

Zeszyty Naukowe WSEI
seria: EKONOMIA

WSEI Scientific Journal
series: ECONOMICS

9(2/2014)

Zeszyt tematyczny / Thematic journal

Innowacje społeczne i ekonomiczne
Economic and social innovations

Lublin 2014

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

SCIENTIFIC JOURNAL OF THE
UNIVERSITY OF ECONOMICS AND INNOVATION IN LUBLIN
SERIES: ECONOMICS
9(2/2014)

Zeszyt tematyczny / Thematic journal:
Innowacje społeczne i ekonomiczne
Economic and social innovations

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ISSN 2081-8009
ISBN 978-83-64527-18-0

Spis treści

Tomasz Grzegorz Grosse

- O problemach innowacyjności w Europie
On the problems of innovativeness in Europe5

Waldemar A. Gorzym-Wilkowski

- Wpływ granicy wschodniej na przestrzeń społeczno-ekonomiczną Lubelszczyzny
The impact of the eastern border on the socio-economic space of Lublin Region ...29

Tomasz Wołowicz, Sylwia Skrzypek-Ahmed

- Towards complex pro-family policy in tax regulations
Kompleksowe uregulowania w zakresie podatkowej polityki prorodzinnej.....45

Iwona Koza

- Fundamentalne znaczenie dochodów budżetowych powiatów grodzkich Lubelszczyzny dla kreowania innowacji
Fundamental importance of budget revenues for creating innovation of town districts of Lublin region53

Mirosław Matosek

- Aktywność innowacyjna w zespołach transgranicznych – wybrane aspekty kulturowe
Innovative activity in cross-border teams – cultural aspects73

Genowefa Sobczyk

- Współczesna konsumpcja – nowe trendy na polskim rynku
Contemporary consumption – new trends in the polish market87

Adam Szafarczyk, Michał Paweł Szafarczyk

- Oddziały bankowe w lubelskiej niszy rynkowej – badania terenowe studentów WSEI
Retail banking in Lublin Region – based on field research carried by WSEI students.....105

Zdzisław Szymański

- Gospodarka Lubelszczyzny w czasach stanisławowskich
Lublin Economy in Stanislawian Times137

Krystyna Buchta, Monika Jakubiak

Determinanty postaw przedsiębiorczych studentów jako element innowacyjności w procesie kształcenia

Determinants of students' entrepreneurial attitudes as an element of innovation in the process of education.167

Robert Porzak, Jacek Łukasiewicz, Ewelina Pękalska

Innowacyjne Biuro Karier WSEI jako nowoczesny model profilowania ścieżki kariery

Innovative Career Office as a modern model of career profiling181

Radosław Pyrek, Anna Mikos

Innowacyjna koncepcja rynku pracy – model Flexicurity

An innovative concept the labor market – Flexicurity model.197

O problemach innowacyjności w Europie

On the problems of innovativeness in Europe

Tomasz Grzegorz Grosse

Prof. UW, dr hab., Instytut Europeistyki, WDiNP, Uniwersytet Warszawski

Streszczenie

Potencjał Europy w dziedzinie innowacyjnej gospodarki coraz bardziej słabnie. Dzieje się tak dlatego, że niektóre państwa UE odeszły przed laty od polityki przemysłowej i nadmiernie zaufały ideom neoliberalnym, zwłaszcza przekonaniu o sile gospodarczej i innowacyjnej samych rynków. Polityka innowacyjna Unii pełni jedynie funkcję koordynacyjną dla państw członkowskich lub uzupełniającą wobec ich polityk krajowych. Wspiera najsilniejsze systemy narodowe, wiodące ośrodki badawcze i wysoko konkurencyjne przedsiębiorstwa. Polityka UE przyczynia się natomiast do utrzymania dystansu w zakresie konkurencyjności i innowacyjności poszczególnych gospodarek europejskich, a także w sposób pośredni odpowiada za uzależnienie obszarów o statusie peryferyjnym od napływu technologii i inwestycji z państw najwyżej rozwiniętych. Polityka ta w niewystarczającym stopniu uwzględnia potrzeby rozwojowe słabszych państw i w niewielkim zakresie przyczynia się do rozwoju innowacyjnej gospodarki w tych krajach.

Summary

Europe's potential for innovative economy has been increasingly weakening. This is because some EU states has departed from industrial policy and overly trusted neoliberal ideas, especially the belief of economic and innovation strength of the free market. EU innovation policy has only a coordinating role for the Member States or merely complementary to their national policies. It supports the strongest national systems, leading research centers and highly competitive companies. However, EU policy contributes to the distance of competitiveness and innovativeness between individual European economies, as well as it is indirectly responsible for dependence of the peripheral areas of the influx of technology and investment from the most developed EU countries. This policy does not sufficiently take into account the development needs of less developed countries and in limited extent contributes to the advancement of innovative economy in these countries.

Słowa kluczowe: polityka innowacyjna UE, Europejska polityka naukowa i technologiczna, innowacyjna gospodarka, konkurencyjność globalna

Keywords: EU innovation policy, European science and technology policy, innovative economy, global competitiveness

Wprowadzenie

Kryzys strefy euro znacząco osłabił Unię Europejską (UE). W latach 2010-2013 wysiłki polityków skupiły się na konsolidacji fiskalnej i wprowadzaniu tzw. dewaluacji wewnętrznej (czyli zmniejszeniu cen krajowych, w celu poprawy konkurencyjności miejscowej gospodarki). Przyniosło to impulsy recesyjne w najbardziej zadłużonych państwach południowej Europy. Unia Gospodarcza i Walutowa (UGW) już wcześniej była czynnikiem osłabiającym tempo wzrostu w Europie¹. Dodatkowo, w okresie kryzysu kwestia pobudzenia wzrostu została odłożona na drugi plan przez decydentów politycznych. W tej sytuacji unijna polityka innowacyjna – choć stopniowo zyskuje na znaczeniu – jest nadal niewystarczającym instrumentem odbudowy koniunktury i wspierania konkurencyjności gospodarczej, zwłaszcza w najsłabszych państwach UE (i UGW).

Kryzys gospodarczy po roku 2008 tylko wyostrzył problemy istniejące już wcześniej w Europie. Należą do nich przede wszystkim słabe tempo wzrostu gospodarczego oraz malejąca konkurencyjność niektórych państw UE. Wyzwaniem jest potencjał innowacyjności, umiejętności generowania nowoczesnych technologii i ich aplikacji w gospodarce. Dotyczy to przede wszystkim najsłabszych gospodarek usytuowanych na południu oraz w środkowo-wschodniej części Europy. Ze względu na lukę rozwojową i usytuowanie geograficzne są one niekiedy określane jako gospodarki peryferyjne. Niemniej problem słabnącego potencjału innowacji w coraz większym stopniu dosięga państw uznawanych za centralne w Unii, m.in. Włoch i Francji. Jest to narastający problem, pomimo tego, że UE podejmuje szereg działań mających stypulować innowacje. Jak się wydaje, wynika on nie tylko z niedoskonałości tych działań, ale również szerszych zjawisk występujących w Europie. Mam na myśli zanik polityki przemysłowej, co ma swoje źródło m.in. w sposobie ukierunkowania integracji europejskiej począwszy od lat 70-tych XX wieku. Położono wówczas nacisk na rozwój liberalnego wspólnego rynku, dodatkowo otwartego na zewnętrznych konkurentów, a nie na wspieranie europejskich przemysłów i ich ochronę przed zewnętrznymi rywalami. Płonne wydają się nadzieje, że możliwe jest bardziej pragmatyczne podejście do budowania wspólnego rynku w UE. Zbyt silna jest bowiem rola idei neoliberalnych i wpływy polityczne podmiotów najbardziej korzystających na 'otwartym' rynku². Trudno więc liczyć na zbudowanie silnej polityki innowacyjno-przemysłowej w Europie. Kolejnym ograniczeniem jest skala zadłużenia publicznego, która

¹ B. J. Cohen (2009), *Dollar Dominance, Euro Aspirations: Recipe for Discord?* "Journal of Common Market Studies", vol. 47, nr 4, s. 741-766; P. C. Padoan (2011): *Europe's Growth: A Sceptical View*, [w:] L. Tsoukalis, J. A. Emmanouilidis (red.), *The Delphic Oracle on Europe. Is There a Future for the European Union*, Oxford University Press: Oxford – New York, s. 61-75.

² Szerzej: B. van Apeldoorn (2002), *Transnational capitalism and the struggle over European integration*, Routledge: Abingdon, Oxford, New York.

w przeciągu najbliższych lat będzie znacząco zmniejszać możliwości uruchomienia tego typu instrumentów polityki gospodarczej.

Europejskie kłopoty z innowacyjną gospodarką

Od wielu lat w Europie postępuje proces de-industrializacji, zwłaszcza w niektórych państwach UE. Większość ekonomistów uznaje, że jest to związane z procesem modernizacji, charakteryzującej się przejściem od działalności przemysłowej do usług. Według innych³ nie należy tego traktować jako naturalnej zmiany struktury ekonomicznej, ale przede wszystkim konsekwencją zaniku polityki przemysłowej na Starym Kontynencie. Erozja tej polityki nasiliła się w latach 1970-tych i była wynikiem triumfu neoliberalnej doktryny w ekonomii oraz rozwijanego w oparciu o nią wspólnego rynku w Europie.

Pomoc publiczna udzielana pod postacią polityki przemysłowej stała się w ten sposób nie tylko niezgodna z założeniami ekonomicznymi, ale postrzegana była jako szkodliwa dla konkurencji na europejskim rynku. Budowa tego rynku była priorytetem polityki gospodarczej, mającym odbudować prosperitę w Europie. Była również bardzo ważnym instrumentem dla rozwoju integracji politycznej. W ten sposób na poziomie Wspólnoty nie wykształciła się odpowiednio silna polityka przemysłowa mająca na celu wsparcie dla rozwoju strategicznych sektorów gospodarki. Co więcej europejska polityka konkurencji ograniczała polityki przemysłowe prowadzone w państwach członkowskich. Pozostałe polityki europejskie, w tym polityka spójności – w niewystarczającym stopniu przeciwdziałały procesom erozji bazy przemysłowej (na przykład w słabiej rozwijających się regionach Wspólnoty). Zajmowały się raczej niwelowaniem skutków de-industrializacji lub udzielały wsparcia przede wszystkim małym i średnim przedsiębiorstwom.

Innym problemem Europy mającym negatywne skutki dla bazy przemysłowej była koncepcja wspólnego rynku 'otwartego' na zewnątrz (tj. poza-europejską) konkurencję. Wprawdzie prowadziło to do wzrostu rywalizacji między firmami rodzimymi i zewnętrznymi, co było doraźnie korzystne dla konsumentów i premiowało najlepsze przedsiębiorstwa. Nie zawsze były to jednak firmy europejskie, co okazało się jedną z przyczyn de-industrializacji w najsłabszych państwach Wspólnoty. Warto zwrócić uwagę, że polityka przemysłowa dużej części państw azjatyckich zakładała bardziej elastyczną koncepcję rynku wewnętrznego. Chodziło o stopniowe otwieranie tego rynku i podnoszenie konkurencji gospodarczej przy zachowaniu ochrony dla firm krajowych, zwłaszcza w sektorach uznawanych za strategiczne dla rozwoju narodowej gospodarki. Celem polityki przemysłowej

³ Por. L. Soete (2009), *The European Research Area as industrial Policy tool*, [w:] H. Delange, U. Muldur, L. Soete (red.), *European Science and Technology Policy. Towards Integration or Fragmentation?* Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, s. 312-327.

jest bowiem podniesienie jakości rodzimych przedsiębiorstw i ich przygotowanie do sprostanie zewnętrznej konkurencji⁴.

Kolejnym przykładem 'otwartej' koncepcji wspólnego rynku w Europie jest przyznawanie dotacji publicznych dla przedsiębiorstw bez względu na to, czy są to firmy miejscowe, europejskie czy inwestorzy poza-europejscy. Tak jest w ramach unijnej polityki innowacyjnej (określanej też jako polityka badań i rozwoju technologicznego⁵), gdzie z funduszy europejskich mogą korzystać firmy zagraniczne, o ile mają lokalizację na obszarze UE⁶. Tymczasem w państwach azjatyckich wsparcie publiczne jest udzielane przede wszystkim podmiotom krajowym. Uznaje się bowiem, że miejscowe dochody podatkowe powinny wspierać w pierwszym rzędzie rodzimych producentów. Uznaje się również, że dla rozwoju krajowej gospodarki duże znaczenie ma nie tylko lokalizacja inwestycji na terenie danego państwa, ale również własność kapitału produkcyjnego. Właśnie dlatego władze chińskie utrzymują tak wysoki poziom firm państwowych w gospodarce. Jest to gwarancja utrzymania własności w chińskich rękach, a także ułatwia oddziaływanie polityki przemysłowej rządu. Tymczasem na Zachodzie (nie tylko w Europie) tytuł własności ma drugorzędne znaczenie, a nawet preferowane są firmy prywatne.

Warto w tym miejscu kilka słów poświęcić zewnętrznej polityce UE w zakresie współpracy naukowo-badawczej. Unia jest skupiona na najbliższym regionie, zwłaszcza na kooperacji z sąsiadami na wschodzie Europy i w północnej Afryce. Wspomniana polityka na tych kierunkach ma zdaniem specjalistów⁷ manifestować zbliżenie polityczne (lub torować drogę do niego) oraz stwarzać możliwości zdobycia cennych zasobów, głównie kadry naukowej. Podstawowe znaczenie ma jednak współpraca ze Szwajcarią i Izraelem, które dzięki silnym sektorom naukowym uczestniczą w bardzo wielu unijnych programach naukowo-badawczych. Przykładowo wśród 50 głównych uczelni objętych dofinansowaniem z 7 programu ramowego znalazło się aż po 4 ośrodki z obu wspomnianych krajów⁸. Można także dodać, że dotacje UE dla podmiotów ze Szwajcarii, Izraela i Norwegii są kilkukrotnie większe niż dla polskich ośrodków naukowo-badawczych⁹.

⁴ Szerzej: T. G. Grosse (2014), *W poszukiwaniu geoeconomii w Europie*, ISP PAN, Warszawa.

⁵ G. Liagouras (2010), *What can we learn from the failures of technology and innovation policies in the European periphery?* European Urban and Regional Studies, vol. 17, nr 3, s. 331-349.

⁶ L. Soete (2009), *Some reflections on innovation Policy*, [w:] M. J. Rodrigues (red.), *Europe, Globalization and the Lisbon Agenda*, Edward Elgar: Cheltenham, Northampton, s. 38-49 [41].

⁷ H. Prange-Gstöhl (2010), *The European Research Area 'goes global': an introduction*, [w:] H. Prange-Gstöhl (red.), *International Science and Technology Cooperation in a Globalized World. The External Dimension of the European Research Area*, Edward Elgar: Cheltenham, Northampton, s. 1-27 [11].

⁸ *Fourth FP7 Monitoring Report, Monitoring Report 2010*, 4 August 2011, European Commission: Brussels, s. 16.

⁹ *Ibidem*, s. 29.

Decydenci europejscy mają świadomość konkurencji na polu technologicznym z USA, Chinami i Japonią, ale niewiele z tego wynika w praktyce. Niektórzy komentatorzy dodają, że są oni rozdarcii między dążeniem do kooperacji a chęcią rywalizacji¹⁰. Brakuje bowiem szerszej strategii, która łączyłaby cele w polityce zagranicznej z programami współpracy naukowobadawczej. W działaniach Komisji dominuje podejście liberalne, zakładające współzależność i obopólne korzyści. Jest ono przede wszystkim ukierunkowane na cele ekonomiczne, w tym korzyści handlowe i otwarcie nowych rynków zbytu. Ponadto, Komisja bierze pod uwagę możliwości dotarcia do zasobów naukowo-badawczych w państwach, z którymi podejmuje współpracę. Jest przy tym znacznie bardziej zainteresowana poszukiwaniem zagranicznych talentów, aniżeli troską o ochronę własnych zasobów o strategicznym znaczeniu¹¹. Otwarcie programów badawczych dla partnerów zewnętrznych ma demonstrować dobrą wolę do rozwijania wzajemnych relacji politycznych, ale zdaje się pomijać względy geostrategiczne lub dotyczące bezpieczeństwa. Dodatkowym problemem są dość silne rozbieżności interesów między głównymi państwami członkowskimi, co osłabia zewnętrzną politykę UE w omawianym obszarze¹². Wyżej przedstawione słabości dość dokładnie odwzorowują podobne bolączki występujące w innych zewnętrznych politykach gospodarczych Unii¹³.

„Otwarty” i liberalny wspólny rynek stał się podstawowym instrumentem polityki gospodarczej w Europie. Ekspansja tego rynku na wschód w wyniku poszerzenia Wspólnoty (2004-2007) miała zasadnicze znaczenie dla wzrostu gospodarczego w UE. Jednak wykorzystanie efektu skali nowych rynków przyniosło korzyści jedynie w doraźnej perspektywie czasu. Według niektórych ekspertów¹⁴ skupiło uwagę dużej części menadżerów firm zachodnio-europejskich na eksploatacji nowych rynków zbytu, co zmniejszyło ich zainteresowanie inwestycjami badawczo-rozwojowymi i poszukiwaniem innowacji technologicznych. Tymczasem rywalizacja globalna toczy się właśnie wokół innowacji produkcyjnych i nowych technologii.

¹⁰ A. van der Zwan (2010), *The coordination of international S&T policies from the perspective of EU member states*, [w:] H. Prange-Gstöhl (red.), *International Science and Technology Cooperation in a Globalized World. The External Dimension of the European Research Area*, Edward Elgar: Cheltenham, Northampton, s. 192-211 [209].

¹¹ S. Athreye, C. Huang, L. Soete (2010), *An 'outward-looking' Lisbon Strategy: a solution for challenges of the knowledge economy in the EU, China and India*, [w:] H. Prange-Gstöhl (red.), *International Science and Technology Cooperation in a Globalized World. The External Dimension of the European Research Area*, Edward Elgar: Cheltenham, Northampton, s. 81-102 [83].

¹² H. Prange-Gstöhl (2010), s. 18-19.

¹³ Zob. rozważania na temat: T. G. Grosse (2014), *W poszukiwaniu geoeconomii w Europie*.

¹⁴ Por. dyskusję ekspertów na ten temat: T. G. Grosse (2012), *W objęciach europeizacji*, ISP PAN, Warszawa, rozdz. 7.

Niepokojąca diagnoza

Unia Europejska systematycznie zmniejsza swój udział w światowych wydatkach R&D z 29 proc. w 1995 roku do 25 proc. w połowie kolejnej dekady. Traci na rzecz państw azjatyckich, głównie Korei Południowej, Chin, Singapuru i Tajwanu. W rankingach innowacyjności prowadzonych na zlecenie Komisji Europejskiej¹⁵ utrzymuje od lat dystans do USA i Japonii. Europa została niedawno wyprzedzona przez Koreę Płd., która coraz bardziej zwiększa swoją przewagę. Jest doganiana przez Chiny, które wyprzedzają UE już w dwóch wymiarach: wydatkach R&D w sektorze biznesu oraz eksporcie produktów zaawansowanych technologicznie. Oba świadczą o słabości europejskiego przemysłu oraz polityki innowacyjno-przemysłowej w Europie. Zdaniem specjalistów już w okolicy 2014 roku Państwo Środka może prześcignąć UE pod względem podstawowych parametrów innowacyjnej gospodarki¹⁶.

Szczególną słabością Europy jest stosunkowo niski poziom wydatków R&D w biznesie. Wynosi on ok. 55 proc. wszystkich wydatków na ten cel i jest znacząco mniejszy od największych rywali Europy: USA, Chin, Japonii i Korei Płd. Zdaniem specjalistów¹⁷ na Starym Kontynencie stopniowo kurczą się inwestycje przemysłowe, w tym badawczo-rozwojowe lub ukierunkowane na sektory wysokiej techniki. Przenoszą się one do USA i coraz częściej do Azji¹⁸. Spadek tych inwestycji jest zarówno przejawem słabości polityki gospodarczej, jak również niezbyt korzystnych warunków dla tego typu inwestycji tworzonych w Europie. Odływ tych inwestycji oznacza nie tylko 'przenoszenie' miejsc pracy, ale również w wielu przypadkach także przekazywanie konkurencji europejskich technologii¹⁹.

Niski poziom prowadzenia badań rozwojowych przez biznes jest w opinii ekspertów²⁰ związany z nadmierną fragmentacją europejskiego rynku. Obok

¹⁵ Por. *Innovation Union Scoreboard 2011*, Pro Inno Europe, European Union 2012, Brussels.

¹⁶ M. Granieri, A. Renda (2012), *Innovation Law and Policy in the European Union. Towards Horizon 2020*, Springer, Berlin – Milano, s. 54.

¹⁷ V. Duchêne, E. Lykogianni, A. Verbeek (2009), *The EU R&D under-investment: patterns in R&D expenditure and financing*, [w:] H. Delange, U. Muldur, L. Soete (red.), *European Science and Technology Policy. Towards Integration or Fragmentation?* Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, s. 193-213; M. Ugur, U. Guner (2012), *Innovation and Competition in the EU15: Empirical Evidence on the Lisbon Decade and Beyond*, [w:] M. P. Smith (red.), *Europe and National Economic Transformation. The EU after the Lisbon Decade*, Palgrave MacMillan: Houndmills, Basingstoke, s. 32-49 [41-42]. Także: A. Bógdał-Brzezińska (2012), *Międzynarodowe struktury wiedzy i innowacji – mechanizmy zmiany, aktualne trendy i uczestnicy*, [w:] E. Haliżak (red.), *Geoekonomia*, Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Wydawnictwo Scholar: Warszawa, s. 162-184

¹⁸ L. Soete (2009), *Some reflections on innovation Policy*, s. 41.

¹⁹ T. G. Grosse (2014), *Geoeconomic Relations Between the EU and China: The Lessons From the EU Weapon Embargo and From Galileo*, Geopolitics, <http://www.tandfonline.com>, DOI: 10.1080/14650045.2013.789864.

²⁰ M. Granieri, A. Renda (2012), s. 59-65, 183.

zdecydowanych liderów innowacyjności takich jak Niemcy, Szwecja, Finlandia i Austria, znajdują się państwa tracące dystans np. Francja i Wielka Brytania oraz kraje południowej i środkowej Europy, które można określić jako peryferie pod względem innowacyjnej gospodarki. Wśród nich specjaliści²¹ wskazują na te, które starają się nadrobić zaległości (np. Polska i Słowacja) oraz te, które tracą dystans do czołówki europejskiej (np. Węgry, Hiszpania, Włochy i Portugalia).

Szczególnie silnie zaznaczony jest podział między państwami 'starej' Unii (15-tki) a nowymi członkami wspólnoty przyjętymi w latach 2004-2007. Można nawet powiedzieć, że ilustruje on swoisty podział na 'Europę dwóch prędkości' w obszarze innowacji. Przykładowo poziom wydatków prywatnych w państwach Europy środkowej jest 19 razy mniejszy niż w Europie Zachodniej, a liczba patentów ponad stukrotnie mniejsza²². Warto też dodać, że w kryzysie gospodarczym po roku 2008 wszystkie kraje oszczędzają na wydatkach badawczo-rozwojowych, ale na przykład w Polsce (mającej aspiracje 'doganiania' czołówki) spadek ten wyniósł w biznesie blisko 30 proc.

Przykład ten pokazuje, jak silnie polska gospodarka jest uzależniona od zagranicznych inwestorów i koniunktury na zachodzie Europy. Demonstruje również to, jak duże są różnice poszczególnych gospodarek w Europie. W opinii specjalistów²³ wynika to z odmiennych potencjałów narodowych systemów innowacji²⁴ oraz rozbieżności między krajowymi politykami innowacyjnymi. To właśnie one decydują o tym, że jedne państwa są silne, a drugie słabe w zakresie innowacyjnej gospodarki, a polityka UE bardziej wzmacnia, aniżeli wyrównuje te różnice.

Według badań²⁵ najbardziej skuteczne są narodowe systemy innowacji w państwach nordyckich oraz w Niemczech, Francji i krajach Beneluksu. Ponadto, wysoki zakres stosowania badań naukowych w działalności rynkowej oraz powiązaną z tym dużą wydajność gospodarczą zaobserwowano w Wielkiej Brytanii. Należy jednak pamiętać o dużym potencjale sektora badawczego i akademickiego na Wyspach Brytyjskich. Natomiast najsłabsze systemy innowacji są w państwach Europy Południowej i Środkowej. Inne badania wskazują²⁶, że w państwach nasze-

²¹ D. Archibugi, A. Filippetti (2011), *Is the Economic Crisis Impairing Convergence in Innovation Performance across Europe?* "Journal of Common Market Studies", vol. 49, nr 6, s. 1153-1182.

²² Dane za 2007 rok, por. D. Archibugi, A. Filippetti (2011), s. 1170.

²³ Lorenz E., B. A. Lundvall (red.) (2006), *How Europe's Economies Learn*, Oxford University Press: Oxford – New York; J. Edler (2012), *Research and Innovation and the Lisbon Strategy*, [w:] P. Copeland, D. Papadimitriou (red.), *The EU's Lisbon Strategy. Evaluating Success, Understanding Failure*, Palgrave MacMillan: Houndmills, Basingstoke, s. 168-188; M. Ugur, U. Guner (2012), s. 43.

²⁴ *Narodowy system innowacji* to całość instytucji, aktorów i polityk publicznych mających na celu poprawę innowacyjności narodowej gospodarki. Najczęściej łączy podmioty publiczne (w tym szczególnie rządowego i samorządowego) z sektorem badań naukowych oraz z przedsiębiorstwami.

²⁵ H. Pinto, T. S. Pereira (2013), *Efficiency of Innovation Systems in Europe: An Institutional Approach to the Diversity of National Profiles*, "European Planning Studies", vol. 21, nr 6, s. 755-779.

²⁶ A. Filippetti, A. Peyrache (2013), *Is the Convergence Party Over? Labour Productivity and the Technology Gap in Europe*, "Journal of Common Market Studies", vol. 51, nr 6, s. 1006-1022.

go regionu utrzymuje się znacząco mniejsza niż na zachodzie kontynentu wydajność pracy, co w dużej mierze wynika z luki technologicznej produkcji. Wprawdzie stopniowo się ona zmniejsza, ale nadal jest poważna.

Warto zwrócić uwagę na to, że wspomniany dystans utrzymuje się przynajmniej od XVIII wieku²⁷. Cechą modelu gospodarczego w naszej części Europy jest na przestrzeni wieków niski poziom inwestycji przemysłowych i technologicznych, niska wydajność pracy oraz zbyt wysoki poziom konsumpcji (w stosunku do posiadanych oszczędności). Stosunkowo duża jest natomiast niestabilność polityczna oraz niski zakres autonomii geopolitycznej. Tworzy to warunki dla rozwoju gospodarki zależnej od zewnętrznych inwestycji i transferu technologii²⁸. Nawet decyzje strategiczne są podejmowane w dużym stopniu poza omawianym regionem lub przez zagranicznych inwestorów.

W ten sposób różnice poziomowi innowacji w Europie są w dużym stopniu konsekwencją długofalowych trendów rozwoju gospodarki oraz zakresu autonomii w polityce krajowej. Obszary mające większą samodzielność geopolityczną i zdolne do podejmowania własnej polityki gospodarczej zbudowały bardziej efektywne narodowe systemy innowacji. Inne obszary są bardziej zależne ekonomicznie i mają słabszy potencjał instytucjonalny w zakresie innowacyjnej gospodarki. Niemniej nawet między państwami o najlepiej rozwiniętych systemach instytucjonalnych istnieją silne różnice. Utrzymują się też bariery utrudniające dostęp do tych systemów, a tym samym zapewniających ochronę krajowych podmiotów i tworzonej przez nie myśli technologicznej. Konsekwencją tego są trudności natury biurokratycznej wynikające z różnorodności przepisów i opodatkowania usług badawczo-rozwojowych w poszczególnych krajach. Problemem Europy są też wysokie koszty tej działalności, w tym m.in. ze względu na opłaty dotyczące ochrony patentowej.

Dość dużym kłopotem jest dostępność do finansowania, także poprzez kredyt bankowy²⁹. Wprawdzie liberalizacja rynków finansowych przyniosła rozwój funduszy wysokiego ryzyka, które w części obsługują aplikację innowacyjnych badań.

²⁷ A.C. Janos (2000), *East Central Europe in the Modern World: The Politics of the Borderlands From Pre- to Postcommunism*, Stanford University Press, Stanford, s. 68-69, 414.

²⁸ Szerzej: W. Jacoby (2010), *Managing globalization by managing Central and Eastern Europe: the EU's backyard as threat and opportunity*, "Journal of European Public Policy", vol. 17, nr 3, s. 416-432; A. Nölke, A. Vliegthart (2009), *Enlarging the Varieties of Capitalism. The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe*, "World Politics", vol. 61, nr 4, s. 670-702; G. Medve-Bálint (2014), *The Role of the EU in Shaping FDI Flows to East Central Europe*, "Journal of Common Market Studies", vol. 52, nr 1, s. 35-51 [38]; M. A. Orenstein (2014), *Poland. From Tragedy to Triumph*, "Foreign Affairs", vol. 93, nr 1, s. 23-27. W polskiej literaturze na ten temat m.in.: K. Jasiecki (2013), *Kapitalizm po polsku*, IFiS PAN, Warszawa; T. G. Grosse (2012), *Egzogeniczna gospodarka w Polsce. Model kapitalizmu wynikający z przemian politycznych, Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Zeszyt 24, Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Rzeszów, s. 16-35.

²⁹ M. Granieri, A. Renda (2012), s. 67-68.

Niemniej specjaliści³⁰ są zgodni, że udział tych funduszy w Europie jest znacznie mniejszy niż np. w Stanach Zjednoczonych, a ponadto liberalizacja usług finansowych i 'ufinansowanie'³¹ gospodarki przyczyniło się do szeregu negatywnych zjawisk. Jest to pochodna podobnego zjawiska, które występuje w USA – zbyt silnej koncentracji na kredytowaniu konsumpcji a nie inwestycji rozwojowych. Warto zwrócić uwagę na to, że wymogi kapitałowe dla banków wprowadzane przez standardy bazylejskie (tzw. Bazyleę III) preferują udzielanie kredytu na cele konsumenckie kosztem przedsiębiorstw³². W ten sposób niewłaściwa regulacja i nadzór nad rynkami finansowymi prowadzi to do swoistego 'oderwania' tych rynków od realnej gospodarki. Przejawem tego zjawiska jest nie tylko słabość inwestycji produkcyjnych i badawczo-rozwojowych, ale również nadmierna spekulacja finansowa. Dodatkowym problemem jest kryzys w strefie euro (rozpoczęty w 2010 roku), którego jednym z symptomów jest zapaść sektora bankowego. Zmniejsza to zakres pożyczek dla przedsiębiorstw. Co więcej, fundusze publiczne zamiast odbudowywać wzrost realnej gospodarki są przeznaczane na ratowanie sektora finansowego.

Istnieje dość dobra opinia o kwalifikacjach sektora naukowego w Europie. Tymczasem eksperci uznają³³, że jest to pogląd przesadzony, który nie wytrzymuje konfrontacji z twardymi danymi. UE wyraźnie przegrywa z USA pod względem najbardziej istotnych publikacji naukowych i liczby najważniejszych naukowców, tj. dokonujących przełomowych odkryć i mających wysokie indeksy cytowań publikacji (22 proc. spośród nich pracuje w UE wobec 66 proc. w USA). Wśród 50 najlepszych uniwersytetów na świecie tylko nieliczne pochodzą z UE. Przeszło 50 proc. europejskich uczelni wyższych nie prowadzi niemal żadnych badań³⁴. W porównaniu do USA mniej jest doktorantów na Starym Kontynencie, wyraźnie mniejsza liczba patentów powstaje na uczelniach, niższa jest też skala patentów opracowanych wspólnie z biznesem. Znacząco mniejsze są wydatki publiczne na szkolnictwo wyższe. W USA wyniosły one 1.9 proc. PKB w 2007 roku, a w UE jedynie 0.2 proc.³⁵

³⁰ R. Deeg (2012), *Innovation Financing In Europe: What Has Financial Market Integration Brought?* [w:] M. P. Smith (red.), *Europe and National Economic Transformation. The EU after the Lisbon Decade*, Palgrave MacMillan: Houndmills, Basingstoke, s. 74-94.

³¹ 'Ufinansowanie' gospodarki oznacza przenoszenie działalności przedsiębiorstw z produkcji do usług finansowych. Szerzej: G. R. Krippner (2011), *Capitalizing on Crisis. The Political Origins of the Rise of Finance*, Harvard University Press, Cambridge – London; T. G. Grosse (2014), *W poszukiwaniu geoeconomii w Europie*, rozdz. 2.

³² Por. A. Jakubiak (2012), *Wpływ Bazylei III i innych nowych regulacji unijnych i polskich na politykę kredytową i sytuację instytucjonalną sektora bankowego w Polsce*, prezentacja na konferencji: *Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego*, Warszawa, 12 kwietnia 2012 r.

³³ G. Dosi, P. Llerena, M. S. Labini (2009), *Does the 'European Paradox' still hold? Did it ever?* [w:] H. Delange, U. Muldur, L. Soete (red.), *European Science and Technology Policy. Towards Integration or Fragmentation?* Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, s. 214-236; B. van Pottelsberghe de la Potterie (2008), *Europe's R&D: Missing the Wrong Targets?* *Intereconomics*, July/August, s. 220-225.

³⁴ M. Granieri, A. Renda (2012), s. 72-74.

³⁵ G. Dosi, P. Llerena, M. S. Labini (2009), s. 222.

Jest to jak się wydaje związane z zadłużeniem publicznym w Europie, a także skłonnością wielu rządów europejskich do oszczędzania na edukacji i nauce.

Słabość strategiczna

W Unii dostrzegane jest wyzwanie innowacyjnej gospodarki. Świadczy o tym zarówno Strategia Lizbońska przyjęta w 2000 roku, jak i jej kolejne wersje powstające w następnych latach. Wspólnota wyznaczyła sobie ambitny cel w 2002 roku (tzw. barceloński), aby osiągnąć w roku 2010 pułap wydatków R&D w wysokości 3 proc. PKB. Nie udało się spełnić tego zamierzenia, podobnie jak i innego, mianowicie wypełnienia luki rozwojowej w stosunku do USA i Japonii. Co gorsze, w międzyczasie Europa jest doganiana lub wręcz przeganiana przez azjatyckich rywali.

Strategie europejskie są słabo implementowane. Wynika to z kilku czynników, przede wszystkim słabości politycznej samej UE. Jest ona w dalszym ciągu bardziej konfederacją państw członkowskich niż federacją. Skupia się więc na dość luźnej koordynacji działań narodowych, zamiast kreować europejską politykę gospodarczą. Trudno uznać, aby polityka UE była silna, skoro dysponuje niewielkim budżetem. Eksperci dowodzą³⁶, że jeszcze w pierwszej dekadzie obecnego stulecia wydatki unijne na politykę innowacyjną stanowiły zaledwie ok. 5 proc. tego co na podobne cele wydawały państwa członkowskie. Wprawdzie wydatki europejskie na tę politykę systematycznie wzrastają (zwłaszcza po 2013), ale sam budżet Unii dysponuje środkami poniżej 1 proc. PKB i jest ostatnio zmniejszany. To powoduje, że polityka europejska ogranicza się w wielu sprawach jedynie do funkcji koordynacyjnych względem państw członkowskich³⁷. Nie jest to przy tym łatwe zadanie, biorąc pod uwagę silną rywalizację między państwami w obszarze innowacyjnych sektorów gospodarczych. Unii brakuje więc kompetencji politycznych, które zapewniłoby długofalową orientację programów europejskich i narodowych. Same dokumenty strategiczne przyjmowane przez instytucje europejskie nie wystarczają. Nie zapełnią bowiem luki przywództwa w polityce gospodarczej.

Działania europejskie są więc jedynie dodatkiem lub uzupełnieniem dla polityk państw członkowskich³⁸. Eksperci uznają³⁹, że nie ma 'przeniesienia' ciężaru odpowiedzialności za innowacyjną gospodarkę z państw członkowskich na szczebel europejski. Nie ma także 'przeniesienia' władzy strategicznej i programowej na

³⁶ J. G. Goddard (2012), *Rekindling the EU's Economic Growth through Science and Innovation: Can the Europe 2020 Strategy Step Up to the Challenge?* [w:] R. M. Solow, D. S. Hamilton (red.), *Europe's Economic Crisis. Transatlantic Perspectives*, Johns Hopkins University, Washington, s. 63-85 [72]; J. Peterson (1996), *Research and development policy*, [w:] H. Kassim, A. Menon (red.), *The European Union and national industrial policy*, Routledge: London – New York, s. 226-246.

³⁷ L. Soete (2009), *The European Research Area as industrial Policy tool*, s. 317.

³⁸ M.-H. Chou (2012), *Constructing an internal market for research through sectoral and lateral strategies: layering, the European Commission and the fifth freedom*, "Journal of European Public Policy", vol. 19, nr 7, s. 1052-1070 [1054].

³⁹ H. Prange-Gstöhl (2010), s. 2-4.

ten szczebel. Twierdzą też⁴⁰, że polityka innowacyjna, ani w wystarczającym stopniu nie koordynuje polityk narodowych, ani innych polityk unijnych, które mogą mieć znaczenie dla rozwoju. Są to poważne słabości. Brakuje odpowiednio silnej unijnej polityki innowacyjno-przemysłowej, uzupełnionej przez politykę naukową i edukacyjną. W obecnych ramach ustrojowych (i finansowych) przekracza to możliwości UE.

Polityka innowacyjna UE

Poczynając od lat 80-tych ubiegłego wieku w Europie rozwija się polityka innowacyjna (choć jej geneza sięga Euroatomu⁴¹ powołanego Traktatami rzymskimi w 1957 roku). Jak wyżej wspomniałem opiera się ona przede wszystkim na narodowych systemach innowacji, zwłaszcza w niektórych państwach o silnej tradycji przemysłowej lub rozbudowanych sektorach nauki (m.in. w Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii, krajach nordyckich). Dlatego początki polityki europejskiej w tym obszarze miały ściśle międzyrządowy charakter⁴². Były skupione na wsparciu największych korporacji z czołowych państw europejskich⁴³. Przykładowo program 'Espirit' powołany w 1983 roku z inicjatywy francuskiego komisarza Etienne Davignon'a gromadził dwanaście największych firm informatycznych i telekomunikacyjnych głównie z Niemiec, Francji i Wielkiej Brytanii. Miał wspomóc ich działania badawcze⁴⁴. Służył więc wzmocnieniu sektorów przemysłowych w najsilniejszych państwach Wspólnoty, a jednocześnie miał poprawiać ich pozycję na wspólnym rynku i w rywalizacji globalnej z korporacjami amerykańskimi. Program miał niewielką skalę finansowania, a tym samym niewielkie praktyczne znaczenie. Niemniej nawiązywał do francuskiej myśli politycznej forsującej wykorzystanie instrumentów europejskich do wzmacniania narodowych sektorów gospodarczych i tworzenia 'championów' w skali europejskiej i światowej.

Także programy ramowe (realizowane począwszy od 1983) skupiały się na najwyższej jakości badań naukowych i ich późniejszej aplikacji przemysłowej, co wspierało najsilniejsze narodowe sektory innowacji oraz najbardziej konkurencyjne korporacje⁴⁵. Działania Unii ułatwiają kooperację zarówno między ośrodkami

⁴⁰ L. Soete (2009), *Some reflections on innovation Policy*, s. 39; J. Edler (2012), s. 184.

⁴¹ Europejska Wspólnota Energii Atomowej powstała na mocy Traktatów rzymskich w 1957 roku. Choć formalnie nadal obowiązuje jako osobna struktura to jej zadania zostały przejęte przez instytucje obsługujące politykę innowacyjną UE.

⁴² A. Gornitzka (2009), *Research policy and the European Union – multi-layered policy change?* [w:] P. Clancy, D. D. Dill (red.), *The Research Mission of the University Policy Reforms and Institutional Response*, Rotterdam: Sense Publishers, s. 53-75 [58-63].

⁴³ L. Soete (2009), *Some reflections on innovation Policy*, s. 41.

⁴⁴ A. Stajano (2009), *Research, Quality, Competitiveness. European Union Technology Policy for the Knowledge-based Society*, Springer: Berlin – Milano, s. 162, 174.

⁴⁵ A. Amin, J. Tomany (1995), *Behind the Myth of the European Union: Prospects for Cohesion*, London – New York: Routledge, s. 21; D. Archibugi, A. Filippetti (2011), s. 1155.

mi badawczymi i przedsiębiorstwami, jak również między różnymi krajami. Niemniej są najczęściej skoncentrowane na państwach centralnych i o najwyższym potencjale naukowym, jak również w wiodących firmach technologicznych⁴⁶.

Podobnie jak i inne działania europejskie także polityka innowacyjna jest obszarem rywalizacji między państwami członkowskimi, głównie o sposoby wykorzystania instrumentów europejskich dla uzyskania przewagi na wspólnym rynku, w tym także w zakresie kształtowania instytucji i regulacji unijnych. Wspomniana rywalizacja bardzo często blokuje możliwości rozwoju polityki innowacyjnej UE, a zwłaszcza nie pozwala na jej centralizację na szczeblu unijnym. Wynika to m.in. z traktowania badań rozwojowych jako zasobu strategicznego, w tym niejednokrotnie o dużym znaczeniu dla potencjału militarnego i pozycji geopolitycznej danego państwa w Europie i na świecie⁴⁷.

Polityka unijna powinna być silniej zarządzana na poziomie europejskim, w tym w zakresie strategicznego ukierunkowania działań i koordynowania polityk narodowych. Powinna też dysponować znacznie większym budżetem na badania. Tymczasem spotyka się to z oporem dużej części państw, a także innych podmiotów krajowych, które rozwijają się w ramach narodowych systemów innowacji i ich interesy wiążą się z utrzymywaniem silnych instytucji i finansowania na szczeblu państw członkowskich. Przykładem ilustrującym wspomniane tendencje są losy Europejskiego Instytutu Innowacji i Technologii (EIT⁴⁸). Inicjatywa powołania tej instytucji została zgłoszona w 2005 roku przez przewodniczącego Komisji Europejskiej José Manuela Barroso. Miała to być najlepsza instytucja europejska wzorowana na amerykańskim MIT⁴⁹, o scentralizowanej strukturze, dużym budżecie oraz możliwości nadawania tytułów zawodowych i stopni naukowych. Pomysł ten spotkał się z oporem niektórych państw oraz lobby narodowych instytucji naukowych i akademickich, co doprowadziło do jego „rozwodnienia”⁵⁰. W roku 2008 powołano instytucję z dość niewielkim budżetem, która nie mogła samodzielnie wydawać dyplomów i nadawać stopni naukowych. Miała natomiast koordynować pracę wiodących ośrodków narodowych, które tworzą siećową strukturę pod szyldem EIT. Jest to nie tylko przykład niechęci państw członkowskich oraz instytucji krajowych wobec nadmiernej centralizacji finansowania

⁴⁶ Przypomina to nieco politykę wspierania karteli, która ma dodatkowo umocnić ich pozycję rynkową oraz poprawić ich wzajemną współpracę. Por. A. Stajano (2009), s. 173.

⁴⁷ R. de Ruiter (2010), *Variations on a Theme. Governing the Knowledge-Based Society in the EU through Methods of Open Coordination in Education and R&D*, „Journal of European Integration”, vol. 32, nr 2, s. 157-173 [168].

⁴⁸ *European Institute of Innovation and Technology*.

⁴⁹ *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) – Instytut Technologiczny w Massachusetts, uznawany za najlepszą placówkę naukową i akademicką w dziedzinie nauk inżynierskich i technicznych w USA oraz jedną z najbardziej prestiżowych na świecie.

⁵⁰ Szerzej: J. Huisman, D. De Jong (2014), *The Construction of the European Institute of Innovation and Technology: The Realisation of an Ambiguous Policy Idea*, „Journal of European Integration”, vol. 36, nr 4, s. 357-374 [361, 367-371].

wania i zarządzania na szczeblu europejskim. Jest także zgodne z profilem unijnej polityki innowacyjnej, jako uzupełniającej względem największych narodowych systemów innowacji. W ten sposób wspomniana polityka przyczynia się do tworzenia swoistego kartelu współpracujących ze sobą (i niekiedy także rywalizujących) - najsilniejszych instytucji akademickich oraz naukowo-badawczych w Europie. Zjawisko to jest także widoczne w odniesieniu do technologii mającym znaczenie dla obronności, do czego wróce w kolejnej części artykułu.

Przytoczony przykład świadczy też o konkurencji między rządami narodowymi a urzędnikami europejskimi. Państwa z reguły dążą do oparcia współpracy na tzw. otwartej metodzie koordynacji, czyli dobrowolnym współdziałaniu między narodowymi sektorami innowacji i przy niewielkim udziale monitorującym ze strony instytucji europejskich. Komisja i inne agendy technokratyczne Unii zmierzają do pozyskania jak największych środków finansowych i kompetencji w zakresie zarządzania polityką innowacyjną. Dlatego starają się wzmocnić programy ramowe oraz 'obudować' luźną współpracę rządów prowadzoną w ramach otwartej metody koordynacji poprzez regulacje unijne⁵¹. Są też bardziej od rządów nastawione liberalnie, m.in. dlatego promują stworzenie wolnorynkowej przestrzeni badawczej w skali UE (*European Research Area*). Udaje się to jedynie częściowo. Przykładowo nowe zadania związane z koordynacją działań z zakresu polityki innowacyjnej są nierzadko delegowane nie do Komisji, ale instytucji międzyrządowych (np. CREST⁵²). Wspomniane instytucje blokują lub łagodzą niektóre inicjatywy Komisji oraz wzmacniają woluntaryzm otwartej metody koordynacji⁵³. Nadal istnieje wiele różnic przepisów na poziomie narodowym, które utrudniają swobodną wymianę badań i naukowców na wspólnym rynku, a nierzadko zwyczajnie chronią krajowe zasoby przed konkurencją. Specjaliści są zgodni⁵⁴, że wspomniana metoda koordynacji jest generalnie nieskuteczna dla sterowania polityką innowacji ze szczebla UE, a tym samym w niewielkim stopniu poprawia innowacyjność europejskiej gospodarki.

Dodatkowym problemem jest chaos administracyjny i mitręga biurokratyczna cechująca programy europejskie. Występuje to również w polityce innowacyjnej

⁵¹ M.-H. Chou (2012), s. 1062-1064.

⁵² *Scientific and Technical Research Committee* (CREST) – jest ciałem doradczym w zakresie polityki innowacyjnej, w którego skład wchodzi głównie przedstawiciele rządów narodowych.

⁵³ R. de Ruiter (2010), s. 162-166.

⁵⁴ N. McGuinness, C. O'Carroll (2010), *Benchmarking Europe's Lab Benches: How Successful has the OMC been in Research Policy?*, "Journal of Common Market Studies", vol. 48, nr 2, s. 293-318 [303-305]; A. de Elera (2006), *The European Research Area: On the Way Towards a European Scientific Community?* "European Law Journal", vol. 12, nr 5, s. 559-574; R. Kaiser, H. Prange (2004): *Managing diversity in a system of multi-level governance: the open method of co-ordination in innovation policy*, "Journal of European Public Policy", 11:2, s. 249-266; R. de Ruiter (2010), s. 166-168.

UE. Specjaliści⁵⁵ zwracają uwagę na rozmnożenie programów europejskich w tym obszarze. Jest to związane z tym, że kolejnym porażkom i ponawianym 'odsłonom' polityki innowacyjnej UE towarzyszyły nowe inicjatywy urzędnicze. Jednak aktywność biurokracji europejskiej oraz skupienie na poprawie zarządzania nie zastąpi ani pieniędzy, ani deficytu władzy w UE. Wręcz przeciwnie, nadmiar tego typu aktywności prowadzi niekiedy do zjawisk negatywnych. Polityka innowacyjna UE jest obszarem rozlicznych programów o skomplikowanych regulaminach i procedurach, które są bardzo nieczytelne dla potencjalnych beneficjentów. Wiele inicjatyw jest zbliżona lub o nakładających się wzajemnie działaniach. Razem z programami pączkują struktury administracyjne, które rywalizują o władzę i fundusze unijne. Coraz częstsze są trudności koordynacyjne między kilkunastoma dyrekcjami generalnymi i agencjami europejskimi prowadzącymi działania polityki innowacji. W ten sposób problemem stają się nie tylko szczupłe środki budżetowe, ale zbyt duże koszty obsługi administracyjnej i niewspółmierność tych kosztów do realnych kwot kierowanych na rzecz innowacyjnej gospodarki. Dodatkowo, środki omawianej polityki nie są zbyt dobrze dopasowane do potrzeb głównych odbiorców pomocy, tj. małych i średnich przedsiębiorstw. Ekspertiści⁵⁶ zwracają uwagę na biurokratyczną inercję, która każe niekiedy zrezygnować z ambitnych planów w zakresie promowania innowacyjnej gospodarki w Europie.

Geopolityczny napęd polityki innowacyjnej

Omawiając politykę innowacyjną UE należy wskazać na rolę europejskiego przemysłu zbrojeniowego oraz powiązane z tym wyzwania geopolityczne i interesy ekonomiczne. Europejska współpraca w przemyśle obronnym jest bez wątpienia ważnym czynnikiem napędzającym działania w zakresie innowacyjnej gospodarki w Europie⁵⁷. Jest to obszar, gdzie krzyżują się interesy gospodarcze (i potrzeba rozwoju nowoczesnych technologii) z imperatywem bezpieczeństwa geopolitycznego. Nic więc dziwnego, że w omawianej dziedzinie dominującą rolę pełnią państwa członkowskie. Podejmują one zasadnicze decyzje w zakresie współpracy europejskiej, zapewniają dużą część finansowania dla wspólnych projektów i pełnią kontrolę nad firmami zbrojeniowymi, a nawet nad niektórymi procesami lub przedsięwzięciami przemysłowymi. Rozwijająca się współpraca w ramach UE, a nawet stopniowa jej instytucjonalizacja np. przez agencje europejskie – nie powoduje przeniesienia głównych kompetencji lub 'lojalności poli-

⁵⁵ M. Granieri, A. Renda (2012), s. 78-81, 83, 116-117, 184; G. Dosi, P. Llerena, M. S. Labini (2009), s. 233; R. D. Atkinson, S. J. Ezell (2012), s. 323.

⁵⁶ T. Banchoff (2002), *Institutions, inertia and European Union research policy*, "Journal of Common Market Studies", vol. 40, nr 1, s. 1-21; M.-H. Chou (2012), s. 1066.

⁵⁷ Por. S. G. Jones (2007), *The rise of European security cooperation*, Cambridge – New York: Cambridge University Press; C. Hoeffler (2012), *European armament co-operation and the renewal of industrial policy motives*, "Journal of European Public Policy", vol. 19, nr 3, s. 435-451.

tycznej' na szczebel unijny⁵⁸. Instrumenty europejskie pełnią jedynie rolę wspomagającą politykę rządów narodowych i największe korporacje zbrojeniowe. Służą koncentracji przemysłowej oraz gromadzeniu potencjału technologicznego i finansowego w gestii największych firm. Pod nazwą 'przedsiębiorstwa europejskiego' skrywają one niejednokrotnie narodowe 'championy', które są wspierane mniej lub bardziej oficjalnie przez władze narodowe.

Współpraca europejska stwarza możliwości powstania karteli przemysłowych, skupiających największe firmy przede wszystkim z Francji, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Włoch. Mają one uprzywilejowaną pozycję na wspólnym rynku, a dzięki instrumentom unijnym także dostęp do funduszy rozwojowych UE oraz europejskiego rynku zamówień publicznych. Przykładem może być szeroko stosowana w omawianym obszarze zasada 'juste retour' (słusznego zwrotu poniesionych nakładów), która pozwala na kierowanie do tych przedsiębiorstw środków europejskich. Z kolei reguły wspólnego rynku i otwieranie dostępu do zamówień publicznych na obszarze UE pozwala im na ekspansję na rynki pozostałych (najczęściej mniejszych) państw, a także na penetrację ich potencjału i osiągnięć w niszowych specjalizacjach technologicznych. Wspiera to korporacje pochodzące z wiodących państw UE, a tym samym wzmacnia potencjał geopolityczny tych krajów.

Wielkość wydatków publicznych na badania w sektorze obronności we wszystkich państwach UE była w roku 2005 sześciokrotnie mniejsza niż w USA⁵⁹. Było to przyczyną pogłębiającej się luki technologicznej uzbrojenia europejskiego w stosunku do amerykańskiego. Jednocześnie w dobie permanentnego kryzysu zadłużenia publicznego w Europie – największe państwa członkowskie oraz ich korporacje szukały sposobów zwiększenia finansowania badań rozwojowych w omawianym obszarze. Jednym z rozwiązań jest próba wykorzystania budżetu UE w tym celu, a zwłaszcza programów dostępnych w ramach unijnej polityki innowacyjnej. Zakres tego finansowania jest póki co niewielki, około 200 mln euro rocznie (w stosunku do około 8.6 mld euro dofinansowania z budżetów narodowych na podobne cele). Niemniej pojawienie się omawianych działań w budżecie UE świadczy o chęci wykorzystania funduszy europejskich do podniesienia potencjału technologicznego firm europejskich. Wspomniane środki są przy tym kierowane do wiodących korporacji zbrojeniowych w Europie, które najczęściej wywodzą się z kilku największych państw członkowskich. Wspierają więc wcześniej przywołane zjawisko silnej koncentracji wydatków w obszarze technologii wojskowych.

Specjaliści podkreślają⁶⁰, że dla współpracy przemysłów zbrojeniowych kluczowe znaczenie miała bilateralna kooperacja Francji i Niemiec. Miała ona silne

⁵⁸ C. Hoeffler (2012), s. 436.

⁵⁹ M. Citi (2014): *Revisiting Creeping Competences in the EU: The Case of Security R&D Policy*, Journal of European Integration, Volume 36, Issue 2, s. 135-151.

⁶⁰ U. Krotz (2011): *Flying Tiger. International Relations Theory and the Politics of Advanced Weapons*, Oxford University Press, Oxford – New York, s. 172-184.

odniesienie do geopolityki, w tym poczynając od wzmocnienia bezpieczeństwa zewnętrznego (głównie przed ZSRR), przez dążenie do autonomii względem militarnej ‘opieki’ USA, a skończywszy na celach wewnątrz-europejskich. Były one związane z popychaniem integracji politycznej i gospodarczej na Starym Kontynencie oraz wykorzystaniem instrumentów europejskich do wzmocnienia roli międzynarodowej obu państw. Opisywana współpraca dotyczyła także korzyści ekonomicznych, w tym traktowała rozwój technologiczny przemysłów zbrojeniowych jako napęd dla reszty gospodarki. Warto przypomnieć, że ‘motorem’ procesów integracyjnych były niejednokrotnie Francja i Niemcy. Współpraca tych państw i zbieżność ich celów przynosiła postępy w integracji. Natomiast spory, w tym zwłaszcza o podłożu strukturalnym (tj. geopolitycznym) – hamowały lub nawet cofały współpracę europejską⁶¹.

Brak wyrównywania różnic

Kolejnym problemem polityki innowacyjnej UE jest zbyt małe znaczenie przywiązane do deficytów innowacyjności w słabiej rozwijających się państwach członkowskich. Nie ma działań dopasowanych do uwarunkowań państw o mniejszym potencjale narodowych systemów innowacji. Nie ma preferencji finansowych dla podmiotów z tych krajów⁶². Przeciwnie, jak wcześniej wspomniałem, obowiązujące procedury konkursowe premiąją najlepsze w skali europejskiej firmy i ośrodki badawcze⁶³. Ponadto, skomplikowane przepisy administracyjne stanowią w wielu przypadkach barierę właśnie dla mniej doświadczonych podmiotów z nowych państw członkowskich⁶⁴. Brakuje działań mających na celu dyfuzję wiedzy z tych najlepszych ośrodków do słabszych. Obowiązujące w UE regulacje raczej kładą nacisk na ochronę patentową aniżeli dyfuzję wiedzy do słabiej rozwijających się członków Wspólnoty⁶⁵. Szwankuje koordynacja z instrumentami polityki spójności. Większość środków unijnej polityki innowacyjnej jest wydatkowana w najlepiej rozwiniętych regionach UE⁶⁶. Przykładowo w ramach 7 programu ramowego widać wyraźną przewagę finansowania podmiotów niemieckich, brytyjskich i francuskich (w nieco mniejszym stopniu także włoskich, holenderskich i hiszpańskich)⁶⁷. Wśród 50 uczelni będących głównymi odbiorcami pomocy UE aż 13 pochodzi z Wielkiej Brytanii i 6 z Niemiec. Wśród ośrodków badawczych

⁶¹ Szerzej: U. Krotz, J. Schild (2013), *Shaping Europe. France, Germany, and Embedded Bilateralism from Elysée Treaty to Twenty-First Century Politics*, Oxford University Press, Oxford – New York, s. 239.

⁶² G. Liagouras (2010), s. 332, 340; A. Stajano (2009), s. 167.

⁶³ J. G. Goddard (2012), s. 73.

⁶⁴ J. Švarc, J. Lažnjak, J. Perković (2013), *Integration of the Western Balkan Countries and Turkey in the Framework Programmes: Some Empirical Evidence*, „Journal of European Integration”, vol. 35, nr 1, s. 53-72 [54].

⁶⁵ A. Stajano (2009), s. 175-176.

⁶⁶ R. Kaiser, H. Prange (2004).

⁶⁷ Por. *Fourth FP7 Monitoring Report, Monitoring Report 2010*, s. 18.

dominują francuskie i niemieckie. W kategorii przedsiębiorstw największe dotacje otrzymują firmy z Niemiec i Francji. Można też dodać, że polscy beneficjenci otrzymują ok. 17 razy mniejszą dotację od niemieckich⁶⁸. Jest to suma mniejsza, aniżeli udział polskiej składki w finansowaniu omawianej polityki UE.

Można zadać pytanie, czy polityka badań i rozwoju technologicznego UE powinna wogóle zajmować się niwelowaniem dysproporcji w Europie pod względem innowacyjnej gospodarki. Być może powinna raczej skupiać dość szczupłe środki na budowaniu potencjału Starego Kontynentu na arenie globalnej? Należy jednak przypomnieć, że warunki rynkowe premii koncentrację badań rozwojowych (finansowanych ze środków prywatnych) w najwyższej rozwiniętych ośrodkach metropolitalnych państw centralnych⁶⁹. Polityka innowacyjna UE dodatkowo wzmacnia tę tendencję. Sprzyja więc zwiększaniu różnicowań w zakresie innowacyjnej gospodarki wewnątrz UE, przede wszystkim między bogatymi państwami północnej i zachodniej części Europy, a peryferiami na południu i wschodzie kontynentu. Niektórzy eksperci dodają, że polityka innowacyjna wręcz uzależnia gospodarki słabszych państw od dostępu do technologii i inwestycji pochodzących z najbardziej konkurencyjnych gospodarek Europy Zachodniej⁷⁰. Inni eksperci zauważają⁷¹, że programy omawianej polityki służą penetracji niszowych zasobów naukowych i technologicznych w krajach słabiej rozwijających się lub o położeniu peryferyjnym, w tym zwłaszcza młodych i obiecujących naukowców, co jest określane 'drenażem mózgów'. Obniża to dodatkowo potencjał rozwojowych słabszych państw i regionów UE. W ten sposób politykę innowacyjną w Europie można uznać za asymetrycznie korzystną dla najwyższej rozwijających się państw członkowskich oraz przyczyniającą się do pogłębienia podziału gospodarczego w Europie na silne centrum i mniej konkurencyjne oraz zależne ekonomicznie peryferie⁷². Jednak największym problemem jest to, że polityka innowacyjna UE w niewystarczającym stopniu uruchamia i wykorzystuje potencjał całej Europy (w tym jej obszarów słabiej rozwijających się) dla budowania siły konkurencyjnej na rynkach globalnych.

Podsumowanie

Potencjał Europy w dziedzinie innowacyjnej gospodarki coraz bardziej słabnie. Dzieje się tak dlatego, że niektóre państwa UE odeszły przed laty od polityki przemysłowej i nadmiernie zaufały ideom neoliberalnym, zwłaszcza przekonaniu o sile gospodarczej i innowacyjnej samych rynków. Osobnym problemem europejskim jest słabość polityczna UE, w tym również w zakresie przywództwa

⁶⁸ *Fourth FP7 Monitoring Report*, Monitoring Report 2010, s. 22.

⁶⁹ G. Liagouras (2010), s. 331-332.

⁷⁰ A. Nölke, A. Vliegenthart (2009), G. Liagouras (2010), s. 344.

⁷¹ Szerzej: L. Soete (2009), *Some reflections on innovation Policy*, s. 42-43.

⁷² G. Liagouras (2010), s. 332, 344.

w polityce gospodarczej. Do tego dochodzą inne czynniki, które osłabiają Europę w wyścigu o przewagi w innowacyjnej gospodarce. Kryzys strefy euro, jest tutaj bardziej skutkiem błędnej polityki, aniżeli chwilowym załamaniem, które może być później odrobione. Unijnym problemem jest bowiem przywiązywanie niewystarczającej wagi do rozwoju gospodarczego, a system wspólnej waluty był dodatkowym ograniczeniem dla wzrostu w wielu państwach członkowskich. Jeśli trendy rozwojowe zarysowane w tym tekście utrzymają się, główni aktorzy europejscy utracą dotychczasowe przewagi na rzecz państw azjatyckich. Będzie to miało dalekosiężne konsekwencje dla siły gospodarczej UE, poziomu dobrobytu społeczeństw w państwach członkowskich, a nawet przyjętego modelu społecznego, zakładającego w niektórych krajach wysoki poziom opieki socjalnej ze strony władz publicznych. Przyniesie to również konsekwencje geopolityczne, w tym zwłaszcza zmianę układu sił między największymi mocarstwami.

W niniejszym opracowaniu omówiłem specyfikę obszaru badań rozwojowych i innowacji w Europie. Jego trzonem są narodowe systemy innowacji w największych państwach (Niemczech, Francji i Wielkiej Brytanii), ale dużą rolę pełnią w nim mniejsi członkowie UE, którzy mają wysoko rozbudowane systemy badawczo-rozwojowe (przede wszystkim kraje nordyckie). Polityka innowacyjna Unii pełni jedynie funkcję koordynacyjną dla tych państw lub uzupełniającą wobec ich polityk krajowych. Wspiera najsilniejsze systemy narodowe, wiodące ośrodki badawcze i wysoko konkurencyjne przedsiębiorstwa. Sprzyja też tworzeniu karteli europejskich, a więc sieci największych instytucji blisko ze sobą współpracujących. W niektórych obszarach (m.in. w zakresie technologii wojskowych) ściśle współdziałają one z konglomeratami przemysłowymi złożonymi z wiodących firm w Europie. Eksperci narzekają⁷³, że instytucje europejskie dość słabo wypełniają wspomniane funkcje koordynacyjne i w niewystarczającym stopniu uzgadniają politykę innowacyjną UE z innymi politykami europejskimi (m.in. spójności i konkurencji).

Komisja Europejska kieruje się najczęściej liberalnym podejściem do rozwoju wspólnego rynku w obszarze badań naukowych oraz preferuje 'otwarte' podejście do pozaeuropejskiej konkurencji. Takie stanowisko jest generalnie akceptowane przez największych członków Unii, gdyż jest korzystne dla ich przedsiębiorstw i ośrodków badawczych. Niemniej Komisja nie uwzględnia w wystarczającym stopniu kwestii bezpieczeństwa oraz unijnych celów w zakresie polityki zagranicznej i obronnej. W ten sposób na poziomie europejskim brakuje strategicznego podejścia geopolitycznego do polityki innowacyjnej.

Kolejną cechą omawianej polityki jest silny podział na europejskie centrum i peryferie. Polityka innowacyjna UE wręcz się przyczynia do utrzymania dystansu w zakresie konkurencyjności i innowacyjności poszczególnych gospodarek

⁷³ J. G. Goddard (2012), s. 84; L. Soete (2009), *Some reflections on innovation Policy*, s. 39; J. Edler (2012), s. 184.

europejskich, a także w pewnym stopniu odpowiada za uzależnienie obszarów o statusie peryferyjnym od napływu technologii i inwestycji z państw najwyżej rozwiniętych. Polityka ta w niewystarczającym stopniu uwzględnia potrzeby rozwojowe słabszych państw i w niewielkim zakresie przyczynia się do rozwoju innowacyjnej gospodarki w tych krajach. Tymczasem badania dowodzą⁷⁴, że innowacje i dyfuzja technologii jest podstawowym mechanizmem trwałego rozwoju dla krajów 'doganiających' (*catching up*) centra rozwojowe. Omawiana polityka przyczynia się natomiast do zjawiska określanego w literaturze, jako 'drenaż mózgów'. Jak wykazują ekonomiści⁷⁵ – poważnie osłabia to potencjał słabiej rozwijających się obszarów, a tym samym ogranicza szanse wydobywania się z peryferyjności. Dlatego politykę innowacyjną w Europie można określić jako asymetrycznie korzystną dla największych państw członkowskich, oraz takich, które choć dysponują mniejszymi zasobami potrafiły zbudować prężne narodowe systemy innowacji. Tworzy ona też mechanizmy kartelizacji, w ramach których następuje koncentracja zasobów finansowych (w tym również pochodzących z funduszy UE) w największych centrach badawczych i korporacjach europejskich. Jest to polityka obciążona biurokratycznie oraz stosunkowo mało efektywna. W rezultacie polityka Unii w niewystarczającym stopniu przyczynia się do podniesienia innowacyjności i wzrostu w Europie, zwłaszcza w porównaniu do jej największych rywali w skali globalnej⁷⁶. Dlatego można uznać, że w niewystarczającym stopniu przyczynia się do rozwiązania kryzysu innowacyjności na Starym Kontynencie.

Podsumowując dotychczasowe refleksje należy podkreślić, że w obszarze badań i innowacji widać wyraźnie interesy największych państw członkowskich, które niejednokrotnie wykorzystują instrumenty europejskie do wzmocnienia własnych systemów innowacji i poprawy konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw. Dotyczy to zarówno rywalizacji z firmami amerykańskimi na rynkach globalnych, ale również umocnienia pozycji na wspólnym rynku. Z tych samych względów wspomniane państwa nie są zainteresowane ukierunkowaniem polityki innowacyjnej UE na rzecz słabiej rozwijających się państw Wspólnoty.

Wiodące w obszarze innowacji państwa UE akceptują postulaty Komisji dotyczące zwiększenia budżetu dla omawianej polityki europejskiej, gdyż podmio-

⁷⁴ Jungmittag A. (2004), *Innovations, Technological Specialization and Economic Growth in the EU*, International Economics and Economic Policy, vol. 1, nr 2-3, s. 247-273; Fagerberg J., Verspagen B., Caniels M. (1997), *Technology, Growth and Unemployment across European Regions*, "Regional Studies", vol. 31, nr 5, s. 457-466.

⁷⁵ Haque N. U., S.-J. Kim (1995), *Human Capital Flight: Impact of Migration on Income and Growth*, IMF Staff Papers, vol. 42, nr 3, s. 577-607; Lowell B. L. (2001), *Skilled Temporary and Permanent Immigrants in the United States*, Population Research and Policy Review, vol. 20, nr 1-2, s. 33-58; Miyagiwa K. (1991), *Scale Economies in Education and the Brain Drain Problem*, "International Economic Review", vol. 32, nr 3, s. 743-759; Wong K. Y., C. K. Yip (1999), *Education, Economic Growth, and Brain Drain*, "Journal of Economic Dynamics and Control", vol. 23, nr 5-6, s. 699-726.

⁷⁶ J. G. Goddard (2012), s. 84.

ty z ich państw są największymi beneficjentami pomocy z tego tytułu. Ponadto, wzrost budżetu na tę politykę po roku 2013 (o 37 proc. w stosunku do perspektywy finansowej na lata 2007-2013) jest próbą pobudzenia gospodarki w okresie przedłużających się problemów strefy euro (zwłaszcza w krajach w największym stopniu korzystających z dotacji polityki innowacyjnej). Jest to więc przykład re-alokacji funduszy z państw słabiej rozwijających się do centralnych i będących najczęściej głównymi płatnikami do budżetu Wspólnoty (w tym samym okresie cały budżet będzie mniejszy o ok. 3,4 proc., a fundusze polityki spójności zredukowano o około 8 proc.)⁷⁷. Jednocześnie najsilniejsze rządy narodowe są niechętnie centralizacji zarządzania w polityce innowacyjnej UE, w tym delegacji dalszych uprawnień do Komisji. Jest to związane z chęcią ochrony i kontroli nad strategicznymi zasobami krajowymi, które są uznawane za istotne dla potencjału militarnego i geopolitycznego.

Bibliografia

1. Amin A., J. Tomany (1995), *Behind the Myth of the European Union: Prospects for Cohesion*, London – New York: Routledge.
2. Apeldoorn B. van (2002), *Transnational capitalism and the struggle over European integration*, Routledge: Abingdon, Oxford, New York.
3. Archibugi D., A. Filippetti (2011), *Is the Economic Crisis Impairing Convergence in Innovation Performance across Europe?* „Journal of Common Market Studies”, vol. 49, nr 6, s. 1153-1182.
4. Athreye S., C. Huang, L. Soete (2010), *An ‘outward-looking’ Lisbon Strategy: a solution for challenges of the knowledge economy in the EU, China and India*, [w:] H. Prange-Gstöhl (red.), *International Science and Technology Cooperation in a Globalized World. The External Dimension of the European Research Area*, Edward Elgar: Cheltenham, Northampton, s. 81-102.
5. Banchoff T. (2002), *Institutions, inertia and European Union research policy*, „Journal of Common Market Studies”, vol. 40, nr 1, s. 1-21.
6. Bógdał-Brzezińska A. (2012), *Międzynarodowe struktury wiedzy i innowacji – mechanizmy zmiany, aktualne trendy i uczestnicy*, [w:] E. Haliżak (red.), *Geo-ekonomia*, Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Wydawnictwo Scholar: Warszawa, s. 162-184.
7. Chou M.-H. (2012), *Constructing an internal market for research through sectoral and lateral strategies: layering, the European Commission and the fifth freedom*, „Journal of European Public Policy”, vol. 19, nr 7, s. 1052-1070.

⁷⁷ Na podstawie: Conclusions, „European Council” 7/8 February 2013, EUCO 37/13.

