

Zeszyty Naukowe WSEI
seria: EKONOMIA

WSEI Scientific Journal
series: ECONOMICS

11(1/2016)

Zeszyt tematyczny / Thematic journal

Rozwój regionalny i lokalny
– teoria i analiza przypadków

Regional and local development
– theory and case studies

Lublin 2016

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

SCIENTIFIC JOURNAL OF THE
UNIVERSITY OF ECONOMICS AND INNOVATION IN LUBLIN
SERIES: ECONOMICS
11(1/2016)

Zeszyt tematyczny / Thematic journal:
Rozwój regionalny i lokalny – teoria i analiza przypadków
Regional and local development – theory and case studies

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

Redaktor prowadzący / Managing Editors:
Sylwia Skrzypek-Ahmed

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

© 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 978-83-64527-32-6

Spis treści

Adam Szafarczyk, Michał Paweł Szafarczyk

- Ocena funkcjonowania oddziałów bankowych na Lubelszczyźnie – badania terenowe studentów WSEI w latach 2009–2014
Retail banking in Lublin Region — based on field research carried out by WSEI students.5

Olena Ivashko, Igor Chulipa

- Investment security of Ukraine in conditions of instability of financial environment
Inwestycyjne bezpieczeństwo Ukrainy w warunkach niestabilności środowiska finansowego37

Tomasz Wołowicz, Sylwia Skrzypek-Ahmed

- Economics and legal aspects of property tributes
Ekonomiczne i prawne aspekty opodatkowania nieruchomości51

Piotr Maleszyk, Mariusz Sagan

- Wpływ rynku powierzchni biurowych na atrakcyjność inwestycyjną Lublina dla sektora usług biznesowych
The role of office space market in shaping Lublin's investment attractiveness: the case of Business Services Sector development71

Piotr Zawada

- Klaster, inicjatywa klastrowa, animator i koordynator klastra – krótka charakterystyka wybranych definicji
Cluster, cluster initiative, animator and coordinator of the cluster – short description of selected definitions.89

Genowefa Sobczyk

- Konsumpcja gospodarstw domowych w warunkach zmian otoczenia (przykład rynku województwa lubelskiego)
Household consumption in conditions of changing environment (the example of the market in Lublin Voivodeship).107

Mieczysław Kowerski, Jarosław Bielak, Dawid Długosz, Mariusz Poninkiewicz

- Lubelskie – województwo dwóch prędkości
Lubelskie – Two-Speed Voivodship121

Iwona Koza

Współczesne wyzwania rozwoju regionalnego, a potencjał społeczno-gospodarczy miast grodzkich makroregionu wschodniego

Modern regional development challenges and the socio-economic potential of town district belonging to East macro-region of Poland143

Sylwia Skrzypek-Ahmed

Praca socjalna i jej standardy (wybrane aspekty metodologiczne i teoretyczne

Social work and its standards (selected methodological and theoretical aspects) ...167

Diana Mietlicka

Innowacyjność a produktywność polskich przedsiębiorstw produkcyjnych

Innovation and productivity of manufacturing companies in Poland.189

Krzysztof Kalita

Wskaźniki rozwoju Polski oraz województwa podkarpackiego w zakresie wspierania innowacji MŚP przy równoczesnym łączeniu nauki z biznesem B+R

The development indicators of Poland and Podkarpackie voivodeship within supporting the innovation of SMEs (small and medium enterprises) with the corresponding combining of science and business B+R213

Piotr Piwowarski

Wykorzystanie funduszy z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007–2013 na przykładzie województwa Lubelskiego

Use of the funds from the Operational Program Innovative Economy 2007–2013 on the example of the Lubelskie province227

Zdzisław Szymański

Gospodarcze uwarunkowania rozwoju oświaty i kultury na Lubelszczyźnie w okresie od XV do połowy XVII wieku

Economic conditions of development of education and culture in the Lublin region in the period from the fifteenth to the mid-seventeenth century243

Ocena funkcjonowania oddziałów bankowych na Lubelszczyźnie – badania terenowe studentów WSEI w latach 2009–2014

Retail banking in Lublin Region — based on field research carried out by WSEI students

Adam Szafarczyk*, Michał Paweł Szafarczyk**

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

**mgr, studium doktoranckie SGH

Streszczenie

Warunki funkcjonowania oddziałów bankowych zdeterminowane są wieloma czynnikami w tym koniunkturą krajową oraz międzynarodową. Celem oceny generalnych warunków otoczenia bankowego referat prezentuje wnioski wyciągnięte na podstawie wyników różnych wskaźników koniunktury, w tym Makromaniaka Koniunktury oraz An-Rat's Ratio. Następnie prezentowane są wyniki badań terenowych studentów WSEI prezentujące ocenę wybranych oddziałów bankowych działających w lubelskiej regionalnej niszy rynkowej. Wyniki badań porównano do analogicznej analizy przeprowadzanej cyklicznie od 2009 roku. Badania przeprowadzono metodą „mystery client” dostosowaną do specyfiki warunków Polski.

Summary

This essay is presenting the results of field research carried out by students of WSEI during the period starting from December 2009. It was a “mystery client” method of rating (amended to the local specific needs). The results in comparison with similar research done in recent years are showing constant growing position of small retail banks in Lublin Region, despite strong competition from the big players.

Słowa kluczowe: Makromaniak Koniunktury, bankowość detaliczna, An-Rat's Ratio, mystery client, funkcjonowanie oddziałów

Keywords: retail banking, branch assessment, mystery client, An-Rat's Ratio

1. Wprowadzenie

Studenci WSEI uczestniczą w badaniach terenowych oceniających warunki funkcjonowania oddziałów w lubelskiej niszy rynkowej (LNR). Stosowane metody stosowane przez różne agencje – w tym Lafferty – zwaną również podejściem „mystery client” lub „mystery shopping”, a także jej dostosowanie do specyfiki warunków Polski zostały przedstawione uprzednio¹. Badania te były prowadzone począwszy od jesieni 2009 r. W kolejnych latach odbywały się w dwóch turach wiosennej (kwiecień – maj) i jesiennej (listopad – grudzień).

2. Generalne warunki otoczenia bankowego

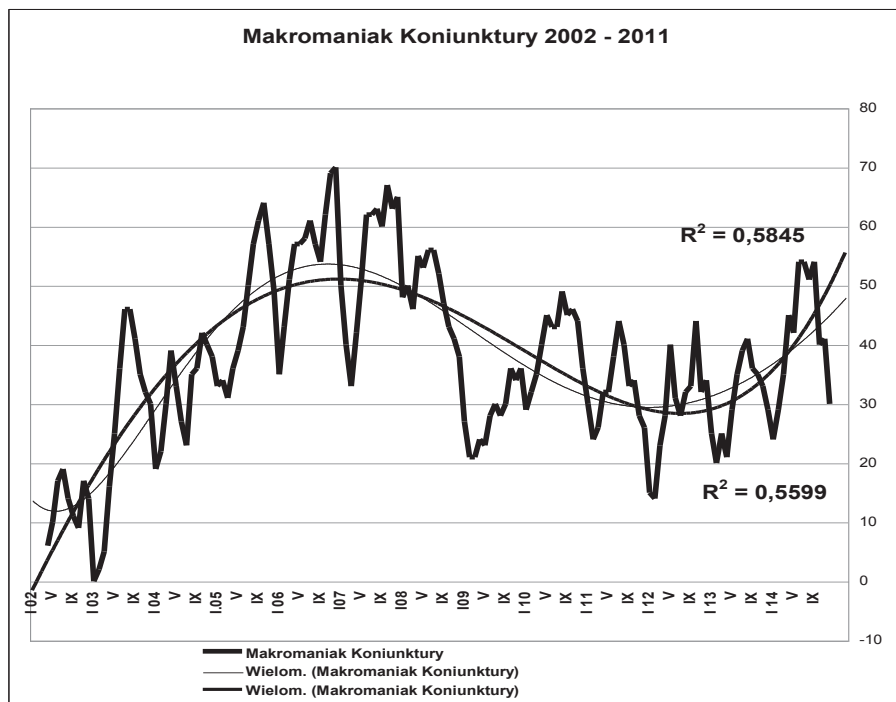
Warunki otoczenia makroekonomicznego w syntetycznej formie przedstawiane są przez różnego rodzaju wskaźniki koniunktury². Jeden z nich, opracowany w pionie detalicznym Banku BPH w połowie ubiegłej dekady, nazwany Makromaniakiem Koniunktury (MK)³ kształtował się tak jak na wykresie 1.

¹ patrz szerzej A. Szafarczyk, M. P. Szafarczyk, *Ocena warunków funkcjonowania oddziałów bankowych w regionalnych niszach rynkowych – badania terenowe studentów*, [w:] *Czynniki endogeniczne rozwoju Polski Wschodniej*, D. J. Błaszczuk i M. Stefański (red.), WSEI Lublin 2010.

² Patrz szerzej – *Rynek usług finansowych a koniunktura gospodarcza*, J. Garczarczyk (red.), CeDeWu.PL Warszawa 2009.

³ A. Szafarczyk, M. P. Szafarczyk, *Koniunktura bankowa – depozytowo-kredytowe rynki Polski i Eurolandu*, [w:] *Rynek usług finansowych a koniunktura gospodarcza*, J. Garczarczyk (red.), CeDeWu.PL Warszawa 2009.

Wykres 1.



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS – http://www.stat.gov.pl/gus/5840_738_PLK_HTML.htm oraz NBP -nalez_zobow_banki[1].zip – SFX ZIP archiwum, rozmiar oryginalny 6 362 112 bajtów.

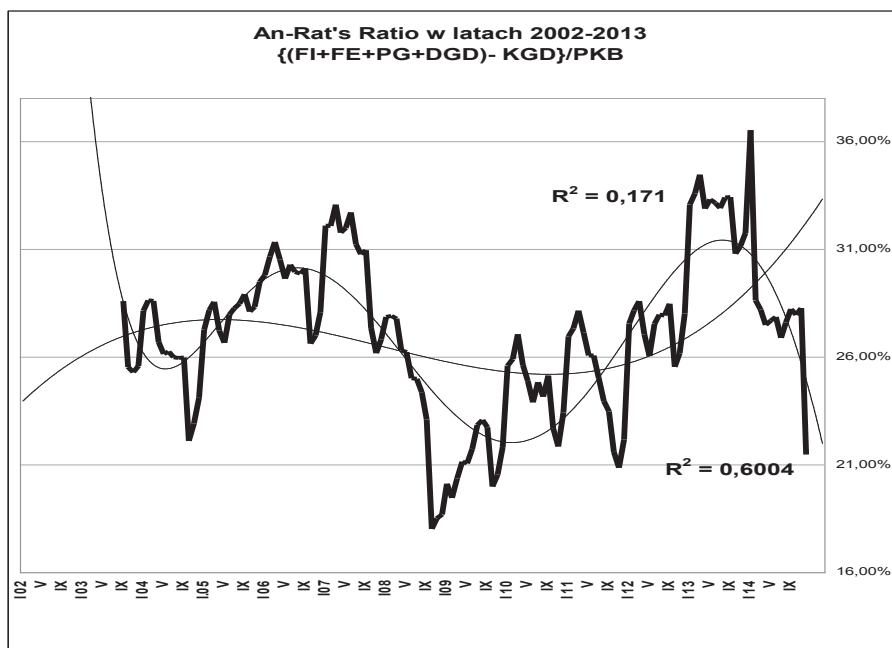
Niezależnie od krótkookresowych cykli koniunkturalnych trend Makromaniak miał dwa ewidentne podokresy. Pierwszy o charakterze rosnącym i osiągniętym apogeum w grudniu 2006 r., zaś drugi malejący — z obszarem szczególnej dekonunktury w latach 2008–2009. Począwszy od 2009 r. Makromaniaka charakteryzuje oscylacja wokół trendu liniowego płaskiego, równoległego do osi „x”. Trend ten trwał do końca 2013 r. W roku następnym, niezależnie od krótkotrwałych cykli koniunkturalnych, obserwuje się pewną poprawę. Generalnie rzecz biorąc w analizowanym okresie lat 2009–2014 mamy do czynienia niemal z jednolitym czasem stagnacji gospodarczej.

Zbliżone choć nieco odmienne wnioski można wyciągnąć z kolejnego wskaźnika, również opracowanego w Banku BPH a zwanego An-Rat's Ratio⁴. Stanowi on relację oszczędności netto do PKB. W skład oszczędności brutto włączono następujące dane: aktywa funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, pieniądze gotówkowy oraz depozyty gospodarstw domowych (GD). Z formuły brutto na netto

⁴ patrz szerzej: A. Szafarczyk, *Dylematy rozwoju bankowości detalicznej*, WSU, Kielce 2006

przechodzi się odejmując kwotę kredytów udzielonych GD. Kształtowanie się An-Rat's Ratio przedstawiono na poniższym wykresie.

Wykres 2.



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS – http://www.stat.gov.pl/gus/5840_738_PLK_HTML.htm oraz NBP -nalez_zobow_banki[1].zip – SFX ZIP archiwum, rozmiar oryginalny 6 362 112 bajtów oraz Analizy OnLine – <http://www.analizy.pl/fundusze/>.

Ze względu na odmienne pole percepcji trend An-Rat's Ratio przesunięty jest nieco w prawo w stosunku do Makromaniaka (MK). Nieco bardziej istotna różnica dotyczy końcowego odcinka trendu. W przypadku MK jest to oscylacja wobec trendu płaskiego zaś w An-Ratsie – rosnącego, aż do końca 2013 r. Po czym głównie ze względu na zmiany przepisów dotyczących OFE mamy do czynienia z radykalnym spadkiem wskaźnika.

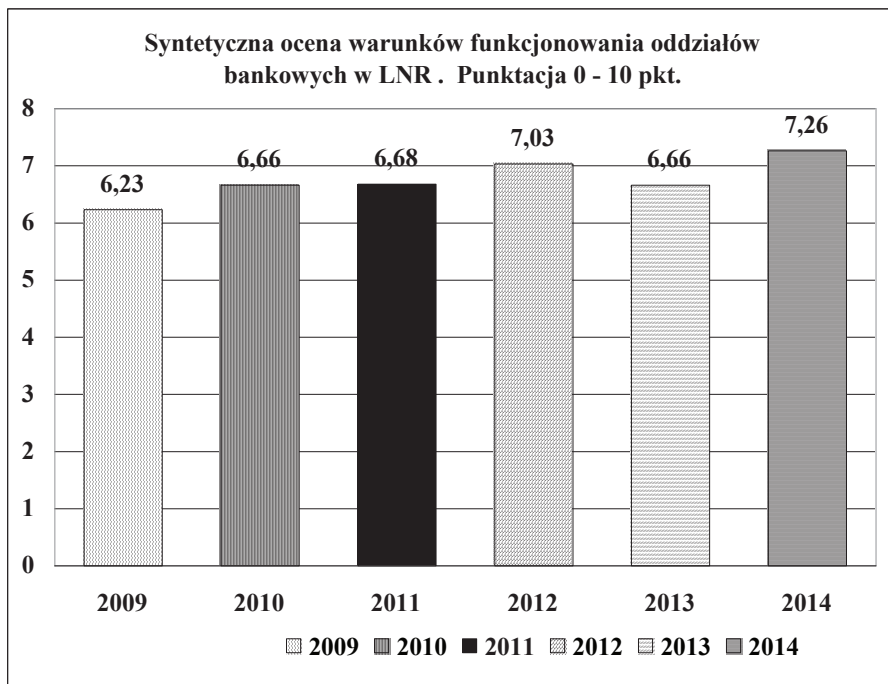
3. Ocena funkcjonowania oddziałów bankowych

Analiza warunków funkcjonowania oddziałów w lubelskiej regionalnej niszy rynkowej (LNR) przeprowadzona została w ramach badań terenowych studentów WSEI. W trakcie badań terenowych oceniono kolejno następujące ilości placówek

bankowych: 2009 r. – 334; 2010 r. – 460; 2011 r. – 785; 2012 r. – 1786; 2013 r. – 2084; 2014 – 1219.

Syntetyczne wyniki badań przedstawiono na poniższym wykresie.

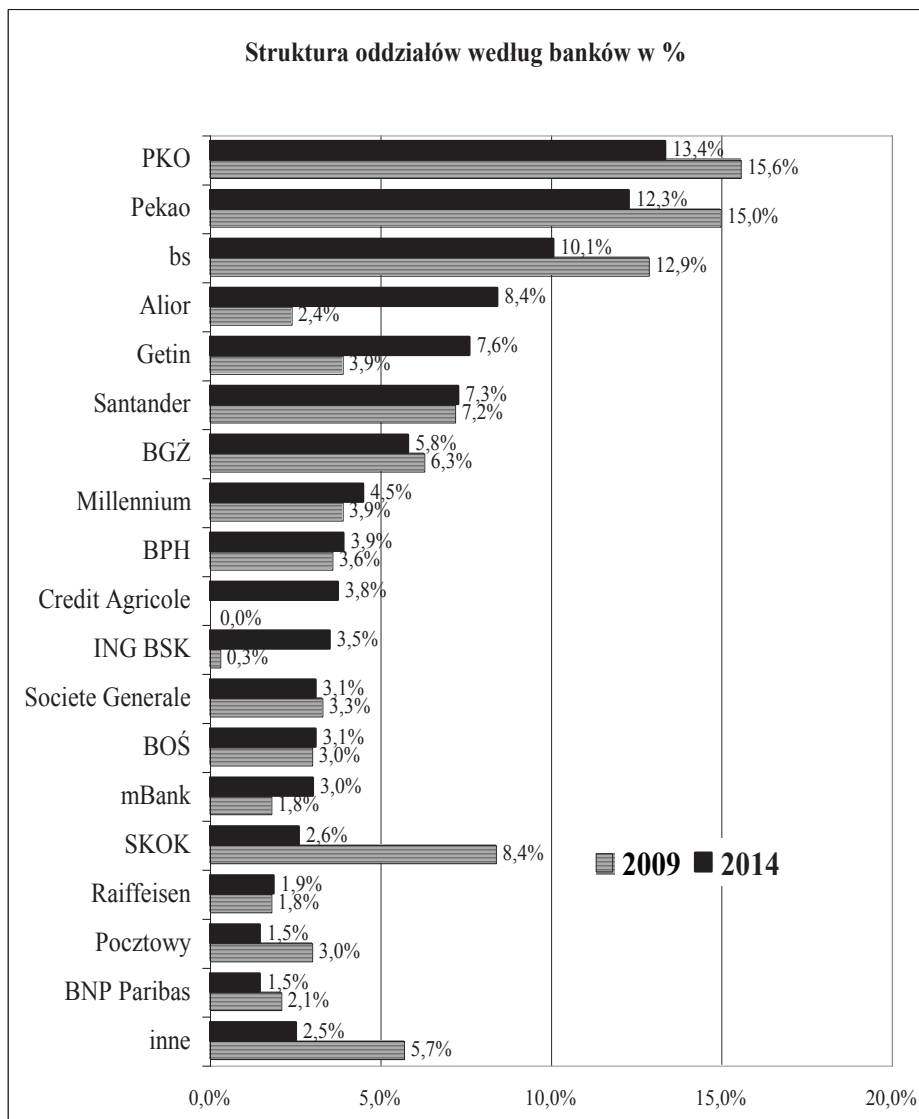
Wykres 3.



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Zmiany jakie miały miejsce są do 2012 r. włącznie ewidentnie pozytywne, niemniej nie są one zbyt duże. Z kolei rok 2013 przyniósł pogorszenie ocen o 0,37 punktu (osiągnięto poziom z roku 2010). Natomiast w 2014 r. obserwuje się wzrost wskaźnika o 0,6 punktu do najwyższego jak dotychczas poziomu. Strukturę oddziałów według banków przedstawiono na poniższym wykresie.

Wykres 4.



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Zapewnienie porównywalności między rokiem 2009 a 2014 wymagało dokonania zmian w przynależności do banków zgodnie z ich statusem w 2014 r. w odniesieniu do roku 2009, a czasami również do roku 2014. Przede wszystkim chodzi tu o bank Santander w skład którego włączono BZ WBK, KB S.A., AIG oraz Santander Consumer Finance, czyli wszystkie banki tej grupy kapitałowej. Podobnie mBank obejmuje BRE, Multibank i mBank. W skład Raiffeisena w obu

przypadkach włączono Polbank a w Societe General – Eurobank. Wyjątkiem jest NORDEA, której nie włączono do PKO, a także BGŻ nie włączony do BNP Paribas, gdyż w analizowanym okresie proces ich przejmowania dopiero się rozpoczął.

Przyjmując, że studenci kierowali się nie tylko popularnością poszczególnych oddziałów, ale też intensywnością rozmieszczenia infrastruktury, można stwierdzić, że na terenie LNR występuje kilka grup banków.

Do pierwszej, o udziale przekraczającym 10% należy:

- PKO,
- Pekao,
- bs-y.

Należy podkreślić, że każdy z tych banków zmniejszył swój udział o ponad 2 p.p.

Do drugiej o udziale 5%–10% należy:

- Alior,
- Getin,
- Santander,
- BGŻ.

W przypadku dwóch pierwszych banków obserwuje się bardzo agresywny wzrost udziałów, zaś dwóch ostatnich stagnację lub niewielki regres. Do grupy tej sześć lat temu należałoby zaliczyć również SKOKi (nie będące bankami ale badane przez studentów). Ich udział drastycznie spadł, w jakiejś mierze skutkiem ożywionej dyskusji w środkach masowego przekazu.

Do trzeciej grupy zaliczono banki pozostałe (z wyjątkiem *Inne*) tworzące czwartą grupę. Millennium, BPH, Credit Agricole (udany przykład debiutu – brak w 2009 r.), ING BSK, Societe Generale, BOŚ, mBank, SKOKi, Raiffeisen, Pocztowy oraz BNP Paribas.

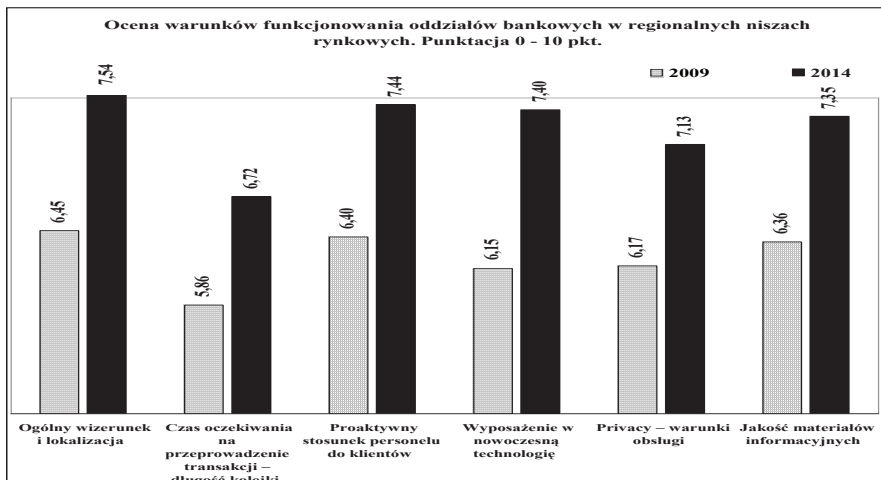
Czwartą grupę stanowią banki ujęte w segmencie „Inne”, których udział w 2014 r. był mniejszy niż 1%. Są to zarówno banki o małej intensywności sieci jak również banki „egzotyczne” w LNR.

Na uwagę zasługuje z jednej strony swego rodzaju degradacja banków z pierwszej grupy czyli największych a także SKOKów, a z drugiej istotne wzmocnienie pozycji takich banków jak: Alior, Getin, Credit Agricole oraz ING BSK.

Warunki funkcjonowania oddziałów oceniono według sześciu kryteriów, zgodnych z badaniem przeprowadzonym w Wielkiej Brytanii przez agencję Laferty’ego, a adaptowanych do warunków polskich. W wielu przypadkach studenci dezagregowali te kryteria na bardziej szczegółowe, a podany wynik finalny stanowił średnią nieważoną takiego podejścia.

Ocena syntetyczna jest średnią z analiz cząstkowych. Dane przedstawiono na poniższym wykresie.

Wykres 5.

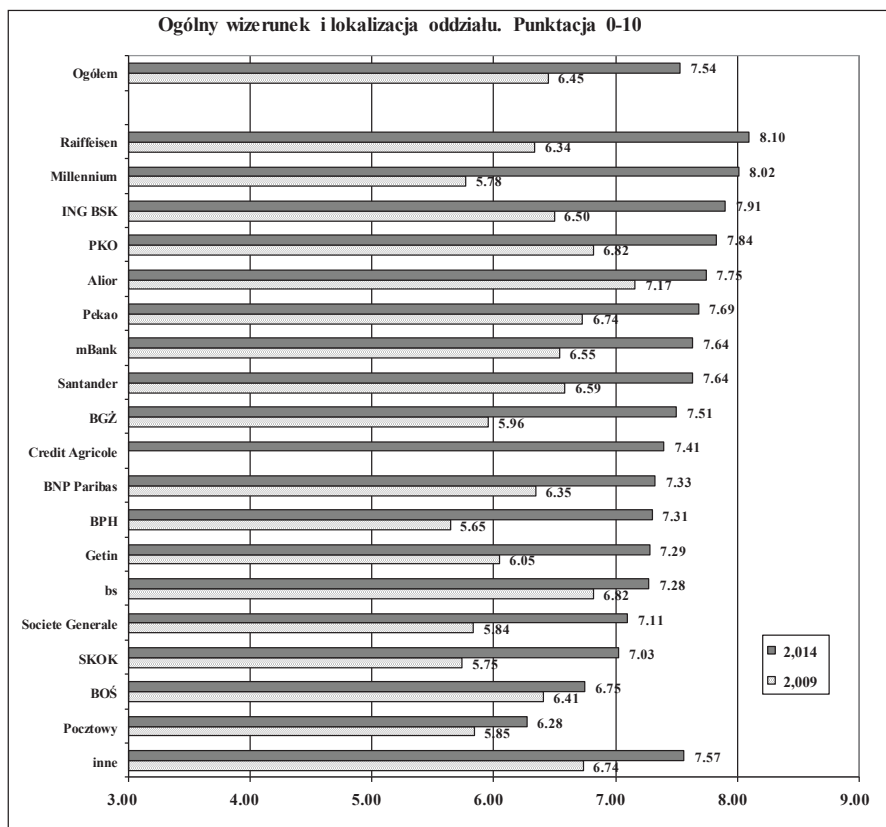


Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

W świetle prezentowanych wyników badań wystąpiła tylko jedna tendencja – wzrostowa. Skala tego wzrostu była zróżnicowana. Średnia dla wszystkich kryteriów wzrosła o 1,03 p.p. Powyżej średniej najwyższy przyrost odnosił się do wyposażenia w nowoczesną technologię – 1,25 p.p., ogólnego wizerunku i lokalizacji – 1,09 p.p., i proaktywnego stosunku personelu do klientów – 1,04 p.p. Wzrost poniżej średniej to jakość materiałów informacyjnych – 0,99 p.p., privacy (warunki obsługi) – 0,96 p.p. i czas oczekiwania na przeprowadzenie transakcji – 0,86 p.p.

Pierwszym kryterium był ogólny wizerunek i lokalizacja banku dość często rozbijane przez studentów na elementy składowe, przykładowo jednym z nich była kwestia dysponowania przez oddział parkingiem, jego wielkością i funkcjonalnością.

Wykres 6.



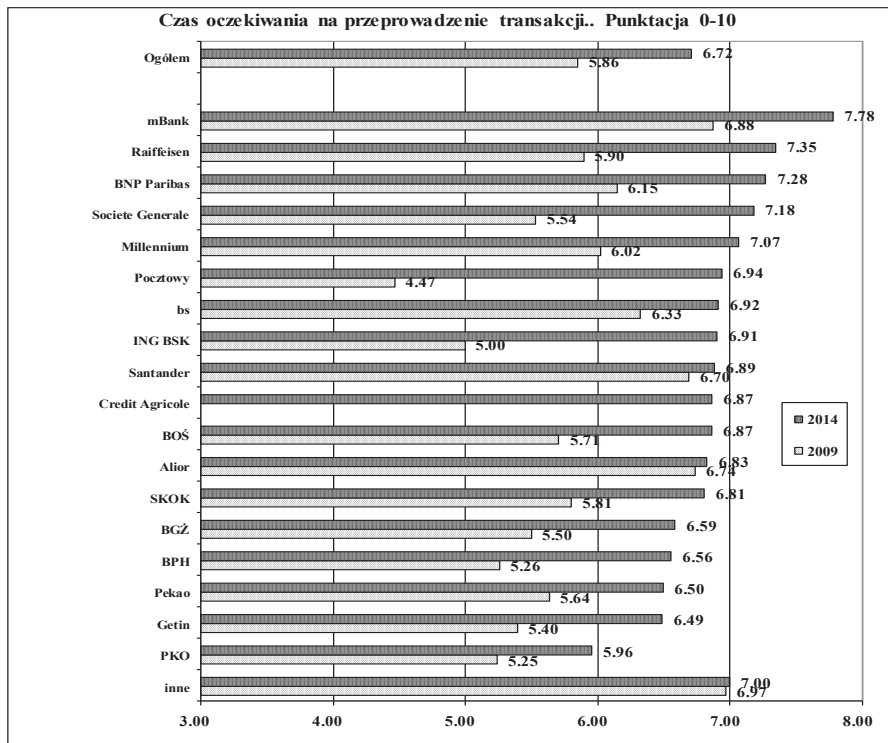
Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Trzy banki o najwyższym poziomie wskaźnika to Raiffeisen, Millennium oraz ING BSK, zaś o najniższym do SKOKi, BOŚ, Pocztowy.

Trend ma charakter wzrostowy zarówno dla oddziałów ogółem o 1,09 p.p. jak i dla poszczególnych banków. Powyżej średniej plasują się: Millennium – 2,24 p.p., Raiffeisen – 1,76 p.p. i BGŻ – 1,55 p.p. Najniższy przyrost charakteryzował bs-y – 0,46 p.p., Pocztowy – 0,43 p.p. i BOŚ – 0,34 p.p.

Drugim kryterium był czas oczekiwania na przeprowadzenie transakcji utożsamiany z długością kolejki.

Wykres 7.

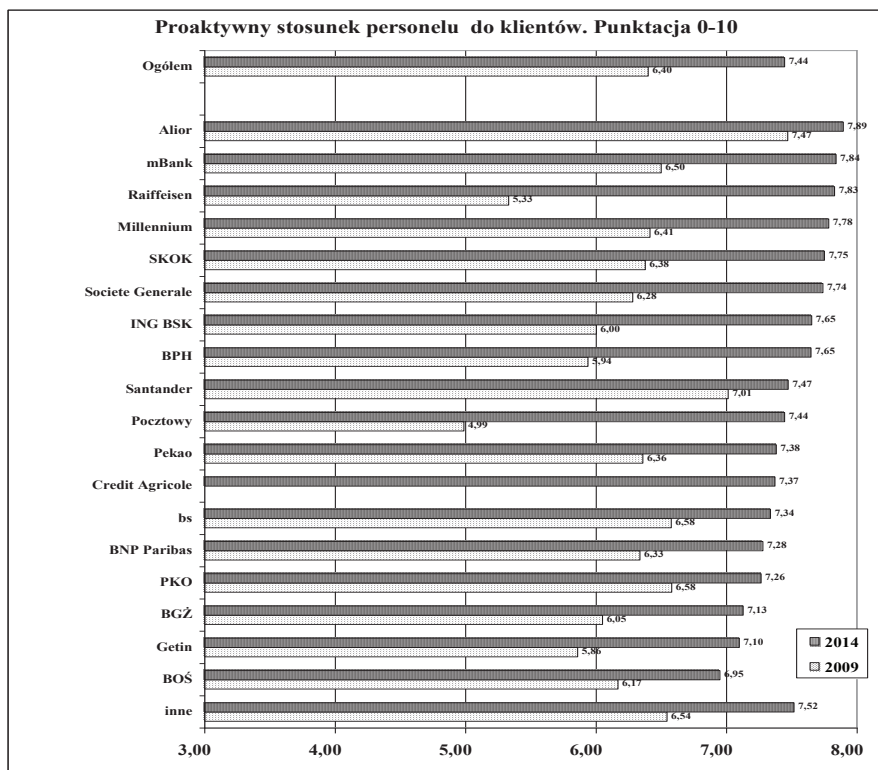


Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Czas oczekiwania na przeprowadzenie transakcji już nieomal tradycyjnie należy do najniżej ocenianych. Trzy banki o najwyższym poziomie wskaźnika to mBank, Raiffeisen, BNP Paribas, zaś najniższym to Pekao, Getin, PKO. Trend jest rosnący i przyrost dla ogółu oddziałów wyniósł 0,86 p.p. Najsilniejszy wzrost przekraczający średnią to Pocztowy – 2,47 p.p., ING BSK – 1,91 p.p. i Societe General – 1,65 p.p., zaś najsłabszy dotyczył: bs-ów – 0,59 p.p., Santander – 0,19 p.p. i Aliora – 0,1 p.p.

Trzecim kryterium był proaktywny stosunek personelu do klientów. Podczas wyjaśniania studentom zasad nacisk kładziony był na ocenę wyczuwania potrzeb klientów i aktywnego uczestnictwa w cross-sellingu.

Wykres 8.

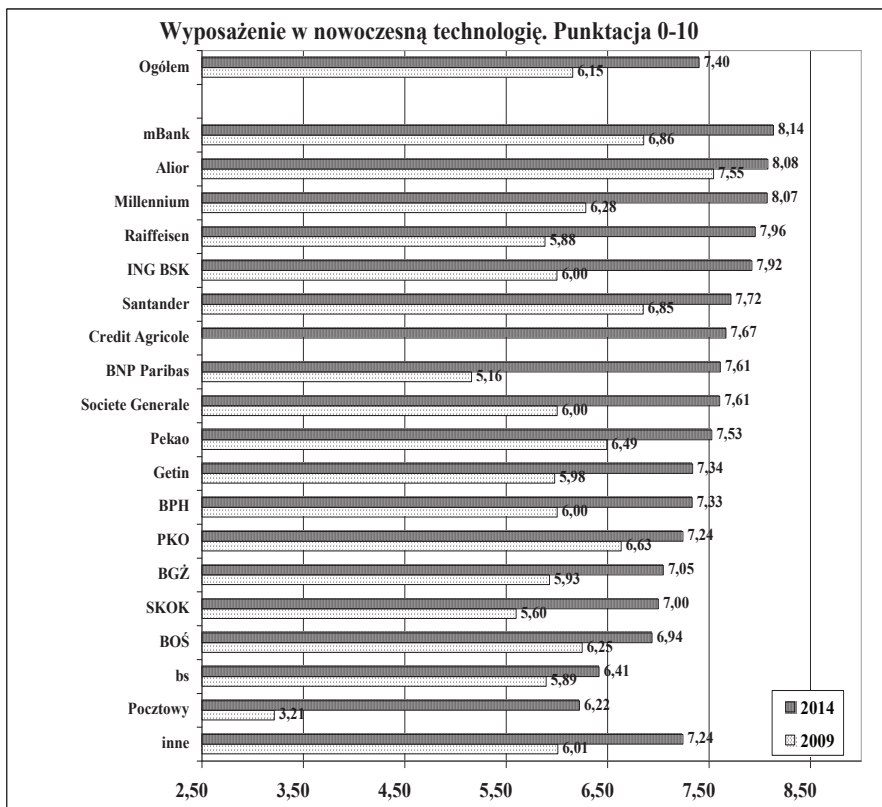


Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Najwyższy poziom tego wskaźnika charakteryzował w 2014 r. Aliora, mBank i Raiffeisen, zaś najniższy BGŻ, Getin i BOŚ. Średni przyrost w stosunku do 2009 r. wyniósł 1,04, przy czym najwyższy dotyczył Raiffeisena – 2,50 p.p., Banku Pocztowego – 2,46 p.p. i BPH – 1,71 p.p., zaś najniższy PKO – 0,69 p.p., Santander – 0,46 p.p. i Alior – 0,43 p.p.

Czwartym kryterium było wyposażenie w nowoczesną technologię. Stosowne dane zawiera poniższy wykres.

Wykres 9.

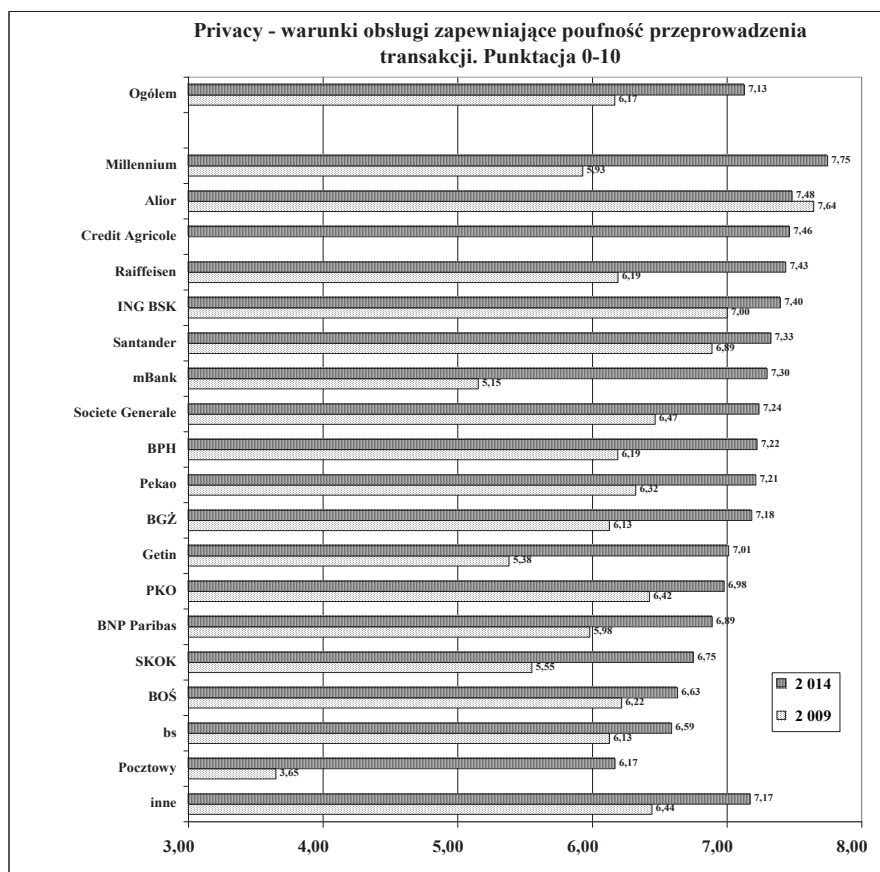


Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Najwyższy poziom wyposażenia w nowoczesną technologię zaobserwowano w przypadku mBanku, Aliora i Millennium, zaś najniższy charakteryzował BOŚ, bs-u i Bank Pocztowy. Średnia dla wszystkich oddziałów wzrosła o 1,25 p.p. przy czym najwyższy przyrost odnosił się do Banku Pocztowego 3,01 p.p., BNP Paribas – 2,45 p.p. i Raiffeisena 2,07 p.p., zaś najniższy PKO – 0,61 p.p., Alior – 0,54 p.p. i bs – 0,52 p.p.

Piątym kryterium było privacy – czyli warunki obsługi zapewniające poufność przeprowadzanej transakcji.

Wykres 10.



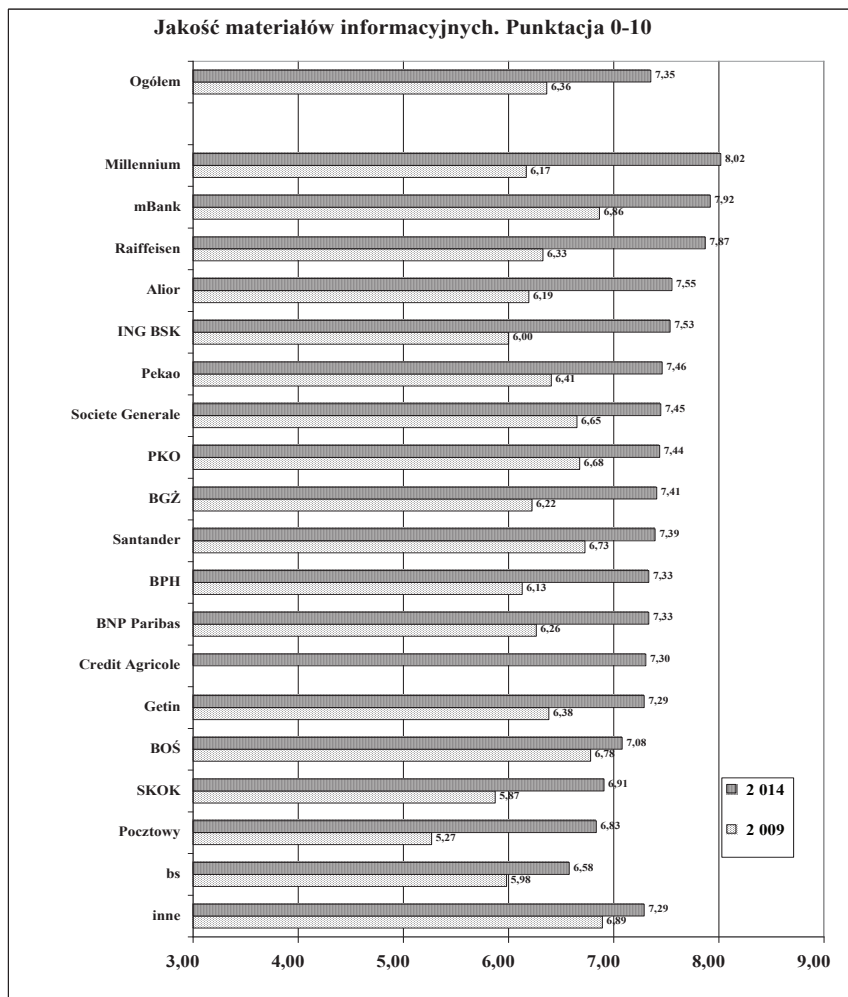
Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Najlepsze warunki zapewniające poufność przeprowadzanych transakcji zapewniał w świetle badań Millennium, Alior i Credit Agricole, zaś najgorsze BOŚ, bs-y i Bank Pocztowy.

Tylko w jednym przypadku nastąpił spadek wskaźnika – Alior o -0,16 p.p., w pozostałych odnotowano wzrost średnio o 0,96 p.p. Najwyższy przyrost charakteryzował Bank Pocztowy – 2,52 p.p., mBank – 2,15 p.p. i Millennium – 1,82, zaś najniższy to Santander – 0,44 p.p., BOŚ – 0,42 p.p. i ING BSK – 0,4 p.p.

Szóstym i ostatnim kryterium była jakość materiałów informacyjnych.

Wykres 11.



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

W świetle przeprowadzonych badań najwyższą ocenę w zakresie jakości materiałów informacyjnych w 2014 r. otrzymał Millennium, mBank i Raiffeisen, zaś najniższą SKOKi, Bank Pocztowy i bs-y. Przeciętna dla wszystkich oddziałów wzrosła w stosunku do 2009 r. o 0,99 p.p., przy czym najsilniej w przypadku Millennium – 1,85 p.p., Banku Pocztowego – 1,57 p.p. i Raiffeisena – 1,54 p.p. (w przypadku tego kryterium ranking poziomu i przyrostu jest identyczny), naj słabiej zaś w Santanderze – 0,67 p.p., bs-ach – 0,60 p.p. i BOŚ – 0,30 p.p.

Biorąc pod uwagę wszystkie kryteria można uzyskać syntetyczną ocenę zamieszczoną poniżej.

Wykres 12.



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Przeprowadzone badania wskazują na zmiany jakie zaszły zarówno w czołówce jak i ogonie analizowanych banków między 2009 r. a 2014 r. Studenci WSEI za trzy najlepsze banki uznali: Millennium, mBank, Raiffeisen (w 2009 r. były to: Alior, Santander, mBank); zaś za trzy najgorsze: BOŚ, bs-y i Bank Pocztowy

(w 2009 r. były to: Getin, SKOKi i Bank Pocztowy). Średnia ocen dla wszystkich oddziałów wzrosła o 1,03 p.p. najsilniej w przypadku: Banku Pocztowego – 2,08 p.p., Raiffeisena – 1,76 p.p. i Millennium – 1,69 p.p., zaś najsłabiej w przypadku: BOŚ i Santander – 0,61 p.p., bs-ów – 0,57 p.p. i Aliora – 0,47 p.p.

Biorąc pod uwagę banki pierwszej grupy można stwierdzić, że jedynie Pekao plasuje się powyżej średniej (tak nieznacznie, że właściwie jest na poziomie przeciętnej), zaś PKO i bs-y plasują się poniżej średniej.

Można na tej podstawie stwierdzić, że klient „masowy” nie jest obsługiwany w zbyt dobrych warunkach w „masowych bankach” LNR.

4. Badanie pogłębione – czas oczekiwania na przeprowadzenie transakcji

W świetle dotychczasowych badań czas oczekiwania na przeprowadzenie transakcji okazał się niezwykle krytyczną kategorią ocenianą najniżej lub prawie najniżej i to niemal niezależnie od banku. W tym celu razem z badaniem podstawowym studenci przeprowadzili badanie dodatkowe, uzupełniające, niekoniecznie w tych samych oddziałach co badanie główne (choć były to przypadki incydentalne) dotyczące czasu trwania transakcji. Pod uwagę wzięto takie produkty bankowe jak ROR, Kredyt gotówkowy i Lokatę terminową. W ramach każdego z tych segmentów wyróżniono trzy odrębne segmenty: czas stania w kolejce, czas przeprowadzenia rozmowy oraz czas przeprowadzenia transakcji. Przed badaniem w trakcie dyskusji ze studentami celem standaryzacji całego procesu ustalone zostały następujące założenia:

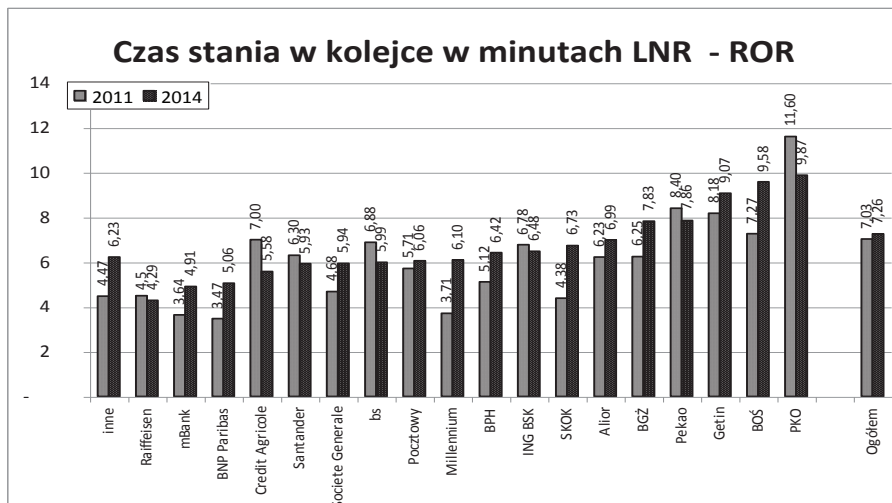
- rodzina trzyosobowa
- dochód miesięczny netto 5 tys. PLN
- kredyt gotówkowy 30 tys. PLN
- lokata złotowa roczna 10 000 PLN
- ROR – założenie nowego lub przeniesienie z innego banku
- czas przeprowadzenia transakcji obejmuje wyłącznie wypełnienie wniosku
- rozmowa dotyczy wyjaśnień odnoszących się do produktu i propozycje alternatywne personelu oddziału

Badania czasu przeprowadzania transakcji rozpoczęto dwa lata później, niż badania dotyczące oceny warunków funkcjonowania oddziałów bankowych, czyli w 2011 r.

ROR

Liczba oddziałów uwzględnionych w 2011 r. wyniosła 773 a w 2014 r. 1160 jednostek. Skala tego badania obejmuje 5–10% mniej placówek, niż w przypadku badania głównego.

Wykres 13. Czas stania w kolejce

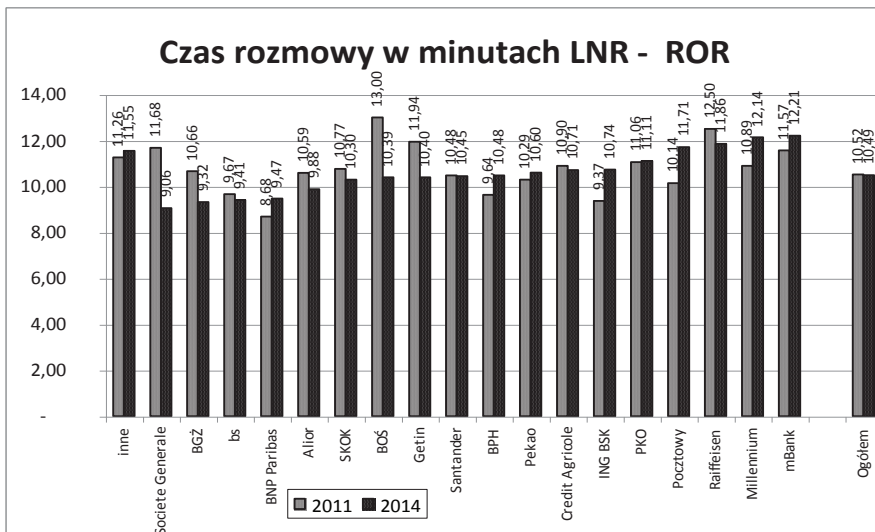


Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Najkrócej stoi się w kolejce w Raiffeisenie, mBanku i BNP Paribas, zaś najdłużej w Getin, BOŚ i PKO. Należy tu podkreślić, że banki pierwszej grupy należą tu do najgorzej ocenianych, najlepiej wypadły BS-y.

Czas stania w kolejce wydłużył się w analizowanym okresie średnio w oddziałach ogółem na co złożył się spadek w 7 bankach i wzrost w pozostałych. Największe skrócenie tego czasu odnotowano w PKO, Credit Agricole i bs-ach, zaś największe wydłużenie w Millennium, SKOKach i BOSiu.

Wykres 14.

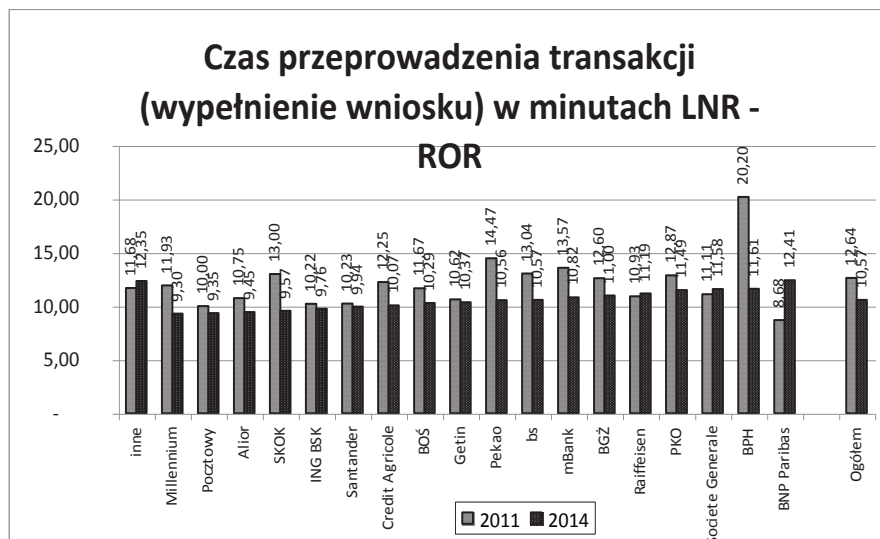


Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Średni czas rozmowy w analizowanym okresie pozostał de facto na zmienionym poziomie – de nomine zmniejszył się o 3 minuty. Wynikało to z faktu, że tym razem proporcje skrócenia i wydłużenia plasowały się niemal po równo. W dziesięciu bankach czas rozmowy spadł w pozostałych się wydłużył. Najkrócej rozmawiano w Societe Generale, BGŻ i bs-ach, najdłużej w Raiffeisenie, Millennium i mBanku. Banki I grupy uplasowały się na zróżnicowanym poziomie bs-y poniżej średniej, Pekao i PKO powyżej.

Największe zmniejszenie wystąpiło w Societe Generale, BOSiu i Getinie, zaś największe wydłużenie wystąpiło w Banku Pocztowym, ING BSK i Millennium.

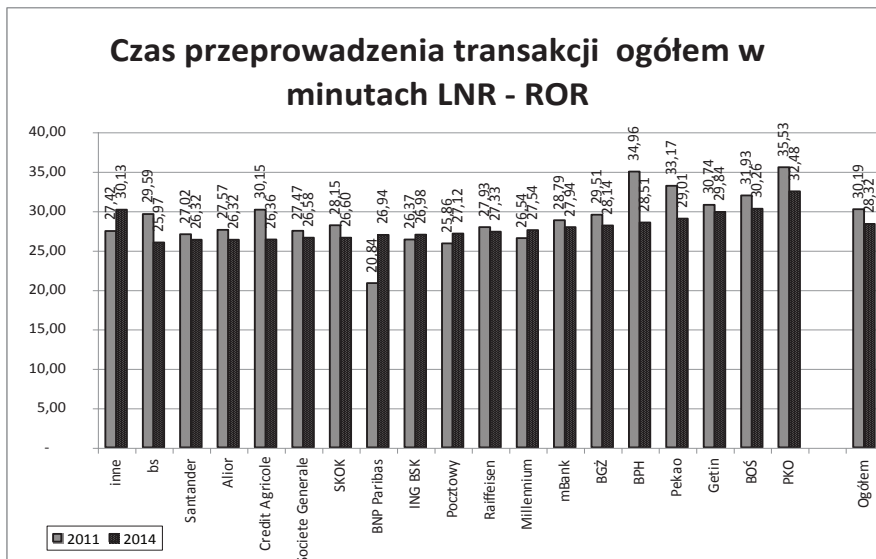
Wykres 15. Czas przeprowadzenia transakcji (wypełnienie wniosku)



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Czas przeprowadzenia transakcji traktowany jako czas wypełnienia skrócił się w większości analizowanych banków (15) średnio o przeszło 2 minuty. Najbardziej w przypadku BPH, Pekao i SKOKów. Wzrósł z kolei najbardziej w BNP Paribas, Societe Generale i Raiffeisenie. Najkrócej wypełniano wnioski w 2014 r. w Millennium Banku Pocztowym i Aliorze, zaś najdłużej w Societe Generale, BPH i BNP Paribas.

Wykres 16. Czas przeprowadzenia transakcji (ogółem)



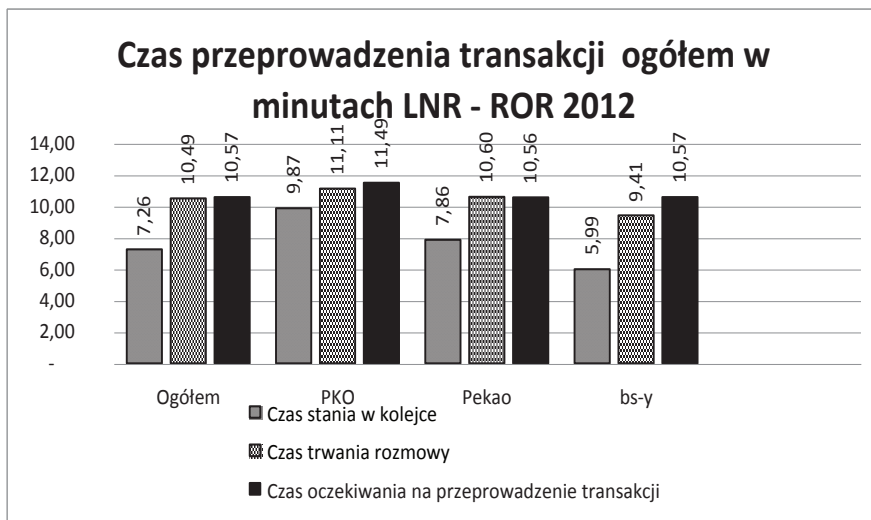
Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Biorąc pod uwagę łącznie trzy uprzednie czynniki otrzymamy czas ogółem związany z założeniem lub przeniesieniem ROR. Najszybciej klienci zostali obsłużeni w 2014 r. w bs-ach Santanderze i Aliorze, zaś najdłużej w oddziałach banków Getina, BOŚ i PKO.

Generalnie średni czas obsługi zmniejszył się o niecałe dwie minuty, czas ten skrócił się w czternastu bankach i wydłużył w pozostałych. Największe zmniejszenie wystąpiło w przypadku BPHu, Pekao i Credit Agricole, zaś największe wydłużenie w BNP Paribas, Banku Pocztowym i Millennium.

Rozbicie na podsegmenty dla banków ogółem, banków pierwszej grupy oraz dla banku stanowiącego benchmark przedstawiono poniżej.

Wykres 17. Czas przeprowadzenia transakcji (ogółem – ROR 2012)



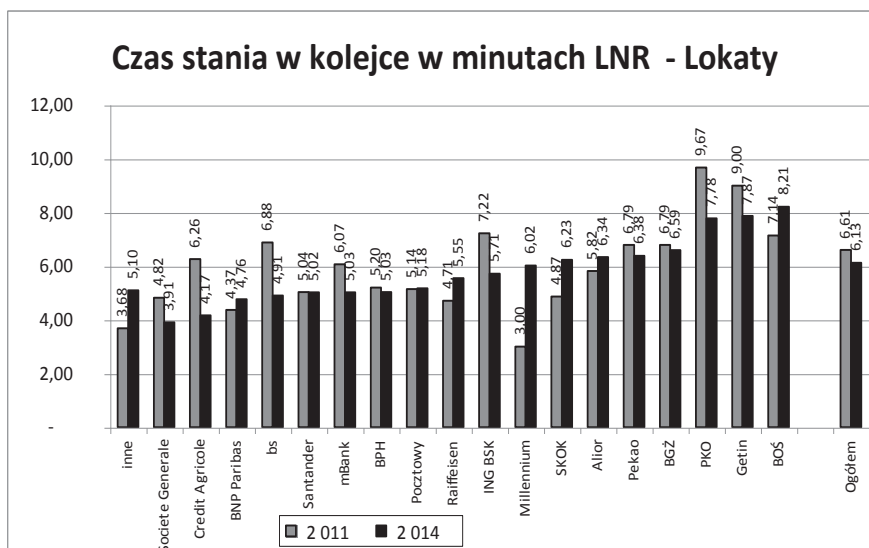
Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

W przypadku ROR-ów benchmarkiem jest bank z pierwszej grupy i są bs-y. W stosunku do banków ogółem oraz PKO i Pekao zasadniczo skrócono tu czas stania w kolejce. Czas rozmowy jest również mniejszy ale nie tak znacznie. Z kolei wniosek wypełniany jest w bs-ach w niemal identycznym czasie. Tylko w PKO robi się to niemal o minutę dłużej. Trzeba podkreślić, że PKO odbija na niekorzyść zarówno od swego głównego konkurenta jak i przeciętnej dla banków.

Lokaty

Liczba oddziałów uwzględnionych w 2011 r. wyniosła 767 a w 2014 r. 1157 jednostek

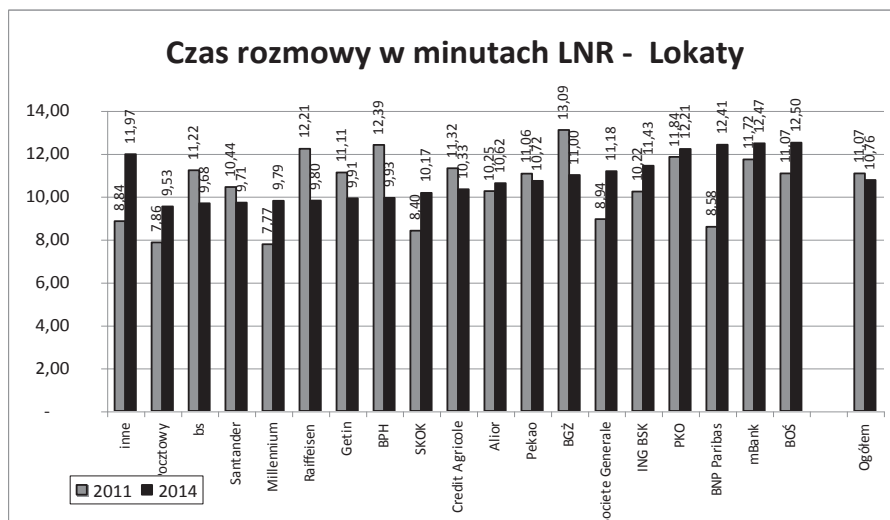
Wykres 18.



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Czas stania w kolejce w celu założenia lokaty terminowej w 2014 r. najdłuższy jest w BOŚ, Getin i PKO, zaś najkrótszy w Societe General, Credit Agricole i BNP Paribas. Generalnie uległ nieznacznemu zmniejszeniu (trend ten wystąpił w 11 bankach). Najbardziej w Credit Agricole – 2,10 min., bs-ach – 1,97 min. i PKO – 1,89 min. Najbardziej wydłużył się w Millennium – 3,02 min., SKOKach – 1,37 min. i BOŚ – 1,07 min.

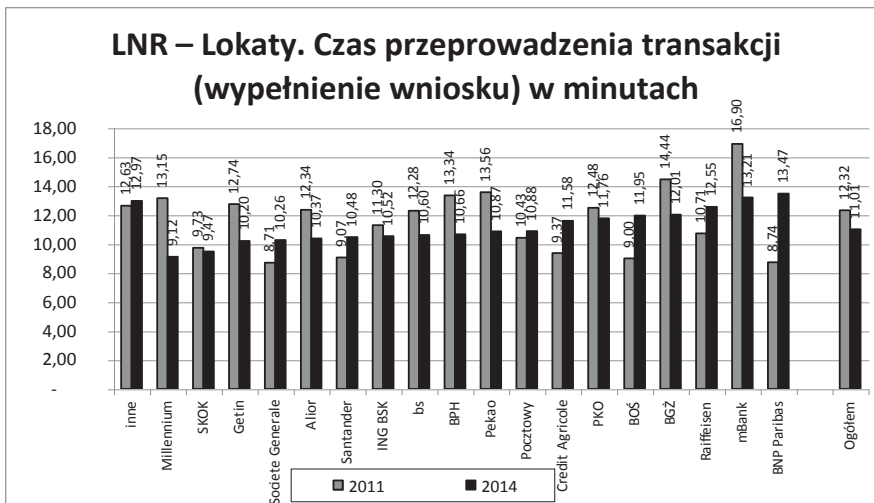
Wykres 19. Lokaty – czas rozmowy



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Najdłuższy czas trwania rozmowy miał miejsce w BOŚ, mBanku i BNP Paribas, zaś najkrótszy w Banku Pocztowym, bs-ach i Santanderze. Ogółem skrócił się nieznacznie, mniej niż w przypadku stania w kolejce (miało to miejsce jedynie w odniesieniu do 8 banków) najbardziej w BPK – 2,46 min., Raiffeisenie 2,41 min. i BGŻ – 2,09 min., zaś wydłużył najwięcej w BNP Paribas – 3,83 min., Societe Generale – 2, 24 min. i Millennium – 2,02 min.

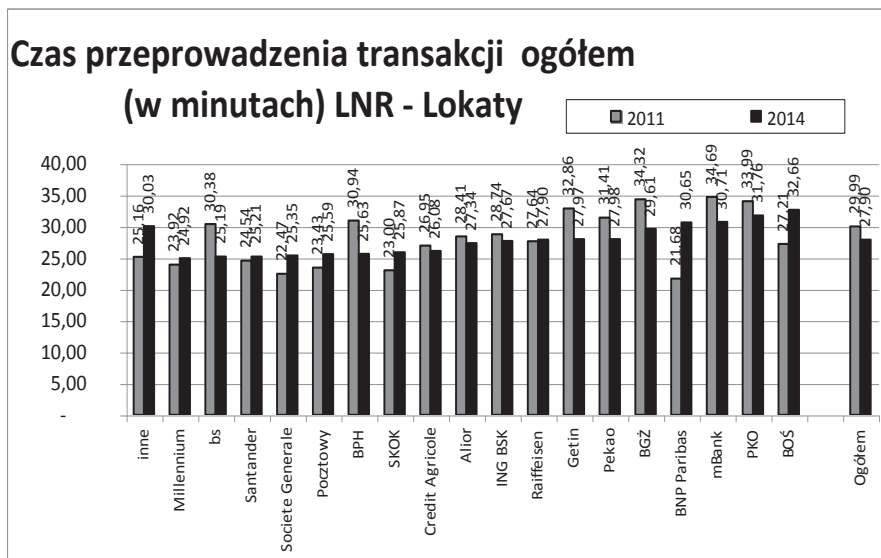
Wykres 20. Lokaty – czas przeprowadzania transakcji (wnioszek)



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Wypełnienie wniosku najkrócej trwało w Millennium, SKOKach i w Getin, najdłużej zaś w Raiffeisenie, mBanku i BNP Paribas. Przeciętnie czas ten skrócił się o przeszło minutę, najbardziej w Millennium – 4,04 min., mBanku – 3,69 min. i Pekao – 2,69 min. Najbardziej wydłużył się w BNP Paribas – 4,73 min., BOŚ – 2,95 min. i Credit Agricole 2,22 min.

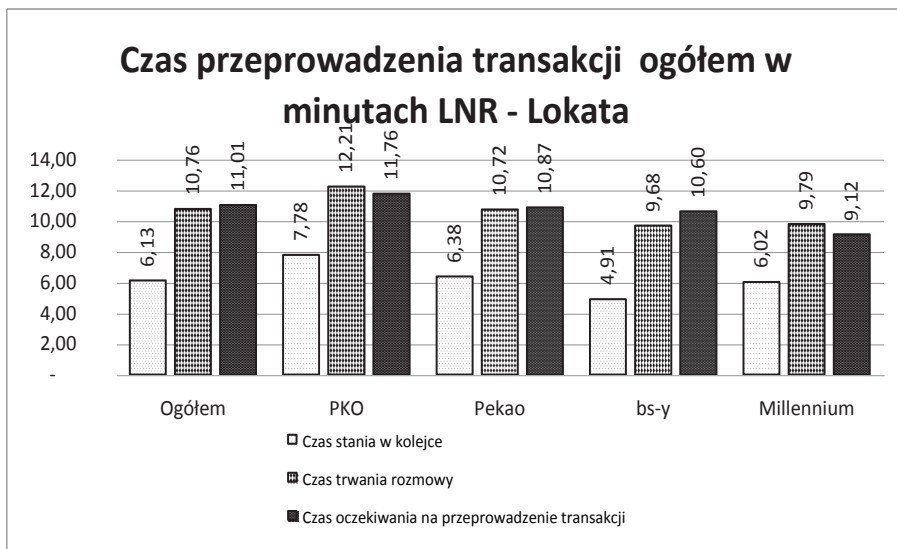
Wykres 21. Lokaty – czas przeprowadzania transakcji (ogółem)



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Biorąc pod uwagę wszystkie trzy elementy badania, najszybciej założyć można lokatę terminową w Millennium, bs-ach i Santanderze. Najdłużej proces ten trwał w mBanku, PKO i BOŚ. Generalnie proces ten skrócił się o 2 minuty (w 10 bankach), najbardziej w BPH – 5,32 min., bs-ach – 5,19 min. i Getinie 4,88 min. Najbardziej wydłużył się w BNP Paribas – 8,96 min., BOŚ – 5,44 min. i Societe Generale – 2,88 min.

Wykres 22.



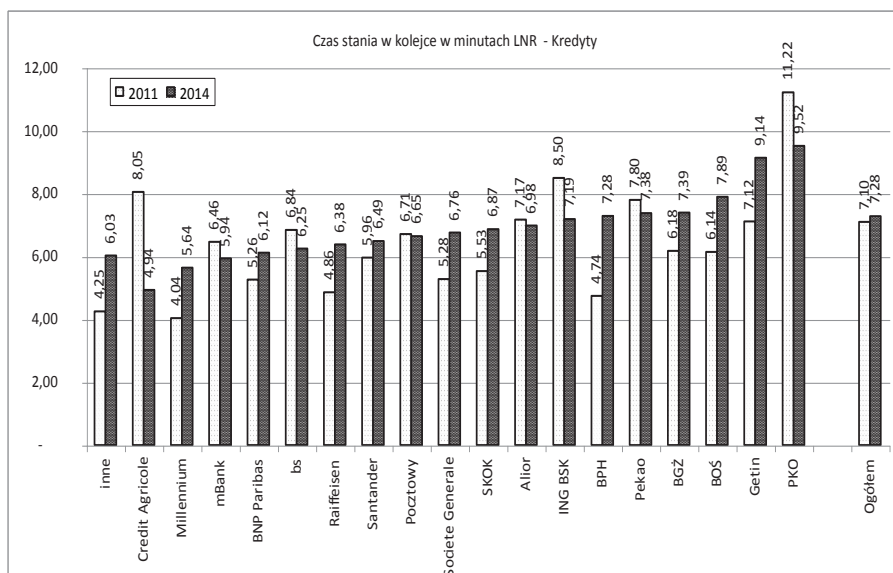
Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Porównanie banków pierwszej grupy z benchmarkiem jakim w tym przypadku w 2014 r. jest Millennium wskazuje, że najbardziej zbliżone są tu bs-y. Pewnym mankamentem jest tu czas wypełnienia wniosku, choć jest on niższy, niż dla banków ogółem. PKO odbija in minus we wszystkich parametrach, natomiast Pekao plasuje się na poziomie zbliżonym do przeciętnej banków.

Kredyty

Liczba oddziałów uwzględnionych w 2011 r. wyniosła 760 a w 2014 r. 1162 jednostek

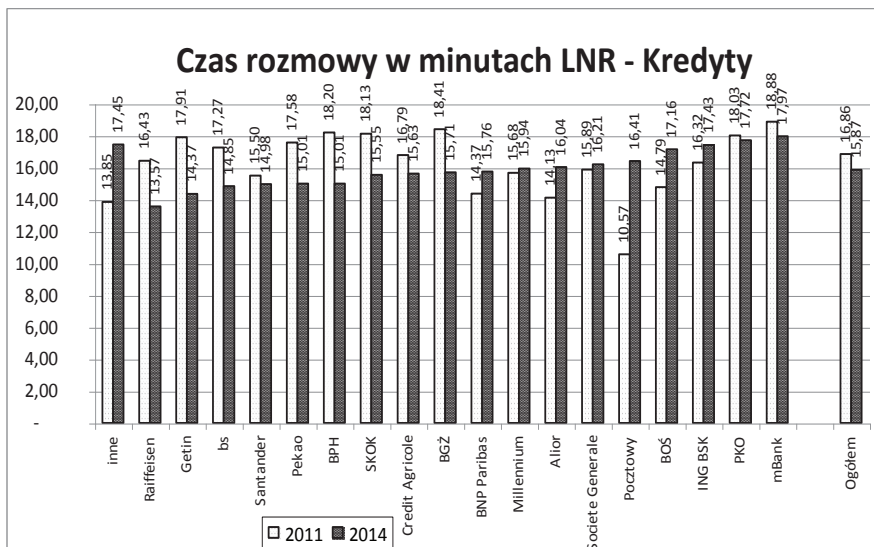
Wykres 23. Kredyty – czas stania w kolejce



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Czas stania w kolejce po kredyt najkrótszy jest w 2014 r. w Credit Agricole, Millennium i mBanku, najdłuższy zaś w BOŚ, Getinie i w PKO. Średnio czas ten de nomine nieznacznie się zwiększył dla ogółu banków, de facto pozostał bez zmiany. Czas stania w kolejce zmniejszył się w 8 bankach, najbardziej w Credit Agricole – 3,12 min., PKO – 1,71 min. i ING BSK – 1,31 min., zaś najbardziej wydłużył się w BPH – 2,54 min., Getinie – 2,02 min. i BOŚ – 1,75 min.

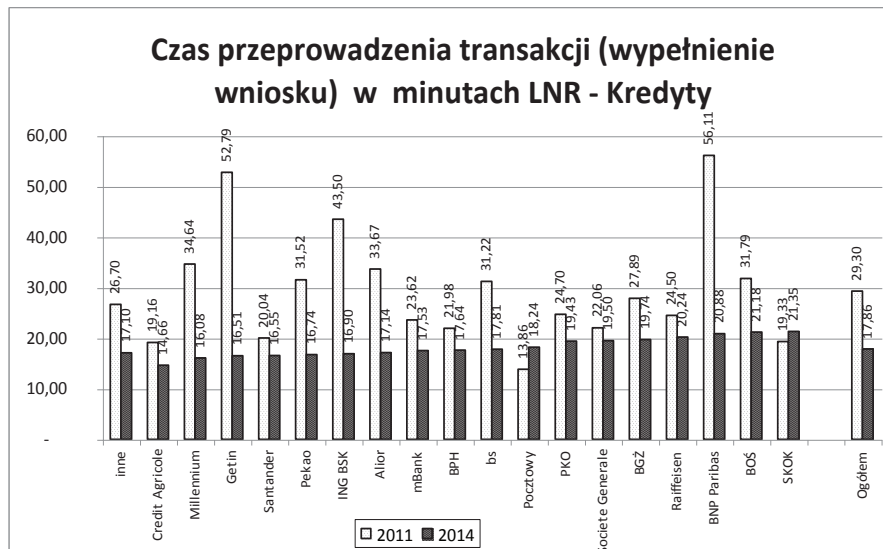
Wykres 24.0 Kredyty – czas rozmowy



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Najkrócej rozmowa informacyjna trwała w 2014 r. w Raiffeisenie, Getinie i w bs-ach, najdłużej zaś w ING BSK, PKO i mBanku. Generalnie uległa skróceniu o minutę (trend ten charakteryzował 11 banków), najbardziej w Getinie – 3,55 min., BPH – 3,19 min. i Raiffeisenie – 2,86 min., zaś wydłużył najbardziej w Banku Pocztowym 5,84 min., BOŚ – 2,37 min., i Aliorze – 1,91 min.

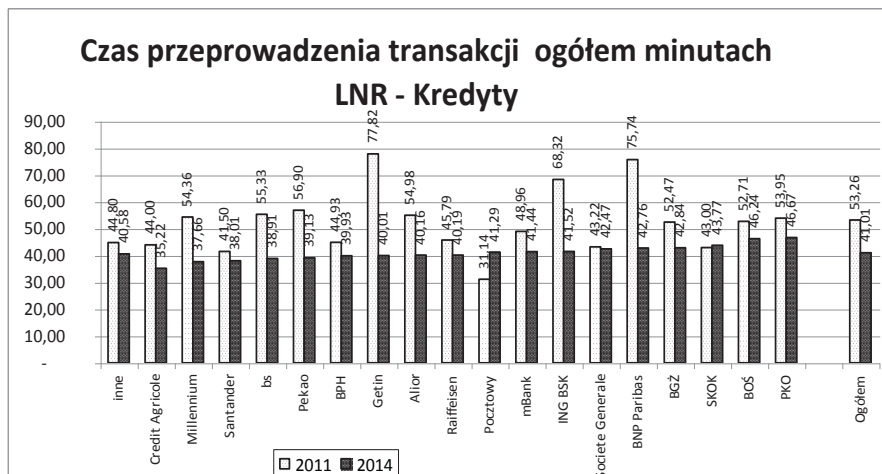
Wykres 25. Kredyty – czas wypełnienia wniosku



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Najszybciej wniosek kredytowy wypełnia się w Credit Agricole, Millennium i w Getin, a najdłużej w BNP Paribas, BOŚ i w SKOKach. Przeciętna dla wszystkich banków spadła o ponad 11 minut i trend ten miał miejsce niemal we wszystkich bankach – 16. Najbardziej zmniejszył się w Getinie – 36,29 min., BNP Paribas – 35,22 min. i w ING BSK – 26,60 min. Wydłużył jedynie w dwóch bankach – Pocztowym – 4,38 min i SKOKach – 2,02 min.

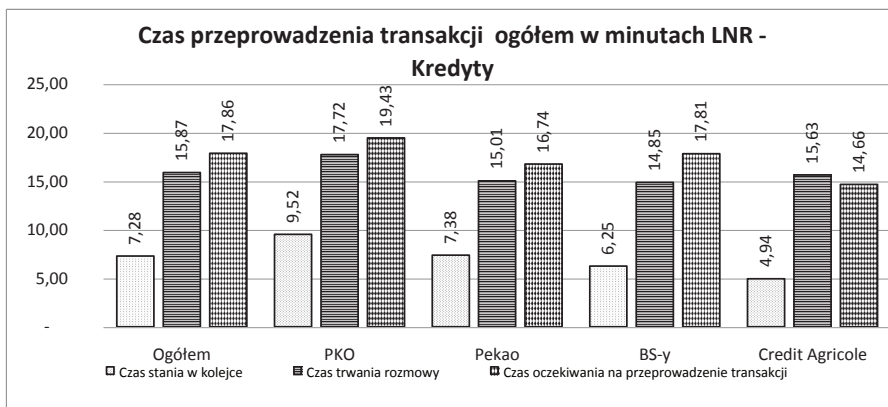
Wykres 26. Kredyty – czas przeprowadzenia transakcji (ogółem)



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Łączny czas niezbędny do zaciągnięcia kredytu gotówkowego średnio zmniejszył się o ponad 12 min. najbardziej w Getinie – 37,81 min., BNP Paribas – 32,97 min. i w ING BSK – 26,80 min. zaś wydłużył jedynie w Poczтовым – 10,15 min i SKOKach – 0,77 min. Najszybciej można było zaciągnąć kredyt w Credit Agricole, Millennium i Santanderze, najwolniej zaś w SKOKach, BOŚ i PKO.

Wykres 27. Kredyty – czas przeprowadzenia transakcji



Źródło: obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Benchmarkiem w przypadku kredytu gotówkowego jest Credit Agricole. Użył go dzięki istotnemu skróceniu czasu stania w kolejce i pewnemu zmniejszeniu czasu poświęconemu na wypełnianie wniosku w odniesieniu do danych cha-

rakteryzujących ogół banków. Czas rozmowy jest na przeciętnym poziomie. PKO w sposób istotny odbiega od benchmarku i średniej, zaś Pekao i bs-y są zbliżone do przeciętnego poziomu.

5. Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonego badania można wyciągnąć następujące wnioski:

- wybór oddziałów bankowych wziętych pod uwagę w badaniach przez studentów pozwolił wyodrębnić następujące grupy banków:
 - pierwsza grupa, o udziale przekraczającym 10%, do której należy PKO, Pekao, a także banki spółdzielcze (BS-y),
 - druga grupa – o udziale 5%–10%, do której należą: Alior, Getin, Santander, BGŻ.
 - trzecia grupa, obejmująca banki pozostałe wymienione imiennie,
 - czwarta grupa to banki ujęte w segmencie – Inne. Są to zarówno banki o małej intensywności sieci jak również banki „egzotyczne”
- ilość badanych placówek uległa istotnemu zwiększeniu, przy czym nastąpiła istotna zmiana strukturalna. Udział banków pierwszej grupy spadł z 43,4% do 35,8% czyli o 7,6 p.p. Podobnie dramatyczne było załamanie się udziału SKOKów z 8,4% na 2,6% czyli o 5,8 p.p. Towarzyszył temu agresywny wzrost udziałów takich banków jak Alior, Getin, ING BSK, Credit Agricole,
- średni poziom syntetycznej oceny warunków funkcjonowania oddziałów bankowych rósł systematycznie przy pewnych wahaniach w ostatnich latach badanego okresu,
- badanie obejmuje sześć kryteriów oceny warunków funkcjonowania oddziałów i we wszystkich z nich nastąpił w 2014 r. wzrost w stosunku do 2009 r., szczególnie dotyczący: wyposażenia w nowoczesną technologię, ogólnego wizerunku i lokalizacji, oraz proaktywnego stosunku personelu do klientów. Nieco słabiej zaś oceniono: jakość materiałów informacyjnych, privacy oraz czas oczekiwania na przeprowadzenie transakcji.
- niezależnie od wniosków częściowych dotyczących poszczególnych kryteriów oceny ważna jest identyfikacja banków pierwszej grupy (czyli najliczniej występujących w badaniach), jako banków plasujących się generalnie na poziomie zbliżonym do średniej. Oznacza to, że obsługa podstawowej masy klientów LNR wymaga zasadniczej przebudowy, zarówno w zakresie infrastruktury jak i organizacji funkcjonowania,
- badania z lat ubiegłych wykazały, że szczególnie newralgicznym kryterium oceny jest czas oczekiwania na przeprowadzenie transakcji, stąd też przeprowadzono dodatkowe uzupełniające badanie dotyczące tego zagadnienia. Przyjęto w nim następujące założenia standaryzujące proces badawczy:

- rodzina trzyosobowa
- dochód miesięczny netto 5 tys. PLN
- kredyt gotówkowy 30 tys. PLN
- lokata złotowa roczna 10 000 PLN
- ROR – założenie nowego lub przeniesienie z innego banku
- czas przeprowadzenia transakcji obejmuje wyłącznie wypełnienie wniosku
- rozmowa dotyczy wyjaśnień odnoszących się do produktu i propozycje alternatywne personelu oddziału
- badaniem objęto trzy produkty bankowe: ROR, lokatę terminową i kredyt gotówkowy,
- w świetle wyników badań, również niezależnie od wniosków cząstkowych, pierwsza grupa banków plasuje się generalnie rzecz biorąc nie najkorzystniej. W tym przypadku najlepsze wyniki uzyskały bs-y. Przykłady benchmarków wskazują, że w sposób istotny można poprawić warunki obsługi klientów zarówno poprzez działalność inwestycyjną jak i organizacyjną.

Investment security of Ukraine in conditions of instability of financial environment

Inwestycyjne bezpieczeństwo Ukrainy w warunkach niestabilności środowiska finansowego

Olena Ivashko*, Igor Chulipa**

*dr., as. prof., Lesya Ukrainka Eastern European National University

**dr., as. prof., Lesya Ukrainka Eastern European National University

Summary

In the article the essence of investment security of a country, its threats and indicators was examined. It was analyzed the main problems of functioning of financial market of Ukraine concerning investments attraction. It was grounded the courses of ensuring of investment security of Ukraine in conditions of crisis phenomena taking into account Poland's experience.

Streszczenie

W artykule oświetlono teoretyczne zasady bezpieczeństwa inwestycyjnego państwa, jego zagrożenia i wskaźniki. Przeanalizowano główne problemy funkcjonowania rynku finansowego Ukrainy z powodu dołączania inwestycji. Uzasadniono kierunki zapewnienia bezpieczeństwa inwestycyjnego Ukrainy w warunkach kryzysowych zjawisk w gospodarce z uwzględnieniem doświadczenia Polski.

Keywords: investments security, investment security threats, financial market, financial environment, Ukraine, Poland

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo inwestycyjne, zagrożenia bezpieczeństwa inwestycyjnego, rynek finansowy, środowisko finansowe, Ukraina, Polska

Introduction

In conditions of instability of modern world financial and economic system, priority courses of activity of a country and business of conducting of coordinate policy and working out of strategy oriented towards fall of influence of crisis phenomena in financial sector on condition of investment security of economics. Taking into account range, intensity and duration of crisis phenomena in the indicated sector, and the degree of their negative influence of the processes that occur in Ukrainian economics, it is necessary to work out the new approaches to building the system of investment security of our country taking into account the consequences of "hybrid" war of Russia against Ukraine.

For today there is no single defining of the notion of investment security. Thus, according to the order of the Ministry of Economics of Ukraine "About approval of the Methods of calculation of the level of economic security of Ukraine" №60 from 02.03.2007, investment security is the level of national and foreign investments (under the term of their correlation) that may guarantee long-term positive economic dynamics in case of proper level of financing of scientific and technical sphere, creating of innovative infrastructure and adequate innovative mechanisms.

Also investment security may be understood as achievement of such level of investments that would allow optimal satisfaction of the current needs of economics in capital investment according to volumes and structure taking into account effective usage and returning of the money that are invested, optimal correlation between the volume of foreign investments in a country and of native ones abroad, support of positive national external balance.

O Baranovskiyi sees investment security of a country as achievement of the level of investments that allows satisfaction of the current investment needs of national economics according to volumes and structure taking into account effective usage and returning of the money that are invested, optimal correlation between the amount of internal and external investments, foreign investments in a country and of foreign ones abroad, support of positive national external balance [1, p. 366].

From the information above it follows that in the most general point of view investment security may be determined as complex of regulatory, legal, social and ecological conditions that define type and dynamics of procreant process that provide reliability of compensation and effectiveness of the invested money. In other words, investment security is ability to support production accumulations and capital investments on the level that guarantee all necessary rates of broadened reconstruction, restructuring and technological upgrading of the economy.

Investment security is realized on the following levels:

1. State;
2. Branch;
3. On the level of enterprises;

4. On the level of households.

The main indicators that define investment security are:

- the share of the total capital investments. For effective functioning of the economy and renewal of the main funds the general volume of investments (internal capital investments and foreign investments) must within 20–25% of gross domestic product;
- share of foreign investments in general volume of country's investments;
- correlation of direct and portfolio investments;
- volume of foreign investments per person;
- level of covering of state's need in investment resources with money supply;
- share of budget funds in cost of investment project. In countries with the developed market economy this share equals 35–40%;
- valuation of risks of investment projects [2].

To our minds, the notion “investment security” means the process of guaranteeing of such condition of investment sphere that would allow economy to preserve and support such level of investment resources in conditions of stable development and social and economic stability of a country, growth of competitiveness of national economics and well-being of population.

Threats of investment security of Ukraine are the factors that directly or in the future make it impossible or difficult the implementation of national economic interests by creating the obstacles on the way of normal development of economics and safety of independent state existence and well-being of population.

Reasoning from the situation in Ukrainian economics and tendencies that are observed in the process of its reformation we should single out internal and external threats of investments security of Ukraine.

The main internal threats of investment security of Ukraine are high level of deterioration material and technical basis of many branches; excessive differentiation in income and consumption of population, growth of unofficial level of poverty, high level of unemployment; imperfection of the legislation in the sphere of economic relations and mechanisms of formation of economic policy; lack of mechanisms of legalization of capital and effective system of investment risks insurance; low level of salary, lack of motivation for working in Ukraine among a significant part of the youth.

Internal threats of investment security are outflow of investments; buying of Ukrainian enterprises by foreign companies for the purpose of their elimination from internal and external markets; negative influence on national economics of the world stock, financial and foreign exchange markets; rapid growth of external debt, martial and political pressure of Russia on our country; Ukraine's dependency on loans from the EU and other international organizations; impro-

per avoidance of regulation of hryvnia rate according to foreign currencies by the National Bank of Ukraine in conditions of “hybrid” war with Russia, etc.

Before starting the analysis of the indices of investment growth of Ukraine we should indicate that Ukrainian economy is in complicated financial situation. The dynamics of the main indices of financial security are reflected in Table 1.

Table 1. System of valuation rates of the level of development of Ukraine's financial system

Rates	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Optimal meaning
State budget deficit, % to GDP	1,30	3,90	6,70	1,7	3,6	4,4	Not more than 3–4
State budget revenues, % to GDP	24,40	22,90	20,70	28,0	24,56	23,31	-
State budget expenditures, % to GDP	25,50	26,50	27,40	33,4	28,08	27,73	-
Level of GDP redistribution through the consolidated budget, %	29,8	30,04	29,17	31,11	31,58	30,63	Not more than 30
Amount of total debt, % to GDP	35,7	34,81	39,93	36,34	36,81	32	Not more than 55
Amount of external debt, % to GDP	20,5	23,3	25,56	22,74	22,06	78,3	Not more than 25–30
Level of debt per 1 person, US dollars	580,0	597,7	759,2	821,8	850,2	1020	Not more than 200
Cost of bank loans, % per annum	18,70	15,80	15,00	14,8	18,7	25	-
Percentage of foreign banks in the general number of bank institutions, %	28,0	28,8	28,0	31,1	30,1	30,1	Not more than 30
Level of inflation, %	19,8	22,3	9,1	4,6	-0,2	0,5	7
Gold and foreign exchange reserves of the central bank, billions of US dollars	32,1	59,27	52,73	51,13	54,11	20,42	-
Balance of payments, millions of Ukrainian hryvnias	-75729	-15296	-31579	-71075	-118047	-123763	-
Level of dollarization, share of foreign currency in money supply, %	30,73	31,70	29,13	30,3	32,1	29	10
Level of shadow economy of Ukraine, % to GDP	31,10	39,00	38,00	39,5	45	52,8	25

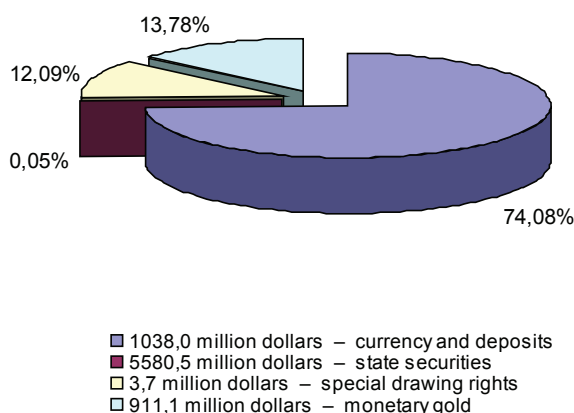
*Calculated according to the data of the State Committee of Statistics of Ukraine.

