.g. as to UIT risky assets formed mainly of shares or UIT with the bonds in the core of the portfolio structure is also reasonable. The average market Sharpe ratio is taken into account as a reference value in order to assess the effectiveness of management of the UIT relatively to the average market so-called “indexing” investments. In case Sharpe ratio value is lower than the reference index value it becomes clear that the rate of return on the capital placed in this unit investment trust is not sufficient and does not justify the level of risk that a assets management company undertakes.

Getting a negative index of Sharpe ratio indicates that it would be more rational to place financial resources in the so-called “risky-free” government securities, rather than to place them in this unit investment trust. For the UITs generated on the shares it would be reasonable to calculate a reference value of Sharpe ratio on the basis of the stock index, like those in Ukraine – the national index of the “First Stock Trading System” or index of the “Ukrainian Exchange”. For the UITs generated on the bonds the reference value of Sharpe ratio should be calculated on the basis of the share index, like “PFTS C-bonds» in Ukraine.

When determining a reference value of Sharpe ratio for the UITs that are characterized by a mixed structure of assets it is necessary to form an original composite index. The calculation of the reference value of Sharpe ratio will be made on its basis.

It would be a rational innovative approach to generate such a composite index as follows:

- 60 % a share fraction which form PFTS index;
- 40 % a fraction of the securities which form PFTS C-bonds index.

The given innovative structure of the composite index for calculating a reference value for the Sharpe ratio for the UITs with the mixed assets is provided as an example since the risky assets considerably prevail in the UITs with mixed investments and the very fraction of shares is higher than that of the bonds. Depen-

ding on the structure of assets of a particular UIT it becomes possible to review the above mentioned ratio of the risky and low-risk assets of the composite UIT.

While estimating the results of the process of assets management of the unit investment trusts it is necessary to apply other coefficients as well. In particular, we should use a coefficient of correlation of the UIT bonds income along with the income benchmark [3].

According to the type of the assets structure of the UIT there is a necessity to apply different income benchmarks. Regarding the UITs of the risky assets, which are formed with shares, income should be correlated with the stock indices «PFTS» and the «Ukrainian Exchange» index.

As an innovative approach for the UITs generated with the bonds and mixed-asset structure the correlation of income should be carried out with the income benchmark of composite indexes having above-mentioned structure.

The correlation coefficient of income of the UIT shares with banchmark income is calculated as follows:

$$Cor = \frac{\sum (R_i - \bar{R}_i) \times (R_m - \bar{R}_m)}{n \sigma_i \sigma_m} \quad 2$$

Where, R_i – an indicator of the unit investment trust income per accounting period.

\bar{R}_i – an average level of income of unit investment trust per analyzed accounting period.

R_m – an indicator of the stock index growth per accounting period.

\bar{R} – an average level of a stock index growth per analyzed accounting period.

n – a number of accounting periods during which an income level of unit investment trust and a stock index is calculated.

σ_p – standard mean-square value of income of unit investment trust per an accounting period.

σ_m – standard mean-square average value of income on the market (index) per an accounting period.

The beta coefficient of unit investment trust which characterises level of its risk settles payments as follows:

$$\beta = \frac{\sigma_p}{\sigma_m} Cor \quad 3$$

Beta coefficient shows how important the connection between the income changes of the UIT and the level of the stock index growth which characterizes the market is. Having calculated this coefficient we can speak about a level of risk, which is typical to the unit investment trust. In case, when the value of the cal-

culated coefficient Beta UIT will exceed 1, than the risk level of the UIT will be considered as higher than the average one on the market. As opposed to this, when the coefficient Beta UIT is lower than 1, we should insist the portfolio of assets of the unit investment trust is characterized by the lower risk from that of the average on the market [13].

Coefficient Alpha [4] characterizes how professional a assets management company of unit investment trust is, and displays how much an average cost increase of shares exceeded the rate of the cost increase of shares which was expected in terms of the coefficient of beta UIT. Calculation of alpha coefficient is as follows:

$$\alpha = \bar{R_i} - \left| \bar{R_f} + (\bar{R_m} - \bar{R_f})\beta \right| \quad 4$$

Where, $\bar{R_i}$ - average level of income of unit investment trust per an analyzed accounting period.

$\bar{R_f}$ – average level of income with no-risky assets

$\bar{R_m}$ – average level of stock index growth per analyzed accounting period.

β – UIT Beta coefficient

Conclusions. Provision Effective functioning of the unit investment trusts becomes possible only when formation of the investment portfolio is irreproachable. The process of formation of the investment portfolio consisting of securities, should be performed according to the type of the unit investment trust and determined acceptable parameters of income, risk and liquidity. The core of the effective investment portfolio of the unit investment trust should be formed with the perfect system of selection of assets based on the parameters of their investment appeals, i.e. a growth rate of value, P/E, P/S, etc. Only with complex application of such parameters as Sharpe ratio, Alpha and Beta Ratio, etc it is possible to speak about the effectiveness of the UIT's activity and how perfect its investment portfolio is.

Bibliography

Аналитика от инвестиционной компании «Милком-Инвест» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.milcom.ru/analytics/>.

Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов: Пер. с англ. – 4-е изд. / А. Дамодаран. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2007. – 1340 с.

Ильина Ю.Б., Особенности деятельности и оценка эффективности управления инвестициями российских ПИФов / Ю.Б. Ильина, Е.И. Романюк // Вестник СПбГУ. – 2003. – № 4. С. 120.

Лобанов И. Оценка риска паевых фондов, инвестирующих в акции / И. Лобанов // Инвестиции Плюс. № 4 (25). – 2000. – С. 15-18.

Мартюшев С. Количественный анализ доходности ПИФов: пределы и возможности / С.Мартюшев, М.Кононова // Рынок ценных бумаг. – 2006. – №1. – С. 44-48.

Мищенко А.В. некоторые подходы к оптимизации инвестиционного портфеля / А.В. Мищенко, А.А.Попов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №2. С.108-109.

Сачин Д. Управление активами инвестиционных фондов. Основные принципы формирования инвестиционного портфеля / Д.Сачин // Журнал «Рынок Ценных Бумаг»– 2003. – № 7. (238). – С. 50-52.

Слободян О.А. Ризик у діяльності інститутів спільногоЯ інвестування / О.А. Слободян // Вісник вищої ради юстиції. – 2011. – № 3(7) 2011. – С.150- 159

Соломіна Г.В. Функціонування компаній з управління активами: світовий досвід і вітчизняна практика / Г.В. Соломіна // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2012 – №2 – С. 28-32.

Хаертфельдер М. Фундаментальный и технический анализ рынка ценных бумаг / М. Хаертфельдер, Е. Лозовская, Е. Хануш. – Спб.: Питер. – 2005. – 352 с.

Циганюк Д.Л. Управління портфелем цінних паперів інститутів спільногоЙ інвестування: автореферат диссертациї на здобуття наукового ступення кандидата економічних наук : 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / Д.Л. Циганюк. – Суми: АБС НБУ. – 2011. – 22 с.

Шарп У. Инвестиции /Пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М.: ИНФРА-М, 2004. - XII, 1028 с. С. 207-215;

Breeden D.T. Empirical Tests of the Consumption-Oriented CAPM / D.T. Breeden, M.R. Gibbons, R.H. Litzenberger // Journal of Finance. – 1989. – № 44. – P. 231-262.

Studium procesu rekrutacji na stanowisko inno-brokerów

The study of the recruitment process for the position of an InnoBroker

Monika Jakubiak*, Arkadiusz Małek**

*dr, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Wydział Ekonomiczny, Instytut Zarządzania

** dr inż., Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A.

Streszczenie

Artykuł podejmuje problematykę oceny potencjału innowacyjnego absolwentów z uczelni regionu lubelskiego na podstawie studium procesu rekrutacji na stanowisko inno-brokerów. Podjęte rozważania są istotne w aspekcie Krajowych Ram Kwalifikacji oraz wiedzy, umiejętności i postaw młodych ludzi kończących kształcenie na poziomie wyższym i wchodzących na rynek pracy. Zamieszczono analizę jakościową i ilościową materiału empirycznego zawartego w formularzu aplikacyjnym w pierwszym etapie rekrutacji. Liczba zgłoszonych aplikacji świadczy o istnieniu ogromnego potencjału ludzkiego na Lubelszczyźnie do pracy w innowacyjnym zawodzie inno-brokersa.

