

Zarządzanie i finanse podmiotów sektora publicznego

Monografie i Opracowania 595

Zarządzanie i finanse podmiotów sektora publicznego

redakcja naukowa
Krzysztof Jarosiński

Oficyna Wydawnicza
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Warszawa 2014



Recenzenci

Maciej Cesarski, Ewa Cichowicz, Zbigniew Grzymała, Katarzyna Górak-Sosnowska,
Anna Janowska, Krzysztof Jarosiński, Piotr Jeżowski, Violetta Korporowicz,
Izabela Książkiewicz, Joanna Marczakowska-Proczka, Benedykt Opalka, Barbara Woźniak

Redaktor

Danuta Dąbrowska

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2014
Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości
lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

ISBN 978-83-7378-938-8

ISSN 0867-7727

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

tel. +48 22 564 94 77, 22 564 95 46

www.wydawnictwo.sgh.waw.pl

e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Skład i łamanie

Gemma

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.

tel. 42 639 52 92

e-mail: quick@druk.pdi.pl

Zamówienie 126/X/14

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	9
---------------------------	---

Krzysztof Jarosiński, Benedykt Opałka

Rozdział 1. Zarządzanie i finanse jednostek samorządu terytorialnego w procesie planowania rozwoju lokalnego w Polsce	13
1.1. Charakterystyka współczesnych uwarunkowań rozwoju lokalnego	14
1.2. Metodyka zarządzania strategicznego w jednostce samorządu terytorialnego ...	16
1.3. Elementy programowania finansowego w fazie wdrażania strategii rozwoju jednostki samorządu terytorialnego	22

Tomasz Pilewicz

Rozdział 2. Strategie na rzecz rozwoju lokalnego na przykładzie wybranych gmin w Polsce	29
2.1. Strategie rozwoju w strukturze dokumentów planistycznych gminy	30
2.2. Planowanie strategiczne wobec wymogów zarządzania strategicznego gmin w Polsce	31
2.3. Strategie na rzecz rozwoju lokalnego w świetle badań własnych	33
2.4. Wnioski	39

Agnieszka Szczyglińska-Szuchnik

Rozdział 3. Zarządzanie rozwojem miast	41
3.1. Zarządzanie miastem	42
3.2. Rozwój miast	45
3.2.1. Przestrzeń	45
3.2.2. Zarządzanie rozwojem	47
3.3. Problemy współczesnych miast	49

Cezary Jan Mielko

Rozdział 4. Zarządzanie i finansowanie samorządowych instytucji kultury w Polsce w świetle współczesnych regulacji organizacyjno-finansowych. Zarys problemu	53
4.1. Formy organizacyjne działalności kulturalnej samorządu terytorialnego	54
4.2. Zarządzanie instytucjami kultury	55
4.2.1. Forma organizacyjno-prawna	55
4.2.2. Finansowanie działalności kulturalnej	57
4.3. Wydatki na kulturę	64

Elżbieta Suchoń

Rozdział 5. Przychody i koszty podmiotu leczniczego na przykładzie samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej	73
5.1. Przychody w samodzielnym publicznym zakładzie opieki zdrowotnej	74
5.1.1. Geneza i istota rachunku kosztów w samodzielnym publicznym zakładzie opieki zdrowotnej	76
5.2. Kalkulacja kosztów świadczeń medycznych	80
5.3. Przychody, koszty, wynik finansowy podmiotu leczniczego działającego w formie spzoz	83

Krzysztof Jarosiński, Grzegorz Maśloch

Rozdział 6. Analiza i ocena wskaźnika PPS w wybranych miastach Unii Europejskiej wobec celów rozwoju zawartych w strategii Europa 2020	89
6.1. Uwarunkowania współpracy w ramach UE wobec strategii Europa 2020	91
6.2. Analiza wskaźników PKB oraz PPS	94

Joanna Korniluk

Rozdział 7. Zachowania finansowe Polaków w gospodarstwach domowych . . .	107
7.1. Charakterystyka zachowań finansowych Polaków	108
7.2. Zasoby finansowe Polaków	111
7.3. Źródła finansowania konsumpcji	115
7.4. Poziom i struktura wydatków w polskich gospodarstwach domowych	118

Kamila Suska

Rozdział 8. Ryzyko finansowania w przedsiębiorstwie. Korzyści i wady zadłużania	123
8.1. Rodzaje ryzyka pojawiające się w działalności przedsiębiorstwa	123
8.2. Źródło ryzyka finansowania – kapitał obcy	126
8.3. Ryzyko finansowania	132
8.4. Korzyści i wady wynikające z podjęcia ryzyka finansowania	135

Anna Czachorowska

Rozdział 9. Sposoby utrzymania płynności finansowej przedsiębiorstw w dobie kryzysu. Analiza przypadku branży transportowej lat 90. oraz 2010–2013	143
9.1. Wstęp	143
9.2. Finanse przedsiębiorstwa	145
9.3. Pojęcie płynności finansowej przedsiębiorstw	146
9.4. Zagadnienie utrzymania płynności finansowej przedsiębiorstwa i instrumenty służące jej utrzymaniu	149
9.5. Zagrożenia dla płynności finansowej w przedsiębiorstwach sektora MŚP	151
9.6. Problematyka utrzymania płynności w przedsiębiorstwach transportowych	153
9.7. Zakończenie	162

Adam Zadroga

Rozdział 10. Ekonomia społeczna i wykluczenie społeczne w kontekście współczesnych przemian społeczno-gospodarczych	167
10.1. Charakterystyka wykluczenia społecznego na tle współczesnych procesów rozwojowych	168
10.2. Ekonomia społeczna jako forma pomocy społecznej osobom zagrożonym wykluczeniem społecznym	172
10.2.1. Pojęcie i funkcje ekonomii społecznej	172
10.2.2. Wspólny cel ekonomii społecznej i pomocy społecznej	174
10.3. Wybrane przykłady przedsiębiorstw społecznych działających na rzecz osób zagrożonych marginalizacją	176

Marta Zakrzewska

Rozdział 11. Rynek reklamy telewizyjnej w Polsce. Telemetria, trendy w oglądalności telewizji, nadawcy telewizyjni	181
11.1. System pomiaru oglądalności telewizji w Polsce (badania telemetryczne)	182
11.2. Oglądalność telewizji w Polsce	186
11.3. Tendencje na rynku reklamy telewizyjnej	191
11.4. Rynek reklamy w Polsce	193

Joanna Korniluk

Rozdział 12. Zachowania i postawy polskich konsumentów w obliczu kryzysu gospodarczego	197
12.1. Istota zachowań i postaw konsumenckich w Polsce	199
12.2. Przejawy kryzysu gospodarczego w Polsce	207
10.3. Wpływ kryzysu gospodarczego na zachowania i postawy konsumentów w Polsce	212

Artur Pomianowski

Rozdział 13. Żegluga śródlądowa na tle transportu drogowego i kolejowego	221
13.1. Zasięg i znaczenie żeglugi śródlądowej	221
13.2. Energochłonność i zanieczyszczenia związane ze spalaniem paliw	222
13.3. Wybrane gałęzie transportu i ich bezpieczeństwo	225
13.4. Terenochłonność jako koszt budowy infrastruktury transportowej	227
13.5. Hałas generowany przez środki transportu	228

WPROWADZENIE

Finansowanie zadań oraz zarządzanie podmiotami sektora publicznego jest zagadnieniem złożonym. Do takiej oceny skłaniają obserwacje dotychczasowego procesu realizacji zadań podejmowanych na zróżnicowanych poziomach kompetencyjnych jednostek organizacyjnych, zaliczanych właśnie do sektora publicznego. Od dłuższego czasu mamy w Polsce do czynienia z próbami rozwinięcia dość szerokiego zakresu inwestycji, co jest w sposób naturalny powiązane z jednej strony z potrzebą nadrobienia zaległości w poziomie wyposażenia infrastrukturalnego, a także z drugiej strony z koniecznością dostosowania poziomu wyposażenia infrastrukturalnego do nowych standardów wynikających z wymogów stowarzyszeniowych Unii Europejskiej, co wiąże się z koniecznością zapewnienia odpowiedniego wsparcia rozwoju społecznego i gospodarczego na poziomie regionalnym i lokalnym przy użyciu zróżnicowanych instrumentów finansowych.

W Polsce, podobnie zresztą jak w wielu innych państwach Unii Europejskiej, został zapoczątkowany rzeczywisty proces przemian ukierunkowanych na uruchomienie nowych mechanizmów rozwojowych. Wydaje się, że mimo zróżnicowanej pozycji gospodarczej, politycznej oraz sytuacji społecznej ludności, nowe mechanizmy i co za tym idzie korzyści rozszerzenia, stają się udziałem wszystkich państw członkowskich. Dyfuzja procesów innowacyjnych oraz zmiana podejścia do gospodarki europejskiej, wyzwalają bezprecedensowe mechanizmy, dotychczas w podzielonej Europie nieznanne. Mechanizmy dyfuzji nowych rozwiązań objęły zarówno państwa członkowskie, jak i te, które nie należą do Wspólnoty. Jeśli o chodzi o sytuację Polski, w porównaniu z innymi państwami członkowskimi mamy dość zróżnicowaną pozycję. Nie ulega jednak wątpliwości, że zarówno historycznie ważne minione lata członkostwa, jak i następne dziesięciolecie, stanowią przełomowy i unikalny w historii gospodarczej Polski okres, kiedy można myśleć o osiągnięciu zbliżonego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w stosunku do najbogatszych państw w Europie. Z punktu widzenia przyszłej pozycji Polski w rozszerzonej Unii

Europejskiej jest oczywiste, że jednym z ważnych czynników zmian o charakterze społecznym i gospodarczym nadal pozostanie wsparcie realizowane w ramach polityki strukturalnej Unii Europejskiej.

Problematyka finansowania zadań publicznych znajduje się w centrum zainteresowania jednostek administracji centralnej, samorządu terytorialnego różnych szczebli, a także zróżnicowanych podmiotów i jednostek organizacyjnych wykorzystujących publiczne źródła finansowania. Ważną rolę odgrywa tutaj środowisko akademickie, w którym systematycznie rozwijane są kadry pod kątem potrzeb współczesnej gospodarki, a także obserwuje się coraz szerszą współpracę o charakterze praktycznym pomiędzy kadrami i studentami a otoczeniem zewnętrznym. W ograniczonym zakresie realizacja zadań publicznych jest też przedmiotem zainteresowania ze strony podmiotów sektora prywatnego.

Wyrazem zaangażowania środowiska akademickiego w tym procesie jest oddana do rąk czytelników książka. Publikacja ta stanowi zbiór tekstów przygotowanych przez doktorantów Szkoły Głównej Handlowej studiujących w Kolegium Ekonomicznym w ramach III edycji niestacjonarnych studiów doktoranckich z zakresu ekonomii w latach 2011–2014. Publikacja zawiera również tematycznie ukierunkowane teksty pracowników naukowo-dydaktycznych Szkoły Głównej Handlowej, które stanowią uzupełnienie podjętej przez doktorantów tematyki.

Zamieszczone artykuły koncentrują się na trzech grupach zagadnień. Pierwszą grupę stanowią opracowania odnoszące się do spraw związanych z finansami i zarządzaniem w jednostkach sektora publicznego. W tym miejscu należy zwrócić uwagę, poza tekstem wprowadzającym autorstwa dr. hab. K. Jarosińskiego oraz dr. B. Opałki, na opracowania mgr. T. Pilewicza, mgr. A. Szczyglińskiej-Szuchnik, oraz mgr. C. Mielki. Autorzy zajęli się ważnym kierunkiem badań nad zarządzaniem rozwojem na poziomie jednostek samorządu terytorialnego, a także wąsko ujętym zarządzaniem i finansowaniem jednostek organizacyjnych, jak w wypadku tekstu mgr. C. Mielki, nawiązującego do samorządowych instytucji kultury. Wątki merytoryczne podjęte w opracowaniach wymienionych autorów stanowią bardzo istotny kierunek rozważań, nawiązują bowiem do problemu zarządzania rozwojem w dłuższym horyzoncie czasowym. Ten wymiar jest ważny właśnie z punktu widzenia długoletnich kierunków rozwoju i miejsca podmiotów sektora publicznego w kształtowaniu warunków dla rozwoju. Akcenty z tym związane można odnaleźć w opracowaniach mgr. T. Pilewicza oraz mgr. A. Szczyglińskiej-Szuchnik.

Drugą grupę stanowią opracowania odnoszące się do problematyki związanej z funkcjonowaniem i finansowaniem działalności podmiotów świadczących usługi publiczne, a także opracowania podejmujące zagadnienia z zakresu zachowań finansowych Polaków w gospodarstwach domowych, jak również z zakresu finansowania

przedsiębiorstw. W tej grupie znalazły się artykuły mgr E. Suchoń, mgr K. Suskiej, mgr J. Korniluk, oraz mgr A. Czachorowskiej. Problematyka poruszana przez te Autorki jest niezwykle aktualna z uwagi na liczne związki o charakterze przyczynowo skutkowym zachodzące w skali makroekonomicznej, w skali przedsiębiorstw oraz na poziomie gospodarstw domowych.

Trzecią grupę stanowią artykuły o bardziej zróżnicowanej problematyce. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na tekst dr. A. Zadrogi poruszający bardzo ważny problem wykluczenia społecznego w kontekście współczesnych przemian społecznych i gospodarczych. Warto także wskazać na opracowania mgr M. Zakrzewskiej, mgr J. Korniluk oraz A. Pomianowskiego, których problematyka jest również aktualna i utrzymuje się w głównym nurcie rozważań. Należy podkreślić, że zamieszczone w książce teksty charakteryzują się dobrym poziomem merytorycznym i wskazują na bardzo dobre przygotowanie Autorów do prowadzenia dalszych badań. Opracowania nawiązują do bieżących problemów gospodarczych i społecznych wobec szybko zachodzących zmian w ujęciu globalnym, jak również do problemów występujących w węższym zakresie na poziomie przedsiębiorstw, jednostek samorządu terytorialnego oraz innych jednostek organizacyjnych sektora publicznego. Zaprezentowane artykuły posiadają niekwestionowaną wartość merytoryczną i mogą stanowić dobrą literaturę uzupełniającą dla studentów studiujących na różnych poziomach kształcenia na wyspecjalizowanych kierunkach studiów w szkołach wyższych.

Krzysztof Jarosiński

Krzysztof Jarosiński
Benedykt Opałka

Rozdział 1

ZARZĄDZANIE I FINANSE JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO W PROCESIE PLANOWANIA ROZWOJU LOKALNEGO W POLSCE

Istotą rozwoju lokalnego w warunkach samorządności terytorialnej jest zapewnienie możliwości wykorzystania wszelkich zasobów w procesie tworzenia warunków dla szeroko rozumianej poprawy jakości życia mieszkańców wspólnoty. Ważne miejsce w tym procesie zajmuje administracja samorządu terytorialnego odpowiedzialna za wypełnianie wielu zadań na rzecz tego rozwoju. Pełny efekt może być uzyskany w wyniku współpracy wielu środowisk, osób oraz instytucji tworzących wspólnie ogólne warunki gospodarowania na danym terenie. Termin „lokalny” w powyższym kontekście oznacza ograniczenie do określonego miejsca, a zatem umiejscowienie pod względem przestrzennym. W Polsce po wprowadzeniu z dniem 1 stycznia 1999 r. trójstopniowego podziału administracyjnego państwa rozwój lokalny obejmuje zagadnienia rozwoju gmin i powiatów.

Jednostka samorządu terytorialnego ma określone możliwości rozwoju, które w poszczególnych indywidualnych wypadkach powinny być zdefiniowane i poddane analizie. Na tej podstawie powinna być w dalszej kolejności przeprowadzona ocena i podjęte działania na rzecz realizacji wyznaczonych celów. Z uwagi na daleko posuniętą autonomię w wymiarze administracyjnym powyższych jednostek, należy podkreślić dużą wagę endogenicznych czynników rozwojowych. Jednak ocena autonomii w wymiarze finansowym – wynikająca w znacznym zakresie właśnie z wewnętrznego potencjału gospodarczego – wskazuje na występowanie bardzo dużego zróżnicowania pomiędzy poszczególnymi jednostkami, w szczególności na poziomie gmin.

Planowanie rozwoju lokalnego wymaga zatem długookresowego perspektywicznego spojrzenia na kwestie zarówno wolumenu dochodów budżetów samorządowych,

jak też stabilności poszczególnych źródeł dochodów. Uzasadnione jest objęcie gospodarki finansowej gmin i powiatów, podobnie jak w sferze przedsiębiorstw, zakresem analizy strategicznej. Cele tej analizy – diagnostyczne i programowe – wynikają z istoty i funkcji samorządu terytorialnego na poziomie lokalnym, zarówno wobec swych mieszkańców, jak i wobec przedsiębiorstw i instytucji przynależących do sfer gospodarki lokalnej regionalnej i ponadregionalnej.

1.1. Charakterystyka współczesnych uwarunkowań rozwoju lokalnego

W literaturze przedmiotu, wśród wielu definicji, pojęcie rozwoju lokalnego określane jest jako sekwencja działań podejmowanych z woli lokalnych władz, przedsiębiorców, stowarzyszeń i mieszkańców, zmierzające do kreatywnego, efektywnego i racjonalnego wykorzystania endogenicznych (miejscowych) zasobów materialnych i niematerialnych¹. Jak podaje J.J. Parysek rozwój społeczno-gospodarczy jest „procesem pozytywnych przemian, wzrostu ilościowego i zmian jakościowych”. Autor definiuje rozwój lokalny jako odniesienie ilościowego i jakościowego procesu przemian społeczno-gospodarczych do wymiaru lokalnego jednostki terytorialnej oraz społeczności lokalnej. Warunkiem koniecznym tak rozumianego rozwoju lokalnego jest uwzględnienie właściwych dla danego poziomu organizacji życia społecznego priorytetów, preferencji i uznawanych systemów wartości².

Rozwój lokalny ma wyraźnie charakter wielowymiarowy i nie powinien być analizowany wyłącznie w kontekście rozwoju gospodarczego, lecz definiowany szerzej, czyli przy uwzględnieniu wielowątkowych procesów rozwoju społecznego i gospodarczego. Wielowymiarowość rozwoju lokalnego przejawia się przede wszystkim poprzez jego kompleksowe pojmowanie, uwzględniające nie tylko ekonomiczne, lecz również społeczne, kulturowe, polityczne i inne aspekty rozwoju. Tworzone zgodnie z takim podejściem wizje i koncepcje rozwoju powinny koncentrować się na poszukiwaniu różnych form rozwoju oddolnego, pozwalających odejść od nadmiernej ingerencji władz centralnych, a jednocześnie opartych na trwałych podstawach. Jednocześnie zachodzi potrzeba aktywizacji wewnętrznych potencjałów rozwojowych oraz wzmacniania pozycji wielofunkcyjnych środowisk innowacyjnych w skali nie tylko lokalnej³.

¹ I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, PWN, Warszawa 2001, s. 32; E.J. Blakely, *Planning Local Economic Development. Theory and Practice*, London–New Delhi 1994, s. 2.

² J.J. Parysek, *Podstawy gospodarki lokalnej*, Uniwersytet A. Mickiewicza, Poznań 2001, s. 45.

³ F. Kuźnik, *Koncepcje stabilnego rozwoju lokalnego (możliwości aplikacji w regionach restrukturyzacji gospodarczej)*, w: *Gospodarka przestrzenna miast polskich w okresie transformacji*, PAN, Warszawa 1998, s. 251.

Czynnik mobilizacji endogenicznego potencjału umożliwia uruchomienie mechanizmów sprzyjających trwałej dynamice rozwoju lokalnego, jest też istotny w skali regionu. Może to przejawiać się poprzez zaspokajanie bieżących oraz rozpoznawanie przyszłych potrzeb mieszkańców wspólnoty. Zbiorowe potrzeby o charakterze użyteczności publicznej mieszkańców wspólnoty w znacznej mierze są zaspokajane w ramach działalności administracji samorządowej na wszystkich poziomach. Wynika to z istoty samorządności terytorialnej i znajduje odbicie w odpowiednich przepisach prawa, nadających kompetencje do pozyskiwania i gospodarowania zasobami o charakterze instytucjonalnym oraz materialnym. Jak wspomniano wcześniej, zasoby te z reguły występują w postaci zróżnicowanych składników infrastruktury technicznej, wykorzystywanych w procesie świadczenia usług użyteczności publicznej, jak również strumieni dochodów budżetowych oraz kapitału instytucjonalnego.

Wskazane powyżej procesy rozwoju wpisują się w szczególności w ramy teoretycznych koncepcji, formułowanych jako:

- koncepcja rozwoju endogenicznego, podkreślająca rolę wewnętrznych potencjałów rozwojowych wspólnot lokalnych i ponadlokalnych, opierająca się na tradycji i kulturze lokalnej oraz całości zwaloryzowanego potencjału ludzkiego, innowacyjnego, naturalnego, technicznego, finansowego i instytucjonalnego danej jednostki terytorialnej;
- koncepcja rozwoju zintegrowanego, będąca koncepcją rozwoju całościowego, obejmującego współzależnie wszystkie ważne wymiary, tj. społeczny, gospodarczy, ekorozwoju i zagospodarowania przestrzennego, gdzie największe znaczenie przypisywane jest zasadom wielokryterialnego rozwiązywania problemów oraz procesom integracji społecznej, technicznej i instytucjonalnej⁴.

W aktualnych warunkach bardzo istotnym zagadnieniem jest ponadto uważne badanie możliwości związanych z koordynacją kierunków rozwoju gminy z długookresowymi planami innych jednostek samorządu terytorialnego na poziomie powiatu, a w szczególności na poziomie regionu samorządowego. Na poziomie regionu bowiem umieszczone są kompetencje w zakresie kształtowania polityki rozwoju regionalnego, w którym to procesie władze samorządu terytorialnego województwa ustalają kierunki rozwoju całego regionu, dysponując jednocześnie znacznymi środkami finansowymi możliwymi do wykorzystania na potrzeby rozwojowe, wśród których główną pozycję zajmują fundusze strukturalne Unii Europejskiej. Wynika

⁴ A. Klasik, *Zarządzanie rozwojem lokalnym*, w: *Zarządzanie rozwojem gminy w zespołach miejsko-przemysłowych*, red. F. Kuźnik, AE w Katowicach, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Katowice 1996, s. 16–17.

stąd istotna zarówno dla samorządu terytorialnego na poziomie regionalnym, jak też na poziomie lokalnym, potrzeba ścisłej współpracy w zakresie planowania strategicznego i dążenia do wypracowania spójnych perspektywicznych celów rozwoju dla jednostek na obu poziomach terytorialnych.

1.2. Metodyka zarządzania strategicznego w jednostce samorządu terytorialnego

Problematyka wieloletniego rozwoju lokalnego stwarza szerokie możliwości zastosowania metodyki zarządzania strategicznego dla osiągnięcia wyznaczonych celów. Z tego powodu w pełni uzasadnione wydaje się transponowanie narzędzi zarządzania strategicznego do warunków lokalnych jednostek samorządu terytorialnego. Należy przypomnieć, że szczególną cechą form organizacyjnych współczesnego samorządu terytorialnego jest podmiotowość oznaczająca, że gmina, powiat czy województwo jako podmioty prawa uzyskały znaczny zakres autonomii. Tak więc w ujęciu lokalnym gmina i powiat z zachowaniem norm wynikających z obowiązujących przepisów mają prawo swobodnego kształtowania własnych kierunków rozwoju. Społeczności lokalne mają więc również swobodę w zakresie inicjowania procesu planowania strategicznego, poszukiwania efektywnych rozwiązań odnośnie alokacji zasobów w dłuższym okresie, jak również swobodę w sposobie realizacji przyjętych kierunków rozwoju.

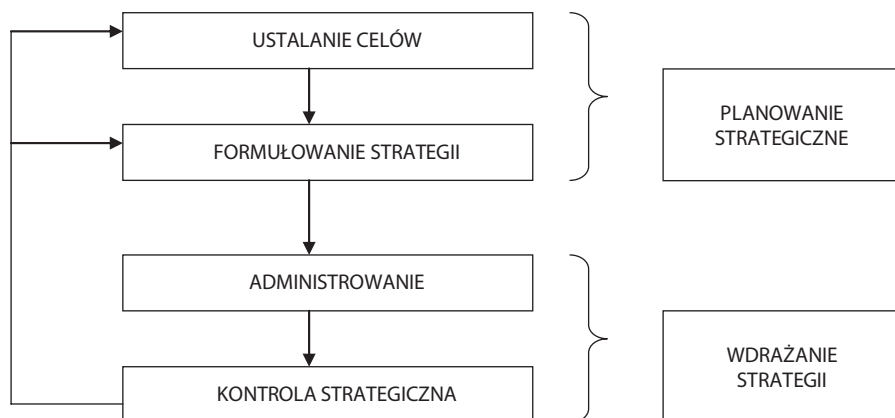
W procesie zarządzania najczęściej wyróżnia się trzy poziomy: strategiczny, taktyczny i operacyjny. W 1978 r. D. Schendel i Ch. Hofer opracowali złożoną definicję zarządzania strategicznego. Skoncentrowali się w niej na jego czterech kluczowych etapach. Pierwszym jest ustalenie celów danej organizacji, następnym formułowanie strategii na podstawie powyższych celów, jednakże należy w tym miejscu zauważyć, że w literaturze przedmiotu nie ma określonego zgodnego stanowiska, czy należy oddzielać ustalanie celów od formułowania strategii. Aby umożliwić wdrożenie strategii, niezbędne jest przejście od analizowania do administrowania, czyli do czynności, które mają prowadzić do osiągnięcia ustalonych celów. Na tym etapie głównymi stymulatorami są wewnętrzne procesy decyzyjne i indywidualne reakcje, które kształtują zmiany w danej organizacji wynikające z przyjętej strategii. Końcowy etap – kontrola strategiczna – zapewnia osobom zarządzającym organizacją informacje zwrotne o osiągniętych postępach.

W procesie zarządzania strategicznego można wyróżnić zatem dwie fazy:

1. planowanie strategiczne, które w ogólnym ujęciu obejmuje działania poznawcze, a więc zarówno ustalanie celów jak i formułowanie strategii;

2. wdrażanie strategii, obejmujące działania wynikające z wcześniejszego procesu planowania strategicznego (zawierające w sobie etapy administrowania i kontroli strategicznej, wyróżniane przez Schendela i Hofera)⁵.

Schemat procesu zarządzania strategicznego przedstawiony jest na Rysunku 1.



Rysunek 1. Ogólna struktura procesu zarządzania strategicznego

Źródło: J. Stoner, E. Freeman, D. Gilbert, *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1999, s. 267.

W odniesieniu do jednostek samorządu terytorialnego planowanie strategiczne przejawia się poprzez systematyczną, ciągłą pracę, w ramach której władze lokalne na podstawie analiz planują swoją działalność w dłuższym okresie oraz określają harmonogram składający się z ustalonych etapów jej realizacji. Nieodłącznym elementem tego procesu jest zapewnienie środków na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych zmierzających do osiągnięcia wyznaczonych zadań. Jak podaje A. Klasik, głównym celem planowania strategicznego jest z jednej strony wewnętrzna koordynacja przedsięwzięć podejmowanych przez poszczególne komórki organizacyjne danej instytucji oraz podejmowanie przez nią działań w relacjach z podmiotami zewnętrznymi, z drugiej strony jest nim rozpoznawanie potrzeb oraz ustalenie i realizacja celów cząstkowych⁶.

Zarządzanie strategiczne jest procesem ciągłym, co oznacza, że całość prac dotyczących studiów, jak i działań wdrożeniowych powinna być rozpatrywana w ujęciu dynamicznym. Konieczność analizy zjawisk w ujęciu dynamicznym znajduje uzasadnienie w ciągłości procesów społeczno-gospodarczych. Ta istotna cecha

⁵ J. Stoner, E. Freeman, D. Gilbert, *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1999, s. 266–268.

⁶ *Planowanie strategiczne*, red. A. Klasik, PWE, Warszawa 1993, s. 10–13.

zarządzania strategicznego sprawia, że wokół oczekiwanego kształtowania rzeczywistości w dłuższym okresie, poprzez ustalenie właściwych proporcji pomiędzy zróżnicowanymi celami, środkami ich realizacji, możliwymi rozwiązaniami powinna ogniskować się uwaga władz jednostek samorządu terytorialnego różnych szczebli odpowiedzialnych za gospodarowanie zasobami publicznymi. Ważnym zagadnieniem w tym zakresie jest konieczność dokonywania cyklicznych analiz diagnostycznych, uwarunkowań rozwojowych danej organizacji, wyznaczanie celów głównych i pośrednich oraz okresowa weryfikacja już opracowanych planów z efektami podjętych w przeszłości działań. W ramach tego procesu powinny być określone sposoby formułowania celów strategicznych, metody ich osiągania, monitorowania i realizacji planów działania.

Celem procesu planowania strategicznego jest również opracowanie zwięzłego dokumentu zawierającego zbiór celów głównych, celów szczegółowych oraz zadań uznanych za ważne, które w odpowiednim czasie powinny być zrealizowane. Ważną częścią planu strategicznego (strategii rozwoju lokalnego, społeczno-gospodarczego, gospodarczego) jest analiza sytuacji finansowej opracowana w odniesieniu do stanu wyjściowego, jak również prognoza w zakresie kształtowania się głównych strumieni pieniężnych obejmujących budżet jednostki samorządu terytorialnego oraz budżety podmiotów powiązanych. Prognoza w zakresie finansów powinna dać odpowiedź odnośnie do realności podjęcia określonych przedsięwzięć gospodarczych w całym okresie, dla którego plan strategiczny został opracowany. Ważną cechą tak opracowanego dokumentu powinna być elastyczność umożliwiająca wprowadzenie do planu strategicznego zmian wynikających z uzasadnionych przesłanek ujawniających się w trakcie realizacji planu, co do których brakowało pełnej informacji w chwili rozpoczęcia prac nad planem.

Planowanie strategiczne służy podejmowaniu decyzji i poprzez taką funkcję stanowi instrument sprawowania władzy publicznej na poziomie wspólnoty lokalnej. Co więcej, funkcją planowania jest porządkowanie i racjonalizowanie procesów decyzyjnych, zauważalne szczególnie w wypadku sformalizowanych procesów planistycznych. Procesy takie ułatwiają koordynowanie decyzji dotyczących różnych przekrojów funkcjonowania danej jednostki terytorialnej, np. gminy, jak również głębsze uświadomienie funkcji poszczególnych jednostek organizacyjnych ujętych w planie. W powyższym kontekście planowanie strategiczne postrzegane jest jako narzędzie komunikowania się, tj. upowszechniania w ramach gminy wizji jej rozwoju, perspektywicznych zamierzeń rady gminy i organów wykonawczych oraz planów konkretyzacji celów ogólnych i przełożenia ich na szczegółowo określone sekwencje działań.

Norton Berman proponuje, przy uwzględnieniu doświadczeń również polskich gmin, wydzielenie ośmiu etapów w procesie przygotowania strategii rozwoju gminy. W sposób syntetyczny można je przedstawić następująco⁷:

1. zorganizowanie się – współpraca publiczno-prywatna. Dla zwiększenia szans na społeczny konsensus wokół celów i projektów, niezbędne jest włączenie szerokiej reprezentacji różnych grup interesów, organizacji, instytucji lokalnych, przedsiębiorców. Za najważniejsze zadanie uznaje się powołanie spośród członków społeczności lokalnej i nadanie określonego statusu formalnego grupy, która będzie odpowiedzialna za zarządzanie całym procesem. Dobór uczestników powinien być przeprowadzony tak, aby można było najpełniej wykorzystać potencjał intelektualny wspólnoty. Ważne przy tym jest, by plan strategiczny zawierał wspólną wizję rozwoju, która dopiero w takim kształcie byłaby przedkładana pod obrady radzie gminy;
2. przegląd otoczenia – zgromadzenie możliwie szerokiego zakresu informacji dotyczących czynników o charakterze zarówno wewnętrznym, jak i zewnętrznym wobec gminy, które wpływają na możliwości rozwojowe gminy;
3. określenie najważniejszych zagadnień – analiza wyników etapu poprzedniego, pozwalająca na identyfikację najważniejszych zagadnień społeczno-gospodarczych, które będą stanowiły rdzeń planu strategicznego;
4. analiza SWOT – w obszarach wskazanych uprzednio głównych zagadnień społeczno-gospodarczych, następuje identyfikacja zagrożeń i szans (uwarunkowania zewnętrzne) oraz mocnych i słabych stron (uwarunkowania wewnętrzne) gminy;
5. określenie celów, programów i zadań – zespoły zadaniowe pracujące nad strategią w poszczególnych wyżej wymienionych obszarach określają cele strategiczne, ustalają konsensus w zakresie realizacji każdego z celów (przy uwzględnieniu potrzeb związanych z pozostałymi celami), jak również programy (cele szczegółowe) oraz zadania służące osiągnięciu celów strategicznych;
6. zestawienie elementów – plan strategiczny. Następuje zintegrowanie przygotowanych planów działania dla osiągnięcia poszczególnych celów strategicznych w jednym dokumencie, przy określeniu w drodze porozumienia społecznego ostatecznych priorytetów ich realizacji, środków finansowych potrzebnych na ich realizację oraz rozdzieleniu odpowiedzialności za wdrożenie poszczególnych części strategii pomiędzy osoby i instytucje zaangażowane w proces tworzenia strategii;
7. realizacja planu strategicznego – wdrożenie planu strategicznego wymaga współdziałania władz samorządowych gminy, wielu instytucji i organizacji, angażując

⁷ N.L. Berman, *Strategiczne planowanie rozwoju gospodarczego. Budowanie lepszej przyszłości gospodarczej w polskich gminach*, Municipium, Warszawa 2000, s. 16–20.

środki budżetu gminy, ale także zasoby innych uczestników procesu. Każdy z partnerów musi znać swoją odpowiedzialność i oczekiwane rezultaty, zaakceptować ustalone obowiązki i harmonogram działań. Etap ten stwarza najczęściej poważne trudności;

8. monitoring i aktualizacja planu – proces monitorowania powinien obejmować ocenę stanu realizacji strategicznych przedsięwzięć, wraz z oceną realnego wpływu strategii na życie społeczno-gospodarcze gminy. Podstawowe aspekty podlegające monitorowaniu to: zgodność realizacji projektów z planowanym harmonogramem, środki wydatkowane w porównaniu z planowanymi, zmiany wśród partnerów procesu i w otoczeniu zewnętrznym, które mogą wywoływać potrzebę zmiany planu oraz istotne zmiany w podstawowych wskaźnikach rozwoju gospodarczego. Istnieje ponadto okresowo potrzeba dokonywania zmian o charakterze dostosowawczym w strategii, przy uwzględnieniu potrzeb społecznych.

Planowanie strategiczne wymaga ujęcia procesów przemian w dużej skali ogólności oraz umiejętnego dokonywania ocen powiązań przyczynowo-skutkowych zachodzących między nimi. Zgromadzone informacje dotyczące zjawisk społeczno-gospodarczych powinny być analizowane zarówno w ujęciu postępu lub regresu w przyjętym zakresie czasowym oraz równoległe w układzie terytorialnym, umożliwiającym analizę porównawczą względem otoczenia w kontekście krajowym i regionalnym, co pozwala ocenić sytuację gminy w kontekście całego regionu.

Istotna jest zatem rola fazy diagnostycznej, kiedy następuje prezentacja pozytywnych i negatywnych uwarunkowań funkcjonowania gminy i w odniesieniu do powyższych czynników – dokonanie identyfikacji podstawowych czynników przewagi konkurencyjnej gminy oraz barier utrudniających ich wykorzystanie. Diagnoza powinna zawierać nie tylko ocenę przebiegu procesów rozwojowych gminy w przeszłości, ale również zawierać prognozę przyszłych kierunków rozwoju, determinowaną przez zjawiska i czynniki istniejące w stanie obecnym. Prognoza taka określana jest też mianem diagnozy prospektywnej⁸.

Identyfikacja uwarunkowań rozwojowych oraz prognozowanie kierunków rozwoju gminy wykonywane jest najczęściej w praktyce z wykorzystaniem tzw. analizy SWOT. Badanie czynników o charakterze wewnętrznym według metodyki SWOT można przeprowadzić, stosując podejście kompleksowe (systemowe), właściwe wielokryterialnej analizie obiektu strategicznego lub też podejście sytuacyjne (problemowe), typowe dla analizy tzw. kluczowych czynników sukcesu. W wypadku pierwszego z powyższych podejść dążymy do pełnej identyfikacji możliwie

⁸ A. Sekuła, *Struktura wybranych strategii rozwoju lokalnego a założenia teoretyczne*, w: *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, red. D. Stahl, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 2003, s. 142–143.

wszystkich grup zasobów, a w obrębie tych grup do możliwie pełnej listy tych zasobów. Przy zastosowaniu podejścia drugiego badanie zawężone zostaje tylko do grup czynników wewnętrznych uznanych za najważniejsze, decydujące o pozycji strategicznej i możliwościach rozwojowych⁹.

W odniesieniu do przedsiębiorstw T. Gołębiowski określa kluczowe czynniki sukcesu jako wszelkie ważne zasoby, kompetencje, działania i rezultaty dotychczasowej działalności organizacji, które są niezbędne do osiągnięcia sukcesu w danej dziedzinie działalności (branży). Lista kluczowych czynników sukcesu może być obszerna, jednak w praktyce zalecany jest wybór ograniczonej liczby czynników o największym znaczeniu z punktu widzenia danej organizacji. Jeżeli pojawiają się trudności z oceną, czy dany czynnik ma charakter kluczowy, można próbować zweryfikować to, analizując, czy badany czynnik jest wykorzystywany przez przedsiębiorstwa wiodące w danej grupie strategicznej czy branży¹⁰.

Elementy analizy kluczowych czynników sukcesu mogą zatem znaleźć zastosowanie w odniesieniu do jednostek samorządu terytorialnego szczebla podstawowego, przy czym odmienne niż w przedsiębiorstwie musi być zdefiniowanie, czym jest sukces dla tej grupy jednostek, jak również grupy zasobów wewnętrznych (tj. cząstkowe obszary analizy). W wypadku jednostki samorządu terytorialnego podstawowymi grupami zasobów będą ludność, gospodarka i jej zasoby, środowisko naturalne i system zarządzania daną jednostką. W powyższych grupach powinny być zidentyfikowane szczegółowe elementy składowe, poddawane następnie ocenie jakościowej (w sensie ich występowania lub braku występowania) przy wykorzystaniu odpowiednich danych statystycznych i mierników (liczby, struktury, dynamiki). Istotną kwestią jest bowiem rozpoznanie różnorodnych powiązań przyczynowo-skutkowych w taki sposób, aby można było dokonać identyfikacji spraw, które w największym stopniu wpływają na tempo rozwoju gminy.

Wyniki analizy słabych i mocnych stron potencjału samorządu terytorialnego, zestawione z szansami i zagrożeniami dla jej rozwoju, pozwalają na dokonanie oceny wzajemnych oddziaływań i określenie synergii rozwojowych, występujących w wypadku wzajemnego wpływu pozytywnego lub też sprzężeń blokujących rozwój, w sytuacji wzajemnego wpływu negatywnego¹¹. Jak wspomniano powyżej, diagnoza stanu istniejącego jest podstawą do formułowania wizji, misji oraz celów strategicznych gminy. Proces formułowania powyższych głównych założeń stra-

⁹ *Analiza strategiczna gminy na potrzeby wyboru strategii rozwoju (za pomocą metody SWOT)*, red. T. Żabińska, AE w Katowicach, Katowice 1997, s. 29.

¹⁰ T. Gołębiowski, *Zarządzanie strategiczne. Planowanie i kontrola*, Difin, Warszawa 2001, s. 151–153.

¹¹ *Analiza strategiczna gminy...*, op. cit., s. 47.

tegicznego planu rozwoju gminy wychodzi od stanu danej gminy w przeszłości, poprzez uwarunkowania aktualne i odnosi się do przyszłości gminy, opierając się na wiarygodnych prognozach możliwości jej przyszłego rozwoju. Kolejnym etapem prac nad strategią rozwoju jest określenie metod osiągania strategicznych celów głównych, czyli formułowanie programów działania. Punktem wyjścia do prac na tym etapie są wyniki analizy SWOT przeprowadzonej w płaszczyźnie wcześniej zdefiniowanych głównych zagadnień rozwojowych gminy. Wyżej wymienione plany działania mogą być nazywane również strategiami cząstkowymi albo strategicznymi programami gospodarczymi. Termin strategiczny program gospodarczy zawarty jest w treści ustawy o samorządzie gminnym¹². W formie tak definiowanych programów tworzone mogą być cele pośrednie. Celami pośrednimi w strategii rozwoju są najczęściej programy działania, których realizacja warunkuje możliwości osiągnięcia głównych strategicznych celów rozwoju, zdefiniowanych w treści wizji rozwoju gminy. Działania te powinny dotyczyć potrzeby usuwania największych barier oraz koncentrować się na wykorzystaniu największych potencjalnych atutów i szans rozwoju gminy.

Duże znaczenie przy takim podejściu do zagadnienia ma również opinia społeczności lokalnej na temat zarówno stanu obecnego, jak i przyszłych kierunków rozwoju. Szeroko rozumiana partycypacja społeczna w procesie budowy strategii odgrywa ważną rolę z wielu względów, a przede wszystkim decyduje w dużej mierze o trwałości przyjętych celów strategicznych i wynikających z nich celów szczegółowych. Włączenie szerokiego grona uczestników reprezentujących bezpośrednio społeczność lokalną już w trakcie opracowywania planów, kształtuje współodpowiedzialność za przyjęty zakres zamierzeń rozwojowych również w procesie pozyskiwania środków finansowych, realizacji czy wreszcie wprowadzania w przyszłości koniecznych korekt.

1.3. Elementy programowania finansowego w fazie wdrażania strategii rozwoju jednostki samorządu terytorialnego

Planowanie operacyjne o charakterze krótkookresowym powinno nawiązywać do zapisów strategii i obejmować szczegółowe zagadnienia niezbędne do uwzględnienia w codziennych działaniach operacyjnych organizacji¹³. Wdrażanie strategii rozwoju to określanie metod osiągania strategicznych celów na etapie zarządzania

¹² Ustawa z dn. 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, Dz. U. 1996 nr 13, poz. 74 z późn. zm., art. 18 ust. 2 pkt. 6.

¹³ J. Stoner, E. Freeman, D. Gilbert, *op. cit.*, s. 282.

taktycznego oraz wprowadzanie ich w życie na etapie zarządzania operacyjnego. Realizacja postanowień strategii rozwoju wymaga więc starannego określenia warunkowań organizacyjnych oraz odpowiednich systemów monitorowania i kontroli. Niezbędne jest również opracowanie odpowiednich procedur i systemów przepływu informacji w strukturze jednostek organizacyjnych samorządu terytorialnego szczebla podstawowego.

Wdrażanie strategii odbywa się na poziomie zadań, będących określonymi działaniami, które należy wykonać w celu realizacji programów. Zapisy takie powinny zawierać wskazanie osób odpowiedzialnych za ich realizację oraz docelowe daty zakończenia. Zadań zapisanych w treści programów działania nie można utożsamiać z projektami inwestycyjnymi. Uporządkowany zbiór zadań stanowi jedynie wskazanie, jakie przedsięwzięcia powinny być zrealizowane w określonym czasie. Pojedyncze zadanie zapisane w treści programu może rozkładać się na wiele projektów inwestycyjnych przewidzianych do realizacji w kilku kolejnych latach. Ustalanie szczegółowego, rzeczowego zakresu inwestycji przewidzianych do realizacji w kilku kolejnych latach, czyli wieloletnich planów inwestycyjnych, następuje dopiero na etapie wdrażania strategii rozwoju.

Planowanie strategiczne oraz wszystkie czynności podejmowane w celu osiągnięcia strategicznych celów rozwoju powinny tworzyć zintegrowany zespół działań w ramach systemu strategicznego zarządzania gminą. Podejmowane w następnej kolejności decyzje na poziomie taktycznym – wykonawcze wobec uchwał rady – mogą przybierać różnorodną formę w zależności od treści uchwały rady i charakteru wypływającego z niej zobowiązania dla zarządu. Zapisy strategicznych programów gospodarczych powinny być realizowane poprzez poszukiwania rozwiązań organizacyjnych i uwzględniane w szczególności na etapie corocznego projektowania budżetu gminy. Z tym wiąże się również potrzeba usprawnienia zarządzania gminą w celu poniesienia jakości i efektywności gospodarowania, zwłaszcza w zakresie zadań własnych, tj. w procesie świadczenia lokalnych usług publicznych. W istocie zarządzanie i planowanie strategiczne mają na celu uruchomienie mechanizmów prowadzących do optymalizacji wykorzystania zasobów publicznych znajdujących się w dyspozycji społeczności lokalnej, czy ściślej – samorządu terytorialnego.

Kluczowymi elementami tego systemu powinny być instrumenty planowania średniookresowego dotyczące sfery finansowej, tj. wieloletnie plany inwestycyjne, wieloletnie prognozy finansowe oraz prognozy wieloletnie budżetu w układzie zadaniowym. Inwestycje komunalne, planowane i realizowane w powiązaniu z racjonalnym zarządzaniem finansami gminy oraz aktywnym gospodarowaniem mieniem komunalnym, są bowiem podstawowym narzędziem oddziaływania władz lokalnych na procesy lokalnego rozwoju. Jak wskazują przykłady z praktyki samorządu

terytorialnego, większość spośród strategicznych programów gospodarczych będzie odwoływać się do zamierzeń inwestycyjnych, lecz występują również i takie, które nie mają bezpośredniego związku z polityką inwestycyjną gminy. W warunkach jednostek samorządu terytorialnego wymagane jest przygotowanie szczegółowych planów realizacyjnych oraz stworzenie odpowiedniej struktury zarządzania, w tym zmian struktury organizacyjnej, które umożliwiłyby realizację przyjętych w ramach strategii przedsięwzięć społeczno-gospodarczych.

Pojawia się zatem kwestia stworzenia rozwiązań pozwalających na zintegrowanie wskazanych powyżej instrumentów zarządzania w sferze finansowej. Rozwiązania takie rozpoznane zostały w koncepcji Nowego Zarządzania Publicznego, która zarówno w ujęciu metodologicznym, jak też w praktyce – w postaci konkretnych form organizacyjnych, jest implementowana w warunkach polskiego samorządu terytorialnego. Kwestia integracji rozumiana jest jako spójność – badana zarówno w aspekcie zgodności planów średniookresowych z celami strategicznymi, jak też na płaszczyźnie ich wzajemnego przenikania się i wykorzystywania informacji niezbędnych do opracowania poszczególnych dokumentów programowych. Podkreślane w koncepcji Nowego Zarządzania Publicznego podejście menadżerskie oraz koncentracja na zjawiskach racjonalności i efektywności wykorzystania zasobów publicznych, w tym szczególnie zasobów kapitałowych (rzeczowych i finansowych), wymaga precyzyjnego badania źródeł dochodów oraz formułowania kryteriów służących do mierzenia i hierarchizowania wydatków bieżących, jak też inwestycyjnych.

Wieloletni plan inwestycyjny oraz wieloletnia prognoza finansowa stały się już trwałym i obowiązkowym elementem systemu finansów samorządowych. Budżet w układzie zadaniowym wykorzystywany jest natomiast przez niektóre tylko jednostki samorządowe, a proponowane przez administrację rządową rozwiązania dążące do upowszechnienia budżetowania zadaniowego jako instrumentu obowiązkowego również dla samorządu terytorialnego spotykały się dotychczas z wyraźnym oporem i obawami ze strony podsektora samorządowego. W kontekście omawianej problematyki zintegrowania instrumentów finansowego zarządzania na poziomie wdrażania strategii rozwoju jest to o tyle istotne, iż o skuteczności realizacji planów rozwojowych w dużym stopniu decyduje fakt, czy strategia będzie zinstytucjonalizowana, czyli włączona do systemu wartości, norm i ról kształtujących zachowania pracowników, co ułatwia osiąganie głównych celów danej organizacji. Instytucjonalizacja pozwala przyjąć określone ramy organizacyjne, w szczególności harmonogram prac powiązany z możliwościami własnymi samorządu terytorialnego, a zwłaszcza z możliwościami finansowania działalności bieżącej i finansowania inwestycji.

Celem badania skuteczności i efektywności osiągania celów strategicznych i całej struktury celów szczegółowych ujmowanych również na poziomie planów

średniookresowych, a wreszcie na poziomie budżetu zadaniowego jednostki samorządu terytorialnego, jest więc także zorganizowanie sprawnego systemu kontroli i monitorowania realizacji strategicznych programów gospodarczych. Podstawowym zadaniem tego systemu jest dostarczanie bieżących informacji o tym, czy strategiczne cele rozwoju są osiągnięte oraz w jakim stopniu. Monitoring należy rozumieć tu jako ciągłą obserwację ilościowych oraz jakościowych zmian wybranych wielkości, mającą na celu zapewnienie informacji zwrotnych na temat skuteczności i wydajności systemu (programu), a także jego kontrolę i zmianę w punkcie, w którym jest to konieczne. Monitoring powinien służyć ocenie sposobu oraz efektywności dochodzenia do wyznaczonych celów, a także poziomu ich osiągnięcia¹⁴.

System monitorowania i kontroli realizacji strategicznych programów gospodarczych powinien być wielopoziomowy, tzn. musi dostarczać szczegółowych informacji o stopniu rzeczowego oraz finansowego zaawansowania realizacji poszczególnych programów gospodarczych, a także uogólnionych i zobiektywizowanych informacji o przebiegu całego procesu wdrażania strategii rozwoju. Do realizacji powyższych założeń niezbędne jest określenie zestawu wskaźników identyfikujących najistotniejsze zjawiska społeczno-gospodarcze wraz z określeniem procedury gromadzenia i przetwarzania potrzebnych danych empirycznych. Potrzeba gruntownej przebudowy w celu usprawnienia obowiązujących norm sprawozdawczości – statystycznej i finansowej, podkreślana jest szczególnie w kontekście oceny możliwości wdrażania budżetu zadaniowego w jednostkach samorządu terytorialnego w Polsce.

Informacje gromadzone na etapie monitoringu powinny zostać wykorzystane w procesie ewaluacji strategii rozwoju jednostek samorządu terytorialnego. Ewaluacja polityki, programu lub projektu, według definicji stosowanej w publikacjach Komisji Europejskiej, rozumiana jest jako określenie wartości (wydanie sądu wartościującego) polityki, programu lub projektu w odniesieniu do wcześniej zdefiniowanych kryteriów i na podstawie odpowiednich informacji¹⁵. Składnikami ewaluacji procesów realizacyjnych strategii rozwoju są: ocena trafności wyboru celów strategicznych i pośrednich wobec potencjału, jakim dysponuje dana jednostka samorządu terytorialnego; ocena efektywności alokacji zasobów lokalnych, w tym w szczególności zasobów finansowych pozyskanych z zewnątrz oraz ocena skuteczności realizacji strategii rozwoju gminy poprzez porównanie osiągniętych wyników z założonymi celami. Efektem procesu ewaluacji powinno być zatem systematyczne okresowe

¹⁴ *Programowanie rozwoju regionalnego. Poradnik dla samorządów województwa*, red. J. Hausner, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej AE w Krakowie, Kraków 1999, s. 96.

¹⁵ T. Kierzkowski, *Ocena (ewaluacja) programów i projektów o charakterze społeczno-gospodarczym w kontekście przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2002, s. 24.

dokonywanie zmian w zapisach planu strategicznego, uzależnionych od rozpoznanych wyników oraz oceny kierunków realizacji strategii, jak również zmieniających się uwarunkowań wewnętrznych gminy oraz jej otoczenia. W ten sposób dochodzi do zamknięcia cyklu obejmującego fazę planowania i wdrażania strategicznych programów rozwoju.

Zarządzanie strategiczne w jednostkach samorządu terytorialnego staje się czynnikiem pobudzającym wewnętrzną kreatywność władz i środowisk lokalnych, pozwalającą przejść od postawy administrowania do postawy zarządzania problemami rozwojowymi w skali danego terytorium. Strategia rozwoju jednostek samorządu terytorialnego opracowana na podstawie dogłębnej diagnozy oceny potencjału rozwojowego, w której budowaniu aktywnie uczestniczy wiele osób i instytucji tworzących rzeczywisty kapitał społeczny danego obszaru, ma szansę służyć skutecznemu i efektywnemu wykorzystaniu endogenicznych zasobów finansowych i organizacyjnych w celu zaspokajania zbiorowych potrzeb społeczności lokalnej w przyjętej perspektywie czasowej.

Wypracowanie strategii mającej formę biznes planu dla samorządu terytorialnego, w istotny sposób zwiększa szanse w ubieganiu się o dodatkowe źródła finansowania w postaci środków z funduszy unijnych, dotacji z budżetu państwa, kredytów bankowych czy emisji obligacji komunalnych. W rozpoczętym okresie programowania 2014–2020 pojawiają się nowe wyzwania i potencjalne korzyści w postaci inwestycji podejmowanych wspólnie przez władze samorządowe na poziomie obszarów funkcjonalnych, w ramach programów rozwoju województw, których przykładem są Zintegrowane Inwestycje Terytorialne lub regionalne inwestycje terytorialne. Z uwagi na priorytety powyższego okresu programowania sformułowane w ramach Strategii *Europa 2020* należy spodziewać się również wzrastającej roli współpracy jednostek samorządu terytorialnego z podmiotami sektora prywatnego, takimi jak banki, duże lokalne przedsiębiorstwa, grupy kapitałowo-inwestycyjne, jak też z instytucjami naukowo-badawczymi w celu realizacji przedsięwzięć o innowacyjnym charakterze, zgodnie z założeniami koncepcji gospodarki opartej na wiedzy oraz rozwoju inteligentnego.

Powyższe wyzwania i trendy rozwojowe wymagać będą w coraz większym stopniu zastosowania instrumentów zarządzania strategicznego w ujęciu zintegrowanym. Konieczne będzie rozpoznanie potrzeb przyszłych, na podstawie których będą formułowane w dalszej kolejności określone przedsięwzięcia inwestycyjne prowadzące do poprawy pozycji konkurencyjnej danej jednostki samorządu terytorialnego. Uporządkowanie spraw bieżących oraz rozpoznanie i planowe wyłanianie potrzeb przyszłych stanowią dobry punkt wyjścia do wiarygodnych negocjacji z potencjalnymi partnerami, zainteresowanymi nawiązaniem współpracy na różnych

plaszczynach. Czynniki te często mogą wystąpić w subiektywnym odbiorze ich przez podmioty zewnętrzne jako argumenty przesądzające o zasadności alokacji zasobów w danej jednostce samorządu terytorialnego.

Ważna jest skuteczność wdrażania strategii oraz monitoring i ocena jej efektów. Rezultaty o charakterze efektywnościowym w całym okresie realizacji strategii mogą być postrzegane jako korzyści uzyskane w wyniku planowego i uporządkowanego usuwania przeszkód oraz osiągnięcia zamierzonych celów społecznych i gospodarczych w przeciwieństwie do sytuacji, kiedy podobne lub inne działania podejmowane byłyby w sposób gorzej zorganizowany, bez kompleksowego ujęcia możliwości wynikających z posiadanego potencjału gospodarczego. Stąd też niezmiernie ważne jest konsekwentne wdrażanie i monitorowanie prac nad realizacją strategii i dokonywanie w odpowiednim momencie stosownych korekt, jeśli wystąpi taka potrzeba.

Bibliografia

Analiza strategiczna gminy na potrzeby wyboru strategii rozwoju (za pomocą metody SWOT), red. Żabińska T., AE w Katowicach, Katowice 1997.

Berman N.L., *Strategiczne planowanie rozwoju gospodarczego. Budowanie lepszej przyszłości gospodarczej w polskich gminach*, Municipium, Warszawa 2000.

Blakely E.J., *Planning Local Economic Development. Theory and Practice*, London–New Delhi 1994.

Gołębiowski T., *Zarządzanie strategiczne. Planowanie i kontrola*, Difin, Warszawa 2001.

Kierzkowski T., *Ocena (ewaluacja) programów i projektów o charakterze społeczno-gospodarczym w kontekście przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2002.

Klasik A., *Zarządzanie rozwojem lokalnym*, w: *Zarządzanie rozwojem gminy w zespołach miejsko-przemysłowych*, red. Kuźnik F., AE w Katowicach, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Katowice 1996.

Kuźnik F., *Koncepcje stabilnego rozwoju lokalnego (możliwości aplikacji w regionach restrukturyzacji gospodarczej)*, w: *Gospodarka przestrzenna miast polskich w okresie transformacji*, PAN, Warszawa 1998.

Parysek J.J., *Podstawy gospodarki lokalnej*, Uniwersytet A. Mickiewicza, Poznań 2001.

Pietrzyk I., *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, PWN, Warszawa 2001.

Planowanie strategiczne, red. Klasik A., PWE, Warszawa 1993.

Programowanie rozwoju regionalnego. Poradnik dla samorządów województwa, red. Hausner J., Małopolska Szkoła Administracji Publicznej AE w Krakowie, Kraków 1999.

Sekuła A., *Struktura wybranych strategii rozwoju lokalnego a założenia teoretyczne*, w: *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, red. Stahl D., Akademia Ekonomiczna, Wrocław 2003.

Stoner J., Freeman E., Gilbert D., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 2001.

Ustawa z dn. 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, Dz. U. 1996 nr 13, poz. 74 z późn. zm., art. 18 ust. 2 pkt. 6.

Rozdział 2

STRATEGIE NA RZECZ ROZWOJU LOKALNEGO NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH GMIN W POLSCE

Podstawowy akt prawny wyznaczający zasady funkcjonowania dokumentów wspierających rozwój jednostek samorządu terytorialnego, do których należą strategie rozwoju gmin, tj. ustawa z dn. 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, nie wspomina o obowiązku ustanawiania strategii, ich rodzajach czy realizacji. W odniesieniu do strategicznego zarządzania rozwojem przywołana ustawa wskazuje właściwości rady gminy, do których należy m.in. uchwalanie studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego czy miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, natomiast w żadnym miejscu nie wspomina o występujących w polskich gminach dokumentach, takich jak strategia czy plan rozwoju lokalnego¹. Ustawa z dn. 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym w odniesieniu do jednostek terytorialnych, jakimi są powiaty, również nie wskazuje obowiązku przygotowywania i wdrażania strategii czy planu rozwoju, które w wypadku powiatu dotyczyłyby skali mikroregionalnej². Wyraźny wymóg przygotowania strategii rozwoju jednostki terytorialnej pojawia się dopiero w odniesieniu do jednostek terytorialnych, jakimi są województwa. Ustawa z dn. 5 czerwca 1998 r.

¹ Ustawa z dn. 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, Dz. U. 1990, nr 16, poz. 95 z późn. zm., art. 7; art. 18.

² Ustawa z dn. 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, Dz. U. 1998, nr 91, poz. 578 z późn. zm.; hierarchia jednostek przestrzennych Unii Europejskiej, na którą składają się makroregiony (klasyfikowane jako NUTS I), reprezentowane przez całe państwa, mezoregiony (klasyfikowane jako NUTS II), będące odpowiednikami polskich województw, submezoregiony (klasyfikowane jako NUTS III) i będące podregionami, które w wypadku Polski składają się z kilku powiatów, mikroregiony (klasyfikowane jako NUTS IV), które w wypadku Polski są pojedynczymi powiatami oraz locoregiony (klasyfikowane jako NUTS V), reprezentowane w Polsce przez gminy, zob. A. Kłysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce regionu. Teoria i praktyka*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 13–14.

o samorządzie województwa wskazuje jako jedno z zadań samorządu województwa – określenie strategii jego rozwoju³.

Wskazany powyżej porządek prawny skłania do postawienia pytania o to, z czego wynika powszechność dokumentów planistycznych, jakimi są strategie rozwoju polskich gmin, których opracowywanie w ostatnich latach jest coraz bardziej popularne⁴.

Celem artykułu jest przedstawienie zróżnicowania dokumentów planistycznych gminy, jakimi są strategie rozwoju, wskazanie ich cech charakterystycznych oraz pokazanie ich różnorodności na wybranych przykładach. Jako metodę badawczą przyjęto krytyczną analizę literatury przedmiotu oraz istotnych dla samorządu terytorialnego aktów prawnych, audyt elektroniczny oficjalnych portali internetowych gmin i ich Biuletynów Informacji Publicznej, a także analizę wybranych dokumentów strategicznych gmin za pomocą studium przypadku.

2.1. Strategie rozwoju w strukturze dokumentów planistycznych gminy

W związku z brakiem osadzenia dokumentów, jakimi są strategie rozwoju gmin, w bezpośrednio odnoszących się do nich, przywołanych wcześniej, aktach prawnych, konieczne jest poszerzenie pola badawczego porządku prawnego regulującego istnienie dokumentów strategicznych jednostek terytorialnych w Polsce. Na strategie jako dokumenty wspierające zarządzanie rozwojem terytorialnym zwraca uwagę ustawa z dn. 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, która wskazuje możliwe rodzaje strategii rozwojowych. Ustawa wymienia długo i średnio okresową strategię rozwoju kraju oraz kategorię tzw. „innych strategii rozwoju”, do których ustawodawca zaliczył m.in. dokumenty odnoszące się do rozwoju regionów, rozwoju przestrzennego, wybranych sektorów lub dziedzin czy działań realizowanych przy pomocy programów⁵. Zdaniem autora artykułu, to właśnie w definicji wspomnianych „innych strategii rozwoju” umocowanie znajdują dokumenty, takie jak strategie rozwoju lokalnego, przygotowywane i wdrażane przez wybrane gminy w Polsce.

³ Ustawa z dn. 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa, Dz. U. 1998, nr 9, poz. 576 z późn. zm., art. 11.

⁴ A. Szlaska, *Strategia rozwoju gminy jako wyznacznik podejścia lokalnej elity politycznej do rozwoju lokalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2007, nr 3(29), s. 90–105; T. Wołowicz, D. Reško, *Strategia rozwoju gminy jako narzędzie zarządzania zmianą gospodarczą*, „Zeszyty Naukowe WSEI” 2012, nr 5(2), seria: „Ekonomia”, s. 61–89.

⁵ T. Wołowicz, D. Reško, *op. cit.*, s. 66.

Zarówno przywołana ustawa, jak i analiza literatury przedmiotu dotycząca dokumentów strategicznych polskich gmin potwierdza, że strategie rozwoju gmin są dokumentami o randze dokumentów fakultatywnych. W związku z tym, że strategie rozwoju gmin nie są dla nich dokumentami obowiązkowymi, można oczekiwać, że fakt ich przygotowywania i wdrażania będzie wyróżniał te z gmin, którym na rozwoju zależy w sposób szczególny. Przed przystąpieniem do identyfikacji i analizy dokumentów strategicznych gmin należy się jednak zastanowić, jakie elementy charakterystyczne decydują o istocie dokumentu, jakim jest strategia.

2.2. Planowanie strategiczne wobec wymogów zarządzania strategicznego gmin w Polsce

W literaturze przedmiotu poświęconej strategii zwraca się uwagę, że źródłosłów słowa strategia, pochodzi od „stratos”, co w j. greckim oznacza armię oraz „agein”, co w tymże języku oznacza prowadzenie⁶. Początkowo pojęcie strategii było zatem definiowane w kontekście prowadzenia działań militarnych i opisujące je zasady miały wspierać cele o wojskowym charakterze⁷.