Also we should mention that according to the data of the International Monetary Fund on January 1, 2015 the official reserves of the National Bank of Ukraine equals 7533,3 millions of US dollars, while monetary gold – only 911,1 millions of US dollars (12,09% of the general amount of reserves).

As we can see, for the dynamics of the most of indices of development of the financial system some negative long-term tendencies are occurring. Here the most problem courses are:

- High level of external debt;
- High value of bank loans;
- Significant level of dollarization of economics;
- steady increase of the share of shadow economy;
- negative value of payment balance.

Figure 1. Structure of gold and foreign exchange reserves of the National Bank of Ukraine (on January 1, 2015)*



* Calculated according to the data of the State Committee of Statistics of Ukraine.

On the level of certain regions the main threats of investment security of the state are:

- lack of investment strategy;
- high investment risks;
- political instability;
- imperfect legislative and regulatory basis;
- reducing of the share of profits in the sources of investment financing;
- limited available funds;
- exacerbation of payment and budget crisis;
- lack of effective mechanisms of transformation of population's savings into investments;
- lack of qualified preparation of specialists;
- lack of an effective system of insurance of foreign investments.

Analysis of the influence of the problems of functioning of Ukraine's financial sector of economics on investment security of our state allows us to claim the following. Resources of the financial sector are formed with the help of the received bank interests from provision of various bank and consulting services, insurance premiums and commissions. Financial development minimizes market restrictions of external financing of branches of the economy that helps enterprises step outside the boundaries that were created by internal flows of cash and short-term loans. Studies of the latest years (till 2014) witness that development of financial sector of the country reduces the influence of the conditions of trade on economic growth, supports diversification of the industrial basis, strengthens efficiency of export oriented model of economics and contributes to reducing poverty of the population.

In Ukraine at the of the year 2014 there were 407 acting insurance companies, 624 credit unions, 479 pawnshops, 81 non-governmental pension funds and 800 investment funds of different types.

The level of development of the financial sector in Ukraine is not adequate according to the needs of the state and doesn't correspond with the development of the real sector of economics. As practice shows, the main problems of Ukrainian financial system are low level of concentration of financial institutions of market and diversification of financial instruments. Not enough attention is paid to development of the main elements of the capital market, namely – corporate governance, and as a result – stimulation of domestic mobilization accumulations.

Level of development of the financial sector on Ukraine's economy may be evaluated by means of level of financial agency within the country that equals the value of internal crediting, market capitalization of stock market and domestic debt obligations. This is proved to be true by the structure of assets of the financial sector where about 95% belonged to the bank segment, the main source of incomes were interest rates for loans.

Presence of foreign capital in the bank system of Ukraine in the amount of 40% of general capitalization caused high share of dollar consumer credit in the general loan amount and increasing of the share of the bank sector in external debt of Ukraine. Ukrainian economy became dependent on the influence of foreign capital that reflected on financial and investment security of the country. Not solving of fundamental problems in the bank sector remains motivating factor of investment activity and increasing of national stock market.

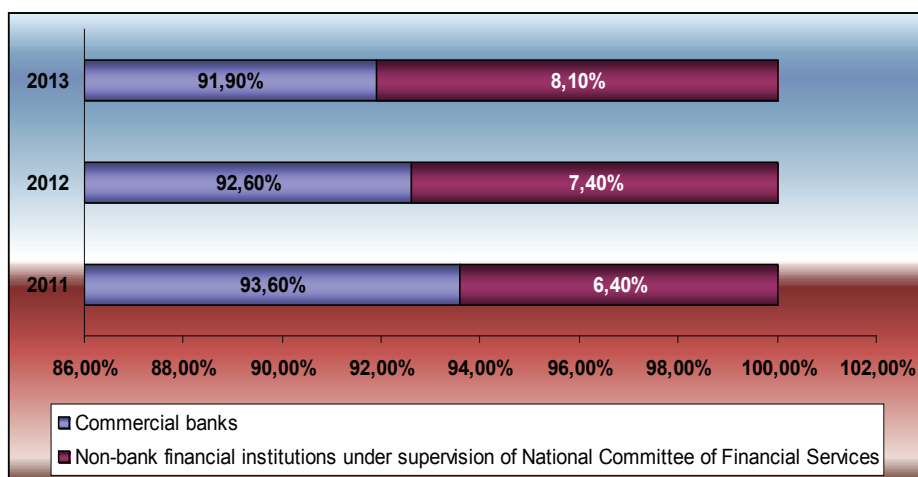
During 2008–2010 under the influence of the world financial crisis it was discovered vulnerability of the financial sector of Ukraine to factors of macro-economic non-stability that was characterized by significant reduction in the rate of its development. The main reason of such vulnerability to crisis became its institutional weakness and lack of consistent economic reforms. From one side, crisis became “test of strength” of the financial sector of Ukraine, and from the

other side – crisis sharpened its problems to which under conditions of economic growth it was not paid enough attention. It concerns, first of all, low level of capitalization of financial institutions, insufficient quality of risk-management, discrepancy of principles of corporative management of financial institutions according to international standards (in particular, lack of transparency of activity, poor quality of financial services, insufficient level of protection of investors and consumers of financial services), and inadequate regulations and supervision of activity of financial institutions and lack of systematic coordinated approaches in activity of regulators. In 2014–2015 political and economic instability and military hostilities in the East of Ukraine negatively influenced this fact.

Non-bank financial sector according to the amount of assets is less than bank, but rates of growth of its assets before the crisis of 2014–2015 exceed growth rates of assets of commercial banks: if during 2012–2013 average annual growth of bank assets equaled 7,9% and non-bank financial institutions – 23,2%.

Total assets of commercial banks and non-bank financial institutions on December 31, 2013 equaled 1 533,7 milliard hryvnias (91,9%), non-bank financial institutions – 125,0 milliard hryvnias (8,1%).

Figure 2. Dynamics of assets of bank and non-bank financial sector of Ukraine



At the same time, during 2013 in the sector of crediting by non-bank crediting institutions it was observed the reduction of assets. In credit unions assets reduced in 2,2% (on December 31, 2013 assets equaled 2,6 milliard dollars), in pawnshops in 2,6% (on December 31, 2013 assets equaled 1,5 milliard hryvnias).

Unfortunately financial-economic crisis during 2014–2015 lead to pull-out of the National Bank of Ukraine from the market of nearly 40 commercial banks

that caused mass overflow of deposits from bank system, growth of hryvnia rate from 8 hryvnias per dollar to 24 hryvnias.

In modern conditions the main problem of development of financial institutions is rehabilitation of financial, and first of all bank sector of Ukraine that would allow increasing economic activity and renewing the work of the real sector of economics. The main purpose of reforming of the financial sector in Ukraine must be conducting of reforms in the sphere of institutional development of all components of the financial sector for the purpose of increasing of its stability and ability of renewing after political and economic disturbances, in 2014–2015 first of all of military, broadening of the list and improvement of the quality of financial services that would allow financial institutions to better satisfy the needs of the real sector and economics in general.

In the general the problems that contain reduction of prices of credit resources are caused by:

- by uncertainty of economic entities in macro-economic stability in medium-, long-term perspective, that is lack of the real basis for ensuring of low and predicted inflation, stability of the course of national monetary unit, stable economic growth;
- insufficient level of solvency of the most of debtors and low effectiveness of the system of protection of the rights of creditors and debtors;
- lack of long-term resources for crediting of economy and low quality of the existent assets.

Also the main factor that influences the investment processes is investment climate. It was quite unfavourable, especially for foreign investors. Certain improvement was observed in 2008–2013 when Ukraine started the policy of joining the World Trade Organization and possible membership in the EU, but in 2014–2015 it worsened abruptly.

It is necessary to mention that the main factors that worsen the investment climate in Ukraine are:

- unstable political situation and lack of public consensus on increasing the quality and depth of reforms;
- narrowness of the internal market, low effective demand of enterprises and population;
- low income of the most of enterprises in all spheres of economic activity that make import more profitable in comparison with attraction of foreign investment and broadening of production;
- high level and anomalous structure of working expenses; imperfect corporate and investment legislation; inadequate protection of minority shareholders;
- excessive tax burden on legitimate economy with the simultaneous “keeping in the shadow” of almost half of the national production;

- strained money flow, payment crisis, dominance of low monetary surrogates;
- high level of corruption and organized criminality;
- low business culture and unwillingness of introduction of the modern technologies of business conducting;
- bad development of the market infrastructure, etc.

By the action of the enumerated factors it is explained legal and illegal outflows of capitals from Ukraine, its amount for the last 10 years according to expert's valuations was over 220 billiards of US dollars. Annually from the country illegally was offshored about 3-5 billiards of US dollars, to Cyprus which is according to Ukrainian legislation is the offshore zone.

In 2014–2015 the situation worsened because of hostilities in Donbas region and usurpation of the Crimea by Russia.

It is worse noticing that officially in Ukraine for today it is recognized 37 ofshore zones, but it was planned to enter in a register of nearly 70 of such zones. 90% of different capital flows goes through the Republic of Cyprus that are not in this list. According to experts' estimations, from the point of view on the direct investments from Ukraine it was offshored and purchased goods in 2011 through such zones for the sum of 44 billions of US dollars.

Among Ukrainian bank institutions the biggest share of transfers into offshore zone and to the Cyprus has "Pryvatbank": during 2010–2011 they tranfered 32,717 billiards US dollars, to Cyprus – 32,658 billiards US dollars. Bank "PUMB" during these years transferred to offshores and to Cyprus 3,249 billiards US dollars. Bank "Nadra" in 2010–2011 transferred to Cyprus 1,155 billiards US dollars. "Ukreksimbank" during these years transferred to offshores 1,289 billiards US dollars, to Cyprus – over 1 milliard US dollars. Ukrainian branch office of Hungarian "OTP bank" in 2010–2011 transferred to offshores to Cyprus 1,133 billiards US dollars. Also money were transferred to such classic offshores as Saint Kitts and Nevis and the Seychelles [3, p. 16].

Reflection of negative conditions for capital investment into Ukrainian economy is insignificant amounts of foreign investments that only on 30–40% compensate capital outflows, and the crisis of domestic investment. This objective process became the reason of more destructive tendency in Ukrainian economy – its decapitalization. Decapitalization causes depression of the domestic market of Ukraine on the background of increasing rates of foreign trade. Foreign investment are oriented mainly at spheres of quick turnover. More than half of amount of direct foreign investments are concentrated in the four spheres: food, fuel industry, commerce, finance. Thus, by means of repatriation there happens outflow of the sources of capitals for the rest of sphere of the national economy and incomes to the budget.

That is why for rehabilitation of the bank sector of Ukraine and revival of economic activity it is necessary to conduct a thorough “cleaning” of bank balance sheets from non-performing loans, to increase the capitalization of banks, to reduce the risk that problems of banks may adversely affect the economy.

Great importance for ensuring a high level of investment security of the state has fair behavior of investors. The condition of investment security is influenced by the level of coordination of interests of managers, majority and minority owners that do not coincide in practice. From the point of view of investors, such differences increase risk of investments and question the obtaining the required profitability. As a result one and the same business may have different value for an investor depending on sense of inviolability of their interests.

The level of investment security is conditioned by the degree of awareness of investors. So, it is necessary to underline that in Ukraine investors, to experts' minds, deal with not quite effective market that, from one side, allows insiders to make enormous profits, and from the other side, makes specific forecasting impossible. Most of traders on domestic stock market cannot define investment value of shares due to lack of necessary information or due to lack of training of personnel for such analysis [4].

Investment security depends on the fact of how individual investors desire to receive investment income: in the form of cash dividends or capitalized income. Proponents of the first variant reduce liquidity of the market capital (make illusive the prospects for future growth), make it less attractive for international investors

Special place in provision of investment security of our country belongs to investment risks insurance. Foreign capital more negatively than the national one reacts to the slightest destabilization in Ukraine. It is worth noticing that foreign insurance structures consider Ukraine as a country with very high level of investment risk that has increased in 2014–2015 due to political crisis and hostilities in the East of Ukraine.

Level of investment security is influenced by the exchange rate regime and interest policy that were set in the country. Presence of the currency corridor along with positive real interest rates is a determining factor in attracting of portfolio investments to financial assets that are denominated in the national currency. According to macroeconomic stability, the difference in interest rates in national and foreign currency with uncovered interest rates parity by economic agents in the country indicates anticipated devalue of the national currency that enables forecasting of exchange rates with uncovered interest rates parity by economic agents in the country. The National Bank of Ukraine switched to free exchange rate formation that lead to significant hryvnia depreciation and termination of domestic investment. Threats to investment security of the state produce strategic and national risks. Quantitative measurement of various types of threats, due to deter-

mining the level of risk, enables comparing of these kinds of threats to each other and defining the level of security.

Peculiarity of fiscal policy in Ukraine in modern conditions is simultaneous solving of two badly combined tasks: ensuring of stabilization and growth of level of life in the perspective and transition to innovative economy. Financing of social policy of Ukraine must be realized with taking into account of real possibilities of business to pay all the taxes and charges, simultaneous having possibility to develop their production on innovative principles. Therefore it is important to treat with care the proposals of experts concerning reducing of single social contribution in two times through compensation of losses of a country due to budgetary savings (thanks to their struggle against plunder), partly due to other taxes [7]. Significant reserve is increasing of rent payments, including usage of recreational resources. For example, budget of Volyn region doesn't receive dozens of millions of hryvnias for free usage by business of recreational resources of Shatsk national park. According to experts' estimates in Ukraine it is possible the reduction of the single social contribution up till 18%, but in this case it is necessary to increase tax on incomes of natural persons up till 19,7% [5, p. 195].

The structure of income of consolidated budget of Ukraine during the last years there was a tendency of growing of the share of taxed incomes: from 73,3% in 2007 till 81,8% in 2013, and in their structure – growth of indirect taxes: from 41,9% from the general sum of incomes of the consolidated budget in 2007 till 50,3% in 2013 and this speaks about strengthening of the tax burden on the poor sections of the population. In 2014–2015 this situations has become even more acute.

In conditions of globalization the biggest problem for financial systems of all countries is strengthening of output of capitals in offshore centers. This problem did not leave out Ukraine. That is why in our country it is necessary to improve taxation of offshore operations of enterprises (taking into account transnational companies) and regulate transfer pricing.

Analysis of the literature on taxation lets us claim that the main reason of capital outflow from Ukraine is significant tax burden on business. We should mention the following: basic tax rate in Ukraine is lower or the same as in the EU countries, but mechanisms of their administration in our country is characterized by excessive complexity and corruption component (especially concerning compensation of VAT).

The largest component of the tax burden on business in Ukraine that officials and tax authorities do not want to admit is high level of single social payment (35-50% from the Fund of Salaries and Wages of an enterprise depending on the kind of economic activity).

Main condition of income increasing of the State Budget of Ukraine in 2015 and in the next years is entry into force of improved law on transfer pricing, as due to transfer prices from our country into typical and non-typical offshores during

the last years, according to experts' data, it is offshored nearly 100 billiards of hryvnias, and the state spends nearly 20 billiards of hryvnias of taxes and charges annually. It is conducted as a result of realization of national productions at reduced prices to related parties (mainly within one financial and industrial group) into countries with lower tax loads than in Ukraine.

For improvement of fiscal policy and reducing of centrifugal tendencies, the new government of Ukraine must conduct decentralization, taking into account the financial sphere. Part of taxes that earlier where sent to state budget, must be left on their places for increasing of local consumptions. According to estimations of experts, average level of subsidy of local budgets in Ukraine is over 50%, and share of own incomes is only 15%, including local taxes and charges – 7%.

It means that the problem of functioning of special regimes of investment activity lies not in the scope of their existence, but in mismanagement and improper control over them, wrong setting of priorities and strategic directions of certain regions; in general in malpractice of national interests in favor of certain structures. The question of activation of investment activity, their strategic development are moved into the scope of ensuring of national investment security.

Conclusions

Having analyzed the reasons of negative investment climate in Ukraine we can make a conclusion that for its improvement it is necessary:

1. To guarantee investment security by means of realization of production accumulations and capital investments on the level that provides necessary rates of expanded reproduction, restructuring and technological upgrading of the economy.
2. Investment security of Ukraine has to foresee maintaining of optimal ratio of domestic and foreign investments.
3. To provide adequate funding for scientific and technical sphere.
4. To improve regulatory and legal basis concerning the question of regulation of financial sector of economics taking into account improvement of protection of rights of investors.
5. To promote policy of active state security of positions of national capital and stimulating of not only quantitative growth of direct foreign investments, but also their qualitative parameters.
6. In complicated economics conditions in 2015 Ukraine needs creating of special institutions of development (Development banks) that would provide concessional loans to business. Functioning of such institutions could be supported by foreign investors, first of all from the USA and the EU.

7. It is necessary to financially support Ukrainian exporters for the purpose of guaranteeing, insurance and crediting of export contacts, taking into account innovative directions.

Thus, the main reason of insufficient amount of investments into Ukrainian economy is lack of integral strategy oriented at foreign investments, low investment activity of domestic capital that is insufficient for reproduction of national economics, elimination of structural imbalances and economic growth of our country.

Bibliography

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): [монографія] / О.І. Барановський – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
2. Денисенко М.П. Інвестиційне партнерство та його роль у прискоренні розвитку економіки / М. П. Денисенко // Проблеми науки. – 2003. – № 1. – С. 15–23.
3. Карлін М. І. Світові офшорні центри : навчальний посібник // М. І. Карлін. – К. – Кондор-Видавництво, 2015. – 424 с.
4. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. / В. І. Мунтіян. – К.: Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.
5. Харазішвілі Ю.М. Можливості легалізації заробітної плати в Україні: перерозподіл соціальної відповідальності / Ю.М. Харазішвілі, О.П. Коваль, І.М. Новак // Демографія та соціальна економіка – 2013. – №2. – с. 193–202.
6. <http://www.stockmarket.gov.ua>.
7. www.pravda.com.ua.

Economics and legal aspects of property tributes

Ekonomiczne i prawne aspekty opodatkowania nieruchomości

Sylvia Skrzypek-Ahmed *, Tomasz Wołowiec**

*mgr, Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie

**dr, Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Zastępca Burmistrza Krynicy-Zdroju

Summary

The notion of property constitutes one of the most ambiguous categories, differently defined and interpreted depending on a given field of science. Analyzing legal provisions of the EU countries which regulate the issues of tax accounting and tax law, we may determine the general properties of elements of property. These are: ability to generate future economic benefits; reference to transactions or other events realized in the past and remaining under control of the managing unit, which allows to enter them into the accounting system of a given entity.

Keywords: property, tributes, taxation, legal provisions

Streszczenie

Pojęcie nieruchomości stanowi niejednoznaczную kategorię ekonomiczną i prawną, różnie definiowaną i interpretowaną w naukach ekonomicznych i prawnych. Analizując przepisy prawne regulujące kwestie rachunkowości podatkowej i prawa podatkowego obowiązujące w krajach UE możemy określić ogólne właściwości nieruchomości jako przedmiotu opodatkowania. Są to: zdolność do generowania przyszłych korzyści ekonomicznych oraz odniesienie do transakcji lub innych zdarzeń realizowanych w przeszłości i pozostających pod kontrolą organu podatkowego.

Słowa kluczowe: opodatkowanie nieruchomości, prawo podatkowe, pojęcie nieruchomości

Introduction

Analyzing legal aspects concerning real estate in the EU countries we may differentiate four elements which need to be taken into account when considering the forms and structures of property taxation. First of all, it is the immovability of real estate in time and space. The value of the real estate largely depends on the attractiveness of its location and the type of its use. Secondly, variety, manifested in the fact that there no two identical real estates. The factors that differentiate real estate are especially its area, shape, type of development, allocation in the spatial development plan, soil conditions, water conditions, utilities, neighborhood. That explains why there might be considerable differences between similar, but hardly comparable real estates. Thirdly – capital and time consumption with reference to industrial developed real estate. Limited financial resources allocated for purchasing the real estate depend on the investor's own resources and availability of external (foreign) finance. The indicated difficulties related to such investment are compensated by the long-term nature of the real estate enjoyed by the owner. A general rule states also that large capital consumption of the real estate usually results in its increasing value. Fourthly, the ability to satisfy particular needs, which means that entrepreneurs are able to generate economic benefits. Each type of real estate has certain functions attached to it. In case of residential real estate – this may be economic, education, cultural, religious activity that can be run there. With reference to undeveloped real estate – conducting trading activities (the marketplace), services (parking lots), agricultural activity (arable land) and forest activity (forest land). Another consequence of possessing a real estate and the right to use it is the ability to generate measurable benefits. The type of benefit depends on the way of using the real estate.

Property as a subject of taxation

The concept of property has never been defined in the Polish law system. In its wide sense, it is understood as total assets and liabilities belonging to a particular entity. Such definition of property is opposed to its narrow term denoting the estate which entails only assets. In the latter definition, debts do not belong to property, but lower its economic value. Also in economics the property is understood exclusively as a sum of assets – property resources controlled by an individual and possessing reliably defined value. These assets are divided into fixed assets, composed of elements that are permanently engaged in a given unit, and current assets, composed of elements which constantly traded. In this understanding of property, liabilities are treated as means of its origin, and when we juxtapose

pose them with assets, we will obtain a balance sheet¹. In the legal sense, in the doctrine of civil law property has rather narrow meaning. This can be seen in the interpretation of the Civil Code provisions which use the concept of property – for example Article 863², 871³, 875 concerning joint property of partners. The provision of Article 863 is absolutely binding and regulates the legal and material effects of gathering property on the basis of articles of association of a partnership. The regulation determining the regime of joint property of partners is applicable when such property is collected.

Property should be differentiated from possessions, though there are numerous inconsistencies in using these terms in the Civil Code. There is a broader and a narrower understanding of the concept of property⁴. In its broader meaning, property denotes all property rights and obligations of a legal subject. In its narrow definition, property is associated only with assets, that is property rights possessed by the subject; such identification allows us to use the concepts of property and possessions interchangeably. Property are the elements of possessions which can be singled out as a collection of assets (or liabilities) being the object of trade, inheriting, security for liabilities, basis of responsibility for obligations, etc.

Property denotes property rights of a subject in a particular legal activity or another legal event. This can be a joint property (for example in case of spouses or civil partnership) and separate property (of spouses, in a commercial company and its partners), personal property (for example used to perform a job or personal belongings), property objects (for example in the property of spouses), property management (in co-ownership), responsibility for obligations related to property, using the property (*inter vivos* and *mortis causa*). The elements of property are not objects whose rights they concern, but these rights due to the objects (for example real estate, moveable things). Similar can be said of the belongings.

¹ L. Etel, G. Liszewski, *Podatki majątkowe w Polsce – wybrane problemy*, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, Report No 202, Warszawa 2002, p. 5.

² Compare S. Grzybowski [w:] *System prawa cywilnego*, volume III, part 2, p. 812; K. Pietrzykowski [in:] K. Pietrzykowski, *Komentarz*, volume II, 2004, p. 561). Quoted after: A. Kidyba (red.) Z. Gawlik, A. Janiak, K. Kopaczyńska-Pieczniak, G. Kozieł, E. Niezbecka, T. Sokołowski, *Kodeks cywilny. Komentarz. Volume III. Zobowiązania – część szczegółowa*. Opublikowano LEX 2010, komentarz do art. 863 k.c.

³ Quoted after: A. Kidyba (red.), Z. Gawlik, A. Janiak, K. Kopaczyńska-Pieczniak, G. Kozieł, E. Niezbecka, T. Sokołowski, *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom III. Zobowiązania – część szczegółowa*. Opublikowano LEX 2010, komentarz do art. 871 k.c.

⁴ M. Pyziak-Szafnicka (red.), B. Giesen, W.J. Katner, P. Książak, B. Lewaszkiewicz-Petrykowska, R. Majda, E. Michniewicz-Broda, T. Pajor, U. Promińska, W. Robaczyński, M. Serwach, Z. Świński, M. Wojewoda, *Kodeks cywilny. Część ogólna. Komentarz*. Opublikowano LEX 2009.

Property taxes

Property taxes (on specified items of property), comprise all taxes related to the ownership rights. From the perspective of the relationship between the tax burden and the taxpayer carrying it, we may differentiate direct and indirect taxes. A direct tax is when there is a precisely defined relationship between tax burden (type of tax, its amount, payment mode) and the taxpayer bearing it directly. Thus we have a relationship between the payment of the tax and direct carrying its burden by the taxpayer. So we have a convergence between the formal and material burden. Direct taxes burden the taxpayer in a way that is closely related to their income or property situation. Direct taxes comprise income taxes and property taxes. Direct taxes, especially property taxes are considered to be non-transferrable⁵, which is not the case, therefore the criteria of the unity of a taxpayer and tax burden is not coherent⁶. We should assume therefore – taking into account the criterion of a relationship of the subject with attributable features – that direct taxes are those which are precisely related to permanent and non-transferrable features of a taxpayer or measures of economic activity ascribed to him through the ownership rights (income and property)⁷.

Property taxation has both economic and legal aspects. In the economic aspect, a property tax is the one whose source is the taxpayer's property. If property taxes are paid from obtained income, then they are nominal. If the source from which the tax is paid is the property, that we have real property taxes. Property taxes may burden both the property of individuals and business entities (subject of taxation criterion). We may also single out property taxes which may burden: possession of property, purchase or sale of property and increased value of property. Moreover, the taxation may cover the whole property or its particular elements. A property tax in its normative aspect is a tax which, through the elements of a legal construction (subject and base of taxation) is tied to property⁸.

Reasons for property taxation

Property taxes constitute quite a varied group and are classified in many different ways, just as the property itself is subject to numerous classifications. We may assume that property taxes (on specified items of property) place burden on possessing the property and on its growth. The advantages of property taxes are:

⁵ More on transferability and advantages and disadvantages of direct taxes in: G. Szczodrowski, *Polski system podatkowy*, PWN, Warszawa 2007, pp. 24–26.

⁶ F. Grądański, *Wstęp do teorii opodatkowania*, SGH, Warszawa 2004, p. 105.

⁷ More in: A.B. Atkinson, *Optimal Taxation and the Direct versus Indirect Tax Controversy*, "Canadian Journal of Economics", 1977, vol. 6, pp. 590–606.

⁸ A. Gomułowicz, J. Małecki, *Podatki i prawo podatkowe*, LexisNexis, Warszawa 2004, pp. 140–141.

1. they are resistant to tax frauds, as it is difficult to hide the taxation base (estate, real estate or a farm, as well as the fact of, for example, approving the local spatial development plan);
2. since they do not take into account the individual situation of a taxpayer – they do not allow any reliefs aimed at lowering tax burden if due to some special situation, the taxpayer's tax capacity decreases;
3. a relatively simple structure of property taxes (on specific items of property) by eliminating the individual income capacity (lack of personalization) generates low costs of collection;
4. when determining its value, it is easier to resist political pressure, since property tax (on specified items of property) is not related to the taxpayer, so it does not arouse such interest of politicians;
5. property tax allows to cover with taxation those external features of wealth which cannot be taxed with income tax, as they do not bring income, or are not an object of interest for tax organs (collections, yachts, etc.);
6. property tax, by taxation of gathered property does not hinder – unlike income taxes – investment (economic) activity.

Disadvantages:

1. the scope of property tax (on specified items of property) is significantly limited, it concerns only to observable objects of taxation;
2. by taxing the possession of property and its growth, we run the risk of excessive taxation of property elements (the rate that destroys property substance) regardless of the income flows generated by the property or an individual income (family) situation of a taxpayer;
3. the definition of property is not legally precise, but we may differentiate immovable property (forests, land, houses, etc), which is easy to inventory and tax, and movable property (receivables, securities, works of art, intellectual property rights, etc.), with reference to which it is very difficult and costly and sometimes impossible to determine the taxation base and proper tax as it is easy to dodge taxation and hide the taxation base.

Taking into account the specificity of property taxes and advantages and disadvantages of these forms of taxation, it is difficult to identify common features of property tax structures in OECD countries⁹:

1. in market economy various tax instruments are activated to affect decisions of individuals and entities concerning the use of the property they possess. This means that various tax forms and structures are used, including those reaching incomes obtained from capital, securities, shares, bonds, etc.;

⁹ N. Gajl, *Modele podatkowe. Podatki majątkowe*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 1996, pp. 43–44; also: *Europejskie systemy opodatkowania nieruchomości*, edited by L. Etel, Biuro Studiów i Ekspertyz, Kancelaria Sejmu, Warszawa 2003, pp. 7–24.

2. practically there are various variants of taxing incomes from property possible – by means of separate property tax (on specific items of property) or within income (revenue) tax;
3. taxation may be imposed on the whole property or only on income obtained from it (taxation of the income flow or the state of possession itself);
4. tax on property of public enterprises is a special form of property tax, as property taxation here constitutes a specific payment: a dividend or participation in profits related to using it;
5. taxation of estate and donations requires separate models and taxation structures due to their specificity compared with other forms of property.

Justifying property taxation we may refer to the principle of equivalence, the principle of payment capacity and principles and political and social rules of population income redistribution. The principle of equivalence is based on an assumption that there is a relationship between the amount of tax burden and the value of public goods and services provided for the taxpayer. Property tax is a good example of applying this principle. The state takes on the responsibility of protecting ownership rights, incurs expenses related to developing and maintaining economic infrastructure, tries to preserve social peace favoring full and free use of one's ownership. Local authorities take care of the roads, water and sewage systems, green areas, provide light in streets and keep the town tidy. Such activities not only allow to fully use the possessed property but also increase its market value. Due to the fact that most of the above-listed expenses are incurred by local authorities, property taxes mostly credit local budgets¹⁰.

On the other hand, the relationship between the amount of property taxes and payment capacity is mostly affected by the measures of wealth and related capacity to carry tax burden accepted by the society. Such a criterion can be the current income of a taxpayer, the level of their consumption expenses or gathered property, as thanks to the possessed property they may obtain higher current income. In contemporary tax structures it is usually income that is used as a measure of payment capacity. Both the structure and the amount of property tax rates depend on whether these taxes are treated as independent taxes, or as supplements to other taxes. Property taxes are usually treated as a supplement or correction of income tax in order to better reflect the taxpayer's payment capacity or to allow redistribution of incomes determined by social reasons.

The social and political dilemmas related to the structure of property tax are pointed out by A. Komar, who writes: *"We should take into account social and political pressure on property tax authors, aiming at progressing burdening of the property. (...) On the whole, poorer societies demand high burden on property, as they assume the property was not always legally generated or its was obtained at the*

¹⁰ A. Krajewski, *Podatki. Unia Europejska, Polska, Kraje Nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004, s. 112–113.

*cost of impoverishing others*¹¹. Experience shows that independent property taxes are usually progressive, while those that supplement income tax have proportional rates.

The economic effects of property taxation depend on the level of tax rates and on the object of taxation. Taxation of the property of individuals (for example cadastre tax, tax on estates and donations) performs mostly the redistribution function. Taxation of incomes from capital (dividends, interest on bonds, interest on bank deposits), apart from the redistributive function, also affects the willingness of capital owners to invest and save¹².

The legal taxonomy of property taxes – classification criteria

“Immovable property” generally encompasses both “real property” and “real estate,” terms that have different technical meaning but that often are used synonymously. Real property refers to the rights, interests and benefits connected with real estate, which is the physical piece of land and any structures on that land. Land, in turn, can have the same meaning as real estate. Much of the literature on national property tax systems speaks generally of “property taxes.” Particularly when considering property tax revenues, it can be important to distinguish among the various kinds of taxes on property. The International Monetary Fund (IMF) and the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) have developed largely complementary schemes for classifying taxes, which they use in presenting revenue statistics. Taxes on property include: (1) recurrent (annual) taxes on real (*immovable*) property, (2) recurrent taxes on net wealth, (3) taxes on estates, inheritances, and gifts, (4) taxes on financial and capital transactions (including real property transfers), (5) other non-recurrent taxes, and (6) other recurrent taxes on property (including taxes on movable property such as vehicles and machinery and equipment). Many countries do not have a uniform national property tax system. Several have separate land and building taxes. Several essentially let local governments tailor their systems to local conditions¹³.

Immovable property taxes are suited to local governments because it is clear which government is entitled to the tax revenue from immovable property, and such property cannot flee the tax collector. Local government services are often provided to properties or their owners and occupants. The tax captures for local government some of the increases in the value of land that are partially created by

¹¹ A. Komar, *Finanse publiczne w gospodarce rynkowej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1996, p. 211.

¹² A. Krajewska, *Podatki ...*, op. cit., p. 114.

¹³ Property Tax Regimes in Europe, The Global Urban Economic Dialogue Series, United Nations Human Settlements Programme, Nairobi 2013, p. 1.

public expenditures. A dedicated source of revenue promotes local autonomy. The visibility of property taxes focuses attention on the overall quality of governance and promotes accountability. Information on land, buildings, and market prices collected in the course of administering taxes on immovable property becomes part of a valuable pool of information that has numerous governmental and private uses. If up-to-date and publicly available, this information can facilitate orderly real property markets. Despite their advantages – or perhaps because of some of them – property taxes often are underutilized sources of revenue. A common, but disputed complaint about the property tax is that it is inherently regressive, although poorly administered property taxes tend to be regressive. People schooled in income and consumption tax administration can fail to appreciate the relative advantages of a wealth tax. They focus on high administrative costs and low yields, overlooking the comparative high compliance costs associated with income and consumption taxes. Valuers schooled in traditional single-property valuation methods disdain assessors and the mass valuation methods used in property taxation. The unpopularity of property taxes, coupled with opposition from taxpayers who benefit from entrenched inequities encourages “legislative neglect”¹⁴.

The greatest discrepancies and irregularities between the science and practice of economics concerns the legal interpretation of the property tax term. It is generally accepted that these performances are directly (or less indirectly) related to the possessed property – so they may burden the fact of possessing it and the fact of increasing it with exceptional circumstances. Sometimes revenue taxes also constitute a burden on a single (exceptional) property growth. However, to be able to differentiate them from property taxes, we need to supplement the definition of the latter with a statement that their structural tie with property is manifested – with only the object of taxation – in the structure of the taxation base: as we can easily prove, when defining the taxation base of income taxes, what comes to the foreground is the value of the actual benefit gained by the taxpayer – it does not necessarily have to coincide with the market value of the objects which account for property gain, and only in a few situations tax authorities can question the value declared by the taxpayer, adopting market-related values. The opposite is true in property taxes: as a rule the taxation base is the market value of an object being property gain, the so-called pure value – after deducting some costs and debts related to that object – and this is the value the taxpayer can declare, even if the subjectively indicated object has a much higher value for them than market value.

Property taxes may be classified in many different ways. One of the criteria may be the frequency of imposing them. In this case we may talk of single (one-off) tributes (extraordinary), usually imposed in times of temporary deficit in the

¹⁴ E. Slack, *The Property Tax – in theory and Practice*. Institute on Municipal Finance and Governance, Munk School of Global Affairs, University of Toronto, “IMFG Municipal Finance and Governance” No 2/2011, p. 2–3.

state budget, valid for a limited period of time, and of regular tribute – imposed for a specific time. Property taxes may also be divided into direct and indirect, with several criteria of such division. We may also apply the criteria of collection technique to property tribute. Direct taxes in this approach will be those paid by the entities who have direct tax obligation towards territorial self-government unit or Treasury. The economic criterion, referring to the sources of tax coverage, allows us to differentiate nominal and real property tributes. The former are characterized by the fact that it is not necessary to use any part of the property substance to pay them – a given taxpayer may pay his tax obligation with the money coming from current income or savings. On the other hand, property taxes become real when the amount of the required tribute exceeds payment capacities of the obliged entity – in order to pay their whole tax obligation, the taxpayer is forced to cash some of their property, for example – by selling off part of the land. Analyzing property tributes in their legal sense, it must be stated that these are performances related to property through the elements of tax structure, that is taxation base and object. The performances understood in this way may further be divided along another criterion: the way of presenting the object of taxation. It allows us to single out taxes which are imposed on possession of property, sale of property, purchase of property, growth in property value. Property taxes may also be classified according to their function which they play in the tax system.

Classification of property taxes

Property taxes have various legal classifications. Analyzing legislature of the EU and OECD countries, we may differentiate four classification groups of property taxes:

1. Taxes on possessing property (managing property). Depending on the valid tax system these may be taxes on the total value of property belonging to a given economic entity (moveable and immoveable property, cash, bank deposits, etc.), or – more frequently – on its selected elements. In the Polish tax system, the taxes belonging to this group are: tax on real estate, land tax, forest tax and tax on means of transport.
2. Taxes on the increment (taking over) of property. The taxation object here is the obtaining of an object or property rights by means of purchase, donation or inheritance. Here we classify tax on inheritance and donations.
3. Taxes on the growth of value of the possessed property. They are used when this growth can be attributed to reasons not associated with the owner. An example here can be a betterment levy (fee) and re-zoning fee, paid by real estate owners due to the fact that their properties gained in value as a result of providing services and utilities, geodetic division of land, changes to local spatial development plan, etc.

4. Taxes on transformation of property substance. These are taxes paid in case of the sale or exchange of things or property rights into other things or property rights. In Poland, they are present as tax on civil law activity (Polish abbreviation – PCC).

In principle, a tax on land value only taxes location rents (returns on a particular location regardless of how distributed, such a tax should be more progressive than a tax on land and improvements. Site value taxation thus scores well in terms of both equity and efficiency. Indeed, taxes on land are generally regarded as one of the least distortionary taxes, although more general taxes on property do, of course, distort decisions about improvements (investment) to property. The valuation of land alone is difficult, however, because most urban real estate sales combine the value of land and improvements. The value of improvements thus needs to be subtracted to derive an assessed value for the land. While some consider such taxation unacceptably arbitrary, others argue that valuation of land alone is probably easier than valuation of property and can often be estimated directly from sales and demolition records¹⁵. In many such countries, land and improvements are in practice assessed separately in any case, with land value being estimated on the basis of a land value map and building value in accordance with construction cost tables. Another problem with taxing land only, however, is that, since the tax base is considerably smaller than the value of land and improvements combined, a higher and more distortionary rate is needed to generate comparable revenues¹⁶.

The legal analysis of the structure and features of property taxes allows us to put forward the following classification criteria:

The legal and economic process of generating and using income (the object criterion).

1. Specification of the object of taxation (economic criterion).
2. The relationship between normatively determined elements of the taxation technique (source, object, subject of tax) and the actual state (criteria of allocation of financial resources coming from taxes).
3. The method of quantifying the taxation base.

Analyzing the assumed reasons for choosing a particular form of taxation, we may assume that the first two criteria are similar. In both the basic problem consists in selecting the object of taxation. In the object criterion, taxes may be imposed on income, property or turnover and expenses. In case of economic and legal criteria, clear specification of the taxation object becomes important. We

¹⁵ See more: R. Bahl, *Land Taxes versus Property Taxes in Developing and Transition Countries*, [in:] *Land Value Taxation: Can It and Will It Work Today?* Dick Netzer, ed., Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge, MA.

¹⁶ M.B. Richard, E. Slack, *Land and property taxation in 25 countries: a comparative review*. "CESifo DICE Research Report" No 3/2005, pp. 34–35.

distinguish income taxes (the object of taxation is property as it is generated), capital taxes (here the taxation object is the existing property) and taxes on turnover and expenses (the expended property is the object of taxation here)¹⁷. The makers of tax laws have definite possibilities related to the choice of the tax collection points, namely:

1. Taxation of the current activity of taxpayers in form of flows related to: collection of taxes in a situation of generating and then consuming income and collecting taxes in a situation of accumulating capital (saving or investing);
2. Taxation of the resource, that is the property accumulated in the past.

The choice of the structure of the tax system should depend on many factors related to the performance of the basic functions of taxes. Here we can use the following criteria:

- Fiscal efficiency of taxes, collection costs, resistance to tax avoidance and frauds, speed and ease of obtaining income from taxes, ability to self-regulate;
- Influence of taxes on inclination to save and invest, influence on the choice of socially desirable production techniques, materials, sources of energy, influence on the choice of socially desirable structure of consumption – in case of the motivating function of taxation.

We should remember that there is no unanimous agreement among taxation theoreticians as to clear classification of particular taxes into groups of property taxes. This especially concerns arable land and forest tax, which may be classified as revenue taxes, as they refer to external features indicating the size of income obtained by the taxpayer (in case of the arable land tax, they refer to the amount, quality and type of land). Analyzing the functions and the construction of the arable land and forest tax, we may also claim that these two taxes are not typical revenue taxes, but revenue-property taxes. An essential problem in the classification of the arable land and forest tax is the fact that the law-makers excluded revenues from agricultural and forest activity from the regulations governing income taxes, as understood by the provisions of the acts on agriculture tax¹⁸ and forest tax¹⁹. Performing a complex analysis of the forest and agriculture tax structure, we may state that the agriculture and forest taxes constitute a burden on property, as the tax obligation is created solely by the fact of possessing or owning arable land, even if there is no agricultural or forest activity conducted on this land. Also with reference to the tax on real estate, regulated in the Polish act on local taxes and fees²⁰,

¹⁷ P. Felis, *Elementy teorii i praktyki podatków majątkowych. Poszukiwanie ładu w opodatkowaniu nieruchomości w Polsce z perspektywy przedsiębiorców oraz jednostek samorządu terytorialnego*. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2012, pp. 72–73.

¹⁸ The Act of 15th November 1984 on Agriculture Tax (*Journal of Laws* 1984 No 52 item 268, as amended).

¹⁹ The Act of 30th October 2002 on Forest Tax (*Journal of Laws* 2002 No 200 item 1682, as amended).

²⁰ The Act of 12th January 1991 on Local Taxes and Fees (*Journal of Laws* 1991, No 9 item 31, as amended).

we may notice a certain legal relationship with the category of property-revenue taxes²¹. Analyzing the structure of real estate tax we may notice that the level of tax burden depends on the way in which the real estate is used. This concept is in line with a principle stating that using real estate in economic activity may allow us to gain greater property benefits, therefore it is justifiable to tax it higher than in case of possessing other real estate objects, such as a residential house.

Flow logic in property taxes

A fundamental feature of taxes is that they always constitute a flow, as they are paid by deducting parts of other flows generated by economic entities. In order to pay the tax, they have to give part of their incomes – in case of direct tax, or expenses – in case of indirect tax; both these figures are classified as economic categories known as flows. This feature of taxes is called then the flow logic of tax.

The conclusion concerning the flow nature of tax is elementary, but brings serious, though not always noticed, consequences. Since the tax is a flow itself, then, firstly, when creating it as a category of public finance we should always define proper reference to the value of another flow; it should be created in line with the other flow, for example the flow of income, since only the flow is an effective source of income. The tax is a monetary flow and may only be referred to a monetary flow. It is paradoxical to see some legal activities taxed, even though they are of purely internal nature for enterprises. It turns out that there is a tax on payments towards the company working capital; company articles of associations are taxed with civil law activities tax, there is tax on changes to contracts, etc. Thus tax is, as a result, becoming a sanction without any economic justification.

In case of property taxes, the taxation base for real estate tax or inheritance tax is the property value. The flow nature of the tax means that the taxpayer must pay it, giving part of their flow of income. Therefore, if the taxpayer does not have such flow, they have to devote their savings or take out a loan to pay the tax, and even to cash in the whole or part of the possessed property (inheritance). Therefore it only seems natural to argue that the property tax should not lead to the diminishing of the taxpayer's property (property substance)²². We may pose a question whether due to lack of economic logic in property tax it should be eliminated from the tax system. In my opinion, it should not, provided the taxation is imposed on the income generated by the property. Such an approach is economically rational, since even though property is the object of taxation and the taxation base is the value of this property, the tax is paid on the flow of income from this property.

²¹ R. Mastalski, *Prawo podatkowe*, C.H. Beck, Warszawa 2000, p. 492.

²² S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2002, p. 156.

We can thus point at some situations in which property taxation is justified, even though taxes do not directly reflect in their structure the flow nature of taxation:

First of all, this taxation makes sense when the income obtained from the property is hidden and there are no formal grounds to collect tax on it. So property tax may be a form of indirect taxation of income, as it preserves in this case its flow nature.

Secondly, property taxation is justified when the state wants to exert pressure on the owners of manufacturing property to use it appropriately. An example here is the tax on land for construction, which encourages its owners to make it profitable²³. The desire to exert pressure on an economic entity to use its property effectively, or the willingness to tax hidden property may also serve as justification for taxation of large residential real estates. The tax imposing authority assumes that the real estate is or may be used for paid rental, so there is income obtained from it, though such assumption may often be completely unjustified and then we will observe the negative effects of the property tax²⁴. Taxation of production property, governed by the desire to activate inactive property, may lead to weakening the motivation to invest. An entrepreneur, faced with a prospect of paying tax on inactive property – even when such property cannot be efficiently used without his fault – will be afraid to take up the investment risk, especially in uncertain economic situation conditions. In this way, property tax worsens the economic situation.

Thirdly, property taxation is economically and socially justified when the owners of particular categories of property use state services related to that property and tax is a form of payment for these services. An example here is tax on transport means (construction and maintenance of roads) or betterment levy (increase in property value as a result of particular administrative and legal activities).

Fourthly, property taxation is justified when public authorities find it necessary to impose particular restrictions (high tax rates) on some forms of property when such forms are considered economically or socially undesirable, or when some ways of accumulating such property is considered improper. In fact, in such situations it is the flow that is taxed – the flow of incomes or transactions related to that property.

One of property tax forms is the cadastre tax, based on common assessment of real estate and tying the amount of paid tax to the real estate value (based on various parameters). However, the concept of assessing the tax according to market value, underlying the tax, is logically inconsistent. The market value of real estate originates only at the moment of performing a trade transaction and is an *ex post* category, therefore we cannot determine it in advance, as it is determined by the seller and the buyer, sometimes in a long process of complex negotiations.

²³ P.M. Gaudamet, J. Molinier, *Finanse publiczne*, PWE, Warszawa 2002, p. 481.

²⁴ J. Żyżyński, *Budżet ...*, op. cit., p. 178.

Only their cooperation may lead to the establishment of the price for such real estate, while prices of similar real estate “being a reference point for establishing the value of the real estate” are only one of many factors supporting, but not directly determining the final price for the real estate. The system of administrative valuations generates the risk of proper establishment of tax rates. They should take into account the taxpayer’s payment capacity, defined as their flow of incomes from which the tax can be paid, without being forced to resign from other needs the taxpayer may have. It should be remembered that apart from “market value of real estate”, there are other methods of establishing the level of taxation available. Before the Second World War in Poland there was a tax on real estate imposed on all real estate in urban communes, including buildings together with backyards and squares. However, arable fields, meadows, pastures, orchards and the land covered with forest and by the water were all excluded from taxation. The law-makers assumed that such real estate may bring income, but this income is uncertain, seasonal and often depends on a number of random factors, therefore it should be exempted from taxation. Similarly, the real estate belonging to the Treasury, local self-government, social insurance institutions, religious associations, scientific and educational institutions as well as the land under railways and public roads, real estate occupied by hospitals and uninhabited and used buildings due to bad technical conditions (an analogy to contemporary ‘technical considerations’) – they were all exempted from taxation. What is interesting, the tax base was the payment received for renting or leasing the real estate, collected according to rates valid for a previous tax year. If the real estate was not rented, then the taxation base was the hypothetical rent that could be obtained from this real estate (calculated with the aid of a comparative method referring to other, similar real estate)²⁵. The taxation base for a tax year was the payment from renting or leasing due for the previous year (up to 10% of this value). If the property was not rented – the taxation base was established using the hypothetical rent that could be earned on this real estate (from 3 to 5%). If this value could not be established, the so-called common value was adopted, determined on the basis of prices paid for similar real estate in the previous tax year. If the owner incurred losses as a result of non-payment of the rent by tenants – such losses were taken into account when establishing the tax due. Thus it was a typical income tax on hypothetical income obtained from property and it met the logic of the flow nature of tax. There was also tax on premises. It was paid by individuals and legal entities which occupied premises. The tax ranged from 8% to 12% of the tax base, which in this case was the actual rent valid in the previous year. The 8% rate was for one-, two- and three-room premises, 12% – for premises with four and more rooms. With

²⁵ Polish President’s Decree of 14th January 1936 on Collecting One-Off State Tribute on Real Estate and Capital Property (Journal of Laws 1919 No 11 item 128); See also: J. Żyżyński, *Budżet* ..., op. cit., pp. 181–182.

both tax on real estate and tax on premises, the taxation base was assumed to be the attainable income on the real estate. Thus it was neither transaction nor sale value. The tax was more of the turnover than income type and taxed the generated flow of income. It seems rational to assume that income from rent should be taxed with separate rates and should be given the form of a small, homogenous tax on real estate, referenced to the market rates of rent. Such approach in fact turns real estate tax an income tax, while the cadastre value of the real estate is only a formal basis on which we determine its size. This approach assumes that a taxpayer owning a real estate receives regular income allowing them to pay the tax. For example, an owner of a single family house does not pay the rent, but has to pay real estate tax, thus financing local services and utilities which they are using. We should also emphasize the fact that tying the tax to market value of the real estate brings one more serious drawback, not frequently noticed, which makes this tax not only logically incoherent, but also economically irrational. The tax burden simply becomes the function of an economic situation on the real estate market.

The improving economic situation may even bring about the speculative explosion of market prices, and then tax burden will dramatically grow. If the real estate tax was to depend on market prices, this would mean great results for the budgets of local authorities, but at the cost of significant burden placed on taxpayers, irrespective of their current incomes. An opposite situation – economic downturn and falling prices – would obviously lead to lower obligations of taxpayers and local finance crisis, making the situation of public finance extremely unstable. Unfortunately, many countries have developed the property tax systems which do not respect such elementary principles of economic logic. In fact, the only rational justification for the cadastre tax related to the real estate value is an argument belonging to the field of sociology rather than economics: by imposing a relatively high burden on inhabitants of housing districts, tax becomes an element of their selection, preventing to some extent the inflow of people who cannot meet economic requirements of this tax.

Tax is imposed not only on the property, but also on changes in the form of possessing this property. However, from the economic point of view, it is only a change in the form of storing assets (property): one participant of a transaction exchanges their flat (for example inherited) into money, while the other – money into a flat. If the authorities impose tax on this transaction, they only motivate its participants to hide its real value, whereas the use of an arbitrary valuation system by official appraisers – even though it is based on official tables of market prices or value assessment – may still differ from the actual value. Obviously, such transaction is associated with the flow of cash between the parties. Nevertheless, the economic content is the change of the form of ownership of property, so taxation of this activity has serious economic faults. The operation of selling real estate is of property nature, but it may bring income. Tax burden only makes sense when

the difference between the selling price and the purchasing price is positive, as then there is profit to be taxed. If this difference is negative, though, that is if the seller incurs a loss, the tax on the sale would only increase this loss. Sale tax is imposed on the whole amount obtained from the sale – the value of a flat determined during the sale transaction. An attempt at imposing tax on real income would require knowing the actual price at which it was sold earlier, which would practically be impossible, as there would be a temptation to hide this price or to provide false data in sale contracts. This may partly justify the application of tax on revenue, though it seems there are some organizational methods of total minimization of the possibility of such abuse. The justification of this form of taxation does not hide an undisputable fact that it goes against the conclusions drawn from the flow nature of tax as an economic category. Property taxes, as can be seen, arouse many doubts, have various faults, disturb the division and trade in property, but are also principally contradictory to the logic of a tax as an economic flow²⁶.

Conclusions

A system of property taxation should be understood as a group of taxes valid in a given country, related to ownership as well as the legal transfer of particular property elements, subject to taxation on the basis of currently valid legal regulations. Principally, their constructional ties with property should be manifested – apart from the object of taxation itself – in the construction of the taxation base. The object of taxation in property taxes is referred to a wide circle of events, often quite heterogeneous. Thus we can venture to say that it would be difficult to adopt a solution consisting in universal definition of property which the lawmakers link to tax obligation. There is no doubt that the object of taxation in property taxes has a broad scope, therefore it requires that the definition of property be adopted in its narrow or broader sense. For the purpose of this dissertation – due to the fact of narrowing research areas to taxes placing burden on possessing property – we assumed the definition of property in its narrow meaning (property mass covering only particular assets accepted by the lawmakers).

In practice, the tax policy task, apart from its fiscal function is to ensure the possibility of regulating and stimulating influence on social and economic processes. With reference to property taxes, legal regulations should not omit (also with reference to implemented reforms) social and economic contexts of territorial self-government operations. It should be remembered that the expectations towards property taxes cannot be too high, we should also remember to take into account specific features of property taxes. Therefore in each tax policy shaped by legal norms there should be a postulate related to effective use of real estate, shaping rational special structure in cities and tax solutions ecology-oriented.

²⁶ J. Żyżyński, *Budżet ...*, op. cit., pp. 185–186.

The diversity of views on classifying taxes on agriculture and forest land, developed and undeveloped urban real estate as belonging to the categories of property taxes, revenue taxes or mixed taxes, encourage us to propose certain solutions limiting negative legal and economic phenomena within property taxes. From this perspective the following would be desirable:

1. To organize legal regulation of property taxes by adopting permanent, easily identifiable features;
2. Everywhere there is separate taxation of agriculture and forestry, general principles of taxation should be introduced (for example income tax – an example of a tax imposed on generating income, property tax on the value of possessed real estate – an example of taxation on resource, VAT tax – an example of a tax imposed on the use of income);
3. Taking into account mechanisms of substantive selection promoting development goals, limiting disturbances to the market mechanism;
4. Detailed analysis of necessary elements in the construction of taxes placing burden on real estate (for example residential, agricultural, forest and other) in order to reject the unjustified approach consisting in freely determining where these taxes belong;
5. To simplify tax constructions in order to eliminate elements typical of revenue taxes.

Analyzing the legal and formal division of taxes into direct and indirect ones, we should take the utmost care when dealing with criteria for determining the features of property taxes belonging to direct taxes. I believe we should constrain the features of direct taxes to the least controversial ones, namely:

1. Direct taxes are those imposed on the income or property belonging to a taxpayer or being at their disposal in a way that allows them to obtain gains property;
2. The object of taxation is identical with the actual source of tax (direct relationship), since generated income or possessed property directly refer to the money with which the tax will be paid;
3. Direct taxes are those directly related to taxpayers tax capacity, as they are imposed directly on the source of income;
4. Direct taxes are those with reference to which there are possibilities of using relevant administrative registers of taxpayers and their incomes and property (cadastres) for determining their taxes;
5. Direct taxes are those that are closely related with the effects of an economic activity.

Bibliography

- Atkinson A.B., *Optimal Taxation and the Direct versus Indirect Tax Controversy*, "Canadian Journal of Economics", 1977, vol. 6, pp. 590–606.
- Bahl R., *Land Taxes versus Property Taxes in Developing and Transition Countries*, [in:] *Land Value Taxation: Can It and Will It Work Today?* Dick Netzer (ed.), Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge, MA.
- Etel, Liszewski G., *Podatki majątkowe w Polsce – wybrane problemy*, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, Report No 202, Warszawa 2002, p. 5.
- Felis P., *Elementy teorii i praktyki podatków majątkowych. Poszukiwanie ładu w opodatkowaniu nieruchomości w Polsce z perspektywy przedsiębiorców oraz jednostek samorządu terytorialnego*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2012.
- Gajl N., *Modele podatkowe. Podatki majątkowe*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 1996, pp. 43–44; also: *Europejskie systemy opodatkowania nieruchomości*, edited by L. Etel, Biuro Studiów i Ekspertyz, Kancelaria Sejmu, Warszawa 2003, pp. 7–24.
- Gaudamet P.M., Molinier J., *Finanse publiczne*, PWE, Warszawa 2002, p. 481.
- Gomułowicz A., Małecki J., *Podatki i prawo podatkowe*, LexisNexis, Warszawa 2004, pp. 140–141.
- Grądalski F., *Wstęp do teorii opodatkowania*, SGH, Warszawa 2004, p. 105.
- Grzybowski S. [w:] *System prawa cywilnego*, volume III, part 2, p. 812.
- Kidyba A. (red.), Gawlik Z., Janiak A., Kopaczyńska-Pieczniak K., Kozieł G., Niezbecka E., Sokołowski T., *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom III. Zobowiązania – część szczegółowa*. Opublikowano LEX 2010, komentarz do art. 871 k.c.
- Kozieł G., Niezbecka E., Sokołowski T., *Kodeks cywilny. Komentarz. Volume III. Zobowiązania – część szczegółowa*. Opublikowano LEX 2010, komentarz do art. 863 k.c.
- Krajewski A., *Podatki. Unia Europejska, Polska, Kraje Nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004, s. 112–113.
- Komar A., *Finanse publiczne w gospodarce rynkowej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1996, p. 211.
- Mastalski R., *Prawo podatkowe*, C.H. Beck, Warszawa 2000, p. 492.
- Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2002, p. 156.
- Polish President's Decree of 14th January 1936 on Collecting One-Off State Tribute on Real Estate and Capital Property (Journal of Laws 1919 No 11 item 128).
- Property Tax Regimes in Europe, The Global Urban Economic Dialogue Series, United Nations Human Settlements Programme, Nairobi 2013, p. 1.

Pyziak-Szafnicka M. (red.), Giesen B., Katner W.J., Księżak P., Lewaszkiewicz-Petrykowska B., Majda R., Michniewicz-Broda E., Pajor T., Promińska U., Robaczyński W., Serwach M., Świdorski Z., Wojewoda M., *Kodeks cywilny. Część ogólna. Komentarz*. Opublikowano LEX 2009.

Richard M.B. Slack E., *Land and property taxation in 25 countries: a comparative review*. "CESifo DICE Research Report" No 3/2005, pp. 34–35.

Slack E., *The Property Tax – in theory and Practice*. Institute on Municipal Finance and Governance, Munk School of Global Affairs, University of Toronto, "IMFG Municipal Finance and Governance" No 2/2011, p. 2–3.

Szczodrowski G., *Polski system podatkowy*, PWN, Warszawa 2007, pp. 24–26.

The Act of 15th November 1984 on Agriculture Tax (Journal of Laws 1984 No 52 item 268, as amended).

The Act of 30th October 2002 on Forest Tax (Journal of Laws 2002 No 200 item 1682, as amended).

The Act of 12th January 1991 on Local Taxes and Fees (Journal of Laws 1991, No 9 item 31, as amended).

Wpływ rynku powierzchni biurowych na atrakcyjność inwestycyjną Lublina dla sektora usług biznesowych

The role of office space market in shaping Lublin's investment attractiveness: the case of Business Services Sector development

Piotr Maleszyk*, Mariusz Sagan**

*mgr, Katedra Polityki Gospodarczej, Społecznej Regionalnej, Instytut Ekonomii i Finansów, Wydział Ekonomiczny Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

**dr, Instytut Rynków i Konkurencji, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Streszczenie

W artykule dokonano analizy i oceny podaży powierzchni biurowych w Lublinie jako czynnika lokalizacji inwestycji przedsiębiorstw sektora usług biznesowych (Business Services Sector – BSS). Artykuł składa się z czterech części. Najpierw zaprezentowane zostały najbardziej istotne czynniki lokalizacji przedsiębiorstw BSS oraz najważniejsze tendencje rozwoju tego sektora w Polsce. Analiza uprawnia do stwierdzenia, że Lublin jest atrakcyjną destynacją inwestycyjną dla inwestorów BSS. W kolejnej części artykułu przeanalizowano zapisy Strategii Lublin 2020, w której nowoczesne usługi biznesowe (BPO/SSC i IT) zostały wskazane jako branże priorytetowe. W trzeciej części ustalono, że podaż nowoczesnej powierzchni biurowej jest atutem Lublina w przyciąganiu inwestorów sektora BSS.

W ostatniej części zaprezentowano efekty gospodarcze ekspansji BSS, koncentrując się na wzroście zatrudnienia.

Summary

The article analyses and assesses the supply of office space in Lublin as a localization factor considered by Business Services Sector (BSS) investors. The paper consists of four parts. Firstly, the most important localization factors for the BSS firms, as well as main tendencies in sector's development in Poland, have been presented. The analysis proves, that Lublin is an attractive destination for the BSS investors. In the next part of the article, the provisions of the Lublin 2020 Strategy have been analyzed, stressing that Business Services (BPO/SSC and IT) have been classified as priority sectors. The third part of the paper proves, that office space supply is a Lublin's advantage in attracting BSS investors.

In the last part, economic outcomes of BSS expansion, particularly employment effects, have been revealed.

Słowa kluczowe: Atrakcyjność inwestycyjna, sektor usług biznesowych, rynek nieruchomości

Summary: Investment attractiveness, business services sector, real estate market

1. Wstęp

W niniejszym artykule dokonano analizy i oceny podaży powierzchni biurowych w Lublinie jako czynnika lokalizacji inwestycji przedsiębiorstw z sektora nowoczesnych usług biznesowych. Artykuł składa się z czterech części. Najpierw, wychodząc od podstawowych ustaleń w literaturze przedmiotu w zakresie lokalizacji działalności gospodarczej, zaprezentowano najbardziej istotne czynniki lokalizacji przedsiębiorstw nowoczesnych usług biznesowych oraz wskazano na najważniejsze tendencje rozwoju tego sektora w Polsce. Następnie analizą objęto Strategię Rozwoju Miasta Lublin na lata 2013–2020, celem określenia znaczenia rozwoju nowoczesnych usług w priorytetach rozwojowych miasta. W trzeciej części artykułu dokonano analizy i oceny tendencji w zakresie podaży powierzchni biurowej w Lublinie, którą uznano za ważny czynnik lokalizacji inwestycji przedsiębiorstw z sektora nowoczesnych usług biznesowych. W kolejnej części podjęto próbę odpowiedzi na pytanie o efekty rozwoju sektora nowoczesnych usług w Lublinie, koncentrując się na ich wpływie na zatrudnienie. We wnioskach końcowych podsumowano najważniejsze ustalenia artykułu oraz podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, o rolę podaży nowoczesnej powierzchni biurowych jako czynnika zwiększającego atrakcyjność inwestycyjną miasta.

2. Atrakcyjność inwestycyjna a rozwój sektora nowoczesnych usług biznesowych

Atrakcyjność inwestycyjną można definiować jako wartość użytkową regionu jako miejsca lokalizacji firmy, na którą składają się twarde i miękkie czynniki lokalizacji inwestycji. Czynniki lokalizacyjne to z kolei specyficzne cechy poszczególnych miejsc, mające bezpośredni wpływ na kształtowanie się nakładów inwestycyjnych w fazie budowy zakładu oraz rentowności netto prowadzonej działalności gospodarczej¹. Czynniki te są więc rozumiane jako źródła określonych korzyści dla przedsiębiorstw występujących wówczas, gdy działalność gospodarcza jest zlokalizowana w danym miejscu. Do czynników twardych, mierzalnych i wywierających bezpośredni wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa, są zaliczane przede wszystkim: położenie geograficzne i dostępność transportowa danego miejsca, infrastruktura transportowa i techniczna, podaż i kwalifikacje siły roboczej, chłonność rynku zbytu czy obecność lokalnych kooperantów. Miękkie czynniki są związane na przykład z aktywnością władz rządowych i samorządowych w pozyskaniu inwestorów, sprawnością administracji publicznej, wizerunkiem

¹ Por. H. Godlewska, *Lokalizacja działalności gospodarczej: wybrane zagadnienia*, Wyd. WSHiFM, Warszawa 2001, s. 21–27.

miejsca, innowacyjną chłonnością regionu czy specyficznymi dla danego obszaru stosunkami społecznymi i kulturowymi².

Przestrzenne zróżnicowanie atrakcyjności inwestycyjnej można traktować jako jedną z przesłanek pogłębiania się różnic w poziomie rozwoju gospodarczego regionów. Na tym tle powstaje pytanie o zasadność aktywizacji gospodarczej regionów charakteryzujących się niższym poziomem rozwoju gospodarczego. Wśród teorii rozwoju regionalnego, najważniejsze dla ukierunkowania współczesnej polityki rozwoju regionalnego jest dorobek nowej teorii wzrostu (teorii wzrostu endogenicznego) oraz nowej geografii ekonomicznej. Ich główne ustalenia można podsumować następująco:³

- mechanizmy wolnego rynku nie prowadzą do konwergencji w skali regionalnej ze względu na rosnące korzyści skali, towarzyszące koncentracji produkcji. Pobudzanie rozwoju regionów peryferyjnych wymaga więc aktywnej ingerencji państwa;
- rozwój regionu zależy od występowania wielu czynników, które powinny być rozpatrywane łącznie. Przyspieszenie rozwoju zależy więc także od tego, czy między czynnikami następuje wzmocnienie wzajemnych, pozytywnych oddziaływań;
- ważnym elementem polityki regionalnej jest promocja lokalnej infrastruktury technicznej, transportowej i społecznej;
- postęp techniczny należy traktować jako czynnik rozwoju o charakterze endogenicznym, co oznacza również dowartościowanie roli lokalnych zasobów w kształtowaniu optymalnej polityki regionalnej i prymat polityki intraregionalnej nad interregionalną;
- kluczową rolę w osiągnięciu wysokiego tempa rozwoju odgrywają inwestycje w badania i rozwój oraz kapitał ludzki, w tym związane z akumulacją kapitału ludzkiego procesy: uczenia się przez działanie (*learning-by-doing*) i rozprzestrzeniania się wiedzy (*knowledge spillovers*).

Z punktu widzenia problematyki czynników lokalizacji warto zwrócić uwagę również na koncepcję skupisk gospodarczych (tj. powiązanych ze sobą przedsiębiorstw i instytucji, działających w pokrewnych sektorach), stanowiących przedmiot analizy gron (*clusters*)⁴. Nawiązując do koncepcji klastra można stwierdzić, że o napływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich do regionu decydują nie tylko „tradycyjne” czynniki lokalizacji, związane z kosztami transportu, kosztami

² Por. A. Wieloński, *Teoretyczne podstawy lokalizacji działalności gospodarczej*, Wyd. UW, Warszawa 2007, s. 36–37.

³ Por. P. Krugman, *Increasing Returns and Economic Geography*, „The Journal of Political Economy” 1991, Vol. 99, s. 483–499; R. Martin, P. Sunley, *Slow Convergence? The New Endogenous Growth Theory and Regional Development*, „Economic Geography” 1998, no 3, s. 201–227; P. Krugman, *Rewolucja rosnących przychodów w handlu i geografii*, „Gospodarka Narodowa” 2010, nr 11–12, s. 1–17.

⁴ Por. M. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 246.

pracy czy wielkością rynku zbytu, ale przede wszystkim występowanie w regionie koncentracji firm z danej branży lub kraju pochodzenia⁵. Należy także pamiętać, że atrakcyjność inwestycyjna miejsca postrzegana przez różnych inwestorów, w tym także tych reprezentujących sektor nowoczesnych usług biznesowych, zależy od czynników wewnętrznych względem danej firmy – wynikających na przykład z rodzaju działalności gospodarczej, struktury organizacyjnej czy strategii przedsiębiorstw.

Sektor usług biznesowych (*Business Services Sector – BSS*) obejmują działalność centrów usług wspólnych (*Shared Service Centers – SSC*), outsourcing usług biznesowych (*Business Process Outsourcing – BPO*), outsourcing IT (*Information Technology Outsourcing – ITO*) oraz centra badawczo-rozwojowe (*R&D*). Wśród realizowanych w nich procesów należy wymienić zwłaszcza: usługi finansowe, obsługę klienta, obsługę kadrowo-płacową, zakupy, obsługę serwerów i zarządzanie infrastrukturą IT, wsparcie użytkowników IT, tworzenie i utrzymywanie aplikacji komputerowych, działalność badawczą oraz rozwój produktu. Rosnąca rola tego sektora wynika ze zmian modelu zarządzania przedsiębiorstwem, w którym optymalizację procesów i kosztów uzyskuje się poprzez wydzielenie z ich struktury realizowanych w nim wcześniej funkcji, bądź też nawiązanie długookresowej współpracy partnerskiej z jednostką zewnętrzną, pełniącą rolę dostawcy usług. Procesom tym sprzyja dynamiczny postęp w sferze technologii teleinformatycznych, zapewniający możliwość skutecznego skomunikowania oddziałów przedsiębiorstw znajdujących się w odległych lokalizacjach geograficznych.

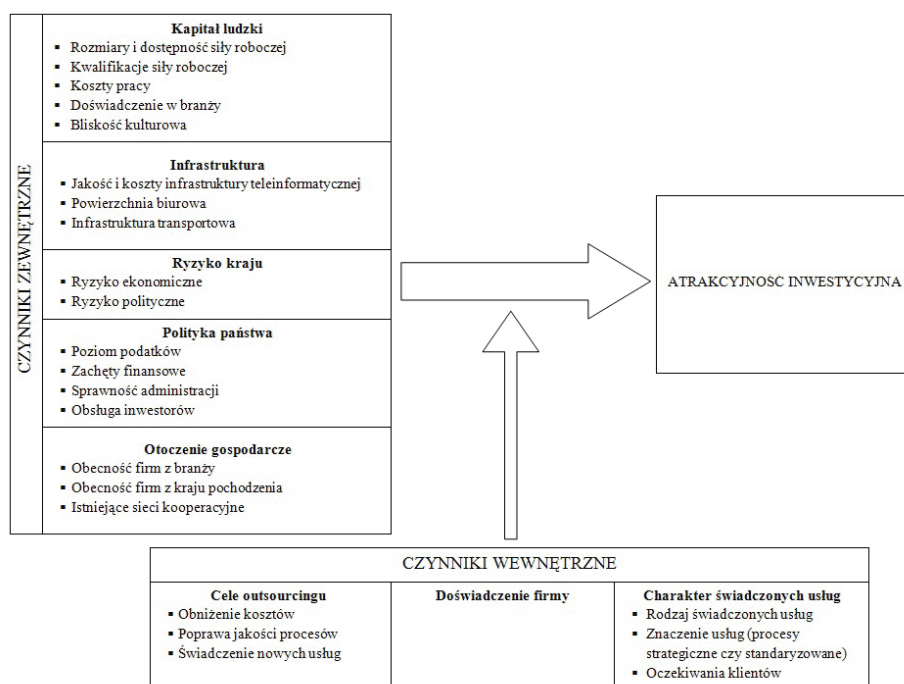
W swoich decyzjach lokalizacyjnych, inwestorzy branży BSS kierują się określonymi preferencjami, które zostały zaprezentowane na rysunku 1. Warto zauważyć, że sposób uporządkowania tych czynników koresponduje z paradygmatem eklektycznym J. Dunninga (OLI), w którym wyróżniono trzy grupy możliwych do uzyskania przewag, skłaniających przedsiębiorstwa do inwestycji zagranicznych: własnościowych (*ownership*), lokalizacyjnych (*localisation*) i internacjonalizacji (*internationalisation*)⁶. Czynniki zewnętrzne, na które zwrócono największą uwagę, są związane z poszukiwaniem przewag lokalizacyjnych, natomiast czynniki wewnętrzne względem danego przedsiębiorstwa korespondują z przewagami własnościowymi oraz tymi wynikającymi z internacjonalizacji. Pierwszym i najważniejszym czynnikiem lokalizacji dla inwestorów jest dostępność wysoko wykwalifikowanej siły roboczej. Ze względu na międzynarodowy zasięg firm BSS, najczęściej poszukiwane są osoby władające językami obcymi, z wykształceniem ekonomicznym i prawniczym, a w przypadku segmentu ITO – z wysokimi kwalifikacjami IT. Istotne znaczenie mają konkurencyjne koszty pracy, a także bliskość kulturowa, nie

⁵ Por. więcej: A. Mironko, *Determinants of FDI Flows within Emerging Economics. A Case Study of Poland*, Palgrave Macmillan, London 2014, s. 38–39; 158–187.

⁶ Por. J. Dunning, *The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity*, "International Business Review" 2000, no 9, s. 163–190.

tylko względem kraju pochodzenia przedsiębiorstwa, ale przede wszystkim w stosunku do obsługiwanych klientów. Drugim istotnym czynnikiem lokalizacji jest infrastruktura. Przedsiębiorstwa sektora BSS oczekują w tym zakresie dostępności transportowej, odpowiedniej infrastruktury teleinformatycznej oraz dostępnej powierzchni biurowej. Po trzecie, inwestorów może zniechęcić wysokie ryzyko polityczne i gospodarcze związane z inwestowaniem w danym kraju czy regionie. Po czwarte, czynnikiem przyciągającym będą niskie podatki i oferowane ulgi inwestycyjne, a także sprawna administracja i obsługa inwestorów⁷.

Rysunek 1. Czynniki lokalizacji dla przedsiębiorstw sektora usług biznesowych



Źródło: opracowanie własne.

Po piąte, ważnym czynnikiem jest obecność w otoczeniu gospodarczym innych firm z branży bądź z kraju pochodzenia, a także wykształcenie sieci współpracy firm oraz innych podmiotów istotnych dla rozwoju branży, na przykład uczelni wyższych.

⁷ Por. M. Graf, S. M. Mudambi, *The outsourcing of IT-enabled business processes: a conceptual model of the location decision*, "Journal of International Management" 2005; no 11(2), s. 253–268; T. Subocz, *Czynniki brane pod uwagę podczas realizacji inwestycji – praktyczne aspekty działalności zespołu obsługi inwestora w Lublinie*, „Outsourcing&More 2013, Nr 1, s. 68–71.

Ocena czynników lokalizacyjnych związanych z destynacją geograficzną jest modyfikowana czynnikami związanymi z konkretnym przedsiębiorstwem (por. rysunek 1). Wybór lokalizacji może różnić się w zależności od motywów uruchamiania nowego centrum usług. Na przykład, jeśli celem jest poprawa jakości obsługi klienta, priorytetem będą czynniki związane z kapitałem ludzkim: kwalifikacje siły roboczej czy bliskość kulturowa, a także niezawodność infrastruktury teleinformatycznej. Kiedy decyzja wynika z dążenia do redukcji kosztów, priorytetem będą koszty infrastruktury, płac i niskie obciążenia podatkowe. Na wybór lokalizacji wpływ będą miały także inne czynniki wewnętrzne, jak rodzaj realizowanych usług, doświadczenie firmy czy oczekiwania formułowane przez jej klientów.

Polska zalicza się do krajów o wysokiej atrakcyjności dla inwestorów sektora nowoczesnych usług biznesowych. Według informacji zgromadzonych w bazie stworzonej przez PAiiIZ oraz HAYS, na koniec 2014 roku w Polsce funkcjonowało 659 przedsiębiorstw sektora BSS, z których 214 stanowiły spółki z kapitałem polskim⁸. O dynamicznym rozwoju tego sektora świadczy fakt, że w latach 2011–2015 zagraniczne firmy otwierały średnio ponad 50 nowych centrów rocznie, a liczba ich pracowników tylko w ciągu ostatnich dwóch lat zwiększyła się ze 110 tys. do 150 tys. osób⁹. Najpopularniejszymi obsługiwanymi procesami biznesowymi są: finanse i księgowość, obsługa klienta i wsparcie IT. Charakterystyczną cechą tych firm jest ich międzynarodowy zasięg. Działalność wykraczającą poza kontynent wykonuje 39% firm ankietowanych przez Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, 54% świadczy usługi dla wybranych krajów lub regionów świata, a jedynie 7% firm kieruje usługi tylko do odbiorców jednego kraju¹⁰.

3. Rozwój usług biznesowych w Strategii Lublin 2020

W raporcie *Uwarunkowania rozwoju gospodarczego województwa lubelskiego na przykładzie Gminy Lublin* wskazane zostały sektory kluczowe z punktu widzenia obecnego i przyszłego rozwoju Lublina¹¹. Ustalenia te zostały wykorzystane w Strategii Lublin 2020. Zgodnie z zasadą inteligentnej multispecjalizacji, w Strategii zostały wyróżnione trzy branże podstawowe: przemysł spożywczy, BPO/SSC, informatyka i telekomunikacja, oraz pięć uzupełniających: logistyka i transport, energia odnawialna, motoryzacja, ochrona zdrowia i farmacja, biotechnologia. Usługi biznesowe obejmują dwie z trzech podstawowych branż priorytetowych, dlatego można je uznać za kluczowe z punktu widzenia rozwoju gospodarczego

⁸ HAYS – PAiiIZ, *10 lat sektora nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, Warszawa 2015, s. 18,

⁹ *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2015*, Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL), Warszawa 2015, s. 7.

¹⁰ Ibidem, s. 23.

¹¹ *Uwarunkowania rozwoju gospodarczego województwa lubelskiego na przykładzie Gminy Lublin cz. 1*, Warszawa-Lublin 2012, s. 64–81.

miasta. Ich rozwój wyzwala także dodatkowe efekty synergiczne dzięki istnieniu powiązań z innymi branżami lokalnej gospodarki.

Wybór nowoczesnych usług biznesowych w ramach lokalnej specjalizacji znajduje uzasadnienie w zasobach, jakimi dysponuje miasto, pozostaje więc zgodny z postulatami teorii wzrostu endogenicznego. Kluczową czynnikiem wpływającym na atrakcyjność inwestycyjną Lublina jest dostępność wykwalifikowanej siły roboczej. Zachętą dla inwestorów jest możliwość pozyskania absolwentów szkół wyższych kierunków ekonomiczno-administracyjnych, inżynieryjno-technicznych, informatycznych, matematyczno-statystycznych i lingwistycznych, wśród których ponad 90% posługuje się językiem angielskim¹². Przewagą konkurencyjną Lublina są także relatywnie niskie koszty pracy na tle innych miast w Polsce czy pozostałych państw UE. Kolejnym czynnikiem lokalizacji jest dostępność infrastruktury teleinformatycznej i transportowej. Warto zauważyć, że z perspektywy inwestorów sektora BSS, położenie Lublina na wschodzie kraju i peryferiach Unii Europejskiej nie ma tak dużego znaczenia jak np. w przypadku branż przemysłowych, dla których możliwość szybkiego przewozu wyprodukowanych towarów do sąsiednich krajów UE wpływa na terminowość realizacji umów i poziom kosztów. Lokalizacja w Lublinie daje natomiast możliwość szybkiego przemieszczenia się osób zarówno do stolicy (do której podróż zajmuje 2–2,5 godziny), jak i do innych państw dzięki lotnisku w Świdniku. Wybór Lublina jako destynacji inwestycyjnej stwarza także możliwość skorzystania z preferencji podatkowych dostępnych dla inwestorów dzięki Podstrefie Lublin Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Mielcu. Warto zwrócić uwagę na fakt, że Podstrefa Lublin oferuje maksymalną możliwą wysokość zwolnienia w kraju, znacznie wyższą niż w strefach znajdujących się w województwach centralnej i zachodniej Polski¹³. Atuty te są promowane wśród potencjalnych inwestorów przez Wydział Strategii i Obsługi Inwestorów, który zapewnia kompleksową obsługę całego procesu inwestycyjnego w jednym miejscu zgodnie ze standardem „one stop shop”¹⁴.

W Strategii Lublin 2020 najbardziej istotny z punktu widzenia nowoczesnych usług biznesowych jest cel „C.2. Rozwój sektora usług”, znajdujący się w obszarze rozwojowym „C. Przedsiębiorczość”. Analiza zapisów Strategii (por. tabela 1) skłania do sformułowania następujących wniosków. Po pierwsze, działanie C.2.2. „Wspieranie budowy nowoczesnego sektora usług w Lublinie” dowodzi wysokiego priorytetu, jaki przypisano rozwojowi tego sektora w lokalnej strategii rozwoju.

¹² Strona internetowa Urzędu Miasta Lublin, <http://lublin.eu/biznes-i-nauka/inwestorzy/lublin-destynacja-inwestycyjna/dlaczego-lublin/>, [dostęp: 1.12.2015].

¹³ Przedsiębiorstwa inwestujące w Podstrefie Lublin mogą liczyć na zwolnienie w wysokości od 50 do 70% podatku dochodowego, w strefie łódzkiej czy wałbrzyskiej – od 35 do 55%, legnickiej – od 25 do 45%, a katowickiej – 10 do 35%.

¹⁴ W 2013 roku Lublin został doceniony za strategię przyciągania inwestycji i nagrodzony nagrodą Rising Starts – 10 Upcoming BPO/SSC Destinations 2013, przyznawaną przez Colliers International.

Po drugie, wyznaczone zadania obejmują wsparcie ze strony miasta na każdym etapie procesu inwestycyjnego: od promowania Lublina jako atrakcyjnej lokalizacji wśród potencjalnych inwestorów, przez wzmocnienie atrakcyjności inwestycyjnej miasta (np. poprzez wspieranie realizacji inwestycji biurowych czy projektów ukierunkowanych na wzrost jakości zasobów ludzkich), po zapewnienie wysokiej jakości obsługi inwestorów w ramach tworzenia warunków instytucjonalnych i przestrzennych dla rozwoju sektora usług. Po trzecie, nacisk na outsourcing kompetencyjny, branżę IT czy usługi medyczne oznacza orientację na budowanie przewagi lokalizacyjnej opartej na dostępności wykwalifikowanej siły roboczej, a nie jedynie na niskich kosztach pracy, a jest to spójne z ustaleniami nowej teorii wzrostu. Po czwarte, wskazane projekty zakładają współpracę wielu podmiotów i budowanie powiązań sieciowych, zgodnie z koncepcją klastra. Według zapisów Strategii, działania w zakresie inicjowania, wspierania i promocji klastra dotyczą przede wszystkim branży IT oraz usług medycznych. Dobrze funkcjonująca sieć współpracy podmiotów zainteresowanych rozwojem branży może okazać się decydującym czynnikiem w wyborze ostatecznej lokalizacji przez nowych inwestorów. Po piąte, warto zwrócić uwagę także na zapisy w obszarze rozwojowym B „Przyjazność”, w którym jednym z działań w ramach programu rewitalizacji dla Lublina jest rewitalizacja terenów zajezdni MPK na Helenowie poprzez stworzenie nowoczesnego centrum biurowo-usługowego („Lubelskie City”) o wysokiej zabudowie. Realizacja tego działania wpłynie pozytywnie również na rozwój nowoczesnych usług biznesowych.

Tabela 1. Działania wraz z głównymi zadaniami i projektami zawarte w celu „Rozwój sektora usług” Strategii Rozwoju Lublina na lata 2013–2020

C.2.1. Tworzenie warunków instytucjonalnych i przestrzennych do rozwoju sektora usług
→ Współpraca z doradcą strategicznym w celu pozyskiwania inwestorów zewnętrznych kluczowych podsektorów usług w Lublinie.
→ Wsparcie realizacji parku biurowego na potrzeby firm z sektora IT/BPO/KPO w Podstrefie Lublin SSE Euro-Park Mielec – w ramach jej części usługowej.
→ Oferowanie lokalizacji dla rozwoju nieuciążliwych usług w dzielnicach mieszkaniowych.
C.2.2. Wsparcie budowy nowoczesnego sektora usług w Lublinie

→ Pozyskiwanie inwestorów (zewnętrznych i lokalnych) w strategicznych kierunkach rozwoju miasta. → Rozwój ekosystemu IT w Lublinie: → wspieranie rozwoju branży IT we współpracy z przedsiębiorcami, lubelskimi uczelniami oraz studentami kierunków IT (projekt „Lubelska Wyżyna IT”), → stworzenie Lubelskiej Platformy Informatycznej (LPI), → cykliczny konkurs informatyczny dla uczniów szkół gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych, → promocja kierunków IT w lubelskich szkołach ponadgimnazjalnych, → pozyskiwanie funduszy inwestycyjnych inwestujących w ekosystemie IT, → wsparcie procesu tworzenia studiów podyplomowych z informatyki oraz uruchamianie nowych specjalności informatycznych, → powołanie Funduszu Innowacji zrzeszającego lubelskie firmy z branży IT. → Wspieranie rozwoju branży BPO/KPO: → kontynuacja realizacji ramowego programu współpracy z lubelskimi uczelniami – m.in. utworzenie studiów podyplomowych kształcących specjalistów BPO/KPO, → patronat nad tworzeniem przez kilka uczelni Międzywydziałowego Instytutu Zarządzania. → Kreowanie warunków do rozwoju outsourcingu publicznego i e-usług. → Wsparcie rozwoju sektora usług medycznych: → wspieranie i inicjowanie inicjatyw klastrowych w tym obszarze → wsparcie w zakresie realizacji parku medyczno-biurowego – Lublin Healthcare City (obszar powiązany funkcjonalnie z kompleksem Uniwersytetu Medycznego)
C.2.3. Promocja potencjału gospodarczego sektora usług w Lublinie i w Lubelskim Obszarze Metropolitalnym → Promowanie Lublina jako miejsca do inwestowania przy wykorzystaniu projektu Promocji Gospodarczej Polski Wschodniej poprzez udział w targach i misjach inwestycyjnych. → Promocja marki, klastra i ekosystemu Lubelskiej Wyżyny IT w Polsce i za granicą. → Organizacja corocznych targów i konferencji budujących pozycję Lublina w jednej z poddziedzin IT. → Promowanie Lublina jako perspektywicznego miejsca do lokalizacji centrów usług wspólnych dla instytucji centralnych mieszczących się w Warszawie. → Promowanie Lublina jako silnego ośrodka usług medycznych (w kraju i za granicą).

Źródło: Strategia Rozwoju Lublina na lata 2013–2020, s. 57.

Strategia Rozwoju Lublina jest strategią średniookresową, a trwający rok 2015 jest trzecim z ośmioletniego okresu jej realizacji. Na obecnym etapie można jednak zaprezentować dwa wybrane działania pozwalające na osiągnięcie celów Strategii. Inicjatywą mającą na celu wyeksponowanie potencjału oraz stworzenie warunków dla rozwoju branży IT jest projekt „Lubelska Wyżyna IT”, realizowany przez Urząd Miasta Lublin. Koncepcja projektu oparta jest na zasadzie tzw. potrójnej helisy polegającej na współpracy władz publicznych, środowisk akademickich i przedstawicieli biznesu w celu podniesienia konkurencyjności każdego z podmiotów. Realizowane w ramach projektu działania przyczyniły się do wykształcenia i rozwoju ekosystemu branży IT w Lublinie¹⁵. W latach 2012–2015 swoją działalność w Lublinie rozpoczęło ponad 30 nowych firm informatycznych. Działania ukierunkowane na przyciągnięcie inwestorów przyczyniły się do powstania w mieście oddziałów polskich i zagranicznych firm, m.in.: Sii, Transition Technologies, DataArt, Mobica, Sollers Consulting, BL Stream, Trimetis czy Impaq. W Lublinie powstał także system wspierający proces inkubacji nowych przedsiębiorstw IT, który współtworzą Lubelski Park Naukowo-Technologiczny i inkubatory przedsiębiorczości, w tym 5 inkubatorów wyspecjalizowanych

¹⁵ Zob. M. Sagan, *Aspirujemy do pierwszej trójki*, <http://lwit.lublin.eu/wywiady/mariusz-saganum-lublin-aspirujemy-do-pierwszej-trojki/> [dostęp: 08.12.2015].

w obsłudze firm technologicznych i IT. Przedsiębiorstwa znajdujące się na dalszym etapie rozwoju mają możliwość kooperacji z innymi podmiotami w ramach trzech inicjatyw klastrowych: Wschodniego Klastra ICT, Lubelskiego Klastra Telematycznego i Klaster-Group.pl.

Elementem wsparcia sektora usług medycznych jest inicjatywa klastrowa „Lubelska Medycyna”, będąca platformą współpracy w zakresie praktyki i nauk medycznych między uczelniami wyższymi, jednostkami naukowo-badawczymi, podmiotami leczniczymi, przedsiębiorcami, instytucjami otoczenia biznesu oraz jednostkami samorządu terytorialnego. Inicjatywę jej powołania podjęły Miasto Lublin i Uniwersytet Medyczny w Lublinie w 2014 roku. Pod koniec 2015 roku inicjatywa zrzeszała 67 członków, współpracujących w takich synergicznych obszarach, jak projekty badawczo-rozwojowe, turystyka medyczna, pozyskiwanie środków zewnętrznych, uczestnictwo w targach i imprezach promocyjnych czy organizacja szkoleń.

4. Nowoczesna powierzchnia biurowa jako przewaga lokalizacyjna miasta

Koniecznym warunkiem lokalizacji usług biznesowych jest dostępność nowoczesnej powierzchni biurowej. Warto zwrócić uwagę na specyfikę funkcjonowania tego segmentu rynku nieruchomości. Inwestorzy sektora BSS rozważający lokalizację nowej inwestycji oczekują możliwości wyboru między kilkoma budynkami już istniejącymi lub na ostatecznym etapie budowy, często szukając powierzchni przekraczających 1000 m² ¹⁶. Dzięki temu cały proces współpracy z deweloperem, od analizy rynku, przez wybór lokalizacji po negocjacje i podpisanie umowy najmu, może trwać zaledwie kilka miesięcy. Rzadko decydują się natomiast na budowę własnych siedzib. Z ich perspektywy optymalną sytuacją jest zatem występowanie wysokiej stopy pustostanów na rynku. Zazwyczaj maksymalny okres najmu, jaki są w stanie zaakceptować najemcy, to 7 lat z możliwością zmiany warunków umowy po 5 latach¹⁷. Taka sytuacja wymaga, aby reprezentujący podażową stronę rynku deweloperzy podejmowali ryzyko uruchomienia i realizacji inwestycji bez pewności zawarcia umów najmu. Ryzyko niezawarcia transakcji jest wyższe niż np. w segmencie rynku mieszkaniowego, gdyż popyt na nowoczesną powierzchnię biurową jest znacznie bardziej uzależniony od koniunktury gospodarczej, a liczba inwestorów – niewielka na tle gospodarstw domowych. Kolejnym ryzykiem jest niestabilność cen nieruchomości w trakcie długiego procesu inwestycyjnego¹⁸. Niepodejmowanie ryzyka inwestycyjnego przez deweloperów

¹⁶ T. Subocz, *Czynniki brane pod uwagę podczas realizacji inwestycji – praktyczne aspekty działalności zespołu obsługi inwestora w Lublinie*, „Outsourcing&More 2013, Nr 1, s. 70.