Summary

The paper is an attempt at the evaluation of innovative potential of graduates of Lublin Voivodeship's universities carried out on the basis of the recruitment process for the position of an inno-broker. The issue seems significant in the aspect of the National Qualifications Framework, knowledge, skills and attitudes of university graduates entering the labour market. The paper includes qualitative and quantitative analysis of information supplied in the application form required for the first stage of the recruitment process. The number of applicants proves the existence of considerable human resources potential of the region as regards the position of the inno-broker..

Słowa kluczowe: potencjał innowacyjny, inno-broker, absolwenci, region lubelski

Keywords: potential for innovation, inno-broker, graduates, Lublin region

1. Wprowadzenie

Województwo Lubelskie należy do najbiedniejszych regionów Polski i Unii Europejskiej. Wynika to z wielu czynników, m.in. peryferyjnego położenia względem bardziej rozwiniętych regionów kraju oraz rolniczego charakteru województwa. Mimo trudnej sytuacji gospodarczej, w regionie występuje znaczny potencjał społeczny i intelektualny w postaci licznych szkół wyższych, a co za tym idzie – studentów, absolwentów oraz pracowników naukowych. Odpowiednie wykorzystanie tego potencjału umożliwiłyby z pewnością dalszy rozwój innowacyjny regionu. Duże możliwości w tym zakresie dają środki unijne, umożliwiające finansowanie projektów innowacyjnych.

Prezentowane opracowanie podejmuje problematykę oceny potencjału innowacyjnego absolwentów z uczelni regionu lubelskiego. Materiał empiryczny zebrano na podstawie procesu rekrutacji do projektu pt.: PI Nowy model kompleksowej obsługi potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw – INNO-BROKER, realizowanego przez Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A. oraz Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie. Liczba zgłoszonych aplikacji świadczy o istnieniu w województwie Lubelskim ogromnego potencjału absolwentów zainteresowanych pracą w innowacyjnym zawodzie inno-brokera.

Podjęte rozważania są niezmiernie istotne nie tylko w aspekcie perspektyw innowacyjnego rozwoju Lubelszczyzny, lecz również wobec wymogów tworzenia Krajowych Ram Kwalifikacji, a więc wiedzy, umiejętności i postaw młodych ludzi kończących kształcenie na poziomie wyższym i wchodzących na rynek pracy.

2. Potencjał innowacyjny Lubelszczyzny

Województwo lubelskie zajmuje ok. 8% powierzchni kraju (25114 km^2), plasując się na trzecim miejscu wśród polskich województw pod względem wielkości¹. Mimo swoich znaczących rozmiarów województwo lubelskie należy obecnie do najbiedniejszych regionów Unii Europejskiej (UE), a także do najsłabiej zurbanizowanych i zaludnionych regionów w Polsce, co nie pozostaje bez wpływu na sytuację demograficzną. Od początku lat dziewięćdziesiątych utrzymuje się bowiem spadek liczby ludności, w latach 2005-2010 liczba ludności w regionie spadła o ponad 27 tys. osób². Wpływ na tę trudną pozycję regionu na tle kraju i UE ma wiele czynników, do których w szczególności należy rolniczy charakter województwa lubelskiego, którego ponad 63% powierzchni zajmują użytki rolne, a ponad połowa ludności (także czynnej zawodowo) mieszka na wsi.

¹ http://www.stat.gov.pl/lublin/51_PLK_HTML.htm, 30. 04. 2014.

² Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020. Raport monitoringowy za rok 2010, dostępny online: http://www.lubelskie.pl/img/userfiles/files/RozwojRegionalny/Raport_Monitoringowy_SRWL_za_rok_2010.pdf, s. 17-19, 30.04.2014 r.

Struktura zatrudnienia w województwie lubelskim, charakteryzująca się relatywnie wysokim wskaźnikiem osób zatrudnionych w rolnictwie, nie generuje zapotrzebowania na wysoko wykwalifikowanych pracowników. Sektor usług w regionie charakteryzuje znacznie mniejsze rozmiary, niż w pozostałych regionach Polski i UE, co daje najniższą w Polsce wartość dodaną brutto na pracującego (ok. 80%). Tymczasem wydajność pracy znajduje się wśród istotnych czynników określających efektywność regionu. Regionalny przemysł zatrudnia jedynie 3,5% krajowych zasobów pracy, dostarczając 2,7% wartości produkcji sprzedanej przemysłu³.

Jednym z podstawowych wskaźników wpływających na rozwój regionów (w szczególności także w aspekcie innowacyjności i przedsiębiorczości) jest aktywność gospodarcza, mierzona przy wykorzystaniu wielkości produktu krajowego brutto (PKB) lub PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca obszaru⁴. W 2012 r. PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca Lubelszczyzny wyniósł 68,1%, plasując region na niechłubnym przedostatnim miejscu w rankingu polskich województw (przed podkarpackim)⁵.

Istotny wpływ na innowacyjność regionów wywiera sytuacja na rynku pracy, określana m.in. poprzez stopę bezrobocia, która w województwie lubelskim jest wyższa niż średnio w kraju (w roku 2012 – 14,2%, w regionie przy 13,4% w kraju)⁶. Regionalny rynek pracy cechuje duża nadwyżka podaży pracy nad popytem, mimo niższej oficjalnej stopy bezrobocia⁷.

O wyjątkowo trudnej sytuacji na regionalnym rynku pracy świadczy fakt, że dominującą grupą wiekową wśród bezrobotnych jest młodzież. W 2011 r. osoby pomiędzy 25 a 34 rokiem życia stanowiły 33,6% ogółu bezrobotnych, ponad połowa zarejestrowanych bezrobotnych (55,7%) nie przekroczyła 34 roku życia, zaś 3/4 spośród tych osób jest w tzw. wieku mobilnym – najwyższej aktywności zawodowej (do 44 lat)⁸.

Mimo wskazanych wyżej trudności rozwojowych województwa lubelskiego oraz niskiej przedsiębiorczości regionu pozytywnie dla jego rozwoju rokuje wzrastający potencjał społeczny Lubelszczyzny na tle kraju, w zakresie tzw. wskaźników „edukacyjnych” (jak współczynnik skolaryzacji netto w odniesieniu do uczniów szkół ponadgimnazjalnych (w roku szkolnym 2010/2011 wynoszący

³ A. Buczacki i in., *Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego na lata 2008-2015*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Lubelskiej, Lublin 2008, s. 9.

⁴ PKB per capita.

⁵ *Wstępne szacunki produktu krajowego brutto według województw w 2012 r.* (opracowanie eksperymentalne), notatka informacyjna, GUS, 30.01.2013.

⁶ <http://www.stat.gov.pl>, 20.01.2014.

⁷ Jest to spowodowane faktem, że znaczna część ludności zamieszkującej tereny wiejskie nie spełnia kryterium niezbędnego do uzyskania statusu bezrobotnego, posiadając gospodarstwa rolne o powierzchni większej niż przewidują przepisy prawne.

⁸ I. Wójcik, *Rynek pracy wyzwaniem dla młodych*, Wojewódzki Urząd Pracy w Lublinie, Lublin 2013, s. 46-47.

93,20%), liczba studentów, liczba absolwentów uczelni wyższych, czy udział ludności z wyższym wykształceniem wśród ogółu mieszkańców regionu)⁹.

Województwo lubelskie wyróżnia się na tle kraju znacznym potencjałem w postaci szkół wyższych, w tym studentów, absolwentów oraz pracowników naukowych. W roku akademickim 2012/2013 w 18 szkołach wyższych kształciło się ok. 92 tys. studentów¹⁰. Głównym ośrodkiem akademickim Lubelszczyzny jest stolica regionu – miasto Lublin, gdzie funkcjonuje 9 szkół wyższych, na których studiuje 88% studentów. Największymi szkołami wyższymi są uczelnie publiczne, tj.¹¹:

- Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej (26,6% ogółu studentów regionu);
- Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II (16,6%);
- Uniwersytet Przyrodniczy (11,4%);
- Politechnika Lubelska (10,7%);
- Uniwersytet Medyczny (7,8%).

Szkoły wyższe w regionie lubelskim obok działalności dydaktycznej prowadzą także działalność badawczą i wdrożeniową (B+R). Niska innowacyjność przedsiębiorstw w regionie mogłaby ulec zmianie, przy odpowiednim wykorzystaniu potencjału funkcjonujących tu uczelni. W tym celu niezbędny jest transfer badań i innowacji technologicznych prowadzonych na uczelniach do gospodarki i życia społecznego.