8. Citi M. (2014), *Revisiting Creeping Competences in the EU: The Case of Security R&D Policy*, „Journal of European Integration”, Volume 36, nr 2, s. 135-151.
9. Cohen B. J. (2009), *Dollar Dominance, Euro Aspirations: Recipe for Discord?* „Journal of Common Market Studies”, vol. 47, nr 4, s. 741-766.
10. *Conclusions*, „European Council” 7/8 February 2013, EUCO 37/13.
11. Deeg R. (2012), *Innovation Financing In Europe: What Has Financial Market Integration Brought?* [w:] M. P. Smith (red.), *Europe and National Economic Transformation. The EU after the Lisbon Decade*, Palgrave MacMillan: Houndmills, Basingstoke, s. 74-94.
12. Dosi G., P. Llerena, M. S. Labini (2009), *Does the 'European Paradox' still hold? Did it ever?* [w:] H. Delange, U. Muldur, L. Soete (red.): *European Science and Technology Policy. Towards Integration or Fragmentation?* Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, s. 214-236.
13. Duchêne V., E. Lykogianni, A. Verbeek (2009), *The EU R&D under-investment: patterns in R&D expenditure and financing*, [w:] H. Delange, U. Muldur, L. Soete (red.), *European Science and Technology Policy. Towards Integration or Fragmentation?* Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, s. 193-213.
14. Elera A. de (2006), *The European Research Area: On the Way Towards a European Scientific Community?* „European Law Journal”, vol. 12, nr 5, s. 559-574.
15. Fagerberg J., Verspagen B., Caniels M. (1997), *Technology, Growth and Unemployment across European Regions*, „Regional Studies”, vol. 31, nr 5, s. 457-466.
16. Filippetti A., A. Peyrache (2013), *Is the Convergence Party Over? Labour Productivity and the Technology Gap in Europe*, „Journal of Common Market Studies”, vol. 51, nr 6, s. 1006-1022.
17. *Fourth FP7 Monitoring Report, Monitoring Report 2010*, 4 August 2011, European Commission: Brussels, s. 16.
18. Goddard J. G. (2012), *Rekindling the EU's Economic Growth through Science and Innovation: Can the Europe 2020 Strategy Step Up to the Challenge?* [w:] R. M. Solow, D. S. Hamilton (red.), *Europe's Economic Crisis. Transatlantic Perspectives*, Johns Hopkins University, Washington, s. 63-85.
19. Gornitzka A. (2009), *Research policy and the European Union – multi-layered policy change?* [w:] P. Clancy, D. D. Dill (red.), *The Research Mission of the University Policy Reforms and Institutional Response*, Rotterdam: Sense Publishers, s. 53-75.
20. Granieri M., A. Renda (2012), *Innovation Law and Policy in the European Union. Towards Horizon 2020*, Springer, Berlin – Milano.
21. Grosse T. G. (2012), *Egzogeniczna gospodarka w Polsce. Model kapitalizmu wynikający z przemian politycznych, Nierówności społeczne a wzrost gospodar-*

- czy, Zeszyt 24, Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Rzeszów, s. 16-35.
22. Grosse T. G. (2012), *W objęciach europeizacji*, ISP PAN, Warszawa.
23. Grosse T. G. (2014), *Geoeconomic Relations Between the EU and China: The Lessons From the EU Weapon Embargo and From Galileo*, Geopolitics, 2014, vol. 19, nr 1, s. 40-65.
24. Grosse T. G. (2014), *W poszukiwaniu geoekonomii w Europie*, ISP PAN, Warszawa.
25. Haque N. U., S.-J. Kim (1995), *Human Capital Flight: Impact of Migration on Income and Growth*, „IMF Staff Papers”, vol. 42, nr 3, s. 577-607.
26. Hoeffler C. (2012), *European armament co-operation and the renewal of industrial policy motives*, „Journal of European Public Policy”, vol. 19, nr 3, s. 435-451.
27. Huisman J., D. De Jong (2014): *The Construction of the European Institute of Innovation and Technology: The Realisation of an Ambiguous Policy Idea*, „Journal of European Integration”, vol. 36, nr 4, s. 357-374.
28. *Innovation Union Scoreboard 2011*, Pro Inno Europe, European Union 2012, Brussels.
29. Jacoby W. (2010), *Managing globalization by managing Central and Eastern Europe: the EU's backyard as threat and opportunity*, „Journal of European Public Policy”, vol. 17, nr 3, s. 416-432.
30. Jakubiak A. (2012), *Wpływ Bazylei III i innych nowych regulacji unijnych i polskich na politykę kredytową i sytuację instytucjonalną sektora bankowego w Polsce*, prezentacja na konferencji: Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego, Warszawa, 12 kwietnia 2012 r.
31. Janos A.C. (2000), *East Central Europe in the Modern World: The Politics of the Borderlands From Pre- to Postcommunism*, Stanford University Press, Stanford.
32. Jasiński K. (2013), *Kapitalizm po polsku*, IFiS PAN, Warszawa.
33. Jones S. G. (2007), *The rise of European security cooperation*, Cambridge – New York: Cambridge University Press.
34. Jungmittag A. (2004), *Innovations, Technological Specialization and Economic Growth in the EU*, „International Economics and Economic Policy”, vol. 1, nr 2-3, s. 247-273.
35. Kaiser R., H. Prange (2004), *Managing diversity in a system of multi-level governance: the open method of co-ordination in innovation policy*, „Journal of European Public Policy”, 11:2, s. 249-266.
36. Krippner G. R. (2011), *Capitalizing on Crisis. The Political Origins of the Rise of Finance*, Harvard University Press, Cambridge – London.

37. Krotz U. (2011), *Flying Tiger. International Relations Theory and the Politics of Advanced Weapons*, Oxford University Press, Oxford – New York.
38. Krotz U., J. Schild (2013), *Shaping Europe. France, Germany, and Embedded Bilateralism from Elysée Treaty to Twenty-First Century Politics*, Oxford University Press, Oxford – New York.
39. Liagouras G. (2010), *What can we learn from the failures of technology and innovation policies in the European periphery?* „European Urban and Regional Studies”, vol. 17, nr 3, s. 331-349.
40. Lorenz E., B. A. Lundvall (red.) (2006), *How Europe's Economies Learn*, Oxford University Press: Oxford – New York; J. Edler (2012), *Research and Innovation and the Lisbon Strategy*, [w:] P. Copeland, D. Papadimitriou (red.), *The EU's Lisbon Strategy. Evaluating Success, Understanding Failure*, Palgrave MacMillan: Houndmills, Basingstoke, s. 168-188.
41. Lowell B. L. (2001), *Skilled Temporary and Permanent Immigrants in the United States*, „Population Research and Policy Review”, vol. 20, nr 1-2, s. 33-58.
42. McGuinness N., C. O'Carroll (2010), *Benchmarking Europe's Lab Benches: How Successful has the OMC been in Research Policy?*, „Journal of Common Market Studies”, vol. 48, nr 2, s. 293-318.
43. Medve-Bálint G. (2014), *The Role of the EU in Shaping FDI Flows to East Central Europe*, „Journal of Common Market Studies”, vol. 52, nr 1, s. 35-51.
44. Miyagiwa K. (1991), *Scale Economies in Education and the Brain Drain Problem*, „International Economic Review”, vol. 32, nr 3, s. 743-759.
45. *Narodowy system innowacji to całość instytucji, aktorów i polityk publicznych mających na celu poprawę innowacyjności narodowej gospodarki. Najczęściej łączy podmioty publiczne (w tym szczebla rządowego i samorządowego) z sektorem badań naukowych oraz z przedsiębiorstwami.*
46. Nölke A., A. Vliegenthart (2009), *Enlarging the Varieties of Capitalism. The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe*, „World Politics”, vol. 61, nr 4, s. 670-702.
47. Orenstein M. A. (2014), *Poland. From Tragedy to Triumph*, Foreign Affairs, vol. 93, nr 1, s. 23-27.
48. Padoa-Schioppa C. (2011), *Europe's Growth: A Sceptical View*, [w:] L. Tsoukalis, J. A. Emmanouilidis (red.), *The Delphic Oracle on Europe. Is There a Future for the European Union*, Oxford University Press: Oxford – New York, s. 61-75.
49. Peterson J. (1996), *Research and development policy*, [w:] H. Kassim, A. Menon (red.), *The European Union and national industrial policy*, Routledge: London – New York, s. 226-246

50. Pinto H., T. S. Pereira (2013), *Efficiency of Innovation Systems in Europe: An Institutional Approach to the Diversity of National Profiles*, „European Planning Studies”, vol. 21, nr 6, s. 755-779.
51. Pottelsberghe de la Potterie B. van (2008), *Europe's R&D: Missing the Wrong Targets?* „Intereconomics”, July/August, s. 220-225.
52. Prange-Gstöhl H. (2010), *The European Research Area ,goes global': an introduction*, [w:] H. Prange-Gstöhl (red.), *International Science and Technology Cooperation in a Globalized World. The External Dimension of the European Research Area*, Edward Elgar: Cheltenham, Northampton, s. 1-27.
53. Ruiter R. de (2010), *Variations on a Theme. Governing the Knowledge-Based Society in the EU through Methods of Open Coordination in Education and R&D*, „Journal of European Integration”, vol. 32, nr 2, s. 157-173.
54. Soete L. (2009), *Some reflections on innovation Policy*, [w:] M. J. Rodrigues (red.), *Europe, Globalization and the Lisbon Agenda*, Edward Elgar: Cheltenham, Northampton, s. 38-49.
55. Soete L. (2009), *The European Research Area as industrial Policy tool*, [w:] H. Delange, U. Muldur, L. Soete (red.), *European Science and Technology Policy. Towards Integration or Fragmentation?* Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, s. 312-327.
56. Stajano A. (2009), *Research, Quality, Competitiveness. European Union Technology Policy for the Knowledge-based Society*, Springer: Berlin – Milano.
57. Švarc J., J. Lažnjak, J. Perković (2013), *Integration of the Western Balkan Countries and Turkey in the Framework Programmes: Some Empirical Evidence*, „Journal of European Integration”, vol. 35, nr 1, s. 53-72.
58. Ugur M., U. Guner (2012), *Innovation and Competition in the EU15: Empirical Evidence on the Lisbon Decade and Beyond*, [w:] M. P. Smith (red.), *Europe and National Economic Transformation. The EU after the Lisbon Decade*, Palgrave MacMillan: Houndmills, Basingstoke, s. 32-49.
59. Wong K. Y., C. K. Yip (1999), *Education, Economic Growth, and Brain Drain*, „Journal of Economic Dynamics and Control”, vol. 23, nr 5-6, s. 699-726.
60. Zwan A. van der (2010), *The coordination of international S&T policies from the perspective of EU member states*, [w:] H. Prange-Gstöhl (red.), *International Science and Technology Cooperation in a Globalized World. The External Dimension of the European Research Area*, Edward Elgar: Cheltenham, Northampton, s. 192-211.

Wpływ granicy wschodniej na przestrzeń społeczno-ekonomiczną Lubelszczyzny

The impact of the eastern border on the socio-economic space of Lublin Region

Waldemar A. Gorzym-Wilkowski

dr, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Wydział Nauk o Ziemi i Gospodarki Przemysłowej

Streszczenie

Wschodnia granica Polski jest jednym z głównych czynników wpływających na szansę i kierunki rozwoju województwa lubelskiego. Wpływ ten ma w większości charakter negatywny. Jednak władze publiczne, nawet rządowe, nie mają możliwości wyeliminowania jego przyczyn. Wyjściem może być jedynie stworzenie zupełnie nowego czynnika rozwoju gospodarki regionu. Czynnikiem tym może być szybki rozwój przemysłu surowcowego, zwłaszcza związanego z energetyką.

Summary

The eastern border of Poland is one of the key factors affecting the opportunities and directions of development of Lublin province. This influence is mostly of negative nature. However, public authorities, even the governmental ones, are not able to eliminate its causes. The only solution is to create a completely new factor of development of the regional economy. Rapid development of extractive industry, especially that related to power industry, may be this factor.

Słowa kluczowe: województwo lubelskie, rozwój regionalny, granica wschodnia

Keywords: Lublin province, regional development, eastern border

1. Wprowadzenie

Tekst niniejszy poświęcony jest wpływowi na gospodarkę regionu lubelskiego generowanemu przez jego wschodnią granicę, stanowiącą jednocześnie granicę państwową Polski i zewnętrzną granicę Unii Europejskiej oraz strefy Schengen. Celem artykułu jest wskazanie kilku kluczowych mechanizmów wpływu tej granicy, w jej obecnym kształcie geograficznym i funkcjonalnym, na kierunki i możliwości zmian sytuacji społeczno-gospodarczej Lubelszczyzny. Podjęta została także próba wskazania mechanizmów przełamania lub złagodzenia negatywnych aspektów wpływu granicy na gospodarkę regionu.

Praca oparta jest na hipotezie, iż granica wschodnia wywiera trwałe, w znacznym stopniu niezależny od zmian ustrojowych, wpływ na realia gospodarcze województwa. Wpływ ten jest wielopłaszczyznowy i o zróżnicowanych skutkach, jednakże w większości ma charakter negatywny. Co więcej – z perspektywy możliwości ustrojowych i finansowych władz publicznych, zwłaszcza funkcjonujących na obszarze regionu, pokonanie negatywnych aspektów wpływu granicy, przy jednoczesnym wzmocnieniu aspektów pozytywnych, jest trudne, jeśli nie zupełnie niemożliwe.

Artykuł nie ma ambicji dokonania pełnej analizy związków pomiędzy funkcjonowaniem granicy i gospodarką regionu. Nie zakłada także przebadania wszystkich, szczegółowych zjawisk, dotyczących niekiedy wąskich, specyficznych procesów lub też niewielkich części regionu. Natomiast prezentuje wybrane – najważniejsze i najbardziej charakterystyczne, według autora – mechanizmy oddziaływania polskiej granicy wschodniej na funkcjonowanie elementów przestrzeni społeczno-ekonomicznej Lubelszczyzny.

2. Istota granicy politycznej

Granica polityczna uznawana jest powszechnie za jeden z głównych rodzajów bariery przestrzennej. Bariera przestrzenna jest na ogół rozumiana jako przeszkoda lub zaporą uniemożliwiająca realizowanie, rozpoczęcie lub kontynuowanie określonych czynności (powiązań, przemieszczeń, interakcji) dokonujących się w przestrzeni¹. Granica polityczna, oddzielająca jedno państwo od innego, zaliczana jest do tzw. barier formalnych, czyli będących dziełem człowieka. Jest ona przy tym na ogół barierą sformalizowaną, zatem taką, której pokonanie wiąże się z pewnymi procedurami administracyjnymi (kontrolą graniczną)². Granica państwowa należy przy tym do barier przepuszczalnych, pozwalających na przenikanie części związków generowanych przez funkcjonujące w jej sąsiedztwie zjawiska

¹ W. Maik, J. Parysek, L. Wojtasiewicz, *Podstawowe zagadnienia identyfikacji barier wzrostu w gospodarce przestrzennej*. Biuletyn KPZK PAN, 1978, z. 99, s. 22

² Z. Rykiel, *Ograniczenia meldunkowe jako bariery przestrzenne*. „Przegląd Geograficzny”, 1986, t. LXVIII, z. 3, s. 397

gospodarcze i społeczne. Intensywność tych związków jest jednak zawsze przez granicę zmniejszana (osłabiana)³.

Szczególnie wyraziście charakter granicy jako przeszkody ujawnia się, gdy ma ona charakter subsekwentny, czyli – gdy powstała później niż rozdzielane przez nią struktury społeczno-ekonomiczne i wytworzone przez nie formy zagospodarowania⁴. Rozrywa ona bowiem wówczas ukształtowane, często przez wieki, relacje gospodarcze i tradycyjne związki społeczne. W szczególności subsekwentna granica polityczna niszczy relacje pomiędzy ośrodkami obsługi a fragmentami ich obszarów rynkowych (obszarów oddziaływania). Eliminuje zatem, z jednej strony, część ekonomicznych podstaw bytowania tych ośrodków, z drugiej zaś – pogarsza dostępność do świadczonych przez te ośrodki usług ze strony odciętych przez granicę fragmentów obszarów oddziaływania⁵. Mechanizm ten w warunkach gospodarki rynkowej prowadzi w konsekwencji do ekonomicznej peryferyzacji obszarów sąsiadujących z granicą, czyli do dalszego (przynajmniej względniego) obniżania poziomu rozwoju. Oznacza to zwłaszcza wzrost dystansu wobec obszarów rdzeniowych, cechujących się najkorzystniejszymi, w danych realiach politycznych, kierunkami przekształceń społeczno-ekonomicznych.

Jednocześnie wielu teoretyków podkreśla, iż granica polityczna może być nie tylko barierą, ale również czynnikiem wiążącym elementy przestrzeni społeczno-ekonomicznej. Dzieje się tak wówczas, gdy w wyniku transgranicznych procesów integracyjnych granica staje się miejscem lokalizacji⁶. Przy odpowiednio bowiem wysokim poziomie przenikalności granicy i utrzymujących się jednocześnie różnicach w warunkach wytwarzania różnych dóbr i usług na obszarach przez nią rozdzielonych, granica staje się optymalnym punktem wymiany dóbr. Narastanie tego procesu prowadzi do wzrostu poziomu integracji obszarów rozdzielonych granicą, a w efekcie – do powstania nowego biegunu wzrostu, czyli przełamania mechanizmu peryferyzacji obszarów przygranicznych. Warunkiem rozpoczęcia procesu integracji obszarów (regionów) peryferyjnych jest jednak zniesienie lub przynajmniej obniżenie bariery, jaką stanowi granica polityczna⁷.

³ J. Łoboda, *Niektóre geograficzne problemy dyfuzji innowacji*. „Przegląd Geograficzny”, 1974, t. XLVI, z. 2, s. 255-256

⁴ R. Hartshorne, *Geographic and political boundaries in Upper Silesia*. „Annals of the Association of American Geographers”, 1933, t. 23, z. 4, s. 222.

⁵ A. Lösch, *Gospodarka przestrzenna. Teoria lokalizacji*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1961, s. 217-218.

⁶ E. M. Hoover, *Lokalizacja działalności gospodarczej*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1962, s. 295-296.

⁷ W. A. Gorzym-Wilkowski, *Region transgraniczny na tle podstawowych pojęć geograficznych – próba syntezy*. „Przegląd Geograficzny”, 2005, t. 77, z. 2, s. 237.

3. Wschodnia granica Lubelszczyzny

Region lubelski rozwijał się przez lat kilkaset jako część politycznej i społeczno-ekonomicznej przestrzeni Polski, w tym Rzeczypospolitej Obojga Narodów. W tym czasie, w efekcie kolejnych unii polsko-litewskich, Lubelszczyzna stała się regionem położonym mniej lub bardziej centralnie wewnątrz terytorium państwa. Nie odczuwała zatem bezpośrednich ekonomicznych skutków funkcjonowania granic politycznych. Co prawda większość terytorium obecnego województwa należała do Korony, natomiast jego północno-wschodni skraj – do Litwy, nie miało to jednak realnego znaczenia dla funkcjonowania lokalnej gospodarki i kontaktów społecznych. Linia, którą biegnie obecna wschodnia granica Polski, zaczęła na niewielkim odcinku pełnić funkcję granicy politycznej dopiero po pierwszym rozbiórze Polski w roku 1772. Wówczas to Bug w rejonie Dołhobyczowa stał się fragmentem granicy pomiędzy Polską a Austrią. Do Polski należało terytorium leżące na wschodnim brzegu rzeki, do Austrii natomiast – na jej brzegu zachodnim.

W okresie Księstwa Warszawskiego i Królestwa Kongresowego środkowy Bug stanowił odcinek granicy politycznej, funkcjonującej jednakże przede wszystkim jako granica celna, o wysokim stopniu przenikalności dla lokalnych powiązań społecznych i gospodarczych. Przy czym trwało to jedynie do roku 1850, kiedy to władze Rosji zlikwidowały granicę celną pomiędzy Królestwem Polskim a Cesarstwem Rosyjskim, chcąc możliwe efektywnie zintegrować Kongresówkę z Rosją⁸. Od tego czasu Lubelszczyzna otoczona była, w wyjątku południowego odcinka będącego granicą Austrii, obszarami, z którymi kontakty społeczne i wymiana handlowa była łatwa i nie wymagała pokonywania barier formalnych. Stopniowo narastały zatem również związki z obszarami na wschód od Bugu. Potwierdziła i wzmocniła te związki zbudowana w latach 70-tych XIX wieku, przede wszystkim z powodów militarnych, ale także gospodarczych, linia kolejowa („Kolej Nadwiślańska”). Kolej ta obsługiwać miała relacje Lubelszczyzny zarówno z Warszawą, jak i z Wołyniem.

W okresie II Rzeczypospolitej Lubelszczyzna ponownie leżała bez mała centralnie wobec terytorium państwa. Oznaczało to pełną swobodę relacji społeczno-gospodarczych z wszystkimi sąsiednimi regionami. Skutkowało zatem wzrostem intensywności powiązań z sąsiadami, również wschodnimi. Procesy te były zarówno wynikiem potencjału Lublina, będącego stosunkowo silnym ośrodkiem w porównaniu z sąsiednimi stolicami województw – Łuckiem i Brześciem, jak i z relacji o charakterze lokalnym. Wzmacnianie związków w kierunku wschodnim zaowocowało nawet propozycjami zmian podziału administracyjnego, w myśl których miało powstać województwo (lub województwa) obejmujące ob-

⁸ J. Konczyński, *Granica celna pomiędzy Królestwem Polskim i Rosją*. Księgarnia Gazety Polskiej, Moskwa 1917, s. 4.

szary leżące po obu stronach środkowego odcinka Bugu⁹. W niektórych płaszczyznach działania państwa – np. w wojsku i na kolei – działające na obszarze województwa ogniwa decyzyjne faktycznie obejmowały swoimi uprawnieniami również obszary położone daleko na wschód od Bugu.

Samo centralne usytuowanie w ramach terytorium państwa nie stanowiło wystarczającego czynnika rozwoju. Zatem województwo lubelskie w realiach przedwojennych nie stanowiło obszaru rdzeniowego polskiej gospodarki. Jego położenie, również ze względów militarnych, spowodowało jednak, że województwo stało się elementem tworzonego w latach 30-tych Centralnego Okręgu Przemysłowego, mającego w założeniu zdobyć dominującą pozycję w polskiej przestrzeni gospodarczej. Na obszarze województwa planowane było powstanie licznych zakładów przemysłowych należących do bardzo zróżnicowanych gałęzi. Zakłady te lokalizowane miały być m.in. w Lublinie, Puławach, Kraśniku, Włodawie, Biłgoraju, Janowie Lubelskim, Włodawie, Tomaszowie Lubelskim, Hrubieszowie i w szeregu innych miejscowości¹⁰. W perspektywie kilkunastu, a tym bardziej kilkudziesięciu lat musiałoby to spowodować coraz silniejsze oddziaływanie regionu lubelskiego i jego ośrodka na obszarach leżących na wschód od Bugu, zatem także i postępującą integrację z nimi.

Położenie Lubelszczyzny w ramach polskiej przestrzeni politycznej i społeczno-gospodarczej uległo gwałtownej i radykalnej zmianie w chwili, gdy z obszaru centralnego stała się regionem peryferyjnym geograficznie. Środkowy Bug zaczął pełnić funkcję szczelnej granicy politycznej w latach 1939-1941, gdy był odcinkiem linii demarkacyjnej pomiędzy obszarami niemieckiej i sowieckiej okupacji. Charakter ten uzyskał ponownie w roku 1944, gdy w kształcie bez mała analogicznym jak w roku 1939 ukształtowana została faktyczna, a następnie także formalną zachodnią granica Związku Sowieckiego i jednocześnie wschodnia granica podległej ZSSR Polski. Granica ta przetrwała do końca istnienia ZSSR, choć jej kształt uległ niewielkiej korekcie w roku 1951, gdy Polska zmuszona była oddać południowo-wschodni skraj Lubelszczyzny, w zamian za rejon Ustrzyk Dolnych. Rozpad Związku Sowieckiego i powstanie niepodległej Ukrainy nie wpłynęły na geograficzny kształt granicy.

Wytyczenie nowego, funkcjonującego w zasadzie do tej pory, przebiegu wschodniej granicy państwa polskiego, przy jednoczesnym ustaleniu bardzo niskiego poziomu przenikalności tej granicy, miało wielorakie i daleko idące skutki dla życia społecznego i funkcjonowania gospodarki Lubelszczyzny. Pomimo, iż w obszarze województwa lubelskiego granica w większości biegnie wzdłuż

⁹ P. Eberhardt, *Historyczne, współczesne i projektowane podziały administracyjne na pograniczu białorusko-polsko-ukraińskim*, [w:] A. Miszczuk (red.), *Zagadnienia wielokryterialnej delimitacji euroregionu na pograniczu polsko-białorusko-ukraińskim*, Norbertinum, Lublin 1997, s. 68-69.

¹⁰ W. Sanecki, *Centralny Okręg Przemysłowy 1936-1939*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998, s. 270

dość dużej rzeki, od początku były odczuwalne negatywne skutki jej delimitacji. Zerwane zostały liczne związki ekonomiczne i społeczne łączące przez wieki tereny położone po obydwu jej stronach. Odcięte zostały na przykład części obszarów rynkowych Włodawy i Hrubieszowa, a po drugiej stronie granicy – Brześcia i Włodzimierza. Zniszczone lub zlikwidowane zostały również elementy zagospodarowania przestrzeni, obsługujące niegdyś związki pomiędzy obszarami rozdzielonymi przez granicę. Między innymi nie zostało odtworzonych kilka mostów na Bugu (np. w Kodniu i Włodawie), zniszczonych w trakcie II wojny światowej¹¹. Spowodowało to m.in. zanik istniejącego przez kilkadziesiąt lat połączenia kolejowego z Chełma przez Włodawę do Brześcia. W szczególnie trudnej sytuacji ekonomicznej znalazły się miasta leżące w bezpośrednim sąsiedztwie nowej granicy. Przełożyło się to na bardzo powolny wzrost liczby ich ludności, pomimo bardzo wszak intensywnych procesów urbanizacyjnych w powojennej Polsce. Na przykład Włodawa, która ponadto poniosła znaczne straty ludnościowe w okresie wojny, osiągnęła przedwojenną liczbę mieszkańców dopiero w początkach lat 70-tych, po przyłączeniu kilku sąsiadujących miejscowości.

Jednak skutki pojawienia się nowej granicy dotknęły nie jedynie terenów bezpośrednio przy niej położonych, lecz w pewnym stopniu całej Lubelszczyzny. Region lubelski, dotychczas centralny, stał się peryferyjny geograficznie, a przy tym położony wzdłuż szczelnej, „zamkniętej” granicy. Lublin został pozbawiony wschodniego skraju swojego obszaru oddziaływania. Niski stopień przepuszczalności granicy powodował, że pomimo silnego nie tylko politycznego, lecz i gospodarczego powiązania gospodarki PRL z gospodarką sowiecką, sąsiadująca z ZSSR Lubelszczyzna prawie nie odczuwała dodatnich efektów tych związków.

Natomiast peryferyjność geograficzna wobec nowego kształtu terytorium Polski stała się od tej pory jednym z dominujących czynników określających szanse rozwojowe regionu. Czynnikiem zauważalnie negatywnym – co ilustrują przede wszystkim tendencje migracyjne, będące wszak przejawem społecznej oceny szans życiowych w regionie. Negatywne skutki peryferyjności gospodarczej i w efekcie – ujemne saldo migracji – były zauważalne nawet w okresie gospodarki komunistycznej, w założeniu zależnej przecież od decyzji politycznych. W ciągu kilku dziesięcioleci funkcjonowania PRL obszar województwa lubelskiego dotknięty był trwale ujemnym saldem migracji. Przybywało co prawda ludności w miastach województwa, lecz niejako kosztem terenów wiejskich, „zasilających” emigrację zarówno wewnątrzwojewódzką, jak i zewnętrzną. Po roku 1975, gdy region lubelski podzielony był na 4 województwa, dodatnim saldem migracji legitymowało się wyłącznie „małe” województwo lubelskie. Pozostałe natomiast województwa regionu – białkopodlaskie, chełmskie i zamojskie – w dalszym, ciągu wykazywały, znacznie większe, saldo ujemne. Co prawda w okresie tym znaczny przyrost ludności odnotowały, położone w niewielkiej odległości od granicy, sto-

¹¹ J. Kasperek, *Mosty na rzece Bug. Przeszłość i teraźniejszość*. Norbertinum, Lublin 1997, s. 178-179.

lice tych województw, lecz był to jedynie efekt tworzenia tam szeregu instytucji administracyjnych.

Przyczyną ujemnego salda migracji dla większości terenów obecnego województwa i województwa (w obecnych granicach) jako całości, była rzecz jasna przede wszystkim słaba, wobec innych obszarów, skala urbanizacji i uprzemysłowienia województwa. Niska ranga regionu w potencjale przemysłowym Polski, zastana w chwili pojawienia się ustroju komunistycznego, nie uległa istotnemu podniesieniu również w czasach gospodarki planowej. Nawet plan 6-letni, którego jednym z naczelných haseł było wyrównanie dysproporcji międzyregionalnych, koncentrował inwestycje w kilku największych miastach kraju i w okręgu górnośląskim, jedynie marginalnie traktując województwo lubelskie¹². Również późniejsze, kolejne plany 5-letnie kierowały na Lubelszczyznę znacznie niższe na ogół strumienie inwestycji niż do istniejących, „starych” okręgów przemysłowych i kilku największych miast kraju. Stąd też obszar województwa traktowany był przede wszystkim jako rezerwuar siły roboczej dla „wielkich budów socjalizmu”, czyli dużych inwestycji przemysłowych.

Po transformacji ustrojowej sposób oddziaływania gospodarczych uwarunkowań migracji zarobkowych nie uległ – paradoksalnie – istotnym zmianom. Potencjał przemysłowy województwa uległ znaczącemu ograniczeniu. Dotyczyło to zwłaszcza Lublina, którego przemysł został zredukowany w stopniu większym niż w przypadku innych, częstokroć silniejszych ośrodków regionalnych. Główne zakłady przemysłowe Lublina, w tym fabryka samochodów i odlewnia żeliwa, upadły, a inne drastycznie zmniejszyły skalę produkcji i zatrudnienia. Upadek lub kryzys, często dotyczący dominujących w lokalnej gospodarce zakładów, dotknął także m.in. Białą Podlaską, Kraśnik, Lubartów, Poniatołą i Zamość. Po roku 1989 emigracja z obszaru województwa skierowała się do głównych centrów usługowych, przede wszystkim do pobliskiej Warszawy. Po wejściu do Unii Europejskiej obszarami docelowymi wyjazdów stały się także państwa Europy Zachodniej. Migracja, składająca się w przeważającym stopniu z osób młodych, spowodowała również spadek poziomu przyrostu naturalnego.

Tendencje depopulacyjne są zatem jednym z najbardziej zauważalnych zjawisk demograficznym Lubelszczyzny. Mają one co gorsza – charakter trwałe i niezależny od zmian ustrojowych. Badania dotyczące okresu ponad 50 lat (1950-2002) wskazują, że spośród prawie 2,5 tysiąca wsi w granicach obecnego województwa lubelskiego, aż 71% odnotowało spadek liczby ludności. Przy czym w aż w 47% wsi spadek ten przekroczył 30% początkowego stanu. Największa skala depopu-

¹² W. Kawalec, *Okręgi przemysłowe i regiony ekonomiczne w Polsce*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1965, s. 30.

lacji dotknęła powiaty: chełmski, hrubieszowski, kraśnicki, łukowski i tomaszowski, zatem w większości obszary położone w sąsiedztwie granicy¹³.

Podobnie jak w okresie PRL, również obecnie przyczyną niekorzystnych tendencji w ruchach wędrowkowych ludności regionu są realia ekonomiczne. Obszar Lubelszczyzny utrzymał negatywny, peryferyjny obraz regionalnej i lokalnej przestrzeni społeczno-ekonomicznej również w okresie po transformacji ustrojowej. Wiązało się to zwłaszcza z niską atrakcyjnością inwestycyjną obszaru województwa. Wielokrotnie przeprowadzane analizy atrakcyjności Lubelszczyzny dla inwestorów (w tym zagranicznych) lokowały województwo konsekwentnie wśród najniżej ocenianych obszarów. Jednymi z powodów takiej oceny są: słaba dostępność komunikacyjna (z obszarów rdzeniowych), mało chłonny regionalny rynek pracy, negatywne kierunki transformacji istniejącej gospodarki i słabe wykorzystanie walorów turystycznych¹⁴.

Utrzymujący się dystans ekonomiczny Lubelszczyzny w stosunku do obszarów rdzeniowych polskiej przestrzeni obrazuje również poziom produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca. W roku 2010 wynosił on na obszarze województwa, przy średniej ogólnopolskiej sięgającej 36,8 tys. złotych, jedynie 24,8 tysiąca złotych, czyli 67,4% średniej. Dla porównania – pobliskie województwo mazowieckie, składające się nie tylko z Warszawy, ale również z rozległych obszarów peryferyjnych, miało PKB *per capita* na poziomie 60,1 tys. złotych. Zauważalne przy tym jest, że relacja poziomu PKB na 1 mieszkańca województwa lubelskiego wobec poziomu ogólnopolskiego ulegała w ostatnich latach jedynie bardzo nieznacznej poprawie¹⁵.

Również wewnątrz województwa występują różnice w poziomie i kierunkach rozwoju. Przeprowadzona została analiza poziomu rozwoju, oparta na kilku podstawowych miernikach:

1. saldo migracji w przeliczeniu na 1000 mieszkańców,
2. liczba mieszkań oddanych do użytku na 1000 mieszkańców,
3. liczba podmiotów gospodarczych na 1000 mieszkańców,
4. wysokość dochodów własnych gminy budżetu gminy, w przeliczeniu na 1 mieszkańca.

Analiza pozwala jednoznacznie stwierdzić, że wśród obszarów charakteryzujących się słabszymi kierunkami zmian społeczno-ekonomicznych niż większość pozostałych obszarów województwa, obok obszarów słabo zurbanizowanych

¹³ M. Wesołowska, *Mieszkania niezamieszkane na obszarach peryferyjnych Lubelszczyzny*, [w:] M. Wesołowska (red.), *Wiejskie obszary peryferyjne – uwarunkowania i czynniki aktywizacji*. „Studia Obszarów Wiejskich” 2011, t. XXVI, s. 176.

¹⁴ K. Gawlikowska-Hueckl, *Atrakcyjność inwestycyjna*, [w:] W. Dziemianowicz (red.), *Regiony Polski. Województwo lubelskie*. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk-Warszawa 2000, s. 108-109.

¹⁵ Produkt krajowy brutto. Rachunki regionalne w 2011 r. Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Katowicach, Katowice 2013, s. 58.

i oddalonych od większych miast, wciąż znajdują się liczne tereny leżące wzdłuż granicy. Wyjątkami są jedynie:

- tereny leżące w bezpośrednim sąsiedztwie przejść granicznych (zwłaszcza większych) oraz wzdłuż dróg do tych przejść prowadzących,
- miejsca o specyficznych lokalnych czynnikach rozwoju, zwłaszcza rozbudowanej funkcji turystyczno-rekreacyjnej¹⁶.

Być może jedynym istotnym realnym zjawiskiem, które przyniosło bodziec rozwojowy dla regionu lubelskiego, było zwiększenie przenikalności granicy, które nastąpiło wraz z końcem systemu komunistycznego. Otworzenie granicy, wraz z szybkim rozwojem prywatnego sektora w Polskiej gospodarce, przyniosło realne korzyści zwłaszcza obszarom leżącym w sąsiedztwie granicy i wzdłuż prowadzących do niej dróg. Sklepy i targowiska w licznych miastach Lubelszczyzny otrzymały nowy impuls w postaci popytu zgłaszanego przez osoby przyjeżdżające z Białorusi i Ukrainy. Skala wydatków ponoszonych przez przybyszów z tych państw jest oczywiście niemożliwa do kompleksowego zmierzenia. Jednak w połowie lat 90-tych szacowano na przykład, zakupy dokonywane w Polsce przez Ukraińców sięgały prawie 1/3 wysokości oficjalnego polskiego eksportu do tego państwa¹⁷.

1 października 2003 roku zostały wprowadzone wize dla obywateli Białorusi i Ukrainy chcących wjechać do Polski. W końcu I dekady XXI wieku przez przejścia graniczne leżące w województwie lubelskim przybywało do Polski około 1,5 miliona cudzoziemców rocznie. Wprowadzenie wiz jedynie przejściowo zatrzymało wzrost ruchu granicznego na granicy polsko-białoruskiej i polsko-ukraińskiej¹⁸.

Związki gospodarcze z obszarami leżącymi na wschód od granicy wschodniej, a należącymi do Białorusi i Ukrainy, przy wszystkich wynikających z nich korzyściach, mogą mieć jednak ograniczoną skalę. Wynika to przede wszystkim z faktu, że obydwa te państwa są względnie ubogie, zatem generują ograniczony popyt. Tak na przykład w roku 1995 poziom produktu krajowego brutto liczonego według parytetu siły nabywczej wynosiła na Białorusi 3,4 tysiąca dolarów na 1 mieszkańca, natomiast na Ukrainie – 3,1 tys. \$. W roku 2012 wielkości te wynosiły odpowiednio 15,6 tys. \$ i 7,4 tys. \$. Dla porównania – w sąsiadujących z Polską od zachodu Niemczech PKB *per capita* wyniósł w roku 1995 22,4 tys.

¹⁶ W. A. Gorzym-Wilkowski, *Rozwój lokalny w województwie lubelskim jako efekt uwarunkowań geograficznych. Prace Gospodarka regionalna w teorii i praktyce*. „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu” 2007, Nr 1161, s. 374-375.

¹⁷ W. Gorzym-Wilkowski, A. Miszczuk, „Turystyka handlowa” na pograniczu polsko-ukraińskim, [w:] M. Bałtowski, A. Miszczuk (red.), *Zagadnienia gospodarcze*. „Euroregion Bug”, t. 13. Norbertinum, Lublin 1997, s. 21.

¹⁸ B. Kawalko, *Granica wschodnia jako czynnik ożywienia i rozwoju społeczno-ekonomicznego regionów przygranicznych*, [w:] *Ekspertyzy do Strategii Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020*. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007, s. 22.

\$, natomiast w 2012 – 40,4 tys. \$¹⁹. Oznacza to rzecz jasna zupełnie inną skalę wpływu związków gospodarczych i korzyści ekonomicznych dla obszarów przygranicznych. Popyt generowany przez pobliskie białoruskie i ukraińskie obszary przygraniczne jest ograniczany również kształt sieci osadniczej po wschodniej stronie granicy. Oprócz Brześcia, wszystkie pozostałe miasta są oddalone od granicy, co – inaczej niż na granicy polsko-niemieckiej – utrudnia (niezależnie od uwarunkowań formalnych) częste wizyty w Polsce.

Dodatkowym czynnikiem sprzyjającym upośledzeniu relacji z państwami zza wschodniej granicy, jest przystąpienie Polski do strefy Schengen w końcu 2007 roku. Możliwość niekontrolowanego przemieszczania się w obrębie tej strefy, obejmującej większość państw zachodniej i środkowej Europy, oznacza, że granica Polski na przykład z Niemcami lub Czechami przestaje pełnić funkcję bariery. Funkcje taką w dalszym ciągu pełni natomiast granica polsko-białoruska i polsko-ukraińska. Tworzy to zasadniczą różnicę pomiędzy sytuacją i szansami wschodnich i zachodnich obszarów przygranicznych. Niewątpliwie może również np. ograniczać skłonność turystów do kierowania się na obszary Ukrainy lub Białorusi, także te sąsiadujące z Lubelszczyzną. Niekorzystne, w stopniu niemożliwym na razie do przewidzenia, mogą się również okazać dla gospodarki regionu trudności polityczne, jakie obecnie przeżywa Ukraina.

Wnioski

Analiza realiów regionu lubelskiego, dokonana z wykorzystaniem teorii funkcjonowania zjawisk gospodarczych w przestrzeni, niewątpliwie potwierdza przyjętą na wstępie hipotezę. Jest zatem rzeczą bezsporną, że wschodnia granica Polski, będąca równocześnie wschodnią granicą Unii Europejskiej, stanowi jeden z kluczowych czynników rzutujących na możliwości rozwoju gospodarczego Lubelszczyzny. Granica oddziałuje na region lubelski przede wszystkim w sposób negatywny. Najbardziej zauważalnym i zapewne najgroźniejszym efektem peryferyjnego, przygranicznego położenia, jest depopulacja będąca w istotnej części skutkiem odpływu migracyjnego. Procesy emigracyjne, dotyczące większość obszaru województwa, są przyczyną osłabienia potencjału demograficznego województwa. Osłabienie to ma niewątpliwie nie tylko wymiar ilościowy, ale również jakościowy. Emigracja częstokroć bowiem pozbawia obszar województwa osób o wysokich kwalifikacjach i korzystnych cechach osobowości (np. przedsiębiorczych i skłonnych do podejmowania ryzyka). Szczególnie negatywny wpływ musi mieć to zjawisko na potencjał obszarów najsilniej dotkniętych depopulacją – w tym leżących w sąsiedztwie granicy politycznej.

¹⁹ Produkt krajowy brutto według parytetu siły nabywczej na 1 mieszkańca (ceny bieżące). <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe/tablice-o-krajach-wedlug-tematow/rachunki-narodowe,14,1.html>, dostęp z 8 maja 2014 r.

Można także przyjąć, że niezależnie od nieco korzystniejszych tendencji zmian w samym Lublinie i jego bezpośrednim sąsiedztwie, również ośrodek regionalny odczuwa skutki „cienia” granicy i peryferyzacji obszarów przygranicznych. Słabość tych obszarów jest bowiem efektem emigracji skierowanej w dominującym stopniu poza terytorium województwa. Oznacza zatem osłabienie obszaru oddziaływania Lublina, czyli obniżenie jego rangi jako ośrodka węzłowego, a dalszej kolejności – do całościowego obniżenia jego potencjału, zwłaszcza wobec kilku głównych ośrodków miejskich Polski. Poza kapitałem ludzkim, peryferyjne położenie Lubelszczyzny, przyczynia się także do osłabienia potencjału gospodarczego regionu. Słaba dostępność komunikacyjna, względnie niski potencjał ośrodka regionalnego i związane z tym niezbyt wysokie korzyści aglomeracji, oznaczają słabą atrakcyjność inwestycyjną regionu. Z drugiej strony – ekonomiczna peryferyjność i słabość Lubelszczyzny oznaczają, w oczach administracji centralnej, mniejsze jej znaczenie dla potencjału gospodarczego Polski. Przekłada się to na niższą pozycję wśród centralnie rozdysponowanych inwestycji publicznych, np. dotyczących infrastruktury transportowej.

Wpływ granicy politycznej ma przy tym charakter trwały, w znacznym stopniu niezależny od zmian ustroju politycznego Polski i zmian politycznych na obszarach położonych na wschód od granicy. Oznacza to, że głównymi przyczynami determinującymi charakter wpływu granicy są czynniki stabilne lub w niewielkim jedynie stopniu zmienne w czasie:

- przebieg linii granicznej w stosunku do ukształtowanego historycznie kształtu sieci osadniczej w skali regionalnej i ponadregionalnej,
- poziom rozwoju gospodarczego państw położonych na wschód od granicy, czyli Ukrainy i Białorusi, zwłaszcza zaś regionów położonych w sąsiedztwie granicy, a także stabilność polityczna tych państw,
- poziom sformalizowania granicy, przede wszystkim zaś ograniczony stopień swobody ruchu osobowego i wymiany towarowej, w porównaniu z granicami Polski stanowiącymi wewnętrzne granice strefy Schengen,
- względnie niski (w części właśnie jako efekt funkcjonowania granicy) potencjał wewnętrzny regionu lubelskiego), w zestawieniu z potencjałem innych regionów – również tych, które zostały przyłączone do Polski w efekcie powojennych zmian terytorialnych, a które obecnie leżą w sąsiedztwie wewnętrznych granic strefy Schengen.

Wydaje się zatem, że ewentualna zmiana charakteru oddziaływania granicy na gospodarkę regionu możliwa jest jedynie poprzez zmianę przynajmniej jednego z powyższych parametrów. Zmiany takie w części nie są się realne, częściowo natomiast w oczywisty sposób pozostają poza możliwościami sprawczymi władz publicznych funkcjonujących na obszarze regionu. Brak możliwości efektywnego oddziaływania ze strony władz regionalnych lub lokalnych wynika przy tym nie

tylko z ustrojowych kompetencji odnoszących się do któregoś z powodów negatywnego oddziaływania granicy. Z niedostatkami kompetencyjnymi idą w parze ograniczenia finansowe, utrudniające lub wręcz uniemożliwiające realizację nawet tych przedsięwzięć, które mogłyby złagodzić skutki granicy. Wreszcie – także samorządowy ustrój władz lokalnych i regionalnych powoduje dominację krótkookresowego („kadencyjnego”) myślenia potrzebach mieszkańców. W efekcie – także wśród inwestycji częstokroć preferowane są nie te, które perspektywicznie poprawiają warunki rozwoju, lecz takie, które szybko poprawiają warunki zamieszkania (niekiedy – nawet kosztem ograniczenia możliwości rozwojowych). Dzieje się tak również wówczas, gdy samorząd lokalny pozyskuje środki zewnętrzne (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego)²⁰.

Istotnym uwarunkowaniem wydaje się również struktura uprawnień poszczególnych jednostek samorządowych. Najsilniejsza spośród nich – gmina – jest jednocześnie najmniejsza. Gminy mogą zatem prowadzić politykę rozwoju jedynie na niewielkich obszarach (rzędu 100 km²). Wykorzystanie możliwości gmin na obszarach większych wiązać by się musiało z międzygminnym współdziałaniem – co nie jest jednak zjawiskiem powszechnym w obszarze Lubelszczyzny. Przy jednoczesnej słabości samorządu lokalnego o charakterze ponadgminnym, czyli powiatu, lokalna polityka rozwoju nie ma raczej szans na przełamanie peryferyjności, zwłaszcza tam, gdzie jej syndrom jest najsilniejszy. Miejsce zatem, jaka granica i obszary przygraniczne zajmują w licznych dokumentach programowych władz publicznych (strategiach rozwoju, planach zagospodarowania przestrzennego itp.), nie ma w tym kontekście większego znaczenia. Podobnie – funkcjonowanie od roku 1994 polsko-białorusko-ukraińskiego Euroregionu BUG zapewne nie przyczyni się istotnie do przełamania negatywnego wpływu granicy na gospodarkę regionu.

Wydaje się, że również polskie władze publiczne szczebla ponadregionalnego (centralnego) nie mają realnego wpływu na szereg mechanizmów oddziaływania granicy na gospodarkę Lubelszczyzny. Zarówno przebieg granicy, jak i w istocie poziom jej sformalizowania, a tym bardziej poziom rozwoju Białorusi i Ukrainy, czy też sytuacja polityczna w tych krajach, są w oczywisty sposób niezależne od działań polskiego rządu. Pozostaje zatem jedynie oddziaływanie na potencjał gospodarczy regionu, na który rząd może mieć wpływ poprzez odpowiednie kształtowanie ekonomicznych i prawnych warunków funkcjonowania przedsiębiorczości. Przy czym sama poprawa tych warunków, przy obecnym potencjale gospodarki regionalnej, zapewne nie wpłynie na zmniejszenie dystansu Lubelszczyzny do innych, bardziej już rozwiniętych części kraju, które również wszak będą z tych samych możliwości korzystały. Będą zatem mogły także na przykład zaoferować inwestorom większe niż region lubelski korzyści zewnętrzne.

²⁰ W. A. Gorzym-Wilkowski, *RPO województwa lubelskiego w rozwoju obszarów peryferyjnych*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2013, z. 280, s. 81-82.

Oznaczać to musi, że skuteczne przełamanie peryferyjności ekonomicznej przy utrzymaniu peryferyjności geograficznej może być jedynie efektem czynników zewnętrznych wobec działań władz publicznych. Czynników, które nie muszą wprost wiązać się z funkcjonowaniem granicy, lecz stymulować rozwój społeczno-ekonomiczny jako taki. Przy odpowiednio bowiem wysokim poziomie i tempie rozwoju Lubelszczyzny znaczenie granicy jako negatywnego elementu gospodarki regionalnej będzie oczywiście spadało. Efektywne czynniki rozwojowe muszą jednak wprowadzić istotną „innowację” do przestrzeni społeczno-ekonomicznej regionu. Innowacją taką może być w zasadzie jedynie pojawienie się nowego elementu bazy ekonomicznej. Element taki może spowodować odwrócenie kierunków migracji, pojawienie się w regionie przedsiębiorstw kooperujących, wzrost potencjału ośrodka regionalnego, poprawę stanu infrastruktury transportowej i wzrost intensywności wymiany międzyregionalnej (także w kierunku wschodnim).

Powinien to przy tym być czynnik o silnej lokalizacji zasobowej, zatem taki, który nie stwarza obaw o ewentualną zmianę swojej lokalizacji. Spojrzenie takie wydaje się być zgodne z deklarowanym celem nadrzędnym strategii województwa lubelskiego, która zakłada oparcie rozwoju regionu na „wewnętrznych potencjałach rozwojowych”²¹. Wydaje się, że w realiach obecnej gospodarki i biorąc pod uwagę walory Lubelszczyzny „potencjałem” takim nie mogą stać się ani walory turystyczne, ani też surowce rolnicze. Natomiast niezawodnie czynnikiem motorycznym regionu może być przemysł o orientacji surowcowej, wykorzystujący zlokalizowane w regionie pokłady kopalin. Oznacza to przede wszystkim rozwój przemysłu paliwowo-energetycznego. Sytuacja gospodarcza i polityczna nie tylko Polski, ale również kilku państw sąsiednich pozwala sadzić, że nośniki energii produkowane na Lubelszczyźnie znalazłyby wystarczający popyt. Zapewne najprostszym wariantem mogłaby stać się rozbudowa zagłębia węglowego, reprezentowanego dotychczas wciąż przez jedną kopalnię. Inną, choć nie konkurencyjną, możliwością byłoby pojawienie się na dużą skalę eksploatacji gazu łupkowego, którego pokłady zalegają pod większością powierzchni województwa lubelskiego. Wzrost wydobywania paliw mógłby przy tym zwiększyć poziom wymiany gospodarczej na przykład z Ukrainą, co byłoby elementem przełamania syndromu granicy jako bariery dla zjawisk społeczno-ekonomicznych.

Odpowiednie działania rządu oraz władz publicznych szczebla regionalnego i lokalnego, mogą wesprzeć poprawę potencjału Lubelszczyzny i jej syndromu peryferyjności gospodarczej. Niewątpliwie korzystny wpływ miałoby zwłaszcza:

- zwiększenie liczby przejść granicznych wraz z drogami do nich prowadzącymi,
- poprawa stanu dróg łączących Lubelszczyznę z obszarami o wyższym od niej poziomie rozwoju,

²¹ Strategia rozwoju województwa lubelskiego na lata 2006-2020. Tom II. Cele i priorytety strategii oraz system wdrażania. Zarząd Województwa Lubelskiego. Lublin 2009, s. 45.

- wzmocnienie funkcji centralnych Lublina, zwłaszcza rozwój funkcji nauki i szkolnictwa wyższego.

Działania te mogą jednak mieć charakter jedynie wspomagający i ułatwiający rozwój regionu. Nie mogą one natomiast zastąpić rozwoju zasadniczych, egzogenicznych elementów gospodarki województwa.

Bibliografia

1. Eberhardt P., *Historyczne, współczesne i projektowane podziały administracyjne na pograniczu białorusko-polsko-ukraińskim*, [w:] A. Miszczuk (red.), *Zagadnienia wielokryterialnej delimitacji euroregionu na pograniczu polsko-białorusko-ukraińskim*. Norbertinum, Lublin 1997, s. 62-83.
2. Gawlikowska-Hueckl K., *Atrakcyjność inwestycyjna*, [w:] W. Dziemianowicz (red.), *Regiony Polski. Województwo lubelskie*. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk-Warszawa 2000, s. 108-110.
3. Gorzym-Wilkowski W. A., *Region transgraniczny na tle podstawowych pojęć geograficznych – próba syntezy*. „Przegląd Geograficzny”, 2005, t. 77, z. 2, s. 235-252.
4. Gorzym-Wilkowski W. A., *Rozwój lokalny w województwie lubelskim jako efekt uwarunkowań geograficznych. Prace Gospodarka regionalna w teorii i praktyce*. „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu” 2007, Nr 1161, s. 370-378.
5. Gorzym-Wilkowski W. A., *RPO województwa lubelskiego w rozwoju obszarów peryferyjnych*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2013, z. 280, s. 75-83.
6. Gorzym-Wilkowski W., Miszczuk A., *„Turystyka handlowa” na pograniczu polsko-ukraińskim*, [w:] M. Bałtowski, A. Miszczuk (red.), *Zagadnienia gospodarcze*. „Euroregion Bug”, t. 13. Norbertinum, Lublin 1997, s. 19-26.
7. Hartshorne R., *Geographic and political boundaries in Upper Silesia*. “Annals of the Association of American Geographers”, 1933, t. 23, z. 4, s. 195-228.
8. Hoover E. M., *Lokalizacja działalności gospodarczej*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1962.
9. Kasperek J., *Mosty na rzece Bug. Przeszłość i teraźniejszość*. Norbertinum, Lublin 1997, s. 175-189.
10. Kawalec W., *Okręgi przemysłowe i regiony ekonomiczne w Polsce*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1965.
11. Kawałko B., *Granica wschodnia jako czynnik ożywienia i rozwoju społeczno-ekonomicznego regionów przygranicznych*, [w:] *Ekspertyzy do Strategii Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020*. Tom II. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007, s. 7-41.

12. Konczyński J., *Granica celna pomiędzy Królestwem Polskiem i Rosją*. Księgarnia Gazety Polskiej, Moskwa 1917.
13. Lösch A., *Gospodarka przestrzenna. Teoria lokalizacji*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1961.
14. Łoboda J., *Niektóre geograficzne problemy dyfuzji innowacji*. Przegląd Geograficzny, 1974, t. XLVI, z. 2, s. 243-262.
15. Maik W., Parysek J., Wojtasiewicz L., *Podstawowe zagadnienia identyfikacji barier wzrostu w gospodarce przestrzennej*. „Biuletyn KPZK PAN”, 1978, z. 99, s. 22-31.
16. Produkt krajowy brutto. Rachunki regionalne w 2011 r. Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Katowicach, Katowice 2013.
17. Produkt krajowy brutto według parytetu siły nabywczej na 1 mieszkańca (ceny bieżące). <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe/tablice-o-krajach-wedlug-tematow/rachunki-narodowe,14,1.html>, dostęp z 8 maja 2014 r.
18. Rykiel Z., *Ograniczenia meldunkowe jako bariery przestrzenne*. „Przegląd Geograficzny”, 1986, t. LXVIII, z. 3, s. 395-409.
19. Sanecki W., *Centralny Okręg Przemysłowy 1936-1939*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998.
20. Strategia rozwoju województwa lubelskiego na lata 2006-2020. Tom II. Cele i priorytety strategii oraz system wdrażania. Zarząd Województwa Lubelskiego. Lublin 2009.
21. Wesołowska M., *Mieszkania niezamieszkane na obszarach peryferyjnych Lubelszczyzny*, [w:] M. Wesołowska (red.), *Wiejskie obszary peryferyjne – uwarunkowania i czynniki aktywizacji*. „Studia Obszarów Wiejskich” 2011, t. XXVI, s. 175-187.

Towards complex pro-family policy in tax regulations

Kompleksowe uregulowania w zakresie podatkowej polityki prorodzinnej

Tomasz Wołowiec*, Sylwia Skrzypek-Ahmed**

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

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

Summary

Income tax, through the proper structure of its pro-family reliefs, should be one of the elements of a complex welfare support for Polish families and a vital instrument in accomplishing the objectives of the state pro-family policy. Analyzing welfare, social and pro-family functions of taxation in the construction of personal income tax, we made a holistic analysis of relationships between fiscal instruments of welfare support (within social aid) for the family and fundamental notions of human rights and social equity.

Streszczenie

Polityka prorodzinna, to polityka mająca na celu dobro rodziny i społeczeństwa. Polityka prorodzinna polega na próbie tworzenia przez państwo (samorząd terytorialny itp.) rodzinom odpowiednich warunków ekonomicznych. Obejmuje stosowanie ulg podatkowych, płacowych dodatków i zasiłków dla osób utrzymujących rodziny i dzieci, stosowanie preferencji kredytowych dla młodych małżeństw, zapewnianie mniej zamożnym rodzinom mieszkań w budownictwie publicznym, zapewnienie bezpłatnej opieki zdrowotnej dla matek i dzieci, preferencje w uzyskaniu pracy oraz jej ochronę dla pracujących matek itp.

Keywords: pro-family tax policy, allowances, reliefs, support, social equity, personal taxation

Słowa kluczowe: polityka rodzinna, ulgi, zwolnienia, wsparcie, sprawiedliwość społeczna, podatek dochodowy

Pro-family tax policy

Firstly, pro-family policy is undoubtedly a policy implemented in the interest of the family and the society. Its premises are deeply rooted in the belief that a family is the most important unit of a society and plays a vital part in the process of raising children and youth. This policy consists in attempting (by the state or local government) to create appropriate economic conditions for families. It covers tax reliefs, wage allowances and benefits for people maintaining families and children, using loan preferences for young couples, providing public accommodation for less affluent families, free health care for mothers and children, preferences in finding jobs and preserving these jobs for working mothers, etc. Such an approach to pro-family policy means that it is part of many sections of economic policy (fiscal, employment, welfare, accommodation, education, etc.), and it allows parents to make decisions concerning the number of children, trying to create for these children appropriate conditions for gaining knowledge, developing, being promoted and accumulating wealth, while on the national scale – providing simple reproduction of population and sound age structure. We should remember that pro-natal policy should be an indispensable part of pro-family policy and it should consist in creating various moral and material incentives for increasing the number of children in a family. It should also take care of large families.

Secondly, the state implements the family policy using the following instruments: legal measures, monetary allowances, allowances in kind, allowance in form of services. Legal norms regulate family relations and relations between the family and the state and other institutions. They also determine principles and conditions of using family benefits, defining the circle of people entitled to receive financial, in kind and service allowances. Financial allowances in form of various benefits and allowances may obligatorily or discretionally (through the system of social support) be allocated to particular families. Benefits in kind cover various goods provided for families (clothes, fuel, food parcels, etc.). Benefits in form of services are provided by various institutions. They are aimed at supporting the family in performing its basic functions. These services are offered by means of social infrastructure (for example crèches, kindergartens, day-care rooms at school). The state is the main entity shaping family policy, as it is responsible for determining, conducting and financing this policy. We should emphasize that this model of family policy is typical of European countries. The tasks and powers of the state in family policy are shared among central, regional and self-government organs. Other entities of family policy are also non-government organizations, trade unions, associations of employers, the Roman-Catholic Church, other

churches and religious unions. In western Europe we can observe an increasing number of entities implementing family policy through processes of power delegation and greater role of social partners.

Thirdly, in order to encourage parents to use institutional forms of children care and education as well as to encourage mothers to take up work, we should modify the pro-family tax relief so that its part (or even the whole relief) was clearly related to costs incurred by parents and related to care (and education) of their kids, it could be used on condition that both parents work. Linking financial support/tax reliefs for pre-school education of their kids to the requirement that both parents should work exists in many countries, for example in the Netherlands. Such modification could increase budget incomes by increasing tax incomes from women who take up work. A drawback to the system in which incentives for women to take up work stem mainly from tax reliefs is that it does not solve the problem of families with very low incomes (they pay very low taxes), so probably – families where women have low education. An alternative solution could be to eliminate the whole system of family reliefs and to allocate financial resources to direct co-financing to child care in families where both parents work – in form of care and education vouchers. Such a solution requires detailed analysis of the possibility of constructing an effective system of distributing public resources¹.

Fourthly, we should limit tax preferences which do not significantly influence employment of women or the number of children they have and which contribute to a high deficit of public finance in Poland. We propose to eliminate “becikowe” (one-off payment of allowance for a newly-born child) – financed both from central budget and from communes own resources, which does not contribute to the increased professional activity of women or their employment but is an ineffective tool of pro-natal policy. We could also consider eliminating the possibility of joint income taxation of spouses or – at least – restricting this privilege to families with children in which both parents work. The current system, in which all spouses can use it, no matter whether they are professionally active or not, whether they maintain children, weakens motivation of unemployed women to take up work. EOOD countries are currently diverting from joint taxation of spouses, though progressive taxation systems still dominate.

Complex pro-family policy

Towards complex pro-family policy in tax regulations should consist in:

1. The project of changes to the personal income tax should assume mainly the introduction of tax-free amount for child maintenance. This amount is not a tax

¹ WOŁOWIEC T.: *Analiza zasad opodatkowania dochodów osób fizycznych w krajach Unii Europejskiej- implikacje dla procesu harmonizacji*. „Studia Prawno-Ekonomiczne”, 2006, Volume LXXIII. pp. 193-205.

- relief but a construction element of the system guaranteeing equality of taxpayers in carrying public burden. Therefore this amount should be available to each taxpayer who maintains their own or adopted children, for each child, regardless of the form of income taxation or marital status.
2. Tax-free amount should be determined as minimum cost of maintaining a child (subsistence minimum). To preserve a fixed relation between the amount and the costs of child maintenance regardless of the inflation, we should determine its size using the appreciation clause (125% of average monthly earnings in enterprise sector).
 3. The aim of such mechanism is not to cover the costs of child maintenance, even in subsistence level, but to neutralize economic burden of VAT tax, imposed on child's necessary consumption. The proposal aims at allowing to lower the tax base by this amount, not to make a deduction from tax in this amount.
 4. The main goal of changes in law should be to eliminate unequal treatment of people maintaining children and those who do not by Polish tax law. The valid tax system places heavier burden on people supporting children than on those who do not, at a similar consumption level. The current PIT Act can be seen as inconsistent with the Constitution in this respect. The aim of the act is not to implement pro-family policy (income tax is potentially one of instruments of pro-family policy) or to create particular preferences for a family. It is all about eliminating discriminating effects of indirect taxation imposed on child's consumption, in its necessary scope.
 5. The changes proposed are fully justified in comparative analysis. In nearly all European Union countries, beginning with the biggest ones: Germany, France, Spain, Italy, to Austria, Belgium, Estonia, the Netherlands, Luxemburg, Hungary, Bulgaria or Romania, the necessity to reflect the costs of maintaining children in the tax system is seen. The taxpayer who spends his income on children, cannot pay the same income tax as he would pay if he did not have children, without detriment to them. With similar level of personal consumption, such a taxpayer pay much bigger VAT than a person who does not maintain children, as he pays VAT on necessary consumption of his children. Therefore EU countries introduce either the principle of joint taxation of a family (not only of spouses), which goes beyond the principle of tax neutrality but supports families, or, in order to provide equal treatment of taxpayers in carrying public burden and to ensure tax neutrality for the family, tax-free amounts are introduced for each child. These solutions do not free the taxpayer from the economic burden of maintaining the child. It is the family that incurs the costs of maintaining and educating children. These solutions, however, bring neutralization of economic burden of VAT tax which is imposed on the child's consumption.

The first of these models assumes joint taxation of spouses and children by summing up family incomes, tax-free amounts and dividing by the number of family members (multiplying by the coefficient defined in the law). This solution can be found in France and Luxemburg.

The second model stipulates taxation of personal incomes only when they exceed specific amounts necessary to maintain the child. Such solutions are used in Italy and Estonia. The latter is of particular interest, as it is far less case-based than the former and functions in the line tax system (one uniform tax rate). It also proves that the problem of tax discrimination against people maintaining children exists not only in the progressive tax system, though tax progression is especially painful to people maintaining children. It should also be noticed that the countries using the tax-free amount systems, the system only supplements the principles of joint taxation and is not an alternative solution to it (for example in Germany, Austria, Spain, Belgium). Regardless of the differences in tax constructions or size of tax-free amounts for particular children (these range from 300 to 2000 euro and depend on the number of children and maintenance costs in a given country), the universality of these solutions shows that they express a general view that the tax system should be at least neutral towards the family and tax law-makers must take into account the constitutional obligation of equal public burden².

6. Western Europe notices that the principle of joint taxation with children or tax-free amounts also bring other positive effects apart from anti-discrimination ones. They decrease the pressure on development of very case-based social regulations and expansion of bureaucratic institutions servicing social transfers. This decreases costs of redistribution. These regulations thus contribute to optimization of the expenditure of the state and households. They also decrease the need to spend large sums of money on public orphanages, systems of family benefits, and what is most important, they increase upbringing and education opportunities for children from poor and less affluent families³.
7. Protection of family and parenthood is a fundamental duty of all public authorities in Poland (Article 18 and Article 71, paragraph 1 of the Constitution). This obligation forbids to treat people with children worse than people without them (Article 32 of the Constitution). This also refers to the tax law, as emphasized by the Constitutional Tribunal⁴. The Tribunal stated that, for example: “[...] *when determining the amount of income tax, we should take into account not only the size of income obtained by the taxpayer, but also his payment capacity, determined after taking into consideration necessary expenditure for maintaining his family.*”

² Porozumienie Stowarzyszeń Na Rzecz Rodziny <http://www.pro-rodzina.pl>

³ WOŁOWIEC T.: *Analiza porównawcza zasad opodatkowania dochodów osób fizycznych w krajach Unii Europejskiej*. „Studia Prawno-Ekonomiczne”, 2005, Volume LXXI. pp. 39-76.

⁴ Decision from 11.04.1994, case number K 10/93; judgment from 07.06.1999, case number K 18/98; judgment from 04.05.2004, case number. K 8/03.

(judgment K 18/98); – „*Since one taxpayer has members of family to maintain and the other does not have such burden, they are not in an identical tax situation. Therefore they can and should be treated differently.*” (judgment K 8/03). The Constitutional regulation and the judgments made by the Constitutional Tribunal show that people with financial burden of maintaining their children cannot be asked to pay public tribute which is larger than that paid by those who do not have children, especially in a situation which leads to depriving the taxpayer of necessary income to support themselves and their family. The violation of the principle of equality with reference to public burden by the Polish Act on PIT is visible in two spheres:

First of all, since the child is born or adopted, parents have been obliged by the maintenance obligation. The tax law does not reflect this fact, except for people who raise their children on their own (only the first child). The Tax Act requires the same tax payment from the taxpayer who does not carry any maintenance obligation and from the one who maintains several children, although the final beneficiary of obtained income is a child, not a taxpayer. Thus, a child obtains income at the expense of their parents. Neglecting this fact leads to the situation in which the act treats equally entities which differ significantly (child maintenance), which violates the principle of equality in carrying public burden.

Secondly, the costs of child maintenance visibly decrease payment capacity of the taxpayer. This is particularly visible when VAT rates for children products were raised. Double taxation: with income tax and VAT tax, of the amounts necessary to maintain a child seriously limits constitutional right to have start a family. A married couple who raise a child must, first of all, pay income tax in progressive scale, and cover increased costs of household consumption with the remaining income. If we bear in mind the fact that VAT on children products was increased to 23%, it is easy to notice the lack of neutrality of the Polish system towards people maintaining children. Polish tax regulations especially hit large families in which usually one parent has to sacrifice their professional career and take care of children. In those families one income must be sufficient to maintain all persons and still income is not divided before taxation, no tax-free amounts are available. Large families in Poland, in spite of their efforts, are doomed to pauperize. This norm does violate constitutional guarantee of special care for large families (Article 71 paragraph 1 of the Constitution).

8. In consequence, we must assume that legal changes neutralizing burden of indirect taxation only serve as a guarantee that taxpayers with children will be equally treated as those who do not maintain any children. The project of changes should not exclude further support of families.

9. A vital factor justifying the adoption of the proposed concept of tax-free amount is a macro-economic factor. The demographic situation that may appear in Poland in the future may have very negative consequences for the economy.

There is no doubt that in the medium-length perspective the current demographic trend in the labor market will be maintained by generations from population decline period, whereas the number of people in retirement age will grow out of proportion. This will be the effect of longer life expectancy and retirement of baby-boom generations. The level of burden related to maintaining people in retirement age may be so heavy that it will lead to slowing down Poland's economic growth. Even today our social insurance contributions are considered the main obstacles to entrepreneurship. It is highly probable then that these contributions will grow to an unacceptable level. We should also pay attention to the fact that even if we introduced capital pension funds and eliminated Social Insurance Company (ZUS), this would not protect the resources we are gathering against depreciation. We can expect weaker demand and stagnation due to unfavorable demographic structure of the society.

Conclusion

The comparison of European tax systems and taking into account constitutional guarantees and economic arguments, we can put forward a thesis that it is necessary to introduce mechanisms neutralizing fiscal policy towards taxpayers maintaining children. This solutions is fair, a fact well known by those who take the challenge of raising children. This solution is also expected by the society, as over 90% of the society has been expecting the introduction of some mechanisms supporting families for the past few years. It seems that the proposed mechanism has the advantage that it does not promote 'giving away' public money, therefore it does not de-motivate, but it encourages younger generations to work harder and more effectively. Leaving a larger part of obtained income in a family will have stimulation effects. This will also contribute to revealing sources of income that has often been hidden due to serious tax burden.

We should emphasize that it is hard to consider the Polish income tax as really pro-family tax. It has some institutions related to family taxation, but they provide only secondary protection of family members. This is mostly due to the problem of accomplishing both fiscal and non-fiscal objectives. Such a situation is a result of instability of legal regulations and the lack of long-term tax policy assumptions⁵.

Bibliography

1. Decision from 11.04.1994, case number K 10/93; judgment from 07.06.1999, case number K 18/98; judgment from 04.05.2004, case number. K 8/03.

⁵ Raport o stanie prawa podatkowego 2010, Centrum Dokumentacji i Studiów Podatkowych, „Kwartalnik Prawa Podatkowego” 2011, No 1, pp. 61-83.

2. Raport o stanie prawa podatkowego 2010, Centrum Dokumentacji i Studiów Podatkowych, „Kwartalnik Prawa Podatkowego” 2011, No 1.
3. Porozumienie Stowarzyszeń Na Rzecz Rodziny <http://www.pro-rodzina.pl>
4. WOŁOWIEC T.: *Analiza porównawcza zasad opodatkowania dochodów osób fizycznych w krajach Unii Europejskiej*. „Studia Prawno-Ekonomiczne”, 2005, Volume LXXI.
5. WOŁOWIEC T.: *Analiza zasad opodatkowania dochodów osób fizycznych w krajach Unii Europejskiej – implikacje dla procesu harmonizacji*. „Studia Prawno-Ekonomiczne”, 2006, Volume LXXIII.

Fundamentalne znaczenie dochodów budżetowych powiatów grodzkich Lubelszczyzny dla kreowania innowacji

Fundamental importance of budget revenues for creating innovation of town districts of Lublin region

Iwona Koza

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

Streszczenie

Badanie procesów gospodarowania środkami publicznymi, w tym ich innowacyjności, jest bardzo ważnym aspektem gospodarki finansowej. Narzędziem weryfikacji wyników gospodarowania środkami finansowymi jest badanie wskaźnikowe, którego wyniki omówione są w niniejszym referacie. Badane wskaźniki dotyczyły wielkości oraz struktury dochodów w badanym okresie. Lubelszczyzna nie tkwi w zaklętym kręgu ubóstwa, ma swoją specyfikę i pod wieloma względami radzi sobie pierwszorzędnie. Stolica województwa, Lublin, okazała się być liderem regionalnych statystyk. Warto byłoby jednak położyć większy nacisk na podwyższanie samodzielności i kreatywności gospodarowania finansami przez władze powiatów grodzkich oraz zwiększyć ich zaangażowanie, zarówno w proces inwestycyjny, jak i innowacyjny, w naszym województwie.