¹⁷ P. Blackman, *Rynek BPO*, „Outsourcing&More 2013, Nr 1, s. 133–136.

¹⁸ Por. D. Myers, *Construction Economics*, Taylor & Francis, London-New York 2008, s. 257–259.

prowadziłoby jednak do obniżenia atrakcyjności inwestycyjnej miasta, a w konsekwencji do obniżenia inwestycji firm sektora BSS i spowolnienia dynamiki rozwoju gospodarczego miasta. Wsparcie rozwoju sektora nowoczesnych usług, postulowane w Strategii Lublin 2020, wymaga więc odpowiednio wyważonej aktywności władz samorządowych.

Działania władz samorządowych ukierunkowane na poprawę funkcjonowania rynku powierzchni biurowej mogą przybierać różną postać. Przede wszystkim, może je zapewnić odpowiednie planowanie przestrzenne, określające zarówno funkcje, jak też intensywność i wysokość zabudowy miasta, a przez to zapewniające ład przestrzenny. Plany zagospodarowania przestrzennego powinny uwzględniać zasadę „skoncentrowanej dyspersji”, zakładającej powstawanie alternatywnych względem centrum miasta skupisk działalności gospodarczej¹⁹. Pozwala to na ograniczenie niektórych uciążliwych zjawisk w przestrzeni miejskiej, na przykład wysokiego natężenia ruchu samochodowego w centrum, nadmiernej gęstości zabudowy czy wysokich cen nieruchomości. Branże usługowe – inaczej niż w przypadku przemysłu – nie są zbyt uciążliwe dla otoczenia, dlatego zazwyczaj nie zachodzi potrzeba ich ostrego oddzielenia od dzielnic mieszkaniowych²⁰. Efektywnemu funkcjonowaniu rynku nowoczesnej powierzchni biurowej będzie sprzyjało merytoryczne wsparcie udzielane przez administrację publiczną na etapie spełniania procedur formalnych. Rola miasta będzie także dostarczanie informacji o wolnych powierzchniach biurowych potencjalnym inwestorom. Aktywność władz samorządowych może polegać także na sprzedaży działek pod budowę nieruchomości biurowych, zwłaszcza na obszarach rewitalizowanych.

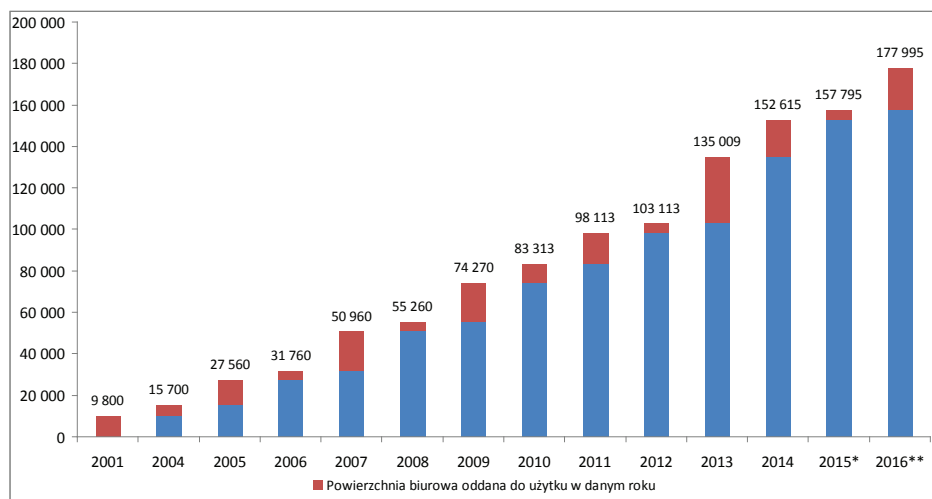
Przez długi okres podaż powierzchni biurowej w Lublinie utrzymywała się na bardzo niskim poziomie. Rynek nowoczesnej powierzchni biurowej zaczął rozwijać się w latach 2004–2005, kiedy powstały obiekty wybudowane w tzw. „Lubelskim City”, skoncentrowanym przy ul. Zana. Najsilniejszy wzrost podaży odnotowano w 2007, 2009 i 2013 roku (por. wykres 1). W latach 2014–2015 nowe inwestycje przyczyniły się do powstania kolejnego centrum biurowego w okolicach ulic Szeligowskiego i Smorawińskiego. Pozostałe budynki są zlokalizowane przede wszystkim wzdłuż ulic: Witosa, Wojciechowskiej, Lubartowskiej, Lucyny Herc i Związkowej. W październiku 2015 roku skumulowana podaż nowoczesnej powierzchni wynosiła blisko 158 tys. m², a inwestycje planowane do oddania w 2016 roku dostarczą na rynek kolejnych 20 tysięcy m². W latach 2016–2017 duże kompleksy biurowe powstaną przy ul. Dobrzańskiego (na obszarze Podstrefy Lublin SSE Mielec) oraz w rejonie ulic Szeligowskiego i Smorawińskiego. Największą inwestycją biurową jest jednak park biurowy na terenie dawnej zajezdni

¹⁹ Por. M. Smętowski, B. Jałowiecki, G. Gorzelak, *Obszary metropolitalne w Polsce: problemy rozwojowe i delimitacja*, Raporty i analizy EUROREG 2009, Nr 1, s. 81;

²⁰ Por. np. A. Christopher, *Język wzorców. Miasta, budynki, konstrukcje*, Wyd. GWP, Gdańsk 2008, s. 232–235.

trolejbusowej u zbiegu ul. Kraśnickiej i Nałęczowskiej, gdzie miasto wraz ze zmianą miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego dopuściło do budowy na tym terenie biurowców do 55 m wysokości. Dzięki temu projektowi podaż powierzchni biurowej wzrośnie o 75 tys m². Całkowita powierzchnia obiektów w przygotowaniu, które zostaną oddane do użytku w najbliższych latach, wynosi 126,8 tys m².

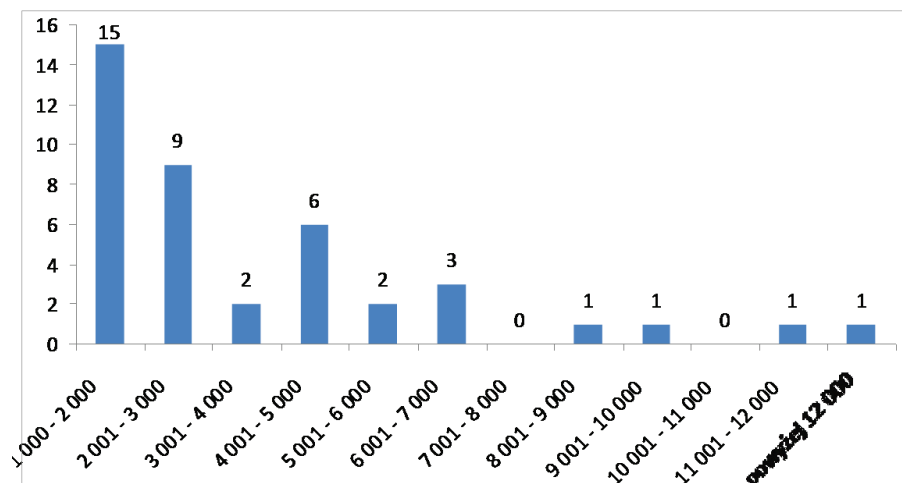
Wykres 1. Skumulowana podaż powierzchni biurowej w Lublinie w latach 2001–2015 z prognozą na rok 2016 (w m²)



Uwagi: * Dane za 2015 r. – stan na koniec października ** prognoza

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Miasta Lublin.

Obecnie w Lublinie znajduje się 41 biurowców o powierzchni co najmniej 1 tys. m². Większość z nich stanowią obiekty do 3 tys. m² (por. wykres 2). W 2011 i 2013 roku oddano do użytku dwa wielkie biurowce o powierzchni przekraczającej 10 tys m². Inwestycje znajdujące się obecnie w fazie realizacji doprowadzą do powstania większej liczby średnich i dużych obiektów, co umożliwi zdywersyfikowanie oferty powierzchni biurowej w Lublinie.

Wykres 2. Rodzaje budynków według rozmiarów oferowanej powierzchni biurowej (w m²)

Uwagi: stan na koniec października 2015 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Miasta Lublin.

Atrakcyjność kosztową lokalizacji usług w Lublinie zapewniają niskie na tle innych miast stawki czynszów. Zgodnie z najnowszą analizą firmy Jones Lang La-salle, najwyższe miesięczne czynsze transakcyjne w Lublinie kształtują się w granicach 11–12 euro za m², co jest wartością niższą średnio o 20 do 50% w stosunku do Warszawy (w zależności od dzielnicy) i o 5 do 20% w stosunku do pozostałych dużych miast (por. tabela 2). Procent pustostanów wynosi aktualnie 13,9%, wydaje się więc na tyle wysoki, by zapewnić możliwość wyboru odpowiedniej lokalizacji inwestorom sektora BSS. Jednocześnie jego wysokość nie wskazuje na pojawienie się bariery popytowej, która mogłaby doprowadzić do zaniechania kolejnych inwestycji biurowych. Na tle innych miast, wskaźnik pustostanów jest niższy niż w Szczecinie i Poznaniu, wyższy niż w Krakowie, Łodzi, Wrocławiu i Trójmieście, a zbliżony do Katowic i Warszawy (por. tabela 2).

Tabela 2. Czynsze transakcyjne i wskaźnik pustostanów na rynku powierzchni biurowej w Lublinie na tle innych miast

Miasto	Najwyższe czynsze transakcyjne (euro/m ² /msc)	Wskaźnik pustostanów (w %)
Warszawa – Centrum i obrzeża centrum	18–23,5	14,4
Warszawa – pozostałe lokalizacje	11–18	12,5
Kraków	13,8–14,5	4,1
Wrocław	14–14,5	8,8
Trójmiasto	12,75–13,5	11,8
Poznań	12,5–13,75	19,3

Katowice	14–14,5	14,5
Łódź	11,5–12,5	7
Szczecin	11,5–13	17
Lublin	11–12	13,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Jones Lang Lasalle, *Rynek biurowy w Polsce, III kw. 2015*, Warszawa 2015, s. 1–2.

5. Wpływ sektora BSS na zatrudnienie w Lublinie

Sektor nowoczesnych usług biznesowych należy do wiodących branż gospodarki Lublina. W bazie HAYS-PAiiIZ, na koniec 2014 roku w mieście funkcjonowały 24 firmy sektora BSS zatrudniające około 4,5 tys. pracowników²¹. W bazie prowadzonej przez Urząd Miasta znajduje się większa liczba firm, a łączne zatrudnienie w branżach ICT i BPO/SSC na koniec 2014 roku wyniosło około 6100 osób. Na uwagę zasługuje również fakt, że w lubelskich firmach BSS z kapitałem zagranicznym, zatrudnienie w okresie od kwietnia 2014 do kwietnia 2015 wzrosło o ponad 50%, najszybciej ze wszystkich miast wojewódzkich²². Na tle innych miast charakterystyczny jest relatywnie duży, bo wynoszący 43%, udział przedsiębiorstw IT²³. Największymi pracodawcami w segmencie BPO/SSC są obecnie: Orange, Proama, PKO BP, Warta, Genpact, Alior Bank, Coltél, Convergys i Euro RTV/AGD. W branży ICT najwięcej osób zatrudniają natomiast: Asseco Business Solutions, Compugroup Medical, eLeader, Infinite, Britenet, Millennium, Sii oraz Comarch. Wielu z tych pracodawców deklaruje zwiększanie zatrudnienia w kolejnych latach.

Z perspektywy rozwoju społeczno-gospodarczego miasta, najważniejszym efektem wzrostu sektora BSS w Lublinie jest kreacja nowych miejsc pracy. Okazuje się, że ilościowy związek między wielkością nowoczesnej powierzchni biurowej a zatrudnieniem w dłuższym okresie charakteryzuje się pewną stabilnością. Relacja całkowitej podaży powierzchni biurowej w 2013 roku do zatrudnienia w branżach BPO/SSC i ICT w 2014 wyniosła 22,1 m², a relację między wzrostem powierzchni w okresie 2009–2013 a wzrostem zatrudnienia w okresie 2010–2014, w którym gromadzone są takie dane przez Urząd Miasta, oszacowano na 22,6 m².²⁴ Na tej podstawie można również prognozować wzrost zatrudnienia w efekcie realizacji następnych inwestycji biurowych. Jeśli w kolejnych latach relacja między oddawaną powierzchnią a zatrudnieniem okaże się stabilna, w 2015 roku

²¹ HAYS – PAiiIZ, *10 lat sektora...*, op. cit., s. 14.

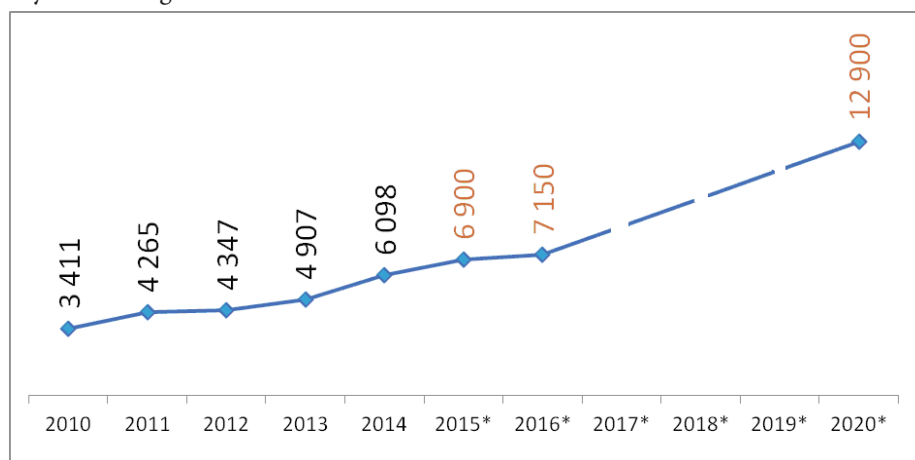
²² Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL), *Sektor nowoczesnych...*, op. cit., s. 10.

²³ HAYS – PAiiIZ, *10 lat sektora...*, op. cit., s. 16–17.

²⁴ Przyjęcie założenia o rocznym opóźnieniu między oddaniem biurowca do użytku a utworzeniem nowych miejsc pracy odzwierciedla czas od opublikowania oferty najmu, przez pojawienie się potencjalnego inwestora, negocjacje i transakcje najmu, po realizację procesu rekrutacyjnego przez firmę BSS.

w sektorze usług biznesowych powinno powstać kolejnych 800 miejsc pracy, a oddanie 126,8 tys. m² nowej powierzchni do 2020 roku przyczyni się do wzrostu zatrudnienia o 6800 osób (por. wykres 3). W rzeczywistości kreacja nowych miejsc pracy powinna być jednak wyższa, gdyż najemcami powierzchni biurowej nie są wyłącznie firmy z branż BPO/SSC i ICT. Co więcej, nowe inwestycje mogą doprowadzić także do wzrostu zatrudnienia w grupie lokalnych przedsiębiorstw kooperujących z firmami sektora usług biznesowych zlokalizowanymi w Lublinie.

Wykres 3. Prognoza wzrostu zatrudnienia w sektorze BSS w Lublinie



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Urzędu Miasta Lublin.

6. Wnioski

Przeprowadzona analiza uprawnia do stwierdzenia, że Lublin jest atrakcyjną destynacją inwestycyjną dla przedsiębiorstw sektora nowoczesnych usług biznesowych. Sektor ten odgrywa istotną rolę w przyspieszaniu rozwoju gospodarczego miasta, co znalazło wyraz w priorytetach rozwojowych zapisanych w Strategii Lublin 2020. Rosnąca podaż nowoczesnej powierzchni biurowej w ostatnich latach stała się czynnikiem zwiększającym atrakcyjność inwestycyjną Lublina, szczególnie z perspektywy przedsiębiorstw sektora nowoczesnych usług biznesowych. Świadczą o tym zwłaszcza: wysoki przyrost powierzchni biurowej, relatywnie niskie ceny najmu, poziom stopy pustostanów oraz zaplanowane inwestycje w kolejnych latach. Potwierdzeniem tego wniosku są także decyzje kolejnych inwestorów o zlokalizowaniu działalności gospodarczej w Lublinie. Rosnąca podaż powierzchni i zwiększenie liczby przedsiębiorstw BSS prowadzą do wzrostu zatrudnienia. Przy utrzymaniu dotychczasowych tendencji, wzrost podaży powierzchni biurowej przyczyni się do powstania co najmniej 6800 nowych miejsc pracy w sektorze usług biznesowych w Lublinie.

Bibliografia

- Blackman P., *Rynek BPO, „Outsourcing&More 2013*, Nr 1.
- Christopher A., *Język wzorców. Miasta, budynki, konstrukcje*, Wyd. GWP, Gdańsk 2008.
- Deloitte, *Uwarunkowania rozwoju gospodarczego województwa lubelskiego na przykładzie Gminy Lublin, cz. 1*, Warszawa-Lublin 2012.
- Dunning J., *The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity*, "International Business Review" 2000, no 9.
- Godlewska H., *Lokalizacja działalności gospodarczej: wybrane zagadnienia*. Wyd. WSHiFM, Warszawa 2001.
- Graf M., Mudambi S. M., *The outsourcing of IT-enabled business processes: a conceptual model of the location decision*, "Journal of International Management" 2005; no 11(2).
- HAYS – PAiiIZ, *10 lat sektora nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, Warszawa 2015.
- Krugman P., *Rewolucja rosnących przychodów w handlu i geografia*, "Gospodarka Narodowa" 2010, nr 11–12.
- Krugman P., *Increasing Returns and Economic Geography*, "The Journal of Political Economy" 1991, Vol. 99.
- Lublin 2020. *Cztery oblicza przyszłości miasta*, M. Sagan, K. Żuk (red.), Wydawnictwo UMCS, Lublin 2014.
- Jones Lang Lasalle, *Rynek biurowy w Polsce*, III kw. 2015, Warszawa 2015.
- Martin R., Sunley P., *Slow Convergence? The New Endogenous Growth Theory and Regional Development*, "Economic Geography" 1998, no 3.
- Mironko A., *Determinants of FDI Flows within Emerging Economics. A Case Study of Poland*, Palgrave Macmillan, 2014.
- Myers D., *Construction Economics*, Taylor & Francis, London – New York 2008.
- Porter M., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Rozwój Polski Wschodniej: ograniczenia i wyzwania*, B. Jóźwik, M. Sagan (red.), Difin, Warszawa 2012
- Sagan M., *Aspirujemy do pierwszej trójki*, <http://lwit.lublin.eu/wywiady/mariusz-sagan-um-lublin-aspirujemy-do-pierwszej-trojki/> [dostęp: 08.12.2015].
- Smętowski M., Jałowiecki B., Gorzelak G., *Obszary metropolitalne w Polsce: problemy rozwojowe i delimitacja*, Raporty i analizy EUROREG 2009, Nr 1.
- Strategia Rozwoju Lublina na lata 2013–2020*, Wydział Strategii i Obsługi Inwestorów, Lublin 2013.

Subocz T., *Czynniki brane pod uwagę podczas realizacji inwestycji – praktyczne aspekty działalności zespołu obsługi inwestora w Lublinie*, „Outsourcing&More 2013, Nr 1.

Wieloński A., *Teoretyczne podstawy lokalizacji działalności gospodarczej*, Wyd. UW, Warszawa 2007.

Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL), *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2015*, Warszawa 2015.

Strona internetowa Urzędu Miasta Lublin,

<http://lublin.eu/biznes-i-nauka/inwestorzy/lublin-destynacja-inwestycyjna/dla-czego-lublin/>, [dostęp: 1.12.2015].

Klaster, inicjatywa klastrowa, animator i koordynator klastra – krótka charakterystyka wybranych definicji

Cluster, cluster initiative, animator and coordinator of the cluster – short description of selected definitions

Piotr Zawada

dr hab., Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Wydział Nauk Historycznych i Społecznych, Instytut Socjologii

Streszczenie

Zauważalne w ostatnich latach zainteresowanie tematyką klastrową zarówno w świecie nauki jak i biznesu zaczyna coraz częściej wpływać na kształtowanie polityk rozwoju wielu krajów

i regionów. Klastry to zjawiska gospodarcze występujące w określonych lokalizacjach zdefiniowane m.in. przez M.E. Portera, A. Marshalla czy też G. Becattiniego. Teoria klasteringu zakłada, że przedsiębiorstwa działające w klastrze dzięki dostępowi do określonych zasobów mają lepsze warunki do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej niż przedsiębiorstwa działające samodzielnie. Wraz z rozwojem teorii klasteringu pojawiła się koncepcja inicjatyw klastrowych, koordynatora klastra oraz animatora klastra. Pojęcia te są często mylone z samym Klastrem lub używane zamiennie. Celem niniejszego artykułu jest wyjaśnienie różnic pomiędzy tymi pojęciami oraz wyjaśnienie definicji klastra.

Summary

Observable in recent years interest in the subject of clusters in both the science and the business begins increasingly to influence development policies of many countries and regions. Clusters are economic phenomena that occur at specific locations defined, inter alia: by M. E. Porter, A. Marshall or G. Becattini. Clustering theory assumes that companies operating in the cluster through access to specific resources have better conditions to achieve competitive advantage than the company acting alone. With the development of the theory of clustering appeared the concept of cluster initiatives, coordinator of the cluster and the cluster animator. These terms are often confused with the term cluster or used interchangeably. The purpose of this article is to explain the differences between these concepts and to clarify the definition of a cluster.

Słowa kluczowe: klaster, inicjatywa klastrowa, animator klastra, koordynator klastra, definicje

Keywords: cluster, cluster initiative, cluster animator, cluster coordinator, definitions

Wstęp

Koncepcja klastrów w ostatnich latach stała się bardzo popularna w Polsce oraz w Europie. Słowo „klastery” jest obecnie wymieniane podczas wielu wykładów i konferencji, jak również przytaczane w wielu publikacjach oraz raportach. W ostatnich latach na mapie Polski pojawiło się również szereg organizacji – głównie stowarzyszeń, fundacji oraz spółek non-profit, które w swojej nazwie używają słowa klastery. Koncepcja klastrów zyskuje coraz to większą rzeszę zwolenników. Dzieje się tak, ponieważ idea klasteringu zakłada szeroko rozumianą współpracę pomiędzy różnymi instytucjami – jest to poniekąd modne i poprawne politycznie. Stąd też wiele programów publicznych zakładających wsparcie dla przedsiębiorstw skoncentrowanych jest na klastrach. Czy jednak klaster to tylko współpraca? Czy klastery to tylko dobrowolne zrzeszenie różnych instytucji? Okazuje się, że w literaturze przedmiotu pojawiło się co najmniej kilkanaście różnych definicji klastra, które mniej lub bardziej oddają sens tego zjawiska gospodarczego, często również prowadzą do wielu błędnych interpretacji i ogólnego chaosu pojęciowego. Problem związany z myleniem pojęć dotyczących klastrów został już opisany m.in. w opracowaniu Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową pt. „Wykorzystanie koncepcji klastrów dla kształtowania polityki innowacyjnej i technologicznej państwa. Rekomendacje dla polityki stymulowania rozwoju klastrów w Polsce”. W opracowaniu poruszono kwestię istotności odróżnienia klastrów jako rzeczywistych zjawisk gospodarczych od zwykłych skupisk przedsiębiorstw czy też inicjatyw klastrowych i polityk klastrowych, które mają na celu tworzenie lub rozwój klastrów (IBnGR, 2009: s. 3–10). Komu zatem wierzyć, jakimi kryteriami się kierować i jakie działania podejmować?

Celem niniejszego artykułu jest próba uporządkowania definicji klastra oraz wyjaśnienie czym jest klastery, a czym jest inicjatywa klastrowa i organizacja klastrowa. Okazuje się, że te pojęcia są najczęściej mylone, a osoby zajmujące się tematyką klastrów od samego początku przyjmują błędne założenia próbując np. „stworzyć klastery” poprzez rejestrację stowarzyszenia. Pierwsza część artykułu przedstawia wybrane definicje klastra oraz inne zjawiska gospodarcze, które mają cechy klastra, ale nie są klastrami. W drugiej części skupiono się na celowych działaniach tj. inicjatywach klastrowych wykazując różnice pomiędzy klastrem, a inicjatywą klastrową. W części tej przedstawiono również definicje organizacji klastrowej, koordynatora i animatora klastra.

Definicje klastra

Teoria klastrów dotarła do Europy ze Stanów Zjednoczonych. Za jej twórcę i prekursora uważany jest znany amerykański ekonomista Michael E. Porter, któ-

ry zdefiniował pojęcie „klaster przemysłowy” w swojej książce „The Competitive Advantage of Nations”, która ukazała się w 1990 roku. Wg Portera klaster to:

geograficzna koncentracja konkurencyjnych firm w powiązanych sektorach, związanych ze sobą gospodarczo, dzielących te same umiejętności, technologię i infrastrukturę. W klastrze, wielkie i małe przedsiębiorstwa osiągają znacznie więcej niż gdyby miały pracować same, dzięki sieci związanych przedsiębiorstw, dostawców, usług, instytucji akademickich oraz producentów skoncentrowanych na tym samym obszarze. Koncentracja wspomaga tworzenie nowych przedsiębiorstw, produktów oraz nowych miejsc pracy dla wysoko wykwalifikowanych, dobrze opłacanych pracowników. Klastry stanowią o sile każdej gospodarki narodowej, regionalnej, stanowej, a nawet wielkomiejskiej, głównie w krajach gospodarczo rozwiniętych (Porter 1990: s. 1–857).

Wbrew powszechnej opinii teoria klastrów nie jest tak młoda. Badania na temat korzyści wynikających z przestrzennej koncentracji działalności gospodarczej prowadził już końcem XIX wieku A. Marshall (1890), który w książce „Principles of Economics” scharakteryzował koncentrację specjalistycznych przemysłów rozwijających się w określonych lokalizacjach (skupiskach). Wskazał na rolę tzw. zlokalizowanych pozytywnych efektów zewnętrznych, takich jak: dyfuzja wiedzy, przewaga kreowana przez lokalny rynek pracy koncentrujący osoby o odpowiednich umiejętnościach oraz sieci powiązań w ramach dużych rynków regionalnych. Swoje odkrycie określił jako „okręgi przemysłowe”.

Marshall definiuje klaster tj. okręg przemysłowy jako:

Skoncentrowane przestrzennie skupisko wzajemnie powiązanych przedsiębiorstw jednego bądź pokrewnych sektorów, w ramach którego pojawia się pozytywny efekt aglomeracji oparty na trzech zasadniczych źródłach: przepływie wiedzy pomiędzy przedsiębiorstwami, kreowaniu przemysłu wyspecjalizowanych czynników produkcji i usług oraz wyłonieniu się dostosowanego do potrzeb dystryktu wyspecjalizowanego rynku wykwalifikowanej siły roboczej (Marshall 1920: s. 154–159).

Badania nad zjawiskiem koncentracji specyficznych przemysłów w określonej lokalizacji prowadzone były niezależnie przez wielu europejskich badaczy. Przykładem jest włoski profesor z Uniwersytetu we Florencji G. Becattini, który w ślad za Marshalllem podaje definicję dzielnicy przemysłowej jako:

społeczno-terytorialnej jednostki, która charakteryzuje się aktywną obecnością zarówno wspólnoty ludzi jak i populacji firm w jednym konkretnym obszarze, którego granice zostały ukształtowane w sposób naturalny i historyczny (Becattini 1990: s. 37–51).

Becattini zaznacza, że społeczność w dzielnicy przemysłowej dzieli te same wartości i metody wytwarzania, które są rozprzestrzeniane na wspólnym obszarze

zarówno poprzez tradycję i pewne nawyki jak i poprzez lokalne instytucje (m.in. szkoły, związki zawodowe, organizacje pracodawców, przedsiębiorstwa, stowarzyszenia branżowe itp.).

Powyższe przykłady pokazują, że pojęcie klastra nie jest czymś zupełnie nowym, a zjawisko to było badane już wiele lat przed Porterem. Sam Porter natomiast oprócz pogłębienia analizy zjawiska i nadania mu nowego wymiaru, nadał mu również nową nazwę.

Również definicja stworzona przez Portera w 1990 roku ewoluowała i była wielokrotnie modyfikowana i tak np. w kolejnym opracowaniu z 2001 roku opisuje klaster przemysłowy jako:

geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących. Klastry osiągające masę krytyczną (niezbędna liczba firm i innych instytucji tworząca efekt aglomeracji) i odnoszące niezwykle sukcesy konkurencyjne w określonych dziedzinach działalności, są uderzającą cechą niemal każdej gospodarki narodowej, regionalnej, stanowej, a nawet wielkomiejskiej, głównie w krajach gospodarczo rozwiniętych (Porter 2001: s. 236).

Definicje klastra opracowane przez Portera pomimo nieznacznych różnic mają podobne znaczenie. Problem pojęciowy zaczął się od prób dostosowania definicji klastra do potrzeb realizacji programów podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw. Przykładem definicji opracowanej na własne potrzeby jest definicja opracowana przez Komisję Europejską, która definiuje klaster jako:

grupę przedsiębiorstw, powiązanych podmiotów gospodarczych, i instytucji, które zlokalizowane są blisko siebie i osiągnęły wielkość wystarczającą do rozwinięcia specjalistycznego doświadczenia, usług, zasobów, dostawców i umiejętności. [...] (COM 2008: s. 2).

Powyższa definicja zawęża pojęcie klastra do grupy przedsiębiorstw i instytucji, które są ze sobą powiązane i są zlokalizowane blisko siebie. O ile nasuwa się od razu pytanie jak liczna powinna być ta grupa, aby spełniła kryterium klastra, to ogólny poziom sformułowania definicji nie powinien wprowadzać w błąd.

O wiele większy problem pojawia się, gdy na potrzeby danego programu finansowanego ze środków publicznych podejmuje się próbę sprecyzowania tak szerokiego pojęcia jak klaster. Jako przykład daleko idącej modyfikacji definicji można podać definicję zawartą w Rozporządzeniu Ministra Gospodarki w którym przez klaster rozumie się:

przestrzenną i sektorową koncentrację podmiotów działających na rzecz rozwoju gospodarczego lub innowacyjności oraz co najmniej dziesięciu przedsiębiorców,

wykonujących działalność gospodarczą na terenie jednego lub kilku sąsiednich województw, konkurujących i współpracujących w tych samych lub pokrewnych branżach oraz powiązanych rozbudowaną siecią relacji o formalnym i nieformalnym charakterze, przy czym co najmniej połowę podmiotów funkcjonujących w ramach klastra stanowią przedsiębiorcy (Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 2 grudnia 2006 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi (Dz.U.06.226.1651)).

Powyższa definicja w sposób znaczący odbiega od teorii klasteringu. Po pierwsze określono w niej minimalną ilość przedsiębiorstw w klastrze. Ilość ta nie wynika z żadnej analizy czy też pracy naukowej na temat klastrów. Definicja zawiera również istotne sprzeczności tj. mowa o przestrzennej i sektorowej koncentracji na terenie jednego lub kilku sąsiednich województw. Nie można mówić o koncentracji w przypadku, gdy na terenie 10 województw zlokalizowanych jest po jednym przedsiębiorstwie. Stosując się do tego kryterium można uznać, że każda grupa składająca się z dziesięciu przedsiębiorstw jest klastrzem.

Kolejnym przykładem definicji wprowadzającej w błąd jest definicja opracowana na podstawie własnych studiów empirycznych przez Grzybowskiego:

Przyjmuje się, że klaster (ang. cluster) przemysłowo-usługowy jest to celowo utworzona grupa przedsiębiorstw, powiązanych funkcjonalnie w celu osiągnięcia wartości dodanej w wyniku synergii działań gospodarczych i organizatorskich, których przedmiotem jest projektowanie wspólnych wizji, misji i strategii marketingowych, koordynowanie polityki pozyskiwania kapitału, kształtowanie relacji z władzami lokalnymi, otoczeniem politycznym, samorządowym i społecznym (Grzybowski 2006: s. 1).

Wg Grzybowskiego klastry są tworzone celowo. Definicja pomija istotny fakt, że większość klastrów powstała w sposób naturalny, w różnych regionach na całym świecie poprzez uwarunkowania historyczne, kulturowe i regionalne (Porter, Marshall, Beccatini). Definicja może prowadzić do wniosku, że aby stworzyć klaster wystarczy zebrać grupę przedsiębiorstw i powołać konsorcjum lub stowarzyszenie. Nie ulega wątpliwości, że wiele klastrów powstało przy współdziale władz publicznych, czy wręcz były one wynikiem decyzji planistycznych dokonywanych przez władze centralne. Przykładem było utworzenie Centralnego Okręgu Przemysłowego w południowo-wschodniej Polsce (Zawada 2014). Nie ma tutaj jednak mowy o grupie przedsiębiorstw, ale inwestycjach na skalę kraju, które wymagały olbrzymich nakładów i były łatwiejsze do realizacji w gospodarkach centralnie planowanych.

Pomimo wielu różnic w definicjach istnieje co najmniej trzy wspólne elementy, które pozwalają określić czy dane zjawisko gospodarcze jest klastrzem (Kuah 2002: s. 206–228):

Koncentracja geograficzna (skupisko) – Jedną z podstawowych cech klastra, będącą jednocześnie elementem wspólnym większości definicji jest koncentracja geograficzna – innymi słowy klaster jest ściśle związany z daną lokalizacją. Koncentracja może dotyczyć jednego z większej liczby powiązanych ze sobą sektorów/branż w danym regionie. Dane skupisko geograficzne cechuje wzmożona konkurencja pomiędzy podmiotami prowadzącymi podobną działalność. Aydalot Ph. ed. (1986) wskazuje, że koncentracja przemysłu wysokich technologii charakteryzująca się synergia czynników ekonomicznych i instytucjonalnych na danym obszarze prowadzi do efektywnej kreacji i dyfuzji wiedzy oraz wydajnego procesu uczenia się. Aydalot opisując to zjawisko nazywa je „środowiskiem innowacyjnym” (innovative millieu). Z kolei Fridh (2000) definiuje je jako „bloki kompetencji” (competence blocks). Jest to inaczej współwystępowanie pewnej liczby różnych kompetencji (klientów tworzących popyt, innowatorów wymyślających nowe produkty, przedsiębiorców identyfikujących potencjalne innowacje, fundusze venture capital), które razem przyczyniają się do rozwoju i komercjalizacji określonych produktów.

Powiązania i interakcje – Sam fakt istnienia znaczącego skupiska przedsiębiorstw z danej branży nie definiuje jeszcze klastra, przykładem jest galeria handlowa, gdzie istnieje duże skupisko firm, ale nie są one ze sobą powiązane. Firmy w klastrze cechuje wzajemny system połączeń pionowych i/lub poziomych oraz ich podobieństwa i/lub komplementarności produktów. Klastry wyróżniają się tym, że często łączą w jednym łańcuchu wartości przedsiębiorców z różnych branż. Drejer et al. (1997) przedstawia system powiązań jako „kompleksy przemysłowe”, które koncentrują się na powiązaniach między firmami rozwijającymi nowe technologie (w postaci komponentów, maszyn i systemów produkcyjnych) z jednej strony, a firmami wykorzystującymi te technologie z drugiej. Z kolei Dahmen (1988) określa je jako „strefy wzrostu” (development blocks) wskazując, że współzależności pomiędzy przedsiębiorstwami i sektorami ułatwiają przepływ wiedzy.

Współpraca – Pomimo nasilonej konkurencji w klastrze dochodzi do nawiązywania współpracy pomiędzy poszczególnymi podmiotami. W tym przypadku bliskość geograficzna powoduje, że poprzez sieć kontaktów formalnych i nieformalnych dochodzi do transferu wiedzy pomiędzy podmiotami w klastrze. Wynikiem tego są powstające innowacje oraz wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw w ramach klastra. Poprzez współpracę w ramach klastra należy rozumieć „systemy technologiczne” NUTEK (1998). Jest to inaczej sieć lub sieci podmiotów współpracujących w danym obszarze technologii w celu generowania, dyfuzji oraz wykorzystywania tych technologii. Koncentruje się na przepływie wiedzy i kompetencji, mniej na przepływie dóbr i usług. Inna definicja sieci współpracy została opracowana przez OECD (1996). Jest to specyficzna forma powiązań mię-

dzy podmiotami oparta na wzajemnych współzależnościach, kooperacji i zaufaniu (może, choć nie musi być skoncentrowana przestrzennie).

Na zakończenie warto również przytoczyć definicję klastra zawartą w publikacji *The Cluster Policy Whitebook* (Andersson T. et. al., 2004: s. 13). Klaster charakteryzują następujące cechy:

1. **Koncentracja geograficzna:** firmy są zlokalizowane w geograficznej bliskości ze względu na twarde czynniki takie jak historia, zewnętrzna ekonomia skali, a także czynniki miękkie, takie jak kapitał ludzki, proces uczenia się,
2. **Specjalizacja:** klastry są zlokalizowane wokół podstawowej działalności, w jaką zaangażowani są aktorzy klastra,
3. **Liczni aktorzy:** klastry i inicjatywy klastrowe składają się nie tylko z firm, ale także władz publicznych, uczelni wyższych, członków sektora finansowego i instytucji wspierających,
4. **Kooperacja:** kombinacja konkurencji i kooperacji określa relacje pomiędzy aktorami,
5. **Masa krytyczna:** jest wymagana, aby uzyskać wewnętrzną dynamikę. Klaster ma cykl życia – klastry i inicjatywy klastrowe nie są zjawiskiem krótkoterminowym, ale zjawiskiem ciągłym z długoterminową perspektywą działania,
6. **Innowacje:** firmy zrzeszone w klastrze przyczyniają się do powstania zmiany technologicznej, biznesowej i organizacyjnej.

Istniejące i aktywne klastry są zauważalne na poziomie statystycznym (np. w zakresie koncentracji branż i zatrudnienia na danym obszarze). Przykładem są niezależne badania i analizy poszczególnych regionów na świecie prowadzone m.in. przez U.S. Cluster Mapping Project lub European Cluster Observatory. Aby jednak określić dane zjawisko jako klaster muszą zostać spełnione wszystkie ww. czynniki.

Na koniec warto jeszcze podkreślić różnice pomiędzy klastrami, a powiązaniami sieciowymi, czy też kooperacyjnymi. Klaster jest niewątpliwie szerszym pojęciem – to w jego ramach mogą funkcjonować konkretne powiązania sieciowe i kooperacyjne. Rozwój tego typu powiązań może być nawet jednym z zadań dla koordynatora klastra, jakkolwiek – zwłaszcza w przypadku większych klastrów – nie należy zakładać zaangażowania w bardziej sformalizowaną współpracę kooperacyjną wszystkich podmiotów. Po pierwsze, nie jest to możliwe – zwłaszcza w przypadku większego skupiska konkurujących firm, a po drugie, ograniczałoby konkurencję, która jest ważną siłą napędową rozwoju klastrów.

Pozostałe definicje związane z klastrami

Istnieje znaczna różnica między klastrami jako faktycznymi zjawiskami gospodarczymi, a skupiskami przedsiębiorstw, inicjatywami klastrowymi i politykami klastrowymi mającymi na celu „tworzenie” lub rozwój klastrów. W wielu

pracach i dyskusjach terminy te używane są jako synonimy, przez co mogą wprowadzać zamieszanie. Klastry w sensie ekonomicznym nie są bowiem definiowane przez członkostwo, ale poprzez sąsiedztwo (bliskość) i wzajemne relacje podmiotów (IBnGR, 2009: s. 3–10). Jednocześnie pojawiają się także pewne nieporozumienia. Jednym z nich jest np. mylenie klastrow z powiązaniami kooperacyjnymi, które co prawda mogą występować w klastrach, ale nie stanowią o ich istocie. Innym uproszczeniem jest powszechne nierozróżnianie pojęć klastra, inicjatywy klastrowej i koordynatora klastra. Brak uporządkowania tych kwestii może prowadzić do wyznaczania błędnych celów dla uruchamianych inicjatyw i organizacji klastrowych oraz niewłaściwych komunikatów do ich uczestników, a w efekcie do niepowodzeń i rozczarowań (Borowicz A. et. al., 2009: s 1–11).

Jak wcześniej wspomniano, klastry z reguły powstają w sposób naturalny, jakkolwiek w ich powstawaniu często mają swój udział władze publiczne. Udział ten może przejawiać się poprzez decyzje centralne lub poprzez inicjowanie czy tylko wspieranie wszelkiego rodzaju działań stymulujących rozwój danego klastra. Działania te polegają na ukierunkowaniu różnych podmiotów otoczenia biznesu (w tym szkół, uczelni, administracji, stowarzyszeń branżowych, instytucji finansowych, agencji rozwoju itp.) do działania na rzecz potrzeb firm funkcjonujących w ramach rozwijających się lokalnych skupisk określonej działalności gospodarczej. Do działań tych należy również stymulowanie kontaktów, komunikacji, współpracy i powiązań sieciowych między podmiotami występującymi w danym skupisku.

Taki rodzaj działań określany jest „inicjatywą klastrową” według Sölvella:

Inicjatywa klastrowa to zorganizowane działania na rzecz rozwoju klastra w regionie, obejmujące przedsiębiorstwa, administrację i/lub środowisko nauki. W ramach inicjatywy klastrowej często powstają organizacje klastrowe, które odgrywają ważną rolę jako podmioty koordynujące działania na rzecz uczestników inicjatywy (Sölvell Ö. et. al. 2003: s. 17).

Z kolei Palmen i Baron M. przedstawiają inicjatywę klastrową jako:

świadome, zorganizowane przedsięwzięcie, mające na celu w sposób bardziej usystematyzowany wpływać na potencjał rozwoju danego klastra. W inicjatywie zaangażowani są kluczowi gracze danego klastra – przedstawiciele sektorów gospodarczego, naukowego, publicznego. Inicjatywy klastrowe są finansowane przez ich uczestników, a także ze środków publicznych w ramach programów wsparcia rozwoju klastrow. Większość tego typu inicjatyw powstaje w formie projektu i jest przekształcana w bardziej formalne struktury w ciągu 12 do 36 miesięcy [...] (Palmen L., Baron M. 2011: s. 14).

Innymi słowy inicjatywa klastrowa jest formą mobilizacji, integracji i komunikacji grupy podmiotów funkcjonujących w klastrze. Nie należy jej utożsamiać z klastrem, ponieważ z reguły nie uczestniczą w niej wszystkie funkcjonujące w klastrze podmioty. Inicjatywa klastrowa może być mniej lub bardziej sformalizowana.

W początkowym okresie ma ona często charakter luźnych spotkań, może też przyjąć formę pisemnego porozumienia lub konsorcjum. Jeżeli inicjatywa klastrowa nie zakończy się fiaskiem, a wręcz przeciwnie nabiera rozpędu konieczne jest jej sformalizowanie poprzez utworzenie formalnego podmiotu – (organizacji klastrowej) lub inaczej organizacji opartej na klastrze (Sölvell Ö. et. al., 2003: s. 9–17).

Inicjatywy klastrowe (COM 2008: s. 2) są coraz częściej zarządzane przez specjalistyczne instytucje, zwane „organizacjami klastrowymi”, które przybierają różne formy działalności od stowarzyszeń, poprzez instytucje publiczne kończąc na przedsiębiorstwach. Koszarek określa organizację klastrową jako:

Podmiot prawny zajmujący się zarządzaniem w zakresie klastra, w tym opracowywaniem zasad uczestnictwa i dostępu do wspólnej infrastruktury bądź działań. Utworzenie organizacji klastrowej jest często wspierane przez władze na szczeblu regionalnym (najczęściej poprzez finansowanie niektórych działań) lub bardziej spontanicznie inicjowane w ramach pogłębiania współpracy między uczestnikami. Utworzenie organizacji klastrowej jest często niezbędne by inicjatywa mogła stać się odbiorcą wsparcia ze środków publicznych, realizować usługi dla członków lub formalnie współpracować z administracją bądź instytucją naukową (Koszarek M. 2011: s. 153).

Utworzenie organizacji klastrowej może być wspierane przez władze na szczeblu regionalnym lub krajowym. Wsparcie może przyjąć formę finansowania projektów lub konkretnych działań np. wyjazdy na targi lub działań promocyjnych. Utworzenie organizacji klastrowej jest najczęściej konieczne by dana inicjatywa klastrowa mogła stać się odbiorcą wsparcia ze środków publicznych. Często również powołanie formalnego podmiotu ułatwia pobieranie składek członkowskich od uczestników inicjatywy.

Zawiązanie inicjatywy klastrowej bierze swój początek od tzw. Animatora klastra. Literatura przedmiotu nie jest do końca zgodna co do definicji animatora. Niektórzy określają go jako osobę fizyczną, używając zamiennie pojęć animator, koordynator lub menedżer klastra. Wg Perkowskiego i Rynkiewicza:

Animator/Koordynator/Menedżer klastra – pod tymi trzema terminami rozumiemy osobę fizyczną, która pracuje na rzecz klastra w ramach umowy o pracę, umów cywilnoprawnych lub społecznie (Perkowski, Rynkiewicz 2011: s. 155).

Z kolei Koszarek (2011) uważa, że animator klastra to osoba lub podmiot przy czym używa tego określenia zamiennie z koordynatorem klastra. Natomiast Borowicz A. et. al. wskazuje, że przez:

koordynatora klastra rozumie się najczęściej konkretny podmiot prawny, powołany lub wyznaczony w celu realizacji lub koordynacji uzgodnionych działań, w tym np. świadczenia określonych usług na rzecz podmiotów działających w klastrze (wymiany informacji, analiz rynkowych, szkoleń i doradztwa, wspól-

nej promocji, udostępniania wspólnej infrastruktury, transferu technologii itp.) (Borowicz A. et. al. 2009: s. 9).

Ogólny chaos pojęciowy z pewnością nie ułatwia działania osobom zajmującym się tematyką klastrów. Jako ostatni przykład niezgodności definicji warto przytoczyć podaną przez Perkowskiego i Rynkiewicza:

Inicjatywa klastrowa podmiot nabywający prawa i obowiązki w kontekście własności intelektualnej w ramach klastra [...] (Perkowski M. i Rynkiewicz S. 2011: s. 155).

Osoba zajmująca się tematyką klastrów kierując się powyższymi definicjami dojdzie do wniosku, że inicjatywa klastrowa, organizacja klastrowa, animator, koordynator i menedżer klastra to pojęcia używane zamiennie i jest osoba lub podmiot. Dlatego też na potrzeby niniejszego artykułu przyjęto jednolitą terminologię:

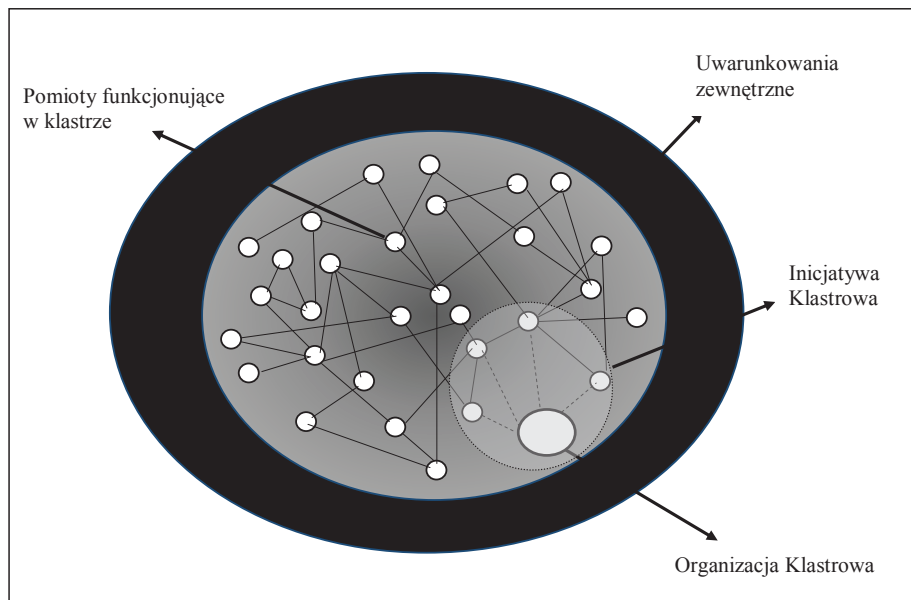
Inicjatywa klastrowa – ogół działań stymulujących rozwój klastra w regionie. Inicjatywa klastrowa powinna być utożsamiana z działaniami o mniej formalnym charakterze. Formalizacji działań służy organizacja klastrowa.

Organizacja klastrowa – Podmiot prawny zajmujący się zarządzaniem w zakresie klastra. Termin ten został przyjęty w nazewnictwie międzynarodowym, dlatego nie powinien być używany zamiennie z terminem koordynator klastra.

Animator klastra – osoba fizyczna, która inicjuje i stymuluje działania zmierzające do powołania inicjatywy klastrowej, a następnie koordynuje i rozwija te działania. Termin animator klastra powinien funkcjonować tylko w początkowej fazie inicjatywy klastrowej. W momencie utworzenia organizacji klastrowej bardziej trafnym określeniem takiej osoby jest koordynator lub menedżer klastra przy czym termin menedżer klastra został przyjęty w nazewnictwie międzynarodowym.

Odróżniając poszczególne terminy związane z klastrami warto zwrócić uwagę na poniższy rysunek.

Rysunek 1. Model Powłoki – Klaster, inicjatywa klastrowa i organizacja klastrowa



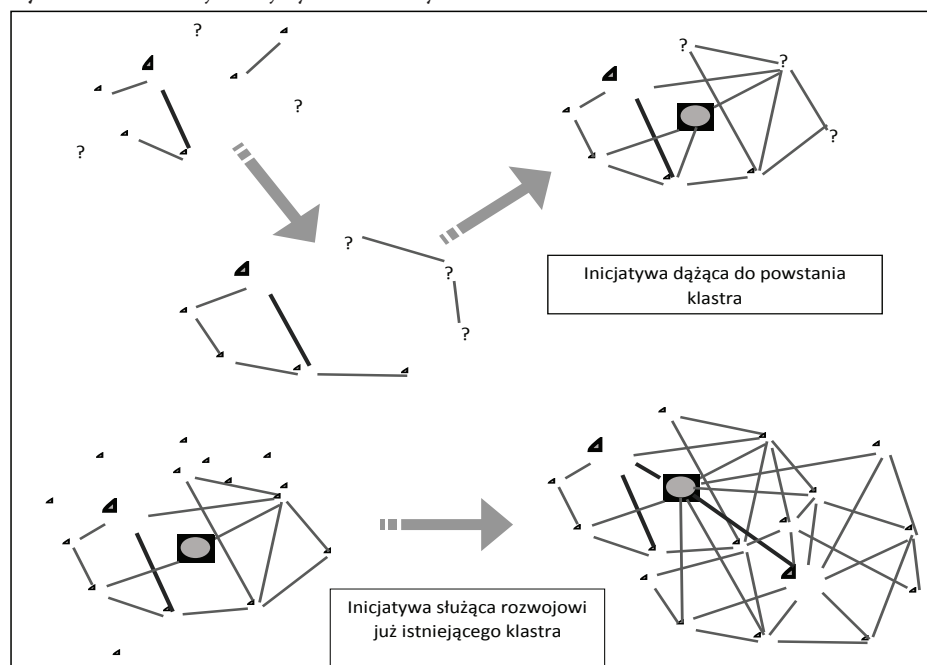
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Lämmer-Gamp T. et. al. (2011) i Sölvell Ö. et. al. (2003).

Rysunek przedstawia przykład klastra, w którym funkcjonują różne podmioty (przedsiębiorstwa, stowarzyszenia, uczelnie, instytucje badawczo-naukowe, administracja publiczna i wiele innych). Klaster funkcjonuje w pewnych specyficznych warunkach, które zostały stworzone na przestrzeni kilkunastu lat pozwalając obecnie na stabilne funkcjonowanie klastra. Przedsiębiorstwa w ramach klastra konkurują ze sobą, a sieć współpracy ma ograniczony charakter. Nie mniej jednak niewielka grupa przedsiębiorstw działających w klastrze została zachęcona przez animatora do nawiązania ściślejszej współpracy z pozostałymi podmiotami. Grupa przedsiębiorstw liczy również na uzyskanie finansowania ze środków publicznych. Nie wszystkie podmioty są jednak zainteresowane, dlatego inicjatywa klastrowa nie obejmuje zasięgiem całego klastra (obszar zaznaczony linią przerywaną). Podmioty działające w inicjatywie klastrowej dochodzą do wspólnych celów biznesowych oraz projektów, które można realizować na rzecz klastra. W wyniku inicjatywy zostaje powołana organizacja klastrowa, której zadaniem będzie wzmacnianie współpracy pomiędzy podmiotami w klastrze, realizacja projektów, oraz pozyskiwanie na te działania funduszy zewnętrznych. Animator klastra zostaje zatrudniony w organizacji klastrowej jako menedżer klastra.

Powyższą sytuację można z powodzeniem przełożyć na setki przykładów inicjatyw klastrowych w Europie i na świecie, niekoniecznie jednak w Polsce. Istotną różnicą pojmowania inicjatywy klastrowej w krajach zachodnich jest fakt, że two-

rzy się ją w ramach istniejącego klastra (Sölvell Ö. et. al., 2003). W Polsce natomiast inicjatywy klastrowe koncentrują się na tworzeniu klastrów, a nie rozwoju istniejących. Poniższy rysunek przedstawia te dwie odmienne sytuacje. W przypadku powołania inicjatywy w ramach istniejącego klastra mamy doczynienia z koncentracją geograficzną różnych podmiotów w tym głównie przedsiębiorstw. Powołanie inicjatywy ma o wiele większy sens, ponieważ bliskość geograficzna oraz duża liczba podmiotów pozwala na osiągnięcie niezbędnej masy krytycznej, co ułatwia nawiązanie współpracy i realizację wspólnych projektów. Inaczej mówiąc łatwiej jest zachęcić podmioty do współpracy celem osiągnięcia efektu skali. W przypadku gdy koncentracja nie występuje, a w danej lokalizacji funkcjonuje kilka podmiotów powiązanych np. jeden duży przedsiębiorca i kilku mniejszych dostawców nie mamy do czynienia z klastrem. Celem takiej inicjatywy jest zatem stworzenie klastra, przy czym problemem jest wybór jakie podmioty zachęcić do lokalizowania swojej działalności blisko przedsiębiorstw już w niej funkcjonujących, a następnie zachęcenie ich do inwestycji.

Rysunek 2. Rodzaje inicjatyw klastrowych



Źródło: Opracowanie własne.

Warto również zaznaczyć, że działania takie wiążą się z olbrzymimi nakładami w tym z udziałem środków publicznych i często kończą się niepowodzeniem. Pytanie zatem jest następujące: które inicjatywy zasługują na więcej uwagi?

Na koniec warto również przytoczyć przykład odróżnienia klastra od inicjatywy klastrowej i jej koordynatora (w tym przypadku użyto nazwy koordynator w zastępstwie organizacji klastrowej).

Różnica między klastrem, inicjatywą i koordynatorem

Różnicę pomiędzy podstawowymi pojęciami takimi jak klaster, inicjatywa klastrowa i koordynator można także przedstawić na konkretnym przykładzie klastra ICT z województwa pomorskiego. W ujęciu ekonomicznym i statystycznym ten klaster to skupisko ponad 4 tys. podmiotów z branży elektroniki, usług informatycznych i telekomunikacyjnych zatrudniający szacunkowo ok. 20 tys. pracowników (przy czym zaledwie 85 podmiotów może pochwalić się zatrudnieniem powyżej 9 osób). Do tego dochodzą różnego rodzaju instytucje otoczenia istotne dla funkcjonowania tego klastra, w tym profilowane szkoły średnie, politechnika i uniwersytet, instytuty badawcze, a także 2 parki naukowo-technologiczne. Do inicjatywy klastrowej, która przyjęła markę Pomorskiego Klastra ICT przystąpiło 55 podmiotów, w tym 48 firm (zarówno małych i dużych), podpisując Umowę Partnerstwa będącą umową konsorcjum. Umowa ta ustanowiła sposób organizacji inicjatywy klastrowej – jej głównym organem jest Zgromadzenie Członków, zaś jego reprezentacją Rada Klastra, która ma na bieżąco określać działania klastra w różnych aspektach. Rada Klastra działa w porozumieniu z koordynatorem nazywanym w tym przypadku Administratorem, którym jest Centrum Doskonałości WiComm Politechniki Gdańskiej. Administrator będzie prowadzić biuro klastra, w którym planuje się zatrudnić 3 pracowników, w tym Animatora. Uczestnicy inicjatywy PKICT opłacają składki członkowskie na poczet działania biura klastra, przy czym zakłada się, że Administrator pozyska także środki zewnętrzne (z funduszy europejskich) na prowadzenie działań koordynacyjnych. Inicjatywa klastra ma charakter otwarty – może do niej przystąpić każdy zainteresowany podmiot o ile działa w branży ICT.

Powyższy przykład wskazuje, że w potocznym rozumieniu klaster jest bardzo często utożsamiany z inicjatywą klastrową – *vide* nazwa inicjatywy Pomorski Klaster ICT. Wiąże się to także z faktem, iż jednym z działań podejmowanych w ramach inicjatyw klastrowych jest tworzenie marki danego skupiska firm i jej promocja. Formalnie marką tą powinny posługiwać się podmioty, które współuczestniczą finansowo w jej tworzeniu – czyli np. członkowie inicjatywy opłacający składki.

W ten sposób w powszechnym odbiorze umacnia się utożsamianie klastra z inicjatywą klastrową. Większym ryzykiem jest jednak utożsamianie działań na rzecz rozwoju klastra z działaniami na rzecz rozwoju konkretnej grupy przedsiębiorstw klastra, które zawiązały inicjatywę i nazwały się klastrem. Oczywiście dana grupa przedsiębiorstw może przyjąć taką strategię działania, tym niemniej administracja powinna zastanowić się, czy może wspierać tego typu zamknięte przedsięwzięcie z pieniędzy publicznych. Odwracając sytuację można powiedzieć, że zasady dofinansowania inicjatyw klastrowych ze środków publicznych powinny gwarantować, iż rzeczywiście realizowane będą działania na rzecz rozwoju klastra, zaś inicjatywy klastrowe będą miały charakter otwarty (wsparcie publiczne nie powinno naruszać warunków równej konkurencji). Innym zabezpieczeniem może być konieczność pozyskania znacznej liczby podmiotów (siłą rzeczy wzajemnych konkurentów) w celu sfinansowania określonych działań – np. kampanii promocyjnej.

Źródło: Borowicz A. et. al. (2009: s. 1–11).

Podsumowanie

Celem niniejszego opracowania było uporządkowanie terminologii oraz definicji związanych z klastrami. W artykule posłużono się tylko wybranymi przykładami pomimo, iż literatura przedmiotu jest pełna nieścisłości. Autorom chodziło raczej o zwrócenie uwagi pracowników administracji publicznej zajmujących się tworzeniem programów operacyjnych, jak również osób zajmujących się tematyką klastrów, w tym animatorów oraz menedżerów klastrów, na istotność prawidłowego określania czym tak naprawdę się zajmują. Pomimo dużego dorobku naukowo-badawczego tematyka klastrów jest wciąż nowa i budzi wiele kontrowersji. Również podejmowane dotąd działania stymulujące rozwój klastrów często nie odnoszą sukcesu, w tym także na poziomie powstałych w Europie organizacji klastrowych. Mimo, iż w Europie istnieje wiele organizacji zwanych klastrami biznesowymi jest widoczne, że wiele z nich jest w bardzo wczesnym stadium rozwoju i nie może być nazwanymi klastrami sensu stricto (Ammerman 2013). Wiele z nich powstało jako prawne podmioty ukierunkowane na absorpcję funduszy europejskich. Należy zatem zastanowić się czy dotychczasowe inicjatywy klastrowe służą rozwojowi klastrów, czy też ich celem jest powołanie formalnego podmiotu – organizacji klastrowej, który będzie mógł aplikować o środki publiczne. Sam Porter (2000) przyznaje, że do zbadania jest jeszcze bardzo wiele obszarów dotyczących powstawania i funkcjonowania klastrów. Porter liczy na wkład praktyków w teorię klasteringu celem wypracowania bardziej uniwersalnego podejścia do klastrów, opartego o rzeczywiste przykłady podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstw w wyniku szeregu inicjatyw klastrowych. Niemniej jednak ogólny chaos pojęciowy nie sprzyja takim działaniom, a z pewnością ułatwia działania skierowane na pozyskanie środków od państwa.

Bibliografia

Artykuły naukowe

- Dobrzyński M., Dziekoński K., Jurczuk A. (2013), *Ocena skłonności do kooperacji przy realizacji procesów biznesowych w klastrze*, Współczesne Zarządzanie, kwartalnik nr 2/2013, s. 76–81.
- Kuah A.T.H. (2002), *Cluster Theory and Practice: Advantages for the Small Business Locating in a Vibrant Cluster*, Huddersfield University Business School, Huddersfield, s. 206–228.
- Porter M.E. (1998), *Clusters and the new economics of competition*, Harvard Business Review, November-December, s. 77–90.

- Porter M.E. (2000), *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, Harvard Business School, Economic Development Quarterly, Vol. 14 No. 1, s. 15–34.
- Porter M.E. (2008), *Clusters, Innovation, and Competitiveness: New Findings and Implications for Policy*, Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School, presentation in Stockholm, s. 6.

Opracowania

- Andersson T., Serger S.S., Sörvik J., Hansson E.W. (2004), *The Cluster Policy Whitebook*, International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development, Malmö, s. 13.
- Aydalot Ph. (ed.) (1986), *Milieux innovateurs en Europe*, Paris, Gremi, C3E.
- Becattini G. (1990), *The Marshallian Industrial District³⁴ as a Socio-Economic Notion.* [w:] Pyke F., Becattini G., Sengenberger W., eds., *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*. International Institute for Labour Studies, Geneva, s. 37–51
- Borowicz A., Dzierżanowski M., Rybacka M., Szulika S. (2009), *Tworzenie i Zarządzanie Inicjatywą Klastrową*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, s. 1–11.
- Dahmen E. (1988), *Development Blocks in Industrial Economics*, Scandinavian Economic History Review.
- Drejer I., Skov Kristensen F., Laursen K. (1997), *Studies of cluster as a basis for industrial and technology policy in the Danish economy*, Working Paper No. 97–14.
- Fridh A.C. (2000), *Institutions, Technology And Growth – A Competence Bloc Approach*, Royal Institute of Technology KTH, Industrial Economics and Management, Stockholm.
- Grzybowski M. (2006), *Klaster przemysłowo-usługowe jako narzędzie zwiększania dynamiki działania przedsiębiorstw na rynku globalnym*, [w:] *Dynamiczność warunkiem skutecznego zarządzania*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna w Warszawie, Warszawa, s. 1.
- Koszarek M. (2011), *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Wyd. I, Warszawa, s. 153.
- Marshall A. (1890), *Principles of Economics*, Macmillan, London.
- Marshall A. (1920), *Principles of Economics*, 8th edition, Macmillan and Co., London, s. 154–159.
- Matusiak K. (red.) (2005), *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, Warszawa, s. 81.

- Palmen L., Baron M. (2011), *Przewodnik dla animatorów inicjatyw klastrowych w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Wyd. II zaktualizowane, Warszawa, s. 14.
- Perkowski M., Rynkiewicz S. (2011), *Innowacje w klastrach. Jak chronić własność intelektualną?* Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Wyd. I, Warszawa, s. 155.
- Porter M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, s. 1–857.
- Porter M.E. (2001), *Porter o konkurencji*, PWN, Warszawa, s. 236.
- Sölvell Ö., Lindqvist G., Ketels C. (2003), *The Cluster Initiative Greenbook*, Stockholm, s. 9–17.

Akty prawne

- Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 2 grudnia 2006 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi (Dz.U.06.226.1651).

Raporty, badania i analizy

- Borowicz A., Dzierżanowski M., Rybacka M., Szulika S. (2009), *Tworzenie i Zarządzanie Inicjatywą Klastrową*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
- COM (2008) 652, *W kierunku światowej klasy klastrów w Unii Europejskiej*, Komisja Europejska, Bruksela, s. 2.
- IBnGR Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową (2009), *Wykorzystanie koncepcji klastrów dla kształtowania polityki innowacyjnej i technologicznej państwa. Rekomendacje dla polityki stymulowania rozwoju klastrów w Polsce*, Gdańsk, s. 3–10.
- NUTEK (1998), *Cluster and cluster policy (Kluster och Klusterpolitik)*, Stockholm 1998.
- OECD (1996), *Networks of enterprises and local development. Competing and Co-operating in Local Productive Systems*, Paris.
- Lämmer-Gamp T., Meier zu Köcker G., Christensen T.A., (2011), *Clusters Are Individuals. Creating Economic Growth through Cluster Policies for Cluster Management Excellence*, Danish Ministry of Science, Technology and Innovation/Competence Networks Germany, Copenhagen/Berlin, s. 12.

Internet

- <http://keiz.wpit.am.gdynia.pl> odwiedzono 18/06/2014.

<http://www.cluster-analysis.org/> odwiedzono 10/06/2014.

<http://ec.europa.eu/> odwiedzono 16/06/2014.

<http://clustercoopproject.eu> odwiedzono 15/06/2014.

<http://www.clustermapping.us/> odwiedzono 17/06/2014.

<http://www.clusterobservatory.eu/index.html> 17/06/2014.

Inne

Ammerman P. (2013), *Wzmocnienie zarządzania aktywnością biznesową w sieciach gospodarczych, Zestaw narzędzi managerskich dla kierujących sieciami biznesowymi*, Navigator Consulting Partners LLP.

Zawada P. (2014), *Klustry na przykładzie Centralnego Okręgu Przemysłowego*, Prezentacja podczas Podkarpackiej Akademii Klasteringu 3–4 Czerwca 2014, Rzeszów.

Konsumpcja gospodarstw domowych w warunkach zmian otoczenia (przykład rynku województwa lubelskiego)

Household consumption in conditions of changing environment (the example of the market in Lublin Voivodeship)

Genowefa Sobczyk

prof. zw. dr hab., Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Streszczenie

W artykule przedstawiono wpływ zmian w otoczeniu rynkowym w latach 2007–2014 na konsumpcję indywidualną w województwie lubelskim. W tym celu określono uwarunkowania społeczno-ekonomiczne konsumpcji, zmiany w konsumpcji gospodarstw domowych i zachowania adaptacyjne gospodarstw do zaistniałych warunków otoczenia. W opracowaniu wykorzystano źródła wtórne i wyniki własnych badań gospodarstw domowych w województwie lubelskim.

Summary

The paper presents the impact of changes in the market environment during the years 2007–2014 on individual consumption in Lublin Voivodeship. To achieve this aim, the socio-economic conditions of consumption, changes in household consumption, as well as adaptive behavior of households in the existing environmental conditions are determined. Secondary sources and results of own researches of households in Lublin Voivodeship are used in this paper.

Słowa kluczowe: konsumpcja, gospodarstwo domowe, województwo lubelskie, zmiany konsumpcji

Keywords: consumption, household, Lublin Voivodeship, changes of consumption

Wprowadzenie

Postępująca globalizacja gospodarek i rynków prowadzi do ujednolicania się wzorców konsumpcji i zachowań zakupowych konsumentów. Jednakże możliwości, tempo i zakres tych procesów w istotny sposób kształtowane są przez stan gospodarki i koniunkturę gospodarczą. Warunki społeczno-gospodarcze są zróżnicowane w skali poszczególnych krajów i regionów, wpływają na poziom i dynamikę konsumpcji oraz możliwości realizacji aspiracji konsumpcyjnych społeczeństwa. W polskiej gospodarce obserwowane są również niekorzystne skutki globalnego kryzysu ekonomicznego, które mają określony wpływ na konsumpcję indywidualną w sektorze gospodarstw domowych. Szczególnie niekorzystnym elementem warunków otoczenia społeczno-ekonomicznego jest utrzymujące się wysokie bezrobocie, pogłębiające się zróżnicowanie dochodów i poszerzająca się sfera ubóstwa oraz niski wzrost spożycia indywidualnego. W okresie od 2008 roku, uznawanym powszechnie za kryzysowy, mają również miejsce pozytywne zjawiska, takie m. in. jak wzrost PKB per capita, nadwyżka dóbr i usług na rynku, powodująca silną konkurencję między ich dostawcami, stwarzająca konsumentowi znaczny wybór i możliwości zakupu na korzystniejszych dla niego warunkach oraz niska dynamika wzrostu cen (przechodząca w ostatnim okresie w deflację).

Celem publikacji jest próba odpowiedzi na następujące pytania badawcze: 1) jak zachodzące zmiany w otoczeniu rynkowym w latach 2007–2014 wpłynęły na konsumpcję gospodarstw domowych w województwie lubelskim?, 2) czy występujące zjawiska kryzysowe spowodowały ograniczenia w konsumpcji indywidualnej, jakie były ich kierunki i siła oddziaływania?, 3) jak projekcja koniunktury gospodarczej może przełożyć się na konsumpcję indywidualną w badanym regionie? Dla realizacji celu artykułu przeprowadzono analizę opracowań poświęconych konsumpcji, zmianom otoczenia społeczno-ekonomicznego na podstawie danych wtórnych za sprawozdawczości statystycznej (GUS i Urzędu Statystycznego w Lublinie) oraz wyniki własnych badań bezpośrednich. Zakresem przestrzennym badań objęto województwo lubelskie, na obszarze którego przeprowadzono (w kwietniu 2014 r.) ankietę internetową na próbie 301 gospodarstw domowych. Dobór próby miał charakter nielosowy z kontrolowaną strukturą respondentów, zapewniającą zróżnicowany ich przekrój.

Uwarunkowania społeczno-ekonomiczne konsumpcji w województwie lubelskim

W wielu definicjach konsumpcji kładzie się akcent na społeczny i biologiczno-psychiczny wymiar konsumpcji oraz uwarunkowania zaspokajania potrzeb ludzkich. Z ich przeglądu wynika, że konsumpcja – w całościowym ujęciu – oznacza proces zaspokajania różnorodnych i podlegających zmianie potrzeb ludzkich,

obejmujący wszystkie formy zachowania jednostek, związany z uzyskiwaniem i użytkowaniem dóbr i usług, uzależniony od warunków ekonomicznych, kulturowych, społecznych i psychologicznych¹.

Konsumpcja jest procesem złożonym, zarówno w układzie przedmiotowym, jak i podmiotowym. Przyjmując za kryterium podmiot organizujący i finansujący konsumpcję wyróżnia się konsumpcję indywidualną (osobistą) i konsumpcję zbiorową. Przedmiotem dalszych rozważań jest konsumpcja indywidualna, która obejmuje spożycie dóbr i usług zakupionych na rynku z dochodów osobistych przez indywidualnych konsumentów i gospodarstwa domowe. Konsumpcja zbiorowa zaś obejmuje dostęp do dóbr, z których korzysta całe społeczeństwo lub określone grupy terytorialne. Poziom, dynamika rozwoju i struktura konsumpcji są uwarunkowane wieloma czynnikami wyodrębnianymi w dwóch przekrojach: analizy w skali makro (gospodarka, społeczeństwo) i analizy w skali mikro (osoba, gospodarstwo domowe)². W pierwszej kolejności konsumpcja społeczeństwa zależy od poziomu i tempa rozwoju gospodarki narodowej mierzonych wielkością produktu krajowego brutto i dochodami rozporządzalnymi gospodarstw domowych, a także od cen towarów i usług, poziomu inflacji, dostępu do kredytów i pożyczek. Do innych uwarunkowań konsumpcji w skali makro należą procesy demograficzne i społeczne (w tym sytuacja na rynku pracy) oraz oddziaływanie na ich przebieg państwa. Są to czynniki zewnętrzne, niezależne od konsumenta.

Odnosząc uwarunkowania konsumpcji głównie do gospodarstwa domowego i jego członków, należy wymienić dochody do dyspozycji gospodarstw, zgromadzone zasoby majątkowe i oszczędności, kredyty oraz skłonność do ich zaciągania, dotychczasowy poziom i strukturę spożycia, zakres samoobsługi itp. Istotną rolę w kształtowaniu potrzeb i zachowań konsumpcyjnych gospodarstw domowych w warunkach umiędzynarodowienia i globalizacji rynku przypisuje się czynnikom społeczno-psychologicznym (cechy osobowościowe członków gospodarstwa, styl życia, grupy odniesienia, percepcja, czas wolny), kulturowym (systemy wartości, tradycje, naśladownictwo, nawyki) i społeczno-zawodowym (wykształcenie, wykonywany zawód, status społeczny)³.

Województwo lubelskie pozostaje ciągle regionem rolniczym o relatywnie niskim poziomie rozwoju społeczno-ekonomicznego w porównaniu z innymi województwami. Świadczą również o tym niższe wartości podstawowych mierników rozwoju województwa na tle średnich krajowych. W 2013 r. PKB na 1 mieszkańca wynosił tu 29 479 zł, co stanowiło 70,3% średniej dla Polski, przeciętne miesięcz-

¹ T. Zalega, *Konsumpcja. Determinanty, teorie, modele*, PWE, Warszawa 2012, s. 21.

² C. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 61.

³ T. Zalega, op. cit., s. 94–95.

ne wynagrodzenie brutto było o 10 punktów procentowych niższe od średniej krajowej, ale stopa bezrobocia wyższa niż w kraju (odpowiednio 14,4% i 13,4%)⁴.

Sytuacja społeczno-gospodarcza pozostawała od 2008 roku pod wpływem bezpośredniego lub pośredniego oddziaływania światowego kryzysu gospodarczego. Widoczne pogorszenie sytuacji społeczno-gospodarczej nastąpiło w 2009 r., kiedy to znaczącemu osłabieniu uległ wzrost PKB, spożycie i sprzedaż detaliczna towarów, a obniżyła produkcja przemysłowa, liczba oddawanych do użytku mieszkań, zatrudnienie i popyt krajowy w porównaniu z 2007 rokiem⁵.

Poziom i dynamikę konsumpcji indywidualnej finansują wynagrodzenia w gospodarce, świadczenia społeczne, dochody z tytułu własności, wynajmu nieruchomości, kredyty konsumpcyjne osób prywatnych, transfer środków z zagranicy. Łączną kategorię dochodu stanowi dochód rozporządzalny, który określa bieżącą i przyszłą konsumpcję osób i gospodarstw domowych (bieżące wydatki konsumpcyjne i oszczędności). Kształtowanie się bieżących dochodów rozporządzalnych w gospodarstwach domowych oraz podstawowych ich składników w województwie lubelskim w latach 2007–2013 przedstawiono w tab. 1.

Tabela 1. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny w zł na 1 osobę w gospodarstwie domowym województwa lubelskiego w latach 2007–2013

Wyszczególnienie	2007	2009	2011	2012	2013	$\frac{2013}{2007} \times 100$
Dochód rozporządzalny	791,61	909,00	1025,80	1056,45	1105,58	139,7
w tym dochód do dyspozycji	751,08	861,42	979,43	1006,73	1055,05	140,5
Dochód z pracy najemnej	333,04	449,48	474,37	460,32	492,00	147,7
Dochód z gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie	84,76	45,91	91,26	105,37	124,68	147,1
Dochód z pracy na własny rachunek	53,66	62,10	70,18	71,69	87,16	162,4
Dochód ze świadczeń społecznych	275,51	250,17	293,67	304,45	341,66	124,0

Źródło: Rocznik Statystyczny Województwa Lubelskiego 2008, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2008, s. 175; Rocznik Statystyczny Województwa Lubelskiego 2012, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2012, s. 179; Rocznik Statystyczny Województwa Lubelskiego 2014, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2014, s. 179; obliczenia własne.

Jak wynika z danych tab. 1, przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwie domowym wynosił w 2013 r. 1106 zł i był wyższy o 39,7% w porównaniu z 2007 r. Z porównania wzrostu poszczególnych składników dysponowanego dochodu wynika, że stosunkowo największy wzrost (o 62,4%) osiągnęły dochody z pracy na własny rachunek, a najmniej wzrosły dochody gospodarstw utrzymujących się ze świadczeń społecznych (o 24%). W dochodach rozporządzalnych całej populacji gospodarstw domowych badanego wojewódz-

⁴ Rocznik Statystyczny Województwa Lubelskiego 2014, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2014.

⁵ Rok 2007 jest zwykle podstawą odniesienia zachodzących zmian jako okres dobrej przedkryzysowej koniunktury gospodarczej.

twą zwiększył się udział dochodów z pracy najemnej (z 44,3% w 2007 r. do 46,6% w 2013 r.), a zmniejszyło znaczenie dochodów ze świadczeń społecznych (odpowiednio z 36,7% do 32,4%).

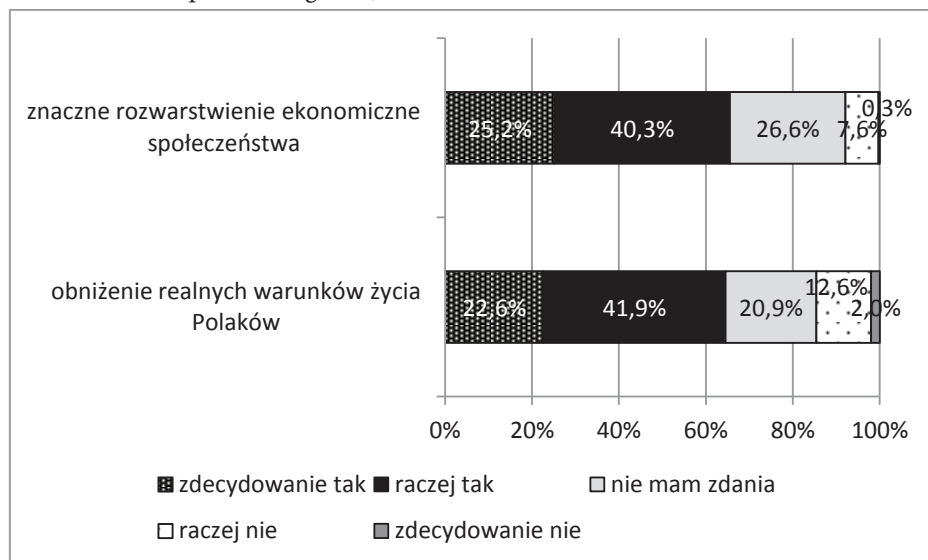
Analiza dochodów w poszczególnych typach społeczno-gospodarczych gospodarstw wskazuje na dość znaczne ich zróżnicowanie. Najwyższy poziom osiągają gospodarstwa pracujących na własny rachunek, a stosunkowo niski gospodarstwa rolników. Miernikiem nierówności rozkładu dochodów jest współczynnik Giniego, który w Polsce wykazuje wyższą wartość w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej⁶. W 2010 r. wyniósł on 31,1, zaś najniższą wartość osiągnęła Szwecja (24,1). Zbyt duże nierówności ekonomiczne prowadzą do powiększania się w społeczeństwie grup dotkniętych ubóstwem, wykluczeniem konsumpcyjnym, co może prowadzić do wykluczenia społecznego. Wykluczenie konsumpcyjne oznacza niemożność zaspokojenia potrzeb na dotychczasowym poziomie lub na poziomie adekwatnym do osiągniętego statusu społecznego, co powoduje u konsumenta poczucie krzywdy, frustrację, towarzyską izolację itp.⁷ O istnieniu takich zagrożeń świadczą zarówno dane statystyczne GUS, jak i wyniki badań bezpośrednich⁸. W województwie lubelskim wszystkie trzy wskaźniki świadczące o zagrożeniu ubóstwem są o kilka punktów procentowych wyższe w porównaniu ze średnimi dla Polski.

Z oceny sytuacji społeczno-gospodarczej kraju badanych w województwie lubelskim gospodarstw domowych wynika, że w okresie dekonjunkury nastąpiło rozwarstwienie ekonomiczne społeczeństwa i obniżenie realnych warunków życia (rys. 1). Wskazuje na to ok. 65% ogółu badanych. Jednakże subiektywna ocena respondentów sytuacji w latach 2008–2013 w porównaniu z okresem wcześniejszym (2005–2007) nie jest jednoznaczna, bo 40,6% oceniło ją jako gorszą i zdecydowanie gorszą, ale 45% wskazało, że sytuacja poprawiła się i zdecydowanie poprawiła się (tab. 2). Natomiast sytuację społeczno-gospodarczą w 2013 r. – zaliczaną do drugiej fali kryzysu – oceniło gorzej 43%, zaś na poprawę w stosunku do 2010 r. wskazało 31,2 % badanych. Prawie 26% gospodarstw wskazało, że nie uległa ona zmianie.

⁶ A. Dąbrowska i in., *Niedobory konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2013, s. 26.

⁷ A. M. Zawadzka, M. Górnik-Durose (red.), *Życie w konsumpcji, konsumpcja w życiu. Psychologiczne ścieżki współzależności*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2010, s. 114.

⁸ GUS podaje corocznie trzy wskaźniki zagrożenia ubóstwem w gospodarstwach domowych, a mianowicie: relatywną granicę ubóstwa, „ustawową” granicę ubóstwa i minimum egzystencji. W 2013 r. ich wartości były następujące: 16,2%, 12,8% i 7,4%; *Rocznik Statystyczny RP 2014*, GUS, Warszawa 2014, s. 316.

Rysunek 1. Ocena sytuacji społeczno-gospodarczej w kraju w latach 2008–2014 (2014, % odpowiedzi ogółem)

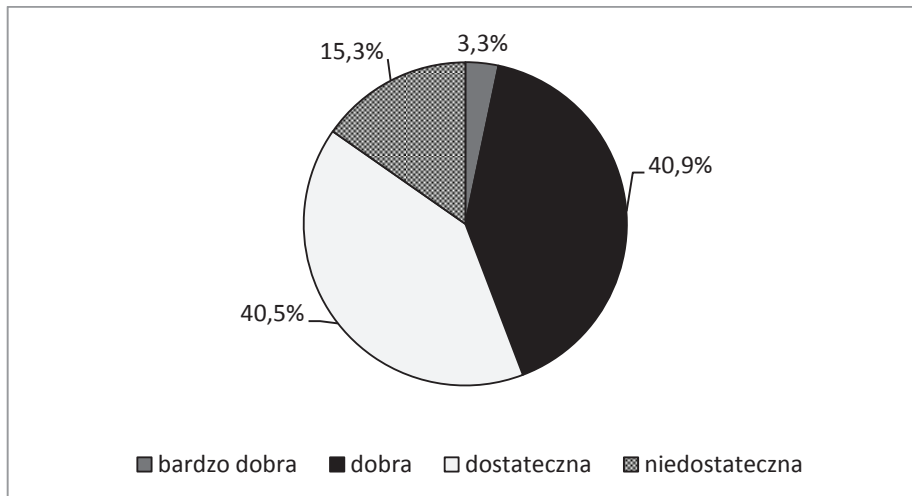
Źródło: badania własne.

Tabela 2. Ocena sytuacji społeczno-gospodarczej Polski w latach 2008–2013 (w % odpowiedzi ogółem)

Porównywane okresy	Zdecydowanie się poprawiła	Poprawiła się	Nie zmieniła się	Pogorszyła się	Zdecydowanie się pogorszyła
Sytuacja w latach 2008–2013 w porównaniu z okresem 2005–2007	6,0%	38,9%	14,6%	34,6%	6,0%
Sytuacja w 2013 r. w porównaniu z 2010 r.	4,3%	26,9%	25,9%	35,9%	7,0%

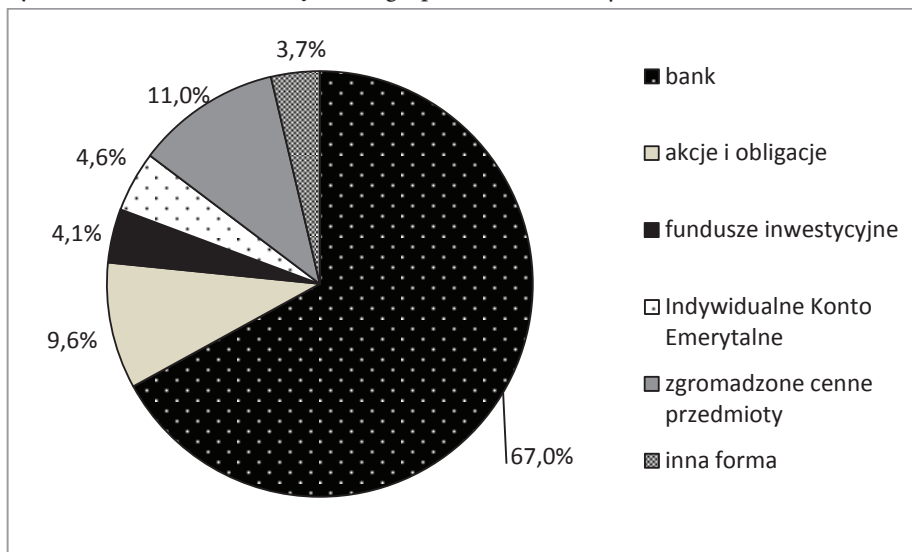
Źródło: badania własne (2014).

Samoocenę sytuacji materialnej badanych gospodarstw domowych przedstawiono na rys. 2. Jako dobrą i bardzo dobrą oceniło 44% respondentów, na dostateczną wskazało ponad 40% badanych, a za niedostateczną uznało 15,3% gospodarstw. Ocena ta jest zróżnicowana w przekroju poszczególnych cech gospodarstw domowych. Mniej zadowolone z sytuacji materialnej są kobiety w porównaniu z mężczyznami. Swoją sytuację materialną jako satysfakcjonującą uznaje najwięcej gospodarstw dojrzałych (41–50 lat), zaś relatywnie najwięcej gospodarstw młodych ocenia ją jako dostateczną i niedostateczną. Posiadany status materialny jest wyższy przy wyższym poziomie wykształcenia członków gospodarstwa domowego. Mniejsze gospodarstwa oceniają swoją sytuację dochodową lepiej niż gospodarstwa największe (5 osób i więcej).

Rysunek 2. Samoocena sytuacji materialnej badanych gospodarstw domowych (2014 r.)

Źródło: badania własne.

O sytuacji materialnej konsumentów i ich możliwościach nabywczych świadczą w określony sposób posiadane oszczędności i wspomaganie własnych zasobów finansowych zaciągniętą pożyczką lub kredytem. Z badań bezpośrednich przeprowadzonych w 2014 r. wynika, że 52,5% gospodarstw posiadało oszczędności. Ich strukturę przedstawiono na rys. 3.

Rysunek 3. Struktura oszczędności gospodarstw domowych (2014 r.)

Źródło: badania własne.

Wynika z niego, iż 67% stanowią oszczędności w banku, na kolejnych miejscach plasują się zgromadzone cenne przedmioty, akcje i obligacje, Indywidualne Konta Emerytalne i fundusze inwestycyjne. Na pytanie czy po 2008 r. gospodarstwo miało kredyt/pożyczkę 53,8% respondentów odpowiedziało twierdząco. W przeważającej mierze był to kredyt konsumpcyjny, krótkookresowy. Kredyt mieszkaniowy/hipoteczny zaciągnęło ok. 30% kredytobiorców.

Zmiany w konsumpcji gospodarstw domowych

Realna konsumpcja oraz wyrażane przez konsumentów nastroje, skłonności, postawy i opinie są determinowane występującymi zdarzeniami ekonomicznymi i społecznymi związanymi z koniunkturą gospodarczą, która w analizowanym okresie, zwłaszcza od 2011 r. nie była korzystna dla realizacji konsumpcji indywidualnej. Zdecydowana większość potrzeb konsumpcyjnych gospodarstw domowych jest realizowana poprzez rynek i znajduje swoje odzwierciedlenie w bieżących wydatkach na zakup dóbr i usług. Można więc uznać, że poziom i struktura wydatków są miernikiem realnej konsumpcji i rynkowym wymiarem zachowań gospodarstw domowych. Jak wynika z danych tab. 3, przeciętne miesięczne wydatki na osobę w województwie lubelskim w 2013 r. wynosiły 923 zł i były o 31,7% wyższe od wydatków z 2007 r. Wyższą od przeciętnych dynamikę wykazywały wydatki na transport, zdrowie, użytkowanie mieszkania i nośniki energii. Z kolei niskie wskaźniki wzrostu osiągnęły wydatki na edukację, odzież i obuwie, a także żywność i napoje bezalkoholowe. W latach 2007–2013 zaobserwowano niewielkie zmiany w strukturze wydatków konsumpcyjnych, polegające na obniżeniu się udziału wydatków na żywność (o 0,6 p.p.) a wzroście wydatków na usługi.