3. Innowacyjna rola inno-brokerów

Innowacyjność proponowanego w ramach projektu INNO-BROKER dotyczy podejścia na poziomie instytucjonalnym, instrumentalnym i funkcjonalnym. Dotychczasowa praktyka komercjalizacji innowacji bardzo często nie uwzględniała strony popytowej. Prezentowany projekt służy diagnozie i zaspokajaniu potrzeb innowacyjnych przedsiębiorców. Innowacyjność proponowanego rozwiązania przejawia się w kompleksowości usług inno-brokera, który, wyposażony w wiedzę na temat potrzeb przedsiębiorców oraz aktualnego rynku innowacji (oferta badawcza jednostek naukowych, źródeł i mechanizmów finansowania, zasad ochrony prawnej innowacji itd.) będzie pełnił funkcję analityczno-doradczą, w zakresie diagnozy przedsiębiorstwa, nawiązania współpracy z odpowiednią jednostką badawczą oraz pozyskania środków na finansowanie innowacji.

Jak wynika z analizy literatury przedmiotu, procesy wprowadzania na rynek, promocji i sprzedaży innowacji, wymuszają wykorzystanie konkretnych narzędzi

⁹ <http://www.stat.gov.pl>, 20.01.2014.

¹⁰ Dane GUS dostępne online: <http://www.stat.gov.pl>, 01.02.2014.

¹¹ Tamże.

i modeli komercjalizacji¹². Inno-brokerzy muszą zarówno znać ich zasady teoretyczne, jak również potrafić znaleźć ich praktyczne wykorzystanie. W związku z powyższym Narodowe Centrum Badań i Rozwoju wraz z Ministerstwem Nauki i Szkolnictwa Wyższego wydało praktyczny poradnik dotyczący komercjalizacji wyników badań naukowych¹³.

Wartością dodaną proponowanego rozwiązania jest szybkość, wysoka jakość oraz kompleksowość świadczonych usług pośrednictwa w zakresie transferu technologii. Podejście inno-brokerów różni się od obecnie stosowanych założeniem, że stymulatorem kreowania innowacji są przede wszystkim przedsiębiorstwa i ich potrzeby. Dotychczas rola taka przypisywana była uczelniom wyższym i jednostkom naukowo-badawczym. Podejście to zakładało, że kreowane na uczelniach innowacyjne pomysły mogą mieć bezpośrednie zastosowanie w biznesie, a brakuje jedynie infrastruktury transferu tej wiedzy. Potrzeby przedsiębiorców często pozostają niezaspokojone bądź też zaspokajane we własnym zakresie z pominięciem oferty jednostek naukowo-badawczych. Spowalniało to proces komercjalizacji wiedzy i ograniczało innowacyjność przedsiębiorstw.

Proponowane rozwiązanie różni się od dotychczas stosowanych również sposobem realizacji powiązania nauki i biznesu, które polegać będzie na zastosowaniu niezależnego ogniska w postaci inno-brokera, a nie wykorzystywaniu komórki umiejscowionej w strukturach jednostki naukowo-badawczej odpowiedzialnej za komercjalizację badań. Punktem wyjścia do świadczenia usługi inno-brokera jest przedsiębiorca i jego potrzeby innowacyjne. Świadcząc usługę na rzecz przedsiębiorcy inno-brokerzy będą bezpośrednio współpracować z sektorem nauki, administracji i instytucjami otoczenia biznesu.

Według założeń projektowych wyszkoleni inno-brokerzy mają być zatrudnieni w strukturach Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A. i zostaną w sposób naturalny włączeni w system obsługi potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw, korzystając z infrastruktury, kontaktów i doświadczenia Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A. i instytucji z nim współpracujących. Zakres obowiązków inno-brokerów obejmuje: ocenę potrzeb innowacyjnych (np. poprzez audit innowacyjności), pomoc w zidentyfikowaniu i nawiązaniu współpracy z jednostką naukową, po przygotowaniu wniosku o finansowanie współpracy ze środków zewnętrznych i jego rozliczenie. Świadcząc kompleksową usługę wyszkoleni inno-brokerzy mogą korzystać z zewnętrznego wsparcia eksperckiego (przy opracowaniu biznes planu, wykonalności projektu, audytu technologicznego itd.).

¹² K. Klincewicz, *Dyfuzja innowacji. Jak odnieść sukces w komercjalizacji nowych produktów i usług*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011 oraz K. Klincewicz, *Zarządzanie technologiami. Przypadek niebieskiego lasera*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2010.

¹³ *Przewodnik: Komercjalizacja B+R dla praktyków*, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Warszawa 2013.

4. Wymagania i opis procesu rekrutacji

Rekrutacja kandydatów, z zachowaniem równości szans kobiet i mężczyzn na inno-brokerów (na podstawie profilu kandydata opracowanego w ramach modelu, testu kompetencyjnego, posiadanych kwalifikacji i rozmowy kwalifikacyjnej) została opisana w Strategii¹⁴ a jej przebieg przedstawiono na rycinie 1.

Rycina 1. Założony w Strategii przebieg rekrutacji

Przebieg rekrutacji INNO-BROKER



Źródło: Opracowanie własne.

Projekt zakładał zrekrutowanie osób w wieku do 30 lat. Było to uwarunkowane koniecznością z jednej strony świeżego i innowacyjnego spojrzenia na problematykę problemu transferu technologii, z drugiej zaś pewnego doświadczenia w kontaktach zarówno w sferze naukowej, jak i przedsiębiorców. Wymagane było również posiadanie odpowiednio wysokiej motywacji do udziału w projekcie. Mieli to być wybitni absolwenci studiów wyższych z tytułem magistra lub inżyniera ze wszystkich uczelni lubelskich (zarówno z publicznych jak i prywatnych). Taki wachlarz kandydatów pozwolił na objęcie szerokiego spektrum dziedzin wiedzy fachowej, jaką dysponować mają inno-brokerzy. Preferowane były obszary studiów w naukach społecznych (m.in. prawo, socjologia, ekonomia, zarządzanie i marketing), ścisłych (m.in. matematyka, fizyka), przyrodniczych (m.in. biologia, chemia, biotechnologia), technicznych (m.in. mechanika i budowa maszyn, in-

¹⁴ STRATEGIA WDRAŻANIA PROJEKTU INNOWACYJNEGO TESTUJĄCEGO „Nowy model kompleksowej obsługi potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw – INNO-BROKER” realizowanego przez Lubelski Park Naukowo–Technologiczny S.A. i Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej.

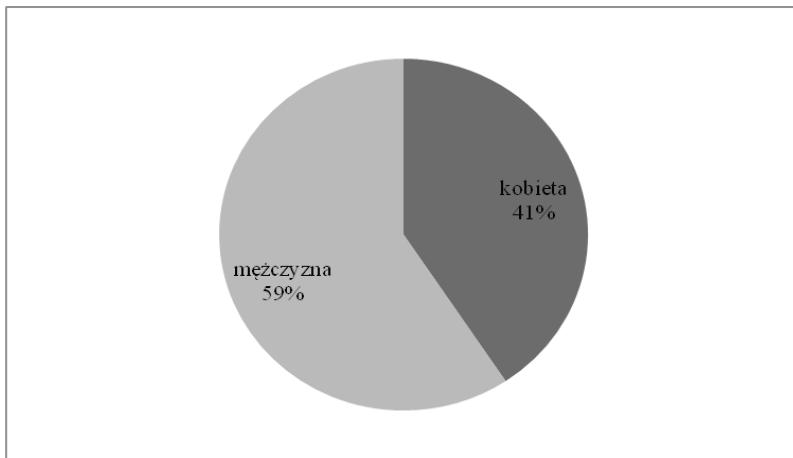
formatyka, transport i logistyka, budownictwo i architektura), medycznych (m.in. medycyna, farmacja, inżynieria biomedyczna) oraz rolniczych (m.in. technologia żywienia, techniki rolnicze, agrobioinżynieria), leśnych i weterynaryjnych. Mile widziani byli również absolwenci kierunków interdyscyplinarnych. Zapewniło to możliwość wyłonienia spośród nich 4 osób najlepiej odpowiadających profilowi inno-brokera.