Współcześnie strategię wiąże się często z punktem wyjścia dla zarządzania strategicznego, które to uchodzi za nieodłączny wymiar zarządzania przedsiębiorstwem prywatnym. Według W. Moszkowicza „Zarządzanie strategiczne jest całościową koncepcją zarządzania, która w obliczu burzliwości otoczenia zmierza do przeciwdziałania negatywnym trendom zewnętrznym i znalezienia skutecznej przewagi konkurencyjnej zapewniającej przetrwanie przedsiębiorstwa i realizację jego celów”⁸. Na istotę zarządzania strategicznego w kontekście tzw. teorii firmy zwraca uwagę m.in. P.F. Drucker, według którego tak zwane wybory strategiczne podejmowane przez zarząd przedsiębiorstwa są decyzjami, które „Kształtują (...) funkcjonowanie organizacji, dyktują decyzje odnośnie do tego, co organizacja robi i czego nie robi, definiują co organizacja uznaje za ważne rezultaty. Są to założenia o rynkach, o identyfikacji odbiorców i konkurentów, ich wartościach i działaniach.

⁶ Ch. Bassford, T. von Ghyczy, B. von Oetinger, *Clausewitz o strategii*, PWE, Warszawa 2002, s. 216.

⁷ W tym kontekście należy zwrócić uwagę na bliskie strategii pojęcie taktyki. Taktyka tradycyjnie rozumiana była jako indywidualne planowanie i prowadzenie poszczególnych bitew, a strategia jako wykorzystywanie osiągniętych celów dla wygrania wojny. Na tle tych dystynkcji znaczeniowych, obecnie taktykę można by porównać do zarządzania operacyjnego, *ibidem*, s. 119.

⁸ M. Moszkowicz, *Zarządzanie strategiczne. Systemowa koncepcja biznesu*, PWE, Warszawa 2005, s. 28.

Określają technologię i dynamikę jej zmian, słabości i siły firmy. Są to założenia o tym, za co firma dostaje pieniądze (...)”⁹.

Istoty zarządzania strategicznego i mogących je wspierać dokumentów o randze strategii dopełnia charakterystyka działań, które odróżniają taki rodzaj zarządzania od pozostałej działalności związanej z podejmowaniem decyzji. Pojęciem zarządzania strategicznego określa się podejmowanie takich decyzji, które mają długofalowe konsekwencje, budują przewagę konkurencyjną na rynku, skutecznie eksploatują główne zasoby i umiejętności organizacji oraz są wewnętrznie spójne¹⁰. Próbując dokonać transpozycji tak sformułowanych wyróżników zarządzania strategicznego na praktykę zarządzania rozwojem gmin, należałoby przyjąć, że zarządzanie strategiczne odnoszące się do gmin będzie działaniem podejmowanym w kontekście długoterminowym, czyli wykraczającym co najmniej poza kadencyjność władz, opierającym się na czynnikach pozwalających konkurować gminie o nowe zasoby rozwojowe i w sposób spójny wykorzystującym jej mocne strony dla realizacji założonych celów.

Współcześnie, w czasach nazywanych „erą turbulencji”, w literaturze przedmiotu zwraca się uwagę na konieczność wdrażania i ciągłego doskonalenia metod analizowania otoczenia zewnętrznego przez podmioty, których zarządzanie strategiczne istotnie wpływa na ich rozwój. W odniesieniu do gmin może mieć to swój wyraz m.in. w wykorzystywanych przy okazji przygotowywania strategii rozwojowych analizach otoczenia gminy. Jak zauważają A. Koźmiński i W. Piotrowski, „(...) waga analizy otoczenia jest dosyć oczywista – większa liczba informacji, o tym co się dzieje w otoczeniu, pozwala na podejmowanie lepszych, bardziej adekwatnych do sytuacji działań i tym samym prowadzi do skuteczniejszej adaptacji”¹¹. Stąd też element dokumentu strategicznego, jakim jest diagnoza otoczenia rozwoju gminy, ma dla niej znaczenie kluczowe. W literaturze poświęconej rozwojowi lokalnemu, który czerpie z praktyki sektora prywatnego, zauważa się, że uwzględnianie aspektu zarządzania strategicznego nie daje pewności, że podejmowane decyzje będą słuszne, natomiast umożliwia ono podejmowanie ich z myślą o przyszłości, co stanowi o głównej wartości dodanej zarządzania strategicznego opierającego się na przyjętej strategii rozwojowej¹².

Podsumowując kontekst strategii i zarządzania strategicznego w przedsiębiorstwach prywatnych, warto podkreślić wskazywane w literaturze cechujące je na-

⁹ P.F. Drucker, *The Theory of Business*, „Harvard Business Review” September–October 1994, s. 96.

¹⁰ K. Oblój, *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 2007, s. 21.

¹¹ *Ibidem*, s. 239.

¹² D. Osborne, T. Gaebler, *Rządzić inaczej*, Media Rodzina, Poznań 1992, s. 231.

stawienie na cele w perspektywie długoterminowej, konieczność ich koordynacji i angażowania interesariuszy strategii na rzecz osiągnięcia jej celów. Za nieodłączne aspekty realizacji tak rozumianej strategii uważa się zapewnienie jej finansowania, monitoringu, dostosowywania do zmian i ciągłego doskonalenia.

Dla analizowanych w artykule podmiotów sektora publicznego, jakimi są gminy, punktem odniesienia dla elementów składowych stanowiących o istocie przygotowywanych przez nie strategii rozwojowych może być art. 13 przywołanej wcześniej ustawy o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, który wymienia takie czynniki, jak:

- a) diagnoza sytuacji w odniesieniu do zakresu objętego programowaniem strategicznym, w tym stan środowiska i zróżnicowanie przestrzenne,
- b) prognoza trendów rozwojowych dla okresu, który ma objąć strategia,
- c) określenie celów rozwojowych dla okresu, który ma objąć strategia,
- d) wskazanie wskaźników realizacji strategii,
- e) określenie kierunków działań dopasowanych do rodzaju strategii, w ujęciu wojewódzkim lub terytorialnym,
- f) wskazanie systemu realizacji strategii i jej ram finansowych¹³.

Znajomość elementów konstrukcyjnych stanowiących o istocie strategii w odniesieniu do dokumentów o randze strategii rozwoju lokalnego pozwala na podjęcie próby identyfikacji i przedstawienia różnorodności strategii.

2.3. Strategie na rzecz rozwoju lokalnego w świetle badań własnych

W związku z fakultatywnym charakterem strategii rozwoju lokalnego i przyjęciem wynikającego z niego założenia o przedsiębiorczym charakterze gmin posiadających strategię rozwoju, postanowiono o celowym i warstwowym doborze gmin do analizy ich dokumentów strategicznych.

Przy doborze operatu badawczego przyjęto, że badaniu poddane zostaną te z gmin, które przejawiały zachowania przedsiębiorcze i w formie związków międzygminnych lub stowarzyszeń lokalnych realizowały przedsięwzięcia inwestycyjne współfinansowane ze źródeł zewnętrznych, do których należą fundusze strukturalne UE z perspektywy finansowej 2007–2013, a także zabiegały o nowych inwestorów i mieszkańców poprzez informowanie o swoich terenach inwestycyjnych w ogół-

¹³ Ustawa z dn. 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, Dz. U. 2006, nr 227, poz. 1658 z późn. zm., art. 13.

nodostępnych i uchodzących za wiarygodne źródłach¹⁴. Celem przyjętych zmiennych identyfikujących miało być dotarcie do gmin przedsiębiorczych, a przez to uprawdopodobnienie posiadania przez nie dokumentów wspierających zarządzanie rozwojem. W wyniku przyjętego doboru zidentyfikowano 50 gmin spełniających łącznie obydwie przyjęte zmienne identyfikujące. Dla tychże gmin przeprowadzony został audyt elektroniczny ich oficjalnych portali internetowych oraz elektronicznych Biuletynów Informacji Publicznej, mający na celu identyfikację i klasyfikację, a następnie analizę dokumentów strategicznych za pomocą studium przypadku¹⁵. Wykorzystany w badaniu kwestionariusz audytu elektronicznego zawierał m.in. pytania mające na celu stwierdzenie obecności aktualnych dokumentów strategicznych obowiązujących w badanej gminie czy obecności metod typowych dla planowania i zarządzania strategicznego (takich jak np. analiza SWOT czy analiza PEST) w zidentyfikowanych dokumentach. Postanowiono, że w formie studium przypadku pogłębione zostaną te dokumenty, które wyróżniają się na tle innych pod względem stosowanych metod diagnostycznych i podejścia wdrożeniowego. W toku przeprowadzonego badania zidentyfikowano m.in. następujące zjawiska:

- a) 8 na 50 z przebadanych gmin nie informowało o posiadaniu dokumentu strategicznego, jakim jest strategia lub plan rozwoju lokalnego w swoim oficjalnym portalu internetowym gminy lub Biuletynie Informacji Publicznej, wobec czego przyjęto, że badana gmina nie posiada dokumentu strategii lub planu;
- b) 2 na 50 z przebadanych gmin przedstawiały w oficjalnym portalu internetowym gminy lub Biuletynie Informacji Publicznej dokumenty strategiczne, jakimi są strategia lub plan rozwoju lokalnego, nieaktualne dla badanego okresu (w obydwu zidentyfikowanych przypadkach dostępne dokumenty dotyczyły okresu planistycznego, który zakończył się w 2006 r.).

¹⁴ W tym celu wykorzystana została elektroniczna baza Krajowego Systemu Internetowego SIMIK 2007–2013 afiliowanego przy Ministerstwie Infrastruktury i Rozwoju z informacjami nt. wszystkich beneficjentów funduszy strukturalnych UE na dzień 30.06.2013, http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/NaborWnioskow/listabeneficjentow/Strony/Lista_beneficjentow_FE_300613.aspx, dostęp 9.09.2013 oraz elektroniczna baza terenów inwestycyjnych polskich gmin afiliowana przy Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, http://infobase.paiz.gov.pl/indexl.php?action=search_n_pub, dostęp 9.09.2013.

¹⁵ Do przyjętych do operatu przebadanych gmin zaliczono Bełżyce, Białystok, Bodzanów, Brzeźno, Budzyn, Dąbrówkę, Dębicę, Drwinię, Działdowo, Golczewo, Gryfice, Iłów, Jasło, Jastrzębie-Zdrój, Kamień Pomorski, Karnice, Katowice, Końskie, Koszalin, Kraków, Krośniewice, Krynica-Zdrój, Kutno, Łągów, Medykę, Moszczenicę, Nowogard, Olsztyn, Orły, Piłę, Płoty, Polkowice, Przemków, Przemyśl, Przybiernów, Pszczółki, Rybnik, Ryki, Słubice, Stryków, Szczurowę, Świnoujście, Trąbki Wielkie, Turośń Kościelna, Ujście, Węgorzyno, Wolin, Wysoką, Zblewo oraz Żychlin. Badanie oficjalnych portali internetowych i Biuletynów Informacji Publicznej ww. gmin zostało przeprowadzone przez autora artykułu w dn. 7.10.2013–03.11.2013.

Dla pozostałych 40 zbadanych gmin zamieszczających aktualny dokument strategiczny w postaci strategii czy planu rozwoju lokalnego w swoim oficjalnym portalu internetowym lub Biuletynie Informacji Publicznej, ustalono, że:

- a) 28 na 40 gmin w dokumencie strategicznym, takim jak strategia lub plan rozwoju lokalnego, wykorzystało metodę planowania strategicznego analizy SWOT¹⁶. Wyróżniającą się analizę SWOT z analizą otoczenia strategicznego gminy oraz z nastawieniem na uwzględnienie czynnika pozycji konkurencyjnej dostarczyła m.in. *Strategia rozwoju miasta i gminy Krynica-Zdrój z 2013 r.*¹⁷;
- b) 17 na 40 gmin w dokumencie strategicznym, takim jak strategia lub plan rozwoju lokalnego, wykorzystało co najmniej dwie metody planowania strategicznego. Wśród nich dla części diagnostycznej zidentyfikowano m.in. analizę PEST, macierz BCG, analizę scenariuszową, a dla części wdrożeniowej m.in. kartę wyników lub kartę celów¹⁸.

Zasługująca na wyróżnienie ze względu na przydatność w podejmowaniu decyzji dotyczących lokalnej specjalizacji działalności gospodarczej macierz BCG została zidentyfikowana w *Strategii Rozwoju Miasta Świnoujście* z maja 2004 r.

- c) 9 na 40 zbadanych posiadało więcej niż jeden aktualny dokument strategiczny w postaci strategii lub planu rozwoju lokalnego. Najwięcej dokumentów związanych z planowaniem strategicznym posiadały gmina Jastrzębie Zdrój oraz Kraków, które informowały o ponad kilkudziesięciu tego rodzaju dokumentach¹⁹.

¹⁶ Analiza SWOT jest metodą planowania strategicznego porządkującą kompleksowe lub wybrane aspekty funkcjonowania danego podmiotu czy zjawiska z uwzględnieniem mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń mających znaczenie w analizowanym kontekście.

¹⁷ *Strategia rozwoju miasta i gminy Krynica-Zdrój z 2013 r.*, http://www.krynica-zdroj.pl/files/Uch_252_Strategia.pdf, s.65–66, dostęp 22.10.2013.

¹⁸ W praktyce funkcjonowania podmiotów, takich jak przedsiębiorstwa prywatne, analiza PEST jest analizą otoczenia uwzględniającą wpływ czynników politycznych, ekonomicznych, społecznych i technologicznych na dany podmiot. Macierz BCG z kolei jest w przypadku podmiotów gospodarczych metodą obrazującą na układzie współrzędnych wzajemne oddziaływanie na siebie czynników, na które ma wpływ dany podmiot oraz tych, które stanowią czynniki poza sferą wpływu podmiotu. W odniesieniu do podmiotów sektora publicznego, jakimi są gminy, metoda ta może być wykorzystywana przy analizie konkurencyjności podmiotów gospodarczych danej jednostki terytorialnej w stosunku do ich rosnących udziałów w rynku. Zidentyfikowana analiza scenariuszowa w wypadku przedsiębiorstw polega na ustaleniu kilku możliwych wariantów rozwoju danej sytuacji i opracowaniu dla nich sposobu działania z przyjęciem jako wiodącego wariantu najbardziej prawdopodobnego.

¹⁹ *Biuletyn Informacji Publicznej Urzędu Jastrzębie-Zdrój*, <http://www.bip.jastrzebie.pl/index.php?idmp=143&r=r>, dostęp dn. 30.10.2013 oraz oficjalny portal internetowy Urzędu Miasta Krakowa, http://www.bip.krakow.pl/?bip_id=1&mimi=6, dostęp 3.11.2013.

W toku badania zidentyfikowano następujące rodzaje dokumentów strategicznych przygotowywanych przez polskie gminy, których opracowanie ma fakultatywny charakter:

- a) strategia rozwoju gminy,
- b) strategia promocji gminy,
- c) strategia marki gminy,
- d) strategia rozwoju edukacji,
- e) strategia rozwoju turystyki.

W kilku wypadkach strategiom lub planom rozwoju lokalnego nadano orientację stanowiącą o wyróżniającym aspekcie danego czynnika w dokumencie. Ma to swój wyraz m.in. w zidentyfikowanych dokumentach w postaci „strategii sukcesu gminy”, „planie rozwoju zrównoważonego”, czy „strategii zintegrowanego rozwoju”²⁰.

Warto jeszcze zwrócić uwagę na gminy, które posiadały dokumenty uszczegółowiające części wdrożeniowe wypracowanych strategii w postaci dedykowanych programów, które również należą do dokumentów planistycznych o bardziej szczegółowym, wąskim charakterze. W tym zakresie zidentyfikowanymi programami rozwojowymi przebadanych gmin w postaci odrębnych dokumentów były m.in. program ograniczania niskiej emisji, program ochrony środowiska czy programy rozwoju bazy sportowej²¹. W związku z wyróżniającym charakterem wybranych dokumentów strategicznych poddanych badaniu oraz możliwości czerpania wiedzy i doświadczenia z wypracowanych rozwiązań, do syntetycznego badania metodą studium przypadku wybrano następujące dokumenty strategiczne polskich gmin:

- 1) Strategia Rozwoju Krakowa, przyjęta Uchwałą Nr LXXV/742/05 przez Radę Miasta Krakowa 13 kwietnia 2005 r.,
- 2) Strategia Sukcesu Miasta Przemyśla przyjęta Uchwałą Nr 168/2012 przez Radę Miejską w Przemyślu 28 czerwca 2012 r.,
- 3) Strategia Promocji Gminy Krynicy-Zdroju, przyjęta Uchwałą Nr XVIII.115.2011 przez radę Miejską w Krynicy-Zdroju 14 grudnia 2011 r.

W odniesieniu do Strategii Rozwoju Krakowa, na jej wyróżniający się na tle innych badanych dokumentów strategicznych charakter składa się kilka czynników.

²⁰ Przykładów dostarczają m.in. *Strategia Rozwoju Zrównoważonego Gminy Polkowice na lata 2008–2014*, <http://www.bip.polkowice.eu/doc/strategia.pdf>, dostęp 25.10.2013, *Strategia Sukcesu Miasta Przemyśla*, <http://www.przemysl.pl/zalaczniki/19449.pdf>, dostęp 29.10.2013, czy *Strategia zintegrowanego rozwoju Rybnika*, www.rybnik.eu/_files_/BIP/strategia.doc, dostęp 1.11.2013.

²¹ *Program Ograniczenia niskiej emisji dla miasta Polkowice na lata 2012–2020*, http://www.bip.ug.polkowice.pl/pliki/12_10_02_1349183990236.pdf, dostęp 25.10.2013; *Program Ochrony Środowiska dla miasta Jastrzębie Zdrój na lata 2011–2015*, <http://www.bip.jastrzebie.pl/plik.php?id=29219>, dostęp 30.10.2014; *Program Rozwoju Bazy Sportowej w mieście Kutno na lata 2011–2015*, http://www.um.kutno.pl/data/other/nr_533_zalacznik1.pdf, dostęp 28.10.2013.

Sam dokument został przygotowany z wykorzystaniem metody eksperckiej, polegającej w wypadku Krakowa na zaangażowaniu przedstawicieli zespołów problemowych oraz dedykowanych wydziałów i biur urzędu miasta w proces przygotowania dokumentu wraz z zespołem ekspertów i konsultantów zewnętrznych, do których należeli m.in. R. Domański, T. Kudłacz, J. Górniak, T. Markowski. Dokument w porównaniu z innymi poddanymi badaniu ma bardziej zwartą formę, liczy bowiem nieco ponad 60 stron objętości. Po przedstawieniu syntetycznej diagnozy oraz analizy SWOT dla Krakowa, w dokumencie sprecyzowano wizję i misję miasta, uściślone w postaci trzech celów strategicznych i uszczegółwiających je celów operacyjnych.

Poszczególnym celom operacyjnym przypisane zostały istniejące oraz planowane tzw. programy sektorowe, skupione wokół wdrażania wytyczonych celów. Dodatkowo w strategii przygotowano katalog projektów inwestycyjnych umocowanych w przedstawionych na wcześniejszym etapie programów sektorowych, wraz z szacunkowym kosztem realizacji planowanych inwestycji, źródłem finansowania i oszacowaniem wpływu na poziom zadłużenia miasta. Strategię wieńczy przedstawienie systemu instytucjonalnego odpowiedzialnego za jej wdrażanie, w tym instytucji oraz przypisanej im odpowiedzialności za realizację poszczególnych elementów strategii oraz mapy prezentujące planowane projekty inwestycyjne w ujęciu przestrzennym.

W przedstawionym powyżej zakresie i wobec wytycznych stawianych dokumentom strategicznym, Strategia Rozwoju Krakowa mogłaby wydawać się dość standardowym dokumentem, jednak wyróżnia ją system wdrażania. Od momentu przyjęcia strategii Prezydent Miasta Krakowa corocznie publikuje szczegółowy raport z jej realizacji, odnoszący się do każdego z wytyczonych przez strategię celów. Dodatkowo najważniejsze informacje dotyczące misji, wizji, celów i zadań inwestycyjnych Strategii Rozwoju Krakowa dostępne są w języku obcym w oficjalnym portalu internetowym miasta, czego nie zastosowała żadna z przebadanych na potrzeby artykułu gmin²². Innego wyróżniającego się przykładu strategii rozwoju lokalnego dostarcza Strategia Sukcesu Miasta Przemysła²³.

Dokument został przygotowany metodą społeczno-ekspertką, polegającą na zaangażowaniu w jego przygotowanie zarówno pracowników Urzędu Miasta, jak i środowisk społecznych, w tym zawodowych. Strategia liczy niewiele ponad 40 stron. Oprócz wyróżniającej się analizy SWOT, a w zasadzie kilku oryginalnych analiz SWOT dla różnych wymiarów życia w Przemysłu, po przyjęciu misji i wizji roz-

²² Wersja elektroniczna Strategii Rozwoju Krakowa, Biuletyn Informacji Publicznej Miasta Kraków, http://www.bip.krakow.pl/?dok_id=862, dostęp 3.11.2013.

²³ Wersja elektroniczna Strategii Sukcesu Miasta Przemysła, oficjalny portal internetowy miasta Przemysł, http://www.przemysl.pl/urząd_miejski/383/strategia_sukcesu/, dostęp 29.10.2013.

woju wpisano do niej tzw. karty celów strategicznych i karty celów szczegółowych. Są one niezwykle wyróżniającym się na tle badanych dokumentów strategicznych rozwiązaniem.

Każda karta zawiera wizję uszczegółowiającą dany cel, cele szczegółowe oraz przyjęte miary ich postępu, komórkę odpowiedzialną za dany cel strategiczny w strukturach instytucjonalnych miasta oraz nazwisko osoby koordynującej pracę nad celem strategicznym. Przyjęte w Strategii Sukcesu Miasta Przemyśla rozwiązanie w dużej mierze czerpie z metod zarządzania projektami uchodzących za typowe dla podmiotów sektora prywatnego²⁴. Przyjęte podejście przez gromadzenie w jednym miejscu, tj. w karcie celu, niezbędnych wytycznych, miar realizacji i zakresów odpowiedzialności pozwala na kompleksowe zarządzanie ryzykiem związanym z wdrażaniem danego celu oraz na ewentualną delegację uprawnień z nim związanych. Dokument zamykają ramy realizacyjne stanowiące o ustanowieniu Zespołu Realizacyjnego Strategii złożonego z osób przyporządkowanych danym celom strategicznym w Urzędzie Miasta oraz systemu regularnego raportowania jej realizacji przez ustanowiony zespół.

Strategią poświęconą celowi szczegółowemu, jakim jest wzrost atrakcyjności wizerunku gminy, jest Strategia Promocji Krynicy-Zdroju²⁵. Z przeprowadzonego badania wynika, że strategie promocji miejsc, takie jak Strategia Promocji Krynicy-Zdroju, są dokumentami strategicznymi wyróżniającymi gminy, którym zależy na zwiększeniu liczby działających na ich terenie podmiotów gospodarczych oraz osób odwiedzających. Dotyczy to zarówno gmin o typowo turystycznym charakterze, jak i takich, które postanowiły kreować nowy wizerunek w celu przyciągnięcia zasobów sprzyjających rozwojowi lokalnemu²⁶. Strategia Promocji Krynicy-Zdroju została przygotowana metodą ekspercką, tj. w tym wypadku z zaangażowaniem podmiotu zewnętrznego specjalizującego się w kształtowaniu wizerunku jednostek terytorialnych, który konsultował pomysły, założenia i wnioski z pracownikami Urzędu Miasta. Dokument liczy ponad 70 stron, na których m.in. poddano ana-

²⁴ F. O'Connell, *Fast Projects. Project Management when Time is Short*, Pearson Education Ltd, 2007.

²⁵ Wersja elektroniczna Strategii Promocji Krynicy-Zdroju, Biuletyn Informacji Publicznej Urzędu Miejskiego w Krynicy-Zdroju, <http://bip.malopolska.pl/umkrynicazdroj/Article/get/id.673334.html>, dostęp 22.10.2013.

²⁶ Do zidentyfikowanych i poddanych badaniu strategii promocji miejsc, oprócz Strategii Promocji Krynicy-Zdroju należą Strategia promocji i komunikacji marketingowej proinwestycyjnej, turystycznej i wewnętrznej Miasta Białegostoku, wersja elektroniczna dostępna w oficjalnym portalu internetowym miasta Białystok <http://www.bialystok.pl/Handlers/FileHandler.ashx?id=cbe03f00d1714ef0a58e553e376e9411>, dostęp 3.11.2013; Strategia Marki Kutno, wersja elektroniczna dostępna w oficjalnym portalu internetowym miasta Kutno, <http://www.um.kutno.pl/page/27,strategia-marki.html>, dostęp 28.10.2013 oraz Strategia Promocji Katowic, wersja elektroniczna dostępna w Biuletynie Informacji Publicznej Urzędu Miasta Katowice, <https://bip.um.katowice.pl/dokumenty/2013/2/7/1360233710.pdf>, dostęp 3.11.2013.

lizie pozycjonowanie wizerunku Krynicy-Zdroju na tle wybranych konkurentów oferujących podobny zakres tzw. produktów turystycznych, które oferuje gmina.

Dodatkowo w ramach dokumentu zidentyfikowano kluczowe atrybuty i potencjalną przewagę konkurencyjną w zakresie wizerunku Krynicy-Zdroju, wskazano koncepcję komunikacji marketingowej oraz jej grupy docelowe. Dokument wieńczy zestaw rekomendowanych produktów turystycznych gminy, harmonogram wdrażania strategii oraz wytyczne dla realizacji polityki promocyjnej dla firm i instytucji zlokalizowanych w Krynicy-Zdroju. Zaangażowanie lokalnych interesariuszy w realizację strategii promocji zostało bowiem wskazane jako konieczne w kontekście skutecznej budowy i wzmocnienia konkurencyjnego wizerunku gminy.

2.4. Wnioski

W związku z postawionymi przez autora celami artykułu należy stwierdzić, że strategie rozwoju gmin, choć mają charakter fakultatywny, są obecne w polskich gminach i przejawiają różnorodność zarówno w zakresie wykorzystywanych metod służących diagnozie otoczenia rozwojowego gmin, jak i we wdrażaniu przyjętych celów strategicznych. Należy zauważyć, że obecność dokumentów strategicznych gmin nie jest determinowana ich wielkością czy lokalizacją, a w przygotowywanych przez polskie gminy strategiach z powodzeniem wykorzystywane są instrumenty typowe dla zarządzania strategicznego w sektorze prywatnym oraz instrumenty autorskie, dostosowane do specyfiki danej gminy metody diagnostyczne i wdrożeniowe. W odniesieniu do zbadanych gmin można zauważyć, że intensywność oraz liczba ustanawianych dokumentów planistycznych, jakimi są strategie rozwoju, jest zróżnicowana: od braku posiadania jakichkolwiek dokumentów o charakterze strategii rozwoju do obecności kilkudziesięciu tego rodzaju dokumentów poświęconych obszarom szczegółowym, związanych z lokalnym rozwojem. Świadczy to o zróżnicowanym poziomie refleksji nad kwestiami związanymi z rozwojem lokalnym w gminach.

Przedstawione w artykule przykłady wybranych strategii rozwojowych gmin charakteryzują narzędzia porządkujące kwestie związane z rozwojem lokalnym i mogące realnie wspierać działania na jego rzecz. Dodatkowo przedstawione dokumenty mogą stanowić źródło inspiracji dla innych gmin, którym zależy na aktywnym uczestnictwie w konkurencji o utrzymanie istniejących oraz pozyskanie nowych zasobów rozwojowych. Należy jednak pamiętać, że strategie na rzecz rozwoju wymagają pracy i zaangażowania dla ich realizacji, bez których nie jest możliwe osiągnięcie czy zbliżenie się do wytyczonych przez nie celów.

Bibliografia

- Bassford Ch., Ghyczy von T., Oetinger von B., *Clausewitz o strategii*, PWE, Warszawa, 2002.
- Drucker P.F., *The Theory of Business*, „Harvard Business Review” September–October 1994.
- Kłysik-Uryszek A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce regionu. Teoria i praktyka*, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Obłój K., *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa, 2007.
- O’Connell F., *Fast Projects. Project Management when Time is Short*, Pearson Education Ltd, Harlow, 2007.
- Osborne D., Gaebler T., *Rządzić inaczej*, Media Rodzina, Poznań 1992.
- Pilewicz T., *The Role of Subregions in Modelling Regional Competitiveness – a Case Study of the West Subregion in Śląskie Voivodeship*, „Bartometr Regionalny” 2013, t. 11, nr 2.
- Moszkowicz M., *Zarządzanie strategiczne. Systemowa koncepcja biznesu*, PWE, Warszawa 2005.
- Szlaska A., *Strategia rozwoju gminy jako wyznacznik podejścia lokalnej elity politycznej do rozwoju lokalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2007, nr 3(29).
- Wołowicz T., Reško D., *Strategia rozwoju gminy jako narzędzie zarządzania zmianą gospodarczą*, „Zeszyty Naukowe WSEI” 2012, seria: „Ekonomia”, nr 5(2).
- Ustawa z dn. 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, Dz. U. 1990, nr 16, poz. 95 z późn. zm.
- Ustawa z dn. 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa, Dz. U. 1998, nr 9, poz. 576 z późn. zm.
- Ustawa z dn. 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, Dz. U. 1998, nr 91, poz. 578 z późn. zm.
- Ustawa z dn. 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, Dz. U. 2006, nr 227, poz. 1658 z późn. zm.

Rozdział 3

ZARZĄDZANIE ROZWOJEM MIAST

Historia rozwoju i znaczenia miast w życiu człowieka jest bardzo bogata i długa. Miasto jest niewątpliwie jednym z osiągnięć cywilizacyjnych, które do dziś zajmuje szczególne miejsce w procesie rozwoju społeczeństw. Miasto jest najdogodniejszym miejscem dla podejmowania działalności handlowej i różnego rodzaju rzemiosła. Ekonomiczny kontekst istnienia miast od początku ich powstania wiązał się przede wszystkim z tworzeniem jak najlepszych warunków pracy dla jego mieszkańców. Obecnie miasta stanowią niezbędny element współczesnych realiów życia i prowadzenia działalności. Już ponad 50% ludności świata mieszka obecnie w miastach i liczba ta stale wzrasta. Miasta przyciągają i skupiają ludzi, którzy poszukują uznania dla swoich starań, potrzebują zaistnienia w zbiorowej świadomości oraz aktywnego uczestniczenia w procesie kształtowania realiów funkcjonowania miasta. Zurbani-zowana przestrzeń daje możliwość skutecznego oddziaływania na zachowania ludzi i zmieniania otaczającego świata. Miasta mają dużą dynamikę, ich mieszkańcy wywierają nieustającą presję, aby ciągle coś poprawiać, ulepszać – miasta stają się kierunkiem migracji i zakorzeniania się twórczych jednostek.

Miasta oprócz tego, że same podlegają nieustającym, intensywnym zmianom, to również są silnie powiązane różnorodnymi relacjami z terenami sąsiednimi. Współ-oddziaływanie odbywa się nie tylko na poziomie gospodarczym i ludnościowym, ale także przestrzennym. Miasta rozlewają się na tereny sąsiednie, które potem są zmuszone do przejścia od miast funkcji mieszkalnych lub przemysłowych. Ekonomiczne granice miasta przesuwają się tak znacznie, że korzyści wynikające z lokalizacji w miarę oddalania się od centrum miasta przestają być atrakcyjne, zarówno dla mieszkańców jak i przedsiębiorców.

Zarządzanie miastem w dynamicznie zmieniających się warunkach gospodarowania jest zagadnieniem bardzo istotnym oraz wymagającym wdrożenia rynkowych metod zarządzania. W procesie tym konieczne jest postrzeganie miasta jako specyficznego, bardzo złożonego produktu adresowanego do wielu różnych

grup klientów. Złożoność cech, jakimi charakteryzuje się miasto, polega nie tylko na niepowtarzalności tkwiącego w nim potencjału, lecz także na niematerialnym i niekomercyjnym jego charakterze. Planowanie rozwoju miast wymaga z jednej strony formułowania długookresowych celów i kierunków, które umożliwiają opracowywanie krótszych planów operacyjnych i wskazywanie w nich niezbędnych do realizacji projektów. Z drugiej zaś strony planowanie wskazuje potrzeby przekształceń w sposobie wykorzystywania zasobów miejskich.

Przestrzeń miejska jest obszarem specyficznym, o dużym zróżnicowaniu jakościowym, które wpływa na użytkowanie ziemi i funkcje miasta. Z kolei zmieniające się potrzeby stale weryfikują funkcje miasta, jednocześnie zmieniając warunki jego zagospodarowania, co sprawia, że przestrzeń miejska wymaga ciągłej aktywności ze strony zarządzających. W kierowaniu miastem mamy do czynienia z nakładaniem się zarówno zagadnień ekonomicznych, jak i społecznych, a także z podstawowym celem zarządzania miastem, jakim jest stworzenie dobrych warunków życia dla jego mieszkańców.

3.1. Zarządzanie miastem

Obecne wyzwania cywilizacyjne, które w dużej mierze wynikają z postępującej globalizacji gospodarki i ciągle narastającej presji konkurencyjnej stawiają przed samorządami miast nowe zadania i cele w procesie zarządzania ich rozwojem. Zarządzanie miastem to istotnie problem bardzo złożony i kompleksowy. W obliczu zmian gospodarczych, administracyjnych i rozwojowych, jakie niosą za sobą ostatnie lata, zarządzanie miastem nabrało całkiem nowego znaczenia. Odmienność ta dotyczy nie tylko innego rozumienia samej istoty zarządzania miastem, ale ma także ścisły związek z prowadzoną polityką rozwoju miasta. Nie ma jednej ogólnej definicji, która opisałaby, czym jest zarządzanie miastem. Według W. Pęskiego zarządzanie miastem to działalność zmierzająca do zapewnienia sprawnego funkcjonowania i zrównoważonego rozwoju danego obszaru. Bank Światowy natomiast utożsamia zarządzanie miastem z prowadzeniem biznesu, gdzie wszelkie działania zarządzającego muszą zapewnić efektywność i oszczędne wykorzystanie pożyczek. Powyższe rozumienie zarządzania miastem jest jak najbardziej poprawne, ale zupełnie nie oddaje całej złożoności kierowania tak kompleksowym organizmem, jakim jest miasto. Inne definicje ujmują zarządzanie miastem jako wdrażanie zasad polityki w życie, efektywne administrowanie, polegające również na włączaniu sektora prywatnego w przedsięwzięcia ukierunkowane na rozwój miast, prowadzenie działalności ściśle związanych z planowaniem urbanistycznym oraz realizowanie podstawowych obowiązków samorządu lokalnego

w zakresie zagwarantowania mieszkańcom wysokiego poziomu usług. Należy jednak zaznaczyć, że żadna z przytoczonych definicji nie jest wyczerpująca¹. Rozpatrując problem zarządzania miastem, należy mieć stale na uwadze, że miasto jest specyficznym przypadkiem zarządzania rozwojem lokalnym, wymagającym osobnej charakterystyki. Tereny zurbanizowane są wyznacznikiem wysokiego poziomu rozwoju, natomiast samo miasto jest swoistym systemem, na który składają się takie elementy jak mieszkańcy, budowle, urządzenia infrastruktury technicznej, organizacje itd. Pomiędzy tymi elementami zachodzą określone relacje, które bezpośrednio wpływają na ogólny charakter miasta. W takim rozumieniu miasto jest aktywnym, wyodrębnionym z otoczenia podmiotem posiadającym system regulacji i sterowania².

Z powyższych definicji, które stanowią tylko pewną grupę reprezentacyjną wynika, że duża wieloznaczność tych pojęć powoduje wiele rozbieżności w pojmowaniu ich znaczenia. Zarządzanie miastem jest rozumiane zbyt wąsko albo zbyt rozległe, co prowadzi do trudności w zrozumieniu jego istoty oraz osłabia skuteczność działania zarządzających. Należy również podkreślić fakt, że zarządzanie miastem jest stosunkowo nową dziedziną, która ma bardzo istotne znaczenie w nowych warunkach przeobrażeń gospodarczych. Dawne podejście do problematyki kierowania miastem polegało na zupełnie odmiennym rozumieniu znaczenia tej działalności, jej związków z polityką rozwoju i planowaniem. Scentralizowany system zarządzania do minimum ograniczał funkcje zarządzania na szczeblu lokalnym. Nadrzędną rolę odgrywał podsystem planowania, w ramach którego opracowywano szczegółowe plany działalności dla różnych dziedzin gospodarki, a także określano zasady użytkowania terenu miasta. Miasta nie posiadały swojego majątku i dochodów. Do zadań obowiązkowych miasta należało opracowywanie planów ogólnych, które później były weryfikowane przez władze centralne. Efektywność planowania była znikoma, ponieważ zazwyczaj przyznawane środki były niewspółmierne z kosztami realizacji założonych zadań. Nowe podejście do zarządzania charakteryzuje się przede wszystkim decentralizacją procesu decyzyjnego oraz likwidacją systemu nakazowo-rozdzielczego. Miasta posiadają swój majątek i dochody, natomiast plany są uchwalane przez samorząd lokalny. Dzięki powyższym zmianom wzrosło między innymi znaczenie i rola polityki lokalnej.

Należy w tym miejscu również zaznaczyć, że na sposób zarządzania miastem wpływa wielkość i siła oddziaływania danego miasta. Specyficznym tego przykładem są metropolie, które odgrywają bardzo istotną rolę zarówno w rozwoju regionalnym, jak i lokalnym. Zakres funkcjonalny metropolii znacząco wpływa na

¹ W. Pęski, *Zarządzanie zrównoważonym rozwojem miast*, Arkady, Warszawa 1999, s. 17.

² M. Nowak, *Decyzje o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu w gospodarowaniu i zarządzaniu przestrzenią*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 39.

różne płaszczyzny związane z celami gospodarczymi, kulturowymi, społecznymi oraz środowiskowymi. Metropolie mają także kluczowe znaczenie w zdobywaniu przewagi konkurencyjnej Polski. Mimo silnego wpływu metropolii na kształtowanie działań w całym regionie, niektóre metropolie oddziałują negatywnie na swoje dalsze otoczenie. Istotnym problemem w tym zakresie jest także formuła zarządzania obszarem metropolitalnym, która umożliwiłaby wykorzystanie zróżnicowanych czynników ważnych z punktu widzenia rozwoju lokalnego i regionalnego. Wśród proponowanych form znajduje się związek komunalny, który byłby obligatoryjny i narzucony ustawą, ale w tym rozwiązaniu wątpliwości dotyczą zorganizowania organów zarządzających takim obszarem. Innym rozwiązaniem jest możliwość oddolnego tworzenia się związków metropolitalnych, co niesie za sobą wątpliwości dotyczące skuteczności i poprawności merytorycznej takich działań³.

W ostatnich latach można zaobserwować, że rozwiązania stosowane w sektorze prywatnym coraz częściej znajdują zastosowanie w zarządzaniu miastem. Należy jednak mieć na uwadze, że miasto charakteryzuje się bardzo złożoną strukturą organizacyjną, z bardzo intensywnie przebiegającymi zjawiskami gospodarczymi, społecznymi i politycznymi. Wszystko to sprawia, że osoby zarządzające miastem muszą wykazać się niejednokrotnie szerszą wiedzą niż menadżerowie działający w sektorze prywatnym. Efektywne zarządzanie miastem opiera się nie tylko na realizowaniu podstawowych celów zarządzania, ale także na stałej trosce o sprawy lokalnej społeczności, co powoduje duże utrudnienie w podejmowaniu decyzji, które byłyby właściwe pod kątem gospodarności, a także dbałości o sprawy społeczne.

Zarządzanie miastem najlepiej rozpatrywać na trzech powiązanych wzajemnie poziomach: analitycznym (organizacja przestrzeni miejskiej), planistycznym (kształtowanie optymalnych warunków życia w przestrzeni miasta) oraz marketingowym. Powyższe procesy występują w różnych miastach w nieco innym natężeniu. Zakres i formuła tych procesów także zależą od zróżnicowanych, właściwych dla poszczególnych miast cech⁴.

W planowaniu rozwoju miast można użyć standardowego podziału na cele strategiczne, średniookresowe i krótkookresowe, w ramach których należy ująć założenia innych planów, takich jak: struktury przestrzennej, instytucjonalnego i finansowego. Bardzo istotne jest także rozróżnienie na planowanie prowadzone przez władze miasta (planowanie statutowe) oraz sektor prywatny (obywatele). Tak zdefiniowane planowanie rozwojem miast to jedno z ważniejszych narzędzi zarządzania miastem. Pozostałe to: partnerstwo, organizacja, finansowanie oraz

³ *Ibidem*, s. 46.

⁴ *Ibidem*, s. 40.

informacja. Nowe podejście do zarządzania miastem ma na celu przywrócenie przedsiębiorczości indywidualnej należytego miejsca w gospodarce.

Zarządzanie miastem ma ścisły związek z polityką rozwoju miast. Dobrze prowadzona polityka to zarówno system celów, jak i środki, procedury niezbędne do ich osiągnięcia. Obecnie jednak można zaobserwować, że niejednokrotnie polityka rozwoju jest nieskorelowana z zarządzaniem miastem, a podejmowane działania są sprzeczne. Brak spójności podczas podejmowania decyzji na różnych szczeblach powoduje rozbieżności w zarządzaniu miastem, a czasem wręcz uniemożliwia dobrą koordynację działań i hamuje rozwój.

3.2. Rozwój miast

3.2.1. Przestrzeń

Bardzo ważnym elementem rozwoju miast jest przestrzeń, która jest częścią składową gospodarki lokalnej i regionalnej. Pod pojęciem przestrzeni na ogół rozumie się jeden z jej trzech podstawowych typów: przestrzeń geodezyjna (wynika z kształtu i wielkości kuli ziemskiej, ma charakter trójwymiarowy i jest podstawowym układem odniesienia dla mieszkańców Ziemi), przestrzeń geograficzna (obejmuje powierzchnię Ziemi zróżnicowaną jakościowo pod względem fizycznym, biologicznym i geochemicznym) oraz przestrzeń ekonomiczną (powierzchnia Ziemi zagospodarowana stale lub czasowo przez człowieka). Przestrzeń ekonomiczna obejmuje tę część przestrzeni geograficznej, w której odbywa się działalność człowieka, czyli te obszary, w których występują stale lub sezonowo osiedla mieszkalne, a także tereny zajęte przez infrastrukturę techniczną. Należy również dodać, że do przestrzeni ekonomicznej zalicza się także obszary rolne, leśne, wody śródlądowe oraz tereny rekreacji i turystyki. Jakościowe zróżnicowanie przestrzeni ekonomicznej wyraża się przede wszystkim w sposobie użytkowania ziemi oraz w różnych funkcjach, jakie te obszary pełnią w życiu społeczno-gospodarczym. Działalność gospodarcza pozostaje także w ścisłym związku z przestrzenią geograficzną, gdyż wykorzystuje komponenty przestrzeni podczas działania. Mamy tu do czynienia z systemem interakcji człowiek – środowisko naturalne. Gospodarowanie przestrzenią jako dobrem rzadkim powinno być połączone z uczestnictwem społeczeństwa, co oznacza, że społeczność lokalna powinna mieć wpływ na ustalanie priorytetów, podział zasobów, kształtowanie przestrzeni, a także kontrolowanie jej użytkowania⁵.

⁵ B. Meyer, *Gospodarka przestrzenna. Mechanizm Rozwoju, Teorie i Systemy*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 1999, s. 18–21.

Przestrzeń jest dobrem niepomnażalnym i ma bardzo ograniczone możliwości powiększenia, dlatego też rozsądne wykorzystywanie zasobów przestrzeni jest istotą współczesnej polityki przestrzennej. Ograniczoność przestrzeni stwarza dobre warunki do rozwoju konkurencji i prowadzi do licznych konfliktów związanych z jej wykorzystaniem. Mamy tu do czynienia z takim samym zjawiskiem, jak w gospodarce rynkowej. Niektóre kraje wprowadzają różnorodne systemy zabezpieczające przestrzeń jako dobro wyższe, wykorzystując do tego kompleksowe przepisy prawne oraz odpowiednie mechanizmy polityki przestrzennej. Podczas okresu transformacji ustrojowej w Polsce szczególnie ostro ujawniły się przeciwieństwa pomiędzy tym, co mogłoby być uznane za optymalne w gospodarowaniu przestrzenią, a dążeniem do szybkiego wzrostu aktywności gospodarczej. Brak skutecznych rozwiązań prawnych sprawił, że polska polityka przestrzenna jest nieefektywna i niejednorodna, zwłaszcza jeżeli chodzi o zarządzanie przestrzenią miejską. W krajach Europy Zachodniej, gdzie istnieje świadomość tego, jak ważna dla rozwoju gospodarczego jest jakość przestrzeni, stosuje się rozwiązania bardziej zaawansowane, niż tylko polityka przestrzenna. Do integracji rozmaitego typu czynników determinujących jakość przygotowuje się, na poziomie narodowym, politykę architektoniczną. Postęp cywilizacyjny sprawia, że kwestie jakości przestrzeni i form jej zagospodarowania decydują o atrakcyjności lokalizacyjnej nie tylko dla zabudowy mieszkaniowej, ale i usługowej czy produkcyjnej⁶. Rola przestrzeni podlega ewolucji wraz z rozwojem cywilizacyjnym, ponieważ czynniki przestrzenne i ich wpływ na procesy rozwoju zmieniają się – na przykład odległość ma coraz mniejsze znaczenie, a wzrasta rola lokalnych i regionalnych czynników rozwoju związanych z unikalnymi cechami danego obszaru.

Polityka miejska, która kształtuje przestrzeń miast, w ostatnich latach stała się istotnym problemem polityki przestrzennej. Wymiar wewnętrzny tej polityki wiąże się głównie z dążeniem do poprawy jakości życia mieszkańców, ale także z działaniami rewitalizacyjnymi oraz dostosowywaniem polityki rozwoju do nowych wyzwań cywilizacyjnych i szybkich przemian gospodarczych. Część aspektów polityki miejskiej dotyczy tylko samego miasta, ale pewna część wykracza daleko poza zasięg terytorialny i kompetencje władz lokalnych.

Polska przestrzeń i jej konkurencyjność zależy między innymi od przyjętych w danej jednostce terytorialnej kierunków polityki przestrzennej, powiązanej między innymi z:

- tempem rozwoju dużych ośrodków miejskich,
- siłą oddziaływania ośrodków miejskich na tereny sąsiednie,

⁶ M.Borsa, *Polityka przestrzenna w gospodarce regionalnej i lokalnej*, w: *Gospodarka lokalna i regionalna*, red. Z. Strzelecki, PWN, Warszawa 2008, s. 175.

- zdolnością polskich aglomeracji do harmonijnego oddziaływania na otaczające obszary.

W polskich miastach mimo wielu problemów następuje stała poprawa jakości środowiska miejskiego. Fundusze unijne pozwoliły na zastosowanie odpowiednich środków do walki z degradacją środowiska czy zadbania o tkankę historyczną miast. Zaniedbania w przestrzeni zurbanizowanej, na rewitalizację której latami nie było środków, mają negatywne skutki zarówno dla poczucia tożsamości, jak i jakości życia mieszkańców. Dopiero ostatnie lata pozwoliły na kompleksowe zadbanie o duże osiedla, stare dzielnice przemysłowe czy tereny zielone. Jakość przestrzeni miejskiej coraz częściej pełni istotną rolę przy podejmowaniu decyzji o lokalizowaniu różnorodnych inwestycji – mieszkaniowych czy usługowych. Dobrze zaprojektowane przestrzenie publiczne powiększają ogólny dobrobyt społeczności lokalnych i przyciągają nowe inwestycje.

Polityka rozwoju przestrzeni miejskiej w połączeniu z polityką architektoniczną wyznaczają nowe szanse, możliwości do współpracy nad szeroko rozumianym rozwojem danego obszaru. To miasta są obecnie tym miejscem, w którym dokonuje się postęp technologiczny i cywilizacyjny. Uporządkowana przestrzeń sprawia, że procesy rozwoju przebiegają sprawniej i mają do pokonania mniej barier. Można także zauważyć, że tzw. ład przestrzenny nabiera coraz większego znaczenia w świadomości społeczeństw, stając się w coraz większym stopniu niezbywalnym elementem jakości życia, a także efektywności gospodarowania. Podsumowując powyższe rozważania dotyczące przestrzeni można stwierdzić, że we wszelkich zmianach sposobu zagospodarowania przestrzeni ład przestrzenny stanowi podstawowe kryterium oceny jakości tych zmian.

3.2.2. Zarządzanie rozwojem

Zarządzanie rozwojem jest pojęciem bardzo szeroko definiowanym i w odniesieniu do przestrzeni może być rozumiane jako element zarządzania terytorialnego. Współczesne zarządzanie sprawami publicznymi charakteryzuje się szerokim spektrum problemów, które powinny znaleźć rozwiązanie w zarządzaniu terytorialnym. Należy tu dodać, że zarządzanie terytorialne to z kolei składowa zarządzania publicznego, polegającego na takim kierowaniu danymi obszarami, które umożliwi osiągnięcie zamierzonych celów.

Rozwój terytorialny jest również niejednoznaczny do zdefiniowania. Obejmuje wiele problemów i procesów gospodarczych, społecznych, przestrzennych zachodzących na określonym terytorium. Przyjmując założenie, że rozwój to proces pozytywnych zmian wzrostu ilościowego i postępu jakościowego, można uznać

rozwój terytorialny za proces takich zmian zachodzących w jednostce terytorialnej. Każda jednostka terytorialna jest wyodrębnionym regionalnie lub lokalnie układem społeczno-terytorialnym, który ma swoiste cechy przestrzeni, gospodarki, kultury, a także lokalne preferencje potrzeb i wartości. Wielorakość celów oraz różnorodność działań, które go kształtują, powodują dużą trudność w identyfikacji pola rozwoju społecznego, gospodarczego i przestrzennego. Sytuację komplikuje również fakt, że jednostka terytorialna funkcjonuje i rozwija się jako integralna część większej całości. Powyższa definicja rozwoju terytorialnego pozwala na identyfikację kluczowych cech rozwoju jednostek terytorialnych:

- rozwój terytorialny opiera się na wewnętrznym potencjale tkwiącym w danej jednostce;
- w sposób bardzo istotny różni się od rozwoju sektorowego, ponieważ obejmuje tworzenie środowiska regionalnego,
- rozwój terytorialny jest w pewnym stopniu zależny od stopnia uświadomienia społeczności lokalnej co do możliwości w zakresie rozwiązywania problemów związanych z rozwojem najbliższego otoczenia,
- ważną cechą rozwoju jest elastyczność regionalnych i lokalnych podmiotów wobec akceptacji zmian, zarówno tych endogenicznych jak i egzogenicznych,
- trwałość procesów rozwoju na szczeblu jednostki terytorialnej jest uzależniona od zdolności różnorodnych instytucji oraz organizacji do zrzeszania się na rzecz współpracy w ramach zaakceptowanych planów rozwoju,
- rozwój terytorialny to przykład nowego podejścia w polityce rozwoju gospodarczego, społecznego i przestrzennego, który polega na wspieraniu poszczególnych rodzajów działalności lub wybranych podmiotów gospodarczych.

Warto w tym miejscu podkreślić fakt, że w celu kreowania rozwoju lokalnego niezbędna jest mobilizacja zasobów endogenicznych. Należy odwrócić logikę rozwoju sektorowego na rzecz inicjatyw samorządowych, które prowadzą do kompleksowego rozwoju jednostek terytorialnych⁷.

Przedstawiając problemy zarządzania miastami i regionami z punktu widzenia ich rozwoju, możemy podzielić regiony i miasta na tzw. konkurencyjne i niekonkurencyjne. Konkurencyjne to te, których cechy są zgodne z kryteriami lokalizacji. Można powiedzieć, że są to te regiony, które rozwijają się racjonalnie, wykorzystując aktywa wewnętrzne. Dla takich regionów najważniejszy jest rozwój endogeny, ale umiejętnie też pozyskują i wykorzystują kapitał zewnętrzny. Rozwój w dużej mierze jest zależny od umiejętności wykorzystania naturalnych zasobów wewnętrznych oraz

⁷ R. Broł, *Refleksje społeczno-gospodarcze*, „Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości” 2008, nr 11, s. 33–34.

tworzenia kolejnych zasobów, które powiększają bazę aktywów danego obszaru. Natomiast regiony niekonkurencyjne to te, które charakteryzują się niskim PKB, słabą infrastrukturą, peryferyjnym położeniem oraz niskim poziomem instytucji. Podsumowując można stwierdzić, że są to regiony z przeszłości, których struktura zasobowa i model funkcjonowania nie pasują do współczesności. Takie regiony często jedyną szansę na rozwój widzą w napływie kapitału zewnętrznego. Jest to jednak rozwiązanie nie zawsze przynoszące wymierne korzyści, ponieważ często regiony o słabym potencjale przyciągają kapitał tworzący miejsca pracy niskiej jakości, który niekorzystnie wpływa na dalszy rozwój regionów/miast⁸.

W obszarach zurbanizowanych można wskazać szeroką listę działań i praktyk, które zostały nazwane mianem *urban governance*, czyli zarządzania w obszarach zurbanizowanych. Różnorodne obszary aktywności, jakimi charakteryzuje się przestrzeń miejska, powodują wzajemne przenikanie się problemów zarządzania rozwojem, przestrzenią czy też oświatą, środowiskiem itd. Wielość problemów do rozwiązania i konieczność skoordynowania działań niejako wymuszają na zarządzających obszarami zurbanizowanymi potrzebę wprowadzania szeroko rozumianych innowacji w zakresie tworzenia uzgodnionych regulacji, systemów sterowania oraz wspólnego zarządzania w skali krajowej, regionalnej i lokalnej. Ważnym aspektem *urban governance* jest dualizm rozumienia tej formy zarządzania. W opracowaniach dotyczących oceny efektywności działalności danego miasta, tzw. *city performance*, liczą się głównie wskaźniki branżowe, związane z gospodarką komunalną. Natomiast *urban governance* i szerzej rozumiana polityka miejska, dużo większą rolę przypisują wdrażaniu rozwiązań społeczno-politycznych oraz zarządczych⁹.

3.3. Problemy współczesnych miast

W ostatnich latach zauważalne są tendencje związane ze wzrostem liczby mieszkańców miast w stosunku do terenów wiejskich. W związku z szybkim tempem wzrostu gospodarczego miasta europejskie w najbliższych latach będą musiały uporać się z takimi wyzwaniem, jak problem konkurencji międzynarodowej, niekorzystne tendencje demograficzne, zbilansowanie rynków pracy, rozwarstwienie społeczne czy też problemy środowiskowe. Polskie miasta w porównaniu z europejskimi zma-

⁸ J. Pogorzelski, *Praktyczny marketing miast i regionów*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2012, s. 26.

⁹ A. Noworól, *Ku nowemu paradygmatowi planowania terytorialnego*, CeDeWu, Warszawa 2013, s. 39.

gają się głównie z poprawą jakości funkcjonowania instytucji publicznych, budowy oraz modernizacji infrastruktury technicznej i społecznej, a także podniesieniem konkurencyjności polskich regionów¹⁰

Innym istotnym problemem jest to, że polskie miasta są bardzo słabo przygotowane do przyjęcia nowych funkcji wynikających ze zwiększającej się liczby nowych mieszkańców. W związku z powyższym obecnie jednym z podstawowych problemów społecznych, z jakim zmagają się mieszkający na obszarach miejskich, jest problem bezrobocia. Stały, masowy przyrwył ludności dotychczas zamieszkującej obszary wiejskie lub małe miasteczka powoduje pogłębianie problemów związanych z pracą, zamieszkaniem, infrastrukturą społeczną i techniczną. Nieprzygotowanie polskich miast do wchłonięcia nowych mieszkańców sprzyja z kolei emigracji zarobkowej, pogłębiając jeszcze bardziej problemy społeczne i utrudniając transformacje struktur gospodarczych¹¹. Osoby migrujące z obszarów wiejskich zazwyczaj nie mają wysokich kwalifikacji i jedynym miejscem zatrudnienia dla nich mogłyby być zakłady przemysłowe, które nie zawsze wpisują się w ideę zrównoważonego rozwoju miast. Najczęstszą lokalizacją dużych zakładów przemysłowych, które zatrudniają znaczną liczbę pracowników, są obrzeża miast, co skutkuje tym, że mimo zatrudnienia znaczącej liczby pracowników poza miastem, musi powstać odpowiednia infrastruktura (komunikacja, drogi, chodniki), która generuje duże koszty stałe dla gmin. Wiele polskich miast w poszukiwaniu rozwiązań dla problemu rosnącego bezrobocia, stworzyło dogodne warunki podatkowe dla dużych inwestycji i w obecnej chwili ponoszą one duże koszty stałe związane z komunikacją i infrastrukturą techniczną. Innym problemem związanym z dużymi przedsiębiorstwami jest to, że w małych i średnich miastach stają się one jednymi z największych pracodawców, dyktującymi warunki zatrudnienia na rynku lokalnym. Taka sytuacja sprawia, że miasta te są nieatrakcyjne dla ludzi z wyższymi kwalifikacjami oraz utrudnia lub wręcz hamuje rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

Zarządzanie przestrzenią zurbanizowaną jest procesem konfliktogennym, dotyczącym wielu podmiotów o sprzecznych interesach. W rzeczywistości jest konsekwencją wielu indywidualnych decyzji licznych, niezależnych od siebie podmiotów, dążących do maksymalizacji korzyści. Podstawowym zadaniem zarządzających miastem jest zapewnienie możliwości realizacji funkcji publicznych, ograniczanie konfliktów w przestrzeni oraz tworzenie jak najlepszych warunków do zamieszkania i wypoczynku mieszkańcom. Władze samorządowe w Polsce w zakresie zarządzania

¹⁰ M. Nowak, *op.cit.*, s. 40.

¹¹ Z. Strzelecki, *op.cit.*, s. 186–187.

przestrzenią mają duże możliwości planowania rozwoju jednostek terytorialnych, a gospodarka przestrzenna należy do najbardziej autonomicznych dziedzin funkcjonowania gminy. Znacznie bardziej skomplikowane jest zarządzanie miastem pod kątem rozwoju innych obszarów, niezwiązanych z przestrzenią. Złożony system, jakim jest miasto, wymaga wieloaspektowego podejścia, elastycznych rozwiązań i szybkiego reagowania na samoistne zmiany zachodzące w otoczeniu. Zarządzający muszą bardzo uważnie obserwować kierunki rozwoju miasta, które bardzo często są rozbieżne z założonymi ogólnie celami zawartymi w różnorodnych dokumentach strategicznych.

Kierunkowanie czy też programowanie rozwoju miast jest w obecnej rzeczywistości gospodarczej wyzwaniem, zarówno dla miast Europy Zachodniej, jak i dla Polski. Niepewność ekonomiczna, trudne do przewidzenia tendencje gospodarcze, rozwarstwienie społeczeństwa na przestrzeniach zurbanizowanych, dodatkowo utrudniają planowanie rozwoju miast. Długookresowe planowanie, które powinno zapewnić miastu przewagę konkurencyjną, staje się zadaniem prawie niemożliwym do wykonania. Nie można dziś przewidzieć, co będzie za 10 czy 15 lat, możemy domniemywać, przypuszczać, ale to jest niewystarczające do efektywnego planowania. Dokumenty strategiczne miast, które są tworzone na następne 10 lat powinny być bardzo ogólne, tylko zarysowujące strategiczne cele czy też kierunki rozwoju. Nie są to już dokumenty, którymi bezkrytycznie mogą się kierować następujący po sobie zarządzający miastem. Dziś miasta poszukują swojej tożsamości, swoich unikatowych produktów, nowych funkcji, jakie mogą pełnić – czegoś, co może je wyróżnić i sprawić, że zaistnieją w świadomości ludzi jako innowacyjne, nowoczesne, turystyczne czy też historyczne. W związku z tym, najważniejszą rolę obecnych zarządzających, oprócz realizacji zadań statutowych miasta, jest wydobycie tych aktywów miasta, które w największym stopniu kształtują wyobrażenia ludzi o danym miejscu i pozwolą uczynić je unikatowym.

Bibliografia

Brol R., *Refleksje społeczno-gospodarcze*, „Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości“ 2008, nr 11.

Meyer B., *Gospodarka przestrzenna. Mechanizm Rozwoju, Teorie i Systemy*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 1999.

Nowak M., *Decyzje o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu w gospodarowaniu i zarządzaniu przestrzenią*, CeDeWu, Warszawa 2012.

Noworól M., *Ku nowemu paradygmatowi planowania terytorialnego*, CeDeWu, Warszawa 2013.

Pęski W., *Zarządzanie zrównoważonym rozwojem miast*, Arkady, Warszawa 1999.

Pogorzelski J., *Praktyczny marketing miast i regionów*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2012.

Gospodarka lokalna i regionalna, red. Strzelecki Z., PWN, Warszawa 2008.

Rozdział 4

ZARZĄDZANIE I FINANSOWANIE SAMORZĄDOWYCH INSTYTUCJI KULTURY W POLSCE W ŚWIETLE WSPÓŁCZESNYCH REGULACJI ORGANIZACYJNO-FINANSOWYCH. ZARYS PROBLEMU

Celem opracowania jest przedstawienie źródeł finansowania kultury w Polsce obejmujących w szczególności wydatki z budżetu państwa, jednostek samorządu terytorialnego, środki z funduszy strukturalnych UE oraz wydatki budżetów gospodarstw domowych. Finansowanie instytucji kultury jest ściśle powiązane ze sposobem zarządzania środkami i mieniem publicznym. Osobą odpowiedzialną za właściwą i efektywną gospodarkę finansową jest kierownik danej placówki, a organizator (JST, Ministerstwo Kultury itp.) jako organ kontrolny sprawdza, czy zadania rzeczywiście są wykonywane zgodnie z literą prawa i w ramach działalności statutowej, tym bardziej że to organ prowadzący przekazuje dotację na podstawowe funkcjonowanie instytucji kultury. W celu szerszego zrozumienia tematu przyjrzymy się sposobom organizowania, zarządzania i finansowania podmiotów z obszaru kultury ze szczególnym uwzględnieniem dotyczących tej dziedziny obowiązujących aktów prawnych.

W związku z tym, że instytucje kultury zaliczane są do jednostek sektora finansów publicznych, rozważania ściśle powiązane z ustawą o finansach publicznych¹, rachunkowości², zamówieniach publicznych³ oraz zasad odpowiedzialności za na-

¹ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz. U. 2009, nr 157, poz. 1240.

² Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. 1994, nr 121, poz. 591.

³ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, Dz. U. 2004, nr 19, poz. 177 z późn. zm.

ruszenie dyscypliny finansowej⁴. Wszelkie aspekty finansowo-prawne instytucji kultury będą odnosić się do powyższych aktów prawnych.

4.1. Formy organizacyjne działalności kulturalnej samorządu terytorialnego

Jednostki samorządu terytorialnego tworzą samorządowe instytucje kultury, wywiązując się z obowiązku zaspokajania potrzeb kulturalnych swoich mieszkańców gdyż prowadzenie takiej działalności jest ich podstawowym celem statutowym. W myśl nowelizacji ustawy o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej, organizator wydaje akt o utworzeniu instytucji kultury, w którym jasno precyzuje jej przedmiot działania, nazwę i siedzibę, a także określa, czy dana instytucja kultury jest instytucją artystyczną (teatry, filharmonie, opery, operetki, orkiestry symfoniczne i kameralne, zespoły pieśni i tańca oraz chóralne) czy też inną placówką kulturalną⁵. Statut nadany instytucji kultury określa: nazwę, teren działania i siedzibę instytucji kultury, zakres działalności, organy zarządzające i doradcze oraz sposób ich powoływania, określenie źródeł finansowania, zasady dokonywania zmian statutowych oraz postanowienia dotyczące prowadzenia działalności innej niż kulturalna, jeżeli instytucja zamierza działalność taką prowadzić. Instytucja kultury może prowadzić działalność kulturalną w więcej niż jednej formie organizacyjnej, w szczególności mogą być to oprócz tych już wyżej wymienionych, instytucje filmowe, kina, muzea, biblioteki, domy kultury, ogniska artystyczne, galerie sztuki, ośrodki badań i dokumentacji w różnych dziedzinach kultury. Działalność kulturalna instytucji artystycznej organizowana jest w ramach sezonów artystycznych, na które ustala się plany repertuarowe. Sezon artystyczny rozpoczyna się 1 września, a kończy 31 sierpnia następnego roku. Organizator może dokonać połączenia instytucji kultury prowadzących działalność w różnych formach lub ich podziału. W wypadku połączenia instytucji artystycznej z inną instytucją kultury, podmiot powstały w wyniku takiego połączenia ma status instytucji artystycznej. Podział instytucji kultury może również polegać na wyłączeniu z instytucji kultury wyodrębnionej jednostki lub jednostek organizacyjnych w celu włączenia ich do innej instytucji kultury lub utworzenia nowej opartej na pracownikach i mieniu

⁴ Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, Dz. U. 2005, nr 14, poz. 114.