Summary

Study of management of public funds, including their innovation, is a very important aspect of financial management. Tool to verify the results of financial management is using indicators in the study; the results of this are discussed in this paper. Indicators related to the size and structure of revenues and their changes during the period. On the basis of indicators the current situation of Polish town districts were assessed. Lublin Voivodeship is not in cursed circle of poverty, nevertheless has its specificities and in many ways. The capital of the province, has proved to be the leader of regional statistics. However, it would be worthwhile to put more emphasis on improving the independence and creativity of financial management by the authorities of town districts and to increase their involvement, both in the investment, as well as innovative process in our Voivodeship..

Słowa kluczowe: powiaty grodzkie, dochody samorządowe, wskaźniki, metody statystyczne, Lubelszczyzna

Keywords: own districts, revenues of local government, indicators, statistical methods, Lublin Voivodeship

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. U jego podstaw leży przestrzeń tworzona poprzez zdarzenia i procesy o charakterze politycznym i ekonomicznym oraz społecznym i demograficznym, a szczególną rolę odgrywają w tym kontekście innowacje. Dla krajów członkowskich Unii Europejskiej innowacje stanowią podstawę trwałego wzrostu gospodarczego oraz implikują poprawę warunków ekonomicznych i społecznych². Szeroki zakres kompetencji, dotyczących oddziaływania na omawiane aspekty życia gospodarczego, posiadają samorządy terytorialne, a wśród nich zwłaszcza powiaty grodzkie wyposażone w szeroki wachlarz dochodów, mających fundamentalne znaczenie dla prowadzenia samodzielnej polityki wydatkowej, w tym polityki proinnowacyjnej. Warto więc przeanalizować osiągnięte w tym zakresie rezultaty. Ciekawym obszarem do badań jest natomiast województwo lubelskie zajmujące trzecią pozycję w Polsce pod względem powierzchni, a ósmą pozycję pod względem liczby ludności.

1. Uwarunkowania funkcjonowania lubelskich samorządów

Od 1991 roku podzielono finanse państwa na dwie niezależne części: państwową i samorządową, zerwano z centralistycznym, zhierarchizowanym systemem zasilania finansowego samorządów³. Ustawa o finansach publicznych z 1998 roku rozstrzygnęła zasadnicze kwestie dotyczące systemu finansów publicznych i gospodarowania ich środkami⁴. Uchwalona w tym samym dniu ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego z 1998 roku⁵ wyposażyła kompetencyjnie zrestrukturyzowane samorządy w ten sposób, że gminy, w tym powiaty grodzkie⁶, opierają swą działalność głównie na dochodach własnych uzyskiwanych z udziału w podatku dochodowym od osób fizycznych i z podatku od nieruchomości, a powiaty, zarówno ziemskie, jak i grodzkie, i województwa bazują na transferach – dotacjach, czyli środkach wypłacanych z budżetu państwa lub innych instytucji sektora publicznego jako zapłata za wykonywanie określonych zadań publicznych, bądź środkach mających na celu wsparcie zadań wykonywanych na poziomie powiatowym, czy wojewódzkim oraz na subwencjach – środkach przekazywanych

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

² Por. Makiela Z., Szromnik A. (p.r.), *Miasto innowacyjne: wiedza – przedsiębiorczość – marketing*, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, Warszawa 2012, s. 5 i n.

³ Na mocy *Ustawy o samorządzie terytorialnym z dnia 8 marca 1990 roku*, Dz.U. 1990 nr 16 poz. 95.

⁴ *Ustawa z dnia 26 listopada 1998 roku o finansach publicznych*, Dz.U. nr 155 z 1998 roku, poz. 1014.

⁵ *Ustawa z dnia 26 listopada 1998 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego w latach 1999-2003*, Dz.U. nr 150 z 1998 roku, poz. 983 z późn. zm.

⁶ Miasto na prawach powiatu to określenie zamiennie stosowane z określeniem powiat grodzki.

z budżetu państwa bez wskazywania celu, na jaki mają być przeznaczone. Znaczącą część dochodów polskich jednostek samorządowych stanowią środki z budżetu Unii Europejskiej⁷.

Jeśli chodzi o województwo lubelskie, to jednym z ważniejszych uwarunkowań zewnętrznych jego rozwoju społeczno-ekonomicznego jest proces integracji europejskiej oraz szanse płynące z członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Zagrożeniem są zwiększające się różnice międzyregionalnego poziomu rozwoju. Szansą jest zaś polityka spójności zapobiegająca pogłębianiu się dysproporcji w poziomie rozwoju poszczególnych regionów Polski, tak by uniknąć marginalizacji najsłabiej rozwijających się⁸.

By województwo lubelskie nie było peryferią Unii Europejskiej, konieczne są także odpowiednie relacje z Ukrainą, pozwalające wykorzystać rentę położenia. Obecnie stan tych relacji jest niezadowolający, czego przejawem jest aktualna funkcja granicy polsko-ukraińskiej, którą można określić mianem frągmengracyjnej, co oznacza otwieranie się tylko na niektóre czynniki przepływające przez nią, innymi słowy różnicowanie otwartości wobec ościennych państw⁹.

Zewnętrznym uwarunkowaniem przyszłego rozwoju województwa lubelskiego są także procesy globalizacji. Szansą jest otwarcie na świat. Zagrożenia globalne wiążą się głównie z terroryzmem międzynarodowym, problemami energetycznymi, wyczerpywalnością zasobów naturalnych czy globalnymi problemami emisji gazów cieplarnianych¹⁰. Na uwarunkowania te nakłada się dodatkowo tendencje demograficzne, w tym zwłaszcza problem starzenia się społeczeństw Europy.

Rzeczywisty rozwój społeczno-ekonomiczny danego obszaru zależy nie tylko od uwarunkowań zewnętrznych, ale także czynników endogenicznych. Przejawem nowego podejścia do oceny endogenicznego potencjału rozwoju poszczególnych regionów jest model czterech kapitałów. Wyróżnia się w nim kapitał ekonomiczny, który obejmuje wytworzone przez człowieka zasoby środków służących do wytwarzania innych dóbr i usług, kapitał naturalny, zawierający w sobie zasoby naturalne związane bezpośrednio i pośrednio z dobrobytem społecznym, kapitał ludzki, odnoszący się głównie do zdrowia, dobrobytu i potencjału produkcyjnego poszczególnych osób oraz kapitał społeczny, podobnie związany z dobrobytem

⁷ Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 roku o finansach publicznych, Dz.U. nr 249 z 2005 roku, poz. 2104 oraz Samojlik B. (p.r.), *Kierunki zmian w sektorze finansów publicznych w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 156, a także Peter-Bombik K., *Ewolucja systemu zasilania finansowego jednostek samorządu terytorialnego w Polsce*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, 2007, nr 1161, s. 498-508.

⁸ Por. Guz T., Kłosiński K. A., Marzec P. (p.r.), *Bezpieczeństwo ekonomiczne państw*, Wyd. Polihymnia, Lublin, Tomaszów Lubelski 2006, s. 49 oraz *Strategia rozwoju kraju 2007-2015*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, 2006, s. 8.

⁹ Szerzej: Moraczewska A., *Transformacja funkcji granic Polski*, UMCS, Lublin 2008.

¹⁰ Por. Guz T., Kłosiński K. A., Marzec P. (p.r.), op. cit., s. 70.

społecznym¹¹. Model czterech kapitałów jest efektem systemowego podejścia do problematyki rozwoju regionalnego. Ukazuje sprzężenie występujące pomiędzy poszczególnymi kapitałami, a ponadto ułatwia identyfikację sprzeczności rozwojowych wynikających z nieadekwatności zasobów poszczególnych typów kapitałów. Z badań Banku Światowego wynika, że 20% światowego bogactwa przypada na kapitał naturalny, 16% – na kapitał ekonomiczny, a pozostałe 64% na – kapitał ludzi i społeczny łącznie¹².

Uwarunkowania historyczno-geopolityczne determinują różne aspekty lokalizacji przestrzennej: kulturowe, społeczne, gospodarcze czy infrastrukturalne. Cechą współczesnej Europy bez granic jest nie tylko istnienie historycznych różnicowań, ale także występowanie centrów i peryferii rozwoju, które rzutują na atrakcyjność miejsc pracy, zamieszkania i wypoczynku. W megaprzestrzeni europejskiej zarówno centra jak i peryferie mają swoją ściśle określoną lokalizację. Centra globalne koncentrują się w Europie Zachodniej, a peryferie to głównie Europa Środkowo-Wschodnia i Wschodnia. Europejskie pasmo centrów globalnych (Londyn, Bruksela, Paryż, Frankfurt, Mediolan) pokrywa się z regionami o największym PKB na mieszkańca, czy najniższym bezrobociu. We współczesnych centrach kluczowe znaczenie ma kapitał ekonomiczny a często też polityczny. Centra wyznaczają stopień uzależnienia ekonomicznego i politycznego dla peryferiów. W obszarach peryferyjnych, na zasadzie kompensacji większą wagę przypisuje się kapitałowi kulturowemu i społecznemu. Kapitały te, stanowią atuty peryferiów w stosunku do obszarów centralnych. Rozszerzenie Unii Europejskiej w 2004 r. obejmowało właśnie europejskie kraje peryferyjne, w tym Polskę¹³. Z uwagi na uwarunkowania historyczne, województwo lubelskie stanowi obszar styku wielu kultur i religii Wschodu i Zachodu Europy. Można powiedzieć, że jest to miejsce styku cywilizacji zachodniej i wschodniej.

Peryferyjność położenia Polski przekłada się na niski poziom rozwoju także Lubelszczyzny. W 2008 r. Polska z poziomem 57,6% średniego poziomu Unii Europejskiej zajmowała 24 miejsce na 27 krajów, wyprzedzając jedynie: Łotwę, Rumunię oraz Bułgarię. W 2007 r. pod względem wartości PKB na 1 mieszkańca poniżej 75% średniej Unii Europejskiej, województwo lubelskie znalazło się w grupie 66 regionów Unii Europejskiej. W grupie tej było 15 polskich województw (bez Mazowieckiego). W województwie lubelskim poziom PKB na mieszkańca wyno-

¹¹ Szerzej: Ekins P., Dresner S., Dahlstrom K., *The four-capital method of sustainable development evaluation*, „European Environment”, vol. 18, 2, 2008, p. 63-80.

¹² Por. Gorzelak G., Płoszaj A., Smętkowski M., *Ocena strategii rozwoju regionu – wykorzystanie modelu czterech kapitałów na przykładzie województwa lubuskiego*, „Studia Regionalne i Lokalne”, 3 (25), 2006, s. 68.

¹³ Szerzej: Dołzbłasz S., Raczyk A. (p.r.), *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych. Europa bez granic – nowa jakość przestrzeni*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2008.

sił 33,88% średniej E-27. Niższy poziom rozwoju zanotowano jedynie w 10 na 271 regionów typu NUTS 2 Unii Europejskiej¹⁴.

2. Analiza funkcjonowania powiatów w Polsce

Powiaty są systemami przestrzenno – gospodarczymi obejmującymi wyodrębniony z otoczenia fragment przestrzeni ekonomicznej, trwale zamieszkany, zagospodarowany i wykorzystywany przez określoną społeczność, a wypełniony różnorodnymi, wzajemnie powiązanymi podmiotami gospodarczymi, które stanowią o wewnętrznym potencjale danego powiatu. Powiaty grodzkie, w świetle prawa są gminami wykonującymi zadania powiatów i jako takie mają szerokie uprawnienia do pozyskiwania dochodów.

Na tle powyżej scharakteryzowanych uwarunkowań funkcjonowania lubelskich samorządów, ciekawą wydaje się być ocena jak te uwarunkowania przekładają się na dochody osiągane przez poszczególne powiaty grodzkie Lubelszczyzny. Wielkość osiąganych dochodów stanowi fundament dla kreowania rzeczywistości danej jednostki samorządowej, a zwłaszcza dla kreowania jej innowacji. Wyniki tej analizy z jednej strony stanowić będą diagnozę dotychczasowego rozwoju polskich mikroregionów, a z drugiej będą sugerować kierunki ich przyszłego rozwoju¹⁵.

Wprawdzie wyniki analizy statystycznej sytuacji polskich jednostek samorządowych obrazują ich mało optymistyczną sytuację finansową. Jednak, wyniki analiz statystycznych wskazują na miasta na prawach powiatów jako na te jednostki, które w związku z bardzo korzystnym potencjałem endogenicznym, osiągają zdecydowanie lepsze wyniki finansowe od powiatów ziemskich, czy gmin. Warto, zatem, zastanowić się jakie czynniki mają wpływ na taki stan rzeczy. Wsunęte wnioski będą mogły stanowić gruntowną podbudowę potencjalnych reform samorządowych.

W dalszej części niniejszego referatu podjęta zostanie również konfrontacja z hipotezą, że negatywne opinie o powiatach grodzkich Lubelszczyzny są krzywdzące, dochody osiągane przez Lublin, Chełm, Białą Podlaską oraz Zamość są pokrewne z dochodami osiąganymi przez inne powiaty grodzkie w naszym kraju.

Narzędziem, przy pomocy którego ukazane zostanie nadmienione wyżej przestrzenne zróżnicowanie dochodów powiatów będzie badanie wskaźnikowe wyników finansowych osiągniętych przez te jednostki samorządowe w założonym okresie badawczym. Skonfrontowane zostanie ono z wynikami odnoszącymi się do powiatów grodzkich Lubelszczyzny. Rozumowanie

¹⁴ Eurostat Yearbook, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-CD-10-220, dostęp w dniu 29.04.2014.

¹⁵ Por. Strzelecki Z. (p.r.), *Gospodarka regionalna i lokalna*, WN PWN, Warszawa 2008, s. 222

poprowadzi następnie to do wyciągnięcia szczegółowych wniosków odnoszących się do sytuacji omawianych powiatów grodzkich.

2.1. Pojęcie i istota metod wskaźnikowych

Wskaźnik to określone obserwowalne zdarzenie, którego zaistnienie uznajemy za dowód występowania innych bezpośrednio nieobserwowalnych lub trudno obserwowalnych zdarzeń. Między zdarzeniem obserwowalnym, czyli wskaźnikiem, a zdarzeniem wskaźnikowym, nie poddającym się obserwacji bezpośredniej, musi zachodzić określony związek. Wskaźnikiem może być jedynie zdarzenie, proces, przedmiot obserwowalny. A zdarzenia, procesy, o których zaistnieniu wnosimy na podstawie zaobserwowania, są nazywane zjawiskami wskaźnikowymi, których natura może być bardzo różna. Związek między tymi dwoma zjawiskami jest podstawą typologii w teorii wskaźników¹⁶.

Na metodę wskaźnikową składa się wyznaczenie i analiza wartości wskaźników. Aby scharakteryzować zmiany poziomu wskaźników zachodzące w czasie obliczane są stosowne indeksy¹⁷. Ich wartości pozwalają ocenić kierunki i tempo zmian przedmiotu badań, poprzez porównanie wartości w kolejnych okresach¹⁸.

2.2. Założenia i metodyka własnego badania wskaźnikowego powiatów ziemskich

Badanie statystyczne przebiegało w znanych z literatury etapach, tj.¹⁹:

1. wybór i wstępna charakterystyka obszaru, lub rodzaju aktywności jednostki samorządu terytorialnego;
2. dobór wskaźników reprezentatywnych dla danego zjawiska;
3. weryfikacja wskaźników – eliminacja wskaźników silnie skorelowanych oraz ewentualne ustalenie dodatkowych wskaźników w celu pogłębienia pomiaru;
4. obliczenie wartości każdego wskaźnika;
5. postawienie diagnozy, czyli sformułowanie wniosków dla celów decyzyjnych.

Kluczowe było skoncentrowanie uwagi na doborze wskaźników w taki sposób, aby one dobrze opisywały sytuację finansową badanych jednostek. Zgodnie z lite-

¹⁶ Por. Nowak S. (p.r), *Metody badań socjologicznych*, PWN, Warszawa 1970, s. 247 i n.

¹⁷ Por. Gęsicki Ł., Gęsicki M., *Słownik terminów ekonomiczno-prawnych*, InterFart, Łódź 1999, s. 120.

¹⁸ Por. Gołębiowski G., Tłaczała A., *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*, Difin, Warszawa 2005, s. 102.

¹⁹ Szerzej: D'amelio V., Chmarra M. K., Tomiyam T., *A method to reduce ambiguities of qualitative reasoning for conceptual design applications*, Artificial Intelligence for Engineering Design, Analysis and Manufacturing, nr 27 / 01, luty 2013, s. 19-35 oraz Arendarski R., *Możliwości wykorzystania analiz finansowych w jednostkach samorządu terytorialnego*, „Samorząd Terytorialny” nr 7-8 z 2010 roku, s. 104-116 oraz Dylewski M., Filipiak B., Gorzałczyńska-Koczkodaj M., *Analiza finansowa w jednostkach samorządu terytorialnego*, Municipium, Warszawa 2005, s. 59 oraz Zeliaś A., *Metody statystyczne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 12 i n.

raturą przedmiotu starano się wykorzystać niewiele, jednak właściwie dobranych wskaźników²⁰.

W każdej badanej jednostce samorządu terytorialnego do badania wybrano:

1. Udział subwencji ogólnej w dochodach budżetu ogółem (SOWDO);
2. Udział dotacji celowych ogółem w dochodach budżetu ogółem (DCWDO);
3. Udział dochodów własnych ogółem w dochodach budżetu ogółem (DWWDO);
 - 3.1. Udział podatku dochodowego od osób fizycznych w dochodach własnych (PDPwDW);
 - 3.2. Udział podatku dochodowego od osób prawnych w dochodach własnych (PDCwDW);
 - 3.3. Udział dochodów z majątku powiatu w dochodach własnych (DMwDW);
 - 3.4. Udział podatków lokalnych w dochodach własnych (PLwDW)
4. Udział dochodów na cele inwestycyjne w dochodach budżetu ogółem (DIWDO);
5. Udział dochodów z Unii Europejskiej w dochodach ogółem (DzUEWDO).

Struktura dochodów budżetowych została określona zgodnie z nomenklaturą zawartą w Ustawie o dochodach jednostek samorządu terytorialnego²¹.

Badaniem objęto wszystkie jednostki powiatowe, tj. 64 powiaty grodzkie. Dane do badań pobrano z Banku Danych Regionalnych Głównego Urzędu Statystycznego, w którym podane są informacje wygenerowane na podstawie sprawozdań finansowych sporządzanych przez samorządy – sprawozdań Rb-27 z wykonania planu dochodów budżetowych oraz sprawozdań Rb-28 z wykonania planu wydatków budżetowych²². Dane w sprawozdaniach wykazywane są według stanu na koniec roku kalendarzowego²³.

Okres badania zawężono do lat 2005-2012. Dla celów porównawczych omówiono 9 wskaźników.

Do opisu struktury statystycznej badanych powiatów wykorzystano takie miary położenia, jak średnia arytmetyczna, dominanta, mediana, kwartyle oraz percentyle²⁴.

²⁰ Por. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz. U. nr 157 z 2009 roku, poz. 1240; Gołębiowski G., Tłaczała A., *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*, Difin, Warszawa 2005, Warszawa 2005, s. 103.; Dylewski M., Filipiak B., Gorzałczyńska-Koczkodaj M., op. cit., s. 97-105 i n.; Brol R., *Gospodarka lokalna i regionalna w teorii i praktyce*, Wydawnictwo AE, Wrocław 2005, s. 629 i n.; Arendarski R., *Możliwości wykorzystania analiz finansowych w jednostkach samorządu terytorialnego*, „Samorząd Terytorialny”, nr 7-8 z 2010 roku, s. 104-116 oraz Wieteska S., Wypych M., *W poszukiwaniu efektywności finansów publicznych*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2009, s. 207 i n.

²¹ Art. 3-5. *Ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego*, Dz.U. nr 80 z 2010 r., poz. 526 z późn. zm.

²² http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks, zasoby czerpano do dnia 30. 04. 2014.

²³ Zgodnie z paragrafem 5. Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 3 lutego 2010 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej, Dz. U. nr 20 z 2010 roku, poz. 103.

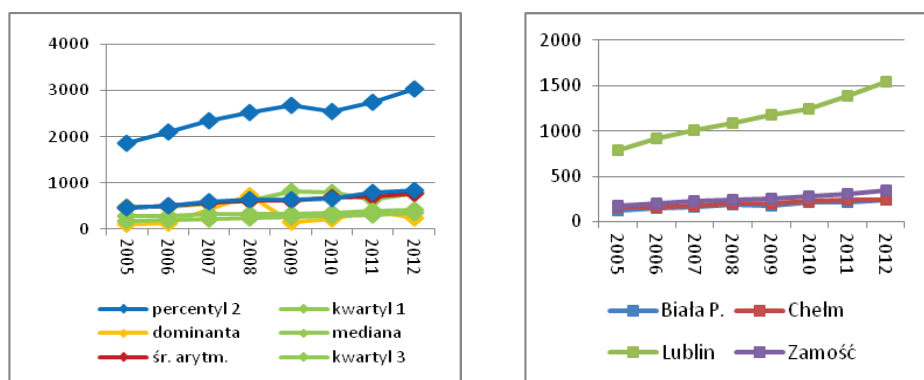
²⁴ Por. Zeliaś A., op. cit., s. 37 – 77.

W końcu, na tle ogólnopolskich charakterystyk, omówiono sytuację poszczególnych powiatów grodzkich Lubelszczyzny²⁵.

2.3. Wyniki badań

W badanym okresie dochody ogółem polskich powiatów były coraz wyższe. Dla powiatów grodzkich przeciętna roczna wartość omawianego agregatu wzrosła od 28.933 mln zł do 49.307 mln zł (Por. Wykres 1.1.).

Wykres 1.1. Dochody ogółem powiatów grodzkich w latach 2005-2012 (w mln zł):



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego, http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks.

W przypadku powiatów grodzkich Lubelszczyzny, dochody ogółem z roku o rok zwiększały one swoją wartość. Zdecydowanie najwyższe dochody ogółem osiągał Lublin. Wartość dochodów tego miasta w badanym okresie przeciętnie wynosiła ponad 1 mln zł, pozostałe miasta osiągały dochody co najmniej 5-krotnie mniejsze od Lublina i jednocześnie zbliżone wartością do siebie. Wy tłumaczeniem jest podobna do powyższej tendencja, zarówno w ilości mieszkańców poszczególnych miast województwa lubelskiego, jak i w wysokości dochodów osiąganych tak przez mieszkańców, jak przez podmioty gospodarcze zlokalizowane na terenie omawianych powiatów grodzkich.

2.3.1. Wskaźniki ze struktury dochodów budżetowych

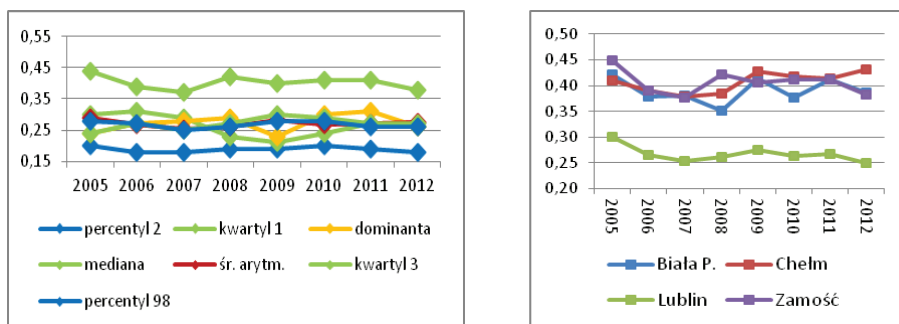
2.3.1.1. Udział subwencji ogólnej w dochodach budżetu ogółem

Badanie udziału subwencji w dochodach budżetów jednostek samorządu terytorialnego pozwala ustalić poziom prawdopodobieństwa realizacji przez nie

²⁵ Dla potrzeb niniejszego artykułu, zamiennie stosowane będą określenia: powiaty grodzkie, miasta na prawach powiatów, lub miasta.

zadań. Zagrożenie to wzrasta wraz z postępującymi kłopotami budżetu państwa i związanym z tym ograniczaniem kwoty subwencji ogólnej, która ma finansować poszczególne zadania, lub wyrównywać dysproporcje między poszczególnymi jednostkami samorządu terytorialnego o różnej zasobności finansowej. Dlatego relacja ta powinna mieć tendencję nierosnącą. Taki też wynik utrzymywał się w większości jednostek powiatowych (Por. Wykres 1.2.).

Wykres 1.2. Charakterystyki statystyczne wartości wskaźnika SOWDO



Źródło: jak wyżej.

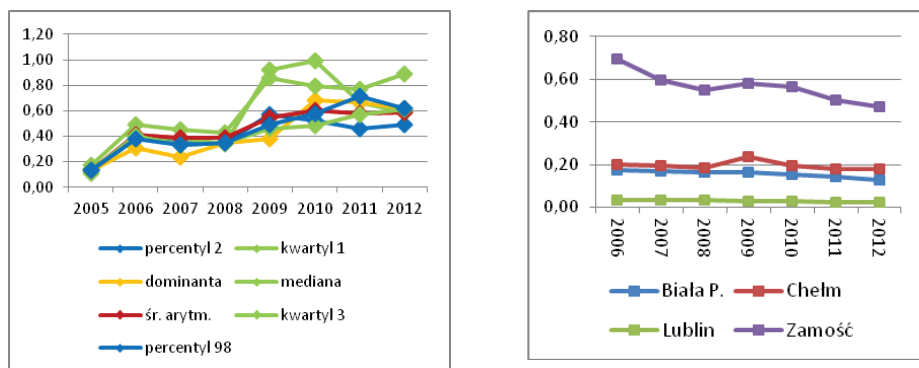
Udział ów oscylował w przypadku powiatów grodzkich wokół 27%, a jego wartość miała tendencję nierosnącą.

Wartość udziału subwencji w dochodach budżetu podobną do średniej ogólnopolskiej uzyskał Lublin. Pozostałe powiaty grodzkie naszego województwa uzyskały wartość przekraczającą średnią ogólnokrajową. Ponadto, w przypadku Chełma wartość udziału subwencji w dochodach budżetu rokrocznie zwiększała się. Świadczy to o obniżaniu się samodzielności i kreatywności gospodarowania finansami przez władze tego miasta.

2.3.1.2. Udział dotacji celowych w dochodach budżetu ogółem

Dotacje celowe to środki „znaczone”, przekazywane z budżetu państwa, lub budżetów innych jednostek na zadania zlecone powiatom. Im większy jest udział dotacji celowych w budżecie jednostki samorządu terytorialnego, tym mniejsza jest samodzielność w określaniu rodzajów zadań, jakie może ona sfinansować. Dlatego wartość tego wskaźnika powinna mieć tendencję nierosnącą. Właśnie taką tendencję wykazywały wartości tego wskaźnika w latach 2005-2012 (Por. Wykres 1.3.).

Wykres 1.3. Charakterystyki statystyczne wartości wskaźnika DCwDO



Źródło: jak wyżej.

Tendencję nierosnącą przyjęły również wartości udziału dotacji celowych w budżetach powiatów grodzkich Lubelszczyzny

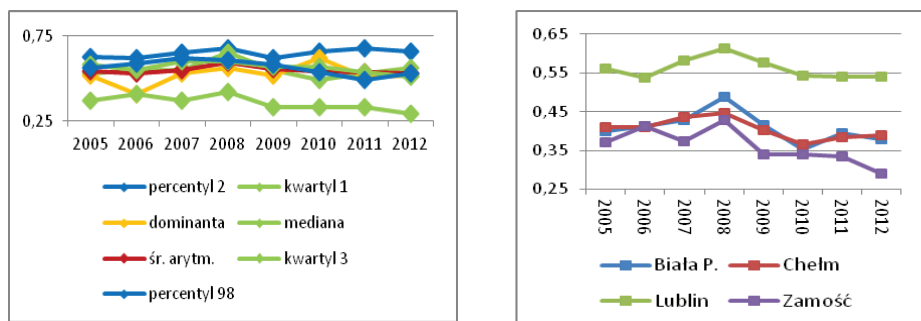
Średnia arytmetyczna udziału dotacji celowych w dochodach budżetów powiatów grodzkich wynosiła 45%. Powiaty grodzkie Lubelszczyzny osiągały o wiele niższą wartość omawianej relacji, za wyjątkiem Zamościa, w przypadku którego udział dotacji celowych w dochodach budżetów powiatów grodzkich przekroczył w badanym okresie średnią ogólnopolską.

2.3.1.3. Udział dochodów własnych w dochodach budżetu ogółem oraz struktura dochodów własnych

Wartość wskaźnika udziału dochodów własnych ogółem w dochodach budżetu ogółem informuje o stopniu, w którym dana jednostka samorządu terytorialnego w pełni i bez ograniczeń decyduje o przeznaczeniu dochodów własnych z uwzględnieniem udziałów w podatkach stanowiących dochód budżetu państwa. Informuje ona również o udziale w budżecie środków możliwych do wydatkowania, a nie związanych obowiązkowym algorytmem. Wartość tego wskaźnika wskazuje więc na stopień niezależności danej jednostki samorządowej od zewnętrznych źródeł finansowania. Dokonywana tym wskaźnikiem ocena samodzielności dochodowej jest związana z określeniem stopnia swobody pozyskania dochodów, czyli z faktycznym gromadzeniem przez samorząd środków na cele związane z wykonywaniem jego zadań. Wartość tego wskaźnika powinna mieć tendencję niemalejącą, co świadczy o niemalejącym potencjale finansowym i samodzielności danej jednostki samorządu terytorialnego w kreowaniu i generowaniu dochodów własnych.

W badanym okresie udział dochodów własnych w dochodach budżetu ogółem nieznacznie, ale sukcesywnie się zwiększał (Por. Wykres 1.4.). Po 2008 r. obniżyło się tempo jego wzrostu, co było skutkiem obniżenia się tempa wzrostu dochodów własnych.

Wykres 1.4. Charakterystyki statystyczne wartości wskaźnika DWwDO



Źródło: jak wyżej.

Powiaty grodzkie, jako wyposażone w gminne narzędzia pozyskiwania wpływów z podatków lokalnych, osiągnęły w przypadku dochodów własnych korzystne rezultaty. Udziały dochodów własnych ogółem w dochodach budżetu ogółem powiatów grodzkich oscylowały bowiem wokół 55%.

Powiaty grodzkie Lubelszczyzny, za wyjątkiem Lublina, osiągały, zarówno niższą od średniej ogólnopolskiej wartość omawianej relacji, jak i – niestety – malejącą tendencję tej wartości. Dowiodło to malejącego potencjału finansowego i malejącej samodzielności powiatów grodzkich naszego województwa.

Struktura dochodów własnych informuje o potencjale finansowym i samodzielności finansowej powiatów w kreowaniu i generowaniu dochodów własnych. Badanie struktury dochodów własnych wskazuje na najważniejsze, z punktu widzenia danej jednostki samorządu terytorialnego, źródła dochodów, a więc takie które mają największy udział w puli dochodów własnych. W poniższej analizie wzięte będą pod uwagę cztery części składowe dochodów własnych powiatów, tj. udział w podatku dochodowym od osób fizycznych, udział w podatku dochodowym od osób prawnych, dochody z majątku powiatu oraz dochody z podatków lokalnych.

Dochody z podatku dochodowego od osób fizycznych oraz z podatku dochodowego od osób prawnych, stanowiąc dochód budżetu państwa nie są inkasowane przez powiaty, ale są dostarczane za pośrednictwem budżetu państwa, zgodnie z zapisem Art. 3. Ustawy o dochodach jednostek samorządu²⁶. Ich wielkość jest pochodną potencjału danej jednostki samorządowej. Jeśli mieszkańcy osiągają większe dochody, zwiększa się w powiecie wpływ z podatku dochodowego od osób fizycznych. Jeśli działające na terenie powiatu firmy osiągają wyższe zyski, zwiększa się w powiecie wpływ z podatku dochodowego od osób prawnych. Warto nadmienić, że powiaty grodzkie mają, najszerzy spośród wszystkich jednostek samorządowych, dostęp do udziału w podatku dochodowym od osób fizycznych

²⁶ Art. 3. Ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Dz.U. nr 80 z 2010 r., poz. 526 z późn. zm.

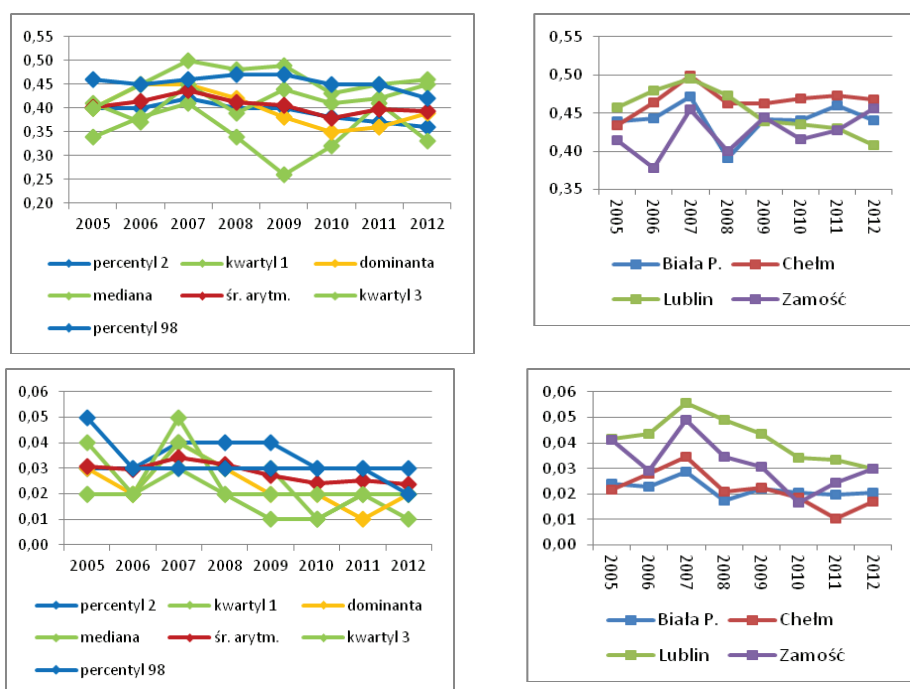
oraz udziału w podatku dochodowym od osób prawnych, ponieważ przypisane są im, zarówno dochody powiatowe, jak i gminne.

Zwiększający się z upływem czasu udział dochodów własnych z majątku w ogólnej kwocie dochodów własnych świadczy o rosnącej samodzielności powiatu.

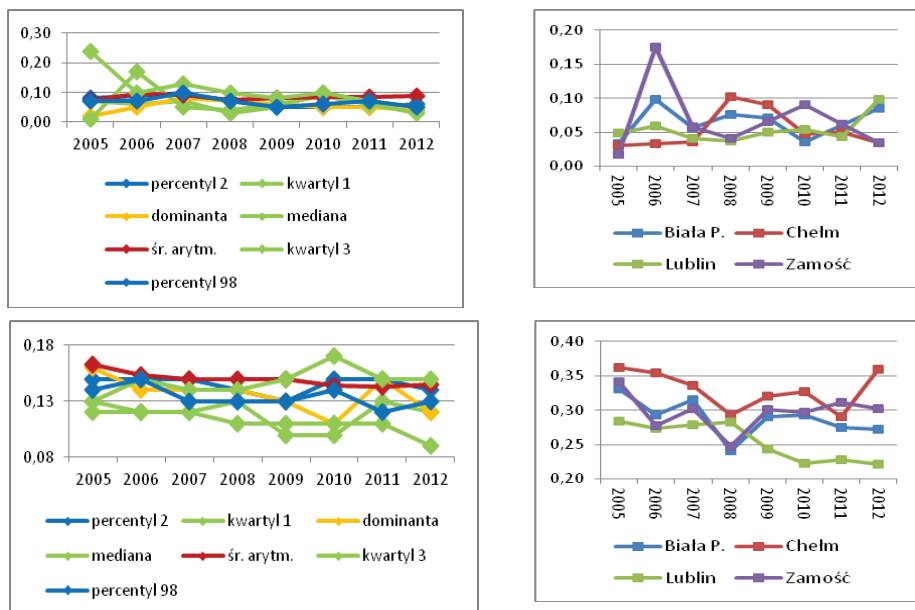
Powiaty grodzkie, jako gminy wykonujące zadania powiatów, uzyskują jeszcze dochody z tytułu podatków lokalnych. Podstawową część ich struktury stanowi podatek od nieruchomości. Zaraz za nim plasują się: podatek rolny, podatek leśny, podatek od środków transportowych, podatek od działalności gospodarczej osób fizycznych opłacany w formie karty podatkowej, podatek od spadków i darowizn oraz podatek od czynności cywilnoprawnej²⁷. Dla potrzeb niniejszego referatu analizowana będzie zbiorcza wartość podatków lokalnych pozyskiwanych przez poszczególne jednostki samorządowe.

W niniejszej analizie pominięto dochody z tytułu opłat lokalnych, jako że ich wysokość okazała się być mało znacząca w założonym okresie badawczym.

Wykres 1.5. Charakterystyki statystyczne wartości wskaźnika PDPwDW



²⁷ Ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Dz.U. nr 80 z 2010 r., poz. 526 z późn. zm.



Źródło: jak wyżej.

W badanym okresie zauważyć można rosnącą tendencję w udziale dochodów z podatku dochodowego od osób fizycznych w dochodach własnych (Por. Wykres 1.5.). Za wyjątkiem Lublina, podobny trend zachowała omawiana relacja również w przypadku powiatów grodzkich naszego województwa. Trend ten w przypadku Lublina był zdecydowanie malejący. W badanym okresie zauważyć można również rosnącą tendencję w udziale dochodów z majątku w dochodach własnych, a jednocześnie malejącą tendencję w udziale dochodów z podatków lokalnych w dochodach własnych, zwłaszcza w Lublinie, w przypadku którego omawiana tendencja w badanym okresie obniżyła się prawie o 4%.

Powiaty grodzkie w Polsce osiągnęły następujące średnie wartości omawianych relacji: wartość udziału dochodów z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych 41%, wartość udziału dochodów z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych 3%, wartość udziału dochodów z majątku powiatu 8%, wartość udziału dochodów z podatków lokalnych w dochodach własnych 15%.

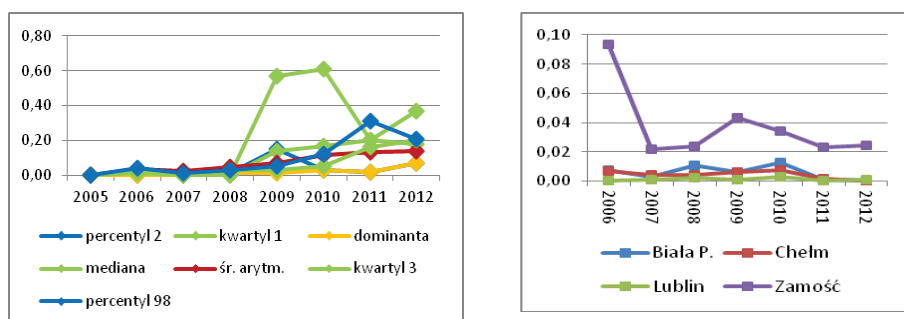
Jeśli chodzi o udziały w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa, to wartości osiągnięte, zarówno przez Białą Podlaską, Chelme, Lublin, jak i Zamość, były zbliżone do średniej ogólnokrajowej. Wartość udziałów dochodów z majątku powiatu w dochodach własnych poszczególnych powiatów grodzkich Lubelszczyzny była nieco niższa od średniej ogólnopolskiej. Natomiast wartość udziałów dochodów z podatków lokalnych w dochodach własnych była dwukrotnie wyższa

od średniej ogólnokrajowej. Szczególny wpływ na taki rezultat wywierała wartość podatku od nieruchomości.

2.3.2. Udział dochodów na cele inwestycyjne w dochodach budżetu ogółem

Realizacja celów inwestycyjnych jest szczególnie pożądana i świadczy o kreatywności i innowacyjności danego powiatu. Dlatego dobrze byłoby, gdyby odnosząca się do nich wartość udziału dochodów inna cele inwestycyjne w dochodach ogółem miała tendencję niemalejącą. W znacznej liczbie powiatów relacja ta miała tendencję zwyżkową, zwłaszcza w latach 2006-2010. W ostatnich dwóch latach w powiatach ziemskich relacja ta z roku na rok obniżała się na skutek znacznego obniżania się wartości dochodów przeznaczonych na cele inwestycyjne (Por. Wykres 1.6.).

Wykres 1.6. Charakterystyki statystyczne wartości wskaźnika DIwDO



Źródło: jak wyżej.

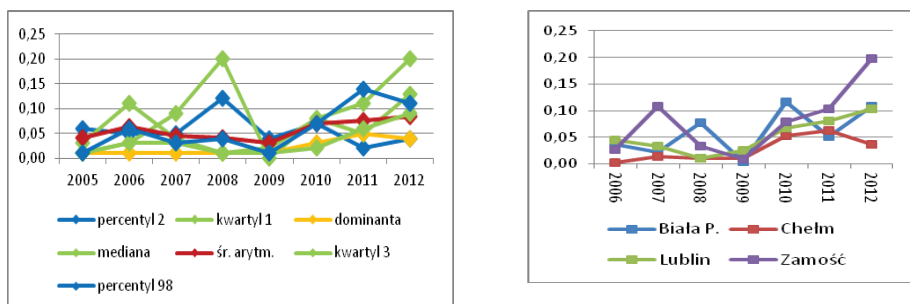
Przeciętna wartość udziału dochodów inna cele inwestycyjne w dochodach ogółem powiatów grodzkich wyniosła 7%.

W przypadku powiatów grodzkich Lubelszczyzny, omawiana wartość była kilkakrotnie niższa oraz przyjmowała tendencję malejącą. Świadczy to o tym, że proces inwestycyjny w naszym województwie odbywał się bez istotnego udziału jednostek powiatowych grodzkich.

2.3.3. Udział dochodów z Unii Europejskiej w dochodach budżetu

Dochody z Unii Europejskiej mają dla polskich samorządów niezaprzecalnie duże znaczenie. Finansowanie i współfinansowanie programów i projektów unijnych stwarza niepowtarzalną szansę rozwoju. Tak więc wartość udziału dochodów z Unii Europejskiej w dochodach budżetów samorządowych powinna zachowywać tendencję niemalejącą. Tak też działo się w polskich powiatach grodzkich (Por. Wykres 1.7.).

Wykres 1.7. Charakterystyki statystyczne wartości wskaźnika DzUEwDO



Źródło: jak wyżej.

Udział dochodów z Unii Europejskiej w dochodach ogółem miał w badanym okresie zdecydowanie tendencję rosnącą, zarówno ogółem w Polsce, jak i w przypadku Białej Podlaskiej, Chełma, Lublina i Zamościa. Szczególnie wyróżnił się tu Chełm, osiągając w badanym okresie 150%-wy wzrost wartości omawianej relacji.

Jednak jednocześnie średnia wartość udziału dochodów z Unii Europejskiej w dochodach ogółem, zarówno ogólnopolska, jak i liczona dla powiatów grodzkich naszego województwa, oscylowała wokół 6%.

2.3.4. Dodatkowe charakterystyki statystyczne

Powyższe spostrzeżenia można potwierdzić dzięki charakterystykom statystycznym zebranych w Tabeli 1. Argumentacja zawarta powyżej odnosiła się do średniej krajowej wyników osiągniętych przez polskie powiaty grodzkie. Poniżej prezentowana jest dodatkowo wartość percentyla 2, kwartyla 1, dominanta, mediany, kwartyla 3 oraz percentyla 98.

Tabela 1. Charakterystyki statystyczne z zakresu dochodów budżetowych

	SO wDO	DC wDO	DW wDO	PDP wDW	PDC wDW	DM wDW	PL wDW	DI wDO	DzUE wDO
percentyl 2	0,14	0,10	0,35	0,27	0,01	0,02	0,09	0,00	0,01
kwartyl 1	0,23	0,32	0,49	0,37	0,02	0,04	0,13	0,00	0,02
dominanta	0,27	0,48	0,52	0,43	0,02	0,04	0,14	0,00	0,01
mediana	0,27	0,45	0,54	0,41	0,03	0,07	0,15	0,03	0,04
śr. arytm.	0,27	0,45	0,55	0,41	0,03	0,08	0,15	0,07	0,06
kwartyl 3	0,31	0,59	0,62	0,44	0,04	0,10	0,17	0,10	0,08
percentyl 98	0,41	0,88	0,73	0,51	0,07	0,26	0,27	0,39	0,22

Źródło: jak wyżej.

W przypadku powiatów grodzkich wartości dominanta i mediany okazały się równe średniej w przypadku rozkładu udziałów subwencji ogólnej w dochodach

ogółem, a w przypadku rozkładu udziałów dotacji celowych w dochodach ogółem oraz rozkładu udziałów wpływów na cele inwestycyjne w dochodach ogółem dominanta przewyższała zarówno średnią, jak i medianę.

Wynioskować można ponadto, że większość powiatów grodzkich osiągała niższe od średniej ogólnopolskiej wartości czterech agregatów odnoszących się do struktury dochodów własnych, a mianowicie: udziałów wpływów z podatku dochodowego od osób fizycznych w dochodach własnych powiatów grodzkich, udziałów wpływów z podatku dochodowego od osób prawnych w dochodach własnych, udziałów dochodów z majątku w dochodach własnych oraz rozkład udziałów pozostałych dochodów własnych w dochodach własnych powiatów grodzkich. Podobnie ukształtowały się udziały dochodów z Unii Europejskiej w dochodach ogółem.

Wartości bliskie średniej w przypadku powiatów grodzkich miały wartości: udziałów subwencji ogólnej w dochodach ogółem, udziałów dotacji celowych w dochodach ogółem, udziałów dochodów własnych w dochodach ogółem oraz udziałów podatków lokalnych w dochodach własnych.

Natomiast w przypadku udziałów wpływów na cele inwestycyjne w dochodach ogółem, większość powiatów grodzkich pozyskiwała wysokie dochody z omawianego tytułu.

3. Podsumowanie

W badanym okresie dochody ogółem polskich powiatów były coraz wyższe. Ten charakter tendencji niewątpliwie zachęcał do skłaniania się ku innowacjom.

Wartości charakteryzujące strukturę budżetową nie okazały się jednak zbyt korzystne. W badanym okresie udział dochodów własnych w dochodach budżetu ogółem nieznacznie, ale sukcesywnie się zmniejszał. Jednocześnie, zauważyć można rosnącą tendencję udziału dochodów z podatku dochodowego od osób fizycznych w dochodach własnych. W większości jednostek powiatowych utrzymywała się korzystna, nierosnąca tendencja, zarówno udziału subwencji w dochodach budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jak i udziału dotacji celowych w budżecie jednostki samorządu terytorialnego. Jednocześnie wartości udziału dotacji celowych w dochodach budżetów powiatów Lubelszczyzny były o wiele niższe od średniej krajowej omawianej relacji. Jeśli chodzi o udziały w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa, to wartości osiągnęte, zarówno przez Białą Podlaską, Chełm, Lublin, jak i Zamość, były zbliżone do średniej ogólnokrajowej. Wartość udziałów dochodów z majątku powiatu w dochodach własnych poszczególnych powiatów grodzkich Lubelszczyzny była nieco niższa od średniej ogólnopolskiej. W przypadku Lublina zauważyć można malejącą tendencję w udziale dochodów z podatków lokalnych w dochodach własnych. Natomiast wartość udziałów dochodów z podatków lokalnych w dochodach własnych

była dwukrotnie wyższa od średniej ogólnokrajowej. Szczególny wpływ na taki rezultat wywierała wartość podatku od nieruchomości i jej udział w strukturze dochodów własnych. Co ważne, udział dochodów z Unii Europejskiej w dochodach ogółem miał w badanym okresie zdecydowanie tendencję rosnącą, zarówno ogółem w Polsce, jak i w przypadku Białej Podlaskiej, Chełma, Lublina i Zamościa. Jednak jeśli chodzi o udział dochodów na cele inwestycyjne w dochodach ogółem, wartość tego wskaźnika przez kilka ostatnich lat niekorzystnie się obniżała.

W niniejszym referacie podjęto konfrontację z hipotezą, że negatywne opinie o powiatach grodzkich Lubelszczyzny są krzywdzące, a dochody osiągane przez Lublin, Chełm, Białą Podlaską oraz Zamość są pokrewne z dochodami osiąganymi przez inne powiaty grodzkie w naszym kraju.

Relacje, przeanalizowane powyżej, częściowo zaprzeczyły powyższej hipotezie. Jednak jednocześnie potwierdziły powyższą hipotezę. Lubelszczyzna nie tkwi w zaklętym kręgu ubóstwa, ma swoją specyfikę i pod wieloma względami radzi sobie pierwszorzędnie. Stolica województwa, Lublin, okazała się być liderem regionalnych statystyk. Z tym miastem i potencjalnie coraz intensywniej pełnioną przez nie rolę lokalnego obszaru metropolitalnego, wiązane są w naszym regionie duże nadzieje.

Warto byłoby jednak położyć większy nacisk na podwyższanie samodzielności i kreatywności gospodarowania finansami przez władze powiatów grodzkich oraz zwiększyć ich zaangażowanie w proces inwestycyjny w naszym województwie.

Perspektywy rozwoju województwa lubelskiego, w tym wprowadzane w życie innowacje, zależą od przyjętych priorytetów rozwojowych oraz realizacji regionalnych i lokalnych strategii rozwoju. Szanse rozwojowe należy również upatrywać w intensywnym wykorzystywaniu kapitału kulturowego i społecznego. Współczesne tendencje rozwojowe wskazują, że problemy mają nie tylko obszary peryferyjne. Recesja, którą przeżywa Europa – ale też i inne bogate kraje świata – ujawniła, słabe punkty gospodarki europejskiej: brak równowagi makroekonomicznej na rynkach krajowych, problemy wydajności pracy i rynków pracy, perturbacje sektora finansowego czy problemy polityki budżetowej. Poprawy wymaga konkurencyjność i innowacyjność gospodarki europejskiej. Szereg kwestii europejskich, które powinny znaleźć rozwiązanie do roku 2020 zawiera nowa strategia Europa 2020, która zastąpiła dotychczasową Strategię Lizbońską. Najważniejszym jej celem jest poprawa udziału w zatrudnieniu ludzi młodych i starszych, również tych o niskich kwalifikacjach. Kolejnym, szczególnie istotnym celem, jest zwiększenie nakładów na badania i rozwój. Walka z ubóstwem i wykluczeniem społecznym i wykluczeniem z rynku pracy powinna prowadzić do zmniejszenia nierówności społecznych. Problem życia poniżej progu ubóstwa, lub w zagrożeniu ubóstwem, jest jednym z głównych problemów wszystkich krajów Unii Europejskiej i z całą mocą pojawia się wraz z kryzysami gospodarczymi.

W naszym województwie należy wybierać takie priorytety, które perspektywnie realizować będą cele Strategii Europa 2020. Należy przy tym pamiętać, że bazowanie na funduszach europejskich nie zapewni w dalszej perspektywie pozytywnych tendencji rozwojowych różnych szczebli analizowanych jednostek samorządu terytorialnego, tym bardziej, że nie jest znany kształt budżetu Unii Europejskiej i przyszłe koncepcje europejskiej polityki regionalnej. Należy również podkreślić, że dla współpracy transgranicznej województwa lubelskiego, zagrożeniem jest uszczelnienie granicy wschodniej, jako zewnętrznej granicy Unii Europejskiej, bariery współpracy transgranicznej, szczególnie z Rosją i Białorusią a także centralizacja działań związanych z realizacją projektów transgranicznych²⁸.

Bibliografia:

1. Arendarski R., *Możliwości wykorzystania analiz finansowych w jednostkach samorządu terytorialnego*, „Samorząd Terytorialny”, nr 7-8 z 2010 roku.
2. Brol R. (p.r.), *Gospodarka lokalna i regionalna w teorii i praktyce*, Wydawnictwo AE, Wrocław 2005.
3. D'amelio V., Chmarra M. K., Tomiyam T., *A method to reduce ambiguities of qualitative reasoning for conceptual design applications*, *Artificial Intelligence for Engineering Design*, „Analysis and Manufacturing”, nr 27 / 01, luty 2013.
4. Dołzbłasz S., Raczyk A. (p.r.), *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych. Europa bez granic – nowa jakość przestrzeni*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2008.
5. Dylewski M., Filipiak B., Gorzałczyńska-Koczkodaj M., *Analiza finansowa w jednostkach samorządu terytorialnego*, Municipium, Warszawa 2005.
6. Ekins P., Dresner S., Dahlstrom K., *The four-capital method of sustainable development evaluation*, „European Environment”, vol. 18, 2, 2008.
7. Eurostat Yearbook, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-CD-10-220, dostęp w dniu 29.04.2014.
8. Gęsicki Ł., Gęsicki M., *Słownik terminów ekonomiczno-prawnych*, InterFart, Łódź 1999.
9. Gołębiowski G., Tłaczała A., *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*, Difin, Warszawa 2005.

²⁸ Szerzej: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/1_pl_annexe_part1.pdf oraz http://www.lublin.eu/Strategia_Rozwoju_Lublina_2020-1-1759.html, <http://www.bialapodlaska.pl/index.php?ps=51>, <http://www.bip.chelm.pl/index.php?id=95>, <http://archiwumbip.zamosc.um.gov.pl/bip.php?get=strategia,3>, dostęp w dniu 26. 04. 2014

10. Gorzelak G., Płoszaj A., Smętkowski M., *Ocena strategii rozwoju regionu – wykorzystanie modelu czterech kapitałów na przykładzie województwa lubuskiego*, „Studia Regionalne i Lokalne”, 3 (25), 2006.
11. Guz T., Kłosiński K. A., Marzec P. (p.r.), *Bezpieczeństwo ekonomiczne państw*, Wyd. Polihymnia, Lublin, Tomaszów Lubelski 2006.
12. http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/1_pl_annexe_part1.pdf, dostęp w dniu 26. 04. 2014.
13. http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks, zasoby czerpano do dnia 30. 04. 2014.
14. Makieła Z., Szromnik A. (p.r.), *Miasto innowacyjne: wiedza – przedsiębiorczość – marketing*, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, Warszawa 2012.
15. Moraczewska A., *Transformacja funkcji granic Polski*, UMCS, Lublin 2008.
16. Nowak S. (p.r.), *Metody badań socjologicznych*, PWN, Warszawa 1970.
17. Ostrom E., *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 2008.
18. Peter-Bombik K., *Ewolucja systemu zasilania finansowego jednostek samorządu terytorialnego w Polsce*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, 2007, nr 1161.
19. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 3 lutego 2010 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej, Dz. U. nr 20 z 2010 roku.
20. Samojlik B. (p.r.), *Kierunki zmian w sektorze finansów publicznych w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006;
21. Strategia rozwoju kraju 2007-2015, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, 2006.
22. Strategia rozwoju miasta Biała Podlaska, <http://www.bialapodlaska.pl/index.php?ps=51>, dostęp w dniu 26. 04. 2014.
23. Strategia rozwoju miasta Chełm, <http://www.bip.chelm.pl/index.php?id=95>, dostęp w dniu 26. 04. 2014.
24. Strategia rozwoju miasta Lublin, http://www.lublin.eu/Strategia_Rozwoju_Lublina_2020-1-1759.html, dostęp w dniu 26. 04. 2014.
25. Strategia rozwoju miasta Zamość, <http://archiwumbip.zamosc.um.gov.pl/bip.php?get=strategia,3>, dostęp w dniu 26. 04. 2014.
26. Strzelecki Z. (p.r.), *Gospodarka regionalna i lokalna*, WN PWN, Warszawa 2008.
27. Ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Dz.U. nr 80 z 2010 r., poz. 526 z późn. zm.

-
28. *Ustawa o samorządzie terytorialnym z dnia 8 marca 1990 roku*, Dz.U. 1990 nr 16 poz. 95.
 29. *Ustawa z dnia 26 listopada 1998 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego w latach 1999-2003*, Dz.U. nr 150 z 1998 roku, poz. 983 z późn. zm.
 30. *Ustawa z dnia 26 listopada 1998 roku o finansach publicznych*, Dz.U. nr 155 z 1998 roku, poz. 1014.
 31. *Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych*, Dz.U. nr 157 z 2009 roku, poz. 1240.
 32. *Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 roku o finansach publicznych*, Dz.U. nr 249 z 2005 roku, poz. 2104.
 33. *Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie powiatowym*, Dz.U. 1998 nr 91 poz. 578 z późn. zm.
 34. *Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie województwa*, Dz.U. 1998 nr 91 poz. 576 z późn. zm.
 35. *Ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym*, Dz.U. 1990 nr 16 poz. 95 z późn. zm.
 36. Wieteska S., Wypych M., *W poszukiwaniu efektywności finansów publicznych*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2009.
 37. Zeliaś A., *Metody statystyczne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.

Aktywność innowacyjna w zespołach transgranicznych – wybrane aspekty kulturowe

Innovative activity in cross-border teams – cultural aspects

Mirosław Matosek

dr inż., Wyższa Szkoła Biznesu i Administracji w Łukowie

Streszczenie

W artykule opisane zostały kulturowe aspekty aktywności innowacyjnej w zespołach międzynarodowych. Podane zostały sposoby wzbudzania kreatywności i kształtowania zachowań innowacyjnych w zespołach, bariery kulturowe i ich przełamywanie. W sposób szczególny przedstawiono kulturowy kontekst relacji polsko-norweskich.

Summary

The article describes the cultural aspects of innovation activity in international teams. These are innovative ways of shaping behavior in teams, cultural barriers and overcoming them. In particular, presents the cultural context of Polish – Norwegian relationships

Słowa kluczowe: współpraca międzynarodowa, innowacje, aktywność innowacyjna, zespoły transgraniczne, bariery kulturowe

Keywords: international cooperation, innovations, innovative activity, cross-border teams, cultural barriers

Wstęp

Tworzenie śmiałych, innowacyjnych rozwiązań w zespołach badawczych i projektowych wymaga różnorodności, a tę w największym stopniu zapewnia wielokulturowość. W międzynarodowym zespole zwiększa się szansa na sukces i równocześnie wzrasta prawdopodobieństwo porażki.

W artykule przedstawiono kulturowe aspekty aktywności innowacyjnej w zespołach transgranicznych. Opisano sposoby kształtowania zachowań innowacyjnych, zalety i wady zespołów wirtualnych, bariery kulturowe i ich przełamywanie. W sposób szczególnie przedstawiony został kulturowy kontekst aktywności innowacyjnej z udziałem Norwegów i Polaków.

1. Kreatywność i innowacja w kulturze organizacyjnej zespołu

Kluczowym elementem spójnej strategii działania zespołów badawczych i projektowych są: kreatywność i innowacyjność, będące częścią natury ludzkiej, bo wszyscy na swój sposób uczestniczymy w rozwiązywaniu problemów.

Kreatywność, jak twierdzi C.M. Ford¹ jest:

- subiektywną oceną wartości i oryginalności działania jednostki lub grupy-umieszczona w specyficznym kontekście- w którym oferuje się nowe idee, produkty, sposoby postępowania.

Kreatywność przejawia się w wielu formach w kontekście zespołów badawczych i projektowych i na potrzeby artykułu można przyjąć za T. Sztuckim², że jest to zdolność do:

- twórczego myślenia,
- łączenia różnych pomysłów w oryginalny i unikalny sposób,
- przyjmowania nowych założeń – widzenia rzeczy z nowej perspektywy,
- wysuwania pomysłów,
- robienia czegoś nowego lub tego samego, lecz w lepszy sposób,
- jest to również niezwykle kojarzenie różnych myśli i poglądów.

Innowacja natomiast to świadome wprowadzanie nowych pomysłów do praktyki życia społecznego, techniki i gospodarki. Autorzy „Podręcznego słownika menedżera”, T. Janusz i L. Lewandowska³ wyróżniają innowacje w sensie czynnościowym i rzeczowym. Zmiany w sensie czynnościowym polegają m. in. na:

- procesie budowania od podstaw nowej (całej lub fragmentu) organizacji,

¹ C. M. Ford, D.A. Giona, *Creative Action in Organization*, [w:] M. A. West, *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 12-14

² T. Sztucki, *Encyklopedia marketingu*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa 1998, s. 142

³ T. Janusz, L. Lewandowska, *Podręczny słownik menedżera*, Wyd. RES POLONA Sp. z o.o., Łódź 1993, s. 74

- usprawnianiu organizacji,
- reorganizacji czyli zmiany o zasadniczym charakterze.

W wielu definicjach różnych autorów zakres pojęcia innowacje jest dość szeroki i dość swobodnie interpretowany. Różnice wynikają z odmiennej perspektywy widzenia na zakres wprowadzanych nowości, obszar zmian i ich oddziaływanie na organizację i otoczenie. Na potrzeby artykułu przyjęto za R.A. Webberem, że „innowacje są to twórcze zmiany w systemie społecznym, w strukturze gospodarczej, w technice oraz w przyrodzie”.⁴

Zmiany w sensie rzeczowym to innowacje naukowo-techniczne, które polegają m. in. na:

- wprowadzaniu do produkcji nowych wynalazków technicznych,
- stworzeniu lepszej technologii
- wprowadzeniu usprawnień, które umożliwią ilościowy i jakościowy wzrost inwestycji.

Inne powiązania pomiędzy kreatywnością a aktywnością innowacyjną to:⁵

- kreatywność interesariuszy zaangażowany w proces innowacyjny (zapoczątkowany twórczym myśleniem) ma znaczenie w każdym jego etapie,
- innowacyjność w miękkich obszarach częściej wymaga kreatywności niż umiejętności technicznych,
- coraz większego znaczenia w procesach innowacyjnych nabiera kreatywność zespołowa,
- na innowacyjność organizacji mają również wpływ osoby niezaangażowane w proces innowacyjny; opór tych osób i niska kreatywność osób zaangażowanych wpływają na obniżenie innowacyjności.

Proces innowacyjny według R. L. Dafta przebiega w następujących etapach:⁶

- pojawienie się potrzeby (brak satysfakcji z istniejących rozwiązań),
- wygenerowanie pomysłów – zbioru możliwych potencjalnych rozwiązań),
- projekt – zbiorowy proces twórczy polegający na ukształtowaniu pomysłu (zbioru pomysłów) w formie pozwalającej na jego praktyczne wykorzystanie,
- decyzja o wdrożeniu lub odrzuceniu projektu poprzedzona analizą techniczną i ekonomiczną,
- wprowadzenie opracowanego rozwiązania w życie.

Zespoły naukowo-badawcze i projektowe chcą realizować innowacyjne, śmiało rozwiązania wymagają różnorodności, a tę w największym stopniu zapewnia wielokulturowość. Zderzenie różnych doświadczeń, duża liczba punktów widzenia i sposobów myślenia owocują większą ilością interpretacji i pomysłów.

⁴ R. A. Webber, *Zasady zarządzania organizacjami*, [w:] J. Penc, *Innowacje i zmiany w firmie*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa 1999, s. 141

⁵ P. Niedzielski, J. Markiewicz, K. Rychlik, T. Rzewuski, *Innowacyjność w działaniach przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007, s. 42 - 43

⁶ Podaję za P. Niedzielski op. cit. s. 22 -23

W międzynarodowych zespołach różnice kulturowe są też barierą komunikacyjną. Brak wystarczającej znajomości języka, krzywdzące stereotypy, błędne interpretacje zachowań niewerbalnych czy odmienny stosunek do czasu może utrudnić transfer idei i wypracowanie wspólnych rozwiązań. Paradoksalne wyniki badań różnych autorów wykazują, że w przypadku zróżnicowanych zespołów zwiększa się zarówno prawdopodobieństwo sukcesu i porażki⁷.

2. Kształtowanie zachowań proinnowacyjnych w zespole

Podstawowym i często niedocenianym problemem w zarządzaniu projektami – obok doboru metod i narzędzi planowania, harmonogramowania i kontroli – jest kierowanie zespołem. W procesie tworzenia się, zespół przechodzi przez kolejne etapy rozwoju, którymi są:

- formowanie – łączy się z indywidualnym pytaniem: czy zostanę zaakceptowany przez zespół i jaką odegram rolę? Towarzyszy temu uczucie niepewności i zwątpienia we własne możliwości.
- burzowanie – czy będę akceptowany przez zespół, do czego się przydam i co będę z tego miał, jaki jest rozkład władzy i zawierane przymierza,
- normowanie – jaką rolę odgrywam? Teraz uważnie słucham innych, manifestuję poparcie dla lidera,
- współdziałanie czyli faza entuzjazmu – jak można działać bardziej efektywnie, jak wykorzystać potencjał zespołu do realizacji zadań. Odczuwamy przy tym efekt synergii zespołowej, akceptujemy siebie i innych⁸.

Kształtowanie efektywnego zespołu rozpoczyna się od pierwszej chwili jego istnienia. Integracja i kwestia pełnego zaangażowania ma szczególne znaczenie w organizacjach o strukturze macierzowej. Członkowie zespołów zadaniowych mają swoich przełożonych w działach funkcjonalnych i podlegają kierownikowi projektu tylko do czasu wykonania zadania.

Przy doborze członków zespołu wykorzystywane są następujące kryteria selekcyjne. Sprawdzamy czy:

- posiadane umiejętności wystarczą do wykonania zadania w wymaganym terminie
- uczestnictwo w projekcie spełni potrzeby kandydata
- osobowość kandydata nie koliduje z osobowościami partnerów
- kandydat nie będzie kwestionować wymagań dotyczących zadania np. pracy po godzinach, napiętych terminów⁹.

⁷ F. Trompenaars, Hampden-Turner Ch., *Managing People Across Cultures*, Capstone Publishing Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester, 2004, s.16

⁸ E. Masłyk-Musiał, *Organizacje w ruchu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 105-106

⁹ J. P. Lewis, *Podstawy zarządzania projektami*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2006, s. 164

Spełnienie powyższych kryteriów w zespole międzynarodowym wymaga wiedzy i wrażliwości kulturowej zarówno od selekcjonera, jak i od kandydata.

Dobrze zorganizowana praca zespołowa umożliwia lepsze wykorzystanie czasu, przestrzeni i środków pracy. Pozwala skrócić realizowany proces innowacyjny. Sprzyja obniżeniu pracochłonności działań planistycznych, ewidencyjnych i kontrolnych, upraszcza zarządzanie. Pojawia się szansa na wzrost wydajności, wyższą jakość i obniżenie kosztów. Pracownicy więcej zarabiają i mogą w większym stopniu zaspokoić swoje potrzeby. Aby uzyskać te efekty, należy:

- dostosować „konstrukcję” zespołu do charakteru i warunków realizowanego zadania,
- przeprowadzić dobór kadrowy z punktu widzenia zespołowego działania¹⁰.

Aby sprawnie wykonać postawione zadanie, zespół projektowy musi uporać się z podstawowymi obszarami zagadnień, którymi są:¹¹

- wspólne sformułowanie deklaracji misji – jest to działanie integrujące zespół. Zadaniem lidera jest takie wspieranie członków, by ich osobiste potrzeby i cele były osiągane przy realizowaniu celów zespołowych,
- wypracowanie procedur (i ram organizacyjnych) – kluczowe znaczenie mają procesy, które powinny być dokładnie przeanalizowane i usprawnione,
- wzajemne relacje w zespołach – kierownik projektu powinien przygotowany być na często pojawiające się nieporozumienia, tarcia i konflikty w zespole; zarządzając konfliktem powinien uważać, by z funkcjonalnego nie przeistoczył się w konflikt dysfunkcyjny, a ponieważ większość nieporozumień wynika z braku umiejętności interpersonalnych, najprostszym sposobem zmniejszenia skutków problemu jest zapewnienie odpowiednich szkoleń.

W zespołach międzynarodowych prawdopodobieństwo wystąpienia konfliktu wzrasta wraz z dysonansem kulturowym. Dlatego wskazane są szkolenia pogłębiające wiedzę i wrażliwość na temat postaw i zachowań partnerów oraz doskonalcące komunikację międzykulturową.

J. March i H. Simon¹² podali pięć zasad wyzwalania pełnego zaangażowania w działania zespołu (lub organizacji):

- należy dbać o częste współdziałanie ze sobą członków zespołu, by poczuli, że są jego częścią,
- indywidualne potrzeby powinny być zaspokajane poprzez uczestnictwo w zespole,
- należy wyjaśniać, dlaczego projekt jest ważny, ponieważ nie lubimy angażować się w coś, co nie ma znaczenia,

¹⁰ Z. Jasiński, *Uwarunkowania socjokulturowe pracy zespołowej*, [w:] M. Juchnowicz (red.), *Kulturowe uwarunkowania zarządzania kapitałem ludzkim*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków 2009, s. 263

¹¹ Tamże, s. 166-168

¹² J. March, H. Simon, *Organizations*, [w:] J. P. Lewis, op. cit., s. 173-174

- należy upewnić się, czy wszyscy dzielą cele zespołu – „łyżka dziegciu może zepsuć beczkę miodu”,
- należy ograniczać rywalizację pomiędzy członkami zespołu oraz zadbać, by konkurowali z ludźmi z zewnątrz.

W przypadku gdy zespół jest rozproszony geograficznie, występują trudności z przestrzeganiem pierwszej zasady. Namiastką spotkań mogą być telekonferencje. Tak dzieje się w zespołach wirtualnych.

3. Wielokulturowe zespoły wirtualne

Wraz z rozwojem społecznym i pojawieniem się przełomowych rozwiązań w technologiach komunikacyjnych powstała możliwość wirtualnej pracy w cyberprzestrzeni. W sieci, która łączy cały świat, współpraca dotyczy w głównej mierze małych zespołów, powołanych w celu wykonania konkretnych projektów. Członkowie wielokulturowych zespołów wirtualnych:

- są oddaleni od siebie geograficznie i czasowo,
- są pracownikami wiedzy,
- są zaangażowani w międzynarodowe zadania,
- mogą być zróżnicowani pod względem narodowym, etnicznym, rasowym, religijnym itp.
- mogą pochodzić z różnych organizacji,
- są powoływani do zespołu tymczasowo, np. mogą wykonywać zadania w formie telepracy, grup, zespołów, społeczności wirtualnych,
- posługują się nowoczesną technologią komunikacyjną.¹³

Zespoły sieciowe są nie tylko dynamiczne, ale charakteryzują się też nastawieniem na: współpracę i synergę, satysfakcję klientów, koalicyjność czyli dobór najlepszych graczy oraz na elastyczność przywódczą, a więc każdy ma szansę zostać liderem¹⁴.

Zespoły wirtualne, chociaż ich członkowie nie są zakotwiczeni w tym samym miejscu i czasie, mają również swój cykl życia. Opisuje go trafnie metafora lotu, składająca się z następujących faz:¹⁵

- przygotowanie do podróży – poszukiwanie informacji, formowanie się zespołu,
- start – rozpoczęcie pracy zespołowej, tworzenie planów, definiowanie przywództwa,
- lot – współpraca i zaangażowanie w realizację celu
- lądowanie – faza testów i wyzwań,
- zakończenie podróży – po zrealizowaniu zadania stabilizacja status quo lub rozwiązanie zespołu i przejście do innych zadań.