Pierwszy etap rekrutacji obejmował wypełnienie kwestionariusza zgłoszeniowego, umieszczonego na stronie internetowej projektu, na podstawie którego dokonywana była selekcja formalna kandydatów. Kwestionariusz zawierał pytania dotyczące:

- ukończonej uczelni;
- wieku kandydata (do 30 lat lub powyżej);
- wyników w nauce;
- członkostwa w organizacjach uczelnianych działających na rzecz nauki i biznesu;
- członkostwa w pozauczelnianych organizacjach działających na rzecz nauki i biznesu;
- innej aktywności społecznej wykazywanej przez kandydatów;
- uczestnictwa kandydatów w międzynarodowej wymianie studenckiej (np.: Erasmus, konferencje międzynarodowe, targi);
- znajomości języka angielskiego;
- znajomości innego niż angielski języka obcego;
- pracy podczas studiów;
- aktualnej sytuacji zawodowej kandydatów;
- samooceny znajomości innowacji technologicznych w wyuczonym zawodzie;
- samooceny znajomości innowacji technologicznych na poziomie ogólnym (w branży ICT, automotive, medycznej, lotniczej, bioinżynierii, nanotechnologii, itd.);
- bycia aktywnym naukowcem (posiadanie przez kandydatów dorobku w postaci publikacji naukowych);
- posiadania doświadczenia w handlu;
- grania w gry komputerowe;
- deklarowanej przez kandydatów chęci przyszłej pracy w dużej międzynarodowej korporacji.

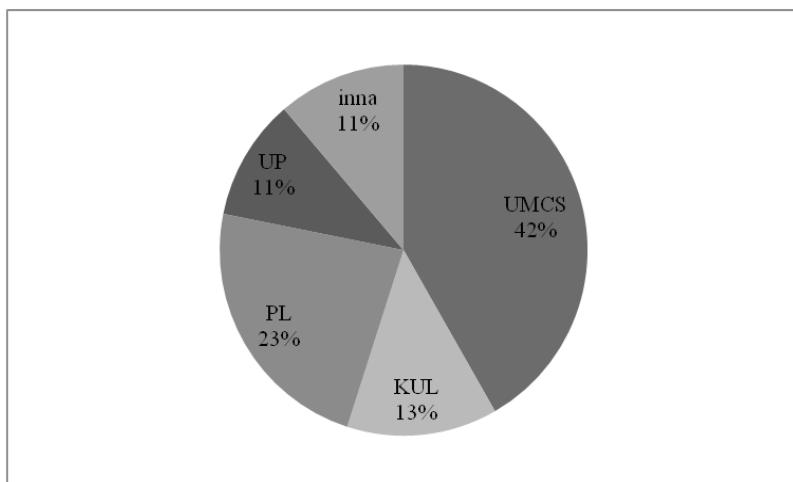
5. Analiza wyników procesu rekrutacyjnego

Na podstawie analizy danych z wypełnionych przez kandydatów kwestionariuszy zgłoszeniowych podjęto próbę charakterystyki osób, które zgłosiły się do udziału w projekcie. Rycina 2 przedstawia strukturę kandydatów na inno-brokerów, wśród których zdecydowaną większość stanowili mężczyźni (59%).

Rycina 2. Struktura kandydatów pod względem płci

Źródło: Opracowanie własne.

Największa grupa kandydatów – 42% ukończyła Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej (będącą jednocześnie największą uczelnią w regionie), 23% – Politechnikę Lubelską, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II był reprezentowany przez 13% kandydatów. Po 11% osób ukończył Uniwersytet Przyrodniczy lub inną uczelnię (rycina 3). Rycina 3. Uczelnie reprezentowane przez kandydatów

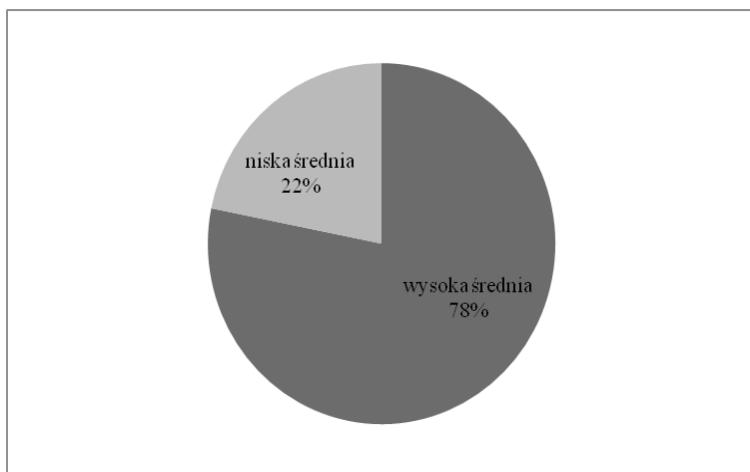
Rycina 3. Uczelnie reprezentowane przez kandydatów

Objaśnienia: UMCS – Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, KUL – Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, PL – Politechnika Lubelska, UP – Uniwersytet Przyrodniczy

Źródło: Opracowanie własne.

Analizując wiek respondentów okazało się, że zdecydomaną większość – 95% stanowiły osoby młode, które nie ukończyły 30 lat. Wynikało to z założonej strategii rekrutacji. Większość kandydatów (niemal 80%) stanowiły osoby, które podczas studiów osiągały bardzo dobre wyniki w nauce (rycina 4).

Rycina 4. Wyniki w nauce osiągane przez kandydatów



Źródło: Opracowanie własne.

Praca w charakterze inno-brokera wymaga od kandydatów znajomości języka angielskiego na poziomie min. średniozaawansowanym. Niemal 74% spośród kandydatów zadeklarowało znajomość tego języka na poziomie co najmniej B2, zaś ok. 62% dodatkowo wskazało na znajomość innego języka obcego.

Osoby które zgłoszyły się do udziału w projekcie niewątpliwie były osobami aktywnymi, o czym świadczy sam fakt akcesji do programu. Zapytani o realizowane aktywności kandydaci deklarowali członkostwo w organizacjach uczelnianych na rzecz nauki i biznesu (koła naukowe, samorząd studencki, itp.), w których działalność zadeklarowało 53% respondentów (rycina 5). Co czwarty kandydat działał w innych niż uczelniane organizacjach na rzecz rozwoju nauki i biznesu. Ponad połowa kandydatów (56%) deklarowała realizację innych aktywności społecznych (jak np. wolontariat lub działalność w organizacjach nie związanych ze współpracą nauki i biznesu).

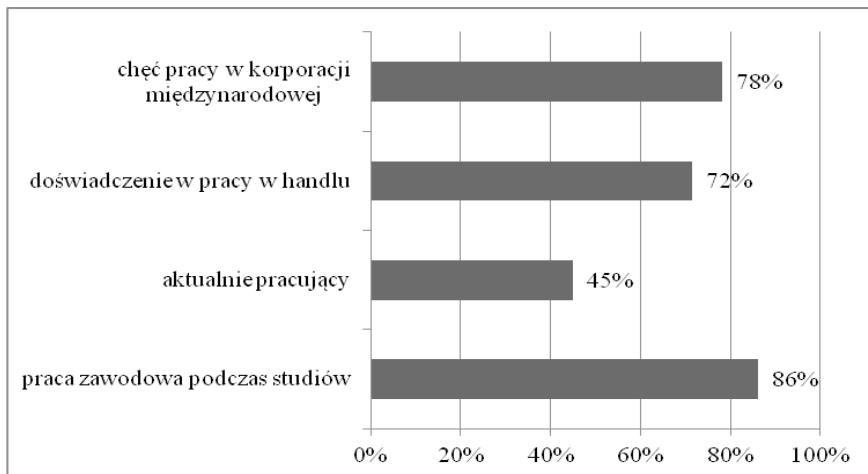
Rycina 5. Aktywność kandydatów podczas studiów



Źródło: Opracowanie własne.

Zapytani o doświadczenia zawodowe kandydaci w większości deklarowali, że podczas studiów pracowali (86%), natomiast nieco mniej niż połowa (45%) wskazała, iż aktualnie pracuje. 78% respondentów zadeklarowało chęć pracy w międzynarodowej korporacji w przyszłości, zaś 72% wskazało posiadanie doświadczenia w handlu (rycina 6).