⁵ Ustawa z dnia 1 lipca 2011 r. o zmianie ustawy o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej oraz niektórych innych ustaw Dz. U. 2011, nr 207, poz. 1230.

tej jednostki lub jednostek. Dzięki temu istnieje możliwość rozszerzenia autonomii i dostosowania działalności poszczególnych instytucji do potrzeb otoczenia, w którym funkcjonuje. Organizatorzy, czyli kierownicy urzędów centralnych w wypadku państwowych instytucji kultury lub samorządy terytorialne tworzące samorządowe instytucje kultury, mogą na podstawie zawartej umowy między sobą tworzyć lub łączyć prowadzone przez siebie instytucje kultury, a także prowadzić jako wspólną instytucję kultury pierwotnie prowadzoną przez jednego z organizatorów. Samorząd województwa podlaskiego prowadzi kilka placówek według powyższej zasady. Jedną z nich jest Opera i Filharmonia Podlaska – Europejskie Centrum Sztuki w Białymstoku, gdzie ogólny nadzór nad Operą sprawuje Minister Kultury, a nadzór bezpośredni Zarząd Województwa Podlaskiego.

4.2. Zarządzanie instytucjami kultury

4.2.1. Forma organizacyjno-prawna

Instytucje kultury funkcjonują na podstawie Ustawy o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej z dnia 25 października 1991 r., a ich założycielem jest „minister lub kierownik urzędu centralnego w przypadku państwowych instytucji kultury lub samorząd terytorialny, tworząc samorządowe instytucje kultury”⁶. „Organizator, powołując instytucję kultury, wyposaża ją w niezbędne mienie, które z chwilą wpisania do rejestru staje się mieniem nowego prawa”⁷. Zgodnie z art. 27 ust. 1, instytucja kultury gospodaruje samodzielnie przydzieloną i nabytą częścią mienia oraz prowadzi samodzielną gospodarkę w ramach posiadanych środków, kierując się zasadą efektywności ich wykorzystania. Takie rozwiązanie powoduje większą niezależność instytucji kultury od swojego organizatora, dzięki czemu kierownik jednostki ma większą autonomię w podejmowaniu decyzji – na podstawie przesłanek merytorycznych i finansowych, a nie politycznych. Prowadzenie działalności kulturalnej jest zadaniem własnym jednostek samorządu terytorialnego o charakterze obowiązkowym i dlatego też tworzą one samorządowe instytucje kultury, realizujące zgodnie ze swoją działalnością statutowe cele w zakresie upowszechniania i organizowania życia kulturalnego na swoim terenie.

⁶ Ustawa z dnia 25 października 1991 r. o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej, Dz. U. 2001, nr 13, poz.123 z późn. zm.

⁷ J. Hausner i in., *Zarządzanie instytucjami kultury*, w: *Finansowanie kultury i zarządzanie instytucjami kultury*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2010, s. 32.

W myśl nowelizacji ustawy o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej z dnia 31 sierpnia 2011 r., art.15 a, ust.1, organizator może powierzyć zarządzanie instytucją kultury osobie fizycznej lub prawnej w drodze ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych. Powierzenie następuje na podstawie umowy o zarządzaniu instytucją kultury zawartej między organizatorem a zarządcą na czas określony, nie krótszy niż trzy lata. Tego typu umowa określa warunki wynagradzania zarządcy, sposób podziału zysku, kryteria oceny pracy zarządcy, tryb przeprowadzania kontroli, kary umowne z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy oraz przesłanki i tryb rozwiązania umowy.

Istotny z punktu widzenia powierzenia zarządzania instytucją kultury zarządcy jest odpowiedni zapis w statucie, który powinien dopuszczać taką możliwość, o czym musi pamiętać organizator. Kwestie dotyczące przejścia kadry pracowniczej danej instytucji ustawodawca precyzyjnie uwzględnił i to może budzić pewne kontrowersje, ponieważ nowy zarządca może dojść do wniosku, że nie będzie w stanie osiągnąć zakładanych wskaźników z dotychczas zatrudnioną kadrami, argumentując to tym, iż do zrealizowania celów musi stworzyć nowy zespół składający się z ludzi mających znacznie lepsze kwalifikacje i kompetencje. Powierzenie zarządzania następuje na podstawie umowy o zarządzaniu instytucją kultury, zawartej między organizatorem a zarządcą na czas określony i zgodnie z obowiązującymi przepisami nie krótszy niż trzy lata na zasadzie kontraktu menadżerskiego, który jest tzw. umową starannego działania. W takiej sytuacji menadżer nie zobowiązuje się do uzyskania konkretnego efektu, lecz do dołożenia wszelkich starań przy wykonywaniu powierzonych mu czynności. W treści kontraktu strony mogą także zamieścić elementy typowe dla umowy o dzieło, czyli ustalenia co do rezultatu, nakładając na menadżera na przykład obowiązek osiągnięcia określonego wyniku programowego. Powyższe rozwiązanie jest rzadko stosowane w samorządowych instytucjach kultury z tego względu, że zawarcie kontraktu menadżerskiego znacznie ograniczyłoby kompetencje organizatora w zarządzaniu instytucją, a menadżerom generalnie płaci się więcej niż dyrektorom.

W instytucjach kultury można wyróżnić trzy podstawowe grupy pracowników. Pracownicy merytoryczni, którzy podejmują działania w zakresie organizowania i upowszechniania kultury na obszarze, w którym działają, pracownicy obsługi czyli tzw. techniczni oraz pracownicy administracji, w tym księgowi, zajmujący się przepływem środków finansowych danej placówki kulturalnej. Analizując zatrudnienie w instytucjach kultury, łatwo zauważyć, że szczególnie w tych większych placówkach jest ono zbyt duże i niekiedy nakłady związane z kosztami pracowniczymi nie są wymierne w stosunku do efektywności wykonywania powierzonych zadań. Nadal korzystanie z tzw. outsorsingu – zlecenia na zewnątrz zadań, takich jak: sprzątanie pomieszczeń, konserwacja, prowadzenie archiwów, nagłaśnianie imprez, sprawy BHP

itp. jest mało upowszechnione wśród samorządowych instytucji kultury⁸. Wyjątkiem jest tutaj obsługa księgową, która zgodnie z ustawą o finansach publicznych powinna być wydzielona w jednostkach sektora finansów publicznych, a dyrektor powinien zatrudnić głównego księgowego. Co więcej, zadań przypisanych nie można powierzyć innemu pracownikowi, w związku z tym, że głównemu księgowemu przypisano szczególne uprawnienia w zakresie odmowy podpisania dokumentów, w przypadkach określonych w ustawie o finansach publicznych⁹. Istotnym problemem hamującym rozwój instytucji kultury są niskie płace w tym sektorze. Taka sytuacja prowadzi do braku zainteresowania pracą w kulturze wśród kadry menadżerskiej, nastawionej na osiąganie konkretnych efektów za godziwe wynagrodzenie, co w konsekwencji powoduje, iż w instytucjach kultury brakuje kompetentnych pracowników. Dlatego też, oprócz możliwości elastycznego zatrudniania i wynagradzania pracowników, potrzebne są różne formy kształcenia i szkolenia realizowane w partnerstwie z wyspecjalizowanymi uczelniami i instytucjami kultury, tym bardziej, że ostatnio coraz więcej uczelni organizuje studia podyplomowe w zawodzie „menadżer kultury” (SGH, NCK), skierowane do dyrektorów i pracowników instytucji kultury.

4.2.2. Finansowanie działalności kulturalnej

Sektor finansów publicznych zgodnie z ustawą o finansach publicznych¹⁰ tworzy państwowe i samorządowe instytucje kultury oraz państwowe instytucje filmowe. Powyższa regulacja powoduje, iż wskazane podmioty poddane są odrębnym i właściwym dla pozostałych jednostek sektora finansów publicznych regulacjom prawnym i organizacyjnym.

Pośród obszernego zbioru aktów prawnych, z uwagi na ograniczoną objętość niniejszej publikacji, odwołano się do najbardziej istotnych ustaw z punktu widzenia finansowania działalności kulturalnej, określających uprawnienia i obowiązki kierownika instytucji kultury.

- **Ustawa o organizowaniu i prowadzeniu działalności kultury z późn. zm.**¹¹
Zasadniczy akt prawny dla instytucji kultury, dający szansę na rozszerzenie autonomii podmiotów prowadzących działalność kulturalną wraz z umożliwieniem im łatwego dokonywania zmian form prawno-organizacyjnych, w celu dostosowania działalności do warunków otoczenia.

⁸ *Ibidem*, s. 36.

⁹ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach..., *op. cit.*

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ Ustawa z dnia 25 października 1991 r. o organizowaniu..., *op. cit.*

- **Ustawa o finansach publicznych**¹²

Środkami publicznymi są dochody publiczne oraz przychody jednostek sektora finansów publicznych pochodzące z prowadzonej działalności oraz z innych źródeł, w tym funduszy unijnych. Tym samym wszelkie przychody samorządowych i państwowych jednostek kultury z tytułu dotacji podmiotowych lub celowych, jak również pochodzące z prowadzonej przez nie działalności, w szczególności wszelkiego rodzaju opłaty, dochody z tytułu sprzedaży usług, są środkami publicznymi. „W obecnym stanie prawnym środkami publicznymi są również środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej oraz niepodlegające zwrotowi środki z pomocy udzielonej przez państwa członkowskie Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA)¹³”. W związku z powyższym gospodarowanie nimi musi być zgodne z regulacjami prawnymi właściwymi dla finansów publicznych, polegającymi na planowaniu wydatków i sporządzaniu planów finansowych na zasadach określonych w ustawie. Obserwując dotychczasowe mechanizmy finansowania instytucji kultury można zauważyć, że są one niedostosowane do specyfiki tych instytucji, dlatego też ustawodawca w nowelizacji ustawy o finansach publicznych wprowadził tzw. budżet zadaniowy, dzięki czemu organizator będzie mógł dokonać podziału środków publicznych w zależności od rodzaju i zakresu wykonywanych zadań.

- **Ustawa o rachunkowości**¹⁴

Reguluje obowiązki instytucji kultury związane z rachunkowością, czyli zobowiązuje do prowadzenia pełnych ksiąg rachunkowych, na które składają się dziennik lub dzienniki częściowe zgodne z ustaloną zasadą prowadzonej polityki rachunkowości; księga główna, na którą składają się konta syntetyczne prowadzone w różnych formach oraz zestawienie sald i obrotów tych kont; księgi pomocnicze, na których znajdują się konta analityczne również prowadzone w różnych formach oraz zestawienie sald tych kont; wykaz składników aktywów i pasywów¹⁵.

- **Ustawa Prawo zamówień publicznych**¹⁶

Instytucja kultury, gospodarując środkami publicznymi, podczas ich wydatkowania obligatoryjnie musi stosować prawo zamówień publicznych. Inne

¹² Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach..., *op. cit.*

¹³ R. Golat, *Zamówienia publiczne w sferze kultury*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012, s. 15.

¹⁴ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości..., *op. cit.*

¹⁵ P. Wieczorek, *Instytucje kultury – rachunkowość, sprawozdawczość, gospodarka finansowa, kontrola zarządcza*, C.H. Beck 2011, Warszawa 2011, s. 171.

¹⁶ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo..., *op. cit.*

podmioty, pozostające poza sektorem finansów publicznych, zajmujące się komercyjnie organizacją przedsięwzięć kulturalnych, wydając swoje środki na ten cel, nie muszą respektować wymogów związanych z prawem zamówień publicznych. Niemniej jednak art. 3 ustawy nakłada konieczność stosowania procedury przetargowej w zależności od zakresu finansowania poszczególnych zamówień ze środków publicznych. Obowiązki wynikające z prawa zamówień publicznych dotyczą przede wszystkim zamówień realizowanych przez samorządowe instytucje kultury ze środków publicznych, jeśli wartość zamówienia przekracza równowartość kwoty 14 tys. EUR (aktualnie 30 tys. EUR). Przed przystąpieniem do przeprowadzenia procedury przetargowej należy upewnić się, czy dane zamówienie ze względu na swój przedmiot nie mieści się w katalogu wyłączeń z art. 4 pzp. Zamówienia poniżej progu 4 tys. EUR nie wymagają stosowania procedur zgodnie z prawem zamówień publicznych. Nie zwalnia to jednak kierownika od wydatkowania środków zgodnie z zasadami ustawy o finansach publicznych. Instytucje kultury zobligowane są do ponoszenia wydatków publicznych na cele i w wysokościach ustalonych w planie finansowym jednostki, w sposób celowy i oszczędny. Dlatego też, jednym ze sposobów usprawnienia należytego zarządzania środkami publicznymi jest opracowanie i wdrażanie na potrzeby poszczególnych jednostek sektora finansów publicznych wewnętrznych regulaminów wydatków publicznych wymagających akceptacji głównego księgowego i kierownika jednostki.

- **Ustawa o odpowiedzialności za naruszenia dyscypliny finansów publicznych**¹⁷

Istotną z punktu widzenia gospodarowania środkami publicznymi jest ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenia dyscypliny finansów publicznych. Z chwilą stwierdzenia przez organy kontrolne, że została naruszona dyscyplina finansowa, a odpowiedzialność za takie naruszenia przypisana zostanie konkretnym osobom, muszą one się liczyć z sankcjami, wśród których poza upomnieniem, naganą i konsekwencjami finansowymi jest zakaz pełnienia funkcji związanych z dysponowaniem środkami publicznymi. Dodatkowo osoba uznana prawomocnie za odpowiedzialną za naruszenie dyscypliny finansów publicznych wpisywana jest do specjalnego rejestru prowadzonego przez Główną Komisję Orzekającą przy Ministrze Finansów.

Stosowanie wyżej wymienionych aktów prawnych przez kierowników instytucji kultury pomimo tego, że często powoduje utrudnienia w realizacji zadań, szczegól-

¹⁷ Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, Dz. U. 2005, nr 14, poz. 114.

nie poprzez mnożenie dokumentów (przerost biurokracji), służyć mają zachowaniu pełnej transparentności wydatków publicznych i gospodarności.

Narodowa Strategia Rozwoju Kultury na lata 2004–2013 w sposób bardzo klarowny przedstawiła podstawowe słabości występujące w kulturze. Jedną z nich są niskie wydatki na kulturę w przeliczeniu na jednego mieszkańca w porównaniu z pozostałymi krajami Unii Europejskiej, co w konsekwencji przekłada się na zadłużenie instytucji kultury i ich zły stan infrastrukturalny. Brak jest również spójnego systemu funkcjonowania instytucji kultury i powiązania systemu dystrybucji środków ministerialnych z systemem oceny jakości instytucji i przedsięwzięć kulturalnych oraz efektywnych instrumentów motywujących przedstawicieli sektora prywatnego do inwestycji w kulturę¹⁸.

Istotnym źródłem finansowania działalności kulturalnej są fundusze unijne i w zależności od skuteczności ich absorpcji można mówić o rozwoju danej placówki tym bardziej, że kultura traktowana jest przez UE jako długoterminowa inwestycja ekonomiczna, przynosząca dochody, tworząca nowe miejsca pracy, która powinna być zarządzana z wykorzystaniem strategii biznesowych, stosowanych w innych gałęziach gospodarki. Kultury nie należy rozważać wyłącznie w kategoriach artystycznych i społecznych, ale również jako narzędzie rozwoju regionalnego, w tym jako bezpośrednie i pośrednie źródło zatrudnienia oraz czynnik poprawiający samoświadomość obywateli, stwarzający szansę na awans cywilizacyjny. Finansowanie kultury w ramach funduszy europejskich odbywa się na zasadzie wspierania projektów „miękkich” skierowanych do zasobów ludzkich, jak również projektów „twardych”, inwestycyjnych. Wśród tych pierwszych należy wyróżnić: Program Operacyjny Kapitał Ludzki (POKL), Program Uczenie się przez całe życie, Młodzież w działaniu (wcześniej Youth), Media 2007 (wcześniej Media), Kultura 2007–2013 (wcześniej Kultura), Europa dla Obywateli oraz 7 Program Ramowy. Jeśli chodzi o inwestycje w infrastrukturę kultury, największe wsparcie można było uzyskać w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko oraz Rozwój Polski Wschodniej. Na szczeblu regionalnym dostępne są środki Regionalnego Programu Operacyjnego, które przy pomocy swoich osi priorytetowych wspierają między innymi rozwój infrastruktury kultury i turystyki.

Kolejna perspektywa finansowa na lata 2014–2020 będzie kluczowa dla rozwoju społeczno-gospodarczego Polski. „Konieczne będzie przeprowadzenie niezbędnych reform związanych z polityką równoważenia finansów publicznych i zwiększania oszczędności, przy jednoczesnym wsparciu działań prorozwojowych”¹⁹, nastawio-

¹⁸ *Narodowa Strategia Rozwoju Kultury na lata 2004–2013*, Warszawa 2004.

¹⁹ www.mrr.gov.pl/fundusze/ dostęp 27.03.2014.

nych na innowacyjne rozwiązania również w kulturze, która według ekspertów z UE powinna być postrzegana jako przemysł kreatywny, tworzący nowe produkty artystyczne, zapewniający nowe miejsca pracy, mający dzięki temu swój udział w krajowym i wspólnotowym PKB. „Należy postawić na inteligentne projekty z zakresu kultury, budujące kreatywność jako element działań związanych z innowacyjnością, cyfryzacją, przedsiębiorczością oraz sferą rozwoju kapitału ludzkiego²⁰“. Znacząca będzie digitalizacja i upowszechnianie przez Internet zbiorów dotyczących kultury i dziedzictwa kulturowego, jak również szerokie zastosowanie łączy cyfrowych do prowadzenia działalności kulturalnej, w tym świadczenia usług artystycznych. Osoby nauczające w instytucjach kultury powinny wykorzystywać zasoby Internetu w procesie kształcenia i samorozwoju.

Współczesne, nowoczesne państwa inwestują w kulturę i widzą w niej olbrzymi potencjał. Dzięki wsparciu przemysłu kreatywnego z jednej strony zaspokajają potrzeby kulturalne swoich mieszkańców, z drugiej wzmacniają przedsiębiorczość, która tworzy nowe miejsca pracy. Pomimo tego, że w Polsce nadal finansowanie kultury odbiega od standardów europejskich, widać znaczny postęp we wspieraniu przemysłu kreatywnego, przede wszystkim przez właściwie ukierunkowane programy operacyjne. Istotne jest, aby beneficjenci nie bali się sięgać po środki europejskie, a właściwe instytucje wdrażające były pomocne na etapie aplikowania, realizacji oraz rozliczania projektu. Niestety częstą barierą w pozyskiwaniu środków jest przerost administracji, stanowiący olbrzymi kłopot dla młodych przedsiębiorców, bez doświadczenia w realizacji projektów, których nie stać na profesjonalnych doradców. W celu zwiększenia absorpcji środków unijnych na kulturę należy przede wszystkim zmniejszyć biurokrację związaną z pozyskaniem środków i rozliczeniem danego projektu, a instytucje zarządzające powinny być bardziej przychylnie beneficjentom i nie odrzucać wniosków z uwagi na wystąpienie nieistotnych błędów formalnych. Również kontrola projektów powinna być bardziej tolerancyjna i pomocna, a nie nastawiona na nakładanie sankcji w postaci korekt finansowych, które znacznie obciążają budżety podmiotów realizujących dany projekt.

Analizując budżety instytucji kultury można zauważyć, że w większości pokrywają one koszty wynagrodzeń oraz eksploatacji obiektów, w których prowadzona jest działalność kulturalna. Na zadania merytoryczne pozostaje zaledwie 20–40% budżetu, co ledwo wystarcza na realizację zaplanowanych zadań, ale już nie stwarza możliwości podejmowania nowych inicjatyw. Istnieją również instytucje, które znaczną część dochodów własnych przeznaczają na pokrycie kosztów stałych ze względu na niewystarczającą dotację podmiotową. Zgodnie z autorami raportu na

²⁰ *Ibidem.*

temat analizy obowiązujących przepisów prawa z zakresu kultury przygotowanego na zlecenie Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego „obecny sposób finansowania powoduje, że instytucje posiadające stałe finansowanie nie dążą do osiągnięcia lepszych wyników finansowych, a także rzadko podejmują się realizacji nowych projektów²¹”. W konsekwencji rok budżetowy kończą z ujemnym wynikiem finansowym (Tabela 1.).

Tabela 1. Budżety wybranych instytucji kultury

Porównanie budżetów 2013 r.	Przykład I	Przykład II	Przykład III
Dotacja z budżetu woj. (w PLN)	13 000 000,00	6 925 000,00	3 960 000,00
% w stosunku do przychodów ogółem	35,9	80,8	68,4
Dotacje z innych źródeł (w PLN)	7 766 580,00	245 830,00	197 000,00
% w stosunku do przychodów ogółem	21,4	2,9	3,4
Przychody z działalności (w PLN)	15 480 000,00	1 397 000,00	1 630 100,00
% w stosunku do przychodów ogółem	42,7	16,3	28,16
Średnie wynagrodzenie ogółem (w PLN)	4318,02	2741,79	3806,75
Śred. płaca mies. dyr. i zastępcy (w PLN)	12 078,00	7258,60	14 283,33
Przychody ogółem (w PLN):	36 246 580	8 567 830	5 787 100
Koszty działalności (w PLN):	40 006 690	8 773 400	6 286 500
Wynik finansowy (w PLN):	-3 760 110	-205 570	-499 400
% straty w stosunku do przychodów ogółem	10,4	2,4	8,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji publicznej uzyskanej od Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podlaskiego

Analizując budżety trzech wybranych instytucji kultury można zauważyć, że znaczna większość środków pochodzi z dotacji podmiotowej organizatora (35,9%,

²¹ *Przepisy prawa z zakresu kultury – stan obecny i propozycje zmian*, opracowanie sporządzone przez Spółkę Prawniczą I&Z s.c.; analiza obowiązujących przepisów prawa z zakresu kultury, ekspertyza dotycząca systemu przepisów rekomendowanych dla obszaru kultury oraz autorskie założenia do projektów ustaw regulujących działalność w zakresie kultury, w: *Finansowanie działalności kulturalnej*, Warszawa 2009, s. 16.

80,8%, 68,4% w stosunku do przychodów ogółem). Dotacje z innych źródeł tylko w pierwszym wypadku przekraczają 20,0%. Wynika to z tego, że akurat ta instytucja współfinansowana jest przez resort kultury, który zapewnia jej stałe finansowanie. W pozostałych wypadkach dotacje z innych źródeł nie przekraczają 3,4%. Jeśli chodzi o przychody, to największe zanotowała **instytucja nr 1**²² (42,7%), ponieważ specyfika działalności tej instytucji, jako instytucji artystycznej działającej w sferze rozwijania i upowszechniania kultury i edukacji muzycznej, pozwala na generowanie przychodów przede wszystkim z wpływów za bilety wstępu na wydarzenia artystyczne (operę, koncerty, musicale). Drugą jest **instytucja nr 3**²³ z przychodami z działalności w stosunku do przychodów ogółem na poziomie

²² Zakres działalności opery – przedmiotem działalności Opery jest rozwijanie i upowszechnianie kultury i edukacji muzycznej poprzez:

1. realizację programu artystycznego w ramach sezonowych planów repertuarowych oraz działalność impresaryjną,
2. organizowanie i wykonywanie form scenicznych: opera, operetka, musical, balet, teatr tańca oraz form koncertowych: koncertów symfonicznych, oratoryjnych, kameralnych, recitali i innych imprez artystycznych,
3. edukację kulturalną i wychowanie przez sztukę, a zwłaszcza przygotowanie dzieci i młodzieży do roli przyszłych odbiorców i współtwórców kultury,
4. tworzenie warunków sprzyjających rozwojowi twórczości i talentów twórczych,
5. utrzymywanie kontaktów ze szkolnictwem artystycznym i środowiskami twórczymi,
6. nawiązywanie współpracy i realizację porozumień z instytucjami, organizacjami, stowarzyszeniami w kraju i za granicą w zakresie popularyzacji i upowszechniania muzyki w kraju i za granicą,
7. inicjowanie nowych form upowszechniania sztuki w różnych środowiskach społecznych,
8. dokumentowanie audio i video wszelkich wydarzeń artystycznych oraz dysponowanie nimi zgodnie z interesem instytucji,
9. upowszechnianie kultury filmowej poprzez tworzenie warunków do powszechnego dostępu do dorobku polskiej, europejskiej i światowej sztuki filmowej,
10. organizację innych przedsięwzięć służących upowszechnianiu kultury, takich jak np.: seminaria, konferencje, kursy, warsztaty, konkursy,
11. prowadzenie działalności reklamowo-promocyjnej w zakresie upowszechniania kultury.

²³ Zakres działalności teatru:

1. przygotowywanie i prezentowanie przedstawień teatralnych samodzielnie lub we współpracy z innymi instytucjami kultury we własnej siedzibie i poza nią,
2. prezentowanie przedstawień gościnnych z Polski i z zagranicy,
3. współpraca z innymi teatrami w kraju i za granicą w zakresie wymiany twórców, zespołów, przedstawień itp.,
4. udział zespołu artystycznego w krajowych i międzynarodowych festiwalach, konkursach, przeglądach,
5. organizacja przeglądów, festiwali, konkursów i innych przedsięwzięć promujących i upowszechniających teatr, a także interdyscyplinarnych przedsięwzięć artystycznych,
6. edukacja teatralna, a zwłaszcza przygotowanie dzieci i młodzieży do roli przyszłych odbiorców i współtwórców kultury,
7. współpraca z organizacjami pozarządowymi, ośrodkami naukowymi i instytucjami kultury działającymi w sferze teatru,
8. prowadzenie innej działalności polegającej na tworzeniu, upowszechnianiu i ochronie kultury.

28,3%, w większości pochodzącymi z wpływów za bilety na spektakle teatralne, ponieważ jest to instytucja artystyczna działająca w dziedzinie teatru. Natomiast najmniejsze przychody z działalności wykazała **instytucja nr 2**²⁴ (16,3%), choć i tak wynik jest zadowalający, biorąc pod uwagę wystawienniczo-muzealną działalność placówki. Średnie wynagrodzenie ogółem w trzech wybranych instytucjach jest bardzo zróżnicowane i nie jest ono zależne w żadnym wypadku od efektywności finansowej danej placówki. Tam, gdzie występuje największa strata finansowa, zarabia się najwięcej (przykład 1 i 2), tam gdzie wynagrodzenia są niższe, również deficyt jest niższy.

Świadczy to o tym, że po pierwsze wynik finansowy nie wpływa na wysokość wynagrodzeń kadry zarządzającej oraz strukturę wynagrodzeń pracowników niższego szczebla. Po wtóre, wysokość przychodów nie warunkuje dodatniego wyniku finansowego i po trzecie, wynik finansowy zależy od właściwego gospodarowania kosztami instytucji kultury.

4.3. Wydatki na kulturę

W 2011 r. wydatki budżetu państwa na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego łącznie z dotacjami i subwencjami dla JST wyniosły 1,49 mld PLN i były wyższe o 3,1% w porównaniu z rokiem poprzednim. Samorządy natomiast na kulturę przeznaczyły o 3,6% środków mniej niż w roku 2010, zachowując je na poziomie 6,75 mld PLN. Łączna kwota wydatków publicznych na kulturę po odjęciu tzw. transferów, czyli przekazywania środków innym instytucjom kultury, wyniosła 8,07 mld PLN (o 2,6% mniej niż w 2010 r.) (zob. Tabela 1.). Większość wydatków publicznych (82,4%) podobnie jak w roku poprzednim stanowiły wydatki z JST²⁵.

W roku 2010 w przeciwieństwie do 2011 budżet państwa z ogółu swoich wydatków przeznaczył mniejszą kwotę (1,37 mld PLN) na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego. Również w stosunku do roku 2009 była ona mniejsza o 9,1%. JST natomiast zwiększyły swoje wydatki na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego o 10,3% w porównaniu z rokiem poprzednim i tak jak już wspomniano były one wyższe niż w roku 2011. Łącznie wydatki publiczne na kulturę w roku 2010 po

²⁴ Zakres działalności Muzeum: gromadzenie, przechowywanie, konserwacja i udostępnianie oraz upowszechnianie zbiorów dotyczących historii województwa podlaskiego i historycznego Wielkiego Księstwa Litewskiego.

²⁵ www.stat.gov.pl; *Wydatki na kulturę 2011 r.*, Kraków 25.09.2012 r., dostęp 27.03.2014 r.

odjęciu transferów wyniosły 8,29 mld PLN i były wyższe niż w roku poprzednim o 6,3%. Podobnie jak w roku poprzednim największa część wydatków w strukturze budżetów samorządów terytorialnych na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego zrealizowanych przez JST stanowiły wydatki z budżetów gmin, których udział wzrósł z 38,2% w 2009 r. do 44,6% w 2010 r.

W 2009 roku wydatki budżetu państwa oraz JST na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego bez transferów wyniosły 7,88 mld PLN (7,94 mld PLN z transferami), w tym udział wydatków publicznych jednostek samorządu terytorialnego wyniósł 79,9%. Oznacza to wzrost wydatków publicznych na kulturę w stosunku do roku poprzedniego o 13,7%. W ramach wydatków JST największą część stanowiły wydatki z budżetu gmin (37,8%), następnie miast na prawach powiatu (36,0%), województw (24,7%) i powiatów (1,5%).

Natomiast w 2008 roku wydatki na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego wzrosły w stosunku do roku 2007 o 14,7% i wyniosły 6,79 mld PLN (łącznie z transferami do innych jednostek²⁶). Największe wydatki, podobnie jak w roku poprzednim, poniosły gminy z miastami na prawach powiatu 59,0% wydatków ogółem, samorzady województwa 19% i powiaty najmniej 1,2% wszystkich wydatków.

W 2007 r. wydatki na kulturę ogółem wyniosły 5,79 mld PLN, w tym jednostki samorządu terytorialnego w Polsce przeznaczyły 4,70 mld PLN na kulturę i ochronę dziedzictwa kulturowego.

Począwszy od 2007 r. do 2010 r. widoczna jest tendencja wzrostowa udziału gmin w strukturze wydatków jednostek samorządu terytorialnego na kulturę. Świadczy to o ciągłej decentralizacji w tym sektorze. Niemniej jednak zaistniały kryzys finansowy zmusił samorzady do ograniczenia wydatków na kulturę w 2011 roku. Budżet centralny wyglądał nieco inaczej, ponieważ w latach 2007–2009 utrzymywał tendencję wzrostową, natomiast w roku 2010 był niższy w stosunku do roku poprzedniego. W roku 2011 ponownie wrócił na linię wzrostu, uzupełniając pewien niedobór środkami płynącymi z samorządu (Programy Operacyjne MK i DN).

²⁶ Łącznie z transferami, ponieważ brak danych na temat wysokości wydatków po odjęciu transferów.

Tabela 2. Wydatki publiczne na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego według źródła finansowania w horyzoncie czasowym 2007–2011 (w mld PLN)

Lata	Budżet państwa	Wydatki JST w tym:			Suma
		Gminy z miastami na prawach powiatu	Powiaty	Województwa	
2011	1,42	5,18	0,11	1,36	8,07
2010	1,37	5,51	0,20	1,28	8,29
2009	1,58	4,64	0,94	1,55	7,88
2008	1,38	4,03	0,83	1,29	6,79*
2007	1,06	3,49	0,79	1,15	5,79*

Źródło: Bank Danych Regionalnych GUS

*łącznie z transferami

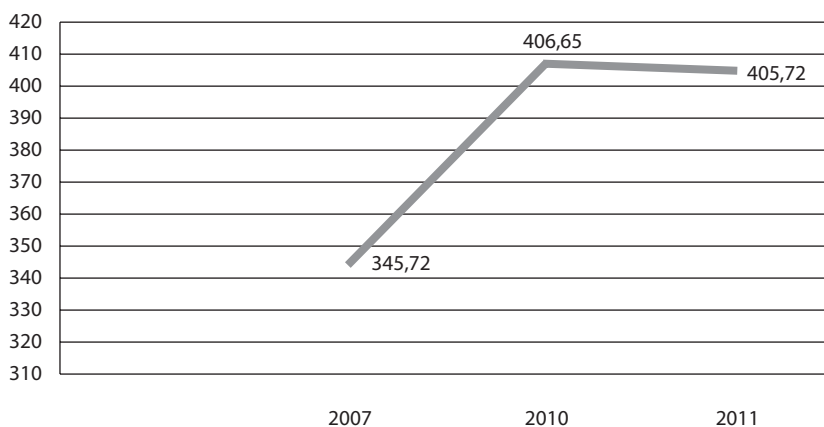
Powyższe dane pokazują, iż finansowanie instytucji kultury odbywa się przede wszystkim na poziomie lokalnym – to gminy i miasta na prawach powiatu wydają na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego najwięcej, bo aż 62,0% ogółu wydatków przeznaczonych na ten cel w Polsce. Na szczeblu centralnym kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego finansuje się na poziomie 16,6% oraz regionalnym (województwa) i subregionalnym (powiaty) łącznie na poziomie 19,3%. Analiza wysokości kwot pieniędzy wydatkowanych na kulturę w poszczególnych latach pokazuje, że obserwujemy w Polsce systematyczny proces zwiększania wydatków publicznych przeznaczanych na ten cel. Od 2005 r. wydatki budżetu państwa na kulturę zwiększyły się o 58,8%, natomiast w wypadku jednostek samorządu terytorialnego wzrost ten wyniósł 102,6%. W efekcie ogólny wzrost od 2005 r. wydatków publicznych na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego wyniósł 93,7%. Wysokość kwot wydatkowanych przez państwo i jednostki samorządu terytorialnego na instytucje kultury stanowi stosunkowo niewielki odsetek ogółu wydatków publicznych, co wydaje się wskazywać na drugorzędną rolę przypisywaną sektorowi kultury. Udział wydatków na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego w 2010 r. w ogóle wydatków państwa wyniósł 0,5%. W wypadku jednostek samorządu terytorialnego było to 3,9%²⁷.

W perspektywie czasu zaobserwować można jednak, że udział kwot przeznaczonych na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego w ogóle wydatków powoli,

²⁷ K. Wawrzyniak i in., *Wydatki na kulturę i ochronę dziedzictwa kulturowego. Kultura w 2010 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2011, s. 53.

lecz systematycznie się zwiększa. Prawidłowość ta znajduje jednak znacznie lepsze odzwierciedlenie w wypadku jednostek samorządu terytorialnego, aniżeli państwa. O ile na poziomie samorządu, od 2005 r. wzrost rzeczoności udziału wyniósł 0,6%, to w wypadku państwa praktycznie się on nie zmienił, wręcz obniżył się nieznacznie w 2010 r. i dopiero w roku następnym osiągnął wzrost. Niemniej jednak instytucje kultury z roku na rok otrzymują coraz więcej pieniędzy na zadania związane z realizowaniem przez nie misji publicznej. Odniesienie natomiast wydatków na te instytucje do PKB pokazuje stopniowy wzrost znaczenia sektora kultury i ochrony dziedzictwa narodowego w Polsce.

Biorąc pod uwagę udział wydatków na kulturę oraz dynamikę wydatków na kulturę i wydatków ogółem gospodarstw domowych w latach 2007–2011, zaobserwować można podobną prawidłowość do wskazanej przy omawianiu wydatków publicznych na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego. W wypadku wydatków gospodarstw domowych również wzrasta wysokość kwot wydatkowanych corocznie na kulturę. Od 2007 r. łączna kwota rocznych wydatków (345,72 PLN) przeznaczanych przez gospodarstwa domowe na kulturę do roku 2010 zwiększyła się o 17,4%. Spadek, podobnie jak w wypadku wszystkich wydatków publicznych na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego, nastąpił w roku 2011 r. (z 406,56 PLN w 2010 r. do kwoty 405,72 PLN) w wyniku bardziej oszczędnego gospodarowania środkami przez poszczególne rodziny (Rysunek 1.).

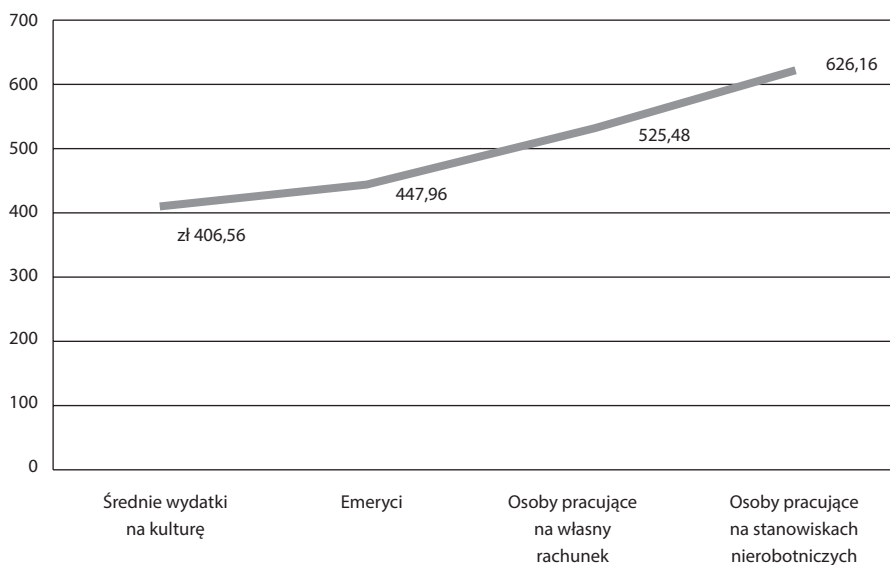


Rysunek 1. Wydatki na kulturę w gospodarstwach domowych (w PLN)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Obserwując badania przeprowadzone przez GUS, skierowane do poszczególnych grup gospodarstw o różnym poziomie wydatkowanych środków na kulturę, można

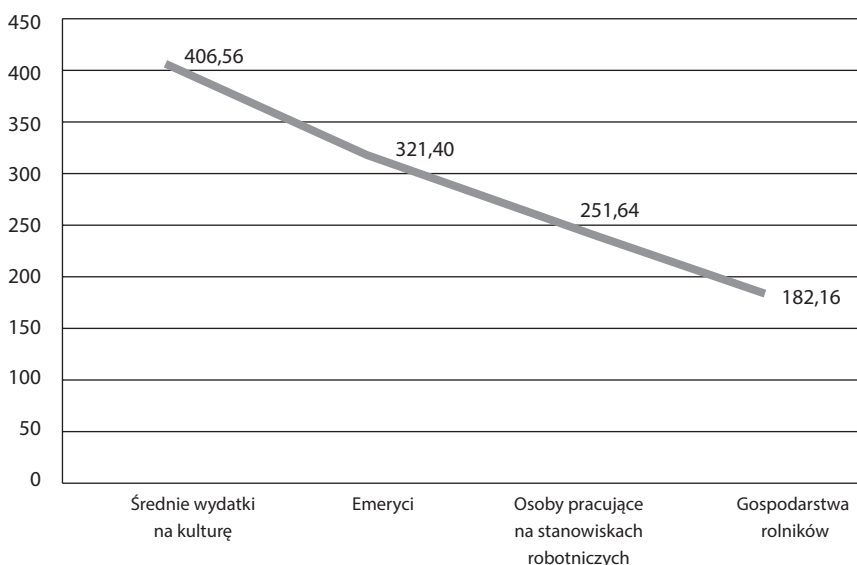
zauważyć, że pierwsza z nich wydatkująca na kulturę powyżej średniej z 2010 r. pracująca na stanowiskach nierobotniczych, wydała przeciętnie 626,16 PLN na osobę, co oznaczało, że ich wydatki były o ponad 219,60 PLN wyższe od średniej Polski (406,56 PLN). Jako drugie w tej samej grupie znalazły się gospodarstwa pracujących na własny rachunek. Wydały one na kulturę średnio 525,48 PLN na osobę, czyli o 118,92 PLN więcej od średniej. Trzecie w kolejności są gospodarstwa emerytów z 447,96 PLN wydanych na kulturę czyli o 41,40 PLN więcej niż średnia (Rysunek 2.).



Rysunek 2. Grupa gospodarstw wydatkujących na kulturę powyżej średnich wydatków na kulturę (w PLN)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

W grupie wydającej na kulturę poniżej średniej krajowej, gospodarstwa domowe emerytów wydają na kulturę najwięcej. Łączna kwota wydatków dla tych gospodarstw w 2010 r. wyniosła średnio 321,40 PLN na osobę, co dało wartość o 85,08 PLN niższą od średniej w kraju. Respondenci pracujący na stanowiskach robotniczych w 2010 r. wydali na kulturę 251,64 PLN na osobę, czyli o 154,92 PLN mniej niż wynosi średnia. Najmniej wydają na kulturę gospodarstwa rolników 182,16 PLN, czyli o 224,40 PLN mniej niż średnia dla kraju (Rysunek 3.).



Rysunek 3. Grupa gospodarstw wydatkujących na kulturę poniżej średnich wydatków na kulturę (w PLN)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

W pierwszej grupie gospodarstw wydających na kulturę powyżej średniej od 2005 roku do 2011 odnotowano istotnie większy przyrost wydatków na kulturę w stosunku do gospodarstw z grupy drugiej, w której wydatki na kulturę są mniejsze od średniej. Dla gospodarstw osób zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych wzrost ten od roku 2006 wyniósł 189,48 PLN na osobę, dla gospodarstw domowych osób pracujących na własny rachunek było to 134,28 PLN, z kolei dla gospodarstw emerytów różnica ta wyniosła 101,04 PLN. Natomiast w drugiej grupie od 2005 r. największym przyrostem w zakresie wydatków wykazały się gospodarstwa emerytów. Wzrost środków wydawanych na kulturę w rozpatrywanym okresie wyniósł 114,36 PLN. Dla gospodarstw osób pracujących na stanowiskach robotniczych wartość ta była równa 84,96 PLN, natomiast dla gospodarstw rolników 64,08 PLN²⁸.

Przyglądając się wydatkom na kulturę w Polsce, można zauważyć, że od pięciu lat zarówno w wypadku wydatków publicznych, jak i wydatków gospodarstw domowych związanych z kulturą, zaobserwowano ich wzrost (za wyjątkiem roku 2011, kiedy budżet był niższy w stosunku do poprzedniego). Świadczyć to może o tym, iż kultura odgrywa coraz większą rolę zarówno z perspektywy polityki państwa i jednostek samorządu terytorialnego, jak i budżetów gospodarstw domo-

²⁸ *Ibidem*, s. 56–57.

wych. Jednakże, biorąc pod uwagę obecną sytuację gospodarczą w Europie, która ma niebagatelny wpływ na gospodarkę krajową, wydatki na kulturę nie będą się zwiększać tak dynamicznie, jak jeszcze parę lat temu. Taka sytuacja wpływa na niskie wynagrodzenia w sektorze kultury, co w konsekwencji powoduje brak kadry menadżerskiej wśród kierowników jednostek, a co za tym idzie właściwego zarządzania instytucjami kultury. Istotnym problemem z punktu widzenia sprawnego funkcjonowania placówki kultury jest niechęć do powierzania kierowania tego typu instytucjami podmiotom prywatnym lub organizacjom pozarządowym. Pomimo możliwości, jakie daje znowelizowana ustawa o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej²⁹, organizatorzy (JST) nie korzystają z tego rozwiązania za względu na obawę utraty wpływu na kierownika i strukturę organizacyjno-finansową swojej jednostki.

Wracając jednak do finansowania kultury na szczeblu regionalnym, warto zwrócić uwagę, że najslabszym ogniwem pod tym względem są powiaty. Instytucje z obszaru kultury, które podlegają starostom, mają najtrudniejszą sytuację. Poziom ich finansowania nie sięga nawet 1% ich budżetów, co w konsekwencji uniemożliwia prowadzenie jakiegokolwiek działalności kulturalnej. Inaczej sprawa wygląda na szczeblu samorządów województw. To one przekazują najwięcej środków na kulturę, a poziom ich budżetów na ten cel według ostatnich danych MK i DN w roku 2013 sięga około 10% ogółu budżetu województwa. Należy jednak podkreślić, że dystrybuowane od marszałka środki w znacznej mierze służą poprawie infrastruktury kultury, dlatego też są wydatkowane w celu wyremontowania, budowy czy też polepszania i unowocześniania obiektów kultury. Dodatkowo jest tworzona w ramach rezerwy celowej pula środków na wkłady własne do projektów kulturalnych, co bez wątplenia ułatwia kierownikom instytucji kultury sięganie po środki unijne na zamierzone przedsięwzięcia. Podobnie sytuacja finansowania kultury wygląda w gminach, które w znacznym stopniu finansują działalność kulturalną podejmowaną na ich obszarze. Niemniej jednak wszystko zależy od wójta czy burmistrza, który w kulturze musi widzieć potencjał gospodarczy, pozytywnie wpływający na rozwój danego regionu, a nie tylko i wyłącznie konsumpcję środków publicznych przeznaczonych na imprezy masowe, potańcówki czy raz w roku dożynki. Warto zauważyć, że kultura kształtuje człowieka również w ujęciu społeczno-gospodarczym. Osoby uczestniczące w kulturze, to osoby pracujące, zdobywające nowe umiejętności, kształtujące się w nowych kierunkach, osoby elastyczne i co najważniejsze kreatywne. Dowodem na to niech będą przedstawione wyniki badań wydatków na kulturę w gospodarstwach domowych. To właśnie osoby na

²⁹ Ustawa z dnia 25 października 1991 r. o organizowaniu..., *op. cit.*

stanowiskach nierobotniczych, w znacznej mierze z wykształceniem wyższym, wydają na kulturę najwięcej. Świadczy to o tym, iż kultura stanowi dla nich ważną dziedziną życia, dostarczającą z jednej strony rozładowania napięć emocjonalnych, niezapomnianych przeżyć artystycznych, z drugiej rozwijającą ich osobowość, poczucie estetyki i budującą otwartość – cechy niezwykle istotne z punktu widzenia właściwego funkcjonowania na rynku pracy. Wiedzą, że inwestując w kulturę, inwestują w siebie i przyszłe pokolenia. Ważne, aby władze samorządowe uważały podobnie i nie bały się inwestować w kulturę.

Bibliografia

- Golat R., *Zamówienia publiczne w sferze kultury*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012.
- Hausner J. i in., *Zarządzanie instytucjami kultury*, w: *Finansowanie kultury i zarządzanie instytucjami kultury*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2010.
- Ilczuk D., *Ekonomika kultury*, PWN, Warszawa 2012.
- Lis S., *Kultura a rozwój gospodarczy. Organizacja i finansowanie kultury w gminie*, Oddział Tarnowski Stowarzyszenia Autorów Polskich, Tarnów 2008.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego – Programowanie perspektywy finansowej 2014–2020, uwarunkowania strategiczne.
- Narodowa Strategia Rozwoju Kultury na lata 2004–2013.
- Przepisy prawa z zakresu kultury – stan obecny i propozycje zmian, Opracowanie sporządzone przez Spółkę Prawniczą I&Z s.c., analiza obowiązujących przepisów prawa z zakresu kultury, ekspertyza dotycząca systemu przepisów rekomendowanych dla obszaru kultury oraz autorskie założenia do projektów ustaw regulujących działalność w zakresie kultury, w: *Finansowanie działalności kulturalnej*, Warszawa 2009.
- Ustawa z 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, Dz. U. 2009, nr 84, poz. 712 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 1 lipca 2011 r. o zmianie ustawy o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. 2011, nr 207, poz.1230.
- Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, Dz. U. 2005, nr 14, poz. 114 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 25 października 1991 r. o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej, Dz. U. 2001, nr 13, poz.123 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz. U. 2009, nr 157, poz.1240 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych, Dz. U. 2010, nr 113, poz. 759 z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. 2009, nr 152, poz. 1223 z późn. zm.

Wawrzyniak K. i in., *Wydatki na kulturę i ochronę dziedzictwa kulturowego. Kultura w 2010 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2011.

Wieczorek P., *Institucje Kultury – rachunkowość, sprawozdawczość, gospodarka finansowa, kontrola zarządcza*, C.H. Beck, Warszawa 2011.

www.bip.umwp.wrotapodlasia.pl/województwo/jednostki_podlegle/jednostki/kultura.htm

www.kongreskultury.pl/

www.stat.gov.pl/

www.mrr.gov.pl/

www.mkidn.gov.pl

Rozdział 5

PRZYCHODY I KOSZTY PODMIOTU LECZNICZEGO NA PRZYKŁADZIE SAMODZIELNEGO PUBLICZNEGO ZAKŁADU OPIEKI ZDROWOTNEJ

Podstawowym zadaniem ochrony zdrowia jest zapewnienie każdemu pacjentowi równego, sprawiedliwego dostępu do usług medycznych finansowanych ze środków publicznych. Polski system ochrony zdrowia przeszedł wiele zmian. System centralnego zarządzania opieką zdrowotną przyczynił się do pogorszenia warunków funkcjonowania ówczesnych zakładów opieki zdrowotnej, tj. spowodował: niedofinansowanie, zadłużenie, wzrost cen leków i wyposażenia. Jedną z najważniejszych reform była zmiana struktury finansowania, system budżetowy zastąpiono powszechnym systemem ubezpieczeniowym, w związku z czym placówki ochrony zdrowia zostały zmuszone do racjonalnego i efektywnego działania oraz do odpowiedzialności finansowej za podejmowane decyzje, ponoszone koszty i osiągnięte przychody¹. Świadczenia usług medycznych poddane zostały prawom wolnego rynku przy niewystarczającym ich zabezpieczeniu pod względem prawnym, organizacyjnym i finansowym. Placówki medyczne działają jak każde inne przedsiębiorstwo, na które wpływ mają czynniki makro- i mikroekonomiczne. Starzenie się społeczeństwa, świadomość pacjentów dotycząca ich praw, wymagania dotyczące uzyskania świadczeń o najwyższej jakości przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii medycznych, a zarazem droższych sposobów leczenia, sprawiają, że stale rośnie zapotrzebowanie na usługi medyczne. O skali tego zapotrzebowania świadczą limitowanie dostępu oraz kolejki oczekujących na udzielenie świadczeń medycznych w podmiotach leczniczych.

¹ B. Wrona, *Działalność regulacyjna państwa w sferze finansowania ochrony zdrowia*, „Zeszyty Naukowe” 2011, nr 11, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Kraków, s. 381.

Zgodnie z ustawą z 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej podmiotami leczniczymi są:

- „1. przedsiębiorcy w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej we wszystkich formach przewidzianych dla wykonywania działalności gospodarczej, jeżeli ustawa nie stanowi inaczej,
2. samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej,
3. jednostki budżetowe, w tym państwowe jednostki budżetowe tworzone i nadzorowane przez Ministra Obrony Narodowej, ministra właściwego do spraw wewnętrznych, Ministra Sprawiedliwości lub Szefa Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego, posiadające w strukturze organizacyjnej ambulatorium, ambulatorium z izbą chorych lub lekarza podstawowej opieki zdrowotnej,
4. instytuty badawcze, o których mowa w art. 3 ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o instytutach badawczych (Dz. U. 2010, nr 96, poz. 618),
5. fundacje i stowarzyszenia, których celem statutowym jest wykonywanie zadań w zakresie ochrony zdrowia i których statut dopuszcza prowadzenie działalności leczniczej,
6. Kościoły, kościelne osoby prawne lub związki wyznaniowe w zakresie, w jakim wykonują działalność leczniczą”².

Niezależnie od rodzaju – jednego z wymienionych – podmiotu leczniczego prowadzenie działalności leczniczej wymaga posiadania odpowiednich zasobów materialnych, finansowych i ludzkich. Kadra zarządzająca musi podejmować właściwe decyzje, które pomogą racjonalnie dysponować posiadanymi zasobami. Działalność musi być rentowna i efektywna. Aby sprostać temu zadaniu, ważne stało się poszukiwanie coraz to nowszych źródeł finansowania oraz posiadanie informacji o kosztach funkcjonowania podmiotu leczniczego, której dostarczyć może rachunek kosztów.

Celem niniejszej publikacji jest przedstawienie źródeł finansowania podmiotu leczniczego na przykładzie samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej, genezy i istoty rachunku kosztów i jego wykorzystania w zarządzaniu podmiotem leczniczym.

5.1. Przychody w samodzielnym publicznym zakładzie opieki zdrowotnej

Zgodnie z ustawą o rachunkowości przychody to „uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej

² Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej, Dz. U. 2011, nr 112, poz. 654 z późn. zm.

wartości, w formie zwiększenia wartości aktywów albo zmniejszenia wartości zobowiązań, które doprowadzą do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w inny sposób niż wniesienie środków przez udziałowców lub właścicieli³. Ustawa o działalności leczniczej wskazuje, że samodzielny publiczny zakład opieki zdrowotnej może uzyskiwać środki finansowe:

1. z odpłatnej działalności leczniczej, chyba że przepisy odrębne stanowią inaczej;
2. wydzielonej działalności gospodarczej innej niż wymieniona w pkt 1., jeżeli statut przewiduje wykonywanie takiej działalności;
3. z darowizn, zapisów, spadków oraz ofiarności publicznej, także pochodzenia zagranicznego;
4. na cele i na zasadach określonych w przepisach art. 114–117 (na realizację zadań w zakresie programów zdrowotnych i promocji zdrowia, w tym zakup aparatury i sprzętu medycznego oraz wykonanie innych inwestycji koniecznych do realizacji tych zadań, na remonty, na inne inwestycje, w tym zakup aparatury i sprzętu medycznego, na realizację projektów finansowanych z udziałem środków pochodzących z budżetu unii Europejskiej lub niepodlegających zwrotowi środków z pomocy udzielonej przez państwa członkowskie Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA), lub innych niż wymienione środków pochodzących ze źródeł zagranicznych niepodlegających zwrotowi na zasadach określonych w odrębnych przepisach, na cele określone w odrębnych przepisach oraz umowach międzynarodowych, na realizację programów wieloletnich, na pokrycie kosztów kształcenia i podnoszenia kwalifikacji osób wykonujących zawody medyczne);
5. na realizację innych zadań określonych odrębnymi przepisami;
6. na pokrycie ujemnego wyniku finansowego⁴.

Składki powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego, które przekazywane są do Narodowego Funduszu Zdrowia za pośrednictwem Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego stanowią główne źródło finansowania ochrony zdrowia. Ma ono charakter prospektywnej refundacji kosztów, czyli płatność ustalona jest z góry i nie zawsze pokrywa faktycznie poniesionych kosztów udzielonego świadczenia medycznego⁵. Przychody pochodzące ze sprzedaży usług medycznych (dla NFZ) stanowią ok. 90% przychodów podmiotów leczniczych. Ze względu na fakt, że nie pokrywają one kosztów działalności, badany spoz:

³ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jednolity, Dz. U. 2013, poz. 330, 613, art. 3, ust.1, pkt 30.

⁴ Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej, Dz. U. 2011, nr 112, poz. 654 z późn. zm., art. 55 i 114.

⁵ S. Moris, N. Devil, D. Parkin, *Ekonomia w ochronie zdrowia*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 198.

- a) realizuje świadczenia dla kontrahentów w zakresie: medycyny pracy, diagnostyki laboratoryjnej i obrazowej (USG, RTG, TK), badań EEG i EMG, rehabilitacji oraz konsultacji specjalistycznych,
- b) realizuje usługi pozamedyczne: najem pomieszczeń, sterylizacja narzędzi medycznych, transportowe, parkingowe, kserograficzne, pralnicze,
- c) uzyskuje przychody z praktyk studenckich, staży lekarskich, za rezydentów⁶.

5.1.1. Geneza i istota rachunku kosztów w samodzielnym publicznym zakładzie opieki zdrowotnej

W literaturze przedmiotu przedstawiono wiele definicji rachunku kosztów. Według I. Kulis, M. Kulis i W. Styło jest to „ogół działań zmierzających do odzwierciedlenia procesów działalności medycznej zachodzących w jednostce poprzez ujęcie, zgrupowanie i interpretację w określonych przekrojach kosztów własnych wytwarzania i zbytu świadczeń zdrowotnych będących efektem działalności jednostki, mierzonych ilościowo i wartościowo za pewien okres czasu w celu uzyskania możliwie wszechstronnych informacji potrzebnych do ustalenia wyników i kierowania zakładem”⁷. Rachunek kosztów jest określany także jako „proces ustalania kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, polegającej na wytwarzaniu i sprzedaży wyrobów lub świadczeń usług”⁸. Zdaniem M. Cygańskiej rachunek kosztów przedstawia ilościowe i wartościowe zużycie zasobów oraz jest źródłem informacji niezbędnych do kierowania jednostką opieki zdrowotnej⁹.

Zarządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 15 czerwca 1992 r. w sprawie szczegółowych zasad ewidencji dochodów i kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej¹⁰ wprowadziło po raz pierwszy rachunek kosztów w publicznych placówkach. Określono w nim ośrodki kosztów, które podzielono na zadaniowy i usługowy. Przez ośrodki zadaniowe rozumiano „miejsce dostarczania pacjentowi świadczenia kończącego proces leczenia lub określoną jego fazę w danym zakładzie albo dostarczania innemu odbiorcy produktu lub usługi będącej przed-

⁶ Informacje ze sprawozdania finansowego badanego szpitala w województwie warmińsko-mazurskim.

⁷ I. Kulis, M. Kulis, W. Styło, *Rachunek kosztów w zakładach opieki zdrowotnej*, Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne „Vesalius”, Kraków 1999, s. 9.

⁸ E. Nowak, M. Wierziński, *Rachunek kosztów. Modele i zastosowania*, PWE, Warszawa 2010, s. 13.

⁹ M. Cygańska, *Wykorzystanie rachunku kosztów działań w rozliczaniu i kalkulacji kosztów leczenia szpitalnego*, Wydawnictwo UWM w Olsztynie, Olsztyn 2012, s. 18.

¹⁰ Zarządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 15 czerwca 1992 r. w sprawie szczegółowych zasad ewidencji dochodów i kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej, M. P. 1992, 19.143.

miotem rozliczenia lub zamówienia; ośrodek zadaniowy jest zazwyczaj ośrodkiem kosztów usług finalnych¹¹. Do ośrodków zadaniowych zaliczono:

1. ośrodki podstawowej opieki zdrowotnej, położniczo-ginekologiczne i stomatologiczne,
2. ośrodki poradni specjalistycznych,
3. oddziały szpitalne,
4. pogotowia ratunkowe.

Za ośrodek usługowy uznano „miejsce wytwarzania usługi, będącej – z punktu widzenia osób korzystających z niej – usługą cząstkową, niezbędną dla realizacji szerszej ujętych zadań usługowych”¹². Do ośrodków usługowych zaliczono:

1. ośrodki o charakterze medycznym: pracownie diagnostyczne, działy zabiegowe, laboratoria, jednostki organizacyjne prowadzące rejestrację, dokumentację i statystykę, apteki, izby przyjęć,
2. ośrodki o charakterze niemedyceznym: kuchnia, pralnia, kotłownia, zarząd i administracja, obsługa techniczna¹³.

Koszty według rodzajów oraz koszty w układzie kalkulacyjnym według typów działalności stały się przedmiotem ewidencji. W ośrodkach kosztów wyodrębniono koszty bezpośrednie (osobowe, materiałowe, amortyzacja sprzętu i aparatury, pozostałe) i pośrednie (koszty przenoszone w wyniku rozliczeń z innych ośrodków). Rozliczanie kosztów pośrednich można było przeprowadzić według dwóch metod:

- a) zstępujących kroków,
- b) podwójnego podziału kosztów ośrodków usługowych¹⁴.

Zdaniem K. Błachnio zarządzenie z 1992 r. stanowiło próbę uporządkowania dotychczasowego sposobu ewidencji kosztów w sektorze zdrowia, ale wprowadzone zasady rachunku kosztów nie pozwalały określić wysokości kosztu jednostkowego usługi medycznej świadczonej dla pacjenta¹⁵.

Omawiany rachunek kosztów był przyczynkiem do dalszego doskonalenia, rozwoju, modyfikacji ewidencji i rozliczania kosztów w placówkach medycznych. Jednym z priorytetowych celów stało się ustalenie rzeczywistych kosztów leczenia pacjentów.

¹¹ *Ibidem*.

¹² *Strategia, finanse i koszty szpitala*, red. J. Stępniewski, Wolters Kluwer, Warszawa 2008, s. 173.

¹³ Zarządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 15 czerwca 1992 r. ..., *op. cit.*

¹⁴ Obie metody są szczegółowo opisane w Załączniku nr 3 do Zarządzenia Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 15 czerwca 1992 r. w sprawie szczegółowych zasad ewidencji dochodów i kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej, M. P. 1992, 19.143.

¹⁵ K. Błachnio, *Systemy rachunku kosztów w jednostkach sektora zdrowotnego*, „Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą” 2010, nr 25, Bydgoszcz, str. 8; www.pszw.edu.pl.

Z dniem 1 stycznia 1999 r. weszło w życie Rozporządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 22 grudnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad rachunku kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej¹⁶. Wyodrębniono w nim ośrodki kosztów, które podzielono na:

- a) ośrodek kosztów działalności podstawowej – związany z miejscem udzielania świadczeń zdrowotnych,
- b) ośrodek kosztów działalności pomocniczej – związany z wykonywaniem działalności wspomagającej działalność podstawową,
- c) ośrodek kosztów zarządu – związany z zarządzaniem zakładem.

Zarządzenie określiło także nośniki kosztów: osobodzień opieki oraz pacjent z przypisanymi na jego rzecz procedurami medycznymi i lekami na oddziale szpitalnym będącym ośrodkiem kosztów działalności podstawowej, procedura medyczna w pozostałych ośrodkach kosztów działalności podstawowej, usługi świadczone przez ośrodki kosztów działalności pomocniczej.

Ewidencję kosztów rozdzielono według kryteriów:

- rodzajowego:
 - a) zużycie materiałów (leków, żywności, sprzętu jednorazowego użytku, odczynników chemicznych i materiałów diagnostycznych, paliwa),
 - b) zużycie energii (energii elektrycznej, energii cieplnej),
 - c) usługi obce (remontowe, transportowe, medyczne obce, pozostałe usługi),
 - d) podatki i opłaty,
 - e) wynagrodzenia (ze stosunku pracy, z umów zleceń i o dzieło),
 - f) świadczenia na rzecz pracowników (składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, fundusz pracy, odpisy na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych),
 - g) amortyzacja,
 - h) pozostałe koszty (podróże służbowe, ubezpieczenia OC i majątkowe),
- ośrodków kosztów w układzie podmiotowo-przedmiotowym:
 - a) koszty bezpośrednie (koszty materiałów, leków i odczynników, sprzętu medycznego, wynagrodzenia z narzutami, inne koszty bezpośrednie oraz koszty materiałów użytych bezpośrednio do wykonania usługi),
 - b) koszty pośrednie (koszty powstałe w ośrodku kosztów, niezaliczane do kosztów bezpośrednich, koszty ośrodków działalności pomocniczej rozliczone według odpowiednio dobranych kryteriów podziałowych, ustalonych przez

¹⁶ Rozporządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 22 grudnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad rachunku kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej, Dz. U. 1998, nr 164, poz. 1194.

kierownika placówki medycznej z uwzględnieniem przyjętych nośników kosztów¹⁷.