Tabela 3. Przeciętne miesięczne wydatki w zł na osobę w gospodarstwie domowym w województwie lubelskim w latach 2007–2013

Wyszczególnienie	2007	2009	2011	2012	2013	$\frac{2013}{2007} \times 100$
Wydatki ogółem	705,21	826,98	856,17	923,44	929,11	131,7
w tym towary i usługi konsumpcyjne	664,68	779,41	809,80	873,72	878,57	132,2
w tym:						
żywność i napoje bezalkoholowe	194,42	217,93	233,07	247,29	249,72	128,4
odzież i obuwie	43,90	46,75	45,07	48,11	51,74	117,8
użytkowanie mieszkania i nośniki energii	124,06	149,54	166,47	172,72	166,07	133,9
zdrowie	36,20	41,33	42,68	43,95	49,27	136,1
transport	62,69	86,38	81,89	95,44	94,47	150,7
łącznie	35,08	38,73	38,33	36,40	45,93	130,9
rekreacja i kultura	47,56	57,03	63,52	68,71	61,45	129,2
edukacja	7,97	10,08	8,81	9,61	9,20	115,4

Źródło: Rocznik Statystyczny Województwa Lubelskiego 2008, op. cit., s. 176; Rocznik Statystyczny Województwa Lubelskiego 2012, op. cit., s. 180; Rocznik Statystyczny Województwa Lubelskiego 2014, op. cit., s. 179–180; obliczenia własne.

Wydatki na zakup towarów i usług kształtuje wolumen zakupów i poziom cen. Wskaźniki cen towarów i usług wykazywały w analizowanym okresie zróżnicowaną tendencję wzrostową. Wyjątek stanowi odzież i obuwie, których ceny z roku na rok obniżały się. Znaczące podwyżki cen prawie wszystkich towarów i usług miały miejsce w dwóch latach, tj. 2008, kiedy wyniosły od 2% do 9,1% w stosunku do 2007 r. i 2011, których skala wynosiła od 0,5% do 7,7% w porównaniu z 2010 r.⁹ Najwyższa skala podwyżek objęła użytkowanie mieszkania i nośniki energii, transport, napoje alkoholowe, żywność, usługi restauracji i hoteli. Pewna część tych wydatków ma charakter sztywny, wobec tego gospodarstwa domowe mogły ograniczać konsumpcji innych dóbr i usług.

W badaniu bezpośrednim poproszono respondentów o wskazanie skutków w konsumpcji poprawy lub pogorszenia statusu ekonomicznego ich gospodarstwa domowego. Trzeba jednak zauważyć, że każda zmiana w dochodach konsumenta nie powoduje natychmiastowych zmian w poziomie i strukturze jego zakupów¹⁰. Każde gospodarstwo domowe, przy określonym poziomie dochodów, ma bowiem ustaloną własną strukturę wydatków i preferencje konsumpcyjne, które zmienia pod wpływem istotnych bodźców zewnętrznych. Jak wynika z tab. 4, poprawa sytuacji dochodowej badanych gospodarstw powodowała wzrost w zasadzie wszystkich wydatków, ale największy dotyczył artykułów przemysłowych częstego zakupu, trwałych dóbr użytkowych i produktów żywnościowych. Gospodarstwa zwiększają wtedy także oszczędności, a w mniejszym zakresie następuje wzrost zakupu usług i dóbr luksusowych.

Tabela 4. Wpływ poprawy statusu materialnego gospodarstwa domowego na jego wydatki (2014 r., w % odpowiedzi ogółu)

Wyszczególnienie	Zdecydowanie tak i raczej tak	Trudno powiedzieć	Raczej nie i zdecydowanie nie
Wzrost wydatków na artykuły żywnościowe	20,6	7,6	4,3
Wzrost wydatków na odzież, obuwie, kosmetyki i in. dobra częstego zakupu	24,6	3,7	4,3
Wzrost wydatków na dobra trwałego użytku	21,6	6,3	4,7
Poprawa warunków mieszkaniowych	18,2	5,6	8,6
Zakup dóbr i usług bardziej luksusowych	15,6	6,0	11,0
Wzrost naszych oszczędności	18,3	4,7	9,7

Źródło: badania własne.

Gospodarstw domowych, które wskazały na pogorszenie w latach 2008–2014 ich sytuacji dochodowej było w badanej próbie prawie 27%. W tab. 5 przedstawio-

⁹ Na podstawie odpowiednich Roczników Statystycznych RP.

¹⁰ L. Rudnicki, *Zachowanie konsumentów na rynku*, PWE, Warszawa 2000, s. 111.

no wpływ pogorszenia statusu dochodowego gospodarstwa domowego na zmiany decyzji zakupowych i podjęcie określonych działań adaptacyjnych w zaistniałej sytuacji. Jeśli chodzi o skutki zjawisk kryzysowych w konsumpcji gospodarstw domowych, to są one zróżnicowane w zależności od kategorii nabywanych produktów. Eliminują one przede wszystkim wydatki na dobra luksusowe, w następnej kolejności ograniczają konsumpcję artykułów przemysłowych częstego zakupu i trwałych dóbr użytkowych. Na obniżenie wydatków na zakup żywności wskazało tyle samo respondentów (40,7%), co i zaprzeczyło tej obniżce, pozostali zaś byli niezdecydowani.

Tabela 5. Wpływ pogorszenia sytuacji materialnej gospodarstwa domowego na jego wydatki (2014 r., % odpowiedzi ogółem)

Wyszczególnienie	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Trudno powiedzieć	Raczej nie	Zdecydowanie nie
Spadek konsumpcji artykułów żywnościowych	9,9	30,8	18,5	33,3	7,4
Spadek zakupu odzieży, obuwia, kosmetyków itp. dóbr częstego zakupu	50,6	30,8	9,9	7,4	1,2
Spadek wydatków na dobra trwałego użytku	38,3	40,7	13,6	6,2	1,2
Wylimitowanie zakupów dóbr luksusowych	69,1	22,2	4,9	2,5	1,2
Zaciągnięcie kredytu lub pożyczki	27,2	23,4	2,5	13,6	33,3
Podjęcie dodatkowej pracy w kraju	19,7	22,2	14,8	18,5	24,7
Wyjazd kogoś z rodziny do pracy za granicą	25,9	13,6	4,9	12,3	43,2
Korzystanie z pomocy społecznej	9,9	18,5	7,4	16,0	48,1
Życie na granicy ubóstwa	2,5	11,1	22,2	29,6	34,6

Źródło: badania własne.

Pogorszenie sytuacji w otoczeniu społeczno-gospodarczym gospodarstw domowych po 2008 r. ma swoje odzwierciedlenie w ocenie stopnia zaspokojenia ich potrzeb, co przedstawiono w tab. 6. Jak z niej wynika, najwyższe wskaźniki zaspokojenia potrzeb osiąga konsumpcja artykułów żywnościowych (ponad 84%) i usług podstawowych związanych z utrzymaniem mieszkania, więzią z otoczeniem i opieką zdrowotną (prawie 76% respondentów uznaje, że pozostają zaspokojone). Natomiast dużo gorzej przedstawia się stopień zaspokojenia potrzeb w zakresie usług ponadpodstawowych, a także trwałych dóbr użytkowych. Ok. 23% badanych gospodarstw wskazuje na niezaspokojone potrzeby mieszkaniowe.

Tabela 6. Stopień zaspokojenia potrzeb gospodarstwa domowego (2014 r., % odpowiedzi ogółem)

Wyszczególnienie	Zdecydowanie tak i raczej tak	Trudno powiedzieć	Raczej nie i zdecydowanie nie
Potrzeby mieszkaniowe	69,4	8,0	22,6
Artykuły żywnościowe	84,3	9,0	6,7
Artykuły przemysłowe częstego zakupu (np. odzież, kosmetyki, chemiczne)	68,1	13,3	18,6
Sprzęt elektroniczny, agd, meble	50,8	15,3	33,9
Usługi podstawowe (np. czynsz, opłata mediów, transportowe, zdrowotne)	75,7	12,3	12,0
Usługi ponadpodstawowe (np. kultura, turystyki i wypoczynku, prywatne zdrowotne)	34,6	18,9	46,5

Źródło: badania własne.

Zachowania adaptacyjne gospodarstw do zaistniałych warunków

W okresie dekoniunktury gospodarczej konsumenci chronią osiągnięty poziom życia poszukując możliwości łagodzenia ograniczeń popytowych i zmieniając swoje zwyczaje zakupowe. Poprawę swojej sytuacji materialnej badani respondenci deklarowali poprzez zaciągnięcie kredytu lub pożyczki (50,6% badanych odpowiedziało, że zdecydowanie tak i raczej tak, tab. 5), podjęcie dodatkowej pracy w kraju (ponad 40% badanych), prawie tyłu samo wskazało na wyjazd kogoś z rodziny do pracy za granicą, zaś ok. 28% na korzystanie z pomocy socjalnej.

Ponad 58% badanych gospodarstw domowych wskazało na zmianę swoich zwyczajów zakupowych i konsumpcyjnych, aby przeciwstawić się obniżeniu poziomu życia. Odpowiednie zmiany zachowań konsumpcyjnych przedstawiono w tab. 7. Jak z niej wynika, znaczący odsetek badanych (od 66% do 85%) rezygnuje z zakupu niektórych produktów i usług. Innym rodzajem działań ochronnych konsumpcji jest substytucja produktów droższych, markowych produktami tańszymi, bardziej dostępnymi cenowo (76% wskazań). Dość powszechne są zachowania konsumentów skierowane na wydłużanie okresu eksploatacji trwałych dóbr użytkowych, jak i zakupy po cenach promocyjnych. Jedną z form oszczędzania wydatków na dobra częstego zakupu jest duża popularność sieci dyskontowych i sklepów z tanią odzieżą. Zakupy w nich realizuje 93% badanych gospodarstw domowych.

Tabela 7. Zmiana zachowań konsumpcyjnych gospodarstw domowych po 2007 r. (2014 r., % odpowiedzi ogółem)

Wyszczególnienie	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Trudno powiedzieć	Raczej nie	Zdecydowanie nie
Rezygnuję z zakupu niektórych produktów żywnościowych	21,0	46,0	11,9	19,3	1,7
Rezygnuję z zakupu niektórych produktów przemysłowych	26,7	54,0	11,3	7,9	0,0
Rezygnuję z zakupu niektórych usług	32,9	52,8	8,5	5,7	0,0
Kupuję to samo, ale w mniejszej ilości	10,8	25,6	30,1	30,7	2,8
Zastępuję produkty markowe, tańszymi cenowo substytutami	31,8	44,3	10,2	11,9	1,7
Wydłużam okres użytkowania dóbr (np. samochodu, sprzętu), nawet wydatkując więcej na naprawy i remonty	30,7	44,3	12,5	9,1	3,4
Kupując, częściej ulegam promocjom cenowym	25,6	41,5	15,3	13,1	4,5
Zaciągam kredyt/pożyczkę	6,8	14,2	7,9	26,1	44,9

Źródło: badania własne.

Ograniczenia popytowe o charakterze ekonomicznym wpływają na stawianie określonych priorytetów w wydatkach gospodarstw po zaspokojeniu potrzeb w zakresie żywienia, odzieży, obuwia oraz utrzymania mieszkania. Respondenci spośród podanych dziesięciu wartości materialnych i niematerialnych mieli wybrać cztery, wskazując na ich hierarchię ważności. Do priorytetowych wartości zostały zaliczone: zachowanie zdrowia, zdobycie wykształcenia i doksztalcanie, poprawa warunków mieszkaniowych. W badaniach przeprowadzonych (2010 r.) przez Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur na reprezentatywnej próbie Polaków nad hierarchią uznawanych przez nich wartości również dobre zdrowie własne i rodziny znalazło się na pierwszym miejscu¹¹. Dla porównania, spośród wartości występujących także w naszym badaniu, w cytowanych wynikach badań wysoko uplasowało się zapewnienie dzieciom dobrego wykształcenia i doksztalcanie się, a zdecydowanie niżej wygodne urządzenie mieszkania. Mniej ważne dla konsumentów województwa lubelskiego są potrzeby w zakresie kultury i rozrywki, ubezpieczeń (majątku i osób), a nawet turystyki i wypoczynku.

Zakończenie

Ustosunkowując się do pytań badawczych sformułowanych we wstępie artykułu należy zauważyć, że zachodzące zmiany w otoczeniu rynkowym lat 2008–2014 stworzyły ograniczenia popytowe (w porównaniu z korzystnym okresem lat 2005–2007), które ograniczyły konsumpcję szczególnie w gospodarstwach o niższych dochodach rozporządzalnych. Biorąc pod uwagę jedną z końcowych pozycji województwa lubelskiego pod względem rozwoju społeczno-gospodar-

¹¹ A. Kusińska, *Tendencje i różnicowanie zachowań konsumentów na rynku*, Handel Wewnętrzny 2012, wrzesień-październik, s. 13.

czego, można ocenić, że ograniczenia te w badanym regionie były jeszcze większe. Wskazują na to zwłaszcza wyniki badań bezpośrednich, kiedy pogorszenie sytuacji materialnej gospodarstwa domowego powoduje spadek zakupów wszystkich kategorii produktów i usług. Natomiast analiza mierników konsumpcji indywidualnej w cenach bieżących, na podstawie ogólnodostępnych danych statystycznych, wskazuje na jej wzrost. Niewielki realny wzrost konsumpcji, jaki nastąpił w ostatnich latach, pomimo wyraźnego osłabienia gospodarczego i niskiego wzrostu płac, był wsparty łatwiejszym dostępem ludności do kredytów i pożyczek (niższe stopy procentowe), pomocą zewnętrzną dla najuboższych, niższą skalą oszczędności i inflacji. Utrzymujący się wysoki popyt wewnętrzny i poziom konsumpcji były istotnym czynnikiem łagodzącym dekoniunkturę gospodarczą.

Zmiany w konsumpcji, mimo ograniczonego tempa wzrostu dochodów, wskazują na jej unowocześnienie, gdyż obniża się udział żywności i innych produktów częstego zakupu, a wzrasta trwałych dóbr użytkowych, w tym urządzeń nowej generacji oraz usług w ogólnych wydatkach gospodarstw. Projekcja dalszych zmian w konsumpcji indywidualnej jest trudna z uwagi na mało ustabilizowaną sytuację otoczenia gospodarczego i to nie tylko krajowego, ale i międzynarodowego. Z perspektywy sytuacji społeczno-gospodarczej kraju w połowie 2015 r. kształtowanie się konsumpcji gospodarstw domowych, w nieodległym horyzoncie czasu, można oceniać umiarkowanie optymistycznie.

Bibliografia

- Bywalec C., *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Dąbrowska A. i in., *Niedobory konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2013.
- Kusińska A., *Tendencje i zróżnicowania zachowań konsumentów na rynku*, Handel Wewnętrzny 2012, wrzesień-październik.
- Rocznik Statystyczny RP 2008, 2014*, GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Województwa Lubelskiego 2008, 2012, 2014*, Urząd Statystyczny w Lublinie.
- Rudnicki L., *Zachowanie konsumentów na rynku*, PWE, Warszawa 2000.
- Zalega T., *Konsumpcja. Determinanty, teorie, modele*, PWE, Warszawa 2012.
- Zawadzka A.M., Górnik-Durose M. (red.), *Życie w konsumpcji, konsumpcja w życiu. Psychologiczne ścieżki współzależności*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2010.

Lubelskie – województwo dwóch prędkości

Lubelskie – Two-Speed Voivodship

**Mieczysław Kowerski, Jarosław Bielak,
Dawid Długosz, Mariusz Poninkiewicz**

Streszczenie

Spójność jest jednym z podstawowych celów europejskiej polityki regionalnej. W Polsce podstawowym podmiotem tej polityki jest województwo. Jednak w wielu przypadkach województwa nie mają charakteru regionu, czyli nie są obszarami jednolitymi z punktu widzenia gospodarczego, społecznego oraz kulturowego. Dlatego całkiem uzasadnione wydaje się pytanie o spójność wewnętrzną województw. W artykule dokonano analiz statystycznych zmian PKB *per capita* w czterech subregionach województwa lubelskiego i oszacowano przekrojowe i panelowe modele konwergencji dla lat 1999–2012. Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że począwszy od 2007 roku w województwie lubelskim mamy do czynienia z sigma i beta dywergencją. Lubelski podregion metropolitalny rozwija się o wiele szybciej niż pozostałe – znacznie biedniejsze podregiony. Tym samym nawiązując do prowadzonej dyskusji o „Europie dwóch prędkości” można mówić, oczywiście z pełną świadomością różnicy skali problemów, o „województwie dwóch prędkości”.

Summary

Cohesion is one of the most fundamental objectives of European regional policy. The basic unit of the cohesion policy in Poland is a voivodship. However voivodships in a lot of cases do not have the characteristics of a definition of region – they are not uniform in economic, social and cultural terms. That is why it seems quite legitimate to investigate the internal consistency within a voivodship. The aim of the article is to assess the change in differences of the Gross Domestic Product *per capita* in the Lubelskie Voivodship, divided into four subregions. The assessment has been made by employing statistical analysis and models of convergence for the period of 1999–2012. The research indicates that starting from 2007 we can observe sigma and beta divergence in the area under study. The metropolitan subregion of Lublin has been developing faster than other much poorer subregions and is characterised by the highest growth rate. Therefore, referring to the discussion about a “two speed Europe” it is also possible to speak – of course being fully aware of the different scale problems – about a “two-speed voivodship.”

Słowa kluczowe: dywergencja, konwergencja, Produkt Krajowy Brutto, Województwo Lubelskie, NUTS-3

Keywords: divergence, convergence, Gross Domestic Product (GDP), Lubelskie Voivodship, NUTS-3

Wprowadzenie

Polityka spójności (*Cohesion Policy*) to polityka ustanowiona traktatem o Wspólnocie Europejskiej służąca wzmocnieniu spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej (przestrzennej) w Unii Europejskiej przez zmniejszenie dysproporcji w poziomie rozwoju różnych regionów oraz zacofania regionów lub obszarów najmniej uprzywilejowanych, w tym stref wiejskich. Wzrost spójności gospodarczej polega na zmniejszeniu różnicowań rozwoju gospodarczego pomiędzy obszarami bogatymi a biednym [Tkaczyński i Świstak 2013, s. 366–367], a więc na konwergencji regionów.

Do początku lat 80. polityka rozwoju regionów nie zajmowała wiele miejsca w politykach Wspólnoty (w 1980 r. przeznaczano na nią zaledwie 11% całości budżetu). Jednakże rosnące różnice w poziomie rozwoju (wywołane również akcesją nowych państw) stworzyły potrzebę działań skierowanych na przygotowanie słabiej rozwiniętych państw i regionów do spełnienia warunków członkostwa. W tym celu w 1989 r. dokonano reformy funduszy strukturalnych polegającej na przebudowie zasad ich przydzielania, jak i przeznaczanego na nie budżetu. Ostatecznie, wynikiem reformy było skoordynowanie działań finansowanych w ramach trzech funduszy (Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny, Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej) oraz utworzenie nowego Funduszu Spójności w celu złagodzenia obciążeń krajów przystępujących do Unii Gospodarczej i Walutowej). Po przeprowadzaniu reformy, ponad ⅔ wydatków z funduszy strukturalnych skierowanych zostało do tzw. regionów zaliczanych do celu 1, który zakładał zmniejszanie nierówności gospodarczych. Kryterium kwalifikacji regionów do objęcia funduszami przeznaczanymi na realizację celu 1, było PKB *per capita* mierzone według parytetu siły nabywczej nie przekraczające 75% średniej unijnej. Taka koncentracja środków oznaczała istotny zastrzyk funduszy dla krajów objętych tym celem. Liczba regionów Celu 1 w kolejnych okresach programowania rosła; w 1989 należały do niego 44 regiony (wszystkie regiony Grecji, Portugalii i Irlandii, południe Włoch, południowo-zachodnie regiony Hiszpanii, a po zjednoczeniu Niemiec landy byłej NRD i wschodni Berlin), zaś w okresie programowania 2000–2006 było to już 167 regionów. Od roku 2004 r. polityka regionalna UE stanęła przed największym wyzwaniem od początku funkcjonowania związanym z przyjęciem 10 nowych krajów [Kusideł 2013, s. 147].

W Polsce podstawowym podmiotem polityki spójności jest województwo (region). Województwa w obecnym kształcie powstały w wyniku decyzji administracyjnych w 1999 roku¹ i w wielu przypadkach nie mają charakteru regionu, czyli nie są obszarami jednolitymi z punktu widzenia gospodarczego, społecz-

¹ Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa, DzU z 1998 nr 96 poz. 603 ze zm.

nego oraz kulturowego i różniącymi się od terenów sąsiednich cechami naturalnymi bądź nabytymi na przestrzeni dziejów. Dość często są zdeintegrowane i składają się z mniejszych obszarów znacząco różniących się między sobą, które posiadają dużą spójność wewnętrzną. Dla potrzeb europejskiej polityki regionalnej województwom nadano status jednostek statystycznych poziomu drugiego (NTS–2 odpowiadające „unijnym” NUTS–2)². Wprowadzono również jednostki statystyczne poziomu trzeciego (NTS–3 odpowiadające „unijnym” NUTS–3), ale w przeciwieństwie do województw jednostki te nie mają osobowości prawnej (nie są jednostkami podziału administracyjnego), zazwyczaj obejmują swoim zasięgiem od jednego (6 największych miast w Polsce) do dwunastu powiatów (w podregionie ostrołęcko-siedleckim) i mają charakter „czysto statystyczny”. Do 2007 roku Polska była podzielona na 44 podregiony, w 2007 roku zwiększono ich liczbę do 66. Podregion jest to najmniejszą jednostką podziału statystycznego, dla której liczona jest wartość produktu krajowego brutto. A pomimo krytyki to produkt krajowy brutto pozostaje nadal podstawową miarą rozwoju gospodarczego.

Obliczone na poziomie podregionów wartości produktu krajowego brutto pozwalają na ocenę zróżnicowania rozwoju wewnątrz województw, a tym samym ocenę w regionie prowadzona jest wewnętrzną polityką spójności i dąży się jego konwergencji wewnętrznej.

Celem artykułu jest ocena zmian zróżnicowania produktu krajowego brutto *per capita* w podzielonym na cztery podregiony województwie lubelskim od 1999 r. i odpowiedź na pytanie o zmiany spójności wewnętrznej województwa.

Oceny dokonano za pomocą analiz statystycznych zmian PKB *per capita* a także za pomocą modeli konwergencji.

1. Metody i wyniki pomiaru konwergencji gospodarczej

Konwergencja to zjawisko, które jest wynikiem wzrostu gospodarczego i oznaką zmniejszania dysproporcji w miernikach aktywności gospodarczej takich jak PKB *per capita* między regionami [Kusideł 2013a, s. 7–8]. Prowadzone od początku lat 80. XX w. intensywne badania nad zjawiskiem konwergencji realnej doprowadziły do zdefiniowania wielu jej typów i odmiennych sposobów weryfikacji. W literaturze przedmiotu stosując bardzo różne kryteria podziału wyróżnia się

² Klasyfikacja jednostek terytorialnych wprowadzona rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 13 lipca 2000 r. w sprawie wprowadzenia Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS) (DzU z 2000 r. nr 58 poz. 685). Odpowiada ona Klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS), obowiązującej w krajach Unii Europejskiej, zgodnie z Rozporządzeniem nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 maja 2003 r. (Dz. Urz. UE L 154 z 21. 06. 2003 r., z późn. zm.).

konwergencję typu sigma, beta³, gamma, społeczną, przestrzenną, dochodową, technologiczną, sektorową, klubową i inne [Kusideł 2013a, s. 15].

Przyjmując jako kryterium podziału metody weryfikacji możemy mówić o:

- sigma-konwergencji polegającej na zmniejszeniu dyspersji (zróźnicowania) w poziomie rozwoju gospodarczego (PKB *per capita*) w różnych regionach,
- beta-konwergencji, gdy ubogie regiony rozwijają się szybciej niż bogate.

Konwergencja beta występuje w literaturze w dwóch wariantach:

- konwergencja bezwarunkowa (absolutna), która zakłada, że kraje lub regiony biedniejsze rozwijają się szybciej niż bogate, niezależnie od warunków początkowych poziomu rozwoju, przy czym wzrost ich realnego PKB na mieszkańca jest tym większy, im niższy jest początkowy poziom PKB *per capita*. Dzięki temu nadrabiane są zapóźnienia rozwojowe. Z
- konwergencja warunkowa, gdy procesy zbieżności dotyczą grup krajów lub regionów względnie jednorodnych. Następuje wówczas upodabnianie się krajów (regionów) o zbliżonych parametrach dochodowych czy strukturalnych (np. średni poziom wykształcenia, struktura dochodu)⁴.

Weryfikacja hipotezy o występowaniu sigma-konwergencji wymaga zdefiniowania miary dyspersji lub koncentracji badanego zjawiska. Można tutaj wykorzystać podstawowe miary statystyki opisowej takie jak:

- miary dyspersji:
 - dystans pomiędzy regionami o maksymalnej i minimalnej wartości cechy (D_i),
 - współczynnik zmienności (V_i),
 - odchylenie standardowe logarytmów (IS_i),
 - średnie odchylenie standardowe (V_{at}), które umożliwia uniknięcie podstawowej wady pierwszych trzech miar, jaką jest wrażliwość na obserwacje odstające
- miary koncentracji:
 - współczynnik Giniego, który jest unormowany na przedział od 0 (pełna równość badanej cechy) do 1 (pełna nierówność badanej cechy).

Do weryfikacji hipotezy o beta-konwergencji stosuje się modele regresji. Najprostszą sytuację mamy gdy dysponujemy danymi przekrojowymi⁵. Wtedy równanie regresji służące do weryfikacji hipotezy ma postać:

³ Po raz pierwszy terminów sigma i beta w stosunku do konwergencji dochodowej użył Sala-i-Martin [1990].

⁴ Szerzej na ten temat m.in. w: [Barro i X. Sala-i-Martin 1992; Kutan i Yigit 2004].

⁵ Od takiego podejścia rozpoczynano badania konwergencji, o czym świadczą prace: [Kormendi i Mequire 1985; Baumol 1986; Barro 1991; Barro i Sala-i-Martin 1992; Mankiw, Romer i Weil 1992].

$$\ln\left(\frac{PKB_{Ti}}{PKB_{0i}}\right) = a + b\ln(PKB_{0i}) + \varepsilon_i$$

gdzie:

PKB_{0i} – PKB *per capita* w i-tym kraju (regionie) w roku bazowym (0),

PKB_{Ti} – PKB *per capita* w i-tym kraju (regionie) w roku analizowanym (T).

Aby zachodziło zjawisko konwergencji oszacowana wartość parametru b powinno być mniejsza od zera, w przeciwnym przypadku mamy do czynienia z dywergencją. Oszacowany model pozwala obliczyć współczynnik:

$$\beta = -\frac{\ln(1+b)}{T}$$

który jest nazywany współczynnikiem prędkości konwergencji i przemnożony przez 100% informuje o średniorocznym tempie zbliżania się gospodarek badanych krajów (regionów)⁶.

Wiadomo jednakże, że oprócz początkowego poziomu zmiennej, tempo wzrostu zależy także od wielu innych czynników. Najczęściej są to różnorakie zmienne społeczno-gospodarcze, a ich uwzględnienie w modelach wzrostu prowadzi do weryfikacji hipotezy o konwergencji warunkowej. Wtedy równanie regresji służące do weryfikacji hipotezy ma postać:

$$\ln\left(\frac{PKB_{Ti}}{PKB_{0i}}\right) = a + b\ln(PKB_{0i}) + c_1X_{1i} + c_2X_{2i} + \dots c_kX_{ki} + \varepsilon_i$$

gdzie:

$X_j (j = 1, 2, 3 \dots, k)$ – zmienne społeczno-gospodarcze wpływające na tempo wzrostu.

Do estymacji powyższych modeli zazwyczaj stosuje się metodę najmniejszych kwadratów (MNK). Jednakże zastosowanie modeli konwergencji opartych na danych przekrojowych prowadzi do utraty informacji związanych ze zróżnicowaniem wzrostu gospodarczego gospodarek poszczególnych regionów i zmiennością opisujących go czynników w okresach pośrednich pomiędzy okresem bazowym (0) a okresem T . Pominięte zostają również nieobserwowalne cechy badanych regionów, które mogą mieć również wpływ na ich tempo wzrostu⁷. Stąd też właściw-

⁶ Jednakże gdy oszacowana wartość parametru b jest mniejsza lub równa -1 , nie można policzyć współczynnika β i otrzymanych wyników nie można sensownie zinterpretować.

⁷ W konsekwencji prowadzi to do niespełnienia warunku o braku korelacji pomiędzy wartościami składnika losowego oraz zmiennych objaśniających. Wyniki estymacji takich regresji MNK są niezgodne i obciążone.

sze jest zastosowanie modeli panelowych, umożliwiających uwzględnienie także tych nieobserwowalnych własności regionów [Modranka 2012, s. 64].

Model panelowy konwergencji warunkowej ma postać:

$$\ln\left(\frac{PKB_{ti}}{PKB_{t-1i}}\right) = a_i + a_t + b\ln(PKB_{t-1i}) + c_1X_{1ti} + c_2X_{2ti} + \dots c_kX_{kti} + \varepsilon_{ti}$$

Modele panelowe konwergencji (absolutnej i warunkowej) najczęściej szacuje się za pomocą panelowej metody najmniejszych kwadratów ze stałymi lub losowymi efektami [Kufel 2011, s. 173–180; Maddala, 2006, s. 643–654].

Bardzo często wyrażenie $\ln PKB_{it-1}$ przenosi się na prawą stronę poprzedniego równania i otrzymujemy:

$$\ln PKB_{it} = \alpha_i + \alpha_t + (1 + b)\ln PKB_{it-1} + c_1X_{1ti} + c_2X_{2ti} + \dots c_kX_{kti} + \varepsilon_{it}$$

To daje panelowy model dynamiczny, którego parametry szacuje się opracowaną przez Hansena [1982] Uogólnioną Metodą Momentów⁸, którą rozwinęli Arellano i Bover [1995] oraz Blundel i Bond [1998]. W tym równaniu beta konwergencja zachodzi, gdy oszacowany parametr przy zmiennej $\ln PKB_{it-1}$ jest mniejszy od 1. Wtedy b będzie ujemne $\beta > 0$.

W ostatnich latach regionalne modele konwergencji wzbogacono o efekty przestrzenne, uwzględniające wpływ sąsiedowania regionów na tempo wzrostu i poziom notowanego w nich PKB.

Wnioski z badania sigma- i beta-konwergencji nie muszą być zbieżne. Wynika to z twierdzenia, że konwergencja beta jest warunkiem koniecznym, jednak nie wystarczającym, istnienia konwergencji typu sigma⁹.

Wyniki badań empirycznych nad konwergencją typu beta zaczęły pojawiać się w literaturze ekonomicznej w latach 80. XX wieku i dotyczyły porównań temp wzrostu gospodarczego państw. Pokazały one, że na przestrzeni ostatnich kilkuset lat w skali świata dominowała dywergencja. Jedno z pierwszych takich badań zostało przeprowadzone przez Baumola [1986]. W swojej analizie autor ten pokazał, że świat jako całość nie rozwija się zgodnie z hipotezą konwergencji (w kategoriach absolutnych). Tempo wzrostu gospodarczego badanych przez Baumola 72 krajów świata w latach 1950–1980 ogólnie biorąc nie było skorelowane z poziomem PKB *per capita* z 1950 r. Niemniej jednak w grupach w przybliżeniu homogenicznych (np. kraje wysoko rozwinięte lub kraje dawnego bloku wschodniego)

⁸ Uogólniona Metoda Momentów (Generalized Method of Moments – GMM) została opracowana przez Larsa Petera Hansena w 1982 jako uogólnienie metody momentów wprowadzonej przez Karla Pearsona w 1894 roku. W 2013 roku Hansen (wraz z Eugenem Fama i Robertem Shillerem) został laureatem nagrody im Nobla w dziedzinie ekonomii za wprowadzenie i badania rynków finansowych metodą momentów.

⁹ Pokazał to Sala-i-Martin w swoim artykule z 1996 r. [1996, s. 1329 za: Kusideł 2013a, s. 63].

dało się zauważyć tendencje konwergencyjne. Mimo iż badanie przeprowadzone przez Baumola było jednym z pierwszych, jego wyniki są wciąż aktualne. Brak zbieżności absolutnej w skali całego świata oraz występowanie zbieżności wśród homogenicznych gospodarek to wnioski wynikające z wielu innych badań empirycznych [Próchniak 2006, s. 75].

Próchniak [2011] dokonał analizy procesów konwergencji absolutnej i warunkowej w grupie 27 państw obecnych członków UE w latach 1993–2009, stosując liniowe modele przekrojowe PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej (PSN) w USD w cenach stałych. Oszacowany dla UE–27 współczynnik prędkości konwergencji absolutnej wyniósł 1,7% oraz od 1,6% do 2,3% dla zbieżności warunkowej. Szacunki te oznaczają wolny proces konwergencji starych i nowych członków Unii Europejskiej. Przy utrzymaniu dotychczasowego tempa konwergencji, nie należy oczekiwać szybkiego wyrównania się poziomu dochodów w rozszerzonej UE [Próchniak 2011, s. 189].

Większość prac potwierdza występowanie zbieżności gospodarki polskiej i innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej do Unii Europejskiej, chociaż prędkość tego procesu jest różna (przy uwzględnieniu parytetu siły nabywczej, potrzeba na to co najmniej 20 lat) [Próchniak 2011, s. 193].

Polityka spójności Unii Europejskiej sprawiła, że rozwinęły się badania konwergencji jej regionów. Z powstałych bardzo wielu prac na ten temat wybraliśmy tylko kilka, które objęły swoim zasięgiem zarówno regiony tzw. starej Unii (UE–15), jak i regiony nowoprzyjętych państw.

Modranka [2012] przeprowadziła weryfikację prędkości konwergencji warunkowej PKB *per capita* w latach 2000–2009 wg PPS w cenach bieżących dla 290 regionów Unii Europejskiej na poziomie NUTS–2. Do opisu zjawiska konwergencji zaproponowała panelowy warunkowy model konwergencji opóźnienia przestrzennego z efektami stałymi, który uwzględnia również efekt sąsiedztwa analizowanych regionów. Oszacowany model potwierdził konwergencję warunkową gospodarek regionów UE–27 a obliczony na jego podstawie modelu współczynnik prędkości konwergencji wyniósł 13,7%⁽¹⁰⁾ [Modranka 2012, s. 70].

Zdaniem Sawicz [b.r. s. 9] „O ile konwergencja krajów UE pod względem poziomów PKB *per capita* jest statystycznie potwierdzona, to kwestia procesów konwergencji regionów krajów członkowskich UE budzi wiele kontrowersyjnych opinii”. Prędkość, z którą poszczególne regiony nowych krajów członkowskich UE „doganiały” poziom średni PKB *per capita* np. w latach 2000–2007, była szczególnie zróżnicowana. Najszybsze tempa w badanym okresie charakteryzowały regiony metropolitarne, które w 2000 r. były najbogatsze, i w konsekwencji, istniejące w 2000 r. znaczne zróżnicowanie poziomu życia społeczeństw w nowych krajach członkowskich pogłębiło się w kolejnych latach. Wyjaśnieniem procesu dywer-

¹⁰ Jak to ocenia sama Autorka [Modranka 2012, s. 70] ta prędkość jest wielokrotnie wyższa niż inne szacunki, które oscylują wokół 2–3%.

gencji dochodów regionów krajów Europy Środkowej i Wschodniej może być teza J. G. Wiliamsona [1965], który stwierdził, że państwa na etapie „doganiania” stają w obliczu dwóch luk rozwojowych – pierwsza to dystans wobec krajów wyżej rozwiniętych, druga – to zróżnicowanie wewnątrz krajów.

Ponadto nierzadko zróżnicowania terytorialne rosną w efekcie odrywania się tych najwyższej rozwiniętych obszarów od ich zaplecza regionalnego. W konsekwencji, mimo że kraj rozwija się szybko i „dogania” kraje wyżej rozwinięte, narastają różnice w PKB *per capita* na jego obszarze. Zjawisko takie określa się mianem „globalnej konwergencji – lokalnej dywergencji”. Potwierdzenia tej hipotezy na poziomie regionów UE-15 dokonał m. in. J. A. Duro [2004]¹¹. Z jego badań wynika, że do połowy lat 80. ubiegłego wieku dysproporcje w dochodach między państwami członkowskimi stanowiły połowę nierówności obserwowanych między regionami, natomiast drugą połowę stanowiły nierówności między regionami wewnątrz każdego z państw. Od tamtego momentu dysproporcje między państwami zmniejszyły się o 25%, a jednocześnie rozbieżności regionalne wewnątrz poszczególnych krajów wzrosły o 10%. W konsekwencji, zdecydowana większość dysproporcji regionalnych w Europie wynika obecnie z dysproporcji występujących wewnątrz państw, a konwergencja regionów w Europie dotyczy wyłącznie konwergencji zewnętrznej (między krajami).

Dowodem na istnienie tego procesu w UE jest fakt, że wśród dziesięciu najszybciej rozwijających się regionów UE aż pięć to regiony najbogatsze (metropolitarne) w nowych krajach członkowskich. Tak więc nie ma zjawiska konwergencji regionów w obrębie krajów, ale jest ono zauważalne w ramach znacznie większego obszaru zjednoczonej Europy.

Obserwując narastające zróżnicowanie poziomu życia społeczeństw regionów zjednoczonej Europy, przeciwnicy polityki spójności domniemają, że to właśnie instrumenty tej polityki, wspomagając konwergencję PKB *per capita* krajów Europy Środkowej i Wschodniej z obszarem UE, jednocześnie przyczyniały się do dywergencji wewnętrznej PKB *per capita* ich regionów [Sawicz b.r. 16].

Bal-Domańska [2011] przeprowadziła badanie konwergencji na podstawie niezbilansowanego panelu danych o 208 regionach szczebla NUTS-2 państw Unii Europejskiej¹².

Do identyfikacji procesów beta konwergencji wykorzystano dynamiczny model panelowy $\ln PKB_{it}$ względem $\ln PKB_{it-1}$, którego parametry oszacowano za pomocą systemowego estymatora Uogólnionej Metody Momentów (sys-UMM). Oszacowane, najlepsze modele potwierdzają zachodzenie procesów beta konwergencji (absolutnej i warunkowej).

¹¹ Patrz również Martin [2005].

¹² Ze względu na liczne braki w danych statystycznych z badania wyłączono regiony: bułgarskie, duńskie, austriackie, słoweńskie, regiony Wielkiej Brytanii, 3 regiony niemieckie: *Brandenburg – Nordost, Brandenburg – Südwest, Sachsen-Anhalt*, oraz *Luxemburg*.

Kusideł [2013a, s. 150–152] oszacowała regresje kwadratowe dyspersji PKB *per capita* dla regionów NUTS–2 względem PKB *per capita* i jego kwadratu w latach 1995–2009. Zróżnicowanie wewnętrzne PKB *per capita* w większości analizowanych krajów dało się opisać za pomocą krzywej w kształcie odwróconego U.

Jóźwik i Ponikowski [2014] stwierdzili, że w latach 2000–2010 wystąpiła beta konwergencja wśród wszystkich regionów Unii Europejskiej. Jednocześnie w obu badaniach stwierdzono, że w latach recesji 2001–2002 oraz 2007–2009 wystąpiła beta dywergencja.

W ostatnich latach przeprowadzono również szereg badań konwergencji polskich województw, natomiast dużo rzadziej zajmowano się podregionami.

Kusideł zastosowała modele przekrojowe dla województw w latach 1995–2010. Znak parametru przy zmiennej objaśniającej w modelu konwergencji absolutnej jest dodatni, co może wskazywać na dywergencję PKB *per capita*, z prędkością rozbieżności rzędu 1,6% [Kusideł 2013a, s. 93]. Również w oszacowanych modelach konwergencji warunkowej parametry przy zmiennej objaśniającej opisującej wartość PKB *per capita* w 1995 roku (poziom wyjściowy) były dodatnie choć nieistotne statystycznie. Ostatecznie autorka skłania się do wniosku o braku beta konwergencji w wojewódzkich PKB *per capita* zarówno w ujęciu absolutnym, jak i warunkowym [Kusideł 2013a, s. 96–97].

Dańska-Borsiak do zbadania konwergencji województw w latach 2000–2007 zastosowała dynamiczne modele panelowe konwergencji warunkowej¹³. Oszacowana wartość parametru $\beta = -0,0323$ świadczy o występowaniu w Polsce zjawiska dywergencji, o tempie rozbieżności 3,2% rocznie [Dańska-Borsiak 2011, s. 49–50].

Podobne wyniki dla lat 1999–2007 otrzymała Markowska-Przybyła [2010], potwierdzając na podstawie przekrojowego modelu konwergencji absolutnej, że w tym czasie w Polsce istniała dywergencja typu beta oraz dywergencja typu sigma, czyli wzrosła dyspersja PKB *per capita* pomiędzy regionami kraju.

Herbst i Wójcik badali procesy konwergencji w latach 1995–2006 według poprzedniego podziału na 44 podregiony, przy czym zdecydowali się połączyć podregiony będące dużymi miastami z podregionami je otaczającymi, ostatecznie otrzymując 39 jednostek obserwacji. Oprócz całego okresu procesy konwergencji analizowali również w trzech podokresach: 1995–1998, 1998–2002 oraz 2002–2006, aby sprawdzić czy na te procesy wpływ miała zmieniająca się koniunktura. Do estymacji bezwarunkowej i warunkowej beta konwergencji zastosowali modele przekrojowe, w których zmienną objaśnianą było PKB na mieszkańca w wieku produkcyjnym¹⁴ [Herbst i Wójcik 2012, s. 181]. Autorzy wyspecyfikowa-

¹³ Autorka szacowała za pomocą Systemowej Uogólnionej Metody Momentów (SGMM) Blundella i Bonda [1998] model autoregresyjny PKB *per capita* w roku t (a nie stopy wzrostu PKB *per capita*) względem PKB *per capita* w roku $t - 1$.

¹⁴ Ze względu na kłopoty z uzyskaniem wiarygodnych danych dotyczących zatrudnienia zdaniem autorów miarą zasobów pracy może być właśnie liczba osób w wieku produkcyjnym.

li dwa typy modeli: klasyczny model przekrojowy, którego parametry szacowali metodą najmniejszych kwadratów oraz model przestrzenny, który zawierał opóźnienia przestrzenne zarówno zmiennej objaśnianej, jak i zmiennych objaśniających i w literaturze znany jest jako przestrzenny model Durбина (Spatial Durbin Model SDM) [Herbst i Wójcik 2012, s. 180]. W wyniku przeprowadzonych badań stwierdzono, że regionalne zróżnicowanie PKB na 1 mieszkańca w wieku produkcyjnym wzrosło w badanym okresie, co oznacza, że wystąpiła dywergencja (w sensie absolutnym) gospodarek podregionów. Mimo to w całym badanym okresie, a także w dwóch z trzech podokresów, można zaobserwować konwergencję warunkową, która występowała jedynie po włączeniu do modelu zmiennych zero-jedynkowych dla wielkości miasta centralnego, co sugeruje, że występowała ona jedynie między regionami z metropoliami o podobnej wielkości. Ale, poza Warszawą, nie stwierdzono istotnego efektu przestrzennego wywieranego przez metropole na sąsiadujące podregiony [Herbst i Wójcik 2012, s. 198]. Obliczony na podstawie modeli warunkowych współczynnik rocznej prędkości konwergencji w całym analizowanym okresie znajdował się w przedziale od 4% do 5% (w zależności od modelu). Przy czym o ile w latach 1995–1998 w jednym z modeli przekroczył nawet 12%, a w latach 1998–2002 sięgał 6%, to w latach 2002–2006 był ujemny, co świadczyło o dywergencji [Herbst i Wójcik 2012, s. 190–194].

2. Województwo lubelskie jako podmiot badania spójności wewnętrznej

Funkcjonujące od początku 1999 roku i zajmujące obszar 25,1 tys. km², zamieszkały przez 2156 tys. osób, województwo lubelskie jest jednym z najsłabiej rozwiniętych gospodarczo regionów (NTS–2) w Polsce, czego wyrazem było zajmowanie, od chwili powstania, 16 lub 15 miejsca pod względem PKB na 1 mieszkańca. W okresie swojego istnienia województwo zanotowało jednak znaczący wzrost gospodarczy. PKB *per capita* w 2012 roku było w cenach stałych (z 2012 roku) o 53% wyższe niż w 1999 roku (średnioroczne tempo wzrostu: 3,3%). Jednak w tym czasie PKB *per capita* Polski wzrosło o 63% (średnioroczne tempo wzrostu: 3,8%), co oznacza, że opóźnienie do kraju pogłębiło się i w 2012 roku PKB *per capita* województwa lubelskiego stanowiło 70,3% średniej dla Polski. Trzeba jednak zauważyć, że w latach 2010–2012 tempo wzrostu PKB *per capita* w województwie lubelskim było nieznacznie wyższe niż przeciętnie w kraju (w 2010 roku o 0,2 punktu procentowego, a w latach 2011–2012 o 0,6 punktu procentowego).

Tabela 1. Wybrane dane województwa lubelskiego i jego podregionów w 2013 r. (o ile nie zaznaczono inaczej)

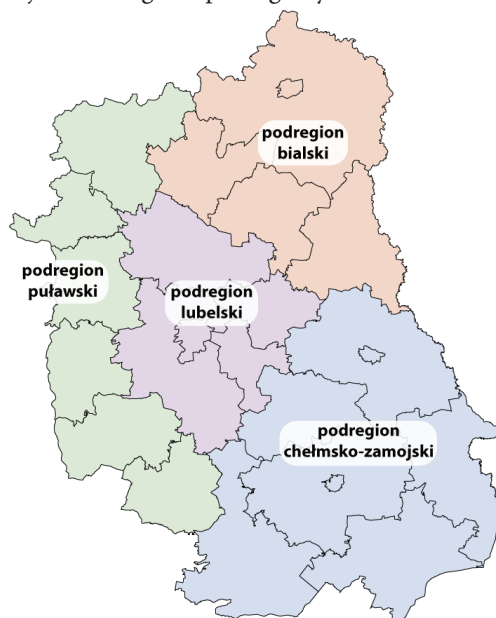
	Województwo lubelskie	Podregion			
		bialski	chełmsko-zamojski	lubelski	puławski
Powierzchnia (tys. km ²)	25,1	6,0	9,3	4,2	5,6
Liczba powiatów	24	5	8	5	6
Ludność (tys. osób)	2156,2	307,5	644,0	713,7	491,4
Gęstość zaludnienia (osób na km ²)	86	51	69	169	87
Przyrost naturalny na 1000 ludności	-1,4	-1,5	-2,7	-0,1	-1,7
Bezrobotni zarejestrowani (tys. osób)	134,0	21,1	45,0	38,0	30,4
Stopa bezrobocia rejestrowanego (%)	14,4	16,9	16,2	11,9	14,2
Bezrobotni na 100 ludności w wieku produkcyjnym (osób)	9,9	10,9	11,0	8,4	10,0
Oferty pracy na 1000 bezrobotnych	8	6	3	15	10
Mieszkania na 1000 ludności	349	345	341	373	325
Produkt krajowy brutto (mln zł) (dane za rok 2012)	63 929	7 858	15 294	27 759	13 018
Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca, Polska = 100 (%) (dane za rok 2012)	70,3	60,6	56,3	92,3	62,8
Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca, województwo = 100 (%) (dane za rok 2012)	100,0	86,2	80,1	131,3	89,3
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto (zł)	3488,61	3198,96	3130,9	3799,31	3236,43
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto, Polska = 100 (%)	90,0	82,5	80,7	98,0	83,5
Podmioty gospodarcze wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności	787	683	701	963	710
Produkcja sprzedana przemysłu na 1 mieszkańca (tys. zł) (dane za rok 2012)	13,0	6,7	6,1	20,3	15,5

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, Bank Danych Lokalnych, <http://www.stat.gov.pl/bdl/html/indeks.html>.

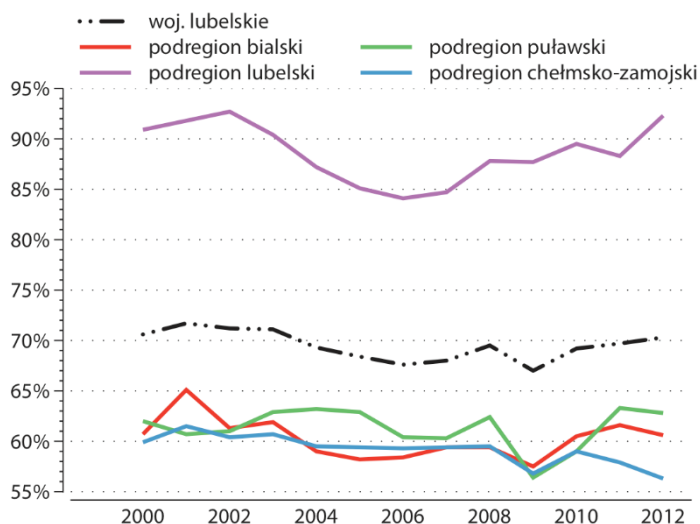
Jednocześnie region doświadcza znacznego i pogłębiającego zróżnicowania przestrzennego. Województwo podzielone jest na 4 podregiony NTS-3 (bialski, chełmsko-zamojski, lubelski i puławski), przy czym znacznie wyższy poziom roz-

woju gospodarczego notuje podregion lubelski, w którym PKB *per capita* w 2012 roku było o 31% wyższe niż średnia dla województwa, a w pozostałych podregionach od 10 do 20% niższe.

Rysunek 1. Podział woj. lubelskiego na podregiony NUTS-3



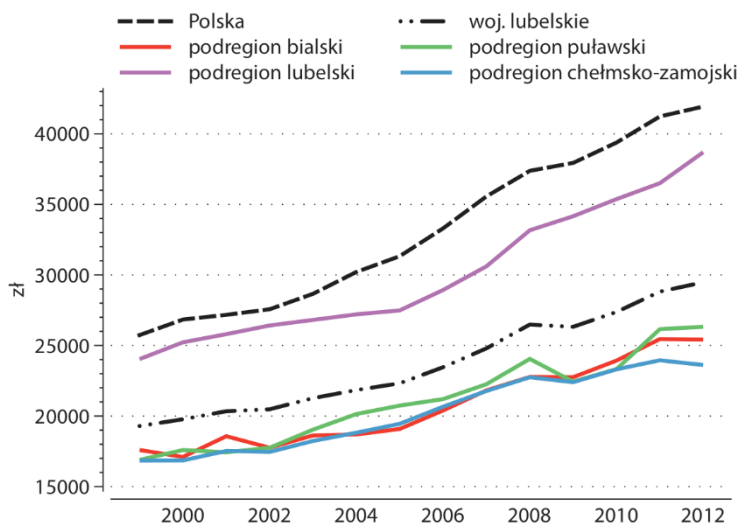
Rysunek 2. Relacja PKB *per capita* w województwie lubelskim i podregionach do średniej w kraju (PKB *per capita* w Polsce = 100)



O ile podregion lubelski plasuje się około 20 miejsca w Polsce to pozostałe podregiony należą do najgorszych w kraju i plasują się powyżej 60 miejsca, a podregion chełmsko-zamojski w latach 2010–2012 zajmował 65 miejsce (na 66 podregionów). W latach 2000–2012 PKB *per capita* w podregionie lubelskim wahało się pomiędzy 85 a 95% średniej dla Polski, natomiast w pozostałych trzech podregionach było niższe od 65% średniej dla Polski.

Na 53 procentowy wzrost PKB *per capita* w województwie w latach 2000–2012 składał się 61 procentowy wzrost w podregionie lubelskim (średniorocznie o 3,7%), 56 procentowy w puławskim (3,5%), 45 procentowy w białskim (2,9%) i tylko 40 procentowy w chełmsko-zamojskim (2,6%).

Rysunek 3. Zmiany PKB *per capita* w podregionach na tle województwa lubelskiego i Polski w latach 1999–2012.



3. Od konwergencji do dywergencji

Już prosta analiza temp wzrostu poszczególnych podregionów może sugerować, że w latach 1999–2012 mamy do czynienia z dywergencją (najszybciej rozwijał się najbogatszy podregion lubelski). Powstaje jednak pytanie czy z takim zjawiskiem mieliśmy do czynienia w całym analizowanym okresie, a przede wszystkim czy różnice temp wzrostu były na tyle duże, że można je uznać za istotne statystycznie.

Analizę rozpoczęto od zbadania czy w latach 1999–2012 w województwie lubelskim mieliśmy do czynienia z sigma konwergencją (lub dywergencją). Wyznaczono wymienione w punkcie 1 miary rozproszenia i koncentracji dla wszystkich lat badanego okresu. Na podstawie zmian wartości wyznaczonych wskaźników

w czasie, zdecydowano o podzieleniu rozpatrywanego okresu na dwa podokresy: lata 1999–2007 i 2008–2012.

Weryfikację hipotezy o występowaniu sigma konwergencji (dywergencji) przeprowadzono na podstawie analizy trendów liniowych i oceny istotności parametru kierunkowego w równaniach modelu trendu¹⁵. Dla lat 2000–2007¹⁶ uzyskano istotne statystycznie i ujemne parametry kierunkowe w równaniach trendu – wskazuje to na występowanie w tym okresie sigma konwergencji. Dla lat 2008–2012 otrzymano istotne statystycznie i dodatnie parametry kierunkowe w równaniach trendu – wskazuje to na występowanie w tym okresie sigma dywergencji (por. tab. 2 i rys. 3). Ponadto zauważamy, że tempo „oddalania się” podregionów po roku 2007 było około dwa razy szybsze niż tempo „zblizania się” w pierwszym okresie.

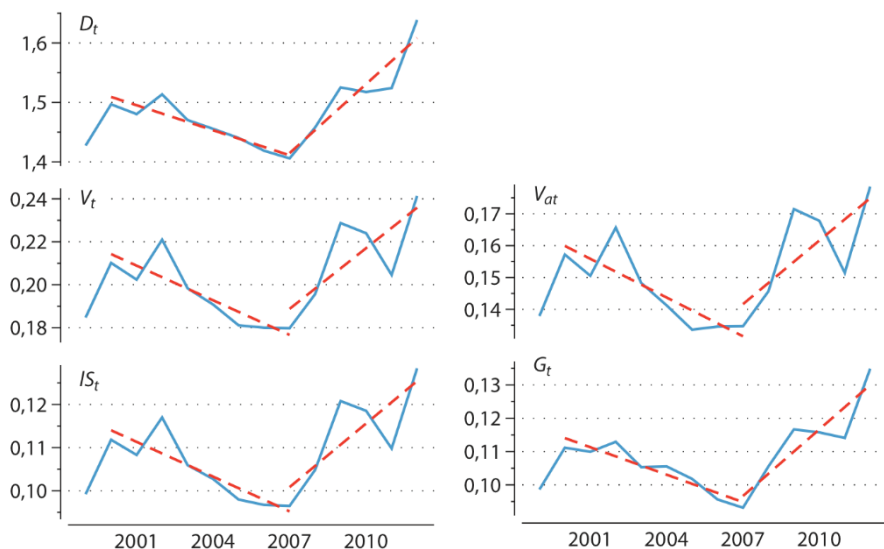
Tabela 2. Parametry kierunkowe dla trendów liniowych wskaźników rozproszenia i koncentracji

Wskaźnik	2000–2007		2008–2012	
	a_1^*	p	a_1^*	p
Maxit/minit (Dt)	-0,014	0,0012	0,039	0,0080
Współczynnik zmienności (Vt)	-0,005	0,0060	0,009	0,0752
Odchylenie standardowe logarytmów (lSt)	-0,003	0,0046	0,005	0,0613
Średnie odchylenie standardowe (Vat)	-0,004	0,0086	0,007	0,0964
Współczynnik Giniego (Gt)	-0,003	0,0006	0,007	0,0130

Uwaga: * parametr kierunkowy równania $y = a_0 + a_1 t$

¹⁵ Z uwagi na bardzo małą próbę (4 podregiony) zrezygnowano z weryfikacji hipotezy o występowaniu sigma konwergencji (dywergencji) z wykorzystaniem testów istotności różnic pomiędzy wskaźnikami w pierwszym i ostatnim roku badanego okresu (brano pod uwagę ewentualną możliwość zastosowanie statystyk T, T2 i T3) [por. Kusideł 2013, s. 60–63].

¹⁶ W modelach nie uwzględniono wartości wskaźników z roku 1999, gdyż spadek wartości miar dyspersji następował dopiero od roku 2000. Niemniej jednak należy zauważyć, że wartości tych miar i tak są niższe w roku 2007 niż w roku 1999.

Rysunek 4. Trendy dla wskaźników rozproszenia i koncentracji z uwzględnieniem podziału badanego okresu

Powyższe wyniki wskazują, że w dalszej analizie warto utrzymać podział rozpatrywanego okresu na dwa podokresy: lata 1999–2007 i 2008–2012. Przy czym rok 2008 jako początek drugiego okresu zdaje się nieprzypadkowym. Otóż w 2008 roku rozpoczęło się spowolnienie gospodarcze, w którym polska gospodarka tkwi praktycznie do dzisiaj¹⁷ i co może ważniejsze z punktu widzenia prowadzonej analizy był to praktycznie pierwszy rok realizacji zadań (wydatkowania środków) z okresu programowania 2007–2013.

Już proste zestawienie PKB *per capita* w 2000 roku i średniorocznej stopy w latach 2001–2007 pokazuje, że podregiony o wyższym dochodzie wyjściowym charakteryzowały się niższym wzrostem (najniższy wzrost zanotował podregion lubelski, który w 2000 roku posiadał najwyższe PKB *per capita*, a najwyższym podregion chełmsko-zamojski, który w 2000 roku posiadał najniższe PKB *per capita*). Rozważania te prowadzą do sformułowania hipotezy, że w latach 2001–2007 w województwie następowała beta konwergencja – zbliżanie się podregionów pod względem poziomu rozwoju gospodarczego. Odwrotnie przedstawiała się sytuacja w drugim z analizowanych pod okresów. W latach 2008–2012 najwyższe średnioroczne tempo wzrostu PKB *per capita* (4,8%) zanotował podregion lubelski, który w 2007 roku charakteryzował się najwyższym poziomem PKB *per capita*, a najniższe podregion chełmsko-zamojski (1,6%), który w 2007 roku charakteryzował się najniższym poziomem rozwoju. Szczególnie widoczne były te relacje w 2012 roku, kiedy to podregion lubelski zanotował 6 procentowy wzrost, a podregion

¹⁷ W 2009 roku województwo zanotowało wręcz spadek PKB (o 0,8%).

chełmsko-zamojski spadek PKB *per capita* o 1,4%. Takie relacje pozwalają postawić hipotezę, że w latach 2008–2012 mieliśmy do czynienia z beta dywergencją: „bogaci bogacili się, a biedni biednieli”.

Tabela 3. PKB *per capita* i tempo wzrostu w podregionach w latach 2000–2012

Wyszczególnienie	Podregion			
	lubelski	puławski	bialski	chełmsko-zamojski
PKB <i>per capita</i> 2000 c. 2012 (zł)	25225	17587	17101	16853
PKB <i>per capita</i> 2007 c. 2012 (zł)	30611	22256	21819	21773
Średnioroczna stopa wzrostu 2001–2007 (%)	2,8	3,4	3,5	3,7
PKB <i>per capita</i> 2011 c. 2012 (zł)	36503	26156	25455	23951
Średnioroczna stopa wzrostu 2008–2011 (%)	4,5	4,1	3,9	2,4
PKB <i>per capita</i> 2012 c. 2012 (zł)	38697	26325	25421	23615
Średnioroczna stopa wzrostu 2012 (%)	6,0	0,6	-0,1	-1,4
Średnioroczna stopa wzrostu 2008–2012 (%)	4,8	3,4	3,1	1,6

Źródło: obliczenia własne.

Przedstawiona powyżej analiza statystyczna nie daje możliwości oceny istotności zauważonych zjawisk, jak też określenia tempa konwergencji (dywergencji). To możemy ocenić za pomocą modeli konwergencji. Pomimo bardzo małej liczby obserwacji ocenę rozpoczęto od modeli przekrojowych absolutnej beta konwergencji.

Tabela 4. Wyniki estymacji modeli przekrojowych absolutnej beta konwergencji

Rok bazowy (0)	Rok analizowany (T)	Parametr b	Poziom istotności b	Współczynnik determinacji R ²	Dopasowany współczynnik determinacji R ²	Współczynnik $\beta^*100\%$
2000	2012	0,138	0,3082	0,4786	0,2179	-1,07
2000	2007	-0,137	0,0270	0,947	0,920	2,10
2007	2011	0,124	0,4182	0,339	0,008	-2,92
2011	2012	0,168	0,0029	0,994	0,991	-15,49
2007	2012	0,310	0,1777	0,676	0,514	-5,40

Źródło: obliczenia własne

Parametr b dla całego analizowanego okresu jest dodatni, ale nieistotny na poziomie 0,05, co przy przyjęciu ortodoksyjnego podejścia statystycznego oznacza brak zależności pomiędzy tempem wzrostu PKB *per capita* a jego poziomem wyjściowym. Gdyby jednak odejść od tej ortodoksji to można stwierdzić, że w całym analizowanym okresie mieliśmy do czynienia z dywergencją o prędkości 1,1% rocznie. Nieistotność parametru b wynika, przynajmniej w części z róż-

nokierunkowych zmian PKB *per capita* w dwóch wyodrębnionych podokresach. Oszacowany parametr b dla lat 2001–2007 jest istotny statystycznie i ujemny, co oznacza, iż w tym okresie mieliśmy do czynienia z beta konwergencją, a średnioroczna prędkość przybliżania się podregionów wyniosła 2,1%. Oszacowany parametr b dla lat 2008–2012 zmienił znak na dodatni, co oznacza, że w tym okresie występowała beta dywergencja o średniorocznej prędkości oddalania się podregionów 5,4%. Ale wniosek ten jest obciążony nieistotnością parametru b . Warto jednak zwrócić uwagę na model dla roku 2012. Parametr b jest w nim dodatni i istotny statystycznie a prędkość dywergencji wynosi aż 15,5%. Prowadzi to do wniosku, że to właśnie ostatni analizowany rok miał decydujący wpływ na pogłębienie się dywergencji¹⁸. A trzeba zwrócić uwagę, że rok 2012 był pierwszym, kiedy na większą skalę zaczęto finalizować projekty z okresu programowania 2007-2013. Większość tych projektów realizowana jest w podregionie lubelskim, a zwłaszcza w Lublinie oraz w podregionie puławskim.

Dowodem na to niech będzie fakt rosnących wartości inwestycji realizowanych z regionalnych funduszy pomocowych w mieście Lublinie. W rankingu „Wspólnoty” w latach 2011–2013 Lublin zajął 3 miejsce wśród miast wojewódzkich pod względem wydatków majątkowych finansowanych ze środków unijnych jako procent wydatków majątkowych ogółem (42,33%), od 2004 roku systematycznie poprawiając swoją pozycję.

W latach 2013–2014 proces ten będzie kontynuowany. Stąd też zdaniem autorów, pomimo nieistotności parametru b w modelu dla lat 2008–2012, ostatni rok skłania do przyjęcia hipotezy o pogłębianiu się niespójności gospodarczej (dywergencji) województwa w okresie programowania 2007–2013. Dzieje się to w sytuacji, gdy tempo wzrostu PKB *per capita* w województwie lubelskim jest o 0,2 punktu procentowego wyższe niż średnio w kraju. Tym samym mamy do czynienia z konwergencją zewnętrzną województwa lubelskiego i dywergencją wewnętrzną.

Przypuszczając, że o tempie wzrostu poszczególnych podregionów mogą decydować zmiany PKB *per capita* w poszczególnych latach oraz ich specyficzne cechy do oceny spójności zastosowano również modele panelowe konwergencji absolutnej i warunkowej.

Tabela 5. Wyniki estymacji modeli panelowych absolutnej i warunkowej beta konwergencji

Okres	Parametr b	Poziom istotności b	Współczynnik determinacji R^2	Dopasowany współczynnik determinacji R^2	Współczynnik $\beta \cdot 100\%$
Konwergencja absolutna					
2001–2007	-0,029	0,326	0,46	0,27	2,9
2008–2012	0,045	0,299	0,57	0,42	-4,4

¹⁸ Parametr dla modelu z lat 2008–2011 też jest dodatni, co mogłoby świadczyć o dywergencji z prędkością 2,9%, ale jest on nieistotny.

Konwergencja warunkowa					
2001–2007*	-0,042	0,143	0,55	0,36	4,3
2008–2012**	0,037	0,450	0,57	0,38	-3,5

* dodatkowa zmienna: zmiana liczby ofert pracy.

** dodatkowa zmienna: zmiana liczby zarejestrowanych bezrobotnych.

Modele oszacowano oddzielnie dla dwóch wcześniej wyodrębnionych podokresów. Szacowano parametry modeli beta konwergencji absolutnej i warunkowej¹⁹ ze stałymi czasowymi efektami bez. W tabeli 5 przedstawiono otrzymane wyniki. Nie udało się uzyskać modeli o istotnych na poziomie 0,05 wartościach parametru b, co znacznie obniża ich wartość interpretacyjną.

Tym niemniej warto poświęcić nieco uwagi otrzymanym wynikom. Znaki oszacowanych parametrów (choć nieistotne) są takie same jak w modelach przekrojowych, a więc potwierdzają fakt beta konwergencji w latach 2001–2007 oraz beta dywergencji w latach 2008–2012. Różne są oczywiście roczne prędkości konwergencji (dywergencji), choć różnice nie przekraczają 2,2 punktu procentowego. Potwierdza się też spostrzeżenie, że modele panelowe dają wyższe oceny β , ale tylko w przypadku konwergencji; w przypadku dywergencji jest odwrotnie. W modelach konwergencji warunkowej jako zmienne objaśniające znalazły się zmienne opisujące sytuację na rynku pracy, co oznacza, że zmiany PKB *per capita* w podregionach zależą także od lokalnych rynków pracy (zapewne występuje też zależność odwrotna).

Zakończenie

Realizacja polityki spójności od 2004 r., której podstawowym celem jest zmniejszanie dysproporcji regionalnych, nie spowodowała dotychczas konwergencji województw, chociaż nieco zmniejszyła dywergencję²⁰. Dotyczy to także województwa lubelskiego, w którym w latach 2010–2012 tempo wzrostu gospodarczego było nieznacznie wyższe niż przeciętnie w kraju. Przeprowadzone badania pokazały jednak, że ten wzrost wynikał przede wszystkim ze znacznie szybszego rozwoju charakteryzującego się najwyższym PKB *per capita* lubelskiego podregionu metropolitalnego; pozostałe – znacznie biedniejsze podregiony notują niższe tempo wzrostu, co prowadzi do beta- i sigma-dywergencji. Tym samym nawiązując do prowadzonej dyskusji o „Europie dwóch prędkości” można mówić, oczywiście z pełną świadomością różnicy w skali problemów, o „województwie dwóch prędkości”. Tak więc o ile zauważalne są pierwsze pozytywne symptomy polityki spójności wobec województwa lubelskiego (realizowanej zwłaszcza poprzez strategię rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej oraz stra-

¹⁹ Między innymi liczby bezrobotnych, liczby podmiotów gospodarczych, stopy wynagrodzeń, stopy produkcji.

²⁰ Zdaniem Kusideł [2013a, s. 193] bez polityki spójności dysproporcje byłyby większe.

tegię rozwoju województwa lubelskiego na lata 2006–2020 [Kawałko 2009]) to negatywnie należy ocenić wewnętrzną politykę spójności regionu. Zdaniem prof. Krystyny Iglickiej-Okólskiej „Polska silna będzie tylko wtedy, gdy wprowadzona zostanie zasada zrównoważonego rozwoju wszystkich regionów. Tymczasem sztucznie próbuje się wytworzyć centrum i peryferie, którymi stała się ściana wschodnia. Bezrefleksyjnie promuje się model rozwoju polaryzacyjno-dyfuzyjny, który polega na pobudzaniu rozwoju jedynie dużych centrów, a pozostawianiu samej sobie reszty” [Mazur 2014, s. 2].

Dywergencja rozwoju wewnętrznego województwa ma też wpływ na pogłębianie różnic na regionalnym rynku pracy.

Oczywiście można za Williamsonem sformułować tezę, że zjawisko konwergencji wewnętrznej wystąpi dopiero na wyższych etapach rozwoju gospodarki regionu. Ale zdaniem autorów, bez jednoznacznie ukierunkowanej na spójność wewnętrzną polityki intraregionalnej będzie to bardzo trudne, albo wręcz niemożliwe.

Bibliografia

- Arellano M., Bover O. (1995), *Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models*. „Journal of Econometrics”, nr 68(1), s. 29–51.
- Bal-Domańska B. (2011), *Ekonometryczna identyfikacja β konwergencji regionów szczebla NUTS 2 Państw Unii Europejskiej*. „Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica”(253), s. 9–23.
- Barro R.J. (1991), *Economic-Growth in a Cross-Section of Countries*. „Quarterly Journal of Economics”, nr 106(2), s. 407–443.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X. (1992), *Convergence*. „Journal of Political Economy”, nr 100(2), s. 223–251.
- Baumol W.J. (1986), *Productivity Growth, Convergence, and Welfare – What the Long-Run Data Show*. „American Economic Review”, nr 76(5), s. 1072–1085.
- Blundell R., Bond S. (1998), *Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models*. „Journal of Econometrics”, nr 87(1), s. 115–143.
- Cierpiął-Wolan M., Jeznach M. (2014), *Szybkie szacunki PKB a jakość i wiarygodność danych*. „Wiadomości Statystyczne”, nr 59(2), s. 1–16.
- Dańska-Borsiak B. (2011), *Konwergencja czy dywergencja polskich województw? Zastosowanie dynamicznych modeli panelowych*. „Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica”(253), s. 41–54.
- Duro J.A. (2004), *Regional Income Inequalities in Europe: An Updated Measurement and Some Decomposition Results*. www.ecap.uab.es, Universitat Autònoma de Barcelona, [at:] <http://www.ecap.uab.es/repec/doc/wpdea0411.pdf>.

- Hajduga P. (2014), *Strategiczne kierunki rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020 w kontekście programowania polityki spójności na lata 2014–2020*. „Barometr Regionalny. Analizy i Prognozy”, nr 12(2), s. 65–72.
- Hansen L.P. (1982), *Large Sample Properties of Generalized-Method of Moments Estimators*. „Econometrica”, nr 50(4), s. 1029–1054.
- Herbst M., Wójcik P. (2012), *Wzrost gospodarczy i dywergencja poziomów dochodu w polskich podregionach – niektóre determinanty i efekty przestrzenne*. „Ekonomista”(2), s. 175–201.
- Jóźwik B. (2012), *Economic Convergence in the Regions of the European Union Member States of Central and Eastern Europe*. „Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej”, nr 10(6), s. 79–98.
- Jóźwik B., Ponikowski H. (2014), *Real Convergence, Economic Crises and EU Cohesion Policy*. 2014 Cambridge Business & Economics Conference (CBEC), 2014.07.1–2, Cambridge, UK.
- Kawałko B. (2009), *Nowy model formułowania strategii rozwoju województwa lubelskiego wobec wyzwań polityki spójności unii europejskiej po 2013 roku*. „Barometr Regionalny. Analizy i prognozy”, nr 2(16), s. 29–54.
- Kliber P. (2007), *Ekonometryczna analiza konwergencji regionów Polski metodami panelowymi*. „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 1(27), s. 74–87.
- Kormendi R.C., Meguire P.G. (1985), *Macroeconomic Determinants of Growth – Cross-Country Evidence*. „Journal of Monetary Economics”, nr 16(2), s. 141–163.
- Kowerski M. (2003), *Podział województwa lubelskiego na podregiony typu NUTS 3 w świetle doświadczeń Unii Europejskiej*. „Barometr Regionalny. Kwartalnik Społeczno-Gospodarczy”, nr 3, s. 13–20.
- Kowerski M. (2013), *The Economic Sentiment Index as a Tool of Estimation of the Growth Rate of GDP in Regions. An Example of the Lubelskie Voivodship*. „Barometr Regionalny. Analizy i Prognozy”, nr 11(1), s. 57–63.
- Kufel T. (2011), *Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL*. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kusideł E. (2013a), *Konwergencja gospodarcza w Polsce i jej znaczenie w osiąganiu celów polityki spójności*. Łódź, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kusideł E. (2013b), *Prognozy konwergencji gospodarczej województw Polski do roku 2020*. „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”(285), s. 55–64.
- Kutan A.M., Yigit T.M. (2004), *Nominal and Real Stochastic Convergence of Transition Economies*. „Journal of Comparative Economics”, nr 32(1), s. 23–36.
- Maddala G.S. (2006), *Ekonometria*. M. Gruszczyński, E. Tomczyk i B. Witkowski (tłum.), Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Mankiw N.G., Romer D., Weil D.N. (1992), *A Contribution to the Empirics of Economic-Growth*. „Quarterly Journal of Economics”, nr 107(2), s. 407–437.
- Markowska-Przybyła U. (2010), *Konwergencja regionalna w Polsce w latach 1999–2007*. „Gospodarka Narodowa”(11/12), s. 86–110.
- Martin P. (2005), *The Geography of Inequalities in Europe*. „Swedish Economic Policy Review”(12), s. 83–108.
- Mátyás L.s., Sevestre P. (red.) (2008), *The Econometrics of Panel Data. Fundamentals and Recent Developments in Theory and Practice*. Advanced Studies in Theoretical and Applied Econometrics, t. 46, New York, Springer.
- Mazur M. (2014), *Wschód starzeje się. Rozmowa tygodnia z prof. dr hab. Krystyną Iglicko-Okólską, demografem, rektorem Uczelni Łazarskiego w Warszawie*. „Tygodnik Zamojski” z 2014.12.10-16.
- Modranka E. (2012), *Zastosowanie modeli panelowych w analizie warunkowej konwergencji typu β z uwzględnieniem zależności przestrzennych*. „Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych / Szkoła Główna Handlowa”(26), s. 61–72.
- Nakamura H. (2001), *An Empirical Reexamination of the Solow Growth Model*. „Journal of the Japanese and International Economies”, nr 15(3), s. 323–340.
- Okun A.M. (1962), *Potential GNP: Its Measurement and Significance*. „Proceedings of the Business and Economic Statistics Section of the American Statistical Association”, s. 89–104.
- Próchniak M. (2006), *Realna konwergencja typu beta (β) i sigma (σ) w świetle badań empirycznych*. „Zeszyty Naukowe / Szkoła Główna Handlowa. Kolegium Gospodarki Światowej”(20), s. 74–91.
- Próchniak M. (2011), *Realna konwergencja w krajach Unii Europejskiej: Próba szacunków funkcji produkcji*. „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego / Szkoła Główna Handlowa”(87), s. 165–196.
- Sala-i-Martin X.X. (1990), *On Growth and States*. Harvard University, Cambridge.
- Sala-i-Martin X.X. (1996), *Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence*. „European Economic Review”, nr 40(6), s. 1325–1352.
- Sawicz B. (b.r.), *Real Convergence of the Central and Eastern European Regions and the European Union?* csm.org.pl, Centrum Stosunków Międzynarodowych, [@:] <http://csm.org.pl/pl/biuletyn-europy-srodkowej-i-wschodniej>.
- Tkaczyński J.W., Świsłak M. (2013), *Encyklopedia polityki regionalnej i funduszy europejskich*. Unia Europejska, Warszawa, Wydawnictwo C.H. Beck.
- Wawrowski Ł. (2014), *Wykorzystanie metod statystyki małych obszarów do tworzenia map ubóstwa w Polsce*. „Wiadomości Statystyczne”, nr 59(9), s. 46–56.

-
- Williamson J.G. (1965), *Regional Inequality and the Process of National-Development – a Description of the Patterns*. „Economic Development and Cultural Change”, nr 13(4), s. 1–84.
- Wooldridge J.M. (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge, MA, MIT Press.

Współczesne wyzwania rozwoju regionalnego, a potencjał społeczno-gospodarczy miast grodzkich makroregionu wschodniego

Modern regional development challenges and the socio- economic potential of town district belonging to East macro- region of Poland

Iwona Koza

dr, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Chełmie, Instytut Matematyki i Informatyki

Streszczenie

Zarówno w gospodarce polskiej, jak i globalnej, kapitał, obok ziemi i pracy, jest jednym z trzech fundamentalnych czynników. Współcześnie, zarówno w kontekście oceny sytuacji przedsiębiorstw, kierowania społecznościami samorządowymi, czy oceniania efektywności inwestycji, pojęcie kapitału bardzo mocno ogniskuje się wokół samego kapitału intelektualnego, rozumianego jako bieżący, lub potencjalny zasób tworzenia, lub powiększania bogactwa danej jednostki gospodarczej, wspólnoty, czy narodu. W tym kontekście warto przeanalizować zasadność tezy mówiącej o ekspansywnej rzeczywistości polskich wspólnot grodzkich. W ciągu ostatnich 10 lat, w makroregionie wschodnim, po początkowych spadkach wartości charakterystyk odnoszących się do kapitału intelektualnego, nastąpiła ich znaczna poprawa. Jednocześnie produkt krajowy brutto per capita w omawianym makroregionie rokrocznie zwiększał swoją wartość. Warto zatem utrzymywać i pomnażać tempo zmian w sferze społeczno-gospodarczej, opierając się przy tym na spójnych, harmonijnych i innowacyjnych strategiach rozwoju doceniających potencjał intelektualny danych społeczności.

Słowa kluczowe: makroregion, miasta grodzkie, rozwój, potencjał społeczno-gospodarczy

Summary

Today, however, the concept of capital strongly focuses on intellectual capital, understood as the current or potential creative resource, or the increase in the wealth of a community. In this context, it is worth to examine the legitimacy of thesis about the expansive reality of Polish town districts. Over the past 10 years, in East macro-region, there has been a significant improvement of characteristics relating to intellectual capital. At the same time, gross domestic product per capita in the macro-region annually increased its value. It is, therefore, necessary to maintain and multiply the rate of change in the socio-economic sphere, based on a coherent, harmonious and innovative development strategies, evaluating intellectual potential of the communities.

Keywords: macroregion, town districts, development, socio-economic potential

Wprowadzenie

Rozwój gospodarczy, będący składową procesy ewolucji gospodarczej, oznacza przechodzenie na coraz wyższe, bardziej zróżnicowane i bardziej złożone poziomy. Jest on wynikiem zmian ilościowych i postępu jakościowego w systemach gospodarczych, społecznych i przyrodniczych¹. Rozwój jest fundamentalnym założeniem funkcjonowania gospodarek. Wysoki poziom rozwoju gospodarczego zazwyczaj stwarza warunki umożliwiające zapewnienie wyższego poziomu życia mieszkańców, rozumianego, jako stopień zaspokojenia potrzeb różnego rodzaju dobrami, w tym o charakterze materialnym, kulturowym, edukacyjnym, związanymi z ochroną zdrowia, bezpieczeństwem. Jednocześnie rozwojowi gospodarczemu może towarzyszyć szereg negatywnych skutków, jak chociażby degradacja środowiska, wysoki poziom zanieczyszczenia. Ponadto, jednym z kluczowych zadań zrównoważonego rozwoju jest równomierny rozwój gospodarczy wszystkich regionów². U jego podstaw leży przestrzeń tworzona poprzez zdarzenia i procesy o charakterze politycznym i ekonomicznym oraz społecznym i demograficznym, przy czym zjawiska ludnościowe stanowią szczególnie czynnik przemian gospodarczych. Dlatego ludność stanowi podmiot, środek i ostateczny cel działalności gospodarczej³.

Problematyka kapitału intelektualnego, podobnie jak i problematyka rozwoju lokalnych wspólnot, są to stosunkowo młode dziedziny ekonomii i gospodarki przestrzennej, które nie mają jeszcze własnej, autonomicznej teorii. Jednakże wspólnoty lokalne odgrywają podstawową rolę w systemie gospodarczym i społecznym kraju. Stanowią one miejsca koncentracji zasadniczej aktywności gospodarczej. Bowiem to w nich inicjuje się potencjał związany z rozwojem gospodarczym, wzorcami zatrudnienia i konsumpcji oraz wszystkimi innymi aspektami charakteryzującymi rzeczywistość gospodarczą⁴.

Ważnym czynnikiem rozwoju są zasoby siły roboczej i związany z nimi kapitał intelektualny. W zrównoważonym rozwoju jest to jeden z elementów wzajemnie

¹ Z. Strzelecki (red.), *Gospodarka regionalna i lokalna*, WN PWN, Warszawa 2008, s. 13.

² Więcej na ten temat: R. Grabowski, S. Self, M.P. Shields, *Economic development: a regional, institutional, and historical approach*, M.E. Sharpe, New York 2013, s. 3–55 oraz B. Pawłowska, *Zrównoważony rozwój na tle współczesnych procesów społeczno-gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, s. 17–70.

³ Szerzej: G. Ekiert, D. Ziblatt, *Democracy in central and eastern Europe one hundred years on*, "East European politics and societies", 27/2013 oraz O. Erstad, J. Sefton-Green, *Intellectual capital*, Cambridge University Press, Londyn 2012, s. 146–162.

⁴ Na podstawie: Z. Antczak, op. cit., s. 91–117; S. Dolata (red.), *Funkcjonowanie samorządu terytorialnego*, Wyd. Uniwersytetu Opolskiego, Opole 1998, s. 396; M. Pięta-Kanurska, *Polityka regionalna i rozwój regionalny*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 9–26.

powiązanych warunków tworzenia dobrobytu, obok tradycyjnych zasobów jak ziemia i kapitał oraz czynników takich jak poziom techniki i zasoby środowiska⁵.

Kapitał intelektualny jest potencjałem wiedzy, umiejętności, zdrowia i witalności zawartym w danym społeczeństwie⁶. Stanowią go wiedza i umiejętności nabyte przez poszczególnych ludzi, jako następstwo inwestycji w oświatę i kształcenie oraz nakładów wpływających na jakość zasobów ludzkich, a ponoszonych na ochronę zdrowia, ochronę środowiska, rozwój kultury, etc. Zatem, na kapitał intelektualny składają się wszelkie wysiłki i cały dorobek pokoleń obecnego i minionych istniejący na danym obszarze⁷. Dlatego rozwój kapitału intelektualnego stanowi kluczową zmienną wyjaśniającą w odniesieniu do konkurencyjności i różnicowań regionalnych. Jednocześnie, między kapitałem intelektualnym a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego zachodzi sprzężenie zwrotne⁸.

Współdziałanie podmiotów w ramach określonego powiatu byłoby impulsem do tworzenia się *local governance*, tj. lokalnych wspólnot samorządowych, angażujących poszczególne podmioty z danego terytorium⁹.

Rozwój gospodarczy w Polsce

Rozwój gospodarczy w Polsce w latach 2007–2013 był wspierany działaniami realizowanymi w ramach dwóch Programów Operacyjnych: Innowacyjna Gospodarka oraz Kapitał Ludzki, bezpośrednio nakierowanymi na ludzki i strukturalny wymiar kapitału intelektualnego¹⁰. Programowanie środków unijnych na lata 2014–2020¹¹ ukierunkowano w ten sposób, że większość ustalonych na te lata priorytetów, związana była i nadal wiąże się bezpośrednio z oddziaływaniem na

⁵ Szerzej o powyższych zagadnieniach: H. Skłodowski, E. Stawasz (red.), *Psychologiczne wyznaczniki efektywności poszukiwania pracy i samozatrudnienia w regionach zmarginalizowanych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2007, s. 21 i n. oraz E. Kwiatkowski (red.), *Zróżnicowanie rozwoju polskich regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008, s. 13–24, 91–108.

⁶ S.R. Domański, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, WN PWN, Warszawa, 1993, s. 16.

⁷ Por. K. Paják (red.), *Gospodarka rynkowa w Polsce – 20 lat transformacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań, 2009, s. 137.

⁸ Szerzej: S. A. Nyce, S. J. Schieber, *The economic implications of aging societies*, Cambridge University Press, Londyn 2005, s. 212–231 oraz P. A. Moss, D. C. Pullin, J. P. Gee, E. H. Haertel, L. J. Young, *Assessment, equity, and opportunity to learn*, Cambridge University Press, Londyn 2008, s. 333–352.

⁹ Szerzej: E. Ostrom, *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 2008, s. 61–110; J. I. Porras, J. Collins, *Building your company's vision*, Harvard Business Review, wrzesień – październik 1996; B. Dolnicki (red.), *Partycypacja społeczna w samorządzie terytorialnym*, Wydawnictwo LEX, Warszawa 2014, s. 44–57.

¹⁰ Szerzej: *Strategia Rozwoju Kraju 2007–2015*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.

¹¹ Szerzej: *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010–2020*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2009.

poszczególne wymiary kapitału intelektualnego, a pozostałe, w sposób pośredni mają tworzyć sprzyjające warunki dla jego akumulacji. Godny uwagi jest fakt, że działania koncentrują się wokół wymiarów szczególnie istotnych w relacjach kapitału intelektualny – konkurencyjność. Dotyczą one bowiem kapitału ludzkiego i strukturalnego, ale także dbają o rozwój kapitału społecznego, świadczą o tym m.in. priorytety dotyczące wzrostu innowacyjności gospodarki, efektywnego wykorzystania zasobów ludzkich i budowania kapitału społecznego. Na okres 2014–2020 przewidziano również nowy instrument europejskiej polityki spójności, jakim jest rozwój lokalny kierowany przez społeczność.

Mimo wszystko, na tle krajów rozwiniętych Polska należy do państw o najniższym poziomie PKB per capita oraz o najniższych wartościach indeksu KI (Knowledge Index), który można traktować jako przybliżoną miarę kapitału intelektualnego¹². W komentarzach mówi się o zbyt wolnej dynamice dokonującej się modernizacji technologicznej, ale także w sferze instytucjonalnej oraz społecznej i kulturowej w polskiej gospodarce. Aktualny poziom i struktura kapitału intelektualnego są istotną barierą dla rozwoju.

Jeśli chodzi o polską strukturę samorządową, w oparciu o koncepcję samorządności zawartą w Europejskiej Karcie Samorządu Lokalnego¹³, na szczeblu lokalnym występują trzy rodzaje wspólnot¹⁴: powiaty ziemskie¹⁵, powiaty grodzkie oraz gminy¹⁶. Wprawdzie wyniki analizy statystycznej sytuacji polskich wspólnot samorządowych obrazują ich mało optymistyczną sytuację finansową¹⁷. Jednak, bardzo prorozwojowe nastawienie mają te wspólnoty samorządowe w Polsce, jakimi są powiaty grodzkie, inaczej określane miastami na prawach powiatów. W związku z tym, to właśnie te organizmy będą poddane dalszej analizie w poniższym referacie. Warto, bowiem, zastanowić się jakie czynniki mają wpływ na taki stan rzeczy¹⁸.

Dla tak uporządkowanej tematyki referatu, postawiona jest teza o ekspansywnej rzeczywistości polskich wspólnot grodzkich. Wszakże, w ciągu ostatnich 10 latach, w dużej mierze za sprawą funduszy z UE, nastąpiła znaczna poprawa wartości charakterystyk odnoszących się do kapitału intelektualnego¹⁹.

¹² Więcej informacji uzyskać można na portalu internetowym: <http://www.oecd.org/poland/>

¹³ Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, Dz.U.1994.124.607 z późn. zm.

¹⁴ Ustawa z dnia 24 lipca 1998 roku o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa, Dz.U. z 1998 roku nr 96, poz. 603 z późn. zm.

¹⁵ Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie powiatowym, Dz.U. 1998 nr 91 poz. 578 z późn. zm.

¹⁶ Ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym, Dz.U. 1990 nr 16 poz. 95 z późn. zm.

¹⁷ Por. I. Koza, *Aspekty ekonomiczne funkcjonowania powiatów ziemskich w Polsce*, niepublikowana rozprawa doktorska obroniona w Instytucie Zarządzania Ryzykiem Akademii Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie w dniu 26. 09. 2013.

¹⁸ Por. Z. Strzelecki (red.), op. cit., s. 222

¹⁹ Szerzej: <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl>, dostęp w dn. 28. 11. 2014

Narzędzie badawcze

Rozwój lokalny i regionalny to stosunkowo młode dziedziny ekonomii i gospodarki przestrzennej, które nie mają jeszcze własnej, autonomicznej teorii. Ten specyficzny rodzaj działalności, służący w gruncie rzeczy rozwojowi oraz usprawnianiu organizacji działań na rzecz kształtowania przestrzeni, struktury i funkcjonowania lokalnego oraz terytorialnego systemu społecznego, korzysta w sferze rozważań teoretycznych z dorobku ogólnej teorii rozwoju gospodarczego, czy teorii ekonomii oraz teorii gospodarki przestrzennej²⁰.

Obszarem badawczym niniejszego referatu jest makroregion wschodni naszego kraju. W jego skład wchodzi województwa: podlaskie, lubelskie, podkarpackie i świętokrzyskie. Makroregion ze względu na potencjał do dynamicznego rozwoju jest uważany za pozostający w tyle na tle pozostałych regionów w kraju oraz innych regionów europejskich. Tym ciekawszymi mogą okazać się wyniki badania potencjału społeczno-gospodarczego miast grodzkich leżących na terenie tego makroregionu.

W oparciu o powyższe założenia, zbudowana jest tematyka poniższego referatu. W pierwszym rzędzie dobrane będzie odpowiednie narzędzie badawcze złożone z zestawu indeksów statystycznych. Dla potrzeb analitycznych, ustalona będzie także średnia krajowa wielkość badanych indeksów. Korzystając z niego przeprowadzona będzie charakterystyka miast grodzkich wchodzących w skład makroregionu wschodniego²¹. Zwieńczenie treści referatu stanowić będą wnioski, aplikacja których może posłużyć dla dalszej polityki regionalnej w badanych wspólnotach samorządowych.