Rycina 6. Doświadczenia zawodowe kandydatów



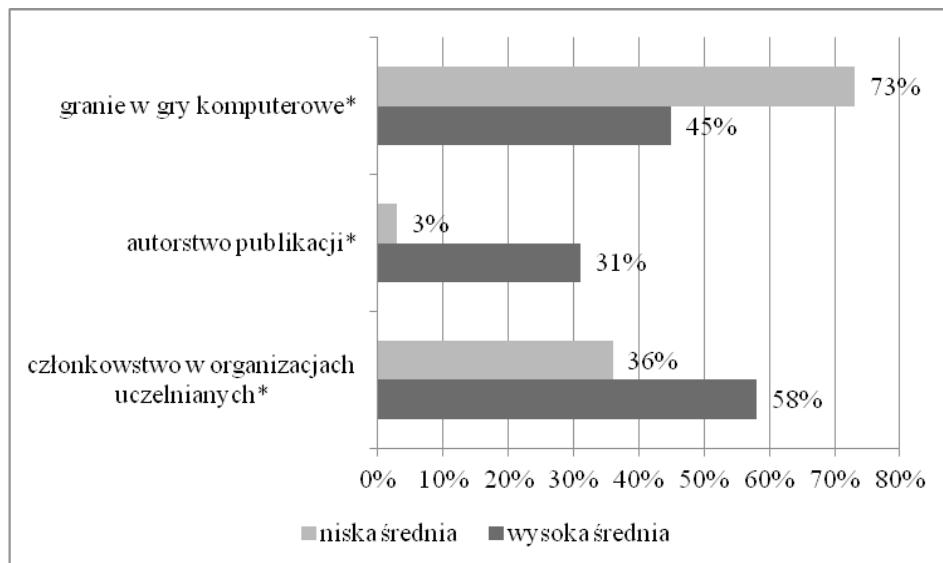
Źródło: Opracowanie własne.

Niemal 80% respondentów zadeklarowało znajomość innowacji technologicznych w wyuczonym zawodzie, zaś 43% – na poziomie ogólnym (w branży ICT, automotive, medycznej, lotniczej, bioinżynierii, nanotechnologii, itd.). Co czwarty badany zadeklarował posiadanie dorobku w postaci publikacji naukowych. Co druga osoba spędza wolny czas grając w gry komputerowe.

Podjęta próba oceny, na ile zmienne charakteryzujące respondentów wpływają na podejmowane przez nich aktywności pokazała, że reprezentowana uczelnia nie różnicowała działalności badanych.

Inaczej było w przypadku osiągania przez respondentów bardzo dobrych wyników a nauce (rycina 7). I tak osoby, które mogły się pochwalić posiadaniem wysokiej średniej istotnie częściej działały w uczelnianych organizacjach na rzecz nauki i biznesu niż ich koledzy z niższą średnią ocen (odpowiednio 58% vs. 36%, $X^2=4,71$, df=1). Osoby osiągające bardzo dobre wyniki w nauce były też częściej aktywnymi naukowcami, tj. posiadały dorobek w postaci publikacji naukowych (31% vs. 3%, $X^2=14,6$, df=1). Z kolei respondenci z niższą średnią ocen istotnie częściej spędzali wolny czas grając w gry komputerowe (taką aktywność zadeklarowało 45% badanych z wysoką średnią ocen i aż 73% badanych nie osiągających tak wysokich wyników w nauce, $X^2=8,24$, df=1).

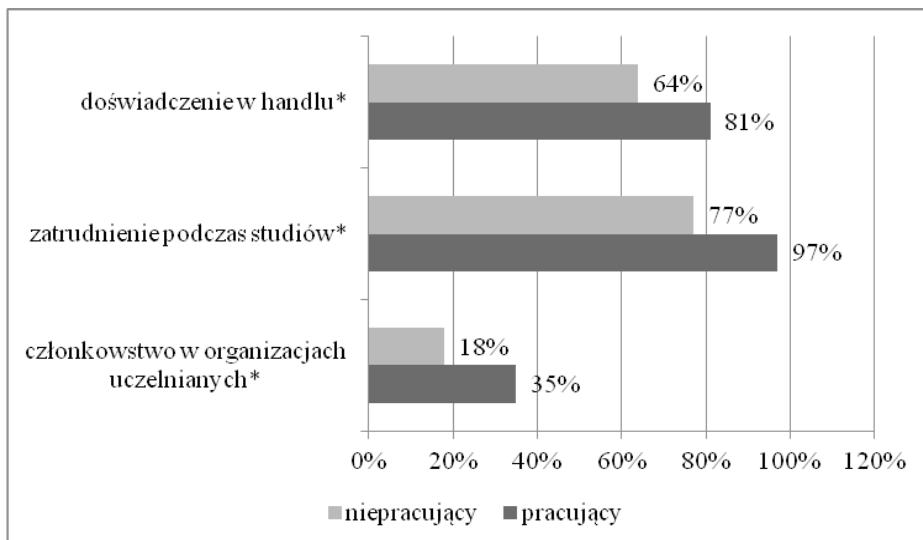
Rycina 7. Wyniki w nauce a realizowane aktywności



Źródło: Opracowanie własne.

Sytuacja zawodowa kandydatów okazała się także różnicować podejmowanie przez nich niektórych aktywności (rycina 8). Osoby pracujące istotnie częściej niż ich niepracujący koledzy deklarowały działalność w uczelnianych organizacjach na rzecz nauki i biznesu (odpowiednio 35% vs. 18%, $X^2=5,79$, df=1), łączenie studiów z pracą zawodową (97% vs. 77%, $X^2=14,4$, df=1) oraz posiadanie doświadczenia w pracy w handlu (81% vs. 64%, $X^2=5,45$, df=1).

Rycina 8. Sytuacja zawodowa vs. aktywność kandydatów



Źródło: Opracowanie własne.

6. Analiza potencjału innowacyjnego lubelskich absolwentów

Ze względu na regionalne oddziaływanie projektu innowacyjnego testującego rekrutacja była skierowana do absolwentów (I, II lub III stopnia) uczelni z województwa lubelskiego. Także prowadzona zarówno poprzez tradycyjne media, jak i social media, rekrutacja była skoncentrowana wyłącznie na terenie województwa lubelskiego. Zgłosło się ponad 200 kandydatów będących absolwentami lubelskich uczelni publicznych jak i prywatnych. Liczba ta świadczy istnieniu ogromnego potencjału ludzkiego do pracy w innowacyjnym zawodzie inno-brokera. Również szybkość reakcji na ogłoszenia rekrutacyjne świadczy o tym, że lubelscy absolwenci są zdeterminowani i zorganizowani w poszukiwaniu ciekawej pracy.

Wymóg wiekowy był jednym z najbardziej kontrowersyjnych wymogów rekrutacyjnych. Jednak wiek kandydatów na inno-brokerów został zawarty w modelowej charakterystyce w Strategii. Pragnę zwrócić uwagę, że wymóg posiadania mniej niż założony próg lat jest obecny w projektach POKL a także projektach z Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (np.: w projekcie LIDER). Tylko 5% aplikantów nie spełniła tego wymogu i została odrzucona na tym etapie.

Prawie 80% kandydatów uznało, że miało podczas studiów bardzo dobre wyniki w nauce. Zazwyczaj twierdziły tak osoby, których średnia ocen osiągnięta podczas studiów przekraczała 4,0. Tego typu pytanie wynikało z konieczności wyłonienia inno-brokerów z wybitnych absolwentów lubelskich uczelni (charakterystyka zawarta w Strategii).

Niestety blisko połowa kandydatów nie była członkiem żadnych uczelnianych organizacji działających na rzecz nauki i biznesu (jak koła studenckie, samorządu, itp.). W Strategii założono, że osoby aktywne na tym polu będą miały łatwiejszy kontakt z uczelniami i naukowcami, stąd aplikacje takich kandydatów preferowano.

Jeszcze gorzej sytuacja wyglądała w przypadku członkostwa w pozauczelnianych organizacjach działających na rzecz nauki i biznesu. Analizując wyniki rekrutacji można wysunąć błędny wniosek, że w regionie lubelskim tego typu organizacje nie funkcjonują, lub nie zapraszają do współpracy ludzi młodych, studentów. Być może brak aktywności w tego typu organizacjach wynika z chętniejszego korzystania przez studentów z oferty współpracy z organizacjami studenckimi. Jedynie co czwarty kandydat posiadał doświadczenia związane ze współpracą z organizacjami czy stowarzyszeniami pracodawców, klubami biznesu lub podobnymi instytucjami pomagającymi młodzieży w sposób aktywny wejść na rynek pracy.

Okazało się z kolei, że studenci bardzo chętnie korzystali z możliwości aktywności społecznej, którą zadeklarowała większość kandydatów (ponad 55%). Jest to pozytywny fakt, wskazujący, że młodzi ludzie chętnie angażują się w działalność wymagającą pomocy innym, jak wolontariat. Działania takie pozwalają rozwijać kompetencje niezwykle potrzebne w przyszłej pracy zawodowej, jak umiejętności interpersonalne, praca w grupie czy organizacja różnego rodzaju wydarzeń. Pracodawcy podkreślają często, iż w życiorysach potencjalnych kandydatów do pracy poszukują oni wzmianki o tego typu działalności.