¹³ B. Wujec, *Coaching wielokulturowych zespołów wirtualnych*, [w:] L. D. Czarkowska, *Coaching – katalizator rozwoju organizacji*, [w:] <http://inspired.pl/coaching> – wielokulturowych – zespołowych – wirtualnych

¹⁴ E. Masłyk – Musiał, op. cit., s. 114 -115

¹⁵ Lipnack & Stomp's, *Virtual Teams*, [w:] B. Wujec, op. cit. s. 6 -7

Największe turbulencje, przejawiające się w konfliktach między członkami zespołu występują w fazie startu i lądowania.

Korzyści, wynikające z pracy w zespołach wirtualnych dotyczą:

- oszczędności czasu – szybka reakcja na zmiany w otoczeniu, krótki czas opracowania i wdrożenia projektu, elastyczny czas pracy, ograniczenie podróży,
- mniejszych kosztów związanych z relokacją pracowników, podróżami, szkoleniami,
- przestrzeni – można przydzielać pracowników do kilku zadań jednocześnie, przenosić ludzi z jednego projektu do drugiego,
- środowiska – ograniczenie zanieczyszczeń, lepsze zarządzanie profesjonalnym i prywatnym życiem,
- efektywności – tworzenie (pomimo dużych odległości) zespołu wysokiej klasy ekspertów z wielu dziedzin, lepsze wykorzystanie talentów, orientacja na zadanie,
- informacji – tworzona wiedza jest dostępna on -line,
- rozwoju pracowników poprzez większe poczucie odpowiedzialności, dzielenie się wiedzą, kompetencjami¹⁶.

Każdy zespół, jak podkreśla E. Masłyk-Musiał, musi przekroczyć jakąś granicę. Często jest to granica organizacji, kraju, a nawet kontynentu. Najtrudniej jest przekroczyć granice stworzoną przez własne doświadczenia i założenia kulturowe. Do pokonania tych barier potrzebna jest kreatywność i wsparcie utalentowanych liderów¹⁷.

4. Bariery kulturowe i ich przełamywanie

Pracę w zespołach badawczych i projektowych, wspólne dochodzenie do najlepszych rozwiązań można rozpatrywać jako proces negocjacji. A najważniejszymi barierami w negocjowaniu transakcji międzynarodowych według J. W. Salacuse'a są:¹⁸

- środowisko negocjacyjne – dotyczy miejsca, czasu i języka przetargu,
- różnice kulturowe – gra słów, kontekst, miejscowe obyczaje, zachowanie niewerbalne i często krzywdzące stereotypy.

Kluczem do efektywnej współpracy w zespole wielokulturowym jest, jak twierdzą badacze relacji międzyludzkich w sieciach gospodarczych S. Bloch i Ph. Whiteley¹⁹, zrozumienie pozornie sprzecznego stwierdzenia: „Wszyscy jesteśmy inni, wszyscy jesteśmy tacy sami”. Oznacza to, że chociaż jesteśmy ulepiani z tej

¹⁶ Tamże

¹⁷ E. Masłyk-Musiał, op. cit., s. 116

¹⁸ J. W. Salacuse, *Negocjacje na rynkach międzynarodowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1994, s. 16-20

¹⁹ S. Bloch, Ph. Whiteley, *Zarządzanie w płaskim świecie*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2008, s. 102-103

samej gliny, należy rozróżniać aspekty do których odnoszą się uniwersalne zasady od tych, na które kultura ma znaczący wpływ.

Uniwersalne zasady dotyczą mentalnych oczekiwań związanych z pracą. Ludzie chcą:

- być traktowani z szacunkiem – jego utratę mogą spowodować gafy, wynikające z braku wiedzy na temat kultury partnerów,
- uczestniczyć w działaniach zespołu, chcą by się z nimi konsultowano,
- widzieć perspektywy organizacji i swoją w niej przyszłość,
- mieć poczucie, że są częścią zespołu, projektu, instytucji – tak jak współwłaściciele.

W największym stopniu kultura wywiera wpływ na następujące aspekty pracy zespołowej:

- sposób, w jaki partnerzy zwracają się do siebie i formalizm języka czyli stopień akceptacji rozmów o sprawach prywatnych,
- sformalizowany lub elastyczny przebieg spotkań,
- określenie tzw. progu istotności, czyli momentu, do którego następuje zespołowe rozwiązanie danej kwestii (wcześniej radzono sobie z nią indywidualnie). Ten wymiar zachowań organizacyjnych Bloch i Whiteley nazywają ekstrawertyczność – intrawertyczność kultury,
- podejście do czasu czyli kulturowo uwarunkowane poczucie dotrzymywania terminów,
- znaczenie hierarchii i szacunek dla kierownika,
- relacje między poczuciem wolności a odpowiedzialności u wyższej kadry kierowniczej.

Dla osób, które wcześniej miały rzadko kontakty z cudzoziemcami, zderzenie się z wieloma drobnymi różnicami podczas wyjazdu za granicę, może wywołać szok kulturowy. Brak wiedzy i wrażliwości kulturowej utrudnia też identyfikację wspólnych potrzeb, które się pod tymi różnicami kryją.

W przełamywaniu barier kulturowych i pozbycia się poczucia obcości w zespole międzynarodowym pomogą między innymi:

- szkolenia zespołowe i indywidualne np. w zakresie komunikacji, wrażliwości kulturowej, Team Building, wyzwalanie synergii, kursy językowe,
- wiedza na temat kulturowych ram zachowań organizacyjnych, uporządkowana w modelach wielu autorów (G. Hofstede, F. Trompenaars i Ch. Hampten – Turner, R. R. Gesteland, J. Mole)²⁰, których znajomość zapewni w pewnym stopniu przewidywalność postępowania partnerów,
- samodzielne określenie dysonansu i wrażliwości kulturowej przy pomocy prostych testów typu „zrób to sam” – test i mapa J. Molé’a, testy opracowane

²⁰ Spośród licznych publikacji na szczególną uwagę zasługuje: P. Boski, *Kulturowe ramy zachowań społecznych*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2009

przez E. Marx, obejmują oczywiste sprawy, na które należy zwrócić uwagę rozpoczynając współpracę i uwidaczniają potencjalne obszary konfliktu,

- częste kontakty z cudzoziemcami.

Zdaniem polskich biznesmenów, samorządowców i naukowców, którzy utrzymują częste kontakty z naszymi bliższymi i dalszymi sąsiadami, różnice kulturowe nie stanowią istotnej bariery w tworzeniu i realizacji wspólnych projektów, prowadzeniu interesów. Warunkiem udanych relacji jest opanowanie elementarnej wiedzy o historii i kulturze kraju partnerów oraz przestrzeganie zasad *savoir – vivre*, obowiązujących w świecie nauki, kultury, sztuki i w cywilizowanym biznesie. Przede wszystkim:²¹

- nie należy lekceważyć różnic kulturowych, nawet jeśli wydają się nam nieistotne,
- pod żadnym pozorem nie wolno krytykować miejscowych obyczajów i zachowań,
- przystosowanie się do obyczajów w kraju gospodarzy nie musi oznaczać rezygnacji z własnych norm i zasad,
- dowiedzmy się jak najwięcej o kraju partnerów,
- nie należy wstydzić się zadawania taktownych i sensownych pytań, ponieważ pozyskamy w ten sposób przychylność rozmówców,
- pozyskane informacje pomogą nam uniknąć krzywdzących stereotypów, uszanować religię, wartości narodowe i regionalne,
- nie przesadzajmy z generalizowaniem, bo chociaż każdy naród ma swoje specyficzne cechy i obyczaje, to wszędzie spotkamy się z osobowościami znacznie odbiegającymi od narodowych stereotypów,
- osoby, które podejmą próbę nauczania się choćby kilku słów i zwrotów w języku partnerów będą komplementowane,
- uwzględniamy różnice w podejściu do czasu, ale pamiętajmy, że niezależnie od miejscowych norm – od cudzoziemców oczekuje się punktualności,
- za granicą duże korzyści może przynieść pozyskanie miejscowego przewodnika, który pomoże nawiązywać kontakty i unikać niepotrzebnych gaf.

Zasady te są uniwersalne i obowiązują pod każdą szerokością geograficzną.

5. Kulturowy kontekst aktywności innowacyjnej z udziałem Norwegów i Polaków.

Badacz kultur Europejskich, R. R. Hill, nazywa Norwegów upartymi outsiderami i twierdzi, że są oni skandynawscy jak żaden inny naród – mają zawsze własne zdanie. Cudzoziemców uderza ich prostota w życiu prywatnym i publicznym. Ich bezpretensjonalności towarzyszy naturalna uprzejmość i uczciwość aż

²¹ E. Pernal, *Savoir – vivre w podróży. Poradnik dla turystów i biznesmenów*, Wyd. Prószyński i S-ka, Warszawa 2002, s. 40-42

do przesady. Równocześnie są mało elastyczni, a nawet uparci. Pomimo napadów przygnębienia mają dość optymistyczne podejście do życia. Żyją w bliskim związku z przyrodą, a ich przywiązanie do natury sprawia, że czasem nie dostrzegają wielu własnych zalet²².

Powyższego stwierdzenia nie potwierdzają badania opinii publicznej, przeprowadzone przez Instytut Gallupa w dwunastu krajach. Wynika z nich, że Norwegowie przyznają sobie najwyższe noty, biorąc pod uwagę kulturę, nawyki żywieniowe, standard życia, urodę, radość życia i dumę narodową²³. Niechętnie przyjmują krytykę z zewnątrz, ale słyną (podobnie jak Polacy) z gościnności udzielanej cudzoziemcom. Biegle władają językiem angielskim. Na tle innych narodów Europy odznaczają się długim życiem i cieszą się dobrym zdrowiem. Daje się zauważyć zróżnicowanie życia kulturalnego i gospodarczego, a dla przybysza z zewnątrz, Norwegia może sprawić wrażenie konfederacji wielu regionów²⁴.

Zachowania organizacyjne naszych narodów w pięciu wymiarach modeli kultur narodowych G. Hofstede'a uwzględniającego orientacje w „zaprogramowaniu kulturowym, które odróżnia jedną grupę społeczną od innych”, Norwegowie przedstawiają się następująco:²⁵

- dystans władzy – Norwegowie wraz ze Szwedami zajmują 69 - 70 miejsce w rankingu (badania przeprowadzono w 76 krajach). Polacy, również Francuzi i mieszkańcy Hongkongu mają miejsce 27-29.

W Norwegii przełożeni i podwładni uznają się za równych sobie partnerów. Hierarchia w organizacji oznacza tylko role i stanowiska, podyktowane względami praktycznymi. Zwierzchnicy są uważani za starszych kolegów, a role mogą się w każdej chwili zmienić. Organizacje są zdecentralizowane. Struktury są płaskie, z nielicznym personelem nadzorczym. Podwładni oczekują, że będą konsultowani, a ich idealny zwierzchnik to służący radą demokrata. Zróżnicowanie płac jest dużo mniejsze niż w krajach o dużym dystansie władzy, a robotnicy są dobrze wyszkoleni. Kierownicze stanowiska na najwyższych szczeblach nie wiążą się ze specjalnymi przywilejami – np. wszyscy korzystają z tych samych stołówek, toalet i parkingów. Wiek przełożonych nie odgrywa większego znaczenia, ale młodzi szefowie cieszą się dużą sympatią.

- Nie ma większych różnic w wymiarze indywidualizm – kolektywizm. Norwegowie wraz z niemieckojęzyczną częścią Szwajcarów zajmują 17-18 miejsce w rankingu. Polacy (również Estończycy, Litwini i Luksemburczycy) uplasowali się na miejscu 23-26.

²² R. R. Hill, *My Europejczycy*, Wyd. Jacek Santorski, Warszawa 2004, s. 210-217

²³ J. Zaborowska (red.), *Norwegia*, Wyd. Media Profit, Warszawa 2007, s. 67

²⁴ M. Matosek, *Sąsiedzi – kulturowy kontekst transgranicznych relacji biznesowych*, [w:] J. Toruński, *Regionalny wymiar kapitału relacyjnego*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2009, s. 135

²⁵ G. Hofstede, (red.), *Norwegia*, Wyd. Media Profit, Warszawa 2007, s. 58-59, 95-96, 141-143, 192-194, 257

- Duże dysproporcje pojawiają się w wymiarze męskość – żeńskość. Polska wraz z Filipinami i Kolumbią znalazła się na miejscu 14-16. Norwegia znajduje 75 miejsce przed Szwecją, będącą „biegunem kobiecości”. Typową opinią osób z kręgu kultury żeńskiej jest, że mężczyzna nie musi mieć zawsze racji, a role wynikłe z podziału płci nie są jasno określone. Pożądana jest równość między płciami, a mężczyzna może przyjmować role wychowawcze. Dąży się do rozwiązywania konfliktów w drodze kompromisu i negocjacji. Humanizacja pracy wiąże się z zapewnieniem wzajemnej pomocy i tworzeniem możliwości kontaktów międzyludzkich.
- Znaczne różnice widać w wymiarze unikanie niepewności, określającym stopień, w jakim ludzie czują się zagrożeni nowymi, niejasnymi sytuacjami, brakiem zasad i instytucji, które powinny chronić przed stresem. Polacy (i francuskojęzyczni Belgowie) zajmują miejsce 9-10, a Norwegowie – 59. Dla Norwęgów niepewność związana z życiem jest łatwiejsza do zaakceptowania, a stres jest tłumiony w środku. Kraje o niskim poziomie unikania niepewności sprawiają wrażenie powściągliwych. Jednak, jak wykazały badania Lynna, więcej osób umiera z powodu chorób serca i układu krążenia i odnotowuje się większą liczbę chronicznych psychoz. Mieszkańcy krajów o słabym unikaniu niepewności są bardziej otwarci na przełomowe pomysły i na ogół silniej stymulują działania innowacyjne. Przeszkodą jest brak cierpliwości we wdrażaniu pomysłów w praktykę, cechy typowej dla krajów o wysokim stopniu unikania niepewności. Współpraca kultury innowacyjnej z wdrażającą wywołuje efekt synergii.
- Nie ma większych różnic w podejściu do czasu. W wymiarze orientacji na cele odległe, Polska wraz z Izraelem i Finlandią zajmuje miejsce 51-54, a Norwegia i Dania – lokatę 57-58.

Bariery kulturowe nie stanowią dużej przeszkody w relacjach polsko – norweskich (mających tysiącletnią tradycję), a liczne przykłady współpracy na przestrzeni dziejów potwierdzają, że między naszymi narodami jest zgoda i wzajemne zrozumienie.

Obecnie oprócz europejskiej spuścizny cywilizacyjnej łączy nas współpraca polityczna, gospodarcza, wojskowa, naukowa i na niwie kultury. Nową dziedziną jest ekologia. Współpraca zachodzi na szczeblu centralnym, regionów, gmin, przedsiębiorstw i instytutów badawczych. Wzmocnieniu wzajemnych relacji służyła wizyta pary królewskiej w maju 2012 roku. Jak powiedział król Harald V: „Chcielibyśmy sprawić, by Norwegia była bliższa Polsce, a Polska – Norwegii”.²⁶

Szacuje się, że w Norwegii przebywa ponad sto tysięcy Polaków. Przybysze z kraju nad Wisłą coraz częściej postrzegani są jako dobrze wykwalifikowani pracownicy. Wielu z nich osiedla się na stałe, zakładają własne firmy i ściągają

²⁶ www.nportal.no/news/555/zaciesnianie-wiezi-miedzy-norwegia-a-polska/ (data dostępu 8.05.2014 r.)

rodziny. Fundacja „Teraz Polska” ogłasza coroczne konkursy pod hasłem „Wybitny Polak w Norwegii”. Jeszcze do niedawna główną barierą w relacjach był brak znajomości języka norweskiego, obecnie szkoły językowe z norweskim pękają w przysłowiowych szwach.

W Polsce Norwegowie studiują, pracują w przemyśle stoczniowym i inwestują na giełdzie. Nasz kraj jest dla Norwegii największym partnerem gospodarczym w Europie Środkowo- Wschodniej²⁷.

Od 2004 roku Norwegia udziela Polsce bezzwrotnej pomocy finansowej. Środki te przeznaczone są na ochronę środowiska i dziedzictwa kulturowego oraz na badania naukowe, których nadrzędnym celem jest wyrównywanie poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego. Ze środków Norweskiego Mechanizmu Finansowego zrealizowano liczne inicjatywy w euroregionach. Przykładem jest projekt „Zacieśnienie współpracy między miastami: Krasnymstawem i Kiwercem (na Ukrainie). Promowano rozwój transgranicznej turystyki ekologicznej i wizerunki miast atrakcyjnych dla turystów i inwestorów, ukazała się publikacja w trzech językach²⁸.

W zorganizowanym przez Ambasadę Norwegii w Warszawie Marszu Nordic Walking wzięło udział dwieście osób. Każda z nich reprezentowała grant lub uczestnictwo w ich dystrybucji. Uczestnikom Marszu wręczono plakietki w jednym z siedmiu kolorów – dziedzin wspieranych przez Norwegów²⁹.

W 2012 roku Narodowe Centrum Badań i Rozwoju uruchomiło program Polsko – Norweska Praca Badawcza. Jego celem jest:

- zmniejszenie różnic ekonomicznych i społecznych,
- promowanie współpracy dwustronnej poprzez popularyzację i wspieranie badań naukowych.

Założeniem programu jest finansowanie badań naukowych i prac rozwojowych w następujących obszarach:

- ochrona środowiska
- zmiany klimatyczne , w tym badania polarne,
- wykorzystywanie i składowanie dwutlenku węgla,
- ochrona zdrowia,
- nauki społeczne i współpraca dwustronna z uwzględnieniem tematyki dotyczącej migracji ludności, mniejszości narodowych, spójności społecznej, równowagi między życiem zawodowym a prywatnym,
- społecznych aspektów zrównoważonego rozwoju.

I tak na przykład, naukowcy z Zakładu Socjologii Organizacji i Badań nad Migracjami Wydziału Filozofii i Socjologii UMCS wraz z partnerami Uniwersytetu w Burger pracują nad tematem „Polish the female migrants and the families

²⁷ Tamże.

²⁸ [www.krasnystaw.pl/ekoturystyka/\(data dostępu 8.05.2014 r.\)](http://www.krasnystaw.pl/ekoturystyka/(data%20dost%C4%99pu%208.05.2014%20r.)).

²⁹ [www.euroregionbug.pl/content/view/139/1/\(data dostępu 8.05.2014 r.\)](http://www.euroregionbug.pl/content/view/139/1/(data%20dost%C4%99pu%208.05.2014%20r.)).

– a study of core deficit”. Projekt ma być zrealizowany do końca 2015 roku. Jego głównym celem jest zbadanie występującego w związku z migracją kobiet deficytu opieki na rzecz dzieci i osób starszych.

W sumie, w jedenastu województwach realizowanych jest 95 projektów badawczych, z czego, najwięcej, bo 35 – na Mazowszu. Łączny budżet programu wynosi blisko 74 mln euro; 68 mln przeznaczono na finansowanie projektów wyłonionych w trybie konkursowym. Organizowane są spotkania informacyjne, szkolenia i warsztaty. Dodatkowym mechanizmem wspierającym aktywność innowacyjną jest tzw. komponent mobilnościowy, umożliwiający polskim i norweskim partnerom projektów B+R skorzystanie z doświadczeń oraz infrastruktury badawczej partnera³⁰.

Bibliografia

1. Bloch S., Ph. Whiteley, *Zarządzanie w płaskim świecie*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2008.
2. Boski P., *Kulturowe ramy zachowań społecznych*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2009.
3. Hill R. R., *My Europejczycy*, Wyd. Jacek Santorski, Warszawa 2004.
4. Hofstede G., (red.), *Norwegia*, Wyd. Media Profit, Warszawa 2007.
5. Janusz T., L. Lewandowska, *Podręczny słownik menedżera*, Wyd. RES POLONA Sp. z o. o., Łódź 1993.
6. Juchnowicz M. (red.), *Kulturowe uwarunkowania zarządzania kapitałem ludzkim*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków 2009.
7. Lewis J. P., *Podstawy zarządzania projektami*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2006.
8. Masłyk-Musiał E., *Organizacje w ruchu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
9. Niedzielski P., J. Markiewicz, K. Rychlik, T. Rzewuski, *Innowacyjność w działaniach przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.
10. Penc J., *Innowacje i zmiany w firmie*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa 1999.
11. Pernal E., *Savoir – vivre w podróży. Poradnik dla turystów i biznesmenów*, Wyd. Prószyński i S-ka, Warszawa 2002.
12. Salacuze J. W., *Negocjacje na rynkach międzynarodowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1994.
13. Sztucki T., *Encyklopedia marketingu*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa 1998.

³⁰ www.ncbir.pl/polsko-norweska-wspolpraca-badawcza (data dostępu 7.05.2014 r.).

14. Toruński J., *Regionalny wymiar kapitału relacyjnego*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2009.
15. Trompenaars F., Ch. Hampden-Turner, *Managing People Across Cultures*, Capstone Publishing Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester, 2004.
16. West M. A., *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
17. Wujec B., *Coaching wielokulturowych zespołów wirtualnych*, [w:] L. D. Czar-kowska, *Coaching – katalizator rozwoju organizacji*, [w:] <http://inspired.pl/coaching> – wielokulturowych – zespołów – wirtualnych
18. [www.euroregionbug.pl /content/view/139/1/](http://www.euroregionbug.pl/content/view/139/1/) (data dostępu 8.05.2014 r.).
19. [www.krasnystaw.pl /ekoturystyka /](http://www.krasnystaw.pl/ekoturystyka/) (data dostępu 8.05.2014 r.).
20. [www.ncbir.pl/polsko-norweska-współpraca-badawcza](http://www.ncbir.pl/polsko-norweska-wspolpraca-badawcza) (data dostępu 7.05.2014 r.).
21. [www.nportal.no/news/555/zaciesnianie-wiezi-między-norwegia-a-polska/](http://www.nportal.no/news/555/zaciesnianie-wiezi-miedzy-norwegia-a-polska/) (data dostępu 8.05.2014 r.).
22. Zaborowska J. (red.), *Norwegia*, Wyd. Media Profit, Warszawa 2007.

Współczesna konsumpcja – nowe trendy na polskim rynku

Contemporary consumption – new trends in the polish market

Genowefa Sobczyk

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

Streszczenie

W artykule zaprezentowano zachodzące zmiany w konsumpcji, nowoczesne trendy w konsumpcji na polskim rynku, ich uwarunkowania oraz charakterystyczne cechy i przejawy. Wśród przesłanek tych zmian wymieniono proces globalizacji gospodarek i rynków, wzrost stopy życiowej społeczeństwa, światowy kryzys finansowy, zmiany demograficzne, społeczne, kulturowe.

Do ujawnionych nowoczesnych trendów w konsumpcji zaliczono: zmieniającą się strukturę konsumpcji, hedonizm konsumpcyjny, ekologizację konsumpcji, etyczną i zrównoważoną konsumpcję, dekonsumpcję, współkonsumpcję i inne.

Summary

The article presents the changes in the consumption, modern trends in consumption in the Polish market, their causes, characteristics and manifestations. Among the reasons of these changes the globalization of economies and markets, the increase in living standards, the global financial crisis and demographic, social and cultural changes are listed.

Among the disclosed modern trends in consumption are included such phenomena as changing of consumption structure, consumer hedonism, greening of consumption, ethical and sustainable consumption, deconsumption, co-consumption and others.

Słowa kluczowe: uwarunkowania konsumpcji, zmiany w zachowaniach konsumentów, nowe trendy w konsumpcji

Keywords: determinants of consumption, changes in consumer behavior, new trends in consumption

Wstęp

Współcześnie konsumpcja oznacza nie tylko wykorzystanie dóbr materialnych i usług w celu zaspokojenia potrzeb człowieka, ale jest także wyznacznikiem poziomu życia i kryterium strukturyzacji społeczeństwa oraz sposobem komunikowania tożsamości osób. 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. Ogromna złożoność zagadnień konsumpcji, jej uwarunkowań i zachowań konsumentów sprawiają, iż są one przedmiotem zainteresowania nie tylko ekonomii, ale także socjologii, psychologii, nauk o zdrowiu i polityce. Powiązania procesów konsumpcji z rozwojem społeczno-gospodarczym sprawiają, że popyt konsumpcyjny dynamizuje rozwój produkcji (reprodukcję rozrzeszoną), która jest źródłem dochodów i możliwości nabywczych ich posiadacza. Rozwój gospodarczy zachodzący w szybkim tempie na przełomie XX i XXI w. w wielu regionach świata (Chiny, Indie, Europa Środkowo-Wschodnia) znacznie poszerzył liczebność współczesnego społeczeństwa konsumpcyjnego.

Zmiany zachodzące na rynku dóbr konsumpcyjnych prowadzą do pozytywnych, jak i negatywnych zjawisk społecznych, gospodarczych i kulturowych. Jeśli konsumpcja pozwala na pełne zaspokojenie potrzeb i oczekiwań jednostek, staje się w dużej mierze celem ich życia, czynnikiem stymulującym działanie i twórczość. Swoboda wyboru przy zakupie sprzyja ujawnianiu się prawdziwych preferencji konsumpcyjnych i dokonywaniu bardziej racjonalnych decyzji przy zakupie. Coraz częściej jednak konsumpcja staje się środkiem określającym miejsce jednostki w społeczeństwie, a nie środkiem zaspokojenia istniejących potrzeb. Współczesne tendencje wyrażania siebie poprzez rosnące aspiracje konsumpcyjne nazywane są postmodernistycznym społeczeństwem konsumpcyjnym. Tendencje postmodernizmu, łączone z konsumpcjonizmem, dotyczą przede wszystkim krajów bogatych, ale szybko upowszechniają się na rynkach o niższych dochodach i standardzie życia².

Celem artykułu jest wskazanie na nowoczesne trendy w konsumpcji na polskim rynku, na zachodzące zmiany w konsumpcji, ich obiektywne i subiektywne uwarunkowania oraz charakterystyczne cechy i przejawy. Dla jego realizacji wykorzystano studia literatury poświęconej konsumpcji, sytuacji i zachowaniom konsumpcyjnym polskich gospodarstw domowych oraz źródła dostępnej staty-

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

² H. Szulce, *Rozważanie o konsumpcji*, „Handel Wewnętrzny” 2011 nr 1, s. 14.

styki GUS za lata 2007-2013. Przyjęcie w analizie udokumentowanej liczbowo takiego okresu wynika z chęci przedstawienia aktualnego stanu konsumpcji z podziałem na okres zaliczany do kryzysowego (po 2008 r.) i rok 2007 o dobrej koniunkturze gospodarczej.

Przesłanki zmian w konsumpcji

W okresie 25 lat funkcjonowania wolnorynkowej gospodarki w Polsce zaszły istotne zmiany w skali i strukturze konsumpcji, finansowanej z dochodów osobistych przez indywidualnych konsumentów i gospodarstwa domowe. Uwarunkowania i przejawy tych zmian można pogrupować następująco:

- globalizacja gospodarek i rynków,
- wzrost stopy życiowej społeczeństwa,
- światowy kryzys finansowy,
- zmiany demograficzne i społeczno-edukacyjne,
- rozwój produkcji i dystrybucji dóbr i usług.

Przyspieszony proces globalizacji gospodarki światowej ma miejsce od połowy lat 80. XX w. i ma szerszy zasięg od internacjonalizacji czy międzynarodowej integracji gospodarczej. Globalizacja jest procesem wielowymiarowym, obejmującym wszystkie dziedziny życia społeczeństw (gospodarkę, politykę, demografię, technologię, kulturę itd.). W odniesieniu do gospodarki przez globalizację należy rozumieć proces „pogłębiania powiązań ekonomicznych między krajami i regionami świata, wynikający z rosnącej swobody i szybkości zawierania transakcji międzynarodowych oraz transgranicznych przepływów dóbr, usług i czynników produkcji wraz z upowszechnieniem instytucji i mechanizmów charakterystycznych dla rozwiniętej gospodarki rynkowej”³. Globalizacja stymulowana jest przez czynniki rynkowe, oszczędność kosztów, czynniki rządowe i konkurencyjne⁴. Wśród przesłanek rynkowych globalizacji znajduje się rosnące międzynarodowe ujednolicanie preferencji konsumentów i masowy popyt, które skłaniają wytwórców i sprzedawców do podejmowania produkcji na dużą skalę i działań marketingowych umożliwiających sprzedaż na całym świecie. Sprzyja temu także rozwój środków szybkiej komunikacji i transportu, istnienie marek światowych, funkcjonowanie międzynarodowych sieci dystrybucji, reklamy globalnej itp.

Globalizacja konsumpcji związana jest z homogenicznością potrzeb nabywców w większości krajów, ujednolicaniem się wzorców konsumpcji, zachowań zakupowych, zatracaniem odmienności narodowych i regionalnych, co jest postrzegane jako nowe szanse, ale i zagrożenia dla społeczeństwa.

³ *Globalizacja i integracja europejska*, J. Kotyński (red.), PWE, Warszawa 2005, s. 16.

⁴ B. Mróz, *Konsument w globalnej gospodarce. Trzy perspektywy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 17.

Rozpatrując układ czynników warunkujących konsumpcję danego kraju należy w pierwszej kolejności wymienić uwarunkowania ekonomiczne, na które składają się poziom i tempo rozwoju gospodarki narodowej mierzone wielkością produktu krajowego brutto i dochodami rozporządzalnymi gospodarstw domowych, a także ceny towarów i usług, poziom inflacji, dostęp do kredytów i pożyczek. Polska sukcesywnie pokonuje dystans w poziomie życia dzielący ją od wyżej rozwiniętych krajów Europy; PKB Polski w przeliczeniu na jednego mieszkańca w roku wstąpienia do UE wynosił niespełna 50%, podczas gdy na koniec 2013 r. było to 67%. Osiągane wyższe dochody zapewniają większe możliwości konsumpcyjne, a także większy zakres niezależności finansowej konsumenta. Dynamikę podstawowych wielkości charakteryzujących sytuację społeczno-ekonomiczną Polski, a jednocześnie wpływających na konsumpcję w sektorze gospodarstw domowych w latach 2007-2012 przedstawiono w tab. 1 i 2.

Tabela 1. Kształtowanie się podstawowych wielkości makroekonomicznych w gospodarce polskiej w latach 2007-2012

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	ceny stałe, rok poprzedni = 100					
Produkt krajowy brutto	106,8	105,1	101,6	103,9	104,5	101,9
Produkcja sprzedana przemysłu	111,2	104,4	95,5	109,0	107,5	100,8
Mieszkania oddane do użytku w tys.	116,5	123,1	97,0	85,0	96,3	116,8
Popyt krajowy	108,7	105,6	98,9	104,6	103,6	99,8
Spożycie ogółem	104,6	106,1	102,0	103,4	101,6	100,6
Spożycie indywidualne w sektorze gospodarstw domowych (z dochodów osobistych)	104,9	105,7	102,1	103,2	102,6	100,8
Sprzedaż detaliczna	107,6	105,0	101,7	99,0	107,3	102,3
Wskaźniki cen towarów i usług	103,2	105,2	103,1	102,7	105,0	104,3
Wielkości dotyczące rynku pracy						
Pracujący w tys. (stan na 31.XII)	13 771	14 037	13 782	14 107	14 233	14 213
Stopa bezrobocia rejestrowanego w % (stan na 31.XII)	11,2	9,5	12,1	12,4	12,5	13,4
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie nominalne brutto (rok poprzedni = 100)	107,9	110,1	105,4	103,9	105,6	103,5
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie realne brutto (rok poprzedni = 100)	105,5	105,9	102,0	101,4	101,4	99,9

Źródło: Rocznik Statystyczny RP 2009, GUS, Warszawa 2009, s. 43, 234, 248, 508, 548; Rocznik Statystyczny RP 2010, GUS, Warszawa 2010, s. 252; Rocznik Statystyczny RP 2012, GUS, Warszawa 2012, s. 256; Mały Rocznik Statystyczny Polski 2013, GUS, Warszawa 2013, s. 143, 147, 183, 195, 358, 481, 622, 627; obliczenia własne.

Tabela 2. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę według typów gospodarstw domowych w latach 2007-2012

Lata	Ogółem zł	Gospodarstwa domowe							
		Pracowników		Rolników		Na własny rachunek		Emerytów i rencistów	
		zł	% ogółem	zł	% ogółem	zł	% ogółem	zł	% ogółem
2007	928	915	98,6	847	91,2	1251	134,8	938	101,0
2008	1046	1050	100,4	887	84,9	1339	128,0	1032	98,7
2009	1114	1123	100,8	884	79,3	1396	125,3	1116	100,2
2010	1193	1199	100,5	1025	85,9	1468	123,1	1180	99,0
2011	1227	1244	101,4	939	76,5	1497	122,0	1233	100,5
2012	1270	1280	100,8	1098	86,5	1519	119,6	1288	101,4

Źródło: Budżety gospodarstw domowych z lat 2007-2011, GUS; Mały Rocznik Statystyczny Polski 2013, op. cit., s. 201; obliczenia własne.

Jak wynika z tab. 1, rok 2007 był okresem dobrej koniunktury gospodarczej, również w 2008 roku w polskiej gospodarce nie były jeszcze widoczne oznaki rozpoczynającego się światowego kryzysu finansowego. Niektóre wskaźniki makroekonomiczne (np. dynamika spożycia ogółem i spożycia z dochodów osobistych, liczba oddanych do użytku mieszkań) przewyższały nawet poziom roku 2007. Wyraźne pogorszenie sytuacji społeczno-gospodarczej nastąpiło w 2009 r., kiedy to poziom PKB wzrósł jedynie o 1,6%, spożycie ok. 2%, sprzedaż detaliczna towarów o 1,7% w porównaniu z 2008 r. Natomiast obniżyła się produkcja przemysłowa, liczba oddanych mieszkań i popyt krajowy. Pogorszeniu uległa sytuacja na rynku pracy z uwagi na spadek liczby pracujących i wzrost stopy bezrobocia (do 12,1%). Pewien wzrost aktywności gospodarczej nastąpił w 2010 r., ale wyniki lat 2011-2012 nie potwierdziły uniknięcia drugiej fali kryzysu. Trend spadkowy po 2010 r. objął w zasadzie wszystkie ujęte w tab. 1 mierniki, za wyjątkiem pewnego ożywienia w budownictwie mieszkaniowym. Niepokojącym zjawiskiem jest wzrost stopy bezrobocia długotrwałego (12 miesięcy i więcej), które w 2008 r. wynosiło 2,4% a w 2012 już 4,1%⁵. Tempo przyrostu nowych miejsc pracy jest zbyt niskie w stosunku do wzrostu liczby ludności w wieku produkcyjnym. Wprawdzie Polsce udało się zachować wzrost gospodarczy i poziom PKB nie wskazuje formalnie na recesję, to jednak przedłużająca się druga faza kryzysu może zagrażać obniżką dochodów i spożyciu indywidualnemu gospodarstw domowych.

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. Łączną kategorię dochodu stanowi dochód rozporządzalny, który określa bieżącą i przyszłą konsumpcję osób i gospodarstw domowych (bieżące wydatki konsumpcyjne i oszczędności). Dla osób pracujących podstawowym źródłem dochodów są

⁵ Aktywność ekonomiczna ludności Polski I kwartał 2013, GUS, Warszawa 2013, s. 65.

wynagrodzenia, a w szczególności ich realna siła nabywcza. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie realne brutto wykazywało w latach 2008-2011 niską dynamikę wzrostu, wynoszącą 1,4-2,0% rocznie. Natomiast w 2012 r. nastąpił jego spadek o 0,1%, a popytu krajowego (w cenach stałych) o 0,2% w porównaniu z rokiem poprzednim (tab. 1). Jak wynika z tab. 2, przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwie domowym w Polsce wynosił w 2012 r. 1270 zł i był wyższy o 36,8% w porównaniu z 2007 r. Najwyższy wzrost dochodów odnotowano w gospodarstwach pracowniczych (prawie o 40%), a najniższy w gospodarstwach pracujących na własny rachunek (o 21,4%), przy czym dochody tych ostatnich były najwyższe i stanowiły 119,6% średniej krajowej. Stosunkowo niski poziom osiągały dochody rolników; w 2011 r. było to o 23,5% mniej od dochodu przeciętnego. W Polsce nastąpiło zjawisko polaryzacji dochodowej społeczeństwa, powstanie grup bardzo biednych i bardzo bogatych mieszkańców.

Miernikiem nierówności rozkładu dochodów jest współczynnik Giniego, który w Polsce wykazuje wyższą wartość w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej⁶. 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, to powoduje u konsumenta poczucie krzywdy, frustrację, towarzyszącą izolację itp.⁷ O istnieniu takich zagrożeń świadczą zarówno dane statystyczne GUS, jak i wyniki badań bezpośrednich⁸. Według badania Eurobarometru w 2010 r., 38% ogółu badanych mieszkańców Polski odpowiedziało, że liczba ubogich osób stanowi ponad 30% (jedna osoba na trzy lub więcej jest uboga), w Europie tak uważało 23% badanych, ale że ubogich jest poniżej 5% wskazało 5% badanych w Polsce i 7% w Europie⁹. Jako przyczyny ubóstwa respondenci podawali bezrobocie, niskie świadczenia społeczne, zbyt niskie zarobki.

Skutkiem pogarszającej się sytuacji ekonomicznej wielu gospodarstw domowych w okresie spowolnienia gospodarczego, ale także w części przypadków nadmiernej konsumpcji niedostosowanej do sytuacji finansowej, jest rosnące zadłużenie i niespłacone zobowiązania. Od dnia 31 marca 2009 r. upadłość konsumencka

⁶ W 2010 r. wyniósł on 31,1, zaś najniższą wartość osiągnęła Szwecja (24,1); A. Dąbrowska i in., *Niedobory konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2013, s. 26.

⁷ *Życie w konsumpcji, konsumpcja w życiu. Psychologiczne ścieżki współzależności*, A. M. Zawadzka, M. Górnik-Durose (red.), 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 2012 r. ich wartości były następujące: 16%, 7% i 6,7%; Mały Rocznik Statystyczny Polski 2013, GUS, Warszawa 2013, s. 209.

⁹ A. Dąbrowska i in., op. cit., s. 37.

uregulowana została prawem, które daje możliwość umorzenia zobowiązań osoby fizycznej nie prowadzącej działalności gospodarczej w przypadku zaistnienia niezawinionej niewypłacalności¹⁰.

Nowe trendy w konsumpcji i zachowaniach nabywców kształtują zmiany demograficzne i społeczno-edukacyjne oraz polityka państwa, realizującego funkcję alokacyjną, dystrybucyjną i stabilizacyjną¹¹. Charakterystyczne zjawiska tu występujące to starzenie się społeczeństwa, spadek przyrostu naturalnego, wydłużenie średniej życia, powstanie klasy średniej, wzrost wykształcenia, edukacja zdrowotna, efekt naśladownictwa stylu życia grup odniesienia itp. Kształtują one szczególnie wyższe wymagania jakościowe konsumentów zgłaszane w stosunku do oferty dóbr i usług na rynku.

Poziom i zmiany w konsumpcji kreuje rozwój i dostępność zróżnicowanych, nowoczesnych produktów, oferowanych w sposób zapewniający łatwą ich dostępność nabywcy. Szybki postęp techniczny i technologiczny, konkurencja rynkowa wpływają na pojawianie się nowych, atrakcyjniejszych, często lepszej jakości produktów, które wypierają dotychczas użytkowane. Masowa produkcja taniejących produktów konsumpcyjnych sprawia, że ich konsumpcja staje się zjawiskiem powszechnym. Zmiany w ofercie dóbr i usług dotyczą także rynku instytucjonalnego, inspirując zużycie różnorodnych, nowych produktów.

3. Obserwowane trendy w konsumpcji

Skutkiem zmieniających się uwarunkowań konsumpcji o charakterze ekonomicznym, społecznym i kulturowym są nowe trendy w zachowaniach konsumpcyjnych społeczeństwa rozumiane jako określony kierunek zmian w preferencjach konsumentów, będący konsekwencją przemian dokonujących się permanentnie w otoczeniu rynkowym¹². Podłożem określonych trendów w zachowaniach konsumenckich są głównie takie przesłanki, jak zachowanie zdrowia, wygoda życia, dążenie do komfortu i luksusu, indywidualizm, chęć dzielenia się z innymi, zrównoważona konsumpcja. Obserwowane zmiany w konsumpcji mają różny zasięg w poszczególnych grupach konsumentów, ulegają modyfikacjom, przenikaniu, często ich idee są sobie przeciwstawne. Z przeglądu literatury wynika, że trendów i megatrendów zaliczanych do nowej konsumpcji jest wiele, ale nie wszystkie wy-

¹⁰ Ustawa z dn. 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Dz. U. Nr 234, poz. 1572. W latach 2009-2013 sądy ogłaszały rocznie od 10 do 28 upadłości konsumenckich, łącznie zaś 88; A. Dąbrowska, *Upadłość konsumencka – ujęcie teoretyczno-empiryczne*, „Handel Wewnętrzny” 2014 nr 1, s. 35.

¹¹ C. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 101.

¹² T. Zalega, *Nowe trendy w zachowaniach konsumpcyjnych miejskich gospodarstw domowych w okresie kryzysu*, „Marketing i Rynek” 2013 nr 8, s. 26.

stąpiły bądź mają szansę zaistnieć w najbliższej perspektywie na polskim rynku. Wśród zaobserwowanych trendów znajdują się:

1. zmieniająca się struktura konsumpcji,
2. hedonizm konsumpcyjny,
3. ekologizacja konsumpcji,
4. etyczna (odpowiedzialna) i zrównoważona konsumpcja,
5. dekonsumpcja,
6. *smart shopping* – „inteligentne (sprytne) zakupy”,
7. inne (np. wirtualizacja, domocentryzm).

Poziom i struktura konsumpcji są ściśle powiązane ze stanem gospodarki i koniunkturą gospodarczą, które wpływają na osiąganą i rozdysponowane dochody społeczeństwa. Wszystkie teorie dochodowe wskazują na podążanie konsumpcji za dochodem nabywcy. Wraz ze wzrostem stopy życiowej i zaspokojeniem potrzeb podstawowych zmienia się struktura wydatków na poszczególne rodzaje nabywanych dóbr; rośnie udział wydatków na dobra wyższego rzędu, w tym usługi, zaś obniża na żywność. Występujący trend wzrostu roli i znaczenia usług określa się mianem serwicyzacji konsumpcji. Analiza wydatków polskich gospodarstw domowych (na podstawie budżetów gospodarstw domowych GUS) wskazuje na systematyczny wzrost po 2000 r. wydatków na usługi w ich wydatkach ogółem. W tab. 3 przedstawiono strukturę wydatków na jedną osobę w gospodarstwie domowym w 2007 i 2012 r. oraz dynamikę spożycia indywidualnego.

Tabela 3. Dynamika spożycia indywidualnego i struktura przeciętnych miesięcznych wydatków na jedną osobę w gospodarstwach domowych w 2007 i 2012 r.

Wyszczególnienie	Dynamika spożycia indywidualnego (w cenach bieżących, w %)	Struktura przeciętnych miesięcznych wydatków na jedną osobę (w % ogółem wydatków)	
		2007	2012
Ogółem	131,4	810,0	1045
w tym towary i usługi konsumpcyjne	x	100,0	100,0
Żywność i napoje bezalkoholowe	120,3	776,0	972
napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	127,7	95,8	95,7
odzież i obuwie	133,4	27,8	25,1
użytkowanie mieszkania i nośniki energii	138,1	2,8	2,7
wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	134,7	6,0	5,0
zdrowie	146,3	19,2	20,3
transport	147,2	5,8	4,8
łączność	118,9	5,1	5,0
rekreacja i kultura	136,8	9,7	9,8
edukacja	121,5	5,2	4,0
restauracje i hotele	129,1	7,9	8,2
inne towary i usługi	123,1	1,4	1,2
Pozostałe wydatki	.	2,0	2,8
		5,5	5,2
		4,4	4,3

Źródło: Rocznik Statystyczny RP 2010, op. cit., s. 188; Mały Rocznik Statystyczny Polski 2013, op. cit., s. 196, 203-204; obliczenia własne.

Jak wynika z tab., w badanym okresie nastąpił nie tylko wzrost wydatków konsumpcyjnych (wydatki ogółem w 2012 r. były wyższe o 29% od wydatków w 2007 r.), ale dość istotnie zmieniła się ich struktura. Udział wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe obniżył się z 27,8% w 2007 r. do 25,1% w 2012 r., ale jest on nadal znacznie wyższy w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi, gdzie nie przekracza 20%. Drugie miejsce w wydatkach gospodarstw domowych zajmuje użytkowanie mieszkania i nośniki energii, których udział w wydatkach ogółem zwiększył się o 1,1 p.p. i wskaźnik 20,3% jest zbliżony do wielu krajów europejskich (np. w Austrii w 2010 r. wynosił 21,6%, Irlandii 22,3%, Hiszpanii 20,2%)¹³. Zwiększeniu ulega udział wydatków na większość usług, w szczególności dotyczy to usług gastronomicznych i hotelarskich, rekreacji i kultury oraz transportu. Obniżył się natomiast udział wydatków na usługi łączności, co wynika z niższych cen tych usług, nieznacznie zmalał udział wydatków na usługi edukacyjne. Jeśli weźmiemy pod uwagę dynamikę spożycia indywidualnego z dochodów osobistych, to również konsumpcja większości usług wzrastała szybciej niż żywności i towarów przemysłowych. Najwyższą dynamikę wzrostu w latach 2007-2012 osiągnęła konsumpcja usług transportowych i w zakresie ochrony zdrowia (wskaźniki dynamiki wynosiły

¹³ Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2012, GUS, Warszawa 2012, s. 201-206.

odpowiednio 147 i 146%), wysoki wzrost dotyczył użytkowania mieszkania i nośników energii oraz rekreacji i kultury (przyrost o 37-38%).

Zachodzące zmiany w poziomie i strukturze konsumpcji gospodarstw domowych w Polsce wskazują na proces jej unowocześniania. Dla wykazania realnych zmian w konsumpcji polskich gospodarstw domowych posłużymy się wolumenem spożycia wybranych artykułów żywnościowych i wskaźnikami wyposażenia w dobra trwałego użytku (tab. 4) w 2007 i 2012 r. Jak wynika z przedstawionych danych, systematycznie obniżało się przeciętne roczne spożycie na osobę większości podstawowych produktów żywnościowych. Mniejsze spożycie żywności, a zwłaszcza produktów o niskim poziomie wartości, jak przetwory zbożowe i ziemniaki może świadczyć o racjonalizacji odżywiania pod warunkiem odpowiedniego miejsca w diecie artykułów wysokowartościowych, jak mięso, ryby, mleko, masło, owoce i warzywa. W analizowanym okresie wzrost spożycia na osobę objął owoce, mleko i w małej skali cukier. Obserwuje się przewartościowanie konsumpcji w kierunku zakupu i użytkowania większej ilości trwałych dóbr konsumpcyjnych (tab. 4). Obecnie wyposażenie gospodarstw domowych w podstawowy sprzęt, jak telewizory, chłodziarki (chłodziarko-zamrażarki), automaty pralnicze jest prawie pełne, bo przekracza 92%.

Tabela 4. Spożycie niektórych artykułów konsumpcyjnych i wyposażenie gospodarstw domowych w wybrane dobra trwałego użytkowania w 2007 i 2012 r.

Roczne spożycie artykułów konsumpcyjnych			Gospodarstwa domowe wyposażone w dobra trwałego użytku		
Wyszczególnienie	w kg na osobę		Wyszczególnienie	% gospodarstw domowych posiadających dany sprzęt	
	2007	2012		2007	2012
Przetwory zbożowe	114	108	Automat pralniczy	84,7	92,2
Ziemniaki	121	111	Zmywarka do naczyń	7,4	19,7
Warzywa	115	106	Kuchenka mikrofalowa	42,5	54,4
Owoce	41	46	Samochód osobowy	52,5	60,0
Mięso i podroby	77,6	71,7	Odtwarzacz płyt kompaktowych	13,9	7,8
Tłuszcze jadalne zwierzęce	6,5	6,0	Odbiornik telewizyjny w tym nowej generacji (LCD, plazmowy, projekcyjny)	98,5	97,9
Masło	4,2	4,1	Odtwarzacz DVD	40,6	48,2
Mleko (w l)	179	196	Telefon komórkowy	79,3	91,9
Jaja (w szt.)	207	164	Urządzenie do odbioru telewizji satelitarnej lub kablowej	51,8	69,3
Cukier	39,7	41,2	Kamera wideo	7,9	9,9
Napoje alkoholowe (w przeliczeniu na 100%, w l)	3,0	3,1	Aparat fotograficzny cyfrowy	.	49,7
Papierosy z tytoniu (w szt.)	1887	1725	Komputer osobisty w tym z dostępem do Internetu	50,1 36,6	68,6 64,9

Źródło: Rocznik Statystyczny RP 2008, GUS, Warszawa 2008, s. 309; Mały Rocznik Statystyczny Polski 2013, op. cit., 209-211, 643.

W wyposażeniu gospodarstw domowych w 2012 r. znajdują się urządzenia nowej generacji, takie jak: odbiornik telewizyjny plazmowy lub ciekłokrystaliczny (posiada 53% gospodarstw), aparat fotograficzny cyfrowy (posiada prawie połowa gospodarstw), których posiadania w 2007 r. statystyka budżetów gospodarstw domowych jeszcze nie odnotowywała. Wysoką dynamikę wzrostu wyposażenia osiągnęły komputery osobiste z dostępem do Internetu i telefonia komórkowa. Następuje zaś spadek wyposażenia ludności w telefon stacjonarny i odtwarzacze. Stopniowo zmniejszają się różnice w wyposażeniu gospodarstw domowych w nowoczesne dobra trwałego użytku pomiędzy grupami społeczno-zawodowymi.

Dostępność na rynku i posiadanie nowoczesnych dóbr trwałego użytku stają się dla części konsumentów sposobem podkreślenia statusu społecznego, wyróżnienia się i podniesienia swojej wartości. Upowszechnia się hedonizm konsumpcyjny rozumiany jako znajdowanie przyjemności i czerpanie radości z posiadania dóbr materialnych¹⁴. U podstaw tych psychospołecznych zjawisk, występujących w zachowaniach konsumentów znajduje się naśladownictwo, snobizm i ostentacyjna konsumpcja. Naśladownictwo można rozumieć szeroko, jako wszelkie postępowanie, które nosi charakter powielania pewnych wzorców konsumpcji czy zachowań konsumpcyjnych innych jednostek, lub wąsko jako konkretne zachowania naśladowcze¹⁵. Przejawem naśladownictwa jest kupowanie tych samych lub zbliżonych produktów, które kupują inni, nabywanie produktów, które „trzeba mieć”, bo inni je użytkują. W naśladownictwie w postaci efektu sceny (owczego pędu) im więcej konsumentów posiada dany produkt, tym większa jest presja jego posiadania przez pozostałych członków grupy.

Efekt snobizmu przejawia się w nabywaniu nietypowych, oryginalnych produktów, aby ich posiadaniem wyróżnić się od innych. Konsument wybiera wtedy produkty rzadko nabywane przez innych i jest przeciwny wszelkim formom naśladowania.

Z kolei konsumpcję ostentacyjną cechuje nabywanie i użytkowanie określonych – zazwyczaj luksusowych – dóbr (usług), które są „na pokaz”, pozwalają zademonstrować bogactwo konsumenta, uznawane wartości, charakterystyczny styl życia¹⁶.

Kolejnym trendem we współczesnej konsumpcji jest jej ekologizacja, która jest rezultatem wzrastającej świadomości ekologicznej społeczeństwa wobec zagrożeń stanu środowiska naturalnego. Ekokonsumpcja obejmuje przede wszystkim spożycie żywności ekologicznej, ale także zachowania proekologiczne w funkcjonowaniu gospodarstwa domowego. Uzyskanie żywności spełniającej kryteria i normy ekologiczne wymaga odpowiedniej produkcji surowców i przetwórstwa

¹⁴ Ekspansję globalnej kultury konsumpcyjnej nazywa się procesem westernizacji i amerykańizacji konsumpcji, a także „makdonaldyzacji” lub „coca-kolonizacji” konsumpcji; B. Mróz, op. cit., s. 53.

¹⁵ A. Burgiel, *Naśladownictwo, ostentacja i snobizm w zachowaniach polskich konsumentów*, „Hanel Wewnętrzny” 2012 nr 5, s. 145.

¹⁶ Tamże, s. 146.

produktów¹⁷. Żywność ekologiczna jest uzyskiwana z surowców roślinnych lub zwierzęcych, które wytwarzane są w systemie gospodarstwa ekologicznego, tzn. z wyłączeniem nawozów sztucznych, pestycydów, antybiotyków, hormonów itp. Producenci rolni posiadają odpowiednie certyfikaty, muszą odpowiadać ustawie o rolnictwie ekologicznym. Z uwagi na niższą wydajność produkcji i wyższą pracochłonność rolnictwa ekologicznego ceny produktów na rynku żywności ekologicznej są wyższe niż żywności konwencjonalnej. Ten typ rolnictwa w Polsce stale się rozwija. Na koniec 2012 r. kontrolą jednostek certyfikujących objętych było 26,5 tys. gospodarstw ekologicznych, a w okresie 2003-2012 powierzchnia użytków ekologicznych wzrosła 11-krotnie i stanowi 3,4% całej powierzchni użytkowanej rolniczo¹⁸.

Istotnym warunkiem uzyskiwania żywności ekologicznej jest przetwórstwo surowców rolnictwa ekologicznego z zachowaniem ich wysokiej jakości biologicznej i odżywczej (białka, węglowodanów, witamin, składników mineralnych). W procesie wytwarzania niedopuszczalne jest stosowanie dodatków i substancji wspomagających, takich jak: barwniki, stabilizatory, konserwanty, przeciwutleniacze, substancje powlekające i in. Producenci tacy działają w systemie rolnictwa ekologicznego, muszą spełniać zasady zawarte w ustawie o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia.

Przejawem wzrastającej wiedzy żywieniowej polskich konsumentów jest rozwój rynku żywności funkcjonalnej. Jest on wynikiem dbałości o prawidłowe odżywianie się, wzrostu udziału osób starszych w społeczeństwie, wygody konsumpcji. Do żywności funkcjonalnej zalicza się produkty wzbogacone o dodatkowe substancje korzystne dla organizmu (np. witaminy, dodatkowe kultury bakterii), żywność typu *light*, wieloskładnikową i łatwą w przygotowaniu do konsumpcji. W 2012 r. polski rynek żywności funkcjonalnej szacowano na 1,2 mld euro, co jest zdecydowanie mniej niż w krajach Europy Zachodniej¹⁹.

Jeśli poszukujemy odpowiedzi na pytanie o przyczyny upowszechniania się innowacyjnego trendu konsumpcji żywności ekologicznej (żywność certyfikowaną kupuje już ok. 7% polskiego społeczeństwa) i funkcjonalnej, to świadomość zagrożeń związanych z zanieczyszczeniem i degradacją środowiska jest podstawową, ale nie jedyną przesłanką proekologicznych zachowań konsumentów. Wśród innych należy wymienić rozwój rynku produktów ekologicznych i funkcjonalnych, poziom zamożności konsumentów, stan infrastruktury środowiskowej, po-

¹⁷ Pojęcie żywność ekologiczna nie może być używane zamiennie z określeniem zdrowa żywność czy produkt naturalny, dlatego, że tylko żywność ekologiczna posiada odpowiednie certyfikaty, a te inne określenia nie muszą spełniać żadnych standardów, mogą spełniać jedynie cele promocyjne.

¹⁸ www.minrol.gov.pl (dostęp 5.05.2014)

¹⁹ <http://www.networkmagazyn.pl/Rynek%20produkt%C3%B3w%20funkcjonalnych%20w%20Polsce> (dostęp 3.02.2014)

litykę ekologiczną państwa²⁰. Badania bezpośrednie konsumentów wskazują na jeszcze bardziej pragmatyczne motywy nabywania żywności ekologicznej przez konsumentów, a są nimi²¹:

- a. troska o własne zdrowie i członków rodziny,
- b. wyższa jakość w porównaniu z żywnością konwencjonalną,
- c. walory smakowe,
- d. troska o stan środowiska naturalnego,
- e. polecenie przez znajomych.

Wymienione przesłanki wskazują na przewagę realizacji osobistych celów konsumenta (preferowanie zdrowego odżywiania), mniej zaś na troskę o dobro publiczne (środowisko przyrodnicze). Ponadto analiza struktury konsumpcji ekologicznej wskazuje na stosunkowo mały w niej udział – jak dotychczas – na polskim rynku nieżywnościowych produktów ekologicznych, np. środków piorących, kosmetyków. Natomiast w krajach zachodnich, zwłaszcza w USA, obserwuje się zwiększone zainteresowanie produktami proekologicznymi nie tylko na rynku żywności i napojów, ale także chemii użytkowej, ubrań i sprzętu elektronicznego. Rozwijający się trend o nazwie LOHAS (*Lifestyles of Health and Sustainability*) spowodował, że konsumenci tamtejsi mają do dyspozycji sieci handlowe wyspecjalizowane w sprzedaży produktów ekologicznych w różnych branżach²². W Polsce zwiększa się zainteresowanie gospodarstw domowych segregacją odpadów, stosowaniem biodegradowalnych toreb, ograniczeniem zużycia wody i energii elektrycznej. Takie zachowania łączą motywację ekologiczną z oszczędnościami w utrzymaniu mieszkania i będą coraz powszechniejsze w wyniku prowadzonych kampanii informacyjno-edukacyjnych rozwijających świadomość ekologiczną społeczeństwa, stosowaniem oznaczeń produktów ekologicznych czy sankcji dla nieuczciwych producentów.

Trend ekologicznej konsumpcji wpisuje się w koncepcję etycznej (odpowiedzialnej) konsumpcji, a ta w zrównoważoną konsumpcję. Pojęcie zrównoważonej konsumpcji jest przez badaczy traktowane analogicznie jak zrównoważony rozwój, którego istotą jest poszukiwanie takich sposobów i kierunków zaspokajania potrzeb, aby zachować środowisko i zasoby naturalne dla przyszłych pokoleń, co wiąże się z równowagą między konsumpcją i środowiskiem przyrodniczym, a także zmianą modelu rozwoju cywilizacyjnego²³. Można tu mówić o ekologicznym i społecznym imperatywie konsumenta, zapobiegającym pogłębianiu się proble-

²⁰ W. Łuczka-Bakuła, *Decyzje zakupu na rynku żywności a świadomość i zachowania proekologiczne konsumentów*, „Handel Wewnętrzny” 2011 nr 3, s. 52.

²¹ Tamże, s. 56; M. Grzybowska-Brzezińska, *Uwarunkowania rozwoju ekokonsumpcji w zachowaniach konsumentów północno-wschodniej Polski*, „Handel Wewnętrzny” 2012 wrzesień-październik, s. 213.

²² B. Mróz, op. cit., s. 137.

²³ *Konsumpcja w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresło (red.), PWE, Warszawa 2007, s. 52.

mów społecznych, ujawniających się coraz ostrzej w warunkach nadmiernej konsumpcji. Jest to więc dążenie do konsumpcji społecznie odpowiedzialnej. Zrównoważony styl życia konsumenta zwraca uwagę na następujące wymiary i reguły zachowania konsumenta²⁴:

- a. ekologiczny – zminimalizowana presja na środowisko,
- b. ekonomiczny – aktualny poziom życia możliwy do kontynuacji w przyszłości,
- c. społeczny – zachowuje się dobre relacje społeczne, nie wspiera dyskryminacji i wyzysku pracowników,
- d. psychologiczny – osiąganie równowagi między zaspokojeniem potrzeb materialnych i niematerialnych,
- e. przestrzenny – przestrzega się zasadę geograficznego ładu gospodarczego.

Wymienione reguły wskazują na szerokie ujęcie zrównoważonej konsumpcji uwzględniającej aspekty ochrony środowiska, wzrostu ekonomicznego, rozwoju społecznego, komfortu psychicznego obecnego i przyszłych pokoleń.

W dobie konsumpcjonizmu rozumianego jako „nadmierna konsumpcja dóbr i usług, nieusprawiedliwiona rzeczywistymi potrzebami człowieka i nieuwzględniająca kosztów społecznych, ekologicznych i indywidualnych”²⁵ pojawiają się trendy odwrotne, stawiające na dekonsumpcję i odwrót od hiperkonsumpcji. Polega ona na świadomym i celowym ograniczaniu wolumenu konsumowanych dóbr. Zauważalna tendencja do zmniejszania konsumpcji wśród niektórych grup społeczeństwa wynika nie tylko z mody na zdrowy, oszczędny styl życia, ale zachowania takie stymulują również recesja i obawy przed jej skutkami, postępująca serwicyzacja i dematerializacja konsumpcji, zwiększanie się aspiracji jakościowych w konsumpcji, obniżanie rangi konsumpcji w systemie wartości życiowych człowieka, ochrona zasobów naturalnych²⁶. Wreszcie pozytywne skutki odnoszą wezwania różnego rodzaju organizacji i ruchów społecznych zachęcające do świadomej, dobrowolnej dekonsumpcji oraz wdrażania zasad zrównoważonego rozwoju.

Jedną z nowych form dekonsumpcji jest wspólna konsumpcja, określana też jako „współpraca konsumentów”, „konsumpcja współpracująca” lub „ekonomia wspólnego użytkowania” (ang. *collaborative consumption, sharing economy*). Konsumpcja wspólna jest to model spożycia oparty na nieodpłatnym i odpłatnym dzieleniu się, odsprzedaży, wymianie oraz wypożyczaniu dóbr i usług. Sensem tej idei są oszczędności w zakupach nowych przedmiotów, racjonalniejsze ich wykorzystanie, elastyczność w zaspokajaniu potrzeb występujących okresowo, prze-

²⁴ D. Kielczewski, *Zmiany zachowań konsumenckich jako czynnik zrównoważonego rozwoju*, „Handel Wewnętrzny” 2012 nr 5, s. 203.

²⁵ Oblicza konsumpcjonizmu, B. Mróz (red.), SGH, Warszawa 2009, s. 16. Stanowi dość jednostronne i nieprecyzyjne określenie nadmiernej konsumpcji, bo nie uwzględnia różnicowania potrzeb konsumentów, ich aspiracji, warunków i możliwości ich zaspokojenia (osiągnięty poziom konsumpcji dla jednego może być luksusem, zaś dla innego tylko standardem).

²⁶ Por. Cz. Bywalec, *Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 151.

słanki ekologiczne. Rynek konsumenckiej wymiany dóbr wypiera własność, tworzy własność czasową, rozwija się od niedawna szczególnie dynamicznie w USA, gdzie przedmiotem obrotów są nieruchomości (np. zamiana domów na urlop, wynajmowanie noclegów), samochodów, sprzętu sportowego²⁷. Należy zauważyć, że istotną przesłanką upowszechnienia konsumpcji wspólnej jest rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych, ułatwiających kojarzenie podaży i popytu „wolnych” dóbr i usług. Coraz powszechniejszy dostęp konsumentów do Internetu, portali społecznościowych, posiadanie nowoczesnych urządzeń mobilnych, dostęp do systemów płatności *online* umożliwiają inicjatywy podejmowane w ramach konsumpcji wspólnej.

Na polskim rynku można zauważyć przejawy wspólnej konsumpcji, ale w ograniczonym zakresie. Konsumenci realizujący swoje potrzeby po okresie gospodarki niedoborów chętniej dokonują zakupów nowych, łatwo dostępnych dóbr przemysłowych, zamiast wypożyczać lub kupować używane. Pod tym względem mamy więc szansę wejść w fazę hiperkonsumpcji i konsumpcji marnotrawnej. Jednakże już obecnie obserwuje się pewne przejawy wspólnej konsumpcji. Należą do nich w szczególności:

- sprzedaż, zakup przedmiotów używanych (w 2012 r. Polacy przekazali do sprzedaży w sieci, na aukcjach 10 mln używanych rzeczy)²⁸,
- wymiana przedmiotów używanych (sąsiedzka lub poprzez serwisy),
- wspólne (grupowe) zakupy (np. maszyn, sprzętu do produkcji rolnej),
- oferowanie wolnych miejsc w przejazdach samochodowych (np. poprzez internetową platformę wymiany),
- wypożyczanie luksusowych lub wyjątkowych przedmiotów (np. samochodów, markowych ubrań, wymienne świadczenie usług).

„Ekonomia wspólnego użytkowania” napotyka w praktyce na określone bariery, jak przywiązanie do własności prywatnej i pełnej kontroli nad posiadanymi zasobami, obawa przed ich kradzieżą i dewastacją, nierozwiązany problem praw konsumenckich.

Ostatnim charakteryzowanym trendem współczesnej konsumpcji, związanym szczególnie z funkcjonowaniem gospodarstw domowych w warunkach kryzysu, jest *smart shopping* – „inteligentne (sprytne) zakupy”. W sytuacji ograniczeń popytowych związanych z recesją gospodarczą, konsumenci chronią swój osiągnięty dotychczas poziom konsumpcji, dostosowując zwyczaje zakupowe do zaistniałej sytuacji²⁹. W działania *smart shoppingu* wpisuje się racjonalne planowanie budżetu domowego poprzez zakup niezbędnych produktów w niskiej cenie („ocze-

²⁷ B. Mróz, op. cit., s. 147.

²⁸ Kryzys czy porządek? Rośnie handel rzeczami używanymi, http://www.wprost.pl/ar/396943/Kryzys-czy-porzadki-Rosnie-handel-rzeczami-uzywanymi/#an_2143388771 (dostęp 3.02.2014)

²⁹ Szerzej: G. Sobczyk, *Zachowania konsumenckie w warunkach kryzysu (na przykładzie województwa lubelskiego)*, „Zeszyty Naukowe WSEI seria Ekonomia”, 6(1/2013), s. 338-341.

kuj więcej, płać mniej”). Realizacja potrzeb gospodarstwa domowego następuje w wyniku zwiększenia zakupów w sklepach dyskontowych, nabywania towarów marek własnych (handlowych), poszukiwania informacji o tańszych produktach i prowadzonych promocjach sprzedaży, nabywanie towarów *online*, staranniejsze przygotowywanie się do zakupów i unikanie zakupów kompulsywnych. Jak wykazują badania, *smart shopping* łączy się z korzystaniem z ofert różnych typów handlu (nie tylko sieci dyskontowych czy hipermarketów) i jest bardziej popularny wśród zamożniejszych i lepiej wykształconych konsumentów³⁰.

Zakończenie

Społeczeństwo polskie w okresie 25 lat gospodarki wolnorynkowej przeszło drogę od wymuszonej i ograniczonej konsumpcji do pełnego zaspokojenia potrzeb w warunkach nadwyżki dóbr i usług na rynku, nabywanych na zasadzie swobodnego wyboru i własnych możliwości zakupowych. Na rynku polskim szybko upowszechniają się zachodnie wzorce i trendy konsumpcji. W artykule dokonano krótkiego ich przeglądu, zwracając jednocześnie uwagę na uwarunkowania i motywy określonych zachowań konsumentów.

Obserwowane zmiany w konsumpcji mają różny zasięg w poszczególnych grupach konsumentów z uwagi na zewnętrzne i osobowe czynniki ją kształtujące, ulegają przenikaniu, a często ich idee są sobie przeciwstawne. Na przykład procesy globalizacji prowadzą do zjawiska upodabniania się, inaczej homogenizacji i uniformizacji globalnej kultury konsumpcyjnej, z drugiej zaś strony aspiracją części społeczeństwa jest dążenie do indywidualizacji konsumpcji i różnicowania się zachowań konsumentów. Z jednej strony obserwuje się duże zainteresowanie nabywców nowoczesnymi dobrami materialnymi, gadżetami elektronicznymi, zaś z drugiej następuje dematerializacja konsumpcji przejawiająca się rosnącym udziałem usług w wydatkach gospodarstw domowych.

Nowe trendy w konsumpcji, nazywane też nową konsumpcją, tak charakterystyczne dla społeczeństwa krajów wysoko rozwiniętych początku XXI w., nie wszystkie uwidaczniają swoją obecność na polskim rynku. Nie występują bowiem z powodu niższej stopy życiowej i ograniczeń popytowych, jak również przesłanek kulturowych, posiadania własnego stylu życia. Należą do nich przykładowo demokratyzacja luksusu, cyfrowa abstynencja czy konsument poszukujący (*trysumer*).

Bibliografia

1. Aktywność ekonomiczna ludności Polski I kwartał 2013, GUS, Warszawa 2013.
2. Burgiel A., *Naśladownictwo, ostentacja i snobizm w zachowaniach polskich konsumentów*, „Handel Wewnętrzny” 2012 nr 5.

³⁰ T. Zalega, *Nowe trendy w zachowaniach...*, op. cit., s. 28-30.

3. Bywalec C., *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
4. Bywalec C., *Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 151.
5. Dąbrowska A. i in., *Niedobory konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2013.
6. Dąbrowska A., *Upadłość konsumenta – ujęcie teoretyczno-empiryczne*, „Handel Wewnętrzny” 2014 nr 1, s. 35.
7. *Globalizacja i integracja europejska*, J. Kotyński (red.), PWE, Warszawa 2005.
8. Grzybowska-Brzezińska M., *Uwarunkowania rozwoju ekokonsumpcji w zachowaniach konsumentów północno-wschodniej Polski*, „Handel Wewnętrzny” 2012 wrzesień-październik.
9. <http://www.networkmagazyn.pl/Rynek%20produkt%C3%B3w%20funkcjonalnych%20w%20Polsce> (dostęp 3.02.2014)
10. Kiełczewski D., *Zmiany zachowań konsumentów jako czynnik zrównoważonego rozwoju*, „Handel Wewnętrzny” 2012 nr 5.
11. *Konsumpcja w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresło (red.), PWE, Warszawa 2007, s. 52.
12. Kryzys czy porządek? Rośnie handel rzeczami użytkowymi, http://www.wprost.pl/ar/396943/Kryzys-czy-porzadki-Rosnie-handel-rzeczami-uzzywanyimi/#an_2143388771 (dostęp 3.02.2014)
13. Łuczka-Bakuła W., *Decyzje zakupu na rynku żywności a świadomość i zachowania proekologiczne konsumentów*, „Handel Wewnętrzny” 2011 nr 3.
14. *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2013*, GUS, Warszawa 2013.
15. Mróz B., *Konsument w globalnej gospodarce. Trzy perspektywy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.
16. *Oblicza konsumpcjonizmu*, B. Mróz (red.), SGH, Warszawa 2009.
17. *Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2012*, GUS, Warszawa 2012.
18. Sobczyk G., *Zachowania konsumentów w warunkach kryzysu (na przykładzie województwa lubelskiego)*, „Zeszyty Naukowe WSEI seria Ekonomia”, 6(1/2013).
19. Szulce H., *Rozważanie o konsumpcji*, „Handel Wewnętrzny” 2011 nr 1.
20. *Ustawa z dn. 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych*, Dz. U. Nr 234, poz. 1572.
21. www.minrol.gov.pl (dostęp 5.05.2014)

-
22. Zalega T., *Konsumpcja. Determinanty, teorie, modele*, PWE, Warszawa 2012.
 23. Zalega T., *Nowe trendy w zachowaniach konsumpcyjnych miejskich gospodarstw domowych w okresie kryzysu*, „Marketing i Rynek” 2013 nr 8.
 24. *Życie w konsumpcji, konsumpcja w życiu. Psychologiczne ścieżki współzależności*, A. M. Zawadzka, M. Górnik-Durose (red.), Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2010.