Okres badania dotyczy zasadniczo ostatnich 10 lat funkcjonowania polskich samorządów, tj. lat 2004–2013.²² Biorąc pod uwagę okres, którego analizy będą dotyczyć, będzie to analiza retrospektywna (ex post), zawierająca ocenę wyników działań podejmowanych w przeszłości, a będąca punktem wyjścia dla zamierzeń bieżących i przyszłościowych²³.

Badanie prawidłowości zachodzących w zjawiskach i procesach masowych umożliwiając w szczególności metody taksonomiczne²⁴. Aby można było stosować

²⁰ Szerzej: A. Klasik, *Gospodarka regionalna w teorii i praktyce*, Porace naukowe AE we Wrocławiu, nr 734, Wrocław 1996, s. 10 i n.

²¹ Pominęte będą dane odnoszące się do Warszawy, ze względu na jej stołeczną specyfikę. Wartości indeksów statystycznych osiągnięte przez Warszawę, w każdym roku i pod każdym względem, znacznie przekraczają wartości indeksów osiąganych przez inne miasta grodzkie. Ich pominięcie podnosi czytelność, zarówno porównań analitycznych, jak i wykresów.

²² Dla niektórych indeksów możliwe było pozyskanie danych z krótszych okresów czasu.

²³ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, WN PWN, Warszawa, 1997, s. 17

²⁴ Termin „taksonomia” wywodzi się z połączenia dwóch słów języka greckiego: taksis – „uporządkowanie” + nomos – „prawo”, „zasada”; za: M.G. Kendall, W. R. Buckland, *Słownik terminów statystycznych*, PWE, Warszawa 1986, s. 194..

metodę taksonomiczną, muszą być spełnione dwa warunki: po pierwsze – zjawiska wytypowane jako cechy muszą być ilościowo wymierne, po drugie – muszą być zagwarantowane wiarygodne dane statystyczne reprezentujące wartości cech w odpowiednim przekroju terytorialnym²⁵.

Najpopularniejsza, taksonomiczna metoda różnic przeciętnych (nazwana metodą Czekanowskiego od nazwiska jej twórcy) polega na łączeniu w grupy elementów większej zbiorowości. Łączy się elementy, które w porównaniu z innymi charakteryzują się mniejszymi różnicami przeciętnymi w zakresie szeregu równocześnie uwzględnionych cech. Inaczej mówiąc, jest to klasyfikacja jednostek (w tym przypadku przestrzennych) pewnej zbiorowości ze względu na kilka celowo dobranych cech. Natomiast ze względu na przyjętą metodę badań²⁶, postawiono na analizę kompleksową polegającą na przeprowadzeniu oceny rzeczywistości z punktu widzenia powiązań i zależności występujących między zjawiskami gospodarczymi; zawiera ona całościowe spojrzenie na działalność jednostki gospodarczej i jest narzędziem poznania i oceny zjawisk gospodarczych; dostarcza uporządkowanych obserwacji wyrażonych we wskaźnikach, wraz z zależnościami przyczynowo-skutkowymi między tymi zjawiskami²⁷.

Do oceny specyfiki kapitału intelektualnego badanych wspólnot samorządowych wykorzystano dane z Głównego Urzędu Statystycznego²⁸, pogrupowane w podzbiory pozwalające oszacować poziom rozwoju społeczno-gospodarczego wspólnot samorządowych, tj.:²⁹

1. Rozwój gospodarczy:

- Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach (ceny bieżące; bez podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących do 9 osób) na 1 mieszkańca w wieku produkcyjnym
- Wartość kapitału zagranicznego spółek na 1 mieszkańca w wieku produkcyjnym

²⁵ Por. A. Fajfer, *Region ekonomiczny i metody analizy regionalnej*, PWE, Warszawa 1966, s. 48 i nast. oraz Cz. Bywalec, L. Rudnicki, *Konsumpcja*, PWE, Warszawa 2002.

²⁶ M. Dylewski, B. Filipiak, M. Gorzałczyńska-Koczkodaj, *Analiza finansowa w jednostkach samorządu terytorialnego*, Municipium, Warszawa 2004, s. 14

²⁷ Por. E. Kwiatkowski (red.), op. cit. oraz M. Czermińska, *Zastosowanie metod taksonomicznych w klasyfikacji krajów Unii Europejskiej z punktu widzenia poziomu ich rozwoju gospodarczego*. "Zeszyty Naukowe" Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2002, nr 575, s. 149–157.

²⁸ Pozyskiwanie danych z Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego, http://stat.gov.pl/bdl/app/wskazniki_zr, zakończono w dniu 25.11.2014, poza indeksem odnoszącym się do frekwencji w wyborach samorządowych, które to dane do dnia 17.04.2015 nie ukazały się na stronie Państwowej Komisji Wyborczej, <http://wybory2014.pkw.gov.pl/pl/frekwencja/województwa/index>.

²⁹ Podobne ujęcie tematu: E. Ostrom, *A Behavioral Approach to the Rational Choice. Theory of Collective Action*, *The American Political Science Review*, nr 1 z 1998 roku, s. 1–22; M. G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2014, s. 276–295; M. G. Woźniak (red.), *Gospodarka Polski 1990–2011*, t. 2, WN PWN, Warszawa 2013, s. 331 i n. oraz *Ranking miast powiatowych*, „Polityka”, nr 45/2014.

2. Zatrudnienie:

- Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 100 osób w wieku produkcyjnym

3. Włączenie społeczne:

- Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto (podmioty gospodarcze powyżej 9 osób)
- Udział długotrwale bezrobotnych (dłużej niż 1 rok) w bezrobotnych zarejestrowanych ogółem

4. Demografia:

- Przyrost naturalny na 1000 ludności
- Saldo migracji na pobyt stały osób w wieku produkcyjnym na 10 tys. ludności w wieku produkcyjnym

5. Zmiany klimatu i energia:

- Zużycie energii elektrycznej na 1 mieszkańca

6. Transport:

- Długość dróg publicznych lokalnych o nawierzchni twardej na 100 km²

7. Otwartość i uczestnictwo:

- Liczba zarejestrowanych fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 10 tys. mieszkańców

8. Instrumenty ekonomiczne:

- Środki z Unii Europejskiej na finansowanie programów i projektów unijnych pozyskane przez gminy i powiaty w przeliczeniu na 1 mieszkańca

Do opisu struktury statystycznej powyższych charakterystyk wspólnot samorządowych wykorzystane będą takie miary, jak: średnia arytmetyczna wartości osiągniętej w poszczególnych latach oraz łańcuchowe indeksy dynamiki, liczone rok do roku i średnia geometryczna obrazująca przyrost wartości w roku ostatnim w odniesieniu do roku pierwszego³⁰. Dobrane metody analityczne pozwolą na rzetelny wgląd w procesy rozwojowe³¹.

Badania analityczne zakończą się zestawieniem wyników, zarówno w formie liczbowej, graficznej, jak i opisowej. Forma liczbową pomoże uporządkować informacje na temat przebiegu najważniejszych badanych zjawisk w czasie i w przestrzeni.³² Z kolei forma graficzna pozwoli na przedstawienie zmian zaobserwowanych w badanych charakterystykach za pomocą wykresów radarowych. Wreszcie

³⁰ Więcej informacji: S. Forlicz (red.), *Metody ilościowe w ekonomii*, Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2008, s. 219–232 oraz A. Zeliaś, *Metody statystyczne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 37–77. Dwie ostatnie miary, w rozumieniu statystycznym są liczbami względnymi charakteryzującymi zmiany poziomu zjawisk zachodzące w określonym czasie, czyli indeksami. Por. I. Timofiejuk, M. Lasek, M. Pęczkowski, *Miary statystyczne*, GUS, Warszawa 1997, s. 176–178 oraz S. Nowak (red.), *Metody badań socjologicznych*, PWN, Warszawa 1970, s. 247 i n.

³¹ Z. Strzelecki (red.), op. cit., s. 15, 39

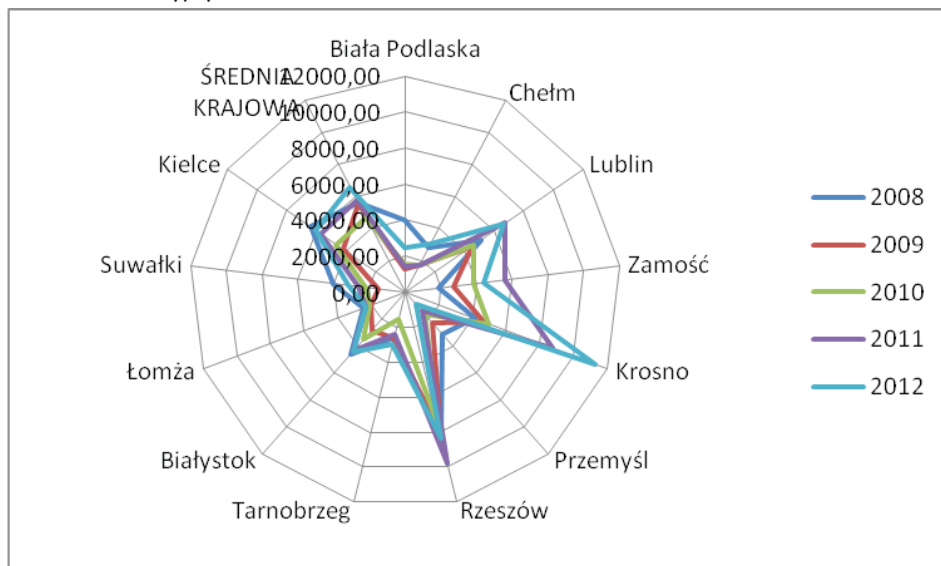
³² Ze względu na wymogi edytorskie, dane liczbowe nie będą prezentowane w treści artykułu.

forma opisowa posłuży do wyrażenia ocen i opinii oraz sformułowania diagnoz i wniosków.

Nakłady inwestycyjne

Punktem wyjścia do charakterystyki czynników sprzyjających budowie harmonijnego rozwoju jest poziom rozwoju danej wspólnoty samorządowej.

Wykres I. Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach na 1 mieszkańca w wieku produkcyjnym



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z z Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego, http://stat.gov.pl/bdl/app/wskazniki_zr.

W jeśli chodzi o nakłady inwestycyjne, na 1 mieszkańca w wieku produkcyjnym, po początkowej tendencji spadkowej, z roku na rok utrwał się trend wzrostowy. Było to widoczne zwłaszcza w Rzeszowie i w Krosnie. W Lublinie oraz Rzeszowie wartości tego indeksu znacznie przekraczały średnią krajową. (Por. Wykres I.)

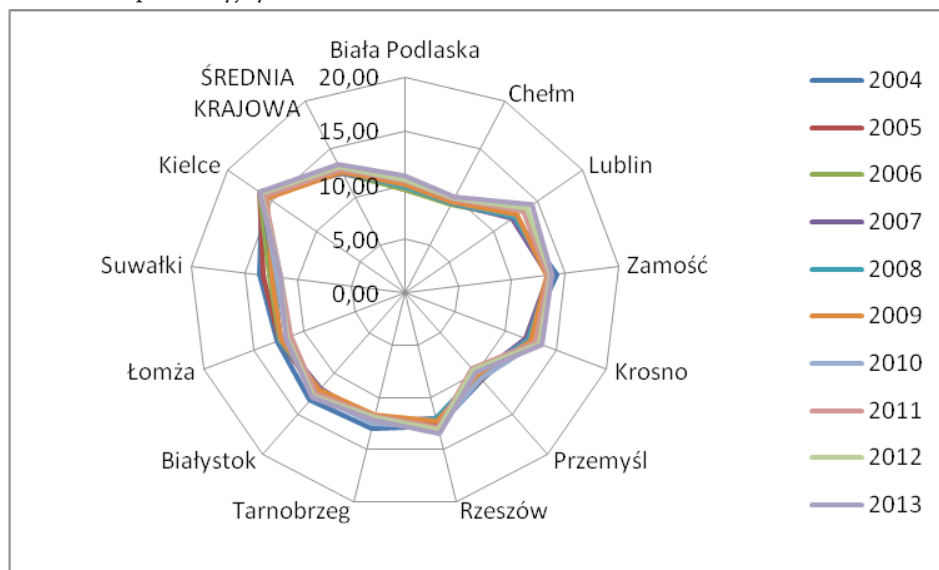
Wykres II. Wartość kapitału zagranicznego spółek na 1 mieszkańca w wieku produkcyjnym

Źródło: Jak wyżej.

Podobnie wartość kapitału zagranicznego spółek, liczona na 1 mieszkańca w wieku produkcyjnym, była co roku coraz wyższa. Dotyczyło to zwłaszcza Kielc. We wszystkich miastach makroregionu wschodniego wartości tego indeksu były niższe od średniej krajowej. (Por. Wykres II.)

Zatrudnienie

Wykres III. Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 100 osób w wieku produkcyjnym



Źródło: Jak wyżej.

Zatrudnienie w każdym z miast makroregionu wschodniego, z roku na rok zwiększało się. Było to widoczne zwłaszcza w Kielcach. W większości miast makroregionu wschodniego wartości tego indeksu znacznie przekraczały średnią krajową. (Por. Wykres III.)

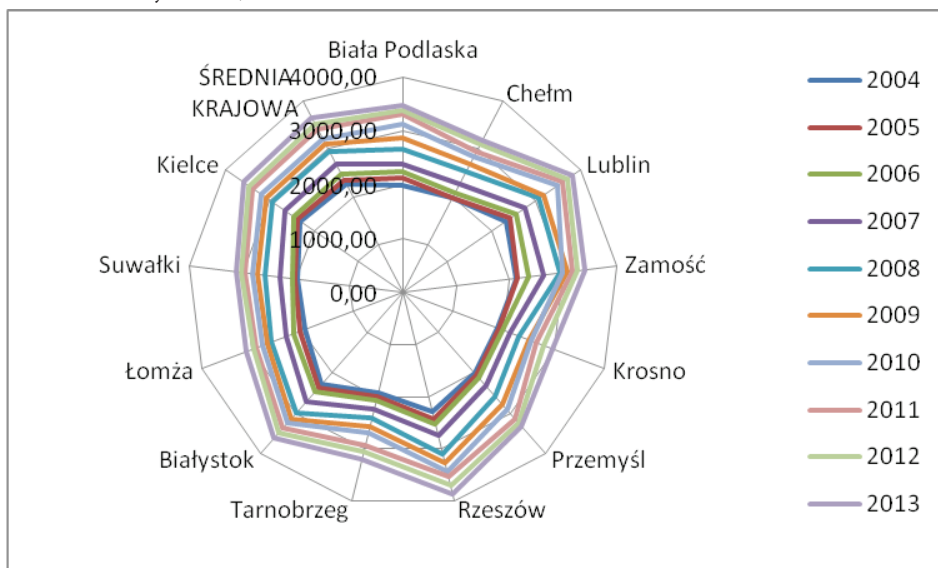
Włączenie społeczne

Wykluczenie i nierówność społeczna to sytuacja uniemożliwiająca lub znacznie utrudniająca jednostce lub grupie pełnienie ról społecznych (rodzinnych, zawodowych, obywatelskich, towarzyskich), korzystanie z dóbr publicznych i infrastruktury społecznej, gromadzenie zasobów i zdobywanie dochodów w godny sposób. Problem marginalizacji społecznej stanowi podstawową barierę wzrostu gospodarczego i harmonijnego rozwoju. Natomiast koncepcja włączenia społecznego zakłada stworzenie społeczeństwa opartego na integracji społecznej, uwzględniającego solidarność między pokoleniami oraz w ramach pokoleń,

a także zagwarantowanie poprawy jakości życia obywateli, które są podstawą dobrobytu społecznego³³.

Indeksem statystycznym dającym informację w tym zakresie jest przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto.

Wykres IV. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto (podmioty gospodarcze powyżej 9 osób)



Źródło: Jak wyżej.

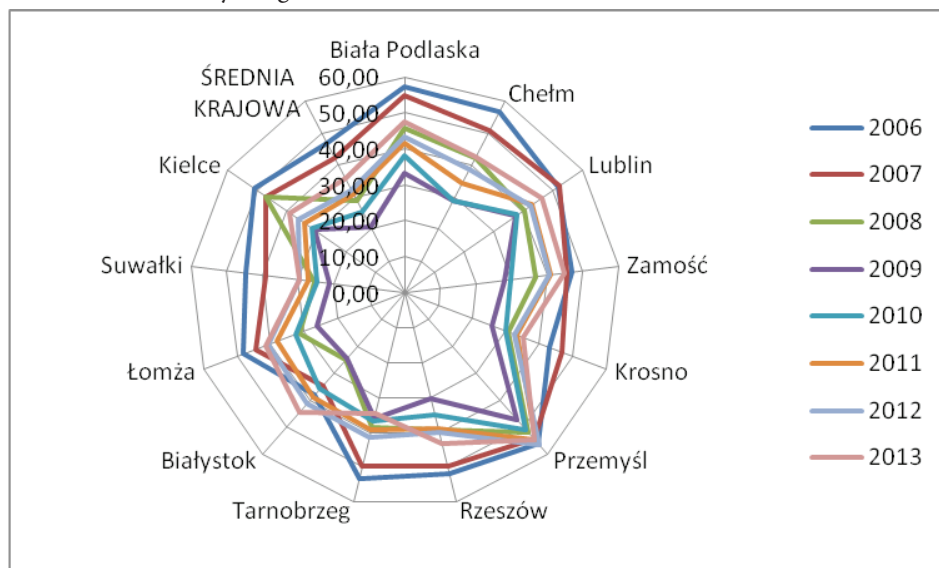
Jeśli chodzi o miasta makroregionu wschodniego, w ostatnim dziesięcioleciu, podobnie jak we wszystkich miastach Polski, jednak zwłaszcza w Lublinie i w Rzeszowie, rokrocznie następował wzrost omawianej wielkości. We wszystkich miastach wojewódzkich wartości tego indeksu przekraczały średnią krajową. (Por. Wykres IV.)

Dostęp do rynku pracy w kontekście włączenia społecznego oznacza ponadto, że każdy obywatel wykazujący chęć zatrudnienia powinien mieć możliwość znalezienia pracy odpowiadającej jego kwalifikacjom zawodowym. Miejsce zaj-

³³ Szerzej o powyższych zagadnieniach: R. Lew-Starowicz, K. Lorecka, *Włączenie cyfrowe – droga do reintegracji społecznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013, s. 16 i n. oraz I. E. Kotowska, *Rynek pracy i wykluczenie społeczne w kontekście percepcji Polaków – diagnoza społeczna 2013*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej: Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa 2014, CD-ROM.

owane na rynku pracy decyduje nie tylko o sytuacji materialnej, ale i statusie społecznym³⁴.

Wykres V. Udział długotrwale bezrobotnych (dłużej niż 1 rok) w bezrobotnych zarejestrowanych ogółem



Źródło: Jak wyżej.

W makroregionie wschodnim, udział długotrwale bezrobotnych początkowo z roku na rok obniżał się, po czym zaczął rokrocznie się zwiększać. Za wyjątkiem Białegostoku, wartości tego indeksu przekraczały średnią krajową. (Por. Wykres V.)

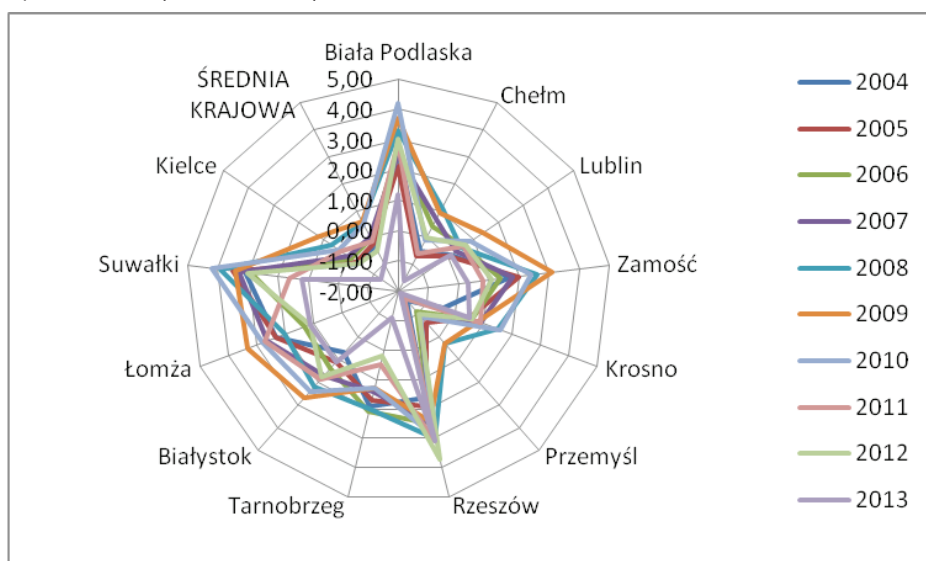
Zmiany demograficzne

W Polsce obserwuje się ponadto nasilenie procesu starzenia demograficznego ludności. Taka sytuacja może wynikać z bardziej świadomego planowania rodziny, lepszej dostępności i jakości usług medycznych, poprawienia się sytuacji materialnej ludności i prowadzenia zdrowszego stylu życia. Postępujący proces starzenia się społeczeństwa wymaga planowania i organizowania takich działań pomocy społecznej, które zabezpieczą różnorodne potrzeby osób zaliczanych do starszej grupy wiekowej oraz zapewnią im odpowiednią opiekę zdrowotną i dostęp do rynku pracy. Stanowi on duże wyzwanie dla polityki socjalnej państwa, w utrzymaniu na stabilnym poziomie finansów publicznych. Zmiany demogra-

³⁴ Więcej na ten temat: A. Barteczek, A. Rączaszek (red.), *Polityka gospodarcza w okresie transformacji i kryzysu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2014, s. 34 i n.; I. E. Kotowska, op. cit. oraz K. Pająk (red.), op. cit., s. 19–32.

ficzne mają zatem istotne znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego³⁵. Jednocześnie, sprawiedliwy podział dochodów, solidarność międzypokoleniowa, a także wzrost poziomu życia, zmniejszenie ubóstwa i wykluczenia społecznego wśród osób starszych zaliczane są do priorytetowych celów zrównoważonego rozwoju³⁶. Podstawową grupę mierników charakteryzujących zmiany demograficzne stanowią te, które służą diagnozie sytuacji i ocenie tendencji w zakresie starzenia demograficznego ludności, na który wpływ ma wiele czynników łącznie, m.in. poziom dzietności, przeciętna długość życia, zjawisko migracji.

Wykres VI. Przyrost naturalny na 1000 ludności



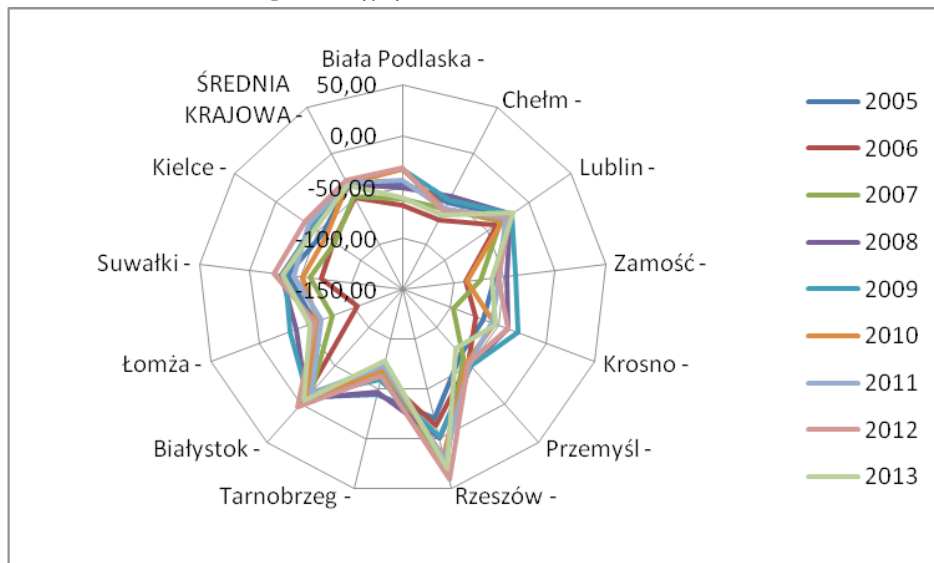
Źródło: Jak wyżej.

W makroregionie wschodnim, w badanym okresie, zanotowano zdecydowanie dodatni przyrost naturalny w pierwszych badanych latach oraz ujemny przyrost naturalny w latach następnych. Saldo migracji rokrocznie zwiększało się. W większości miast grodzkich makroregionu wschodniego wartości tego indeksu znacznie przekraczały średnią krajową. (Por. Wykres VI. oraz VII.)

³⁵ Szerzej o powyższych zagadnieniach: K. Pająk (red.), op. cit., s. 173 i n. oraz A. Gwiazda, *Demograficzne wyzwania XXI wieku: implikacje dla polityki międzynarodowej*, Szkoła Wyższa Prawa i Dyplomacji, Gdynia 2011, s. 56–67.

³⁶ Por. U. Grzega, op. cit., s. 7–158.

Wykres VII. Saldo migracji na pobyt stały osób w wieku produkcyjnym na 10 tys. ludności w wieku produkcyjnym



Źródło: Jak wyżej.

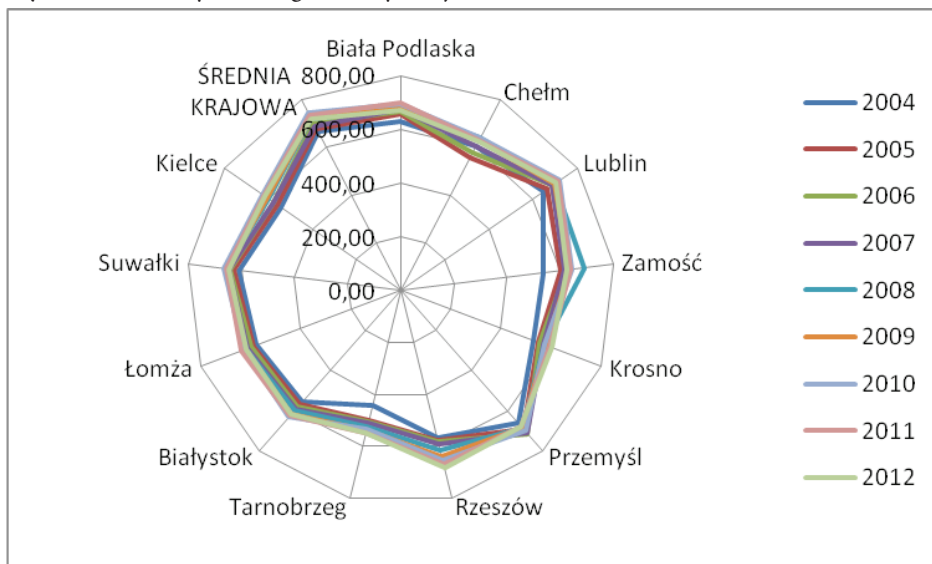
Zapotrzebowanie na energię

Ograniczenie zmian klimatycznych, kosztów tych zmian oraz negatywnych skutków dla środowiska i społeczeństwa jest podstawowym czynnikiem decydującym o możliwości zachowania naszej planety dla przyszłych pokoleń.

Rosnące wraz z rozwojem cywilizacyjnym zapotrzebowanie na energię, przy wyczerpywaniu się jej tradycyjnych zasobów – głównie paliw kopalnych (węgiel, ropa naftowa, gaz ziemny) oraz towarzyszący ich zużyciu wzrost zanieczyszczenia środowiska naturalnego, powoduje zwiększone zainteresowanie wykorzystaniem energii ze źródeł odnawialnych³⁷.

³⁷ Szerzej o powyższych zagadnieniach: P. Kwiatkiewicz (red.), *Bezpieczeństwo energetyczne: rynki surowców i energii – teraźniejszość i przyszłość*, Agencja Reklamowo-Wydawnicza ESUS, Poznań 2014, t. 1 i , s. 11 i n.; t. 2, s. 34 i n.; Cz. Sułkowski (red.), *Problemy teorii i polityki makroekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011, s. 25–66 oraz M. Swora, M. Woszczyk (red.), *W kierunku nowoczesnej polityki energetycznej*, Instytut Obywatelski, Warszawa 2011, s. 23 i n.

Wykres VIII. Zużycie energii elektrycznej na 1 mieszkańca



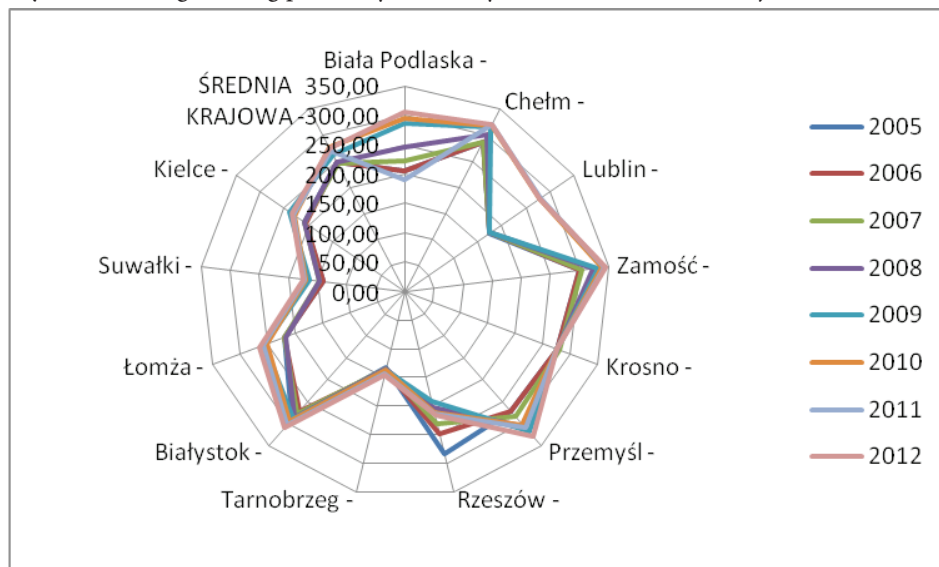
Źródło: Jak wyżej.

Zużycie energii elektrycznej na 1 mieszkańca makroregionu wschodniego miało w badanym okresie spodziewaną tendencję wzrostową. Jednak wartości tego indeksu były niższe od średniej krajowej. (Por. Wykres VIII.)

Transport

Transport jest kluczowym sektorem dla zrównoważonego rozwoju ze względu na korzyści społeczne i ekonomiczne, które dzięki niemu można osiągnąć przy jednoczesnym minimalizowaniu jego niekorzystnych skutków dla społeczeństwa, gospodarki oraz środowiska. Zrównoważony transport uwzględnia kryterium dostępności do usług transportowych zgodnie z wymogiem bezpieczeństwa zdrowotnego i ekologicznego (oddziaływania na ekosystemy) z uwzględnieniem zasady sprawiedliwości międzypokoleniowej, następnie kryterium efektywności ekonomicznej oraz kryterium ograniczania wpływu na środowisko (negatywnych efektów zewnętrznych) i wykorzystanie przestrzeni (gruntów). We współczesnym świecie zapewnianie mobilności oraz dostępności do publicznych dóbr i usług stanowi jedno z kluczowych wyzwań realizacji celów rozwojowych. Zrównoważony system transportowy jest czynnikiem decydującym o atrakcyjności danego terenu dla jego mieszkańców, ale także dla osób go odwiedzających³⁸.

³⁸ Por. U. Grzega, op. cit., s. 7–158.

Wykres IX. Długość dróg publicznych lokalnych o nawierzchni twardej na 100 km²

Źródło: Jak wyżej.

W makroregionie wschodnim długość dróg publicznych lokalnych rocznie powiększała swoją wartość. W wielu miastach wartości tego indeksu znacznie przekraczały średnią krajową (Por. Wykres IX.)

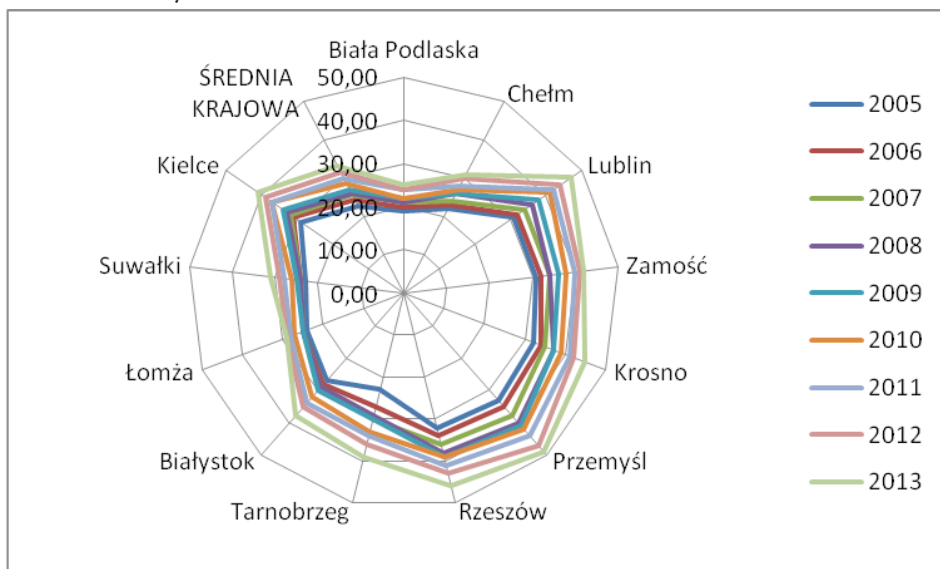
Jakość rządzenia / otwartość i uczestnictwo

Jeden z podstawowych celów w dążeniu do stabilnego rozwoju stanowi osiągnięcie ładu polityczno-instytucjonalnego, określanego jako tzw. dobre rządzenie – postrzegane w wymiarze ekonomicznym, politycznym i środowiskowym. Jego przejawem jest m.in. zaangażowanie obywateli w rozwiązywanie problemów społecznych, zapobieganie przez jednostki samorządu terytorialnego nadmiernemu obciążeniu środowiska naturalnego, efektywne zarządzanie finansami jednostek samorządu terytorialnego³⁹. Co więcej, dobre rządzenie charakteryzuje się takimi cechami jak otwartość, czyli dostęp do instytucji publicznych i procesów podejmowania decyzji oraz uczestnictwo, prowadzące do wzrostu zaufania społecznego wobec instytucji i udziału społeczeństwa w procesach politycznych. Partycypacja społeczności lokalnych w rozwiązywaniu problemów społecznych (uspołecnie-

³⁹ Szerzej o powyższych zagadnieniach: J. Wilkin (red.), *Jakość rządzenia w Polsce: jak ją badać, monitorować i poprawiać?*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2013, s. 11 i n. oraz Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Strategicznie dla rozwoju: polityka rozwoju w zintegrowanym podejściu*, Warszawa 2011, s. 2 i n.

nie procesu podejmowania decyzji) jest wyznacznikiem społeczeństwa obywatelskiego⁴⁰.

Wykres X. Liczba zarejestrowanych fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 10 tys. mieszkańców



W makroregionie wschodnim, w szczególności w Przemyślu, liczba zarejestrowanych fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych rocznie zwiększała się. Ponadto, wartości tego indeksu znacznie przekraczały średnią krajową (Por. Wykres X.)

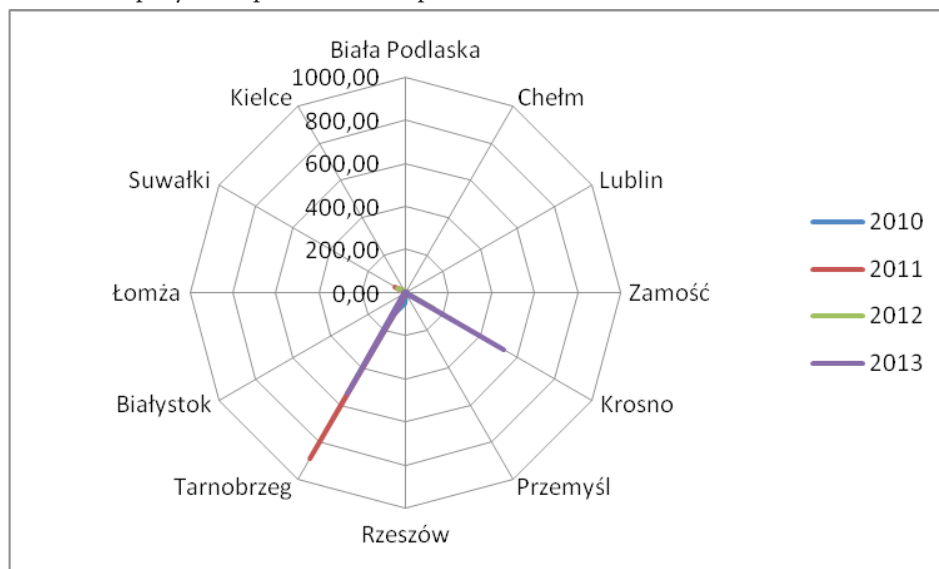
Instrumenty ekonomiczne

Wśród narzędzi wspierających stabilny rozwój wskazuje się takie, których celem jest zapobieganie nadmiernemu obciążeniu środowiska naturalnego oraz wywieranie stabilizującego wpływu na finanse samorządowe. Istotne znaczenie ma w tym względzie racjonalne gospodarowanie środkami finansowymi przez jednostki samorządu terytorialnego, a także stosowanie opłat środowiskowych i eksploatacyjnych⁴¹.

⁴⁰ Więcej na ten temat: P. Glišński, I. Sadowski, A. Zawistowska (red.), *Kulturowe aspekty struktury społecznej*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa; Wydział Historyczno-Socjologiczny Uniwersytetu Białostockiego, Białystok 2010, s. 23 i n.

⁴¹ Szerzej o powyższych zagadnieniach: W. Czernasty (red.), *Gospodarka Polski po akcesji do Unii Europejskiej: wymiar ekonomiczno-społeczny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2011, s. 59 i n.; S. Wojciechowski, A. Potyrała (red.), *Bezpieczeństwo Polski: współczesne wyzwania*, Difin, Warszawa 2014, s. 47 i n. oraz M. Bryx (red.), *Innowacje w zarządzaniu miastami w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, s. 5 i n.

Wykres XI. Środki z Unii Europejskiej na finansowanie programów i projektów unijnych pozyskane przez miasta w przeliczeniu na 1 mieszkańca



Źródło: Jak wyżej.

Środki z Unii Europejskiej na finansowanie programów i projektów unijnych pozyskiwane były przez miasta grodzkie makroregionu wschodniego w wysokich, choć niekoniecznie rosnących rokrocznie kwotach, wbrew temu co miało miejsce w całym kraju. Pod tym względem, na czele miast tego makroregionu znalazł się Tarnobrzeg. (Por. Wykres XI.)

Konkretnym dowodem na prowadzenie prac w tych zakresach są w poszczególnych regionach strategie ich rozwoju⁴². Realizowane są w nich klauzule Traktatu Lizbońskiego⁴³, w imię których szczególnego znaczenia w polityce spójności

⁴² Strategie rozwoju makroregionu, województw oraz miast: https://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/polityka_regionalna/strategia_rozwoju_polski_wschodniej_do_2020/strony/podstawowe_informacje.aspx; http://www.strategia.wrotapodlasia.pl/pl/ps2/var/resources/154/248/4/srwp_2020_1.pdf; <http://www.strategia.lubelskie.pl/>; <http://umwp.podkarpackie.pl/attachments/article/2634/STRATEGIA-ROZWOJU-WOJEWODZTWA-PODKARPACKIE-2020.pdf>; http://www.e-swietokrzyskie.pl/strategia_wojewodztwa/; <http://www.bialapodlaska.pl/index.php?ps=51>; <http://bip.chemn.pl/?id=95>; <http://strategia2020.lublin.eu/>; <http://www.zamosc.pl/page/69/strategia-rozwoju-miasta.html>; www.bip.umkrosno.pl; <http://bip.przemysl.pl/302/strategia-rozwoju-spoeczno-gospodarczego-miasta-przemysla.html>; <http://bip.erzeszow.pl/plany-i-programy/940,strategia-rozwoju-miasta-rzeszowa-i-studium-uwarunkowan-i-kierunkow-zagospodarowania-przestrzennego.html>; <http://www.tarnobrzeg.pl/web/guest/strategia-rozwoju>; <http://www.bialystok.pl/395-strategia-rozwoju-miasta/default.aspx>; <http://www.lomza.pl/bip/zalaczniki/art/070702083345.pdf>; http://um.suwalki.pl/wp-content/uploads/2013/06/Strategia_do_roku_2020.pdf; <http://www.bip.kielce.eu/73> [28.03.2015].

⁴³ Por. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=OJ:C:2007:306:TOC>.

UE nabiera kwestia terytorialnego wymiaru, a czego konsekwencją jest dostosowanie interwencji w większym stopniu do potrzeb różnych rodzajów terytoriów.

Podsumowanie

Podsumowując, w ciągu ostatnich 10 lat, w makroregionie wschodnim, po początkowych spadkach wartości charakterystyk odnoszących się do kapitału intelektualnego, nastąpiła ich znaczna poprawa. Jednocześnie produkt krajowy brutto *per capita* w omawianym makroregionie rokrocznie zwiększał swoją wartość⁴⁴. Ponadto analitycznie można wyprowadzić pozytywne prognozy wartości powyższych charakterystyk.

Warto zauważyć również, że we wszystkich powiatach grodzkich naszego kraju rysują się podobne, pozytywne trendy w wartościach poszczególnych charakterystyk odnoszących się do potencjału społeczno-gospodarczego. Specyfiką miast regionu wschodniego są wartości poszczególnych miar przeważnie niższe od średniej krajowej, a także niekoniecznie rosnące rokrocznie kwoty środków unijnych, pozyskiwanych na finansowanie programów i projektów, wbrew temu co miało miejsce w całym kraju. Jednak na tym tle warto nadmienić, że miasto Lublin znajduje się w grupie ośmiu najbogatszych miast grodzkich naszego kraju.

Wobec powyższego, aktywizacja zasobów pracy i wykorzystanie jakości kapitału intelektualnego, sprzyjałaby większemu włączeniu społecznemu oraz systematycznemu podnoszeniu i wzmacnianiu umiejętności i kompetencji kadr, zdolnych do skutecznego działania w warunkach gospodarki opartej na wiedzy i generowania dodatkowych impulsów rozwojowych.

Najlepszą puentą dla niniejszego referatu, będzie zachęta do utrzymywania i pomnażania tempa opisanych w nim pozytywnych zmian, a także do opierania się na spójnych, harmonijnych i innowacyjnych strategiach rozwoju doceniających potencjał intelektualny społeczności makroregionu wschodniego.

Bibliografia

- Antczak Z., *Kapitał i kapitał ludzki w ewoluującej przestrzeni organizacyjnej*, Wyd. EU we Wrocławiu, Wrocław 2013.
- Bartczek A., Rączaszek A. (red.), *Polityka gospodarcza w okresie transformacji i kryzysu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2014.
- Bryx M. (red.), *Innowacje w zarządzaniu miastami w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.
- Bywalec Cz., Rudnicki L., *Konsumpcja*, PWE, Warszawa 2002.

⁴⁴ Por. http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.dims?p_id=114370&p_token=0.771679934688904.

- Czermińska M., *Zastosowanie metod taksonomicznych w klasyfikacji krajów Unii Europejskiej z punktu widzenia poziomu ich rozwoju gospodarczego*. "Zeszyty Naukowe" Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków, 2002, nr 575.
- Czternasty W. (red.), *Gospodarka Polski po akcesji do Unii Europejskiej: wymiar ekonomiczno-społeczny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2011.
- Dolnicki B. (red.), *Partycypacja społeczna w samorządzie terytorialnym*, Wydawnictwo LEX, Warszawa 2014.
- Domański S. R., *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, WN PWN, Warszawa, 1993.
- Dylewski M., Bilipiak F., Gorzałczyńska-Koczkodaj M., *Analiza finansowa w jednostkach samorządu terytorialnego*, Municipium, Warszawa, 2004.
- Ekiert G., Ziblatt D., *Democracy in central and eastern Europe one hundred years on*, "East European politics and societies", 27/2013.
- Erstad O., Sefton-Green J., *Intellectual capital*, Cambridge University Press, Londyn 2012.
- Fajferek A., *Region ekonomiczny i metody analizy regionalnej*, PWE, Warszawa 1966.
- Forlicz S. (red.), *Metody ilościowe w ekonomii*, Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2008.
- Gliński P., Sadowski I., Zawistowska A. (red.), *Kulturowe aspekty struktury społecznej*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa; Wydział Historyczno-Socjologiczny Uniwersytetu Białostockiego, Białystok 2010.
- Grabowski R., Self S., Shields M. P., *Economic development: a regional, institutional, and historical approach*, M.E. Sharpe, New York 2013.
- Gwiazda A., *Demograficzne wyzwania XXI wieku: implikacje dla polityki międzynarodowej*, Szkoła Wyższa Prawa i Dyplomacji, Gdynia 2011.
- Kendall M. G., Buckland W. R., *Słownik terminów statystycznych*, PWE, Warszawa 1986.
- Klasika., *Gospodarka regionalna w teorii i praktyce*, Prace naukowe AE we Wrocławiu, nr 734, Wrocław 1996.
- Kotowska I. E., *Rynek pracy i wykluczenie społeczne w kontekście percepcji Polaków – diagnoza społeczna 2013*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej: Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa 2014, CD-ROM;
- Koza I., *Aspekty ekonomiczne funkcjonowania powiatów ziemskich w Polsce*, niepublikowana rozprawa doktorska obroniona w Instytucie Zarządzania Ryzykiem Akademii Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie w dniu 26. 09. 2013;
- Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010–2020*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2009.

- Kwiatkiewicz P. (red.), *Bezpieczeństwo energetyczne: rynki surowców i energii – teraźniejszość i przyszłość*, Agencja Reklamowo-Wydawnicza ESUS, Poznań 2014, t. 1 i 2.
- Kwiatkowski E. (red.), *Zróżnicowanie rozwoju polskich regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008.
- Lew-Starowicz R., Lorecka K., *Włączenie cyfrowe – droga do reintegracji społecznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Strategicznie dla rozwoju: polityka rozwoju w zintegrowanym podejściu*, Warszawa 2011.
- Moss P. A., Pullin D. C., Gee J. P., Haertel E. H., Young L. J., *Assessment, equity, and opportunity to learn*, Cambridge University Press, Londyn 2008.
- Nowak S. (red.), *Metody badań socjologicznych*, PWN, Warszawa 1970.
- Nyce S. A., Schieber S. J., *The economic implications of aging societies*, Cambridge University Press, Londyn 2005.
- Ostrom E., *A Behavioral Approach to the Rational Choice. Theory of Collective Action*, The American Political Science Review, nr 1 z 1998 roku.
- Ostrom E., *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 2008.
- Paják K. (red.), *Gospodarka rynkowa w Polsce – 20 lat transformacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań, 2009.
- Pawłowska B., *Zrównoważony rozwój transportu na tle współczesnych procesów społeczno-gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.
- Pięta-Kanurska M., *Polityka regionalna i rozwój regionalny*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- Porras J. I., Collins J., *Building your company's vision*, Harvard Business Review, wrzesień-październik 1996.
- Ranking miast powiatowych*, „Polityka”, nr 45/2014.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, WN PWN, Warszawa, 1997.
- Skłodowski H., Stawasz E. (red.), *Psychologiczne wyznaczniki efektywności poszukiwania pracy i samozatrudnienia w regionach zmarginalizowanych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2007.
- Strategia Rozwoju Kraju 2007–2015*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.
- Strzelecki Z. (red.), *Gospodarka regionalna i lokalna*, WN PWN, Warszawa 2008.
- Sułkowski Cz. (red.), *Problemy teorii i polityki makroekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011.

- Swora M., Woszczyk M. (red.), *W kierunku nowoczesnej polityki energetycznej*, Instytut Obywatelski, Warszawa 2011.
- Szewczuk A., Kogut-Jaworska M., Zioło M., *Rozwój lokalny i regionalny. Teoria i praktyka*, Wyd. C. H. Beck, Warszawa 2011.
- Timofiejuk I., Lasek M., Pęczkowski M., *Miary statystyczne*, GUS, Warszawa 1997.
- Wielka encyklopedia PWN*, WN PWN, Warszawa 2003, t. 13.
- Wilkin J. (red.), *Jakość rządzenia w Polsce: jak ją badać, monitorować i poprawiać?*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2013.
- Wojciechowski S., Potyrała A. (red.), *Bezpieczeństwo Polski: współczesne wyzwania*, Difin, Warszawa 2014.
- Woźniak M. G. (red.), *Gospodarka Polski 1990–2011*, t. 2, WN PWN, Warszawa 2013.
- Woźniak M. G. (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2014.
- Zeliaś A., *Metody statystyczne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.

Akty prawne

- Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, Dz.U.1994.124.607 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 24 lipca 1998 roku o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa, Dz.U. z 1998 roku nr 96, poz. 603 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie powiatowym, Dz.U. 1998 nr 91 poz. 578 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym, Dz.U. 1990 nr 16 poz. 95 z późn. zm.

Źródła internetowe

- <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=OJ:C:2007:306:TOC>.
- http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.dims?p_id=114370&p_to-ken=0.771679934688904.
- http://stat.gov.pl/bdl/app/wskazniki_zr.
- <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl>.
- <http://www.oecd.org/poland/>.
- <http://wybory2014.pkw.gov.pl/pl/frekwencja/wojewodztwa/index>.
- Strategie rozwoju:

- makroregionu wschodniego, https://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/polityka_regionalna/strategia_rozwoju_polski_wschodniej_do_2020/stroyny/podstawowe_informacje.aspx;
- województwa podlaskiego, http://www.strategia.wrotapodlasia.pl/pl/ps2/var/resources/154/248/4/srwp_2020_1.pdf;
- województwa lubelskiego, <http://www.strategia.lubelskie.pl/>;
- województwa podkarpackiego, <http://umwp.podkarpackie.pl/attachments/article/2634/STRATEGIA-ROZWOJU-WOJEWODZTWA-PODKARPACKIE-2020.pdf>;
- województwa świętokrzyskiego, http://www.e-swietokrzyskie.pl/strategia_wojewodztwa/;
- Białej Podlaskiej, <http://www.bialapodlaska.pl/index.php?ps=51>;
- Chełma, <http://bip.chelm.pl/?id=95>;
- Lublina, <http://strategia2020.lublin.eu/>;
- Zamościa, <http://www.zamosc.pl/page/69/strategia-rozwoju-miasta.html>;
- Krosna, www.bip.umkrosno.pl;
- Przemyśla, <http://bip.przemysl.pl/302/strategia-rozwoju-spolecno-gospodarczego-miasta-przemysla.html>;
- Rzeszowa, <http://bip.erzeszow.pl/plany-i-programy/940,strategia-rozwoju-miasta-rzeszowa-i-studium-uwarunkowan-i-kierunkow-zagospodarowania-przestrzennego.html>;
- Tarnobrzegu, <http://www.tarnobrzeg.pl/web/guest/strategia-rozwoju>;
- Białegostoku, <http://www.bialystok.pl/395-strategia-rozwoju-miasta/default.aspx>;
- Łomży, <http://www.lomza.pl/bip/zalaczniki/art/070702083345.pdf>;
- Suwałk, http://um.suwalki.pl/wp-content/uploads/2013/06/Strategia_do_roku_2020.pdf;
- Kielc, <http://www.bip.kielce.eu/73>.

Praca socjalna i jej standardy (wybrane aspekty metodologiczne i teoretyczne)

Social work and its standards (selected methodological and theoretical aspects)

Sylwia Skrzypek-Ahmed

Streszczenie

Praca socjalna to odrębna dziedzina naukowa. Jest profesją wspierającą zmianę społeczną, rozwiązywanie problemów powstających w relacjach międzyludzkich oraz wzmacnianie (empowerment) i wyzwalamie ludzi dla wzbogacenia ich dobrostanu. Na podejście do pracy socjalnej w danym kraju mają wpływ kultura i historia, warunki społeczno-ekonomiczne polityka społeczna; rozwój gospodarczy kraju; regulacje prawne, strategie; kształcenie kadr pomocy społecznej.

Summary

Social work is a separate scientific field. It is a profession that aims at supporting social changes, solving problems occurring in human relations and empowering and liberating people to enrich their welfare. The approach to social work in the country is affected by its culture and history, socio-economic conditions, social policy; economic development of the country; legal regulations, strategies; social assistance staff training.

Słowa kluczowe: praca socjalna, pomoc społeczna, polityka społeczna, rozwiązywanie problemów

Keywords: social work, social assistance, social policy, problem solving

Pojęcie pracy socjalnej

Praca socjalna jest profesją wspierającą zmianę społeczną, rozwiązywanie problemów powstających w relacjach międzyludzkich oraz wzmacnianie (*empowerment*) i wyzwalamie ludzi dla wzbogacenia ich dobrostanu. Wykorzystując teorie ludzkich zachowań i systemów społecznych, praca socjalna interweniuje w miejscach, gdzie ludzie wchodzi w interakcje ze swoim środowiskiem. Fundamentalnymi dla pracy socjalnej są zasady praw człowieka i sprawiedliwości społecznej¹. Praca socjalna w jej różnych formach odnosi się do wielostronnych, złożonych transakcji zachodzących między ludźmi (grupami) a ich środowiskami. Jej misją jest umożliwianie wszystkim ludziom rozwoju ich pełnego potencjału, wzbogacanie ich życia i zapobieganie dysfunkcjom. Praca socjalna opiera swoją metodologię na usystematyzowanej, doświadczalnej wiedzy wywiedzionej z badań i ewaluacji praktyki, w tym na lokalnej wiedzy specyficznej dla miejscowych okoliczności. Praca socjalna uznaje złożoność interakcji pomiędzy ludzkimi istotami i ich środowiskiem oraz ludzkie możliwości zarówno podlegania wielorakim oddziaływaniom, w tym czynnikom biopsychospołecznym jak i zmieniania ich. Profesja pracy socjalnej wykorzystuje teorie ludzkiego rozwoju i zachowania oraz systemów społecznych do analizy złożonych sytuacji i ułatwiania indywidualnych, organizacyjnych, społecznych i kulturowych zmian.

Praca socjalna to odrębna dziedzina naukowa, a także kierunek nauki zajmujący się naświetlaniem i zrozumieniem problemów socjalnych jak i przeciwdziałaniem im. To samo odnosi się także do ich przyczyn. Do niedawna w zakresie nauk socjologicznych była to specjalizacja stosowana. Praca socjalna ma na celu wdrożenie rozwiązań społecznych jak i pomoc indywidualną, która umożliwia przywrócenie rodzinom ich naturalnej zdolności do samodzielnego zaspokajania swoich potrzeb². Za najważniejszy cel pracy socjalnej uważa się wspomaganie jednostek i rodzin w odzyskaniu lub utrzymaniu i wzmocnieniu pełnych możliwości życiowych³. Praca socjalna, to interdyscyplinarna działalność zawodowa mająca na celu pomoc osobom i rodzinom we wzmacnianiu lub odzyskiwaniu zdolno-

¹ Definicja pracy socjalnej przyjęta przez Zgromadzenie Ogólne Międzynarodowej Federacji Pracowników Socjalnych. Montreal, Kanada, lipiec 2000 r. Cyt. za: www.ifsw.org, tłumaczenie J. Szmagałski.

² Por. m.in.: M. Granosik, *Profesjonalny wymiar pracy socjalnej*, Wyd. Śląsk, Katowice 2006, G. Grzybek, *Etyczne podstawy pracy socjalnej*, wyd. ATH, Bielsko-Biała 2007, G. Grzybek, *Podstawy pracy socjalnej. Ujęcie antropologiczno-etyczne*, wyd. ATH, Bielsko-Biała 2006, E. Kantowicz, *Elementy teorii i praktyki pracy socjalnej*, wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2001, B. Krzesińska-Żach, *Człowiek w sytuacji zagrożenia jako podmiot oddziaływań pracownika socjalnego*, Trans Humana, 2006, D. Lalak, T. Pilch, *Elementarne pojęcia pedagogiki społecznej i pracy socjalnej*, Żak Wydawnictwo Akademickie, 1999.

³ Zob. szerzej: J. Brągiel, A. Kurcz, *Pracownik socjalny. Wybrane problemy zawodu w okresie transformacji społecznej*, Uniwersytet Opolski, 2002; M. Granosik, *Profesjonalny wymiar pracy socjalnej*, Wyd. Śląsk, Katowice 2006.

ści do funkcjonowania w społeczeństwie poprzez pełnienie odpowiednich ról społecznych oraz tworzenie warunków sprzyjających temu celowi. Nieco inaczej praca socjalna definiowana jest przez Helenę Radlińską, określa ją ona mianem wydobywania i pomnażania sił ludzkich, na ich usprawnianiu i organizacji wspólnego działania dla dobra ludzi⁴.

Ustawa o pomocy społecznej określa najważniejsze grupy osób podlegające profesjonalnej pracy socjalnej, są to osoby dotknięte problemem: ubóstwa, sieroctwa, bezdomności, bezrobocia, niepełnosprawności, długotrwałej lub ciężkiej choroby, przemocy w rodzinie, potrzeby ochrony ofiar handlu ludźmi, potrzeby ochrony macierzyństwa lub wielodzietności, bezradności w sprawach opiekuńczo-wychowawczych i prowadzenia gospodarstwa domowego, zwłaszcza w rodzinach niepełnych lub wielodzietnych, braku umiejętności w przystosowaniu do życia młodzieży opuszczającej całodobowe placówki opiekuńczo-wychowawcze, trudności w integracji cudzoziemców, którzy uzyskali w Rzeczypospolitej Polskiej status uchodźcy lub ochronę uzupełniającą, trudności w przystosowaniu do życia po zwolnieniu z zakładu karnego, alkoholizmu lub narkomanii, zdarzenia losowego i sytuacji kryzysowej, klęski żywiołowej lub ekologicznej.

Wśród form pracy socjalnej wymienia się:

1. Ratownictwo – mające charakter pomocy doraźnej w szczególnie nagłych przypadkach, wymagających natychmiastowego działania. Na gruncie praktyki pomocowej wykształciła się dziedzina interwencji kryzysowej.
2. Opieka – forma wspomagająca, wynikająca z dokładnej i długotrwałej diagnozy i analizy sytuacji potrzebującego. Bazuje na zależności podopiecznego od opiekuna, najczęściej w wyniku bezradności osoby, której udzielamy wsparcia.
3. Pomoc – działania wspierające pomyślny rozwój osób zagrożonych patologiami społecznymi, lecz także ogółu społeczności.

Praca socjalna oznacza zarówno pracę pracownika pomocy społecznej z klientem pomocy społecznej, prace społeczne wykonywane przez osoby bezrobotne lub zmarginalizowane w celu resocjalizacji lub zapewnienia im podstawowego dochodu, jak i specjalizację w zakresie nauk socjologicznych propagowaną przez Polskie Towarzystwo Socjologiczne. W Kanadzie, w lipcu 2000 r. przyjęto nową definicję pracy socjalnej. Traktowana jest ona jako zawód, którego celem jest między innymi promocja zmian społecznych, rozwiązywania problemów we wzajemnych ludzkich relacjach. Bazuje ona na uporządkowanej metodologii, doświadczeniu, ewaluowanej praktyce. Interwencje pracy socjalnej koncentrują się na procesach psychospołecznych, zaangażowane są również w politykę społeczną, planowanie i rozwój. Zakres tych interwencji obejmuje także organizowanie społeczności lokalnej w taki sposób, aby społeczeństwo zaangażowane było w działa-

⁴ H. Radlińska, *Szkola pracy społecznej w Polsce*, 1928 [za:] Szatur-Jaworska I., *Teoretyczne podstawy pracy socjalnej*, [w:] *Pedagogika Społeczna*, T. Pilch, I. Lepalczyk (red.), Kraków 1995, s. 106.

nia, które mają wpływ na politykę społeczną i rozwój gospodarczy. Praca socjalna ma charakter uniwersalny, jednak jej priorytety różnią się w zależności od kraju, kultury, historii czy uwarunkowań społeczno-ekonomicznych⁵.

Praca socjalna jest procesem długotrwałym. Jej zadaniem jest likwidacja określonego problemu. Nie pozbedziemy się problemu wypłacając potrzebującej rodzinie zasiłku pieniężnego. Należy podjąć takie działania, aby ta rodzina była w stanie samodzielnie zapewnić sobie godne warunki życia. Pracownik socjalny, który otrzyma informację o potrzebie udzielenia wsparcia rodzinie, natychmiast przeprowadza szczegółowe rozpoznanie sytuacji. Obserwuje interakcje i zbiera wszelkie, niezbędne informacje na temat członków rodziny. Te informacje dotyczą zarówno zdrowia, sytuacji zawodowej i szkolnej dzieci, sytuacji materialnej. Wywiad na temat danej rodziny przeprowadzony jest w szkole, u pedagoga, w instytucjach i organizacjach, które do tej pory wspierały rodzinę w określony sposób. Proces pozyskiwania informacji pozwala pracownikowi socjalnemu dojść do konkluzji, co leży u podłoża aktualnych problemów. Praca socjalna składa się zawsze z określonych etapów (rozpoznanie sytuacji i przygotowanie do diagnozy, uruchomienie zasobów zewnętrznych, zmotywowanie do zmian, przeprowadzenie zmian, monitorowanie efektywności prowadzonych działań, ocena).

Praca socjalna związana jest ściśle z naukami humanistycznymi i społecznymi. Praca socjalna uznawana jest za podstawę pedagogiki społecznej, ponieważ zajmuje się ona między innymi wychowaniem człowieka w środowisku go otaczającym. Bada również wpływ człowieka na działalność człowieka oraz próbuje diagnozować człowieka w środowisku społecznym. Pedagogika społeczna stanowi więc podstawę teoretyczną wiedzy pracy socjalnej. Ponadto, praca socjalna ma wiele wspólnego z niektórymi teoriami socjologicznymi, psychologicznymi, jak również psychosocjologicznymi. Wyzwania stojące przed pracownikami socjalnymi wymagają od nich podejmowania coraz trudniejszych czynności i zadań. Pomocna okazuje się tu znajomość teorii socjologicznych ułatwiających analizę zjawisk społecznych, zrozumienie sytuacji społecznej, w jakiej znajduje się aktualnie podopieczny. Trafniejsze zrozumienie podopiecznego możliwe jest natomiast dzięki znajomości teorii psychologicznych. W pracy socjalnej zrozumienie złożoności zjawisk wynikających ze stosunków międzyludzkich możliwe jest tylko dzięki znajomości teorii psychosocjologicznych.

Metody w pracy socjalnej możemy podzielić na: metody działań społecznych (metoda grupowa, metoda indywidualnych przypadków, metoda środowiskowa) oraz na metodę normatywno-celowościową. Rozpatrując metody działań społecznych, ważne miejsce zajmuje tu metoda grupowa, której celem są działania

⁵ Zob. szerzej: D. Lalak, T. Pilch, *Elementarne pojęcia pedagogiki społecznej i pracy socjalnej*, Żak Wydawnictwo Akademickie, 1999; D. Piekut-Brodzka, J. Kuczyńska-Kwapisz, *Pedagogika specjalna dla pracowników socjalnych*, WAPS, 2004; I. Sierpowska, *Prawo pomocy społecznej. Przepisy z wprowadzeniem*, Wolters Kluwer Polska – OFICYNA, Kraków 2007.

z małymi grupami ludzi, polegająca na zmianie niekorzystnego zjawiska poprzez stymulację grupy. W pracy socjalnej metoda indywidualnych przypadków skupia się na badaniu losów konkretnych jednostek lub ich rodzin w celu opracowania właściwej diagnozy pozwalającej na skuteczną terapię⁶.

Wielowymiarowość pracy socjalnej

Termin „praca socjalna” oficjalnie funkcjonuje od 1917 roku, kiedy to pojawił się on w nazwie amerykańskiego stowarzyszenia National Conference of Social Work. Definiowany był wtedy jako działalność służąca niesieniu pomocy ludziom potrzebującym. Do przełomu XIX i XX wieku nie była to jednak działalność ściśle zawodowa. Samo pojęcie pracy socjalnej jest wieloznaczne⁷. Stanowi zarówno nazwę specyficzną ze względu na swe cele i metody działalności, jak i używane jest dla nazwania profesji, która – między innymi – polega na wykonywaniu tych działań. Z praktyki i teorii pracy socjalnej wynika, że może być ona realizowana także przez nieprofesjonalistów. Zatem praca socjalna – działalność i praca socjalna – zawód są pojęciami przyjmującymi niejednakowy zakres. W związku z tym ważne wydaje się skonfrontowanie **definicji pracy socjalnej** formułowanych w różnych krajach.

Oficjalne dokumenty amerykańskiego Krajowego Stowarzyszenia Pracowników Socjalnych (NASW)⁸ stwierdzają, że praca socjalna to działalność profesjonalna, polegająca na pomocy jednostkom, grupom lub społecznościom we wzbo-
gacaniu lub odbudowywaniu ich zdolności społecznego funkcjonowania oraz na tworzeniu warunków społecznych sprzyjających tym celom. Praktyka pracy socjalnej opiera się na profesjonalnym wdrażaniu wartości i technik w celu osiągnięcia co najmniej jednego z kilku rezultatów: pomaganie ludziom w uzyskaniu konkretnych usług, służenie poradnictwem i psychoterapią jednostkom, rodzinom i grupom, pomaganie społecznościom lub grupom w zdobyciu lub poprawie usług socjalnych i medycznych i uczestniczenie w procesach legislacyjnych. Zatem **praktyka pracy socjalnej** wymaga wiedzy o ludzkim rozwoju i zachowaniu,

⁶ Zob. szerzej: J. Brągiel, A. Kurcz, *Pracownik socjalny. Wybrane problemy zawodu w okresie transformacji społecznej*, Uniwersytet Opolski, 2002; M. Granosik, *Profesjonalny wymiar pracy socjalnej*, Wyd. Śląsk, Katowice 2006; G. Grzybek, *Podstawy pracy socjalnej. Ujęcie antropologiczno-etyczne*, wyd. ATH, Bielsko-Biała 2006; B. Krzesińska-Żach, *Człowiek w sytuacji zagrożenia jako podmiot oddziaływań pracownika socjalnego*, Trans Humana, 2006; D. Lalak, T. Pilch, *Elementarne pojęcia pedagogiki społecznej i pracy socjalnej*, Żak Wydawnictwo Akademickie, 1999; D. Piekut-Brodzka, J. Kuczyńska-Kwapisz, *Pedagogika specjalna dla pracowników socjalnych*, WAPS, 2004; I. Sierpowska, *Prawo pomocy społecznej. Przepisy z wprowadzeniem*, Wolters Kluwer Polska – OFICyna, Kraków, 2007.

⁷ Za: Szatur-Jaworska, *Teoretyczne podstawy pracy socjalnej*, [w:] *Pedagogika Społeczna*, T. Pilch, I. Lepalczyk (red.), Kraków 1995, s. 107-112.

⁸ <http://www.socialworkers.org/>. Data odczytu: 29.11.2012 rok.

o instytucjach społecznych, ekonomicznych i kulturalnych oraz o współzależnościach pomiędzy tymi czynnikami.

Inna, często przywoływana w publikacjach fachowych definicja amerykańska, znajdująca się w programie opracowanym pod patronatem Rady ds. Kształcenia Pracowników Socjalnych⁹, stwierdza, że praca socjalna ma na celu usprawnienie społecznego funkcjonowania jednostek, zarówno indywidualnie, jak i w grupie, poprzez działania skierowane na ich stosunki społeczne, rzutujące na interakcję między człowiekiem a jego otoczeniem. Działania te dzielą się na trzy grupy: odnowienie utraconej lub osłabionej zdolności, zapewnienie zasobów indywidualnych i zbiorowych oraz zapobieganie społecznej dysfunkcji.

B. DuBois i K. Krogsrud Miley¹⁰ w swym bardzo obszernym podręczniku określają pracę socjalną jako działania profesjonalne, mające na celu poprawę warunków życia jednostki i społeczeństwa oraz złagodzenie ludzkiego cierpienia i rozwiązywanie problemów społecznych. Pracownicy socjalni są w związku z tym nazywani zawodowymi opiekunami, którzy pracują z ludźmi po to, by rozwinąć ich zdolności i zwiększyć ich możliwości działania, udostępnić społeczną pomoc i środki, zorganizować humanitarne i wrażliwe służby socjalne oraz by rozwinąć struktury społeczne, które tworzą możliwości tego działania.

R. A. Skidmore i M. G. Thackeray¹¹ twierdzą z kolei, że pracę socjalną można zdefiniować jako sztukę, naukę i zawód, który pomaga ludziom rozwiązywać problemy osobiste, grupowe (zwłaszcza rodzinne) oraz zbiorowe tak, by osiągnąć zadowalające stosunki osobiste, grupowe, zbiorowe. Głównym kierunkiem działania pracownika socjalnego jest pomaganie ludziom w polepszeniu ich funkcjonowania społecznego i umocnieniu w nich zdolności do stosunków i interakcji z innymi.

F. Flamm rozróżnia przy tym pracę socjalną w sensie szerszym i węższym¹². W ujęciu szerszym praca socjalna obejmuje zarówno bezpośrednią pracę z ludźmi potrzebującymi, jak i działania instytucjonalne i administracyjne, poprzez które możliwe staje się urzeczywistnienie pożądaných celów socjalnych i świadczenie pomocy bezpośredniej. Praca socjalna w sensie ścisłym oznacza natomiast fachową i celową pomoc międzyludzką, opartą na specjalnie wypracowanych metodach. Jest ona wykonywana nie przez instytucje, ale przez konkretne osoby (pracowników socjalnych, profesjonalnych pomocników) wchodzące w bezpośrednią relację z przyjmującymi pomoc (klientami). Tak rozumiana praca socjalna nie jest

⁹ Cyt. za: R.A. Skidmore, M.G. Thackeray, *Wprowadzenie do pracy socjalnej*, Warszawa 1996, s. 18, za: T. Kaminski, *Praca socjalna jako działalność zawodowa*, „Seminare”, nr 16(2000).

¹⁰ B. DuBois, K. Krogsrud Miley, *Praca socjalna*, Warszawa 1996, t. I, s. 25.

¹¹ Cyt. za: R.A. Skidmore, M.G. Thackeray, *Wprowadzenie do pracy socjalnej*, Warszawa 1996, s. 18.

¹² Por. F. Flamm, *Sozialwesen und Sozialarbeit in der Bundesrepublik Deutschland*, Frankfurt am Main 1976, s. 149, 152, 153, za: T. Kaminski, *Praca socjalna jako działalność zawodowa*, „Seminare”, nr 16(2000).

jednorazowym świadczeniem, ale pewnym procesem, który wymaga metodycznego i skoorodynowanego sposobu postępowania.

Warto w tym miejscu przytoczyć również definicję pracy socjalnej zawartą w Rezolucji nr 16 (67) Rady Europy¹³: *Praca socjalna jest specyficzną działalnością profesjonalną, której zadaniem jest ułatwianie wzajemnego przystosowania jednostek, rodzin, grup i środowiska społecznego, w którym żyją oraz rozwijanie poczucia własnej wartości indywidualnej poprzez wykorzystanie możliwości tkwiących w ludziach, w stosunkach interpersonalnych oraz zasobach udostępnianych przez społeczności lokalne.*

Podstawowa definicja pracy socjalnej obowiązująca obecnie na gruncie polskim zapisana została w ustawie o pomocy społecznej w 2004 roku¹⁴. Zgodnie z nią praca socjalna, to działalność zawodową, mającą na celu pomoc osobom i rodzinom we wzmacnianiu lub odzyskiwaniu zdolności do funkcjonowania w społeczeństwie poprzez pełnienie odpowiednich ról społecznych oraz tworzenie warunków sprzyjających temu celowi¹⁵. Znaczenie pracy socjalnej w systemie pomocy społecznej jest nie do przecenienia. Odgrywa ona doniosłą rolę w aktywizacji świadczeniobiorców, udzielaniu tzw. pomocy do samopomocy i kształtowaniu odpowiedzialnych postaw społecznych.

Polityka socjalna

Polityka jest rodzajem działalności państwa, wykonywanej w oparciu o władzę, wpływ i autorytet. Jest pojęciem bardzo szerokim i może obejmować różne płaszczyzny funkcjonowania aparatu państwowego. Jednym z rodzajów polityki jest polityka socjalna, zwana częściej polityką społeczną. Wśród wielu celów **polityki społecznej (socjalnej)** możliwe jest wyróżnienie:

- bezpieczeństwa socjalnego, które obejmuje zapewnienie dochodów i usług w sytuacji wystąpienia ryzyka socjalnego (choroba, inwalidztwo, starość, śmierć, bezrobocie);

¹³ Por. K. Wódz, *Praca socjalna w środowisku zamieszkania*, Interart, Warszawa 1996, s. 12.

¹⁴ Funkcjonująca poprzednio ustawa o pomocy społecznej z roku 1990 definiowała pracę socjalną jako działalność zawodową, skierowaną na pomoc osobom i rodzinom we wzmocnieniu lub odzyskaniu zdolności do funkcjonowania w społeczeństwie oraz na tworzenie warunków sprzyjających temu celowi. Praca socjalna realizowana ma być zatem przede wszystkim w ramach pomocy społecznej: środowiskowej (w miejscu zamieszkania) oraz instytucjonalnej. Obejmuje ona wszelkiego rodzaju poradnictwo prawne, ekonomiczne, psychologiczne, pedagogiczne, a także pomoc w prawidłowym załatwieniu konkretnych trudnych spraw życiowych. Definicja ta eksponowała te same wartości i w podobny sposób definiowała pracę socjalną jako działalność zawodową.

¹⁵ M.T. Romer, *Godność człowieka w prawie pracy i pomocy społecznej*, [w:] *Godność człowieka a prawa ekonomiczne i socjalne*, Warszawa 2003, s. 59.

- inwestycji w człowieka – tworzenie równych szans rozwoju ludzi (rodzin), kształcenie młodego pokolenia (są czynnikiem rozwoju ekonomicznego sprawiając, że wartości socjalne uzależnione są od polityki gospodarczej);
- ładu społecznego – jest podstawą stabilizacji życiowej ludzi, współpracy w osiąganiu celów, tolerancji różnic między ludźmi. Wartość pokoju społecznego rośnie wraz z osiąganiem dobrobytu i stabilizacji politycznej;
- życia rodzinnego – akcentowanie życia rodzinnego oznacza powrót do wartości związków między ludźmi i poczucia bezpieczeństwa na podstawie więzi emocjonalnych i uczuciowych. Wychowanie przyszłych generacji wymaga wsparcia rodzin nie tylko ubogich i nie tylko materialnego ze strony osób i instytucji.

Rozwój modeli i koncepcji **polityki społecznej (socjalnej)** był ściśle związany z modelem funkcjonalnym państwa socjalnego (*welfare states*). Prawodawstwo państwa opiekuńczego ma służyć przede wszystkim zabezpieczeniu przeciwko podstawowym ryzykom życiowym, takimi jak: starość, choroba, niepełnosprawność czy bezrobocie. Stąd powszechny dostęp do państwowego szkolnictwa i służby zdrowia, osłony socjalne w postaci ulg różnego rodzaju, zasiłki dla bezrobotnych, budownictwo komunalne, wyższe emerytury i renty, dotacje do eksportu itp. Wydatki socjalne finansowane były wysokimi obciążeniami podatkowymi. Współcześnie duża część wydatków realizowana jest poprzez finansowanie organizacji pozarządowych¹⁶.

W analizach porównawczych modeli państwa dobrobytu rozwinięto rozmaite typologie. Esping-Andersen rozróżnia na przykład trzy typy państwa dobrobytu: reżimy liberalne (np. USA), reżimy konserwatywne (np. Niemcy) oraz reżimy socjaldemokratyczne (np. Szwecja). Kategoryzacja ta bazuje na trzech czynnikach: zależności między państwem a rynkiem w oferowaniu usług społecznych, jakości i rodzaju tych usług oraz oddziaływaniu polityki społecznej na społeczne uwarstwienie i społeczny podział władzy¹⁷. Harold L. Wilensky i Charles N. Lebeaux¹⁸ przedstawili dwie koncepcje *welfare state*:

1. **Koncepcja rezydualna** polega na tym, że rodzina i rynek w normalnym społeczeństwie zaspokajają potrzeby socjalne ludzi. Czasem pojawia się też trzecia struktura występująca w postaci socjalnej – gdy dwie pierwsze struktury mają problem z funkcjonowaniem, życie rodzinne jest zakłócone, a w gospodarce panuje kryzys. Ta koncepcja była popularna w Stanach Zjednoczonych przed kryzysem w 1929 roku, ponieważ lepiej przystawała do tradycyjnej amerykańskiej ideologii odpowiedzialności jednostkowej.

¹⁶ Zob. G. Esping-Andersen, *Trzy światy kapitalistycznego państwa dobrobytu*, PWN, Warszawa 2010.

¹⁷ Tamże.

¹⁸ Por. H. L. Wilensky, Ch. N. Lebeaux, *Industrial Society and Social welfare*, Russell Sage Foundation, New York 1958.

2. **Koncepcja instytucjonalna** polega na zaspokojeniu standardowych potrzeb życiowych, np. zdrowotnych. Pomoc socjalna jest normalną i akceptowalną funkcją nowoczesnego społeczeństwa przemysłowego. Przyjęcie pomocy nie może nikogo stygmatyzować, należy pomagać jednostkom w samorealizacji. Socjaldemokratyczne wartości takie jak: bezpieczeństwo, równość, humanitaryzm tworzą pojęcie „klasy nieszczęśliwców”.

Według klasyfikacji politycznej, *welfare states* można sklasyfikować jako:

Liberalne welfare state – przykładami tego są USA, Kanada i Australia. W tych krajach pomoc socjalna jest bardzo skromna, a ludzie którzy ją przyjmują uważani są za nieudaczników. Pomoc socjalna przyjmowana jest przez ludzi o niskich dochodach, których jest jednak niewielu. Model ten sprzyja dualizmowi klasowo-politycznemu, jego dekomodifikacja jest niska.

Konserwatywne (korporacjonistyczne) *welfare state* – przykładami są Niemcy, Austria, Francja, Włochy. W tych krajach prawa socjalne nabywało się przez różnice statusowe, co było uwarunkowane dziedzictwem korporacjonistyczno-państwowym oraz spuścizną po feudalizmie. To państwo nadawało te prawa. Na kształtowanie modelu miał wpływ socjalizm oraz kościół, który mimo pewnych oporów, jednak poparł państwo opiekuńcze jako instytucję pomocniczą. Dekomodifikacja jest w tym reżymie średnia.

Socjaldemokratyczne welfare state – w tym państwie dekomodifikacja jest bardzo wysoka. Tutaj przykładem są kraje skandynawskie, gdzie pomoc socjalną przyjmują nie tylko klasy robotnicze, ale też klasy średnie. W tych krajach odrzucony jest dualizm państwa i rynku. Państwo chce zapewniać jak najwyższe standardy a nie tylko pomoc najuboższym. Ideałem w tym wzorze jest rozwój niezależności jednostkowej. Państwo swą odpowiedzialnością obejmuje wszystkie osoby w państwie od tych najmłodszych aż po ludzi starszych, biednych, bezrobotnych. Państwo kładzie bardzo duży nacisk na łączenie pomocy socjalnej i pracy. Koszty utrzymywania tego uniwersalistycznego, socjaldemokratycznego i dekomodifikacyjnego systemu pomocy socjalnej są bardzo wysokie, tak wysokie, że zagrożone akumulacją.

Zadania z zakresu pomocy społecznej

Zadania z zakresu pomocy społecznej zostały podzielone na kilka kategorii. W pierwszej kolejności można wymienić zadania rządowe i samorządowe, co nie oznacza ich odpowiedniego przyporządkowania organom administracji rządowej i samorządowej. Zadania z zakresu administracji rządowej wykonują również samorządy terytorialne. Zadania samorządu terytorialnego zostały skonkretyzowane i przyporządkowane poszczególnym jednostkom samorządowym, a zatem wyróżnia się zadania: gminy, powiatu i województwa samorządowego. W ramach zadań samorządowych można dokonywać dalszych podziałów. I tak zadania po-

wiatu i gminy podzielono na własne i zlecone z zakresu administracji rządowej. Zgodnie z **zasadą pomocniczości** zadania gmin w zakresie pomocy społecznej zostały najbardziej rozbudowane. Rola gmin w realizacji zadań pomocy społecznej jest szczególna. W praktyce indywidualne i zbiorowe potrzeby wspólnoty mieszkańców pojawiają się i są zaspokajane przede wszystkim w środowisku lokalnym. Wspólnota samorządowa za pośrednictwem wyspecjalizowanej administracji w naturalny sposób powinna podejmować działania zmierzające do niwelowania różnic w procesie zaspokajania podstawowych potrzeb, gdy są one wywołane czynnikami niezależnymi od jednostki czy rodziny¹⁹. Na szczęblu gminy pomoc społeczna kierowana jest wprost do osób najbardziej potrzebujących. Skupia się ona na doraźnym rozwiązywaniu konkretnych problemów. Najbardziej rozległy jest katalog obowiązkowych zadań własnych gminy. Można je sklasyfikować w kilku grupach. Będą to zadania dotyczące:

- zapewnienia podstaw egzystencji;
- przyznawania zasiłków i opłacanie określonych składek;
- prowadzenia pracy socjalnej;
- utrzymywania infrastruktury socjalno-technicznej;
- organizowania i świadczenia usług opiekuńczych;
- ochrony dziecka i rodziny;
- planowania i sprawozdawczości;
- opłacania składek na ubezpieczenia społeczne;
- pomocy osobom zwalnianym z zakładu karnego.

Do pierwszej kategorii zadań należy zaliczyć te, które stanowią absolutne minimum ludzkiego bytowania, a więc jedzenie, ubranie, schronienie. Gmina jest zobowiązana zapewnić ubranie, jeden gorący posiłek i miejsce do spania każdej osobie tego pozbawionej. Zadaniem obowiązkowym jest również przyznawanie zasiłków celowych w formie biletu kredytowanego. W ramach utrzymywania infrastruktury socjalno-technicznej należy wymienić: prowadzenie i zapewnienie miejsc w placówkach opiekuńczo-wychowawczych wsparcia dziennego i w mieszkaniach chronionych, kierowanie do domów pomocy społecznej i ponoszenie odpłatności za pobyt mieszkańca gminy, w tym domu, utworzenie i utrzymywanie ośrodka pomocy społecznej oraz zapewnienie środków na wynagrodzenia pracowników. Gminy zobowiązane są ponadto do organizowania i świadczenia usług opiekuńczych, w tym specjalistycznych oraz usług opiekuńczych w miejscu zamieszkania, z wyłączeniem specjalistycznych usług opiekuńczych dla osób z zaburzeniami psychicznymi. Zadania dotyczące ochrony dziecka i rodziny polegają przede wszystkim na tworzeniu gminnego systemu profilaktyki i opieki nad dzieckiem i rodziną oraz na dożywianiu dzieci. Gminy zostały również zobligo-

¹⁹ M. Barański, *Ewolucja kompetencji i zadań gminy w zakresie pomocy społecznej w latach 1990–1995*, [w:] *Socjalne aspekty społecznej gospodarki rynkowej*, E. Okoń-Horodyńska (red.), Katowice 1996, s. 249.

wane do określonych działań planistycznych, programowych i sprawozdawczych. Opracowują i realizują gminną strategię rozwiązywania problemów społecznych ze szczególnym uwzględnieniem programów pomocy społecznej, profilaktyki i rozwiązywania problemów alkoholowych i innych, których celem jest integracja osób i rodzin z grup szczególnego ryzyka. Do obowiązkowych zadań własnych gminy ustawodawca zaliczył również opłacanie składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe. Świadczenie to jest wykonywane na rzecz osoby rezygnującej z zatrudnienia w związku z koniecznością sprawowania bezpośredniej i osobistej opieki nad długotrwale lub ciężko chorym członkiem rodziny oraz wspólnie niezamieszkującymi matką, ojcem lub rodzeństwem. Należy zaznaczyć, że aktualnie obowiązkiem gminy jest udzielanie wsparcia osobom mającym trudności w przystosowaniu się do życia po zwolnieniu z zakładu karnego. Gmina ma tu do dyspozycji w szczególności takie świadczenia jak: praca socjalna, mieszkanie chronione, zasiłek celowy oraz pomoc na ekonomiczne usamodzielnienie.

Artykuł 18 wylicza taksatywnie zadania zlecone z zakresu administracji rządowej. W ich ramach gmina przyznaje i wypłaca zasiłki celowe na pokrycie wydatków związanych z klęską żywiołową lub ekologiczną. Do gmin należy również realizacja zadań wynikających z rządowych programów pomocy społecznej, których celem jest ochrona poziomu życia osób, rodzin i grup społecznych oraz rozwój specjalistycznego wsparcia. Zmiany w ustawie o pomocy społecznej nałożyły na gminy obowiązek udzielania wsparcia cudzoziemcom będącym ofiarami handlu ludźmi oraz cudzoziemcom, którzy otrzymali zgodę na pobyt tolerowany na terytorium Polski. Ze świadczeń wymienionych w art. 5a gmin nie dotyczy jedynie organizowanie pomocy w formie interwencji kryzysowej, ponieważ świadczenie to mieści się w kategorii zadań powiatu. Nowelizacja Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego z dnia 6 listopada 2008 r. nałożyła na gminy obowiązek wypłaty wynagrodzenia osobom sprawującym opiekę nad dzieckiem. To nowe zadanie wynika z przyznania przez kodeks rodzinny opiekunom prawa do wynagrodzenia, koszty związane z jego wypłatą pokrywa budżet państwa.

Zadania zlecone z zakresu administracji rządowej wyznaczają konkretne obowiązki gmin, dotyczące pomocy dla osób z zaburzeniami psychicznymi. Gminy muszą świadczyć dla nich specjalistyczne usługi opiekuńcze (w miejscu zamieszkania) oraz prowadzić środowiskowe domy samopomocy. Warto zauważyć, że zadania w tej dziedzinie zostały podzielone między dwie lokalne jednostki samorządowe – gminę i powiat. Większa wspólnota lokalna została zobowiązana do prowadzenia ośrodków wsparcia dla osób z zaburzeniami psychicznymi.

Powiaty wypełniają w pewnym sensie funkcję uzupełniającą wobec gmin. Powierzono im wykonywanie zadań publicznych lokalnych, którym pojedyncze gminy nie są w stanie podołać. Zadania powiatu w dziedzinie pomocy społecznej ustawodawca podzielił na własne i zlecone z zakresu administracji rządowej, nie

wyodrębniono zadań obligatoryjnych ani fakultatywnych. Zadania własne można podzielić na następujące kategorie:

- specjalistyczna opieka nad rodziną i dzieckiem;
- poradnictwo i informacja;
- pomoc w integracji i przystosowaniu;
- utrzymanie infrastruktury socjalno-technicznej;
- przygotowywanie kadr pomocy społecznej;
- planowanie i sprawozdawczość.

Zasadniczo to powiat organizuje różne formy wsparcia związane z opieką nad rodziną i dzieckiem. Do jego zadań należy zapewnienie opieki w rodzinach zastępczych, udzielanie pomocy pieniężnej na pokrycie kosztów utrzymania umieszczonych w tych rodzinach dzieci oraz wypłacanie wynagrodzeń za pełnienie funkcji rodziny zastępczej. Powiat ma obowiązek zapewnić opiekę i wychowanie dzieciom, które są pozbawione opieki rodziców. W tym celu organizuje i prowadzi ośrodki adopcyjno-opiekuńcze, placówki opiekuńczo-wychowawcze, ponosi koszty utrzymania w nich dzieci oraz tworzy i wdraża programy pomocy dziecku i rodzinie. W ramach opieki nad rodziną i dzieckiem należy również wymienić pomoc dla dzieci i młodzieży opuszczających różne placówki socjalne. Powiat został zobowiązany do przyznawania pomocy pieniężnej na usamodzielnienie oraz na kontynuowanie nauki osobom opuszczającym różne placówki pomocy społecznej. Utworzenie powiatu miało wykreować nową politykę lokalną skoncentrowaną wokół rodziny. Instytucje samorządowe miały wspierać wszystkie funkcje rodzin, udzielać pomocy ekonomicznej, socjalizacyjnej, opiekuńczej, wychowawczej i prokreacyjnej. Zamierzano objąć pomocą wszystkie rodziny, a nie tylko te, które znajdowały się w trudnych sytuacjach, były zagrożone dezintegracją czy patologiami²⁰. W ramach kolejnej kategorii zadań można wymienić prowadzenie specjalistycznego poradnictwa rodzinnego, psychologicznego, prawnego oraz udzielanie informacji o prawach osób zwracających się o pomoc. Następna grupa zadań to szeroko rozumiane działania integracyjne adresowane do różnych osób i grup. Pomoc w integracji ze środowiskiem skierowana jest głównie do osób mających trudności w przystosowaniu się do życia, w tym cudzoziemców, którzy otrzymali status uchodźcy lub ochronę uzupełniającą i młodzieży opuszczającej różne placówki socjalne (udzielanie wsparcia osobom zwalnianym z zakładów karnych należy obecnie do obowiązkowych zadań własnych gminy). Obowiązkiem powiatu jest dbałość o odpowiednie przygotowanie kadr pomocy społecznej, w tym celu organizowane są szkolenia, prowadzone jest doskonalenie zawodowe oraz doradztwo metodyczne dla kierowników i pracowników jednostek organizacyjnych pomocy społecznej. Ostatnia kategoria zadań obejmuje planowanie i sprawozdawczość. W ustawowym podziale zadań własnych gminy i po-

²⁰ J. Hryniewicz [w:] *Decentralizacja funkcji społecznych państwa*, J. Hryniewicz (red.), Warszawa 2001, s. 201.

wiatu w sferze pomocy społecznej wyraźnie widoczna jest zasada subsydiarności. Zadania powiatu wymagają większej specjalizacji i fachowej wiedzy, a okoliczności udzielania pomocy nie są tak powszechne jak przy świadczeniach gminnych.