Ogromne braki zostały zauważone w obszarze mobilności naukowej lubelskich studentów i absolwentów. Tylko jedna trzecia kandydatów wykazywała aktywność w ramach programu Erasmus czy uczestnictwa w konferencjach lub targach międzynarodowych. Tymczasem deklarowana przez kandydatów znajomość języków obcych nie powinna wpływać na tak niską mobilność. Niemal trzy czwarte kandydatów deklarowało znajomość języka angielskiego na poziomie B2, przy czym w wielu przypadkach była to znajomość potwierdzona certyfikatem. Warto zaznaczyć, że praktyczna znajomość języka angielskiego była weryfikowa-

na w dalszych etapach rekrutacji za pomocą testu, pytań otwartych oraz rozmowy kwalifikacyjnej. Ponad 60% kandydatów zadeklarowało znajomość innego języka obcego niż angielski.

Kolejnym ważnym obszarem objętym analizą potencjału była dotychczasowa aktywność zawodowa kandydatów. Ponad 85% kandydatów pracowało podczas studiów. Pytanie nie precyzovalo formy zatrudnienia, czasu trwania ani zakresu obowiązków czy ich zgodności z wykształceniem. Miało bowiem na celu jedynie wykazanie aktywności zarobkowej kandydatów jeszcze podczas studiów i łączenie nauki (często w trybie stacjonarnym) z pracą. Tak duży odsetek osób pracujących w trakcie nauki świadczy o dużej samodzielności i zdolności radzenia sobie w życiu. Ponad połowa kandydatów nie pracowała w chwili składania aplikacji do projektu. Może to wynikać z wysokiego wskaźnika bezrobocia wśród młodych ludzi na Lubelszczyźnie.

Lubelscy kandydaci czuli się mocni w obszarach związanych z innowacjami w wyuczonym zawodzie. 54% oceniło dobrze a 26% bardzo dobrze swoje umiejętności. Jeśli chodzi o znajomość innowacji na poziomie ogólnym, także otrzymano pozytywne wyniki. Po 38% osób deklarowało znajomość innowacji ogólnych na poziomie dostatecznym i dobrym, zaś 5% – na bardzo dobrym.

Co czwarty kandydat deklarował, że posiada status aktywnego naukowca potwierdzony publikacjami naukowymi. Zastanawiający był fakt, że co trzeci kandydat nie potrafił wskazać żadnego autorytetu naukowego. Wśród nazwisk wymienianych przez respondentów pojawiały się zarówno nazwiska już nie żyjących polskich naukowców, jak i dzisiejsze regionalne autorytety w wielu dziedzinach. 10% więcej kandydatów potrafiło wskazać swój autorytet biznesowy – byli to zarówno biznesmeni z Polski, jak i zagraniczni.

Ponad połowa kandydatów gra w gry komputerowe. Tego typu hobby często nie wynika z nadmiaru czasu a potrzeby grywalizacji. Uczy ona zadaniowości, pracy zespołowej, konsekwencji, samooceny oraz porównywania się z innymi.

Ponad 70% kandydatów miało doświadczenie w pracy w handlu. Ze względu na aplikowane stanowisko są to doświadczenia bardzo cenne, gdyż innowacje mogą często być traktowane jako towar, na którym można i warto zarabiać.

Pranie 80% kandydatów chciało by pracować w przyszłości w dużej międzynarodowej korporacji. Kandydaci najczęściej wymieniali w tym aspekcie firmę Google i wskazywali na możliwość rozwoju własnego i awansu w takiej korporacji.

7. Podsumowanie

Wyniki przeprowadzonych analiz wykazały, że na Lubelszczyźnie występuje ogromny potencjał innowacyjny w postaci młodych ludzi – studentów, absolwentów, pracowników naukowych, chętnych do pracy i rozwoju w obszarze innowacji.

Rekrutacja do pracy w charakterze inno-brokerów pokazała, że młodzi ludzie, kończący studia w regionie lubelskim są najczęściej bardzo aktywni w wielu obszarach, posiadają szerokie kwalifikacje i kompetencje, poparte doświadczeniami, zdobytymi uprawnieniami, certyfikatami. Warto zastanowić się, jak wykorzystywać ten potencjał, żeby, po zakończeniu nauki, osoby te chciały pozostać w regionie, budować jego potencjał. Nie będzie to możliwe bez rozwoju w kierunku oferowania ciekawych miejsc pracy, w których ta aktywna młodzież mogłaby się dalej rozwijać. To zadanie dla władz regionu, które dysponują możliwościami (chociażby wynikającymi ze środków unijnych w nowej perspektywie programowania 2014-2020) wspierania rozwoju młodych ludzi.

Peryferyjne położenie regionu nie może determinować jego sytuacji, skazywać na porażkę, sprawiać, że absolwenci po ukończeniu studiów zdecydują się na poszukiwanie swojego miejsca poza województwem. Warto już dziś podejmować działania takie jak kolejne projekty innowacyjne, tworzenie preferencyjnych warunków powstawania przedsiębiorstw innowacyjnych, intensyfikowanie współpracy nauka-biznes, które wpłyną pozytywnie na podejmowane przez młodzież decyzje odnośnie pozostania w regionie i wspierania jego dalszego rozwoju.

Bibliografia

- Buczacki A. i in., *Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego na lata 2008-2015*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Lubelskiej, Lublin 2008.
- http://www.lubelskie.pl/img/userfiles/files/Rozwoj Regionalny/Raport_Monitoringowy_SRWL_za_rok_2010.pdf, s. 17-19, 30.04.2014 r.
- Klincewicz K., *Dyfuzja innowacji. Jak odnieść sukces w komercjalizacji nowych produktów i usług*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011.
- Klincewicz K., *Zarządzanie technologiami. Przypadek niebieskiego lasera*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2010.
- Przewodnik: Komercjalizacja B+R dla praktyków*, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Warszawa 2013.
- Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020. Raport monitoringu za rok 2010, dostępny online:
- STRATEGIA WDRAŻANIA PROJEKTU INNOWACYJNEGO TESTUJĄCEGO „Nowy model kompleksowej obsługi potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw – INNO-BROKER” realizowanego przez Lubelski Park Naukowo+Technologiczny S.A. i Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej

Wójcik I., *Rynek pracy wyzwaniem dla młodych*, Wojewódzki Urząd Pracy w Lublinie, Lublin 2013.

Wstępne szacunki produktu krajowego brutto według województw w 2012 r. (opracowanie eksperimentalne), notatka informacyjna, GUS, 30.01.2013.

http://www.stat.gov.pl/lublin/51_PLK_HTML.htm, 30. 04. 2014.

<http://www.inno-broker.lpnt.pl>, 30.04.2014.

<http://www.stat.gov.pl>, 20.01.2014.

Financial-economic instruments of environmental regulation of the agricultural sector of Ukraine

Finansowo-ekonomiczne instrumenty regulacji sektora rolniczego w gospodarce Ukrainy

Katan L.*, Pyrog O.**

*Doctor of Economic Science, Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University, Ukraine

**Doctor of Economic Science, Lviv Polytechnic National University, Ukraine

Summary

The article deals with the financial – economic instruments of environmental regulation of the agricultural sector of the economy of Ukraine in the context of rational use and reproduction of natural agriculture's resources under condition of changing economy. According to the results of the proposed approach the author offers to make some changes in legislative base that determine the distribution policy of the ecology tax.

Streszczenie

Artykuł dotyczy finansowo-ekonomicznych instrumentów regulacji sektora rolniczego w gospodarce Ukrainy, w kontekście racjonalnego wykorzystania i odtwarzania zasobów naturalnych rolnictwa, z uwzględnieniem zmian zachodzących w gospodarce krajowej. Zgodnie z wynikami przeprowadzonego badania, autor sugeruje wprowadzenie pewnych zmian legislacyjnych w sposobie naliczania podatku ekologicznego i jego dystrybucji pomiędzy narodowym i lokalnym budżetem.