Oddziały bankowe w lubelskiej niszy rynkowej – badania terenowe studentów WSEI

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

Adam Szafarczyk*, Michał Paweł Szafarczyk**

*prof. WSEI, dr hab., 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, jak również ocenia tendencje rozwojowe depozytów i kredytów na rynku polskim jak i w Eurolandzie. 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 theoretical analysis of some main factors affecting retail banking generally in Poland and in Eurozone. Then the authors discuss 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), and 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: ocena funkcjonowania oddziałów bankowych, bankowość detaliczna, analiza makroekonomicznego otoczenia bankowości w Polsce

Keywords: assessment of retail banking in Lublin Region, macro-economic conditions of retail banking in Poland

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 w poszczególnych latach głównie jesienią (najczęściej w listopadzie i grudniu).

2. Generalne warunki otoczenia bankowego

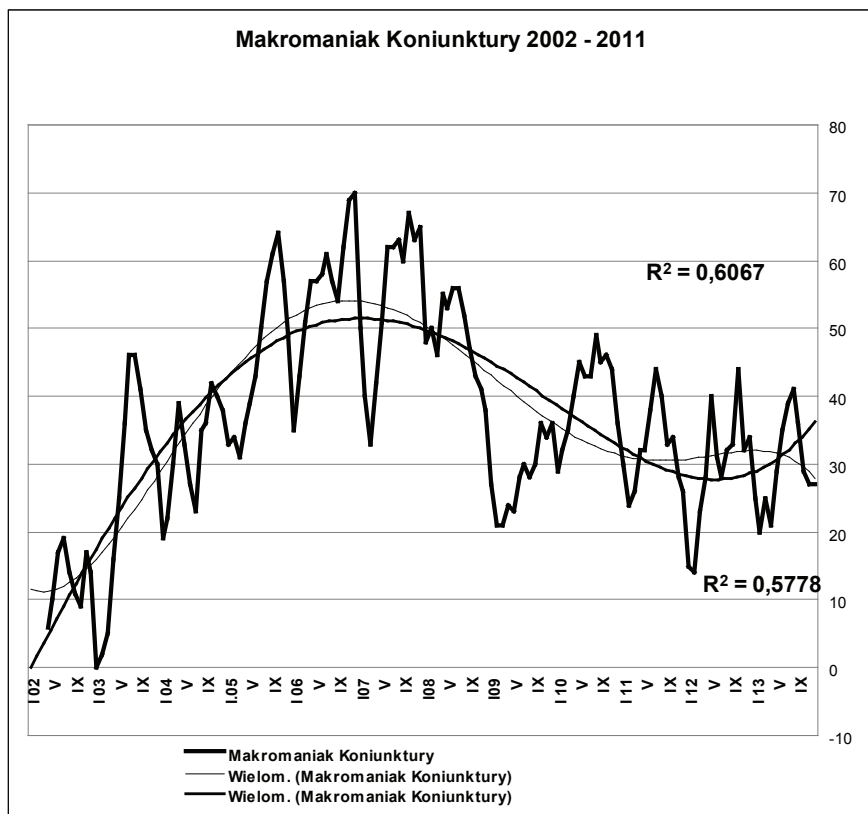
Warunki otoczenia makroekonomicznego w syntetycznej formie przedstawiane są przez różnego rodzaju wskaźniki koniunktury.² Jeden z nich, opracowany w pionie detalicznym Banku BPH w połowie ubiegłej dekady, nazwany Makromakiem Koniunktury (MK)³ kształtował się tak jak na wykresie 1.

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*, Dariusz J. Błaszczuk i Marian Stefański (red.), WSEI Lublin 2010.

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

³ Adam Szafarczyk, Michał Paweł Szafarczyk, *Koniunktura bankowa – depozytowo-kredytowe rynki Polski i Eurolandu – w pracy: 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.

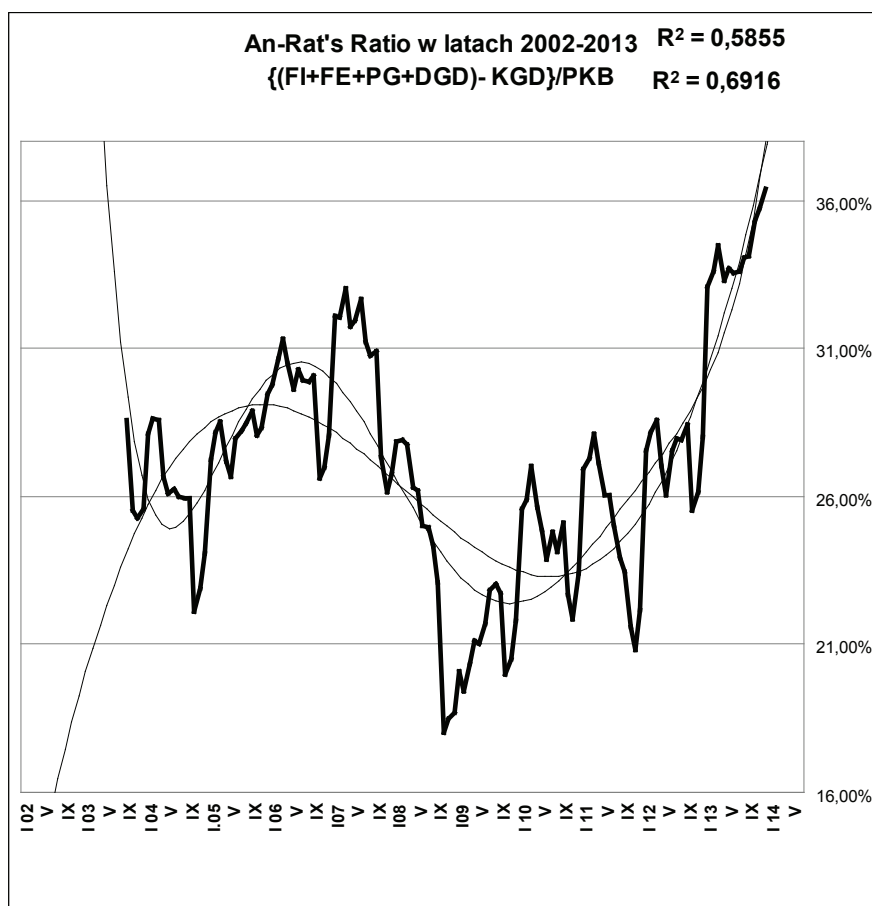
Niezależnie od krótkookresowych cykli koniunkturalnych trend Makromaniak miał dwa ewidentne podokresy. Pierwszy o charakterze rosnącym i osiągałym apogeum w grudniu 2006 r., zaś drugi malejący – z obszarem szczególnej dekonunktury w latach 2008-2009. Począwszy od 2009 r. Makromaniaka charakteryzuje oscylacja wokół trendu liniowego płaskiego, równoległego do osi „x”.

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, pieniądź gotówkowy oraz depozyty gospodarstw domowych (GD). Z formuły brutto na netto

⁴ Patrz szerzej: Adam 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/>.

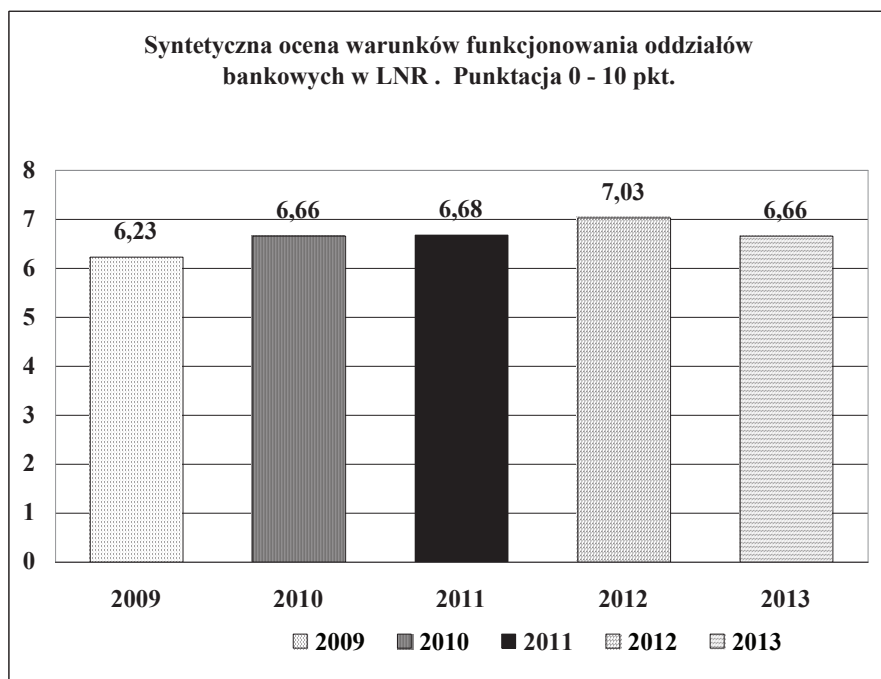
Ze względu na odmienne pole percepcji trend An-Rat's Ratio przesunięty jest nieco w prawo w stosunku do Makromaniaka (MK). Nieco bardziej istotna różnica dotyczy końcowego odcinka trendu. W przypadku MK jest to oscylacja wobec trendu płaskiego zaś w An-Ratsie – rosnącego.

3. Ocena funkcjonowania oddziałów bankowych

Analiza warunków funkcjonowania oddziałów w lubelskiej regionalnej niszy rynkowej (LNR) przeprowadzona została w ramach badań terenowych studentów WSEI. W latach 2008 i 2009 miały one miejsce głównie w grudniu, zaś w 2011 r. przeprowadzone zostały w dwóch turach: w listopadzie i grudniu. Z kolei w 2012 r. przeprowadzono je w kwietniu i grudniu, a w 2013 r. – w maju i w grudniu. W trakcie badań terenowych oceniono kolejno następujące ilości placówek bankowych: 2009 r. – 337; 2010 r. – 460; 2011 r. – 785; 2012 r. – 1786; 2013 r. – 2084. Ilości przeprowadzonych ocen placówek wynikają z faktu, że studenci przeprowadzali badania według własnych preferencji lokalizacyjnych (nie eliminowano powtórzeń).

Syntetyczne wyniki badań przedstawiono na poniższym wykresie.

Wykres 3.

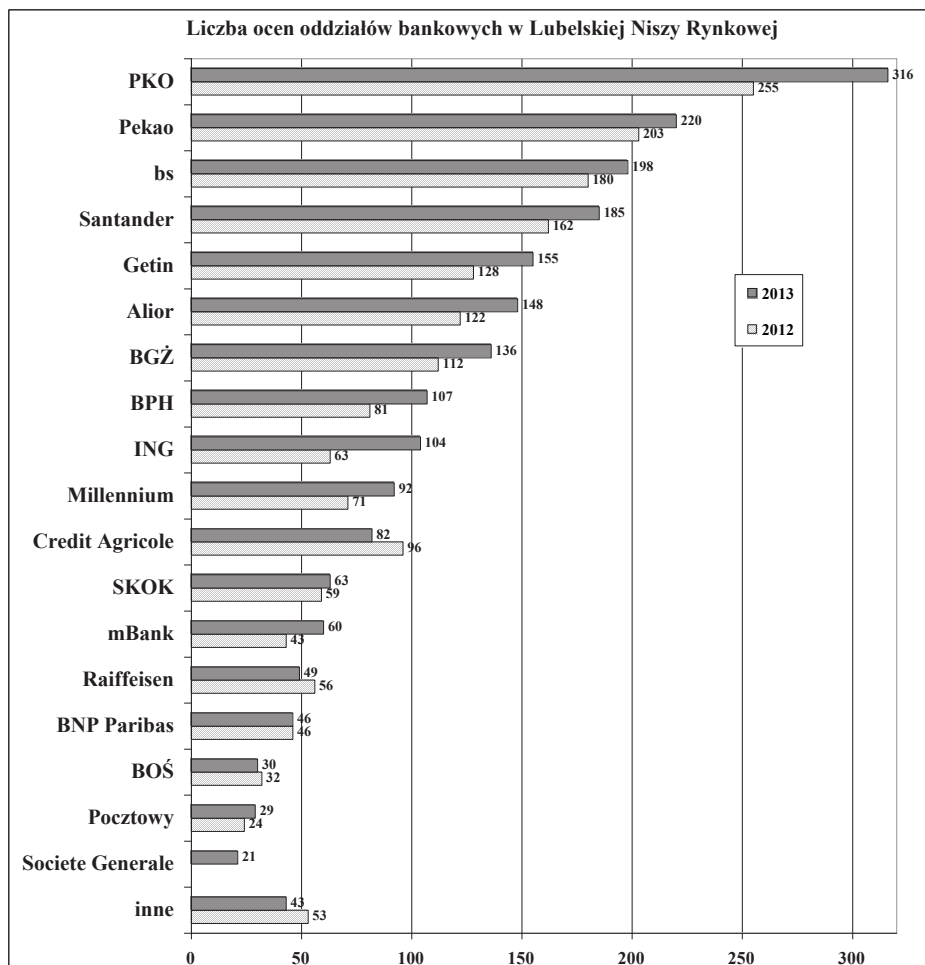


Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

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. Liczbę ocen oddziałów bankowych przedstawiono na poniższym wykresie.

Wykres 4.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

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 największej intensywności nasycenia oddziałami należało:

- 2012 – PKO, Pekao, BS-y,

- 2013 – PKO, Pekao, BS-y (należy tu zwrócić uwagę, że jeszcze w 2011 r. do grupy tej należał BGŻ, zaś obecne badanie wskazuje, że został z niej trwale wyeliminowany)

Do drugiej:

- 2012 – Getin, Alior, BGŻ,
- 2013 – Santander, Getin, Alior, BGŻ, BPH, ING BSK, Millennium, Credit Agricole.

Do trzeciej grupy zaliczono banki pozostałe (z wyjątkiem *Inne* – tworzące czwartą grupę).

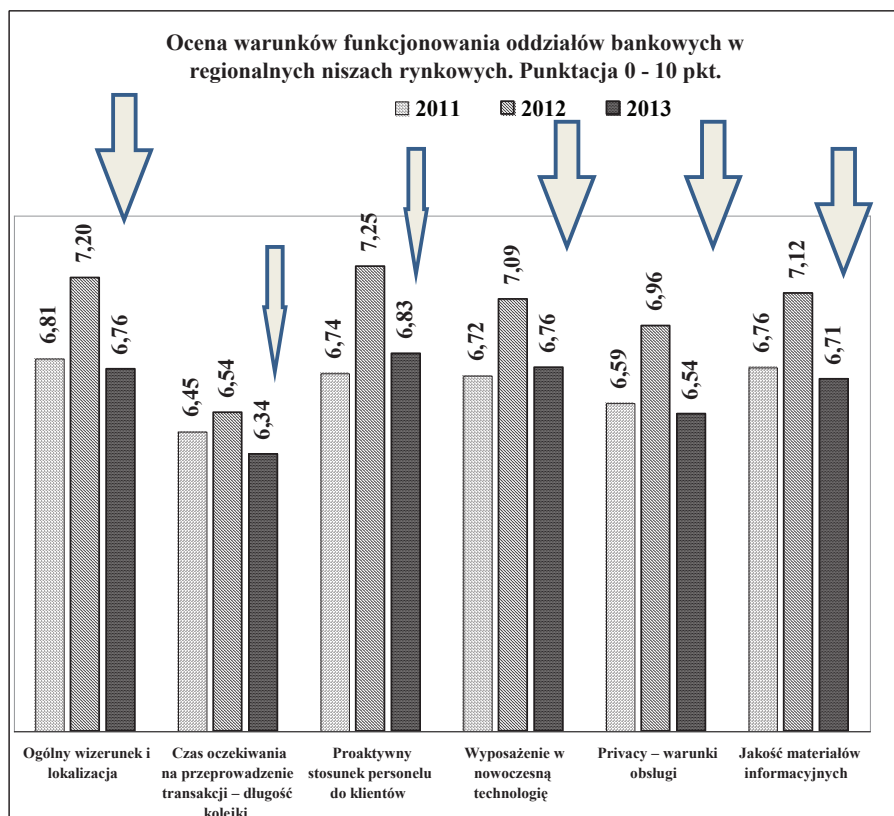
Czwartą grupę stanowią banki ujęte w segmencie – *Inne*. Są to zarówno banki o małej intensywności sieci jak również banki „egzotyczne” w LNR.

Trzeba stwierdzić, że przy pierwszym badaniu ocenie poddano oddziały 25 banków, w drugim 27 a w trzecim 33. W czwartym liczba banków zmniejszyła się do 27. Jest to m. in. efektem przeprowadzonych fuzji. Generalnie świadczy to również o objęciu badaniami kluczowego trzonu bankowego regionu.

Na uwagę zasługuje z jednej strony swego rodzaju degradacja BGŻ, a z drugiej istotne wzmocnienie pozycji takich banków jak: Santander, Getin, Alior i Credit Agricole. Warunki funkcjonowania oddziałów oceniono według sześciu kryteriów, zgodnych z badaniem przeprowadzonym w Wielkiej Brytanii przez agencję Lafferty’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.

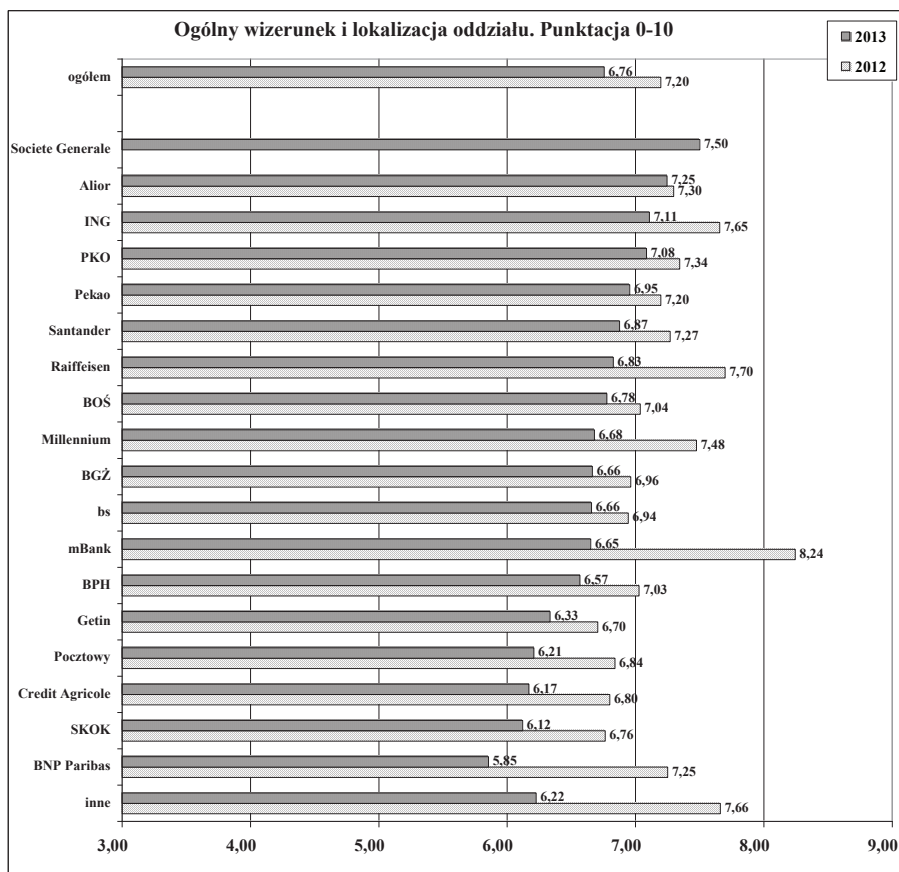


Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

W świetle prezentowanych wyników badań wystąpiła tylko jedna tendencja spadkowa szczególnie dotycząca ogólnego wizerunku i lokalizacji, wyposażenia w nowoczesną technologię, privacy oraz jakości materiałów informacyjnych. Nieco słabiej dotknęła czasu oczekiwania na przeprowadzenie transakcji a także proaktywnego stosunku personelu do klientów.

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

Wykres 6.

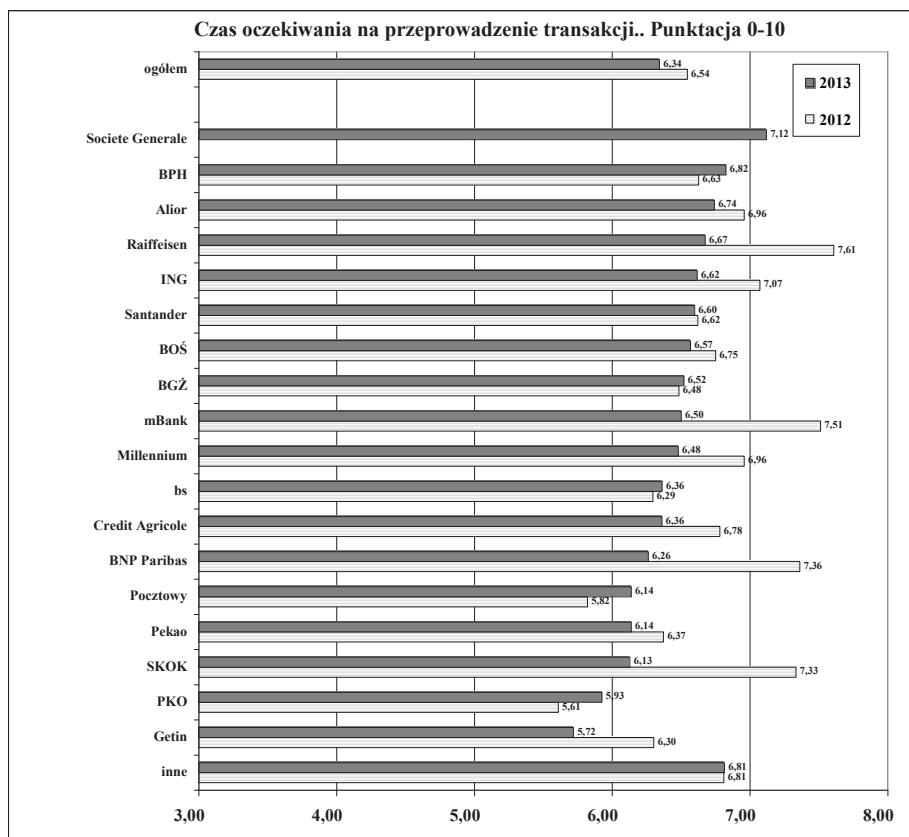


Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Trend ma charakter spadkowy zarówno dla oddziałów ogółem jak i dla poszczególnych banków. Najsilniej dotknął on mBank, BNP Paribas i Raiffeisen. Z banków pierwszej grupy, najwyżej uplasowało się PKO, a nieco niżej Pekao. Oba powyżej średniej. Natomiast BS-y poniżej tego wskaźnika. Pierwsze trzy miejsca zajęły: Societe Generale, Alior i ING BSK.

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

Wykres 7.

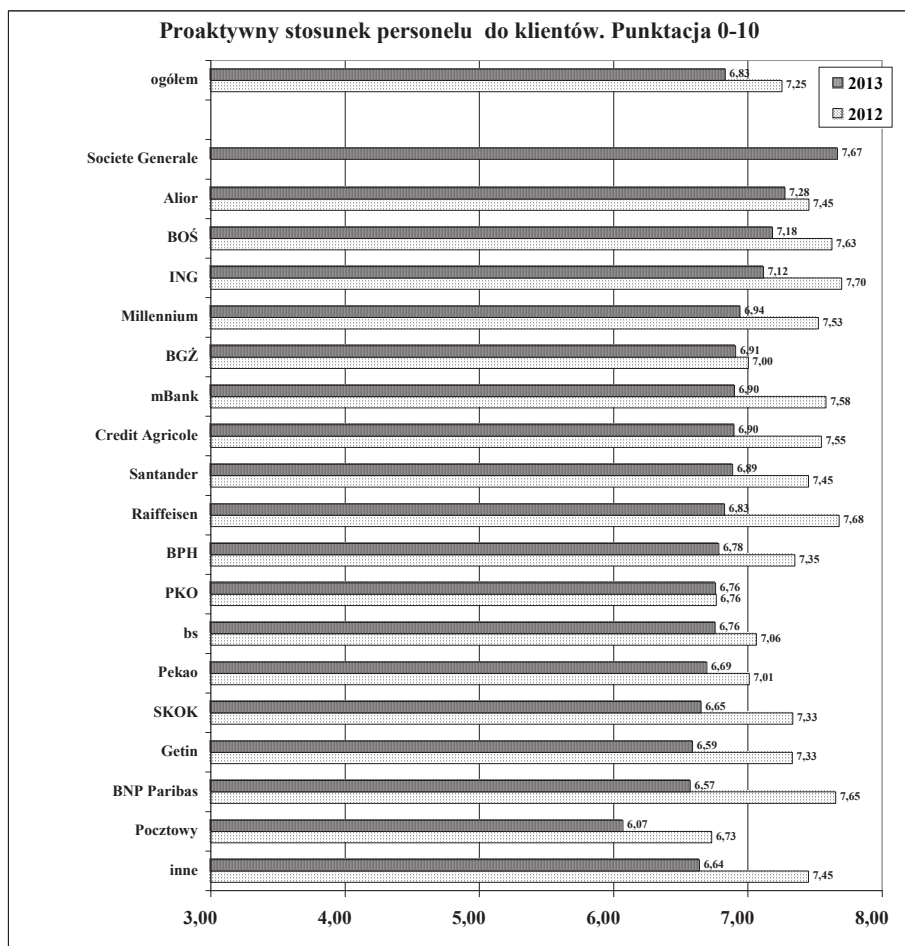


Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Czas oczekiwania na przeprowadzenie transakcji już nieomal tradycyjnie należy do najniżej ocenianych. Istotny spadek ocen charakteryzuje oddziały SKOK-ów, BNP Paribas, mBanku oraz Raiffeisenu. Wzrost ocen dotyczył jedynie: PKO (przed ostatnia pozycja), Pocztowego, bs-ów, i BPH.

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.

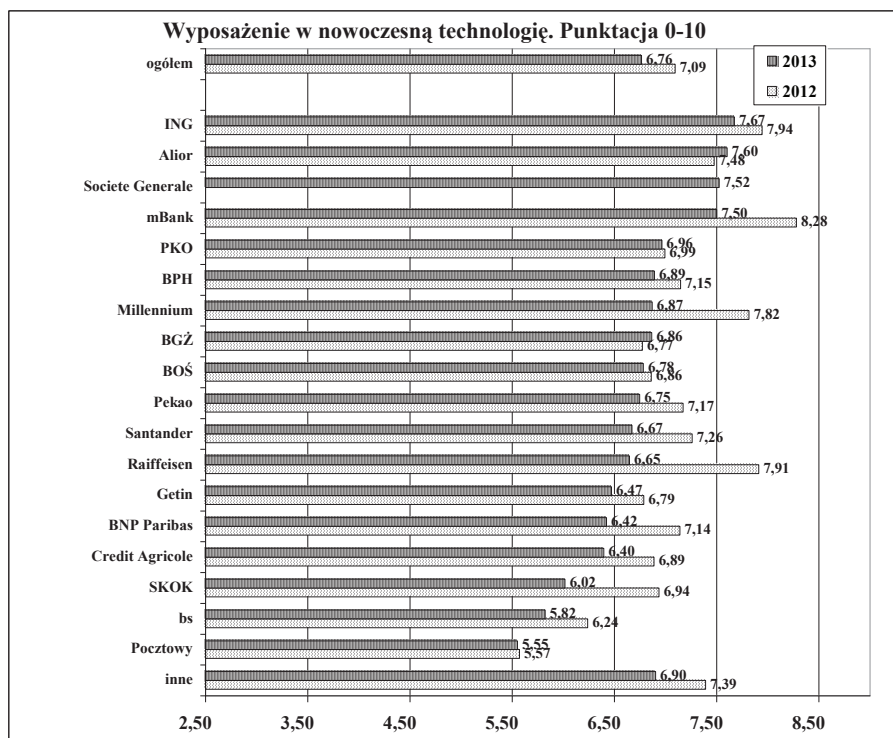


Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Spadek ocen charakteryzował wszystkie banki. Jedynie PKO utrzymał poziom z poprzedniego roku. Znaczny spadek dotyczył BNP Paribas, Getin, a także Raiffeisen.

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

Wykres 9.

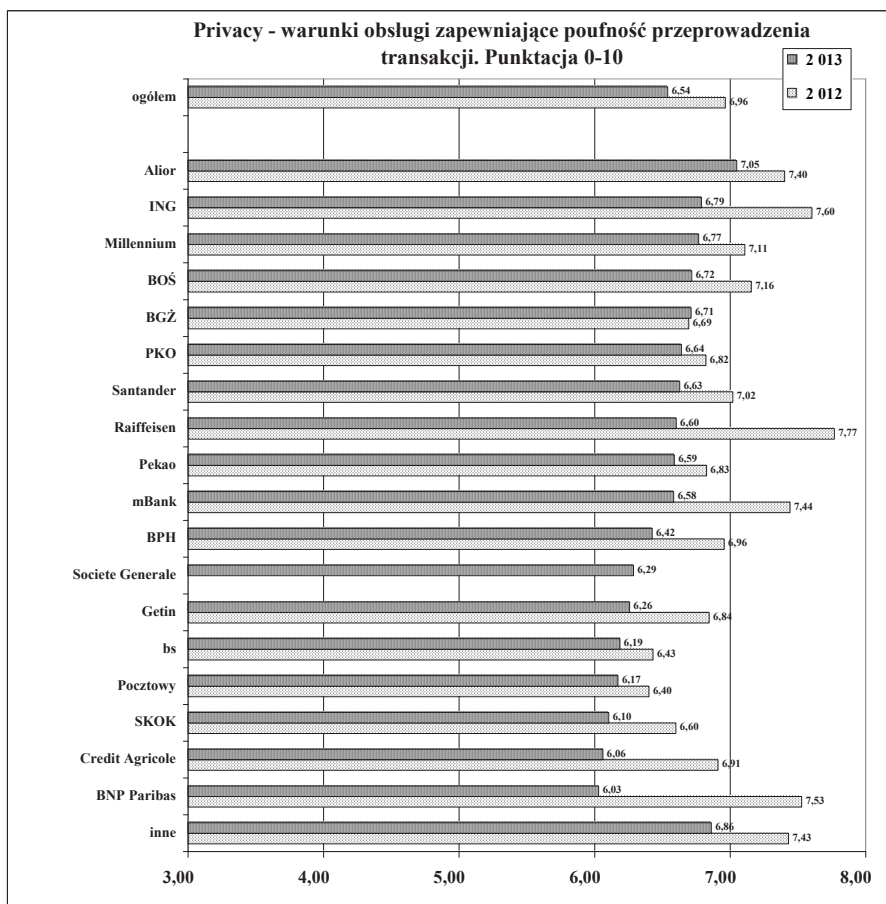


Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Ocena wyposażenia w nowoczesną technologię charakteryzuje się wzrostem ocen w przypadku oddziałów Alior i BGŻ, oraz regresem w odniesieniu do pozostałych banków. Silny spadek dotknął Raiffeisen, Millennium oraz mBank.

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

Wykres 10.

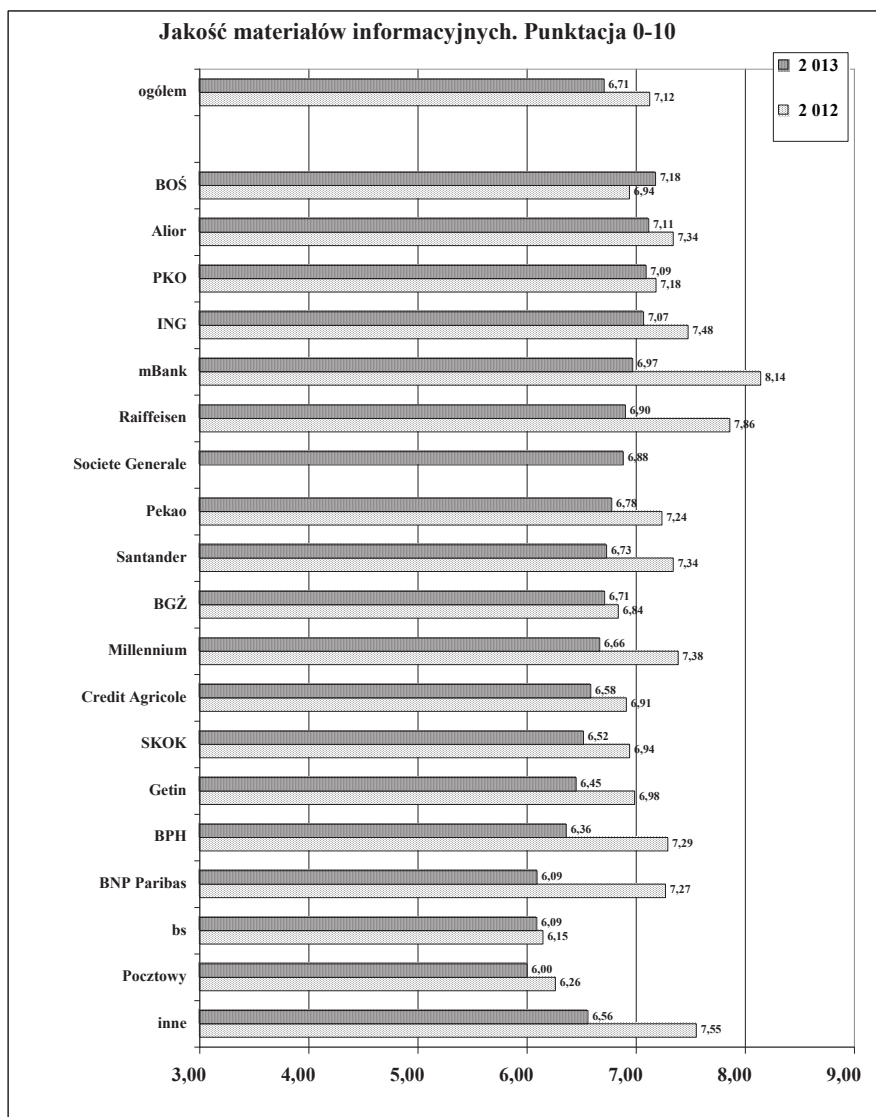


Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

W świetle danych jedynie BGŻ osiągnął niewielki wzrost. Pozostałe banki odnotowały spadek, zwłaszcza BNP Paribas, Raiffeisen i mBank.

Szóstym i ostatnim kryterium była jakość materiałów informacyjnych.

Wykres 11.

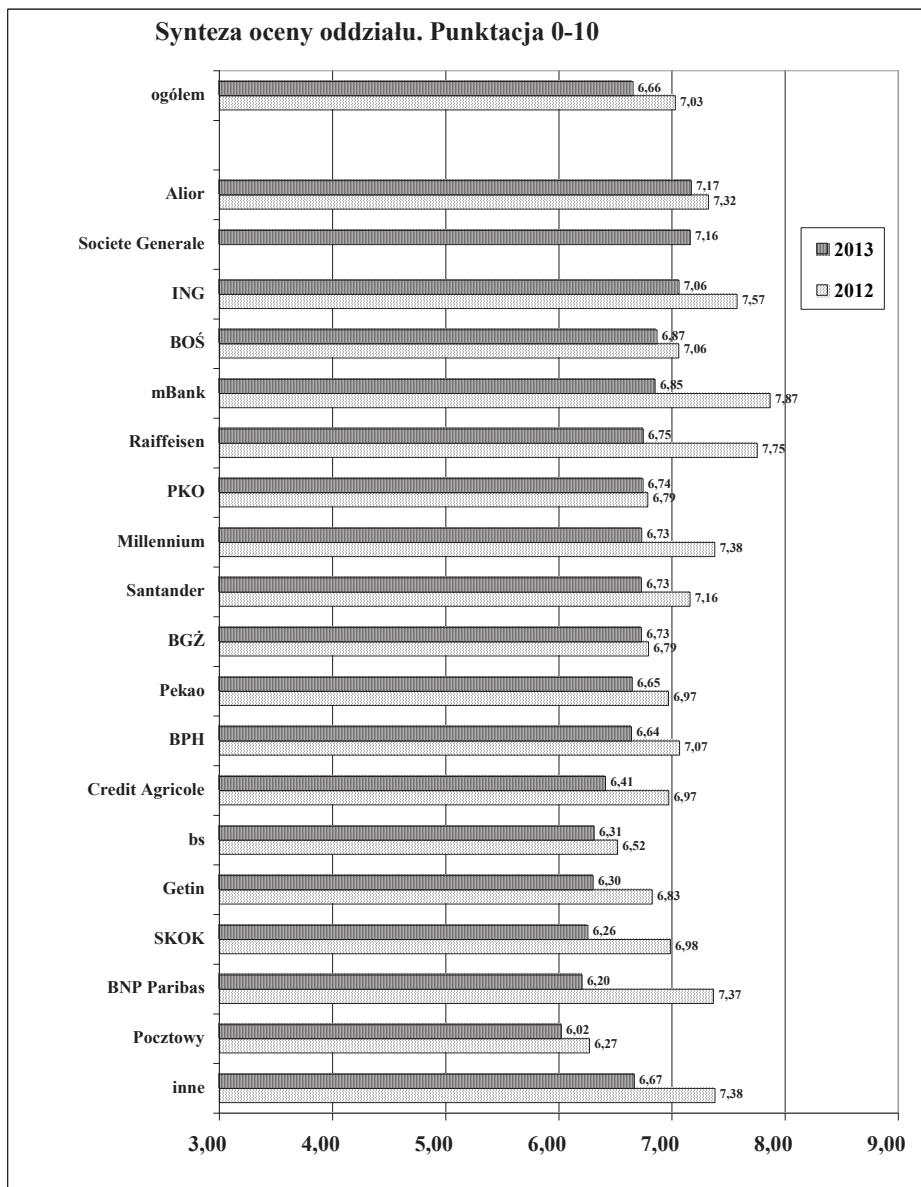


Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Ocena jakości materiałów informacyjnych wzrosła jedynie w przypadku BOŚ, a obniżyła się w odniesieniu do pozostałych banków, szczególnie silnie proces ten dotyczył mBanku, BNP Paribas i BPH.

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

Wykres 12.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Przeprowadzone badania wskazują na znaczny spadek ocen, dotyczący zwłaszcza oddziałów banków BNP Paribas, mBank i Raiffeisen.

W świetle przeprowadzonych obserwacji i dokonanych ocen studenci WSEI za trzy najlepsze banki uznali: Alior, Societe Generale (debiutujący w ratingu), oraz ING BSK; zaś za trzy najgorsze: Pocztowy, BNP Paribas i SKOK-i.

Biorąc pod uwagę banki pierwszej grupy można stwierdzić, że jedynie PKO plasuje się powyżej średniej.

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

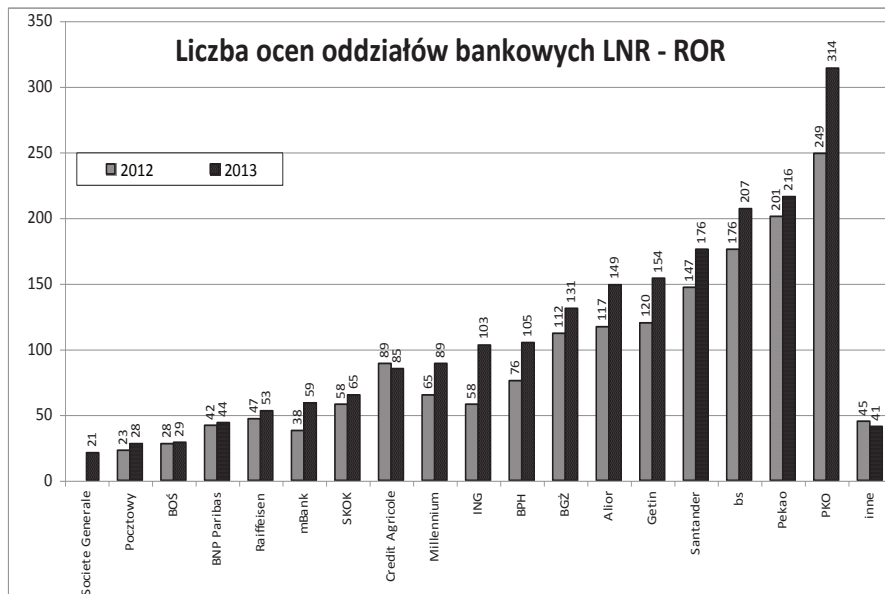
4. Badanie pogłębione – czas oczekiwania na przeprowadzenie transakcji

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, niekonieczne 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

ROR

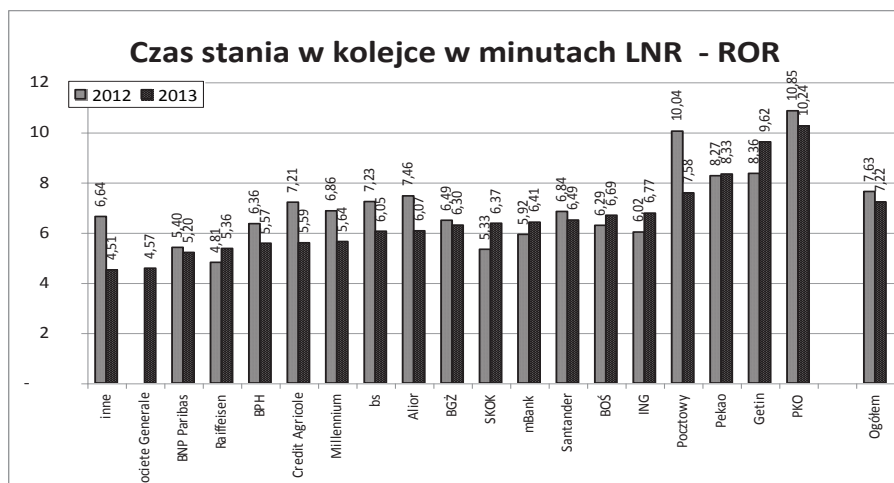
Wykres 13. ROR – liczba ocen oddziałów bankowych.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Liczba oddziałów uwzględnionych w badaniu jest nieco niższa (o 15), niż w badaniu głównym, zaś pierwszą kluczową dla LNR grupę tworzą podobnie jak poprzednio – PKO, Pekao i BS-y.

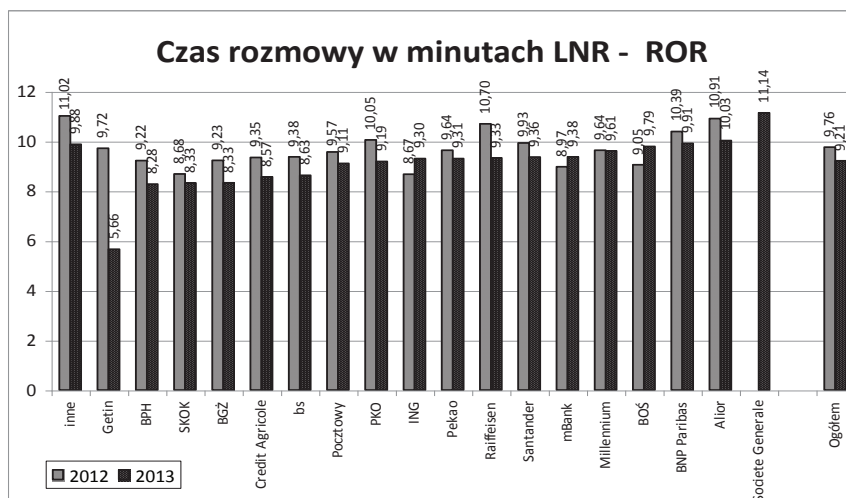
Wykres 14. Czas stania w kolejce.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Różnica między bankiem gdzie czeka się najdłużej w kolejce (PKO) i najkrócej (Societe Generale) jest przeszło dwukrotna (podobnie jak w roku poprzednim, dla przypomnienia w 2011 r. czterokrotna). Należy zaznaczyć, że PKO wybija się tu zdecydowanie in minus nie tylko w odniesieniu do najlepszego (benchmarku) ale i średniej. W przypadku drugiego w tej kolejce sytuacja się zmieniła, gdyż PKO skrócił czas stania, a Getin wydłużył. Pomijając cztery najgorsze banki czas stania jest w miarę wyrównany i kształtuje się na poziomie około 6 minut. Tym niemniej można stwierdzić, że sama podstawowa dostępność klienta do pracownika bankowego jest istotnym czynnikiem różnicującym warunki obsługi. Należy tu podkreślić, że banki pierwszej grupy należą tu do najgorzej ocenianych, najlepiej wypadły BS-y.

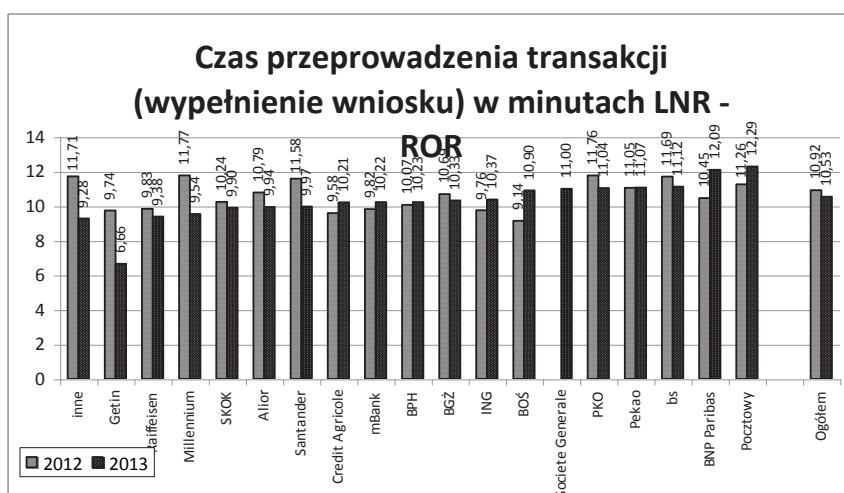
Wykres 15.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Czas rozmowy kształtował się średnio nieco powyżej 9 minut, przy czym najkrócej w Getin (około 6 minut), a najdłużej w Societe Generale (przeszło 11 minut). Rozpiętość w odniesieniu do pozostałych banków nie jest zbyt duża i świadczy o wyrównanym poziomie kwalifikacji pracowników banków. Banki I grupy uplasowały się na poziomie zbliżonym do średniej.

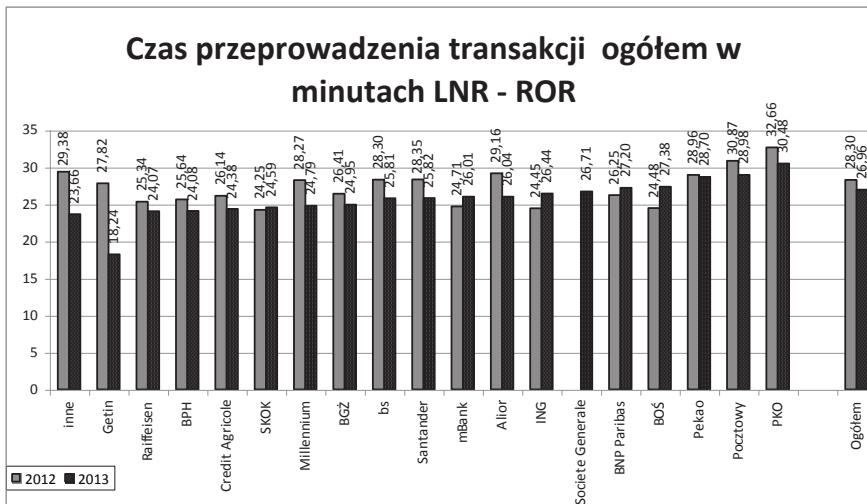
Wykres 16. Czas przeprowadzenia transakcji (wypełnienie wniosku).



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Czas przeprowadzenia transakcji traktowany jako czas wypełnienia wniosku wykazuje dużą rozpiętość: od Getin (prawie 7 minut) do Pocztowego (przeszło 12 minut). Rozpiętość ta wskazuje na możliwość poprawy warunków obsługi klientów poprzez usprawnienie procedur bankowych, co wykracza już poza zakres kompetencji oddziałów i dotyczy central bankowych.

Wykres 17. Czas przeprowadzenia transakcji (ogółem).

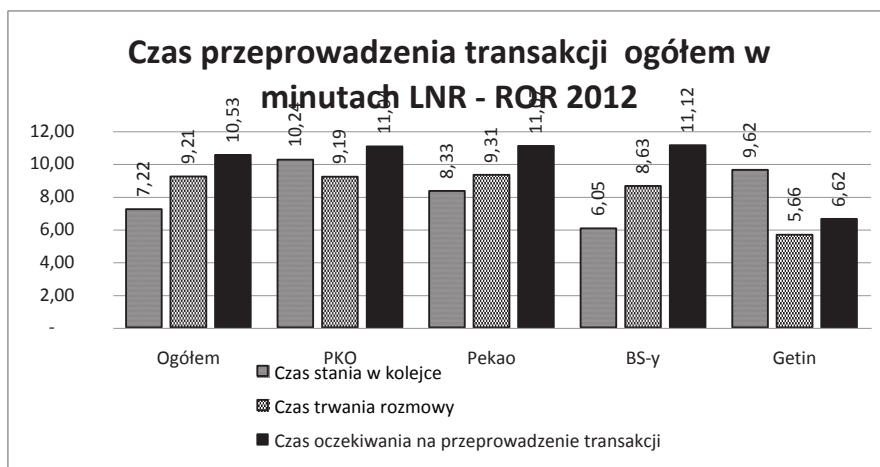


Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Biorąc pod uwagę łącznie trzy uprzednie czynniki otrzymamy czas ogółem związany z założeniem lub przeniesieniem ROR. Najszybciej klienci zostaną obsłużeni w Getin, najdłużej w oddziałach banków PKO, Pocztowym i Pekao.

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

Wykres 18. Czas przeprowadzenia transakcji (ogółem – ROR 2012).

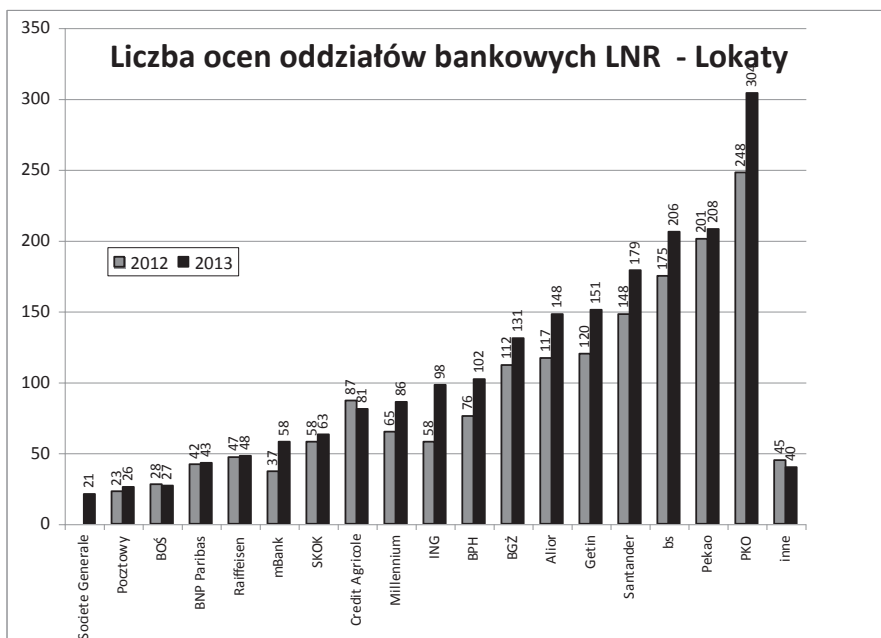


Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Generalnie rzecz biorąc najkrócej stoi się w kolejce – ok 7 minut, następnie rozmawia – powyżej 9 minut, zaś najdłużej wypełnia wniosek – niemal 11 minut. W przypadku Pekao i BS-ów układ jest zbliżony zarówno co do kształtu. W przypadku PKO czas stania w kolejce jest dłuższy niż rozmowa wyjaśniająca, natomiast paradoksalnie czas wypełnienia wniosku nie jest nadmiernie długi, lecz zbliżony do Pekao i BS-sów. Z kolei benchmark, jakim w tym przypadku jest Getin, wskazuje na radykalne skrócenie czasu przeprowadzenia rozmowy i wypełnienia wniosku. Efekt jest następujący: w Getin czas przeprowadzenia transakcji wyniósł nieco powyżej 18 minut, a w PKO przeszło 30 minut.

Lokaty

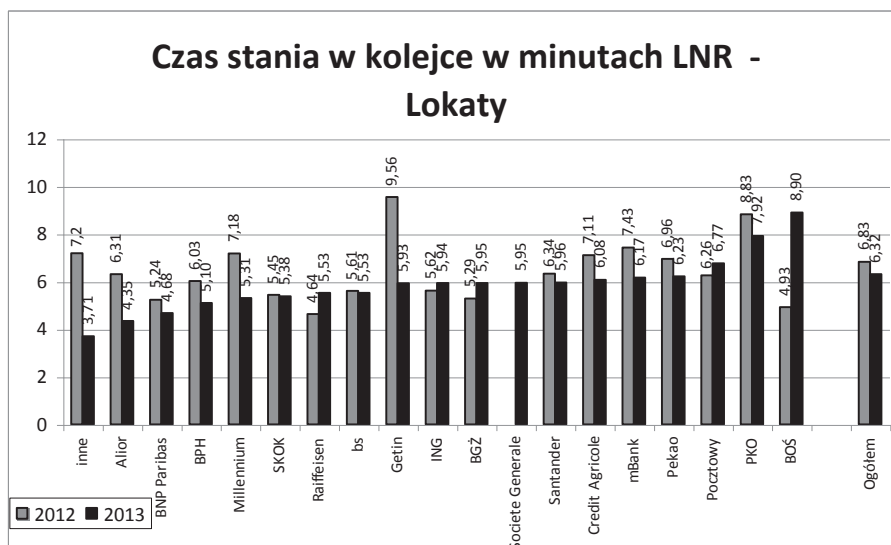
Wykres 19. Lokaty – liczba ocen oddziałów bankowych.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Liczba ocen przeprowadzonych w kwestii lokat była mniejsza o 49 niż w przypadku ROR. Skład banków pierwszej grupy nie uległ zmianie i nadal obejmuje PKO, Pekao i BS-y, najliczniej analizowane przez studentów WSEI podczas badań terenowych.

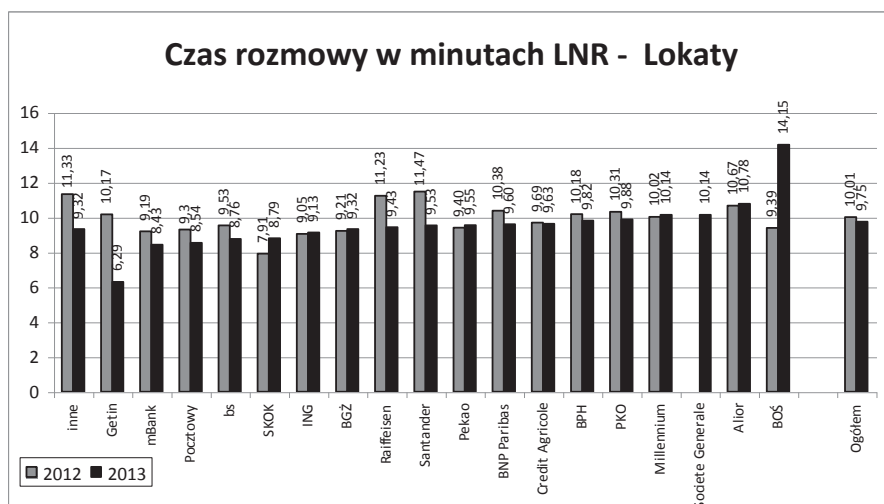
Wykres 20. Lokaty – czas stania w kolejce.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Czas stania w kolejce w celu założenia lokaty terminowej w tym przypadku najdłuższy jest w BOŚ ponad dwukrotnie w stosunku do benchmarku jakim teraz jest Alior. W przypadku banków pierwszej grupy najlepiej wypadły BS-y, a najgorzej PKO.

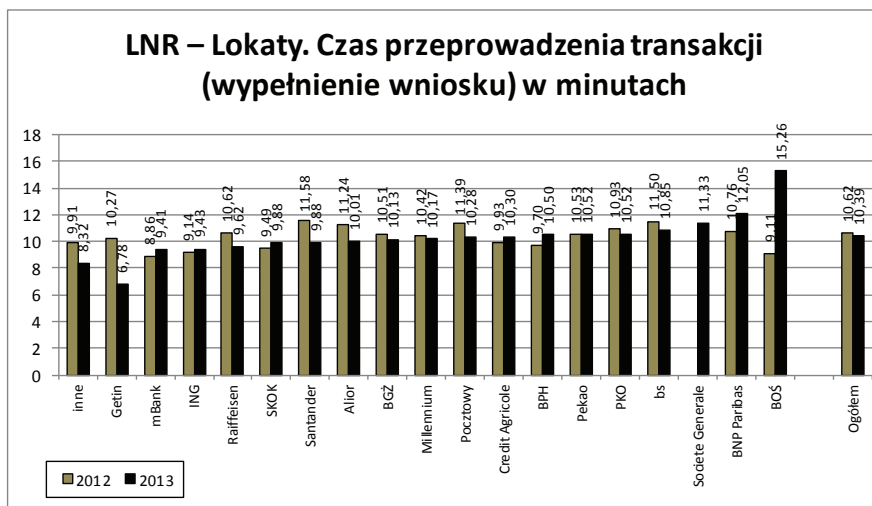
Wykres 21. Lokaty – czas rozmowy.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Najdłuższy czas trwania rozmowy miał miejsce w BOŚ, a najkrótszy w Getin, gdzie trwał jedynie 45% tego co w BOŚ. Banki pierwszej grupy zajęły tu relatywnie dobre miejsca, PKO uplasował się nieco powyżej średniej, a pozostałe o czasie poniżej średniej. Najlepiej wypadły tu BS-y.

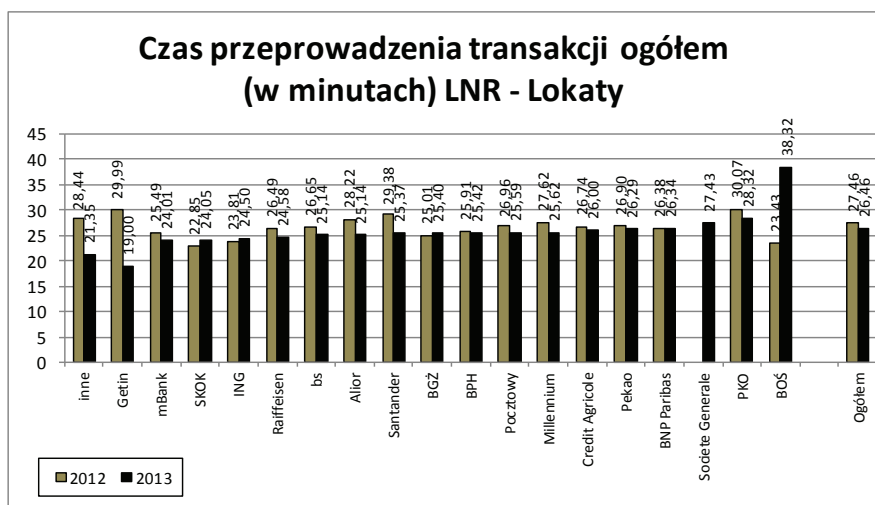
Wykres 22. Lokaty – czas przeprowadzania transakcji (wniosek).



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Wypełnienie wniosku najkrócej trwało w Getin, najdłużej zaś w BOŚ.

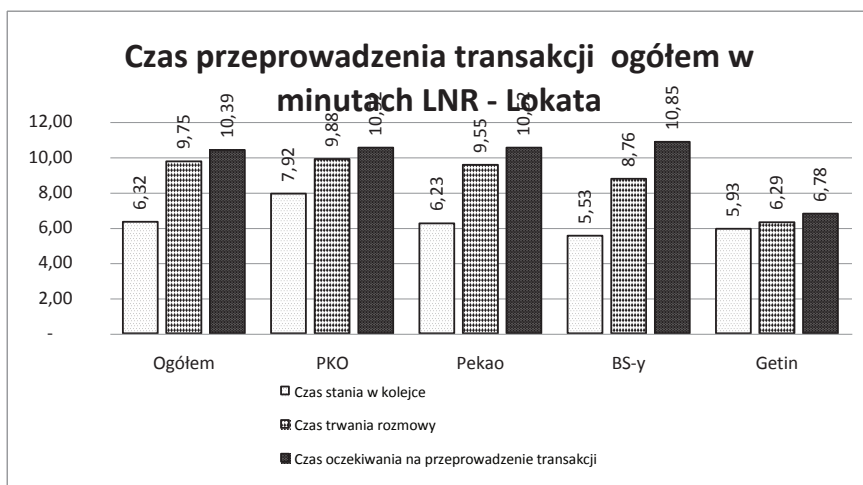
Wykres 22. Lokaty – czas przeprowadzania transakcji (ogółem).



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Biorąc pod uwagę wszystkie trzy elementy badania, najszybciej założyć można lokatę terminową w Getin, który podobnie jak w przypadku ROR stał się tu benchmarkiem. Najdłużej proces ten trwał w BOŚ. Ponadto banki pierwszej grupy zajmują w tym zestawie zróżnicowane pozycje. Najlepiej wypadają BS-y (poniżej średniej) a najgorzej PKO – na drugiej od końca pozycji.

Wykres 23.

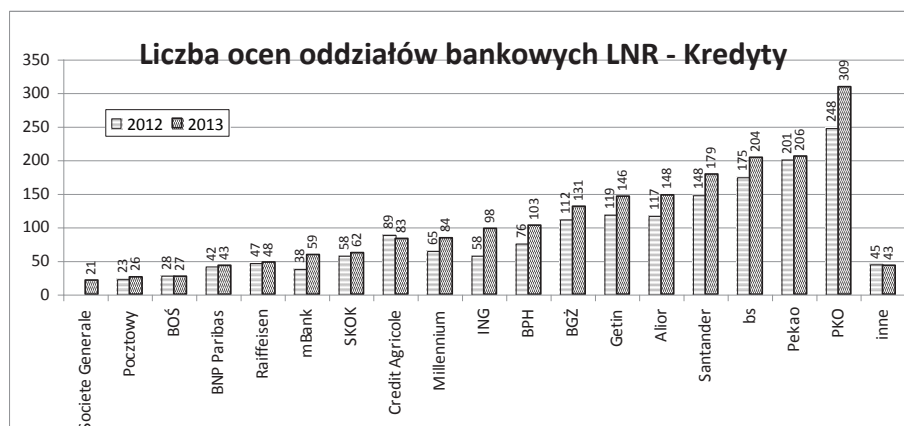


Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Czas stania w kolejce jest bardzo wyrównany i wynosi ok. 6 minut. W PKO czas rozmowy niemal pokrywa się z czasem wypełnienia wniosku. W Getin wszystkie trzy elementy składowe kształtują się na zbliżonym poziomie a różnice są sekundowe. Podobnie jak w przypadku ROR-ów ewidentnie widać, że PKO przez skuteczne rozwiązanie kwestii kolejek w istotny sposób poprawiłby swoją pozycję nie tylko w ratingu, ale przede wszystkim w oczach klientów.

Kredyty

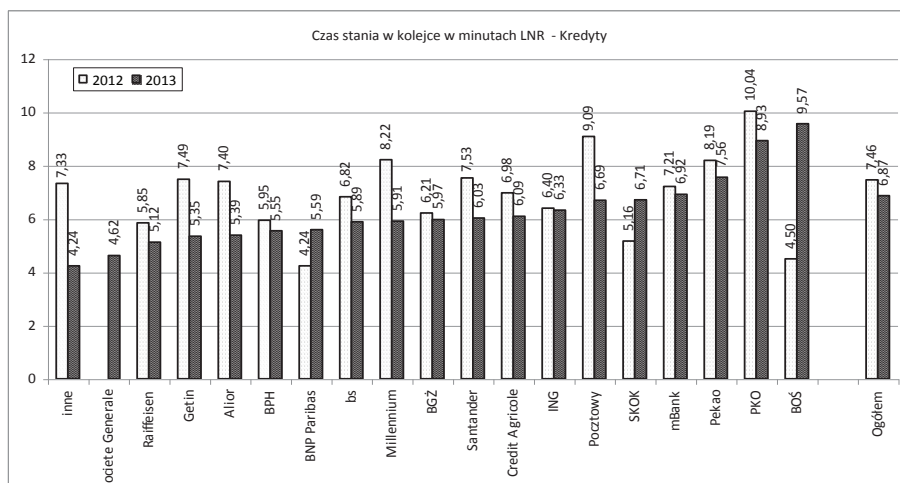
Wykres 24. Kredyty – liczba ocen oddziałów bankowych.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

W przypadku kredytów liczba ocen jest identyczna jak w przypadku lokat.

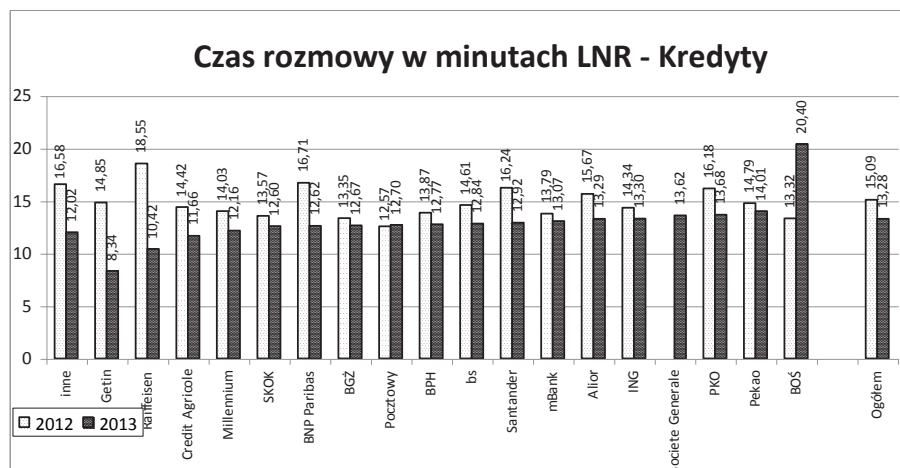
Wykres 25. Kredyty – czas stania w kolejce.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Czas stania w kolejce po kredyt najkrótszy jest w Societe Generale i Raiffeisen, najdłuższy zaś w BOŚ i w PKO i banki te w istotny sposób odbiegają in-minus od reszty. Pekao też plasuje się niekorzystnie. Najlepsza sytuacja dotyczy BS-ów.

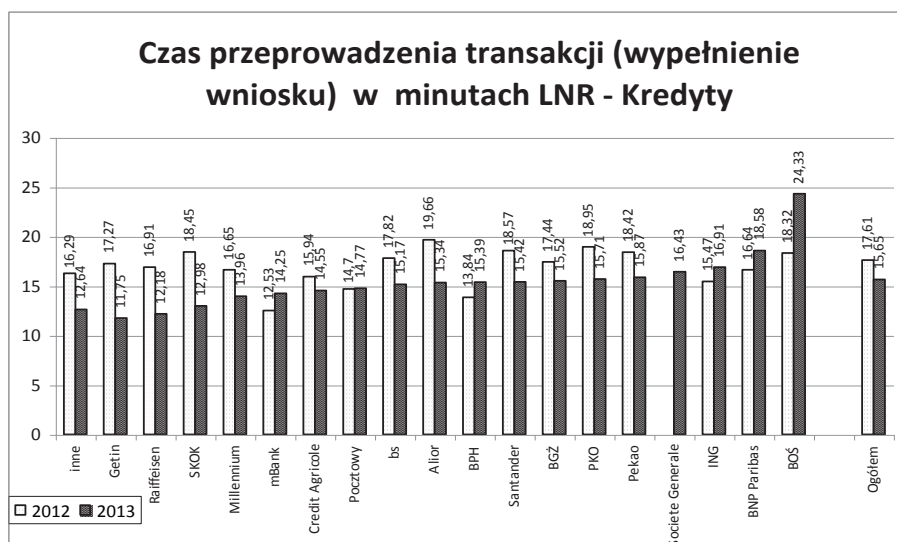
Wykres 26. Kredyty – czas rozmowy.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Najkrócej rozmowa informacyjna trwała w Getin najdłużej w BOŚ a różnica wynosi 12 minut. Z banków pierwszej grupy PKO i Pekao są powyżej średniej a BS-y poniżej.

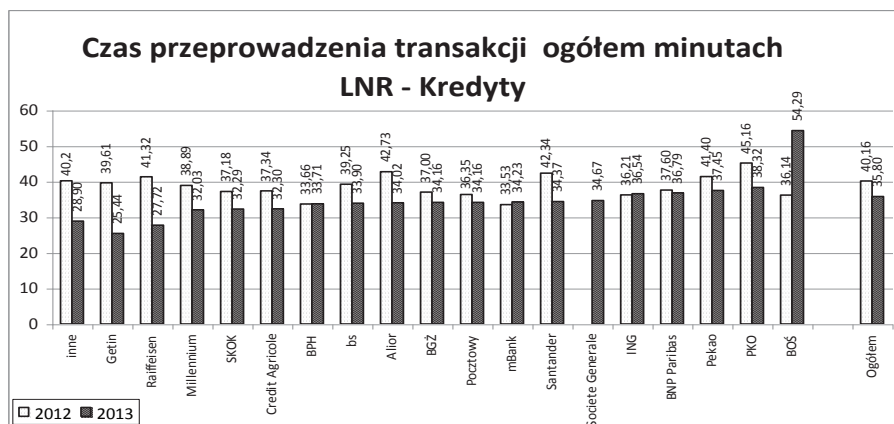
Wykres 27. Kredyty – czas wypełnienia wniosku.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Najszybciej wniosek kredytowy wypełnia się w Getin, a najdłużej w BOŚ. Dy-stans jest przeszło dwukrotny. Wszystkie trzy banki pierwszej grupy plasują się na poziomie średniej.

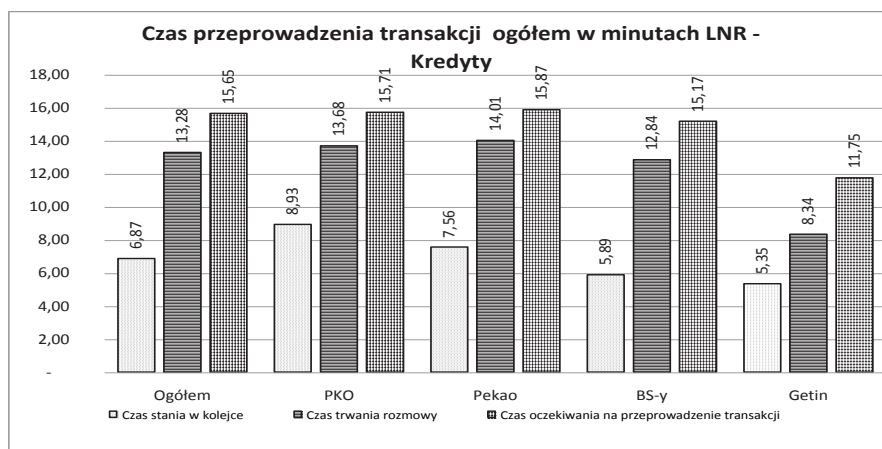
Wykres 28. Kredyty – czas przeprowadzenia transakcji (ogółem).