Omawiane rozporządzenie zdaniem M. Jaworzyńskiej zmieniło metody kalkulacji kosztów, których głównym celem stała się kalkulacja poszczególnych usług medycznych wykonywanych w szpitalu na rzecz pacjentów¹⁸. M. Cygańska w swojej publikacji podaje, że przedmiotem zainteresowania rachunku kosztów w szpitalach jest pacjent¹⁹.

G.K. Świdorska i inni uważają, że prawidłowo zebrane informacje z przebiegu leczenia są podstawą kalkulacji kosztów pacjenta i pozwalają na rozpoznanie obiektów kosztów i określenie ich wzajemnych powiązań²⁰. W. Styło w swojej publikacji wskazuje, że prawidłowo wdrożony rachunek kosztów daje możliwość dokonywania kalkulacji kosztu jednostkowego tj. osobodnia leczenia, procedury medycznej, porady, leki wyodrębnione na rzecz pacjenta²¹. J. Stępniewski i inni uważają, że „generowane przez rachunek informacje ekonomiczne, przede wszystkim o zużyciu materiałów, o czasie pracy poszczególnych grup pracowniczych oraz informacje o charakterze medycznym, na przykład o sposobie leczenia poszczególnych przypadków chorobowych, mogą być przydatne do opracowania bazy standardów medycznych i ekonomicznych, skutecznie wspomagającej zarządzanie szpitalem”²². E. Nowak w swojej publikacji wykazuje zadania, jakie powinien spełniać rachunek kosztów, m.in.: generowanie danych, które posłużą menadżerom do kalkulacji cenowych, kontroli działalności firmy, diagnozy rentowności funkcjonowania, podejmowania decyzji oraz dostarczanie informacji do sporządzania sprawozdań finansowych²³. W. Baran uważa, że stosowanie odpowiednich modeli rachunku kosztów jest istotne przy prawidłowej wycenie jednorodnych grup pacjentów, stanowiących przedmiot finansowania szpitali²⁴. V. Korporowicz i J. Zwierowicz uważają, że rachunek kosztów umożliwia ustalenie rzeczywistych kosztów leczenia, a te z kolei pozwalają na: „właściwe przygotowanie się do negocjacji z płatnikiem,

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ M. Jaworzyńska, *Funkcjonowanie rachunku kosztów w szpitalach*, w: *Innowacje organizacyjne w szpitalach*, red. J. Stępniewski, P. Karniej, M. Kese, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 295.

¹⁹ M. Cygańska, *op.cit.*, s. 35.

²⁰ *Rachunek kosztów w Zakładzie Opieki Zdrowotnej*, red. G.K. Świdorska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 19.

²¹ W. Styło, *Zasady kalkulacji kosztów indywidualnych pacjenta*, www.bpz.gov.pl, dostęp 19.11.2013.

²² *Strategia, finanse i koszty szpitala*, *op.cit.*, s. 179.

²³ E. Nowak, M. Wierziński, *op. cit.*, s.17–18.

²⁴ W. Baran, *Rachunek kosztów jako element zarządzania w zakładach opieki zdrowotnej*, w: *Zarządzanie systemem ochrony zdrowia*, red. V. Korporowicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 51.

ustalenie cen usług medycznych, ustalenie opłacalności podjęcia nowego rodzaju działalności medycznej lub zaniechania niektórych świadczeń, ocenę celowości i efektywności działań restrukturyzacyjnych, wprowadzenia budżetowania poszczególnych oddziałów szpitalnych”²⁵.

5.2. Kalkulacja kosztów świadczeń medycznych

Zgodnie z ustawą o rachunkowości koszt definiowany jest jako: „uprawdopodobnione zmniejszenia w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zmniejszenia wartości aktywów, albo zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadza do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru w inny sposób niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli”²⁶. I. Kulis, M. Kulis i W. Styło w swojej publikacji opisują przedmiotowe ujęcie kosztów i określają przedmiot (obiekt) kosztu jako działanie, dla którego indywidualnie wylicza się koszt²⁷.

Nośnikami kosztów leczenia na oddziale szpitalnym są:

- a) osobodzień opieki oraz pacjent z przypisanymi lekami i procedurami medycznymi,
- b) procedury medyczne,
- c) usługi świadczone przez ośrodki kosztów działalności pomocniczej²⁸.

Poniżej przedstawiono przykład wyliczenia kosztu leczenia pacjenta na oddziale urologicznym w szpitalu (spzoz) w województwie warmińsko-mazurskim.

Studium przypadku:

- pacjentka w wieku 50 lat,
- rozpoznanie zasadnicze według ICD-10²⁹: N15.1 – ropień nerkowy i okołonerkowy,
- rozpoznanie współistniejące według ICD-10 : N20.1 kamica moczowodu,
- liczba osobodni: 7,

²⁵ V. Korporowicz, J. Zwierowicz, *Rachunek kosztów jako element zarządzania w zakładach opieki zdrowotnej*, w: *Zdrowie i jego ochrona między teorią a praktyką*, red. V. Korporowicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 134.

²⁶ Art. 3, ust.1, pkt 31 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jednolity, Dz. U. 2013, nr 330, poz. 613.

²⁷ I. Kulis, M. Kulis, W. Styło, *op.cit.*, s. 74.

²⁸ *Ibidem*, s. 75.

²⁹ Międzynarodowa Statystyczna Klasyfikacja Chorób i Problemów Zdrowotnych – Rewizja Dziesiąta (ICD-10) red. A. Kozierkiewicz, Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne „Vesalius”, Kraków 1997.

- łączny koszt leczenia:
 1. koszt osobodnia opieki – 394,19 zł x 7 dni = 2759,33 PLN,
 2. materiały i leki – 28,50 PLN,
 3. badania diagnostyki laboratoryjnej i obrazowej – 381,80 PLN,
 Razem – 3169,63 PLN.

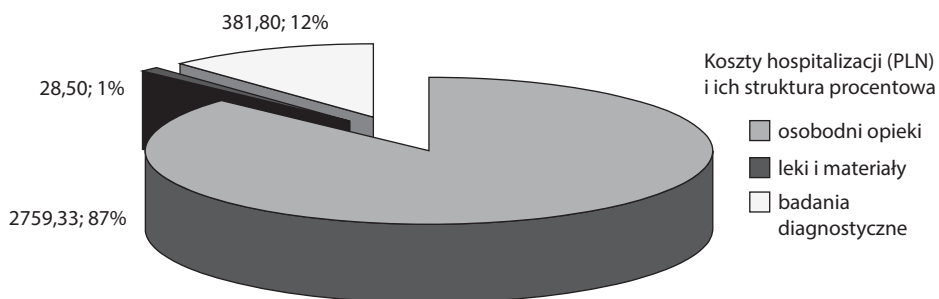
W Tabelach 1. i 2. wykazano odpowiednio koszty leków i materiałów oraz koszty badań diagnostycznych.

Tabela 1. Koszty leków i materiałów

Nazwa	Jedn. miary	Ilość	Cena (PLN)	Wartość (PLN)
Kompresy jałowe 5 cm x 5 cm	szt.	3	0,08	0,24
Na Cl 0,9%	ml	3	1,79	5,37
Poltram	ml	1	0,69	0,69
Igła 1,2 x 40 mm	szt.	3	0,03	0,09
Zatyczki do venflonów	szt.	2	0,22	0,44
Przyrząd do przetaczania płynów infuzyjnych	szt.	1	0,46	0,46
Kodan Tinktur Forte Fablos	ml	0,6	0,03	0,02
STUPLA-FIX	mb	0,2	0,93	0,19
Biofuroksym	fiol.	3	3,33	9,99
Sterofundin	flakon	1	2,02	2,02
Kaniula Medica 1,2 x 32 mm 18 G	szt.	1	1,08	1,08
Strzykawka 2 ml Braun inject	szt.	1	0,05	0,05
Clexane	ampułka	1	7,41	7,41
Strzykawka 20 ml Braun inject	szt.	3	0,15	0,45
Razem				28,50

Źródło: dane szpitala

W Tabeli 1. wymieniono wszystkie przypisane do pacjenta leki oraz zużyte materiały medyczne. Ich koszty stanowią zaledwie 1% wszystkich kosztów poniesionych na pacjenta. W Tabeli 2. przedstawiono koszty badań diagnostycznych, wykonanych w trakcie hospitalizacji i stanowią one 12% wszystkich kosztów. Największą kosztochłonnością charakteryzuje się osobodzień opieki, który stanowi 87% wszystkich kosztów (Rysunek 1.).



Rysunek 1. Struktura kosztów hospitalizacji

Źródło: dane szpitala

Tabela 2. Badania diagnostyki laboratoryjnej i obrazowej

Badanie	Ilość	Cena (PLN)	Wartość (PLN)
Morfologia krwi	1	5,50	5,50
APTT	1	4,30	4,30
Potas	1	2,50	2,50
Kreatynina w surowicy	1	3,00	3,00
Badanie ogólne moczu	1	4,50	4,50
CRP	1	7,00	7,00
Posiew moczu	1	15,00	15,00
Tomografia komputerowa – układ moczowy	1	270,00	270,00
Badanie dopplerowskie jamy brzusznej	1	70,00	70,00
Razem			381,80

Źródło: dane szpitala

Leczenie szpitalne od 2008 roku rozliczane jest według Jednorodnych Grup Pacjentów (JGP). Zgodnie z ww. systemem hospitalizacja została rozliczona w grupie L07 – zakażenie nerek lub dróg moczowych, której wartość wynosi 1248,00 PLN (24 pkt x 52,00 PLN). Jak wynika z porównania przychodu z NFZ z poniesionymi kosztami (3169,63 PLN), szpital poniósł stratę w wysokości 1921,63 PLN. Analiza kosztów hospitalizacji wykazała niedoszacowanie w wycenie hospitalizacji wg JGP. Jedną z możliwości zmniejszenia lub eliminacji straty jest skrócenie dni hospitalizacji lub dokładna analiza wszystkich czynników, które wchodzi w koszt osobodnia. Przy takim rozwiązaniu należałoby się jednak zastanowić, czy oszczędność nie odbędzie się kosztem pacjenta tj. spowodowania nieodpowiedniej opieki medycznej lub obniżenia jakości udzielonego świadczenia medycznego. Inną możliwością jest

dokładna analiza rozliczenia hospitalizacji wg JGP oraz sprawdzenie, czy omawiana hospitalizacja została prawidłowo zakodowana i zgrupowana w systemie JGP. Pozostaje także negocjacja stawek za punkt rozliczeniowy lub próba zmiany wyceny punktowej grupy przy kontraktowaniu świadczeń medycznych z NFZ. Jest to jednak bardzo trudne, gdyż uzależnione jest od wielkości przewidzianych środków finansowych w planie finansowym NFZ.

Zdaniem D. Kaźmierczaka system Jednorodnych Grup Pacjentów jest dobrym narzędziem, które daje możliwość rejestrowania i opisu procesu leczenia w dwóch kategoriach – klinicznych i kosztowych, co ułatwia określenie rzeczywistych kosztów procedur medycznych³⁰.

5.3. Przychody, koszty, wynik finansowy podmiotu leczniczego działającego w formie spzoz

Wynik finansowy stanowi wyrażony w mierniku pieniężnym rezultat działalności jednostki gospodarczej osiągnięty w pewnym okresie³¹. Uwzględnia wszystkie przychody ze sprzedaży, koszty ich uzyskania, wyniki operacyjne, zyski i straty nadzwyczajne, podatek. Wynik finansowy ustalony jest w rachunku zysków i strat w wariantcie kalkulacyjnym lub porównawczym. Jest on wyznaczany w celu uzyskania informacji o wyniku działalności, o kształtowaniu się przychodów i kosztów w minionym okresie. Jest skutkiem podjętych decyzji ekonomicznych. Rachunek zysków i strat obejmuje cztery poziomy: operacyjny, finansowy, nadzwyczajny i poziom wstępnego podziału wyniku finansowego³². Dla organów centralnych, organów założycielskich, kontrahentów informacje zawarte w rachunku zysków i strat mają większe znaczenie. J. Stępniewski i inni uważają, że rachunek zysków i strat traktowany jest przez kadrę zarządzającą szpitalem jako wtórne źródło informacji w stosunku do rachunku kosztów, który „pozwała na uzyskanie pełnej i bieżącej wiedzy na temat sytuacji finansowej poszczególnych oddziałów”³³.

Na Rysunkach 2–5 przedstawiono przychody, koszty oraz wynik finansowy w latach 2009–2012 badanego szpitala. Na podstawie zawartych w nich danych można uzyskać informację, jak kształtowały się przychody i koszty oraz wynik finansowy.

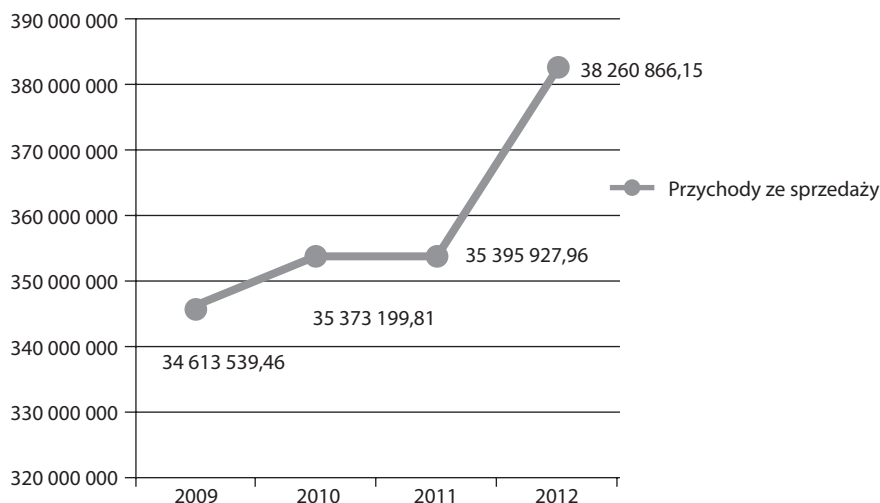
³⁰ D. Kaźmierczak, *System ochrony zdrowia w Polsce a koszty gwarantowanych świadczeń zdrowotnych*, „Zdrowie Publiczne” 2009, nr 119(2), s. 179–183.

³¹ P. Szczypa, *Ustalenie i podział wyniku finansowego*, Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy, Radom 2005, s. 6.

³² *Strategia, finanse i koszty szpitala*, op.cit., s.189.

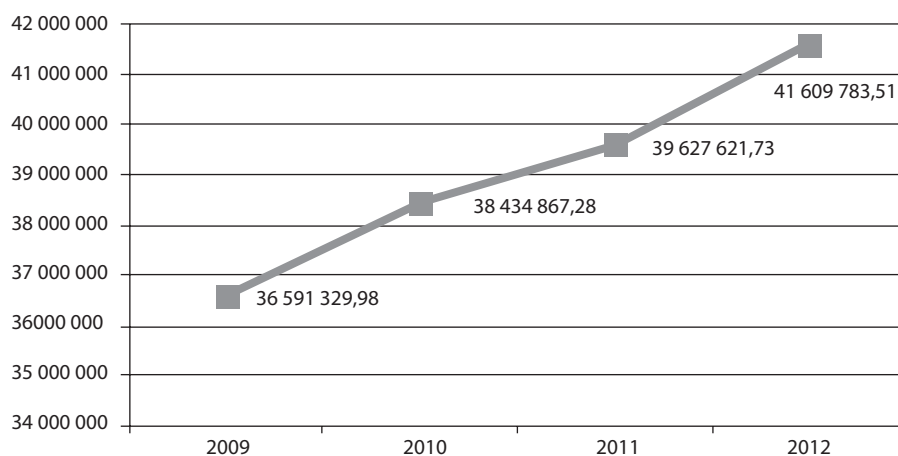
³³ *Ibidem*, s. 194.

W 2009 r. badany spzoz uzyskał przychody w wysokości 34 613 539,46 PLN. W kolejnych latach, w stosunku do 2009 r. następował wzrost przychodów: o 759 660,35 PLN w 2010 r., o 782 388,50 PLN w 2011 r. i o 3 647 326,69 PLN w 2012 r. Na Rysunku 2. przedstawiono wartości przychodów w poszczególnych latach.



Rysunek 2. Przychody ze sprzedaży badanego spzoz w latach 2009–2012 (w PLN)

Źródło: opracowanie własne na podstawie rachunków zysków i strat z lat 2009–2012 badanego spzoz

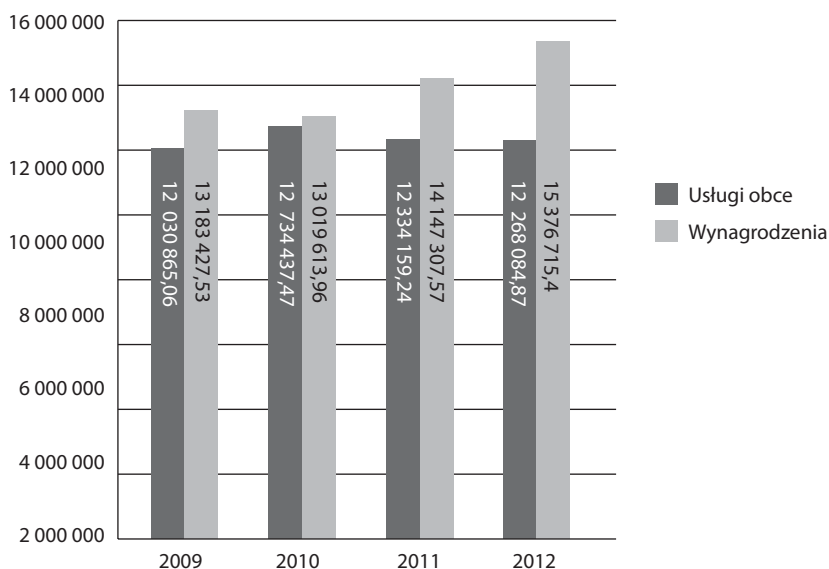


Rysunek 3. Koszty działalności operacyjnej badanego spzoz (w PLN)

Źródło: opracowanie własne na podstawie rachunków zysków i strat z lat 2009–2012 badanego spzoz

Wraz ze wzrostem przychodów rosły także koszty. Na Rysunku 3. przedstawiono wartości kosztów działalności operacyjnej w latach 2009–2012 badanego szpоз. W 2009 r. koszty te wynosiły 36 591 329,98 PLN, zaś w 2012 r. wzrosły o 5 018 453,53 PLN w stosunku do 2009 roku.

Pośród kosztów działalności operacyjnej największe stanowiły wynagrodzenia, których wartości ulegały wzrostowi w kolejnych latach oraz usługi obce, których wzrost odnotowano w 2010 r., zaś spadek w 2011 r. i 2012 r. (Rysunek 4.).



Rysunek 4. Wynagrodzenia i usługi obce badanego szpоз (w PLN)

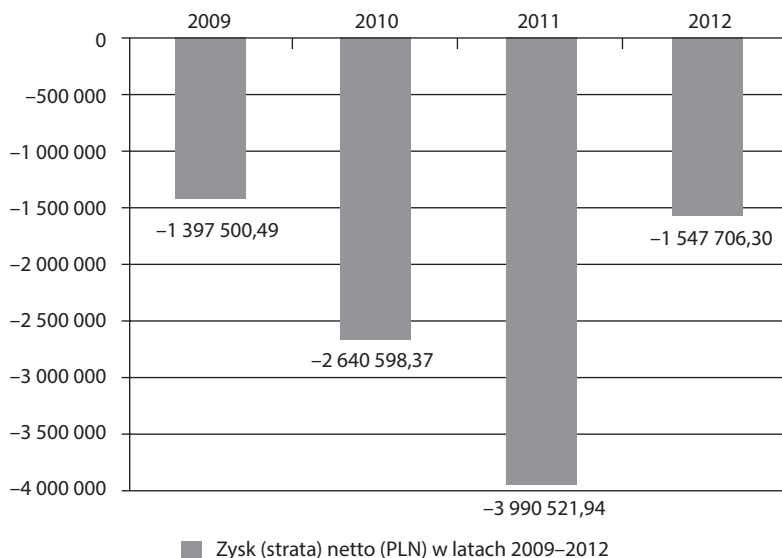
Źródło: opracowanie własne na podstawie rachunków zysków i strat z lat 2009–2012 badanego szpоз

A. Kozierkiewicz w swojej publikacji podaje, że w strukturze kosztów placówek medycznych, podobnie jak w wypadku badanego szpitala, największą pozycję stanowią wynagrodzenia³⁴. Jednak ten sam autor zauważa, że coraz większe znaczenie mają usługi obce, co jest związane z zatrudnianiem personelu na podstawie umów cywilnych oraz z outsourcingiem³⁵.

³⁴ A. Kozierkiewicz, *Restrukturyzacja zakładów opieki zdrowotnej w Polsce. Przewodnik przygotowania projektu*, Warszawa 2011, s. 23.

³⁵ *Ibidem*, s. 23.

Na Rysunku 5. przedstawiono wynik finansowy szpitala w latach 2009–2012. W każdym roku zanotowano stratę finansową, której wartość w 2009 r. wynosiła 1 397 500,49 PLN, w 2010 r. zwiększyła się ona o 1 243 097,88 PLN w stosunku do 2009 roku. Największą stratę szpitala poniósł w 2011 r., uzyskując wartość 3 990 521,94 PLN, zaś w 2012 r. sytuacja szpitala uległa poprawie, zmniejszono stratę, uzyskując wynik finansowy o wartości –1 547 706,30 PLN.



Rysunek 5. Wynik finansowy badanego szpitala (w PLN)

Źródło: opracowanie własne na podstawie rachunków zysków i strat z lat 2009–2012 badanego szpitala

Ochrona zdrowia w Polsce jest w bardzo trudnej sytuacji. Ze względu na ograniczone środki finansowe, które zazwyczaj nie wystarczają na pokrycie kosztów działalności, ważnym zadaniem stało się efektywne zarządzanie kosztami i ich optymalizacja, przy zachowaniu jakości udzielanych świadczeń. Aby móc sprostać temu zadaniu, należy zidentyfikować koszty. Rachunek kosztów jest instrumentem gromadzącym informacje na temat kosztów. Istnieje wiele modeli rachunku kosztów, a wybór jednego z nich zależy od jego użyteczności dla procesu podejmowania decyzji. Wiedza na temat poniesionych kosztów daje możliwość kontroli zużycia zasobów; rozpoznania, na którym szczeblu, w której komórce organizacyjnej są dobrze wykorzystywane, a w których marnotrawione. Pozwala ocenić efektywność zarządzania podmiotem leczniczym, dokonać analizy kosztów, zidentyfikować możliwość ich redukcji. Rachunek kosztów stanowi ważny argument przy negocjacji kontraktu na świadczenie usług medycznych z Narodowym Funduszem Zdrowia. Kalkulacja kosztów procedur

medycznych czy jednostkowych hospitalizacji pacjentów daje możliwość porównania z wyceną według systemu Jednorodnych Grup Pacjentów, służącego do rozliczenia świadczeń medycznych z płatnikiem. Kalkulacja kosztów należy do pracochłonnych zadań i wymaga współpracy pomiędzy wieloma komórkami organizacyjnymi. Najlepszym rozwiązaniem jest informatyzacja podmiotu leczniczego. Programy komputerowe są w stanie powiązać wiele informacji z różnych komórek organizacyjnych, a rzetelna informacja o kosztach jest niezbędna do zarządzania podmiotem leczniczym.

Bibliografia

Baran W., *Rachunek kosztów jako element zarządzania w zakładach opieki zdrowotnej*, w: *Zarządzanie systemem ochrony zdrowia*, red. Korporowicz V., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.

Błachnio K., *Systemy rachunku kosztów w jednostkach sektora zdrowotnego*, „Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą” 2010, nr 25; www.pszw.edu.pl, dostęp 19.11.2013.

Cygańska M., *Wykorzystanie rachunku kosztów działań w rozliczaniu i kalkulacji kosztów leczenia szpitalnego*, Wydawnictwo UWM, Olsztyn 2012.

Jaworzyńska M., *Funkcjonowanie rachunku kosztów w szpitalach*, w: *Innowacje organizacyjne w szpitalach*, red. Stępniewski J., Karniej P., Kese M., Wolters Kluwer, Warszawa 2011.

Kaźmierczak D., *System ochrony zdrowia w Polsce a koszyk gwarantowanych świadczeń zdrowotnych*, „Zdrowie Publiczne” 2009, nr 119(2).

Korporowicz V., Zwierowicz J., *Rachunek kosztów jako element zarządzania w zakładach opieki zdrowotnej*, w: *Zdrowie i jego ochrona między teorią a praktyką*, red. Korporowicz V., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.

Kozierkiewicz A., *Restrukturyzacja zakładów opieki zdrowotnej w Polsce. Przewodnik przygotowania projektu*, Warszawa 2011.

Kulis I., Kulis M., Styło W., *Rachunek kosztów w zakładach opieki zdrowotnej*, Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne „Vesalius”, Kraków 1999.

Międzynarodowa Klasyfikacja Procedur Medycznych – Rewizja Dziewiąta (ICD-9), <http://slovníki.nfz.gov.pl/NFZ/CZSSwd/sl/view/icd9/grid.do?dict=ICD9&dictv=1809&listId=grICD90001&exp=10201>, dostęp 8.01.2014.

Międzynarodowa Statystyczna Klasyfikacja Chorób i Problemów Zdrowotnych – Rewizja Dziesiąta (ICD-10), red. Kozierkiewicz A., Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne „Vesalius”, Kraków 1997.

Moris S., Devil N., Parkin D., *Ekonomia w ochronie zdrowia*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.

Nowak E., Wierziński M., *Rachunek kosztów. Modele i zastosowania*, PWE, Warszawa 2010.

Rachunek kosztów w Zakładzie Opieki Zdrowotnej, red. Świdorski G.K., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

- Strategia, finanse i koszty szpitala*, red. Stępniewski J., Wolters Kluwer, Warszawa 2008.
- Styło W., *Zasady kalkulacji kosztów indywidualnych pacjenta*, www.bpz.gov.pl, dostęp 19.11.2013.
- Szczypta P., *Ustalenie i podział wyniku finansowego*, Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy, Radom 2005.
- Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej, Dz. U. 2011, nr 112, poz. 654 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jednolity, Dz. U. 2013, nr 330, poz. 613.
- Wrona B., *Działalność regulacyjna państwa w sferze finansowania ochrony zdrowia*, „Zeszyty Naukowe” 2011, nr 11, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Kraków. Rozporządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 22 grudnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad rachunku kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej, Dz. U. 1998, nr 164, poz. 1194.
- Zarządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 15 czerwca 1992 r. w sprawie szczegółowych zasad ewidencji dochodów i kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej, M. P. 1992, 19.143.

Rozdział 6

ANALIZA I OCENA WSKAŹNIKA PPS¹ W WYBRANYCH MIASTACH UNII EUROPEJSKIEJ WOBEC CELÓW ROZWOJU ZAWARTYCH W STRATEGII *EUROPA 2020*

Rozszerzenie Unii Europejskiej (UE) w 2004 r. stało się istotnym punktem wyjścia wielotorowych przemian społeczno-gospodarczych w dotychczasowych procesach integracyjnych w Europie. Proces ten miał swój szczególny wymiar, ponieważ dotyczył włączenia do struktur UE nowych państw, które w stosunkowo niedawnej przeszłości realizowały całkowicie odmienny model gospodarki opartej na zasadach centralnego administrowania państwem oraz państwowej własności środków publicznych.

Wspomniane rozszerzenie wiązało się zatem z włączeniem w struktury istniejącej UE – jako stowarzyszenia państw o profilu gospodarki rynkowej – krajów, które po okresie transformacji społeczno-gospodarczej i ukształtowaniu nowych podstaw gospodarowania również włączyły się w nurt gospodarki rynkowej. Integracja europejska oznaczała zatem całkowicie nowy wymiar współpracy europejskiej w wielu zakresach. Integracja ta stanowiła ogromne wyzwanie zarówno dla ówczesnych członków Unii Europejskiej (UE-15), jak dla państw

¹ Standard siły nabywczej (*Purchasing Power Standard*) jest miernikiem umożliwiającym porównanie ekonomiczne pomiędzy krajami o różnych systemach walutowych. Jest on powiązany z parytetem siły nabywczej (PPP). Parytet siły nabywczej jest to współczynnik walutowy odzwierciedlający siłę nabywczą waluty danego kraju na rynku krajowym. Jest on stosowany w celu przeliczenia waluty krajowej na umowną walutę, której jednostką dla UE jest standard siły nabywczej – PPS (*Purchasing Power Standard*). Wartość jednego PPS równa się liczbie jednostek waluty danego kraju odpowiadającej 1 EUR na rynku krajowym, przy uwzględnieniu relacji cen danego kraju do cen pozostałych krajów biorących udział w porównaniach. *Polska w Unii Europejskiej 2004–2014*, GUS, Warszawa 2014, s. 8; *The Measure of GDP per capita in Purchasing Power of Standard PPS*, OECD, Paris, 2002, s. 512.

przystępujących do Unii Europejskiej. Szczególny wymiar wspomnianej integracji wiązał się zatem ze znaczącym powiększeniem dotychczasowego obszaru Unii w wymiarze ekonomicznym, społecznym oraz demograficznym. Wiązało się to głównie ze stworzeniem wspólnych warunków rozwoju dla dotychczasowych tzw. „państw piętnastki” oraz dla 10 nowych członków UE. Wyjątkowość tej sytuacji polegała na tym, że mieliśmy do czynienia z jednej strony ze stosunkowo bogatymi państwami Zachodu oraz ze stosunkowo biednymi państwami Wschodu Europy. Procesom integracji towarzyszyła wspólna idea utworzenia jednolitego obszaru gospodarczego, spełnienia warunków spójności terytorialnej oraz społecznej. Należy sądzić, że w ówczesnych warunkach wszyscy partnerzy procesu integracji w sposób całkowicie zrozumiały mieli własne preferencje i korzyści odnośnie procesu integracji.

W ujęciu krajowym ważnym ogniwem w procesie integracji europejskiej stał się region, a wraz z nim dominujący w regionie ośrodek miejski. W praktyce integracja europejska sprowadzała się do budowy nowej formuły współpracy na poziomie regionalnym w Europie, przy założeniu stopniowego ograniczenia roli państwa w przemianach społeczno-gospodarczych. Procesy integracyjne wywołały daleko idące zmiany, jeśli chodzi o pozycję regionów „starej UE” oraz wiodących ośrodków miejskich w ich strukturze. Np. w Austrii taką szczególną pozycję zajął Wiedeń, pełniący jednocześnie dwie funkcje: miasta oraz regionu. W podobnej sytuacji znalazł się Berlin czy Budapeszt.

Przedmiotem badania jest analiza porównawcza możliwości rozwojowych wybranych miast UE wobec wymogów zawartych w dokumencie strategia *Europa 2020*². Zarówno przedmiot badania, jak i cel artykułu odwołują się do nowych warunków, jakie zaistniały po roku 2010, kiedy nowe państwa członkowskie wyraźnie zaznaczyły swoją obecność w strukturach UE jako pełnoprawni wiarygodni członkowie tej organizacji, a także do warunków, jakie w ujęciu globalnym zaistniały jako skutek światowego kryzysu finansowego. Ten drugi wymiar jest szczególnie ważny, bowiem odnotowane ujemne tempo wzrostu gospodarczego w roku 2008 w krajach członkowskich, z wyjątkiem Polski, nie pozostaje do chwili obecnej bez wpływu na szeroko rozumiane finanse UE i co za tym idzie stymulowanie procesów rozwoju.

² „Europe 2020”, *A strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*, Communication from the Commission, COM(2010) 2020, Brussels 2010, s. 2–3.

6.1. Uwarunkowania współpracy w ramach UE wobec strategii *Europa 2020*

Szukając odpowiedzi na współcześnie nurtujące nas pytania odnośnie do uwarunkowań dalszego rozwoju społeczno-gospodarczego państw członkowskich UE, zwłaszcza w bieżącej perspektywie programowania budżetowego obejmującej lata 2014–2020 należy odwołać się do założeń oraz celów programowych stawianych we wcześniejszych dokumentach UE, a zwłaszcza zainicjowanej w 2010 r. strategii lizbońskiej. Pierwotnie ten dokument planistyczny miał stanowić odniesienie do problemów występujących zarówno w wymiarze globalnym, jak krajowym poszczególnych państw członkowskich i miał wskazywać na praktyczne rozwiązania prowadzące do poprawy konkurencyjności gospodarki UE w świecie, zwłaszcza gospodarki opartej na wiedzy, do podniesienia konkurencyjności oraz stworzenia warunków dla rozwoju zrównoważonego powiązanego z poszanowaniem zasobów naturalnych, a także lepszym wykorzystaniem zasobów ludzkich, w tym zwiększeniem liczby nowych miejsc pracy³.

W stosunkowo niedługim czasie pierwotna wersja strategii lizbońskiej okazała się być dokumentem nieodpowiadającym rzeczywistym potrzebom państw członkowskich UE, obejmując szeroki zakres celów i działań, co w rezultacie doprowadziło do trudności z wyraźnym odczytaniem zadań poszczególnych państw członkowskich, a także odpowiedzialności za ich realizację. Strategia lizbońska była mimo wielu zastrzeżeń dobrym dokumentem, który mógł doprowadzić do osiągnięcia wielu celów strategicznych UE⁴. Jednak zjawiska kryzysowe oraz brak wewnętrznej spójności dokumentu sprawiły, że już w 2010 został zastąpiony właśnie przez strategię *Europa 2020*. Zmiana ta nie oznaczała jednak odejścia od dotychczasowej polityki europejskiej, natomiast zmiana nazwy to w pewnej mierze zabieg marketingowy, który miał na celu podniesienie atrakcyjności polityki unijnej w nowej perspektywie. Zatem z jednej strony zamierzano przeprowadzić weryfikację oraz korekty dotychczasowej polityki europejskiej, z drugiej jednak strategia *Europa 2020* miała być kontynuacją strategii lizbońskiej w nowym ujęciu semantycznym⁵.

³ Ocena strategii lizbońskiej, Dokument roboczy Służb Komisji, SEK(2010) 114 wersja ostateczna, Bruksela 2010, s. 2–5.

⁴ *Ibidem*, s. 3.

⁵ T.G. Grosse, *Doświadczenia strategii lizbońskiej – perspektywy strategii „Europa 2020”: o kontynuacji i zmianach w polityce UE*, „Zarządzanie Publiczne” 2010, nr 1, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej w Krakowie, Kraków 2011, s. 5–24.

Zgodnie z zapisami strategii *Europa 2020*, UE powinna dążyć w warunkach społecznej gospodarki rynkowej do realizacji trzech priorytetów:

- „rozwój inteligentny: rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji;
- rozwój zrównoważony: wspieranie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej;
- rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu: wspieranie gospodarki o wysokim poziomie zatrudnienia, zapewniającej spójność społeczną i terytorialną”⁶.

Integralną część dokumentu *Europa 2020* stanowią wytyczne dla realizacji celów w okresie obowiązywania strategii. Zgodnie z wymogami Komisji Europejskiej zaproponowano wiązkę pięciu celów w różnych zakresach przedmiotowych. Jako najważniejsze cele wyznaczono:

- osiągnięcie wskaźnika zatrudnienia dla osób w przedziale wiekowym 20–64 lata w wysokości 75%;
- osiągnięcie pułapu nakładów na inwestycje na rzecz badań i rozwoju w wysokości 3% PKB Unii Europejskiej;
- zmianę struktury energii pierwotnej zgodnie z zasadą „20/20/20”, dla zapewnienia ochrony klimatu i bezpieczeństwa energetycznego Unii Europejskiej poprzez zwiększenie wykorzystania odnawialnych źródeł energii;
- ograniczenie liczby osób przedwcześnie kończących naukę szkolną do 10% oraz doprowadzenie do stanu, w którym co najmniej 40% osób z młodego pokolenia zdobędzie wyższe wykształcenie;
- ograniczenie liczby osób zagrożonych ubóstwem i zmniejszenie jej co najmniej o 20 mln⁷.

W zakresie wszystkich wymienionych wyżej celów oczekuje się, że ważnym elementem wpierającym procesy społeczno-gospodarcze będzie szersze wykorzystanie efektów działalności badawczo-rozwojowej oraz odwoływanie się do szeroko rozumianych procesów innowacyjnych we wszystkich ważnych sektorach gospodarki. Nadal ważnym kierunkiem działania pozostaną inwestycje zmierzające w kierunku poprawy konkurencyjności gospodarowania przedsiębiorstw, a także inwestycje na rzecz lepszego wykorzystania zasobów i ograniczenia wysokoemisyjnych technologii, co w rezultacie pozwoli ograniczyć negatywne zmiany klimatyczne. Działania te mają być ukierunkowane na szersze wykorzystanie potencjału ludzkiego, a zwłaszcza uruchomienie i szersze wykorzystanie kreatywnego myślenia, co może w efekcie prowadzić do wyzwolenia wyraźnych impulsów w sferze przedsiębiorczo-

⁶ „*Europe 2020*”, *A Strategy for Smart ...*, *op. cit.*, s. 3.

⁷ *Ibidem*, s. 5.

ści i do zwiększenia zatrudnienia. Kreatywne myślenie oraz procesy innowacyjne jako rezultat postaw kreatywnych powinny stać się jednym z pozainwestycyjnych czynników wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego. Należy pamiętać, że osiągnięcie dobrych rezultatów będzie wiązało się z wieloprzekrojowym zastosowaniem rezultatów w sferze badań w taki sposób, aby rezultaty mogły być widoczne we wszystkich grupach celów⁸.

Ważnym elementem przewodnim strategii *Europa 2020* będą nadal sprawy spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej. Oznacza to, że implementacja polityki spójności w znaczącej mierze opierać się będzie na środkach budżetowych UE, w tym zwłaszcza na funduszach strukturalnych. Finansowanie nowych przedsięwzięć inwestycyjnych odbywać się będzie przy zachowaniu obowiązującej wcześniej zasady finansowego wsparcia projektów ze strony budżetu UE oraz partycypacji w formie środków własnych beneficjentów. Strategia *Europa 2020* będzie realizowana w trudniejszych warunkach ekonomicznych w stosunku do tych, które występowały w minionych okresach programowania. Sytuacja ta będzie odmienna z uwagi na skutki kryzysu finansowego, którego rezultaty są nadal odczuwane. Jednym z negatywnych jego skutków jest zwiększona ostrożność, a niekiedy wręcz awersja przedsiębiorców do podejmowania ryzyka i co za tym idzie uruchomienia nowych projektów inwestycyjnych. Nieco lepsza sytuacja wystąpić może w sektorze publicznym, a zwłaszcza na poziomie regionalnym i lokalnym, gdzie stawiane cele i priorytety nie będą, z uwagi na finansowanie ze środków publicznych, napotykały na trudności w podejmowaniu działań oraz realizacji przedsięwzięć. Nie ulega jednak wątpliwości, że rozwój społeczno-gospodarczy w krajach UE może przebiegać w warunkach nieprzewidywalnych napięć oraz niedoborów finansowych. Ważne miejsce w tej sferze przypadnie otoczeniu biznesu oraz administracji publicznej na zróżnicowanych poziomach kompetencyjnych, w tym zwłaszcza rozwiązaniom o charakterze prawnym i organizacyjnym, które powinny sprzyjać rozszerzeniu aktywności inwestycyjnej.

Zgodnie z wytycznymi zawartymi w strategii *Europa 2020* dalszy rozwój powinien opierać się zarówno na środkach prywatnych jak publicznych. Niezbędne jest zatem poszukiwanie możliwości łączenia kapitału prywatnego i publicznego oraz wyzwalać bardziej złożonych instrumentów finansowania inwestycji. Większą rolę mogą odegrać zwrotne instrumenty finansowania oferowane w ramach działalności Europejskiego Banku Inwestycyjnego czy Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego⁹.

⁸ R.L Flood, M.C Jackson, *Creative Problem Solving. Total Systems Intervention*, John Wiley & Sons, New York 1991, s. 1–28; G.M.P. Swann, *The Economics of Innovation*, wstęp E. Elgar, Northampton, M.A. USA, 2009, s. 119–130.

⁹ "Europa 2020", *A Strategy for Smart ...*, *op. cit.*, s. 25.

W realizacji procesów rozwojowych kluczową rolę będą odgrywały duże jednostki osadnicze skupiające ważne funkcje rozwojowe. Miasta oraz obszary metropolitarne z uwagi na skupienie funkcji gospodarczych, administracyjnych, usługowych, a także z uwagi na potencjał ludnościowy, stanowią szczególnie ważne ośrodki wzrostu zarówno w układzie regionalnym i lokalnym, jak też w skali krajowej, w zależności od wielkości jednostki osadniczej lub metropolitarnej. Ugruntowana pozycja i funkcje dużych miast oraz obszarów metropolitarnych szczególnie predestynują takie właśnie obszary do uznania ich za szczególnie ważne w aspekcie realizacji strategii *Europa 2020*. Możliwość wystąpienia konfliktów rozwojowych pomiędzy obszarami peryferyjnymi a obszarami metropolitarnymi stanowi realne zagrożenie realizacji celów wynikających z polityki spójności Unii Europejskiej. Dysproporcje, które mogą ujawnić się pomiędzy wymienionymi obszarami powinny być regulowane w ramach środków dostępnych za pomocą funduszy strukturalnych oraz funduszu spójności, a także w ramach innych rodzajów polityki sektorowej. Zatem miasta, a zwłaszcza miasta duże, w sposób w pełni uprawniony muszą pozostać ośrodkami wzrostu.

Dyfuzja uzyskiwanych efektów w dużych ośrodkach miejskich powinna stać się zjawiskiem normalnym i skutkować generowaniem dodatnich efektów zewnętrznych wzrostu gospodarczego w miastach. Z tych też powodów w wielu państwach członkowskich UE duże miasta uzyskały status regionu, pełniąc tym samym jednocześnie dwie funkcje administracyjne – ośrodka *stricto* lokalnego, a także ośrodka regionalnego. W tym zakresie nie ma jednak w Unii Europejskiej jednoznacznie ugruntowanego poglądu, zgodnie z którym duże ośrodki miejskie powinny posiadać odrębny status administracyjny i ekonomiczny w stosunku do struktury regionalnej. Obserwuje się co prawda proces wydzielania w ujęciu przestrzennym dużych miast i tworzenia odrębnych ośrodków o statusie regionów, jednak nie obserwuje się w tym zakresie prawidłowości, która miałaby zastosowanie w skali Unii Europejskiej.

6.2. Analiza wskaźników PKB oraz PPS

Wydaje się, że problem jest ważny z uwagi na przyjętą metodologię badań statystycznych, a także z uwagi na zasady wsparcia w ramach polityki spójności Unii Europejskiej, gdzie miary średnie dla regionów stanowią podstawę kwalifikacji oraz wysokości wsparcia. Jest bowiem wiadomo, że duże miasta oraz obszary metropolitarne charakteryzują się lepszą sytuacją ekonomiczną w stosunku do obszarów peryferyjnych, jednak w ujęciu statystycznym, a zwłaszcza przy wyznaczaniu miar

średnich w wybranych przekrojach dla regionów, wpływają na przewartościowanie wybranych wskaźników. Z tych powodów obserwuje się w niektórych państwach członkowskich wydzielanie miast, szczególnie o wysokim potencjale rozwojowym z obszaru regionu i nadawanie im odrębnego statusu regionalnego. Należy zwrócić uwagę na takie miasta jak Wiedeń, Praga, Berlin czy Hamburg. Warto w tym miejscu przyrzeć się syntetycznym miernikom oceny sytuacji gospodarczej w wybranych jednostkach osadniczych Unii Europejskiej.

Mając na uwadze ocenę potencjału rozwojowego jednostek osadniczych należy badać ogólną sytuację społeczno-ekonomiczną, obejmującą sektor gospodarki realnej, a także aktywność sektora publicznego. Z tego punktu widzenia dobrym materiałem poznawczym staje się badanie mierników o charakterze makroekonomicznym oraz mierników charakteryzujących sytuację sektora publicznego w ujęciu regionalnym i lokalnym. Z tych powodów w przedłożonym opracowaniu przeprowadzono analizę i ocenę produktu krajowego brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca w wybranych miastach Unii Europejskiej, a także sytuację w zakresie siły nabywczej mierzonej za pomocą wskaźnika standardu siły nabywczej (*Purchasing Power Standard*). Analiza wymienionych wyżej mierników może stanowić dobry punkt wyjścia do oceny potencjału rozwojowego pod kątem realizacji wytycznych zawartych w strategii *Europa 2020*. W Tabeli 1. przedstawiono wyniki badań produktu krajowego brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca oraz zmiany w latach 2004–2011 w wybranych miastach Unii Europejskiej.

Warto zwrócić uwagę, że w omawianym okresie produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca w Unii Europejskiej zwiększył się o 3500 EUR, co oznaczało wzrost o 16,2%. Jednocześnie w wybranych miastach odnotowano znaczące różnice w rozwoju, jeśli chodzi o wysokość tego wskaźnika. Najwyższą dynamikę wskaźnika odnotowano w Bukareszcie, gdzie PKB na jednego mieszkańca wzrosło o 170,5%. Znaczący wzrost, choć już nie tak wysoki, odnotowano również w miastach w Polsce. Należy zwrócić uwagę na Wrocław, Warszawę oraz Kraków, gdzie zmiany w poziomie wskaźnika wyniosły odpowiednio 96,0%; 91,4% oraz 78,0%. Ponadto, stosunkowo wysoką dynamikę wskaźnika zaobserwowano również w Pradze (66,0%). W pozostałych miastach objętych badaniem, zgodnie z danymi zawartymi w Tabeli 1., dynamika zmian wskaźnika kształtowała się na dużo niższym poziomie. Przykładowo w Hamburgu i Monachium odnotowano wzrost o 8,5%, w Madrycie o 14,7% oraz w Paryżu o 17,9%. Równocześnie w Manchesterze odnotowano spadek wartości wskaźnika PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca aż o 2800 EUR, co odpowiadało obniżeniu o 10,4%.

Tabela 1. Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na mieszkańca w EUR – ceny bieżące

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
UE ogółem	21 600	22 400	23 600	24 900	25 000	23 400	24 400	25 100
Berlin	23 900	24 400	25 400	26 600	27 800	27 900	28 700	29 300
Budapeszt	16 800	18 600	19 400	21 300	23 000	20 600	21 100	21 800
Bukareszt	6 100	8 900	10 500	13 900	16 900	13 500	14 500	16 500
Hamburg	48 400	49 100	49 700	50 900	52 200	49 800	51 700	52 500
Kopenhaga	50 700	54 400	55 100	57 700	57 400	55 900	62 200	61 500
Kraków	8 200	9 800	11 400	12 800	14 600	12 400	14 000	14 600
Madryt	25 800	27 300	29 100	30 500	30 900	30 200	29 500	29 600
Manchester	27 000	27 600	29 200	30 400	25 800	23 100	24 600	24 200
Monachium	54 300	54 100	55 300	57 700	55 500	54 600	56 600	58 900
Paryż	72 200	75 000	75 900	77 000	81 800	78 500	82 600	85 100
Praga	18 800	21 500	24 200	27 400	32 000	28 900	30 500	31 200
Sztokholm	44 600	45 900	47 700	50 500	49 300	44 800	50 700	56 200
Warszawa	15 200	18 800	21 300	24 600	28 300	24 800	28 300	29 100
Wiedeń	38 100	39 500	41 400	42 900	44 000	43 000	44 300	45 600
Wrocław	7 500	8 900	10 200	11 900	14 400	12 600	14 200	14 700

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 2014

Szybszy wzrost wskaźnika PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca w miastach o relatywnie niższym poziomie wyjściowym należy uznać za zjawisko bardzo pozytywne. Zmiany te świadczą bowiem o wyraźnym przyspieszeniu tempa rozwoju tych miast po rozszerzeniu Unii Europejskiej w 2004 roku. Można uznać za ogólną prawidłowość szybszą dynamikę wzrostu PKB w regionach o niższym poziomie rozwoju gospodarczego wyliczonym wartością wskaźnika w roku bazowym. Biorąc jednak pod uwagę bezwzględny poziom wartości wskaźnika PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca w grupie badanych miast, w omawianym okresie odnotowano zwiększenie się rozpiętości pomiędzy wartościami w miastach relatywnie zamożniejszych w stosunku do grupy miast z państw, które przystępowały do Unii Europejskiej od roku 2004. Przykładowo, w miastach gdzie wspomniana

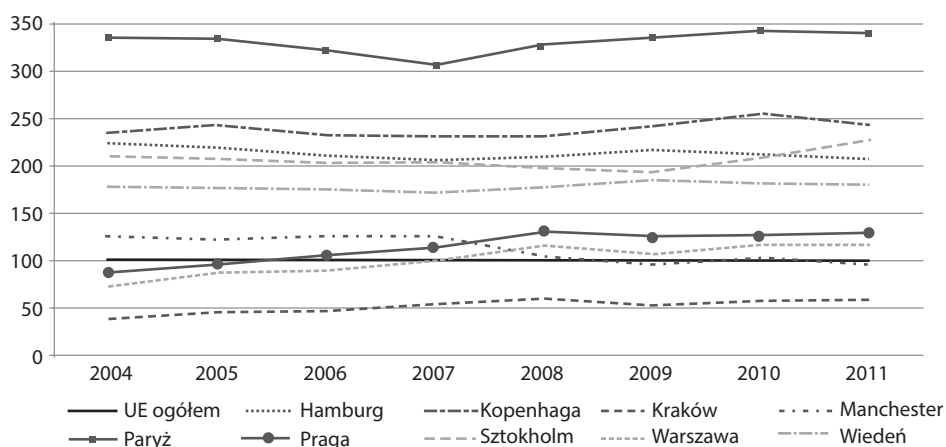
dynamika kształtowała się na relatywnie niskim poziomie w grupie badanych miast (Kopenhaga, Sztokholm, Wiedeń), bezwzględny wzrost wartości wskaźnika wyniósł odpowiednio 10 800, 11 600 oraz 7500 EUR w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Warto zwrócić uwagę na pozycję Warszawy, dla której bezwzględna wartość wskaźnika zwiększyła się o 13 900 EUR.

Należy także wskazać na zmiany relacji średniej wartości wskaźnika PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca dla Unii Europejskiej oraz wartości wskaźników w badanych miastach. Wyniki badań w tym zakresie przedstawiono w Tabeli 2. Ilustrację graficzną zaprezentowano również na Rysunku 1., dla lepszej czytelności rysunku przedstawiono wyniki dla wybranych dziewięciu miast. Jak wynika z ilustracji, w grupie badanych miast widać wyraźnie utrzymywanie się określonych prawidłowości. Po pierwsze, w miastach stosunkowo zamożnych, charakteryzujących się relatywnie wysokim wskaźnikiem PKB w przeliczeniu na mieszkańca, mamy do czynienia ze stosunkowo stabilną i wzrostową sytuacją. Choć w ujęciu względnym przyrosty wartości wskaźnika w omawianym okresie nie były znaczące, jednak biorąc pod uwagę poziom wskaźnika w okresie bazowym, jak już wspomniano, obserwowano często wzrost wartości znacznie przekraczające średnią miarę dla Unii Europejskiej odpowiednią dla poszczególnych okresów badania w latach 2004–2011. Po drugie, w części badanych miast na obszarze nowych państw członkowskich, które przystąpiły do Unii Europejskiej w 2004 r. i później, odnotowano wysoką dynamikę wzrostu wskaźnika, jednak przy stosunkowo niskim poziomie wyjściowym w roku 2004, co w istocie oznaczało w porównaniu do miast bogatych mniejsze przyrosty w ujęciu bezwzględnym. W tym jednak kanonie nie mieściły się niektóre miasta objęte badaniem, jak np. Warszawa, gdzie zarówno poziom wskaźnika jak i tempo jego zmian, charakteryzowały się stosunkowo wysokimi wartościami. Po trzecie, zaobserwowano pojawienie się zjawisk o charakterze regresywnym, jeżeli chodzi o wskaźnik PKB. Takim miastem w badanej grupie jest Manchester. Miasto to jest przykładem zmian gospodarczych i społecznych zachodzących w Europie. Jako typowe miasto przemysłowe, o dominującym znaczeniu górnictwa i przemysłu ciężkiego, aktualnie wymaga daleko idących przemian o charakterze restrukturyzacyjnym w kierunku innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy i nowoczesnych technologiach.

Tabela 2. Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na mieszkańca w relacji do średniej wartości produktu krajowego brutto w przeliczeniu na mieszkańca w Unii Europejskiej – ceny bieżące (w %)

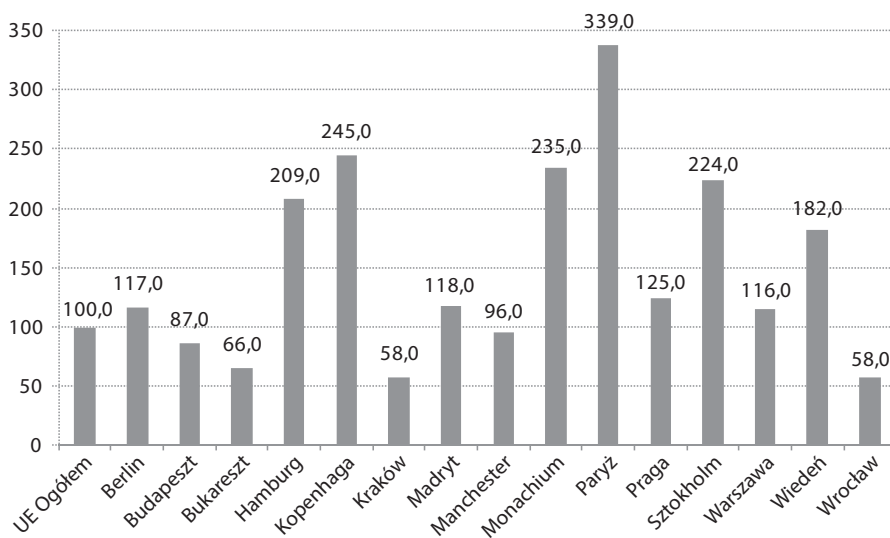
Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
UE ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Berlin	111,0	109,0	108,0	107,0	111,0	119,0	118,0	117,0
Budapeszt	78,0	83,0	82,0	86,0	92,0	88,0	87,0	87,0
Bukareszt	28,0	40,0	45,0	56,0	68,0	58,0	59,0	66,0
Hamburg	224,0	219,0	210,0	204,0	209,0	213,0	212,0	209,0
Kopenhaga	235,0	243,0	233,0	232,0	230,0	239,0	255,0	245,0
Kraków	38,0	44,0	48,0	52,0	59,0	53,0	57,0	58,0
Madryt	120,0	122,0	123,0	122,0	124,0	129,0	121,0	118,0
Manchester	125,0	123,0	124,0	122,0	103,0	98,0	101,0	96,0
Monachium	252,0	241,0	234,0	231,0	222,0	233,0	232,0	235,0
Paryż	335,0	335,0	322,0	309,0	328,0	335,0	339,0	339,0
Praga	87,0	96,0	103,0	110,0	128,0	123,0	125,0	125,0
Sztokholm	207,0	205,0	202,0	203,0	198,0	191,0	208,0	224,0
Warszawa	70,0	84,0	90,0	99,0	113,0	106,0	116,0	116,0
Wiedeń	177,0	176,0	175,0	172,0	176,0	184,0	182,0	182,0
Wrocław	35,0	40,0	43,0	48,0	58,0	54,0	58,0	58,0

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 2014



Rysunek 1. Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na mieszkańca w relacji do średniej wartości produktu krajowego brutto w przeliczeniu na mieszkańca w Unii Europejskiej – ceny bieżące (w %)

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 2014



Rysunek 2. Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na mieszkańca w relacji do średniej wartości produktu krajowego brutto w przeliczeniu na mieszkańca w Unii Europejskiej w 2011 r. – ceny bieżące (w %)

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 2014

Dodatkową ilustrację zachodzących procesów pokazano na Rysunku 2. Przedstawiono na nim relację wartości PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca w miastach objętych badaniem do średniego wskaźnika PKB na jednego mieszkańca w całej Unii Europejskiej. Różnice w tym zakresie w ujęciu regionalnym są dobrze rozpoznane i stanowią, jak wspomniano, warunki alokacji wsparcia w ramach polityki spójności Unii Europejskiej. W porównywanych ośrodkach miejskich różnice te są zdecydowanie większe, zwłaszcza jeśli chodzi o miasta najbogatsze i z drugiej strony najbiedniejsze. Przykładowo w odniesieniu do środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego jednym z kryteriów wsparcia jest wskaźnik PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca w kraju w relacji do średniej dla całej Unii Europejskiej, którego wartość nie może przekraczać 75%¹⁰. Rozpiętość w poziomie wskaźnika dla miast objętych badaniem jest stosunkowo duża. Warto wskazać z jednej strony na miasta, gdzie poziom omawianego wskaźnika jest bardzo wysoki (np. Paryż czy Kopenhaga), z drugiej strony mamy do czynienia z miastami, gdzie

¹⁰ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1301/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i przepisów szczególnych dotyczących celu „Inwestycje na rzecz wzrostu i zatrudnienia” oraz w sprawie uchylecia rozporządzenia (WE) nr 1080/2006, art. 4 par. 1.

poziom wskaźnika niewiele przekracza poziom 50% średniej Unii Europejskiej. W grupie tych miast znalazły się m.in. Wrocław, Kraków czy Bukareszt.

Poddając analizie produkt krajowy brutto wyrażony w standardzie siły nabywczej, należy stwierdzić, że w grupie badanych miast wystąpiły wyraźne różnice. Średnia wartość wskaźnika PPS dla całej Unii Europejskiej w latach 2004–2011 wzrosła o 3500 EUR, tj. o 16,2%. Sytuacja miast, jeżeli chodzi o poziom wskaźnika PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca wyrażona w standardzie zdolności siły nabywczej, dość istotnie różni się od sytuacji wyrażonej czystym wskaźnikiem PKB wyliczonym na mieszkańca w poszczególnych miastach.

Jeśli chodzi o miasta uważane tradycyjnie za bogate, gdzie wskaźnik PKB od wielu lat utrzymuje się na relatywnie wysokim poziomie, w grupie miast objętych badaniem wskaźniki PKB w standardzie siły nabywczej były niższe w porównaniu do wskaźników PKB na mieszkańca w formie czystej. Przykładowo, w Hamburgu wskaźnik był niższy o 1800 EUR na mieszkańca, w Monachium o 2000 EUR, a w Wiedniu o 4300 EUR na mieszkańca. Szczegółowe dane w tym zakresie zamieszczono w Tabeli 3. i 4. oraz zilustrowano je na Rysunku 4. Warto również przytoczyć dane dla Manchesteru, którego stosunkowo zła sytuacja, charakteryzująca się spadkiem wartości wskaźnika PKB na mieszkańca w latach 2004–2011 o wartość 2800 EUR, w wypadku PKB na mieszkańca wyrażonego w standardzie siły nabywczej (PPS) obniżyła się o 1700 EUR.

W części miast widać wyraźnie, że wzrost PKB w omawianym okresie był niewielki. W tej grupie miast znalazły się te o relatywnie lepszej sytuacji, jeżeli chodzi o PKB na mieszkańca. Jednakże w części miast, PKB na mieszkańca wyrażony w standardzie siły nabywczej kształtował się na poziomie niższym w porównaniu z czystym wskaźnikiem PKB na mieszkańca. Na uwagę zasługuje sytuacja w Warszawie. O ile w roku 2011 poziom wskaźnika PKB na mieszkańca wynosił 29 100 EUR, to wskaźnik wyrażony w standardzie siły nabywczej wyniósł 49 400 EUR. Należy zatem rozumieć, że sytuacja nabywcza porównywana w standardzie siły nabywczej w Unii Europejskiej była znacznie lepsza niż wskazywały na to wartości czystego wskaźnika PKB na mieszkańca. W standardzie PPS wartość wskaźnika była wyższa w roku 2011 o 97,0% od średniej dla Unii Europejskiej.

Dla porównania warto zwrócić uwagę na wysokość wskaźnika PPS w odniesieniu do poszczególnych państw członkowskich jako całości. Szczegółowe dane w zakresie tej sytuacji przedstawiono na Rysunku 3. Co prawda, dane przedstawione na wykresie ilustrują dane w roku 2013 i w stosunku do roku 2011 występują tutaj drobne różnice na skutek zmian wartości w czasie, jednak z przeglądu wyników za rok 2013 widać wyraźnie, że sytuacja w dużych miastach

Tabela 3. Standard siły nabywczej na mieszkańca w Unii Europejskiej w latach 2004–2011 (w EUR)

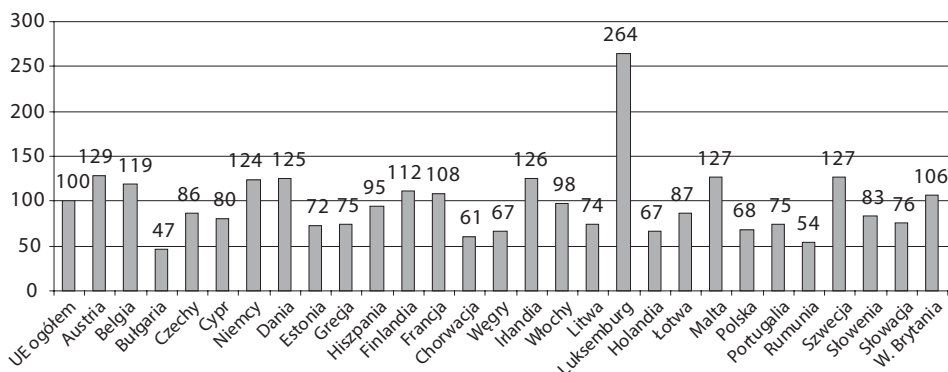
Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
UE ogółem	21 600	22 400	23 600	24 900	25 000	23 400	24 400	25 100
Berlin	22 400	23 600	24 700	26 000	26 700	25 900	27 500	28 300
Budapeszt	28 100	29 900	32 400	33 100	34 900	34 500	35 300	37 100
Bukareszt	15 900	18 900	21 000	24 800	30 400	27 200	29 200	32 500
Hamburg	45 400	47 300	48 200	49 700	50 200	46 300	49 500	50 700
Kopenhaga	37 800	39 400	40 100	42 300	41 700	40 000	45 500	44 800
Kraków	16 800	17 700	19 500	21 400	21 600	21 600	23 400	24 800
Madryt	28 600	29 800	32 200	33 900	33 500	32 000	31 300	31 500
Manchester	24 300	24 800	25 800	26 100	24 600	23 500	23 200	22 600
Monachium	50 900	52 200	53 700	56 300	53 300	50 700	54 200	56 900
Paryż	64 500	67 900	68 400	69 900	72 300	68 500	73 500	75 800
Praga	35 200	37 300	39 800	44 200	43 600	41 300	42 200	42 900
Sztokholm	37 600	38 000	39 500	42 600	42 200	40 100	41 000	43 300
Warszawa	31 100	33 900	36 600	41 000	41 700	43 200	47 300	49 400
Wiedeń	36 700	37 200	39 300	40 100	40 300	38 300	40 200	41 300
Wrocław	15 400	16 000	17 600	19 900	21 200	22 000	23 700	24 900

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 2014**Tabela 4. Relacja standardu siły nabywczej na mieszkańca w poszczególnych miastach w relacji do średniej wartości miernika w Unii Europejskiej w latach 2004–2011 (w %)**

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
UE ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Berlin	104,0	105,0	104,0	104,0	107,0	111,0	113,0	113,0
Budapeszt	130,0	133,0	137,0	133,0	140,0	147,0	145,0	148,0
Bukareszt	74,0	84,0	89,0	99,0	122,0	116,0	120,0	130,0
Hamburg	210,0	211,0	204,0	200,0	201,0	198,0	203,0	202,0
Kopenhaga	175,0	176,0	170,0	170,0	167,0	171,0	187,0	179,0
Kraków	78,0	79,0	83,0	86,0	87,0	92,0	96,0	99,0
Madryt	132,0	133,0	136,0	136,0	134,0	137,0	129,0	126,0
Manchester	113,0	111,0	109,0	105,0	99,0	101,0	95,0	90,0
Monachium	236,0	233,0	227,0	226,0	214,0	216,0	222,0	227,0
Paryż	299,0	303,0	290,0	280,0	290,0	293,0	302,0	302,0
Praga	163,0	167,0	169,0	177,0	175,0	176,0	173,0	171,0
Sztokholm	174,0	169,0	167,0	171,0	169,0	171,0	168,0	173,0
Warszawa	144,0	151,0	155,0	165,0	167,0	184,0	194,0	197,0
Wiedeń	170,0	166,0	166,0	161,0	162,0	164,0	165,0	165,0
Wrocław	72,0	71,0	74,0	80,0	85,0	94,0	97,0	99,0

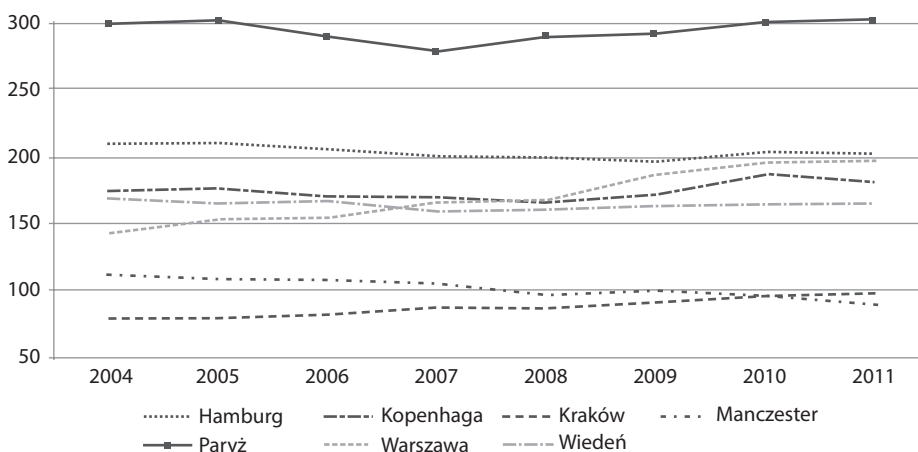
Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 2014

przedstawiała się dużo lepiej niż sytuacja średnia dla poszczególnych krajów. W Polsce w roku 2013 wskaźnik PPS kształtował się na poziomie 68% w stosunku do średniej dla całej Unii Europejskiej. W Republice Czeskiej kształtował się na poziomie 80%, a w Rumuni na poziomie 54%. Jeśli chodzi o zamożniejsze kraje Unii Europejskiej, których miasta objęto w badaniu, to wartość wskaźnika kształtowała się powyżej średniej, jednak poziom nie przekraczał, z wyjątkiem Luksemburga, 130% średniej.