Keywords: ecological and economic state, ration of arable land, eco-destructive impact, capital investments in environment protection, ecology tax

Słowa kluczowe: stan ekologiczny i ekonomiczny, racja gruntów ornych, eko-destrukcyjny wpływ, inwestycji kapitałowych w ochronie środowiska, ekologia podatkowego

In a rapidly changing economy with the increase of destructive ecological processes at the agricultural sector to ensure its sustainable development is a necessary condition to ensure food security. Thus, the relevance and feasibility of research of economic – financial instruments of environmental regulation of agriculture Ukraine due to importance harmonized functioning of its components: economic, social, environmental and special status of agricultural sector at national economic complex of the country.

The problem of determining the economic – financial instruments of environmental regulation at agricultural sector of the national economy under the conditions of rational usage and reproduction of natural resources has an important role at agricultural economics.

Problems the cooperation between economy and ecology, the formation of scientific principles of sustainable development of the agricultural branch are reflected in the researches of prominent scientists and economists, such as: V. Vernadsky, B. Danylyshyn, M. Dolishniy, S. Dorohuntsova, G. Ivanitska, L. Melnik, E. Mishenin, V. Palamarchuk, S. Podolynsky, V. Tregobchuk, G. Cherevko et al.

The questions concerning funding of conservation, rational usage and reproduction of natural resources in agriculture explored by O. Balatskiy, V. Borisova, O. Veklych, S. Illyashenko, O. Kashenko, A. Chupis, P. Sablyk et al [1-6].

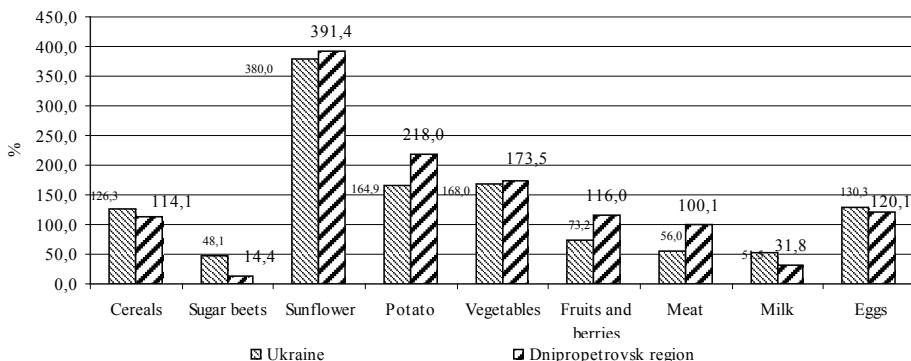
Notwithstanding the existing scientific researches it is important to note that there is a necessity for improvement of forms and methods of funding of agricultural branch of Ukrainian economy in order to ensure rational usage of agricultural resources under conditions of sustainable development.

The aim of the article is to identify areas of the improvement of economic – financial instruments of the environmental regulation of Ukrainian agricultural branch in order to form appropriate funding for measures, which reduce an eco-destructive impact on the agricultural environment at changing economy.

The end of the XX-th century is a period of establishment and development of new relationship between humanity and environment. At the end of the 1960s on the initiative of the famous Italian scientist and manager A. Peccei the group of European and American scientists and entrepreneurs joined the informal organization “Club of Rome” to examine the status and prospects of development model “economy-humanity-environment”. According to their calculations humanity moves toward catastrophic prediction, making the worst possible scenario realistic and big environment problems should be expected in the middle of the XXI century [2].

The signs of future disasters are reduction of the available resources of soil and water, reduction of food production per capita, environmental pollution, emergence of new viral and bacterial diseases, degradation of individual and collective behavior. Some of these indicators, such as: rate of agricultural production in Ukraine and Dnipropetrovsk region per capita during 1990-2012 years shown in

Fig. 1. Rate of agricultural production per capita in Ukraine and Dnipropetrovsk region during 1990-2012, where 1990 equals to 100%*.



* **Sources:** [9, p.97; 10, p. c. 141] and author's own design.

In Ukraine during this period production of sunflower significantly increased by 3.8 times, whereas the other products had insignificant growth of production volumes, such as: the production of vegetables increased by 1.7 times, potato – by 1.6 times, eggs – by 1.3 times, but some of the categories decreased, especially significant drop we can see in livestock category: milk and meat production which decreased almost by 2 times. From the analysis of data it is obvious that along with an increase there is a reduction of some others agricultural products.

A significant increase of sunflower production can be explained by the relative profitability of this culture, as well as the existence of a stable domestic and international demand. If we compare data from Dnepropetrovsk region with the average data for Ukraine during 1990-2012 years, we can see that Dnipropetrovsk region had higher level of per capita output only by sunflower (391.4%), potatoes (218.0%), vegetables (173.5%) and fruits (116%), and worse in other products, especially milk (31.8%) and sugar beet (14.4%). Partially the level of specialization area can explain this. But in the context of sustainable development this dramatic increase of sunflower production will aggravate eco-destructive effects of agricultural activity, such as: denial of crop rotation and fallow land, narrowing specialization of agricultural production, providing the benefits for growing the business cultures and displacement fodder crops, expanding the usage of agrochemicals; increasing concentration of land, enlargement of farms, strengthening of regionalization and formation of environmentally harmful agricultural landscapes, where its essential natural elements are eliminated.

Regarding food consumption in Ukraine and Dnipropetrovsk region the statistical analysis of the data shows us that current situation can be described as threatening for public, because the actual consumption of important kinds of food per

capita in both the state and the region are below the level, which was recommended by Nutrition Institute of the Ukrainian Ministry of Health (Table 1).

Table 1. Dynamics of food consumption per capita in Ukraine and Dnipropetrovsk region during 1990-2012 years, kg *

Name of the product	Ra-tional norm	1990	2010	2012	2012, at %		1990	2010	201.	2012, at %	
					com- pare to 1990	norms				com- pare to 1990	norms
Meat and by-products	80	68	52	51,0	75,0	63,8	79	56,5	56,6	71,6	70,8
Milk and dairy products	380	373	214	205,0	55,0	53,9	366,2	178,9	170,6	46,6	44,9
Eggs, pieces.	290	272	260	310,0	114,0	106,9	257	298	326	126,8	112,4
Fish and fish products	20	175	17,5	13,4	7,7	67,0	17,2	14,4	13,7	79,7	68,5
Sugar	38	50	41	39,0	78,0	102,6	47,3	36,3	37,5	79,3	98,7
All types of oil	13	11,6	15	13,7	118,1	105,4	11,5	15,2	13,9	120,9	106,9
Potato	124	131	132	139,0	106,1	112,1	91,3	93,6	106,4	116,5	85,8
Vegetables and melons	161	102	129	163,0	159,8	101,2	110,3	153,7	165	149,6	102,5
Fruits and berries	90	47	44	53,0	112,8	58,9	44,9	57,1	62,4	139,0	69,3
Bread and bakery products	101	141	115	110,0	78,0	108,9	157,9	106,9	105,3	66,7	104,3

* **Sources:** [9, p. 392; 10, p. 417].

According to Figure 1 we can make conclusion about development and trends of agriculture production and Table 1 provides information about the nutrition habits of average Ukrainian citizen. The diet of the average Ukrainian citizen in 2012 primarily consists of grains products, potatoes, vegetables, sugar, eggs and oil. These products are consumed according to the recommended amount or even exceed it. Instead, the vital meat, milk, fish and berries Ukrainian consume less than recommended – 36.6%, 46.1%, 33.0% and 41.1% respectively. We can conclude that consumer basket of most Dnipropetrovsk region citizen is smaller, because it includes only grain products, vegetables, oil and eggs, since only these four types of product were consumed in the recommended amounts. Thus, both in Ukraine and in Dnipropetrovsk region for four food groups, the “bread and bakery products”, “vegetables”, “oil”, “eggs” actual consumption exceeded rational norm.

Such excess is evidence of unbalanced nutrition of population, which is trying to satisfy their own needs through the economically affordable plant source fo-

ods. Compare to 1990 the situation with rational consumption of these foods has deteriorated. No wonder that with such poor nutritional Ukraine's population is declining. In 1990 it amounted to 51.94 million, and in 2012 – 45.6 million (reduced by 12.2%) [10, p.20].

Thus, we can say that Ukraine is already feeling the negative effects of unbalanced system "economy-human-environment".

One the one hand it is a result of eco-destructive factors that occur in agricultural production and on the other – there is a significant reduction of financial resources, like capital investments, which can be used for funding the conservation of environmental conservation activity. These are two major factors that threaten further development of agriculture with resource depletion and ecological disaster (Table 2).