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

Łączny czas niezbędny do zaciągnięcia kredytu gotówkowego średnio wynosi prawie 36 minut, przy czym najkrótszy jest w Getin wynosząc nieco powyżej 25 minut, a najdłuższy w BOŚ – ponad 54 minuty. Z pierwszej grupy banków PKO i Pekao są powyżej poziomu średniej, a BS-y poniżej.

Wykres 29. Kredyty – czas przeprowadzenia transakcji.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań studentów.

W świetle powyższego wykresu czas oczekiwania na przeprowadzenie transakcji wynosi ok. 15 minut (w przypadku benchmarku tylko niecałe 12 minut).

Czas trwania rozmowy jest nieco krótszy – 13-14 minut (w przypadku benchmarku powyżej 8 minut). Najbardziej zróżnicowany jest czas oczekiwania w kolejce od 6 do 9 minut – benchmark to tylko nieco powyżej 5 minut.

5. Podsumowanie

Przeprowadzane badania z roku na rok pozwalają wyłonić coraz wyraźniejszy obraz funkcjonowania (oraz postrzegania) oddziałów bankowych w Lubelskiej Niszy Rynkowej. Z przeprowadzonego w 2013 r. i omówionego w niniejszym opracowaniu można wyciągnąć następujące wnioski:

- liczba oddziałów bankowych wziętych pod uwagę w badaniach studentów pozwoliła wyodrębnić następujące grupy banków:
 - pierwsza grupa, o największej intensywności nasycenia oddziałami do której należy PKO, Pekao, a także banki spółdzielcze (BS-y) – w poprzednich badaniach w skład tej grupy wchodził również BGŻ,
 - druga grupa – Santander, Getin, Alior, BGŻ, BPH, ING BSK, Millennium oraz Credit Agricole.
 - 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 z 785 w 2011 r. do 1786 w 2012 r. i 2084 w 2013 r. O ile poziom syntetycznej oceny warunków funkcjonowania oddziałów bankowych pozostał niemal niezmienny w badaniach lat 2010-2011 wynosząc odpowiednio 6,66 i 6,68 punktów o tyle w roku 2012 zwiększył się do 7,03 a następnie obniżył w 2013 do 6,66 czyli poziomu osiągniętego w 2010 r. (w ramach skali ocen 1-10 punktów),
- badanie obejmuje sześć kryteriów oceny warunków funkcjonowania oddziałów i we wszystkich z nich nastąpił spadek w stosunku do 2012 r. szczególnie dotyczący: ogólnego wizerunku i lokalizacji, wyposażenia w nowoczesną technologię, privacy oraz jakości materiałów informacyjnych. Nieco słabiej dotknęła: czas oczekiwania na przeprowadzenie transakcji a także proaktywny stosunek personelu do klientów.
- niezależnie od wniosków cząstkowych dotyczących poszczególnych kryterium oceny ważna jest identyfikacja banków pierwszej grupy (czyli najliczniej występujących w badaniach), jako banków plasujących się generalnie na poziomie średniej (PKO powyżej, Pekao na poziomie, a bs-y poniżej). 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 prze-

przewodzone 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 częściowych, 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.

Gospodarka Lubelszczyzny w czasach stanisławowskich

Lublin Economy in Stanisławian Times

Zdzisław Szymański

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

Streszczenie

Lubelszczyzna ze znacznym opóźnieniem wychodziła ze stanu zniszczeń wojennych i wyludnienia spowodowanych wojną północną początków XVIII wieku. Wyraźne symptomy ożywienia gospodarczego wystąpiły tu dopiero w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XVIII stulecia, za panowania Stanisława Augusta Poniatowskiego, a więc już po I rozbiorze Polski.

Procesy czynszowania chłopów, które w Wielkopolsce i na Pomorzu przybrały znaczne rozmiary, na Lubelszczyźnie miały ograniczony zasięg. Przeprowadził je w kłuczu janowskim Ordynacji Zamojskiej X ordynat Andrzej Zamoyski, a w dobrach kockich księżna Anna Jabłonowska. Znamiona poprawy w funkcjonowaniu gospodarki miast, w tym zwłaszcza Lublina, były następstwem działalności komisji dobrego porządku (boni ordinis). Po powołaniu do życia Komisji Edukacji Narodowej pomyślnie rozwijało się na Lubelszczyźnie szkolnictwo, zarówno na poziomie średnim, jak i szkolnictwo parafialne. Lubelszczyzna aktywnie uczestniczyła też w wydarzeniach politycznych i militarnych końcowych lat istnienia I Rzeczypospolitej (Sejm Czteroletni, wojna polsko-rosyjska 1792 roku w obronie Konstytucji 3 Maja, powstanie kościuszkowskie).

Summary

Lublin with a significant delay was coming out from the state of war destruction and depopulation caused by the Great Northern War at the beginning of the eighteenth century. Clear signs of economic recovery did not occur here earlier than the seventies and eighties of the eighteenth century, during the reign of Stanisław August Poniatowski, after the partition of Poland. Peasants tenancy processes, which in Great Poland and Pomerania took considerable size, in Lublin were rather limited. They were endorsed by Ordynat Andrzej Zamoyski in the Janow estate of the Zamoyski Family Fee Tail as well as by Duchess Anna Jabłonowska in her Kock estate. Signs of improvement in the economy of cities, especially Lublin, were a result of the activities of the Commission of Good Order (boni ordinis). Following the establishment of the National Education Commission, education in the Lublin Region successfully developed, both at the secondary level and in parochial schools. The Lublin Region also actively participated in the political and military events of the final years of the First Republic of Poland (Four-Year Sejm, Polish-Russian War in 1792 in defence of Constitution of May 3, Kościusko Uprising).

Słowa kluczowe: pańszczyzna, czynszowanie, manufaktura, komisja dobrego porządku

Keywords: serfdom, rents, manufacture, commission of good order

1. Lubelszczyzna w początkach drugiej połowy XVIII wieku – gospodarka i społeczeństwo

Lubelszczyzna w dzisiejszym tego słowa znaczeniu w czasach przedrozbiorowych obejmowała ziemie wchodzące w skład różnych jednostek administracyjnych. Utworzone w 1474 roku województwo lubelskie objęło większość położonych na wschód od środkowej Wisły ziem etnicznie polskich, a więc ziemię lubelską (powiaty lubelski i urzędowski) oraz ziemię łukowską. W obręb województwa lubelskiego nie weszły wówczas tereny dawnej Rusi Halicko-Włodzimierskiej przyłączone do Polski w XIV wieku przez Kazimierza Wielkiego, a więc ziemia chełmska z Chełmem, Krasnymstawem i Szczebrzeszynem, będąca do czasów rozbiorów częścią województwa ruskiego ze stolicą we Lwowie, ani też ziemia bełska z której później utworzono województwo bełskie. W skład województwa lubelskiego nie wchodziła również Biała (obecnie Biała Podlaska) aż do końca istnienia I Rzeczypospolitej pozostająca integralną częścią Wielkiego Księstwa Litewskiego. W skali ówczesnego Królestwa Polskiego województwo lubelskie należało do większych (w drugiej połowie XVI wieku jego powierzchnia wynosiła 10684 km)² i stanowiło zwarty i jednolity obszar między Wisłą, Sanem, Wieprzem i Liwcem (lewobrzeżnym dopływem Bugu)¹.

Po unii z Litwą w r. 1385 Lubelszczyzna znalazła się w centrum rozległej monarchii jagiellońskiej. Sprzyjało to rozwojowi gospodarczemu, nasileniu akcji osadniczej i tym samym wzrostowi liczby ludności. W połowie wieku XVI dorównała ona poziomem zaawansowania cywilizacyjnego pozostałym ziemiom polskim, mimo iż pozostała nadal obszarem słabo zaludnionym². Na okres po unii lubelskiej z 1569r. do wojen połowy XVII wieku przypada apogeum rozwoju całej Lubelszczyzny i jej roli w Rzeczypospolitej Obojga Narodów. Do dziejów ojczy- stych, w tym okresie, wniosła ona olbrzymi, niepodważalny wkład. Jej rola w wielu dziedzinach życia gospodarczego, politycznego i kulturalnego była przodująca³.

Wojny jakie toczyła Rzeczypospolita w połowie XVII wieku miały decydujący wpływ na upadek gospodarczy całego kraju, w tym również województwa lubelskiego i ziem sąsiednich. W przypadku Lubelszczyzny nastąpiła jej marginalizacja w obrębie Rzeczypospolitej, mimo że aż do I rozbioru Polski pozostawała ona w centrum rozległego terytorialnie państwa. Jej obszar w latach „potopu” szwedz-

¹ T. Mencil, *Wstęp*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, T. Mencil (red.), Warszawa 1974, s. 10-11. S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i reformacji 1569-1648*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, s. 243.

² Szacuje się, że w ósmym dziesięcioleciu XVI wieku liczba ludności zamieszkującej ziemie etnicznie polskie Korony (Wielkopolska, Małopolska, Mazowsze, Prusy Królewskie) wynosiła 3400 tys.; dawało to średnią gęstość zaludnienia 20,6 osób na 1 km². B. Zientara, A. Mączak, J. Ihnatowicz, Z. Landau, *Dzieje gospodarcze Polski do roku 1939*, Warszawa 1988, s. 138-139.

³ S. Tworek, *W okresie Odrodzenia i reformacji 1569-1648*, s. 251.

kiego stał się bowiem areną bezustannych działań wojennych w wyniku czego został zrujnowany gospodarczo i poniósł dotkliwe straty ludnościowe⁴.

Nową falę zniszczeń wojennych i związany z tym regres gospodarczy Rzeczypospolitej przyniosła w początkach XVIII wieku wojna północna. Lubelszczyzna, ze względu na swe położenie geograficzne w centrum państwa polsko-litewskiego, była terenem permanentnych przemarszów i postojów wszystkich wojsk biorących udział w wojnie północnej: szwedzkich, rosyjskich, saskich i polskich. Działania wojenne, pożary, rekwizycje i rabunki spowodowały poważne straty materialne. Pogłębiły je nawiedzające podówczas Lubelszczyznę klęski elementarne, co sprzyjało szerzeniu się epidemii chorób zakaźnych. Doprowadziło to na Lubelszczyźnie, podobnie jak i w innych częściach kraju, do głębokiej depresji demograficznej⁵. Dopiero od lat czterdziestych tegoż stulecia rozpoczął się szybko wzrost ludności, który niekiedy przyjmował postać eksplozji demograficznej⁶.

Po wojnach XVII, a zwłaszcza początków XVIII stulecia, spłot wielorakich czynników natury egzogenicznej jak i endogenicznej utrzymywał Lubelszczyznę w stanie zapaści ekonomicznej i utrudniał przezwyciężenie zastoju gospodarczego. Region ten znalazł się w zakłętym kręgu ubóstwa, a więc w sytuacji w której istnieje okrzęny układ sił mających tendencję do takiego wzajemnego oddziaływania na siebie, przy którym ubogi kraj, lub region, utrzymuje się w stanie pauperyzacji. We współczesnych teoriach rozwoju krajów zacofanych podkreśla się, że celem przerwania tychże procesów kumulacyjnych, utrwalających stan zapaści i niedorozwoju gospodarczego, konieczna jest aktywna ingerencja państwa, a więc czynnika egzogenicznego.

W przypadku Lubelszczyzny ze względu na słabość władzy królewskiej państwo nie mogło odegrać roli czynnika pobudzającego rozwój. Nie spełniały jej również czynniki zewnętrzne w stosunku do regionu. Wyjście ze stanu katastrofalnych zniszczeń wojennych oparte być musiało na czynnikach endogenicznych. Ze względu na ich enigmatyczność proces odbudowy miast i wsi z konieczności dokonywał się bardzo powoli.

Na petryfikację stanu zastoju ekonomicznego Lubelszczyzny oddziaływało nie tylko niedoludnienie tego regionu lecz również wiążące się z tym zjawisko wyrażone zarysowanej przewagi ilościowej i ludnościowej wsi i postępujący proces agra-

⁴ J. A. Gierowski, *Rzeczypospolita w dobie złotej wolności (1648-1763)*, *Wielka Historia Polski*, t. 5, Kraków 2004, s. 76-77. Spośród miast Lubelszczyzny najmniej ucierpiał w wyniku działań wojennych i wykazywały pewien rozwój Lublin i Zamość. Również Kazimierz jako ważny port na Wiśle, czerpiący znaczne korzyści z pośrednictwa handlu zbożem, w miarę szybko zabił odniesione rany wojenne. M. Stankowa, *Zmierzch znaczenia Lublina. Upadek (1648-1764)*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, J. Mazurkiewicz (red.), Lublin 1965, s. 131-136. E. Mierzwa, S. Tworek, *W okresie wojen i konfederacji 1648-1696*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny* t. I, s. 377-378.

⁵ G. Hyczo, S. Tworek, *W dobie upadku saskiego*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, s. 414-417.

⁶ Tamże, s. 395-396 i 417.

ryzacji miast⁷. Podupadłe miasta nie mogła ożywić słaba więź handlowa z mieszkańcami zubożałych wsi; obniżenie kultury rolnej prowadziło bowiem do spadku produkcji zbożowej. Czynnikiem pogłębiającym negatywne procesy w rolnictwie Lubelszczyzny od połowy XVII wieku do końca czasów saskich były też dokonujące się podówczas niekorzystne zmiany w strukturze własności dóbr ziemskich oraz w strukturze gospodarstw chłopskich.

W ciągu XVII wieku w województwie lubelskim postępował proces koncentracji ziemi w rękach latyfundiów magnackich. Co gorsza właścicielami fortun stały się rody, których fundament magnackiej potęgi znajdował się poza obszarem województwa. Uzyskiwane przez nich dochody z dóbr znajdujących się na jego terenie ulegały transferowi i były konsumowane w głównych rezydencjach ich „mini-państweczek”, znajdujących się na innych obszarach Rzeczypospolitej, stwarzając tam dodatkowy popyt i zatrudnienie. Lubelskie, mimo swego centralnego położenia w obrębie państwa polsko-litewskiego, stawało się w ten sposób peryferią w stosunku do głównych ośrodków latyfundiów magnackich. W ślad za tym następował zanik roli politycznej tego regionu. W drugiej połowie wieku XVII i w czasach saskich żaden z właścicieli największego kompleksu dóbr na Lubelszczyźnie jakim była Ordynacja Zamojska nie odgrywał pierwszoplanowej roli w życiu politycznym Polski.

Oprócz Zamojskich do rodzin magnackich na terenie Lubelszczyzny w czasach stanisławowskich zaliczali się wymierający Tarłowie, następnie Lubomirscy, Potoccy, Sanguszkowie, Czartoryscy. Urzędy wojewodów, kasztelanów, a nawet starostów lubelskich zazwyczaj znajdowały się w rękach tych familii. Do wyjątków należał między innymi ostatni wojewoda lubelski Kajetan Hryniewiecki, wywodzący się ze średniej szlachty. Do wybijających się rodzin zamożniejszej szlachty w województwie zalicza się: Stroińskich, Wybranowskich, Suchodolskich, Trzcińskich, Kielczewskich⁸.

Negatywnym zjawiskiem w życiu gospodarczym Lubelszczyzny był też zanik własności jednowioskowej w wyniku podziałów rodzinnych, albo wykupu przez innych posesjonatów ze stanu szlacheckiego, przy utrzymywaniu się istotnej roli w strukturze agrarnej dóbr bogatej szlachty (5-10 wsi) oraz własności drobnej szlachty, to jest „częstkowej” (posiadającej część wsi) i zagrodowej. Ta ostatnia, jak i szlachta nie posiadająca, czyli „gołota”, w nikłym stopniu uczestniczyły w wy-

⁷ Tamże, s. 396. Proces degradacji miast nie ominął również stolicy regionu, czyli Lublina. Straciły na znaczeniu lubelskie jarmarki, ich liczba w drugiej połowie XVII wieku zmalała z czterech do trzech rocznie. Jeszcze większe straty poniosło miasto w czasie wojny północnej. Lublin został wówczas dwukrotnie strawiony pożarem, zdziesiątkowany głodem i epidemiami i przez wiele lat nie mógł nadrobić strat w zaludnieniu. M. Stankowa, *Zmierzchnie znaczenia Lublina. Upadek (1648 – 1764)*, s. 131-126, 138-139 i 141. G. Hyczo, S. Tworek, *W dobie upadku saskiego*, s. 418.

⁸ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, s. 455.

mianie handlowej z miastem. Był to jeden z czynników pogłębiających agraryzację Lubelszczyzny⁹.

Na chłonności rynku wewnętrznego negatywnie odbiły się także zmiany w strukturze gospodarstw chłopskich przejawiające się we wzroście liczby gospodarstw małorolnych – ćwierćłanowych i mniejszych. Gospodarstwa te o bardzo ograniczonej zdolności produkcyjnej tylko w minimalnym stopniu uczestniczyły w lokalnej wymianie towarowo-pieniężnej¹⁰.

Roli endogenicznego czynnika rozwoju Lubelszczyzny nie mogła spełnić oświata. Działania wojenne i towarzyszące im zniszczenia materialne doprowadziły do upadku szkolnictwa. Na wsi zanikło niemal szkolnictwo parafialne. Zmniejszyła się liczba uczniów w kolegium jezuitów w Lublinie, zubożała i obniżyła swój poziom kolonia Akademii Krakowskiej w Białej Radziwiłłowskiej, cechy skostnienia i zastoju ujawniły się w Akademii Zamojskiej¹¹.

Pewne symptomy poprawy jeśli chodzi o szkolnictwo parafialne wystąpiły w drugiej ćwierci XVIII wieku. Od tego czasu wzrastać zaczęła również liczba kolegiów kształcących młodzież szlachecką. Reformy szkolne księdza Stanisława Konarskiego, członka zakonu pijarów, zmuszały kolegia jezuickie do podnoszenia poziomu nauczania¹².

Z upływem czasu, od zakończenia wojny północnej dały się też zauważyć oznaki ożywienia gospodarczego na Lubelszczyźnie, szczególnie widoczne począwszy od lat czterdziestych XVIII wieku. Było to możliwe gdyż przez z górą trzydzieści lat, aż do czasów konfederacji barskiej, teren Lubelszczyzny stał się wolny od działań wojskowych. Pewne zmiany na lepsze widoczne były przede wszystkim w miastach magnackich i królewskich. W rolnictwie natomiast w latach pięćdziesiątych, w związku z poprawą sytuacji demograficznej, nastąpiło umocnienie systemu folwarczno-pańszczyźnianego, przy braku widocznego postępu w technice uprawy ziemi¹³.

Zachodzące w gospodarce Lubelszczyzny u schyłku epoki saskiej procesy o charakterze ilościowym, przy zachowaniu istniejących dotychczas form organizacji produkcji, miały miejsce również w początkach panowania Stanisława Augusta Poniatowskiego, obranego na króla w 1764 roku.

Pierwsze lata rządów tego władcy upłynęły pod znakiem podejmowanych prób przeprowadzenia reform, które miały wzmocnić chylące się ku upadkowi państwo polskie. Program tychże reform przedstawił jeszcze na sejmie konwoacyjnym (maj – czerwiec 1764 roku) Andrzej Zamoyski – jeden ze światlejszych

⁹ J. Rutkowski, *Historia gospodarcza Polski (do r. 1864)*, t. I, Poznań 1947, s. 228. G. Hyczko, S. Tworek, op. cit., s. 399.

¹⁰ G. Hyczko, S. Tworek, op. cit., s. 430.

¹¹ Z. Szymański, *Gospodarka Lubelszczyzny w drugiej połowie wieku XVII i w czasach saskich*, [w:] „Zeszyty Naukowe WSEI, seria: Ekonomia” 8/1/2014, Lublin, s. 282-289.

¹² G. Hyczko, S. Tworek, op. cit., s. 382-383.

¹³ Tamże, s. 423-426. W. Ćwik, *Dzieje Józefowa*, Rzeszów 1992, s. 21.

ludzi epoki, znany z patriotyzmu i wysokiego poziomu moralnego, politycznie związany z „Familią”, to jest magnackim stronnictwem Czartoryskich¹⁴. Przedłożone projekty, mimo stawianego oporu, zaczęły być realizowane. Bez względu na ich kompromisowy charakter mogły przyczynić się do naprawy ustroju państwa: powołanie do życia komisji skarbowej ograniczyło wszechwładzę podskarbiego, utworzenie komisji wojskowej – ukróciło samowolę hetmańską. Andrzej Zamoyski, już jako kanclerz wielki koronny, rozpoczął też działania, które miały przyczynić się do podniesienia z upadku gospodarczego miast polskich. Stworzono więc „komisje dobrego porządku” (Boni Ordinis) mające zająć się sprawami miast królewskich, uregulowano stosunki monetarne, zniesiono prywatne cła i myta i zorganizowano cło generalne, co miało umożliwić prowadzenie ogólnopaństwowej polityki celnej¹⁵.

Dalsze reformy zmierzające do przebudowy ustroju państwa natrafiły na opór zarówno wewnętrzny jak i ze strony mocarstw ościennych: Rosji i Prus. Celem przeciwdziałania próbom usamodzielniania się Polski Rosja doprowadziła do zaognienia waśni na tle wyznaniowym. Z jej inspiracji zawiązane zostały w 1767 roku dwie konfederacje innowierców: protestancka w Toruniu i prawosławna w Słucku. Caryca Katarzyna II udzieliła jednocześnie poparcia katolickiej opozycji (konfederacja radomska na czele z Karolem Radziwiłłem „Panie Kochanku”). Brutalna ingerencja ambasadora rosyjskiego Mikołaja Repina w czasie obrad kolejnego sejmiku jesienią 1767 roku, porwanie przezeń i wywiezienie w głąb Rosji czterech senatorów, wreszcie uchwalenie przez tenże sejm pod dyktando przedstawiciela Katarzyny II „praw kardynalnych” (wolna elekcja *viritem*, zasada *liberum veto*) i objęcie ich gwarancją Rosji wywołały oburzenie ogółu szlachty polskiej¹⁶.

W imię obrony wiary katolickiej i suwerenności Rzeczypospolitej, gwałconej przez ingerencję Rosji, zawiązana została w Barze na Podolu w 1768 roku konfederacja – zbrojny związek szlachty, noszący wszelkie znamiona walki o niepodległość. Działania wojenne, w których konfederaci stawiali opór wojskom rosyjskim i wspierającym je nielicznym oddziałom regularnego wojska koronnego, trwały cztery lata co doprowadziło do niebywałego zniszczenia kraju¹⁷.

Zniszczenia spowodowane działaniami wojennymi i represjami stosowanymi wobec przeciwników nie ominęły także Lubelszczyzny. Echa zawiązanej 29 lutego 1768 roku konfederacji odbiły się w tym regionie już w kwietniu tegoż roku. Na czele konfederacji województwa lubelskiego stanął Józef Rojewski. Hasła konfederatów zyskały sobie uznanie u szlachty, a także wśród mieszczan Lublina. Wydaje

¹⁴ R. Orłowski, *Między obowiązkiem obywatelskim a interesem własnym. Andrzej Zamoyski 1717-1792*, Lublin 1974, s.60.

¹⁵ S. Grodziski, *Polska w czasach przełomu (1764-1815)*, *Wielka historia Polski*, t. 6, Kraków 2004, s.34-37. J. Skodlarski, *Wybitni reformatorzy i kreatorzy polskiego pieniądza a ich oblicze moralne*, t. I, Łódź 2009, s. 158-160.

¹⁶ S. Grodziski, op. cit., s. 37-43.

¹⁷ Tamże, s. 46-53.

się, że dla zainicjowanego ruchu pozyskano nawet pewną część chłopów. Celem zlikwidowania oporu konfederatów grupa rosyjskich wojsk interwencyjnych pod dowództwem brygadiera Liewena udała się pod Lublin i rozpoczęła bombardowanie miasta, w następstwie czego pożar zniszczył jego znaczną część. Akcja ta doprowadziła do opuszczenia Lublina przez konfederatów którzy skierowali się ku Hrubieszowowi¹⁸.

Istotną rolę w planach obydwu walczących stron odgrywała ze względu na swe walory obronne, twierdza Zamość. Postawa ówczesnego ordynata Jana Jakuba Zamoyskiego wobec ruchu konfederackiego była niejasna i dwuznaczna. Wydaje się, że tak on, jak i jego brat ekskanclerz Andrzej Zamoyski, kierowali się w swym postępowaniu chęcią ratowania twierdzy i dóbr ziemskich przed zniszczeniem. Komendant twierdzy uzyskał dla niej neutralność od Generalności Konfederacji Barskiej i od dowództwa rosyjskiego. Jednakże w maju 1771r. Zamość znalazł się w centrum operacji wojskowych na Lubelszczyźnie. Jeden z dowódców konfederatów Kazimierz Pułaski mając zezwolenie od ordynata Jana Jakuba podążył z nad Dunajca pod Zamość. Miał on nadzieję, że opanowawszy twierdzę zwiąże oddziały rosyjskie stacjonujące w Sandomierzu i na Lubelszczyźnie, liczył też na odciągnięcie wojsk nieprzyjacielskich od Krakowa i Częstochowy oraz uzyskanie kontaktu z Litwą. Zamiary te rozszyfrował dowódca wojsk rosyjskich na Lubelszczyźnie Aleksander Suworow, późniejszy pogromca powstania kościuszkowskiego. Puściwszy się w pogoń za oddziałami Pułaskiego dopadł je pod samym Zamościem. Większość załogi nie przystąpiła do konfederacji uniemożliwiając barzanom wejście do twierdzy. Dało to Suworowowi sposobność do odparcia konfederatów którzy uszli na Podkarpacie¹⁹.

Bilans konfederacji barskiej był tragiczny, i to na wszystkich polach: gospodarczym, militarnym i politycznym. Poddanie 18 sierpnia 1772 roku Częstochowy wojskom rosyjskim przypieczętowało ostateczną klęskę konfederacji. Wcześniej jednak bo już 5 sierpnia 1772 roku przedstawiciele trzech mocarstw ościennych: Rosji Prus i Austrii podpisali w Petersburgu trzy traktaty odnoszące się do pierwszego rozbioru Polski²⁰.

¹⁸ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, s. 456.

¹⁹ R. Orłowski, *Dzieje Ordynacji Zamojskiej w XVIII wieku*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów Ordynacji Zamojskiej w XVIII wieku. Polski wariant zachodnioeuropejskich dóbr rodzinnych*, Zamość 2011, s. 59. W rezultacie kilkuletnich działań wojennych straty jakie poniosła Ordynacja Zamojska były poważne. We wsiach położonych na terenie województwa lubelskiego tyczyło się to między innymi Wilkołaza i okolic. J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 456.

²⁰ S. Grodziski, op. cit., s. 53 i 57.

2. Podział Lubelszczyzny po pierwszym rozbiórze Polski i zmiany administracyjne w regonie

Na mocy postanowień traktatowych Rosja zagarnęła północno-wschodnie ziemie Rzeczypospolitej o powierzchni 92 tys. km² z około 1,3 mln mieszkańców. Prusy zaanektowały województwa: pomorskie, ale bez Gdańska, malborskie z całą Warmią, chełmińskie bez Torunia i część północnej Wielkopolski (okręg nadnotecki) – razem 36,5 tys. km² i 580 tys. mieszkańców. Uzyskały tym samym upragnione połączenie terytorialne pomiędzy dwiema częściami swojego państwa – Brandenburgią i Prusami Wschodnimi. Austria zagarnęła Małopolskę po Wisłę i dolny San, czyli część województw krakowskiego i sandomierskiego, województwa ruskie i bełskie po Dubienkę nad Bugiem i skrawki województw wołyńskiego i podolskiego aż po rzekę Zbrucz. Tereny zaanektowane przez Habsburgów były gęsto zaludnione i w dawniejszych czasach dobrze zagospodarowane. Ogółem w zaborze austriackim znalazło się 83 tys. km² i 2650 tys. mieszkańców. W sumie w czasie pierwszego rozbioru Rzeczypospolita straciła około 30% powierzchni państwa i 37% ludności²¹.

Pierwszy rozbiór Polski znacznie osłabił kraj zarówno demograficznie jak i ekonomicznie, odrywając od Rzeczypospolitej ziemie, które odgrywały ważną rolę w tworzeniu się rynku ogólnonarodowego. Zmniejszył się wywóz zboża przez Gdańsk, ponadto cła płacone Prusom czyniły tenże eksport mniej opłacalnym²². Zmniejszyły się więc dochody szlachty folwarcznej, w tym głównie posiadaczy dóbr ziemskich na Lubelszczyźnie.

Konsekwencją pierwszego rozbioru Polski był też podział Lubelszczyzny, pojmowanej w dzisiejszym tego słowa znaczeniu. W 1772 roku Austria zajęła z terenu ówczesnego województwa lubelskiego, które swoją południową granicą dotykało Sanu i Tanwi, miasta: Biłgoraj, Janów, Goraj, Radomyśl, Frampol, Zaklików, Modliborzyce. Z terenu ziemi chełmskiej i województwa bełskiego przyłączono do Austrii miasta: Zamość, Hrubieszów, Tomaszów, Szczepieszyn, Grabowiec, Skierbieszów, Uchanie, Horodło, Tyszowce, Komarów, Kryłów, Krasnobród, Łaszczów, Rachanie, Kraśniczyn, Dubienkę, Wojsławice. Z terenu ziemi przemyskiej przypadły Austrii: Józefów Ordynacki i Tarnogród.

W 1776 roku w wyniku dwustronnego układu państwowego między Austrią a Rzeczypospolitą nastąpiła korekta granicy na korzyść Polski. Do województwa lubelskiego powróciły: Biłgoraj, Janów, Goraj, Modliborzyce, Zaklików, Frampol. W rezultacie z terenu dawnego województwa lubelskiego pozostał przy Austrii tylko wąski pas ziemi ciągnący się od Wisły wzdłuż Sanu (Radomyśl – Ulanów).

²¹ Tamże, s. 57-59.

²² J. Duda, R. Orłowski, *Gospodarka polska w dziejowym rozwoju Europy (do 1939 roku)*, Lublin 1999, s. 82.

Ponadto na mocy tego układu z ziemi chełmskiej i województwa bełskiego wróciły do Rzeczypospolitej: Kraśniczyn, Wojsławice i Dubienka²³.

Zabór części ziem przez Austrię nie tylko uszczuplił terytorium Lubelszczyzny pozostające w granicach państwa polskiego, lecz – co nie mniej ważne – uczynił żeń obszar peryferyjny w ramach Rzeczypospolitej Obojga Narodów. Rzecz jasna, że odbiło się to negatywnie na możliwościach rozwoju gospodarczego regionu. Kordon graniczny przecinał niekiedy dobra bogatej szlachty, co powodowało kłopoty w sposobach ich administrowania; właściciele tychże dóbr stawali się wówczas tak zwanymi poddanymi mieszanymi (*sujets mixtes*). W takiej sytuacji znalazła się przede wszystkim Ordynacja Zamojska.

Powstała jeszcze w końcu XVI wieku Ordynacja Zamojska stanowiła największy kompleks dóbr na Lubelszczyźnie. W momencie śmierci jej założyciela, kanclerza i hetmana wielkiego koronnego Jana Zamoyskiego, to jest w 1605 roku, obejmowała ona powierzchnię 3830,2 km². Na terytorium tym znajdowało się wówczas 6 miast i 149 wsi²⁴. W okresie późniejszym, czyli do końca istnienia Rzeczypospolitej, nastąpił nieznaczny wzrost posiadłości Ordynacji zamojskiej, wzmogła się natomiast rozbudowa gospodarcza dóbr i osadnictwo. W drugiej połowie XVIII wieku na obszarze Ordynacji znajdowało się 10 miast i 195 wsi²⁵. Z chwilą gdy groźba rozbioru zawisła nad Rzeczpospolitą ówczesny ordynat Jan Jakub Zamoyski w trosce o całość swoich dóbr czynił zabiegi u rządu austriackiego, mające na celu zachowanie terytorium Ordynacji w granicach zaboru tego państwa, co niewątpliwie było wyrazem jego prywaty i braku patriotyzmu. Ostatecznie przeważająca część Ordynacji, wraz z jej głównym ośrodkiem jakim był Zamość, weszła w skład zaboru austriackiego. W Rzeczypospolitej pozostało jedynie 6 kluczy dóbr: batorski, gorajski, janowski, kraśnicki, solski i turobiński. Na obszarze tym były 4 miasta (Goraj, Janów, Kraśnik, Turobin) i 39 wsi. Natomiast 6 miast i 27 kluczy ze 150 wsiami znalazło się pod panowaniem Austrii. Ostatni rozbiór z r.1795 spowodował przyłączenie całej Ordynacji do monarchii Habsburgów²⁶.

Ze względu na to, że Austria nie brała udziału w drugim rozbiórze Polski, obszar Lubelszczyzny pozostający po roku 1776 w granicach Rzeczypospolitej nie zmieniał przynależności państwowej aż do trzeciego rozbioru. Tym niemniej miały w tym czasie miejsce zmiany o charakterze ustrojowo-politycznym i administracyjnym. W 1775 roku nastąpiło na przykład przywrócenie kasztelanii łukowskiej. Wobec prawie zupełnego zaniku funkcji administracyjno-sądowych

²³ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 443.

²⁴ A. Tarnawski, *Działalność gospodarcza Jana Zamoyskiego Kanclerza i Hetmana Wielkiego Koronnego (1572-1605)*, Lwów 1935, s. 100.

²⁵ R. Orłowski, *Położenie i walka klasowa chłopów w Ordynacji Zamojskiej w drugiej połowie XVIII wieku*, Lublin 1963, s. 61.

²⁶ R. Orłowski, *Miejsce Zamościa i okolic w gospodarce Lubelszczyzny w XVII i XVIII stuleciu*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów...*, s. 14. R. Orłowski, *Powstanie i rozwój Ordynacji Zamojskiej*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów...*, s. 26.

kasztelana akt ten trzeba traktować prawie wyłącznie jako wznowienie dygnitarstwa dającego miejsce w senacie²⁷. Istotniejsze znacznie, choć krótkotrwałe ze względu na upadek państwowości polskiej, miały zmiany typu administracyjnego dokonane przez Sejm Czteroletni, a następnie sejm grodzieński 1793 roku.

Ustawa o miastach uchwalona przez Sejm Czteroletni w kwietniu 1791 roku i ustawa o urządzeniu wewnętrznym miast wolnych powołały do życia Wydziały miejskie miast królewskich. Wydział lubelski objął miasta województwa lubelskiego i ziemi chełmskiej. Był to okręg dla wyboru plenipotenty miejskiego do Sejmu oraz okręg Wydziałowego sądu apelacyjnego dla miast z tegoż terenu. Początkowo ustawy przewidywały dołączenie do Wydziału lubelskiego również części województwa sandomierskiego, decyzja ta została jednak zmieniona po paru miesiącach. Wolno przypuszczać, że granice Wydziału miejskiego lubelskiego były swego rodzaju wyrazem tendencji ściślejszego wiązania z Lublinem ziemi chełmskiej²⁸.

Krótkotrwałe zmiany w podziale administracyjnym Lubelszczyzny wprowadził sejm grodzieński 1793 roku. Utworzono podówczas województwo chełmskie, do którego poza ziemią chełmską dołączono ziemię łukowską z województwa lubelskiego oraz nowo kreowaną ziemię parczewską, składającą się także z terenów należących do województwa lubelskiego położonych po prawej stronie Wieprza. W zamian za to dołączono do województwa lubelskiego ziemię stężycką, uprzednio należącą do województwa sandomierskiego i z ziemi chełmskiej część powiatu krasnostawskiego z miastem Krasnymstawem pod nazwą powiatu krasnostawskiego. Szczegółowe ustalenie granic miało nastąpić później²⁹.

Dokonujący się proces kształtowania się Lubelskiego jako regionu obejmującego województwo lubelskie wraz z pozostającymi pod wpływem Lublina ziemiami sąsiednimi został przerwany zaborami i utratą niepodległości.

3. Nowe formy gospodarowania w rolnictwie

Tragedia pierwszego rozbioru nie przerwała, choć przyhamowała proces pozytywnych zmian zachodzących w gospodarce całego kraju, w tym także i Lubelszczyzny. W pierwszej kolejności wymienić należy widoczną progresję demograficzną. W drugiej połowie XVIII stulecia nastąpiło wyrównanie strat ludności spowodowanych wojnami XVII i pierwszej połowy XVIII wieku, co w następnych dziesięcioleciach przejawiało się we wzroście ludności. Odnośnie Lubelszczyzny zjawisko to potwierdzają badania odnoszące się zarówno do pewnych części województwa jak i miast prywatnych. Pod koniec okresu stanisławowskiego liczbę ludności województwa lubelskiego można orientacyjnie określić na prawie 300 tys.³⁰.

²⁷ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 456.

²⁸ Tamże, s. 444. T. Mencil, *Wstęp*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, s. 13.

²⁹ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 444.

³⁰ Tamże, s. 445.

Nowe formy gospodarowania pojawiły się w rolnictwie. Na skutek stopniowego załamywania się ustroju pańszczyźnianego wzrastała rola czynszu w gospodarce rolnej. Oczynszowania chłopów dokonywała w swych dobrach szlachta i magnateria. Z inicjatywą taką jako pierwszy wystąpił Andrzej Zamoyski, dokonując tego typu reform w swych dobrach prywatnych jeszcze przed objęciem rządów w Ordynacji Zamojskiej. Już w r. 1751 zamieniał on powinności pańszczyźniane na opłaty pieniężne mieszczan Kutna, w 1760 roku przeprowadził oczynszowanie chłopów w kluczu bieżuńskim znajdującym się w północnej części Mazowsza. W późniejszym okresie, bo w 1777 roku przystąpił do oczynszowania dóbr magnuszewskich położonych na lewym brzegu Wisły w dawnej ziemi czerskiej województwa mazowieckiego, a w 1779 roku dóbr beresteckich w województwie wołyńskim³¹.

Podobnego typu reform dokonywali w swych dobrach inni magnaci: księżna Anna Jabłonowska (o czym szerzej niżej), Paweł Brzostowski, który w latach 1769-1791 zamienił pańszczyznę na czynsz w majątku Merecz w województwie wileńskim, Joachim Chreptowicz, podkanclerzy a później kanclerz wielki litewski, w swych dobrach na Litwie. W latach siedemdziesiątych XVIII wieku reformy czynszowe przeprowadzali także: Stanisław Poniatowski, bratanek króla, w swych posiadłościach korsuńskich na Ukrainie i książę Józef Poniatowski w starostwie wieluńskim. W ciągu drugiej połowy XVIII wieku w całym kraju oczynszowano prawie 20% chłopów, w tym w królewskich województwa krakowskiego około 22%, w Wielkopolsce około 30%, w dobrach arcybiskupstwa gnieźnieńskiego około 55%. Największy postęp w zastępowaniu pańszczyzny świadczeniami pieniężnymi nastąpił w Wielkopolsce i na Pomorzu³².

Na terenie Lubelszczyzny reformy czynszowe nie przybrały szerszego zasięgu. W r. 1779 próbę pełnego oczynszowania włościan podjął ordynat Andrzej Zamoyski w pozostającym po I rozbiórce w obrębie Rzeczypospolitej kluczu janowskim. Postulował on zwolnienie chłopów całego klucza janowskiego od wszelkich powinności przy zachowaniu jednak poddaństwa osobistego. Wysokość czynszu ustalił na 12 groszy za każdy dzień pańszczyzny. Traktował je jednak jako ekwiwalent z tytułu użytkowanej ziemi, a nie jako należność za uchyloną pańszczyznę. Oczynszowanie uzależnił od zgody każdego mieszkańca z osobna. Akt oczynszowania miał być trwały i każda wieś otrzymać miała pisemne potwierdzenie woli ordynata³³.

Oczynszowanie w kluczu janowskim połączone było z parcelacją folwarku, ziemie otrzymywali chłopci łącznie z zasianym zbożem. Za grunty folwarczne płacili czynsz proporcjonalnie do otrzymanego nadziału. Parcelacji podlegały również budynki dworskie z zabudowaniami – otrzymywali je włościanie posiadają-

³¹ R. Orłowski, *Miedzy obowiązkiem obywatelskim ...*, s. 153-154, 165-168, 180-188.

³² J. Skodlarski, *Historia gospodarcza*, Warszawa 2012, s. 65; tegoż Paweł Brzostowski (1739-1827). Twórca Rzeczypospolitej Pawłowskiej, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym”, t. 12, nr 1, Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania, Łódź 2009, s. 71.

³³ R. Orłowski, *Miedzy obowiązkiem obywatelskim...*, s. 188-189.

cy ziemie folwarczną. Z dawnych powinności odrabiać mieli jedynie szarwarki. W stosunku do reform czynszowych przeprowadzanych w dobrach prywatnych ta dokonana w kluczu janowskim na południu Lubelszczyzny była najbardziej radykalna i korzystna dla chłopów. Likwidowała bowiem wszystkie powinności pańszczyźniane. Stawki za czynsz okazały się jednak dla chłopów za wysokie. Na ich prośbę obniżono je w r. 1783 o 2 grosze za dzień pańszczyzny. Dane z roku 1800, a więc już po śmierci Andrzeja Zamoyskiego dowodzą, że w latach 1783-1800 nastąpił kryzys reformy. Spośród 774 gospodarzy w kluczu 493 odrabiało pańszczyznę, 264 odrabiało w części pańszczyznę, w części płaćło czynsz, a tylko 17 było czynszownikami. Wynika z tego, że zaledwie 2% chłopów pozostało przy opłatach czynszowych³⁴.

W północnej części województwa lubelskiego głośnych podwóczas przemian w stosunkach wiejskich dokonywała księżna Jabłonowska, Pani na Kocku i Siemiatyczach. Dobra kockie, gdzie księżna poza podlaskimi Siemiatyczami realizowała swoje pomysły reformatorskie, leżały na terenie ziemi łukowskiej. Projekty realizowanych przez siebie reform przedstawiła w kilkutomowych „Ustawach powszechnych dla dóbr moich rządców”, pierwotnie wydanych w Siemiatyczach w 1783 roku.

Księżna rozluźniła zależność osobistą chłopów i dopuściła możliwość opuszczania wsi pod warunkiem dostarczenia odpowiedniego zastępcy. Przeprowadziła nowy podział chłopskich nadziałów i zapewniła włościanom lepsze prawo do ziemi, wprowadzając 50-letnią dzierżawę. W ten sposób chłop stawał się z niepewnego swego losu użytkownikiem, długoletnim dzierżawcą z prawem do jej użytkowania na następne pół wieku po uiszczeniu dziedzicowi 100 złotych opłaty. Okoliczność ta, jak i fakt przyznania uprawnień do odsprzedaży przez chłopą swego gospodarstwa za zgodą dworu, w praktyce przybliżała jego prawa do ziemi do swego rodzaju niepełnej własności³⁵.

Księżna Jabłonowska nie likwidowała pańszczyzny, zmniejszała jednak jej wysokość w porównaniu z przeciętną krajową, ustalając zarazem normyienne pracy dla chłopą pańszczyźnianego. Podobnie zrobiła z innymi powinnościami na rzecz dworu. W minimalnym stopniu wprowadziła oczynszowanie chłopów. Uzupełnieniem zasad ustrojowych wsi było wprowadzenie uzależnionych od dworu organów samorządu wiejskiego³⁶.

Z poczyną reformatorskich o mniejszy zasięgu terytorialnym na wzmiankowanie zasługuje założenie przez Salomeę Brodowską, właścicielkę wsi Studzianki w 1793 roku dwudziestozagrodowej osady wiejskiej na prawie czynszowym. Poza czynszem obowiązywała w stosunku rocznym 7-dniowa robocizna z sier-

³⁴ Tamże, s. 189.

³⁵ J. Skodlarski, *Wybitni reformatory i kreatorzy polskiego pieniądza a ich oblicze moralne*, t. I, Łódź 2009, s. 210-211.

³⁶ Tamże, s. 211-213.

pem w lecie, ewentualnie zamieniana na opłatę 7 złotych. Inne kroki podobnego rodzaju, ale raczej o jeszcze węższym zakresie, spotyka się głównie w ostatnim dziesięcioleciu XVIII wieku³⁷.

W dobrach Ordynacji Zamojskiej, które po I rozbiorze Polski znalazły się w granicach zaboru austriackiego, niewielkiego znaczenia nabrała popierana przez monarchię Habsburgów akcja osadnictwa kolonistów niemieckich. W r. 1784 ordynat Andrzej Zamoyski zgodził się przyjąć do swoich dóbr 80 rodzin niemieckich rolników, w następnym 10 dalszych kolonistów. Na podstawie skąpych przekazów źródłowych wolno sądzić, że nie wykazywali się oni większą inicjatywą i lepszym prowadzeniem gospodarstwa w porównaniu z chłopami ordynackimi³⁸.

Pomimo zwiększenia produkcji rolnej w XVIII wieku w drodze rozszerzenia areалу uprawnego i podniesienia w skali kraju plonów o około 20%³⁹, warunki bytowe ludności chłopskiej były bardzo ciężkie. Powszechnie żywiono się chlebem razowym, kapustą, grochem, rzepą oraz kluskami z mąki razowej. Gospodarstwo rolne chłopskie było prowadzone prymitywnie. Na Lubelszczyźnie system trójpolówki stosowany był na ogół na gruntach folwarcznych, nie dość powszechnie na gruntach chłopskich. Nieco lepiej przedstawiała się sytuacja ludności chłopskiej w dobrach królewskich. Miała ona możliwość obrony przed samowolą starostów i dzierżawców wnosząc skargi do sądów referendarskich⁴⁰.

4. Miasta i mieszczaństwo. Próby aktywizacji gospodarczej regionu

Pod koniec czasów saskich i w okresie panowania Stanisława Augusta Poniatowskiego daje się zauważyć w Polsce pewien postęp urbanizacyjny. Najszybciej rozwijała się stolica kraju Warszawa. Miasto dwudziestotysięczne w połowie XVIII wieku, trzydziestotysięczne na początku panowania Stanisława Augusta, pod koniec istnienia Rzeczypospolitej liczyła już 100 tys. mieszkańców. Warszawa zyskiwała coraz większe znaczenie gospodarcze: powstawały manufaktury, rozwijały się banki, ożywił się handel. Poza Warszawą w innych miastach postęp zaznaczał się powoli. Wilno liczyło 24 tys. mieszkańców, Kraków – 20 tys., a Poznań – 15 tys. Dzięki wysiłkom podskarbiego litewskiego Antoniego Tyzenhauza rozwijało się Grodno. Gdańsk i Toruń, które po 1772 roku pozostały przy Rzeczypospolitej, ubożały na skutek represyjnej polityki pruskiej; Gdańsk liczył 50 tys. mieszkańców, czyli znacznie mniej niż w XVII wieku, Toruń zaś – 10 tys. Po I rozbiorze

³⁷ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 447.

³⁸ R. Orłowski, *Koloniści rolnicy niemieccy w Ordynacji Zamojskiej w końcu XVIII wieku*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów ...*, s. 96 i 107.

³⁹ J. Duda, R. Orłowski, op. cit., s. 84.

⁴⁰ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 453-454.

Habsburgowie zainwestowali w rozwój Lwowa, stolicy Galicji; liczył on w 1772 roku 25 tys. mieszkańców i dość szybko się rozbudowywał⁴¹.

Pozycja Lublina pod względem liczby mieszkańców prezentowała się nader skromnie. W r. 1787, a więc e czasie przeprowadzanych reform i widocznego ożywienia gospodarczego, liczył on 8550 mieszkańców, w tym 4320 chrześcijan i 4230 Żydów, w 1799, czyli w pierwszych latach panowania austriackiego 9433⁴². Otoczony ciasnym wieńcem jurydyk obszar miasta właściwego, to jest pozostającego pod zwierzchnictwem magistratu, skurczył się do około 100 morgów (w 1789 r.). na każdym kroku widać było niezabliźnione ślady zniszczeń i pożarów z okresu wojen XVII i początków XVIII wieku, a wypadki wojenne z czasów konfederacji barskiej przysporzyły miastu nowych ruin i pogorzelisk. Nie tylko na Krakowskim Przedmieściu i Korcach (dziś ulica Królewska), ale nawet w samym rynku i przy ulicy Grodzkiej sterczały kikuty wypalonych kamienic, zamek królewski i pałace np. Radziwiłłowski leżały w gruzach. Bramy miejskie – Krakowska i Grodzka były poważnie zdezelowane. Opłakany widok przedstawiała dzielnica żydowska. Prócz rynku żadna ulica nie była wybrukowana. Stąd też w porze śłot i roztopów kolasy grzęzły na ulicach po osie w błocie⁴³.

Reformy i intensywna odbudowa miasta rozpoczęły się z chwilą powołania w 1780 roku Komisji Dobrego Porządku urzędującej w Lublinie pod przewodnictwem wojewody lubelskiego Kajetana Hryniewieckiego. Wybrukowano zaniedbane ulice, uporządkowano ruiny budowli z czasów wojen, uregulowano fundusze i finanse miejskie. Lublin, który głównie ze względu na Trybunał Koronny i związane z nim zjazdy szlachty, nie utracił zupełnie swego znaczenia w kraju, zaczynał podnosić się i pod względem gospodarczym. Okazale odbudowany został zwłaszcza rynek. W Lublinie osiedlają się nowi kupcy i rzemieślnicy, w tym również z innych części kraju, a także cudzoziemcy, którzy ulegali szybkiej asymilacji. Bogaci mieszczanie lubelscy nabywają dawne pałace magnackie i dostosowują je do własnych potrzeb⁴⁴.

Zmiany które zachodziły w Lublinie w stosunkach gospodarczo-społecznych w okresie przed zwołaniem Sejmu Czteroletniego miały jednak ograniczony charakter. Do 1791 specyfiką Lublina było istnienie nieproporcjonalnie wielkiej liczby jurydyk (około 30), stanowiących uciążliwy rodzaj odrębnych administracyjnie i sądowo prywatnych miasteczek na gruntach lokacyjnych miast, korzystających zazwyczaj z protekcji swych panów, którzy ciągnęli z nich dochody. Do końca istnienia I Rzeczypospolitej poziom życia gospodarczego w Lublinie nie uległ większym przemianom. Nie stwierdza się tu powstawania zakładów produkcyjnych

⁴¹ S. Grodziski, op. cit., s. 81 i 83.

⁴² W. Ćwik, *Miasta królewskie Lubelszczyzny w drugiej połowie XVIII wieku*, Lublin 1968, s. 18.

⁴³ J. Mazurkiewicz, *Lublin w okresie reform (1764-1795)*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, J. Mazurkiewicz (red.), op. cit., s. 170. W czasie przejazdu Stanisława Augusta przez Lublin w 1781 roku karoca królewska utknęła w błocie przed kościołem św. Ducha i dopiero woły zdołały ją wyciągnąć. Tamże.

⁴⁴ Tamże, s. 178. J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 448-449.

o charakterze manufaktur mieszczańskich czy magnackich. Zmiany na lepsze opierały się zazwyczaj jeszcze na dawnych formach społeczno-ustrojowych⁴⁵.

Mniej widoczne zmiany występowały w innych mniejszych miastach królewskich i w miastach prywatnych. Stosunek osiedli wiejskich do miast jako miernik rozwoju gospodarczo-społecznego w województwie lubelskim w początkach panowania Stanisława Augusta przedstawiał się następująco. Ziemia lubelska (bez powiatu urzędowskiego) liczyła na 480 miejscowości 21 miast, ziemia łukowska na 268 miejscowości 6 miast, zaś powiat urzędowski na 280 miejscowości 17 miast. Na obszarze całej Lubelszczyzny, uszczuplonym w wyniku pierwszego rozbioru Polski i po korektach z roku 1776, znajdowało się 11 miast królewskich, 44 prywatne i 3 miasta duchowne. Zdecydowaną większość tych miast stanowiły małe miasteczka, z zasady rolnicze, co zresztą miało charakter ogólny w ówczesnej Rzeczypospolitej. Miasta królewskie na terenie województwa lubelskiego to: Lublin, Łuków, Urzędów, Kazimierz, Parczew, Ostrów, Wąwolnica. Pozostałe to miasta prywatne. W drugiej połowie XVIII stulecia na terenie województwa lubelskiego w dalszym ciągu miały miejsce procesy osadnicze i urbanizacyjne. Powstawały też nowe miasta prywatne⁴⁶.

Na podstawie skąpych przekazów źródłowych liczbę mieszkańców Łukowa, będącego od roku 1775 ponownie siedzibą kasztelanii, szacuje się na mniej więcej 3000 mieszkańców (w tym około 2000 Żydów). Jest to prawdopodobnie liczba zawyżona, skoro po pożarze miasta w 1783 roku, w cztery lata później Łuków zamieszkiwało zaledwie 1644 osób (w tym 772 Żydów). Niejasne informacje mówią o budowie nowych murowanych domów. Podstawowym zajęciem ludności było rolnictwo⁴⁷.

Chełm, główny ośrodek ziemi wchodzącej w skład województwa ruskiego, pierwotnie stolica diecezji rzymsko-katolickiej i siedziba biskupa grecko-unickiego, liczył 2400 mieszkańców, zaś Krasnystaw 2900. Oba miasta zaliczały się więc do większych miejscowości ówczesnej Lubelszczyzny. Ich agraryzacja, podobnie jak i innych miast położonych na obszarze między środkową Wisłą a Bugiem, była daleko posunięta⁴⁸.

Znacznie mniejszym zaludnieniem nie przekraczającym 1000 osób poszczycić się mogło powiatowe miasto Urzędów, należące do mniejszych miast królewskich. Niemal niepodzielnie panowało w nim budownictwo drewniane, przy czym zdecydowana większość domów zlokalizowana była na przedmieściach. Większość mieszkańców zajmowała się rolnictwem, z rzemiosł dość znacznie rozwinięte było garncarstwo. Mimo funkcjonowania w Urzędowie w latach 1785-1789 Ko-

⁴⁵ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 448-449.

⁴⁶ Tamże, s. 444-445. L. Müllerowa, *Stan osadnictwa i stosunki własnościowe w powiecie urzędowskim w ostatnich latach dawnej Rzeczypospolitej*, [w:] *Z dziejów powiatu kraśnickiego*, Lublin 1963, s. 181. W. Ćwik, *Miasta królewskie Lubelszczyzny...*, s. 21.

⁴⁷ R. Orłowski, J. R. Szaflik, *Dzieje miasta Łukowa*, Lublin 1962, s. 63-64.

⁴⁸ W. Ćwik, *Miasta królewskie ...*, s. 15 i 31.

misji Boni Ordinis końcowe lata istnienia I Rzeczypospolitej to dla tego miasta okres stagnacji, a nawet upadku⁴⁹.

Z miast królewskich Lubelszczyzny najmniej zagraryzowany był Kazimierz, którego liczbę mieszkańców „Spis ludności diecezji krakowskiej...” z 1787 roku ustala na 1093, a dane źródłowe z roku 1791 na 1384. W mieście tym w drugiej połowie XVIII stulecia rolnictwem zajmowały się jeszcze 32 osoby, większość zaś rzemiosłem, handlem, splawami towarów na Wiśle. Natomiast Wąwolnica, zaliczana do najmniejszych miast królewskich, była miasteczkiem typowo rolniczym. Jeszcze zaś mniejszą Izbicę znamionował wysoki odsetek ludności żydowskiej⁵⁰.

Ludność miast królewskich i prywatnych Lubelszczyzny, podobnie zresztą jak i innych obszarów Rzeczypospolitej, nie była jednolita pod względem narodowościowym. Poza Polakami w miastach mieszkało dużo Żydów. W południowej i wschodniej części województwa mieszkali też Rusini obrządku greko-katolickiego, głównie jednak we wsiach. Jeszcze większy odsetek tej ludności zamieszkiwał ziemie położone na wschód od Wierpra.

W miastach królewskich ludność żydowska podlegała w dalszym ciągu różnym ograniczeniom. W Urzędowie, w Krasnymstawie i Wąwolnicy istniał zakaz zamieszkiwania Żydów. Natomiast w niektórych miastach prywatnych korzystali oni ogólnie rzecz biorąc z nieco mniejszych uprawnień w rzemiośle i handlu niż chrześcijanie, czasem byli w tej dziedzinie z nimi zrównani. Żydzi nie brali też udziału w życiu publicznym miast, tworzyli oddzielne własne gminy (kahaly). W niektórych jednak miastach prywatnych (Kraśnik, Modliborzycze, Końskowola, Łęczna) spotykamy się z udziałem Żydów w wyborach magistrackich⁵¹.

W ostatnich dziesięcioleciach XVIII wieku pewne dodatnie zmiany wystąpiły także w miastach prywatnych. Zarządzenia właścicieli zmierzały do uporządkowania finansów miejskich, poprawy warunków higienicznych, zaostreżenia przepisów przeciwpożarowych, dawały też pewien wyraz troski o oświatę. W tym względzie wymienić należy poczynania ostatniego wojewody lubelskiego Kajetana Hryniewieckiego, dziedzica miasta Markuszowa, ostatniego kasztelana lubelskiego Piotra Potockiego dziedzica klucza kurowskiego, czy też Tarłów z Opola. Zainteresowania w tym kierunku wykazywała też Ordynacja Zamojska⁵².

⁴⁹ W. Ćwik, *Urzędów w drugiej połowie XVIII wieku*, [w:] *Z dziejów powiatu kraśnickiego*, s. 158-167.

⁵⁰ W. Ćwik, *Miasta królewskie ...*, s. 33-35.

⁵¹ K. Mazurkiewicz, O niektórych problemach prawno-ustrojowych miast prywatnych w dawnej Polsce, „*Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska*”, sec. G, vol. XI, 1964, s. 109 i n.

⁵² J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 450. Odrębnie należy potraktować miejskie reformy Anny Jabłonowskiej, właścicielki miasta Kocka. Ustrój miejski, podobnie jak i wiejski, ujęty został w szczegółowe przepisy prawne. Księżna skasowała cechy i wprowadziła powszechną jurysdykcję. Ceny produktów rzemieślniczych miał ustalać magistrat, a rzemieślnicy byli zobligowani do płacenia powszechnie uchwalonych podatków. J. Skodlarski, *Wybitni reformatorzy i kreatorzy ...*, t. I, s. 213-215.

Przejawem dążeń do poprawy warunków bytowych ludności miast prywatnych były dokonywane zamiany robocizn na czynsze w tych miastach w których one istniały. Tego typu zamiany świadczeń w drodze ugody miast z dziedzicami miały miejsce w Kurowie, Czemiernikach, Lubartowie, Józefowie nad Wisłą, Baranowie, Firleju. W innych miastach nastąpiło wyraźne zmniejszenie robocizn, czy też zwolnienie od nich rzemieślników oraz Żydów za stosowną opłatą. W źródłach wzmiankuje się też o poprawie wyglądu i rozbudowie niektórych miast prywatnych (Zaklikowa, Kraśnika, Końskowoli, Markuszowa). Dzięki słynnym jarmarkom na bydło pomyślnie rozwijała się Łęczna⁵³.

W początkach XVIII wieku zaczęły powstawać na ziemiach Rzeczypospolitej manufaktury zakładane przez magnatów korzystających z pracy chłopów pańszczyźnianych. Radziwiłłowie zbudowali na przykład huty szkła w Nalibokach i w Urzeczcu, farfurnie w Białej Podlaskiej i manufakturę sukienniczą w Nieświeżu. Ta ostatnia rozpoczęła produkcję już pod koniec 1752 roku. Wszystkie prace przy budowaniu i zaopatrywaniu manufaktury wykonywane były możliwie we własnym zakresie, to znaczy wewnątrz dóbr radziwiłłowskich. W rejonie rzeki Kamiennej jeszcze w XVII wieku w tzw. Zagłębiu Staropolskim biskup krakowski Andrzej Załuski (od r. 1746) rozbudował huty, kuźnie i fryszernie w których wytapiano rudę w wielkich piecach⁵⁴.

Do rzeczników tworzenia manufaktur należał Stanisław August; z jego inicjatywy uruchomiono w Warszawie ludwisarnię, a dla potrzeb wojska założono w Kozienicach wytwórnię broni. Za poparciem króla podskarbi nadworny litewski Antoni Tyzenhauz podjął na szeroką skalę rozbudowę manufaktur w ekonomiach litewskich. Najwięcej ich powstało w okolicach Grodna. W roku 1777 grodzieński ośrodek liczył już 15 manufaktur produkujących różnorodny asortyment i zatrudniający personel fachowy sprowadzany w większości z zagranicy. Podjęta akcja uprzemysłowienia ekonomii litewskich, mająca równocześnie zwiększać dochody króla, zakończyła się jednak niepomyślnie ze względu na trudności finansowe, zbyt wąski rynek zbytu w ubogim kraju jakim było Podlasie i trudności z pozyskaniem surowców⁵⁵.

Wśród manufaktur magnackich i królewskich przeważały manufaktury scentralizowane, podczas gdy w manufakturach mieszczańskich produkcja miała raczej charakter rozproszony. Te ostatnie, głównie sukiennicze w Wielkopolsce, wykorzystywały już najemną siłę roboczą. Formalnie pozostawały jeszcze w ramach produkcji cechowej, ale produkowały także niezależnie od cechu. Manufaktury, dość licznie powstające, były jednak często tworamami efemerycznymi i nie tylko

⁵³ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 450-451. *Dzieje Końskowoli*, R. Szczygieł (red.), Lublin 1988, s. 55-59.

⁵⁴ W. Kula, *Szkice o manufakturach w Polsce XVIII wieku*, Warszawa 1956, t. I, s. 38, 44-45, 72, 77-78.

⁵⁵ Tamże, s. 407-408. J. Duda, R. Orłowski, op. cit., s. 84-85. Na decyzję Stanisława Augusta o odebraniu Tyzenhauzowi w r. 1780 zarządu królewszczyznami wpłynęła także wrogość wobec tej inicjatywy gospodarczej ze strony ambasady rosyjskiej. S. Grodziski, op. cit., s. 80.

one stanowiły o postępach industrializacji kraju. Większość produkcji wytwarzana była w ramach tradycyjnego systemu cechowo-rzemieślniczego. Tak zwana rewolucja manufakturowa w przemyśle włókienniczym Królestwa Kongresowego dokonała się dopiero w latach dwudziestych XIX wieku⁵⁶.

Na terenie ówczesnego województwa lubelskiego nie spotykamy się z zakładami produkcyjnymi, które można zaliczyć do manufaktur. Nie wymienia takich zakładów w swej dwutomowej pracy „Szkice o manufakturach w Polsce XVIII wieku” Witold Kula (wymieniona przez niego farfurnia w Białej Podlaskiej znajdowała się podwólczas na terenie W. Ks. Litewskiego). Zdecydowało o tym – jak wolno sądzić – peryferyjne położenie Lubelskiego w stosunku do głównych latyfundiów magnackich. Uzyskiwane dochody z dóbr położonych w Lubelskiem podlegały – jak już o tym pisano – transferowi, były konsumowane w głównych rezydencjach magnatów, znajdujących się na innych obszarach Rzeczypospolitej. Ze względu na wysokie w owych czasach koszty transportu, dochody te były również inwestowane w pobliżu ich siedzib. Czynnikiem zniechęcającym do dokonywania inwestycji na terenie województwa lubelskiego był też mało chłonny rynek zbytu jako rezultat niskiej gęstości zaludnienia i ubóstwa ludności, w zdecydowanej większości rolniczej. Na tego typu zależność wskazuje się w dwudziestowiecznych teoriach rozwoju krajów słabo rozwiniętych⁵⁷.

W końcu XVIII wieku na terenie Ordynacji Zamojskiej największym i najlepiej prosperującym zakładem przemysłowym były manufaktury fajansów w Tomaszowie, znajdującym się w obrębie zaboru austriackiego. W 1791 roku, we wsi Paary w pobliżu Tomaszowa, powstała huta szklana Ordynacji. Prawdopodobnie jeszcze pod koniec XVIII wieku rozpoczęła swą działalność huta szklana pod Janowem Ordynackim, a więc na południu województwa lubelskiego⁵⁸.

W podsumowaniu stwierdzić należy, że przemiany społeczno-gospodarcze dokonujące się w Polsce w czasach stanisławowskich na terenie Lubelszczyzny następowały wolniej i ze znacznym opóźnieniem w stosunku do innych ziem. Tym niemniej rosnące znaczenie handlu na kierunku Wschód-Zachód w naturalny sposób dawało nową, wielką szansę Lubelszczyźnie, a głównie miastu Lublin, który mógł odzyskać swą dawną pozycję w Rzeczypospolitej. Zapowiedzią tego była budowa traktu lądowego, który łączył Warszawę poprzez Lublin z Kamieńcem Podolskim⁵⁹.

⁵⁶ J. Duda, R. Orłowski, op. cit., s. 84-85 i 144.

⁵⁷ Por. J. Górski, W. Sierpiński, *Historia powszechnej myśli ekonomicznej (1870-1950)*, Warszawa 1972, s. 461.

⁵⁸ R. Orłowski, *Reformy Ordynacji Zamojskiej w dobie Polski stanisławowskiej*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów ...*, s. 66. A. Pawłowska-Wielgus, *Huta szklana pod Janowem Ordynackim w pierwszej połowie XIX wieku*, [w:] *Z dziejów powiatu kraśnickiego*, s. 200-201.

⁵⁹ 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. 217.

5. Przemiany w dziedzinie oświaty. Ośrodki życia kulturalnego i tworzenia się koncepcji społeczno-ekonomicznych polskiego Oświecenia

W okresie panowania Stanisława Augusta Poniatowskiego pewnemu ożywieniu gospodarczemu na terenie Lubelszczyzny towarzyszyły przemiany w dziedzinie szkolnictwa i życia umysłowego.

Po kasacie zakonu jezuitów przez papieża Klemensa XIV (21 lipca 1773) prowadzone przez tenże zakon szkoły musiały ulec likwidacji. Dla przeprowadzenia gruntownej reformy szkolnictwa i wychowania Sejm Rzeczypospolitej uchwałą z dnia 14 października 1773 roku powołał do życia jako centralny organ władzy państwowej Komisję Edukacji Narodowej, słusznie uznaną za pierwsze w Europie ministerstwo oświaty. W jej pierwszym składzie, któremu przewodniczył biskup wileński Ignacy Massalski, aktywnie uczestniczył Ignacy Potocki, właściciel Kurowa. Potocki przy pomocy eks-jezuitę, proboszcza najpierw w Kurowie, a później w Końskowoli, Grzegorza Piramowicza, już w roku 1774 opracował program dla szkół średnich, to jest wojewódzkich i powiatowych. Powstałe w początkach następnego roku Towarzystwo do Ksiąg Elementarnych, którego duszą był Piramowicz, objęło całość prac nad programami szkolnymi, przygotowaniem podręczników i metod nauczania⁶⁰.

Do roku 1780 w szkołach wojewódzkich i powiatowych uczyli przeważnie dawni jezuici, będący w stanie sekularyzacji. Opłacano ich z funduszków Komisji. Dalsze istotne zmiany w szkolnictwie nastąpiły po zreformowaniu Akademii Krakowskiej przez Hugona Kołłątaja. Wprowadzono wówczas tzw. hierarchię szkół i ich wzajemną zależność. Cała społeczność nauczycielska podzielona została na wydziały (wydział małopolski miał swoją siedzibę w Lublinie) w skład których wchodziły: szkoła wydziałowa (poprzednio wojewódzka), szkoły podwydziałowe (wcześniej powiatowe) i parafialne. Szkoły wydziałowe miały sześć klas, w tym piąta dwuletnia. Na ich czele stali rektorzy, zazwyczaj księża. Szkoły podwydziałowe posiadały trzy klasy dwuletnie, a kierowali nimi prorektorzy. Do nich należała kontrola szkół parafialnych istniejących na danym obszarze. Szkoły wydziałowe i podwydziałowe nosiły nazwę szkół akademickich. Stąd też nauczyciele tychże

⁶⁰ Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny, Lublin 1978, s. 113. Równolegle z Komisją Edukacyjną Sejm powołał Komisję Rozdawniczą, która za pośrednictwem wyznaczonych lustratorów niezwłocznie zaczęła przejmować własność jezuicką z przeznaczeniem jej na fundusz edukacyjny. K. Poznański, *Szkoły lubelskie w dobie Komisji Edukacji Narodowej*, [w:] *Szkoła czterech wieków. Liceum Ogólnokształcące im. Stanisława Staszica w Lublinie*, R. Kucha (red.), Lublin 1992, s. 21.

szkół, podobnie jak i Szkoły Głównej Koronnej i Litewskiej, tworzyli stan akademicki⁶¹.

Szkoły Komisji Edukacji Narodowej stawiały sobie jako cel wychowanie obywatela do życia w zmieniających się w warunkach politycznych, społecznych i gospodarczych państwa. Zamierzono to osiągnąć poprzez poszczególne przedmioty nauczania i odpowiednio realizowane założenia wychowawcze. Językiem wykładowym stał się język polski, którego uczono łącznie z łaciną. Ważną rolę w kształceniu i wychowaniu młodzieży spełniała nauka moralna i prawa. Ta pierwsza miała na celu uświadomienie uczniów o powinnościach, obowiązkach i prawach człowieka, jego zadaniach w życiu prywatnym i publicznym. Z nauką moralną złączono naukę prawa przyrodzonego w ujęciu fizjokratów, ekonomii, prawa politycznego narodów, prawa krajowego oraz historii z geografą. W programie szkoły średniej w szerokim zakresie uwzględniono też przedmioty matematyczno-przyrodnicze, kładąc nacisk na ich użyteczność i zastosowanie do potrzeb życiowych. Uczono więc między innymi ogrodnictwa i rolnictwa. Uzupełnieniem programu było poruszanie roli kunsztów i rzemiosł w życiu społeczeństwa oraz pożytków płynących z pracy rzemieślników i przemysłowców⁶².

Szkoła wydziałowa była jedyną instytucją wychowawczą, a zarazem naukowo-popularyzatorską w Lublinie. Jej nauczyciele przeszczepiali na tutejszy grunt zdobycze nauki i literatury, a równocześnie byli rzecznikami i propagatorami obozu reform. Działalnością swoją obejmowali nie tylko szlachtę, ale także mieszczaństwo. Było ono zainteresowane w powodzeniu propagowanych reform w państwie, słusznie upatrując w nich drogę do podźwignięcia swego stanu⁶³.