Rysunek 3. PPS na mieszkańca w państwach Unii Europejskiej w 2013 r. (w %)

Źródło: <http://www.stat.fi>



Rysunek 4. Relacja standardu siły nabywczej na mieszkańca w poszczególnych miastach w relacji do średniej wartości miernika w Unii Europejskiej w latach 2004–2011 (w %)

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 2014

W latach 2004–2011 wskaźnik produktu krajowego brutto w przeliczeniu na mieszkańca wyrażony w standardzie siły nabywczej zmieniał się znacząco, zwłaszcza w miastach państw, które przystąpiły do Unii Europejskiej podczas ostatniego rozszerzenia Unii Europejskiej w roku 2004. O ile w części z nich poziom wskaźnika kształtował się, począwszy od roku 2004, poniżej średniej dla Unii Europejskiej, to już w roku 2011 zbliżał się do średniej lub tę średnią nieznacznie przekraczał.

Na taki przebieg zjawiska miały wpływ liczne czynniki. Jednym z najważniejszych był szybki proces przemian i znaczne zwiększenie wydatków w sferze gospodarki, a także w sektorze publicznym, w tym w sferze infrastruktury gospodarczej i społecznej. W rezultacie wolumen wydatków oddziaływał na poziom PKB. Jednocześnie w „nowych” państwach członkowskich Unii w wielu zakresach notowano relatywnie niższy poziom cen, co w rezultacie pozwoliło na osiągnięcie lepszych wskaźników produktu krajowego brutto w przeliczeniu na mieszkańca w standardzie siły nabywczej. Na ilustracji widoczne jest stopniowe przechodzenie w omawianym okresie do wyższych kategorii wskaźnika i osiąganie przez niektóre miasta poziomu zbliżonego lub przewyższającego poziom wartości średniej dla Unii Europejskiej. Na zamieszczonym wykresie nie udało się zamieścić wszystkich miast objętych badaniem. Z uwagi na lepszą przejrzystość prezentowanego materiału przedstawiono jedynie dane charakterystyczne dla omawianego przedziału czasowego. Należy także mieć na uwadze, że z uwagi na ograniczoną objętość przedłożonego opracowania, w badaniu nie uwzględniono dalszych miast, które w pełni wpisują się w przedstawioną tendencję zmian. Rozszerzone badania ekonomiczne i finansowe jednostek osadniczych będą przedmiotem dalszych opracowań.

W przedłożonym artykule podjęto istotny problem określenia pozycji miast o relatywnie wysokim potencjale rozwojowym w strukturze gospodarczej oraz regionalnej poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej. Analiza na poziomie regionów dowodzi, że pomiędzy poszczególnymi państwami Unii Europejskiej, a także pomiędzy poszczególnymi regionami występują od wielu lat dość trwałe różnice. Unia Europejska w swojej polityce spójności podejmuje wysiłki, które wraz z zastosowaniem zróżnicowanych instrumentów wsparcia rozwoju obszarów biedniejszych w ramach polityki spójności mają prowadzić do niwelowania tych różnic i stopniowej poprawy poziomu życia na obszarach problemowych Unii Europejskiej.

W badaniu podjęto próbę analizy porównawczej sytuacji gospodarczej opartą na wskaźnikach makroekonomicznych z punktu widzenia możliwości realizacji celów wytyczonych w strategii *Europa 2020*, biorąc pod uwagę mniejsze jednostki odniesienia funkcjonujące samodzielnie jako miasta-regiony lub jako jednostki

osadnicze w strukturach regionów. Z przeprowadzonej analizy wynika, że w okresie 2004–2011 mieliśmy do czynienia ze zjawiskami gospodarczymi zachodzącymi w miastach, mającymi zróżnicowaną siłę oraz kierunki oddziaływania. W grupie miast wytypowanych do badania ustalono występowanie istotnych prawidłowości. Nie ulega wątpliwości, że miasta nowych państw członkowskich, które przystąpiły do Unii Europejskiej w roku 2004 i później, odnotowały dość szybki proces rozwoju. Mając na uwadze PKB na jednego mieszkańca miasta Europy Wschodniej odnotowały także wysoką dynamikę zmian w poziomie wskaźnika.

Sytuację tę należy ocenić jednoznacznie pozytywnie. Spowodowana jest bowiem oddziaływaniem wielu czynników o charakterze endogenicznym, a także o charakterze zewnętrznym (egzogenicznym). Ogólnie na pozytywne zmiany w omawianej grupie miast złożyły się transformacja systemowa oraz przemiany społeczno-gospodarcze i co za tym idzie, uruchomienie mechanizmów proefektywnościowych w gospodarce. Przyczyniła się do nich również polityka strukturalna Unii Europejskiej i związane z nią wsparcie w ramach budżetu Unii Europejskiej. W rezultacie odnotowano stosunkowo wysoki wzrost wskaźnika PKB, zarówno w ujęciu czystym, jak i jeśli chodzi o ujęcie zgodne ze standardem siły nabywczej.

Przeprowadzone badanie ujawiło również zmiany zachodzące w tradycyjnie uznanych za bogate miastach Europy Zachodniej, z krajów należących przed rokiem 2004 do tzw. „starej 15”. W miastach tych zasadniczo dokonał się dalszy rozwój mierzony miernikiem PKB, przy czym dynamika zmian w omawianym okresie kształtowała się na niższym poziomie, niż w grupie miast omówionych wyżej. Zjawisko to należy uznać za całkowicie normalne i uzasadnione. Pamiętać bowiem należy, że miasta tej grupy charakteryzowały się już w 2004 r. wysokim poziomem wskaźników i ich dalszy rozwój w ujęciu wartościowym, choć znaczący w ujęciu zrelatywizowanym, odznaczał się niskimi wartościami wzrostu. W badaniu ujawniono także zjawiska negatywne, jeśli chodzi o sytuację w miastach widzianą przez pryzmat PKB na jednego mieszkańca. Chodzi tutaj o miasta problemowe, w których dotychczasowe funkcje rozwojowe zostały ograniczone, natomiast w ich miejsce nie udało się wprowadzić nowych impulsów oraz oprzeć dalszego ich rozwoju na innej grupie czynników. Z takimi problemami zetknął się Manchester, który jako silne XIX-wieczne miasto przemysłowe, nie jest w stanie w ramach własnego potencjału i własnych zasobów przeprowadzić skutecznej procedury restrukturyzacyjnej, modernizacyjnej i rewitalizacyjnej. Manchester nie jest odosobniony, jeżeli chodzi o tego typu problemy. Można je spotkać w całej Europie, a także w innych częściach świata. Z uwagi na ograniczoną objętość prezentowanego materiału, ten wątek nie został szerzej rozwinięty. Zgodnie z zamieszczonym materiałem empirycznym oraz uzyskanymi wynikami badań, należy uznać, że duże miasta w Unii

Europejskiej nadal pozostają ważnymi ogniwami w strukturze gospodarczej. Jak wynika z materiału źródłowego, a także badań środowiskowych, coraz bardziej staje się aktualna dyskusja nad rozstrzygnięciem kwestii ostatecznego miejsca miast dużych w strukturze państw i regionów.

Chodzi tu zatem o znalezienie odpowiedzi na pytanie, czy wydzielenie miast o dużym potencjale społeczno-gospodarczym z regionu, w którym się znajdują, może przyczynić się do przyspieszenia ich rozwoju, czy też wywołuje odwrotne skutki. Trudno w tej chwili udzielić jednoznacznej odpowiedzi, jednak mamy już do czynienia z rozwiązaniami praktycznymi. W formule regionów funkcjonują już takie miasta w Unii Europejskiej jak Wiedeń, Praga, Berlin oraz inne. Szybki rozwój społeczno-gospodarczy regionów może prowadzić do rozstrzygnięcia również i tych ważnych wątpliwości. Z jednej strony miasto może być kołem zamachowym regionu, z drugiej szybko rozwijające się miasto może być powodem peryferyzacji innych obszarów regionu. Wydaje się, że wzrost potencjału ekonomicznego może w dość krótkim czasie przyczynić się do zaproponowania takich rozwiązań, które będą korzystne zarówno dla miast o dużym potencjale, jak i dla obszarów peryferyjnych regionów, które znajdują swoje miejsce w strukturze gospodarczej.

Bibliografia

“*Europe 2020*”, *A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*, Communication from the Commission, COM(2010) 2020, Brussels 2010.

Flood R.L., Jackson M.C., *Creative Problem Solving. Total Systems Intervention*, John Wiley & Sons, New York 1991.

Grosse T.G., *Doświadczenia strategii lizbońskiej – perspektywy Strategii „Europa 2020”: o kontynuacji i zmianach w polityce UE*, „Zarządzanie Publiczne” 2010, nr 1, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej w Krakowie, Kraków 2011.

Ocena strategii lizbońskiej, Dokument roboczy Służb Komisji, SEK(2010) 114 wersja ostateczna, Bruksela 2010.

Polska w Unii Europejskiej 2004–2014, GUS, Warszawa 2014.

Swann G.M.P., *The Economics of Innovation*, wstęp Elgar E., Northampton, M.A. USA 2009.

The Measure of GDP per capita In Purchasing Power of Standard PPS, OECD, Paris 2002.

Rozdział 7

ZACHOWANIA FINANSOWE POLAKÓW W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH

Przemiany dokonujące się w gospodarce rynkowej w Polsce spowodowały istotne zmiany zachodzące w wielu obszarach życia społeczno-gospodarczego Polaków. Jedną z istotnych zmian, jakie zauważa się w Polsce, są przekształcenia zachowań finansowych konsumentów prowadzących gospodarstwa domowe. Współczesne zachowania finansowe Polaków pociągają za sobą szereg implikacji, m.in. w sferze wyznawanych systemów wartości, stylów życia, poglądów oraz różnorodności zachowań konsumpcyjnych. Nowoczesność stwarza gospodarstwom domowym wielorakie możliwości podniesienia poziomu życia, dzięki bogatej ofercie dóbr i usług na rynku. Polska jako kraj rozwijający się, w którym dokonała się transformacja systemu ekonomicznego, umożliwia konsumentom realizację marzeń oraz indywidualną ekspresję osobowości. Nowa epoka XXI wieku sprawia, że konsumpcja dóbr i usług staje się głównym wyznacznikiem statusu współczesnego człowieka. Współczesne gospodarstwa domowe czerpią radość z konsumpcji, która daje im satysfakcję i zadowolenie. Typologia zachowań finansowych Polaków, pragnących uczestnictwa w dążeniu do osiągnięcia wysokiego poziomu materialnego, skłania gospodarstwa domowe do przekształcania swoich zachowań finansowych.

Zjawisko zachowań finansowych Polaków dotyczy poszukiwania najodpowiedniejszych rozwiązań oraz analiz ekonomicznych w zakresie zarządzania środkami pieniężnymi w gospodarstwach domowych. Według opinii S. Smyczek „analiza zachowań finansowych konsumentów polega na rozważeniu podejmowanych przez nich decyzji związanych z przeznaczaniem swoich zasobów (czasu, pieniędzy, wysiłku) na pozyskiwanie określonych usług finansowych, środków zaspokajania potrzeb finansowych. Oznacza to konieczność przeanalizowania, jakie potrzeby finansowe konsumenci chcą (lub muszą) zaspokoić, dlaczego korzystają lub nie

z usług instytucji finansowych, gdzie poszukują możliwości zaspokojenia swoich potrzeb finansowych, kiedy i jak często z nich korzystają itp.”¹.

Gospodarowanie środkami finansowymi zawiera się w pewnych kryteriach, które warunkują podział wydatków. Do tych kryteriów zalicza się wiek osób składających się na dane gospodarstwo, płeć, stanowisko pracy członków rodziny, wykształcenie, dochód, a także subiektywną ocenę możliwości finansowania zakupów. Cechą charakterystyczną gospodarstw domowych jest, poza zdobywaniem dochodów, podejmowanie decyzji finansowych oraz podział środków pieniężnych na różnorodne grupy wydatków. Zarządzanie środkami finansowymi dotyczy finansowania zakupów, inwestowania i pomnażania majątku, gospodarowania środkami finansowymi oraz tworzenia i utrzymywania oszczędności buforowych. Na proces zachowań finansowych warunkujących konsumpcję mają wpływ następujące czynniki: dochody gospodarstw domowych, źródła finansowania konsumpcji, struktura wydatków na dobra i usługi oraz poziom zaspokajania potrzeb w gospodarstwach domowych.

7.1. Charakterystyka zachowań finansowych Polaków

Zachowania finansowe obejmują swoim zakresem wiele działań, w których uczestniczą konsumenci na rynku dóbr i usług. Finansowanie konsumpcji przez gospodarstwa domowe w Polsce dotyczy przede wszystkim konieczności podejmowania decyzji w zakresie analiz ekonomicznych. Konsumenci gospodarujący środkami finansowymi we własnym gospodarstwie domowym sami określają poziom i strukturę dokonywanych wydatków. Problematykę „zachowań finansowych” można spotkać w literaturze z zakresu nauk ekonomicznych oraz społecznych. S. Smyczek definiuje zachowania finansowe jako: „zespół czynności i działań związanych z dokonywaniem wyborów w procesie zaspokajania potrzeb finansowych w określonych warunkach społecznych, kulturowych i ekonomicznych”².

Niezmiernie ważną rolę w zachowaniach finansowych odgrywają potrzeby, które stanowią dążenia człowieka w procesie ich zaspokajania. „Potrzeba” definiowana przez L. Rudnickiego ujmowana jest następująco: „potrzebę definiuje się najczęściej jako stan braku czegoś i zarazem czynnik uruchamiający funkcje motywu do działania w kierunku odpowiedniej zmiany tego stanu. Stan braku jest odczuwany

¹ S. Smyczek, *Zachowania finansowe konsumentów w świetle globalnego kryzysu gospodarczego*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. E. Kieźel, S. Smyczek, Placet, Warszawa 2011, s. 82.

² *Ibidem*, s. 68.

jako przykry i skłania do podjęcia działań, zmierzających do jego »redukcji«, czyli zaspokojenia potrzeby”³. S. Smyczek definiuje zaspokajanie potrzeb finansowych w następujący sposób: „zaspokajanie potrzeb finansowych konsumenta następuje w wyniku użytkowania (korzystania) z usług finansowych lub alternatywnych do nich pozarynkowych form”⁴. Hierarchia potrzeb finansowych jest pokrewna z hierarchią potrzeb według teorii A.H. Masłowa, który dokonuje podziału potrzeb według stopnia pilności w ich zaspokajaniu na podstawie stworzonej piramidy. Piramida wskazuje na kolejność zaspokajania potrzeb, rozpoczynając się od potrzeb niższego rzędu po potrzeby wyższego rzędu. Jak podaje T. Słaby: „warunkiem prawidłowego funkcjonowania organizmu człowieka jest spożywanie żywności, stąd żywność należy do tej grupy produktów, która musi być obecna w konsumpcji człowieka i jego gospodarstwa domowego, zaspokaja bowiem elementarne potrzeby. Należy podkreślić, że żywność nie ma substytutów, a w hierarchii potrzeb bez względu na sytuację dochodową gospodarstwa domowego zawsze będzie miała priorytetowe znaczenie”⁵. Gospodarstwa domowe epoki XXI w. cechuje upór w dążeniu do jak najszybszego zaspokojenia odczuwanej potrzeby. Zachowania finansowe Polaków zmierzające w kierunku zaspokajania potrzeb koncentrują się nie tylko na konsumpcji żywności, ich uwagę przykuwa także proponowana na rynku różnorodna oferta dóbr i usług. Konsumenty nie są w stanie oprzeć się takim pokusom, które dostarczają im stosowane przez producentów oraz dystrybutorów towarów i usług na rynku mechanizmy marketingowe. W wyniku dostarczanych informacji o produktach, konsumenci zaczynają ulegać presji imperialnego konsumpcjonizmu, w wyniku czego dążą za wszelką cenę do zakupu wymarzonego dobra. Zachowania konsumentów koncentrują się na natychmiastowej konsumpcji, co często związane jest z potrzebą zaciągnięcia przez nich kredytu lub pożyczki. Perspektywa „możolnego oszczędzania” wydaje się być dla gospodarstw domowych mało atrakcyjna. Jak stwierdza B. Mróz: „wszelka zwłoka, (...) odkładanie na później jest krzywdą dla człowieka i obelgą dla człowieczej godności – afrontem dla ludzkiej wolności i rękawicą ciśniętą ludzkiemu prawu do szczęścia”⁶. Konsumenty nie chcą długo oczekiwać na zakup danego dobra, pragną je mieć od razu.

Konsumpcja oraz potrzeby społeczeństw zamieszkujących kraje wysokorozwinięte gospodarczo przejawiają odmienne wartości niż w krajach słabiej rozwiniętych

³ L. Rudnicki, *Zachowania konsumentów na rynku*, PWN, Warszawa 2012, s. 27.

⁴ S. Smyczek, *op. cit.*, s. 69.

⁵ T. Słaby, *Konsumpcja elit ekonomicznych w Polsce – ujęcie empiryczne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 73.

⁶ B. Mróz, *Konsument w globalnej gospodarce. Trzy perspektywy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 44.

gospodarczo. W krajach bogatych zaspokajanie elementarnych potrzeb dotyczy takich wartości jak: samorealizacja, zainteresowanie ekologią oraz prowadzenie zdrowego trybu życia. Natomiast dla społeczeństw zamieszkujących biedniejsze kraje, zaspokajanie potrzeb odnosi się do takich wartości jak poczucie bezpieczeństwa oraz chęć przetrwania. Potrzeba poczucia bezpieczeństwa oraz chęć przetrwania w polskich gospodarstwach domowych może wynikać z uwarunkowań ekonomiczno-politycznych oraz doświadczeń pokolenia czasów PRL-u. Pęd do nieograniczonej konsumpcji może być rezultatem panującego w Polsce niegdyś reżimu komunistycznego, w którym na półkach sklepowych widniały pustki. W wyniku takich przeżyć współczesne gospodarstwa domowe nabywają towary ponad miarę, czerpiąc przy tym satysfakcję z faktu, że obecnie jest wybór i dostępność produktów w sklepach.

Hierarchia potrzeb finansowych także zakłada w pierwszej kolejności zaspokajanie przez konsumenta od potrzeb niższego rzędu po potrzeby wyższego rzędu. Na potrzeby finansowe mogą składać się: potrzeba zabezpieczenia płynności finansowej, potrzeba ubezpieczenia się oraz potrzeba alokacji wolnych środków finansowych w wysoko specjalistyczne instrumenty finansowe⁷. T. Zalega stwierdza: „efektem funkcjonowania każdego gospodarstwa domowego jest, najogólniej rzecz biorąc, zaspokajanie indywidualnych i wspólnych potrzeb członków gospodarstwa domowego”⁸. Gospodarstwa domowe podejmują wiele decyzji związanych z rozdysponowaniem budżetu na poszczególne cele. Jednostka dokonuje analiz ekonomicznych wewnątrz swojego gospodarstwa domowego, podejmując decyzje podziału zgromadzonych środków pieniężnych. G. Antonides i W.F. van Raaij, wyróżniają w swoim modelu cztery poziomy zachowań finansowych konsumentów: gospodarowanie budżetem domowym, tworzenie i utrzymywanie oszczędności buforowych, finansowanie zakupów oraz inwestowanie i pomnażanie majątku⁹.

Gospodarowanie budżetem domowym jest najniższym poziomem w hierarchii zachowań finansowych, który wskazuje na dokonywanie podziałów związanych z rozdysponowaniem dochodu otrzymanego za wykonaną pracę, ze świadczeń socjalnych, posiadanych oszczędności lub innych źródeł finansowania. Kolejnym poziomem zachowań finansowych jest tworzenie i utrzymywanie oszczędności buforowych. Oszczędności buforowe dotyczą zabezpieczania się konsumentów poprzez odkładanie części ich dochodów na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń losowych oraz zapewnienia przez nich stabilności finansowej w gospodarstwie domowym¹⁰.

⁷ S. Smyczek, *op. cit.*, s. 71.

⁸ T. Zalega, *Konsumpcja w gospodarstwach domowych o niepewnych dochodach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008, s. 57.

⁹ S. Smyczek, *op. cit.*, s. 75.

¹⁰ *Ibidem*, s. 75–76.

Finansowanie zakupów przez gospodarstwa domowe związane jest z ponoszeniem określonych wydatków. S. Smyczek pisze: „konsumenci chcą sfinansować określoną transakcję na rynku (zakup jakiegoś dobra trwałego użytku, np. samochodu) mogą oszczędzać lub pożyczać środki finansowe”¹¹. Z reguły konsumenci skłaniają się ku oszczędzaniu w celu uniknięcia sytuacji, w której musieliby się zadłużyć na tak duże kwoty. Jednakże zdarzają się sytuacje, gdy gospodarstwa domowe pragną w jak najszybszym czasie dokonać zakupu upragnionego dobra. Wówczas w podejmowanej decyzji przeważa czynnik chęci szybkiego nabycia towaru. Inwestowanie i pomnażanie majątku dotyczy konsumentów uzyskujących wysokie dochody. Konsumenci na tym poziomie przeznaczają swoje środki finansowe na gromadzenie oraz zwiększanie posiadanego kapitału. Według opinii S. Smyczek „konsument najpierw podejmuje decyzje związane z gospodarowaniem środkami finansowymi, następnie z finansowaniem zakupów, a dopiero w dalszej kolejności z tworzeniem i utrzymywaniem zapasów buforowych oraz pomnażaniem swojego majątku”¹².

7.2. Zasoby finansowe Polaków

Zasoby finansowe w życiu gospodarstw domowych odgrywają ważną rolę, ponieważ stwarzają możliwości zaspokajania potrzeb. Określają sytuację materialną podmiotów konsumpcyjnych, do których należą gospodarstwa domowe. Środki pieniężne pełnią funkcję przede wszystkim środka płatniczego, środka wymiany oraz spełniają funkcję miernika wartości towarów i usług. Stwarzają również możliwości gromadzenia oszczędności w celu zachowania płynności finansowej, a także zgromadzenia środków na przyszłe zakupy. Dochody stanowią ważny ekonomiczny element życia każdej rodziny, jednocześnie określając status oraz poziom i strukturę konsumpcji. Według opinii K. Kuśmierczyk „zasoby finansowe są podstawowym czynnikiem umożliwiającym lub ograniczającym możliwości zaspokojenia potrzeb, a więc konsumpcji. Dochód określa górną granicę poziomu wydatków oraz współdecyduje o funduszach przeznaczonych na zaspokojenie poszczególnych potrzeb”¹³. Poziom dochodu w gospodarstwie domowym stwarza możliwości zaspokajania potrzeb przez konsumentów, a także wyznacza podziały na konsumpcję i oszczędności.

Z kolei A. Dąbrowska wskazuje, że „dochody są uznawane za główny miernik poziomu zamożności gospodarstw domowych. Jest to także podstawowa determi-

¹¹ *Ibidem*, s. 76.

¹² *Ibidem*, s. 77.

¹³ K. Kuśmierczyk, *Materialne warunki życia rodzin ludzi młodych*, w: *Rodziny ludzi młodych jako uczestnicy rynku*, red. A. Kusińska, PWE, Warszawa 2005, s. 55.

nanta warunkująca poziom zaspokajania potrzeb gospodarstwa domowego i jego członków, zróżnicowana ze względu m.in. na liczbę stanowiących je osób¹⁴.

Według definicji Głównego Urzędu Statystycznego dochód pozostający w dyspozycji gospodarstwa domowego to „dochód rozporządzalny”. „Dochód rozporządzalny jest sumą bieżących dochodów gospodarstwa domowego pomniejszoną o zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone przez płatnika w imieniu podatnika, a także o podatki od dochodów i własności płacone przez osoby pracujące na własny rachunek, w tym przedstawiciele wolnych zawodów i rolników indywidualnych oraz o składki na ubezpieczenia społeczne”¹⁵. Zróżnicowanie poziomu dochodu rozporządzalnego w gospodarstwie domowym uwarunkowane jest różnymi czynnikami. Przede wszystkim na poziom zasobów finansowych wpływa liczba osób pozostających w rodzinie. Kolejnymi determinantami mającymi wpływ na poziom dochodu rozporządzalnego są: miejsce zamieszkania, źródło utrzymania, wiek członków rodziny, wykształcenie, styl życia, preferencje oraz aspiracje gospodarstwa domowego¹⁶. Odwołując się do jednego z czynników, którym jest skład gospodarstwa domowego, można stwierdzić, że bezdzietne gospodarstwa domowe znajdują się w zdecydowanie korzystniejszej sytuacji względem wysokości dochodu do dyspozycji na osobę od gospodarstw wielodzietnych.

Miejsce zamieszkania odgrywa również ważną rolę, co pozostałe determinanty, bowiem pozycjonuje ono mieszkańców co do poziomu uzyskiwanego dochodu. Relacja dochodu mieszkańców wsi a mieszkańców dużych aglomeracji miejskich kształtuje się na poziomie dwukrotnie wyższym na rzecz zamieszkujących w miastach. Status zawodowy odgrywa także istotne znaczenie; jak stwierdza K. Kuśmierczyk: „najwyższe przeciętne dochody na osobę uzyskują gospodarstwa zatrudnionych na stanowisku nierobotniczym (wyższe od średniej o 48,4%) i pracujących na własny rachunek (wyższe od średniej o 32,2%), rozpiętość zaś między dochodami najwyższymi a najniższymi wynosi 2,66”¹⁷.

Tabela 1. prezentuje poziom dochodów rozporządzalnych w gospodarstwach domowych oraz poziom Produktu Krajowego Brutto w latach 1997–2011.

¹⁴ A. Dąbrowska, *Sytuacja finansowa polskich gospodarstwa domowych*, w: *Niedobory konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*, red. A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresło, T. Słaby, J. Witek, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 47.

¹⁵ *Ibidem*, s. 48.

¹⁶ T. Słaby, B. Mróz, M. Bombol, A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresło, R. Kasprzak, *Dochody i wydatki konsumpcyjne w polskich gospodarstwach wysokodochodowych w latach 2000–2003*, w: *Konsumpcja elit ekonomicznych w Polsce – ujęcie empiryczne*, red. T. Słaby, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 53.

¹⁷ K. Kuśmierczyk, *op. cit.*, s. 57.

Tabela 1. Dochody rozporządzone gospodarstw domowych i PKB w Polsce (w mln PLN, ceny stałe z 2011 r.)

Rok	PKB w cenach stałych z 2011 r.	Dochody rozporządzone w cenach stałych z 2011 r.	Dochody rozporządzone jako procent PKB
1997	871 898	660 613	75,8
1998	915 493	708 815	77,4
1999	956 690	708 517	74,1
2000	997 828	730 818	73,2
2001	1 009 802	762 276	75,5
2002	1 023 939	773 294	75,5
2003	1 063 873	774 458	72,8
2004	1 120 258	777 018	69,4
2005	1 160 587	799 496	68,9
2006	1 232 543	833 434	67,6
2007	1 316 356	857 208	65,1
2008	1 383 491	899 740	65,0
2009	1 405 626	928 559	66,1
2010	1 460 446	948 572	64,9
2011	1 523 245	974 877	64,0
Wartość średnia	1 162 805	809 180	
Wartość minimalna	871 898	660 613	
Wartość maksymalna	1 523 245	974 877	
Odchylenia standardowe	204 026	91 823	
Współczynnik zmienności	17,5%	11,3%	

Źródło : opracowanie własne na podstawie: P. Kulpaka, *Oszczędności, konsumpcja i dochody rozporządzone gospodarstw domowych w wybranych krajach rozwiniętych i po transformacji ustrojowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 278

Realne dochody rozporządzone w latach 1998–2011 kształtowały się na wysokim poziomie. Jednakże średnie tempo wzrostu było mniejsze w odniesieniu do przeciętnej stopy wzrostu realnego Produktu Krajowego Brutto (PKB). W efekcie doszło do „spadku udziału realnych dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych w produkcie krajowym brutto o ponad 11 punktów procentowych, z 75,8%

w 1997 r. do około 64% w 2011 r.”¹⁸. Średnia wartość dochodów rozporządzalnych w prezentowanym okresie utrzymywała się na poziomie 809 180 PLN. (Tab. 1.)

„Dochód realny (siła nabywcza konsumenta) jest dochodem nominalnym skorygowanym o poziom inflacji. Dochody realne obliczane są na podstawie ilości towarów i usług, które konsumenci i ich gospodarstwa domowe są w stanie nabyć za dochód pieniężny”¹⁹. Według opinii K. Kuśmierczyk: „wzrost dochodów realnych powoduje, iż za przeciętny dochód można nabywać więcej towarów i usług, spadek dochodów realnych odwraca tę zależność”²⁰. Miernikiem określającym zależność pomiędzy dochodem a wydatkami konsumpcyjnymi jest tak zwany wskaźnik elastyczności dochodowej. „Wskaźnik elastyczności dochodowej wydatków obrazuje związek między relatywną zmianą dochodów a relatywną zmianą wydatków na dany produkt”²¹.

W zasobach finansowych istnieje jeszcze jedna zależność, która determinuje konsumpcję w gospodarstwach domowych. Dotyczy ona części dochodów rozporządzalnych, które pozostają w budżecie gospodarstw domowych w dokonujących się zakupach dóbr i usług. Niestety niektóre gospodarstwa domowe nie dysponują takimi zasobami finansowymi, głównie chodzi o gospodarstwa żyjące w ubóstwie. „Gospodarstwo domowe (a tym samym wszystkie osoby wchodzące w jego skład) jest uznane za ubogie, jeżeli jego dochód rozporządzalny jest niższy od granicy ubóstwa”²². Gospodarstwo domowe mające w swoim składzie osobę bezrobotną, jak również relatywnie niski dochód, posiada odmienny poziom i strukturę wydatków. Utrata pracy przez jednego członka rodziny wpływa niekorzystnie na sytuację materialną całego gospodarstwa domowego.

Według T. Zalegi „gospodarstwa domowe o niepewnych dochodach, w skład których wchodzi osoby bezrobotne, dysponując relatywnie mniejszymi dochodami, posiadają odmienny poziom i strukturę wydatków aniżeli gospodarstwa domowe bez osób bezrobotnych, co w konsekwencji wpływa na zachowania konsumpcyjne ich członków”²³. Gospodarstwo domowe posiadające osobę bezrobotną, a tym samym niskie dochody, często nie jest w stanie zaspokoić elementarnych potrzeb konsumpcyjnych, wynikających z podstawowej egzystencji rodziny, na które składają się m.in. wyżywienie, opłaty za gaz, prąd oraz użytkowanie lokalu.

¹⁸ P. Kulpaka, *Oszczędności, konsumpcja i dochody rozporządzielne gospodarstw domowych w wybranych krajach rozwiniętych i po transformacji ustrojowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 279.

¹⁹ A. Dąbrowska, *op. cit.*, s. 49–50.

²⁰ K. Kuśmierczyk, *Ekonomiczne i demograficzne uwarunkowania konsumpcji w regionach*, w: *Konsumpcja a rozwój społeczno-gospodarczy regionów w Polsce*, A. Kusińska, PWE, Warszawa 2011, s. 65.

²¹ L. Rudnicki, *op. cit.*, s. 105.

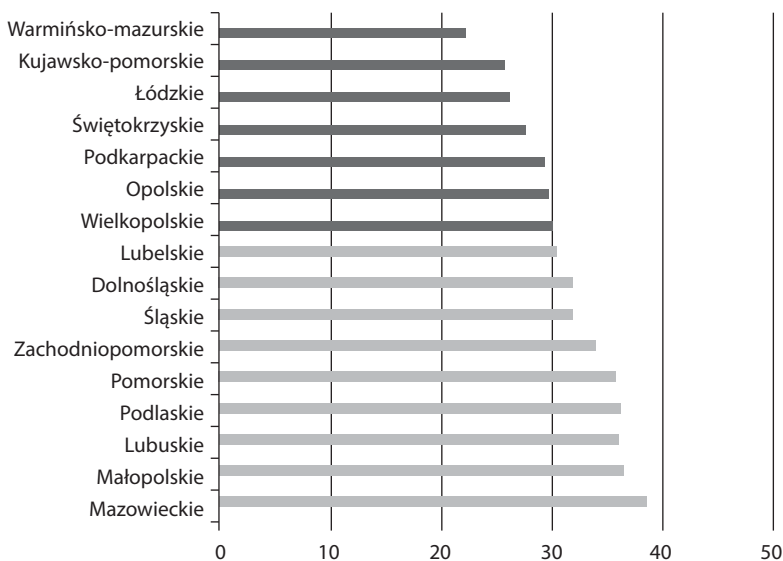
²² K. Kuśmierczyk, *op. cit.*, s. 69.

²³ T. Zalega, *op. cit.*, s. 59.

7.3. Źródła finansowania konsumpcji

Źródłami finansowania konsumpcji są przede wszystkim zgromadzone oszczędności przez gospodarstwa domowe oraz zadłużanie się ich w zewnętrznych źródłach finansowania, takich jak kredyty lub pożyczki.

Jak podaje T. Zalega: „Oszczędności stanowią tę część rozporządzalnych dochodów, które nie zostały wydane na bieżącą konsumpcję. Można zatem powiedzieć, że oszczędności stanowią przesunięcie konsumpcji w czasie”²⁴. Stanowią różnicę pomiędzy zasobami finansowymi a wydatkami. Jak wynika z przeprowadzonych analiz firmy Analizy Online Sp. z o.o.: „wartość oszczędności Polaków pozostających do dyspozycji na koniec grudnia 2008 r. wyniosła 671, 3 mld zł. W skali całego roku wartość oszczędności uległa zmniejszeniu”²⁵.



Rysunek 1. Oszczędności w gospodarstwach domowych w 2009 r. w układzie wojewódzkim w Polsce (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Kuśmierczyk, *Ekonomiczne i demograficzne uwarunkowania konsumpcji w regionach*, w: *Konsumpcja a rozwój społeczno-gospodarczy regionów w Polsce*, red. A. Kusińska, PWE, Warszawa 2011, s. 74

²⁴ *Ibidem*, s. 112–113a.

²⁵ A. Dąbrowska, *Upadłość konsumenta jako efekt nadmiernego zadłużania się*, w: *Reakcje polskiego konsumenta na kryzys gospodarczy*, red. T. Słaby, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 120.

Z powyższego rysunku wynika, że w roku 2009 najwyższy odsetek oszczędności występujących w gospodarstwach domowych deklarowały rodziny w woj. mazowieckim, w którym wskaźnik wynosił ok. (38,5%), podobna sytuacja miała miejsce w województwie małopolskim, gdzie deklarowane oszczędności przez gospodarstwa domowe kształtowały się na poziomie ok. (36,6%). Z kolei najniższy wskaźnik oszczędności w tym samym okresie zauważa się w województwie warmińsko-mazurskim, gdzie oszczędności gospodarstw domowych kształtowały się na poziomie ok. 22,3%, a także w województwie kujawsko-pomorskim, gdzie współczynnik zgromadzonych oszczędności przez gospodarstwa domowe wyznaczał równie niski poziom 25,7%²⁶.

Utrzymuje się tendencja oszczędzania wyodrębniająca grupy gospodarstw domowych, w których akumuluje się najwięcej środków pieniężnych. Do tej grupy zaliczamy przede wszystkim gospodarstwa domowe osób starszych po 60. roku życia oraz gospodarstwa domowe, w skład których wchodzi osoby z wyższym wykształceniem. Tendencja ta dotyczy także rodzin pozytywnie oceniających swoją sytuację finansową²⁷. Tworzenie i utrzymywanie oszczędności stwarza konsumentom możliwości pomnażania majątku, zabezpieczenia gospodarstwa domowego na wypadek nieprzewidzianych negatywnych zdarzeń losowych oraz inwestowania zgromadzonych środków pieniężnych. Jak stwierdza A. Dąbrowska, Polacy „wśród celów oszczędzania wymieniają zakup rzeczy do domu (39%), wakacje (31%). Ponad jedna trzecia (37%) zastanawia się nad oszczędzaniem na emeryturę, 20% oszczędza faktycznie”²⁸. „W 2011 r. wg danych *Diagnozy Społecznej 2011* przeciętnie najwyższą wielkość oszczędności w relacji do dochodów zgromadziły gospodarstwa domowe, które oszczędzają na zakup mieszkania lub budowę domu. W relacji do miesięcznych dochodów wielkość zgromadzonych na ten cel oszczędności stanowi ośmiokrotność przeciętnych dochodów. Na drugim miejscu uplasował się cel zabezpieczenia starości, przeciętna wysokość oszczędności na ten cel spadła względem 2009 r. (z ... krotności miesięcznych dochodów do 6,5-krotności). Najmniejsze kwoty oszczędności dotyczą stworzenia rezerwy na bieżące wydatki i stałych opłat (nie przekraczają dwukrotności miesięcznych dochodów)”²⁹.

Podsumowując, na gromadzenie oszczędności decydują się przede wszystkim gospodarstwa domowe oceniające swoje warunki materialne jako dobre lub bardzo

²⁶ K. Kuśmierczyk, *op. cit.*, s. 74.

²⁷ *Ibidem*, s. 121.

²⁸ A. Dąbrowska, *op. cit.*, s. 71.

²⁹ *Ibidem*, s. 74–75.

dobrze oraz osoby w podeszłym wieku. „W teorii zachowań finansowych istnieje dziewięć subiektywnych motywów oszczędzania: ostrożnościowy, przezornościowy (obecnie nazywany motywem cyklu życia), spekulacyjny, korzyści konsumpcyjnych, potrzeby niezależności, przedsiębiorczości, pozostawienia spadku, bogacenia się (zakup dóbr trwałych) oraz skąpstwo”³⁰.

Za kolejne źródło finansowania konsumpcji uważa się pożyczki oraz kredyty. Gospodarstwa domowe decydujące się na ten rodzaj źródła finansowania konsumpcji godzą się na ponoszenie dodatkowych wydatków związanych ze spłatą zaciągniętego zadłużenia. K. Kuśmierczyk wśród ogólnych przyczyn zadłużania się gospodarstw domowych wyodrębnia chęć poprawy poziomu życia członków gospodarstwa oraz sytuacje losowe³¹. Innymi motywami, lepiej obrazującymi zjawisko korzystania z zewnętrznych form finansowania zakupów przez konsumentów, są: zakup dóbr trwałego użytku, zakup lub remont mieszkania/domu, bieżące wydatki, potrzeby związane z edukacją, wypoczynek, stałe opłaty, koszty związane z leczeniem, spłata wcześniejszych zobowiązań oraz rozwój działalności gospodarczej. Nadmierne zadłużanie się często prowadzi do problemów, z którymi duży odsetek gospodarstw domowych nie może sobie poradzić. Związek Firm Doradztwa Finansowego wskazuje, że taka sytuacja wynika z błędnego postępowania kredytobiorców, którzy nadmiernie zadłużają swoje gospodarstwa domowe. Konsument polski często żyje ponad stan, zaciągają zobowiązania finansowe niepowiększające majątku (wyjazd na wakacje), ignorują terminy spłat kredytu, unikają odpowiedzialności, nieodpowiednio planują spłaty rat, a także niedokładnie czytają umowy kredytowe³².

Współczesne gospodarstwa domowe pragną nabywać dobra nie tylko ze względu na ich funkcjonalność, ale też ze względu na wizerunek, jaki uzyskają dzięki ich zakupowi. Często zdarzają się sytuacje, że zakup towarów wiąże się z ponoszeniem znacznych kosztów, a budżet finansowy w gospodarstwie domowym jest niewystarczający na pokrycie wszystkich marzeń zakupowych. W związku z tym konsumenci decydują się na zakup produktów na raty lub poprzez zaciągnięcie pożyczki czy kredytu. Takie uwarunkowania wywołują nie do końca przemyślane zakupy, w których konsumenci pragną realizować swoje zapędy konsumpcyjne, nie bacząc na przyszłą sytuację finansową gospodarstwa domowego.

³⁰ K. Kuśmierczyk, *op. cit.*, s. 62.

³¹ *Ibidem*, s. 76.

³² A. Dąbrowska, *op. cit.*, s. 81–82.

7.4. Poziom i struktura wydatków w polskich gospodarstwach domowych

Zmiany zachodzące w polskiej gospodarce, a także w sferze dochodów w gospodarstwach domowych, bezpośrednio wpływają na poziom i strukturę wydatków, kształtując jednocześnie poziom życia społeczeństwa.

Według opinii J. Witek: „proces kształtowania konsumpcji, będący rezultatem rozwoju ludzkich aspiracji, dążeń i potrzeb, jest konfrontowany z możliwościami realizacji. Konsumpcja w gospodarstwach domowych ma odzwierciedlenie w wielkości wydatków na zaspokajanie poszczególnych rodzajów potrzeb, a szczególnie w strukturze tych wydatków. O ile dochody są podstawowym czynnikiem warunkującym zaspokajanie potrzeb gospodarstw domowych, o tyle analiza wydatków pozwala m.in. na obserwację zmian zachodzących w zachowaniach rynkowych i mierzy faktyczny poziom życia”³³.

Poziom i struktura finansowania zakupów w polskich gospodarstwach domowych oprócz uwarunkowania czynnikiem dochodowości, wynika z wielu innych elementów, które zależą przede wszystkim od wieku, wykształcenia, stylu życia, liczby osób w gospodarstwie domowym, a także miejsca zamieszkania. Według M. Zielińskiej „konsumpcja, a właściwie jej poziom i skala stają się jedną z istotniejszych cech pozwalających przyporządkować jednostki do odpowiednich kategorii społecznych. Dzieje się tak dlatego, że w społeczeństwie konsumpcyjnym konsumpcja jest reklamowana jako wartość, a konsumowanie jako wartość podlega innym wartościom, co powoduje wykształcenie się etosów konsumpcji”³⁴.

Poziom i struktura wydatków w Polsce w 2003 r. w odniesieniu do ludzi młodych, wskazuje, że gospodarstwa domowe w tej grupie wydawały średnio miesięcznie na jedną osobę 595,17 PLN³⁵. Uważa się, że grupa ludzi młodych przeznaczona znacznie mniej środków finansowych na zakup żywności niż pozostałe grupy konsumentów. Taka struktura wydatków może wynikać z odmiennych preferencji ludzi zaspokajających potrzeby w tym segmencie. Według opinii L. Piskiewicz „gospodar-

³³ J. Witek, *Zmiany w poziomie i strukturze konsumpcji polskich gospodarstw domowych w latach 2000–2011*, w: *Niedobory konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*, red. A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresło, T. Słaby, J. Witek, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 81–82.

³⁴ M. Zielińska, *Wykluczenie konsumpcyjne – wymiar jednostkowy i społeczny – zarys problematyki*, w: *Życie w konsumpcji, konsumpcja w życiu*, red. A.M. Zawadzka, M. Górnik-Durose, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2010, s. 108.

³⁵ L. Piskiewicz, *Poziom i struktura konsumpcji rodzin ludzi młodych*, w: *Rodziny ludzi młodych jako uczestnicy rynku*, red. A. Kusińska, PWE, Warszawa 2005, s. 98.

stwa te są bardziej zainteresowane zakupem towarów nieżywnościowych i usług, co wynika zapewne z faktu, że znajdują się one w fazie materialnego usamodzielniania się i tworzenia własnej hierarchii potrzeb i aspiracji konsumpcyjnych³⁶. Jednakże z wiekiem zmienia się udział wydatków w gospodarstwie domowym. Wówczas konsumenci znaczną część wydatków przeznaczają na zakup odzieży i obuwia, na opiekę zdrowotną, kulturę, rekreację i wypoczynek. „W latach 2000–2011 wydatki gospodarstw domowych ogółem wzrosły o 69%. W 2000 r. przeciętne gospodarstwo domowe wydawało nominalnie miesięcznie 599,50 PLN na osobę, w 2010 r. już 991,40 PLN, natomiast w 2011 r. – 1015 PLN³⁷. Gospodarstwa domowe w Polsce w znacznej mierze przeznaczają swoje wydatki w pierwszej kolejności na zakup żywności, kolejną grupą wydatków są wszelkie koszty związane z utrzymaniem mieszkania lub domu, następnie dokonywane są wybory zakupów dóbr wyższego rzędu (piramida Masłowa). Z uwagi na to, że produkty z branży spożywczej stanowią niezbędne dobro dla człowieka, nabierają niezmiernie ważnego znaczenia w procesie zaspokajania potrzeb, bez względu na rodzaj społeczno-ekonomiczny prowadzonego gospodarstwa domowego. Jednakże jak zauważa A. Dąbrowska: „w latach 1990–2004 udział konsumpcji usług w strukturze wydatków ogółem w poszczególnych grupach gospodarstw domowych zwiększył się, ale i tak pozostaje na dość niskim poziomie³⁸. Wydatki w Polsce znacznie odbiegają od poziomu wydatków w krajach rozwiniętych gospodarczo, w których „usługi sięgają nawet 70% i więcej wydatków ogółem³⁹”.

Miejsce zamieszkania jest kolejnym ważnym czynnikiem wpływającym na poziom i strukturę wydatków w gospodarstwach domowych. „Wydatki na osobę w gospodarstwach domowych na wsi w 2011 r. kształtowały się na poziomie 825 PLN i były o 18,7% niższe niż przeciętne w kraju, a w miastach o 11,6% wyższe. W miastach powyżej 500 tys. mieszkańców przeciętne wydatki były wyższe od przeciętnych krajowych o 49,5 pkt. proc.⁴⁰”.

Wykształcenie odgrywa także ważne rolę w kształtowaniu się poziomu i struktury wydatków. Wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia zmieniają się preferencje zakupowe gospodarstw domowych, które przekładają się na strukturę i poziom nabywania towarów i usług na rynku. „Konsumpcja stanowi o stylu życia, styl życia

³⁶ *Ibidem*, s. 101.

³⁷ J. Witek, *op. cit.*, s. 85.

³⁸ A. Dąbrowska, *Przemiany w strukturze konsumpcji i ich uwarunkowania*, w: *Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce*, red. M. Janoś-Kresło, B. Mróz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 145.

³⁹ *Ibidem*, s. 145.

⁴⁰ J. Witek, *op. cit.*, s. 92.

wiele mówi o poziomie konsumpcji⁴¹. Styl życia odzwierciedla aspiracje oraz motyw gospodarstw domowych na rynku dóbr i usług, a tym samym określa strukturę i poziom wydatków ponoszonych przez konsumentów na rynku.

Zachowania finansowe Polaków na rynku dóbr i usług wymagają od konsumentów wiedzy oraz orientacji w zarządzaniu posiadanymi zasobami finansowymi. Zarządzanie finansami oznacza podejmowanie decyzji w zakresie dochodu rozporządzalnego na bieżącą konsumpcję oraz na inne wydatki związane z prowadzeniem gospodarstwa domowego. Poziom dochodu w gospodarstwie domowym wyznacza poziom i strukturę wydatków. Stwierdza się, że im dochód niższy w rodzinie, tym większą jego część jej członkowie przeznaczają na najbardziej pilne potrzeby. W miarę wzrostu dochodu gospodarstwo domowe zaspokaja potrzeby wyższego rzędu, nabywając tzw. „dobra luksusowe”. Jednakże niekiedy zdarza się, iż konsument nie jest w stanie w swojej sytuacji finansowej pogodzić zaspokajania zarówno elementarnych potrzeb, jak i potrzeb wyższego rzędu. Wówczas można zaobserwować typologie zachowań konsumentów, gdy powstają potrzeby w postaci zwiększania aktywności zawodowej lub zaciągania kredytów. O poziomie i strukturze wydatków mogą decydować pewne uwarunkowania, na które składają się przede wszystkim dochody, ceny lub zmiany na rynku. Szczególnie zmiany te dotyczą segmentu żywności. Gospodarstwa domowe coraz bardziej świadomie zwracają uwagę na sposób odżywiania się, co bezpośrednio przekładają na wydatki w tym segmencie. Jak zauważa J. Witek, „nowy styl życia i system organizacji czasu pracy, edukacja żywieniowa w powiązaniu z prozdrowotną, zachodzące procesy demograficzne, globalizacja konsumpcji – czynniki te powodują kolejne zmiany o charakterze jakościowym dotyczące nie tylko wzrostu popytu na artykuły wysoko przetworzone, ale też wzbogacenia rynku spożywczego o produkty nowej generacji, zmian preferencji i wzrostu wymagań konsumentów⁴². Gospodarstwa domowe w Polsce, za sprawą ogólnodostępnej wiedzy zawartej w Internecie, mediach, czasopiśmie itp., próbują dorównać konsumpcją towarów i upodobnić się w mentalności żywieniowej do ludności krajów wysokorozwiniętych – zjawisko to cieszy się coraz większą popularnością.

Nasuwa się wniosek, że wraz ze wzrostem dochodu, a tym samym wzrostem poziomu życia w gospodarstwie domowym, zmienia się poziom i struktura konsumpcji towarów i usług. Im większy dochód, tym konsumenci chętniej przeznaczają swoje środki finansowe na różnego rodzaju usługi, w tym usługi gastronomiczne, ochrony zdrowia, a także na inwestowanie oraz pomnażanie majątku. Natomiast wraz ze

⁴¹ M. Zielińska, *op. cit.*, s. 108.

⁴² J. Witek, *op. cit.*, s. 94.

spadkiem dochodu w gospodarstwie domowym zauważa się, że konsument decyduje się na tradycyjne spożywanie posiłków w zaciszu domowym wraz ze swoją rodziną.

Jednakże nie wolno zapominać, że polskie społeczeństwo konsumpcyjne poddane zostało procesowi transformacji systemowej, w wyniku której gospodarstwa domowe zostały podzielone pod względem poziomu zamożności. Zmiany te wpłynęły na zachowania finansowe Polaków, tworząc nowe trendy zachowań. W wyniku dokonujących się zmian, realizowane wybory i analizy w zakresie konsumpcji dóbr i usług, a także zarządzanie budżetem domowym, stało się dla Polaków pewną formą relaksu, stwarzającą pasję samego kupowania. Nieustanne pożądanie nowych dóbr spowodowało nadmierną konsumpcję, która nie ma nic wspólnego z zaspokajaniem elementarnych potrzeb gospodarstwa domowego. Dotyczy to raczej aspiracji gospodarstwa domowego, które pragnie uzyskać prestiż i wyższą pozycję społeczną. Kolejnym z powodów może być chęć zmniejszenia przez społeczeństwo polskie dystansu cywilizacyjnego wobec innych rozwiniętych krajów pod względem poziomu życia ich mieszkańców. Tymczasem cierpi na tym budżet domowy, który tak naprawdę nie jest poddawany ścisłej analizie, na co może wskazywać fakt nadmiernego zadłużania się Polaków. Istnieje jeszcze inna zależność, że wraz ze wzrostem zamożności gospodarstwa domowego pojawiają się nowe potrzeby, które z czasem przeradzają się w inne, tworząc nieustanną pogoń za nowymi dobrami oraz towarzyszącymi tej pogoni wrażeniami. Nasuwa się kolejny wniosek, że zachowania finansowe Polaków prowadzących gospodarstwa domowe XXI w. sprawiają, że ludzie oddają się całkowicie konsumpcji dóbr i usług, które dają im poczucie przyjemności i komfortu. Dzieje się tak za sprawą dostępności na rynku dóbr, które stwarzają ogromne możliwości związane z konsumpcją. Jednakże, następstwem nadmiernej konsumpcji staje się zadłużanie gospodarstw domowych ponad ich możliwości finansowe.

Bibliografia

Dąbrowska A., *Przemiany w strukturze konsumpcji i ich uwarunkowania*, w: *Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce*, red. Janoś-Kresło M., Mróz B., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.

Dąbrowska A., *Sytuacja finansowa polskich gospodarstw domowych*, w: *Niedobory konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*, red. Dąbrowska A., Janoś-Kresło M., Słaby T., Wittek J., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.

Dąbrowska A., *Upadłość konsumentencka jako efekt nadmiernego zadłużania się*, w: *Reakcje polskiego konsumenta na kryzys gospodarczy*, red. Słaby T., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.

Kulpaka P., *Oszczędności, konsumpcja i dochody rozporządzalne gospodarstw domowych w wybranych krajach rozwiniętych i po transformacji ustrojowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.

Kuśmierczyk K., *Ekonomiczne i demograficzne uwarunkowania konsumpcji w regionach*, w: *Konsumpcja a rozwój społeczno-gospodarczy regionów w Polsce*, red. Kusińska A., PWE, Warszawa 2011.

Kuśmierczyk K., *Materialne warunki życia rodzin ludzi młodych*, w: *Rodziny ludzi młodych jako uczestnicy rynku*, red. Kusińska A., PWE, Warszawa 2005.

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

Rudnicki L., *Zachowania konsumentów na rynku*, PWN, Warszawa 2012.

Smyczek S., *Zachowania finansowe konsumentów w świetle globalnego kryzysu gospodarczego*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. Kieźel E., Smyczek S., Placet, Warszawa 2011.

Piskiewicz L., *Poziom i struktura konsumpcji rodzin ludzi młodych*, w: *Rodziny ludzi młodych jako uczestnicy rynku*, red. Kusińska A., PWE, Warszawa 2005.

Słaby T., Mróz B., Bombol M., Dąbrowska A., Janoś-Kresło M., Kasprzak R., *Dochody i wydatki konsumpcyjne w polskich gospodarstwach wysokodochodowych w latach 2000–2003*, w: *Konsumpcja elit ekonomicznych w Polsce – ujęcie empiryczne*, red. Słaby T., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.

Słaby T., *Konsumpcja elit ekonomicznych w Polsce – ujęcie empiryczne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.

Witek J., *Zmiany w poziomie i strukturze konsumpcji polskich gospodarstw domowych w latach 2000–2011*, w: *Niedobory konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*, red. Dąbrowska A., Janoś-Kresło M., Słaby T., Witek J., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.

Zalega T., *Konsumpcja w gospodarstwach domowych o niepewnych dochodach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.

Zielińska M., *Wykluczenie konsumpcyjne – wymiar jednostkowy i społeczny – zarys problematyki*, w: *Życie w konsumpcji, konsumpcja w życiu*, red. Zawadzka A.M., Górnik-Durose M., Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2010.

RYZIKO FINANSOWANIA W PRZEDSIĘBIORSTWIE. KORZYŚCI I WADY ZADŁUŻANIA

Wszystkie przedsiębiorstwa działające na rynku są narażone na działanie czynników makro i mikroekonomicznych, zewnętrznych i wewnętrznych. Otoczenie, w którym działają przedsiębiorstwa oddziałuje na decyzje finansowe podejmowane w ramach samej organizacji. Przedsiębiorstwa muszą mierzyć się z różnymi rodzajami ryzyka, zapobiegać im, przewidywać, a także zapewniać odpowiednie bufory, np. finansowe. Na przykładzie ryzyka związanego z formami finansowania występującymi w przedsiębiorstwie można wykazać, że pojawiające się ryzyko może być wykorzystane do mających wymierne korzyści działań. Ryzyko finansowania nie należy się obawiać, należy jednak być świadomym zagrożeń oraz możliwości jakie daje przedsiębiorstwu wykorzystanie kapitału obcego w finansowaniu swojej działalności.

8.1. Rodzaje ryzyka pojawiające się w działalności przedsiębiorstwa

Ryzyko jest pojęciem złożonym oraz niejednorodnym, dlatego ważna jest jego prawidłowa analiza, podział i usystematyzowanie. W działalności przedsiębiorstwa występuje wiele podziałów ryzyka, poczynając od grupy mającej charakter ogólny oraz grupy bardziej szczegółowych rodzajów ryzyka. Ryzyko charakteryzujące się dużą ogólnością dzielimy na dwa rodzaje: systematyczne, inaczej nazywane systemowym lub rynkowym oraz ryzyko niesystematyczne, czyli specyficzne. Ryzyko systematyczne kształtowane jest przez rynek. Przedsiębiorstwo ma na nie minimalny wpływ lub nie ma na nie wpływu wcale. Ryzyko specyficzne przypisane jest do

konkretnego przedsiębiorstwa. Przed jego niekorzystnym wpływem przedsiębiorstwo może zabezpieczyć się poprzez dywersyfikację portfela aktywów. Zwiększenie dywersyfikacji zmniejsza poziom zagrożenia ryzykiem¹.

Kolejnym występującym ogólnym podziałem ryzyka jest podział na ryzyko właściwe, subiektywne i obiektywne. Ryzyko właściwe dotyczy zjawisk katastroficznych (pożary, powódzie itp.). Ryzyko subiektywne wynika z działań człowieka oraz jego subiektywnych ocen otoczenia. Ryzyko obiektywne określa trudne do przewidzenia wydarzenia. W ramach ryzyka systematycznego można wyróżnić²:

- 1) ryzyko stopy procentowej dotyczące zmian stóp procentowych;
- 2) ryzyko walutowe wynikające ze zmian kursów walut;
- 3) ryzyko rynkowe zależne od korelacji cen akcji oraz sytuacji na rynku;
- 4) ryzyko siły nabywczej związane ze zmianą stopy inflacji;
- 5) ryzyko polityczne związane z decyzjami władz, które wpływają na działalność przedsiębiorstw;
- 6) ryzyko wydarzeń powodowane zdarzeniami mającymi wpływ na rynek lub określony instrument finansowy.

Jeden z ogólnych podziałów ryzyka, pojawiający się w literaturze przedmiotu, składa się z pięciu kategorii³:

- 1) ryzyka rynkowego wynikającego ze zmian w wartości aktywów firmy. W jego skład wchodzi: ryzyko kursowe, ryzyko stóp procentowych, ryzyko płynności instrumentów, ryzyko cen towarów oraz ryzyko bankructwa;
- 2) ryzyka kredytowego pojawiającego się w wyniku zaprzestania spłacania zobowiązań przedsiębiorstwa. W jego skład wchodzi: ryzyko kraju, ryzyko upadłości, ryzyko płynności firmy oraz ryzyko drugiej strony transakcji;
- 3) ryzyka operacyjnego występującego przy niewłaściwym zarządzaniu przedsiębiorstwem, zawodności czynnika ludzkiego oraz niewystarczającej kontroli. W jego skład wchodzi: ryzyko organizacyjne, ryzyko kontroli, ryzyko systemowe, ryzyko defraudacji, ryzyko katastroficzne, ryzyko utraty reputacji, ryzyko regulacyjne i ryzyko administracyjne;
- 4) ryzyka prawnego wynikającego z przekroczenia granic prawa, charakteryzującego się brakiem możliwości wyegzekwowania postanowień wynikających z kontraktu;

¹ P. Borkowski, *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008, s. 72.

² J. Monkiewicz, L. Gąsioriewicz, *Zarządzanie ryzykiem działalności organizacji*, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 34.

³ P. Karpuś, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, UMCS, Lublin 2006, s. 424.

- 5) ryzyka biznesowego związanego z bieżącą działalnością gospodarczą firmy wraz z podejmowanymi decyzjami inwestycyjnymi, składającego się z ryzyka sprzedaży, ryzyka wprowadzenia na rynek nowego produktu, ryzyka konkurencji, ryzyka jakości produktów oraz ryzyka środowiska gospodarczego.

Poddając analizie rodzaj prowadzonej działalności, można wyszczególnić ryzyko działalności produkcyjnej, ryzyko działalności handlowej i finansowej (Tabela 1.)⁴.

Tabela 1. Podział ryzyka ze względu na rodzaj działalności

Ryzyko działalności produkcyjnej	Ryzyko działalności handlowej	Ryzyko działalności finansowej
Ryzyko techniczne	Ryzyko siły wyższej	Ryzyko bankowe
Ryzyko postępu technicznego	Ryzyko kontraktowe	– kredytowe
Ryzyko rynku	Ryzyko transportowe	– płynności
	Ryzyko walutowe	– kursowe
	Ryzyko płatnicze	– stopy procentowej
		Ryzyko ubezpieczeniowe
		Ryzyko giełdowe

Źródło: opracowanie na podstawie P. Karpuś, *Zarządzanie finansami*, UMCS, Lublin 2006, s. 424

Biorąc pod uwagę, że przedsiębiorstwo ma obecnie wiele możliwości finansowania swojej działalności, również wiele rodzajów ryzyka może im towarzyszyć. Szeroki wachlarz możliwości oferuje rynki kapitałowe, banki, interesariusze – każde z tych rodzajów pozyskania kapitału charakteryzuje się inną skalą i rodzajem ryzyka. Ryzyko finansowania, analizując wcześniej wymienione klasyfikacje, można przyporządkować do ryzyka specyficznego, jest ono bowiem przypisane do konkretnego przedsiębiorstwa i zależy od struktury jego finansowania. Biorąc pod uwagę klasyfikacje ryzyka pojawiającą się w literaturze przedmiotu, ryzyko będące tematem niniejszego artykułu zaproponowałabym umieścić w podziale opartym na rodzaju podejmowanej działalności. Podział podobny do występującego w Tabeli 1. – ryzyko związane z działalnością produkcyjną, ryzyko działalności usługowej – wydzielone jako osoba grupa, ryzyko działalności handlowej i ryzyko działalności finansowej, do których należy ryzyko finansowania – omawiane w niniejszej pracy, ryzyko stopy procentowej, ryzyko kursowe oraz pozostałe rodzaje ryzyka związane z obszarem finansowym.