Katalog zadań samorządu województwa został ukształtowany inaczej niż w przypadku gminy i powiatu. Dotyczy to zarówno podziału zadań, jak i ich charakteru. W przypadku województwa przede wszystkim nie wyodrębnia się zadań obligatoryjnych i fakultatywnych. O ile gmina i powiat umocowane są do spełniania zadań o charakterze usługowym, o tyle region stał się szczeblem koordynowania oraz dynamizowania zjawisk o charakterze gospodarczym i społecznym. Niewielkie znaczenie w działalności województwa samorządowego odgrywa administracja świadcząca, do której zalicza się **pomoc społeczną**. Podstawową różnicą w konstruowaniu ustawowego katalogu zadań województwa w stosunku do gminy i powiatu jest eksponowanie działań nakierowanych na rozwój i promocję regionu. Głównym zadaniem samorządu województwa jest zatem określenie strategii rozwoju województwa oraz prowadzenie polityki jego rozwoju (np.: rozwój gospodarczy województwa, ochrona przyrody, wspieranie rozwoju kultury i nauki, kreowanie rynku pracy). Zadania samorządu województwa w zakresie pomocy społecznej sprowadzają się przede wszystkim do działalności promocyjnej, programowej i inspiratorskiej oraz utrzymywania regionalnych jednostek pomocy społecznej, do których należą głównie regionalne ośrodki polityki społecznej oraz domy pomocy społecznej i placówki opiekuńczo-wychowawcze. Obowiązkiem województwa samorządowego jest również dbanie o jakość kształcenia pracowników pomocy społecznej oraz umożliwianie im podnoszenia kwalifikacji zawodowych. Stąd też samorząd zajmuje się szkoleniem kadr i prowadzeniem publicznych szkół służb społecznych. Wyrazem realizacji tych zadań jest działalność regionalnych komisji egzaminacyjnych. Funkcjonują one na szczeblu województwa przy urzędach marszałkowskich. Do ich kompetencji należy przeprowadzanie postępowań w zakresie egzaminowania i nadawania I stopnia specjalizacji w zawodzie **pracownika socjalnego**. Podobnie jak gmina i powiat, województwo samorządowe zajmuje się przygotowywaniem sprawozdań dla wojewody i sporządzaniem bilansu potrzeb w zakresie pomocy społecznej. Samorząd województwa opracowuje, aktualizuje i realizuje wojewódzką strategię w zakresie polityki społecznej, która jest integralną częścią strategii rozwoju województwa. Zadaniem województwa samorządowego jest również rozpoznawanie przyczyn ubóstwa oraz opracowywanie regionalnych programów pomocy społecznej wspierającej samorządy gmin i powiatów w działaniach na rzecz ograniczania tego zjawiska. Działaniom tym powinno towarzyszyć inspirowanie i promowanie nowych rozwiązań w zakresie pomocy społecznej.

Wojewoda jest terenowym organem administracji rządowej – jest przedstawicielem Rady Ministrów w terenie. Sprawuje władzę administracji ogólnej i jest najważniejszym organem administracji rządowej w województwie. Wojewoda

jest podporządkowany prezesowi Rady Ministrów i podlega jego nadzorowi. Jest zwierzchnikiem zespolonej administracji rządowej, organem nadzoru nad jednostkami samorządu terytorialnego, organem wyższego stopnia w rozumieniu przepisów o postępowaniu administracyjnym oraz reprezentantem Skarbu Państwa. Stosownie do ogólnych kompetencji wojewody zostały wyznaczone jego zadania w zakresie **pomocy społecznej**. Zadania wojewody polegają głównie na kontrolowaniu, ocenianiu, koordynowaniu i nadzorowaniu działalności samorządu i innych podmiotów w dziedzinie pomocy społecznej. Zadania te pozostają w ścisłym związku z jedną z funkcji wojewody, jaką jest nadzór nad samorządem terytorialnym. Wojewoda zajmuje się również wydawaniem zezwoleń na prowadzenie niektórych jednostek organizacyjnych pomocy społecznej, w tym całodobowych placówek opiekuńczo-wychowawczych i domów pomocy społecznej. Do jego zadań należy prowadzenie rejestrów określonych placówek realizujących zadania z zakresu pomocy społecznej oraz wyznaczanie ośrodka adopcyjno-opiekuńczego prowadzącego bank danych dotyczących przysposobienia i rodzin zastępczych. Do jego obowiązków należy także współdziałanie z ministrem właściwym do spraw zabezpieczenia społecznego, sporządzanie sprawozdań i realizowanie zadań wyznaczonych przez ministra.

Zadania z zakresu **pomocy społecznej** wykonują również organy naczelne, w szczególności minister właściwy do spraw zabezpieczenia społecznego. Nazwa tego naczelnego organu administracji rządowej nie jest stała i zmienia się wraz z przekształcaniem, łączeniem czy dzieleniem resortów w rządzie. Pomoc społeczna jest kwalifikowana jako część działu administracji rządowej. Działy grupujące zagadnienia zbliżone, jednorodne łączy się w resorty, nazywane również ministerstwami, które kierowane są przez naczelną organ administracji rządowej. Ewolucja pomocy społecznej w Polsce wskazywała na brak stałej przynależności resortowej. Pomoc społeczna była częścią resortu zdrowia, spraw społecznych i pracy. Aktualnie pomoc społeczna jest częścią działu administracji o nazwie zabezpieczenie społeczne i podlega Ministrowi Pracy i Polityki Społecznej. Kierując działem administracji rządowej, minister wykonuje politykę Rady Ministrów i koordynuje jej wykonanie przez podległe mu organy i urzędy. Jest również zobowiązany do inicjowania polityki rządu w stosunku do kierowanego przez niego resortu oraz do przedkładania projektów aktów normatywnych. Zadania takie widoczne są również w sferze pomocy społecznej.

Minister został wyposażony w uprawnienia do wydawania aktów normatywnych i indywidualnych. W drodze aktu administracyjnego minister zatwierdza programy szkolenia rodzin zastępczych. Przekazanie naczelnemu organowi administracji powyższej kompetencji pozwala na utrzymanie względnej jednolitości programów szkolenia na obszarze całego kraju. Do zadań analizowanego organu należy również określanie różnego rodzaju **standardów w dziedzinie pomocy społecznej** oraz kontrola ich przestrzegania. Chodzi tu przede wszystkim o stan-

dardy dotyczące usług i kwalifikacji osób zajmujących się pomocą społeczną. W tym zakresie unormowano m.in. standardy jakości usług wykonywanych przez domy pomocy społecznej, placówki opiekuńczo-wychowawcze, domy dla matek z małoletnimi dziećmi i kobiet w ciąży oraz placówki zapewniające całodobową opiekę osobom starszym, niepełnosprawnym i przewlekle chorym, standardy opieki i wychowania obowiązujące w placówkach opiekuńczo-wychowawczych, a także standardy dotyczące budynków, w których prowadzone są jednostki organizacyjne pomocy społecznej. Minister określił również wymagania dotyczące kwalifikacji pracowników pomocy społecznej, w tym dyrektorów placówek opiekuńczo-wychowawczych i ośrodków adopcyjno-opiekuńczych, pracowników socjalnych oraz osób sprawujących w imieniu wojewody kontrolę w omawianej dziedzinie. Ważną kompetencją ministra jest tworzenie prawa w dziedzinie pomocy społecznej. Chodzi tu przede wszystkim o wydawanie powszechnie obowiązujących rozporządzeń.

Rada Ministrów jest naczelnym kolegialnym organem władzy wykonawczej i naczelnym organem administracji rządowej. Jej podstawową funkcją jest prowadzenie bieżącej polityki państwa. Rada Ministrów sprawuje kierownictwo nad całym systemem administracji rządowej, a Prezes Rady Ministrów jest ponadto organem nadzoru nad samorządem terytorialnym. Elementem polityki państwa jest **polityka społeczna**, której instrumentem jest pomoc społeczna. Decydując o kształcie polityki społecznej, rząd pośrednio wpływa na funkcjonowanie wielu instytucji o charakterze socjalnym. Szczegółowe zadania w zakresie polityki i pomocy społecznej wypełnia natomiast członek rządu - minister właściwy do spraw zabezpieczenia społecznego.

Art. 25 ustawy o pomocy społecznej normuje współdziałanie (poprzez zlecanie zadań) pomiędzy organami administracji publicznej i podmiotami niepublicznymi w dziedzinie pomocy społecznej. Zlecanie zadań z zakresu administracji publicznej jest dziś częstym zjawiskiem. Obejmuje ono przekazanie wszelkich spraw prowadzonych wcześniej przez organy administracji, wykonywanych we wszystkich formach na rzecz organizacji niebędących organami administracji państwowej. Zlecanie zadań z zakresu pomocy społecznej jest uprawnieniem organów administracji rządowej i samorządu terytorialnego. Zlecenie może dotyczyć zadań, które ustawowo przekazane są do realizacji organowi administracji publicznej. Ich zleceniu towarzyszy dofinansowanie ich realizacji przez osoby i instytucje przyjmujące zlecenie. Możliwe są dwa rozwiązania: podmiot publiczny może zlecić podmiotowi niepublicznemu realizację całego zadania z zakresu pomocy społecznej udzielając dotacji lub też jednostka niepubliczna może zostać włączona w realizację określonego zadania i w tym zakresie uzyskać dofinansowanie. Ustawa o pomocy społecznej określa jednostki przyjmujące zadania do realizacji mianem podmiotów uprawnionych. Wspólnym zastrzeżeniem dla wszystkich podmiotów uprawnionych jest wymóg prowadzenia działalności w sferze

pomocy społecznej. Ustawodawca stawia więc na dobrą znajomość dziedziny i doświadczenie. W pierwszej kolejności do podmiotów uprawnionych zalicza się organizacje pozarządowe, w drugiej – osoby prawne i jednostki organizacyjne działające na podstawie przepisów o stosunku Państwa do Kościoła katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej, stosunku Państwa do innych kościołów i związków wyznaniowych oraz o gwarancji wolności sumienia i wyznania. W myśl ustawy z dnia 17 maja 1989 r. o stosunku Państwa do Kościoła katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej (Dz. U. Nr 29, poz. 154 z późn. zm.) kościelnymi osobami prawnymi są m.in.: metropolie, archidiecezje, diecezje, administratury apostolskie, parafie, Caritas Polska, Caritas diecezji, opactwa, klasztory niezależne, domy zakonne. Powierzenie im zadań z zakresu pomocy społecznej wymaga prowadzenia działalności w tej dziedzinie. Bez wątpienia warunek ten spełnia działalność charytatywno-opiekuńcza, którą zajmują się podmioty kościelne. Obejmuje ona w szczególności: prowadzenie zakładów dla sierot, starców, osób upośledzonych fizycznie lub umysłowo oraz innych kategorii osób potrzebujących opieki; prowadzenie szpitali i innych zakładów leczniczych oraz aptek; organizowanie pomocy w zakresie ochrony macierzyństwa; organizowanie pomocy sierotom, osobom dotkniętym klęskami żywiołowymi i epidemiami, ofiarom wojennym, znajdującym się w trudnym położeniu materialnym lub zdrowotnym rodzinom i osobom, w tym pozbawionym wolności; prowadzenie żłobków, ochronek, burs i schronisk (art. 39 pkt 1-5 ustawy o stosunku Państwa do Kościoła katolickiego). Poza osobami prawnymi i innymi jednostkami organizacyjnymi Kościoła katolickiego do podmiotów, którym można zlecać zadania z zakresu pomocy społecznej należy zaliczyć również inne kościoły i związki wyznaniowe oraz ich jednostki organizacyjne (pod warunkiem prowadzenia działalności w sferze pomocy społecznej).

Standardy w pracy socjalnej

Standard jest pojęciem wieloznacznym i oznacza typ, model, wzorzec, typową usługę o określonych własnościach ustalonych przez normy państwowe, poziom życia. Standard oznacza pewne odniesienia i porównania. Jest relatywny i warto zauważyć, że wysoki standard danej usługi w jednym kraju może okazać się niski w innym i odwrotnie. Standard to akceptowany zestaw norm i procedur, które na danym poziomie rozwoju cywilizacyjnego i ekonomicznego są niezbędne dla prawidłowej realizacji zadania, usługi²¹.

W pracy socjalnej chodzi zatem, o profesjonalną pomoc w kierunku wzmocnienia lub odzyskania zdolności adresatów pomocy w funkcjonowaniu społecznym oraz tworzeniu sprzyjających ku temu warunków społecznych. Pomoc spo-

²¹ M. Marszałkowska, *Standardy w pracy socjalnej. Raport końcowy. Analiza zasobów*, Projekt realizowany w ramach grantu TF052685 – Poakcesyjnego Projektu Pomocy dla Obszarów Wiejskich (PARSP), Warszawa 2005, s. 2.

łeczna powinniśmy traktować jako specyficzną i wysublimowaną usługę socjalną w kontekście ekonomicznych implikacji. Można założyć, iż celem usługodawcy publicznego jest nie tylko stworzenie opisu, identyfikacji usługi, ale też zaangażowanie klienta we współtworzenie, projektowanie tego rdzenia, co kreuje jakby jego drugą warstwę. Praca socjalna jest usługą, dla której określenie standardu pozwala na refleksję nad dotychczasową pracą socjalną na rzecz zorganizowanego procesu działań dla wzmocnienia lub odzyskania zdolności adresatów pomocy w funkcjonowaniu społecznym oraz tworzeniu sprzyjających ku temu warunków społecznych²². W Europie nie ma jednej, uznawanej we wszystkich krajach definicji pracy socjalnej. Jej miejsce i rolę określają zmienne w postaci polityki społecznej, rozwoju kształcenia i rynku pracy. Są one jednocześnie wskaźnikami rozwoju w poszczególnych krajach.

Tabela 1. Cele zasady, adresaci i modele polityki socjalnej w Niemczech

NIEMCY	
Cel	<u>Nadrzędny</u> 1. Zwalczanie ubóstwa społecznego osób i rodzin; 2. Rozwiązywanie problemów społecznych; <u>Pośredni</u> 1. Dostosowana do potrzeb oferta służb społecznych placówek i działań w gminie; 2. Reprezentacja potrzeb podopiecznych wobec innych podmiotów polityki społecznej; 3. Osiągnięcie poprawy sytuacji integracji samodzielności i zdolności do samopomocy grup świadczeniobiorców; 4. Sprzyjanie wytworzeniu poczucia społecznej współodpowiedzialności i udziału w życiu społecznym wszystkich współobywateli
Zasada	Państwo ma obowiązek ochrony wszystkich obywateli przed brakiem zabezpieczenia socjalnego oraz urzeczywistnienia sprawiedliwości społecznej. Zadanie to realizowane jest przez szeroko rozwinięty system przepisów społecznych, poczynając od opieki w razie choroby, wypadku i starości, zasiłki rodzinne, zasiłki mieszkaniowe i zasiłki dla bezrobotnych. Istotną częścią systemu pomocy społecznej są działania na rzecz dzieci i młodzieży. Opieka nad nimi ukształtowała się jako system umożliwiający niwelowanie różnic społecznych i odmiennych zachowań. Podmioty udzielające pomocy podejmując decyzję o formie i rozmiarach jej winny uwzględniać stosunki rodzinne osoby, która korzysta z pomocy wg zasad: • Kolejności (drugorzędności) – zakładająca, że przed udzieleniem pomocy należy – w miarę możliwości – wyczerpać inne sposoby przezwyciężenia trudności; • Współdziałania, przewiduje, że świadczeniobiorca współdecyduje o rodzaju i rozmiarach pomocy, jednocześnie ułatwiając instytucji pomocy społecznej działanie przez udostępnienie niezbędnych informacji i wyrażanie zgody na ich zbieranie;
Adresat	• Rodziny długookresowych bezrobotnych; • Środowiska trwale dotknięte ubóstwem; • Osoby starsze, • Osoby niepełnosprawne i ich rodziny; • Osoby chore; • Obcokrajowcy; Zakładach karnych ich rodziny;

²² Tamże, s. 3.

Model	Praca socjalna dotyczy rozwiązywania problemów, powstających w związku z trudnymi sytuacjami, w jakich z różnych przyczyn znajduje się rodzina; • Realizowana przede wszystkim w oparciu o sieć instytucji pozarządowych, odpowiadających na potrzeby mieszkańca. • Jest to pomoc dla samopomocy. • Opiera się na zasadzie indywidualnego doboru form i metod działania stosownie do stwierdzonych potrzeb.
-------	---

Źródło: M. Marszałkowska, *Standardy w pracy socjalnej. Raport końcowy. Analiza zasobów*, Projekt realizowany w ramach grantu TF052685 – Poakcesyjnego Projektu Pomocy dla Obszarów Wiejskich (PARSP), Warszawa 2005.

Tabela 2. Cele zasady, adresaci i modele polityki socjalnej we Francji

FRANCJA	
Cel	• Walka z ubóstwem; • Walka z izolacją społeczną, • Popieranie stowarzyszeń i gospodarki społecznej
Zasada	• Integracja społeczna i zawodowa • Interwencje socjalne opierają się zasadzie dużej autonomii pracownika pomocy społecznej w doborze form i metod pracy z różnymi kategoriami klientów
Adresat	• Osoby młode bez wykształcenia; • Niewykwalifikowani bezrobotni w starszym wieku; • Samotne kobiety bez środków utrzymania; • Osoby starsze
Model	Model oparty na solidarności społecznej

Źródło: M. Marszałkowska, *Standardy w pracy socjalnej. Raport końcowy. Analiza zasobów*, Projekt realizowany w ramach grantu TF052685 – Poakcesyjnego Projektu Pomocy dla Obszarów Wiejskich (PARSP), Warszawa 2005.

Tabela 3. Cele zasady, adresaci i modele polityki socjalnej w Danii

DANIA	
Cel	Zintegrowanie ze społeczeństwem osób korzystających z pomocy społecznej, stosownie do ich możliwości.
Zasada	Pomoc w samopomocy. Odbudowanie i wzmocnienie poczucia własnej wartości osoby, szacunku do siebie, jednocześnie kształcąc ją w społecznie pożądanym kierunku. Uzależnienie uzyskiwanej pomocy społecznej od ich własnej aktywności, szczególnie ludzi młodych
Adresat	Osoby wykluczone i zagrożone wykluczeniem społecznym, z niskim poziomem wykształcenia, brakiem umiejętności i kompetencji oraz przestarzała wiedzą
Wykonawca	Pedagog społeczny, pracownik socjalny
Model	Model oparty o realizację programów socjalno-edukacyjnych. Uważa się, że obok funkcji opiekuńczych instytucje socjalne winny pełnić również funkcje edukacyjne. Szanse wydostania się z niesprzyjającej sytuacji często tkwią w poziomie wykształcenia. Program realizowany w oparciu o szkołę Kofoeda oferuje szkolenie i programy rehabilitacyjne, a osobom w najcięższych sytuacjach udzielana jest pomoc w postaci pożywienia, ubrania, zakwaterowania. Jednak akcent całej pracy socjalnej szybko zostaje przeniesiony na pomoc w samopomocy – uczenia rozwiązywania własnych problemów by mogli przezwyciężać trudności socjalne własnymi siłami.

Źródło: M. Marszałkowska, *Standardy w pracy socjalnej. Raport końcowy. Analiza zasobów*, Projekt realizowany w ramach grantu TF052685 – Poakcesyjnego Projektu Pomocy dla Obszarów Wiejskich (PARSP), Warszawa 2005.

Tabela 4. Cele zasady, adresaci i modele polityki socjalnej w Finlandii i Włoszech.

FINLANDIA / WŁOCHY	
Cel	• Reintegracja z rynkiem pracy
Zasada	• Służenie rozwojowi wspólnot lokalnych lub wybranym zbiorowosciom
Adresat	• Osoby bezrobotne i ich rodziny; • Osoby niepełsprawne; • Osoby zagrożone wykluczeniem społecznym; • Młodzież, która przerwała obowiązek szkolny
Model	• Model oparty o świadczenie usług społecznych w miejscu zamieszkania oraz promowanie powrotu na rynek pracy przez spółdzielnie socjalne. • Wspieranie i rozwój społeczności lokalnych i promowanie poczucia odpowiedzialności

Źródło: M. Marszałkowska, *Standardy w pracy socjalnej. Raport końcowy. Analiza zasobów*, Projekt realizowany w ramach grantu TF052685 – Poakcesyjnego Projektu Pomocy dla Obszarów Wiejskich (PARSP), Warszawa 2005.

Tabela 4. Cele zasady, adresaci i modele polityki socjalnej w Polsce

POLSKA	
Cel	Pomoc społeczna jest instytucją polityki społecznej państwa, mającą na celu umożliwienie osobom i rodzinom przezwyciężenie trudnych sytuacji życiowych, których nie są one w stanie pokonać, wykorzystując własne uprawnienia, zasoby i możliwości,
Zasada	Praca socjalna prowadzona jest: • z osobami i rodzinami w celu rozwinięcia lub wzmocnienia ich aktywności i samodzielności życiowej; • ze społecznością lokalną w celu zapewnienia współpracy i koordynacji działań instytucji i organizacji istotnych dla zaspokojenia potrzeb członków społeczności
Adresat	Osoby i rodziny, które nie są one w stanie pokonać trudnych sytuacji życiowych wykorzystując własne uprawnienia, zasoby i możliwości w szczególności z powodów określonych w art. 7 ustawy o pomocy społecznej z 12 marca 2004 r.
Model	Partycypacyjny Pomoc dla samopomocy

Źródło: M. Marszałkowska, *Standardy w pracy socjalnej. Raport końcowy. Analiza zasobów*, Projekt realizowany w ramach grantu TF052685 – Poakcesyjnego Projektu Pomocy dla Obszarów Wiejskich (PARSP), Warszawa 2005.

Analizując przyjęte rozwiązania, warunkujące **podejście do pracy socjalnej** w wybranych krajach Unii Europejskiej można zidentyfikować cechy wspólne, które podkreślają wyraźnie, że²³:

- Praca socjalna jest nieodłączną częścią polityki społecznej i poddana jest prymatowi polityki gospodarczej;
- Praca socjalna jest działalnością zawodową wciąż ewoluującą;
- Adresatem działań są osoby przede wszystkim zagrożone wykluczeniem społecznym;

²³ Por. M. Marszałkowska, *Standardy w pracy socjalnej. Raport końcowy. Analiza zasobów*, Projekt realizowany w ramach grantu TF052685 – Poakcesyjnego Projektu Pomocy dla Obszarów Wiejskich (PARSP), Warszawa 2005, s. 9; Patrz także: R. Szarfenberg (red.), *Krajowy raport badawczy. Pomoc i integracja społeczna wobec wybranych grup – diagnoza standaryzacji usług i modeli instytucji*, WRZOS, Warszawa 2011, dostępny pod adresem: http://www.wrzos.org.pl/projekt1.18/download/KRB_wersja%2520ostateczna.pdf. Ekspertyzy dostępne są na stronie: <http://www.wrzos.org.pl/projekt1.18/index.php?id=4&m=4>.

- Podstawowym modelem pracy socjalnej jest pomoc dla samopomocy;
- W pracy socjalnej ważne miejsce ma zasada subsydiarności (pomocniczości) we wspieraniu prywatnej aktywności;
- Zasada praw człowieka i społecznej sprawiedliwości są fundamentem pracy socjalnej;
- Praca socjalna ingeruje tam, gdzie dochodzi do wzajemnego oddziaływania ludzi z ich środowiskiem;
- Specjalizacja pracowników w pracy socjalnej daje gwarancję na profesjonalne podejście do problemu;
- Pomimo wstępujących ograniczeń w świadczeniach socjalnych związanych ze zmianami w gospodarkach tych krajów, nie zrezygnowano z pracy socjalnej;
- Holistyczne zorientowanie pracy socjalnej jest uniwersalne, ale priorytety w jej praktyce różnią się w zależności od kraju, czasu, są uzależnione od kultury, historii i warunków społeczno-ekonomicznych.

Można, zatem wysnuć wniosek, że na kształt rozwiązań warunkujących **podejście do pracy socjalnej** w danym kraju mają kultura i historia, warunki społeczno-ekonomiczne polityka społeczna; rozwój gospodarczy kraju; regulacje prawne, strategie; kształcenie kadr pomocy społecznej. Standaryzacja usług pomocy i integracji społecznej czy modelowanie kluczowych organizacji publicznych odpowiedzialnych za realizację tych usług w jednostkach samorządu terytorialnego to zadania, których znaczenie trudno przecenić²⁴. Są one istotne ze względu na dostępność i jakość usług pomocowych, jak i racjonalizację wydatków publicznych na system pomocy społecznej. W pierwszym wypadku wymogi dotyczące świadczenia usług (standardy dostępności, że np. każda gmina powinna oferować daną usługę) pomagają je upowszechniać, co wyrównuje dostęp do nich w przekroju terytorialnym.

Ogólnie rzecz ujmując, standardy usług pomocy i integracji społecznej są jednym z elementów logiki ewaluacji ich jakości. Wymaga ona wykonania następujących kroków²⁵:

1. Wybór kryteriów jakości usług pomocy i integracji społecznej.
2. Określenie dla każdego kryterium standardów wyników (standards of performance) osiągniętych dzięki tym usługom.
3. Zebranie danych o tym, jakie wyniki zostały osiągnięte dzięki usługom.
4. Wydanie oceny ewaluacyjnej na podstawie zestawienia danych o wynikach ze standardami.

²⁴ Krajowy Raport Badawczy „Pomoc i integracja społeczna wobec wybranych grup – diagnoza standaryzacji usług i modeli instytucji”, pod red. Ryszarda Szarfenberga, Wspólnota Robocza Związków Organizacji Socjalnych, Warszawa 2011, s. 8–9.

²⁵ Visions of Quality. How Evaluators Define, Understand and Represent Program Quality, A. Benson, D. M. Hinn, C. Lloyd (red.), JAI Press, Oxford 2001, s. 185.

Bibliografia

- Barański M., *Ewolucja kompetencji i zadań gminy w zakresie pomocy społecznej w latach 1990–1995*, [w:] *Socjalne aspekty społecznej gospodarki rynkowej*, E. Okoń-Horodyńska (red.), Katowice 1996, s. 249.
- Bągiel J., Kurcz A., *Pracownik socjalny. Wybrane problemy zawodu w okresie transformacji społecznej*, Uniwersytet Opolski, 2002.
- DuBois B., Krogsrud Miley K., *Praca socjalna*, Warszawa 1996, t. I.
- Esping-Andersen G., *Trzy światy kapitalistycznego państwa dobrobytu*, PWN, Warszawa 2010.
- Flamm F., *Sozialwesen und Sozialarbeit in der Bundesrepublik Deutschland*, Frankfurt am Main 1976.
- Granosik M., *Profesjonalny wymiar pracy socjalnej*, Wyd. Śląsk, Katowice 2006.
- Grzybek G., *Etyczne podstawy pracy socjalnej*, wyd. ATH, Bielsko-Biała 2007.
- Grzybek G., *Podstawy pracy socjalnej. Ujęcie antropologiczno-etyczne*, wyd. ATH, Bielsko-Biała 2006.
- Hryniewicz J. (red.), *Decentralizacja funkcji społecznych państwa*, Warszawa 2001.
- Kaminski T., *Praca socjalna jako działalność zawodowa*, „Seminare”, nr 16(2000).
- Kantowicz E., *Elementy teorii i praktyki pracy socjalnej*, wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2001.
- Krzesińska-Żach B., *Człowiek w sytuacji zagrożenia jako podmiot oddziaływań pracownika socjalnego*, Trans Humana, 2006.
- Lalak D., Pilch T., *Elementarne pojęcia pedagogiki społecznej i pracy socjalnej*, Żak Wydawnictwo Akademickie, 1999.
- Marszałkowska M., *Standardy w pracy socjalnej. Raport końcowy. Analiza zasobów*, Projekt realizowany w ramach grantu TF052685 – Poakcesyjnego Projektu Pomocy dla Obszarów Wiejskich (PARSP), Warszawa 2005.
- Radlińska H., *Szkoła pracy społecznej w Polsce, 1928* [za:] Szatur-Jaworska I., *Teoretyczne podstawy pracy socjalnej*, [w:] *Pedagogika Społeczna*, T. Pilch, I. Lepalczyk (red.), Kraków 1995.
- Romer M.T., *Godność człowieka w prawie pracy i pomocy społecznej*, [w:] *Godność człowieka a prawa ekonomiczne i socjalne*, Warszawa 2003.
- Piekut-Brodzka D., Kuczyńska-Kwapisz J., *Pedagogika specjalna dla pracowników socjalnych*, WAPS, 2004.
- Sierpowska I., *Prawo pomocy społecznej. Przepisy z wprowadzeniem*, Wolters Kluwer Polska – OFICYNA, Kraków 2007.
- Skidmore R.A., Thackeray M.G., *Wprowadzenie do pracy socjalnej*, Warszawa 1996.

Szarfenberg R. (red.), *Krajowy raport badawczy. Pomoc i integracja społeczna wobec wybranych grup – diagnoza standaryzacji usług i modeli instytucji*, WRZOS, Warszawa 2011, dostępny pod adresem: http://www.wrzos.org.pl/projekt1.18/download/KRB_wersja%2520ostateczna.pdf. Ekspertyzy dostępne są na stronie: <http://www.wrzos.org.pl/projekt1.18/index.php?id=4&m=4>.

Szatur-Jaworska I., *Teoretyczne podstawy pracy socjalnej*, [w:] *Pedagogika Społeczna*, T. Pilch, I. Lepalczyk (red.), Kraków 1995.

Wódz K., *Praca socjalna w środowisku zamieszkania*, Interart, Warszawa 1996.

Wilensky H. L., Lebeaux Ch.N., *Industrial Society and Social welfare*, Russell Sage Foundation, New York 1958.

www.ifsw.org.

www.socialworkers.org.

Innowacyjność a produktywność polskich przedsiębiorstw produkcyjnych

Innovation and productivity of manufacturing companies in Poland

Diana Mietlicka

mgr, Zakład Zarządzania i Innowacji, Wydział Administracji i Ekonomii, Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie

Streszczenie

W artykule zaprezentowano zmiany w zakresie kształtowania się poziomu innowacyjności i produktywności polskich przedsiębiorstw produkcyjnych w latach 1996–2013 oraz zbadano zależności pomiędzy miernikami innowacyjności i produktywności (całkowitej i częściowej). Przeprowadzone badania wskazują na poprawiające się w analizowanych latach wyniki dotyczące miar innowacyjności, natomiast w odniesieniu do produktywności korzystne tendencje obserwowane są głównie w zakresie wskaźnika produktywności pracy. Ponadto zidentyfikowano istotne statystycznie zależności pomiędzy wybranymi wyznacznikami poziomu innowacyjności i produktywności w badanych przedsiębiorstwach.

Summary

This article presents changes of the levels of innovation and productivity of manufacturing companies in Poland between 1996 and 2013. It also analyses the relationship between the innovation rates and (total and partial) productivity rates. The conducted research shows that innovation rates are improving whereas, as far as productivity is concerned, positive tendencies can be observed mainly in the area of work productivity. Moreover, statistically significant relationships have been identified among selected indicators of innovation levels and productivity levels in the observed manufacturing companies.

Słowa kluczowe: innowacyjność, produktywność, przedsiębiorstwa produkcyjne

Keywords: innovation, productivity, manufacturing companies

Wprowadzenie

Wśród teoretyków i praktyków zarządzania panuje zgoda, że jednym z kluczowych czynników konkurencyjności i rozwoju przedsiębiorstw są innowacje¹. Obecnie dynamicznie zmieniające się otoczenie stawia przed przedsiębiorstwami wiele wyzwań rozwojowych, wśród których jednym z najważniejszych jest umiejętność tworzenia nowych rozwiązań, dlatego innowacje stają się współcześnie źródłem długofalowej przewagi konkurencyjnej oraz środkiem do osiągnięcia sukcesu ekonomicznego na rynku. W literaturze przedmiotu funkcjonuje również przekonanie, że znaczący wpływ na poziom konkurencyjności, obok zdolności organizacji do rozwoju w ogóle, ma produktywność², która przesądza o zdolności przedsiębiorstw do wykorzystania posiadanych zasobów, a tym samym obrazuje efektywność ponoszonych nakładów.

Zatem konkurencyjność, rozumiana jako właściwość, która określa zdolność przedsiębiorstwa do ciągłego kreowania tendencji rozwojowej, wzrostu produktywności oraz do skutecznego rozwijania rynków zbytu w warunkach oferowania przez konkurentów produktów (usług) nowych i ulepszonych, staje się obecnie optymalnym kryterium wszechstronnej oceny podmiotów gospodarczych. Dlatego w aspekcie konkurencyjności niezwykle istotne staje się badanie poziomu innowacyjności i produktywności przedsiębiorstw.

Celem opracowania jest zaprezentowanie dynamiki wybranych miar będących wyznacznikami poziomu innowacyjności i produktywności, a także zbadanie zależności pomiędzy innowacyjnością i produktywnością w polskich przedsiębiorstwach produkcyjnych. Badania przeprowadzono w oparciu o dane Głównego Urzędu Statystycznego. Analizą objęto przedsiębiorstwa małe, średnie i duże, należące do sekcji PKD „przetwórstwo przemysłowe”. Jako okres badawczy przyjęto lata 1996-2013. Wybór przyjętego w opracowaniu szeregu czasowego uwarunkowany był możliwością zebrania danych publikowanych przez GUS, przy jednocześnie założeniu, aby okres badawczy był możliwie najdłuższy w celu właściwego wykrycia istniejących prawidłowości oraz przeprowadzenia poprawnego wniosku.

¹ M. Dolińska, *Innowacje w gospodarce opartej na wiedzy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010; M. Dworczyk, R. Szlasa, *Zarządzanie innowacjami. Wpływ innowacji na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2001.

² H.G. Adamkiewicz, *Produktywność jako czynnik wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw w perspektywie integracji z Unią Europejską*, [w:] *Strategie wzrostu produktywności firmy*, A. Stabryła, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000; M. Gableta, A. Pietroń-Pyszczyk, *Analiza produktywności wybranych przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1998, nr 12; M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990.

Problem badawczy – ujęcie teoretyczne

Pojęcie innowacji ewoluowało od „schumpeterowskiej innowacji”, przez dziesiątki definicji, do ujednoliconego w Unii Europejskiej pojęcia innowacji rozumianej jako wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej³. Powyższa definicja, zaproponowana przez specjalistów OECD, rekomendowana jest dla celów badawczych i analiz porównawczych w zakresie innowacyjności na poziomie przedsiębiorstw. Innowacyjność natomiast rozumiana jest jako skłonność i zdolność organizacji do wdrażania nowych rozwiązań, zarówno o charakterze technologicznym, jak i nietechnologicznym⁴.

Badanie innowacyjności, niezależnie od kontekstu, wymaga pomiaru tego atrybutu, a więc wykorzystania określonych mierników⁵. Pomiar innowacyjności napotyka na wiele trudności związanych z doбором miar, bowiem pomimo, iż innowacyjność może być mierzona na wiele sposobów, podkreśla się, że żadna z wykorzystywanych miar nie jest doskonała. Brak uniwersalnego wskaźnika służącego do oceny poziomu innowacyjności powoduje konieczność zastosowania różnorodnych mierników. Należy jednak podkreślić, że zastosowanie nawet bardzo bogatego zestawu wskaźników nie daje pełnego obrazu poziomu innowacyjności.

Jedną z najpopularniejszych w literaturze metod pomiaru jest wykorzystanie miar efektów działalności innowacyjnej, wśród których możemy wyróżnić: miary własności intelektualnej, liczbę wdrożonych innowacji, udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w przychodach ze sprzedaży ogółem czy wielkość dochodów/zysków związanych z działalnością innowacyjną. Miary własności intelektualnej odnoszą się do liczby wynalazków zgłoszonych do opatentowania, liczby uzyskanych patentów, liczby dokonanych rejestracji wzoru przemysłowego, wzoru użytkowego, znaku towarowego lub zastrzeżenia praw autorskich. Liczba wdrożonych innowacji w przedsiębiorstwie w założonym okresie jest często stosowanym sposobem pomiaru efektów działalności innowacyjnej, jednak informacja taka nie daje żadnej wiedzy na temat zakresu czy stopnia radykalności wprowadzanych zmian⁶.

W zakresie pomiaru innowacyjności, obok miar odnoszących się do efektów, wymieniany jest szereg wyznaczników dotyczących pomiaru nakładów stymulujących innowacyjność. W tym obszarze najczęściej stosowanym miernikiem jest

³ Podręcznik Oslo. *Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, Wydanie Trzecie, Warszawa 2008, s. 48.

⁴ R. Nowacki (red.), *Innowacyjność w zarządzaniu a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2010, s. 30.

⁵ W naukach ekonomicznych nazwa „miernik” używana jest zamiennie z nazwą „wskaźnik” i takie założenie przyjęto również w ramach niniejszego opracowania – zob. S. Stachak, *Podstawy metodologii nauk ekonomicznych*, Difin, Warszawa 2013, s. 149.

⁶ M. Pichlak, *Uwarunkowania innowacyjności organizacji. Studium teoretyczne i wyniki badań empirycznych*, Difin, Warszawa 2012, s. 46.

poziom nakładów ponoszonych na działalność innowacyjną, które obejmują nakłady na⁷:

- prace badawczo-rozwojowe (B+R) związane z opracowywaniem nowych i ulepszonych produktów (innowacji produktowych) i procesów (innowacji procesowych), wykonane przez własne zaplecze badawczo-rozwojowe lub nabyte u innych jednostek;
- zakup gotowej technologii w postaci dokumentacji i praw (licencji, praw patentowych, ujawnień know-how itp.);
- oprogramowanie (koszty zakupu, opracowania i adaptacji);
- zakup i montaż maszyn i urządzeń oraz budowę, rozbudowę i modernizację budynków służących wdrażaniu innowacji;
- szkolenie personelu związane z działalnością innowacyjną, począwszy od etapu projektowania aż do fazy marketingu;
- marketing dotyczący nowych i ulepszonych produktów, czyli wydatki na wstępne badania rynku, testy rynkowe, przystosowanie produktów do wymogów różnych rynków, reklamę itp.;
- pozostałe przygotowania do wprowadzenia innowacji technicznych, obejmujące w szczególności opracowanie procedur, norm, dokumentacji technicznej, łącznie z testami końcowymi.

Sprawnie działające przedsiębiorstwo innowacyjne powinno charakteryzować się dodatkowo systematycznym wdrażaniem nowych rozwiązań naukowo-technicznych. Do oceny stanu zaawansowania technologicznego stosuje się m.in. grupę mierników dotyczącą posiadania przez przedsiębiorstwo określonych środków automatyzacji produkcji. Do środków tych zaliczamy: automatyczne linie produkcyjne, linie produkcyjne sterowane komputerem, centra obróbkowe, obrabiarki laserowe sterowane numerycznie, roboty i manipulatory przemysłowe oraz komputery do sterowania i regulacji procesami technologicznymi⁸.

Pojęcie produktywność jest odpowiednikiem angielskiego słowa *productivity*. Termin ten w większości publikacji z ostatnich dziesięcioleci tłumaczony jest jako wydajność i występuje tylko w odniesieniu do pracy żywej. W obecnych warunkach takie pojmowanie produktywności nie jest wystarczające, bowiem na przestrzeni ostatnich lat nastąpił szybki rozwój technologii oraz automatyzacja i robotyzacja procesów produkcyjnych. Spowodowało to wzrost technicznego uzbrojenia pracy i zmianę roli pracownika w procesie produkcyjnym. W tej sytuacji zachodzi konieczność nowoczesnego pojmowania produktywności, nie tylko w zakresie wydajności pracy, lecz także w aspekcie efektywności wykorzy-

⁷ P. Dwojacki, J. Hlousek, *Zarządzanie innowacjami*, Centrum Badawczo-Rozwojowe, Gdańsk 2008, s. 49.

⁸ A. Świadek, *Regionalne systemy innowacji*, Difin, Warszawa 2011.

stania innych zasobów – materiałów i energii czy zaangażowanego kapitału⁹. Zatem produktywność określana jest jako wskaźnik efektywności wykorzystanych czynników produkcji, a więc można ją traktować jako bardziej skonkretyzowaną kategorię oceny przedsiębiorstwa niż efektywność¹⁰.

Przez produktywność rozumiemy stosunek wielkości produkcji wytworzonej i sprzedanej (dostarczonej do klienta) w rozpatrywanym okresie do ilości wykorzystywanych i/lub zużytych w tym zakresie zasobów¹¹. Tak sformułowana definicja jest podstawą tworzenia różnych mierników służących do oceny i analizy produktywności, bowiem każdy wskaźnik mający postać ilorazu, w którym w liczniku występuje efekt produkcyjny (wartość sprzedanej produkcji, wartość dodana wytworzona w przedsiębiorstwie itp.), a w mianowniku wielkość zasobów zużytych lub wykorzystywanych do uzyskania tego efektu (np. koszty pracy, wartość kapitału trwałego zaangażowanego w działalność, wartość zużytych materiałów i energii itp.) – jest miernikiem produktywności¹².

Wskaźniki te można podzielić na kilka grup stosując wiele kryteriów. Ze względu na sposób wyrażenia parametrów wyróżniamy miary oparte na jednostkach fizycznych, które mają zastosowanie w przypadku przedsiębiorstw wytwarzających jednorodny asortyment oraz miary ekonomiczne wykorzystujące wielkości wyrażone wartościowo (ceny produktów, koszty zasobów itp.). W większości przypadków, ze względu na różnorodny charakter produkcji, konieczne jest zastosowanie drugiej grupy wskaźników – wyrażonych w jednostkach pieniężnych. Ze względu na kompleksowość wyróżniamy wskaźniki produktywności całkowitej oraz częściowej. Mierniki produktywności całkowitej odnoszą całkowitą wielkość produkcji do łącznych zasobów, natomiast wskaźniki częściowe pozwalają określić produktywność w stosunku do poszczególnych rodzajów zasobów – pracy, kapitału, materiałów, energii itp.¹³ (zob. tab. 1).

⁹ A. Kosieradzka, *Zarządzanie produktywnością w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 17.

¹⁰ B. Haus, *Czynniki wzrostu produktywności przedsiębiorstwa*, [w:] *Strategie wzrostu produktywności firmy*, A. Stabryła, op. cit., s. 219.

¹¹ S. Lis (red.), *Vademecum produktywności*, Placet, Warszawa 1999, s. 31.

¹² A. Kosieradzka, *Zarządzanie produktywnością w przedsiębiorstwie*, op. cit., s. 69.

¹³ Tamże, s. 69-70.

Tabela 1. Przykładowe wskaźniki produktywności dla przedsiębiorstw produkcyjnych

Wskaźniki produktywności wg kryterium kompleksowości		Wzór
Produktywność całkowita		$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{koszty operacyjne}}; \frac{\text{wartość dodana}}{\text{koszty operacyjne}}$
Produktywność częstkowa	produktywność pracy	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{koszty pracy}}; \frac{\text{wartość dodana}}{\text{koszty pracy}}$
	produktywność środków trwałych	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{wartość brutto środków trwałych}};$ $\frac{\text{wartość dodana}}{\text{wartość brutto środków trwałych}}$
	produktywność materiałów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{koszty materiałów}}; \frac{\text{wartość dodana}}{\text{koszty materiałów}}$
	produktywność energii	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{koszty energii}}; \frac{\text{wartość dodana}}{\text{koszty energii}}$
	produktywność zapasów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{wartość zapasów}}; \frac{\text{wartość dodana}}{\text{wartość zapasów}}$

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Kosieradzka, *Zarządzanie produktywnością w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 73–74.

Oprócz wskaźników o wyżej scharakteryzowanej budowie, zwanych bezpośrednimi miernikami produktywności, stosowane są również wskaźniki, których konstrukcja nie odpowiada definicji produktywności, ale które związane są z produktywnością i w dobry sposób ją charakteryzują. Takie wskaźniki uznawane są za pośrednie mierniki produktywności i powinny stanowić uzupełnienie zbioru mierników bezpośrednich¹⁴.

Zdaniem wielu autorów analiza produktywności stanowi pogłębienie analizy finansowej przedsiębiorstwa, dlatego często podejmowane są próby określenia produktywności całkowitej za pomocą różnorodnych wskaźników stosowanych w ramach wskaźnikowej analizy finansowej. Mogą to być wskaźniki rentowności, płynności finansowej czy zadłużenia¹⁵.

W celu zaprezentowania dynamiki zjawisk innowacyjnych w badanych przedsiębiorstwach wybrano następujące miary innowacyjności: liczbę zgłoszonych

¹⁴ A. Kosieradzka, S. Lis, *Produktywność. Metody analizy oceny i tworzenia programów poprawy*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 1996, s. 112.

¹⁵ L. Koziół, *Istota i ocena produktywności*, „Zeszyty Naukowe MWSE w Tarnowie” 2004, zeszyt 5, s. 64–65.

wynalazków i udzielonych patentów, udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w przychodach ze sprzedaży ogółem, wielkość nakładów ponoszonych na działalność innowacyjną oraz liczbę posiadanych środków automatyzacji produkcji. Wybór tychże miar spośród długiej listy wyznaczników poziomu innowacyjności uwarunkowany jest szerokim ich zastosowaniem w opracowaniach empirycznych z zakresu innowacyjności. Ponadto wybrane mierniki od wielu lat uwzględniane są w opracowaniach statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego. Decydując się na określony zestaw wskaźników wzięto również pod uwagę fakt, by przyjęte wyznaczniki poziomu innowacyjności odnosiły się zarówno do nakładów, jak i efektów działalności innowacyjnej.

W aspekcie produktywności analizie poddano produktywność całkowitą oraz najistotniejsze i najczęściej uwzględniane w badaniach empirycznych mierniki produktywności częściowej – pracy i kapitału. W celu wyznaczenia wskaźników produktywności częściowej posłużono się kategorią „wartość dodana”, bowiem lepiej odzwierciedla ona wartość faktycznie wytworzoną przez dany podmiot niż produkcja sprzedana¹⁶. Mając na uwadze empiryczny charakter prowadzonej analizy oraz dostępność odpowiednich danych produktywność pracy została obliczona jako relacja wartości dodanej i poziomu zatrudnienia, natomiast produktywność kapitału jako stosunek wartości dodanej i wartości brutto środków trwałych. Wskaźnik odnoszący się do produktywności środków trwałych jest właściwie częściowym wskaźnikiem produktywności kapitału, lecz ze względu na trudności w zakresie oszacowania kapitału całkowitego, wskaźnik ten przez wielu autorów stosowany jest jako miernik obrazujący poziom produktywności kapitału. Ze względu na wpływ inflacji na wartości poszczególnych wskaźników w kolejnych analizowanych latach, konieczne było zastosowanie odpowiednich metod przeszacowania wartości. W ramach niniejszego opracowania wszystkie kategorie wyrażone w jednostkach pieniężnych sprowadzono do cen stałych za pomocą odpowiednich wskaźników¹⁷.

Przeprowadzając analizę poziomu produktywności w ramach przedsiębiorstwa nie powinno stosować się zbyt dużej liczby wskaźników, bowiem może to doprowadzić do zaciemnienia obrazu sytuacji poprzez wprowadzenie „szumu informacyjnego”¹⁸. Ponieważ celem nadrzędnym niniejszego opracowania było zbadanie korelacji pomiędzy innowacyjnością i produktywnością w analizowanych przedsiębiorstwach, przy wyborze miar odnoszących się do poziomu produktywności zdecydowano się na poszerzenie analizy o wskaźniki finansowe, które uznawane są za istotne mierniki produktywności całkowitej. W ramach analizy

¹⁶ A. Kosieradzka, *Zarządzanie produktywnością w przedsiębiorstwie*, op. cit., s. 61.

¹⁷ Wartość dodaną brutto w ujęciu realnym obliczono na podstawie wskaźników dynamiki wartości dodanej brutto przemysłu, wartość brutto środków trwałych w ujęciu realnym – na podstawie wskaźników dynamiki wartości brutto środków trwałych w przemyśle.

¹⁸ A. Kosieradzka, *Zarządzanie produktywnością w przedsiębiorstwie*, op. cit., s. 73.

finansowej uwzględniono wskaźniki rentowności (obrotu netto i brutto, aktywów i kapitału własnego), płynności finansowej (I, II i III stopnia) oraz wskaźnik zadłużenia. Wybór tychże mierników uwarunkowany był powszechnością ich stosowania w ramach analiz finansowych oraz dostępnością danych prezentowanych przez GUS.

Wyniki badań empirycznych prezentowane w licznych opracowaniach z zakresu zarządzania wskazują na istotną statystycznie, dodatnią zależność pomiędzy innowacyjnością i efektywnością przedsiębiorstw¹⁹. Ponieważ produktywność należy traktować jako skonkretyzowaną kategorię oceny efektywności, zatem można przypuszczać, że pomiędzy innowacyjnością i produktywnością również istnieje dodatnia korelacja. Z uwagi na fakt, że w literaturze przedmiotu brakuje publikacji badających taką zależność, w ramach niniejszego opracowania podjęto próbę zweryfikowania tej hipotezy.

Prezentując zmiany w zakresie kształtowania się miar odnoszących się do poziomu innowacyjności i produktywności polskich przedsiębiorstw produkcyjnych wykorzystano wykresy liniowe należące do metod graficznej prezentacji przebiegu zjawisk w czasie, a następnie analizę dynamiki wzbogacono obliczeniami w zakresie średniookresowego tempa zmian. W celu zbadania zależności pomiędzy wskaźnikami innowacyjności i produktywności posłużono się współczynnikiem korelacji liniowej Pearsona, dzięki któremu możliwe było określenie zarówno kierunku i siły zależności pomiędzy badanymi zmiennymi²⁰.

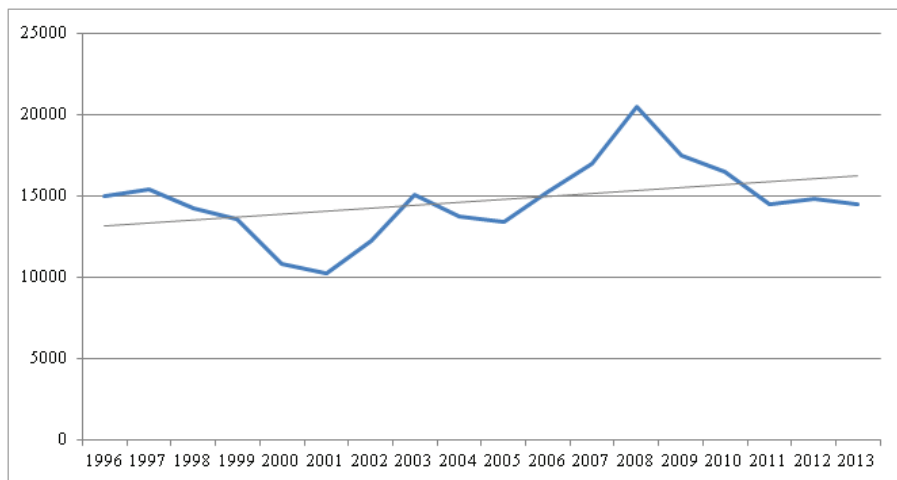
Prezentacja wyników badawczych

W badanym okresie nakłady ponoszone na działalność innowacyjną przez polskie przedsiębiorstwa przemysłowe podlegają wahaniom – obserwujemy naprzemienne fazy wzrostowe i spadkowe (rys. 1). Trend, który przyjmują omawiane nakłady można określić jako subtelnie rosnący – średniookresowe tempo zmian w latach 1996–2013 wyniosło 0,2%, co oznacza, że w całym badanym okresie nakłady te wzrastały średnio z roku na rok o 0,2%.

¹⁹ D.R. Low, R.L. Chapman, T.R. Sloan, *Inter-relationships between innovation and market orientation in SMEs*, "Management Research News" 2007, Vol. 30, No. 12; M. Pichlak, *Uwarunkowania innowacyjności organizacji...*, op. cit.; A. Rubio, A. Aragón, *SMEs Competitive Behavior: Strategic Resources and Strategies*, "Management Research" 2009, Vol. 7, No. 3.

²⁰ Zastosowane metody badawcze szerzej opisano w pracy: D. Mietlicka, *Dynamika miar innowacyjności i stopnia wykorzystania technologii informacyjnych w sektorze przedsiębiorstw w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, [w:] *Nowe tendencje w zarządzaniu*, M. Pawlak (red.), Wydawnictwo KUL, Lublin 2015.

Rysunek 1. Nakłady na działalność innowacyjną (w mln zł) w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 1996–2013

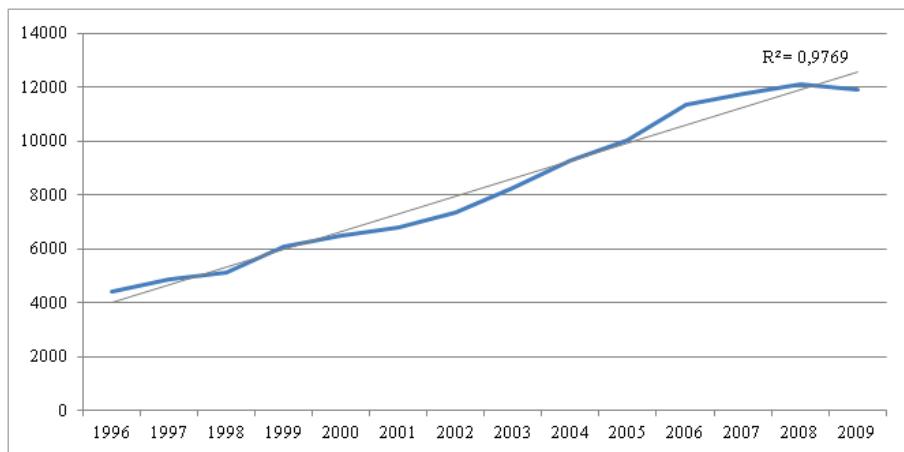


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W zakresie nowoczesnych środków produkcji obserwujemy stabilny i systematyczny wzrost ich liczby, będących na wyposażeniu krajowych przedsiębiorstw przemysłowych. Ponieważ wszystkie środki automatyzacji produkcji tj. automatyczne linie produkcyjne, linie produkcyjne sterowane komputerem, centra obróbkowe, obrabiarki laserowe sterowane numerycznie itd. charakteryzują się zbliżoną dynamiką, w ramach niniejszego opracowania analiza w zakresie nowoczesnych środków produkcji została ograniczona do rozpatrzenia automatycznych linii produkcyjnych, będących punktem odniesienia dla pozostałych środków.

W ostatnim analizowanym okresie mamy do czynienia z pierwszym spadkiem liczby automatycznych linii produkcyjnych (rys. 2). Uzyskane wartości współczynnika dopasowania wartości teoretycznych do empirycznych (R^2) pozwalają jednak z dużym prawdopodobieństwem oszacować wzrost ich liczby w następnych okresach. Średniookresowe tempo zmian w całym badanym okresie wyniosło 7,9%, co świadczy o niespełna 8% przeciętnym rocznym wzroście liczby automatycznych linii produkcyjnych. Zatem wyposażenie przedsiębiorstw w nowoczesne jednostki produkcyjne nie podlega istotnym wahaniom koniunkturalnym, cechując się wysoką dynamiką wzrostową, co wpływa na rozbudowę potencjału możliwości technologicznych krajowych przedsiębiorstw produkcyjnych.

Rysunek 2. Liczba automatycznych linii produkcyjnych w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 1996–2009

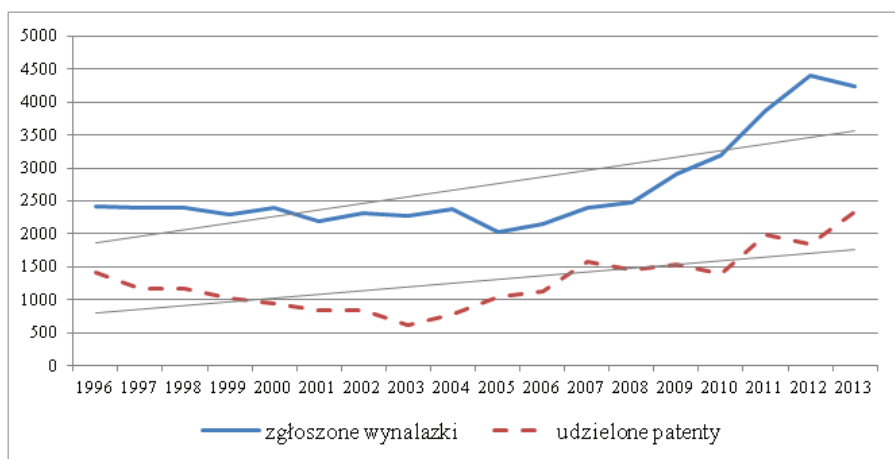


(brak danych GUS w latach 2010–2013)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W latach 1996–2013 obserwujemy w Polsce dość dynamiczny wzrost liczby zgłoszonych wynalazków i udzielonych patentów – obie miary własności intelektualnej charakteryzują się trendem wzrostowym (rys. 3). Średniookresowe tempo zmian dla liczby zgłoszonych wynalazków wynosi 3,4%, natomiast liczba udzielonych patentów wzrastała średnio z roku na rok o 3%.

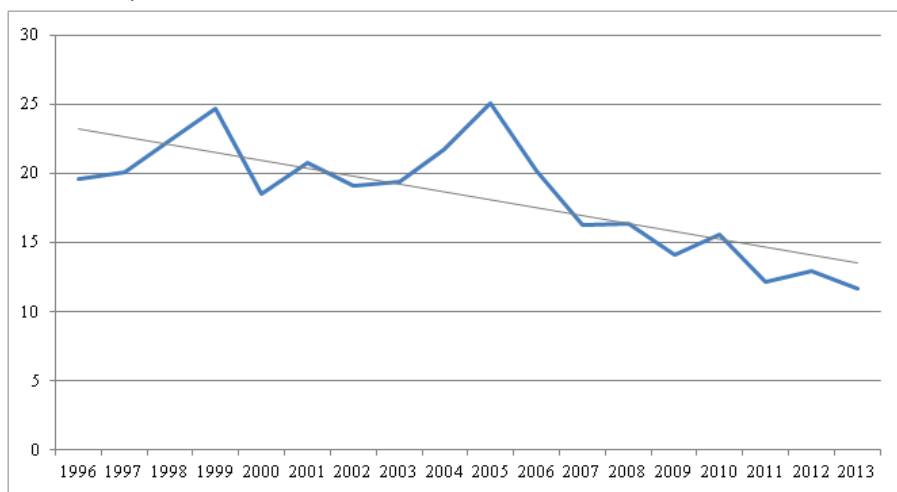
Rysunek 3. Liczba zgłoszonych wynalazków i udzielonych patentów w Polsce w latach 1996–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W badanym okresie można zauważyć dość silne wahania w sektorze przedsiębiorstw przemysłowych w zakresie przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w przychodach ze sprzedaży ogółem (rys. 4). W całym analizowanym okresie obserwujemy jednak trend spadkowy omawianego miernika – średnioroczne tempo zmian wyniosło -3%, co świadczy o 3% spadku udziału przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w skali roku. Pogarszające się wartości tego miernika świadczą o coraz słabszym odnowieniu produkcji pomimo poprawiających się na przestrzeni lat wskaźników innowacyjności w zakresie nakładów. Być może zjawisko to wynika z naturalnego przesunięcia w czasie pomiędzy ponoszonymi nakładami a uzyskiwanymi efektami, a może ma miejsce nieprawidłowe dopasowanie struktury aparatu wytwórczego do oczekiwań i wymagań konsumentów²¹.

Rysunek 4. Udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w przychodach ze sprzedaży ogółem w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 1996–2013

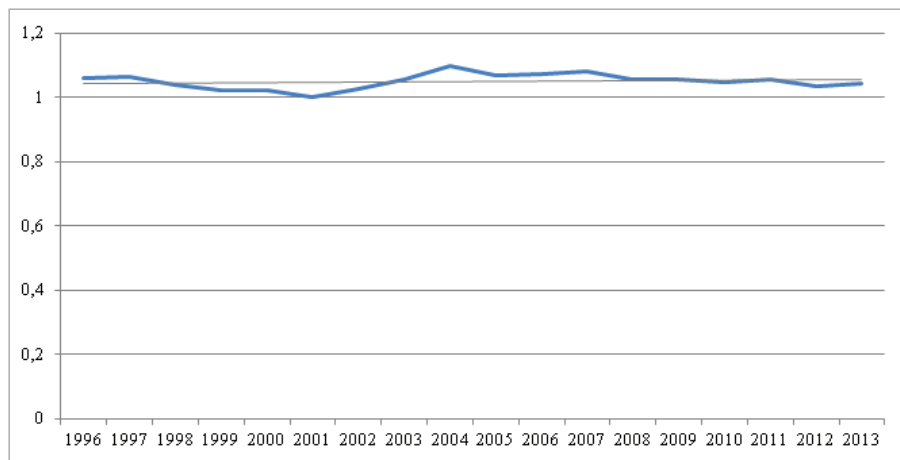


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W latach 1996–2013 obserwujemy również cykliczne wahania wskaźnika produktywności całkowitej, przy czym w całym analizowanym okresie pozostał on na praktycznie niezmiennym poziomie (rys. 5). Średniookresowe tempo zmian w całym badanym okresie wyniosło -0,1%, co świadczy o niewielkim przeciętnym rocznym spadku omawianego miernika.

²¹ M. Brzeziński, D. Mietlicka, *Innowacyjność regionów Polski Wschodniej*, Innovatio Press, Wydawnictwo WSEI, Lublin 2013, s. 45.

Rysunek 5. Wskaźnik produktywności całkowitej w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 1996–2013

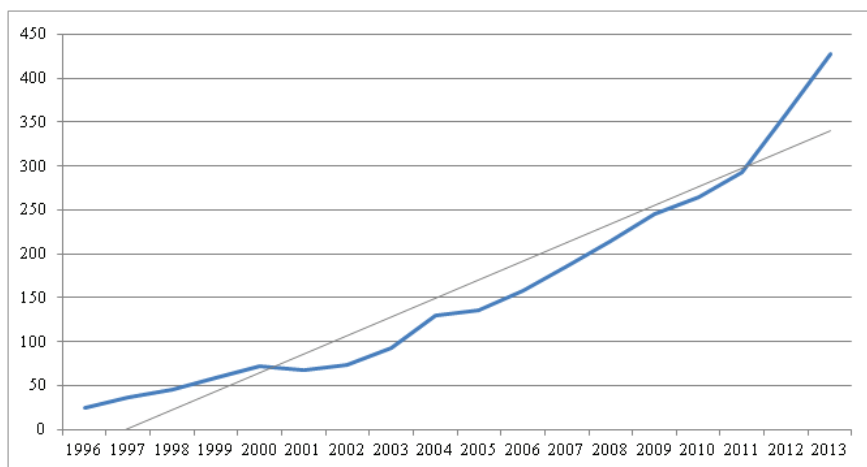


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Systematyczny wzrost obserwujemy w zakresie wskaźnika produktywności pracy wyrażonego w tys. zł/pracownika (rys. 6). Średniookresowe tempo zmian w całym badanym okresie wyniosło 18,3%, co świadczy o ponad 18% przeciętnym rocznym wzroście omawianego wskaźnika. Przyczyną dynamicznego wzrostu produktywności pracy jest znaczący przyrost wartości dodanej brutto w analizowanych latach, przy jednoczesnym spadku zatrudnienia. Zaobserwowany wzrost jest niewątpliwie zjawiskiem pozytywnym, choć niepokoić może jego przyczyna. O ile bowiem nabywanie nowych umiejętności czy unowocześnienie technologii postrzegane są jako korzystne zmiany prowadzące do wzrostu produktywności pracy, o tyle zwolnienia pracowników i spadek liczby zatrudnionych nie są tak optymistycznie postrzegane. W tym aspekcie należy jednak wziąć pod uwagę, że w gospodarce zachodzą procesy polegające na zastępowaniu niewykwalifikowanej siły roboczej przez pracowników o wyższych kwalifikacjach, którzy charakteryzują się większą wydajnością pracy. W rezultacie tworzenie nowych miejsc pracy, przy jednoczesnej likwidacji istniejących, zajmowanych przez pracowników o niższych kwalifikacjach, może de facto prowadzić do spadku zatrudnienia²². Ponadto dynamiczny wzrost produktywności pracy w badanych przedsiębiorstwach jest wynikiem zaobserwowanego w ramach niniejszego opracowania systematycznego wzrostu liczby nowoczesnych środków produkcji, bowiem wysoka produktywność pracy jest bardzo często rezultatem wysokiego poziomu automatyzacji produkcji.

²² J. Wąsowicz, *Intensywność zatrudnieniowa wzrostu gospodarczego w nowych krajach członkowskich UE-10 w latach 2003–2011*, [w:] *Narodowe rynki pracy w procesie integracji europejskiej*, D. Kotlorz (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2012, s. 75.

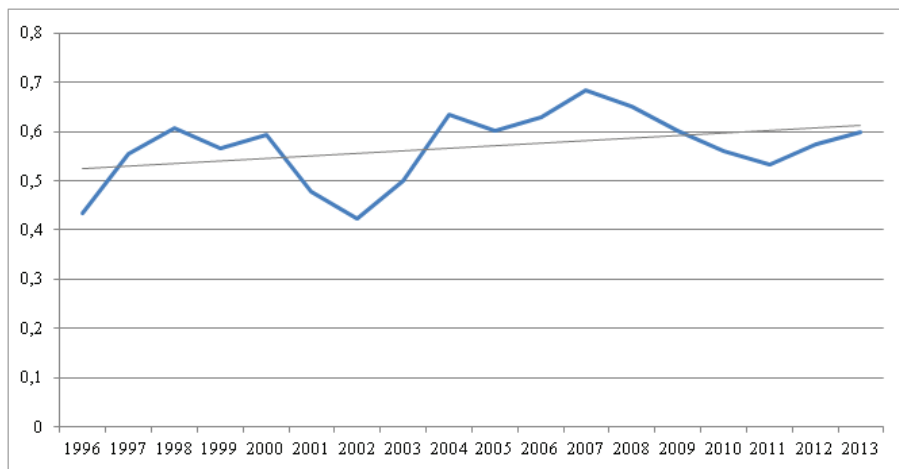
Rysunek 6. Wskaźnik produktywności pracy w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 1996–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W badanym okresie obserwujemy naprzemienne fazy wzrostowe i spadkowe w zakresie wskaźnika produktywności kapitału (rys. 7), jednakże w całym analizowanym okresie można zauważyć trend rosnący – średniookresowe tempo zmian w latach 1996–2013 wyniosło 1,9%, co oznacza, że omawiany miernik wzrastał średnio z roku na rok o prawie 2%. Obserwowane na rys. 7 tendencje spadkowe (zwłaszcza w latach 2007–2011), przy jednoczesnym dynamicznym wzroście wskaźnika produktywności pracy, mogą wynikać ze znanej w ekonomii krzywej produkcji – wysokiej produktywności pracy towarzyszy zwykle względnie niska produktywność majątku trwałego i odwrotnie, co w dużej mierze zależy od stosowanych metod wytwarzania, które mogą być pracochłonne lub kapitałochłonne (oparte na maszynach i urządzeniach o wysokim stopniu automatyzacji).

Rysunek 7. Wskaźnik produktywności kapitału w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 1996–2013

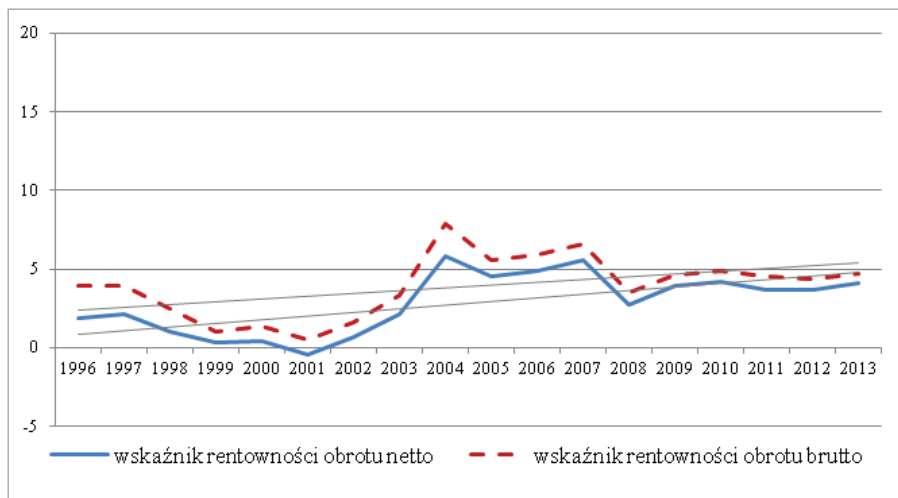


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wskaźnik rentowności obrotu brutto (netto) jest wyrażoną w procentach relacją wyniku finansowego brutto (netto) do przychodów z całokształtu działalności. Wskaźnik ten określa wielkość marży zysku brutto (netto), jaką uzyskamy przy danej wielkości sprzedaży. Wielkość wskaźnika rentowności informuje o kondycji finansowej przedsiębiorstwa – im wyższe przybiera wartości, tym większy zysk generuje przedsiębiorstwo, a zatem następuje wzrost efektywności sprzedaży²³. W latach 1996–2013 obserwujemy cykliczne wahania wskaźników rentowności obrotu, przy czym w całym analizowanym okresie oba wskaźniki wykazują trend wzrostowy (rys. 8).

²³ A. Ejsmont, D. Ostrowska, *Analiza wskaźnikowa działalności przedsiębiorstw – wybrane elementy*, Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Suwałkach, Suwałki 2011, s. 14.

Rysunek 8. Wskaźniki rentowności obrotu w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 1996–2013



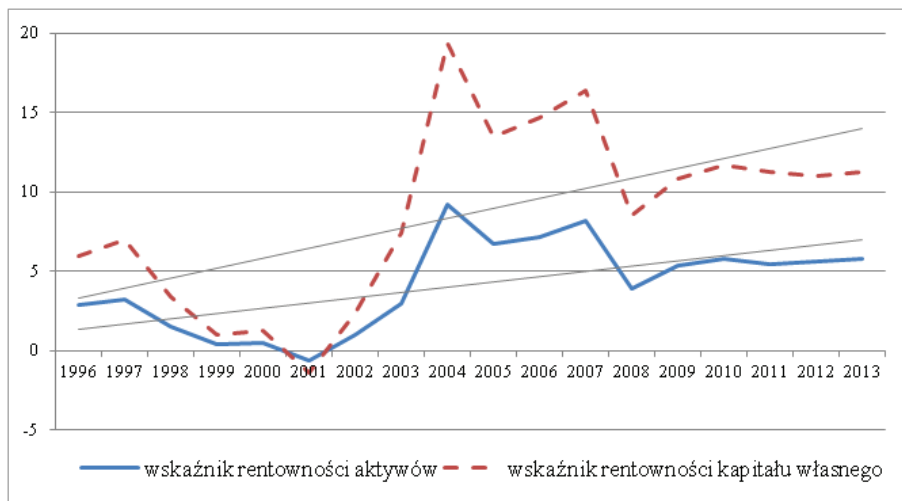
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wskaźnik rentowności aktywów wyznacza zdolność aktywów przedsiębiorstwa do generowania zysków, a zatem pokazuje jak efektywnie firma zarządza swoimi aktywami. Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym korzystniejsza jest sytuacja finansowa firmy²⁴. O lepszej kondycji finansowej przedsiębiorstw świadczą również wyższe wskaźniki rentowności kapitału własnego, które określają ile procent zysku osiąga przedsiębiorstwo w odniesieniu do zaangażowanego kapitału²⁵. W badanym okresie oba wskaźniki wykazywały znaczne wahania (rys. 9). W 2001 roku osiągnęły wartość ujemną, jednak w latach 2002–2004 nastąpiła znacząca poprawa rentowności, która miała miejsce w związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej.

²⁴ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 201.

²⁵ B. Kotowska, A. Oziębło, O. Wyszowska-Kaniewska, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. Przykłady, zadania i rozwiązania*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2010, s. 89.

Rysunek 9. Wskaźnik rentowności aktywów i rentowności kapitału własnego w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 1996–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Płynność finansowa oznacza zdolność przedsiębiorstw do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań krótkoterminowych (płatnych w ciągu 1 roku)²⁶. W ramach niniejszego opracowania zaprezentowano zmiany w zakresie kształtowania się wskaźników płynności finansowej: I stopnia (tzw. natychmiastowej płynności), II stopnia (tzw. płynności przyspieszonej) i III stopnia (tzw. bieżącej płynności). W praktyce nie ma wypracowanego standardu odnoszącego się do poziomu wskaźnika płynności I stopnia. Część autorów twierdzi, że wskaźnik II stopnia powinien być większy od 100%, jednak praktyka dowodzi, że nie istnieje idealny wskaźnik będący punktem odniesienia, bowiem poziom tego miernika jest zmienny w czasie i zależy od specyfiki branży oraz polityki finansowej przedsiębiorstwa²⁷. Według standardów optymalny poziom wskaźnika płynności finansowej III stopnia zawiera się w przedziale 120–200%²⁸. Niższe wartości tego wskaźnika mogą świadczyć o trudnościach w terminowym regulowaniu zobowiązań. Z kolei zbyt wysokie jego wartości oznaczają, że firma działa nieefektywnie. W latach 1996–2013 obserwujemy cykliczne wahania w zakresie trzech analizowanych wskaźników płynności finansowej, przy czym w całym badanym okresie wykazują one trend wzrostowy (rys. 10). Dynamiczny wzrost omawianych mierników można zaobserwować w latach 2002–2004, a jego główną przyczyną było przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, co wiązało się jednoznacznie z popra-

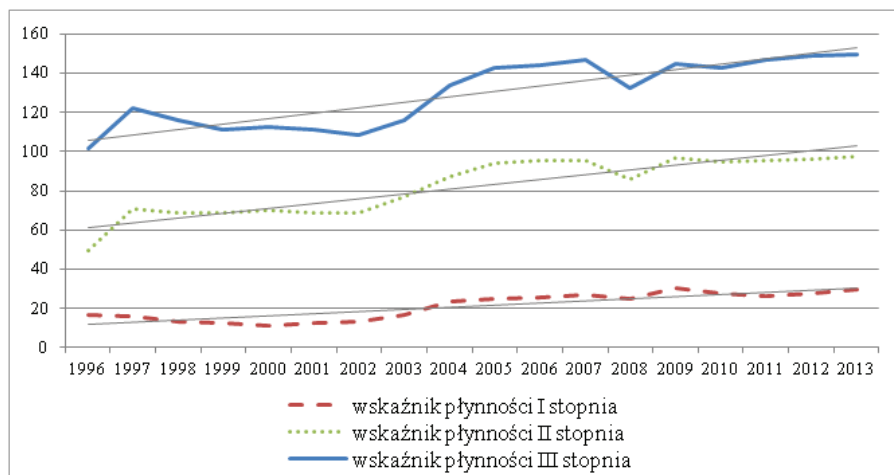
²⁶ M. Dynus, B. Kołosowska, P. Prewysz-Kwinto, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, TNOiK, Toruń 2005, s. 72.

²⁷ A. Ejsmont, D. Ostrowska, *Analiza wskaźnikowa działalności przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 30–31.

²⁸ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 147.

wą sytuacji finansowej wielu polskich przedsiębiorstw. Od 2004 roku wielkości wskaźników bieżącej płynności finansowej kształtowały się na optymalnym poziomie, osiągając wartości w przedziale 132,3%–149,9%.

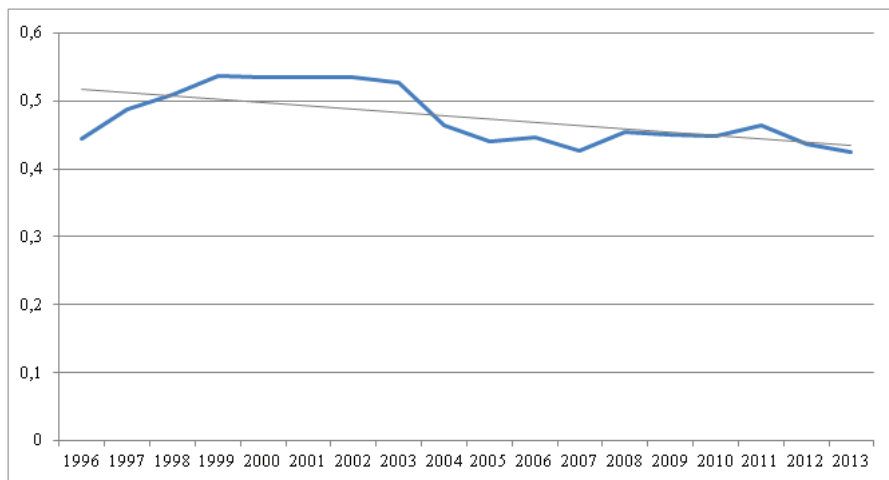
Rysunek 10. Wskaźniki płynności finansowej w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 1996–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wskaźnik zadłużenia stanowi relację zobowiązań ogółem do łącznych aktywów przedsiębiorstwa, a zatem określa on w jakim stopniu majątek firmy jest finansowany kapitałami obcymi. Im niższy poziom tego wskaźnika, tym sytuacja jest korzystniejsza, bowiem mniejszy jest udział kapitału obcego w finansowaniu działalności podmiotu²⁹. Na przestrzeni analizowanych lat obserwujemy tendencję spadkową omawianego wskaźnika (rys. 11), co świadczy o poprawiającej się sytuacji finansowej badanych przedsiębiorstw.

²⁹ A. Ejsmont, D. Ostrowska, *Analiza wskaźnikowa działalności przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 24.

Rysunek 11. Wskaźnik zadłużenia w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 1996–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 2. Wyniki analizy korelacji pomiędzy miarami innowacyjności i bezpośrednimi wskaźnikami produktywności

Zmienna	Wskaźnik produktywności całkowitej	Wskaźnik produktywności pracy	Wskaźnik produktywności kapitału
Nakłady na działalność innowacyjną	0,514	N	0,486
Liczba automatycznych linii produkcyjnych	0,535	0,964	0,623
Liczba zgłoszonych wynalazków	N	0,867	N
Liczba udzielonych patentów	N	0,819	N
Udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych i/lub istotnie ulepszonych w przychodach ze sprzedaży ogółem	N	-0,821	N

(Symbol N oznacza brak istotnej zależności przy poziomie istotności $p < 0,05$)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Informacje zawarte w tab. 2 wskazują na występowanie pewnych zależności pomiędzy miarami innowacyjności i bezpośrednimi wskaźnikami produktywności. Produktywność całkowita jest dodatnio skorelowana z nakładami ponoszonymi na działalność innowacyjną oraz liczbą automatycznych linii produkcyjnych, jednakże siła tychże zależności jest umiarkowana. Nie zidentyfikowano natomiast istotnych zależności pomiędzy produktywnością całkowitą a miarami innowacyjności odnoszącymi się do efektów działalności innowacyjnej. Analizując korelacje w zakresie produktywności częstkowej, obserwujemy również dwie istotne zależności w przypadku wskaźnika produktywności kapitału, który jest dodatnio skorelowany z miarami odnoszącymi się do nakładów na działalność innowacyjną. Znacznie silniejsze zależności widoczne są w zakresie wskaźnika produktywności pracy, który najsilniej skorelowany jest z liczbą środków automatyzacji produkcji. Dodatnie zależności o dużej sile zaobserwowano również w przypadku miar innowacyjności odnoszących się do efektów działalności innowacyjnej w postaci liczby zgłoszonych wynalazków i udzielonych patentów. Produktywność pracy jest natomiast ujemnie skorelowana z udziałem przychodów ze sprzedaży produktów nowych i/lub istotnie ulepszonych w przychodach ze sprzedaży ogółem. Ujemna zależność zaobserwowana w tym zakresie jest wynikiem pogarszających się na przestrzeni analizowanych lat wartości wskaźnika innowacyjności, który w całym badanym okresie wykazuje ujemną dynamikę.

Badając zależność pomiędzy innowacyjnością i produktywnością, analizę poszerzono o wskaźniki pośrednie, które nie wynikają bezpośrednio z definicji produktywności, lecz w istotny sposób ją charakteryzują (tab. 3). Dwie miary innowacyjności tj. nakłady na działalność innowacyjną oraz liczba automatycznych linii produkcyjnych są dodatnio skorelowane ze wskaźnikami rentowności, natomiast w przypadku wskaźników dotyczących płynności finansowej i zadłużenia obserwujemy istotne zależności ze wszystkimi wyznacznikami poziomu innowacyjności uwzględnionymi w ramach niniejszego opracowania. W zakresie czterech miar innowacyjności obserwujemy dodatnie zależności ze wskaźnikami płynności finansowej oraz korelacje ujemne ze wskaźnikiem zadłużenia. Wszystkie te zależności postrzegane są jako zjawiska pozytywne, bowiem oznaczają one, że wraz ze wzrostem poziomu innowacyjności badanych przedsiębiorstw wzrastają wartości wskaźników płynności finansowej oraz maleje wskaźnik zadłużenia, co w obu przypadkach oznacza poprawę sytuacji finansowej analizowanych przedsiębiorstw. Wyjątek w tym zakresie stanowi udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych, który jest ujemnie skorelowany ze wskaźnikami płynności finansowej oraz dodatnio – ze wskaźnikiem zadłużenia. To niekorzystne zjawisko jest wynikiem silnych wahań miernika innowacyjności w całym badanym okresie, których rezultatem jest ujemne średniookresowe tempo zmian w zakresie omawianego wskaźnika.

Tabela 3. Wyniki analizy korelacji pomiędzy miarami innowacyjności i pośrednimi wskaźnikami produktywności

Zmienna	Wskaźniki rentowności				Wskaźniki płynności finansowej			Wskaźnik zadłużenia
	obrotu netto	obrotu brutto	aktywów	kapitału własnego	I stopnia	II stopnia	III stopnia	
Nakłady na działalność innowacyjną	0,499	0,468	0,471	0,481	0,609	0,470	0,468	-0,604
Liczba automatycznych linii produkcyjnych	0,473	0,569	0,685	0,676	0,881	0,909	0,863	-0,594
Liczba zgłoszonych wynalazków	N	N	N	N	0,564	0,504	0,580	-0,472
Liczba udzielonych patentów	N	N	N	N	0,679	0,509	0,645	-0,694
Udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych i/lub istotnie ulepszonych w przychodach ze sprzedaży ogółem	N	N	N	N	-0,628	-0,521	-0,571	0,484

(Symbol N oznacza brak istotnej zależności przy poziomie istotności $p < 0,05$)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Podsumowanie i wnioski

Analiza przeprowadzona wśród polskich przedsiębiorstw z sekcji „przetwórstwo przemysłowe” wskazuje na poprawiające się w analizowanych latach wyniki w zakresie miar innowacyjności odnoszących się do nakładów i efektów działalności innowacyjnej. W przypadku nakładów ponoszonych na działalność innowacyjną obserwujemy trend subtelnie rosnący, natomiast dynamiczny wzrost można zaobserwować w zakresie liczby środków automatyzacji produkcji będących na wyposażeniu badanych przedsiębiorstw. Trend wzrostowy widoczny jest również w obszarze miar innowacyjności dotyczących liczby zgłoszonych wynalazków i udzielonych patentów. Negatywne tendencje w postaci trendu spadkowego obserwujemy natomiast w przypadku wskaźnika innowacyjności odnoszącego się do przychodów ze sprzedaży produktów nowych i/lub istotnie ulepszonych w przychodach ze sprzedaży ogółem. Pogarszające się wartości tego wskaźnika

świadczą o coraz słabszym odnowieniu produkcji, pomimo poprawiających się na przestrzeni analizowanych lat miar innowacyjności w zakresie ponoszonych nakładów. Trudno na podstawie dostępnych danych prowadzić szersze wnioskowanie – być może zjawisko to jest wynikiem nieprawidłowego dopasowania struktury aparatu wytwórczego do wymagań i oczekiwań konsumentów. Można mieć jednak nadzieję, że pozytywne efekty są jedynie opóźnione, co wynika z samej natury działalności innowacyjnej.

W latach 1996–2013 obserwujemy cykliczne wahania wskaźnika produktywności całkowitej, przy czym w całym analizowanym okresie pozostał on na prawie niezmiennym poziomie. Naprzemienne fazy wzrostowe i spadkowe widoczne są również w zakresie kształtowania się wskaźnika produktywności kapitału, który w całym badanym okresie wykazuje trend subtelnie rosnący. Systematyczny i dynamiczny wzrost obserwujemy natomiast w przypadku miernika produktywności pracy. Jednym z czynników mających wpływ na znaczącą poprawę tego wskaźnika w badanym okresie był z pewnością dynamiczny wzrost liczby nowoczesnych środków automatyzacji produkcji. Obserwując tendencje w zakresie kształtowania się pośrednich wskaźników produktywności, analizą objęto wskaźniki rentowności, płynności finansowej i zadłużenia. W zakresie tych miar obserwujemy pozytywne tendencje (wzrostowe w przypadku wskaźników rentowności i płynności finansowej oraz spadkowe dla wskaźnika zadłużenia), świadczące o poprawiającej się na przestrzeni analizowanych lat sytuacji finansowej badanych przedsiębiorstw.

Celem nadrzędnym niniejszego opracowania było zbadanie zależności pomiędzy miarami innowacyjności i wskaźnikami produktywności w polskich przedsiębiorstwach produkcyjnych. Produktywność całkowita oraz produktywność kapitału są dodatnio skorelowane z nakładami ponoszonymi na działalność innowacyjną oraz liczbą automatycznych linii produkcyjnych. Większą liczbę zależności o znacznie większej sile zidentyfikowano w przypadku produktywności pracy, która jest skorelowana zarówno z miarami odnoszącymi się do nakładów i efektów działalności innowacyjnej. Pozytywne zależności widoczne są również w zakresie pośrednich wskaźników produktywności. Wzrost nakładów ponoszonych na działalność innowacyjną oraz zwiększenie liczby środków automatyzacji produkcji wpływa na poprawę rentowności analizowanych przedsiębiorstw. Tendencje wzrostowe w obszarze dwóch wspomnianych miar innowacyjności oraz w zakresie wskaźników odnoszących się do efektów działalności innowacyjnej (liczby zgłoszonych wynalazków i udzielonych patentów) wpływają również pozytywnie na wyniki uzyskiwane dla wskaźników płynności finansowej oraz zadłużenia, co jest równoznaczne z poprawą kondycji finansowej analizowanych przedsiębiorstw.

Zatem podsumowując wyniki przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że:

- poziom innowacyjności badanych przedsiębiorstw (mierzony wskaźnikami przyjętymi w ramach niniejszego opracowania) uległ poprawie na przestrzeni analizowanych lat;
- wskaźnik produktywności całkowitej nie ulegał istotnym zmianom w całym badanym okresie, natomiast bardzo korzystną tendencję zaobserwowano w przypadku wskaźnika produktywności pracy, którego wartość systematycznie i dynamicznie rośnie;
- pomiędzy miarami innowacyjności i produktywności zidentyfikowano zależności istotne statystycznie, przy czym najsilniejsze korelacje zaobserwowano dla wskaźnika produktywności pracy;
- istnieje silna dodatnia korelacja pomiędzy poziomem innowacyjności a wynikami finansowymi przedsiębiorstw.

Długoletnia obserwacja wskaźników innowacyjności i produktywności stanowi podstawę do uchwycenia pewnych prawidłowości przydatnych w kształtowaniu polityki innowacyjnej oraz określania strategii działania polskich przedsiębiorstw produkcyjnych. Aktywność w zakresie działalności innowacyjnej staje się aktualnie niezwykle istotna, bowiem innowacje, będące źródłem postępu technologicznego, uznawane są za najistotniejszy czynnik długofalowej konkurencji. Przedsiębiorstwa dążące do utrzymania silnej pozycji konkurencyjnej na rynku powinny zmierzać również do poprawy produktywności, która określa zdolność przedsiębiorstw do efektywnego wykorzystywania posiadanych zasobów. Szczególne znaczenie w tym kontekście przypisuje się produktywności pracy, bowiem wyniki osiągane w zakresie produktywności przedsiębiorstwa zależą w dużej mierze od sprawności i skuteczności działań podejmowanych w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi. Zatem zasoby te mogą być dla przedsiębiorstw znaczącym źródłem poprawy efektywności działania w kontekście ponoszonych nakładów, a w dalszej perspektywie źródłem uzyskiwania trwałej przewagi konkurencyjnej.