Szkoła lubelska poprzez swoich wychowanków docierała do pokolenia ludzi dorosłych stając się w pewnym sensie krzewicielem postępu także w sposobach gospodarowania. Uczniowie bowiem dzielili się z rodzicami zdobytymi w szkole wiadomościami i w ten sposób budzili w nich zainteresowanie nieznanymi im dziedzinami wiedzy. Inną formą oddziaływania szkoły, zarówno uczniów jak i nauczycieli, na miejscowe społeczeństwo były popisy szkolne. W Lublinie odbywały się

⁶¹ Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny, s. 113-114. Wzajemna zależność między szkołami przejawiała się w tym, że Szkoły Główne miały dostarczać nauczycieli innym szkołom akademickim, przyjmować raporty szkół wydziałowych i wysyłać do nich własnych wizytatorów. Rektorzy obu Szkół Głównych mieli też władzę sądową nad wszystkimi osobami należącymi do stanu akademickiego. Z kolei profesorowie szkół wydziałowych i podwydziałowych mogli ubiegać się o stanowiska wiceprofesorów i profesorów w Szkole Głównej. Tamże, s. 114.

⁶² J. Dobrzański, *Ruch umysłowy i szkolnictwo w drugiej połowie XVIII wieku*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, s. 188-192. J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 468.

⁶³ J. Dobrzański, *Ruch umysłowy i szkolnictwo ...*, s. 195. Ze szkołą wydziałową lubelską związany był przyjaciel Hugona Kołłątaja ks. Franciszek Salezy Jezierski, w czasach Sejmu Czteroletniego przywódca tzw. Kuźnicy Kołłątajowskiej, który w latach 1781-1784 pełnił funkcję jej rektora. W maju 1792 roku gruntownej ocenie pracę szkoły poddał ks. Antoni Popławski, który zjechał do Lublina w charakterze generalnego wizytatora. K. Poznański, *Szkoły lubelskie w dobie Komisji Edukacji Narodowej*, s. 27-31 i 36.

one uroczyscie. Uczestniczyli w nich rodzice i wybitniejsze osobistości miejscowe, zapraszano także dygnitarzy trybunalskich i znaczniejszych gości. Popisy zaznaja- miały zebranych z rezultatami nauczania i wychowania. Ich treść była ogłaszana drukiem i przez to stawała się dostępna dla szerszego grona odbiorców⁶⁴.

Analogiczne znaczenie jak szkoła wydziałowa w Lublinie miała w Łukowie szkoła założona przez pijarów na przełomie XVII i XVIII wieku. W czasach Komisji Edukacji Narodowej nosiła ona charakter szkoły podwydziałowej. Pierwszą wizytację kolegium łukowskiego przeprowadził jeszcze w r. 1774 zwolennik fizjokratyzmu Antoni Popławski. Na dobrym poziomie stała w niej nauka matematyki, języka łacińskiego i niemieckiego. Wiele miejsca w nauczaniu zajmowała nauka rolnictwa i ogrodnictwa⁶⁵.

Pod wieloma względami podobnie przedstawiała się sytuacja w szkole podwydziałowej w Chełmie, przekształconej z dawnego kolegium pijarskiego. Były tu też trzy klasy dwuletnie. Podlegały jej szkoły parafialne w Krasnymstawie, Orchówku, Sawinie, Lubomlu, Maciejowie. W Białej Podlaskiej dawna kolonia Akademii Krakowskiej zamieniona została na szkołę podwydziałową i oddana pod nadzór Szkoły Głównej Litewskiej. Na terenie ówczesnego województwa lubelskiego wysoko oceniana była przez wizytatorów szkoła parafialna w Kurowie. Ignacy Potocki przeznaczał na jej utrzymanie roczny fundusz. Poziomem nauczania wyróżniały się także szkoły parafialne w Kraśniku, Końskowoli, Markuszowie. Wizytatorzy wspominali o szkołach parafialnych w Bełżycach, Kocku, Lubartowie, Ostrowie, Parczewie, Piaskach, Urzędowie⁶⁶.

Odnotowania wymaga fakt powstania jeszcze w 1764 roku szkoły rzemieślniczej w Opolu założonej przez ówczesnego dziedzica tego miasta Jana Tarło i dostarczającego funduszy na jej utrzymanie. Ta pierwsza w skali krajowej tego typu szkoła istniała kilkanaście lat. Opole mając dwie szkoły parafialne wysunęło się pod względem organizacji szkolnictwa na czoło mniejszych miast w województwie lubelskim⁶⁷.

Lata osiemdziesiąte XVIII wieku przyniosły ostateczny upadek położonej w obrębie zaboru austriackiego Akademii Zamojskiej. Mimo symptomów korzystnych zmian w jej funkcjonowaniu po I rozbiorze, rząd austriacki pozostawił ją własnemu losowi. Nie interesował się nią też zbytnio ex-kanclerz X ordynat Andrzej Zamoyski. Kiedy w roku 1782 przyłączono Zamość do diecezji przemyskiej upadł wobec niej kancelariat biskupów chełmskich. W 1784 roku miało miejsce ostatnie zgromadzenie profesorów Akademii Zamojskiej⁶⁸.

⁶⁴ J. Dobrzański, *Ruch umysłowy i szkolnictwo ...*, s. 193.

⁶⁵ R. Orłowski, J. R. Szaflik, *Dzieje miasta Łukowa*, Lublin 1962, s. 76.

⁶⁶ *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, s. 123-125.

⁶⁷ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 471.

⁶⁸ *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, s. 125-126.

Mimo znacznej poprawy w wyglądzie miasta, pewnego wzrostu zamożności mieszkańców i znamion ożywienia w życiu kulturalnym i umysłowym, Lublin w latach osiemdziesiątych XVIII wieku nie odzyskał świetności z wieku XVI i pierwszej połowy wieku XVII. Do dawnej roli, ważnego portu handlowego na Wiśle, nie powrócił też Kazimierz. Na tym tle na jedno z głównych centrów życia kulturalnego Polski wyrosły u schyłku istnienia I Rzeczypospolitej, Puławy, które po roku 1783 stały się główną siedzibą magnackiej rodziny Czartoryskich.

Według zamierzeń ich właścicieli, Izabeli i Adama Kazimierza księstwa Czartoryskich, miała to być godna reprezentacja rodu mającego duże ambicje polityczne, intelektualne, kulturalne. Rolę polityczną w kraju pełniły Puławy poprzez organizację zjazdów, goszczenie wybitnych osobistości. Ich rola intelektualna i kulturalna wiązała się z przebywaniem na dworze Czartoryskich wielu wybitnych twórców. Wymienić tu należy matematyka szwajcarskiego Szymona L'Hilliera, fizjokratę francuskiego Dupont de Nemours, czy malarza Jana Piotra Norblina. Wszyscy trzej niezależnie od działalności publicznej pełnili także funkcje domowych nauczycieli dzieci Czartoryskich. W okresie przed trzecim rozbiorem Polski z Puławami związany był poeta Franciszek Dionizy Kniaźnin, Julian Ursyn Niemcewicz, Grzegorz Piramowicz, kontakty z Czartoryskimi utrzymywał także komediopisarz Franciszek Zabłocki, następca Piramowicza na probostwie w Końskowoli. Podstawą materialną tej szeroko zakrojonej działalności politycznej i mecenatu artystycznego Czartoryskich stanowiła ich ogromna fortuna, w której same dobra końskowolsko-puławskie obejmowały 23 wsie⁶⁹.

Ważnym ośrodkiem kształtowania się koncepcji społeczno-ekonomicznych polskiego Oświecenia stał się Zamość – stolica Ordynacji Zamojskiej, po I rozbiore pozostający poza obrębem granic Rzeczypospolitej. Niewątpliwie inspirująco oddziałał na ich tworzenie się X ordynat Andrzej Zamoyski – jak już podkreślano – jeden z najświatlejszych ludzi w Polsce czasów Oświecenia.

Zamoyski przewodniczył powołanej przez Sejm w 1776 roku komisji do opracowania kodeksu mającego ujednolicić stosowane w Polsce prawa. W pracach komisji aktywny udział brał Józef Wybicki, późniejszy autor słów hymnu narodowego, który chcąc przygotować opinię szlachecką do przyjęcia kodeksu, opublikował w latach 1777-1778 „Listy patriotyczne do Jaśnie Wielmożnego ex kanclerza Zamoyskiego prawa układającego pisane”. Postulował w nich rozszerzenie praw mieszczan, złagodzenie poddaństwa chłopów, potrzebę zwiększenia liczby ludności i uprzemysłowienia kraju. Podjęta próba reform modernizujących Rzeczypospolitą zakończyła się niepowodzeniem. Opozycja szlachecka, wsparta ingerencją

⁶⁹ Tamże, s. 136-137, 142-144. Warto w tym miejscu podkreślić, że rola kulturalna i literacka Puław nabrała szczególnego znaczenia po III rozbiore Polski kiedy to Warszawa z centrum życia kulturalnego i politycznego stała się położonym pogranicznie prowincjonalnym miastem w zaborze pruskim.

ambasadora rosyjskiego Stackelberga, doprowadziła do odrzucenia kodeksu na Sejmie 1780 roku⁷⁰.

W kręgu oddziaływania Andrzeja Zamoyskiego pozostawał także jeden z głównych luminarzy polskiego Oświecenia Stanisław Staszic. Syn bogatego mieszcza-
nina, burmistrza Piły, wykształcony na uniwersytetach niemieckich i w College
de France w Paryżu, po powrocie do kraju związał się z Andrzejem Zamoyskim
i siedzibą ordynacji Zamościem, zajmując się w latach 1781-1793 edukacją jego
synów. Niewątpliwie w jakiejś mierze pod wpływem rozmów toczonych z X ordy-
natem powstały jego dwa główne dzieła, które ukazały się w okresie poprzedza-
jącym Sejm Czteroletni i w czasie jego obrad. Były to: „Uwagi nad zżyciem Jana
Zamoyskiego” (1787) i „Przestrogi dla Polski” (1790)⁷¹.

W pracach swych Staszic pisząc w wielkim napięciu emocjonalnym obarczał
odpowiedzialnością magnatów za dramatyczny stan Rzeczypospolitej. Dostrzegał
potrzebę przyznania praw mieszczaństwu i konieczność poprawy bytu chłopów.
W swym programie rozwoju gospodarczego Polski zwracał uwagę na istnienie
sprzężenia zwrotnego między industrializacją (do tego sprowadzał się u niego roz-
wój miast) a rozwojem produkcji rolnej. Opowiadał się także za systemem protek-
cji celnej, ochraniającej przemysł krajowy przed konkurencją zagraniczną. Prefe-
rowany przez Staszica model rozwoju gospodarczego można więc potraktować
jako model rozwoju indukowanego przy pomocy państwa⁷². Próba praktycznej
realizacji wielu postulatów ekonomicznych i społecznych Staszica znalazła wyraz
w założonym przez niego w r. 1816 Towarzystwie Rolniczym Hrubieszowskim.

6. Wysiłek ekonomiczno-militarny Lubelszczyzny w czasie wojny obronnej 1792 roku i powstania kościuszkowskiego

Lubelszczyzna aktywnie uczestniczyła w wydarzeniach politycznych i militar-
nych w końcowych latach istnienia I Rzeczypospolitej. W wyborach sejmowych
1788 roku poważną rolę odgrywało „stronnictwo puławskie” księcia Adama Ka-
zimierza Czartoryskiego, opowiadające się za programem reform. Obradujący od
tegoż roku sejm Czteroletni podjął uchwałę o potrzebie tworzenia komisji po-
rządkowych cywilno-wojskowych (1790 r.) jako organów kolegialnych, wybiera-
nych przez szlachtę danego województwa lub ziemi, o szerokich kompetencjach

⁷⁰ J.A. Gierowski, *Historia Polski 1764-1864*, Warszawa 1984, s. 74-75. E. Lipiński, *Historia pol-
skiej myśli społeczno-ekonomicznej do końca XVIII wieku*, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk
1975, s. 391-392.

⁷¹ J. Skodlarski, *Wybitni reformatorzy i kreatorzy polskiego pieniądza a ich oblicze moralne*, t. II,
Łódź 2011, s. 38.

⁷² Tamże, s. 43. J. Górski, *Poglądy ekonomiczne Stanisława Staszica*, [w:] J. Górski, *Z historii myśli
ekonomicznej*, „Studia i materiały”, Łódź 1985, s. 106-108.

w administracji lokalnej i szkolnictwie parafialnym. Współdziałały one również z wojskiem, nadzorowały oraz wspomagały rzemiosło i handel, organizowały opiekę społeczną. Komisje na swój sposób zastępując tracący za znaczeniu urząd starostów nabierały charakteru nowoczesnego organu administracji lokalnej⁷³.

Komisja lubelska wykazywała od razu duża prężność organizacyjną i objęła swą działalnością prawie wszystkie dziedziny wchodzące w zakres jej kompetencji. Mniej efektowne rezultaty wykazała ona przy rekrutacji wojskowej co uwiódociło się w czasie wojny 1792 roku. Podobnego typu komisje powołano również dla ziemi łukowskiej i chełmskiej⁷⁴.

Na sejmiku lubelskim w 1790 roku zwyciężyło stronnictwo starszylacheckie, chociaż wśród wybranych posłów znaleźli się i zwolennicy reform. Natomiast obradujący w lutym 1792 roku, a więc po uchwaleniu Konstytucji 3 Maja, tenże sejmik lubelski wyraził ogólne podziękowanie królowi i sejmującym stanom. Z o wiele większym entuzjazmem przyjęło ustawę zasadniczą wraz z wcześniejszym prawem o miastach mieszczanstwo Lublina. Prawo o miastach (stanowiące część składową Konstytucji 3 maja) wprowadziło podział miast na większe, dzielone na cyркуły i mniejsze oraz rozdział władzy administracyjnej, wykonawczej od władzy uchwałodawczej należącej do obywateli miast – posesjonatów. Na terenie Lubelszczyzny było tylko jedno miasto większe – Lublin, podzielone na dwa cyркуły: lubelski i pozamecki. Kompetencje magistratu Lublina po wyborach z 14 kwietnia 1792 roku znacznie się poszerzyły z uwagi na to, że zniesiono odrębność administracyjno-sądową licznych jurydyk lubelskich⁷⁵.

Lubelszczyzna partycypowała w kosztach finansowania wydatków wojskowych związanych z uchwaloną przez Sejm Czteroletni aukcją wojska. W roku 1790 X ordynat Andrzej Zamoyski ofiarował Rzeczypospolitej na potrzeby kraju 200 000 złp. Postawą patriotyczną wykazali się Zamoyscy także w czasie wojny polsko-rosyjskiej 1792 roku. Mimo czynionych nacisków ówczesny XI ordynat Aleksander nie zgodził się przystąpić do konfederacji targowickiej⁷⁶.

Podjęta przez carycę Katarzynę II interwencja wojsk rosyjskich po stronie zawartej przez przeciwników ustawy majowej konfederacji targowickiej, wytworzyła nową sytuację również w Lubelskiem. Po stoczonej bitwie pod Zieleńcami w czerwcu 1792 roku, armia polska pod wodzą księcia Józefa Poniatowskiego wycofała się na obronną linię Bugu. Lubelska Komisja Porządkowa Cywilno-Wojskowa czyniła wysiłki aby zapewnić wojsku wyżywienie i podwoły, nie zawsze jednak udawało się wyrównać braki w zaopatrzeniu. Mimo skutecznego oporu wojsk polskich pod dowództwem Tadeusza Kościuszki pod Dubienką (18 lipca)

⁷³ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 456-457.

⁷⁴ Tamże, s. 457-458. R. Orłowski, J. R. Szaflik, *Dzieje miasta Łukowa*, s. 67-70.

⁷⁵ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 458-459 i 461.

⁷⁶ R. Orłowski, *Reformy Ordynacji Zamojskiej w dobie Polski stanisławowskiej*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów Ordynacji Zamojskiej w XVIII wieku*, s. 64 i 66.

dowództwo polskie zdecydowało się na odwrót. 23 lipca przeciągnęły przez Lublin główne siły księcia Józefa Poniatowskiego kierując się ku Wiśle. Razem z wojskiem opuściła Lublin znaczna część jego mieszkańców⁷⁷.

Po opuszczeniu Lublina książę Józef skierował się ku Kurowowi i Puławom mając zamiar stawiać dalszy opór. 25 lipca wojsko polskie okopane pod Markuszowem i przygotowujące się do bitwy dowiedziało się o przystąpieniu króla do Targowicy i o zawieszeniu broni. Tego samego dnia do Lublina wkroczyli Rosjanie. Po kilku dniach Poniatowski przekroczył ze swoją armią Wisłę pod Puławami i opuścił województwo Lubelskie. Przeciwnicy Konstytucji 3 Maja – targowiczanie triumfowali. Zawiązano konfederację województwa lubelskiego, pogroźkami i szantażem (np. groźbą konfiskaty dóbr) zmuszano do akcesu do niej szlachtę lubelską, miastu kazano odprzysięgać się od Konstytucji⁷⁸.

Drugi rozbiór Polski, zatwierdzony przez Sejm grodzieński w 1793 roku, nie wprowadził zmian terytorialnych na obszarze Lubelszczyzny. W granicach z 1772 roku pozostała ona w obrębie kadłubowego państwa polskiego. Sytuacja gospodarcza województwa lubelskiego była jednak ciężka na skutek stacjonowania tu wojska rosyjskiego. Uległa ona pod koniec 1793 roku dalszemu pogorszeniu w wyniku przetrzucenia na prawy brzeg Wisły i rozkwaterowaniu w miastach województwa oddziałów polskich dywizji wielkopolskiej. Nastroje rozgoryczenia w wojsku polskim pogłębiła decyzja reaktywowanej Rady Nieustającej, podjęta pod naciskiem ambasadora carskiego Igelströma, o nagłej redukcji oddziałów, przy czym szeregowcy mieli być wcieleni do wojska rosyjskiego. Przyspieszyło to decyzję o wybuchu powstania narodowego. W trakcie jego przygotowań społeczeństwo Lubelszczyzny popierało przedsięwzięcia insurekcyjne. W Lubelskiem działali pełnomocnicy sprzysiężenia, w tym sam Tadeusz Kościuszko i gen. Józef Zajączek. Wśród patriotów wspierających powstanie ofiarnością wyróżniała się Konstancja Zamoyska, wdowa po ex-kanclerzu, która ofiarowała na potrzeby insurekcji milion złotych⁷⁹.

Działania wojskowe zaczęły się w Lubelskiem od ruchu dywizji wielkopolskiej, a zwłaszcza jej pierwszego regimentu pod wodzą ppłk. Jana Grochowskiego. Koncentrację zrewoltowanych oddziałów zorganizowano w Chełmie. Tam też na zjeździe obywatelskim w dniu 6 kwietnia 1794 roku uchwalono pierwszy w Rzeczypospolitej akces do krakowskiego aktu powstańczego Tadeusza Kościuszki i powołano Komisję Porządkową Chełmską. W Lublinie na apel dowódcy oddziałów powstańczych generała Grochowskiego z dnia 18 kwietnia zjechała się patriotyczna szlachta w liczbie około tysiąca. Ułożono akt przystąpienia województwa lubelskiego do insurekcji i zawiązano komisję porządkową. Przyjmo-

⁷⁷ J. Mazurkiewicz, *Lublin w okresie reform*, s. 181-182.

⁷⁸ Tamże, s. 182.

⁷⁹ Tamże, s. 183. R. Orłowski, *Blaski i cienie Lubelszczyzny w XVII i XVIII wieku*, [w:] *Lubelszczyzna w tysiącleciu Polski*, J. Dobrzański (red.), Lublin, s. 182.

wano ochotników do wojska, mieszczenie zbierali składki na potrzeby wojskowe. W pierwszych dniach czerwca odbył się w Lublinie przegląd kosynierów i pikinierów zwerbowanych spośród chłopów podlubelskich wsi⁸⁰.

Po przekroczeniu przez wojska rosyjskie Bugu doszło 8 czerwca 1794 roku do decydującej o losach powstania w tej części Polski bitwy pod Chełmem. Wojska polskie dowodzone przez generała Józefa Zajączka poniosły klęskę. Gen. Zajączek wycofał się z wojskiem w kierunku Lublina dokąd przybył 21 czerwca. Lubelska Komisja Porządkowa i magistrat miasta przygotowywały obronę. Z powodu braku porozumienia między władzami Lublina a gen. Zajączkiem ten ostatni zdecydował się opuścić z wojskiem miasto. Był to koniec poczynąń wojskowych na terenie województwa lubelskiego. Aby bronić sprawy narodowej wojsko polskie, w składzie którego były także oddziały rekrutów i grenadierów lubelskich i chełmskich wycofało się ku Warszawie. Do Lublina wkroczył rosyjski generał Derfelden i nałożył na miasto wysoką kontrybucję⁸¹.

Po niedługim czasie po opuszczeniu przez wojska rosyjskie województwa, miasto na krótko zajęli Austriacy, po czym zaczęli się z niego wycofywać. Komisja Porządkowa Lubelska, podobnie jak i Chełmska, próbowały wznowić swoje prace nad dalszym organizowaniem pospolitego ruszenia chłopów, szlachty i obywateli miejskich oraz nad dostawą żywności dla wojska. W poczynaniach swych doznawała jednak przeszkód ze strony Austriaków, którzy ponownie zajęli Lublin, a w końcowej fazie powstania całość terenów lubelsko-chełmskich, chcąc zabezpieczyć swój udział w III rozbiorze Polski. Po upadku insurekcji kościuszkowskiej państwa zaborcze, po kilkumiesięcznych przetargach, podpisały 24 października 1795 roku akt III rozbioru Polski. Lubelszczyzna wraz z innymi ziemiami polskimi po Pilicę, Wisłę i Bug znalazła się pod zaborem austriackim. Terytorium to, wcielone oficjalnie do monarchii habsburskiej, 21 maja 1796 roku otrzymało nazwę Galicji Zachodniej lub Nowej⁸².

7. Podsumowanie

Analiza przebiegu dziejów gospodarczych Lubelszczyzny w drugiej połowie XVIII wieku skłania do przyjęcia tezy o wyraźnym opóźnieniu tego regionu w stosunku do innych, a przede wszystkim zachodnich ziem Rzeczypospolitej. O ile w Wielkopolsce, czy zachodniej Małopolsce pewne ożywienie gospodarcze widoczne już było w drugiej połowie panowania Augusta III, to w Lubelskiem

⁸⁰ R. Orłowski, *Echa Insurekcji Kościuszkowskiej w Ordynacji Zamojskiej*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów ...*, s. 67-68. J. Mazurkiewicz, *Lublin w okresie reform*, s. 184. Aktem z 29 kwietnia 1794 roku przystąpiła do powstania Ziemia Łukowska. Tego dnia powołano też Komisję Porządkową, której działalność była raczej anemiczna. R. Orłowski, J. R. Szaflik, *Dzieje miasta Łukowa*, s. 80-82.

⁸¹ J. Mazurkiewicz, *W czasach stanisławowskich*, s. 465-466.

⁸² Tamże, s. 466. W Śladkowski, *Pod zaborem austriackim, w Księstwie Warszawskim i Królestwie Polskim 1795-1831*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, s. 485.

zmiany na lepsze zauważyć można dopiero w drugim dziesięcioleciu panowania Stanisława Augusta, a więc po I rozbiorze Polski, w wyniku którego region ten stał się obszarem peryferyjnym. Mimo czynionych prób oczyszczania chłopów przez Andrzeja Zamoyskiego w kluczu janowskim i przemian w stosunkach wiejskich w dobrach kockich księżny Anny Jabłonowskiej Lubelszczyzna pozostała jako całość silniej związana z systemem pańszczyźnianym niż inne tereny.

W latach osiemdziesiątych XVIII stulecia zauważalne stało się pewne ożywienie gospodarcze w miastach królewskich, a głównie w stolicy regionu Lublinie. Związane to było z działalnością komisji dobrego porządku (*boni ordinis*). Na terenie ówczesnego województwa lubelskiego nie powstała jednak ani jedna manufaktura, pewne dążenie do uprzemysłowienia daje się natomiast odnotować w obrębie Ordynacji Zamojskiej.

Lubelszczyzna miała jednak znaczące osiągnięcia na polu oświaty, co związane było z działalnością na tym obszarze wybitnych nauczycieli, a zwłaszcza oddanych sprawie członków władz Komisji Edukacji Narodowej. Podkreślenia wymaga także zaangażowanie społeczeństwa i organów władzy administracyjnej Lubelszczyzny w obronie Konstytucji 3 Maja i w powstaniu kościuszkowskim.

Bibliografia

1. Ćwik W., *Dzieje Józefowa*, Rzeszów 1992.
2. Ćwik W., *Miasta królewskie Lubelszczyzny w drugiej połowie XVIII wieku*, Lublin 1968.
3. Ćwik W., *Urzędów w drugiej połowie XVIII wieku*, [w:] *Z dziejów powiatu kraśnickiego*, Lublin 1963.
4. Dobrzański J., *Ruch umysłowy i szkolnictwo w drugiej połowie XVIII wieku*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, J. Mazurkiewicz (red.), Lublin 1965.
5. Duda J., Orłowski R., *Gospodarka polska w dziejowym rozwoju Europy (do 1939 roku)*, Lublin 1999.
6. 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.
7. *Dzieje Końskowoli*, R. Szczygieł (red.), Lublin 1988.
8. Gierowski J. A., *Historia Polski 1764-1864*, Warszawa 1984.
9. Gierowski J. A., *Rzeczpospolita w dobie złotej wolności (1648-1763)*, *Wielka Historia Polski*, t. 5, Kraków 2004.
10. Górski J., *Poglądy ekonomiczne Stanisława Staszica*, [w:] J. Górski, *Z historii myśli ekonomicznej*. „Studia i materiały”, Łódź 1985.

11. Górski J., Sierpiński W., *Historia powszechnej myśli ekonomicznej (1870-1950)*, Warszawa 1972.
12. Grodziski S., *Polska w czasach przełomu (1764-1815)*, *Wielka Historia Polski*, t. 6, Kraków 2004.
13. Hyczko G., Tworek S., *W dobie upadku saskiego*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, T. Mencel (red.), Warszawa 1974.
14. Kula W., *Szkice o manufakturach w Polsce XVIII wieku*, Warszawa 1956, t. I.
15. Lipiński E., *Historia polskiej myśli społeczno-ekonomicznej do końca XVIII wieku*, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk 1975.
16. Mazurkiewicz J., *Lublin o okresie reform (1764-1795)*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, J. Mazurkiewicz (red.), Lublin 1965.
17. Mazurkiewicz J., *O niektórych problemach prawno-ustrojowych miast prywatnych w dawnej Polsce*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, sec. G, vol. XI, 1964.
18. Mazurkiewicz J., *W czasach stanisławowskich*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, T. Mencel (red.), Warszawa 1974.
19. Mencel T., *Wstęp*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, T. Mencel (red.), Warszawa 1974.
20. Mierzwa E., Tworek S., *W okresie wojen i konfederacji 1648-1696*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, T. Mencel (red.), Warszawa 1974.
21. Müllerowa L., *Stan osadnictwa i stosunki własnościowe w powiecie urzędowskim w ostatnich latach dawnej Rzeczypospolitej*, [w:] *Z dziejów powiatu kraśnickiego*, Lublin 1963.
22. Orłowski R., *Blaski i cienie Lubelszczyzny w XVII i XVIII wieku*, [w:] *Lubelszczyzna w tysiącleciu Polski*, J. Dobrzański (red.), Lublin 1966.
23. Orłowski R., *Dzieje Ordynacji Zamojskiej w XVIII wieku*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów Ordynacji Zamojskiej w XVIII wieku. Polski wariant zachodnioeuropejskich dóbr rodzinnych*, Zamość 2011.
24. Orłowski R., *Echa insurekcji kościuszkowskiej w Ordynacji Zamojskiej*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów Ordynacji Zamojskiej w XVIII wieku. Polski wariant zachodnioeuropejskich dóbr rodzinnych*, Zamość 2011.
25. Orłowski R., *Koloniści niemieccy w Ordynacji Zamojskiej w końcu XVIII wieku*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów Ordynacji Zamojskiej w XVIII wieku. Polski wariant zachodnioeuropejskich dóbr rodzinnych*, Zamość 2011.
26. Orłowski R., *Miejsce Zamościa i okolic w gospodarce Lubelszczyzny w XVII i XVIII stuleciu*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów Ordynacji Zamojskiej*

- w XVIII wieku. *Polski wariant zachodnioeuropejskich dóbr rodzinnych*, Zamość 2911.
27. Orłowski R., *Między obowiązkiem obywatelskim a interesem własnym. Andrzej Zamoyski 1717-1792*, Lublin 1974.
28. Orłowski R., *Położenie i walka klasowa chłopów w Ordynacji Zamojskiej w drugiej połowie XVIII wieku*, Lublin 1963.
29. Orłowski R., *Powstanie i rozwój Ordynacji Zamojskiej*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów Ordynacji Zamojskiej w XVIII wieku. Polski wariant zachodnioeuropejskich dóbr rodzinnych*, Zamość 2011.
30. Orłowski R., *Reformy Ordynacji Zamojskiej w dobie Polski stanisławowskiej*, [w:] R. Orłowski, *Szkice z dziejów Ordynacji Zamojskiej w XVIII wieku. Polski wariant zachodnioeuropejskich dóbr rodzinnych*, Zamość 2011.
31. Orłowski R., Szaflik J. R., *Dzieje miasta Łukowa*, Lublin 1962.
32. Pawłowska-Wielgus A., *Huta szklana pod Janowem Ordynackim w pierwszej połowie XIX wieku*, [w:] *Z dziejów powiatu kraśnickiego*, Lublin 1963.
33. Poznański K., *Szkoły lubelskie w dobie Komisji Edukacji Narodowej*, [w:] *Szkoła czterech wieków. Liceum Ogólnokształcące im. Stanisława Staszica w Lublinie*, R. Kucha (red.), Lublin 1992.
34. Rutkowski J., *Historia gospodarcza Polski (do r. 1864)*, t. II, Poznań 1947.
35. Skodlarski J., *Historia gospodarcza*, Warszawa 2012.
36. Skodlarski J., *Paweł Brzostowski (1739-1827). Twórca Rzeczypospolitej Pawłowskiej*, „*Annales. Etyka w życiu gospodarczym*”, t. 12, nr 1, Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania, Łódź 2009.
37. Skodlarski J., *Wybitni reformatorzy i kreatorzy polskiego pieniądza a ich oblicze moralne*, t. I, Łódź 2009, t. II, Łódź 2011.
38. Stankowa M., *Zmierzch znaczenia Lublina. Upadek (1648-1764)*, [w:] *Dzieje Lublina*, t. I, J. Mazurkiewicz (red.), Lublin 1965.
39. Szymański Z., *Gospodarka Lubelszczyzny w drugiej połowie XVII i w czasach saskich*, [w:] „*Zeszyty Naukowe WSEI, seria: Ekonomia*” 8/1, Lublin 20014.
40. Śladkowski W., *Pod zaborem austriackim, w Księstwie Warszawskim i Królestwie Polskim 1795-1831*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, T. Mencel (red.), Warszawa 1974.
41. Tarnawski A., *Działalność gospodarcza Jana Zamoyskiego Kanclerza i Hetmana Wielkiego Koronnego (1572-1605)*, Lwów 1935.
42. Tworek S., *W okresie Odrodzenia i reformacji*, [w:] *Dzieje Lubelszczyzny*, t. I, T. Mencel (red.), Warszawa 1974.

43. Ziętara B., Mączek A., Ihnatowicz I., Landau Z., *Dzieje gospodarcze Polski do roku 1939*, Warszawa 1988.

44. *Z przeszłości kulturalnej Lubelszczyzny*, Lublin 1978.

Determinanty postaw przedsiębiorczych studentów jako element innowacyjności w procesie kształcenia¹

Determinants of students' entrepreneurial attitudes as an element of innovation in the process of education

Krystyna Buchta*, Monika Jakubiak**

*dr, Akademia Wychowania Fizycznego Józefa Piłsudskiego w Warszawie, Wydział Wychowania Fizycznego i Sportu w Białej Podlaskiej, Zakład Marketingu i Statystyki

**dr, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Wydział Ekonomiczny, Instytut Zarządzania

¹ Opracowanie powstało w ramach projektu Akademii Wychowania Fizycznego Józefa Piłsudskiego w Warszawie, nr DS. 177, finansowanego przez MNiSW

Streszczenie

Problematyka niniejszego opracowania dotyczy przedsiębiorczości akademickiej, będącej ważnym zadaniem szkoły wyższej i istotnym elementem aktualnego procesu kształcenia.

Celem badań była próba zidentyfikowania czynników determinujących postawy przedsiębiorcze badanych.

Badaniami objęto studentów II stopnia studiów w obszarze nauk medycznych wybranych uczelni województwa lubelskiego. Badania przeprowadzono za pomocą metody sondażu diagnostycznego z techniką ankiety, obejmując nimi 155 osób.

Wyniki przeprowadzonych analiz wykazały, że ponad połowa respondentów była zainteresowana podjęciem własnej działalności po ukończeniu studiów. Badania pozwoliły także na zidentyfikowanie barier ograniczających postawy pro-innowacyjne studentów.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, innowacyjność, system kształcenia, studenci obszaru nauk medycznych

Summary

The present paper pertains to the issue of academic entrepreneurship. The issue is a significant one from the point of view of universities and constitutes a vital element of the current educational process.

The objective of the study was to identify factors determining entrepreneurial attitudes of respondents.

The study encompassed graduate students of medical sciences at selected universities in Lublin Voivodeship. The study was carried out by means of a diagnostic poll with the use of a survey encompassing 155 respondents.

Results of analyses indicated that 50% of respondents exhibited interest in establishing one's own business after graduation. The study also enabled the identification of barriers hindering pro-innovative activities of students.

Keywords: entrepreneurship, innovation, education system, medical sciences students.

Wstęp

W społeczeństwie wiedzy, w warunkach globalizacji społeczno-gospodarczej i rozwoju technologicznego, istotną rolę przypisuje się systemowi edukacji.

Globalizacja, zmiany technologiczne, rozwój współpracy z biznesem sprawiają, że zmienia się rola szkół wyższych. Uczelnie stają się aktualnie nie tylko miejscem rozwoju, zdobywania wiedzy, ale, coraz częściej, podejmują działania w kierunku wspierania studentów w aktywnym przejściu z nauki do pracy. W tym obszarze mieści się także wspieranie postaw przedsiębiorczych studentów, będącej współcześnie ważnym zadaniem szkoły wyższej i coraz istotniejszym elementem procesu kształcenia¹.

Szkoły wyższe, chcąc sprostać stawianym wymaganiom związanym z ich funkcją innowacyjno-rozwojową, muszą kłaść akcent na kształtowanie postaw proinnowacyjnych i przedsiębiorczych studentów. Tego typu działania mają również istotne znaczenie w procesie rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, zgodnie z wytycznymi Strategii Lizbońskiej i Procesu Bolońskiego. Jednym z priorytetów polityki unijnej przyjętych w „Programie określającym cele polityki edukacyjnej” jest „zwiększenie otwartości systemów edukacji i doskonalenia zawodowego poprzez ściślejsze powiązanie systemu kształcenia z gospodarką i społeczeństwem”².

Niniejsze opracowanie podejmuje problematykę przedsiębiorczości akademickiej, rozumianej szeroko jako aktywność środowiska akademickiego (w tym przypadku studentów) w kierunku podejmowania działalności gospodarczej³.

Celem opracowania była identyfikacja czynników determinujących postawy przedsiębiorcze badanych – studentów II stopnia studiów w obszarze nauk medycznych wybranych uczelni województwa lubelskiego. Badania przeprowadzono za pomocą metody sondażu diagnostycznego z techniką ankiety, obejmując nimi 155 osób.

Przedsiębiorcza rola współczesnego uniwersytetu

Wyzwania globalizacji wyznaczają aktualnie strategiczne kierunki rozwoju edukacji w jej praktycznym wymiarze. Edukacja powinna być współcześnie skoncentrowana na przekazywaniu umiejętności samodzielnego działania oraz kształtowaniu zdolności do szybkiej samoorganizacji i przedsiębiorczej adaptacji do zmieniających się warunków otoczenia. Musi być także otwarta na możliwości

¹ A. De Vos, T. Dewilde, I. De Clippeleer, *Proactive career behaviors and career success during the early career*, „Vlerick Leuven Gent Working Paper Series” 2009/05, pp. 1-28.

² http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/about_eurostat/introduction, 07.05.2014.

³ J. Guliński, P. Zasiadły (red.), *Innowacyjna przedsiębiorczość akademicka – światowe doświadczenia*, PARP, Warszawa 2005, s. 16-17.

szybkiego spożytkowania kreatywności studentów, a to z kolei sprzyja innowacyjnym efektom w gospodarce⁴.

Współczesna edukacja globalna oznacza edukację dla innowacji – dla społeczeństwa wiedzy, szybko przyjmującego wszelkie nowości. Innowacyjność i przedsiębiorczość stają się więc aktualnie najważniejszymi wyzwaniami dla procesu kształcenia, w szczególności na poziomie wyższym.

Systemowi edukacji, a w szczególności szkołom wyższym przypisuje się aktualnie istotną rolę w procesie przygotowania kadr dla innowacyjnej gospodarki. Pełnią one bowiem kluczową rolę w przygotowaniu absolwentów do aktywnego uczestnictwa w rozwoju społeczno-gospodarczym, polityce i kulturze danego kraju⁵.

Wynika to w dużej mierze ze zmieniającej się roli uniwersytetu, który stopniowo przekształca się w „uniwersytet trzeciej generacji”, w odróżnieniu od wcześniejszych uczelni średniowiecznych i humboldtowskich⁶. Aktualnie uniwersytet nie realizuje jedynie misji kształcenia i rozwoju, i nie funkcjonuje już, jak niegdyś, w oderwaniu od panujących realiów społeczno-gospodarczych. Gospodarka oparta na wiedzy sprawia, że nauka staje się istotnym czynnikiem rozwoju gospodarczego, gdyż przyczynia się do tworzenia innowacji i rozwoju przedsiębiorstw opartych na nowoczesnych technologiach.

Szkoły wyższe coraz częściej stwarzają warunki do podejmowania aktywności przedsiębiorczych przez studentów lub naukowców, wyposażając ich w praktyczną wiedzę niezbędną do tego typu działań, a także partycypując w rozwoju firm odpryskowych typu spin-off⁷.

Ważnym zadaniem szkół wyższych jest coraz aktywniejsza współpraca z przemysłem w obszarze badań naukowych, komercjalizacji technologii lub upraktycznienia procesu kształcenia (np. w formie praktyk, staży lub prowadzeniu części zajęć przez praktyków z przedsiębiorstw)⁸. Działania takie są odzwierciedleniem realnego uczestnictwa instytucji edukacyjnych w rozwoju konkurencyjności regionu⁹.

Uniwersytet pełniąc dotychczasowe role – nauczania i realizowania badań, coraz częściej kształtuje postawy przedsiębiorcze studentów i pracowników, umożliwiając im samodzielne funkcjonowanie na rynku. Jest to istota kształcenia proinnowacyj-

⁴ E. Okoń-Horodyńska, *Edukacja dla innowacji (czy tylko wybrani skazani są na sukces innowacyjny?)*, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe”, Nr 1/31/2008, s. 34-54.

⁵ A. Buchner-Jeziorska, *System edukacji wobec wyzwań społeczeństwa wiedzy. Przykład Polski*, [w:] *Przedsiębiorczość i innowacyjność w Polsce w kontekście europejskim – ocena dystansu*, Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Łódź 2008, s. 134.

⁶ J. G. Wissema, *Technostarterzy – dlaczego i jak?*, PARP, Warszawa 2005, s. 21.

⁷ Przedsiębiorstwa typu spin-off są powiązane własnościowo, finansowo i organizacyjnie z macierzystą szkołą wyższą, w odróżnieniu do firm typu spin-out (niezależnych od uczelni), za: B. Matusiak (red.), *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa 2011, s. 15.

⁸ J. Howells, R. Ramlogan, S.L. Cheng, *Innovation and university collaboration: paradox and complexity within the knowledge economy*, „Cambridge Journal of Economics”, 2012, vol. 36, issue 3, pp. 703-721.

⁹ G. Banerski, A. Gryzik, K. B. Matusiak, M. Mażewska, E. Stawasz, *Przedsiębiorczość akademicka, Raport z badania*, PARP, Warszawa 2009, s. 29-30.

nego, wiążącego się z rozwijaniem indywidualnych zdolności twórczych i przygotowywaniem studentów do uczestnictwa w innowacyjnych kulturach organizacyjnych.

W Unii Europejskiej (UE) definiuje się przedsiębiorczość akademicką niezwykle szeroko – jako różne działania wspierające aktywność oraz współpracę nauki i gospodarki, traktując przedsiębiorczość akademicką jako aktywność środowiska akademickiego (tj. pracowników naukowych, doktorantów, absolwentów oraz studentów) w różnych kierunkach, tj. w obszarze współpracy nauka-biznes, komercjalizacji technologii oraz rozwoju przedsiębiorczości wśród studentów i absolwentów szkół wyższych.

Jednym z priorytetów polityki unijnej przyjętych w „Programie określającym cele polityki edukacyjnej” jest „zwiększenie otwartości systemów edukacji i doskonalenia zawodowego poprzez ściślejsze powiązanie systemu kształcenia z gospodarką i społeczeństwem”¹⁰.

Procesy innowacyjne, tj. projektowanie, badanie i rozwój, identyfikacja potrzeb, mogą jednak zaistnieć i przynieść efekty jedynie w instytucjach o określonym klimacie wartości – otwartych na zmianę i kreatywność. W przeciwnym razie wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne zostają niewykorzystane.

Zakładając, że gospodarka UE, oparta na wiedzy (GOW) ma stać się bardziej konkurencyjną i dynamicznie się rozwijającą gospodarką na świecie, istotny wkład w ten proces musi wnieść edukacja, jako ważny czynnik wzrostu ekonomicznego, innowacyjności, zatrudnienia oraz spójności społecznej¹¹.

Metodyka badań własnych

Badania empiryczne zostały przeprowadzone w pierwszym kwartale 2014 r. w województwie lubelskim, wśród studentów II stopnia studiów stacjonarnych na kierunkach zaliczanych do medycznych. Badaniami objęto studentów kierunku lekarskiego oraz zdrowie publiczne Uniwersytetu Medycznego w Lublinie oraz kierunku wychowanie fizyczne Akademii Wychowania Fizycznego w Warszawie, Wydział Wychowania Fizycznego i Sportu w Białej Podlaskiej (N = 155).

Badania zostały przeprowadzone metodą ankiety audytoryjnej, z wykorzystaniem kwestionariusza, zawierającego pytania dotyczące planów studentów w aspekcie przyszłej działalności gospodarczej, ich opinii w zakresie konsekwencji prowadzenia działalności oraz oczekiwanego wsparcia w aspekcie prowadzenia działalności.

Na potrzeby niniejszego opracowania za kryterium przedsiębiorczości akademickiej przyjęto deklarowaną aktywność studentów ukierunkowaną na podejmowanie własnej działalności gospodarczej (w oparciu o kompetencje zdobyte w trakcie studiów).

¹⁰ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/about_eurostat/introduction, 07.05.2014.

¹¹ Ibidem

W tabeli 1 przedstawiono strukturę respondentów. Większość badanych stanowiły kobiety (53%) oraz osoby studiujące w Akademii Wychowania Fizycznego (66%). Zdecydowana większość respondentów (94%) nie ukończyła 25 roku życia. Przeważały osoby niepracujące (85%), jednak niemal co siódmy badany łączył studia stacjonarne z pracą zawodową.

Tabela 1. Struktura respondentów

Wyszczególnienie		% (n=156)
PŁEĆ	kobieta	53
	mężczyzna	47
UCZELNIA	UM	34
	AWF	66
WIEK	do 25 lat	94
	pow. 25 lat	6
SYTUACJA ZAWODOWA	pracujący	15
	niepracujący	85

Objaśnienia: UM – Uniwersytet Medyczny w Lublinie, AWF – Akademia Wychowania Fizycznego w Warszawie, Wydział Wychowania Fizycznego i Sportu w Białej Podlaskiej

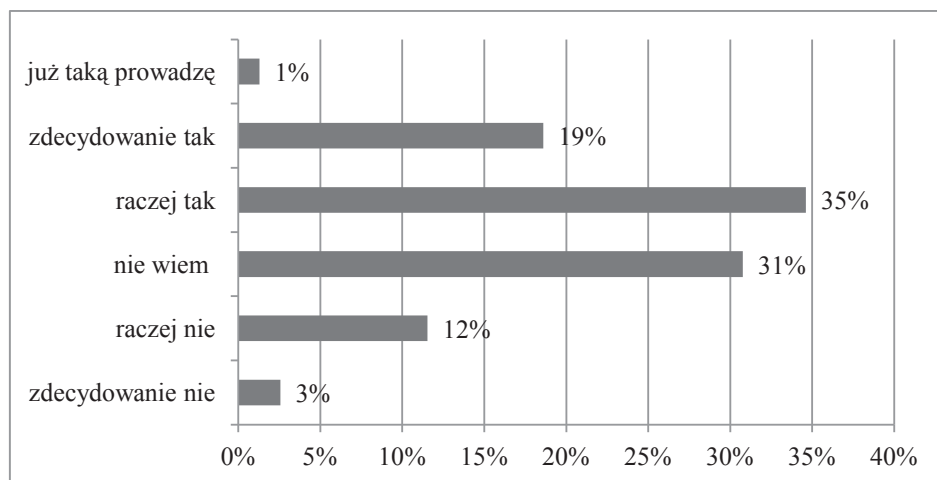
Źródło: Opracowanie własne

Wyniki badań

Postawy przedsiębiorcze związane są w dużej mierze z aktywnością w postaci prowadzenia własnej działalności gospodarczej, w której studenci będą mogli wykorzystywać wiedzę zdobytą podczas studiów. Badanym zadano więc pytanie o ich plany w tym zakresie.

Ponad połowa respondentów (54%) zadeklarowała chęć prowadzenia własnej firmy w przyszłości (ryc. 1), przy czym „zdecydowanie tak” odpowiedziało 19% badanych, zaś 35% „raczej tak”. Wartym odnotowania jest fakt prowadzenia własnej firmy przez dwie osoby spośród badanych.

Rycina 1. Plany respondentów w zakresie założenia firmy



Źródło: Opracowanie własne.

Plany odnośnie prowadzenia w przyszłości własnej działalności gospodarczej okazały się determinować płeć badanych. Mężczyźni, istotnie częściej niż ich koleżanki deklarowali chęć posiadania biznesu (64% wobec 43%, $X^2=6,38$, $df=1$, $p<0,05$). Pozostałe zmienne metryczkowe charakteryzujące respondentów (jak reprezentowana uczelnia lub status na rynku pracy) nie miały wpływu na deklarację studentów w tym zakresie.

Zapytani o motywację decyzji w zakresie planów zawodowych studenci odpowiadali najczęściej, że własna firma to szansa na większe zarobki. Kolejnym powodem na prowadzenie biznesu była chęć zapewnienia sobie przyszłego miejsca na rynku (alternatywa do etatu, pracy u kogoś) oraz sposób na rozwój (pasji, zainteresowań) i samorealizację.

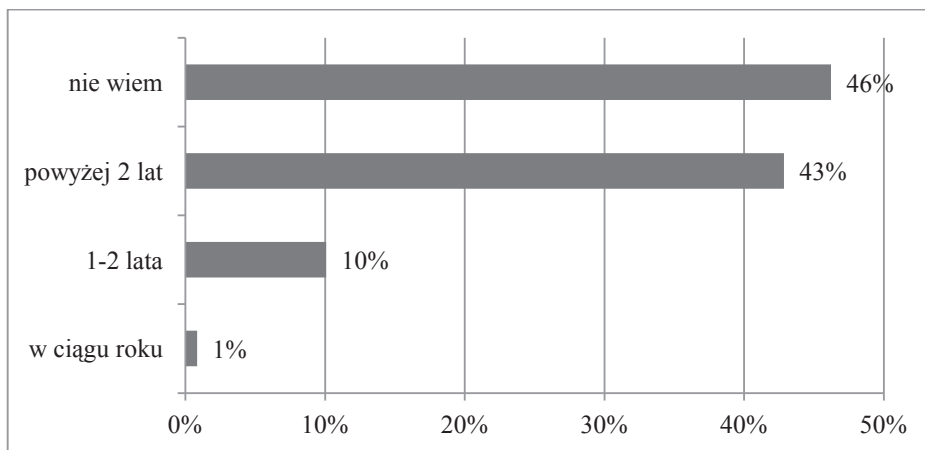
Z kolei osoby, które nie były zainteresowane prowadzeniem własnej firmy jako powód podawały najczęściej inne plany życiowe. Wskazywano także brak predyspozycji (zdolności przywódczych, organizacyjnych, itp.) oraz obawę przed podejmowaniem dużej odpowiedzialności (za siebie, firmę, pracowników). Alternatywą był także zamiar podjęcia pracy w instytucji publicznej.

Wśród odpowiedzi o motywację zdarzały się także stwierdzenia studentów, że w chwili obecnej nie są jeszcze zdecydowani co będą robić w przyszłości i taką decyzję uzależniają od możliwości rynkowych. Pojawiały się następujące odpowiedzi: „jeśli znajdę satysfakcjonującą pracę, nie będę zakładać firmy”, „ciężko znaleźć pracę, więc własna firma będzie bardziej realna”.

Interesująca była perspektywa czasowa, w jakiej badani deklarowali chęć założenia własnej działalności gospodarczej. Niemal połowa respondentów, którzy

udzielili odpowiedzi na to pytanie (46%) okazała się być niezdecydowana odnośnie terminu otwarcia firmy. Podobnie liczna grupa osób (43%) przewidywała założenie firmy w odległej perspektywie czasowej – powyżej dwóch lat. Jedyne co dziesiąty badany stwierdził, że założy działalność wcześniej (ryc. 2).

Rycina 2. Deklaracje respondentów odnośnie terminu założenia własnej działalności



Źródło: Opracowanie własne.

Respondenci, poproszeni o ocenę konsekwencji związanych z prowadzenie własnej działalności gospodarczej (ryc. 3), najczęściej twierdzili, że daje ona możliwość większych zarobków (88%), zadowolenie i satysfakcję (87%) oraz możliwość rozwoju zainteresowań i umiejętności (86%).

Rycina 3. Konsekwencje prowadzenia własnej działalności w ocenie respondentów



Źródło: Opracowanie własne.

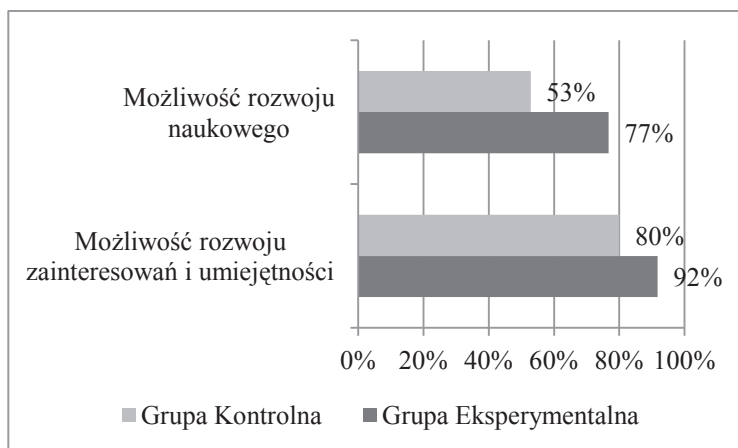
Prowadzenie własnej działalności wiąże się zdaniem respondentów także z negatywnymi konsekwencjami. Zdaniem 80% badanych tego typu aktywność zmusza do podejmowania ryzyka oraz naraża na stres. Najniżej oceniono ryzyko prowadzenia firmy związane z narażeniem na stratę (56%), którego jednak obawiałaby się ponad połowa badanych studentów.

W celu identyfikacji determinant postaw przedsiębiorczych badanych studentów, wyodrębniono wśród nich dwie grupy osób, przyjmując za kryterium podziału deklarację odnośnie chęci prowadzenia własnej działalności.

W ten sposób powstała grupa eksperymentalna (osoby, które zadeklarowały chęć prowadzenia firmy) oraz grupa kontrolna (pozostali spośród badanych).

Przynależność do grupy eksperymentalnej okazała się być czynnikiem determinującym przekonania odnośnie dwóch spośród dziewięciu ocenianych konsekwencji prowadzenia firmy (ryc. 4). Osoby, które deklarowały taką aktywność w przyszłości oceniły istotnie wyżej możliwość rozwoju własnych zainteresowań i umiejętności, w wyniku prowadzenia firmy (92% vs. 80%, przy średniej 86%) oraz możliwość rozwoju naukowego (77% vs. 53%, średnia 66%).

Rycina 4. Konsekwencje prowadzenia firmy – różnice istotne statystycznie

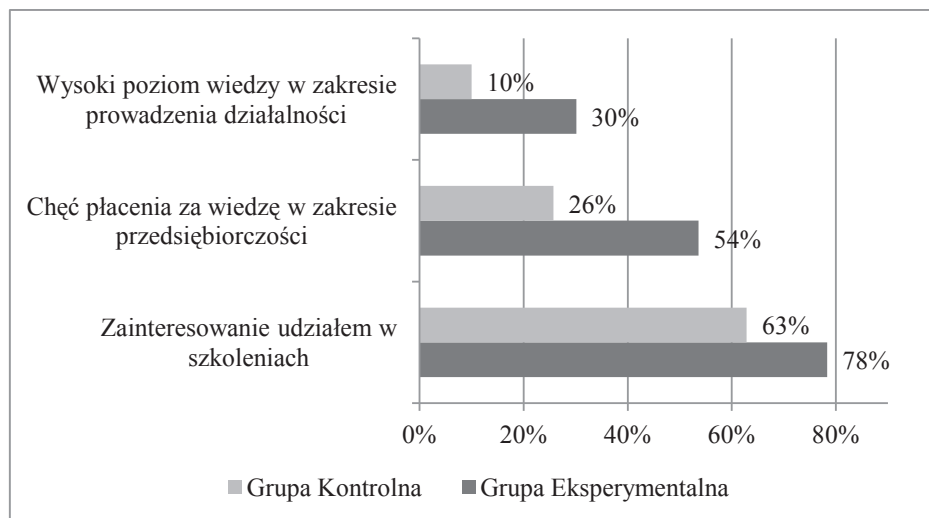


Źródło: Opracowanie własne.

Przynależność do grupy eksperymentalnej determinowała także deklaracje studentów odnośnie (ryc. 5):

- wiedzy w zakresie prowadzenia własnej działalności gospodarczej (30% vs. 10%, przy średniej wysokiej ocenie na poziomie 21%);
- zainteresowania udziałem w szkoleniach z przedsiębiorczości (78% vs. 63%, przy średniej 71%);
- chęci płacenia za wartościową wiedzę z tego obszaru (54% vs. 26%, średnia: 41%).

Rycina 5. Deklaracje badanych odnośnie wiedzy i szkoleń w zakresie własnej działalności (różnice istotne statystycznie)



Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowanie i wnioski

Problematyka badań dotyczyła kształtowania postaw przedsiębiorczych studentów, które przejawiają się m.in. zdolnościami do planowania przedsięwzięć i kierowania nimi.

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że warunkiem postaw przedsiębiorczych powinno być ukończenie studiów wyższych, uzupełnione pakietem wiedzy wielowymiarowej, charakterystycznej dla innowacji (ekonomicznej, psychologicznej, z zakresu socjologii kultury i podstaw antropologii, informatyki, elementów komunikacji społecznej oraz prawa)¹². Treści tych przedmiotów ułatwiają nabywanie umiejętności samodzielnej analizy zjawisk i procesów społecznych, sprzyjających postawom proinnowacyjnym.

Poszukując odpowiedzi na pytanie o determinanty postaw przedsiębiorczych wśród lubelskich studentów, przeprowadzono badania ankietowe, którymi objęto 155 osób studiujących na kierunkach zaliczanych do obszaru nauk medycznych.

Wdrożone na tych kierunkach Krajowe Ramy Kwalifikacji (KRK) zakładają nabycie przez absolwenta w procesie kształcenia efektów dotyczących ogólnych zasad tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości z zakresu dziedzin nauki i dyscyplin naukowych właściwych dla studiowanego kierunku oraz

¹² E. Okoń-Horodyńska, op. cit., s. 40.

pogłębionych umiejętności stosowania technik efektywnego komunikowania się i negocjacji. Absolwent kierunku studiów z tego obszaru powinien także posiadać zaawansowane umiejętności kierowania i realizowania zajęć rekreacyjnych, zdrowotnych, sportowych lub zachowań ruchowych w pracy z różnymi grupami społecznymi. Z kolei w ramach kompetencji społecznych powinien wykazywać przywództwo i przedsiębiorczość oraz potrafić zorganizować pracę zespołu¹³.

Podjęta próba oceny na ile student na badanych kierunkach jest przygotowywany do podjęcia działalności przedsiębiorczej (zakładanej w efektach KRK) pokazała, że uczelnie oferują w swoim programie studiów przedmioty sprzyjające działaniom przedsiębiorczym (stwierdziło tak ok. 40% badanych studentów). Ponadto 75% respondentów stwierdziło, że przedmioty, których uczą się na studiach w znacznym stopniu przydadzą się w praktyce biznesowej. Ponad połowa respondentów (54%) zadeklarowała także założenie własnej działalności po ukończeniu studiów.

Przeprowadzone analizy upoważniają do sformułowania następujących wniosków:

1. Załedwie 54% badanych zadeklarowało podjęcie własnej działalności gospodarczej. Należy więc zintensyfikować działania w kierunku stworzenia warunków umożliwiających zdobycie kompetencji menedżerskich przez pozostałych studentów. Do takich działań zobowiązuje badane uczelnie realizacja założeń zawartych w KRK.
2. Postawy przedsiębiorcze badanych są zróżnicowane przez płeć, przy czym częściej założenie własnej firmy deklarują mężczyźni. Działania uczelni powinny być więc skoncentrowane na rozwijaniu kompetencji menedżerskich głównie wśród studentek.
3. Jedynie 17% badanych studentów pozytywnie oceniło zajęcia z przedsiębiorczości realizowane w programie studiów. Warto więc rozszerzyć dostępność tego typu zajęć. Organizacja szkoleń lub doradztwa z zakresu przedsiębiorczości – przygotowujących do zakładania i prowadzenia własnej firmy niekoniecznie musi być jedynie zadaniem uczelni. Podczas zajęć uczelnianych można bowiem zrealizować jedynie pewne elementy tego typu programu. Warto zachęcać studentów do korzystania w tym zakresie z oferty uczelnianych (jak biura karier, inkubatory przedsiębiorczości, centra transferu technologii) lub pozauczelnianych instytucji otoczenia biznesu (IOB). Jest to tym bardziej wskazane, że jedynie 21% badanych wysoko oceniło swoje umiejętności w tym zakresie, zaś aż 71% zadeklarowało chęć udziału w szkoleniach podnoszących kompetencje z przedsiębiorczości.
4. Deklarowanych przez badanych aktywności przedsiębiorczych nie różnicuje typ uczelni ani też fakt łączenia pracy ze studiami. Może to wynikać z faktu, że respondenci studiowali w trybie stacjonarnym, w związku z czym podejmo-

¹³ Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 2 listopada 2011 r. w sprawie Krajowych Ram Kwalifikacji dla Szkolnictwa Wyższego, Dz. U. nr 253 poz. 1520.

wana przez nich aktywność zawodowa była prawdopodobnie pracą dorywczą, raczej nie w wyuczonym zawodzie.

Wydaje się, że badane uczelnie powinny zintensyfikować działania i stwarzać warunki do upowszechnienia postaw przedsiębiorczych, bowiem gospodarka wolnorynkowa oczekuje od absolwenta badanych kierunków aktywności typowo menedżerskich: umiejętności bycia liderem i motywowania podopiecznych do podejmowania systematycznego wysiłku, aktywności fizycznej, przedstawienia atrakcyjnej oferty zajęć sportowo-rekreacyjnych, organizowania tego rodzaju zajęć, zabezpieczenia środków finansowych na podejmowaną działalność a także funkcjonowania w administracji samorządowej i państwowej. Ponadto odpowiedni poziom wiedzy i umiejętności umożliwiających samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej mógłby stanowić alternatywę dla szerzącego się bezrobocia.

Bibliografia

1. Axer J., *Autonomia uniwersytetu i innowacyjność*, „Nauka”, nr 2/2010, s. 7-10.
2. Banerski G., Gryzik A., Matusiak K.B., Mażewska M., Stawasz E., *Przedsiębiorczość akademicka, Raport z badania*, PARP, Warszawa 2009.
3. Białoń L., *Czy wdrożenie krajowych ram kwalifikacji jest innowacją edukacyjną w szkolnictwie wyższym?*, „Nauka i szkolnictwo wyższe”, nr 1/37/2011, s. 56-75.
4. Buchner-Jeziorska A., *System edukacji wobec wyzwań społeczeństwa wiedzy. Przykład Polski*, [w:] *Przedsiębiorczość i innowacyjność w Polsce w kontekście europejskim – ocena dystansu*, Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Łódź 2008, s. 133-158.
5. Cardoso A.R. and others, *Demand for Higher Education Programs: The Impact of the Bologna Process*, “CESifo Economic Studies”, 2008, 54 (2), pp. 229-247.
6. De Vos A., Dewilde T., De Clippeleer I., *Proactive career behaviors and career success during the early career*, “Vlerick Leuven Gent Working Paper Series” 2009/05, pp. 1-28.
7. Guliński J., Zasiadły P. (red.), *Innowacyjna przedsiębiorczość akademicka – światowe doświadczenia*, PARP, Warszawa 2005.
8. Howells J., Ramlogan R., Cheng S.L., *Innovation and university collaboration: paradox and complexity within the knowledge economy*, “Cambridge Journal of Economics”, 2012, vol. 36, issue 3, pp. 703-721.
9. Matusiak B. (red.), *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa 2011.
10. Okoń-Horodyńska E., *Edukacja dla innowacji (czy tylko wybrani skazani są na sukces innowacyjny?)*, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe”, Nr 1/31/2008, s. 34-54.

11. Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 2 listopada 2011 r. w sprawie Krajowych Ram Kwalifikacji dla Szkolnictwa Wyższego, Dz. U. nr 253 poz. 1520.
12. Wissema J. G., *Technostarterzy – dlaczego i jak?*, PARP, Warszawa 2005.
13. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/about_eurostat/introduction, 07.05.2014.

Innowacyjne Biuro Karier WSEI jako nowoczesny model profilowania ścieżki kariery

Innovative Career Office as a modern model of career profiling

Robert Porzak, Jacek Łukasiewicz, Ewelina Pękalska

Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji Lublin

Streszczenie

Decyzje edukacyjne i zawodowe należą do najważniejszych wyborów życiowych. Wybór ścieżki kariery wpływa nie tylko na indywidualne losy, ale przy nietrafnych decyzjach powoduje poważne skutki społeczne. Doradztwo i uzyskiwane w trakcie rozpoczynania ścieżki kariery może zwiększyć szanse na sukces edukacyjno-zawodowy. Szczególną formą takiego wsparcia jest doradztwo dla studentów prowadzone w akademickich biurach karier. Przydatność działań prowadzonych przez akademickie biura karier jest oceniana przez studentów nisko. Dzieje się tak przede wszystkim ze względu na późny kontakt studenta z akademickim biurem kariery oraz niewielki zakres wsparcia jaki tam otrzymuje. W pracy przedstawiono model Innowacyjnego Biura Karier (IBK), które w oparciu o System Profilowanej Diagnozy Edukacyjnej prowadzonej na I roku studiów zapewnia studentom indywidualne doradztwo i szeroki repertuar wsparcia edukacyjnego realizowanego przez cały okres studiów. Dzięki szerokiemu rozumieniu ścieżki kariery oraz nastawieniu na długofalowe wsparcie IBK w dopasowaniu do potrzeb rynku pracy może być czynnikiem znacznie poprawiającym jakość ścieżki kariery studenta.

Słowa kluczowe: ścieżka kariery, diagnoza, wsparcie edukacyjne, doradztwo zawodowe, studenci

Summary

The most important life choices are connected with educational and occupational career. The career path affects individual life satisfaction, and also in case of irrelevant decisions causes serious social consequences of vocational impairment. Consultancy and educational coaching can increase chances of educational and professional success. Academic careers offices are institutions offering such support for young adults entering the labor market. The usefulness of the support offered by academic careers services is assessed by the students as poor. This is caused mainly by the late stage of student's contact with an academic career offices at the end of study and a small range of support received. The paper presents a model for Innovative Careers Office (ICO). The ICO model is based on the System of Profiled Educational Diagnosis. Participation in ICO is offered for the first year students, and is followed by individual counseling and a wide range of educational support throughout the whole study course. Wide definition of 'career path' and long-term support offered by ICO may be a significant factor in improving the quality of the student's vocational career path.

Keywords: career path, diagnosis, educational support, vocational advisory, students

Wprowadzenie

Decyzje dotyczące wyboru kierunku kształcenia zawodowego oraz ścieżki kariery należą do najważniejszych wyborów życiowych. Większość dorosłego życia spędzamy w pracy. Wybór ścieżki edukacyjno-zawodowej wpływa nie tylko na to co robimy w pracy, ale wpływa często na miejsca w których przebywamy, obejmuje też nasze życie rodzinne, poziom zdrowia, na kontakty społeczne i ilość czasu wolnego oraz sposób jego spędzania. Niewłaściwe decyzje edukacyjno-zawodowe podejmowane pod wpływem przypadkowych informacji i czynników sytuacyjnych, mogą powodować obniżoną efektywność zawodową, liczne zmiany ścieżki zawodowej, a w konsekwencji obniżenie zadowolenia z życia i stratę wielu lat na poszukiwanie satysfakcjonujących rozwiązań (Chmiel, 2003).

Przygotowanie do podejmowania właściwych decyzji edukacyjno-zawodowych jest prowadzone w Polsce na wszystkich szczeblach oświaty. Ostateczna weryfikacja decyzji odbywa się w pracy, jednak ważnym momentem jest rozpoczęcie edukacji zawodowej. Obecnie, w efekcie upowszechnienia w obecnym systemie oświaty wykształcenia średniego i umasowienia studiów wyższych taki proces decyzyjny ma miejsce w większości przypadków pod koniec średniej szkoły ogólnokształcącej, a pierwszym etapem weryfikacji decyzji edukacyjno-zawodowych jest dla bardzo dużej grupy młodych osób dorosłych początek kształcenia na studiach wyższych. Wyobrażenia o istocie zawodu jaki wybrali rozpoczynając studia i o potrzebnych w danej profesji kompetencjach są w początkowych etapach nauki konfrontowane z wymaganiami uczelni, a następnie z oczekiwaniami pracodawców dotyczącymi kwalifikacji i kompetencji przyszłych pracowników. Wymagania te często potwierdzają trafność wyboru, lecz czasami także zaskakują. Zwykle mechanizmy psychologiczne oparte na racjonalizacji swoich wcześniejszych decyzji prowadzą do utwierdzania się w nich i podejmowania dodatkowego wysiłku w celu lepszego dopasowania swoich zasobów do oczekiwań środowiska. W przypadku większych rozbieżności między aktualnymi możliwościami początkującego studenta, czy też pracownika, mogą się jednak pojawić nieracjonalne działania wbrew faktom. Szczególnie silnie takie ryzyko występuje przy znacznym zaangażowaniu w realizację pierwotnie podjętych, choć nie w pełni trafnych decyzji. Liczne eksperymenty Ariely'ego (2009, 2010) potwierdzają, że w sytuacjach decyzji rozstrzyganych na płaszczyźnie społeczno-ekonomicznej racjonalność wyborów najczęściej zawodzi i większość ludzi podlega naciskom aktualnego kontekstu sytuacyjnego. Stopień nieracjonalności może być podwyższany przez zaangażowanie własnych finansów w osiągnięcia pożądanego celu, co występuje przede wszystkim u studentów studiów płatnych.

W działania uczelni wyższych są wbudowane rozwiązania organizacyjne zapobiegające niekorzystnym trendom omawianym powyżej. Są to uczelniane biura karier, mające na celu wspomaganie studentów zarówno w podejmowaniu wła-

ściwych decyzji, jak i we wdrażaniu ich w życie poprzez odpowiadanie na zapotrzebowanie rynku pracy i kontaktowanie studentów z potencjalnymi pracodawcami. W większości przypadków oddziaływaniem uczelnianych biur karier są objęci studenci kończący cykl kształcenia na uczelni. Grupa ta jest też względnie najbardziej zainteresowana w korzystaniu z doradztwa i pośrednictwa oferowanego przez uczelniane biura karier. System ten jest wartościowym i przydatnym rozwiązaniem, jednak nie zawsze pełni swoją rolę skutecznie. Problemy pojawiają się wtedy, kiedy dopiero pod koniec studiów okazuje się, że oczekiwania pracodawców obejmują kwalifikacje inne, niż posiadane przez absolwenta. Szczególnie mocno takie problemy mogą dotknąć coraz liczniejszą grupę studentów z niepełnosprawnością (Brzezińska et al., 2007). W celu zapobieżenia takim sytuacjom dla studentów Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie opracowano model Innowacyjnego Biura Karier WSEI (IBK). Niniejsze opracowanie przedstawia założenia i model pracy Innowacyjnego Biura Karier WSEI oraz prezentuje informacje o organizacji i przebiegu wdrożenia IBK w pierwszym roku jego działania.

Doradztwo karier

Rozwój zawodowy w ujęciu klasycznym kładzie nacisk na przygotowanie się do świata pracy. Celem tak rozumianego rozwoju zawodowego jest zdobywanie coraz lepszej pracy poprzez ciągłe podwyższanie kwalifikacji zawodowych z uwzględnieniem rozwoju całej osoby jako środka do celu (Bańka, 2005). Rozwój zawodowy jako planowanie kariery podkreśla natomiast ustawiczność procesu odkrywania różnych aspektów siebie i środowiska, traktując to odkrywanie jako jeden z celów, a nie tylko jako narzędzie służące do osiągnięcia celu profesjonalnego. Rozwój zawodowy jako planowanie kariery zmierza do umiejętnego decydowania o życiu i pracy, dotyczy więc nie tylko sfery zawodowej, ale i osobistej, lokując ją wręcz w centrum uwagi. Grabowski stwierdza nawet, że „przez karierę należy rozumieć osiągnięcie wielu celów, postawionych sobie na przestrzeni całego życia a nie jak dotychczas, tylko w tym wycinku czasowym, w którym poświęcamy się pracy zawodowej” (Grabowski, 2005, s. 78). Celem doradztwa karier ujmowanego całościowo jest więc harmonijny rozwój kompetencji osobistych i zawodowych dokonujący się dzięki dostrzeganiu pojawiających się szans i wyzwań.

Akademickie biura karier w Polsce prowadzą przede wszystkim działalność o charakterze pośrednictwa zawodowego. Doradztwo zawodowe jest drugoplanowym rodzajem aktywności tych instytucji. Do najrzadziej realizowanych działań należą te, które są najbardziej pożądane przez studentów, jak i przydatne pracodawcom – szkolenia obejmujące kompetencje uzupełniające ważne w danej profesji lub z perspektywy rynku pracy. Obecnie zdecydowana większość biur prowadzi także lub wdraża ustawowo wymagany monitoring losów absolwentów. Wielu studentów dowiaduje się jednak o istnieniu takiego biura zbyt późno, przez przypadek lub wcale. Pomoc udzielona przez biuro na ostatnim roku studiów ma

bardzo ograniczone zastosowanie. Zdarza się też, że interesujące wydarzenia – szkolenia, spotkania organizowane przez biura – nie są dostatecznie wypromowane (Golik et al., 2007). W efekcie z akademickich biur karier korzysta tylko 28% studentów (Arendt et al., 2012).