Finansowanie kapitałem własnym jest dla przedsiębiorstwa bezpieczniejsze, jednak nie zawsze jest ono wystarczające, umożliwiające dalszy rozwój oraz utrzymanie

⁴ P. Karpuś, *op.cit.*, s. 424–427.

pozycji konkurencyjnej na rynku. W obecnych warunkach gospodarczych charakteryzujących się nasyceniem rynków, nasiloną konkurencją, gdy dla firmy ważny jest nie tylko zysk, ale także rozwój i przetrwanie, wybór źródła finansowania jest niezwykle ważny i konieczne jest uwzględnienie podejmowanego ryzyka. W dalszej części pracy zostaną wskazane źródła pojawiania się ryzyka finansowania w przedsiębiorstwie oraz korzyści i zagrożenia pojawiające się przy jego podejmowaniu.

8.2. Źródło ryzyka finansowania – kapitał obcy

Przedsiębiorstwo może pozyskiwać kapitał z wielu źródeł i ponosić z tego tytułu różne ryzyko. W zależności od zastosowanych kryteriów wyróżnia się kilka podziałów źródeł finansowania. Poniżej przedstawiono przegląd najpopularniejszych form finansowania w przedsiębiorstwie.

Ze względu na czas wykorzystania danych środków można wyróżnić źródła finansowania krótkoterminowe (z terminem wykorzystania do 1 roku) oraz długoterminowe (z terminem wykorzystania powyżej 1 roku). Źródła finansowania długoterminowe dzielą się także na źródła średnioterminowe, trwające 1–4 lata i długoterminowe trwające powyżej 4 lat. Źródła finansowania przedsiębiorstwa dzielą się także ze względu na przeznaczenie uzyskanego finansowania⁵: finansowanie pierwotne, związane z uruchomieniem działalności przedsiębiorstwa, finansowanie bieżące, dotyczące codziennej działalności przedsiębiorstwa oraz finansowanie rozwojowe przedsiębiorstwa, pozwalające na zwiększenie wytwórczych możliwości przedsiębiorstwa, pomagające w dalszym rozwoju i poszerzeniu ich działalności⁶.

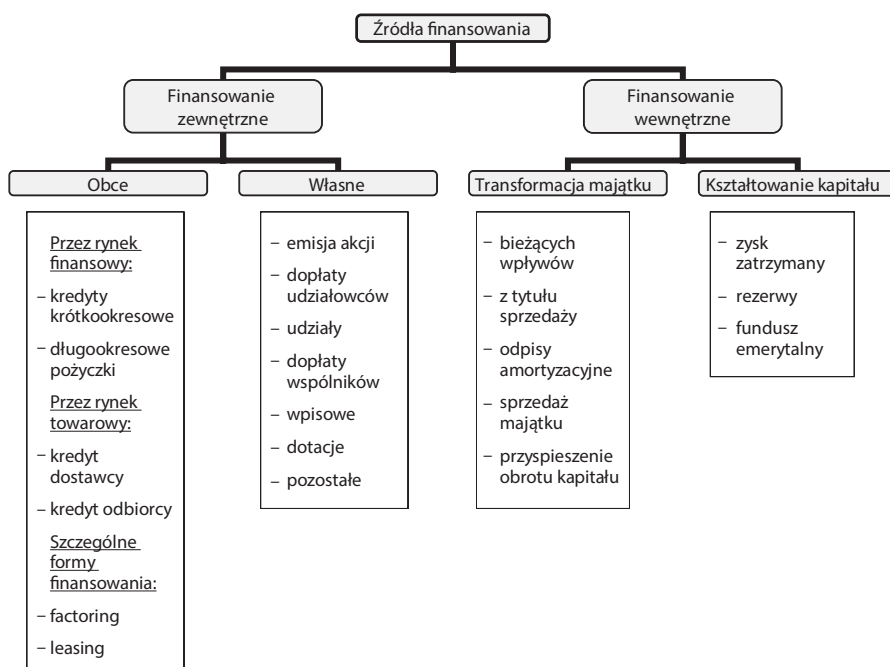
Kierując się jednym z najpopularniejszych kryteriów, kryterium pochodzenia, źródła finansowania dzielimy na finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne (Rysunek 1.).

Podział ten jest najistotniejszy w punktu widzenia niniejszego artykułu, ponieważ ryzyko będące przedmiotem analizy jest skorelowane z finansowaniem zewnętrznym obcym, co zostanie szerzej omówione w dalszej części pracy.

Finansowanie wewnętrzne jest dostępne tylko w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo prowadzi już działalność na rynku, natomiast finansowanie zewnętrzne może być pozyskane zarówno na początku działalności przedsiębiorstwa, jak w trakcie jego działania. Do wewnętrznych źródeł finansowania zalicza się m.in. kapitał amortyzacyjny. Powstaje on w wyniku odpisów amortyzacyjnych od środków

⁵ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 20–21.

⁶ A. Duliniec, *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2001, s. 35.



Rysunek 1. Źródła finansowania

Źródło: J. Iwin-Garzyńska, *Źródła finansowania i miary oceny finansowej podmiotów publicznych i prywatnych*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009, s. 15

trwałych przedsiębiorstwa⁷. Zysk zatrzymany to często stosowany wewnętrzny sposób samofinansowania się przedsiębiorstwa. Jest on przeznaczony na inwestycje oraz działalność rozwojową. Właściciele przedsiębiorstwa mogą zdecydować się na pozostawienie całego zysku lub jego części w przedsiębiorstwie i ograniczyć wypłatę dywidend, muszą jednak liczyć się z ryzykiem, że zysk nie jest wartością stałą i podlega wahaniom, a wstrzymanie wypłaty dywidendy może negatywnie odbić się na wizerunku przedsiębiorstwa oraz wpłynąć na zachowanie akcjonariuszy. Gdy zatrzymane zyski przewyższają potrzeby finansowe przeznaczone na inwestycje przedsiębiorstwa po spłacie jego zobowiązań, nadwyżkę może ono zainwestować. Gdy poziom wewnętrznego finansowania nie jest wystarczający na planowane inwestycje, przedsiębiorstwa zaciągają kredyty i pożyczki, a następnie

⁷ A. Stefański, *Finansowanie działalności przedsiębiorstw*, Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2005, s. 254; J. Iwin-Garzyńska, *Źródła finansowania i miary oceny finansowej podmiotów publicznych i prywatnych*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009, s. 12–13.

po wykorzystaniu takiej formy finansowania analizują możliwość zwiększenia kapitału własnego⁸.

Finansowanie zewnętrzne pozyskiwane jest przez przedsiębiorstwo z jego otoczenia. Do źródeł finansowania zewnętrznego zaliczamy kapitał pieniężny lub rzeczowy uzyskiwany przez przedsiębiorstwo w różnej postaci, z wyjątkiem środków pieniężnych otrzymywanych z tytułu sprzedaży usług i towarów. Finansowanie zewnętrzne można podzielić na finansowanie zewnętrzne własne i finansowanie zewnętrzne obce, obciążone największym ryzykiem. Finansowanie zewnętrzne własne może być uzyskane w postaci wkładów, wpłat za akcje, udziałów i dopłat. Celem finansowania zewnętrznego obcego jest udostępnienie kapitału na określony czas, po upływie którego podlega on zwrotowi. W okresie tym przedsiębiorstwo zobowiązane jest do zapłaty ustalonych odsetek od udostępnionego kapitału. Kapitał obcy przedsiębiorstwo może pozyskać za pomocą instrumentów rynku finansowego, towarowego, leasingu lub factoringu. Kapitał obcy w finansowaniu przedsiębiorstw wykorzystywany jest m.in. w sytuacji, gdy przedsięwzięcie przekracza własne możliwości finansowe przedsiębiorstwa oraz gdy przedsiębiorstwo ma możliwość wykorzystania efektu dźwigni finansowej lub efektu tarczy podatkowej. Kapitał obcy to elastyczne źródło finansowania. Przedsiębiorstwo stosuje go, aby pokryć wydatki związane z działalnością bieżącą oraz działalnością rozwojową. Przedsiębiorstwo posiadające zdolność kredytową i płynność finansową zwykle nie napotyka na problemy z pozyskaniem kapitału obcego. Wykorzystanie kapitału obcego pozwala przedsiębiorstwu nieposiadającemu odpowiedniej ilości środków własnych na poszerzenie skali swojej działalności⁹.

Znaczenie przy wyborze rodzaju obcego finansowania ma m.in. czynnik podatkowy. Spłacane odsetki obniżają podstawę opodatkowania, powodując obniżenie płaconych podatków. Przedsiębiorstwa mogą też wykorzystać efekt dźwigni finansowej¹⁰, oznaczający wzrost rentowności kapitału własnego.

Czynnikiem niekorzystnym dla przedsiębiorstwa w stosowaniu kapitału obcego jest jego terminowość. Kapitał obcy udostępniany jest na określony umową czas. Pozyskanie kapitału obcego wymaga od przedsiębiorstwa spełnienia dodatkowych wymogów, otrzymania gwarancji, potwierdzających lub zwiększających wiarygodność i wypłacalność. Wraz ze wzrostem znaczenia kapitału obcego w przedsię-

⁸ *Ibidem*, s. 14–15.

⁹ J. Ickiewicz, *Pozyskiwanie, koszt i struktura kapitału w przedsiębiorstwach*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004, wyd. 2, s. 40–41.

¹⁰ Efekt dźwigni finansowej zostanie omówiony w dalszej części artykułu.

biorstwie pojawia się zagrożenie związane z przyznaniem określonych uprawnień wierzycielom. W momencie upadku, likwidacji przedsiębiorstwa w pierwszej kolejności zaspokajani są wierzyciele, dopiero później właściciele. Formy finansowania obcego można w sposób ogólny podzielić na finansowanie krótkookresowe oraz finansowanie długookresowe.

Podstawowymi źródłami pozyskania krótkookresowego finansowania obcego są¹¹

- **kredyty krótkookresowe** – które mogą być udzielane na rachunku bieżącym lub kredytowym. Mogą one przyjąć formę jednorazową lub być otrzymywane i spłacane ratalnie. W zależności od przeznaczenia wyróżnić można kredyty docelowe, odnawialne i nieodnawialne;
- **zobowiązania przedsiębiorstwa** – do których zaliczamy zobowiązania wobec pracowników, Zakładu Ubezpieczeń Społecznych oraz innych funduszy centralnych. Zobowiązania wobec pracowników to narastające zobowiązania podmiotu w stosunku do zatrudnionych z tytułu ich pracy. Zobowiązaniem są płace, będące kosztem każdego dnia pracy, wypłacane z reguły pod koniec miesiąca. Prowadzona działalność gospodarcza generuje przychody, które pokrywają koszty płac i przez kolejny miesiąc mogą być wykorzystywane do finansowania działalności przedsiębiorstwa;
- **factoring** – opiera się na operacji sprzedaży należności faktoranta, w tym wypadku przedsiębiorstwa. Istotą factoringu jest przeniesienie wierzytelności z faktoranta oraz uzyskanie prawa do wierzytelności przez faktora, który staje się odpowiedzialny za ściągnięcie długu od dłużnika przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo sprzedaje wierzytelność, otrzymując za nią zapłatę¹². Factoring poprawia płynność finansową przedsiębiorstwa, przyspiesza obieg kapitału. Dostępny jest dla firm, które nie mogą pozyskać kredytu, zwiększa bezpieczeństwo transakcji, poprawia stan bilansu oraz powoduje, że maleją koszty obsługi należności. Wadami factoringu są wysokie koszty usług administracyjnych oraz powstające uzależnienie od firmy factoringowej. Factor, przejmując wierzytelność, staje się stroną umowy, zajmując miejsce przedsiębiorstwa. Oznacza to dla przedsiębiorstwa utratę kontaktu z klientami¹³;
- **forfaiting** – forfaiting jest instrumentem finansowania handlu zagranicznego. Instytucja forfaitingowa zakupuje wierzytelności przedsiębiorstw od zagranicznych odbiorców, przejmując ryzyko niewypłacalności dłużnika. Pod-

¹¹ J. Grzywacz, *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 25.

¹² W. Koziół, *Handel zagraniczny*, Wyd. WZ UW, Warszawa 2004, s. 174–176.

¹³ A. Bielawska, *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2009, str. 180–181.

stawowe funkcje forfaitingu: funkcja finansująca, gdy wierzyciel za sprzedaż swojej wierzycielności otrzymuje środki finansowe, funkcja zabezpieczająca, gdy wierzyciel unika ryzyka, które wynika z możliwości niewypłacalności dłużnika oraz funkcja usługowa, ponieważ firmy zajmujące się forfaitingiem zobowiązane są do wykonania dodatkowych czynności na rzecz sprzedawcy wierzycielności¹⁴;

- **kredyt odbiorcy** – nazywany także przedpłatą, w którym kredytodawcą jest klient przedsiębiorstwa. Przykładem kredytu odbiorcy są przedpłaty na zakup samochodów osobowych. Kredyt odbiorcy może być także stosowany w umowach o dzieło w celu wytworzenia unikatowego produktu. Stanowiąc źródło środków, jednocześnie zapewnia zbycie dóbr. Koszt kredytu odbiorcy związany jest z wielością konkurencji, która potrafi wyprodukować substytut produktu przedsiębiorstwa¹⁵;

Do podstawowych form długookresowego finansowania obcego zaliczamy: kredyty i pożyczki bankowe, pożyczki obligacyjne oraz leasing¹⁶:

- **kredyty i pożyczki bankowe** – są najpopularniejszą formą finansowania długookresowego. Pożyczki mogą występować w formie pieniężnej oraz rzeczowej, mogą być oprocentowane lub nieoprocentowane. Kredyty są przyznawane jedynie w formie pieniężnej, zawsze odpłatnie. Zaciągnięcie kredytu musi następować obligatoryjnie w formie pisemnej. Kredyty przyznawane są tylko na konkretne, określone cele. Przy udzielaniu pożyczek opiewających na niewielkie kwoty umowa pisemna nie jest wymagana, a pożyczki te mogą być udzielane bez podania określonego celu ich wykorzystania. W przeciwieństwie do pożyczki, która może być udzielona przez instytucje finansowe niebędące bankami, np. towarzystwa ubezpieczeniowe oraz kasy zapomogowe, kredyty udzielane są zawsze przez banki.
- **pożyczka obligacyjna** – jest udzielana przedsiębiorstwom przez inwestorów, którzy zakupili obligacje, papiery wartościowe emitowane w seriach przez te przedsiębiorstwa. Emitent staje się dłużnikiem nabywcy obligacji. Obligacje potwierdzają udzielenie pożyczki emitentowi, który zobowiązany jest do zwrotu pożyczonych środków wraz z odsetkami;
- **leasing** – to forma pozyskania rzeczowych składników majątkowych. Opiera się na umowie, która zawarta jest na czas określony. Leasingodawca jest zobowiązany do udostępnienia leasingobiorcy określonej w umowie rzeczy w zamian

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ J. Ickiewicz, *op.cit.*, s. 151.

¹⁶ *Ibidem*, s. 158–166.

za ratalne płatności. Można wyróżnić leasing operacyjny i leasing finansowy. W leasingu operacyjnym właścicielem przedmiotu jest leasingodawca, który ponosi wszelkie koszty utrzymania oraz dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Leasingodawca przez określony w umowie okres opłaca raty, a po wygaśnięciu umowy traci prawo do używanej rzeczy. Leasing finansowy umożliwia leasingobiorcy wejście w posiadanie rzeczy po zakończeniu trwania umowy leasingu. W tym wypadku na leasingobiorcy spoczywa obowiązek amortyzacji. Okres trwania umowy jest równy okresowi amortyzacji przedmiotu¹⁷.

Wzrost zadłużenia może przynieść przedsiębiorstwu następujące korzyści¹⁸:

- poprzez stałą liczbę współwłaścicieli przedsiębiorstwo utrzymuje niezmienną strukturę własnościową,
- wierzyciel jest powiązany z przedsiębiorstwem tylko do momentu spłacenia przez nie długu,
- wraz ze wzrostem zadłużenia pojawia się możliwość wzrostu rentowności kapitału własnego – efekt dźwigni finansowej,
- spłata kapitału dłużnego obniża podstawę podatkową.

Wady zwiększenia zadłużenia przedsiębiorstwa są następujące:

- konieczność zwrotu kapitału wraz z odsetkami i poniesienia kosztów obsługi długu,
- zadłużenie przedsiębiorstwa jest obciążeniem niezależnie od jego efektywności,
- wzrost zadłużenia przedsiębiorstwa pogarsza jego wiarygodność,
- pojawia się ryzyko płynności finansowej, oznaczające pogorszenie możliwości spłacania zobowiązań przedsiębiorstwa,
- konieczne jest zabezpieczenie prawne i majątkowe wierzycieli,
- ograniczenie możliwości dysponowania kapitałem dłużnym z powodu przeznaczenia go na określony cel.

Decyzja o formie i źródle finansowania działalności jest niezwykle istotna dla przedsiębiorstwa. Analizie powinny zostać poddane szanse i zagrożenia, powodowane przez przyjęcie określonego sposobu finansowania, np. jak na funkcjonowanie przedsiębiorstwa wpłynie konieczność zwrotu zadłużenia lub skoncentrowanie przedsiębiorstwa na finansowaniu własnym. Podjęcie decyzji o finansowaniu kapitałem obcym oznacza akceptację pewnego poziomu ryzyka. Im wyższy poziom zadłużenia, tym ryzyko jest wyższe. Ryzyko związane z kapitałem obcym nazywane jest ryzykiem finansowania.

¹⁷ M. Wypych, *Finanse przedsiębiorstwa z elementami zarządzania i analizy*, Absolwent, Łódź 2007, s. 232.

¹⁸ A. Bielawska, *op.cit.*, s. 21.

8.3. Ryzyko finansowania

Ryzyko finansowania występuje najczęściej jako element składowy ryzyka finansowego. W literaturze przedmiotu w niektórych analizach w zależności od przyjętych podziałów ryzyko finansowania jest określane terminem ryzyka finansowego. Definicja ryzyka finansowania, jego treść i znaczenie zależy od celu identyfikacji, perspektywy osoby, która definiuje zagrożenie ryzyka, a także od rodzaju działalności przedsiębiorstwa.

Ryzyko finansowe jest najczęściej identyfikowane jako ryzyko dotyczące sfery działalności finansowej przedsiębiorstwa, do którego zaliczane są: ryzyko finansowania, kursów walutowych, stóp procentowych, niewypłacalności itp. Ryzyko finansowania może być określone jako ryzyko struktury kapitału, jako ryzyko związane z zadłużaniem się przedsiębiorstwa – takie podejście zostało przyjęte w niniejszym artykule. Analizując składowe pojęcia ryzyka finansowania, należy zdefiniować pojęcie ryzyka oraz pojęcie finansowania.

Ryzyko to możliwość pojawienia się strat, prawdopodobieństwo powstania szkody obciążające osobę, która je podejmuje. Finansowanie to zespół czynności zmierzających do pozyskania kapitału, który jest niezbędny do funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz do jego rozwoju. W skład tych czynności wchodzi: zwiększanie kapitału własnego, pozyskanie kapitałów obcych oraz ukształtowanie optymalnej struktury kapitału¹⁹.

Ryzyko finansowania jest więc pojmowane jako ryzyko związane z pozyskiwaniem kapitału, dotyczy wyboru źródeł finansowania, wyboru pomiędzy kapitałem własnym a kapitałem obcym. Ryzyko finansowania rośnie wraz ze zwiększaniem zadłużenia kapitałem obcym. Najczęściej ryzyko finansowania jest skutkiem niewłaściwych decyzji kształtujących strukturę kapitału, występuje wtedy, gdy udział kapitału obcego jest niebezpiecznie wysoki²⁰.

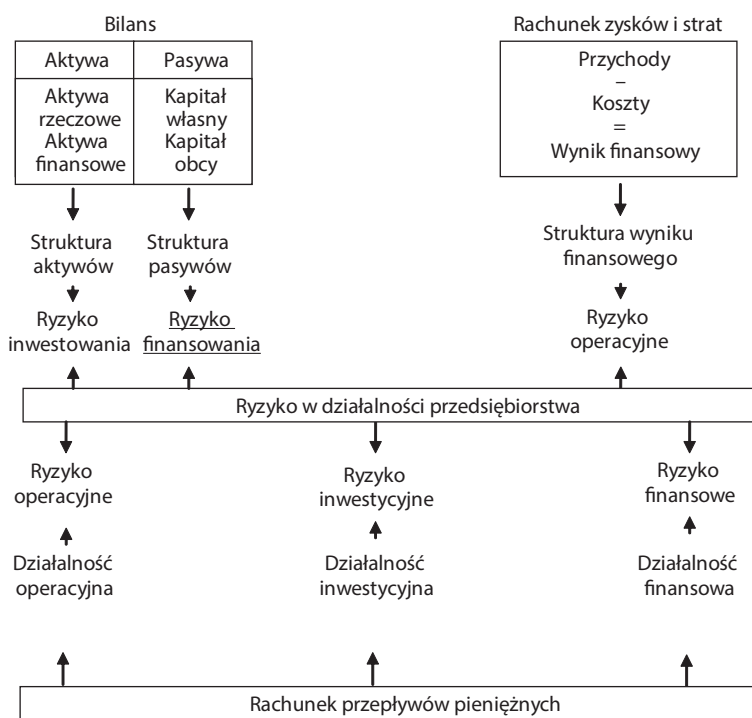
Struktura kapitału przedsiębiorstwa informuje o proporcjach zainwestowanego kapitału w podział na kapitał obcy i własny. Według literatury przedmiotu optymalna struktura kapitału występuje wtedy, gdy wartość rynkowa przedsiębiorstwa

¹⁹ M. Capiga, H. Ogrodnik, *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa, banku, zakładu ubezpieczeń*, Wyd. AE, Katowice 2007, s. 71.

²⁰ Niebezpiecznie wysoki – czyli zagrażający płynności przedsiębiorstwa, utrudniający terminowe regulowanie zobowiązań.

jest maksymalna²¹ lub gdy pozwala zaspokoić potrzeby finansowe przedsiębiorstwa przy najniższym koszcie²².

Stopień ryzyka finansowania zwiększa się wraz ze wzrostem zadłużenia przedsiębiorstwa²³. Ryzyko finansowania przedsiębiorstwa pojawia się, gdy jego działalność zaczyna być finansowana poprzez kapitał dłużny. W wypadku gdy przedsiębiorstwo nie posiada zobowiązań związanych z koniecznością spłaty odsetek tj. długu, ryzyko finansowania nie występuje. Zaciągnięcie długu powoduje powstanie stałych kosztów finansowych, konieczność spłacania odsetek oraz zwrócenia kapitału w z góry ustalonym terminie. Ryzyko finansowania jest tym wyższe, im większy jest udział kapitału dłużnego, generującego koszty w postaci oprocentowania, w strukturze kapitału przedsiębiorstwa. Rysunek 2. przedstawia miejsce ryzyka finansowania i źródła jego występowania.



Rysunek 2. Klasyfikacja ryzyka w działalności przedsiębiorstwa

Źródło: M. Capiga, H. Ogrodnik, *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa, banku, zakładu ubezpieczeń*, Wyd. AE, Katowice 2007, s. 60

²¹ M. Panfil, *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2011, s. 69.

²² M. Bojańczyk, *Finanse przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 158–159.

²³ A. Duliniec, *op.cit.*, s. 57–58.

Ryzyko finansowania rośnie wraz ze wzrostem zadłużenia przedsiębiorstwa. Przy uwzględnieniu korzyści pojawiających się przy stosowaniu długu, pewien jego poziom jest pożądany w strukturze kapitałowej. Maksymalizacja wartości rynkowej jest celem przedsiębiorstwa działającego w ramach gospodarki rynkowej, a racjonalne zarządzanie ryzykiem ważnym aspektem jego działalności. Dążenie do uzyskania optymalnej struktury kapitałowej, która równoważy zysk i ryzyko jest kluczowe z punktu widzenia działalności przedsiębiorstwa²⁴.

Optymalna polityka finansowa przedsiębiorstw powinna zakładać:

- minimalizację średniego ważonego kosztu kapitału (WACC)²⁵,
- maksymalizację wartości firmy,
- maksymalne wykorzystanie dźwigni finansowej,
- zachowanie wiarygodności kredytowej oraz utrzymywanie płynności finansowej²⁶.

Decyzje inwestycyjne mają wpływ na strukturę kapitałową przedsiębiorstwa. Rola menadżerów zarządzających polega na maksymalnym dopasowaniu struktury kapitałowej przedsiębiorstwa i decyzji inwestycyjnych. Określona struktura kapitałowa powinna prowadzić do maksymalnych stóp zwrotu przy minimalnym ryzyku, a jednocześnie umożliwiać minimalizację kosztu kapitału i maksymalizację cen akcji²⁷.

Decyzje dotyczące finansowania powiązane są ze strategią konkurencyjną przedsiębiorstwa oraz rodzajami projektów, jakie ono realizuje. Zyski przedsiębiorstwa najczęściej finansują średnio i długoterminowe projekty inwestycyjne, długiem krótkoterminowym finansowany jest kapitał obrotowy, długiem długoterminowym długookresowe projekty o niskim ryzyku, a kapitałem własnym finansowane są długookresowe projekty o wysokim ryzyku. Wybór źródeł finansowania i wpływ na strukturę kapitału ma także rodzaj rynku, na którym działa przedsiębiorstwo oraz aktualna sytuacja na tym rynku²⁸. Kształt optymalnej struktury kapitału jest płynny i nie istnieje sztywna ustalona proporcja pomiędzy kapitałem obcym a własnym. Jest to kompromis między zyskownością kapitałów własnych a ryzykiem finansowania, do którego dążą przedsiębiorstwa. Aby podjąć decyzję, każde przedsiębiorstwo musi przeanalizować korzyści i zagrożenia wynikające z wybranej formy finansowania.

²⁴ M. Panfil, *op.cit.*, s. 69.

²⁵ Średnio ważony koszt kapitału (*Weighted Average Cost of Capital*) to wskaźnik finansowy, informujący o przeciętnym koszcie kapitału zaangażowanego w finansowanie inwestycji przez przedsiębiorstwo; można go obliczyć, ustalając koszty poszczególnych składników kapitału związanych ze źródłem ich pozyskania.

²⁶ M. Capiga, H. Ogrodnik, *op.cit.*, s. 72.

²⁷ M. Bojańczyk, *op.cit.*, s. 159.

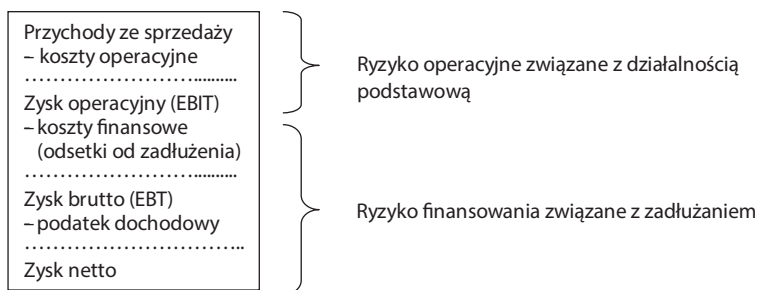
²⁸ *Ibidem*, s. 160–161.

8.4. Korzyści i wady wynikające z podjęcia ryzyka finansowania

W działalności gospodarczej dźwignia (*leverage*) oznacza wykorzystanie kosztu stałego zadłużenia przedsiębiorstwa dla podwyższenia jego zyskowności. Dźwignia finansowa dotyczy zużycia stałych kosztów finansowych przedsiębiorstwa. Stosowana jest, gdy przedsiębiorstwo akceptuje ryzyko finansowania, wykorzystując kapitał dłużny, zwiększa rentowność kapitałów własnych.

Finansowanie przedsiębiorstwa poprzez pozyskanie kapitału obcego jest bodźcem wpływającym na przyspieszenie jego rozwoju. Angażowanie kapitału dłużnego implikuje konieczność podejmowania odpowiednich decyzji, zapewniających spłatę w przyszłości pożyczonego kapitału wraz z odsetkami. Ryzyko finansowania rośnie wraz ze wzrostem zadłużenia przedsiębiorstwa. Koszty finansowe związane z oprocentowaniem długu, będące stałym elementem kosztów, tworzą efekt dźwigni finansowej. Wzrost kosztów finansowych ponoszonych przez przedsiębiorstwa zwiększa poziom ryzyka finansowania, a działanie dźwigni finansowej staje się silniejsze²⁹.

Wyższe ryzyko finansowania, które ponoszą właściciele przedsiębiorstwa, musi być rekompensowane wyższą stopą zwrotu. Wynika z tego, że koszt kapitału obcego może być niższy od kosztu kapitału własnego. Niższy koszt kapitału obcego wpływa na obniżenie ogólnego kosztu pozyskania i korzystania z kapitału, który jest średnią ważoną kosztów zaangażowanych środków³⁰.



Rysunek 3. Obszary ryzyka przedsiębiorstwa a wynik finansowy

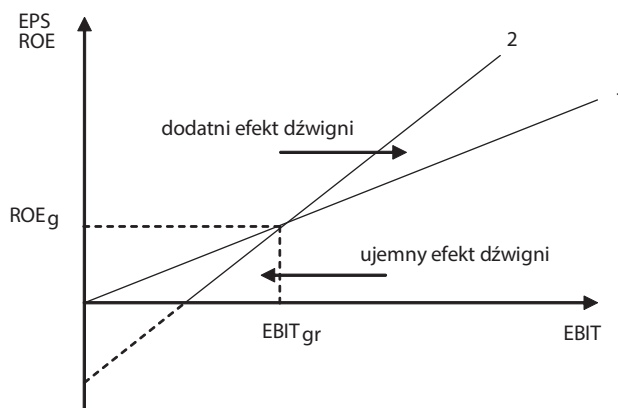
Źródło: *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, red. J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 413–414

²⁹ A. Duliniec, *op.cit.*, s. 58.

³⁰ *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, red. J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 413–414.

Należy podkreślić, że osiągnięcie bardzo wysokiego poziomu ryzyka finansowania poprzez zwiększanie stosowania kapitału dłużnego do maksymalnego poziomu, nie doprowadzi do minimalizacji kosztów, a może spowodować utratę stabilności finansowej przedsiębiorstwa. Przekroczenie określonego poziomu zadłużenia może być powodem problemów z płynnością finansową, a zaprzestanie spłacania zadłużenia może doprowadzić do bankructwa przedsiębiorstwa. Wysokość zadłużenia ma także znaczenie dla kapitałodawców. Przedsiębiorstwo posiadające dużą ilość kapitału dłużnego jest postrzegane jako mniej bezpieczne, o niższej stabilności³¹.

Mechanizm dźwigni finansowej oparty jest na korzystaniu z kapitałów obcych. W wypadku gdy koszt kapitałów obcych jest niższy niż rentowność samego przedsiębiorstwa określana jako relacja zysku operacyjnego do całości majątku przedsiębiorstwa, dźwignia finansowa ma pozytywny efekt, powodując zwiększenie rentowności kapitału własnego. Gdy oprocentowanie kapitału obcego jest wyższe niż stopa zysku uzyskiwana przez przedsiębiorstwo, występuje ujemny efekt dźwigni finansowej³².



Rysunek 4. Dźwignia finansowa

Źródło: *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, red. J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 417

Rysunek prezentuje zależność pomiędzy zyskiem operacyjnym a rentownością kapitału własnego (*Return on Equity – ROE*) lub zyskiem netto przypadającym na jedną akcję (*Earnings per Share – EPS*). Linia numer jeden prezentuje sytuację w przedsiębiorstwie, w którym nie występuje ryzyko finansowania oraz nie jest wykorzystywany kapitał obcy. Linia numer dwa dotyczy przedsiębiorstwa wyko-

³¹ *Ibidem*.

³² A. Stefański, *op.cit.*, s. 256.

rzystującego do finansowania swojej działalności wraz z kapitałem własnym kapitał dłużny. Przy niskiej wartości zysku operacyjnego (EBIT) linia numer dwa przebiega poniżej osi poziomej. Jest to spowodowane tym, że koszty finansowe wynikające z użycia kapitałów dłużnych są wyższe od zysku operacyjnego, a wskaźnik mówiący o rentowności kapitału własnego jest ujemny. Punkt przecięcia obu linii przedstawia taką wysokość zysku operacyjnego (EBIT), przy której nie pojawi się efekt dźwigni finansowej. Punkt ten można uznać za maksymalny dopuszczalny poziom ryzyka finansowania. Przedsiębiorstwo znajdujące się w tym punkcie korzysta w jednakowy sposób z finansowania działalności kapitałem własnym oraz kapitałem obcym. Powyżej tego punktu efekt dźwigni finansowej jest dodatni (pozytywny), poniżej efekt dźwigni finansowej jest ujemny (negatywny)³³.

Tarcza podatkowa to kolejna korzyść pojawiająca się w wyniku ekspozycji na ryzyko finansowania. Korzyść dla przedsiębiorstwa wynika ze zmniejszenia obciążeń z tytułu podatku. Tarcze podatkowe dzielimy na tarcze odsetkowe i nieodsetkowe. Tarcze odsetkowe pozwalają przedsiębiorstwu na osiągnięcie korzyści dzięki zaliczeniu spłaconych odsetek od kapitału obcego do kosztów uzyskania przychodu. Powoduje to obniżenie podstawy opodatkowania, umożliwiając zapłacenie niższego podatku. Tarcze nieodsetkowe zaliczają wydatki poniesione w przeszłości do kosztów uzyskania przychodu, w okresie podatkowym bieżącym oraz przyszłym³⁴.

Akceptacja wyższego ryzyka finansowania może wpływać korzystnie na podstawę podatkową, obniżając podatki płacone przez przedsiębiorstwo.

Stosując odsetkową tarczę podatkową przedsiębiorstwa mogą wykorzystać nie tylko źródła kapitału występującego na rynku finansowym (kredyty lub pożyczki), ale także finansowanie pozyskane na drodze szczególnych form, na przykład factoringu lub leasingu. Przy stosowaniu kredytów i pożyczek na odsetkową tarczę podatkową wpływają wydatki ponoszone na zapłatę odsetek od długu, prowizje oraz inne opłaty bankowe³⁵.

Istnieją także inne powody skłaniające przedsiębiorstwa do zadłużania się, a tym samym podejmowania przez nie ryzyka finansowania. Zadłużenie powoduje redukcję kosztów agencji poprzez rozdzielenie funkcji zarządzania oraz funkcji własności. Decyzje podejmowane przez menadżerów mogą mieć na celu jedynie ich satysfakcję i komfort, który będzie osiągany kosztem wartości organizacji. Zakup kosztownych aktywów trwałych, który nie przynosi przedsiębiorstwu dodatkowych

³³ *Dylematy kształtowania...*, *op.cit.*, s. 418.

³⁴ *Ibidem*, s. 52–53.

³⁵ *Finanse przedsiębiorstwa*, red. J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 186–187.

korzyści, pomniejsza wartość przedsiębiorstwa o cenę nabycia po opodatkowaniu, podwyższając jednocześnie status menadżera. Jest to przykład niekorzystnego działania z punktu widzenia przedsiębiorstwa, działania nazywanego kosztem agencji, finansowanego kapitałem własnym. Kolejnym przykładem ponoszonych kosztów agencji jest różnica między wartością przedsiębiorstwa, która wynika ze struktury kapitałowej stworzonej przez menadżerów, a jego wartością przy zachowaniu optymalnej struktury kapitałowej. Kadra zarządzająca przedsiębiorstwa może nie akceptować działania mającego na celu optymalizację jego struktury połączonej z jednoczesnym zwiększaniem ryzyka finansowania. Pensje menadżerów zależą od ekonomicznych efektów, a ponoszone ryzyko może niekorzystnie wpływać na wyniki przedsiębiorstwa, powodując obniżenie wysokości dochodów kadry zarządzającej. Akcjonariusze inwestujący zwykle jedynie niewielką część swoich środków w poszczególne projekty, dywersyfikują zagrożenie z tytułu poniesienia strat w wypadku niepowodzenia inwestycji, dlatego występuje u nich większa skłonność do wykorzystywania różnych źródeł pozyskania kapitału, które są obciążone wyższym ryzykiem finansowania. Obniżenie kosztów agencji poprzez wzrost ryzyka finansowania, czyli wzrost zadłużenia przedsiębiorstwa, aktywizuje czujność oraz dyscyplinuje kadrę zarządzającą³⁶.

Zwiększenie zadłużenia pozwala właścicielom zachować kontrolę nad przedsiębiorstwem. Wzrost udziału kapitału dłużnego oraz gotowość do podjęcia ryzyka finansowania może być spowodowana chęcią utrzymania kontroli nad przedsiębiorstwem. Nowi inwestorzy oraz dawcy kapitału własnego powodują zmniejszanie udziału procentowego wkładów obecnych właścicieli. Takie zjawisko określane jest terminem rozwodnienia kapitału. Przedsiębiorstwo może go uniknąć, optymalizując strukturę kapitału, finansując część działalności długiem i akceptując zwiększone ryzyko finansowania³⁷.

Wykorzystanie kapitału dłużnego rozwiązuje problem asymetrii informacji, który może pojawiać się pomiędzy zarządzającymi przedsiębiorstwem a inwestorami zewnętrznymi. Asymetria informacji pojawia się, gdy zarząd przedsiębiorstwa ma więcej informacji o przyszłości firmy niż inwestorzy. Sytuacja taka może mieć miejsce, gdy przekazywanie informacji o bieżącej kondycji oraz przyszłych zamierzeniach przedsiębiorstwa jest kosztowne. Publiczne ujawnienie niektórych informacji może być korzystne dla konkurentów. Asymetria informacji umożliwia menadżerom akceptowanie wyższego ryzyka finansowania oraz finansowania działalności przedsiębiorstwa kapitałem obcym. Korzyści fiskalne uzyskiwane przez zastosowanie tarczy

³⁶ G. Hawawini, C. Viallet, *Finanse menedżerskie*, PWE, Warszawa 2007, s. 439–441.

³⁷ *Ibidem*.

podatkowej występują jedynie wtedy, gdy przedsiębiorstwo generuje wysoki zysk operacyjny, umożliwiając odliczenie od podstawy pełnej kwoty odsetek. Przedsiębiorstwa, które charakteryzuje działalność o wysokim stopniu kapitałochłonności, mogą zmniejszyć podstawę opodatkowania dzięki amortyzacji. Przedsiębiorstwa usługowe, które nie dokonują wysokich odpisów amortyzacyjnych, nie mają możliwości obniżenia wysokości podatku w taki sposób. Przedsiębiorstwa osiągające wyższe zyski operacyjne mogą ponieść wyższe ryzyko finansowania, zwiększyć zadłużenie i przez to w pełni wykorzystać efekt tarczy podatkowej³⁸.

Nadmierne zadłużanie może być przyczyną konfliktów pomiędzy wierzycielami a udziałowcami przedsiębiorstwa. W sytuacji gdy przedsiębiorstwo inwestuje w projekty obciążone ryzykiem, do realizacji których większość kapitału została pozyskana w formie kapitału obcego, wierzyciele mogą podjąć działania mające na celu zabezpieczenie swoich interesów poprzez nakładanie różnych ograniczeń, uniemożliwiających dysponowanie pieniędzmi w sposób niezgodny z przyjętymi przez nich założeniami. Pozyskanie kapitału staje się wtedy dla przedsiębiorstwa droższe. Zwiększenie udziału kapitału dłużnego w przedsiębiorstwie powoduje wzrost ograniczeń występujących w formie klauzul i zapisów w umowach z kolejnymi wierzycielami. Dodatkowe pozyskiwanie kapitału dłużnego staje się droższe w wyniku wyższego oprocentowania oraz w wyniku braku elastyczności w zarządzaniu pożyczonym kapitałem. Koszty ograniczeń finansowych wraz z kosztami trudności finansowych powstrzymują przedsiębiorstwo przed dalszym zadłużaniem się.

Do kosztów trudności finansowych zaliczane są tzw. bezpośrednio i pośrednio koszty bankructwa, które wzrastają wraz z zadłużeniem. Koszty niezbędnej restrukturyzacji naprawczej przedsiębiorstwa, które utraciło płynność finansową oraz zostało postawione w stan upadłości, to koszty bezpośrednio bankructwa. Pośrednie koszty obejmują wszystkie dodatkowe koszty ponoszone przez zadłużone przedsiębiorstwo w wyniku wzrostu ryzyka niewypłacalności³⁹.

Kosztami trudności finansowych są także koszty agencji, zwane też kosztami przedstawicielstwa, które obniżają wartość przedsiębiorstwa i cenę jego akcji. Koszty agencji to wszystkie dodatkowe koszty ponoszone przez przedsiębiorstwo i akcjonariuszy w związku z konfliktem interesów między zarządzającymi a właścicielami. Do kosztów tych zalicza się koszty nadzorowania prac zarządu, a także koszty motywowania kadry kierowniczej do podejmowania działań zgodnych z interesem właścicieli. Wzrost kosztów agencyjnych nasila się wraz ze wzrostem zadłużenia ze

³⁸ *Ibidem*, s. 443.

³⁹ A. Dulinić, *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, PWE, Warszawa 2011, s. 84–85.

względu na rosnącą siłę trzeciej grupy interesariuszy – wierzycieli przedsiębiorstwa. Zbyt duży udział długu w przedsiębiorstwie może zmniejszyć elastyczność finansową firmy, pogarszając rating kredytowy. Zadłużanie powoduje utratę zdolności do szybkiego reagowania na nadarzające się możliwości inwestycyjne, podnoszące wartość przedsiębiorstwa. Elastyczność finansowa przedsiębiorstwa zwiększa się, gdy posiada ono zapas funduszy. Posiadane środki poprawiają zdolność kredytową przedsiębiorstwa, umożliwiając szybkie pozyskanie kapitału dłużnego⁴⁰.

Analizując korzyści i wady podejmowania ryzyka finansowania, należy mieć na uwadze zarówno kondycję przedsiębiorstwa, jak i interesy właścicieli oraz interesariuszy. Ryzyko finansowania bezpośrednio związane z zadłużaniem przedsiębiorstwa jest jednym z niewielu rodzajów ryzyka, na które przedsiębiorstwo ma wpływ. Optymalna struktura kapitału, czyli taka, gdy wartość przedsiębiorstwa jest maksymalna lub pozwala zaspokoić potrzeby finansowe przedsiębiorstwa przy najniższym koszcie, może być różna w zależności od profilu działalności przedsiębiorstwa lub specyfiki rynku, na którym działa. Można przyjąć założenie, że dopóki pojawia się efekt dźwigni, przedsiębiorstwo może akceptować ryzyko finansowania. Obniżenie podstawy opodatkowania poprzez zaliczenie kosztów kapitału obcego – odsetek – do kosztów uzyskania przychodu, brak utraty kontroli nad przedsiębiorstwem, brak rozwodnienia kapitału mogą być istotnym argumentem motywującym do podjęcia decyzji o pozyskaniu kapitału obcego i ryzyka finansowania. Powstałe zadłużenie może obniżyć stabilność i atrakcyjność przedsiębiorstwa. Dług należy spłacić, a niewywiązanie się z umowy może nie tylko okazać się finansowym problemem, ale też mieć negatywny wpływ na reputację przedsiębiorstwa. Odpowiedź na pytanie, czy akceptacja ryzyka finansowania, a zatem zadłużanie się, może być opłacalne, jest twierdząca. Każde nowoczesne przedsiębiorstwo powinno brać pod uwagę taką formę finansowania, ale w granicach rozsądku oraz popartą analizą możliwości finansowych przedsiębiorstwa.

Bibliografia

- Bielawska A., *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Bojańczyk M., *Finanse przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Borkowski P., *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.

⁴⁰ A. Dulinić, *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, PWE, Warszawa 2011, s. 84–85.

- Capiga M., Ogrodnik H., *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa, banku, zakładu ubezpieczeń*, Wyd. AE, Katowice 2007.
- Duliniec A., *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2001.
- Duliniec A., *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, PWE, Warszawa 2011.
- Grzywacz J., *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Hawawini G., Viallet C., *Finanse menedżerskie*, PWE, Warszawa 2007.
- Ickiewicz J., *Pozyskiwanie, koszt i struktura kapitału w przedsiębiorstwach*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004.
- Iwin-Garżyńska J., *Źródła finansowania i miary oceny finansowej podmiotów publicznych i prywatnych*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009.
- Karpuś P., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, UMCS, Lublin 2006.
- Kozioł W., *Handel zagraniczny*, WZ UW, Warszawa 2004.
- Monkiewicz J., Gąsiorkiewicz L., *Zarządzanie ryzykiem działalności organizacji*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Ostaszewski J., *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Ostaszewski J., *Finanse przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.
- Panfil M., *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2011.
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2007.
- Stefański A., *Finansowanie działalności przedsiębiorstwa*, Wyższa Szkoła Bankowa, Poznań 2005.
- Wypych M., *Finanse przedsiębiorstwa z elementami zarządzania i analizy*, Absolwent, Łódź 2007.

Rozdział 9

SPOSOBY UTRZYMANIA PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTW W DOBIE KRYZYSU. ANALIZA PRZYPADKU BRANŻY TRANSPORTOWEJ LAT 90. ORAZ 2010–2013

9.1. Wstęp

Utrzymanie płynności finansowej jest dla każdego przedsiębiorstwa rynkowego kwestią ontologiczną: od niej zależy jego utrzymanie się na rynku. Stąd wynika wymóg jej systematycznego monitoringu oraz stosowania, o ile jest ona zagrożona, z odpowiednim wyprzedzeniem instrumentów pozwalających na jej zachowanie. Jest to ważny element zapewnienia przedsiębiorstwu dostępu do środków pieniężnych pozwalających na terminową realizację zobowiązań. Płynność finansowa równoznaczna jest z bieżącą wypłacalnością przedsiębiorstwa. Kwestia płynności jest w praktyce bardziej złożona. Zwięźle zostanie ona zreferowana w dalszej części niniejszego opracowania.

Zostaną w nim również przedstawione instrumenty służące utrzymaniu płynności finansowej. Zagadnienia te zostaną pokazane na przykładzie firm transportowych, jako w sposób szczególnie narażonych na jej utratę. Wynika to z temporalnej asymetrii między terminami należności za usługi określane w kontrakcie a koniecznością bieżącego, w dużo krótszych terminach, regulowania zobowiązań wynikających z prowadzenia bieżącej działalności. Czynnikiem ryzyka jest także wielkość przedsiębiorstwa.

Powyżej wskazana problematyka zostanie przedstawiona w odniesieniu do przedsiębiorstw branży transportowej. W okresie transformacji, zapoczątkowanej zmianą polityczną w 1989 r., przeszła ona proces głębokich zmian. W pierwszych latach tych

przeobrażeń branża ta została, podobnie jak przemysł, pozbawiona niemal całkowicie jakiegokolwiek osłony przed mechanizmami rynkowymi. Jak zauważył M. Mindur, „w Polsce, odejściu od gospodarki nakazowo-rozdzielczej towarzyszyła tendencja do ograniczania regulacji prawnych i ogólna liberalizacja wszelkiej działalności. Proces ten dotknął także transport, co przełożyło się również na politykę transportową. Było oczywiste, że wprowadzenie gospodarki rynkowej ograniczy możliwość kreowania przez państwo polityki transportowej. Wydaje się, że przyjęto zasadę analogiczną, jak w przypadku polityki przemysłowej, że najlepszą polityką przemysłową (transportową) jest brak polityki przemysłowej (transportowej). Konsekwencją tego był brak wizji polityki transportowej. Zakładano, jak w przypadku innych dziedzin, że wszystko załatwi tzw. »niewidzialna ręka wolnego rynku«¹. Konsekwencją braku polityki transportowej był między innymi bardzo ograniczony dostęp firm transportowych między innymi do instrumentów ochrony płynności finansowej, wynikiem czego była wysoka częstotliwość upadłości firm transportowych. Transport, obok rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa oraz przemysłu, należy do branż najbardziej podatnych na zjawisko upadłości. Główną ich przesłanką w pierwszych kilkunastu latach transformacji, poza zjawiskami recesyjnymi w polskiej gospodarce, były zatory płatnicze: $\frac{3}{4}$ firm transportowych upadało z tego powodu². Jednoznacznie dowodzi to, iż firmy transportowe były wówczas silnie ekspozowane na zagrożenia wynikające z utraty płynności finansowej.

Chociaż w późniejszych latach sytuacja ta poprawiła się, to zagrożenia związane z płynnością finansową powróciły z dużą intensywnością w dobie kryzysu, którego pierwsze symptomy pojawiły się w 2007 roku. W branży transportowej w Polsce w okresie kryzysu istotnie nasiliło się zjawisko upadłości firm: tylko w 2009 r. ich liczba wzrosła trzykrotnie³. Można zatem przyjąć, że tak jak na początku transformacji, obok zjawisk recesyjnych w gospodarce jako całości, istotną przesłanką upadłości były kłopoty z płynnością finansową, zapośredniczone przez zatory płatnicze, które w okresie spowolnienia były główną przyczyną upadłości przedsiębiorstw w ogóle⁴. Warto w tym kontekście wskazać także na okoliczność, iż podobnie jak w pierwszym okresie transformacji, firmy transportowe funkcjonujące w obrębie polskiej branży

¹ M. Mindur, *Procesy transformacji systemowej w polskim transporcie*, „LogoForum” 2007, nr 5, http://www.logforum.net/vol3/issue3/no5/3_3_5_07.html.

² A. Zelek, *Potransformacyjny kryzys polskich przedsiębiorstw*, s. 16 <http://www.yasni.info/ext.php?url=http%3A%2F%2Fjanek.ae.krakow.pl%2F-ekte%2Fkonf%2Fzelek.doc&name=Aneta+Zelek&showads=1&lc=pl-pl&lg=pl&rg=pl&rip=pl>

³ M. Wiater, *Upadłość przedsiębiorstw sektora prywatnego a spowolnienie gospodarcze w Polsce w latach 2008–2012*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 31, Rzeszów 2013, s. 416.

⁴ *Ibidem*, s. 408.

transportowej nadal należą w przeważającej mierze do sektora małych i średnich przedsiębiorstw, mających z natury rzeczy mniejszy niż rynkowi potentaci dostęp do instrumentów utrzymania płynności finansowej. Omówienie problematyki utrzymania płynności finansowej przedsiębiorstw transportowych w warunkach trwającego kryzysu to podstawowy cel niniejszego opracowania.

9.2. Finanse przedsiębiorstwa

W literaturze ugruntowany jest pogląd, iż wszystkie operacje gospodarcze, jakich dokonują przedsiębiorstwa mają swój pieniężny wyraz, co – jak pisze Władysław Bień – „umożliwia [...] sprowadzenie ich do wspólnego mianownika w ujęciu wartościowym, mimo różnorodnego charakteru”⁵. Zintegrowane i wzajemnie się warunkujące operacje pozyskiwania i celowego wydatkowania środków pieniężnych przez przedsiębiorstwo określa się mianem finansów przedsiębiorstwa⁶. Jego pomyślność w dużej mierze zależy od ich dobrego stanu, a ten od właściwego nimi zarządzania. Z uwagi na dominujący we współczesnej gospodarce model właścicielski przedsiębiorstw, które są przedsięwzięciami gospodarczymi angażującymi kapitał udziałowców, istotną funkcją zarządzania finansami jest ochrona tych aktywów przed deprecjacją i takie dysponowanie nimi, aby przynosiły udziałowcom zysk. Istnienia zależności między kondycją rynkową przedsiębiorstwa a właściwym zarządzaniem finansami dowodzą liczne przykłady przedsiębiorstw, będących w podobnej sytuacji finansowej, a osiągających zróżnicowane wyniki finansowe. Jak podkreśla się w literaturze, jest to między innymi efekt jakości zarządzania, zwłaszcza zaś zarządzania finansami⁷.

Za wyniki finansowe przedsiębiorstwa wyłączną odpowiedzialność ponosi jego kierownictwo, zwłaszcza księgowi, którzy powinni w zarządzaniu finansami umieć „utrzymywać równowagę między długofalowym planowaniem i doraźnymi zachowaniami na rynkach”⁸. Zarządzanie finansami obejmuje zatem następujące wymiary: 1) prognostyczno-teleologiczny, tj. przewidywanie przyszłych efektów podejmowanych dziś decyzji finansowych oraz wytyczanie w związku z tym celów, do których zmierza przedsiębiorstwo w gospodarce finansowej; 2) bieżącego reagowania, obejmującego trafne i skuteczne reakcje na bieżące wydarzenia i zjawiska,

⁵ W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa 2005, s. 13.

⁶ *Ibidem*, s. 14.

⁷ B. Wojsznis, *Wybrane aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, w: *Instrumenty zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem*, red. W. Kowalczewski, J. Nazarka, Warszawa 2006, s. 181.

⁸ T. Carroll, *Zarządzanie finansami XXI wieku*, w: *Biznes*, t. 4 *Finanse*, Warszawa 2007, s. 24.

mogące mieć wpływ na finanse przedsiębiorstwa, tak w jego bliższym, jak i dalszym otoczeniu ekonomicznym. Na rolę kierownictwa przedsiębiorstwa w osiągnięciu przez nie korzystnych wyników finansowych wskazuje również cytowany już wcześniej W. Bień. Jego zdaniem „kierownictwo przedsiębiorstwa może i powinno prowadzić odpowiednią działalność organizacyjną, decyzyjną i kontrolną w sferze finansów, kształtującą zjawiska ekonomiczne w firmie w sposób stwarzający szansę uzyskania najkorzystniejszych wyników działalności”⁹. W sferze zarządzania finansami najkorzystniejszy wynik działalności utożsamiać należy z możliwie najkorzystniejszym wynikiem finansowym. Ten uzależniony jest od trafnych decyzji zarządczych w sferze finansów, podejmowanych w ramach procesu zarządzania, będącego sekwencją wzajemnie ze sobą powiązanych i spójnych działań dotyczących tej sfery. Wskazać można w tym kontekście na następujące decyzje¹⁰:

- bieżące (operacyjne), dotyczące danego momentu;
- inwestycyjne, dotyczące lokaty kapitału;
- finansowe, związane z wyborem źródeł finansowania;
- dywidendowe – dotyczące podziału wyniku finansowego.

W kontekście powyższych decyzji postrzegać należy kwestię płynności finansowej przedsiębiorstwa. Jest ona bowiem funkcją decyzji podejmowanych w procesie zarządzania jego finansami.

9.3. Pojęcie płynności finansowej przedsiębiorstw

Płynność finansowa jest postrzegana w literaturze na ogół jako zdolność przedsiębiorstwa do spłaty swoich bieżących zobowiązań¹¹. Utrzymanie jej należy do podstawowych zadań służb odpowiedzialnych w przedsiębiorstwie za zarządzanie jego finansami. Zaznaczyć w tym miejscu należy, iż płynność finansowa rozumiana jako wypłacalność przedsiębiorstwa jest jednym z najbardziej podstawowych i oczywistych jej przejawów, ale bynajmniej nie jedynym.

Przedsiębiorstwo wypłacalne to takie, które zdolne jest regulować swoje zobowiązania wynikające ze zwykłych transakcji, niespodziewanych zdarzeń czy zaistniałych sytuacji płatniczych (np. możliwość okazynego zakupu bez wcześniejszego jego zaplanowania). Wyróżnia się również dwa dalsze przejawy płynności finansowej

⁹ W. Bień, *op. cit.*, s. 13.

¹⁰ B. Wojsznis, *op. cit.*, s. 182.

¹¹ G. Michalski, *Definicja i znaczenie krótkoterminowej płynności finansowej*, w: *Zarządzanie finansami firm. Teoria i praktyka*, t. 2, red. W. Pluta, Wrocław 2004, s. 65.

przedsiębiorstwa: 1) zdolność wymiany przez przedsiębiorstwo posiadanych aktualnie aktywów na inne aktywa (akcent pada nie na wypłacalność, ale na wymienialność); 2) występowanie na rynku na tyle dużej przestrzeni dla wymiany, że nie ma obawy, iż nie znajdzie się w niej odpowiedniego popytu lub podaży¹². D. Wędzki wyodrębnia wypłacalność w ujęciu majątkowym (zdolność zamiany aktywów na środki pieniężne w możliwie najkrótszym czasie bez utraty ich wartości) i majątkowo-kapitałowym (możliwość regulowania zobowiązań wynikających ze zwykłych transakcji i innych zdarzeń nagłych i nieplanowanych)¹³. Ogólnie używane pojęcie wypłacalności w istocie ma charakter majątkowo-kapitałowy, gdyż oznacza zdolność przedsiębiorstwa nie tylko do regulowania swoich zobowiązań, ale i płynnego reagowania na zdarzenia niespodziewane, nieplanowane, wymagające uruchomienia kapitału bieżącego. W. Goś z kolei proponuje płynność postrzegać w trzech aspektach: 1) płynność finansowa (zwana też relatywną – zdolność przedsiębiorstwa do dokonywania natychmiastowych zakupów niezbędnych do celów produkcyjnych i konsumpcyjnych oraz natychmiastowego regulowania wszelkich zobowiązań); 2) płynność płatnicza (zwana też aktualną – zdolność przedsiębiorstwa do bieżącego wywiązywania się z wszelkich zobowiązań); 3) płynność majątkowa (zwana także strukturalną – zdolność zamiany przez przedsiębiorstwo określonego składnika lub składników majątkowych bez naruszania substancji majątkowej)¹⁴. Można zatem ogólnie przyjąć, iż cechą płynności finansowej wykazuje takie przedsiębiorstwo, które zdolne jest do regulowania swoich zobowiązań co najmniej poprzez zamianę określonych składników majątkowych na środki pieniężne, bez naruszania substancji majątkowej. Innymi słowy, płynne jest przedsiębiorstwo, które „stać jest” w danej chwili na regulowanie swoich zobowiązań, o ile nie wiąże się to z koniecznością „wyprzedawania się” z majątku.

W praktyce obrotu gospodarczego kluczowe znaczenie ma płynność finansowa rozumiana jako wypłacalność. Dlatego też zadania z tym związane powinny pozostawać w centrum zainteresowania bieżącego zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Wszelkie niekorzystne zjawiska w obszarze płynności stwarzają silne i realne zagrożenia dla jego kondycji ogólnej. Wszelkie bowiem jej osłabienie bierze swój początek z trudności z płynnością. Nadmierne zmniejszenie płynności niesie za sobą ryzyko utraty wypłacalności długoterminowej, co może prowadzić do upadłości. Z kolei nadmierna płynność niekorzystnie wpływa na możliwości rozwojowe przedsiębiorstwa,

¹² *Ibidem*, s. 66.

¹³ D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Kraków 2002, s. 33–34.

¹⁴ A. Milewska, A. Wolff, *Kształtowanie płynności finansowej na przykładzie przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego*, „Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2008, nr 64, s. 178.

co z kolei negatywnie odbija się na jego pozycji rynkowej i na konkurencyjności¹⁵. Płynność finansowa wszakże to nie tylko czynnik stabilizujący przedsiębiorstwo od wewnątrz, ale także czynnik kształtujący sposób jego postrzegania przez otoczenie gospodarcze, przez potencjalnych partnerów i potencjalnych inwestorów. Generalnie więc „utrzymanie płynności finansowej jest [...] niezmiernie ważne zarówno w krótkim okresie – warunkuje wówczas możliwość wywiązywania się z bieżących zobowiązań, jak i w długim okresie – determinuje bowiem rozwój przedsiębiorstwa i zdolność do przetrwania w kryzysowych warunkach”¹⁶. Jak bowiem dowodzą doświadczenia gospodarki krajów najbardziej zaawansowanych w rozwoju, utrata płynności finansowej należy do grupy kluczowych przyczyn pogorszenia ogólnej kondycji przedsiębiorstw, w skrajnych zaś przypadkach – upadłości. Doświadczenia gospodarki najbardziej zaawansowanych w rozwoju krajów dowodzą, iż utrata płynności finansowej przeważa zdecydowanie wśród przyczyn bankructw. We Francji z tego powodu upada 60% wszystkich bankrutujących w danym roku przedsiębiorstw, a w Wielkiej Brytanii odsetek ten jest jeszcze większy i wynosi 75–80%¹⁷. To, iż utraty płynności finansowej nie sposób w działaniach zmierzających do uchronienia przedsiębiorstwa przed bankructwem zrównoważyć wysoką rentownością czy innowacyjnością, daje wyobrażenie, jak destrukcyjna jest dla rynkowego bytu przedsiębiorstwa utrata płynności finansowej. Dlatego też zapobieżenie takiej ewentualności należy zaliczyć do podstawowych zadań systemu zarządzania finansami przedsiębiorstwa.

Należy zwrócić w tym kontekście uwagę, iż płynność rozumiana jako wypłacalność może być ujęta w dwojakiego rodzaju wskaźniki¹⁸:

1. wskaźnik bieżącej płynności (*current ratio*). Jest on ilorazem aktywów bieżących (środki pieniężne i ich ekwiwalenty, należności i zapasy, z wyłączeniem rozliczeń międzyokresowych) i pasywów bieżących (własne krótkoterminowe papiery dłużne, wymagalne w danym okresie, część zobowiązań długoterminowych przedsiębiorstwa, naliczone podatki itp.). Wskaźnik, o którym mowa, mierzy stopień pokrycia pasywów bieżących aktywami bieżącymi. Z tego względu uznawany jest on za miarę zdolności przedsiębiorstwa do spłaty bieżących pasywów, bez potrzeby likwidacji aktywów trwałych;

¹⁵ Z. Gołaś, A. Witczyk, *Pojęcie i metody oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa*, „Journal of Agrobusiness and Rural Development” 2010, nr 1, s. 81.

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ A. Milewska, A. Wolff, *op. cit.*, s. 175; A. Bieniasz, Z. Gołaś, *Sektorowe zróżnicowanie płynności finansowej przedsiębiorstw w Polsce*, „Journal of Agrobusiness and Rural Development” 2008, nr 2, s. 14.

¹⁸ G. Michalski, *Analiza i ocena sytuacji finansowej MSP*, w: *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, red. W. Pluta, Warszawa 2004, s. 118–119; B. Pomykańska, P. Pomykański, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Warszawa 2007, s. 68–74.

2. wskaźnik natychmiastowej płynności, zwany też probierczym (*quick ratio*). Iloraz aktywów bieżących pomniejszonych o zapasy i pasywów bieżących. Wskaźnik ten jest miarą zdolności przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań krótkoterminowych bez konieczności upłynniania zapasów¹⁹. Jeżeli we wskaźnikowaniu płynności natychmiastowej ograniczyć się tylko do najbardziej płynnych aktywów, tj. środków pieniężnych i innych aktywów pieniężnych (w kasie, na rachunkach, w obcych walutach itp.), to uzyskuje się wskaźnik płynności środków pieniężnych. Pozwala on określić, jaką część zobowiązań może przedsiębiorstwo spłacić natychmiast, bez czekania na spłatę należności²⁰.

Oba wskaźniki mają istotne znaczenie informacyjne – zawierają wiedzę o stanie finansów przedsiębiorstwa w kontekście zachowania płynności, oraz diagnostyczne – dostarczają przesłanek wyboru kierunku działań zmierzających do utrzymania płynności. W wypadku potencjalnego jej zagrożenia dokonuje się, uwzględniając tak subiektywne, jak i obiektywne uwarunkowania, wyboru instrumentu (instrumentów) służących osiągnięciu takiego celu.