Table 2. Dynamics of the volume and structure of capital investments in the conservation and rational usage of natural resources by the type of environmental activities in Ukraine and Dnipropetrovsk region *

Index	Ukraine			Changes in 2011 compare to, +/-		Dnipropetrovsk region			Changes in 2012 compare to, +/-	
	1996	2010	2012	1996	2010	1996	2010	2012	1996	2010p.
Capital investments, total, mln. UAH.	520,6	2761,5	6451	5930,4	3689,5	170,3	950,9	1509,8	1339,5	558,9
including, at %										
- the protection of ambient air and climate	17	41,3	39,3	22,3	-2	13,5	27,5	14,8	1,3	-12,7
- return water purification	52,3	26,5	11,2	-41,1	-15,3	31,3	26,7	6	-25,3	-20,7
- waste management	2,8	17,2	18,4	15,6	1,2	0,1	32,5	58,3	58,2	25,8
- protection and rehabilitation of soil, groundwater and surface water	26,6	11,6	9,9	-16,7	-1,7	3,3	13,3	20,7	17,4	7,4
- reduction of noise and vibration impact	...	0,4	0,6	-	0,2	-	-	0,1	-	-
- conservation of biodiversity and habitat	0,5	0,7	0,2	-0,3	-0,5	0	0	0	0	0
- radiation safety	...	0,1	19,8	-	19,7	...	-	0,1	-	-
- scientific research of nature conservation	...	0,3	0,2	-	-0,1	...	-	-	-	-
- other areas of environmental activity	0,8	1,9	0,4	-0,4	-1,5	51,8	0	0	-51,8	0

* **Sources:** [9, p. 508, 509; 10, p. 524].

In Ukraine during the studied period it was spent 6 451 mln. UAH, for the Environmental Protection in 2012, which is 3 689.5 mln. UAH or 133.6% more

than in 2010. Whereas in the Dnipropetrovsk region with an increase in funding in absolute values by 558.9 mln. UAH, the rate of growth is 58.8%, which reflects lower growth of financial resources in comparison to the state growth rate due to the lack of sufficient additional funding of the environmental activities in the area.

In 2012 investments in the protection of ambient air and climate occupy the biggest share, which is 39.3%, in the structure of investments in conservation and rational usage of natural resources in Ukraine, meanwhile in the Dnipropetrovsk region, there was an increase of the cost for waste management (58.3%) and the protection and rehabilitation of soil, groundwater and surface water (20.7%), this can be explained by the presence of powerful mining companies in the region. It should be noted that in the Dnipropetrovsk region these two direction have constant control and attention, as evidence we can see the increase of their share in total capital expenditures for environmental activities (by 25.8 and 7.4 percentage points).

We analyzed structure of capital investment in Dnipropetrovsk region and found out that local economic agents spend major part of theirs funds to cover the damages and losses, which they made to the environment. Meanwhile the funds for conservation and scientific researches are formed from the remaining part of their investments. Since the volume of their funding decreased almost to zero, which lead to a slow and weak recovery of farming and soil conservation measures, which could be used for improvement agricultural lands and environmental sustainability.

In our opinion, under conditions of sustainable development it is necessary to encourage agricultural producers: to pay more attention and spend more funds for the economically usage of resources; to rationalize structure of lands, which they utilize for agricultural production, maintain efficient ratio of arable land, meadows, pastures, perennial plants, maintenance of soil fertility, etc. Suggested activities can be implemented with funds which were mobilized through financial instruments of environmental finance.

In Ukraine widely implemented economic – financial instruments of environmental regulation, the main instruments among them are: environmental charges / payments for the usage of natural resources and environmental pollution, fines for violations and claims for damages caused by violation of environmental laws and exemptions in the system pollution charges. However, the agricultural sector only slightly covered by this mechanism especially it is concerned environmental charges that include:

- payments for the right of natural resources usage (land, mineral, special timber and water utilization);
- environmental tax (before adoption of the Tax Code of Ukraine was called fee for environmental pollution);
- payments for inefficient usage of natural resources and deterioration of their quality [7].

After introduction of the Tax Code of Ukraine for fixed agricultural taxpayers (FAT), the only kind of environmental charges remains environmental tax (fee for polluting the environment) [10]. The main disadvantage of the current legislation is that the taxpayers pay it regardless of the outcome of their economic activity; hence it does not encourage businesses to invest in the technological trajectory of sustainable development, ecological chain.

During 2003-2012 years total environmental fees paid by agricultural enterprises of Dnipropetrovsk region had been increased [9, s.492]. In 2012 compared to 2003, it grew by 1,632.0 mln. UAH or by 4.7 times, the highest growth was observed in the sizes of environmental tax proceeds (by 205.3 mln. UAH, or by 123 times) and land tax proceeds (by 1 174.1 mln. UAH, or by 4.6 times), while the fixed agricultural tax proceeds for that period decreased by 0.6 mln. UAH or by 7.2% [9, p. 511].

The structure of paid environmental charge took place significant changes: before the global financial crisis of 2008, the largest share was occupied by land fee (71.6% in 2007), but since 2008 the largest share within the environmental charges is held by environmental tax (56.1% in 2012).

Increasing of environmental tax in the composition and structure of environmental fees proceeds confirms that fact of increasing of environmental pollution by agricultural enterprises, that the current system of environmental taxation of agricultural enterprises does not encourage them to rational usage of natural resources.

In order to increase financial support of local measures in agro-ecological direction, namely, the protection and rational usage of land, water and mineral resources, conservation of natural reserve fund, instead of proposed in 2013 distribution proportions of environmental tax: to the state budget enroll 53% of tax proceeds and to the local budget – 47%, including in rural, town and city budgets – 33.5%, the regional budget – 13.5%, we suggest to use following scheme: do not transfer environmental tax to the state budget and therefore make changes the Budget Code of Ukraine with regard to admission environmental tax, namely the village, town and city budgets enroll 70% of environmental tax revenues and 30% – to the regional budget.

We believe this order of environmental tax distribution would increase the financial resources of local budgets and give necessary funds for capital investments in the protection and rational usage of natural agricultural resources.

In addition, in a rapidly changing economy we must distinguish environmental taxes and economic sanctions for environmental damage. Last used in cases of violation of environmental standards. They should include full compensation for environmental damage and be an instrument of economic penalties for improper usage of natural resources.

As a conclusion, the economic-financial instruments, which can make agricultural production environment friendly, reduce eco-destructive impact on agri-

cultural environment and stimulate rational usage of natural resources, should be formed taking into account the imperative of sustainable development through: improving of tax policy that needs to be ecologically oriented, reforming tax laws, namely, the administration of environmental charges and their distribution between the corresponding level.

References

- Balatskiy Methods for the solution of environmental problems: manuscript / O. Balatskiy, V. Kisliy, A. Shvindina. – Sumy, 2010. – 663 p.
- V. Borisova Adjust the reproduction of natural resources potential agricultural of Ukraine/ V. Borisova // Economy – 2002 – №11. – P.133 – 137.
- O. Veklych The economic mechanism of environmental regulation in Ukraine / O. Veklych. – Kyiv: Institute of Environment and Resources, 2003 - 88 p.
- S. Illyashenko S. Formation market for environmental innovation: economic fundamentals of management: manuscript / S Illyashenko, A Prokopenko/ – Sumy: “University Book”, 2002. – 250 p.]
- Kashenko O. Investing in the agrarian sector / O. Kashenko, A. Chupis. – Sumy: Environment, 2010. – 266 p.
- Sablyk P.Globalization and food: manuscript / P. Sablyk, O. Bilous, V. Vlasov. – Kiev, 2008/ – 632 p.
- Katan L. Areas of management agrifood system of Ukraine: ecological and economic aspects / L. Katan // Bulletin of the National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”, Scientific Papers. Thematic Issue: Technological progress and efficiency of the output. – Kharkov: NTU “KPI”. – 2010. – № 8. – P.79-85.
- Peccei A. One hundred pages for the future: reflections of the president of the Club of Rome / A. Peccei. – New York: “Pergamon Press”, 1981. – 358 pp.
- Statistical Yearbook of the Dnipropetrovsk region at 2012 / ed. by O.M. Shpylvoyi. – Dnipropetrovsk: Department of Statistics in the Dnipropetrovsk region, 2013. – 530 p.
- Statistical Yearbook of Ukraine at 2012 / State Statistics Committee of Ukraine, ed. by O.G. Osaulenko. – Kyiv: LLC “August Trade”, 2013. – 558 p.
- Tax Codex of Ukraine. – Kyiv: DC “PPI STA of Ukraine”, 2011. – 336 p.