Bibliografia

- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w latach 1996–2013*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1997–2014.
- Brzeziński M., Mietlicka D., *Innowacyjność regionów Polski Wschodniej*, Innovatio Press, Wydawnictwo WSEI, Lublin 2013.
- Dolińska M., *Innowacje w gospodarce opartej na wiedzy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
- Dwojacki P., Hlousek J., *Zarządzanie innowacjami*, Centrum Badawczo-Rozwojowe, Gdańsk 2008.

- Dworczyk M., Szlasa R., *Zarządzanie innowacjami. Wpływ innowacji na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2001.
- Dynus M., Kołosowska B., Prewysz-Kwinto P., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, TNOiK, Toruń 2005.
- Ejsmont A., Ostrowska D., *Analiza wskaźnikowa działalności przedsiębiorstw – wybrane elementy*, Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Suwałkach, Suwałki 2011.
- Gableta M., Pietroni-Pyszczyk A., *Analiza produktywności wybranych przedsiębiorstw*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 1998, nr 12.
- Kosieradzka A., Lis S., *Produktywność. Metody analizy oceny i tworzenia programów poprawy*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 1996.
- Kosieradzka A., *Zarządzanie produktywnością w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012.
- Kotlorz D. (red.), *Narodowe rynki pracy w procesie integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2012.
- Kotowska B., Oziębło A., Wyszowska-Kaniewska O., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. Przykłady, zadania i rozwiązania*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2010.
- Kozioł L., *Istota i ocena produktywności*, „Zeszyty Naukowe MWSE w Tarnowie” 2004, zeszyt 5.
- Lis S. (red.), *Vademecum produktywności*, Placet, Warszawa 1999.
- Low D.R., Chapman R.L., Sloan T.R., *Inter-relationships between innovation and market orientation in SMEs*, “*Management Research News*” 2007, Vol. 30, No. 12.
- Mietlicka D., *Dynamika miar innowacyjności i stopnia wykorzystania technologii informacyjnych w sektorze przedsiębiorstw w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, [w:] *Nowe tendencje w zarządzaniu*, Pawlak M. (red.), Wydawnictwo KUL, Lublin 2015.
- Nowacki R. (red.), *Innowacyjność w zarządzaniu a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2010.
- Pichlak M., *Uwarunkowania innowacyjności organizacji. Studium teoretyczne i wyniki badań empirycznych*, Difin, Warszawa 2012.
- Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, Wydanie Trzecie, Warszawa 2008.
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990.

Rocznik Statystyczny Przemysłu 1997–2014, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1997–2014.

Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1997–2014, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1997–2014.

Rubio A., Aragón A., *SMEs Competitive Behavior: Strategic Resources and Strategies*, "Management Research" 2009, Vol. 7, No. 3.

Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.

Stabryła A., *Strategie wzrostu produktywności firmy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000.

Stachak S., *Podstawy metodologii nauk ekonomicznych*, Difin, Warszawa 2013.

Świadek A., *Regionalne systemy innowacji*, Difin, Warszawa 2011.

Wskaźniki rozwoju Polski oraz województwa podkarpackiego w zakresie wpierania innowacji MŚP przy równoczesnym łączeniu nauki z biznesem B+R

The development indicators of Poland and Podkarpackie voivodeship within supporting the innovation of SMEs (small and medium enterprises) with the corresponding combining of science and business B+R

Krzysztof Kalita

mgr, doktorant nauk społecznych, właściciel Biura Badań i Analiz Statystycznych w Rzeszowie

Streszczenie

Łączenie nauki z biznesem B+R niewątpliwie charakteryzuje nowoczesne i rozwijające społeczeństwa. Współcześnie rozwój społeczny oraz gospodarczy w istotnym stopniu możliwy jest poprzez innowacyjność, czyli taki zbiór mechanizmów i elementów, który przyczynia się do konkurencyjności oraz atrakcyjności produktu. W dobie wolnego rynku specjaliści różnych gałęzi przemysłu i gospodarki wskazują, iż ciągle istnieje potrzeba większej profesjonalizacji, czyli tworzenia takich rozwiązań przez firmy, które są przebadane i potwierdzone naukowo. Tylko poprzez wzajemną współpracę jednostek nauki i biznesu możliwy jest wzrost gospodarczy poprzez innowacyjność, która zdecydowanie wpisana jest w rozwój. Z roku na rok w krajach Unii Europejskiej monitorowany jest poziom innowacyjności w obszarze B+R. Jak wygląda sytuacja Polski w zakresie łączenia nauki z biznesem oraz jak w związku z tym wypada Podkarpacie na tle pozostałych województw? Te pytania, na które szukano odpowiedzi w trakcie analizy dostępnych wskaźników, stały się inspiracją do przygotowania zestawienia statystycznego, o którym traktuje niniejszy artykuł.

Summary

Combining the science with business B+R has been undoubtedly characteristic of modern and developing societies. At present, the social and economic growth is possible, to significant degree, by innovation, that is such a set of mechanisms and elements which contributes to the competitiveness and market take-up of the product. In the era of free market, specialists of different industrial and economic sectors point out the continuous need of bigger professionalisation that is creating of such solutions by companies that are examined and scientifically proven. Only the mutual cooperation of scientific and business units contribute to the economic growth by innovation, which has been definitely incorporated into the development. In European Union countries the level of innovation by B+R has been monitored year by year. What is the situation of Poland within combining science and business and how does Podkarpackie appear compared to other voivodeships? These questions, for which answers have been sought during the analysis of the available indicators, have become the inspiration for preparing the statistical summary mentioned in that article.

Słowa kluczowe: badania i rozwój, B+R, innowacje, inwestycje, łączenie nauki z biznesem

Keywords: research and development, B+R, innovations, investments, combining science and business

Mijające dziesięć lat Polski w strukturach Unii Europejskiej z roku na rok przynosi ogromne korzyści rozwoju dla naszego kraju w tym dla Podkarpacia. Szereg ukończonych i nowo prowadzonych inwestycji dostrzega niemal każdy mieszkaniec. Być może dla jednych jest to ciągle zbyt mało, szczególnie jeśli mowa o słabo zurbanizowanych miejscowościach, ale nie ulega wątpliwości, że mniejszy czy większy rozwój na przestrzeni dekady jest widoczny dla wielu, nawet w tych małych społecznościach, o czym informują umieszczone tablice, informatory dotyczące źródła finansowania różnych przedsięwzięć. Zamiarem każdej inwestycji, która prowadzona jest przy pomocy środków pozyskanych z Unii Europejskiej jest wykazanie, czy przyczyni się ona do wzrostu gospodarczego, atrakcyjności oraz ułatwi życie społeczne. Niewątpliwie większość tych inwestycji wynika ze społecznego zapotrzebowania i choć różne są opinie na temat ich potrzeby i przeznaczenia, szczególnie wygłaszane przez tych którzy liczyli na realizację swoich inwestycji, należy mieć na uwadze, że nawet w tej materii nie wszystkich da się usatysfakcjonować. Jednak zawsze tak jest gdy potrzeby są większe aniżeli ilość środków na inwestycje. Czy jest zatem jakiś sposób na to aby większość inwestycji mogła być z powodzeniem realizowana w naszym kraju, tak by zaspakajając potrzeby coraz większej części społeczeństwa? Co sprawia, że dotychczas zainwestowane pieniądze przyczyniają się do ich pomnażania, ewentualnie co można zrobić by to pomnażanie miało miejsce?

Aby odpowiedzieć na powyższe pytania na samym wstępie należy zastanowić się nad sensem planowanych i dotychczas zrealizowanych inwestycji. Za każdym razem planując jakieś działanie istotnym jest wskazanie celu a następnie korzyści, które są nieodzownym elementem ubiegania się o środki z funduszy europejskich. W tym wszystkim kluczowym jest dobra znajomość terenu inwestycyjnego, panującej kultury, zapotrzebowania rynku pracy a nawet systemów wartości. Zatem planowanie inwestycji pociąga za sobą konsultacje specjalistów niemal każdej dziedziny życia społecznego tak aby do minimum ograniczyć ryzyko związane z niewłaściwym ulokowaniem środków na rozwój. Kwestia rozwoju gospodarczego i społecznego dotyczy praktycznie każdego działania i poddziałania dotyczącego funduszy europejskich. Wedle encyklopedii PWN rozwój to wszelki długotrwały proces kierunkowych zmian, w którym można wyróżnić prawidłowo po sobie następujące etapy przemian (fazy rozwojowe) danego obiektu (układu), wykazujące stwierdzalne różnicowanie się tego obiektu pod określonym względem. Jest to proces kierunkowych przemian, w którego toku obiekty (układy) danego rodzaju przechodzą od form lub stanów prostszych, niższych, mniej doskonałych do form lub stanów bardziej złożonych, wyższych, doskonalszych pod określonym względem; tak rozumiane pojęcie rozwój jest ściśle związane z pojęciem postęp, zwłaszcza w mowie potocznej i w starszej literaturze naukowej¹. Postęp oraz rozwój ściśle związane są z dążeniem do coraz lepszych, bardziej funkcjonalnych

¹ encyklopedia.pwn.pl z dnia 20.02.2015.

rozwiązań a więc z innowacji. Pojęcie innowacji pochodzi z języka łacińskiego; *innovare* czyli „tworzenie czegoś nowego”. Stąd najczęstsza definicja innowacji podkreśla, iż jest procesem polegającym na przekształceniu istniejących możliwości w nowe idee i wprowadzenie ich do praktycznego zastosowania – wprowadził je do nauk ekonomicznych J. A. Schumpeter². Przez znanych naukowców używana jest często definicja, która upraszczając mówi, iż innowacja jest procesem polegającym na przekształceniu istniejących możliwości w nowe idee i wprowadzenie ich do praktycznego zastosowania. Według Davida Begg’a innowacje to „zastosowanie nowej wiedzy w procesie produkcji”³.

Oczywiście elementy innowacji są nie tylko nieodzownym elementem rozwoju w procesie produkcji ale również w mniejszym lub w większym stopniu w każdej dziedzinie życia społecznego. Kwestia produkcji oraz szeroko rozumianego pojęcia innowacji postrzegana jest w szczególności przez pryzmat dużych przedsiębiorstw ale przede wszystkim dlatego, że generują one większe przychody i stwarzają możliwości zatrudnienia na szeroką skalę. Należy jednak pamiętać, że w istotnym stopniu to mikroprzedsiębiorstwa przyczyniają się do wzrostu gospodarczego ale jeśli i wśród nich nie ma elementu innowacji, mają wtedy mniejszą szansę na funkcjonowanie w perspektywie czasu. Konkurencyjność charakterystyczna dla nowoczesnych rozwijających się społeczeństw zwyczajnie wyparłaby z rynku te organizacje, które nie są skoncentrowane na szeroko pojmowany system rozwoju innowacyjnego. Nowe rozwiązania decydują o poziomie oraz kierunku rozwoju współczesnego przedsiębiorstwa, co oznacza postęp i przewagę konkurencyjną. Przez innowacyjność należy rozumieć wdrożenie do praktyki gospodarczej niestosowanych do tej pory lub w znacznym stopniu ulepszonych rozwiązań w dziedzinie produktu, procesów wytwórczych, organizacji i marketingu⁴.

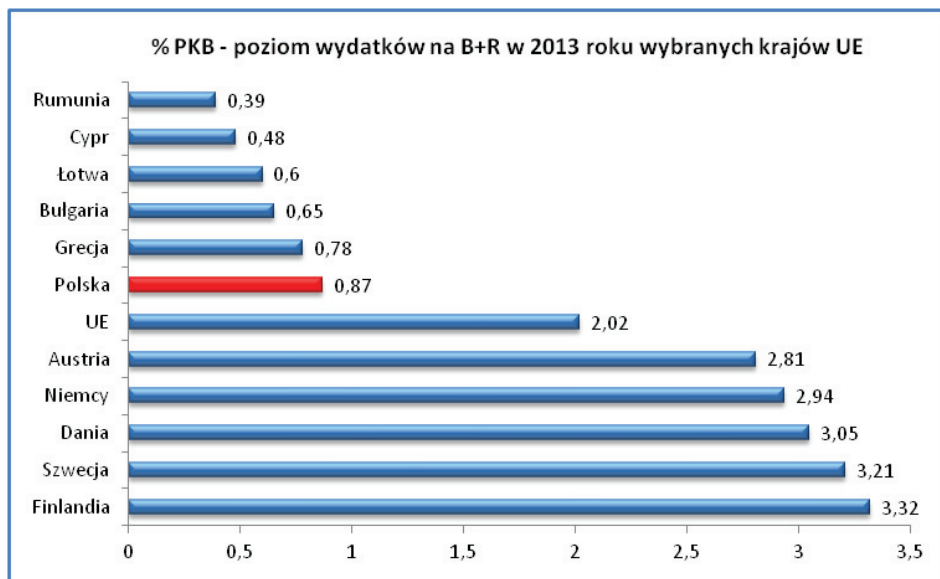
Niestety obraz innowacyjności Polski zarówno pod względem gospodarki jak i przedsiębiorstw ciągle jest na dość niskim poziomie. Wynika to z niedostatecznej aktywności innowacyjnej. Biorąc pod uwagę przedsiębiorstwa z sektora MŚP różnych rodzaju opracowań GUS, PARP, opracowań naukowych oraz raportów rządowych takiego stanu rzeczy należy dopatrywać się w uwarunkowaniach zewnętrznych oraz wewnętrznych. Strategia Lizbońska zakłada, że kraje UE będą przeznaczać na badania i rozwój 3% swego PKB. Tymczasem w Polsce obecne wydatki są niższe niż 1%, choć należy zauważyć, że w porównaniu do 2004 r. Polska odnotowała istotny postęp. Wtedy wydatki na badania i rozwój wyniosły 0,56 proc. PKB. W 2013 r. było to już 0,87 proc. PKB. Dystans do reszty krajów Unii Europejskiej pozostaje jednak ciągle duży. W 2004 r. średnia dla UE wynosiła 1,76 proc.

² J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa, 1960.

³ D. Begg, S. Fisher, R. Dornbush, *Makroekonomia*, tłum. SGH, PWN, Warszawa 1997, s. 341.

⁴ J. Cichorska, *Finansowe bariery rozwoju innowacyjności mikroprzedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2010, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, 2010.

PKB, a w roku 2013 – 2,02 proc. PKB. Najwyższy wedle oficjalnych danych poziom wydatków na B+R zanotowały w 2013 roku Finlandia (3,32 proc. PKB), Szwecja (3,21 proc. PKB), Dania (3,05 proc. PKB), Niemcy (2,94 proc. PKB) oraz Austria (2,81 proc. PKB). Jak wynika z danych przedstawionych przez Eurostat, na ostatnich pięciu miejscach uplasowały się Rumunia (0,39 proc. PKB), Cypr (0,48 proc. PKB), Łotwa (0,60 proc. PKB), Bułgaria (0,65 proc.) i Grecja (0,78 proc.).



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z EUROSTAT.

Podstawowym źródłem informacji o działalności innowacyjnej przedsiębiorstw jest opracowywany przez Eurostat międzynarodowy program badawczy Community Innovation Survey (CIS). Obejmuje on cykliczne badania dotyczące różnorodnych aspektów działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w przemyśle oraz w sektorze usług, jak również innowacji organizacyjnych i marketingowych. Podstawę metodologiczną badań CIS stanowi międzynarodowy Podręcznik Oslo. Dane zbierane są na poziomie krajowym zgodnie z wspólną metodologią i przekazywane do biura Eurostatu w celu ich porównywania pomiędzy

krajami. Najbardziej popularną metodologią rekomendowaną przez Komisję Europejską do oceny innowacyjności jest Innovation Union Scoreboard (IUS) - unijna tablica innowacyjności, która zastąpiła w 2011 r. stosowaną wcześniej Europejską Tablicę Wyników Innowacyjności European Innovation Scoreboard. IUS jest to ranking mierzący i porównujący poziom innowacyjności w państwach członkowskich UE, rekomendowany przez Komisję Europejską. w celu realizacji Strategii Europa 2020. Zawarte w tablicy informacje mają stanowić źródło danych dla państw członkowskich o słabych i mocnych stronach poszczególnych

krajów w dziedzinie innowacyjności. Regionalnym odpowiednikiem rankingu IUS jest Regional Innovation Scoreboard (Regionalna Tablica Wyników w dziedzinie Innowacji – RIS), która zawiera koncepcję syntetycznej oceny i porównania innowacyjności regionów na poziomie krajowym oraz europejskim. Zgodnie z RIS2014. regiony europejskie podzielić można w zależności od stopnia zaawansowania innowacji:

- regionalni liderzy innowacyjni (regional innovation leaders),
- regionalni zwolennicy innowacji (regional innovation followers),
- regionalni umiarkowani innowatorzy (regional moderate innovators),
- regionalni innowatorzy o skromnych wynikach (regional modest innovators).

Syntetyczna ocena innowacyjności według RIS2014 składa się 11 wskaźników podzielonych na trzy grupy:

1. Siły napędowe innowacji (Enablers) – kapitał ludzki, możliwości pozyskania finansowania z rynku lub wsparcia państwa dla innowatorów, a także jakość, otwartość i atrakcyjność krajowego systemu badań.
2. Aktywność przedsiębiorstw (Firm activities) – inwestycje firm w innowacje, współpraca z innymi podmiotami oraz tworzenie własności intelektualnej.
3. Wyniki (Outputs) – liczebność innowatorów, efekty gospodarcze innowacji⁵.

Grupy składają się z następujących wskaźników:

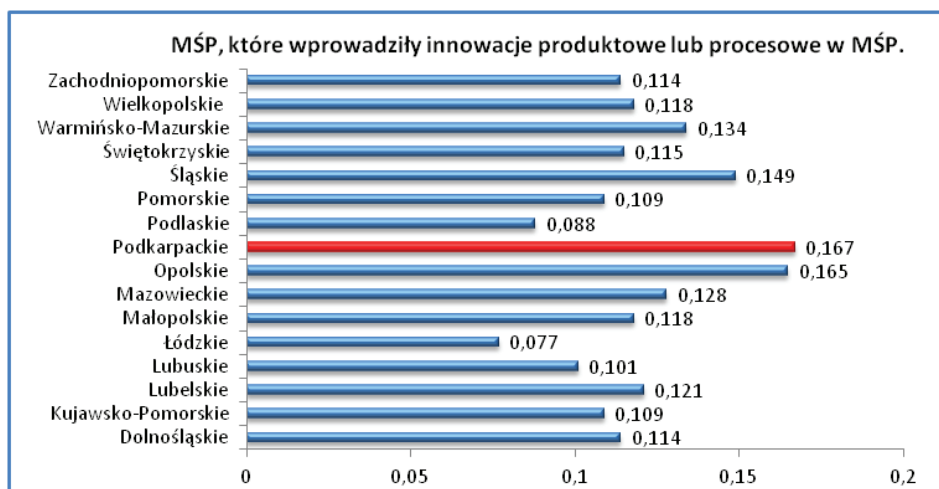
1. Udział ludności w wieku 25-64 z wykształceniem wyższym (2012);
2. Udział wydatków sektora publicznego na działalność B+R w PKB (2010);
3. Udział wydatków sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w PKB (2010);
4. Wydatki na innowacje nie związane z B+R w % obrotów ogółem (2010);
5. Udział Małych i Średnich Przedsiębiorstw (MŚP) wprowadzających własne innowacje (2010);
6. Udział MŚP współpracujących w zakresie innowacji z innymi podmiotami (2010);
7. Liczba patentów zgłoszonych do EPO na milion PKB w PPS (2008);
8. Udział MŚP, które wprowadziły innowacje produktowe lub procesowe (2010);
9. Udział MŚP, które wprowadziły innowacje organizacyjne lub marketingowe w MŚP (2010);
10. Udział zatrudnionych w średniowysokiej i wysokiej technice przetwórstwa przemysłowego i usługach opartych na wiedzy w pracujących ogółem (2011);
11. Sprzedaż innowacji nowych dla rynku i nowych dla przedsiębiorstw w % obrotu (2010).⁶

Wartości wskaźników zostały znormalizowane w celach porównawczych i przyjmują zakres od 0 do 1, przy czym im wartość indeksu jest bliższa 1, tym

⁵ Urząd statystyczny w Rzeszowie, *Analiza rozwoju społeczno-gospodarczego województwa podkarpackiego w latach 2009–2013*, Rzeszów 2014, s. 88–90.

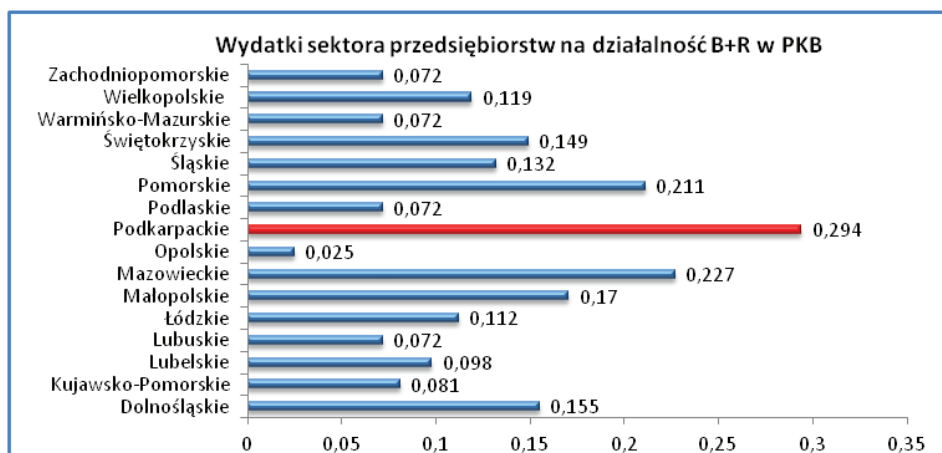
⁶ Regional Innovation Scoreboard 2014 – Methodology report.

wyższy jest poziom innowacyjności danego regionu. Na podstawie opracowania GUS, który sporządził analizę rozwoju społeczno-gospodarczego województwa podkarpackiego w latach 2009–2013 poniżej przedstawiono najważniejsze wskaźniki syntetycznej oceny innowacyjności poszczególnych województw naszego kraju. Zobrazowane wykresy przedstawiają chronologicznie pozycje województwa podkarpackiego w zakresie poziomu innowacji w różnych jej przestrzeniach. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że województwo podkarpackie uzyskało pierwszą pozycję w zakresie MŚP, które wprowadziły innowacje produktowe lub procesowe w MŚP – 0,167. Drugą pozycję uzyskało województwo opolskie – 0,165 zaś najniższą województwa: łódzkie – 0,077 oraz podlaskie – 0,088. Mimo najwyższego rozwoju województwa podkarpackiego w tym względzie, należy mieć na uwadze ogólnie niski wskaźnik tego czynnika w poszczególnych województwach.



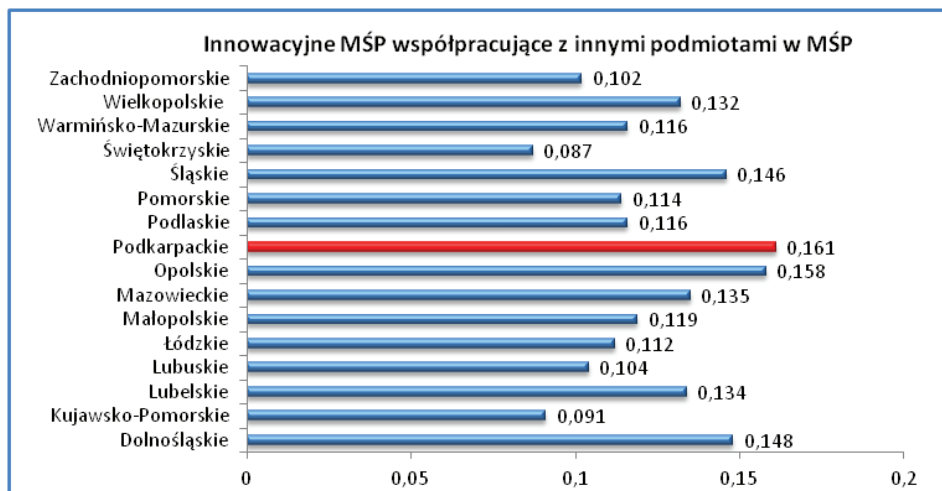
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (RLS 2014 – Methodology report).

Również pierwsze miejsce województwo podkarpackie zajęło w zakresie wydatków sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w PKB. W tym wypadku współczynnik jest wyższy od poprzedniego i wynosi prawie 0,3. Najgorzej w tym zestawieniu przedstawia się wskaźnik województwa opolskiego – 0,025.



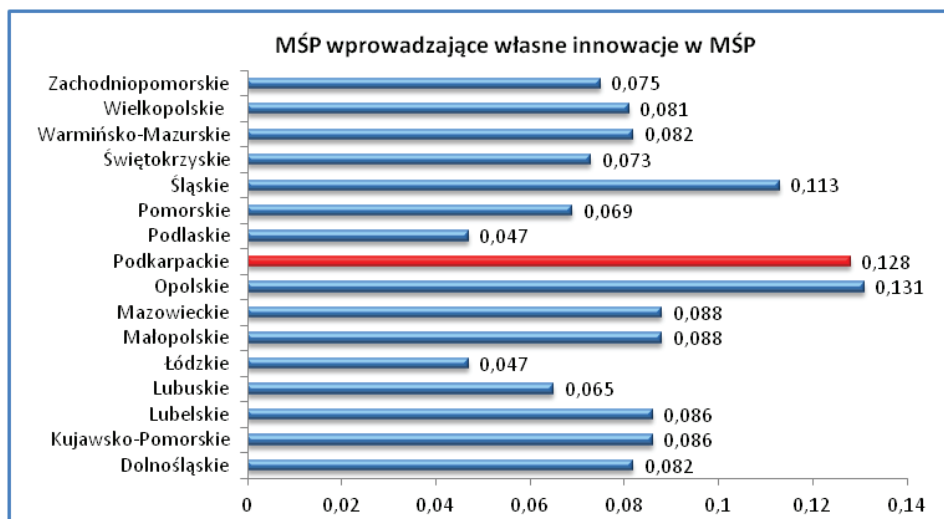
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (RIS 2014 – Methodology report).

Województwo podkarpackie w kwestii innowacyjnych MŚP współpracujących z innymi podmiotami w MŚP mimo bardzo niskiego współczynnika w obrębie kraju także uzyskało jego najwyższą wartość – 0,161. Najniższe wskaźniki dotyczą województw: świętokrzyskiego – 0,087 oraz kujawsko-pomorskiego – 0,091.



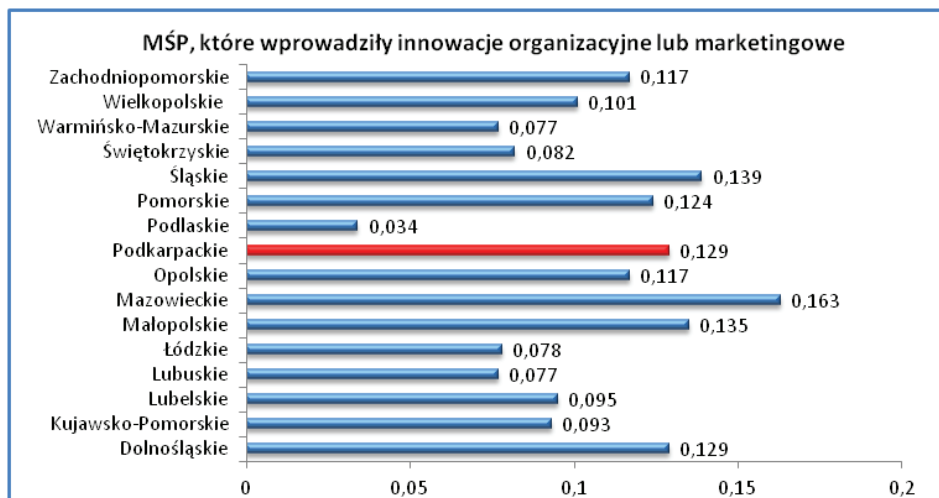
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (RIS 2014 – Methodology report).

Pod względem MŚP, które wprowadza własne innowacje województwo podkarpackie zajmuje drugie miejsce – 0,128 zaraz po województwie opolskim – 0,131. Najniższy stopień współczynników widoczny jest w województwach: podlaskim – 0,047 oraz łódzkim – 0,047.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (RIS 2014 – Methodology report).

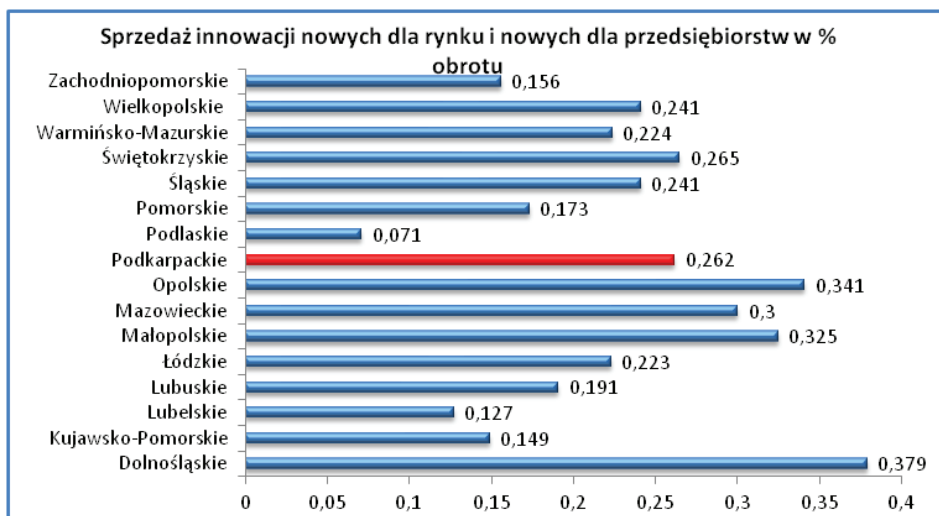
MŚP, które wprowadziły innowacje organizacyjne lub marketingowe najczęściej zlokalizowane są w województwie mazowieckim – 0,163. Województwo podkarpackie w tym wypadku uzyskało piątą lokatę – 0,129. Najgorzej w zestawieniu wypadają przedsiębiorstwa na terenie województwa podlaskiego – 0,034.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (RIS 2014 – Methodology report).

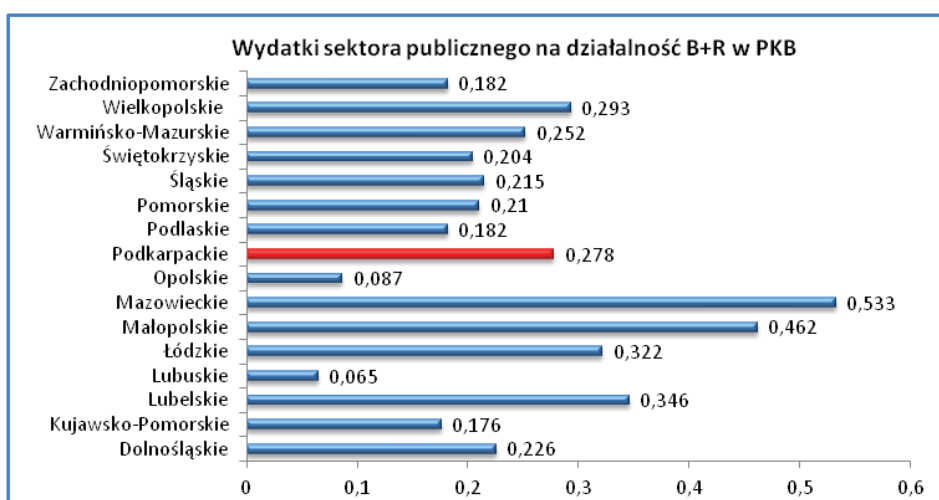
Wskaźnik sprzedaży innowacji nowych dla rynku i nowych dla przedsiębiorstw w % obrotu najwyższy jest w przypadku województwa opolskiego i wynosi 0,341. Województwo podkarpackie zajmuje szóstą lokatę. Tak

jak w poprzednim zestawieniu najgorszy wskaźnik dotyczy województwa podlaskiego – 0,071.



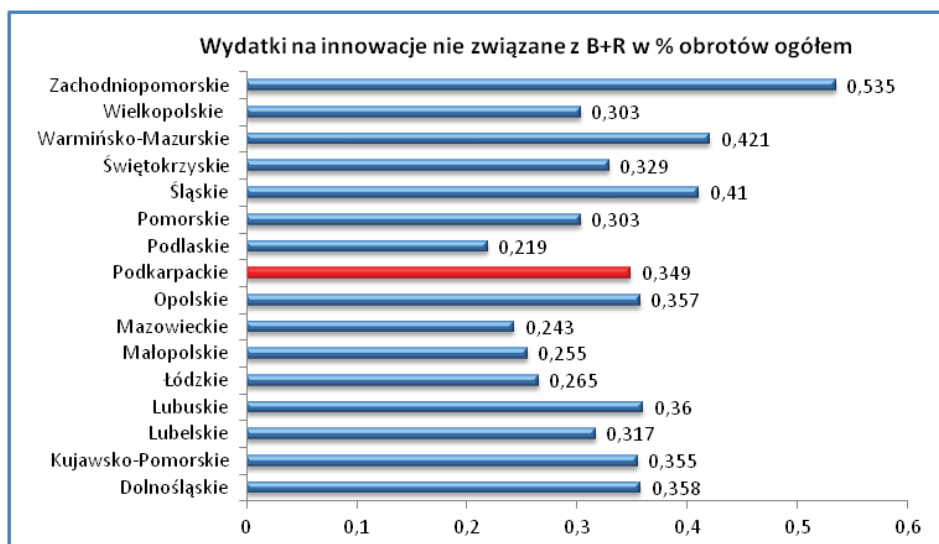
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (RIS 2014 – Methodology report).

Biorąc pod uwagę wydatki sektora publicznego na działalność B+R w PKB najlepszy wynik uzyskało województwo mazowieckie – 0,533 oraz małopolskie – 0,462. Podkarpackie znalazło się na szóstym miejscu z wynikiem – 0,278. Najniższe wskaźniki dotyczą województw: lubuskiego – 0,065 oraz opolskiego – 0,087.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (RIS 2014 – Methodology report).

Najlepszy wynik związany z wydatkami na innowacje nie związane z B+R w % obrotów ogółem dotyczą województwa zachodniopomorskiego – 0,535. Podkarpacie zajmuje w tej klasyfikacji 7 pozycję – 0,349. Województwa: podlaskie, mazowieckie, małopolskie oraz łódzkie uzyskały w tym wypadku najniższe wskaźniki wynoszące niewiele ponad 0,2.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (RLS 2014 – Methodology report).

Analizując powyżej omówione wyniki można jednoznacznie stwierdzić, iż województwo Podkarpackie posiada dość dobre wskaźniki syntetycznej oceny innowacyjności na tle pozostałych województw, ale jednocześnie należy mieć na uwadze niski poziom ogólnego współczynnika na terenie całego kraju.

Postęp ściśle związany jest z nauką, która jest niezbędna do wprowadzenia na rynek innowacyjności. To właśnie łączenie nauki z biznesem sprzyja efektywnemu rozwojowi przedsięwzięć w obszarach społecznych oraz gospodarczych. Niestety ciągle widoczny jest ogólny brak wsparcia ze strony państwa oraz niechęć do podejmowania wspólnych działań przez przedstawicieli świata nauki i biznesu. Taki stan sprawia, że funkcjonują oni niezależnie od siebie, nie wspierając wzajemnie swoich działań i nie przyczyniając się w większym stopniu do transferu wiedzy z uczelni do gospodarki, a tym samym pośrednio warunkując zapóźnienie cywilizacyjne kraju. Tymczasem to właśnie współpraca nauki i biznesu jest dziś szansą na wzrost innowacyjności oraz dynamiczny rozwój regionu. Jak wynika z badania przeprowadzonego w ramach projektu „Akademickie Mazowsze 2030”, ponad 61% przedsiębiorców mazowieckich negatywnie ocenia możliwość nawiązania potencjalnej współpracy z uczelniami wyższymi. Ankietowani – przedsta-

wiele małych, średnich i dużych przedsiębiorstw – odpowiadali na pytanie: Jak ocenia Pan(i) możliwość nawiązania współpracy z jednostką naukowo-badawczą lub z uczelnią wyższą z obszaru województwa mazowieckiego na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najniższą możliwość, a 5 najwyższą. Ponad 61% przedsiębiorców wskazało na możliwość najniższą, negatywnie odnosząc się do perspektywy nawiązania współpracy z jednostką naukowo-badawczą lub z uczelnią wyższą z obszaru województwa mazowieckiego. Jedynie 8% ankietowanych oceniło taką możliwość pozytywnie. Za słabe punkty uczelni wyższych ograniczające lub uniemożliwiające współpracę z nimi uznali: biurokrację, skomplikowane i czasochłonne procedury, słaby przepływ informacji oraz niedostosowanie uczelni do realiów rynkowych. Pomimo, że badanie objęło przedsiębiorców z województwa mazowieckiego, możemy założyć, że podobne wyniki uzyskalibyśmy dla całego kraju⁷. Aby przedsiębiorstwa z sektora MŚP mogły być innowacyjne musi istnieć odpowiednia polityka innowacyjna w Polsce, rozumiana jako proces polegający na wspieraniu działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Działania zawarte w polityce innowacyjnej powinny zmotywować przedsiębiorców do wprowadzania nowych rozwiązań, obniżyć stopień trudności podejmowania i realizowania innowacji, zmniejszać stopień ryzyka i niepewności oraz pomagać w dokonywaniu optymalnego wyboru dla przedsiębiorców nie do końca znających mechanizmy wprowadzania innowacji⁸.

Przedsiębiorstwa z sektora MŚP w większości nie wykazują innowacyjności. Ten fakt dostrzega wielu badaczy próbując postawić diagnozę takiego stanu rzeczy. Brak innowacyjności tegoż sektora wynika z wielu uwarunkowań, które zostały zbadane, a nawet zostały zaproponowane określone rozwiązania. Dlaczego więc sytuacja nie ulega znacznej poprawie? Być może małe i średnie przedsiębiorstwa nie są w stanie być innowacyjne, gdyż ich poziom rozwoju nie jest tak bardzo zaawansowany, by innowacje w tych przedsiębiorstwach powstawały. Taki stan rzeczy nie powinien być jednak akceptowany, gdyż w gospodarce prawie połowa PKB jest tworzona przez sektor MŚP, więc koniecznym jest wprowadzenie takich rozwiązań, które przyczynią się do lepszego stanu innowacyjności. Być może problem polega również na tym, że obecnymi strukturami społecznymi zarządza jeszcze rzesza ludzi związanych ze starym systemem, który charakteryzował się w głównej mierze dużą niechęcią na wprowadzanie zmian, tym bardziej takich które mogłyby być ryzykowne. Jednak nowoczesne społeczeństwa charakteryzują się w głównej mierze współpracą pomiędzy sektorami nauki i biznesu. Nawet wiekowe podręczniki naukowe dostrzegają fakt, że nauka nie powinna być „sztuką dla sztuki” ale przede wszystkim powinna wprowadzać różnego rodzaju roz-

⁷ www.twtf.pl/aktualnosci/ Przepaść czy skuteczne łączenie nauki z biznesem? z dnia 25.02.2015.

⁸ H. Mizgajska, *Zmiany aktywności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw poakcesji do Unii Europejskiej na przykładzie Wielkopolski*, [w:] *Problemy innowacyjności przedsiębiorstw innowacyjnych*, H. Mizgajskiej (red.), Wydaw. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, 2010.

wiązania poprzez przedsiębiorstwa, które określoną teorię naukową wprowadzą w praktykę. Obecnie widoczna jest dość duża niepewności oraz niechęć współpracy między jednostkami nauki i biznesu co przekłada się na opisane w artykule wskaźniki innowacyjności. Choć województwo podkarpackie na tle pozostałych pod tym względem wypada dość pozytywnie, należy zwrócić jednak uwagę, że ogólny współczynnik innowacyjności jest bardzo niski a w przestrzeni ostatnich dziesięciu lat choć widoczny jest jego wzrost, wciąż pozostajemy pod tym względem w tyle w stosunku do większości Państw członkowskich. Niezbędne jest zatem ciągle promowanie przedsięwzięć skierowanych na innowacyjność przedsiębiorstw w oparciu o współpracę z jednostkami naukowymi. Wzajemne uzupełnianie się tych światów przynosi wymierny efekt nie tylko dla wspomnianych organizacji ale przede wszystkim dla społeczeństwa.

Wobec powyższego wszelkie ogromne inwestycje prowadzone na terenie kraju, w tym w województwie podkarpackim mają i będą miały uzasadnienie wówczas, gdy przyczynią się nie tylko do wizualnego efektu ale przede wszystkim rozwoju, który jest możliwy w istotnej mierze poprzez innowacyjność. Jest ona niezbędna w czasach wszechobecnej konkurencyjności. Innowacyjność będzie miała miejsce wtedy, gdy sektor MŚP oraz instytucje naukowe będą ze sobą ściśle współpracowały, ponieważ w tym wypadku niema miejsca na wytworzenie produktu, który będzie posiadał wyjątki zamiastki czegoś podobnego do innowacyjności. Ryzyko wytworzenia takiego produktu jest ogromne, w chwili gdy poszczególne jednostki naukowe i przedsiębiorstwa pracują wyłącznie dla siebie. Rozwój poprzez innowacyjność sprzyja wzrostowi gospodarczemu a co za tym idzie przyczynia się do lepszej jakości życia mieszkańców. Ta lepsza jakość życia to przede wszystkim nowe stabilne miejsca pracy, wyższa konkurencyjność i satysfakcja z wykonywanego zawodu. Niestety w chwili gdy jeden z elementów sprzyjających rozwojowi gospodarczemu zawiedzie, a mianowicie: Państwo, przedsiębiorcy oraz instytucje naukowe, wówczas wszelkie realizowane i planowane inwestycje będą jedynie zmarnowanym przedsięwzięciem. Dlatego tym bardziej wspomniane instytucje i organizacje powinny ze sobą współpracować, korzystając jednocześnie z dotychczas wypracowanych dóbr oraz tych, które będą wypracowane w przyszłości. Tylko poprzez uświadomienie sobie konieczności rozwoju poprzez innowacyjność możemy tworzyć nowoczesne Państwo, które będzie bardziej bezpieczne i stabilne zarówno pod względem ekonomicznym jak i społecznym.

Bibliografia

Literatura

- Begg D., Fisher S., Dornbush R., *Makroekonomia*, tłum. SGH, PWN, Warszawa 1997.
- Cichorska J., *Finansowe bariery rozwoju innowacyjności mikroprzedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2010, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010.
- Mizgajska H., *Zmiany aktywności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw poakcesji do Unii Europejskiej na przykładzie Wielkopolski*, [w:] *Problemy innowacyjności przedsiębiorstw innowacyjnych*, H. Mizgajska (red.), Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2010.
- Regional Innovation Scoreboard Methodology report – 2014.
- Schumpeter J. A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1960.
- Urząd statystyczny w Rzeszowie, *Analiza rozwoju społeczno-gospodarczego województwa podkarpackiego w latach 2009–2013*, Rzeszów 2014.

Źródła internetowe

- ec.europa.eu/Eurostat z dnia 17.02.2015.
- encyklopedia.pwn.pl z dnia 20.02.2015.
- stat.gov.pl – bank danych lokalnych GUS z dnia 17.02.2015.
- twtf.pl/aktualnosci/ Przepaść czy skuteczne łączenie nauki z biznesem? z dnia 25.02.2015.

Wykorzystanie funduszy z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007–2013 na przykładzie województwa Lubelskiego

Use of the funds from the Operational Program Innovative Economy 2007–2013 on the example of the Lubelskie province

Piotr Piwowski

mgr, asystent, Zakład Statystyki i Ekonometrii, Wydział Ekonomii UMCS

Streszczenie

W artykule tym zostały poruszone zagadnienia związane z absorpcją środków pochodzących z Funduszy Europejskich w ramach PO Kapitał Ludzki, PO Innowacyjna Gospodarka, PO Infrastruktura i Środowisko czy PO Rozwój Polski Wschodniej z głównym naciskiem położonym na realizację PO Innowacyjna Gospodarka 2007–2013. Największa uwaga została poświęcona na zadania związane realizacją 8 osi priorytetowej tego Programu, a mianowicie – Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki. Zostały w artykule także przedstawione działania możliwe do realizacji w ramach 8 osi priorytetowej z wykorzystaniem finansowania z Funduszy Europejskich. W artykule zawarty jest przekrojowy zarys absorpcji przez województwo Lubelskie funduszy na przestrzeni analizowanych lat ze szczegółowym odniesieniem do pozostałych województw Polski.

Summary

In this study, attention is focused on the absorption finance from European Funds under OP Human Capital, OP Innovative Economy, OP Infrastructure and Environment, OP Development of the Eastern Poland with the main accent on the implementation of the OP Innovative Economy 2007–2013. Much attention has been put for the realization of tasks related to 8 priority axis of the Program – Information society – increasing innovation of the economy. In this article were also presented possible actions that could be implemented under 8 priority axis financed from the European Funds. This article include an outline of funds absorption by Lubelskie province over 2007–2013 years, with relation to other province of Poland.

Słowa kluczowe: Fundusze Europejskie, NSRO, PO Innowacyjna Gospodarka

Keywords: European Funds, NSRO, OP Innovative Economy

Wstęp

W ramach przygotowania Polski na wykorzystanie funduszy strukturalnych Unii Europejskiej w latach 2007–2013 został opracowany dokument wymagany rozporządzeniem Rady Europejskiej nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 roku nazywany Narodowymi Strategicznymi Ramami Odniesienia 2007–2013. Dokument ten został opracowany, w celu realizacji przez Polskę polityki spójności Unii Europejskiej, przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i zaakceptowany przez Komisję Europejską w dniu 9 maja 2007 roku.

Głównym celem w ramach Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia było:

- tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki polskiej opartej na wiedzy i przedsiębiorczości zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej.

W ramach realizacji głównego celu Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia było realizowanych 6 celów szczegółowych wymienionych w poniższym wykazie:

- Poprawa jakości funkcjonowania instytucji publicznych oraz rozbudowa mechanizmów partnerstwa;
- Poprawa jakości kapitału ludzkiego i zwiększenie spójności społecznej;
- Budowa i modernizacja infrastruktury technicznej i społecznej mającej podstawowe znaczenie dla wzrostu konkurencyjności Polski;
- Podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora wytwórczego o wysokiej wartości dodanej oraz rozwój sektora usług;
- Wzrost konkurencyjności polskich regionów i przeciwdziałanie ich marginalizacji społecznej, gospodarczej i przestrzennej;
- Wyrównywanie szans rozwojowych i wspomaganie zmian strukturalnych na obszarach wiejskich.

Środki otrzymane w latach 2007–2013 przez Polskę pochodziły przede wszystkim z następujących funduszy strukturalnych Unii Europejskiej:

- Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego – 35,1 mld EUR;
- Europejskiego Funduszu Społecznego – 10 mld EUR;
- oraz z:
- Funduszu Spójności – 22,18 mld EUR.

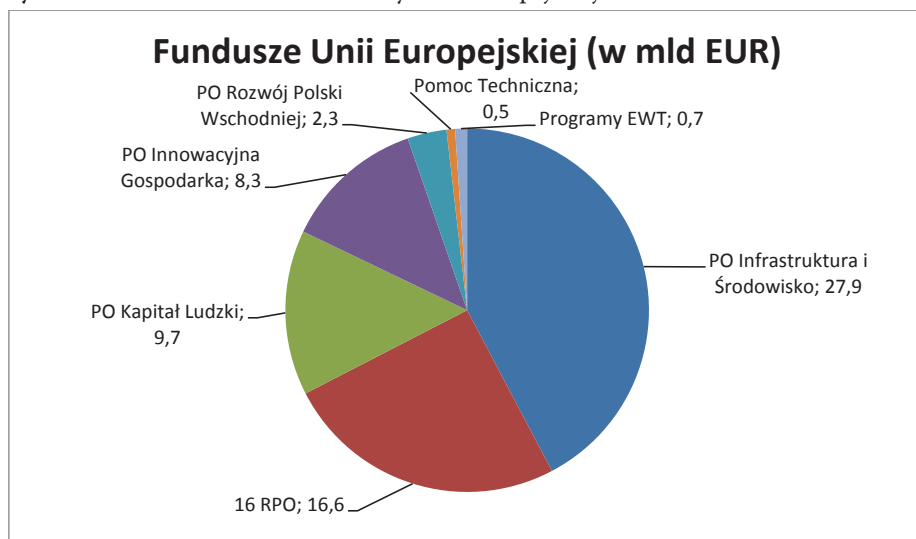
Założenia Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia wdrażane były poprzez różnego rodzaju programy operacyjne, wśród nich należy wymienić:

- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko;
- Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka;
- Program Operacyjny Kapitał Ludzki;

- Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej;
- 16 Regionalny Programów Operacyjnych.

Komisja Europejska, w ramach perspektywy finansowej 2007–2013 przyznała Polsce środki w wysokości ok. 67,28 mld EUR. Na krajowe Programy Operacyjne przypada ponad 48,67 mld EUR z te kwoty, natomiast na Regionalne Programy Operacyjne ponad 16,55 mld EUR.

Wykres 1. Podział środków z funduszy Unii Europejskiej na lata 2007–2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju.

1. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka na lata 2007–2013

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka stanowił jeden z elementów składowych złożonego systemu rozdysponowania środków strukturalnych otrzymanych przez Polskę w ramach funduszy Unii Europejskiej na lata 2007–2013. Głównym dokumentem, do założeń którego odnosi się Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, jest odnowiona w 2005 r., Strategia Lizbońska, opisująca dwa podstawowe cele – wzrost gospodarczy i zwiększenie zatrudnienia, przy zachowaniu całkowitej zgodności z celami zrównoważonego rozwoju oraz Strategiczne wytyczne Wspólnoty. W ramach dokumentów krajowych Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka odnosi się do Strategii Rozwoju Kraju 2007–2015, Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007–2013 oraz Krajowy Program Reform na rzecz realizacji Strategii Lizbońskiej na lata 2005–2008. Ramy

realizacji i strategii Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka zostały zaakceptowane przez Komisję Europejską 1 października 2007 roku, a Uchwała Rady Ministrów w sprawie tego Programu została przyjęta do realizacji w dniu 30 października 2007 roku.

W celu realizacji głównego elementu sformułowanego w ramach Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia konieczna była poprawa innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw we wszystkich zagadnieniach, czyli poczynając od produktów poprzez wytwarzane towary, jak i świadczone usługi, technologie i procesy biznesowe, strategie i metody marketingowe. Na podstawie szeroko przeprowadzonej analizy potrzeb polskiej gospodarki, a także analizy wyznaczonych celów strategicznych wymienionych w powyższych dokumentach, zdefiniowano cel główny programu jako: Rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa. W ramach osiągnięcia postawionego wcześniej celu głównego, dla Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, były realizowane działania mające składać się na kompleksowy proces wspierający rozwój społeczno-gospodarczy kraju. Do elementów częściowych tego procesu należałoby zaliczyć inwestycje w sferę badawczo rozwojową – kadre i infrastrukturę, w celu umożliwienia prowadzenia prac badawczych na wysokim poziomie, dzięki czemu możliwe było uzyskanie rezultatów nadających się do wykorzystania w gospodarce. Otrzymane wyniki przyczyniały się w znacznym stopniu do tworzenia innowacyjnych przedsiębiorstw, których rozwój mógłby być wspierany poprzez zapewnienie środków niezbędnych na inwestycje w innowacje oraz wzajemną współpracę instytucji otoczenia biznesu. W ramach programu wsparta została także ekspansja na rynkach międzynarodowych poprzez działania informacyjne.

W ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka przyjęte zostały także następujące cele szczegółowe służące rozwojowi polskiej gospodarki i ekonomii w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa:

- zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw,
- wzrost konkurencyjności polskiej nauki,
- zwiększenie roli nauki w rozwoju gospodarczym,
- zwiększenie udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym,
- tworzenie trwałych i lepszych miejsc pracy,
- wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce.

Wypisane w powyższym zestawieniu cele szczegółowe jak i główny cel Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka były realizowane w ramach następujących osi priorytetowych działań:

- Oś priorytetowa 1: Badania i rozwój nowoczesnych technologii,
- Oś priorytetowa 2: Infrastruktura sfery B+R,

- Oś priorytetowa 3: Kapitał dla innowacji,
- Oś priorytetowa 4: Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia,
- Oś priorytetowa 5: Dyfuzja innowacji,
- Oś priorytetowa 6: Polska gospodarka na rynku międzynarodowym,
- Oś priorytetowa 7: Społeczeństwo informacyjne – budowa elektronicznej administracji,
- Oś priorytetowa 8: Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki,
- Oś priorytetowa 9: Pomoc techniczna.

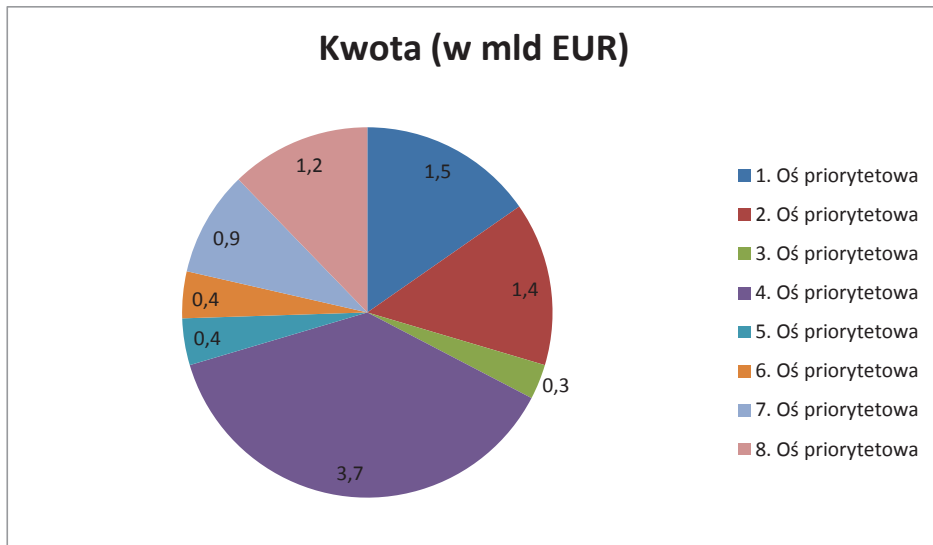
Wszystkie osie priorytetowe miały na celu wspieranie innowacyjności i konkurencyjności oraz działań, które wspomagają innowacyjność przedsiębiorstw.

Realizacja działań w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka służyła wsparciu przedsiębiorstw działających na terenie Polski i miała przyczynić się do budowy gospodarki opartej na wiedzy poprzez wzmocnienie sektora badawczo-rozwojowego działającego na rzecz unowocześnienia i rozwoju gospodarki. Dodatkowo miała na celu wsparcie przedsiębiorstw głównie w początkowych etapach wzrostu oraz wprowadzających innowacyjne rozwiązania technologiczne i organizacyjne, pogłębianie współpracy biznesowej pomiędzy przedsiębiorstwami oraz pomiędzy przedsiębiorcami a instytucjami otoczenia biznesu jak i jednostkami naukowymi na terenie Polski. Budowa gospodarki opartej na wiedzy odbywała się, także poprzez tworzenie podstaw i rozwój szeroko rozumianego społeczeństwa informacyjnego.

Ze względu na bardzo duże znaczenie sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw w rozwoju gospodarki oraz istniejące bariery jego rozwoju, większość instrumentów zaprojektowanych w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka skierowana została wyłącznie bądź ze szczególnym uwzględnieniem sektora MSP. Jednocześnie mając na uwadze konieczność priorytetowego traktowania tej grupy przedsiębiorców przeznaczonych zostało dla nich 65% środków zaalokowanych na bezpośrednie wsparcie dla przedsiębiorstw w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Całkowita wysokość publicznych środków finansowych przeznaczonych na realizację Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w latach 2007–2013 wyniosła 9 711 629 742 Euro. Na powyższą wielkość składają się środki publiczne pochodzące z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w wysokości 8 254 885 280 Euro oraz środki krajowe, których wykorzystanie sięgało poziomu 1 456 744 462 Euro. Alokacja środków z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka stanowiła 12,3% całości środków wspólnotowych, które zostały zaangażowane w realizację Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia.

Wykres 2. Podział środków PO IG na poszczególne osie priorytetowe



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju.

2. Osie priorytetowa 8: Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki

Celem 8 osi priorytetowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka była stymulacja rozwoju gospodarki elektronicznej oraz internetowej poprzez wsparcie tworzenia innowacyjnych tzw. eUsług, innowacyjnych rozwiązań elektronicznych skierowanych szczególnie w stronę biznesu oraz zmniejszanie technologicznych i ekonomicznych barier wykorzystywania eUsług przez całe polskie społeczeństwo. W związku z realizacją zadań 8 osi priorytetowej wspierane były m.in. następujące działania:

- wsparcie dla nowo tworzonych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw świadczących usługi elektroniczne – eUsługi;
- wsparcie wykorzystanie eUsług między przedsiębiorstwami – tworzenie i użytkowanie tak zwanych systemów B2B;
- wsparcie działań z zakresu e-Integracji poprzez umożliwienie dostępu obywateli do szerokopasmowej sieci Internet;
- wsparcie dostarczania dostępu do Internetu szerokopasmowego na etapie, użytkowników końcowych przez firmy z sektora MSP.

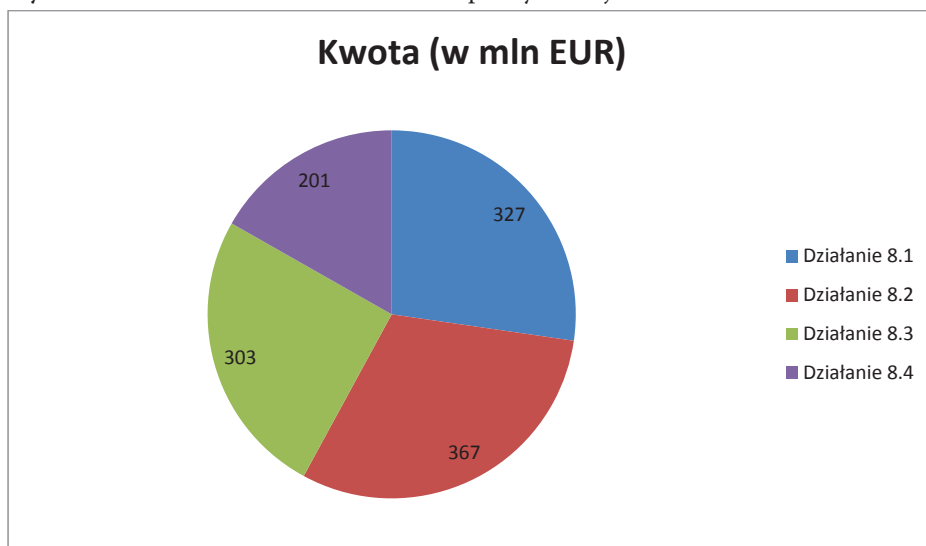
W ramach tej osi priorytetowej udzielane było także bezzwrotne wsparcie następującym grupom docelowym:

- mikro, małym i średnim przedsiębiorcom, w tym przede wszystkim mikro i małym przedsiębiorcom, którzy rozpoczynają prowadzenie działalności gospodarczej i nie prowadzą jej przez okres dłuższy niż 1 rok;
- jednostkom samorządu terytorialnego, konsorcjom jednostek samorządu terytorialnego jak również konsorcjom jednostek samorządu terytorialnego z udziałem organizacji pozarządowych – na realizację zadań mających na uwadze dostarczenie dostępu do Internetu szerokopasmowego obywatelom szczególnie zagrożonym tzw. wykluczeniem cyfrowym.

Budżet osi priorytetowej w ostatecznej wersji wynosił łącznie 1 197 901 053 EUR w tym kwota 1 018 215 895 EUR stanowiła środki z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. W ramach 8 osi priorytetowej z wykorzystaniem tych środków były realizowane 4 działania:

- **Działanie 8.1** – Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej;
- **Działanie 8.2** – Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B;
- **Działanie 8.3** – Przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu – eInclusion;
- **Działanie 8.4** – Zapewnienie dostępu do Internetu na etapie „ostatniej mili”;

Wykres 3. Podział środków w ramach 8 osi priorytetowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju.

3. Oś priorytetowa 8 – wykorzystanie środków finansowych przez województwo lubelskie na tle kraju

Lata 2007–2008

W związku z podpisaniem w październiku 2007 roku zatwierdzenia realizacji Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, w roku 2007 miało miejsce jedynie planowanie mechanizmów rozdziału i kontroli wydatkowania dofinansowania oraz powołanie instytucji do weryfikacji wydatkowania tych środków w ramach 8 osi priorytetowej. Nabór pierwszych wniosków miał miejsce w ograniczonym zakresie dopiero w roku 2008. W tym roku w ramach 8 osi priorytetowej złożono 620 wniosków o dofinansowanie w skali całego kraju, w tym:

- 375 wniosków w ramach działania 8.1;
- 235 wniosków w ramach działania 8.2;
- 10 wniosków w ramach działania 8.3.

Całkowita wartość wszystkich przedstawionych wniosków o dofinansowanie z funduszy europejskich w roku 2008 wyniosła 68,031 mln EUR. Wśród złożonych wniosków w tym roku podpisano zaledwie 2 umowy o dofinansowanie o łącznej wartości 4 177 070 zł, w tym po jednej umowie w ramach każdego z działań:

- 8.1 Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej;
- 8.3 Przeciwdziałania wykluczeniu cyfrowemu.

Rok 2009

Dopiero od roku 2009 nastąpił znaczny wzrost liczby składanych wniosków o dofinansowanie jak również wykorzystanie przeznaczonych na ten cel środków. Do końca wspomnianego roku w ramach 8 osi priorytetowej złożono 4 841 wniosków dofinansowania inwestycji ze środków publicznych o łącznej wartości **791,403** mln EUR. W ramach 8 osi dofinansowano 1 064 umów, w części odpowiadającej środkom Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego dofinansowanie sięgnęło 118,788 mln EUR, co stanowiło 9,87% alokacji środków przeznaczonych na realizację działań tej osi. Wydatki, które były już kwalifikowane i dotyczyły części finansowanej z EFRR, a zostały wykazane przez beneficjentów we wnioskach o płatność od początku uruchomienia programu wyniosły 6,650 mln EUR i stanowiły 0,55% alokacji środków.

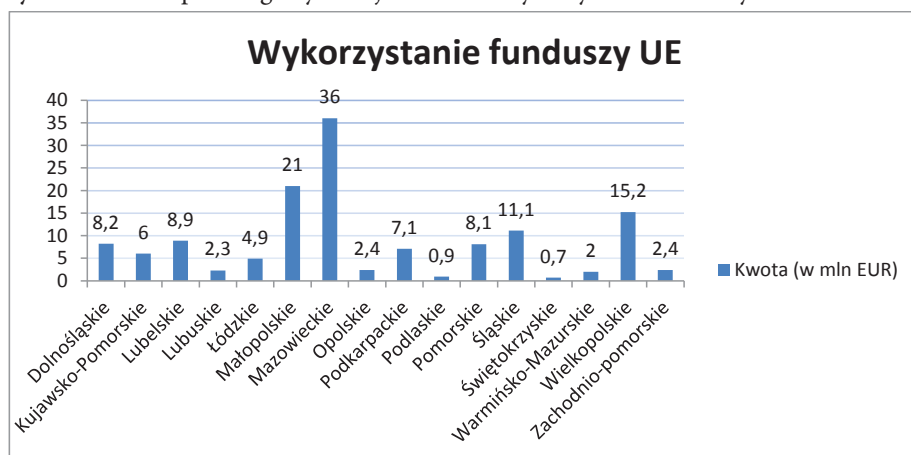
Do końca 2009 r. w ramach działań 8. osi priorytetowej zawarto:

- 639 umowy w ramach działania 8.1 – o wartości 86,6 mln EUR;
- 372 umowy w ramach działania 8.2 – o wartości 37,3 mln EUR;
- 47 umów w ramach działania 8.3 – o wartości 15,3 mln EUR;
- 6 umów w ramach działania 8.4 – o wartości 0,38 mln EUR.

Największa średnia wartość dofinansowania została przeznaczona na projekty realizowane

w ramach działania 8.3 (średnia wartość umowy wynosi w przybliżeniu 0,32 mln EUR), natomiast najniższa średnia wartość dofinansowania została przeznaczona na projekty w ramach działania 8.4 (średnia wartość umowy w przybliżeniu wynosiła 0,06 mln EUR).

Wykres 4. Udział poszczególnych województw w wykorzystaniu funduszy do końca 2009 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

W zakresie ubiegania się o środki z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w 8 osi priorytetowej w roku 2009 pozycję dominującą zajmują wnioskodawcy odpowiednio z następujących województw:

- mazowieckiego (23% umów i 26,2% wartości dofinansowania);
- małopolskiego (15,8% i 15,3%);
- wielkopolskiego (11,8% i 11,1%);
- śląskiego (8,9% i 8,1%).

Największe zainteresowanie w procesie wnioskowania o dofinansowanie wykazywały przede wszystkim dwa województwa: mazowieckie oraz wielkopolskie, natomiast najmniejsze zostało odnotowane w województwie świętokrzyskim.

Rok 2010

Do końca roku 2010 w ramach działań 8 osi priorytetowej oceniono jako poprawne pod względem formalnym i przyjęto łącznie 6 733 wniosków o wartości dofinansowania 1 244,171 mln EUR, z czego w samym 2010 roku oceniono 1 892 wnioski, co stanowiło ponad 28 % wszystkich złożonych wniosków w ramach 8. osi priorytetowej. Od początku uruchomienia Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka podpisano łącznie 2 086 umów, których wartość dofinanso-

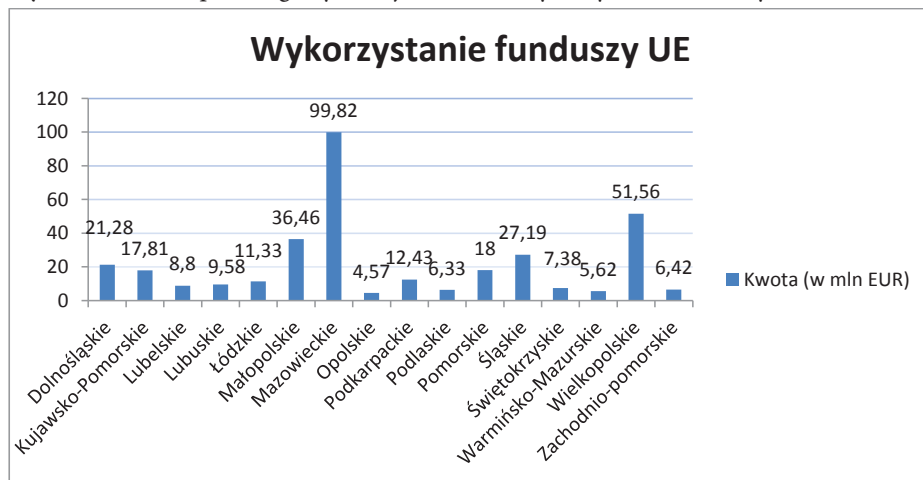
wania wyniosła 344, 358 mln EUR, z czego tylko w roku 2010 podpisano 1 022 umów o dofinansowanie. Wskaźnik zakontraktowania dla 8 osi priorytetowej na koniec 2010 roku wynosił 24,33 % alokacji na lata 2007–2013 – nastąpił wzrost o ponad 14 punktów procentowych w porównaniu do roku poprzedniego. Wydatki, które były w tym roku kwalifikowane i dotyczyły części finansowanej z EFRR wyniosły 54,349 mln EUR i stanowiły 4,52% alokacji całkowitej puli środków.

Od uruchomienia Programu w ramach 8 osi priorytetowej do końca roku 2010 zawarto umowy dotyczące:

- 1353 projektów w ramach działania 8.1 – o wartości 212,7 mln EUR;
- 571 projektów w ramach działania 8.2 – o wartości 59,9 mln EUR;
- 121 projektów w ramach działania 8.3 – o wartości 65,5 mln EUR;
- 41 projektów w ramach działania 8.4 – o wartości 6,3 mln EUR.

Największa średnia wartość dofinansowania została przeznaczona na projekty realizowane w ramach działania 8.3 (średnia wartość umowy wynosi w przybliżeniu 0,54 mln EUR), natomiast najniższa średnia wartość dofinansowania została przeznaczona na projekty w ramach działania 8.2 (średnia wartość umowy w przybliżeniu wynosiła 0,10 mln EUR).

Wykres 5. Udział poszczególnych województw w wykorzystaniu funduszy do końca 2010 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

W zakresie ubiegania się o środki z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w ramach 8 osi priorytetowej pozycję dominującą zajmowali wnioskodawcy z województwa mazowieckiego – blisko 25% wszystkich umów o wartości niemal 29% całkowitego dofinansowania dla wszystkich województw. Znaczący jest również udział wnioskodawców z województw wielkopolskiego, małopolskiego, śląskiego i dolnośląskiego. Beneficjenci ze wskazanych pięciu regionów

zrealizowali do końca 2010 roku 68% wszystkich projektów, o wartości stanowiącej niemal 69% całkowitego dofinansowania wydatkowanego dla całego kraju. Najmniejszy udział w realizacji 8 osi priorytetowej, do końca 2010 roku, mieli wnioskodawcy m. in. z województw: opolskiego, warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, zachodniopomorskiego i świętokrzyskiego – łączny udział tych pięciu województw w liczbie i wartości projektów wynosił około 9%. W województwach Polski Wschodniej przypisanych zostało 14% projektów oraz 12% łącznego dofinansowania w skali kraju.

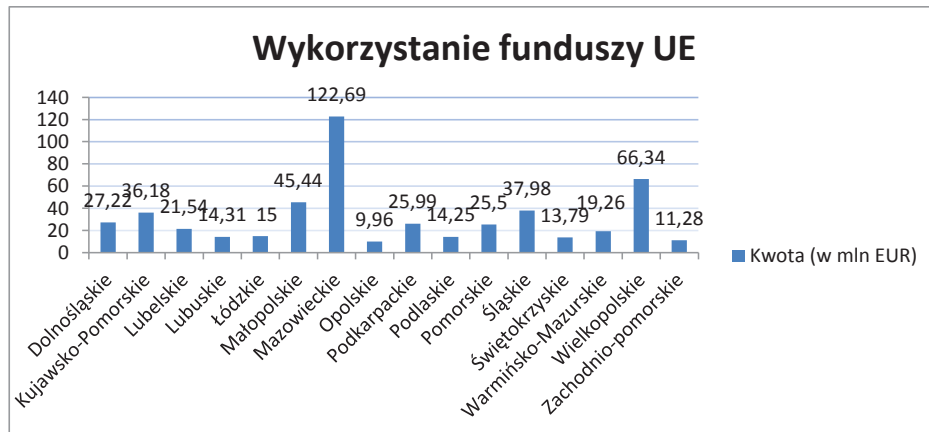
Rok 2011

Do końca roku 2011 w ramach realizacji działań 8 osi priorytetowej oceniono jako poprawne 11 334 wniosków o wartości dofinansowania 1 970,227 mln EUR, z czego w samym roku 2011 poddano ocenie 4 601 wniosków, co stanowiło ponad 40% wszystkich wniosków złożonych do końca 2010 roku w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Do końca roku 2011 od uruchomienia Programu podpisano 2 944 umów o wartości dofinansowania 517,767 mln EUR, z czego jedynie w roku 2011 liczba ta wynosiła 858 umów o dofinansowanie. Wskaźnik zakontraktowania dla 8 osi priorytetowej na koniec 2011 roku wyniósł 39,98% alokacji na lata 2007–2013. Koszty kwalifikowane dotyczące części finansowanej z EFRR wyniosły 164,893 mln EUR i stanowiły 14,97% alokacji dostępnych środków w ramach 8 osi priorytetowej.

Od uruchomienia PO IG w ramach 8. osi priorytetowej do końca roku 2011 zawarto umowy dotyczące:

- 1 565 projektów w ramach działania 8.1 – o wartości 231,1 mln EUR;
- 973 projektów w ramach działania 8.2 – o wartości 100,4 mln EUR;
- 218 projektów w ramach działania 8.3 – o wartości 133,1 mln EUR;
- 188 projektów w ramach działania 8.4 – o wartości 53,3 mln EUR.

Największa średnia wartość dofinansowania została przeznaczona na projekty realizowane w ramach działania 8.3 (średnia wartość umowy wynosi w przybliżeniu 0,61 mln EUR), natomiast najniższa średnia wartość dofinansowania została przeznaczona na projekty w ramach działania 8.2 (średnia wartość umowy w przybliżeniu wynosiła 0,10 mln EUR).

Wykres 6. Udział poszczególnych województw w wykorzystaniu funduszy do końca 2011 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

W zakresie ubiegania się o środki z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w ramach 8 osi priorytetowej pozycję dominującą zajmowali, podobnie jak w latach wcześniejszych, wnioskodawcy z województwa mazowieckiego – blisko 23% wszystkich umów o wartości stanowiącej 24% całkowitego dofinansowania. Najmniejszy udział w realizacji 8 osi priorytetowej mieli wnioskodawcy z następujących województw: opolskiego, zachodniopomorskiego i świętokrzyskiego – całkowity udział tych województw w liczbie i wartości projektów wynosił niespełna 7%. Dla województw Polski Wschodniej przypadło 17% wszystkich projektów oraz około 18% łącznego dofinansowania.

Rok 2012

Do końca roku 2012 8 osi priorytetowej oceniono poprawne 15 512 wniosków o wartości dofinansowania 2,65 mld EUR (10,86 mld PLN), z czego w 2012 roku oceniono 4 178 wniosków, czyli odrobinę mniej niż w roku poprzednim. Do końca roku 2012 od uruchomienia Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka podpisano 4 135 umów o łącznej wartości dofinansowania blisko 717 mln EUR, z czego w samym roku 2012 podpisano 1 191 umów o dofinansowanie. Wskaźnik zakontraktowania dla 8 osi priorytetowej na koniec 2012 roku przekroczył 55% alokacji na lata 2007-2013. Koszty kwalifikowane dotyczące części finansowanej z EFRR wyniosły 310 mln EUR i stanowiły 24% alokacji dostępnych środków w ramach 8 osi priorytetowej.

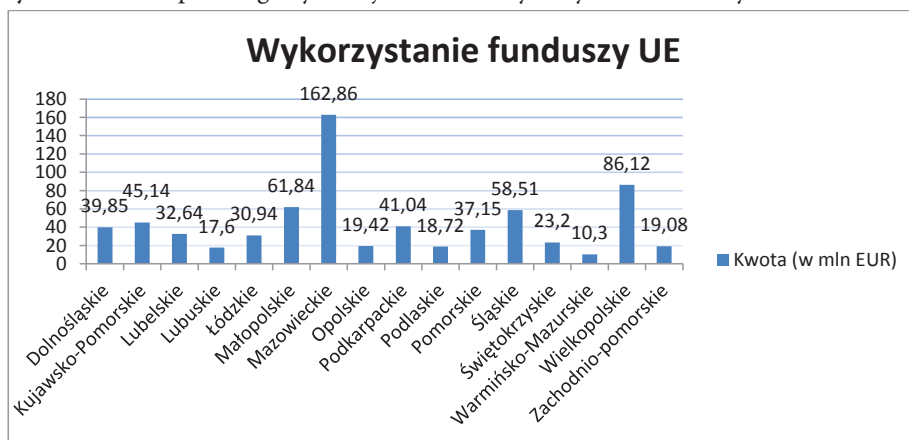
Od uruchomienia PO IG w ramach 8 osi priorytetowej do końca roku 2012 zawarto umowy dotyczące:

- 1 863 projektów w ramach działania 8.1 – o wartości 264,2 mln EUR;
- 1 575 projektów w ramach działania 8.2 – o wartości 162,2 mln EUR;

- 363 projektów w ramach działania 8.3 – o wartości 181,2 mln EUR;
- 334 projektów w ramach działania 8.4 – o wartości 109,8 mln EUR.

Największa średnia wartość dofinansowania została przeznaczona na projekty realizowane w ramach działania 8.3 (średnia wartość umowy wynosi w przybliżeniu 0,50 mln EUR), natomiast najniższa średnia wartość dofinansowania została przeznaczona na projekty w ramach działania 8.2 (średnia wartość umowy w przybliżeniu wynosiła 0,10 mln EUR).

Wykres 7. Udział poszczególnych województw w wykorzystaniu funduszy do końca 2012 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

W zakresie ubiegania się o środki z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w ramach 8 osi priorytetowej ponownie dominowali wnioskodawcy z województwa mazowieckiego – blisko 23% wszystkich umów także o wartości 23% całkowitego dofinansowania. Najmniejszy udział w realizacji 8 osi priorytetowej mieli wnioskodawcy z województw: warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, opolskiego, zachodniopomorskiego i lubuskiego – całkowity udział tych województw w liczbie projektów wyniósł 11%, natomiast w wartości 12%. Dla województw Polski Wschodniej przypadło ponad 16% liczby umów oraz 18% łącznego dofinansowania.

Rok 2013

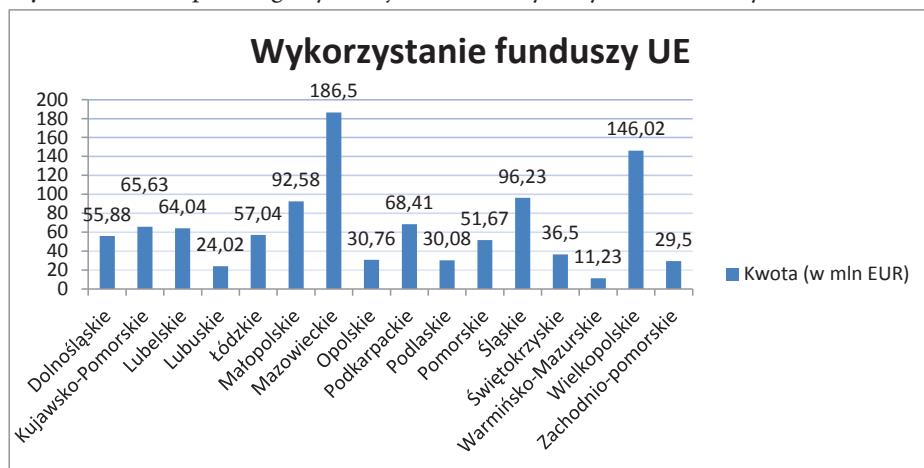
Do końca roku 2013 od uruchomienia Programu podpisano 6 766 umów o wartości dofinansowania 1,15 mld EUR, z czego w samym roku 2013 podpisano 2 631 umów o dofinansowanie. Wskaźnik zakontraktowania dla 8 osi priorytetowej na koniec 2013 roku przekroczył 96% alokacji na lata 2007–2013.

Od uruchomienia PO IG w ramach 8 osi priorytetowej do końca roku 2013 zawarto umowy dotyczące:

- 2 465 projektów w ramach działania 8.1 – o wartości 326,6 mln EUR;
- 3 175 projektów w ramach działania 8.2 – o wartości 340,9 mln EUR;
- 590 projektów w ramach działania 8.3 – o wartości 281,3 mln EUR;
- 536 projektów w ramach działania 8.4 – o wartości 197,1 mln EUR.

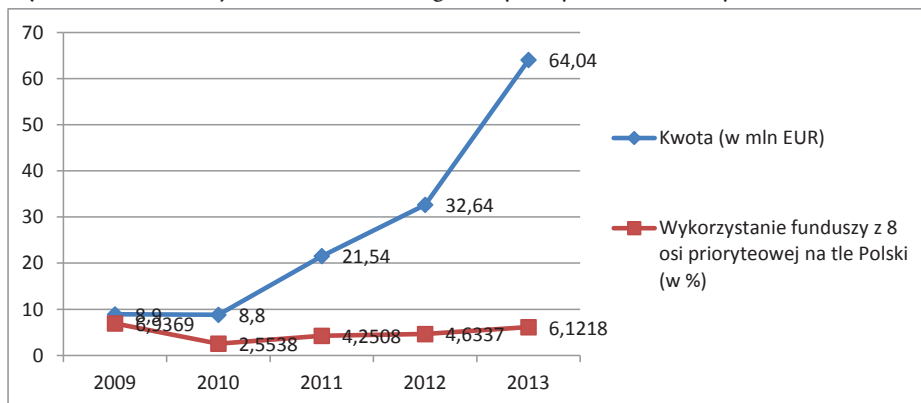
Największa średnia wartość dofinansowania została przeznaczona na projekty realizowane w ramach działania 8.3 (średnia wartość umowy wynosi w przybliżeniu 0,18 mln EUR), natomiast najniższa średnia wartość dofinansowania została przeznaczona na projekty w ramach działania 8.2 (średnia wartość umowy w przybliżeniu wynosiła 0,11 mln EUR).

Wykres 8. Udział poszczególnych województw w wykorzystaniu funduszy do końca 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju.

W zakresie ubiegania się o środki z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w ramach w ramach 8. osi priorytetowej ponownie dominowali wnioskodawcy z województwa mazowieckiego – ponad 25% wszystkich umów o wartości stanowiącej ponad 24% całkowitego dofinansowania. Drugim województwem o znaczącym udziale było województwo wielkopolskie – odpowiednio 13,5% liczby oraz 12,6% wartości wszystkich wniosków w ramach 8. osi. Najmniejszy udział w realizacji 8 osi priorytetowej mieli wnioskodawcy z województwa warmińsko-mazurskiego, gdzie liczba zawartych umów stanowiła 1% ogólnej liczby umów, a kwota dofinansowania wynosiła również zaledwie 1% ogólnej kwoty przekazanej dla wszystkich województw.

Wykres 9. Udział województwa Lubelskiego w wykorzystaniu funduszy UE do końca 2013 r.

Źródło Opracowanie własne na podstawie danych MIR i MRR.

5. Podsumowanie

Polska w okresie programowania wykorzystania środków z dofinansowania Unii Europejskiej na lata 2007–2013 otrzymała do wykorzystania kwotę 67,28 mld EUR. Z całej puli tych środków na realizację Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, w celu zwiększenia konkurencyjności polskiej gospodarki, zostało przeznaczonych 9,7 mld EUR. Na inwestycje związane z realizacją 8 osi priorytetowej: Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki w ramach PO IG zostało przeznaczonych w ostatecznym rozrachunku blisko 1,2 mld EUR. Z całej tej kwoty w ramach realizacji projektów i umów 8 osi priorytetowej województwo Lubelskie do końca roku 2013 otrzymało około 6,1 % wszystkich rozdysponowanych środków, co stanowiło kwotę ponad 64 mln EUR, i plasowało województwo w środku stawki – na 7 pozycji wśród wszystkich województw Polski. Średnio na cały okres programowania czyli lata 2007–2013 w każdym roku Lubelszczyzna pozyskiwała 9,14 mln EUR, w porównaniu do wiodących województw w tej kwestii jest to kwota niewielka. Kolejne istotne perspektywy uzyskania środków przez województwo Lubelskie na rozwój i wprowadzanie innowacji, mają miejsce w ramach programowania wykorzystania środków unijnych na lata 2014–2020 i to od władz województwa i samych przedsiębiorców zależy jak wykorzystają pulę środków z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój na lata 2014–2020 w kwocie 8,61 mld EUR.

Bibliografia

Materiały źródłowe

Sprawozdania roczne z realizacji Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007–2013 za lata 2007–2012, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

Sprawozdanie roczne z realizacji Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007–2013 za 2013 rok, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

Sprawozdania z realizacji w latach 2007–2012 NSRO na lata 2007–2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

Sprawozdanie z realizacji w roku 2013 NSRO na lata 2007–2013, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju.

Literatura

Fundusze unijne zmieniają Polskę wschodnią, PARP, Warszawa 2011.

Kłos Z., *Innowacyjność i przedsiębiorczość innowacyjna*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2012.

Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 27.06.2013.

Źródła internetowe

<http://www.stat.gov.pl> – strona Głównego Urzędu Statystycznego, dostęp 5.05.2015.

<http://www.projekty.poig.gov.pl> – wyszukiwarka projektów realizowanych w ramach PO Innowacyjna Gospodarka, dostęp 5.05.2015.

<http://www.2007-2013.gov.pl> – Portal Funduszy Europejskich, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, dostęp 7.05.2015.

<http://www.mir.gov.pl> – strona Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju, dostęp 7.05.2015.

<http://www.parp.gov.pl> – strona Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, dostęp 7.05.2015.

<http://www.lfr.lublin.pl> – strona Lubelskiej Fundacji Rozwoju, dostęp 8.05.2015.

Gospodarcze uwarunkowania rozwoju oświaty i kultury na Lubelszczyźnie w okresie od XV do połowy XVII wieku

Economic conditions of development of education and culture in the Lublin region in the period from the fifteenth to the mid-seventeenth century

Zdzisław Szymański

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

Streszczenie

Zawarta w Krewie w r. 1385 unia Polski z Litwą pozwoliła na przyspieszenie rozwoju gospodarczego Lubelszczyzny, a to dzięki wzrostowi poczucia bezpieczeństwa i nasileniu kontaktów handlowych z W. Ks. Litewskim. Dzięki temu zmniejszył się dystans dzielący region lubelski od innych ziem polskich. Unia lubelska z 1569 roku i powstanie Rzeczypospolitej Obojga Narodów dały nowy impuls w rozwoju gospodarczym, a następnie kulturalnym Lubelszczyzny.

Summary

Concluded in 1385 the union of Poland and Lithuania allowed to increase economic growth of the Lublin Region, because of rise of the security feeling and intensification of trade contacts with The Grand Duchy of Lithuania. Due to this, distance between Lublin Region and other Polish lands could decrease. The Union of Lublin from 1569 and creation of Polish-Lithuanian Commonwealth as a result gave a new impulse in the economic and then cultural growth of the Lublin Region.

Słowa kluczowe: gospodarka czynszowa, folwark pańszczyźniany, jarmarki lubelski, mecenat artystyczny, renesans lubelski

Keywords: rent economy, farm serfdom, Lublin fair, artistic patronage, Lublin renaissance

1. Przyspieszenie rozwoju gospodarczego regionu lubelskiego po unii Polski i Litwy

Po unii zawartej w Krewie w 1385 roku między Polską i Litwą ziemia lubelska znalazła się w centrum rozległej monarchii. Sprzyjało to przyspieszeniu rozwoju gospodarczego tego regionu, dotychczas narażonemu na niszczycielskie najazdy pogańskich Litwinów.

Istotne znaczenie dla rozwoju Lublina i Lubelszczyzny miały też coraz żywsze kontakty handlowe z Wielkim Księstwem Litewskim. Ziemia lubelska stała się ogniwem pośredniczącym w wymianie handlowej między Litwą i Rusią z jednej z strony a Krakowem, Poznaniem i Śląskiem z drugiej. W następnych stuleciach obserwuje się wyraźny skok rozwojowy Lubelszczyzny, przejawiający się w postaci wzrostu zaludnienia, licznych nowych lokacji wsi i miast, awansu kulturalnego i politycznego. Lubelszczyzną interesują się, szczególnie w XV stuleciu, wybitne rody możnowładcze z Małopolski i Wielkopolski. Tereny między Wieprzem i Bugiem, niedawno do Polski przyłączone, były bowiem słabo zaludnione i gorzej zagospodarowane; otwierało to perspektywę uzyskania nadań ziemskich i zdobycia pozycji politycznej¹.

W XV wieku powstają na terenie Lubelszczyzny fortuny nowych rodzin możnowładczych: Górków w Turobinie, Tarnowskich w Szczepieszynie, Kurowskich w Kurowie i Bochotnicy, Kuropatwów w Łańcuchowie. W ziemi łukowskiej wybijali się swym stanem posiadania Kazanowscy, a w chełmskiej Jasieńscy. Ośrodkiem majątków możnowładczych na Podlasiu były: Biała i Międzyrzec Zabrzeżeńskich, Włodawa Sanguszków, Siemiatycze Słuckich, Kodeń Sapiehow².

Szczególną aktywność gospodarczą na terenie dzisiejszej Lubelszczyzny wykazywał w XV wieku możnowładczy ród Tęczyńskich. Dzięki małżeństwu Andrzeja Tęczyńskiego, kasztelana wojnickiego, z Anną, córką marszałka i podskarbiego Dymitra z Goraja, w ręce tego rodu weszły między innymi dobra krańnicke położone w południowej Lubelszczyźnie. Starszy jego syn Jan Tęczyński, piastujący łącznie przez 32 lata (1438–1470) kolejno dwa najwyższe świeckie urzędy w państwie wojewody i kasztelana krakowskiego, uzyskał w dzierżawę królewską część Lubelszczyzny z ośrodkiem w

¹ J. Duda, Z. Szymański, *Od centrum do peryferii. Gospodarka Lubelszczyzny na przestrzeni dziejów Polski*, [w:] *Strategiczna problematyka rozwoju Regionu Lubelskiego*, M. Stefański (red.), Lublin 2011, s. 200.

² *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, Lublin 1978, s. 8.

Łęcznej. W jego władanie dostały się również królewsczyzny w ziemi chełmskiej i bełskiej. Podejmował także wysiłki w celu zorganizowania nowego klucza dóbr dziedzicznych wzdłuż Bugu pomiędzy Hrubieszowem a Sokalem³.