9.4. Zagadnienie utrzymania płynności finansowej przedsiębiorstwa i instrumenty służące jej utrzymaniu

Ze względu na wagę, jaką ma płynność finansowa dla bytu rynkowego przedsiębiorstwa, wskazać należy na znaczenie działań profilaktycznych, tj. sięganie w toku zarządzania po instrumenty diagnozowania stanu płynności finansowej, należące do katalogu narzędzi właściwych dla analizy wskaźnikowej przedsiębiorstwa. Tej kwestii poświęcimy nieco uwagi. W celach diagnostycznych wyznacza się na podstawie danych realnych zawartych w sprawozdaniach finansowych obok wymienionych powyżej wskaźników płynności finansowej także wskaźnik kapitału obrotowego netto do aktywów. Wyraża on relację kapitału pracującego do aktywów ogółem i jest miarą możliwości pieniężnych analizowanego przedsiębiorstwa. Same wskaźniki płynności finansowej, oderwane od interpretacji, nie mają wartości informacyjnej, oraz – co także warte podkreślenia – mają niską wartość komparatywną. Ogólnie tylko przyjmuje się występowanie następujących zależności²¹:

¹⁹ B. Pomykalska, P. Pomykalski, *op. cit.*, s. 71 – wskaźnik ten określają także mianem „testu kwasowości” (*acid-test*).

²⁰ *Ibidem*, s. 74.

²¹ *Ibidem*, s. 76.

- niskie wskaźniki płynności – problemy w terminowym regulowaniu zobowiązań, wynikające z bardzo efektywnego zarządzania aktywami obrotowymi i zobowiązaniami krótkoterminowymi;
- wysoki poziom wskaźników płynności – nieefektywne zarządzanie, jeżeli towarzyszyła temu niska rentowność;
- korzystne rokowania prognostyczne – odsunięcie zagrożenia utratą płynności, wynikającą z wycofania się inwestorów bądź/i kredytobiorców w sytuacji, gdy prognozy są niekorzystne (ucieczka „dostawców” kapitału oznacza natychmiastową utratę płynności, a w konsekwencji upadłość, nawet w sytuacji, gdy korzystne są inne wskaźniki finansowe, np. rentowności czy efektywności).

Wszelkiego rodzaju nieprawidłowości, jakie sygnalizuje analiza wskaźników płynności przedsiębiorstwa, powinny być traktowane jako przesłanka odpowiednich korekt w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa zmierzających do redukcji bądź całkowitego usunięcia zagrożeń. Należy przy tym podkreślić, iż płynność finansowa jest bardzo wrażliwa na wszelkiego rodzaju odchylenia. Nie tylko więc brak płynności (lub zakłócenia w jej utrzymaniu) jest dla przedsiębiorstwa niekorzystny, ale również nadmierna płynność (nadpłynność). W pierwszym wypadku, jak sygnalizowano, występuje zagrożenie upadłością (niekiedy nagłą, gdy z dnia na dzień wycofają się inwestorzy lub instytucje kredytujące cofną kredyt), w drugim zaś – blokowany jest rozwój przedsiębiorstwa. Nadmierna płynność jest bowiem oczywistym sygnałem, iż przedsiębiorstwo obawiając się utraty płynności utrzymuje nadmierne rezerwy (zapasy), które zamiast „pracować” na jego rynkowe powodzenie stanowią dla niego obciążenie. W zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa na subtelności tego rodzaju należy zwracać więc szczególną uwagę. Aktywnie też należy oddziaływać na poprawę płynności finansowej. Wśród narzędzi poprawy płynności finansowej wymienia się w literaturze następujące²²:

- kredyt bankowy lub pożyczka;
- leasing – uzyskanie możliwości użytkowania dóbr niezbędnych do prowadzenia działalności w zamian za systematycznie wnoszone raty leasingowe na rzecz przedsiębiorstwa leasingowego;
- cesja – przelew wierzytelności;
- faktoring – wykup nieprzeterminowanych wierzytelności przedsiębiorstw;
- forfaiting – wykup pojedynczych wierzytelności przysługujących przedsiębiorcom przez instytucję finansową przejmującą w ten sposób na siebie ryzyko wypłacalności dłużników;
- sekurytyzacja – pozabilansowe pozyskanie kapitału poprzez emisję papierów wartościowych opartą na wyodrębnionych aktywach instrumentów finansowych

²² M. Gola, *Narzędzia aktywnego zarządzania płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 1 cz. I, s. 212–225.

wyrażających zobowiązanie emitenta do określonego świadczenia pieniężnego lub niepieniężnego wobec jego aktualnego i prawnego właściciela;

- kapitały podwyższonego ryzyka – sięganie po kapitały trudne, w sytuacji gdy brak jest dostępu do innych;
- cash pooling – narzędzie zarządzania środkami pieniężnymi, łączące w sobie zarządzanie zdecentralizowanymi rachunkami, koordynację zarządzania płynnością grupy kapitałowej, optymalizację odsetek i obniżenie kosztów związanych z bieżącą obsługą finansową;
- ubezpieczenie należności w firmie ubezpieczeniowej;
- windykacja należności za pośrednictwem wyspecjalizowanej firmy windykacyjnej.

Dokonanie wyboru narzędzia utrzymania (poprawy) płynności finansowej to decyzja o charakterze zarządczym. Skuteczność wybranego narzędzia jest konsekwencją merytorycznej trafności, adekwatności dokonanego wyboru.

9.5. Zagrożenia dla płynności finansowej w przedsiębiorstwach sektora MSP

Konieczność sięgania po narzędzia wymienione w podrozdziale 3, w sposób adekwatny i celowy, wynika ze skali zagrożenia, jakie nie tylko dla powodzenia, ale wręcz dla bytu przedsiębiorstwa, niosą problemy z płynnością finansową. To z jednej strony skutek zjawiska zakłóceń w obszarze obrotu gospodarczego, określanego potocznie jako „zatory płatnicze”, z drugiej, co ma dużo silniejszy związek z nieprawidłowościami w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa, trudności z egzekwowaniem należności, z dostępem do kredytu oraz innych narzędzi finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw.

Odnosząc się do zatorów płatniczych, nadmienić warto, iż w świetle danych ekspertów z Dun and Bradstreet, Polska wraz z Portugalią i Hiszpanią zajmują trzy ostatnie miejsca pod względem moralności płatniczej wśród krajów europejskich. W 2010 roku zaledwie 30% wszystkich faktur w naszym kraju opłacanych było w terminie (wskaźnik na porównywalnym poziomie dla mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw). Najgorzej sytuacja wyglądała w branży górniczej (blisko 25% faktur przeterminowanych dłużej niż trzy miesiące), najlepiej w handlu detalicznym (ok. 93% faktur regulowano przed upływem miesiąca). Tendencja w tym zakresie przez wiele lat była progresywna. Jeszcze w 2008 r. w terminie płaconych było ok. 47% faktur, podczas gdy w dwa lata później już tylko co trzecia²³. W 2013 r. niekorzystny trend

²³ 7 powodów, dla których mali i średni przedsiębiorcy stają na co dzień oko w oko z zatorami płatniczymi, https://www.egb.pl/files/place_na_czas/7_powodow_zatorow_platniczych.pdf.

uległ odwróceniu: wg raportu BIG tylko 58% przedsiębiorstw zjawisko nieterminowego regulowania należności wskazywało jako częste²⁴. Mniej optymistyczne dane podała dla 2013 roku firma Bisnode. W świetle jej raportu w Polsce w tym czasie zaledwie 23% faktur regulowanych jest na czas, a więc ponad 3/5 to faktury przeterminowane. Gorzej pod tym względem było w 2013 r. tylko w Portugalii – jedynie 17% faktur regulowanych było w terminie. Polska przodowała natomiast w Europie w 2013 r., gdy idzie o odsetek faktur najbardziej przeterminowanych. Wśród nich 12% stanowiły faktury przeterminowane o 90 dni, a 10% – powyżej 121 dni²⁵.

Z punktu widzenia celów niniejszego opracowania istotniejszy jest jako czynnik ryzyka utraty płynności brak dostępu, albo przynajmniej utrudniony dostęp, do narzędzi finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Wskazać w tym kontekście należy na zagrożenia dla płynności wynikające z przyjętej przez kierownictwo przedsiębiorstwa strategii zarządzania. Jeżeli priorytetowo traktowana jest rentowność, to aktualizują się zagrożenia dla płynności, jako że pomiędzy tymi parametrami zawsze występuje korelacja ujemna. Oznacza to, że wzrost rentowności pogarsza płynność finansową i odwrotnie. Zagrożenia dla płynności stwarza również agresywna strategia zysku, dla której charakterystyczne są niska wartość aktywów obrotowych i bardzo duży udział zobowiązań krótkookresowych. W sytuacji kumulacji tych ostatnich pojawić się mogą problemy z płynnością²⁶. Jest to wszakże ryzyko związane z realizacją podstawowego celu strategii, tj. maksymalizacji zysku. Jednoczesne utrzymanie wysokiej zyskowności i wysokiej płynności jest co najmniej trudne do osiągnięcia. Dlatego też zachowanie płynności nie może być traktowane jako cel sam w sobie, ale jako wypadkowa różnych celów szczegółowych zgeneralizowanych w planie strategicznym.

Niezależnie wszakże od indywidualnych źródeł tych zagrożeń, pojawiających się jako następstwo w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa, mówić można również o uogólnionych, „systemowych” źródłach zagrożeń dla płynności przedsiębiorstw. Szczególnie narażone na utratę płynności są firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wśród uczestników obrotu gospodarczego mają one najmniejszą siłę przebicia w ewentualnej konfrontacji z potentatami. Z badań przeprowadzonych przez A. Kiwałę wynika, że 85,9% małych przedsiębiorstw ma trudności w ściąganiu swoich należności, a tylko 14,1% nie ma z tym kłopotów²⁷. Występuje wszakże szereg subiektywnych przyczyn tego stanu rzeczy. W 4/5 małych przedsiębiorstw (zatrudnienie do 50 osób)

²⁴ *Wskaźnik bezpieczeństwa działalności gospodarczej. Raport BIG*, ed. 22, czerwiec 2013, s. 8.

²⁵ *Barometr płatności na świecie 2013*, cz. I – Europa. Raport Bisnode D&B Polska, s. 3, <http://www.bisnode.pl/wp-content/uploads/2013/08/Raport-Barometr-P%C5%82atno%C5%9Bci-Europa.pdf>.

²⁶ J. Gajdka, E. Walińska, *Zarządzanie finansowe. Teoria i praktyka*, Warszawa 1998, s. 476.

²⁷ A. Kiwała, *Zarządzanie środkami pieniężnymi w małych przedsiębiorstwach*, w: *Konferencja KZZZ Zakopane 2011*, Opole 2011, s. 490.

w ogóle nie mierzy się płynności finansowej. W grupie przedsiębiorstw, w których analizy takie się prowadzi, w 83,3% prowadzi się je „na wycucie właściciela”, a tylko w 9% operacje takie są planowane. Spośród tych ostatnich w 2,6% analizę płynności finansowej planowano na podstawie przesłanek naukowych, a 5,1% na podstawie innych metod. Tylko w co dziesiątym zatem z małych przedsiębiorstw, w których prowadzi się analizy płynności finansowej, działania tego rodzaju odbywają się na podstawie przesłanek naukowych, podczas gdy w pozostałych na podstawie „własnych wskaźników”²⁸. Firmy sektora MSP sięgają po zróżnicowane narzędzia, mające je chronić przed skutkami utraty płynności finansowej. Spośród małych przedsiębiorstw objętych przywołanymi powyżej badaniami A. Kiwały, w wypadku braku środków pieniężnych na regulowanie swoich zobowiązań 44,9% z nich sięgało po krótkoterminowy kredyt bankowy, tyle samo ratowało się pożyczką, a 10,3% stosowało inne sposoby²⁹.

9.6. Problematyka utrzymania płynności w przedsiębiorstwach transportowych

Uwagi odnoszące się do problematyki płynności finansowej w MSP w sposób szczególny dotyczą interesującej nas branży transportowej. Problemy z płynnością wynikające z powyższych przesłanek nałożyły się na ogólne zjawiska kryzysowe, które dla transportu w Polsce oznaczały w latach 2008–2009 głęboką zapaść. Sytuacja zaczęła się poprawiać w latach 2011–2012. W 2013 r. odnotowano pierwsze symptomy poprawy, ale stan posiadania branży sprzed kryzysu nie został odbudowany³⁰.

Firmy branży transportowej (klasyfikowane łącznie z firmami branży magazynowej) niemal w całości przynależą do sektora MSP, przy czym – co powyższe uwagi czyni tym bardziej aktualnymi – 97% to firmy micro (do 9 zatrudnionych), 1,8% małe (10–49 zatrudnionych), a 0,6% średnie (50–249 zatrudnionych). W ogólnej populacji przedsiębiorstw polskiego sektora MSP firmy transportowe stanowią 7,9%³¹. Firmom transportowym można zatem w całości przypisać wskazane powyżej błędy, zaniedbania i zaniechania w zakresie monitoringu i profilaktyki utraty płynności finansowej.

²⁸ *Ibidem*, s. 488–491.

²⁹ *Ibidem*, s. 490.

³⁰ A. Borucka, *Analiza polskiego transportu samochodowego*, „Systemy Logistyczne Wojsk” 2013, nr 39, s. 19.

³¹ M. Starczewska-Krzysztofek, *Mocne i słabe strony MSP. Ujęcie według sekcji gospodarki. Raport*, grudzień 2011, s. 4.

Przedsiębiorstw transportowych dotyczą również sygnalizowane wcześniej „systemowe” zagrożenia dla płynności finansowej. W ocenach analityków firmy transportowe należą, obok budowlanych, spożywczych i kosmetycznych, do najbardziej zagrożonych upadłością z powodu utraty płynności. Wynika to z okoliczności, iż występująca w tych branżach konkurencja cenowa „może prowadzić do wygrywania przetargów przy cenach niezapewniających zysku, co przekłada się na zatory płatnicze”. Co więcej, firmy transportowe należą do najmniej żywotnych, tj. najkrócej spośród wszystkich utrzymują się na rynku³².

Istotną cechą polskiego rynku transportowego doby kryzysu, generującą potencjalne zagrożenia dla płynności finansowej, jest wysoka podaż usług transportowych, co powoduje określone, negatywne dla firm transportowych, następstwa po stronie popytu. Aby pozyskać klienta, firmy te zmuszone są ryzykować podpisywanie umów niekorzystnych, utrudniających prowadzenie bieżącej działalności. Chodzi zwłaszcza o umowy zawierające klauzule o odroczonej płatności. Swoistą normą stało podpisywanie umów na 60 lub 90-dniowe terminy płatności, biegnące od momentu wykonania usługi. Oznacza to, jak pisze P. Urbaniak, „że firma transportowa od zdobycia zlecenia do otrzymania za nie pieniędzy musi nierzadko czekać od 3 do 4 miesięcy”, a „firmy świadczące na jej rzecz różnego rodzaju usługi niekoniecznie chcą natomiast czekać na należności za dostarczenie paliwa, usługi serwisowe czy obsługę leasingową. Dlatego też nierzadko koniecznością okazuje się skorzystanie z usług firm oferujących narzędzia pozwalające na podtrzymanie finansowej płynności”³³.

Jak nadto wykazują badania, firmy transportowe, podobnie jak i firmy z innych branż mające problemy z płynnością finansową, uzyskują gorsze wyniki finansowe od tych, które takich problemów nie doświadczają, co powoduje per saldo pogorszenie ich warunków rozwoju oraz pozycji rynkowej i konkurencyjnej³⁴. Wspomnieć wreszcie należy o obiektywnych obciążeniach firm transportowych, tj. wynikających z ekonomicznych i prawnych uwarunkowań prowadzonej działalności. Zalicza się do nich³⁵:

- wysokie ceny paliwa (stanowią 60% ogólnych kosztów działalności);
- koszty związane z kwestiami prawnymi, tj. z koniecznością uzyskiwania certyfikatów kompetencji zawodowych dla pracowników oraz świadectw technicznych dla taboru, a także koszty uzyskania licencji i ubezpieczeń;

³² N. Nehrebecka, A.M. Dzik, *Konstrukcja miernika szans na bankructwo firmy*, „Materiały i Studia” 2012, nr 280, s. 1.

³³ P. Urbaniak, *Już po terminie*, „Logistyka a Jakość” 2013, nr 4, s. 67.

³⁴ R. Parvi, *Wpływ kredytowania na płynność finansową funkcjonującej jednostki gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu” 2011, nr 27, s. 36 i n.

³⁵ A. Borucka, *op. cit.*, s. 19–21.

- posiadanie zabezpieczeń finansowych na poszczególne jednostki taboru;
- koszty rat leasingowych (w wypadku firm użytkujących tabor z leasingu);
- koszty związane z użytkowaniem sieci dróg płatnych, czyli autostrad oraz dróg szybkiego ruchu.

W wypadku firm transportowych czynnikiem zagrażającym płynności finansowej są wysokie koszty prowadzenia bieżącej działalności. Przykładowo warto wspomnieć o tym, że zapłatę za paliwo firma transportowa regulować musi w ciągu 14 do 30 dni³⁶, tj. w terminie określonym w umowie na kartę paliwową, o której będzie mowa w dalszej części niniejszego opracowania. Średni termin kredytu kupieckiego udzielanego przez małe firmy transportowe, stanowiące zdecydowaną większość ogółu firm branży transportowej, wynosi 40 dni, a do tego dochodzą nawet ponad 20-dniowe opóźnienia. W rezultacie firmy te muszą płacić swoje zobowiązania dwa razy szybciej, niż spływają do nich należności³⁷.

Zasadne w tej sytuacji wydaje się, zwłaszcza w dobie przedłużającego się kryzysu, ubezpieczenie kredytu kupieckiego, pozwalające zredukować zagrożenie płynności finansowej³⁸, choć niewątpliwie jest to instrument trudno osiągalny ze względu na wysokie ryzyko, jakie w związku z ubezpieczeniem kredytu kupieckiego ponosi sam ubezpieczyciel³⁹. Ubezpieczenie kredytu kupieckiego zalicza się do grupy ubezpieczeń należności chroniących „przed skutkami kredytowania się kontrahentów kosztem przedsiębiorcy”, zapewniających bezpośrednio „płynność i pokrycie ewentualnych strat będących konsekwencją braku płatności”, pośrednio zaś ułatwiających osiągnięcie takich celów, jak maksymalizacja wartości firmy, planowany poziom zysku czy harmonijny rozwój⁴⁰. Dla firm transportowych zmuszonych, aby utrzymać się na rynku do udzielania kredytu kupieckiego, jego ubezpieczenie jest istotnym instrumentem utrzymania płynności, co ma szczególne znaczenie w dobie kryzysu, kiedy banki i inne instytucje finansowe skłonne są do stosowania defensywnych i restrykcyjnych strategii kredytowych, wyrażających się między innymi w ograniczaniu dostępu przedsiębiorstw do kredytów obrotowych. W takiej sytuacji środki

³⁶ W branży transportowej faktoring jest niezbędny, rozmowa Jakuba Czermińskiego z Sylwestrem Kozłowskim, właścicielem firmy Sedim, „Wprost” 21.09.2010; <http://www.wprost.pl/ar/210247/W-branzy-transportowej-faktoring-jest-niezbledny/>.

³⁷ Aktualne problemy branży transportowej, <http://www.kuriero.pl/artykuly-z-ryнку-usług-kurierskich/-aktualne-problemy-polskiej-branzy-transportowej.html>.

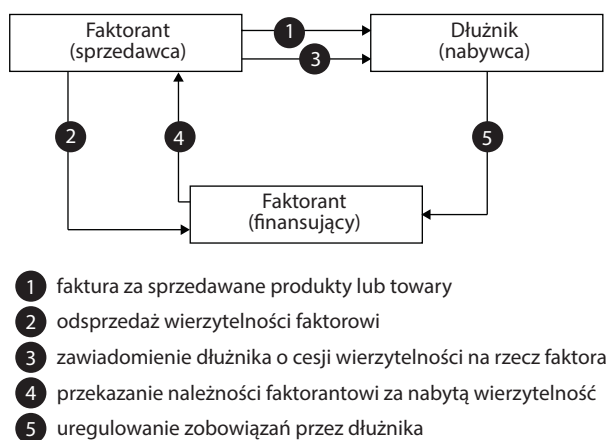
³⁸ R. Dankiewicz, *Odpowiedzialność ubezpieczyciela w ubezpieczeniu kredytu kupieckiego. Wybrane aspekty*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 1, s. 67–74; R. Wietrzyński, *Ubezpieczenie kredytu kupieckiego*, „Profiokno” 2011, nr 1, s. 26.

³⁹ J. Lisowski, *Specyfika i znaczenie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w działalności ubezpieczycieli kredytu kupieckiego*, „Studia Oeconomica Posnaniensia” 2013, nr 11, s. 28–41.

⁴⁰ R. Dankiewicz, *op. cit.*, s. 67.

z ubezpieczenia kredytu kupieckiego posłużyć mogą do podtrzymania płynności finansowej, co dla firm transportowych pozbawionych innych źródeł finansowania oznacza możliwość przetrwania na rynku i podjęcie kolejnego zamówienia.

Problemy z płynnością firmy transportowe mogą także rozwiązywać, sięgając po factoring⁴¹. Instrument ten uznaje się wręcz za najbardziej dla nich w tej mierze odpowiedni. Jak pisze M. Gola, „umiejętne korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania, do których należy factoring, może gwarantować przedsiębiorstwu nie tylko zachowanie płynności finansowej, ale też powiększenie majątku firmy”⁴². Factoring polega „na nabyciu od przedsiębiorstwa przez wyspecjalizowane instytucje finansowe należności z tytułu dostaw towarów i usług. Przedsiębiorstwo sprzedające swoje należności nazywa się faktorantem, a instytucja, która je nabywa, to faktor. Instytucja finansowa (firma faktoringowa, bank) nabywa należności, a po upływie terminu zapłaty faktur wystawionych przez przedsiębiorstwo odbiorcom zajmuje się egzekwowaniem tych płatności”⁴³. Mechanizm faktoringu w sposób schematyczny przedstawia poniższy rysunek:



Rys. 1. Schemat faktoringu

Źródło: W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa 2005, s. 241

Podstawowa korzyść z faktoringu z punktu widzenia potrzeb finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa polega na tym, iż otrzymuje ono od faktora

⁴¹ P. Urbaniak, *op. cit.*, s. 68.

⁴² M. Gola, *op. cit.*, s. 221.

⁴³ T. Słoński, *Finansowanie działalności bieżącej*, w: *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, red. W. Pluta, Warszawa 2004, s. 186.

środki pod zastaw przyszłych jego należności, które wpłyną na konto faktora lub zostaną poddane przez niego windykacji. Do podstawowych korzyści z faktoringu zalicza się⁴⁴:

- zmniejszenie inwestycji w kapitał pracujący netto;
- swobodne kształtowanie polityki kredytowania odbiorców;
- ograniczenie kosztów windykacji należności;
- zwiększenie płynności finansowej – natychmiastowa zapłata za sprzedaż towaru lub usługi;
- zabezpieczenie, w wypadku faktoringu pełnego, ryzyka niewypłacalności dłużnika (odbiorcy);
- zwiększenie bezpieczeństwa realizowanych transakcji;
- zwiększenie dyscypliny płatniczej odbiorców;
- utrzymanie dobrych wskaźników finansowych;
- poprawa konkurencyjności ze względu na możliwość wydłużenia kredytu kupieckiego oraz możliwość otrzymania rabatów od dostawców za wcześniejszą płatność.

Z faktoringiem wiąże się wszakże wiele niedogodności⁴⁵:

- oprocentowanie — odsetki od udzielonych kredytów i zaliczek (z punktu widzenia instytucji faktoringowej faktoring jest to kredyt udzielony przedsiębiorstwu pod zastaw należności, którego oprocentowanie jest zbliżone do kredytu bankowego; w takiej sytuacji faktoring jest dobrym rozwiązaniem dla podmiotów mających trudności w uzyskaniu kredytu bankowego);
- prowizje przygotowawcze w wysokości od 0,1 do 3% limitu faktoringu;
- prowizje administracyjne za świadczone przez faktora usługi księgowo, inkasowe i doradcze, okresową ocenę zdolności kredytowej dłużników, monitorowanie dłużników przedsiębiorstwa (od 0,3% nawet do 10% kwoty wierzytelności);
- prowizja za przejęcie ryzyka (*del credere*) niewypłacalności odbiorców (występuje w przypadku faktoringu właściwego); kształtuje się ona w wysokości od 1 do 4% wartości wierzytelności;
- osłabienie więzi między przedsiębiorstwem a odbiorcami, co może prowadzić do braku rozpoznania bieżących potrzeb odbiorców;
- przejęcie przez faktora systemu ewidencji płatności przez odbiorców utrudnia prowadzenie właściwej polityki kredytowej wobec różnych grup odbiorców.

⁴⁴ T. Słoński, *op. cit.*, s. 186–187; W. Bień, *op. cit.*, s. 240–241; J. Jaworski, *Faktoring – bezpieczeństwo i finansowanie*, „Profiokno” 2010, nr 2, s. 28.

⁴⁵ T. Słoński, *op. cit.*, s. 187.

W praktyce występuje wiele rodzajów faktoringu, przy czym największe znaczenie ma podział ze względu na stopień przejęcia ryzyka przez faktora. Z uwagi na to kryterium wyróżnia się⁴⁶:

- faktoring pełny – faktor, nabywając należności przejmuje na siebie ryzyko jego inkasa, tj. zarówno ryzyko niewypłacalności dłużnika, jak ryzyko opóźnienia wpływów;
- faktoring niepełny – faktor tylko częściowo przejmuje ryzyko niewypłacalności oraz ryzyko opóźnienia wpływów;
- faktoring mieszany – faktor przejmuje na siebie ryzyko wyłącznie do określonej kwoty, podczas gdy ryzyko związane z niewypłacalnością powyżej wyznaczonego w ten sposób limitu pozostaje nadal po stronie faktoranta, w praktyce zatem do wysokości gwarantowanej kwoty występuje faktoring pełny, a poniżej – niepełny.

Generalnie więc, decyzja o sięgnięciu przez przedsiębiorstwo po faktoring powinna być uzależniona od rozpoznania jego rzeczywistej kondycji finansowej i rozstrzygnięcia, czy forma ta nie będzie dla niego mniej korzystna, aniżeli bardziej tradycyjne formy finansowania działalności bieżącej. Jeżeli jednak alternatywą ma być zamknięcie działalności, to faktoring jest wart rozważenia nie tyle jako forma mniej kosztowna od tradycyjnych kredytów czy pożyczek, ale niewątpliwie dużo prostsza w zastosowaniu. Nie wymaga tak wielu działań formalnych, jak w wypadku kredytów czy pożyczek, a przy tym niemal natychmiast rozwiązuje problemy przedsiębiorstwa z płynnością finansową, gdyż odpowiedzialność za ściąganie jego należności, zależnie od rodzaju faktoringu, przejmuje zewnętrzna instytucja finansowa, nabywając od niego cesję na roszczenia o zapłatę od jego partnerów handlowych należnych kwot⁴⁷. Przekazanie środków od firmy faktoringowej odbywa się natychmiast po zawarciu umowy. W praktyce 80% środków należnych przekazuje firma faktoringowa natychmiast, a 20% po tym, jak kontrahent przekaże środki na konto instytucji faktorującej⁴⁸. Przy wszystkich swoich zaletach faktoring nie jest jeszcze w warunkach polskich usługą powszechną, lecz elitarną – w 2011 r. skorzystało z niego niewiele ponad 6,5 tys. firm⁴⁹. Nie zmienia to faktu, iż branża

⁴⁶ W. Bień, *op. cit.*, s. 239; A. Bagińska, *Faktoring jako niezbędny instrument finansowy współczesnej gospodarki*, w: *Problemy gospodarowania w dobie globalizacji*, red. M. Kunasz, Szczecin 2006, s. 9; Bardziej rozbudowana klasyfikacja faktoringu patrz m.in.: E. Urbańska, *Rodzaje faktoringu*, w: *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, red. T. Biernat, Warszawa 2011, s. 59–66.

⁴⁷ P. Urbaniak, *op. cit.*, s. 67.

⁴⁸ M. Gola, *op. cit.*, s. 220.

⁴⁹ D. Nowak, M. Gołębski, *Stan i kierunki rozwoju faktoringu w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego – Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 62(766), s. 365, tab. 2.

faktoringowa, zwłaszcza w okresie kryzysu, rozwija się. Od początku jego trwania liczba klientów instytucji faktoringowych zrzeszonych w zawiązanym w 2006 r. Polskim Towarzystwie Faktoringu wzrosła z 1702 do 4705, a więc dwuipółkrotnie.

Wśród klientów firm faktoringowych, interesujących nas firm transportowych było tylko 7,9% (najwięcej przemysłowych – 32,6% i niewiele mniej handlowych – 31,9%). Nadto transport i spedycję zalicza się w literaturze do branż „niefaktoralnych”, a więc trudnych do obsługi faktoringowej, a co za tym idzie – niechętnie obsługiwanych przez instytucje finansowe zajmujące się faktoringiem⁵⁰. W świetle tych uwag trudno faktoring uznać za szczególnie użyteczny sposób rozwiązywania problemów firm transportowych z płynnością finansową. Chodzi przede wszystkim o nadal ograniczoną dostępność w Polsce usług faktoringowych. Firmy transportowe, które po ten instrument sięgają, mogą, jak wykazuje praktyka, liczyć na następujące korzyści w zakresie poprawy i zachowania płynności finansowej⁵¹:

- dodatkowe zaliczkowanie na uregulowanie najbardziej przeterminowanych zobowiązań;
- dostęp do dodatkowego kapitału obrotowego;
- profesjonalny monitoring bieżących płatności, podnoszący wiarygodność kredytową u dostawców, co przekłada się między innymi na możliwość zaciągania wyższych kredytów kupieckich;
- pomoc w odzyskaniu przeterminowanych należności;
- pomoc w uzyskaniu ładunków powrotnych, obniżających koszty prowadzenia działalności.

Wśród innych form radzenia sobie przez firmy transportowe z płynnością wskazuje się następujące⁵²:

1. pożyczka na kartę paliwową – ma ona charakter bezpłatny. Mechanizm funkcjonowania tego instrumentu polega na tym, iż kierowcy firmy transportowej płacą za paliwo oraz inne akcesoria niezbędne do jazdy kartą paliwową wystawioną przez firmę paliową. Faktury za zakupiony towar wystawiane są bezpośrednio na adres firmy transportowej. Wszystkie one są zbiorczo rozliczane w terminie określonym w zawartej przez firmę umowie z emitentem karty. W praktyce najczęściej stosuje się terminy 14 lub 30-dniowe. Największą zaletą tego rozwiązania z punktu widzenia firmy transportowej jest to, iż ma ona na zapłatę należności za zakupiony na kartę paliwową towar czas tak długi, jak okres rozliczeniowy. Daje to firmie czas na zgromadzenie środków niezbędnych do uregulowania swoich

⁵⁰ D. Nowak, M. Gołębski, *op. cit.*, s. 367.

⁵¹ G. Pardela, *Przed wszystkim faktoring*, http://logistyczny.com/arttykul_ogo.php?id=5266.

⁵² P. Urbaniak, *op. cit.*, s. 68–70.

faktur. Tego rodzaju rozwiązanie jest niewątpliwie użyteczne dla niedużych firm transportowych, gdyż zapewnia im względną stabilność warunków prowadzenia bieżącej działalności⁵³;

2. windykacja długów przez wyspecjalizowane firmy – to sposób często i chętnie stosowany przez firmy transportowe, głównie ze względu na powszechny dostęp usług windykacyjnych oraz fakt, iż pozbywają się problemów zakłócających ich statutową działalność;
3. monitoring należności przez firmę zewnętrzną – usługa polegająca na przejęciu kontroli przez firmę zewnętrzną nad płatnościami kontrahentów klienta. Świadczenie jej polega na tym, że pracownik firmy świadczącej usługi finansowe dzwoni do kontrahenta klienta z prośbą potwierdzenia, że ten otrzymał fakturę. W razie konieczności pojawiają się dodatkowe telefony przypominające o płatności i jej warunkach. W świetle danych firm zajmujących się tego rodzaju działalnością, problem przeterminowanych należności zmniejsza się o połowę. Forma ta jest szczególnie użyteczna dla dużych firm transportowych, które nie są w stanie skutecznie kontrolować swoich należności oraz występować z roszczeniami do klientów nieterminowo realizujących swoje zobowiązania.

W wypadku firm transportowych prowadzących działalność na rynkach międzynarodowych użytecznym narzędziem ochrony płynności finansowej może być faktoring międzynarodowy, służący generalnie poprawie pozycji eksportera. Określany jest w literaturze jako „instrument finansowy, który z jednej strony zapobiega skutkom wystąpienia tych zagrożeń, a z drugiej [...] zapewnia eksporterom stały dostęp do środków finansowych i skutecznie poprawia spływ należności”⁵⁴. Na całym świecie działa obecnie 2400 firm faktoringu międzynarodowego, ściśle ze sobą współpracujących i obsługujących podmioty z wszelkich branż działające na rynkach międzynarodowych. Do największych korzyści z faktoringu międzynarodowego, obok wspomnianej poprawy pozycji firmy jako eksportera zalicza się⁵⁵:

- gwarancję płynnej obsługi działalności;
- zwiększanie zasobów pracującego kapitału;
- poprawę zarządzania należnościami;
- eliminację czasochłonnych procedur uruchamiania akredytywy;
- zapewnienie eksporterowi szerokiego dostępu do nowych źródeł informacji handlowych o zagranicznych kontrahentach;
- gwarancję, w razie potrzeby, pomocy prawnej faktora importowego;

⁵³ <http://www.poland-transport.eu/articles/108>.

⁵⁴ T. Biernat, *Faktoring międzynarodowy*, w: *Faktoring...*, *op. cit.*, s. 69–70.

⁵⁵ *Ibidem*, s. 70–71.

- ułatwienia i poprawę bezpieczeństwa działalności prowadzonej w obcych kulturach biznesu.

Należy zakładać, iż w okresie kryzysu zagrożenia dla płynności finansowej przedsiębiorstw zwiększają się w sposób istotny. Towarzyszą im trudności w dostępie do pożyczek i kredytów, co spowodowane jest, także zapośredniczoną przez kryzys, defensywną i restrykcyjną polityką banków, związaną z rosnącym w czasie trwania kryzysu ryzykiem kredytowym. Firmy transportowe powinny w okresie jego trwania rozważyć zastosowanie jeszcze innych niż powyżej wymienione instrumentów ochrony płynności finansowej, takich np. jak⁵⁶:

- systematyczne korzystanie z raportów handlowych wywiadowni gospodarczych oraz danych znajdujących się w Krajowym Rejestrze Sądowym i Krajowym Rejestrze Dłużników;
- prowadzenie polityki finansowej polegającej na dopasowywaniu terminów zapadalności i wymagalności, pozwalającej minimalizować ryzyko niemożności spłaty zobowiązań w terminie ich wymagalności.

Do narzędzi poprawy płynności finansowej często stosowanych przez firmy transportowe, a użytecznych także w dobie kryzysu, należy leasing. Mianem tym określa się „upoważnienie przez właściciela składników majątkowych – udzielone na podstawie umowy określonej firmie do użytkowania składników w ustalonym okresie w zamian za uzgodnione ratalnie opłaty”⁵⁷. Leasing ma szczególny charakter prawno-ekonomiczny. Jest mieszanką takich umów jak: najem, dzierżawa, sprzedaż na raty czy wypożyczenie⁵⁸. Nie można wszakże leasingu utożsamiać z żadną z tych umów, gdyż zawierając elementy każdej z nich, jest leasing odrębną formą prawną⁵⁹. Najogólniej leasing sprowadza się do umożliwienia inwestorowi korzystania z określonych dóbr inwestycyjnych, maszyn, urządzeń technologicznych, środków transportu, nieruchomości, a nawet całych przedsiębiorstw oraz pobieranie z nich korzyści, bez przekazania temu inwestorowi praw właścicielskich do użytkowanych dóbr⁶⁰. Jedną z ważnych zalet leasingu jest to, że – w odróżnieniu od kredytu – jego otrzymanie nie jest obwarowane tak restrykcyjnymi wymogami formalnymi, zwłaszcza zaś przedstawiania wysokich zabezpieczeń, co jest znacznym ułatwieniem dla niewielkich przedsiębiorstw nieposiadających znaczącego kapitału własnego. Zaznaczyć wszakże trzeba, że leasing może

⁵⁶ W. Wąsowski, *Istota i warunki utrzymania płynności finansowej*, „Przegląd Corporate Governance” 2011, nr 1, s. 42–44.

⁵⁷ W. Bień, *op. cit.*, s. 275.

⁵⁸ E. Norek, *Przedsiębiorstwo jako przedmiot obrotu gospodarczego*, Warszawa 1997, s. 261.

⁵⁹ M. Okręglika, *Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Warszawa 2004, s. 21.

⁶⁰ M. Okręglika, *Nowe zasady finansowania inwestycji*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 2002, nr 6, s. 69.

obejmować tylko dobra materialne, ruchome lub nieruchome oznaczone tak co do gatunku, jak i tożsamości, nie obejmuje natomiast dóbr niematerialnych, tj. patentów, licencji, know-how itp.⁶¹. Innymi słowy, poprzez leasing możliwe jest sfinansowanie dostępu wyłącznie do dóbr materialnych, natomiast wykluczone jest finansowanie dostępu na przykład do nowoczesnych technologii. Dla firm transportowych wszakże leasing jest podstawowym narzędziem pozyskiwania dostępu do taboru. Dzięki niemu uzyskują one możliwość sprawnego prowadzenia swojej działalności statutowej bez bezpośredniego obciążania aktywów przedsiębiorstwa, jako że raty leasingowe regulowane są co do zasady z uzyskiwanych przez przedsiębiorstwo zysków. Jak wynika z danych raportu *Transport pod lupą* „poprzez leasing finansowana jest znakomita większość ciągników siodłowych i co trzecia ciężarówka o dopuszczalnej masie całkowitej (dmc) powyżej 3,5 tony. Łącznie wartość wyleasingowanych w 2012 roku ciągników siodłowych, samochodów ciężarowych i naczep zbliżyła się do 9 mld zł i była o ponad 1 miliard zł większa od wartości wyleasingowanych samochodów osobowych”⁶². Na występowanie progresywnych tendencji na rynku leasingu środków transportu wskazuje okoliczność, iż jest on jednym z kluczowych narzędzi służących nie tylko zapewnieniu sobie przez firmy transportowe dostępu do najnowocześniejszego taboru, ale również utrzymania płynności finansowej. Praktyka bowiem dowodzi, iż najdroższy leasing jest tańszy niż najtańszy kredyt bankowy. Firma transportowa starająca się dbać równocześnie o nowoczesność taboru i atrakcyjność swojej oferty i swoją płynność finansową, dostęp do środków transportu zapewnia sobie, opierając się na leasingu, nie na kredytach bankowych.

9.7. Zakończenie

Firmy transportowe mają w obecnych realiach szeroki dostęp do instrumentów poprawy płynności finansowej. Zagrożenie jej utratą jest jednak nadal duże, zwłaszcza w dobie kryzysu gospodarczego. W dużej mierze wynikają one z przesłanek nazwanych powyżej systemowymi, tj. z faktu, iż dominującą część przedsiębiorstw transportowych stanowią przedsiębiorstwa sektora MSP. Z natury rzeczy mają one bardzo ograniczony dostęp do środków pieniężnych. W przedsiębiorstwach tego sektora, zwłaszcza małych (do 50 zatrudnionych), do rzadkości należy – jak wykazują badania – przemyślane zarządzanie finansami. Nie prowadzi się systematycznie ana-

⁶¹ M. Okręglika, *Leasing...*, *op. cit.*, s. 41–43; A. Kidyba, *Prawo handlowe*, Warszawa 2006, s. 815, 889.

⁶² *Transport pod lupą. Raport 2013*, Warszawa, s. 4.

liz kondycji finansowej dostarczających wyprzedzającej informacji o zagrożeniach dla płynności finansowej. W związku z tym nawet epizodyczne zdarzenie niekorzystne z punktu widzenia płynności finansowej może przedsiębiorstwo narazić na utratę płynności, ze wszystkimi tego następstwami dla jego rynkowego bytu. Ponadto, jak również pokazują wyniki badań, firmy transportowe, także w sferze finansów, zarządzane są „na wyczucie szefa”, a więc bez sięgania do naukowej podbudowy tego rodzaju działań.

Zwrócić także należy uwagę, iż wiele z instrumentów poprawy płynności nie jest dostępnych lub adekwatnych do potrzeb firmy transportowej. Ryzykowne dla firm transportowych, w dużej mierze z powodów wskazanych powyżej, byłoby sięganie w celu poprawy płynności finansowej po kredyty bankowe. Zaciągane przez firmy różnej wielkości obrotowe kredyty odnawialne służą do finansowania bieżącej działalności. Zaciąganie kredytów na pokrywanie zobowiązań dla niewielkiej firmy może być ciężarem nie do udźwignięcia. Do narzędzi poprawy płynności niezbyt przydatnych dla firm transportowych należy także, silnie forsowany w literaturze, ale także w praktyce gospodarczej, faktoring.

Najbardziej dla firm transportowych właściwe, gdy idzie o poprawę płynności, wydają się karty paliwowe, zapewniające sprawne regulowanie bieżących zobowiązań, oraz leasing, dający dostęp do nowoczesnego taboru bez obciążania aktywów przedsiębiorstwa. Efektywne mogą być stosowane pomocniczo w wypadkach tego wymagających, także takie narzędzia jak windykacja czy różne formy ubezpieczenia należności. Wybór określonych narzędzi utrzymania bądź poprawy płynności to kwestia potrzeb, rozważana w kontekście realnych możliwości, jakie w tej mierze ma dane przedsiębiorstwo transportowe. Innymi słowy, decyzja o wyborze instrumentu poprawy płynności finansowej to kwestia właściwego, kompetentnego zarządzania. Tworzenie zabezpieczeń dla wypłacalności firm transportowych powinno więc podążać także w kierunku budowania u ich właścicieli i menadżerów świadomości znaczenia właściwego zarządzania finansami dla sprawności działania i bytu rynkowego kierowanych przez nich podmiotów.

Bibliografia

7 powodów, dla których mali i średni przedsiębiorcy stają na co dzień oko w oko z zatorami płatniczymi, https://www.egb.pl/files/place_na_czas/7_powodow_zatorow_platniczych.pdf.
Aktualne problemy branży transportowej, <http://www.kuriero.pl/artykuly-z-rynku-uslug-kurierskich/-aktualne-problemy-polskiej-branzy-transportowej.html>.

- Bagieńska A., *Faktoring jako niezbędny instrument finansowy współczesnej gospodarki*, w: *Problemy gospodarowania w dobie globalizacji*, red. Kunasz M., Szczecin 2006.
- Barometr płatności na świecie 2013*, cz. I – Europa. Raport Bisnode D&B Polska, <http://www.bisnode.pl/wp-content/uploads/2013/08/Raport-Barometr-P%C5%82atno%C5%9Bci-Europa.pdf>.
- Bieniasz A., Gołaś Z., *Sektorowe zróżnicowanie płynności finansowej przedsiębiorstw w Polsce*, „Journal of Agrobusiness and Rural Development” 2008, nr 2.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa 2005.
- Biernat T., *Faktoring międzynarodowy*, w: *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, red. Biernat T., Warszawa 2011.
- Borucka A., *Analiza polskiego transportu samochodowego*, „Systemy Logistyczne Wojsk” 2013, nr 39.
- Carroll T., *Zarządzanie finansami XXI wieku*, w: *Biznes*, t. 4 – *Finanse*, Warszawa 2007.
- Dankiewicz R., *Odpowiedzialność ubezpieczyciela w ubezpieczeniu kredytu kupieckiego. Wybrane aspekty*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 1.
- Gola M., *Narzędzia aktywnego zarządzania płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 1 cz. I.
- Gołaś Z., Witczyk A., *Pojęcie i metody oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa*, „Journal of Agrobusiness and Rural Development” 2010, nr 1.
- Górka K., *Postępowanie upadłościowe w procesach restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw*, w: „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy. Uwarunkowania sprawnego działania w przedsiębiorstwie i regionie”, z. 20, red. Woźniak G., Rzeszów 2011.
- Jak sfinansować działalność*, w: *Wielka encyklopedia małego przedsiębiorcy*, dodatek do *Gazety Prawnej* w roku 2008, z. 1.
- Kidyba A., *Prawo handlowe*, Warszawa 2006.
- Kiwała A., *Zarządzanie środkami pieniężnymi w małych przedsiębiorstwach*, w: *Konferencja KZZ Zakopane 2011*, Opole 2011.
- Masiukiewicz P., *Zarządzanie przedsiębiorstwem w procesie naprawczym*, konferencja *Ekonomia i prawo upadłości przedsiębiorstw – polska praktyka względem międzynarodowych standardów*, Warszawa 26–27 listopada 2009, http://konferencja.szablon.pl/web_documents/masiukiewicz_zarz_dzanie_w_procesie_naprawczym_tczy_i_abstrakt.pdf.
- Milewska A., Wolff A., *Kształtowanie płynności finansowej na przykładzie przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego*, „Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2008, nr 64.
- Mindur M., *Procesy transformacji systemowej w polskim transporcie*, „LogoForum” 2007, nr 5; http://www.logforum.net/vol3/issue3/no5/3_3_5_07.html.
- Nehrebecka N., Dzik A.M., *Konstrukcja miernika szans na bankructwo firmy*, „Materiały i Studia”, nr 280, Warszawa 2012.
- Norek E., *Przedsiębiorstwo jako przedmiot obrotu gospodarczego*, Warszawa 1997.

Nowak D., Gołembski M., *Stan i kierunki rozwoju faktoringu w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego – Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 62(766), Szczecin 2013.

Okręglińska M., *Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Warszawa 2004.

Okręglińska M., *Nowe zasady finansowania inwestycji*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 2002, nr 6.

Parvi R., *Wpływ kredytowania na płynność finansową funkcjonującej jednostki gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu” 2011, nr 27.

Pomykańska B., Pomykański P., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Warszawa 2007.

Raport BIG, ed. 22, czerwiec 2013.

Starczewska-Krzysztofek M., *Mocne i słabe strony MSP. Ujęcie według sekcji gospodarki. Raport*, grudzień 2011.

Urbaniak P., *Już po terminie*, „Logistyka a Jakość” 2013, nr 4.

Urbańska E., *Rodzaje faktoringu*, w: *Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, red. Biernat T., Warszawa 2011.

W branży transportowej faktoring jest niezbędny, rozmowa Jakuba Czermińskiego z Sylwestrem Kozłowskim, właścicielem firmy Sedim, „Wprost” 21.09.2010, <http://www.wprost.pl/ar/210247/W-branzy-transportowej-factoring-jest-niezbedny/>.

Wędzki D., *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Kraków 2002.

Wiater M., *Upadłość przedsiębiorstw sektora prywatnego a spowolnienie gospodarcze w Polsce w latach 2008–2012*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 31, Rzeszów 2013.

Wietrzyński R., *Ubezpieczenie kredytu kupieckiego*, „Profiokno” 2011, nr 1.

Wojsznis B., *Wybrane aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, w: *Instrumenty zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem*, red. Kowalczewski W., Nazarka J., Warszawa 2006.
Zarządzanie finansami firm. Teoria i praktyka, t. 2, red. Pluta W., Wrocław 2004.

Rozdział 10

EKONOMIA SPOŁECZNA I WYKLUCZENIE SPOŁECZNE W KONTEKŚCIE WSPÓŁCZESNYCH PRZEMIAN SPOŁECZNO-GOSPODARCZYCH

W ostatnich kilkunastu latach ekonomia społeczna na nowo nabiera w Polsce coraz większego znaczenia. Świadczy o tym rosnąca liczba przedsiębiorstw społecznych, a także spore zainteresowanie naukowe, owocujące licznymi publikacjami o tematyce gospodarczo-społecznej. Z pewnością ma to związek z procesami przed i poakcesyjnymi, które niejako odgórnie wyzwalały potencjał tkwiący w polskim społeczeństwie obywatelskim, m.in. poprzez proponowane w ramach funduszy europejskich środki finansowe zachęcające do zakładania lub modernizowania istniejących podmiotów ekonomii społecznej. Nie należy jednak oczywiście zapominać, że tradycje przedsiębiorczości społecznej są w Polsce dużo starsze i sięgają co najmniej XIX wieku.

Warto zauważyć, że jedną z zalet opisanej sytuacji jest szansa skutecznego przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Różne formy przedsiębiorczości społecznej stwarzają bowiem warunki ku temu, by osoby marginalizowane społecznie mogły stać się aktywnymi uczestnikami życia gospodarczego, a nie tylko być biernymi beneficjentami pomocy społecznej.

Celem niniejszego artykułu jest analiza powiązań istniejących między potencjałem tkwiącym w ekonomii społecznej a problemami związanymi z wykluczeniem społecznym. Przeprowadzony dyskurs poparto prezentacją wybranych „dobrych praktyk” w tym zakresie. Szerszym tłem rozważań są współczesne przemiany społeczne, w niektórych aspektach prowadzące do nasilania się zjawiska marginalizacji. Opracowanie ma charakter teoretyczny i oparte jest na metodzie *desk research*, pozwalającej dokonać stosownych badań literatury przedmiotu.

10.1. Charakterystyka wykluczenia społecznego na tle współczesnych procesów rozwojowych

Kategoria wykluczenia społecznego ma wielowymiarowy charakter. Dotyka osób, rodzin, grup społecznych, które doświadczają różnorodnych ograniczeń niepozwalających im żyć na poziomie akceptowalnym w danym państwie. Problemem nie jest tylko brak wystarczających środków finansowych lub zasobów materialnych, ale często niezawiniona niemożność uczestniczenia w jakimś wymiarze życia społecznego, gospodarczego, politycznego lub kulturalnego w danej społeczności¹.

Nie da się też w prosty i jednoznaczny sposób zdefiniować wykluczenia społecznego (zwanego też marginalizacją społeczną). Dlatego istnieją różne propozycje odpowiedzi na pytanie, czym jest wykluczenie społeczne². Jedną z nich jest definicja przyjęta w dokumencie pt. *Narodowa Strategia Integracji Społecznej dla Polski*, która brzmi w sposób następujący: „Wykluczenie społeczne to brak lub ograniczenie możliwości uczestnictwa, wpływania i korzystania z podstawowych instytucji publicznych i rynków, które powinny być dostępne dla wszystkich, a w szczególności dla osób ubogich”³. Komisja Unii Europejskiej z kolei – definiując wykluczenie społeczne jako proces, wskutek którego pewne jednostki zostają odsunięte od pełnego uczestnictwa w życiu społeczeństwa – wskazuje, że dzieje się tak ze względu na brak podstawowych kwalifikacji i możliwości kształcenia ustawicznego czy też dyskryminację. Właśnie te czynniki powodują odsunięcie niektórych ludzi od pracy, dochodów, możliwości kształcenia oraz społecznych i lokalnych więzi i aktywności. To sprawia, że osoby te mają ograniczony dostęp do decyzyjnych ośrodków władzy i przez to często odczuwają bezsilność i brak możliwości wpływu na decyzje, które oddziałują na ich codzienne życie⁴. Warto przytoczyć jeszcze jedną definicję wypracowaną przez ekspertów Zespołu Zadaniowego ds. Reintegracji Społecznej utworzonego przy Ministerstwie Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej. Według nich wykluczenie społeczne oznacza sytuację uniemożliwiającą lub znacznie utrudniającą jednostce lub grupie zgodne

¹ T. Panek, *Ubóstwo, wykluczenie społeczne i nierówności. Teoria i praktyka pomiaru*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 16.

² R. Szarfenberg, *Pojęcie wykluczenia społecznego*, w: *Przeciw wykluczeniu społecznemu*, red. M. Duda, B. Gulla, Wyd. Naukowe PAT, Kraków 2008, s. 11–29.

³ <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/informator/npr2/dokumenty%20strategiczne/Narodowa%20Strategia%20Integracji%20Społecznej.pdf>, dostęp 14.05.2014, s. 22.

⁴ S. Golinowska, P. Broda-Wysocki, *Kategorie ubóstwa i wykluczenia społecznego. Przegląd ujęć*, w: *Ubóstwo i wykluczenie społeczne. Badania, metody, wyniki*, red. S. Golinowska, E. Tarkowska, I. Kopyńska, IPISS, Warszawa 2005, s. 47.

z prawem pełnienie ról społecznych, korzystanie z dóbr publicznych i infrastruktury społecznej, gromadzenie zasobów i zdobywanie dochodów w godny sposób⁵.

Nie wchodząc w dyskusję na temat stopnia precyzji tego rodzaju definicji, warto dodać, że wykluczenie społeczne dotyczy osób, rodzin lub grup ludności, które charakteryzują się m.in. tym, że:

- żyją w niekorzystnych warunkach ekonomiczno-materialnych;
- są dotknięte niekorzystnymi procesami społecznymi, wynikającymi z masowych i dynamicznych zmian rozwojowych, np. różnego rodzaju kryzysów, gwałtownego upadku branż czy regionów;
- nie zostały wyposażone w tzw. kapitał życiowy umożliwiający im normalną pozycję społeczną, odpowiedni poziom kwalifikacji, wejście na rynek pracy lub założenie rodziny, co dodatkowo utrudnia im dostosowywanie się do zmieniających się warunków społecznych i ekonomicznych;
- nie mają dostępu do odpowiednich instytucji pozwalających na wyposażenie w kapitał życiowy, jego rozwój i pomnażanie;
- doświadczają przejawów dyskryminacji, zarówno wskutek niedorozwoju właściwego ustawodawstwa, jak i kulturowych uprzedzeń oraz stereotypów;
- mają cechy utrudniające im korzystanie z powszechnych zasobów społecznych ze względu na zaistnienie: niesprawności, uzależnienia, długotrwałej choroby albo innych cech indywidualnych;
- są przedmiotem niszczącego działania innych osób, np.: przemocy, szantażu, indoktrynacji⁶.

W kontekście tak zarysowanego fenomenu, jakim jest wykluczenie społeczne, można konkretnie wskazać, jakie środowiska i grupy osób są najbardziej narażone na niebezpieczeństwo marginalizacji. Wśród osób, które są szczególnie podatne na wykluczenie społeczne wymienia się: dzieci i młodzież ze środowisk zaniedbanych, dzieci wychowujące się poza rodziną, kobiety samotnie wychowujące dzieci, kobiety pozostające poza rynkiem pracy, ofiary patologii życia rodzinnego, osoby o niskich kwalifikacjach, osoby bezrobotne, osoby żyjące w bardzo trudnych warunkach mieszkaniowych, niepełnosprawni i chronicznie chorzy, osoby chorujące psychicznie, starsze osoby samotne, osoby opuszczające zakłady karne, imigranci, osoby należące do romskiej mniejszości etnicznej⁷.

⁵ *Ibidem*, s. 46.

⁶ <http://www.funduszezstrukturalne.gov.pl/informator/npr2/dokumenty%20strategiczne/Narodowa%20Strategia%20Integracji%20Spolesznej.pdf>, dostęp 14.05.2014, s. 21.

⁷ http://www.ie-ries.com.pl/archiwum/artykuly/RIES_20100625948_wykluczenie_spolesznej.pdf, dostęp 14.05.2014, s. 4.

Marginalność społeczna jest naturalnym zjawiskiem towarzyszącym nierównościom społecznym, które wynikają z nierównego dostępu do poszczególnych obszarów aktywności ludzkiej. Jednak wykluczenie społeczne nie wiąże się jedynie z nierównościami społecznymi dotyczącymi sfery materialnej, ale przede wszystkim ze sprawiedliwością społeczną. Odnosi się również do praw człowieka i praw obywatelskich⁸.

W obecnej sytuacji społeczno-ekonomicznej w Polsce to rynek pracy w znacznym stopniu przyczynia się do procesu marginalizacji. Źródłem wykluczenia staje się brak miejsc pracy, ale także zatrudnianie ludzi w profesjach nisko opłacanych czy też tylko przy pracach sezonowych, w niepełnym wymiarze, a także tzw. praca na czarno. Wydaje się, że marginalizacja odczuwana jest w największym stopniu w sferze ekonomicznej, ponieważ poprzez złe funkcjonowanie upośledza inne płaszczyzny życia i stanowi barierę w rozwoju zawodowym i życiowym.

Hilary Silver swoją publikację z 1994 r. pt. *Wykluczenie społeczne i solidarność* rozpoczyna od stwierdzenia, że w ostatnich dwóch dekadach – w wyniku m.in. procesów restrukturyzacji gospodarki – zachodnie państwa opiekuńcze, prowadząc politykę społeczną opartą na ubezpieczeniach społecznych i uzupełniającej je pomocy społecznej, nie potrafią już zapobiegać zwiększającym się rzeszom ubogich i bezrobotnych. Tak jak dawniej procesy zmian społecznych spowodowały, że zaczęto mówić najpierw o ubóstwie, a potem o bezrobociu, tak teraz pojawiły się nowe nazwy dla nowych problemów. Używa się takich wyrażen, jak: wykluczenie społeczne, nowe ubóstwo czy nawet podrzędna klasa⁹.

Termin „podrzędna klasa” podsuwa myśl, że jesteśmy już niebezpiecznie blisko użycia słowa „podklasa” wobec osób określanych jako bezużyteczne i zbędne w perspektywie coraz bardziej wymagającego społeczeństwa oraz gospodarki opartej na wiedzy. Wydaje się, że kto nie będzie nadążał za postępem, musi trafić z powodu wykluczenia na swoisty „ludzki śmietnik”. Pozostałe osoby w dzisiejszym globalnym społeczeństwie informacyjnym czeka los człowieka-cyborga, którego model opisał Tony Fitzpatrick, stwierdzając, że jest to ktoś: „samodyscyplinujący się, absorbujący i przetwarzający ryzyko, wciąż przeprogramowujący się i redefiniujący swoją tożsamość oraz swoje przeszłe i przyszłe środowisko”¹⁰.

Potwierdzenie tego trendu można znaleźć na przykład w polskim raporcie o rozwoju społecznym z 2002 r., w którym przewiduje się, że współcześnie: „człowiek

⁸ J. Kwaśniewski, *Kontrola społeczna procesów marginalizacji*, Interart, Warszawa 1997, s. 107.

⁹ R. Szarfenberg, <http://tszarf.ips.uw.edu.pl/wykluczenie/miws03.pdf>, dostęp 15.05.2014, s. 9.

¹⁰ <http://ekonomiaspoleczna.info/media/biblioteka/ps/marginalizacja-i-wykluczenie-spoleczne.pdf>, dostęp 15.05.2014, s. 39.

będzie musiał być przygotowany do kilkukrotnej zmiany zawodu w trakcie swego życia, a nie tylko miejsca pracy, a w każdym nowym dla siebie zawodzie będzie musiał być profesjonalistą, bo inaczej nie znajdzie zatrudnienia na konkurencyjnym rynku pracy. Życie zawodowe i osobiste zostanie też w o wiele większym stopniu nasycone techniką, w szczególności komputerową, za której rozwojem trzeba będzie nieustannie nadążać¹¹. Na podstawie tych kilku zdań można określić dwie główne cechy „człowieka-cyborga”: ciągłe przeprogramowywanie własnej tożsamości (przede wszystkim zawodowej) oraz przetwarzanie i szacowanie ryzyka na rynku pracy. Ludzie nienadążający za ideałem „cyborga” będą wykluczeni.

Powyższe uwagi pozwalają krytycznie spojrzeć na współczesne procesy rozwojowe. Jednym z autorów, którzy podejmują ten temat, jest Fred Mahler, który zjawisko wykluczenia społecznego¹² wiąże z zagadnieniami rozwoju. Stwierdza on, że zły rozwój (*maldevelopment*), „jest u podstaw procesu marginalizacji dużych grup ludności niezależnie od tego, czy patrzymy na to z perspektywy materialno-ekonomicznej, niematerialno-społecznej, albo z obu (...). W rzeczywistości pozycja peryferyjna oraz pionowe stosunki między centrum a peryferiami (...) sprawiają, że grupy marginalne są najuboższe we wszystkich wymiarach (...). Marginalność jest związana z tym, że większość ludzi na świecie nie uczestniczy w podejmowaniu decyzji, które wpływają na ich los. [Dzieje się tak] z powodu autorytarnej struktury społeczeństw i wspólnot, w których żyją”¹³. Jeśli więc za zasadniczy cel i wartość dobrego rozwoju uznać uczestnictwo, to główną cechą złego rozwoju będzie przeciwieństwo partycypacji, czyli marginalizacja.

Uczestnictwo jest jednak nie tylko celem dobrego rozwoju, ale jest też środkiem jego osiągnięcia. Oznacza to, że polityka społeczna nastawiona na dobry rozwój musi być współtworzona i współrealizowana przez tych, którym ma służyć, tzn. przez samych zmarginalizowanych. W tym też wyraża się postulat upodmiotowienia osób wykluczonych społecznie¹⁴. Znajduje to swój szczególny wyraz w praktyce sektora ekonomii społecznej¹⁵.

¹¹ *Polska w drodze do społeczeństwa informacyjnego. Raport o rozwoju społecznym*, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Warszawa 2002, s. 5.

¹² Używa on właściwie terminu „marginalność”.

¹³ <http://rszarf.ips.uw.edu.pl/wykluczenie/miws03.pdf>, dostęp 15.05.2014, s. 6–7.

¹⁴ *Ibidem*, s. 42.

¹⁵ A. Zadroga, *Ekonomia społeczna i nauczanie społeczne Kościoła. Wzajemne implikacje aksjologiczne*, „Roczniki Teologiczne” 2009, nr 56, z. 3, s. 213–229.

10.2. Ekonomia społeczna jako forma pomocy społecznej osobom zagrożonym wykluczeniem społecznym

10.2.1. Pojęcie i funkcje ekonomii społecznej

Ekonomia społeczna jest trudno definiowalnym pojęciem, gdyż rozumiana jest niejednoznacznie. Przemysław Rosiński stwierdza, że podstawową cechą wyróżniającą ekonomię społeczną jest nastawienie na realizację celów społecznych nad celami ukierunkowanymi na zysk osoby prywatnej. Podejmowanie określonych działań prowadzi do zaspokojenia potrzeb społecznych a zyski osiągnane przyczyniają się do ich realizacji¹⁶. Inną definicję proponuje Zygmunt Narski, który uważa, że ekonomia społeczna zajmuje się zasadami oraz prawidłowościami odpowiadającymi za podział części dochodu narodowego przypadającego ludności. Analizuje zjawiska ekonomiczne w aspekcie ich przyczyniania się do maksymalizacji dobrobytu społecznego oraz usprawnienia systemu gospodarowania¹⁷.

Ogólnie rzecz biorąc, należy zaważyć, że pojęcie ekonomii społecznej, nazywanej w niektórych krajach przedsiębiorczością społeczną, jest bardzo szerokie. Najbardziej popularna i często stosowana jest definicja europejskiej sieci badawczej EMES (European Research Network). Według niej za przedsiębiorstwo społeczne uznaje się działalność o głównie społecznych celach, której zyski w założeniu są reinwestowane w te cele lub we wspólnotę, a nie uzyskiwane w celu maksymalizacji lub zwiększenia dochodu udziałowców czy też właścicieli. EMES określa kryteria społeczne i kryteria ekonomiczne, którymi powinny charakteryzować się inicjatywy wpisujące się w ekonomię społeczną. Kryteria ekonomiczne obejmują: prowadzenie w sposób względnie ciągły, regularny działalności opartej na instrumentach ekonomicznych; niezależności, suwerenności instytucji w stosunku do instytucji publicznych; ponoszeniu ryzyka ekonomicznego; istnieniu choćby nielicznego płatnego personelu. Natomiast kryteria społeczne to: wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia; oddolny, obywatelski charakter inicjatywy; specyficzny, możliwie demokratyczny system zarządzania; możliwie wspólnotowy charakter działania; ograniczona dystrybucja zysków. Ten zestaw kryteriów jest definicją idealnego przedsiębiorstwa społecznego. Od przedsięwzięć zaliczanych

¹⁶ P. Rosiński, *Doświadczenia w tworzeniu przedsiębiorstw społecznych w Polsce*, w: *Z teorii i praktyki gospodarki społecznej*, red. E. Leś, M. Ołdak, Wyd. Collegium Civitas Press, Warszawa 2006, s. 105.