Potrzeby rynku pracy

Pracodawcy objęci badaniem w ramach przygotowywania raportu „Analiza zapotrzebowania gospodarki na absolwentów kierunków kluczowych w kontekście realizacji strategii Europa 2020” (Ratajczak et al., 2012, s. 51) jako najczęstsze przyczyny występowania luki w zasobach ludzkich firmy (45%) wskazują na brak odpowiednich kwalifikacji, umiejętności zawodowych i wiedzy pracowników rozpoczynających pracę. Pracodawcy poszukują pracowników umiejących „zacząć od razu”, znających maszyny i urządzenia biurowe oraz techniczne. Największy deficyt w kwalifikacjach absolwentów upatrują w braku znajomości nowoczesnych rozwiązań i technologii oraz braku umiejętności operacyjnego wykorzystania akademickiej wiedzy. Wobec takich potrzeb jednym z ważnych sposobów wspomagających skuteczne wchodzenie absolwentów na rynek pracy jest zapewnienie im kontaktu z praktyką oraz kompetencji przedsiębiorczych pozwalających na sprawne wykorzystywanie zdobytych na uczelni wiadomości i umiejętności w do rozpoznawania szans, wyzwań i zagrożeń rynkowych. Cechy osobowości związane z przedsiębiorczością obejmują między innymi: skłonność do podejmowania ryzyka, twórcze podejście, wewnętrzną motywację i proaktywność, zdolność rozpoznawania szans i możliwości, optymizm i stabilność emocjonalną, odporność na stres, asertywność i ekstrawersję (Terelak, 2005). Jednocześnie badania potwierdzają, że negatywnym korelatem przedsiębiorczości jest ugodowość, sprzyjająca tendencjom do zmiany decyzji. Rola skłonności do podejmowania ryzyka, wymienianej jako jedna z wiodących właściwości osób przedsiębiorczych, jest w odniesieniu do absolwentów bardzo dyskusyjna. Z jednej strony jest to właściwość umożliwiająca podjęcie innowacyjnych projektów, a zarazem jest czynnikiem zwiększającym prawdopodobieństwo niepowodzenia owych projektów (Zhao, 2010). Istotnym czynnikiem wpływającym na korzystne dla skutecznego działania w obszarze przedsiębiorczości rezultaty związane z gotowością podejmowania ryzyka może być podejście o charakterze opartym na racjonalnym równoważeniu korzyści i zagrożeń związanych z danym działaniem (Hayek, 2012).

Raport „Analiza zapotrzebowania gospodarki ...” (Ratajczak, 2012, s. 51) wskazuje też na niezadowalającą strukturę kształcenia wyższego w Polsce. Z danych przedstawionych w raporcie wynika, iż w roku akademickim 2009/2010 szkoły wyższe opuściło 439,7 tys. absolwentów, z czego prawie 2/3 to absolwenci uczelni publicznych (282,2 tys.). Spośród nich absolwenci kierunków ekonomicznych i administracyjnych stanowili 25,7% ogółu absolwentów, pedagogicznych – 15,5%, społecznych – 13,9%, humanistycznych – 8,1%, medycznych – 6,8%.

Absolwenci kierunków technicznych, ścisłych, przyrodniczych oraz informatycznych – czyli obszarów kształcenia kluczowych dla realizacji celów strategii „Europa 2020” – stanowili zaledwie 1/3 ogółu osób kończących studia. Mimo iż struktura absolwentów jest w przybliżeniu zbieżna ze średnią europejską, to jednak w związku ze strategią „Europa 2020”, autorzy „Analizy ...” relację tę uznają za niezadowalającą. W miarę możliwości ważne byłoby ich zdaniem zapewnienie możliwości uzyskiwania kompetencji w zakresie dziedzin ścisłych i technicznych większej grupie młodych osób, które byłyby w stanie skutecznie podjąć studium z takiego zakresu. Należy jednak uznać, że pod koniec studiów, kiedy studenci nawiążą kontakty z akademickimi biurami karier, wpływ dostarczanych przez te instytucje informacji na karierę absolwentów będzie znikomy.

Model i organizacja innowacyjnego Biura Karier WSEI

Założenia

Kluczowymi czynnikami warunkującymi efektywność działania instytucji wspomagających wejście absolwentów uczelni na rynek pracy jest dobre rozeznanie potrzeb zarówno po stronie studenta, jak i pracodawców i dostarczenie studentowi we właściwym momencie oferty optymalizującej jego ścieżkę kariery w sposób zgodny z jego celami, a zarazem dopasowany do możliwości i wymagań rynku pracy. W modelu Innowacyjnego Biura Karier WSEI przyjęto jako podstawę rozumienie kariery jako całościowego procesu rozpatrywanego wieloaspektowo, nie tylko z perspektywy dopasowania absolwenta do rynku pracy. Takie podejście skłaniało do skupienia uwagi na właściwościach studenta, w tym zwłaszcza na jego zainteresowaniach i preferencjach oraz dyspozycjach na jakich może opierać się w wytyczaniu swoich celów życiowych i zawodowych.

Ramowa koncepcja i etapy wprowadzania IBK

Innowacyjne Biuro Karier WSEI jest systemem profilowanego doradztwa edukacyjnego oraz cyklicznych szkoleń i warsztatów wynikających z potrzeb studentów i rynku pracy. Działania prowadzone w ramach Innowacyjnego Biura Karier WSEI obejmują przeprowadzenie na początku studiów dokładnego rozpoznania potrzeb i możliwości studentów w dwuetapowym procesie diagnostycznym, zapoznanie studentów z potrzebami i wymaganiami rynku pracy oraz zapewnienie im wsparcia w skutecznym osiąganiu celów na rynku pracy poprzez doradztwo i doskonalenie kluczowych kompetencji.

Wdrożenie Innowacyjnego Biura Karier zawiera etap przygotowawczy, diagnostyczno-doradczy, wsparcie edukacyjne i monitoring. W etapie przygotowawczym pierwszego wdrożenia powstaje szczegółowa koncepcja profilowanych działań dia-

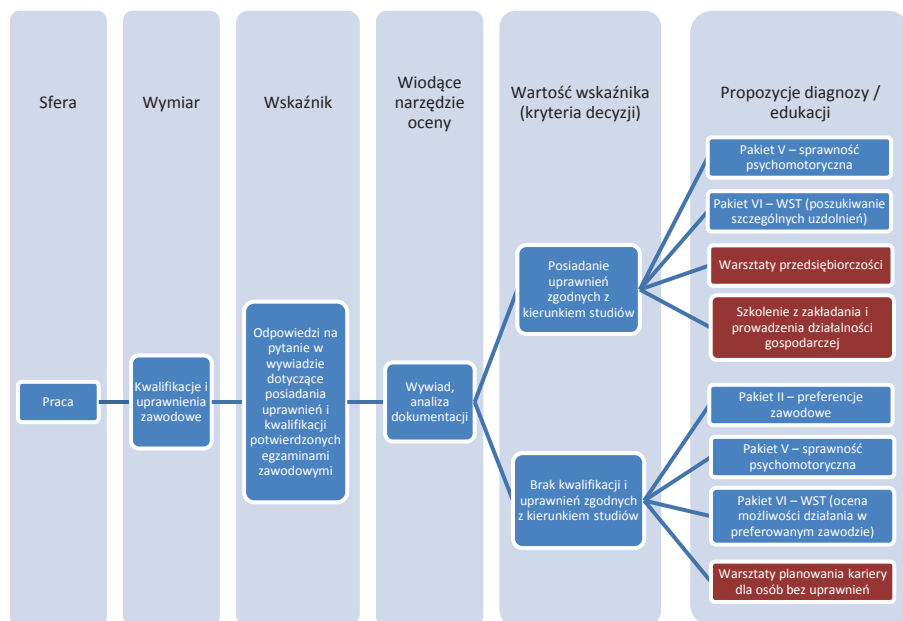
gnostycznych i doradczych oraz zarys planowanych zajęć edukacyjnych wspierających studentów w rozpoznaniu wymagań pracodawców oraz rozwoju tych kompetencji, które wymagają udoskonalenia dla skutecznego osiągania celów. Etap wdrożeniowy obejmuje włączenie IBK w struktury organizacyjne Uczelni oraz przeprowadzenie wstępnej oceny przesiewowej, profilowanej diagnozy i doradztwa, a także zajęć wspomagających studentów w osiąganiu celów rozwojowych.

Elementy składowe Innowacyjnego Biura Karier

Innowacyjne Biuro Karier jest wdrażane na podstawie dokumentów określających sposoby jego realizacji oraz narzędzi wspomagających ocenę potrzeb studentów. Do dokumentów określających sposób realizacji należą System Profilowanej Diagnozy Edukacyjnej (SPDE) oraz Plan Diagnozy Profilowej (PDP). Narzędziem gromadzenia informacji jest Karta Oceny Rozwoju i Doradztwa Edukacyjnego (KORiDE).

1. System Profilowanej Diagnozy Edukacyjnej (SPDE) jest modelem opisującym merytorycznie szczegółową ścieżkę postępowania diagnostyczno-doradczego i edukacyjnego dla studentów, wymiary i narzędzia diagnozy, wskaźniki zapotrzebowania na interwencję oraz sposób doboru proponowanego działania. SPDE zawiera zalecenia dotyczące działań diagnostycznych sugerowanych po stwierdzeniu w trakcie początkowego wywiadu wskaźników sygnalizujących potrzebę pogłębienia informacji, a także wskazania dotyczące wstępnie rekomendowanych działań edukacyjnych. SPDE zawiera propozycje dotyczące oceny sfery dotychczasowych osiągnięć edukacyjnych, doświadczeń zawodowych i przygotowania do pracy, jakości życia, dyspozycji osobowościowych i kompetencji. Przykładowy fragment SPDE w odniesieniu do sfery pracy jest przedstawiony na zamieszczonym poniżej schemacie 1.

Schemat 1. System Profilowanej Diagnozy Edukacyjnej (SPDE) – przykładowy fragment.



SPDE zawiera też opis każdego z pakietów diagnostycznych i edukacyjnych wymienionych w propozycjach diagnozy i edukacji. W skład zestawu opracowanego w ramach IBK WSEI wchodzi sześć pakietów diagnostycznych i sześć ramowych bloków działań edukacyjnych. Liczba i zawartość pakietów diagnostycznych jest dostosowana do specyfiki uczelni i kierunków studiów jakie są na niej prowadzone oraz wymagań rynku pracy w odniesieniu do poszczególnych kierunków. Pakiety diagnostyczne wskazują narzędzia możliwe do zastosowania w razie potrzeby oraz propozycje edukacyjne zależne od uzyskanych w tych narzędziach informacji. Dobór narzędzi jest ostatecznie ustalany przez diagnostę, a decyzje edukacyjne uzgadniane ze studentem w czasie rozmowy doradczej, w formie Indywidualnego Planu Działania. Dalsza realizacja ścieżki wsparcia edukacyjnego może podlegać modyfikacjom po przeprowadzeniu ze studentem etapowego coachingu edukacyjnego.

Zestaw narzędzi diagnostycznych przeznaczonych do stosowania w ramach IBK WSEI obejmuje sześć pakietów przedstawionych poniżej.

Pakiet I – Predyspozycje osobowości. Pakiet pozwala na stosunkowo szybką i trafną (odwołując się do parametrów testów) charakterystykę podstawowych cech osobowości oraz typowych stylów zachowania, zwłaszcza w sytuacjach trudnych. Jego wybór zalecany jest dla tych wszystkich beneficjentów, którzy zainteresowani są poznaniem własnych mocnych i słabych stron w zakresie osobo-

wości lub charakteryzują się wyraźnymi deficytami w zakresie samowiedzy. Ten pakiet może być stosowanych jako badanie grupowe. W skład Pakietu I wchodzi narzędzia NEO-FFI i CISS.

- Kwestionariusz Osobowości NEO FFI umożliwia diagnozę cech osobowości uwzględnionych w popularnym modelu pięcioczynnikowym, określanym jako model Wielkiej Piątki. Analiza testu pozwala na krótką charakterystykę osobowości badanego w takich wymiarach jak: neurotyczność, ekstrawertyczność, otwartość na doświadczenia, ugodowość i sumienność. Pozwala opisać jego walory dotyczące umiejętności nawiązywania i podtrzymywania relacji interpersonalnych, gotowość zdobywania nowych doświadczeń, radzenia sobie w sytuacjach trudnych i zadaniowych oraz wytrwałość w realizacji wytyczonych celów.
- CISS – Kwestionariusz Radzenia Sobie w Sytuacjach Stresowych pozwala na scharakteryzowanie zachowań, jakie ludzie mogą podejmować w sytuacjach stresowych. Ujmuje on następujące style: skoncentrowany na zadaniu; skoncentrowany na emocjach; skoncentrowany na unikaniu (występujący w dwóch formach – angażowanie się w czynności zastępcze i poszukiwanie kontaktów towarzyskich).

Pakiet II – Preferencje Zawodowe. Przeznaczony do diagnozy preferencji zawodowych na podstawie posiadanych cech osobowościowych i temperamentalnych. Umożliwia wygenerowanie listy zalecanych i odradzanych zawodów. Diagnoza jest prowadzona za pomocą Wielowymiarowego Kwestionariusza Preferencji (WKP). Kwestionariusz pozwala na diagnozę preferencji w zakresie zainteresowań typami czynności oraz warunków pracy. Psychologicznymi wyznacznikami zainteresowań są: zdolności, style poznania i działania oraz temperament. Przy pomocy tych trzech wymiarów charakteryzowane są też typy zawodów. Dzięki zastosowaniu WKP uzyskujemy profil właściwy dla osoby badanej, porównujemy profil badanego z profilami charakterystycznymi dla różnych zawodów i na tej podstawie generujemy propozycje zawodów najbardziej i/lub najmniej dopasowanych do zainteresowań.

Pakiet III – Radzenie sobie w sytuacjach trudnych. Pakiet ten jest wykorzystywany w przypadku, gdy sfera zdolności życiowej i skuteczności zadaniowej wymaga szerszej analizy i wsparcia. W określonych sytuacjach wyniki badania mogą pełnić wskaźnika zmian jakie zaszły podczas trwania programu edukacyjnego w sferze poczucia własnej wartości i własnych kompetencji. Pakiet zawiera testy MSEI i SES.

- MSEI – Wielowymiarowy Kwestionariusz Samooceny. Kwestionariusz służy do badania samooceny. Składa się z 11 skal pozwalających scharakteryzować funkcjonowanie badanej osoby w zakresie poczucia własnej wartości, jego ogólnego poziomu oraz ośmiu komponentów odnoszących się do szczegóło-

wych aspektów funkcjonowania człowieka, takich jak: kompetencje, bycie kochanym, popularność, zdolności przywódcze, samokontrola, samoakceptacja moralna, atrakcyjność fizyczna i vitalność. Ponadto zawiera skalę do oceny spójności obrazu siebie świadczącej o efektywności procesu samopoznania, a także skalę pozwalającą ocenić poziom potrzeby aprobaty społecznej.

- SES – Skala Samooceny Rosenberga. Kwestionariusz do badania ogólnego poziomu samooceny. Skala jest narzędziem jednowymiarowym pozwalającym na ocenę poziomu ogólnej samooceny – względnie stałej dyspozycji rozumianej jako świadoma postawa (pozytywna lub negatywna) wobec Ja.

Pakiet IV – Sprawności poznawcze. Pakiet jest przeznaczony dla grupy osób, w której potrzebne będzie dokładniejsze oszacowanie zdolności intelektualnych; poziomu funkcjonowania uwagi, pamięci, wykorzystania wrodzonego potencjału intelektualnego. W skład pakietu wchodzi Test Matryc Ravena jako metoda przesiewowa. Do wyboru przez psychologa w zależności od sytuacji są także dwie alternatywne metody: APIS-Z i WAIS-R (PL).

- Test Matryc Ravena w Wersji Standard – forma klasyczna. Test służy do badania inteligencji ogólnej. Ten test może być stosowany w badaniach grupowych w celu określenia ogólnego potencjału intelektualnego.
- APIS-Z – Bateria Testów APIS-Z służy do badania inteligencji ogólnej. Zawiera podtesty umożliwiające określenie profilu zasobów intelektualnych o charakterze skrzystalizowanym.
- WAIS-R (PL) – Skala Inteligencji Wechslera dla Dorosłych – Wersja Zrewidowana. Renormalizacja 2004. Skala do badania inteligencji ogólnej pozwala na dokładne określenie profilu i szczegółowych własności intelektualnych osoby badanej.

Pakiet V – Sprawność psychomotoryczna. Pakiet jest przeznaczony dla osób zmierzających do edukacji w sferze wymagającej kompetencji psychofizycznych. W ramach tego pakietu dla studentów WSEI dostępna jest szeroka oferta unikalnej, specjalistycznej aparatury wysokiej klasy zgromadzonej w Laboratorium Diagnostyki Predyspozycji Psychofizycznych WSEI. Dzięki tym zasobom diagnosta może zaproponować następujące badania:

- percepcji przestrzennej (wirometr WIR/ATB 1.4, stereometr STER/ATB 2.0, kinestezjometr KIN/ATB 1.0, suport krzyżowy SK/ATB 1.0, równoważnia RT/ATB 1.0.);
- szybkości reakcji (miernik czasu reakcji prostej i złożonej, aparat Piórkowskiego PIO/ATB 2.0, Tablice Poppelreutera TROP/ATB 1.5, aparat krzyżowy AK/ATB 2.0);
- reakcji na światło (ciemnia kabinowa, noktometr, pierścień Landolta);
- reakcji psychofizjologicznych (system EEG Neuron Spectrum-5 – 32-kanalowy aparat EEG z oprogramowaniem diagnostycznym NeuroSoft umożliwiającym

cym rozpoznawanie ewentualnych fizjologicznych mechanizmów problemów percepcyjnych);

- prawidłowość układu słuchu i równowagi, wczesna ocena ryzyka chorób zawodowych w zawodach z ekspozycją na hałas i wibracje (audiometr kliniczny wysokoczęstotliwościowy, otoemisja akustyczna OAE, komputerowa platforma posturograficzna).

Pakiet VI – Wiedeński System Testów. Jest to wysokospecjalistyczna aparatura diagnostyczna umożliwiająca w pełni skomputeryzowaną, kompleksową analizę funkcji poznawczych i motorycznych (z możliwością oceny uzdolnień specjalnych). Pomiarowi podlegają w miarę potrzeb:

- podzielność uwagi,
- analiza czasu reakcji,
- długookresowa uwaga selektywna,
- tolerancja na stres,
- czujność,
- koordynacja oko-ręka,
- spostrzeganie peryferyjne bodźców w pobocznym polu widzenia.

Warsztaty tematyczne oferowane w ramach IBK WSEI, to zestaw cyklicznych szkoleń i warsztatów wynikających z Systemu Profilowanego Doradztwa Edukacyjnego dla studentów: m.in. umiejętność uczenia się, komunikacja, rozwiązywanie problemów, autoprezentacja, obsługa pakietów biurowych i narzędzi, zarządzanie sobą w czasie i organizacja czasu pracy, praca w grupie, metody rozwiązywania konfliktów, budowanie własnego wizerunku i skuteczne poszukiwanie pracy. Warsztaty obejmują:

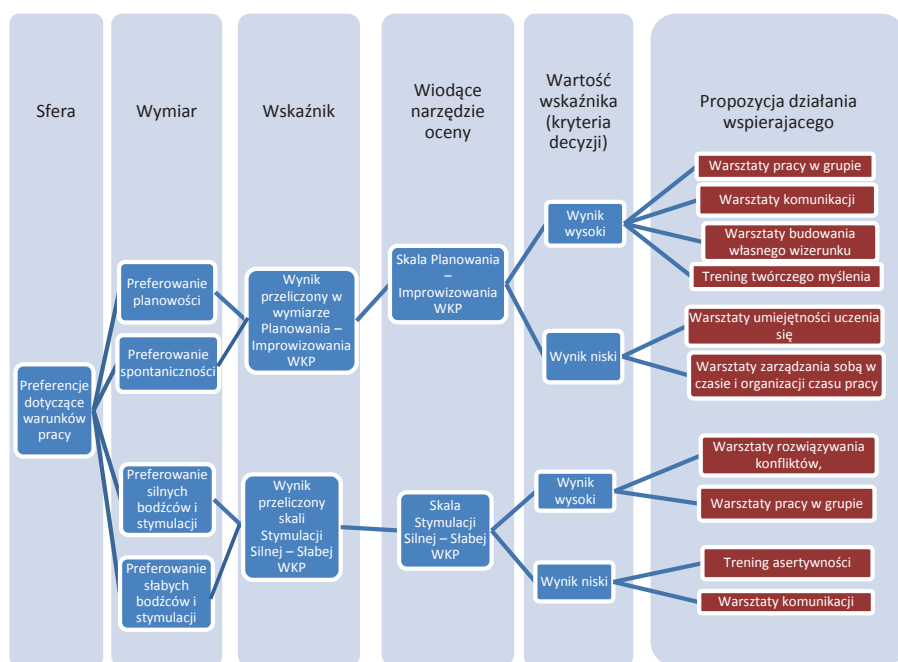
- umiejętność uczenia się
- komunikacja, rozwiązywania konfliktów, praca w grupie
- autoprezentacja
- obsługa pakietów biurowych i narzędzi komputerowych
- zarządzanie sobą, budowanie własnego wizerunku, i skuteczne poszukiwanie pracy
- przedsiębiorczość, działalność gospodarcza, zakładanie własnej firmy.

Warsztaty są uzupełniane indywidualnie oferowanymi działaniami wspierającymi, np. zajęciami biofeedback, indywidualnym wsparciem psychologicznym, pomocą dla osób z niepełnosprawnością.

2. Plan Diagnozy Profilowej (PDP) to model ujmujący zalecenia dla diagnozy zawarte w SPDE w formę określającą warunki stosowania danego narzędzia diagnostycznego. PDP wskazuje też, jakie zalecenia dotyczące wsparcia edukacyjnego zostaną przekazane studentowi w trakcie indywidualnej rozmowy doradczej lub coachingu edukacyjnego. Zalecane dla danego studenta formy pracy rozwojowej i wspomagającej dobiera doradca. Wybór oferowanych działań jest związany

z kierunkiem studiów oraz zależy od zainteresowań studenta. Preferencje są oceniane za pomocą Wielowymiarowego Kwestionariusza Preferencji (WKP), którego interpretację prowadzi psycholog. Zaleceniem do stosowania WKP jest stwierdzenie we wstępnym wywiadzie ze studentem brak jakichkolwiek kwalifikacji i uprawnień powiązanych z kierunkiem kształcenia. Taka sytuacja, choć sama w sobie nie jest niepokojąca, skłania do weryfikacji obszaru zainteresowań i preferencji studenta na wczesnym etapie studiów, tak, żeby zapobiec długofalowej frustracji. Przykładowy fragment charakterystyki Pakietu II zawartej w PDP w odniesieniu do preferencji dotyczących warunków pracy przedstawia schemat 2.

Schemat 2. Pakiet II – przykładowy fragment dotyczący preferowanych warunków pracy.



3. Karta Oceny Rozwoju i Doradztwa Edukacyjnego (KORiDE) – dane na temat wyników wstępnych wywiadów, rezultatów diagnozy profilowanej, przebiegu rozmów doradczych i podjętych w ich trakcie ustaleń są gromadzone w Karcie Oceny Rozwoju i Doradztwa Edukacyjnego (KORiDE). Karta jest zarówno arkuszem ankietowym, jak i narzędziem dokumentacji wyników testowych oraz przebiegu ścieżki edukacyjnej studenta w ramach dodatkowo oferowanych mu pakietów wspomagających. Karta Oceny Rozwoju i Doradztwa Edukacyjnego to zestaw arkuszy obejmujący pięć części.

Podstawowe informacje – cz. I – obejmuje dane personalne, opis dotychczasowej ścieżki edukacyjnej oraz sytuacji zawodowej klienta, bariery w korzystaniu z edukacji (opieka nad małymi dziećmi, niepełnosprawność, brak środków finansowych, brak motywacji etc.), umiejętności zawodowe, zainteresowania itp.

Oczekiwania – cz. II – opis oczekiwań klienta (np. szkoleniowych, zawodowych, bytowych itp.).

Kompetencje – cz. III – informacje dotyczące potencjału osobistego klienta; umiejętności radzenia sobie ze stresem, poziom samooceny, kompetencji zawodowych czy możliwości psychomotorycznych itp. Dane pochodzą z zaplanowanych i przeprowadzonych, standardowych badań psychologicznych oraz z wywiadu i obserwacji prowadzonych w trakcie spotkań.

Indywidualny Plan Działania (IPD) – cz. IV – określenie celu zawodowego z klientem, wg zasady SMART. IPD to oferta przygotowana dzięki wcześniejszej diagnozie i wywiadowi (informacje zawarte w cz. I-III) przez psychologa. Indywidualna ścieżka uwzględnia informacje o: możliwości szkolenia, podniesienia kwalifikacji, przekwalifikowania. Ścieżka jest dopasowana do sytuacji na lubelskim rynku pracy. Doradca przygotowując ścieżkę uwzględnia popyt na pracę wymagającą określonych kompetencji. Klient na zakończenie doradztwa edukacyjnego otrzymuje od psychologa dokument w postaci papierowej (syntetyczna forma KORiDE), w którym zawarte są minimum dwie propozycje działań edukacyjnych.

Monitoring – cz. V – analiza oceny realizacji podjętych kroków, odbytych (czy trwających szkoleń, kursów, podjętej pracy itp.). Ta część zawiera uwagi dotyczące konieczności ewentualnych modyfikacji edukacyjnych czy zawodowych, na jakie wskazał student w trakcie trwania monitoringu.

Wdrożenie Innowacyjnego Biura Karier WSEI

IBK zostało wdrożone w Wyższej szkole Ekonomii i Innowacji w Lublinie w roku akademickim 2013/2014 dla studentów trzech kierunków: Informatyka, Zdrowie Publiczne i Logistyka. Pierwszy etap realizacji projektu obejmował opracowanie przedstawionego wyżej modelu IBK, opracowanie SPDE, określenie schematu postępowania w ramach PDP, przygotowanie oraz zakup narzędzi diagnozy przesiewowej i profilowanej. Działania te przeprowadzono w okresie wiosenno-letnim 2013 roku.

Badania wykonano w formie grupowej i indywidualnej. Uczestnicy badań wypełniali arkusze badawcze I i II cz. KORiDE od października do początku grudnia 2013. Następnie w oparciu o wyniki byli proszeni o wypełnienie testów psychometrycznych i udział w diagnozie skomputeryzowanej. Część osób, która z powodów losowych nie była obecna w trakcie diagnozy przesiewowej lub wypełniła ankiety lub testy z błędami uniemożliwiającymi prawidłową ocenę, uzupełniała badania w późniejszym okresie.

W oparciu o wstępne informacje psychologowie opracowali Plany Diagnozy Profilowej (PDP), czyli zindywidualizowane plany działania dla poszczególnych studentów dotyczące dalszej diagnozy i spotkań indywidualnych, stworzone na podstawie informacji z pierwszego badania (cz. I i II KORiDE).

Wykonanie badań zestawem testów zorganizowano w formie grupowej. W przypadku studentów studiów niestacjonarnych czas badań był włączony w termin jednego z ich pierwszych zjazdów. Studenci stacjonarni byli zapraszani do udziału w badaniach po zajęciach. Pod koniec etapu diagnozy rozpoczęły się też pierwsze rozmowy doradcze ze studentami.

Indywidualne rozmowy doradcze ze studentami zostały przeprowadzone przez zespół psychologów na podstawie uzyskanych wyników badań. W czasie rozmowy student określał we współpracy z psychologiem swoje cele edukacyjno-zawodowe i omawiał ścieżkę ich osiągnięcia. Psycholog przedstawiał studentowi proponowane w Indywidualnym Planie Działania formy wsparcia edukacyjnego mogące wspierać go w realizacji ścieżki kariery edukacyjno-zawodowej. Po uzgodnieniu działań ze studentem zaakceptowane propozycje były wpisywane w jego plan działania. W tym też etapie rozpoczęła się realizacja części zadań edukacyjnych obejmujących znaczną część studentów, np. dodatkowych zajęć informatycznych i językowych.

Wsparcie wdrożeniowe innowacji

Dużą pomocą w przygotowaniu organizacyjnym badań była przychylna postawa oraz znaczne wsparcie organizacyjne udzielone przez kierownictwo i administrację Uczelni, a w szczególności kadrę Centrum Projektów Współpracy Międzynarodowej oraz dziekanatów Wydziału Ekonomii i Logistyki, Pedagogiki i Psychologii oraz Transportu i Informatyki. Dużej pomocy udzielił też Samorząd Studencki WSEI, prowadząc zapisy studentów na rozmowy doradcze. Dzięki zaangażowaniu kadry administracyjnej i samorządu działania projektu zostały wbudowane w normalny rytm pracy Uczelni i są obecnie traktowane tak przez studentów, jak i przez administrację jako naturalny element organizacji roku akademickiego. Jest to ważne dla promowania w środowisku uczelni postawy zaangażowania w myślenie o istocie wspomagania studentów w planowaniu karier. Po etapie pilotażowym i ocenie przydatności testowanych rozwiązań IBK stanie się oficjalnym elementem pracy uczelni, uwzględnianym przez dziekanaty w planowaniu zajęć. Dostępność wsparcia wdrożeniowego ze strony władz i administracji powinna być istotnym czynnikiem branym pod uwagę przy potencjalnych implementacjach modelu Innowacyjnego Biura Karier w innych środowiskach akademickich.

Zakończenie

Diagnoza prowadzona w ramach IBK ma charakter spójnego systemu opartego na wstępnym, szczegółowym rozpoznaniu sytuacji studenta już na początku studiów. Każdy element badań jest wybierany wyłącznie w miarę potrzeb. Jest to niestandardowe podejście, szczególnie ze względu na wczesny moment zastosowania diagnozy. System prowadzonych przez cały tok studiów szkoleń w zakresie kompetencji interpersonalnych, komputerowych językowych staże zawodowe także stanowi o innowacyjności podejścia IBK. Dzięki jego wdrożeniu istnieje możliwość realnego zaplanowania i wspomagania ścieżki kariery od początku studiów, co ma na celu znaczne zwiększenia szans studenta przy wejściu na rynek pracy. Takich rozwiązań nie ma w żadnym istniejącym obecnie w Polsce akademickim biurze karier, co pozwala stwierdzić, że omawiane rozwiązanie jest innowacyjne na skalę kraju. Wstępny etap wdrożenia nie pozwala jednak dokonać rzetelnej oceny skuteczności omawianego rozwiązania, choć wbudowany w konstrukcję Innowacyjnego Biura Karier element diagnostyczno-badawczy pozwala na dokonanie w przyszłości wiarygodnej ewaluacji przedsięwzięcia.

Informacje o granicie

Projekt Innowacyjnego Biura Karier jest dofinansowany jest ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego na podstawie umowy o dofinansowanie nr UDA-POKL.04.03.00-00-071/12-00 podpisanej z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Priorytetu IV. Szkolnictwo wyższe i nauka. Działanie 4.3 Wzmocnienie potencjału dydaktycznego uczelni w obszarach kluczowych w kontekście celów Strategii Europa 2020.

Bibliografia

1. Ariely, D. (2009). *Potęga irracjonalności*. Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
2. Ariely, D. (2010). *Zalety irracjonalności*. Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
3. Bańka, A. (2005). *Zawodoznawstwo, doradztwo zawodowe, pośrednictwo pracy. Psychologiczne metody i strategie pomocy bezrobotnym*. Kraków: Wydawnictwo Print-B.
4. Brzezińska, A., Woźniak, Z., Maj, K. (2007). *Osoby z ograniczoną sprawnością na rynku pracy*. Warszawa: Wydawnictwo SWPS Academica.
5. Chmiel, N. (2003). *Psychologia pracy i organizacji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

6. Golik, K., Kwinta, J., Roczniak, H., Sapińska-Adamek, M., Skrzyńska, J., Zasada, M., Worek, B. (2007). *Akademickie Biura Karier – perspektywy i bariery działalności*. Kraków: Wyższa Szkoła Europejska.
7. Grabowski, J. (2005). *Kariera – tworzenie planów życiowych*. W: *Doradztwo karier (praca zbiorowa)*. Warszawa: OHP – Ochotnicze Hufce Pracy.
8. Ratajczak, J., Cichowicz-Major, M., Lew-Starowicz, R., Chojecki, J., Nasiłowska, E., Pacuska, M. (2012). *Analiza zapotrzebowania gospodarki na absolwentów kierunków kluczowych w kontekście realizacji strategii Europa 2020 – Raport Końcowy*. Warszawa: Agrotec.
9. Terelak, J. (2005). *Psychologia organizacji i zarządzania*. Warszawa: Difin.
10. Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). *The Relationship of Personality to Entrepreneurial Intentions and Performance: A Meta-Analytic Review*. "Journal Of Management", 36(2), 381-404.

Innowacyjna koncepcja rynku pracy – model Flexicurity

An innovative concept the labor market – Flexicurity model

Radosław Pyrek, Anna Mikos

Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie

Streszczenie

Tryb życia i pracy mieszkańców Europy podlega gwałtownym zmianom. Proces ten ma cztery główne przyczyny. Są to: integracja gospodarcza na poziomie europejskim i światowym, rozwój nowych technologii, szczególnie w dziedzinie informacji i komunikacji, starzenie się społeczeństwa Europy, które wraz z nadal dość niską średnią stopą zatrudnienia i wysokim wskaźnikiem bezrobocia długoterminowego zagraża trwałości systemów zabezpieczenia społecznego oraz pogłębiająca się w wielu krajach segmentacja rynku pracy, polegająca na współistnieniu na nim pracowników dość dobrze zabezpieczonych i niezabezpieczonych (pracownicy posiadający stabilne zatrudnienie i pracownicy nieposiadający takiego zatrudnienia). Zadaniem flexicurity jest zapewnienie obywatelom państw członkowskich wysokiego poziomu ochrony zatrudnienia, możliwości swobodnego, łatwego znalezienia pracy niezależnie od wieku, a także perspektyw rozwoju przy stale zmieniającym się otoczeniu ekonomicznym. System ten ułatwi optymalne wykorzystanie przez pracowników i pracodawców możliwości, które stwarza globalizacja, a polityka flexicurity ma na celu stworzenie systemu, w którym elastyczność zawodowa oraz zabezpieczenie socjalne wspierają się wzajemnie.

Summary

Mode of living and working in Europe is rapidly changing. This process has four main reasons. These are: economic integration in the European and global level, the development of new technologies, particularly in the field of information and communication, the aging of the European population, which, together with still relatively low average employment rates and high rates of long-term unemployment threatens the sustainability of social security systems and deepening the many countries, labor market segmentation, which consists of coexistence on the staff pretty well secured and unsecured (workers with stable employment and outsiders). Task of flexicurity is to provide citizens of the Member States a high level of employment protection, the possibility of free, easy to find a job, regardless of age, as well as the prospects for the development of the ever-changing economic environment. this system will facilitate the optimal use by employees and employers possibilities offered by globalization and flexicurity policy aims to create a system in which the flexibility of professional and social security support each other.

Słowa kluczowe: czas pracy, elastyczne formy czasu pracy, flexicurity

Keywords: flexicurity, working arrangements, flexible forms of employment

1. Uwagi wstępne

W ostatnich latach coraz częściej i wyraźniej obserwuje się rosnącą rozbieżność między wielkością i tempem wdrażania innowacji technicznych i zmian organizacyjnych z jednej strony a zakresem i tempem zmian systemu czasu pracy ze strony drugiej. Nadto, a może przede wszystkim zmiany systemu czasu pracy w Polsce również nie nadążają za wymogami wypływającymi z presji konkurentów w związku z kosztami globalizacji gospodarki, hipertrofii rynku konsumenta, czy arytmii życia społecznego. Rynki zbytu stają się coraz mniej stabilne, a zróżnicowana klientela przestaje być wierna określonym producentom i instytucjom handlowym; utrzymanie się na rynku wymaga szybkiego reagowania na ujawniający się lub przewidywany popyt, co również ze swej strony przemawia za poszukiwaniem nowych form organizacji czasu pracy.

Prawo pracy ma charakter ochronny, sztywne prawo pracy jest więc barierą dla wprowadzania elastycznych form organizacji czasu pracy. Wprowadzenie flexicurity wymaga zatem deregulacji prawa pracy.

Główny wzrost konkurencji w wymiarze międzynarodowym wiąże się m. in. z tym, że kapitał inwestowany jest tam, gdzie koszty są niskie, zwłaszcza koszty pracy. Koszty te zwiększane są nie tylko przez realne wysokie płace, składki na ubezpieczenia społeczne, czy wysokie podatki od wynagrodzeń, lecz także tam, gdzie formy zatrudnienia i organizacji czasu pracy gwarantują stabilne warunki płatnego zatrudnienia również w sytuacji braku zapotrzebowania na pracę oraz wysokie pułapy ochrony uprawnień pracowniczych, niezależnie od sytuacji na rynku¹. Rozbieżność ta tworzy szczególną lukę organizacyjną wysoce kosztowną dla przedsiębiorstwa i gospodarki.

Często proponowanym narzędziem zarządzania w dostosowaniu systemu czasu pracy do aktualnych i przyszłych celów organizacji, czy nowoczesnych metod zarządzania jest uelastycznienie czasu pracy, polegające m. in. na ograniczonym przepisami prawa pracy wydłużaniu i skracaniu czasu pracy stosownie do potrzeb pracodawcy. Nie jest to jedyne czy też najwłaściwsze rozwiązanie omawianego problemu. Dla przykładu można podać, że nie wystarcza ono w sytuacji, gdy niewielkie zapotrzebowanie na pracę połączone jest z okresową jej arytmia, a nawet długimi okresami zupełnego jej braku.

Obecna sytuacja gospodarcza Unii Europejskiej poważnie zagraża realizacji celów strategii Europa 2020², odnoszących się do zatrudnienia i może podważyć długoterminową stabilność ekonomiczną państw członkowskich. Za kluczowe należy więc uznać zapobieganie wciąż rosnącemu poziomowi bezrobocia (głównie wśród osób młodych), tworzenie większej liczby miejsc pracy oraz warun-

¹ Chobot A., *Czas pracy w znolizowanym kodeksie pracy. Stan prawny na 1 stycznia 2003 z projektowanymi zmianami*, Wyd. Poznańskie, Poznań 2003, s. 12-13

² http://ec.europa.eu/regional_policy/what/europe2020/index_pl.cfm [dostęp on-line 9.05.2014, godz. 14.32]

ków do odnowy gospodarczej i wzrostu ekonomicznego. Narzędziem, które może zmodernizować dzisiejsze rynki pracy i zwiększyć ich zdolności dostosowawcze oraz konkurencyjność jest model flexicurity.

Flexicurity to wciąż nowe spojrzenie na funkcjonowanie rynku pracy. Koncepcja ta zdobywa w Europie coraz większą popularność łącząc w sobie elementy elastyczności zatrudnienia z bezpieczeństwem socjalnym.

Celem artykułu jest przedstawienie modelu flexicurity, a także wyników badań dotyczących znajomości elastycznych form organizacji czasu pracy wśród pracodawców i pracowników. Artykuł adresowany jest zarówno do praktyków, ale również teoretyków zajmujących się zagadnieniami związanymi z zarządzaniem. Może on zainteresować studentów uczelni ekonomicznych na wszystkich kierunkach, a w szczególności na kierunku zarządzanie.

2. Idea flexicurity

Koncepcja flexicurity, która narodziła się w Danii i tam odniosła sukces, jest wdrażana w różnych formach i zakresie w pozostałych państwach UE. Komisja Europejska zaleca korzystanie z doświadczeń Danii jako metody na odnajdywanie równowagi pomiędzy elastycznością – pożądaną przez przedsiębiorców - a bezpieczeństwem postulowanym przez pracowników i ich związki zawodowe. Deklarowanym celem państw UE jest wprowadzenie ujednoliconej polityki flexicurity, a Rada Europejska wezwała kraje członkowskie do systematycznego rozwoju programów narodowych oraz strategii, mających na celu rozwój mobilności oraz zdolności pracowników i przedsiębiorców. Uzasadnienie wspólnej polityki w tym zakresie dla państw UE tłumaczone jest potrzebą osiągnięcia założeń strategii lizbońskiej, czyli zwiększenia jakości i ilości pracy przy jednoczesnym unowocześnieniu systemów zabezpieczenia społecznego.

Flexicurity jest koncepcją, która łączy dwa z pozoru konkurencyjne elementy: elastyczność (flexibility) i bezpieczeństwo (security) pracowników i przedsiębiorstw. Jest ona postrzegana jako odpowiedź Unii Europejskiej na wyzwania stojące przed rynkami pracy. Ma sprzyjać konkurencyjności, wzrostowi zatrudnienia i zadowolenia z pracy, dzięki zachowaniu równowagi między elastycznością a bezpieczeństwem³. Istotne jest jednak zrozumienie, że idee elastyczności i ochrony socjalnej nie są sprzeczne, a wręcz przeciwnie – mogą ze sobą współgrać. Flexicurity odrzuca bowiem traktowanie elastyczności jako elementu korzystnego wyłącznie dla pracodawców, a bezpieczeństwa socjalnego jako wartości istotnej wyłącznie dla pracowników i podkreśla obopólne korzyści wynikające ze zmian w obu wymiarach. Dlatego flexicurity może zostać zagwarantowane jedynie dzięki współistnieniu i wzajemnemu uzupełnianiu się czterech następujących filarów

³ Rusewicz M., *Flexicurity – Mit czy szansa na rozwój*, [w:] *Flexicurity. Dobre praktyki. Nowe podejście do pracy*, Wyd. Lewiatan, Warszawa 2011, s.10-13

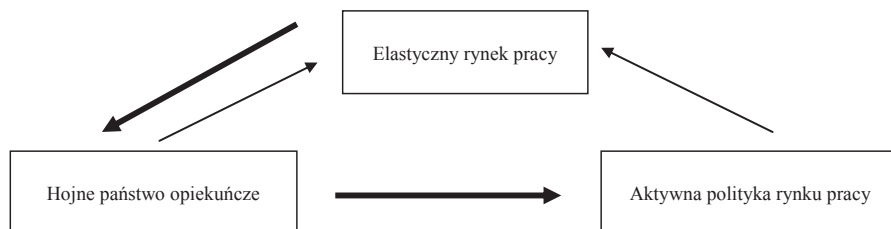
rynku pracy⁴: a) elastyczne formy zatrudnienia i organizacji warunków pracy; b) aktywna polityka rynku pracy, dzięki której pracownicy łatwiej przystosowują się do gwałtownych zmian na rynku, szybciej znajdują i utrzymują następne miejsce pracy, a osoby z różnych powodów nieaktywne zawodowo nabywają zdolność podjęcia pracy; c) kształcenie ustawiczne – rzetelne i odpowiadające potrzebom rynku pracy, służące aktualizacji umiejętności pracowników i wspierające wzrost produktywności przedsiębiorstw; d) system zabezpieczenia społecznego, którego funkcją powinno być zapewnienie pracy, ochrony zdrowia oraz emerytury.

Jak twierdzą eksperci nie ma jednej uniwersalnej polityki zatrudnienia dla wszystkich państw Unii Europejskiej. W zależności od specyfiki rynku pracy danego kraju należy zastosować różne rozwiązania, jak: wspieranie zatrudnienia kontraktowego, rozwój flexicurity w przedsiębiorstwach i promowanie zabezpieczania przejściowego, wspieranie rozwoju umiejętności wśród nisko wykwalifikowanej części społeczeństwa, zwiększanie możliwości zatrudnienia osobom zatrudnionym na czarno oraz osobom żyjącym ze świadczeń socjalnych. Na tle różnych doświadczeń, najlepsze rezultaty uzyskał duński model flexicurity, uważany za najbardziej efektywny w całej Europie. Świadczą o tym liczne analizy i badania związane z polityką zatrudnienia, które stawiają Danię jako przykład godny naśladowania. Sukces duński objawił się przede wszystkim przez wyraźny spadek stopy bezrobocia⁵ z 9,6% w 1993 r. do 4,3% w 2001 r. przy jednoczesnym stałym wskaźniku zatrudnienia utrzymującym się na wysokim poziomie 75%. Duński model flexicurity charakteryzuje się niskim poziomem ochrony zatrudnienia i wysokim poziomem elastyczności pracy. Istnieje tu wysoki poziom ochrony socjalnej bezrobotnych i szeroka dostępność programów aktywizacyjnych. Duńczycy w swojej polityce odbiegli znacznie od modelu skandynawskiego: wysokiej ochrony zatrudnienia. Dlatego obniżył się średni okres poszukiwania nowej pracy, co jest zjawiskiem niezwykle pozytywnym. Natomiast dostępność świadczeń socjalnych jest czynnikiem ułatwiającym pracodawcom decyzję o redukcji etatów. Udział bezrobotnych w licznych programach aktywizujących na rynku pracy nie zamyka dostępu do świadczeń społecznych, promując jednak aktywność w poszukiwaniu pracy. Duński model flexicurity najłatwiej zobrazować poprzez schemat „Złotego trójkąta”.

⁴ Comparative Report, *FIS – Flexicurity Integrated Services*, Wyd. Fondirigenti-Associazione Management Club, Commission to the European Parliament, Brussels, October 2011 (on-line: <http://www.polskieflexicurity.pl/pl/a/Raport-FIS-Flexicurity-Integrated-Services> [dostęp on-line 9.05.2014 godz. 15.07]).

⁵ Męcina J., *Proponowane zmiany w prawie pracy*, [w:] *Polskie Flexicurity-propozycje założeń do zmian prawnych*, Wyd. PKPP Lewiatan, Warszawa 2011, s. 27.

Rysunek 1. Elementy „Złotego trójkąta” duńskiego modelu flexicurity



Źródło: Męcina J., *Proponowane zmiany w prawie pracy*, [w:] *Polskie Flexicurity-proponacje założeń do zmian prawnych*, Wyd. PKPP Lewiatan, Warszawa 2011, s. 28.

Istotą duńskiego rynku pracy jest swoboda w zatrudnieniu oraz zwalnianiu pracowników, co jest skutkiem wyjątkowo niskiego poziomu regulacji rynku pracy. W światowym rankingu pod względem wskaźników elastyczności Dania zajmuje 3. miejsce zaraz po USA i Singapurze. Wysoka elastyczność duńskiego rynku pracy charakteryzuje się przede wszystkim: niskimi odprawami, długim okresem zatrudnienia próbnego, krótkim okresem wypowiedzenia, wysoką mobilnością pracowników, niską średnią długością zatrudnienia (8 lat). Dodatkowo duński rynek pracy regulowany jest prawie wyłącznie przez układy zbiorowe związków zawodowych oraz organizacji przedsiębiorców. Jest to możliwe dzięki wysokiemu poziomowi uzwiązkowania uczestników rynku pracy.

Drugim ważnym elementem jest hojny system socjalny, będący głównym powodem, dla którego związki zawodowe przystają na wysoką elastyczność stosunków pracy. Cechą duńskiego systemu socjalnego jest ubezpieczenie od bezrobocia pracowników, wspierane finansowo przez państwo. W przypadku przejścia w stan bezrobocia osoba może liczyć na świadczenia wypłacane bezzwłocznie w wysokości 90% dotychczasowego wynagrodzenia. Zasiłek taki może być pobierany nawet przez okres 4 lat. Aby zachować świadczenia ubezpieczeniowe, bezrobotni uczestniczą w programach aktywizacji na rynku pracy w pełnym wymiarze czasu. Oprócz tego 25% społeczeństwa Danii korzysta ze świadczeń socjalnych, pozostając poza rynkiem pracy,

Trzeci ważny filar duńskiego modelu to efektywna, aktywna polityka rynku pracy. Dania znajduje się na jednym z pierwszych miejsc światowych rankingów w udziale wydatków budżetowych na politykę rynku pracy (4,5% PKB). Głównym celem tych wydatków jest finansowanie programów szkoleniowych dla pracowni-

ków, którzy są zagrożeni utratą pracy oraz dla bezrobotnych. Dzięki temu z jednej strony skrócony zostaje okres poszukiwania nowej pracy, z drugiej zaś zmniejsza się zagrożenie przed przejściem w stan bezrobocia. Modele oparte na łączeniu w jednym systemie elastyczności i bezpieczeństwa starają się wprowadzić z mniejszym lub większym skutkiem także inne kraje, np. Austria, Holandia, Hiszpania czy Irlandia. Jednak model duński stanowił pierwowzór, a jego efektywność zachęca do głębszej analizy systemu i porównania go z modelem polskim.

Wyróżnić można kilka podstawowych kategorii niestandardowych form zatrudnienia i organizacji pracy powodujących uelastycznienie rynku pracy: indywidulany rozkład czasu pracy, ruchomy czas pracy, praca w niepełnym wymiarze czasu pracy (part time), skompresowany tydzień pracy, system czasu pracy określony wymiarem zadań, praca tymczasowa i dorywcza, samozatrudnienie, telepraca itp. Elastyczne formy zatrudnienia i organizacji pracy są sposobem dostosowania zarówno popytowej jak i podażowej strony rynku pracy do zmian zachodzących na rynkach produktów w skali mikro- i makroekonomicznej. W nich upatruje się sposobów rozpatrywania problemów nierównowagi rynku pracy a zwłaszcza ograniczania bezrobocia strukturalnego i koniunkturalnego⁶.

3. Zastosowanie modelu flexicurity w praktyce

Argumentem przemawiającym za zintegrowanym podejściem do wdrażania modelu flexicurity jest potrzeba osiągnięcia celów odnowionej strategii lizbońskiej⁷, w szczególności zwiększenia liczby miejsc pracy i poprawy ich jakości, a równocześnie – zmodernizowania europejskich modeli społecznych. Wymaga to strategii regulujących równocześnie elastyczność – rynków pracy, organizacji pracy i stosunków pracy – oraz bezpieczeństwo – w tym pewność zatrudnienia i bezpieczeństwo socjalne.

Państwa członkowskie powinny podjąć intensywniejsze starania, aby rynki pracy bardziej sprzyjały zatrudnieniu: polityka w tej dziedzinie jest często opracowywana i wdrażana w sposób fragmentaryczny, nie uwzględniający szerszych problemów na rynku pracy, a jej celem jest bardzo często zwiększenie albo elastyczności dla przedsiębiorstw, albo bezpieczeństwa pracowników. W rezultacie skutki polityki wzajemnie się znoszą lub pozostają ze sobą w sprzeczności. Szansą dla Unii i jej państw członkowskich jest obecny rozwój ekonomiczny (najwyższy od 6 lat wzrost gospodarczy, 7 mln nowych miejsc pracy stworzonych w latach 2005-2008): należy właśnie teraz podwoić wysiłki i podjąć niezbędne reformy, by spełnić cele Unii w zakresie wzrostu i zatrudnienia oraz spójności gospodarczej i społecznej.

⁶ Strzezińska E., *Formy organizacji czasu pracy, doświadczenia europejskie*, Wyd. Poznań, Poznań 2008

⁷ Europejska polityka zatrudnienia i polityka społeczna, specjalne badanie Eurobarometru nr 261, październik 2006

Poniższe przykłady⁸ ilustrują praktyczne zastosowania polityki flexicurity. Podkreślają one zalety zintegrowanego podejścia, łączącego przynajmniej niektóre z czterech elementów modelu, w ramach którego elastyczność i bezpieczeństwo wzajemnie się wzmacniają.

System wypłaty odpraw w Austrii. W Austrii występuje połączenie stosunkowo dużej elastyczności rynku pracy z przeciętnym poziomem świadczeń socjalnych; jednocześnie efektywnie realizowane są aktywne polityki rynku pracy, a system w istotnym stopniu opiera się na partnerstwie społecznym. Austriackie prawo pracy przewiduje stosunkowo niski faktyczny poziom ochrony zatrudnienia, choć według statystyk wskaźnik jest na poziomie średnim. Różnica ta związana jest z aspektami proceduralnymi, które sprzyjają stosunkowo łagodnym procedurom zwolnień. Stosunkowo niewielka jest potrzeba uciekania się pracodawców do umów na czas określony, a ich odsetek jest poniżej średniej (9 % w 2006 r., podczas gdy średnia UE wynosiła 14,4 %). Stopa bezrobocia jest jedną z najniższych w Europie (4,8 %), a skala bezrobocia długoterminowego wynosi 1,3 %. Stopa zatrudnienia jest zgodna z poziomem docelowym przewidzianym w strategii lizbońskiej (70,2 % w skali ogólnej i 63,5 % wśród kobiet). Poziom uczestnictwa w uczeniu się przez całe życie przekroczył poziom docelowy dla UE i wynosi 12,9 % (2005 r.). Wskaźnik zagrożenia ubóstwem jest niski – wynosi 12 %.

Zmniejszenie liczby umów na czas określony w Hiszpanii⁹. W Hiszpanii stale utrzymuje się wysoki odsetek umów na czas określony, stanowiących ok. 34 % całości zatrudnienia. W maju 2006 r. podpisano kompleksowe, obowiązujące do końca 2007 r. porozumienie pomiędzy partnerami społecznymi ze wsparciem rządu, ograniczające nadmierne stosowanie umów na czas nieokreślony i zmniejszające wymogi wobec pracodawców. Każdy pracownik, który podpisał dwie lub więcej umów na czas określony z tym samym przedsiębiorstwem i przepracował na jednym stanowisku ponad 24 miesiące na przestrzeni 30 miesięcy, automatycznie otrzymuje umowę na czas nieokreślony; wysokość obowiązkowej odprawy w ramach takiej umowy jest obniżona z równowartości 45 dniówek do równowartości 33 dniówek za każdy przepracowany rok.

W Polsce od kilku lat można zauważyć znaczny wzrost znaczenia elastycznych form czasu pracy, które od niedawna dozwolone są przez polskie prawo pracy. Jest to jeden przejawów próby wprowadzenia modelu flexicurity w polskich przedsiębiorstwach.

⁸ Komisja Wspólnot Europejskich, Komunikat komisji do parlamentu europejskiego, rady, europejskiego komitetu ekonomiczno-społecznego i komitetu regionów, Bruksela, dnia 27.6.2007, KOM(2007) 359 wersja ostateczna

⁹ Komunikat komisji do parlamentu europejskiego, rady, europejskiego komitetu ekonomiczno-społecznego i komitetu regionów, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, dnia 27.6.2007, KOM(2007) 359 wersja ostateczna.

W wyniku przeprowadzonych badań wśród 500 pracowników i 200 przedsiębiorstw (zatrudniających co najmniej 10 osób) otrzymano wyniki prezentujące przydatność stosowania elastycznych form zatrudnienia i organizacji czasu pracy¹⁰.

Wśród respondentów spontaniczne skojarzenia z terminem „elastyczność zatrudnienia” są stosunkowo zbliżone w grupie przedsiębiorców oraz pracowników. W obu przypadkach odnoszono się głównie do różnych form zatrudnienia (26% pracodawców, 31% pracowników) oraz stosowania elastycznego czasu pracy (21% pracodawców, 12% pracowników).

Badaniem objęto wybrane elastyczne formy organizacji czasu pracy. Okres rozliczeniowy to czas, w jakim pracodawca planuje i rozlicza czas pracy zatrudnionych w swojej firmie pracowników. Służy z jednej strony do ustalenia wymiaru czasu pracy w celu sporządzenia harmonogramu pracy, a z drugiej strony do rozliczenia czasu pracy w celu ustalenia, czy nie doszło do przekroczenia średniotygodniowej normy czasu pracy. Podstawowy okres rozliczeniowy nie może przekraczać trzech miesięcy. W różnych rozkładach i systemach czasu pracy przepisy określają różne okresy rozliczeniowe. Okres rozliczeniowy musi być wyraźnie ustalony i wskazany w regulaminie pracy lub w układzie zbiorowym pracy. Najdłuższy okres rozliczeniowy, jaki dopuszczają obowiązujące przepisy wynosi 6 miesięcy wyłącznie w sytuacjach określonych w art. 129 § 2 K.p.¹¹; jest to dodatkowo uzasadnione nietypowymi warunkami organizacyjnymi lub technicznymi mającymi wpływ na przebieg procesu pracy – okres rozliczeniowy nieprzekraczający 12 miesięcy¹². Od długości okresu rozliczeniowego zależy więc elastyczność planowania czasu pracy pracowników, a w konsekwencji korzyści, które mogą zyskać z tego tytułu pracownicy i przedsiębiorstwa.

Wśród badanych, zaledwie 44 przedsiębiorstwa (13%) korzystały z możliwości stosowania wydłużonego okresu rozliczeniowego, jakie dawała ustawa anty kryzysowa. 64% firm wprowadziło taką możliwość ponad rok temu, a 23% stosuje taką zasa-

¹⁰ Badanie na zlecenie PKPP Lewiatan nt: *Znajomości i stosowania rozwiązań elastycznego rynku pracy, realizowane przez firmę 4P Research Mix w terminie 23.02-23.03.2011 r. publikacja*, [w:] *Znajomość i stosowanie rozwiązań elastycznego rynku pracy*, Rusewicz M., Zakrzewska M., *Polskie Flexicurity – propozycje założeń do zmian prawnych*, Wyd. PKPP Lewiatan, Warszawa 2011, s. 9-23.

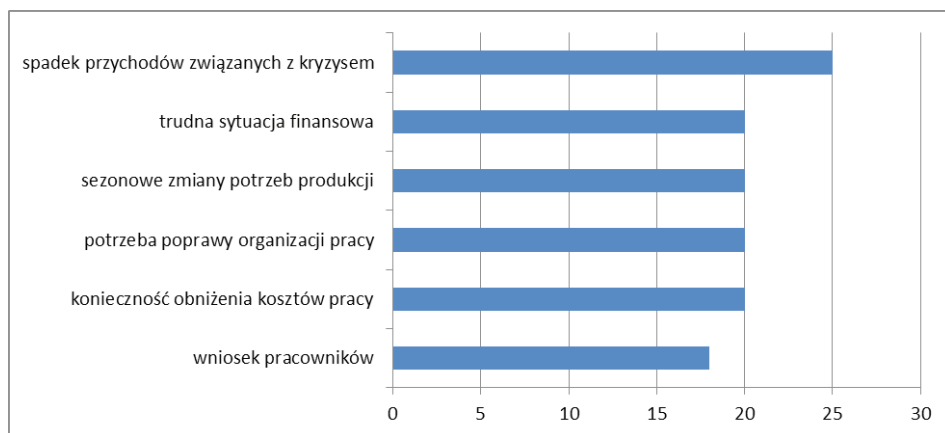
¹¹ *Kodeks Pracy*, Dział VI, Czas Pracy, Rozdział I, *Przepisy ogólne*, art. 128, § 1, §2, pkt. 2, §3 pkt. 1 i 2, Stan prawny na 1 września 2008 r., Dz. U. z 2008 nr 158 oraz „Monitor Polski” 2008 r. nr 63, Dz.U. z dn. 24 września 2010 nr. 224, poz. 1459, zm. weszły w życie z dniem 1 lutego 2012 r.

¹² Ustawa anty kryzysowa dopuszczała stosowanie przedłużonego nawet do 12 miesięcy okresu rozliczeniowego czasu pracy (po porozumieniu ze związkami zawodowymi albo z przedstawicielami pracowników). Taki okres rozliczeniowy mógł być stosowany tylko do 31 grudnia 2011 r. Po- cząwszy od 1 stycznia 2012 r. pracodawcy muszą stosować znacznie krótsze okresy rozliczeniowe wynikające z przepisów Kodeksu pracy. Konkretna długość tych okresów powinna u każdego pracodawcy wynikać z: układu zbiorowego pracy lub regulaminu pracy albo obwieszczenia. Zatem od 1 stycznia 2012 r. pracodawcy powinni powrócić do stosowania poprzednio obowiązujących okresów rozliczeniowych, tj. w okresie przed obowiązywaniem ustawy anty kryzysowej.

dę od niespełna roku. Istniała więc duża obawa przed powszechnym nadużywaniem tych przepisów i jedynie wybrane firmy zdecydowały się na wdrożenie ich w życie.

Powody stosowania wydłużonego okresu rozliczeniowego przez pracodawców skupiają się wokół 5 głównych przesłanek: spadku przychodów związanych z kryzysem (25%), trudną sytuacją finansową firmy (20%), sezonowymi zmianami potrzeb produkcji (20%), potrzebą poprawy organizacji pracy i koniecznością obniżenia kosztów pracy (w obu przypadkach 20%). 18% przedsiębiorstw wskazało jednak, że wprowadzenie wydłużonego okresu rozliczeniowego wynika z prośby samych pracowników.

Rysunek 1. Powody stosowania wydłużonego okresu rozliczeniowego czasu pracy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań PKPP Lewiatan (7).

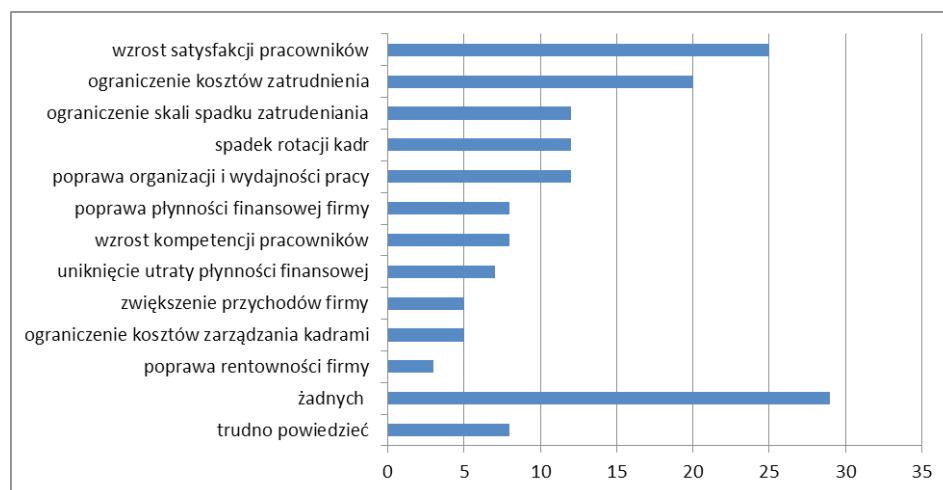
Wśród podanych przez K.p.¹³ rozwiązań prawnych dotyczących czasu pracy, występuje również taki, który może być zaproponowany przez pracownika i dostosowany odpowiednio do jego potrzeb. Jest to indywidualny rozkład czasu pracy. Zazwyczaj wniosek pracownika o zastosowanie indywidualnego rozkładu czasu pracy dotyczy wprowadzenia niestandardowych godzin rozpoczynania i kończenia pracy, za czym przemawiają np. trudności komunikacyjne, obowiązki rodzinne (opieka nad dzieckiem w określonych godzinach) itp. Czasami chodzi o zmianę wymiaru czasu pracy w poszczególnych dniach i tygodniach, terminy dni wolnych od pracy wynikające z przeciętnie 5-dniowego tygodnia pracy, liczbę i godziny przerw w pracy. Niekiedy uzasadnieniem wniosku jest możliwość podjęcia dodatkowego zatrudnienia i pogodzenia obowiązków pracowniczych u obu

¹³ Kodeks Pracy, Dział VI, Czas Pracy, Rozdział I, *Przepisy ogólne*, art. 128, § 1, §2, pkt. 2, §3 pkt. 1 i 2, Stan prawny na 1 września 2008 r., Dz. U. z 2008 nr 158 oraz „Monitor Polski” 2008 r. nr 63, Dz.U. z dn. 24 września 2010 nr. 224, poz. 1459, zm. weszły w życie z dniem 1 lutego 2012 r.

pracodawców. Możliwe jest także wprowadzenie ruchomej dniówki pracownika, w której pracownik sam decyduje, kiedy rozpocznie pracę.

W ciągu 3 ostatnich lat indywidualny rozkład czasu pracy zastosowano w 19% przedsiębiorstw objętych badaniem. Wszystkie przypadki wprowadzenia indywidualnego rozkładu pracy były poprzedzone wnioskiem pracowników i wiązały się z opieką nad dziećmi. W 38% złożono tylko jeden wniosek, a w pozostałych przypadkach 6 wniosków. Pracodawcy dostrzegają korzyści wynikające z zastosowania takiego rozwiązania. Co ciekawe, jako główną korzyść wymieniają wzrost poziomu satysfakcji pracownika (25%) oraz ograniczenia kosztów zatrudnienia (20%). Istotne jest również to, że stosunkowo niewielkie znaczenie mają ewentualne konsekwencje negatywne, np. koszty administracyjne czy konieczność przystosowania organizacji firmy do potrzeb pracowników. Aż 63% nie widzi żadnych ujemnych konsekwencji. Niestety, 29% pracodawców nie potrafi wymienić żadnych korzyści z zastosowania tej formy organizacji czasu pracy.

Rysunek 2. Korzyści z wprowadzenia indywidualnego rozkładu czasu pracy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań PKPP Lewiatan (1).

Przepisy kodeksu pracy nie przewidują systemu tzw. ruchomego czasu pracy. Jest on jednak stosowany w praktyce jako korzystna, zwłaszcza dla pracowników, forma organizacji czasu pracy. Pojęcie „ruchomy czas pracy” (flexible working time) to system zmiennych godzin pracy, polegający na indywidualnym ustaleniu godzin rozpoczynania i kończenia pracy, z tym, że jest wymagana liczba godzin

pracy do przepracowania w określonym czasie, zwykle dniu lub tygodniu. Warunkiem jego stosowania jest duże zdyscyplinowanie pracowników¹⁴.

Z możliwości wprowadzenia ruchomego czasu pracy korzysta obecnie 23% (64 na 200) przedsiębiorców, którzy wzięli udział w badaniu¹⁵. Tylko w 4% przypadków ruchomy czas pracy objął wszystkich pracowników, natomiast aż u 16% przedsiębiorców zastosowano go wobec 1 pracownika. U 33% pracodawców objęto nim od 5% do 50% pracowników. Najważniejsze są korzyści, które pracodawcy wskazali jako wynikające z zastosowania ruchomego czasu pracy. Wśród nich najważniejsza jest poprawa organizacji i wydajności pracy (44% respondentów). Pracownicy objęci ruchomym czasem pracy wśród zalet wprowadzenia tego systemu wymieniają na pierwszym miejscu ułatwienia w zakresie godzenia życia zawodowego z rodzinnym (52%), swobodę wyboru czasu pracy (33%) oraz więcej wolnego czasu (17%). Jednakże pracownicy dostrzegają również wady tego rozwiązania – 17% uważa, że największym minusem jest utrzymanie samodyscypliny.

4. Zakończenie

Firmy powinny dostrzegać znaczenie pojęcia flexicurity, którego idea nie musi być stosowana jedynie na poziomie krajowym, ale również lokalnym, regionalnym i na poziomie przedsiębiorstwa. Do podstawowych korzyści dla pracodawców wynikających z implementacji flexicurity w zakresie elastyczności należą: możliwość dostosowania strategii i organizacji przedsiębiorstwa do zmiennych warunków gospodarczych, dopasowanie się do specyficznych cech i potrzeb klientów, obniżenia kosztów pracy i zwiększenie wydajności firmy przy jednoczesnym uwzględnieniu potrzeb pracownika dzięki zastosowaniu elastycznych form zatrudnienia. Z punktu widzenia bezpieczeństwa dla pracodawcy do korzyści z zastosowania modelu flexicurity zaliczyć można: gwarancję dysponowania wykwalifikowanym personelem, wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa, obniżenie kosztów zatrudnienia. Firmy działające w Polsce dopiero zaczynają definiować swój model flexicurity, próbując w świetle obowiązujących regulacji prawnych połączyć swoje potrzeby z potrzebami pracowników i wprowadzić rozsądne ekonomicznie rozwiązania. Warto zwrócić uwagę, że potrzeba bezpieczeństwa zatrudnienia i elastyczności w zatrudnianiu jest potrzebą zarówno pracodawcy, jak i pracownika.

Elastyczne podejście do zatrudnienia jest kluczowym zagadnieniem w czasach szybkiego postępu technicznego oraz rynku pracy, który generuje nowe zawody. Dzięki takiemu podejściu pracownik łatwo i szybko odnajdzie się w każdych warunkach.

¹⁴ Koziół L., *Zarządzanie czasem pracy*, Oficyna Wydawnicza Antykwa, Kraków 2000, s. 156

¹⁵ Należy pamiętać, że systemy i rozkłady czasu pracy ustala się w układzie zbiorowym pracy lub regulaminie pracy (jeśli nie ma obowiązku wydawania regulaminu pracy, ogłasza się to w obwieszczeniu).

Bibliografia

1. Badanie na zlecenie PKPP Lewiatan nt: *Znajomości i stosowania rozwiązań elastycznego rynku pracy, realizowane przez firmę 4P Research Mix w terminie 23.02-23.03.2011 r. publikacja*, [w:] *Znajomość i stosowanie rozwiązań elastycznego rynku pracy*, Rusewicz M., Zakrzewska M., *Polskie Flexicurity – propozycje założeń do zmian prawnych*, Wyd. PKPP Lewiatan, Warszawa 2011.
2. Chobot A., *Czas pracy w znowelizowanym kodeksie pracy. Stan prawny na 1 stycznia 2003 z projektowanymi zmianami*, Wyd. Poznańskie, Poznań 2003.
3. Comparative Report, FIS – Flexicurity Integrated Services, Wyd. Fondirigenti – Associazione Management Club, Commission to the European Parliament, Brussels, October 2011 (on-line: <http://www.polskieflexicurity.pl/pl/a/Raport-FIS-Flexicurity-Integrated-Services>).
4. http://ec.europa.eu/regional_policy/what/europe2020/index_pl.cfm.
5. *Kodeks Pracy*, Dział VI, *Czas Pracy*, Rozdział I, *Przepisy ogólne*, art. 128, § 1, §2, pkt. 2, §3 pkt. 1 i 2, Stan prawny na 1 września 2008 r., Dz. U. z 2008 nr 158 oraz „Monitor Polski” 2008 r. nr 63, Dz.U. z dn. 24 września 2010 nr. 224, poz. 1459, zm. weszły w życie z dniem 1 lutego 2012 r.
6. Komunikat komisji do parlamentu europejskiego, rady, europejskiego komitetu ekonomiczno-społecznego i komitetu regionów, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, dnia 27.6.2007, KOM(2007) 359 wersja ostateczna.
7. Koziół L., *Zarządzanie czasem pracy*, Oficyna Wydawnicza Antykwa, Kraków 2000.
8. Męcina J., *Proponowane zmiany w prawie pracy*, [w:] *Polskie Flexicurity-propozycje założeń do zmian prawnych*, Wyd. PKPP Lewiatan, Warszawa 2011.
9. Rusewicz M., *Flexicurity – Mit czy szansa na rozwój*, [w:] *Flexicurity. Dobre praktyki. Nowe podejście do pracy*, Wyd. Lewiatan, Warszawa 2011.
10. Strzeмиńska E., *Formy organizacji czasu pracy, doświadczenia europejskie*, Wyd. Poznań, Poznań 2008.