Wyraźne przyspieszenie rozwoju gospodarczego Lubelszczyzny w wieku XV i XVI było w jeszcze większym stopniu następstwem wejścia Polski na tory gospodarki towarowo-pieniężnej; ostatecznie dokonało się to już w czasach jednoczenia państwa polskiego, a zwłaszcza za panowania Kazimierza Wielkiego. Tym niemniej nie sposób nie dostrzec, że unia z Litwą pogłębiła te pozytywne przemiany w życiu gospodarczym. Istotną rolę odegrało tu, obok wspomnianego uprzednio ożywienia w wymianie handlowej, poczucie bezpieczeństwa zewnętrznego. Odziało ono w pierwszej kolejności na wzrost gęstości zaludnienia.

Cały obszar późniejszego województwa lubelskiego oraz ziemię chełmską i bełską dopiero od połowy XIV wieku objęła akcja osadnicza nasilająca się stale i osiągająca szczyt w XV wieku. Dzięki temu w zakresie ilości osad, jak i liczby mieszkańców, a także gęstości zaludnienia zmniejszył się ogromny dystans, który w czasach dawniejszych dzielił Lubelszczyznę od innych ziem polskich. Rozwój osadnictwa wiejskiego stworzył warunki do rozbudowy sieci miejskiej, która dopiero w XV wieku dużą ilością nowych punktów pokryła mapę osadniczą między Wisłą a Bugiem⁴.

Akcji osadniczej towarzyszyło przenoszenie wsi funkcjonujących na prawie polskim, a w ziemi chełmskiej i bełskiej na prawie ruskim, na prawo niemieckie występujące tutaj w konkretnej formie prawa magdeburskiego, bądź średzkiego. Proces ten najwcześniej i najpełniej objął południową część Lubelskiego, najbardziej rozwiniętą gospodarczo w wiekach wcześniejszych. Znacznie później, bo dopiero za panowania Jagielly, zapoczątkowany został w ziemi łukowskiej. Na Lubelszczyźnie rozwijający się począwszy od XV wieku folwark szlachecki spełniał zrazu rolę pozytywną. Obok gospodarstwa sołtysa i gospodarstw kmiecych stał się czynnikiem powiększania areалу ziemi uprawnej, a tym samym wzrostu produkcji rolnej. Na Lubelszczyźnie zapewne dopiero w końcu XV wieku rozpoczął się żywszy ruch w kierunku wykupu sołectw przez właścicieli wsi i przejmowania gruntów sołtysich przez szlachtę folwarczną⁵. Na skutek rzadszego zaludnienia, i tym samym istniejącego pokaźnego zapasu ziemi, także proces przejmowania ziemi chłopskiej przez folwark dokonywał się w Lubelskiem z opóźnieniem. Zauważalny wzrost gospodarstw półłanowych stał się widoczny dopiero w XVI stuleciu⁶.

³ J. Kurtyka, *Tęczyński. Studium z dziejów polskiej elity możnowładczej w średniowieczu*, Kraków 1997, s. 106, 441–446. A. Sochacka, *Własność ziemska w województwie lubelskim w średniowieczu*, Lublin 1987, s. 81–83.

⁴ K. Myśliński, *W monarchii jagiellońskiej*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, T. Mencil (red.), Warszawa 1974, s. 187.

⁵ Tamże, s. 193–199 i 202.

⁶ Tamże, s. 204.

Pewne opóźnienie w rozwoju gospodarczym Lubelszczyzny przejawiało się między innymi w tym, że proces przechodzenia istniejących tutaj osad targowych na prawo niemieckie, czy też całkiem nowe lokacje miejskie, miały miejsce dopiero w końcu XIV wieku, a więc po unii z Litwą (jeśli pominąć wcześniejsze lokacje Lublina, Kazimierza, Wąwolnicy i Kraśnika). Za przyczynę tego zjawiska należy uznać niską gęstość zaludnienia Lubelskiego, czego wyrazem była mała ilość osiedli wiejskich. Nie stwarzało to wystarczających warunków egzystencji dla miejskich skupisk ludności dla których istnienie rynku lokalnego było niezbędne.

Fala lokacji miast miała miejsce w Lubelskiem w początkach XV wieku. Prawa miejskie otrzymują wówczas takie miasta królewskie jak: Parczew – 1401 r., Łuków – 1403 r., Urzędów – 1405 r., a spośród miast prywatnych – Bełżyce i Kock w 1417 r., Wysokie – 1425 r., w późniejszym okresie Kurów – 1442 r., Opole i Biskupice w 1450 roku. Znacznie dłużej, bo aż w głąb wieku XVI, trwał proces lokacji miast na gruncie własności prywatnej. Np. w 1532 roku król Zygmunt Stary podpisał dokument zezwalający na lokację miasta Końskowola. W połowie XVI wieku liczba miast w ówczesnym województwie lubelskim wynosiła 36, z których równo połowa nie przekraczała 400 mieszkańców, a z drugiej części tylko 5 liczyło więcej niż 1000 mieszkańców⁷.

Nieco wcześniej, bo już w początkach panowania Jagiełły, rozpoczął się proces lokacji miast na ziemi chełmskiej i bełskiej: Chełm – 1392 r., Krasnystaw i Szczebrzeszyn – 1394 r., Hrubieszów – 1400 r., Horodło w 1454 roku. W ziemi chełmskiej lokacje dokonywały się głównie na gruncie wielkiej własności królewskiej⁸, w ziemi bełskiej – w ramach własności książąt mazowieckich, którzy dzierżyli tę ziemię od końca wieku XIV przez większą część wieku XV jako lenno królów polskich⁹.

Podstawą egzystencji powstających miast było własne rolnictwo mieszkańców; ich funkcje czysto miejskie miały się dopiero z czasem rozwinąć. Z nich zaś na czoło wysuwało się rzemiosło, które z wolna nabierało znaczenia głównej podstawy egzystencji ludności miejskiej. W mniejszych miastach Lubelszczyzny istotną rolę odgrywał też handel lokalny. Wyjątek stanowił Kazimierz nad Wisłą, który w XVI wieku stał się głównym portem rzeczny dla wywozu zboża z całego regionu. Było to następstwem upowszechnienia się na Lubelszczyźnie, podobnie jak

⁷ Tamże, s. 207 i 210. *Dzieje Końskowoli*, R. Szczygieł (red.), Lublin 1988, s. 36.

⁸ Z. Szymański, *W centrum monarchii polsko-litewskiej. Rozwój gospodarczy Lubelszczyzny od XV do połowy XVII wieku*, „Zeszyty naukowe WSEI”, seria: Ekonomia 5(2/2012), Zeszyt tematyczny *Narzędzia sterowania rozwojem regionu*, Lublin 2012, s. 298.

⁹ Ziemię bełską nadał król Władysław Jagiełło w początkach swego panowania księciu płockiemu Siemowitowi IV (który poślubił jego siostrę Aleksandrę), jako odszkodowanie za rezygnację z korony polskiej. Pozostawała ona we władaniu głównej linii książąt płockich i bełskich przez trzy pokolenia aż do jej wygaśnięcia w 1462 roku. Po jej wcieleniu bezpośrednio do Korony Polskiej utworzono z niej województwo bełskie, oddzielające terytorialnie ziemię chełmską wchodzącą w skład województwa ruskiego od pozostałej części tegoż województwa.

i w całej Polsce, gospodarki folwarczno-pańszczyźnianej nastawionej na eksport zboża. Niektóre spośród miast prywatnych kwitły jako ośrodki wielkiej własności ziemskiej¹⁰.

Przyspieszony po unii z Litwą rozwój gospodarczy ziem położonych między środkową Wisłą i Wieprzem pozwolił na pełne usamodzielnienie się tej części terytorium Polski, czego wyrazem stało się powołanie w 1474 roku województwa lubelskiego. Objęło ono większość najdalej w tej części państwa wysuniętych ziem etnicznie polskich, a więc ziemię lubelską z powiatem urzędowskim oraz ziemię łukowską. Pierwszym wojewodą lubelskim został Dobiesław Kmita z Wiśnicza, przedstawiciel wybitnego małopolskiego rodu Szreniawitów, uprzednio przez 10 lat pełniący funkcję kasztelana lubelskiego. Urząd wojewody lubelskiego szybko wyrósł na jedno z ważniejszych stanowisk w państwie, o które ubiegały się rody możnowładcze (Tarnowscy, a później Firlejowie). Równolegle z tym rosła polityczna rola Lublina jako stolicy województwa¹¹.

Centralne położenie Lubelszczyzny w ramach monarchii polsko-litewskiej uczyniło z tego miasta bardzo ważny ośrodek handlu międzynarodowego. Na czoło wysunęła się droga handlowa biegnąca ze Lwowa, ówczesnego centrum handlu wschodniego, przez Hrubieszów, Krasnystaw, Lublin, Kazimierz, Zwoleń do Radomia, skąd dalej albo do Wrocławia, albo do Poznania. Jej rozkwit przypadł na wiek XV¹².

Z chwilą objęcia tronu polskiego przez Władysława Jagiełłę szczególnego znaczenia nabrała „Via Jagiellonica”, najkrótsza droga prowadząca z Krakowa – stolicy Królestwa Polskiego przez Lublin do Wilna – stolicy Wielkiego Księstwa Litewskiego. Przemieszczali się nią nie tylko królowie polscy i kniaziowie litewscy, lecz również kupcy. Szlak ten decydował o pozycji handlowej Lublina, był też zarazem drogą wymiany kulturowej pomiędzy cywilizacjami łacińską i bizantyjską¹³. W pierwszej połowie XVI wieku nasiliły się też obroty handlowe mieszczan lubelskich na szlaku wiślanym (kontakt z Gdańskiem i Elblągiem)¹⁴.

Z racji krzyżowania się w Lublinie dróg handlowych główna masa towarowa kierowana z Polski na ziemie litewsko-ruskie przechodziła przez to miasto. Do

¹⁰ K. Myśliński, *W monarchii jagiellońskiej*, s. 213 i 216.

¹¹ T. Mencil, *Wstęp*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, s. 10–11. K. Myśliński, *W monarchii jagiellońskiej*, s. 224–225. Pod względem powierzchni województwo lubelskie należało do większych. W drugiej połowie XVI wieku liczyło 10684 km², w tym powiat lubelski 6666 km², urzędowski 1929 i ziemia łukowska 2089. Na obszarze tym znajdowało się 915 miejscowości, w tym 879 wsi i 36 miast. S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1648*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, s. 243.

¹² K. Myśliński, *Lublin a handel Wrocławia z Rusią w XIV i XV wieku*, „Rocznik Lubelski”, t. III, 1960, s. 15.

¹³ J. Kopaczek, *Zarys dziejów królewskiego traktu Kraków-Lublin-Wilno i jego przywrócenie jako „Via Jagiellonica”*, [w:] *Związki Lublina i Wilna. Studia i materiały*, t. I, T. Rodziewicz (red.), Lublin 2011, s. 86–101.

¹⁴ R. Szczygieł, *Konflikty społeczne w Lublinie w pierwszej połowie XVI wieku*, Warszawa 1977, s. 20.

Lublina trafiała także większość towarów litewskich Wiodące przez Lubelszczyznę i Lublin szlaki handlowe swym zasięgiem obejmowały także daleki tranzyt z zachodniej Europy na wschód. W związku z tym w niektórych miastach Lubelszczyzny z Lublinem na czele wykształciła się instytucja jarmarków na których spotykali się kupcy z różnych krajów. To właśnie jarmarki uczyniły z Lublina sławne z wymiany handlowej w całej Europie emporium¹⁵.

Już w r. 1392 Władysław Jagiełło jako król Polski nadał Lublinowi dwa dużej wagi przywileje: prawo składu zobowiązujące wszystkich kupców przejeżdżających przez to miasto do wystawienia na przeciąg 8 dni towary wiezione na sprzedaż oraz prawo odbywania wielkich, 16-dniowych jarmarków raz do roku w okresie Zielonych Świątek. Kazimierz Jagiellończyk na mocy przywileju z roku 1448 zwiększył ilość jarmarków do czterech w ciągu roku (dwóch 16-dniowych i dwóch 8-dniowych)¹⁶. Na jarmarki lubelskie przybywali, prócz kupców krajowych, także kupcy z zachodu i południa Europy; przybywali również kupcy moskiewscy i z Bliskiego Wschodu. Zdarzało się, że kupcy przybywający na jarmarki osiedlali się w Lublinie, zakładając warsztaty przemysłowe i handlowe w postaci sklepów, jatek, młynów i kuźni¹⁷.

W przypadku mniejszych miast Lubelszczyzny oddziaływanie wielkiego handlu miało charakter wtórny. Nastawiały się one raczej na rozwój rzemiosła i handel lokalny. W przypadku Lublina, miasta królewskiego, ta dziedzina gospodarki jaką był handel dalekiego zasięgu stała się katalizatorem jego rozwoju. Wielki handel dominował w Lublinie nad masą drobniejszych kupców, którzy obsługiwali rynek lokalny, najbliższą okolicę. Rzemiosło lubelskie pełniło w głównej mierze funkcje usługowe w stosunku do wielkiego handlu i jego form, takich jak np. jarmarki. Funkcje produkcyjne rzemiosła lubelskiego ustępowały w tym stanie rzeczy na plan dalszy¹⁸.

Pomyślny rozwój Lublina w czasach jagiellońskich nosił wyraźnie piętno jednostronności. Wolno sądzić, że było to rezultatem niskiej jeszcze gęstości zaludnienia Lubelskiego. Mimo wzrostu zamożności mieszkańców tej części ziem polskich, rynek lokalny był tu mało pojemny, nie stwarzał więc dostatecznie dużych możliwości zbytu dla wyrobów rzemiosła. Ujemne skutki niedorozwoju rzemiosła i przewagi handlu w gospodarce miasta Lublina miały się w całej pełni ujawnić po zniszczeniach wojennych połowy XVII wieku.

Wzrost roli Lublina jako centrum handlowego wpływał na proces bogacenia się ludzi związanych z tą sferą gospodarki, oddziaływał też na wzrost liczby jego

¹⁵ J. Kłoczowski, *Lublin po nadaniu prawa miejskiego*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, J. Mazurkiewicz (red.), Lublin 1965, s. 55–56. K. Myśliński, *W monarchii jagiellońskiej*, s. 215–216.

¹⁶ Z. Szymański, *W centrum monarchii polsko-litewskiej. Rozwój gospodarczy Lubelszczyzny...*, s. 300–301

¹⁷ S. Tworek, *Rozkwit miasta. Renesans*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, s. 82–83. Por. również R. Rybarski, *Handel i polityka handlowa Polski w XVI wieku*, t. I, Poznań 1928, s. 201.

¹⁸ K. Myśliński, *W monarchii jagiellońskiej*, s. 216.

mieszkańców. Na podstawie rejestru podatkowego z 1524 roku populację Lublina szacuje się na około 4200–4250 mieszkańców, na połowę zaś XVI stulecia na ponad 5500 osób. Fakt ten plasował Lublin w grupie średnich miast europejskich (miast liczących od 2 do 10 tys. mieszkańców)¹⁹. Dalszy dynamiczny wzrost ludności Lublina miał miejsce w drugiej połowie XVI i w pierwszej połowie XVII wieku, na który to okres przypada apogeum roli Lubelszczyzny w gospodarce i kulturze przedrozbiorowej Rzeczypospolitej, a właściwie w całej dotychczasowej historii Polski.

2. Oświata, życie umysłowe i kultura artystyczna w czasach jagiellońskich

Wiek XV i pierwsza połowa wieku XVI to okres kiedy uwaga społeczeństwa Lubelszczyzny skoncentrowana była na zagadnieniach gospodarczych; pozwoliło to w tej dziedzinie dorównać temu regionowi innym ziemiom polskim. Inaczej rzecz się miała w sferze kultury. Jej rozkwit przypadł tu dopiero na drugą połowę wieku XVI i pierwszą połowę XVII. Czasy wcześniejsze, niemal cała epoka jagiellońska, to jeszcze średniowiecze, elementy nowe, właściwe okresowi Odrodzenia, występują enigmatycznie i to w formach niedoskonałych²⁰. Tym niemniej i wówczas odnotować można godne uwagi osiągnięcia.

Kultura średniowiecza i wczesnego Renesansu w Polsce wraz z całym życiem umysłowym i obyczajowością pozostawała pod przemożnym wpływem Kościoła katolickiego i spełniała wobec religii rolę służebną. Kościół posiadał we wszystkich dziedzinach życia pełny monopol, widoczne to było w pierwszej kolejności w dziedzinie oświaty.

Rozwojowi osadnictwa drogą lokacji wsi i miast towarzyszył rozwój organizacji kościelnej w postaci kreowania nowych parafii. Przełom w tym zakresie przyniosła pierwsza połowa XV wieku, kiedy to w archidiaconacie lubelskim sieć parafialna została niemal podwojona. W drugiej połowie wieku XV i w stuleciu następnym w Lubelskiem powstało już tylko 6 dalszych parafii. Ośrodki parafialne stawały się wówczas głównymi centrami kultury. W nich rozwijało się szkolnictwo parafialne - jedyna podówczas forma kształcenia dzieci szlacheckich oraz młodzieży mieszczańskiej i chłopskiej, w efekcie czego nie pozostawało to bez wpływu na ogólny poziom kultury społeczeństwa.

Najstarsza ze szkół parafialnych istniała w Lublinie przy kościele św. Michała. Jej początki sięgają połowy XIV wieku, ale pierwsza wiadomość o niej pochodzi z roku 1406. Rada miejska zobowiązana była do opieki nad budynkiem szkolnym i do dostarczania szkole nauczycieli. Natomiast każdorazowy proboszcz musiał zapewnić nauczycielowi stół oraz udział w dochodach kościelnych. Na czele szko-

¹⁹ R. Szczygieł, *Konflikty społeczne w Lublinie ...*, s. 13–16.

²⁰ K. Myśliński, *W monarchii jagiellońskiej*, s. 234.

ły parafialnej lubelskiej, dość wysoko zorganizowanej, stali kierownicy, których większość kształciła się w Uniwersytecie Krakowskim. W szkole parafialnej lubelskiej nauczano trivium bez dyalektyki (logiki), a więc gramatyki łacińskiej i elementów wymowy, a z quadrivium – arytmetyki, niezbędnej dla kupców, śpiewu i tzw. astronomii, która sprowadzała się do umiejętności kalendarzowych i obliczania ruchomych świąt kościelnych²¹.

W szkole lubelskiej kształcili się przeważnie synowie mieszczan lubelskich. Pobierali też naukę uczniowie pochodzący z miejscowości podlubelskich – szlachecy i chłopscy. Tych ostatnich w XV wieku spotkać można było jeszcze wielu. W drugiej połowie XV wieku szkoły parafialne wyżej zorganizowane znajdowały się w 23 parafiach archidiakonatu lubelskiego. Były między innymi w Bełżycach, Biskupicach, Kurowie, Wilkołazie, Kazimierzu Dolnym, Parczewie, Wąwolnicy, Kocku, Bochotnicy i prawdopodobnie w 14 innych parafiach. Ilość szkół parafialnych w pierwszej połowie XVI wieku utrzymywała się również na wysokim poziomie²².

Do połowy XVI stulecia mieszkańcy Lubelszczyzny, przeważnie synowie szlachty i patrycjatu miejskiego, odbywali prawie wyłącznie studia w Akademii Krakowskiej. W ciągu pierwszej połowy XV wieku kształciło się w Krakowie 11 studentów z Lublina, a już w drugiej połowie tego stulecia liczba ta wzrosła prawie trzykrotnie. Studiowali także studenci z innych miast Lubelszczyzny. W pierwszej połowie wieku XVI z samego tylko Lublina wyjechało na studia do Krakowa 37 młodzieńców²³.

Rozwojowi szkolnictwa towarzyszyło gromadzenie księgozbiorów, pozostających przeważnie w ręku duchowieństwa. Za największą i najstarszą księżnicę na Lubelszczyźnie uchodziła biblioteka klasztoru kanoników regularnych św. Augustyna w Kraśniku, którzy zainicjowali tam swoją działalność w 1469 roku. Ofiarodawcami książek (kodeksów rękopiśmiennych i inkunabułów) byli właściciele miasta – Tęczyńscy. W samym Lublinie najbogatsze biblioteki posiadali dominikanie, osiedli tu około roku 1342 przy kościele św. Stanisława i bernardyni. W drugiej połowie XV wieku jednym z ośrodków życia intelektualnego w Lublinie był zamek. Tu zatrzymywali się Jagiellonowie wraz z rodzinami w czasie częstych podróży do Wilna. Na zamku lubelskim prawie przez dwa lata przebywali synowie Kazimierza Jagiellończyka, od jesieni 1473 roku do miesiąca letnich roku

²¹ *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, wyd. cyt., s. 8–9. W. Froch, *Lubelska szkoła parafialna w XV wieku*, „Rocznik Lubelski”, t. IX, 1966 (druk 1968), s. 194–196.

²² Kształcenie zawodowe przyszłych kadr rzemieślniczych miało charakter zamknięty i odbywało się w ramach danego cechu. Do obowiązków majstra należało czuwanie nad wykształceniem terminatora, właściciela sklepu nad przyszłym sprzedawcą. Wraz ze świadectwem o ukończeniu termonu i nabyciu uprawnień czeladniczych zainteresowany otrzymywał tzw. świadectwo moralności, w którym przede wszystkim charakteryzowano jego osobowość i stronę obyczajową życia. *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, s. 9–10.

²³ Tamże, s. 11–12.

1475. Wraz z nimi przebywał tu ich opiekun, nauczyciel i wychowawca Jan Długosz, autor 12 ksiąg „Dziejów Polski”²⁴.

Najwięcej sławy rodzinnemu miastu w okresie wczesnego Renesansu przyniósł swą osobą Biernat z Lublina. Wychowanek Akademii Krakowskiej, uznawany jest niekiedy w poglądach religijnych za poprzednika Marcina Lutra. Mimo że nie pisał własnych utworów, ograniczając się do przekładów (modlitewnik „Raj duszny” z 1513 roku, czy „Żywot Ezopa Fryga”), jego zasługi wobec literatury, a zwłaszcza języka polskiego, były ogromne²⁵.

Peryferyjne położenie Lubelszczyzny w ramach państwa piastowskiego i stan ciągłego zagrożenia zewnętrznego sprawiły iż wznoszono tu przede wszystkim budowle typu obronnego. W końcu XIII wieku na terenie dzisiejszego wzgórza staromiejskiego istniały już dwa obiekty sakralne: były to kościół św. Michała wzniesiony na placu dziś nazwanym „Po Farze” (kościół ten został rozebrany w latach 1846–1852) i kościół Dominikanów. Za fundatora zabudowań klasztornych i kościoła Dominikanów uważa się jednak Kazimierza Wielkiego. Po najeździe tatarskim w 1341 roku Lublin zaczęto otaczać murami obronnymi wraz z całym systemem wież, baszt i furt. Zbudowano je w ciągu kilkunastu lat²⁶.

W XV stuleciu powstały dalsze sakralne obiekty murowane: klasztor i szpital św. Ducha przy Karkowskim Przedmieściu (1419 r.), kościół Brygidek pod wezwaniem NMP Zwycięskiej (dziś Wizytek). Wzniesiono go w latach 1412–1426 dla upamiętnienia zwycięstwa pod Grunwaldem. Na początku drugiej połowy XV wieku rozpoczęto budowę kościoła bernardynów usytuowanego na wzgórzu w bliskości murów miejskich, nad wysokim brzegiem doliny Bystrzycy. Budowa kościoła i klasztoru ciągnęła się długo, bo aż do 1496 roku. Po pożarze i odbudowie w początkach XVII wieku pierwotny kościół gotycki stał się jedną z najnowocześniejszych budowli Lubelszczyzny²⁷.

Najśłynniejszym zabytkiem malarstwa z XV wieku są freski w kaplicy zamkowej św. Trójcy w Lublinie. „Jest to jedyny tak wspaniały zabytek malarstwa ściennego bizantyjsko-polskiego” należący do najcenniejszych skarbów kultury²⁸. Polichromie, ukazujące między innymi apologię Świętej Trójcy, zawdzięczają swe powstanie Władysławowi Jagielle, władcy przywiązane do kultury ruskiej. Są dziełem zbiorowym dwóch lub trzech malarzy, znany z imienia mistrz Andrzej ukończył je 10 sierpnia 1418 roku. Freski w kaplicy św. Trójcy stanowią najcie-

²⁴ E. Zielińska, *Kultura intelektualna kanoników regularnych z klasztoru w Kraśniku w latach 1469–1563*, Lublin 2002, s. 30–31. *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, s. 11 i 14.

²⁵ A. Kossowski, *Protestantyzm w Lublinie i w Lubelskiem w XVI–XVII w.*, Lublin 1933, s. 23. S. Grzybowski, *Dzieje Polski i Litwy (1506–1648)*, Kraków 2000, s. 39 i 42.

²⁶ H. Gawarecki, *O dawnym Lublinie. Szkice z przeszłości miasta*, Lublin 1986, s. 30–33.

²⁷ Tamże, s. 35–38.

²⁸ L. Zalewski, *Z epoki renesansu i baroku na Lubelszczyźnie*, Lublin 1949, s. 59.

kawszy i najbardziej zaawansowany stylistycznie zespół malowideł bizantyjsko-ruskich w Polsce²⁹.

W XV wieku mecenat artystyczny uprawiali Tęczyńscy. Fundowany przez nich w drugiej połowie tego stulecia kościół klasztoru kanoników regularnych w Kraśniku jest pięknym przykładem architektury gotyckiej (tzw. gotyk nadwiślański). W drugiej połowie XV wieku i w pierwszej połowie XVI stulecia kościoły gotyckie pojawiły się także w innych miejscowościach na Lubelszczyźnie, np. w Uchaniu, Chodlu i Turobinie³⁰.

Pierwszą budowlą na terenie Lublina, która została przebudowana w omawianym okresie w stylu renesansowym, był Zamek Lubelski. Przebudowę tę, jak się wydaje, należy wiązać z pobytem w 1530 roku w Lublinie znakomitego architekta królewskiego Włocha Bartłomieja Berecciego, twórcy kapicy Zygmuntowskiej na Wawelu. Inicjatorami przebudowy Zamku byli Tęczyńscy, właściciele Kraśnika, z których wywodzili się starostowie lubelscy w latach 1530–1564³¹.

3. Przyspieszenie rozwoju gospodarczego Lubelszczyzny po unii lubelskiej 1569 roku

Rzeczywiste zespolenie obu dotychczas oddzielnych państw: Polski i Litwy ostatecznie dokonało się na mocy unii zawartej w Lublinie w 1569 roku. Z punktu widzenia przyszłego rozwoju Lubelszczyzny największe znaczenie miały te postanowienia, które odrywały od Wielkiego Księstwa Litewskiego i przyłączały do Korony Podlasie i Wołyń, a także województwa brańskie i kijowskie³². Dwie pierwsze ziemie graniczyły z Lubelszczyzną i związane były z nią od dawna wspólnymi interesami. Stwarzało to dla niej nowe perspektywy rozwojowe. Otwierała się bowiem możliwość ekspansji gospodarczej i ludnościowej, w której wzięła udział szlachta, mieszczenie i chłopci.

W okresie po unii lubelskiej nasiliły się także procesy upodabniania pod względem gospodarczym ziemie wchodzące w skład współczesnej Lubelszczyzny. O ile na terenie województwa lubelskiego i ziemi chełmskiej w drugiej połowie XVI wieku we wszystkich kategoriach dóbr dominował folwark pańszczyźniany, to w województwie bełskim dopiero w początkach XVII wieku ta forma gospodarowania stała się powszechna. Najpóźniej rozwój folwarków nastąpił na terenach powiatu brzesko-litewskiego, wchodzących w skład W. Ks. Litewskiego, ale ciągnącego ku Lubelskiemu. Różnice występowały też w charakterze miast i miasteczek. Na obszarze woj. lubelskiego i ziemi chełmskiej miały one profil rzemieślniczo-

²⁹ Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny, s. 19–21. Zamek lubelski wraz z kaplicą powstał za czasów Kazimierza Wielkiego.

³⁰ Tamże, s. 19. E Zielińska, dz. cyt., s. 27.

³¹ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1648*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, s. 334–335.

³² S. Grzybowski, *Dzieje Polski i Litwy (1506–1648)*, *Wielka Historia Polski*, t. 4, Kraków 2000, s. 143.

-rolniczy i kupiecki, zaś na terenie powiatu brzesko-litewskiego rolniczo-rzemieślniczy. Również w miastach woj. bełskiego rzemiosło było słabiej rozwinięte³³.

Czynnikami różnicującym poszczególne ziemie Lubelszczyzny, mającym istotny wpływ na opłacalność produkcji rolnej, były warunki naturalne. Bliskość spławnych rzek (Wisła, Wieprz, Bug), powodowała, iż w ich pobliżu, z uwagi na kilkakrotnie tańszy transport wodny, brano pod uprawę gleby lżejsze, mniej urodzajne. Plody rolne dowożono często z odległych obszarów, np. do Kazimierza Dolnego dowożono zboże i popiół aż z ziemi chełmskiej³⁴. Drugim ważnym portem eksportu zboża z Lubelszczyzny była położona również nad Wisłą Sęczyca.

Na terenie Lubelskiego występowały trzy kategorie własności ziemskiej: królewska, duchowna i szlachecka. Dobra królewskie, czyli królewsczyzny, stanowiły tu szczególnie duży odsetek, o wiele większy aniżeli w innych województwach małopolskich. Pod względem administracyjnym dzieliły się na pięć starostw, to jest: lubelskie, kazimierskie, urzędowskie, parczewskie i łukowskie. W ziemi chełmskiej było również pięć starostw. W sumie na terenie województwa lubelskiego i ziemi chełmskiej królewsczyzny obejmowały 14 miast i 186 wsi³⁵.

Mniej liczne były na terenie Lubelskiego dobra duchowne. Posiadały je klasztory i kościoły lubelskie i pozalubelskie. Najliczniejsze były natomiast dobra szlacheckie. Pod względem wielkości były one bardzo zróżnicowane. Można je podzielić na: a.) wielką własność (od 10 wsi wzwyż), b.) dobra zamożnej szlachty (5–10 wsi), c.) średniozamożnej (1–5 wsi), d.) szlachty ubogiej, w tym siedzącej na części wsi „częstkowej” i zagrodowej. Zamożna, bogata szlachta reprezentowana była w województwie lubelskim przez 14 właścicieli. Podobnie jak wielka własność rozlokowana była w powiatach lubelskim i urzędowskim. Szlachta średniozamożna występowała w woj. lubelskim nadzwyczaj rzadko. Najliczniejszą część stanu szlacheckiego stanowiła szlachta częstkowa i zagrodowa. Największym skupiskiem szlachty zagrodowej była ziemia łukowska; w 1620 roku było tu 118 wsi szlachty zagrodowej. Duże jej skupiska były też w powiecie lubelskim w okolicach Parczewa, Bełżyc, Lublina i Wąwolnicy³⁶.

Wyjątkowe miejsce na obszarze dzisiejszej Lubelszczyzny zajmowała Ordynacja Zamojska, której kolebką były tereny leżące w granicach dawnej Rusi Czer-

³³ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1648*, s. 243. Ziemie położone między środkową Wisłą i Bugiem były również zróżnicowane pod względem narodowościowym i wyznaniowym. W województwie bełskim podstawowy trzon ludności miejskiej stanowiła ludność polska i ukraińska, ta ostatnia pod względem wyznaniowym prawosławna. We wszystkich miastach i miasteczkach Lubelszczyzny stosunkowo dużą grupę tworzyła ludność żydowska. Tamże, s. 243–244.

³⁴ A. Chruszczewski, *Kupcy zbożowi i handel zbożem w Kazimierzu Dolnym w drugiej połowie XVI wieku*, „Roczniki Humanistyczne KUL”, t. VI, 1958, z. 5, s. 88.

³⁵ J.R. Szaflik, *Wieś lubelska w połowie XVII wieku. Problem zniszczeń wojennych i odbudowy*, Lublin 1963, s. 16 i n.

³⁶ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1648*, s. 248–249.

wonej. U genezy Ordynacji Zamojskiej leżała celowa dążność Jana Zamoyskiego, kanclerza i hetmana wielkiego koronnego, do zbudowania zasobnego majątku, który gwarantowałby jemu i rodzinie pierwszorzędne stanowisko w państwie. Jan Zamoyski za swe zasługi dla Rzeczypospolitej był hojnie wynagradzany w postaci przyznawanych mu w użytkowanie królewskich, przynoszących poważne dochody. Majątek własny powiększał nabywając dobra ziemskie w dużej mierze od najbliższych sąsiadów, częstokroć nie przebierając przy tym w środkach. Do powiększania majątku Zamoyskiego przyczyniały się także jego czterokrotne ożenki i korzystne koligacje³⁷.

Ordynacja Zamojska, tworząca jedność terytorialną, zatwierdzona została przez sejm w r. 1590. W chwili śmierci jej założyciela, to jest w r. 1605 obejmowała ona obszar 3830,2 km², na którym leżało 6 miast i 149 wsi³⁸. W okresie późniejszym, to znaczy do końca istnienia Rzeczypospolitej, nastąpił nieznaczny wzrost posiadłości Ordynacji Zamojskiej przy wzmożonej rozbudowie gospodarczej dóbr i osadnictwa. W drugiej połowie XVIII wieku na obszarze Ordynacji znajdowało się 10 miast i 196 wsi³⁹.

Analogicznie jak na całej Lubelszczyźnie w dobrach Ordynacji Zamoyskiej rozwijała się gospodarka folwarczno-pańszczyźniana nastawiona na eksport zboża, zwłaszcza zbóż chlebowych (żyta i pszenicy). Spławiano je drogą wodną do Gdańska. Głównymi ośrodkami handlu zbożowego w Ordynacji były porty rzeczne w Krzeszowie nad Sanem i Bliskowicach nad Wisłą zasobne we własną flotyllę i magazyny zbożowe. Zamoyscy korzystali także z usług portu w Kazimierzu Dolnym (posiadali tam własny spichlerz na zboże) oraz Dubienki nad Bugiem⁴⁰.

Unia lubelska z 1569 roku stała się także impulsem aktywizacji miast i zajęć miejskich. W latach 1569–1642 na terenie województwa lubelskiego, ziemi chełmskiej i województwa bełskiego prawa miejskie uzyskało 17 miejscowości, spośród których większość to były miasta małe o charakterze na polu rolniczym⁴¹.

³⁷ R. Orłowski, *Powstanie i rozwój Ordynacji Zamojskiej*, [w:] *Szkice z dziejów Ordynacji Zamojskiej w XVIII wieku*, R. Orłowski, Zamość 2011, s. 23. Aleksander Tarnawski, autor monografii o działalności gospodarczej Jana Zamoyskiego, przyznawał, że zapobiegliwość tego magnata w gromadzeniu majątku „graniczyła poniekąd z chciwością”. A. Tarnawski, *Działalność gospodarcza Jana Zamoyskiego Kanclerza i Hetmana Wielkiego Koronnego (1572–1605)*, Lwów 1935, s. 44.

³⁸ R. Orłowski, *Powstanie i rozwój Ordynacji Zamojskiej*, s. 26.

³⁹ R. Orłowski, *Położenie i walka klasowa chłopów w Ordynacji Zamojskiej w drugiej połowie XVIII wieku*, Lublin 1963, s. 61. W okresie przedrozbiorowym dobra Ordynacji Zamojskiej usytuowane były z racji ówczesnego podziału administracyjnego w następujący sposób. W województwie lubelskim, w powiecie urzędowskim znajdowały się 3 miasta (Goraj, Janów, Kraśnik) i 32 wsie, w ziemi chełmskiej w powiecie krasnostawskim 3 miasta (Zamość, Szczepieszyn, Turobin) i 67 wsi. W województwie bełskim, w powiecie grabowieckim były 2 miasta (Józefów i Tomaszów) oraz 24 wsie. W ziemi przemyskiej leżały 2 miasta (Krzeszów, Tarnogród) i 39 wsi. *Miejsce Zamościa i okolic w gospodarce Lubelszczyzny w XVII i XVIII stuleciu*, [w:] *Szkice z dziejów Ordynacji Zamojskiej ...*, R. Orłowski, s. 14.

⁴⁰ Tamże, s. 9–10.

⁴¹ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1648*, s. 270–272.

Szczególną rolę w gronie nowopowstałych miast odgrywał Zamość, lokowany w 1580 roku przez Jana Zamoyskiego. Miasto to stało się niebawem głównym ośrodkiem wielkiego kompleksu dóbr – latyfundium Zamoyskich, potężną twierdzą, ważnym centrum kultury i nauki. W tym wieloetnicznym skupisku ludności rozwijało się także rzemiosło i kwitł handel, zwłaszcza towarami wschodnimi. W końcu XVI wieku i w początkach XVII stulecia efekty prosperity gospodarczej Lubelskiego widoczne były również w Kazimierzu Dolnym, będącym głównym portem wywozowym w kierunku Gdańska dla płodów rolnych środkowej i północnej Lubelszczyzny. Tamtejsi kupcy dysponowali znaczną flotyllą handlową. Własne statki mieli także kupcy w przystani rzecznej w Puławach. Ta ostatnia miejscowość, wraz z Włostowicami, wyrasta wówczas na znaczny port na Wiśle, funkcjonujący przy przecięciu szlaku lądowego prowadzącego z Lublina w kierunku Radomia, a dalej Wielkopolski i Śląska z drogą wodną⁴².

Pomyślnie rozwijały się również inne miasta województwa lubelskiego. Dowodem rosnącej zamożności miast Lubelszczyzny było wyposażenie ich w różnego rodzaju urządzenia „przemysłowe” i komunalne. I tak Parczew w 1570 roku posiadał wagę i postrzygalnię sukna, łaźnię, 4 młyny i 3 folusze. W początkach XVII wieku w Łukowie była cegielnia, w Kraśniku w 1596 roku oddano do użytku sieć wodociągową⁴³.

Na drugą połowę wieku XVI i pierwszą XVII przypada również prężny rozwój Lublina, czego ewidentnym wyrazem był gwałtowny wzrost liczby mieszkańców. Jeśli w r. 1598 mieszkało w Lublinie około 8 tys. ludności, to w r. 1614 populacja tego miasta zwiększyła się do 11 300 osób. Miasto znane było ze swych urządzeń „przemysłowych”. Jeszcze w roku 1527 wybudowano nad rzeką Bystrzycą szlifiernię, w roku 1531 wodociąg. W r. 1538 Jan Fajfer otrzymał przywilej królewski na wybudowanie papierni. Młyn papierny nad Bystrzycą wyposażony był w 4 koła wodne i uznawany był w początkach XVII wieku jako jeden z dziwów miasta⁴⁴.

Znaczącą rolę odgrywało w mieście rzemiosło; już w połowie XVI wieku w Lublinie było 58 rodzajów rzemiosł. Wśród rzemieślników najwięcej było rzeźników, piekarzy, szewców, garncarzy. Jednakże o randze gospodarczej Lublina w Rzeczypospolitej Obojga Narodów decydowały dokonywane tu transakcje handlowe. Miasto było, ze względu na odbywające się tu jarmarki, w dalszym ciągu poważnym centrum handlu międzynarodowego, spełniało też istotną rolę w handlu krajowym z innymi miastami, a także w handlu lokalnym, jako ośrodek wymiany płodów rolnych z okolicznych ziem. Wielkością dokonywanych obrotów handlo-

⁴² R. Orłowski, *Miejsce Zamościa i okolic w gospodarce Lubelszczyzny ...*, s. 10 i 12. *Dzieje Końskowoli*, s. 47.

⁴³ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1648*, s. 270–272.

⁴⁴ R. Orłowski, *Blaski i cienie Lubelszczyzny w XVII i XVIII wieku*, [w:] *Lubelszczyzna w tysiącleciu Polski*, Lublin 1966, s. 57. A. Bocheński, *Wędrówki po dziejach przemysłu polskiego*, Warszawa 1966, s. 122–124.

wych Lublin przewyższał, prawdopodobnie, znacznie Lwów; szczególnie ożywione kontakty gospodarcze utrzymywał z Krakowem, ówczesną stolicą państwa⁴⁵.

Rosnąca zamożność Lublina umacniała pozycję tego miasta tak w samym regionie, jak i w ramach całego kraju. Po wcześniejszym, datującym się na wiek XV, nabyciu wsi Bronowice i Konopnica, w r. 1520 Lublin zakupił także Wrotków. Rangę miasta w całym województwie ugruntowało przeniesienie tu z Urzędowa miejsca obrad sejmików (jeszcze w r. 1532). Od początku XVI wieku Lublin miał też prawo, podobnie jak i inne najznacześniejsze miasta Korony, wysyłać posłów na Sejm⁴⁶.

Pomyślny rozwój gospodarczy Lubelszczyzny wzmacniał pozycję polityczną tego regionu, jak i wywodzącej się z niego szlachty, w obrębie całego państwa – Rzeczypospolitej Obojga Narodów.

Instytucją która nadała Lublinowi charakter ponadregionalny stał się powołany przez sejm w 1578 roku Trybunał Koronny. Sędziowie Trybunału, zwani deputatami, wybierani byli na sejmikach spośród osiadłej tam szlachty: jedenastu z Małopolski, szesnastu z Wielkopolski. Trybunał zasiadał na przemian w Piotrkowie i w Lublinie. Jego posiedzenia gromadziły w Lublinie dużą liczbę szlachty i przedstawicieli możnowładztwa z Małopolski, którym wyznaczone były sądy trybunałskie jako najwyższe. Aktywizowało to życie gospodarcze miasta, zwiększały się nade wszystko obroty handlowe. Była to także okazja do wydawania obiadów i balów, a nawet urządzania uroczystości rodzinnych, w tym również wesel. Za mieszkanie służyły szlachcie domy w mieście i na przedmieściach. Wówczas to powstała większość pałaców magnackich (Firlejów, Zebrzydowskich, Myszkowskich) i wiele domów bogatej szlachty⁴⁷.

W drugiej połowie XVI wieku wybitną pozycję w życiu politycznym Rzeczypospolitej zajmowali dwaj przedstawiciele Lubelszczyzny: Mikołaj Sienicki i Jan Zamoyski. Ten pierwszy był przywódcą ruchu egzekucyjnego za czasów Zygmunta Augusta, grupującego przedstawicieli tzw. średniej szlachty i zmierzającego do szeroko zakrojonych reform państwa. W okresie ponad 20 lat wybierany był na posła z ziemi chełmskiej, wielokrotnie piastował też funkcję marszałka Izby Poselskiej. W dziejach polskiego sejmiku zapisał się jako jeden z najwybitniejszych parlamentarzystów⁴⁸. Drugi spośród nich, wymieniany już wcześniej Jan Zamoyski, syn średniozamożnego szlachcica, dzięki osobistym zdolnościom i zdobytej wiedzy prawniczej na uniwersytecie w Padwie, stał się przykładem błyskotliwej kariery politycznej. Za panowania Stefana Batorego objął dwa najważniejsze stanowiska w państwie: kanclerza i hetmana wielkiego koronnego; stał się też twórcą jednej z największych fortun magnackich w Rzeczypospolitej.

⁴⁵ S. Tworek, *Rozkwit miasta. Renesans*, s. 80–81 i 84.

⁴⁶ Tamże, s. 91 i 95. J. Reder, *Posłowie miasta Lublina na sejmy*, „Czasopismo Prawno-Historyczne”, t. VI, 1954, s. 253–286.

⁴⁷ S. Grzybowski, dz. cyt., s. 208–209. S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1648*, s. 287.

⁴⁸ S. Grzybowski, dz. cyt., s. 97, 118–120.

4. Lubelszczyzna ważnym ośrodkiem życia umysłowego i kultury artystycznej w okresie Renesansu

4.1. Rozwój szkolnictwa

Kultura Renesansu na Lubelszczyźnie, a jeszcze w większym stopniu w samym Lublinie, której rozkwit przypada na drugą połowę wieku XVI i pierwszą połowę wieku XVII, znamionowała się oddziaływaniem dwóch czynników różnej jakości. Jednym z nich stale osłabiającym, obniżającym możliwości rozwoju nauki i sztuki była znacząca odległość od silnych ośrodków świeckiej hierarchii kościelnej. Lubelskie nie posiadało własnego biskupstwa, wchodziło w skład rozległej diecezji krakowskiej. Okoliczność ta sprzyjała szerzeniu się reformacji. W dziejach reformacji Lubelszczyzna odegrała wybitną rolę. Tutaj szczególnie wśród szlachty i mieszczaństwa szerzył się ruch kalwiński i ariański. Miernikiem rozpowszechniania się reformacji były kościoły różnowiercze. W drugiej połowie XVII w. w ziemi chełmskiej i w przylegającym, do niej powiecie lubelskim był największy procent parafii opanowanych przez reformację. Tu również w pierwszej połowie XVI w. znajdowały się centralne instytucje oświatowo-kulturalne kalwinizmu małopolskiego. Ariański zbór lubelski był jednym z centralnych ośrodków na terenie Polski, a miasto Lublin od połowy lat siedemdziesiątych do końca XVI wieku (1598) nadawało kierunek rozwojowi ruchu ariańskiego w Polsce. Drugim czynnikiem kształtującym obraz lubelskiego Renesansu były różne formy mecenatu magnackiego przejawiającym się w utrwalonej formie w architekturze i wystroju kościelnym⁴⁹.

Istniejące od czasów średniowiecza w miastach i miasteczkach parafialne szkolnictwo katolickie pozostawało pod wpływem duchowieństwa. Szkolnictwu temu poważny cios zadała reformacja. W roku 1565 w trzech dekanatach archidakonatu lubelskiego (chodelskim, parczewskim i kazimierskim) na 39 zwizytowanych parafii było tylko 7 szkół, podczas gdy w pierwszej połowie XVI wieku było ich 36. W drugiej połowie XVI wieku u szczytu powodzenia znajdowała się lubelska szkoła farna, która miała dobre uposażenie i dużą liczbę uczniów. Jej rektorami do roku 1584 byli przeważnie bakałarze sztuk wyzwolonych Akademii Krakowskiej. W roku 1574 szkoła ta została przekształcona na kolegiacką. Na jej utrzymanie łożyło teraz miasto. Pod koniec XVI wieku szkoła ta zaczęła podupadać. Zmniejszyła się wyraźnie liczba uczniów, którzy zaczęli uczęszczać do zakładanych wówczas szkół różnowierczych. Rola jej stała się znikoma szczególnie po

⁴⁹ J. Lewański, *Literatura, teatr, muzyka, sztuki plastyczne*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, s. 161. S. Twork, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1648*, s. 296.

założeniu szkoły jezuickiej (1586 r.). Spadła ona wówczas do rzędu elementarnej szkoły początkowej⁵⁰.

W pomyślnie rozwijającym się Lublinie w r. 1581 osiedlili się jezuici. Myśl ich tu osadzenia wyszła od rektora jezuickiego uniwersytetu w Wilnie ks. Piotra Skargi, a poparli ją miejscowi notable. W połowie 1585 roku ustaleni przez króla komisarze – główni ofiarodawcy, wspólnie z władzami miasta, wyznaczili tuż za murami obronnymi od strony zachodniej obszerny, częściowo zabudowany plac pod budowę kolegium i kościoła. Na dokonywane inwestycje wpływały darowizny i składki, szczególnie w czasie trwania kadencji Trybunału Koronnego, świadczyło to o zamożności ówczesnego społeczeństwa szlacheckiego. Uruchomienie szkoły nastąpiło w 1586 roku, zanim jeszcze oddany został do użytku piętrowy budynek. W ciągu pierwszej połowy XVII wieku cały kompleks budynków rozbudowano, podwyższając gmach kolegium o dwa pietra. W zabudowaniach kolegium, w widnych i obszernych izbach szkolnych, można było wygodnie pomieścić 500 uczniów, a w celach dla zakonników nawet 80 osób. Urządzono w nim także sale teatralną, bibliotekę, kaplice sodalicyjne, własną drukarnię i aptekę⁵¹.

Pierwszym rektorem lubelskiego kolegium był ks. Stanisław Warszewicki; kierował on szkołą do 1590 roku. Pełny cykl nauczania w typowym kolegium niższym, czyli gimnazjum, trwał z reguły siedem lat. Kolegia większe miały ponadto dwu – lub trzyletnie studium filozofii. Tu najwyższym autorytetem był Arystoteles, którego dzieła poddawano szczegółowej analizie. Kolegium lubelskie niemal od początku należało do rzędu kolegiów większych, których w całej Rzeczypospolitej było zaledwie siedem⁵².

Na umocnienie pozycji i popularności lubelskiego kolegium nie miały wpływ wywierały składane szkole wizyty przez najwyższych dostojników Kościoła i państwa. Dzięki zabiegom rektora w maju 1589 roku odwiedził kolegium król Zygmunt III Waza. Niemal każdego roku przyjmowano w murach kolegium całe gremium Trybunału Koronnego. Wzrost popularności kolegium, w którym uczyli się synowie szlachty katolickiej, a także mieszczaństwa oraz synowie szlachty protestanckiej i schizmatyckiej, przysparzał szkole nowych uczniów. O ile w roku 1596 kolegium liczyć miało 400 młodzieńców, głównie synów szlacheckich, to w roku

⁵⁰ *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, s. 46–47. W Lublinie obok szkoły farnej istniała przy kościele św. Mikołaja na Czwartku druga szkoła. Była to szkołka elementarna ucząca dzieci pisania i czytania. Skupiała uczniów z najuboższych warstw. Tamże, s. 47.

⁵¹ K. Poznański, *Czasy jezuickie – od humanizmu do Oświecenia*, [w:] *Szkoła czterech wieków. Liceum Ogólnokształcące im. Stanisława Staszica w Lublinie*, R. Kucha (red.), Lublin 1992, s. 14.

⁵² Tamże, s. 14–15. Nauka w szkołach jezuickich była bezpłatna. Nie wolno było odmówić przyjęcia do szkoły nikomu z powodu pochodzenia. Dostateczna biegłość czytania i pisania oraz znajomość początków łaciny egzekwowana od zapisujących się do szkoły uczniów była jednak wystarczającym progiem eliminującym młodzież z pospólstwa i biedoty miejskiej. Tamże, s. 16.

1600 już około 600, a w 1617 – blisko 700. W połowie XVII wieku liczyło już około 1000 uczniów⁵³.

Wzrost liczby uczniów w kolegium jezuickim był między innymi dowodem postępującej rekatolizacji zarówno całego kraju jak i regionu. Istniała zapewne też zależność między potęgującą się chęcią do nauki wśród młodzieży szlacheckiej a intensywnością produkcji rolnej. Koszty związane z kształceniem synów zmuszały szlachtę do podnoszenia dochodów z folwarków między innymi poprzez zwiększenie eksportu zboża na rynek krajowy i zagraniczny. W pierwszej połowie XVII wieku przeciętna roczna ilość wywożonego zboża z Polski przez Gdańsk była wyższa aniżeli w wieku XVI, przy czym maksymalne wywozy przypadają na drugie i trzecie dziesięciolecie tego stulecia⁵⁴. Rzecz jasna dotyczyło to także terenu Lubelszczyzny, silnie powiązanej z handlem wiślanym.

Ze szkolnictwa różnowierczego największą liczbą ośrodków poszczycić się mogło szkolnictwo kalwińskie.

W początkowym okresie rozwoju ruchu kalwińskiego do znaczniejszych szkół należały: szkoła w Bychawie powstała ok. 1560 roku, wykazująca aspirację do przekształcenia się w średnią szkołę humanistyczną i w Turobinie (od 1574 r.) pod patronatem Górków. Od 1580 r. funkcjonowało gimnazjum kalwińskie w Lewartowie (w dzisiejszym Lubartowie), o co najmniej trzech klasach. Gimnazjum to przetrwało do 1598 r., to jest rekatolizacji miasteczka. Jego kontynuatorem stało się gimnazjum w Kocku, zwane firlejowskim, gdyż funkcjonowało ono pod patronatem możnowładczej rodziny Firlejów⁵⁵.

W pierwszej połowie XVII wieku najwyższym osiągnięciem kalwinów małopolskich na niwie szkolnej było zorganizowanie gimnazjum w Bełżycach, własności Pawła Orzechowskiego, przedstawiciela bogatej szlachty, uchodzącego za kontynuatora działalności Mikołaja Sienickiego. Gimnazjum bełżyckie było szkołą o dość szerokim zakresie nauczanych przedmiotów. Kres jego istnieniu położyły wydarzenia wojenne lat 1655–1660⁵⁶.

Szkolnictwo ariańskie również mogło się poszczycić swymi kilkoma znakomicie postawionymi ośrodkami. Do nich należało w pierwszym rzędzie gimnazjum w Lewartowie. Zostało ono zorganizowane w roku 1588. Dzięki wysokiemu poziomowi nauczania do gimnazjum lewartowskiego napływała znaczna liczba młodzieży; oddawała tu swoich synów także szlachta katolicka, a nawet zjawiać się miała młodzież z Rygi i Dorpatu⁵⁷.

Szansa utworzenia w Lublinie wyższej uczelni, aczkolwiek takie projekty były wysuwane, ominęła to miasto. Dla synów patrycjatu i szlachty jako ośrodek stu-

⁵³ Tamże, s. 15–16. *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, s. 48.

⁵⁴ A. J. Gierowski, *Historia Polski 1505–1764*, Warszawa 1984, s. 30.

⁵⁵ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i reformacji 1569–1648*, s. 319.

⁵⁶ Tamże, s. 57.

⁵⁷ *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, s. 55–57.

diów pozostawała Akademia Krakowska i uniwersytety zagraniczne. I tak np. w latach 1551–1575 z Lublina do Krakowa na studia wyjechało 13 osób, a w okresie 1609–1637 w Krakowie pobierało naukę 14 lublinian. W 1628 roku założona została w Białej Radziwiłłowskiej szkoła, która w kilka lat później (1633) przyjęta została pod patronat i opiekę Akademii Krakowskiej jako jedna z jej wielu kolonii. Akademia Krakowska starała się w ten sposób przygotowywać swych przyszłych studentów⁵⁸.

Z ośrodków zagranicznych studentów z Lubelszczyzny pociągały szczególnie Bazylea, Padwa, Lipsk, Strasburg, Lejda i Orlean. Dużą rolę przy wyborze miejsca studiów odgrywały względy wyznaniowe. Z zasady na uniwersytety włoskie, i w krajach habsburskich wyjeżdżali studenci katoliccy, do krajów protestanckich – młodzież różnowiercza. Na uniwersytecie w Padwie w latach 1600–1660 spotykamy 10 osób pochodzących z Lublina i Lubelszczyzny⁵⁹.

W ślad za powstaniem Ordynacji Zamojskiej i rozbudową stolicy tego latyfundium – Zamościa, powstał realny plan stworzenia to wyższej uczelni. Intencją założyciela Akademii Zamojskiej, otwartej 15 marca 1595 roku, było ukształtowanie takiego jej profilu aby pełniła ona, w odróżnieniu od istniejących już szkół wyższych, rolę szkoły świeckiej i obywatelskiej. Wykonawcą planu kanclerza Jana Zamoyskiego był autor „Sielanek” Szymon Szymonowicz. Pozyskał on dla Akademii Zamojskiej jako pracowników naukowych młodych doktorów filozofii Akademii Krakowskiej. Bulla erekcyjna papieża Klemensa VIII zatwierdziła nową uczelnię i przyznała jej prawa uniwersyteckie w zakresie nadawania stopni akademickich i promowania nowych doktorów. Z uprawnień tych Akademia korzystała przede wszystkim w odniesieniu do wydziału sztuk wyzwolonych, w mniejszym stopniu wydziału prawa i medycyny (katedra teologii powstała nieco później)⁶⁰.

W Akademii Zamojskiej kształcili się synowie szlachty z terenów województw: ruskiego, belskiego i lubelskiego. Rocznie napływało do niej od 70 do 130 osób. Kształcili się tu również synowie mieszczan, a procent ich wzrastał w późniejszym okresie. Dla najbiedniejszej młodzieży, w tym szlacheckiej, zorganizowana została bursa na 50 osób. Akt fundacyjny Akademii z 1600 r. zespolił ją z kolegiatą zamojską i jej kapitułą. Na wszystkie godności w kolegiacie powoływani być mieli najbardziej zasłużeni profesorowie z Akademii. Od kandydatów do owych godności wymagano święceń kapłańskich, stąd też do rzadkości należeli profesorowie świeccy. Kanclerzem Akademii był każdorazowo biskup chełmski⁶¹.

Wraz z Akademią ufundowana została drukarnia uniwersytecka i wydawnictwo. Fundator Akademii i jej grono nauczające od początków zaczęli gromadzić

⁵⁸ Tamże, s. 57.

⁵⁹ Należy podkreślić, że dla znacznej części młodzieży szlacheckiej wyjazdy na studia zagraniczne były to raczej podróże turystyczno-naukowe mające na celu nabranie ogłady i podkształcenie się w językach obcych. Tamże, s. 57–59.

⁶⁰ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1648*, s. 316–317.

⁶¹ Tamże, s. 317–318.

księgi i rękopisy, skupowane w całej Europie, tworząc bibliotekę, niezbędną bazę dla pracy naukowej. W 1639 r. Akademia Zamojska otrzymała nowy, piękny gmach⁶².

4.2. Literatura i drogi jej upowszechniania. Muzyka

Od czasów Biernata z Lublina, ze względu na dokonywane przez niego przekłady z łaciny na język polski uznawanego niekiedy za ojca literatury polskiej, Lublin i Lubelszczyzna stają się ważnymi ośrodkami życia literackiego. Podobnie jak w innych miastach Polski powstają tu bractwa literackie. Z myślą o konieczności stworzenia przeciwwagi dla szerzącego się ruchu różnowierczego powstało stowarzyszenie katolickie o charakterze bractwa religijnego z aspiracjami literackimi. Również różnowiercy podjęli inicjatywę stworzenia ośrodka, związku twórczego dla propagowania nowej kultury, w której nie odgrywałoby zasadniczej roli wyznanie. Takim ośrodkiem, klubem słynącym z tolerancji religijnej, była „Rzeczypospolita Babińska”⁶³.

Klub ten powstał w latach 1548–1569, a jego założycielami byli Stanisław Pszonka, właściciel Babina i jego syn Jakub oraz Piotr Kaszowski, sędzia i poseł ziemi lubelskiej, właściciel Wysokiego, wszyscy kalwini. „Rzeczypospolita Babińska” powstała wśród szlachty lubelskiej, skupiała ludzi pełnych humoru. Było to królestwo cieni i państwa na opak, kpiące sobie trochę z tytułomanii, tak powszechnej wśród szlachty. Popularność „Babina” i jego znaczenie wpływało przede wszystkim z powiązania z wybitnymi umysłami twórczymi epoki (Mikołaj Rej, Jan Kochanowski, Andrzej Trzeciecki, Mikołaj Sęp-Szarzyński), ze stworzenia własnego stylu humoru, często absurdałnego, i satyry. Oddziaływało to silnie na znaczniejsze środowiska kulturalne w Polsce, a przede wszystkim na pobliski Lublin, formowało opinię i nastroje części wyrobionego społeczeństwa⁶⁴.

Z Lublinem i Lubelszczyzną związanych było wielu wybitnych przedstawicieli literatury polskiej tego okresu. Dość często np. przebywał w Lublinie Mikołaj Rej. Po otrzymaniu wsi Kobyłsko i Siennicy w ziemi chełmskiej oraz Popkowic i Skórczyc w lubelskiej – Rej wraz z Andrzejem Trzecieckim często objeżdżał dwory lubelskie. W nieco większym stopniu, pod względem osobistym i twórczym, związany był z Lublinem Jan Kochanowski. Jako dworzanin Jana Firleja, wojewody lubelskiego, przebywał w Dąbrowicy, Kocku, Lewartowie, Firleju, Kazimierzu. W Lublinie bywał dość często w sprawach osobistych i jako dworzanin Zygmunta Augusta w czasie jego przejazdów na Litwę. Jego „Fraszki” pisane w latach mło-

⁶² Tamże, s. 318–319. Na wzór kolonii Akademii Krakowskiej tworzone również kolonie Akademii Zamojskiej. W 1637 r. nową placówką Akademii Zamojskiej stało się kolegium ołyckie położone na obszarze W. Ks. Litewskiego. A. Wadowski, *Wiadomość o profesorach Akademii Zamojskiej*, Warszawa 1899–1900, s. 114 i n.

⁶³ S. Tworek, *W kręgu sporów o Rzeczypospolitą Babińską*, „Rocznik Lubelski”, t. XV, 1972, s. 155.

⁶⁴ S. Tworek, *Rola kulturalna Lublina w okresie Rzeczypospolitej szlacheckiej (XVI–XVIII)*, [w:] *Lublin 1317–1967*, H. Zins (red.), Lublin 1967, s. 95.

dości mają wiele z lokalnej lubelskiej atmosfery. Utworem literackim uwiecznił np. Jana Baptystę Tęczyńskiego, właściciela Kraśnika. W 1584 roku (22 sierpnia) w czasie pobytu w Lublinie Kochanowski tknięty apopleksją zakończył swój żywot. W Lublinie przebywali też w sprawach związanych z trybunałem i w charakterze deputatów: Łukasz Górnicki, autor: „Dworzanina polskiego”, i wymieniony już uprzednio organizator Akademii Zamojskiej Szymon Szymonowicz, autor „Sielanek”⁶⁵.

Jedynym pisarzem, który swym życiem i twórczością związał się z Lublinem był Sebastian Fabian Klonowicz (ok. 1545–1602) zwykle nazywający siebie Sebastian Acernus (od. łac. acer – klon). Uchodzi on za najwybitniejszego twórcę mieszczańskiego nurtu literatury polskiej okresu schyłku Renesansu. Ogromną erudycję jaką posiadał: znajomość greki, łaciny, imponująca wiedza o literaturze i kulturze antycznej, świadczą, że w latach młodości pilnie oddawał się studiom. W połowie lat siedemdziesiątych osiedlił się na stałe w Lublinie i piastował tam kolejne coraz wyższe godności miejskie. W końcu XVI wieku już jako znany poeta był burmistrzem i dożywotnim rajcą miasta Lublina⁶⁶.

Twórczość literacka Sebastiana Klonowicza obejmowała utwory pisane zarówno po łacinie, jak i w języku polskim. W języku łacińskim napisane zostały między innymi: poemat o ziemi ruskiej „Roxolania” (1585), będący rezultatem podróży autora na Podole, i dzieło życia Klonowicza „Victoria deorum” (tzw. zwycięstwo bogów), które ukazało się około roku 1600. Pod koniec życia napisał w języku polskim utwory: „Flis to jest spuszczenie statków Wisłą i inszymi rzekami do niej przypadającymi” i „Worek Judaszów to jest złe nabycie majątności”. Ten drugi utwór powstał na kanwie obserwacji powstałych w toku pełnienia funkcji ławnika miejskiego⁶⁷. Zarówno w „Roxolanii” jak i w powstałym nieco wcześniej poemacie o miłości chrześcijańskiej „Philtron” poświęcił poeta Lublinowi pełne entuzjazmu, a nawet przesady strofy, podkreślił rolę tego miasta w handlu międzynarodowym.

Stosunkowo najwięcej wątków ekonomicznych zawiera poemat „Flis”. Węzłowym problemem tego poematu opisowo-dydaktycznego jest spław zboża Wisłą do Bałtyku. Klonowicz prezentuje w nim dwa przeciwstawne poglądy, jeden „śródlądowy”, samowystarczalny, będący apoteozą „wsi spokojnej, wsi wesołej”, i drugi w którym do głosu dochodzi podziw dla śmiałych podróży morskich, przedsiębiorczości kupieckiej, chęci poznawania świata. W poemacie Klonowicza czytamy więc, że każdy w granicach własnej ojczyzny może mieć wystarczającą ilość „chleba”, nie ma konieczności doświadczać „morskiej nawałności”. Z uwagi na

⁶⁵ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1648*, s. 331–332.

⁶⁶ A. Karpiński, *Poezja Fabiana Klonowicza i „wiślnie” flisowanie*, [w:] *Flis to jest spuszczenie statków Wisłą i inszymi rzekami do niej przypadającymi*, S. F. Klonowicz, Warszawa 1985, s. 5–7.

⁶⁷ Z. Szymański, *Mysł społeczno-ekonomiczna Sebastiana Fabiana Klonowicza*, [w:] *Scientia nihil est quam veritatis imago. Studia ofiarowano Profesorowi Ryszardowi Szczygłowi w siedemdziesięciolecie urodzin*, A. Sochacka, P. Jusiak (red.), Lublin 2014, s. 646.

bogactwo Polski, jej urodzajne gleby „Może nie wiedzieć Polak, co to morze, gdy pilnie orze”⁶⁸. Z drugiej strony nie brak we „Flisie” również elementów aprobujących handel z Gdańskiem, zachwalających żeglugę jako zajęcie godne szlachcica. Cały „Flis” jest pieśnią na cześć morza jako drogi handlowej, na cześć żeglugi⁶⁹. Klonowic nie ogranicza się bowiem do opisu podróży rzecznej Wisłą do Gdańska. W jego poemacie mówi się także o drogach handlu światowego, o żeglowaniu przez Morze Śródziemne, Morze Czarne, przez ocean do Indii i Ameryki⁷⁰.

W rozwoju życia umysłowego Lubelszczyzny ważną pozycję zajmowało drukarstwo, księgarstwo i biblioteki.

Od 1554 r. działała w Lublinie drukarnia żydowska, która przetrwała do 1682 r. i wydała 103 dzieła, a w samym tylko XVI wieku – 35. Ośrodkiem polskiego drukarstwa stał się Lublin stosunkowo późno. Pierwsze druki zostały odbite w oficynie Pawła Konrada w 1630 r. W ciągu 18 lat drukarnia lubelska wydała 88 pozycji. Znaczącymi osiągnięciami nie mogło pochwalić się także drukarstwo różnowiercze. Powstała w 1609 r. drukarnia kalwińska w Łaszczowie była typową efemerydą istniejąca tylko dwa lata⁷¹.

Księgi miejskie lubelskie zawierają szereg danych dotyczących księgarzy lubelskich. Pozostawali oni w ożywionych stosunkach handlowych z księgarzami innych miast w Polsce. Wzrost obrotów w handlu książkami notowano w Lublinie szczególnie w okresie sesji trybunału i jarmarków. Sprzedawano wówczas także znaczne ilości książek różnowierczych. Do szerszego grona czytelników łatwiej docierały książki za pośrednictwem wędrownych księgarzy⁷².

Oprócz biblioteki Akademii Zamojskiej, na terenie Lubelszczyzny w okresie ostatniego trzydziestolecia wieku XVI i w pierwszej połowie wieku XVII było dużo bibliotek prywatnych. Do nich należały: biblioteka Tęczyńskich w Kraśniku, biblioteka mecenasa zagranicznych uczonych Jana Osmólskiego z Prawiednik, Słupeckich w Opolu, Firlejów w Dąbrowicy i Orzechowskich prawdopodobnie w Bełżycach. Około 1500 tomów liczyła biblioteka Szymona Szymonowica. Bogatym księgozbiorem poszczycić się mogły biblioteki klasztorów lubelskich. Według danych ze znacznie późniejszego okresu, bo z początków XIX wieku, biblioteka klasztoru dominikanów, gromadzona od czterech stuleci, liczyła 6000 tomów, bernardynów 1851 tomów. W połowie XVII wieku w bibliotece kanoników regularnych w Kraśniku znajdowały się książki 436 autorów w 635 tomach⁷³.

⁶⁸ S. F. Klonowic, *Flis to jest spuszczenie statków Wisłą i innymi rzekami do niej przypadającymi*, Warszawa 1984, s. 37 i 40.

⁶⁹ E. Lipiński, *Historia polskiej myśli społeczno-ekonomicznej do końca XVIII wieku*, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk 1975, s. 121.

⁷⁰ S. Klonowic, *Flis ...*, s. 47–50.

⁷¹ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i reformacji 1569–1648*, s. 327–328.

⁷² *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, s. 67.

⁷³ Tamże, s. 68.

Określoną rolę w upowszechnianiu literatury, zwłaszcza dzieł scenicznych, odgrywał teatr. Na uwagę zasługuje w tym względzie teatr funkcjonujący w kolegium jezuickim w Lublinie. Realizował on zadania i cele zakonu jezuitów wśród społeczeństwa przyczyniając się do budzenia uczuć religijnych. W wystawianych sztukach w których grali uczniowie najstarszych klas kolegium zawsze triumf odnosiła cnota i wiara, a zło było pokonane. Niektóre przedstawienia odbywały się pod gołym niebem, na rynkach, placach lub na dziedzińcu szkolnym, by możliwie jak największa ilość widzów mogła w nich uczestniczyć⁷⁴.

Poczesne miejsce zajmowała Lubelszczyzna w muzyce okresu Odrodzenia. W jakiejś mierze w atmosferze muzycznej regionu lubelskiego powstała słynna „Tabelatura Jana z Lublina”, zakonnika kanoników regularnych w Kraśniku, będącego nie tylko kolekcjonerem ale i teoretykiem muzyki. „Tabelatura Jana z Lublina” tworzona w latach 1537–1540 i później uzupełniana, jest największym zbiorem utworów organowych z pierwszej połowy XVI w. w Europie. Stanowi nieocenione źródło do poznania rozwoju muzyki renesansowej. Możemy wyróżnić w niej trzy zasadnicze grupy kompozycji. Najliczniejszą z nich są utwory liturgiczne, drugą stanowią kompozycje o charakterze świeckim (pieśni, tańce), a trzecią preludia – utwory o trudnej dziś do jednoznacznego określenia funkcji. Oprócz swej podstawowej funkcji użytkowej (pomoc w pracy organisty), zabytek ten, w swojej partii teoretycznej, zorientowany jest dydaktycznie na wszechstronne kształcenie osób w dziedzinie muzycznej obsługi służby kościelnej⁷⁵.

4.3. Sztuki plastyczne

Znaczącą rolę odegrała Lubelszczyzna w dziejach architektury renesansowej. Związane to było z budową miasta i twierdzy Zamość, przebudową Kazimierza nad Wisłą i powstawaniem, bądź rekonstrukcją, niektórych obiektów w Lublinie.

Jak już była o tym mowa pierwszą budowlą na terenie Lublina, która została przebudowana w stylu renesansowym, był Zamek lubelski. Budynkiem użyteczności publicznej, którego zasadniczą przebudowę przeprowadzono przed 1552 rokiem był ratusz miejski w Lublinie, nawiązujący w swym wyglądzie do ratuszów renesansowych zachowanych do dnia dzisiejszego w Sandomierzu i Tarnowie. Niestety zniszczył go pożar, który objął całe miasto w 1575 roku. Odbudowa miasta prowadzona w ostatniej ćwierci XVI wieku nosiła cechy stylowe dojrzałego renesansu, który nie tylko nabrał cech polskich, ale posiadał również wiele cech lokalnych. Stąd wywodzi się określenie „renesans lubelski” odnoszące się do

⁷⁴ J. Lewański, op. cit., s. 165–166. Z *przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, s. 71. W pierwszym stuleciu istnienia kolegium jezuickiego tematyka sztuk teatralnych miała najczęściej fabułę religijną i moralizatorską. Na przełomie XVII i XVIII wieku pojawiać się zaczęły, wprawdzie rzadko, sztuki polityczne nawiązujące do historii Polski i podejmujące problematykę współczesną – społeczną i obyczajową. Wzrosła też ilość spektakli granych w języku polskim. K. Poznański, op. cit., s. 16–17.

⁷⁵ E. Zielińska, op. cit., s. 144–145.

obiektów architektonicznych powstałych na przełomie XVI i XVII wieku⁷⁶. lub typ lubelski.

Od końca XVI wieku Lublin był siedliskiem bardzo ożywionego ruchu budowlanego. O zapotrzebowaniu na majstrów – budowniczych świadczyć może rozwój cechu murarzy. W drugiej połowie XVI wieku działało w Lublinie kilkunastu muratorów. W 1605 r. było ich w Lublinie ponad 20. Tylko w latach 1605–1627 prawnie miejskie przyjęło 17 muratorów Włochów. Wśród znaczących majstrów murarskich spotykano również Niemców. Z powstałych w tym okresie obiektów na uwagę zasługują kamienice patrycjuszowskie w Lublinie (kamienica nr 8 w Rynku zwana kamienicą Lubomelskich i nr 8 przy ulicy Grodzkiej). Miał miejsce także proces budowy i rozbudowy dworów i domów szlacheckich. Ilość dworów nieopornie wzrosła do końca XVI wieku, bowiem w 1602 r. było ich już 65. Z dworów magnackich bardzo okazałe prezentował się dwór wojewody lubelskiego, Marka Sobieskiego będący „niemałą ozdobą Lublina”⁷⁷.

Przy budowie Zamościa funkcję jedyne go urbanisty, fortyfikatora i architekta powierzył Zamoyski Bernardowi Morando. Było to przedsięwzięcie bez precedensu na terenie Polski gdyż związane było ze wzniesieniem z gruntu od nowa nowoczesnego, ufortyfikowanego miasta. Kamienice w rynku były z reguły dwu lub rzadziej – trzykondygnacyjne. W ich dekoracjach uwidaczniały się przede wszystkim wpływy idące z północy i wschodu (poprzez Lwów)⁷⁸.

Na wzór Zamościa wznoszono kamienice w Kazimierzu Dolnym. W 1615 roku zabudowę rynku zainicjowali Mikołaj i Krzysztof Przybyłłowie wznosząc swoje 2 kamienice o murowanych podcieniach. Stanowią one wzór dla innych. Ich fasady należą do najoryginalniejszych w Polsce⁷⁹.

Określenie „typ lubelski” w architekturze odnosi się sensu stricto do architektury sakralnej. Kościoły tej grupy skupione w Lubelskiem powstały w okresie pierwszej połowy XVII wieku, a najpiękniejsze i najtypowsze pochodzą z lat dwudziestych i trzydziestych tego stulecia. W narodzinach, a następnie w uformowaniu tego typu architektury brały udział 3 miasta: Zamość, Lublin i Kazimierz Dolny. W Zamościu jako pierwszy na terenie Lubelszczyzny wprowadził architekturę renesansową do budownictwa sakralnego Bernardo Morando budując od r. 1587 kolegiatę, a następnie na planie krzyża greckiego kościół św. Mikołaja. W tym sa-

⁷⁶ H. Gawarecki, *Kultura artystyczna miasta w okresie Renesansu*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, s. 114 i 116–117.

⁷⁷ Tamże, s. 116. *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, s. 73.

⁷⁸ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1648*, s. 336 i 338.

⁷⁹ Tamże, s. 338. W drugiej połowie wieku XVI i w pierwszej połowie XVII na Lubelszczyźnie powstało też wiele wspaniałych rezydencji i dworów. Np. Firlejowie ufundowali zamki w Janowcu i Kocku, a następnie rezydencję w Dąbrowicy. W Białej powstał pałac Radziwiłłów, wraz z budową Zamościa wzniesiony został, dość skromny jak na fortunę, renesansowy pałac Jana Zamoyskiego. W Wojciechowie koło Bełżyc w pierwszej połowie wieku XVII zbudował pałac Paweł Orzechowski (syn). *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, s. 74–75.

mym czasie, bo w latach 1586–1625, w Lublinie wzniesiono według planów Jana Marii Bernardone kościół jezuitów (obecnie archikatedra). Na zewnątrz renesansowy, posiadał on nowoczesne, monumentalne, barokowe wnętrze. Był to obiekt jednonawowy, okolony wieńcem kaplic⁸⁰.

Również w Lublinie w latach 1602–1607 odbudowano po pożarze kościół bernardynów. Otrzymał on system bazylikowy (przez obniżenie naw bocznych), zamknięte półkoliste prezbiterium ze sklepieniem kolebkowym. W 1598 roku rozpoczęto przebudowę gotyckiego kościoła parafialnego w Kazimierzu nad Wisłą, dając mu przy zachowaniu murów gotyckich motywy renesansowe. Architektem tej przebudowy był Jakub Balin, Włoch, osiadły w Lublinie. Jego dziełem był również kościół karmelitów bosych w Lublinie z lat 1613–1619, nawiązujący wyraźnie do kościoła bernardynów w tym mieście i fary w Kazimierzu⁸¹.

Mniej więcej od końca XVI wieku trwał wzmożony ruch budowy kościołów także w innych miejscowościach Lubelszczyzny. Do najbardziej znanych kościołów w stylu lubelskim powstałych przed połową XVII wieku należały, obok kościoła św. Wojciecha w Lublinie, kościół św. Ducha w Markuszowie, dwa kościoły w Końskowoli: szpitalny pod wezwaniem św. Anny oraz parafialny św. Krzyża (konsekrowane odpowiednio w latach 1613 i 1627), kościoły w Czemiernikach, Turobinie, Uchaniach, a także kaplica Firlejów przy kościele dominikanów w Lublinie⁸².

Stosunkowo mało zachowało się na Lubelszczyźnie rzeźby nagrobkowej i figuralnej. Do najbardziej znanych należą: w Lublinie nagrobki Mikołaja i Piotra Firlejów w kaplicy kościoła dominikanów związane z warsztatem J. M. Padovana, pomniki nagrobne Andrzeja i Barbary Firlejów w Janowcu – wytwór szkoły rzeźbiarza Santi Guccio. W grupie renesansowych nagrobków dwu i jednokondygnacyjnych mieszczą się pomniki: Stanisława Gabriela i Jana Baptysty Tęczyńskich w Kraśniku, Andrzeja Osmólskiego w kościele pobernardyńskim (św. Pawła) w Lublinie oraz Stanisława Zbąskiego w Kurowie. Mieszczański nagrobek renesansowy reprezentuje pomnik Mikołaja Przybyły starszego w farze kazimierskiej. Z twórczością wymienianego już znakomitego rzeźbiarza Santi Guccio związana jest dekoracja rzeźbiarska kamienicy Konopniców w Lublinie (Rynek 12), zwanej również kamienicą Sobieskich, przebudowanej w końcu XVI w. Ten sam typ reprezentuje kamienica Celejowska w Kazimierzu Dolnym⁸³.

W dziejach malarstwa świeckiego i religijnego głównymi ośrodkami na Lubelszczyźnie były: Lublin, Zamość, Kraśnik, Końskowola.

W Lublinie na uwagę zasługują malowidła z tzw. Winiarni (Rynek 8) wykonane na zamówienie ówczesnego właściciela kamienicy Erazma Lubomelskiego. Zawierają one, oprócz motywów roślinnych, osiem scen figuralnych (obrazów) autor-

⁸⁰ Tamże, s. 76.

⁸¹ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1649*, s. 339.

⁸² *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, s. 78. *Dzieje Końskowoli*, s. 80.

⁸³ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1649*, s. 344–346.

stwa nieznanego malarza. Z drugiej połowy XVI w. pochodzą Madonny znajdujące się w kościele św. Piotra i dominikanów w Lublinie. Znanym malarzem lubelskim był Stanisław Szczerbic, twórca tryptyku z Anną Samotrzecią w kościele św. Anny w Końskowoli. W Końskowoli znajduje się też obraz związany z tematyką kontr-reformacyjną, popularną po soborze trydenckim, wzorowaną na „Opłakiwaniach Chrystusa” A. Carraciego. Pochodzi z pierwszej połowy XVII wieku⁸⁴.

Największym zagranicznym zamówieniem Jana Zamoyskiego były obrazy do kolegiaty zamojskiej. Kanclerz zamówił obrazy sztalugowe, prawdopodobnie w 1599 r. lub 1600 r., u Domenica Tintoretto w Wenecji. Sprowadzone do Zamościa w 1604 r. aktualnie znajdują się w kościele parafialnym w Tarnogrodzie. Za wybitnego mecenasa nauki i sztuki uchodził kolejny ordynat Tomasz Zamoyski, syn Jana. W r. 1626 kraśnickie bractwo różańcowe, którego protektorem był Zamoyski, zamówiło u przybyłego z Wenecji do Krakowa Tomasza Dolabelli, malarza nadwornego trzech kolejnych Wazów, wykonanie 3 obrazów o tematyce potrydenckiej. Obrazy olejne, o prawie identycznych wymiarach, umieszczone zostały w kościele kanoników regularnych w Kraśniku. Obraz pierwszy, tematycznie dotyczący „gniewu bożego” ukazuje „Sąd mistyczny”, drugi przedstawia „Procesję różańcową” zanoszącą modły o zwycięstwo w bitwie morskiej z Turkami pod Lepanto (1571) i trzeci „Msza dziękczynna” odprawiana przez papieża⁸⁵.

5. Podsumowanie

Analiza gospodarczych uwarunkowań rozwoju oświaty i kultury na Lubelszczyźnie od XV do połowy XVII wieku pozwala wyróżnić w tym względzie dwa okresy. Pierwszy trwający od unii z Litwą, zawartej w Krewie w 1385 r., do unii lubelskiej 1569 r., a więc niemalże całą epokę jagiellońską, cechował się koncentracją uwagi społeczeństwa na zagadnieniach gospodarczych, co pozwoliło regionowi lubelskiemu dorównać w tej dziedzinie innym ziemiom polskim. Z tych względów osiągnięcia Lubelszczyzny na polu kultury były skromniejsze. Za godne uznania dzieło sztuki uznaje się jednak powszechnie freski w kaplicy zamkowej św. Trójcy w Lublinie, powstałe w początkach XV wieku.

Wyraźne przyspieszenie rozwoju gospodarczego Lubelszczyzny nastąpiło po unii lubelskiej 1569 roku. Intensyfikacja produkcji rolnej w ramach gospodarki folwarczno-pańszczyźnianej i będący jej efektem wzrost eksportu zboża pozwa-

⁸⁴ Tamże, s. 347–348 i 350.

⁸⁵ Tamże, s. 348 i 350. W. Tomkiewicz, *Kultura artystyczna*, [w:] *Polska XVII wieku. Państwo-społeczeństwo-kultura*, J. Tazbir (red.), Warszawa 1969, s. 258. Twórczość Dolabelli wywarła doniosły wpływ na ówczesne malarstwo religijne w Małopolsce. W drugiej ćwierci stulecia powstał „krąg Dolabelli”, do którego należało wielu adeptów krakowskich, a tego rodzaju dzieła o najczęściej nie rozszyfrowanym autorstwie zdobią dziś jeszcze niektóre kościoły i klasztory np. obrazy związane z historią znalezienia Krzyża Świętego znajdują się lubelskim kościele dominikanów. W. Tomkiewicz, op. cit., s. 258.

lały szlachcie kształcić synów, magnatom wznosić pałace, wszystkim warstwom społecznym partycypować w kosztach zakrojonego na szeroką skalę budownictwa sakralnego. Nakłady w związku z tym ponoszone indukowały wzrost zapotrzebowania na materiały budowlane i na majstrów – budowniczych. Rosła również zamożność mieszczaństwa, uwidoczniło się to w zbudowanych podówczas kamienicach w Lublinie, Zamościu i w Kazimierzu nad Wisłą.

Bibliografia

A. Źródło

Klonowic S.F., *Flis to jest spuszczenie statków Wisłą i inszymi rzekami do niej przypadającymi*, Warszawa 1984.

B. Opracowania

Bocheński A., *Wędrówki po dziejach przemysłu polskiego*, Warszawa 1966.

Chruszczewski A., *Kupcy zbożowi i handel zbożem w Kazimierzu Dolnym w drugiej połowie XVI wieku*, „Roczniki Humanistyczne KUL”, t. VI, 1958.

Duda J., Szymański Z., *Od centrum do peryferii. Gospodarka Lubelszczyzny na przestrzeni dziejów Polski*, [w:] *Strategiczna problematyka rozwoju regionu Lubelskiego*, M. Stefański (red.), Lublin 2011.

Dzieje Końskowoli, R. Szczygieł (red.), Lublin 1988.

Froch W., *Lubelska szkoła parafialna w XV wieku*, „Rocznik Lubelski”, t. IX, 1966 (druk 1968).

Gawarecki H., *Kultura artystyczna miasta w okresie Renesansu*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, J. Mazurkiewicz (red.), Lublin 1965.

Gawarecki H., *O dawnym Lublinie. Szkice z przeszłości miasta*, Lublin 1986.

Gierowski J.A., *Historia Polski 1505–1764*, Warszawa 1984.

Grzybowski S., *Dzieje Polski i Litwy (1506–1648)*, *Wielka Historia Polski*, t. 4, Kraków 2000.

Karpiński A., *Poezja Sebastiana Fabiana Klonowica i „wiślne” flisowanie*, [w:] *Flis to jest spuszczenie statków Wisłą i inszymi rzekami do niej przypadającymi*, S. F. Klonowic, Warszawa 1985.

Kłoczowski J., *Lublin po nadaniu prawa miejskiego*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, J. Mazurkiewicz (red.), Lublin 1965.

Kopaczek J., *Zarys dziejów królewskiego traktu Kraków-Lublin-Wilno i jego przywrócenie jako „Via Jagiellonica”*, [w:] *Związki Lublina i Wilna. Studia i materiały*, t. I, T. Rodziewicz (red.), Lublin 2011.

- Kossowski A., *Protestantyzm w Lublinie i w Lubelskim w XVI i XVII w.*, Lublin 1933.
- Kurtyka J., *Tęczyńscy. Studium z dziejów polskiej elity możnowładczej w średniowieczu*, Kraków 1997.
- Lewański J., *Literatura, teatr, muzyka, sztuki plastyczne*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, J. Mazurkiewicz (red.), Lublin 1965.
- Lipiński E., *Historia polskiej myśli społeczno-ekonomicznej do końca XVIII wieku*, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk 1975.
- Mencel T., *Wstęp*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, T. Mencel (red.), Warszawa 1974.
- Myśliński K., *Lublin a handel Wrocławia z Rusią w XIV i XV wieku*, „Rocznik Lubelski”, t. III, 1960.
- Myśliński K., *W monarchii jagiellońskiej*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, T. Mencel (red.), Warszawa 1974.
- Orłowski R., *Blaski i cienie Lubelszczyzny w XVII i XVIII wieku*, [w:] *Lubelszczyzna w tysiącleciu Polski*, Lublin 1966.
- Orłowski R., *Miejsce Zamościa i okolic w gospodarce Lubelszczyzny w XVII i XVIII stuleciu*, [w:] *Szkice z dziejów Ordynacji Zamojskiej w XVIII wieku*, R. Orłowski, Zamość 2011.
- Orłowski R., *Położenie i walka klasowa chłopów w Ordynacji Zamojskiej w drugiej połowie XVIII wieku*, Lublin 1963.
- Orłowski R., *Powstanie i rozwój Ordynacji Zamojskiej*, [w:] *Szkice z dziejów Ordynacji Zamojskiej w XVIII wieku*, R. Orłowski, Zamość 2011.
- Poznański K., *Czasy jezuickie – od humanizmu do Oświecenia*, [w:] *Szkoła czterech wieków. Liceum Ogólnokształcące im Stanisława Staszica w Lublinie*, R. Kucha (red.), Lublin 1992.
- Reder J., *Posłowie miasta Lublina na sejmy*, „Czasopismo Prawno-Historyczne”, t. VI, 1954.
- Rybarski R., *Handel i polityka handlowa Polski w XVI wieku*, t. I, Poznań 1928.
- Sochacka A., *Własność ziemska w województwie lubelskim w średniowieczu*, Lublin 1987.
- Szaflik J.R., *Wieś lubelska w połowie XVII wieku. Problem zniszczeń wojennych i odbudowy*, Lublin 1963.
- Szczygieł R., *Konflikty społeczne w Lublinie w pierwszej połowie XVI wieku*, Warszawa 1977.
- Szymański Z., *Myśl społeczno-ekonomiczna Sebastiana Fabiana Klonowica*, [w:] *Scientia nihil est quam veritatis imago. Studia ofiarowane Profesorowi Ryszardowi Szczygłowi w siedemdziesięciolecie urodzin*, A. Sochacka, P. Jusiak (red.), Lublin 2014.

- Szymański Z., *W centrum monarchii polsko-litewskiej. Rozwój gospodarczy Lubelszczyzny od XV do połowy XVII wieku*, „Zeszyty Naukowe WSEI”, seria: Ekonomia 5(2/2012), Zeszyt tematyczny *Narzędzia sterowania rozwojem regionu*, Lublin 2012.
- Tarnawski A., *Działalność gospodarcza Jana Zamoyskiego Kanclerza i Hetmana Wielkiego Koronnego (1572–1605)*, Lwów 1935.
- Tomkiewicz W., *Kultura artystyczna*, [w:] *Polska XVII wieku. Państwo–społeczeństwo–kultura*, J. Tazbir (red.), Warszawa 1969.
- Tworek S., *Rola kulturalna Lublina w okresie Rzeczypospolitej szlacheckiej (XVI–XVIII)*, [w:] *Lublin 1317–1967*, H. Zins (red.), Lublin 1967.
- Tworek S., *Rozkwit miasta. Renesans*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, J. Mazurkiewicz (red.), Lublin 1965.
- Tworek S., *W kręgu sporów o Rzeczpospolitą Babińską*, „Rocznik Lubelski”, t. XV, 1972.
- Tworek S., *W okresie Odrodzenia i Reformacji 1569–1648*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, T. Mencil (red.), Warszawa 1974.
- Wadowski A., *Wiadomość o profesorach Akademii Zamojskiej*, Warszawa 1899–1900.
- Zalewski L., *Z epoki renesansu i baroku na Lubelszczyźnie*, Lublin 1949.
- Zielińska E., *Kultura intelektualna kanoników regularnych z klasztoru w Kraśniku w latach 1469–1563*, Lublin 2002.
- Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, Lublin 1978.