¹⁷ Z. Narski, *Ekonomia społeczna*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2000, s. 11.

do tego sektora nie wymaga się oczywiście spełnienia wszystkich kryteriów, lecz większości z nich¹⁸.

Według Europejskiej Stałej Konferencji Spółdzielni, Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Organizacji i Fundacji ekonomia społeczna definiowana jest przez podmioty ją tworzące. Zalicza się do nich organizacje społeczne i gospodarcze wyróżniające się aktywnością we wszystkich sektorach. Składową ekonomii społecznej są m.in.: spółdzielnie, stowarzyszenia, fundacje, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych działające na różnych płaszczyznach, takich jak pomoc społeczna, zdrowie, usługi, ubezpieczenia, banki, handel, praca stowarzyszeń, sektor mieszkaniowy, szkolenie i kształcenie, sport, kultura oraz aktywność w czasie wolnym¹⁹.

Odpowiadając więc na pytanie, czym jest ekonomia społeczna, należy stwierdzić, iż jest to taka forma działalności gospodarczej podejmowana przez podmioty o wyraźnie określonych celach społecznych, która wykorzystując narzędzia ekonomiczne po to wypracowuje zysk, by móc przy jego pomocy realizować swoje zadania statutowe (misję społeczną). W ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki do tej kategorii zaliczone zostały: spółdzielnie socjalne, spółdzielnie pracy, spółdzielnie inwalidów i niewidomych, organizacje pozarządowe oraz podmioty wymienione w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o pożytku publicznym i wolontariacie (Dz. U. z dnia 29 maja 2003 r. z późn. zm.)²⁰.

Z całą pewnością ekonomię społeczną można ponadto uznać za narzędzie rozwoju społeczno-gospodarczego na szczeblu lokalnym, komplementarne wobec sektora prywatnego i publicznego. Podmioty ekonomii społecznej przyczyniają się do tworzenia nowych usług i miejsc pracy na szczeblu lokalnym w ramach przedsięwzięć łączących w sobie gospodarcze i społeczne aspekty aktywności obywatelskiej²¹. Do innych ważnych funkcji, które pełni sektor ekonomii społecznej, należy zaliczyć: tworzenie materialnej bazy dla działań organizacji obywatelskich, promowanie alternatywnych form kredytowania, wzmocnienie kapitału społecznego, służenie regeneracji lokalnej przestrzeni publicznej, sprzy-

¹⁸ <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/410380>, dostęp 20.05.2014.

¹⁹ W. Kwaśnicki, *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2, s. 11.

²⁰ *Słownik terminologiczny dla Szczegółowego Opisu Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki*, w: *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013*, Warszawa 2008, s. 366.

²¹ D. Gózdź, *Wyjaśnienie podstawowych pojęć z dziedziny ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej*, w: *Budowanie kompetencji dla przedsiębiorczości społecznej: sylabusy do szkoleń*, red. D. Kwiecińska, A. Pacut, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2008, s. 204.

anie urzeczywistnianiu idei obywatelskości, ułatwianie reformowania sektora usług publicznych²².

10.2.2. Wspólny cel ekonomii społecznej i pomocy społecznej

Szablonowe podejście pomocy społecznej nie uwzględnia aktywnego udziału beneficjentów w procesie przywrócenia ich do społeczeństwa lokalnego. Nastawione jest tylko na zapewnienie świadczeń pieniężnych czy rzeczowych przez instytucje administracji rządowej. Państwo spełniające rolę opiekuńczą przyczynia się do wzrostu liczby obywateli uzależnionych od pomocy oraz ich rosnącego poczucia bezradności. Nie koncentruje się wystarczająco mocno na aktywizacji zawodowej, wywołując w ten sposób wzrost bezrobocia. Powoduje to także spadek motywacji do zakładania rodzin i posiadania dzieci, co w dłuższej perspektywie prowadzi do starzenia się społeczeństwa²³.

W ostatnich latach pracownicy systemu pomocy społecznej zaczęli jednak zmieniać swoje nastawienie, wykorzystując potencjał tkwiący w osobach zmarginalizowanych, aktywizując je i stawiając w ten sposób na większe zaangażowanie w poprawę ich sytuacji życiowej²⁴. Obecna polityka państwa nastawiona jest na wykorzystanie przedsiębiorczości grup dotkniętych wykluczeniem. Wprowadza się tzw. model społeczeństwa obywatelskiego, który umożliwi usamodzielnianie się klientów²⁵. To właśnie przede wszystkim sektor ekonomii społecznej skupia się na przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu, umożliwiając rozwój społeczności lokalnej, hamując jednocześnie negatywne skutki marginalizacji na obszarach, w których tradycyjna polityka społeczna nie potrafi sobie poradzić.

Ekonomia społeczna jest więc o tyle ważna w kontekście pomocy społecznej, o ile przynależące do niej instytucje będą mogły się wykazać ofertą wsparcia dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. W związku z tym Ewa Leś powołuje się na dwa nurty ekonomii społecznej. Pierwszy z nich przedstawia

²² K. Głąbicka, *Ekonomia społeczna – wyzwanie dla instytucji pomocy społecznej*, Mazowieckie Centrum Polityki Społecznej, Warszawa 2010, s. 12.

²³ J. Hausner, D. Kwiecińska, A. Pacut, *Przyszłość państwa opiekuńczego*, w: *Ekonomia społeczna a rozwój*, red. J. Hausner, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2007, s. 64.

²⁴ K. Wódz, *Praca socjalna wobec wybranych obszarów wykluczenia społecznego. Modele teoretyczne, potrzebne praktyki*, Akapit, Toruń 2008, s. 33.

²⁵ H. Sobocka-Szczapa, *Ekonomia społeczna w Polsce*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź 2010, s. 27–28.

ekonomię społeczną jako koncepcję z obszaru polityki rynku pracy, mającą na celu integrację grup zawodowych, które są zagrożone wykluczeniem społecznym. Ukierunkowanie takie określa się jako zatrudnienie socjalne. Powinnością tego zatrudnienia jest stwarzanie stanowisk pracy wykraczających poza ich fundamentalny rynek²⁶. Ekonomia społeczna poprzez działania w zakresie socjalnym przyczynia się do współtworzenia przyjaznego terenu społecznego dla jednostek. Oznacza to w praktyce, iż przedstawiciele gospodarki zwracają uwagę na potrzeby jednostek wykluczonych oraz ich aktualny potencjał²⁷. W tym wypadku celem nadrzędnym jest reintegracja osób zagrożonych marginalizacją i przywrócenie ich na rynek pracy. Pozytywnym rezultatem jest również spadek kosztów, jakie pomoc społeczna ponosi w ramach oferowanych przez nią form wsparcia²⁸. Drugim, istotnym nurtem ekonomii społecznej jest podejście instytucjonalne. Określa się tu podmioty oraz organizacje pozarządowe, których celem jest wykonywanie usług socjalnych²⁹.

Wspólnym celem dla pracy socjalnej i ekonomii społecznej jest motywacja do zmiany niesprzyjającej sytuacji jednostki oraz poczucie odpowiedzialności za jakość swojego życia. Odbudowa naruszonych więzi społecznych ma w tym wypadku charakter aktywizujący. Wykorzystywane są metody i formy organizacyjne, które zwiększają szanse na reintegrację osób wykluczonych, zarówno na płaszczyźnie zawodowej, jak i społecznej. Dlatego postuluje się, by teoretyczne modele i rozwiązania organizacyjne ekonomii społecznej włączać do praktyki pracy socjalnej³⁰. Te dwa rodzaje działalności mają charakter pomocowy, tych samych odbiorców oraz są oparte na pokrewnym systemie aksjologicznym. Służby socjalne oraz przedsiębiorstwa społeczne powinny więc współpracować w celu integracji społecznej i zawodowej osób wykluczonych lub zagrożonych marginalizacją społeczną.

²⁶ E. Leś, *Nowa ekonomia społeczna, wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2, s. 36.

²⁷ H. Kaszyński, *Ekonomia społeczna i praca socjalna. Razem czy osobno?*, „Ekonomia Społeczna Teksty” 2007, nr 3, s. 11; http://es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/pdf/2007_3_es_teksty.pdf, dostęp 20.05.2014.

²⁸ B. Kowalczyk, *Ekonomia społeczna w pomocy społecznej w Polsce w walce z wykluczeniem społecznym*, w: *Praca socjalna wobec nowych obszarów wykluczenia społecznego. Modele teoretyczne, potrzeby praktyki*, red. K. Wódz, S. Pawlas-Czyż, Akapit, Toruń 2008, s. 35.

²⁹ E. Leś, *op. cit.*, s. 37.

³⁰ H. Kaszyński, *op. cit.*, s. 4.

10.3. Wybrane przykłady przedsiębiorstw społecznych działających na rzecz osób zagrożonych marginalizacją

Jednym z możliwych obszarów działań podmiotów ekonomii społecznej jest wspieranie osób bezdomnych w procesie przywracania ich do środowiska lokalnego. Dobrym przykładem jest wspólnota Emaus z siedzibą w Krężnicy Jarej pod Lublinem. Inicjatywa ta została zapoczątkowana w 1989 r. przez Zbigniewa Drażkowskiego, który zakupił dwa hektary ziemi z myślą o zbudowaniu miejsca dla osób bezdomnych oraz niepełnosprawnych intelektualnie. W 1991 r., dzięki nawiązaniu współpracy ze światowym ruchem Emaus, otworzono sklep z używanym sprzętem, przekazany wcześniej przez darczyńców³¹.

Obecnie wspólnota działa we współpracy z Fundacją „Między Nami”. Dzięki partnerstwu utworzono spółdzielnię socjalną, która prowadzi warsztat stolarski, ślusarsko-spawalniczy, betonowy i tartak. Zajmuje się zbiórką, naprawą i renowacją, a następnie sprzedają rzeczy używanych, nadając im „drugie życie”. Warsztat powstał dzięki środkom finansowym z funduszy Unii Europejskiej. Przeprowadzane są również szkolenia przygotowawcze, np. do zawodu stolarza, potwierdzone dyplomem. Rzeczy przeznaczone na sprzedaż zostały wcześniej nieodpłatnie przekazane na rzecz działania spółdzielni, a dochód ze sprzedaży zostaje w całości przeznaczony na utrzymanie ludzi mieszkających i pracujących we wspólnocie³².

Wspólnotę zamieszkują osoby, które w wyniku różnych sytuacji życiowych utraciły dach nad głową. Dzięki Emaus mają zapewnione schronienie oraz środki niezbędne do prowadzenia normalnego życia. Dom zrzesza ludzi wzajemnie okazujących sobie wsparcie. Mieszkańcy kierują się trzema podstawowymi zasadami: braterstwa, samowystarczalności oraz solidarności. Oznacza to, iż wspierają się bez względu na istniejące między nimi różnice, wynikające z ich statusu, przekonań czy wiary, stawiając wszystkich na równi. Poprzez wspólną pracę chcą osiągnąć niezależność. Działania członków wspólnoty nie są zatem nastawione na wzbogacenie, lecz na wzajemne wsparcie. Zasada solidarności wiąże się z prowadzeniem przez domowników prostego stylu życia oraz wsparcia słabszych jego mieszkańców. Wsparcie rzeczowe i psychiczne mają socjoterapeutyczny wpływ na członków wspólnoty. Uczą się oni m.in. racjonalnego zarządzania uzyskiwanymi dochodami (otrzymują świadczenia socjalne) oraz współżycia społecznego z innymi ludźmi i działania na

³¹ <http://atlas.ekonomiaspoleczna.pl/x/671713>, dostęp 22.05.2014.

³² <http://emaus.lublin.pl/zbiorka-rzeczy-uzywanych>, dostęp 22.05.2014.

rzecz wspólnoty. Dzięki takiemu funkcjonowaniu rośnie wśród mieszkańców wiara we własne możliwości rozwoju osobistego i zawodowego³³.

Warto również podkreślić wkład podmiotów ekonomii społecznej w tworzenie szans rozwoju osób niepełnosprawnych. Cel ten skutecznie realizują zakłady aktywności zawodowej (ZAZ). Za przykład może posłużyć Powiatowy Zakład Aktywności Zawodowej w Łęcznej. Jest to największy tego typu zakład na terenie Lubelszczyzny. Założony został w roku 2006 na terenie Szpitala Powiatowego. Zakład ten świadczy usługi gastronomiczne, przygotowując posiłki dla pacjentów szpitala, szkół i placówek opiekuńczo-wychowawczych. Poza umożliwieniem pracy osobom niepełnosprawnym, ZAZ zaspokaja inne, niezbędne potrzeby swoich podopiecznych. Prowadzona jest rehabilitacja, różnego rodzaju terapie, zajęcia edukacyjne. Oferowane jest wsparcie socjologiczne i psychologiczne. Obecnie zakład zatrudnia 50 niepełnosprawnych pracowników – osoby z zaburzeniami psychicznymi, niepełnosprawnością fizyczną i psychiczną. Celem pełnienia wysokiej jakości usług odpowiednio przystosowano stanowiska pracy, ułatwiające wykonywanie pracy przez osoby niepełnosprawne. Należy więc stwierdzić, że zakłady aktywności zawodowej pozwalają na zdobycie nowych umiejętności zawodowych i życiowych, ułatwiających funkcjonowanie w środowisku osób zagrożonych marginalizacją. Służy to również poprawie wizerunku osób niepełnosprawnych poprzez zwalczanie stereotypów i wskazywanie mocnych stron i możliwości tych osób³⁴.

Przedsiębiorczość społeczna znajduje swoje praktyczne zastosowanie także jako forma i metoda przeciwdziałania wykluczeniu osób zmagających się z różnymi uzależnieniami. Ośrodek Readaptacyjny EKO „Szkoła Życia” w Wandzinie, prowadzony przez stowarzyszenie „Solidarni PLUS”, jako największy tego typu ośrodek w Polsce, skupia się na przystosowaniu do życia osób uzależnionych od alkoholu, narkotyków, zakażonych wirusem HIV oraz chorych na AIDS, jak i bezdomnych, bezrobotnych czy niepełnosprawnych. Ośrodek powstał w 1992 r. z inicjatywy Donatana Kuczewskiego, którego celem było stworzenie miejsca umożliwiającego reintegrację osób wykluczonych społecznie. Dziś jest to prężnie działające przedsiębiorstwo zajmujące się hodowlą zwierząt oraz uprawą i przetwarzaniem warzyw i owoców (hodowla kur i królików, uprawa drzew owocowych oraz przetwarzanie i suszenie zbiorów). Ciężka praca podopiecznych ośrodka zapewnia mu samowystarczalność, przynosząc dochody umożliwiające zakup niezbędnego wyposażenia oraz odpowiedniego przystosowania pomieszczeń gospodarczych. Uzyskany do-

³³ <http://emaus.lublin.pl/wspolnota>, dostęp 22.05.2014.

³⁴ *Lubelski przewodnik po ekonomii społecznej*, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Lublin, s. 80–83.

chód przeznaczony jest również na zapewnienie odpowiedniej opieki medycznej, terapeutycznej, socjalnej, szkolenia, integracji na rynku pracy, przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu i zawodowemu osobom żyjącym z HIV i chorym na AIDS, w szczególności nieobjętym finansowaniem przez Narodowy Fundusz Zdrowia i budżet państwa.

Poprzez swoje działanie ośrodek umożliwia zdobywanie nowych kompetencji zawodowych, które ułatwią późniejszy powrót do środowiska lokalnego podopiecznych. Praca zapewnia im schronienie i wyżywienie. Nabywają zdolności do właściwego funkcjonowania, wolnego od środków odurzających i przemocy oraz uczą się wspólnego rozwiązywania konfliktów i problemów. Spotkania mają charakter terapeutyczny, pozwalają im podsumować i zaplanować swoją pracę. Ośrodek prowadzi również kursy i szkolenia w ramach programu „Bezdomność”, PO KL, PO FIO, umożliwiające nabycie zawodu: elektryka, stolarza, dekarza, operatora wózków widłowych, glazurnika czy sadownika. W swoim działaniu dąży do zapewnienia m.in. odpowiedniej jakości usług medycznych, często niedostępnych w tradycyjnych placówkach. Zapewnia odpowiednią opiekę terapeutyczną, skupiającą się na zachowaniu abstynencji i właściwym funkcjonowaniu w społeczeństwie. Jednym z ważnych programów jest „Być matką”, który swoim działaniem obejmuje matki zakażone wirusem HIV i chore na AIDS, zapewniając im możliwość wychowywania dzieci oraz reintegrację społeczno-zawodową. Gwarantuje pomoc w postaci grup wsparcia, spotkań terapeutycznych czy też porad prawnych. Program „Krok dalej” skupia się na pracy z osobami, które ukończyły już leczenie, dając im szansę na znalezienie pracy poprzez szkolenia i doradztwo zawodowe³⁵.

Wykluczenie społeczne jest zjawiskiem, któremu należy przeciwdziałać wszelkimi możliwymi sposobami. Stąd też istotne jest poszukiwanie i wypracowywanie nowych metod pracy socjalnej, które pozwolą skutecznie wspierać osoby zagrożone marginalizacją. Dotychczasowe próby przeciwdziałania wykluczeniu, zwłaszcza te oparte na publicznych podmiotach pomocy społecznej, nie zawsze przynosiły wymierne korzyści. Nadal sporą liczbę beneficjentów sektora pomocy społecznej stanowią osoby zmagające się z bezrobociem, a wśród nich osoby długotrwale pozostające poza rynkiem pracy. Znalezienie pracy umożliwiłoby im na nowo uczestnictwo w głównym nurcie życia społecznego, stanowiąc sposobność do rozwoju i budowania poczucia własnej wartości. W tej sytuacji warto wykorzystać potencjał tkwiący w gospodarce społecznej. Podmioty ekonomii społecznej umożliwiają bowiem aktywizację zawodową i integrację społeczną swoich członków. Odnajdują się tu zwłaszcza takie jednostki, które nie są w stanie współzawodniczyć z innymi

³⁵ <http://atlas.ekonomiaspoleczna.pl/x/671716>, dostęp 22.05.2014.

na otwartym rynku pracy. Inicjatywy podejmowane w ramach przedsiębiorczości społecznej ułatwiają nabywanie nowych umiejętności oraz doskonalenie już istniejących. W ten sposób uzyskana praca oraz nowe doświadczenia zawodowe i społeczne prowadzą do poprawy samooceny, jakości życia, zapewniają stabilność finansową i mają duże znaczenie socjoterapeutyczne dla osób wykluczonych. Można również mieć uzasadnione nadzieje, że ekonomia społeczna stanie się w pewnym stopniu narzędziem rozwoju społeczno-gospodarczego, stanowiąc dopełnienie działań w tym zakresie sektora prywatnego i publicznego, w sposób szczególnie przez wykorzystanie kapitału społecznego jako źródła poprawy funkcjonowania lokalnego społeczeństwa.

Bibliografia

- Głąbicka K., *Ekonomia społeczna – wyzwanie dla instytucji pomocy społecznej*, Mazowieckie Centrum Polityki Społecznej, Warszawa 2010.
- Golinowska S., Broda-Wysocki P., *Kategorie ubóstwa i wykluczenia społecznego. Przegląd ujęć*, w: *Ubóstwo i wykluczenie społeczne. Badania, metody, wyniki*, red. Golinowska S., Tarkowska E., Kopińska I., IPISS, Warszawa 2005.
- Gózdź D., *Wyjaśnienie podstawowych pojęć z dziedziny ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej*, w: *Budowanie kompetencji dla przedsiębiorczości społecznej: sylabusy do szkoleń*, red. Kwiecińska D., Pacut A., Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2008.
- Hausner J., Kwiecińska D., Pacut A., *Przyszłość państwa opiekuńczego*, w: *Ekonomia społeczna a rozwój*, red. Hausner J., Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2007.
- <http://atlas.ekonomiaspoleczna.pl/x/671713>, dostęp 22.05.2014.
- <http://atlas.ekonomiaspoleczna.pl/x/671716>, dostęp 22.05.2014.
- <http://ekonomiaspoleczna.info/media/biblioteka/ps/marginalizacja-i-wykluczenie-spoeczne.pdf>, dostęp 15.05.2014.
- <http://emaus.lublin.pl/wspolnota>, dostęp 22.05.2014.
- <http://emaus.lublin.pl/zbiorka-rzeczy-uzywanych>, dostęp 22.05.2014.
- <http://rszarf.ips.uw.edu.pl/wykluczenie/miws03.pdf>, dostęp 15.05.2014.
- Kaszyński H., *Ekonomia społeczna i praca socjalna. Razem czy osobno?*, „Ekonomia Społeczna Teksty” 2007, nr 3, http://es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/pdf/2007_3_es_teksty.pdf dostęp: 20.05.2014.
- Kowalczyk B., *Ekonomia społeczna w pomocy społecznej w Polsce w walce z wykluczeniem społecznym*, w: *Praca socjalna wobec nowych obszarów wykluczenia społecznego. Modele teoretyczne, potrzeby praktyki*, red. Wódz K., Pawlas-Czyż S., Akapit, Toruń 2008.

Kwaśnicki W., *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2.

Kwaśniewski J., *Kontrola społeczna procesów marginalizacji*, Interart, Warszawa 1997.

Leś E., *Nowa ekonomia społeczna, wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2.

Lubelski przewodnik po ekonomii społecznej, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Lublin.

Narski Z., *Ekonomia społeczna*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2000.

Panek T., *Ubóstwo, wykluczenie społeczne i nierówności. Teoria i praktyka pomiaru*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

Polska w drodze do społeczeństwa informacyjnego. Raport o rozwoju społecznym, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Warszawa 2002.

Rosiński P., *Doświadczenia w tworzeniu przedsiębiorstw społecznych w Polsce*, w: *Z teorii i praktyki gospodarki społecznej*, red. Leś E., Ołdak M., Wyd. Collegium Civitas Press, Warszawa 2006.

Słownik terminologiczny dla Szczegółowego Opisu Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, w: *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013*, Warszawa 2008.

Sobočka-Szczapa H., *Ekonomia społeczna w Polsce*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź 2010.

Szarfenberg R., *Pojęcie wykluczenia społecznego*, w: *Przeciw wykluczeniu społecznemu*, red. Duda M., Gulla B., Wydawnictwo Naukowe PAT, Kraków 2008.

www.ekonomiaspoleczna.pl/x/410380, dostęp 20.05.2014.

www.funduszeStrukturalne.gov.pl/informator/npr2/dokumenty%20strategiczne/Narodowa%20Strategia%20Integracji%20Spolecznej.pdf, dostęp 14.05.2014.

www.ieries.com.pl/archiwum/artykuly/RIES_20100625948_wykluczenie_spoleczne.pdf, dostęp 14.05.2014.

Zadroga A., *Ekonomia społeczna i nauczanie społeczne Kościoła. Wzajemne implikacje aksjologiczne*, „Roczniki Teologiczne” 2009, nr 56, z. 3.

Rozdział 11

RYNEK REKLAMY TELEWIZYJNEJ W POLSCE. TELEMETRIA, TRENDY W OGLĄDALNOŚCI TELEWIZJI, NADAWCY TELEWIZYJNI

Telewizja w Polsce od wielu lat utrzymuje pozycję lidera rynku reklamy na tle pozostałych mediów, z 50% udziałem w całości wydatków reklamowych. Ogólny trend spadkowy wydatków na reklamę w Polsce w ostatnich latach odbija się negatywnie na sytuacji reklamy telewizyjnej (czego dowodem jest 5,6% obniżka wydatków na reklamę telewizyjną w roku 2012 vs 2011¹). Rynek reklamy telewizyjnej ulega również wewnętrznym przemianom, jakimi są spadki oglądalności kanałów ogólnopolskich (TVP1, TVP2, TVN, Polsat) na korzyść stacji tematycznych (takich jak: TVN7, TV4, TVP Kultura, TVN24, TV Puls). Nowy układ sił, który jest odzwierciedleniem oglądalności telewizji w krajach zachodnich (proces cyfryzacji przeprowadzony w krajach zachodnioeuropejskich), potęguje niekorzystną kondycję finansową branży (szczególnie nadawcy telewizji publicznej TVP). Dynamicznie zmieniająca się rzeczywistość mediów powoduje, iż w celu zrozumienia jej nowego obrazu konieczna jest dogłębna analiza rynku telewizyjnego w Polsce. To właśnie przetarasowania na tym rynku ukazują i wyznaczają nowy kierunek eksploatacji mediów.

Celem poniższego artykułu jest ewaluacja rynku reklamy telewizyjnej w Polsce, a przede wszystkim wzrostu oglądalności stacji tematycznych, który jest głównym przejawem zachodzących zmian. W pierwszej części ukazano system pomiaru oglądalności telewizji w Polsce (telemetria), zapoznanie się z którym jest konieczne dla pełnego zrozumienia omawianego tematu. W kolejnej przedstawiono analizę

¹ Wydatki na reklamę telewizyjną według AGB Nielsen Media Research Polska (brutto) + szacowane wartości rabatów przez dom mediowy Starlink; *Raport o rynku mediów i reklamy*, Starlink, <http://www.starlink.pl/Analizy-trendow-mediowych/144/1/all/Rynek-Reklamowy-W-2012-R--Skurczyl-Sie-O-Ponad-5-Proc-.html>.

oglądalności telewizji, która zawiera informacje m.in. na temat zmian, jakie zaszły na przełomie ostatnich lat w obrębie udziałów w oglądalności stacji telewizyjnych – umacniającej się pozycji kanałów profilowych, zakończonego w połowie 2013 roku procesu cyfryzacji w Polsce, jak również nowych możliwości oglądania kontentu telewizyjnego przez polskich widzów. Trzecia część tekstu skupia się na tendencjach na rynku telewizyjnym. Istotą tego modułu było przedstawienie zmiennych udziałów w przychodach z reklam w stacjach ogólnopolskich vs w stacjach tematycznych. Ukazano również przetasowania wśród nadawców telewizyjnych (szczególnie TVN Media i Polsat Media), którzy walcząc o swoją pozycję na rynku, przejmują obsługę (tj. sprzedaż czasu reklamowego) kolejnych kanałów. Zaprezentowano również prognozy zachowań i możliwych zmian na rynku telewizyjnym. Ostatnia część artykułu z szerszej perspektywy pokazuje podział sił na rynku reklamy, pokazuje, gdzie znajduje się telewizja oraz jakie zmiany zachodzą w pozostałych mediach takich jak: Internet, prasa, radio, outdoor, kino.

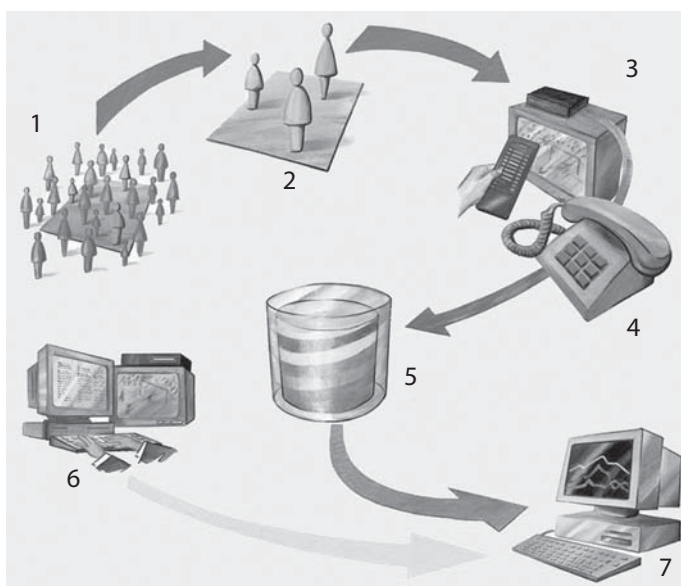
11.1. System pomiaru oglądalności telewizji w Polsce (badania telemetryczne)

Trendy obserwowane na rynku telewizyjnym są odzwierciedleniem zachowań widzów. Aby w pełni zgłębić omawiany temat, istotne jest przyjrzenie się, jak wygląda monitorowanie oglądalności telewizji w polskich gospodarstwach domowych. Dzięki poznaniu pełnego procesu – od monitorowania oglądania telewizji (konkretnych stacji, pór dnia, programów) do uzyskania finalnych danych telemetrycznych (analizowanych przez wykwalifikowanych pracowników domów mediowych² i stacji telewizyjnych) – łatwiejsze będzie zrozumienie badanego zagadnienia. W Polsce badaniami telemetrycznymi zajmują się dwa instytuty AGB Nielsen Media Research (od 2010 r. Nielsen Audience Measurement) oraz TNS Polska (od marca 2012 r. połączone podmioty Pentor Research International SA oraz Ośrodek Badania Opinii Publicznej Sp. z o.o.). Od 2012 r. wszystkie stacje telewizyjne oraz obsługujące je domy mediowe (które odpowiadają za planowanie i zakup kampanii telewizyjnych) wykorzystują dane otrzymywane od Nielsen Audience Measurement. Do roku 2011 jedynym nadawcą, który korzystał z danych o oglądalności opracowywanych przez

² Dom mediowy – podmiot zajmujący się kompleksową obsługą reklamodawców w zakresie planowania i zakupu mediów masowych. Do zadań domu mediowego należy tworzenie spójnej strategii marketingowej i podział budżetów w obrębie media-mixu. Siłą domu mediowego jest skala budżetów wszystkich obsługiwanych klientów, która pozwala na negocjowanie odpowiednich poziomów rabatów w poszczególnych mediach (konkurencyjne ceny vs ceny rynkowe dostępne dla każdego obywatela).

TNS Polska była Telewizja Polska. Jednakże w 2012 r. i ona podpisała kilkuletnią umowę z ośrodkiem Nielsen Audience Measurement³.

Ujednoczenie źródła pochodzenia danych we wszystkich stacjach i domach mediowych pozwala na dokładne porównywanie oglądalności, spójne rozliczanie kampanii telewizyjnych, a co za tym idzie łatwiejszą współpracę powyższych podmiotów. W Polsce w panelu telemetrycznym ośrodka Nielsen Audience Measurement znajduje się ok. 1500–1600 gospodarstw domowych (liczba zmienna, zależna od aktywnych paneli)⁴. Gospodarstwa domowe wybierane są na podstawie analizy struktury społeczeństwa (tzw. sondaż założycielski – *Establishment Survey*) statystycznie określająca liczbę osób, które mają być reprezentowane w badaniu (nr 1., Rys. 1.). To one tworzą obraz „Polski w pigułce” (nr 2., Rys. 1.). Od tego momentu zachowania monitorowanych panelistów stają się odzwierciedleniem konsumpcji telewizji przez całe społeczeństwo.



Rysunek 1. Technologia pomiaru telemetrycznego przez ośrodek Nielsen Audience Measurement w Polsce

Źródło: Nielsen Audience Measurement, <http://www.agbnielsen.pl/Telemetria,badania,ogladalnosci,telewizja,ranking,program,telemetr,panel,358.html>

³ Telewizja Polska S.A., www.tvp.pl/o-tvp/centrum-prasowe/komunikaty-prasowe/agn-nielsen-media-research-zbada-widownie-tvp/3928735, dostęp 21.01.2013.

⁴ AGB Nielsen Media Research Polska, www.agbnielsen.pl, dostęp marzec 2013.

W kolejnym etapie (nr 3., Rys. 1.) odbywa się instalacja odpowiednich urządzeń pomiarowych w gospodarstwach domowych (tj. dekoderów/pilotów przymocowanych do jednego, wybranego odbiornika telewizyjnego w domu). Po aktywacji następuje codzienna transmisja danych, która przebiega nocą (nr 4., Rys. 1.). Dane o oglądalności przesyłane są do centrali AGB (nr 5., Rys. 1.), która każdego dnia do godziny 10.00–11.00 tworzy bazę informacji (nr 6., Rys. 1.) dla swoich klientów. Są nimi przede wszystkim stacje telewizyjne i domy mediowe (część firm/koncernów prowadzących duża kampanie telewizyjne również decyduje się na zakup licencji Nielsen Audience Measurement), które czekają na informacje o zrealizowaniu założeń oglądalności programów i spotów reklamowych⁵.

Szybkość przedstawiania danych telemetrycznych podmiotom mediowym jest bardzo istotna. Dzięki temu mogą one reagować na nagłe zmiany zachowań widzów i w razie potrzeby kupować dodatkowe emisje spotów reklamowych lub rezygnować z przyszłych emisji, jeśli zbyt szybko zostaną osiągnięte zakładane cele kampanii (uprzednio zaakceptowane przez klientów).

Wszystkie dane gromadzone w systemie Nielsen Audience Measurement opierają się na zmiennych demograficznych. Podstawową informacją badania telemetrycznego jest wiek widza. Z punktu widzenia stacji telewizyjnych najistotniejsze są dwie grupy: w przedziale kobiety i mężczyźni w wieku 4 lat i więcej (*Total Individuals*, tzn. wszystkich widzów zdolnych do zrozumienia przekazu reklamowego) oraz kobiety i mężczyźni w wieku 16–49 lat (tzw. grupa komercyjna, obejmująca około 53% mieszkańców Polski). To właśnie ta grupa wiekowa kobiety i mężczyźni w wieku 16–49 lat stanowi bazę w procesie rozliczania finansowego kampanii między stacjami telewizyjnymi, a domami mediowymi⁶. Ustalenie takiej grupy było konieczne, aby mechanizm zakupu spotów reklamowych był łatwiejszy i oparty na ujednoliconym systemie w obrębie wszystkich nadawców telewizyjnych. Należy jednak pamiętać, iż domy mediowe ze swoimi klientami rozliczają się najczęściej na podstawie odmiennych grup docelowych. Wyznaczenie ich oparte jest na pogłębianych badaniach konsumenckich produktów/usług, badaniach marketingowych itd. (przykładami takich grup docelowych są: kobiety i mężczyźni w wieku 25–49, mieszkańcy miast powyżej 100 tys., z dochodem powyżej 2,5 tys. PLN). Powyższe grupy docelowe (do planowania i kupowania kampanii telewizyjnych) mogą z łatwością być wyznaczone, gdyż system, który przedstawia dane o oglądalności daje możliwości bardzo precyzyjnego przyjrzenia się konsumpcji telewizji, nie tylko pod

⁵ AGB Nielsen Media Research Polska, www.agbnelsen.pl, dostęp marzec 2013.

⁶ T. Kowalski, B. Jung, *Media na rynku. Wprowadzenie do ekonomiki mediów*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2006, str. 216.

względem wieku, płci, ale także miejsca zamieszkania (wieś, miasta o określonej liczbie mieszkańców np.: 10 tys.+, 50 tys.+, 100 tys.+), województwa, poziomu wykształcenia (podstawowe, zawodowe, średnie, wyższe), dochodu na gospodarstwo domowe (szeroki podział), posiadania lub nieposiadania dzieci⁷.

Kluczowym współczynnikiem, na którym prowadzone są analizy, jest wskaźnik (wyrażany w procentach) oglądalności (rating), który stanowi iloraz liczby gospodarstw domowych oglądających średnio daną stację, program, reklamę i ogólnej liczby gospodarstw domowych posiadających telewizor (obecnie w Polsce około 14 mln). Nazywany jest on również ilorazem liczby widzów i ogólnej liczby widzów w populacji⁸. Jeden rating (AMR⁹) oznacza, iż jeden procent widzów z grupy docelowej widziało program lub reklamę.

Drugim miernikiem ukazującym m.in. potencjał oraz popularność stacji jest wskaźnik udziału w oglądalności (*Share of audience* – SHR%). Jest on ilorazem liczby gospodarstw oglądających daną audycję i ogólnej liczby gospodarstw domowych korzystających z telewizora w czasie jej nadawania¹⁰. Powyższy wskaźnik pomaga ustalić, jaki odsetek badanej grupy docelowej spędza czas w danym dniu/miesiącu/roku na oglądaniu konkretnej stacji (programu). W dłuższej perspektywie można wysuwać wnioski, czy widz wybiera nadal te same stacje w podobnym podziale, czy też chętniej spędza czas na oglądaniu innych kanałów (ważny element, który ma swoje odzwierciedlenie w procesie planowania kampanii telewizyjnych i optymalizacji udziału stacji w planach mediowych kampanii reklamowych).

Przedstawione wskaźniki są kluczowe dla analizy oglądalności telewizji, jednakże w codziennej pracy specjalnie dedykowanych działów w stacjach telewizyjnych (do badań oglądalności) oraz domów mediowych, pod uwagę brane jest również wiele innych danych, takich jak: konsumpcja pasmowa telewizji (kanału), konsumpcja godzinowa telewizji (kanału); wskaźnik dopasowania – *Affinity Index*¹¹ – określonego programu do wybranej grupy docelowej; emisja spotów na tzw. pozycjach premium: pierwsza, ostatnia, druga i przedostatnia pozycja w bloku reklamowym.

⁷ Analiza na podstawie codziennej pracy z systemem pomiaru telemetrycznego AGB Nielsen Media Research w domu mediowym Havas Media.

⁸ T. Kowalski, B. Jung, *op.cit.*, s. 217.

⁹ *Wskaźniki telemetryczne, Rating (AMR %): Średni odsetek osób, które oglądały daną audycję lub pasmo spośród wszystkich osób w grupie docelowej*, TNS OBOP

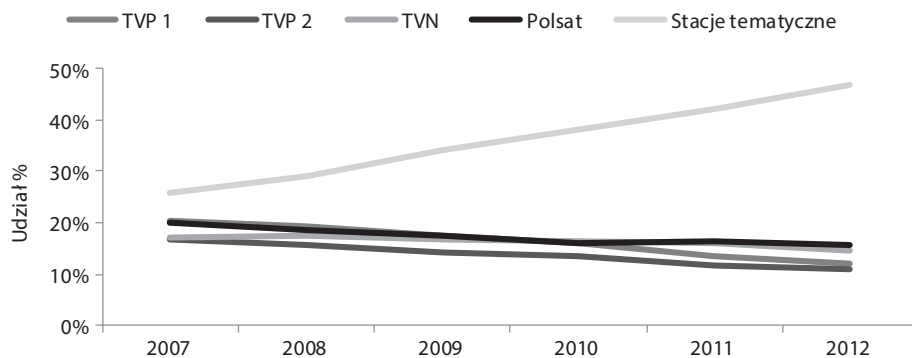
¹⁰ T. Kowalski, B. Jung, *op.cit.*, s. 217.

¹¹ *Wskaźniki telemetryczne*, TNS OBOP, *Affinity Index*: wskazuje, czy oglądalność w danej grupie celowej jest wyższa czy niższa niż w grupie odniesienia, ustawianej w oknie Reference Target. Grupa odniesienia (Reference Target) stanowi 100%. Względem niej określa się inne grupy. Jeżeli inna grupa ogląda więcej – to uzyskujemy affinity powyżej 100, jeżeli ogląda mniej – uzyskane affinity jest poniżej 100.

Wszystkie informacje, które można uzyskać na podstawie dogłębnej analizy danych opracowywanych przez Nielsen Audience Measurement, przekładają się na wprowadzanie późniejszych zmian w ramówkach stacji, wybór nowych programów do emisji (lub rezygnacji z nadawania pozycji o niezadawalającym poziomie oglądalności), jak również alokacji budżetów w wybranych stacjach przez domy mediowe¹². Dane dotyczące oglądalności i udziałów poszczególnych stacji w rynku są obecnie popularnym tematem dyskusji, ze względu na stały trend ukazujący przepływ widzów z kanałów ogólnopolskich do coraz liczniejszej grupy stacji tematycznych.

11.2. Oglądalność telewizji w Polsce

W ostatnich latach (od roku 2007) bardzo mocno zauważalne jest zmniejszenie widowni stacji ogólnopolskich (tj. TVP1, TVP2, TVN, Polsat) na korzyść stacji tematycznych, nazywanych również kanałami niszowymi (jednakże w obecnej sytuacji nazwa ta coraz bardziej traci na aktualności). Pokazuje to Rysunek 2.



Rysunek 2. Udziały czterech głównych stacji ogólnopolskich względem stacji tematycznych w Polsce w latach 2007–2012

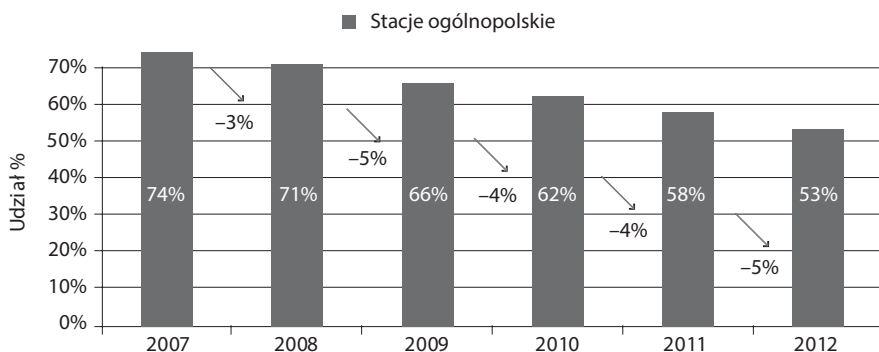
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Nielsen Audience Measurement (dane dla grupy komercyjnej kobiety i mężczyźni w wieku 16–49 lat, wg której rozliczają się stacje telewizyjne z domami mediowymi)

Jest to niezaprzeczalny sygnał, iż w Polsce zmienia się sposób funkcjonowania telewizji przede wszystkim w wymiarze społecznym. Publiczność ulega coraz silniejszej fragmentacji. Tendencja ta jest charakterystyczna dla całego świata zachodniego,

¹² Wnioski na podstawie codziennej pracy z systemem pomiaru telemetrycznego Nielsen Audience Measurement w domu mediowym Havas Media.

wiąże się z nowymi praktykami kulturowymi związanymi z oglądalnością telewizji.¹³ Według Jerzego Mikułowskiego Pomorskiego „znika czynnik medium społecznej integracji oraz technologia i zorientowanie na reklamodawców, oprogramowanie rekonfiguruje masowe audytorium na wiele małych głosów”¹⁴.

Jak pokazują dane, stacje ogólnopolskie tracą systematycznie średnio około 4% udziału (Rysunek 3). Przy utrzymującym się trendzie w nadchodzących latach cztery główne stacje przekroczą granicę 50%, osiągając historycznie niski udział w rynku około 45%¹⁵.



Rysunek 3. Spadkowa tendencja w udziałach oglądalności czterech głównych stacji w Polsce w latach 2007–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Nielsen Audience Measurement (dane dla grupy komercyjnej kobiety i mężczyźni w wieku 16–49 lat, wg której rozliczają się stacje telewizyjne z domami mediowymi)

Jeszcze kilka lat temu stacje tematyczne z wielkim trudem osiągały niespełna 25%–30% udziału w oglądalności. Obecnie ich udział będzie przekraczał 50%. Jest to niebywały sukces, biorąc pod uwagę fakt, iż polscy widzowie do tej pory byli tradycjonalistami, stale wybierając formaty oglądane od lat (emitowane w stacjach TVP1, TVP2, TVN, Polsat).

Głównym powodem spadkowej dynamiki w oglądalności stacji ogólnopolskich jest przede wszystkim konkurencyjna oferta coraz liczniejszych stacji tematycznych (na koniec 2012 r. w Polsce było dostępnych około 100 polskojęzycznych stacji tematycznych monitorowanych w systemie Nielsen Audience Measurement Polska).

¹³ *Zmierzyć telewizję? Przemiany medium. Antologia*, red. T. Bielak, M. Filciak, G. Ptaszek, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2011, s. 8–9.

¹⁴ J. Mikułowski Pomorski, *Zmieniający się świat mediów*, Studium Dziennikarskie Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Kraków 2008, s. 251.

¹⁵ Wnioski własne na podstawie analizy danych AGB Nielsen Media Research oraz obserwacji zmian na rynku reklamy w Polsce.

Część tych kanałów stała się ważnym elementem debat w sferze publicznej. Całodobowy kanał informacyjny TVN24 odmienił między innymi sposób funkcjonowania politycznego dyskursu w Polsce¹⁶.

Istotnym elementem dla polskich widzów jest również dostęp do mnogiej oferty stacji, które należą do zagranicznych nadawców. Dzięki dostosowaniu formatów do potrzeb polskiego odbiorcy (tłumaczenia językowe/dubbing), mogą oni oglądać programy czy też seriale telewizyjne, o których toczą się debaty na całym świecie. Coraz częściej międzynarodowi nadawcy decydują się emitować premiery seriali/filmów w tym samym czasie we wszystkich krajach, gdzie dostępne są ich kanały (np. FOX, Discovery, AXN).

Ta postępująca fragmentacja popytu i segmentacja rynku mediowego powoduje powolne odejście od koncepcji *broadcastingu* (masowego nadawania) do *narrowcastingu* (czyli docierania do wybranych wąskich grup odbiorców – personalizacja treści programowych)¹⁷. Widzowie chętniej szukają programów dopasowanych do ich zainteresowań, hobby. Odpowiedzią na potrzeby odbiorców są specjalnie tworzone stacje profilowe (newsowe, muzyczne, podróżnicze, lifestylowe, kulinarne, motoryzacyjne, dziecięce itd). Stacje ogólnopolskie stają się zbyt „szerokie” tematycznie. Co jeszcze kilka lat temu było ich atutem, dzisiaj staje się wadą.

Jedynym utrzymującym się mocnym akcentem czterech wiodących stacji są programy „hity”, w tym fenomen polskiej telewizji – serial *M jak Miłość*, muzyczne show *Must be the music*, *X Factor*, *Mam talent*, emitowane najczęściej w paśmie *prime time*¹⁸. Siłą powyższych programów jest umiejętność gromadzenia bardzo dużej liczby widzów, co przekłada się na wysoki zasięg kanałów. Stacje ogólnopolskie wiedzą, iż ciągle nadawanie tego typu programów jest kluczowe dla chronienia ich malejącej pozycji wśród innych kanałów.

Bardzo istotnym czynnikiem wpływającym na odpływ widza ze stacji ogólnopolskich, jest proces cyfryzacji telewizji w Polsce. Cyfryzacja telewizji naziemnej (czyli zastąpienie tradycyjnej techniki nadawania analogowego nowoczesną techniką cyfrową) na rynku polskim rozpoczęła się w połowie 2012 roku¹⁹. Zgodnie z harmonogramem wyłączenia telewizji analogowej na kolejnych obszarach Polski, zakończenie procesu nastąpiło w lipcu 2013 roku. Ze względu na stopniowe odłączanie kolejnych obszarów, drastycznych zmian po ostatecznym zakończeniu

¹⁶ *Zmierzch telewizji?...*, *op.cit.*, s. 8.

¹⁷ T. Kowalski, B. Jung, *op.cit.*, s. 263.

¹⁸ *Prime Time* – pasmo wieczorne osiągające najwyższy poziom oglądalności w czasie doby; liczone od godziny 18.00 do 22.59.

¹⁹ Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, www.cyfryzacja.gov.pl, dostęp 15.03.2013.

nadawania analogowego nie odnotowano. Jednakże cały proces ukazał wzrost oglądalności w obrębie stacji tematycznych (takich jak: TVN7, TV4, PULS.TV, Polo TV), wcześniej niedostępnych dla odbiorców telewizji naziemnej. Jest to związane z poszerzeniem się oferty programowej. Do tej pory widzowie z niektórych obszarów mieli dostęp tylko do kilku kanałów. Dzięki cyfryzacji otrzymali darmową możliwość oglądania ok. 15 dodatkowych stacji (w tym: TVP1 HD, TVP2 HD, Polsat Sport News, TVN7, PULS.TV, Puls2, TTV, Polo.TV, Eska.TV, TVP Kultura, TVP Historia, TVP Regionalne, TV4, TV6, ATM Rozrywka) i ich liczba stale rośnie²⁰.

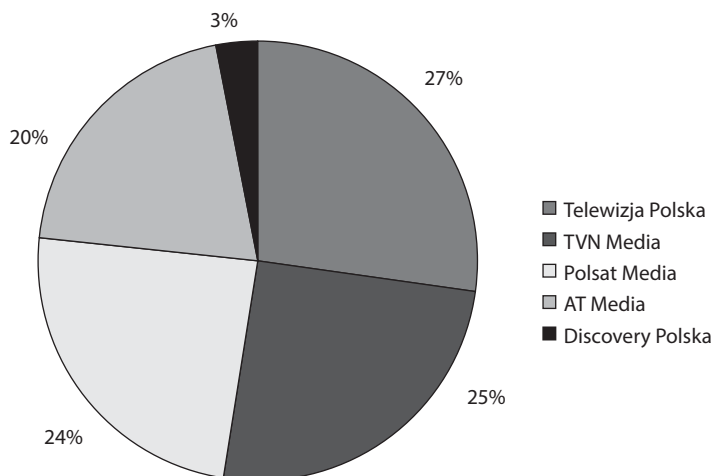
Na polskim rynku obsługą kanałów w zakresie sprzedaży czasu reklamowego zajmuje się sześciu nadawców telewizyjnych²¹:

1. Telewizja Polska S.A. – sprzedaż czasu reklamowego stacji TVP1, TVP2 oraz kanałów tematycznych: TVP Info, TVP HD, TVP Historia, TVP Kultura, TVP Polonia, TVP Seriale, TVP Sport;
2. TVN Media Sp. z o.o. – sprzedaż czasu reklamowego stacji TVN oraz kanałów tematycznych: nSport, Religia.TV, TTV, TVN Meteo, TVN Style, TVN Turbo, TVN24, TVN7, jak również stacji należących do nadawcy 4fun Media S.A. (4fun.tv, Disco.TV, Rebel.TV) i Telewizja PULS (PULS.TV i Puls2);
3. Polsat Media Sp. z o.o. – sprzedaż czasu reklamowego stacji Polsat oraz kanałów tematycznych: ATM Rozrywka, HISTORY, Polsat Cafe, Polsat Crime & Investigation Network, Polsat Film, Polsat Futbol, Polsat News, Polsat Play, Polsat Sport, Polsat Sport Extra, Polsat Sport News, Polsat2, Superstacja, TV4, TV6;
4. At Media Sp. z o.o. – sprzedaż czasu reklamowego około 57 kanałów tematycznych, należących między innymi do grup mediowych: Viacom (w tym m.in.: VIVA, MTV Polska, Comedy Central), Canal+ (w tym m.in.: Canal+, Planete+, kuchnia+, Minimini+), BBC Worldwide (w tym m.in.: BBC Entertainment, BBC Lifestyle, BBC Knowledge), Sony (w tym m.in.: AXN, AXN Sci-Fi);
5. Discovery Polska Sp. z o.o. – sprzedaż czasu reklamowego kanałów tematycznych: Animal Planete, Discovery, Discovery Historia, Discovery Science, Discovery World, Investigation Discovery, TLC oraz Boomerang i Cartoon Network;

²⁰ Stacje tematyczne dostępne na platformie cyfrowej w Polsce w listopadzie 2013 roku. W 2014 r. planowane jest dołączenie kolejnych kanałów nadawanych drogą cyfrową, w tym TVP Dokument, TVP ABC, Fokus TV, Stopklatka TV, TV Trwam – decyzja Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji z dnia 9 września 2013 roku.

²¹ Nadawca telewizyjny – w tym wypadku firma zajmująca się sprzedażą czasu reklamowego stacji, której jest właścicielem lub kanałów wchodzących w skład innych grup mediowych, których interesy reprezentuje na danym rynku.

6. Media5 – sprzedaż czasu reklamowego kanałów tematycznych Polonia1 i Water Planet (obecnie prawie zerowy udział w rynku)²².



Rysunek 4. Udziały w oglądalności pięciu nadawców telewizyjnych w Polsce w 2012 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Nielsen Audience Measurement (dane dla grupy komercyjnej kobiety i mężczyźni w wieku 16–49 lat, wg której rozliczają się stacje telewizyjne z domami mediowymi)

Analizując oglądalność stacji telewizyjnych w Polsce na podstawie udziału nadawców telewizyjnych (wszystkie kanały, które posiadają w swoim portfolio), zauważalny jest niemal równy podział między czterema podmiotami (tj. Telewizja Polska, TVN Media, Polsat Media, AT Media). Istotnym wydarzeniem w 2012 r. było osiągnięcie poziomu 20% udziału AT Media (nadawca, który reprezentuje wyłącznie stacje tematyczne), gdyż zrównał się on z udziałami pozostałych nadawców (którzy reprezentują zawsze jedną lub dwie stacje ogólnopolskie plus kanały tematyczne). To właśnie rosnąca siła AT Media sprawiła, że pozostali nadawcy telewizyjni zdecydowali się zacząć rozszerzać swoją ofertę handlową. Kilka lat temu zdali sobie sprawę, iż w celu utrzymania pozycji na rynku (lub chociaż zahamowania spadku) należy inwestować w stacje profilowe i to na nich opierać przyszły rozwój swojego biznesu. Omawiając temat oglądalności telewizji na polskim rynku, należy również wspomnieć o dodatkowych możliwościach, jakie obecnie ma widz.

²² Stan na koniec 2012 roku. Opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych od poszczególnych nadawców telewizyjnych.

Od 2009 r. w Polsce dostępna jest płatna usługa oglądania treści multimedialnych dostarczanych za pośrednictwem telewizji cyfrowej na żywo (*Pay-per-View*). W tej formie widz płaci dodatkowo za obejrzenie konkretnej treści. Pierwszą platformą, która umożliwiła swoim abonentom taką formę oglądania programów, był Cyfrowy Polsat²³. Obecnie na rynku istnieje kilku operatorów i platform oferujących powyższą usługę. Od 2011 r. (na co czekało wielu widzów) dostępna jest możliwość oglądania również wydarzeń sportowych (przede wszystkim walk bokserskich, meczów piłki nożnej) w systemie *Pay-per-View*.

Podobnie kwestia odpłatności wygląda w systemie *Pay-per-Channel*, który polega na tym, iż odbiorca uiszcza stosowną opłatę za możliwość korzystania z jednego kanału (ewentualnie pakietu stacji)²⁴. W Polsce odbiorcy mają możliwość oglądania w takiej formule m.in. kanału HBO (stacja niemonitorowana w systemie Nielsen Audience Measurement).

Od kilku lat w Polsce rozwijają się również usługi nielinearne, do których należy szeroka kategoria VoD (czyli *Video on Demand*). Świadczenia tego typu umożliwiają dostęp do określonej treści w czasie i miejscu wybranym przez odbiorcę. Operator usługi po odebraniu zamówienia na konkretną audycję, umieszcza ją na serwerze i umożliwia odbiór wyłącznie konkretnemu odbiorcy²⁵.

11.3. Tendencje na rynku reklamy telewizyjnej

W roku 2012 utrzymywała się tendencja obniżania nakładów na reklamę telewizyjną przez polskich reklamodawców. Spadki dotknęły przede wszystkim ogólnopolskich nadawców, cztery największe anteny (TVP1, TVP2, TVN, Polsat) straciły łącznie ponad 11% przychodów z reklam, czego przyczyną w dużej mierze był postępujący odpływ widowni oraz stopniowo wprowadzany w Polsce proces przechodzenia na nadawanie cyfrowe²⁶. W tym samym czasie stacje tematyczne bardzo umocniły swoją pozycję, odnotowując wzrost w przychodach reklamowych na poziomie 12,8%. Ich udział w całościowych przychodach telewizji osiągnął 22,3% (vs 18,7% w roku 2011). Największy wzrost odnotowały kanały, które przez wiele

²³ *Cyfrowy Polsat S.A.*, www.cyfrowypolsat.pl, dostęp 21.10.2013.

²⁴ J. Skrzypczak, *Polityka medialna w okresie konwersji cyfrowej radiofonii i telewizji*, Wydawnictwo Naukowe WNPiD UAM, Poznań 2011, s. 54.

²⁵ *Ibidem*, s. 52–53.

²⁶ Estymacja wydatków netto na reklamę na podstawie danych Kantar Media (bez telewizji), Nielsen Media Research (telewizja) oraz szacowanych wartości rabatów przez dom mediowy Starlink; *Raport o rynku mediów i reklamy*, Starlink, luty 2013.

lat umacniały swoją siłę, a za sprawą obecności na platformie cyfrowej zwiększyły potencjał dotarcia do widza (w tym TV4, TVN7, PULS.TV, TV6). Przychody tych stacji w roku 2012 wzrosły o 12,3%²⁷.

Rok 2013 przyniósł wiele zmian na rynku telewizyjnym. W związku z utrzymującym się spadkowym trendem oglądalności stacji ogólnopolskich, część nadawców mediowych, a szczególnie TVN Media i Polsat Media (którzy do tej pory opierali się na swojej stacji wiodącej), postanowiła przejąć wybrane kanały tematyczne, będące częścią AT Media.

W 2013 roku grupa stacji wchodzących w skład Viacom (około 10 kanałów, m.in.: Comedy Central, MTV Polska, VIVA) podpisała umowę z TVN Media na obsługę i sprzedaż czasu reklamowego. Równorzędnie po głośnym połączeniu się Platformy N z Canal+ (nowy podmiot, który powstał przyjął nazwę NC+²⁸), stacje należące do Canal+ (osiem kanałów, m.in.: Canal+, kuchnia+, Mini Mini+; do roku 2012 będące w portfolio AT Media) zostały naturalnie przejęte przez TVN Media (TVN Media oraz Platforma N należą do grupy ITI). TVN Media w 2013 r., dzięki wzmocnieniu swojej oferty o nowe kanały z pakietu Viacom oraz Canal+, stał się liderem całego rynku reklamy w Polsce²⁹.

Dodatkową zmianą, jaka nastąpiła w powyższym okresie, było przejście kanałów BBC Worldwide (cztery stacje, m.in. BBC Knowledge, BBC Lifestyle) do Polsat Media. Ta reorganizacja, a także nowo powstałe w 2013 r. kanały Polsat Media (m.in. Polsat Food, Polsat Biznes, Polsat Viasat Explorer, Polsat Viasat History, Polsat Viasat Nature) również temu nadawcy pozwoliły na wzrost zarówno w zakresie oglądalności, jak i przychodów z reklam.

AT Media jako podmiot niemający swoich własnościowych kanałów (reprezentujący wyłącznie interesy wybranych stacji oraz kanałów należących do międzynarodowych grup mediowych), zacząć napotykać ogromne problemy. W połowie 2013 r. okazało się, iż kolejne kanały (grupa World Disney Company, m.in. Disney Channel, Disney XD) podjęły decyzję o zmianie brokera na TVN Media. Co za tym idzie, sytuacja AT Media zmieniła się drastycznie – od lidera wśród nadawców kanałów tematycznych w roku 2012, do mało znaczącego reprezentanta zaledwie 20–30 kanałów w 2014 roku.

Na tle zmian w obrębie stacji TVN Media oraz Polsat Media, które bardzo silnie walczą o swoją pozycję, w tyle zostaje Telewizja Polska. Co prawda w połowie

²⁷ *Ibidem*.

²⁸ ITI Neovision/Canal+ Cyfrowy, www.ncplus.pl, dostęp 29.03.2013.

²⁹ Estymowany udział TVN Media w roku 2013 = 25% (udział TVN Media w roku 2012) + udział stacji przejętych Viacom i Canal+ (udział w 2012 roku około 6%) + estymowany wzrost całego nadawcy +5% = 36%.

2013 r. rozpoczęła nadawanie nowego kanału TVP Rozrywka oraz TVP Regionalne (16 oddziałów w miastach wojewódzkich nadaje samodzielne programy, m.in. TVP Warszawa, TVP Poznań, TVP Olsztyn), jak również planuje wprowadzanie kolejnych nowości w 2014 r. (TVP Dokument, TVP ABC), jej potencjał względem TVN Media i Polsat Media maleje. Domy mediowe będą przyglądać się kondycji Telewizji Polskiej i na bieżąco podejmować decyzje o utrzymaniu poziomu wydawanych budżetów lub przenoszeniu ich do pozostałych grup mediowych.

Na uwagę zasługuje jeszcze jedna zmiana, która została dokonana w styczniu 2014 roku. Od tego czasu kanały należące do Discovery Networks podpisały umowę na reprezentowanie ich interesów przez TVN Media³⁰.

Przemiany, które dokonały się w roku 2013 i zostały wprowadzone na początku 2014 w obrębie TVN Media spowodują, iż nadawca ten będzie silnym liderem zarówno pod względem udziału oglądalności całego pakietu kanałów (TVN, nSport, Religia.TV, TTV, TVN Meteo, TVN Style, TVN Turbo, TVN24, TVN7, 4fun Media S.A. – 3 stacje, Telewizja PULS – 2 stacje, Viacom – 10 stacji, Canal + – 8 stacji, Disney – 3 stacje, Discovery Networks – 7 stacji), jak również przychodów ze sprzedaży reklam.

11.4. Rynek reklamy w Polsce

Rynek reklamy w Polsce w ostatnich latach przechodzi ogromną zmianę. Bezpośrednie przełożenie na wydatki reklamowe i wybór mediów (wykorzystywanych w komunikacjach marketingowych) ma stan gospodarki na całym świecie. Ze względu na dominującą obecność w mediach marek należących do największych międzynarodowych koncernów, decyzje o wykorzystywaniu odpowiednich budżetów, alokacji oraz ich skali, podejmowane są najczęściej w centralach tych podmiotów.

Wszechobecny kryzys (lub kreowany od 2008 r. szum kryzysowy) wpłynął na ograniczenia wydatków reklamowych przede wszystkim branży produktów szybko zbywalnych (tzw. FMCG), jak również przedsiębiorstw działających w sektorze farmaceutycznym i finansowym. W Polsce na początku 2012 r. istniało przekonanie o wzroście i nasileniu się aktywności reklamowej w związku z Mistrzostwami Europy w Piłce Nożnej EURO 2012. Jednakże jak się okazało, rynek zachował się zupełnie odwrotnie, minimalizując swoją obecność lub zupełnie wycofując się z mediów na dwa miesiące (maj–czerwiec). Wyjątkiem byli oficjalni sponsorzy wydarzenia oraz

³⁰ *Wirtualnemedi.pl*, www.wirtualnemedi.pl, dostęp 14.11.2013.

marki, które postanowiły wykorzystać ten okres i wzmocnić jeszcze bardziej swoją komunikację (np. Biedronka – Jeronimo Martins).

W Polsce w 2012 r. wartość rynku reklamy wyniosła około 7 mld PLN. Spadek względem roku 2011 wyniósł 5,2%.

Tabela 1. Wartość rynku reklamy w 2012 roku w podziale na media oraz procentowa zmiana względem 2011 roku

Medium	Udział w wydatkach (w %)	Wartość inwestycji (w mln PLN)	Zmiana względem roku 2011 (w %)
Telewizja	51,6	3664,3	-5,6
Internet	18,6	1319,5	+8,7
Magazyny	8,1	575,6	-16,2
Dzienniki	6,2	440,8	-20,6
Radio	7,7	549,7	-2,1
Outdoor	6,1	433,0	-10,4
Kino	1,6	112,2	+11,2

Źródło: estymacja wydatków netto na reklamę na podstawie danych Kantar Media (bez telewizji) oraz Nielsen Audience Measurement brutto (telewizja) + szacowane wartości rabatów przez dom mediowy Starlink, *Raport o rynku mediów i reklamy*, Starlink, luty 2013

Największy spadek inwestycji w 2012 r. odnotowała prasa. Obniżanie lokowania budżetów reklamowych w dziennikach (-16,2%) oraz magazynach (-20,6%) było ściśle powiązane z drastycznie malejącą sprzedażą, a co za tym idzie czytelnictwem powyższych subiektów. Obecnie przepływ wydatków następuje w kierunku Internetu (+8,7%) oraz kina (+11,2%). W wypadku medium, jakim jest Internet, motywacją do większego inwestowania jest podążanie za konsumentem, którego dostępność do nowego medium jest coraz większa. Reklamodawcy dostrzegają potencjał Internetu i możliwości, jakie im daje w dotarciu do różnych grup docelowych (coraz częściej nawet tych starszych, wcześniej dostępnych głównie przed telewizorem). W wypadku kina tak wysoki wzrost inwestycji (+11,2%) skorelowany jest z potencjałem, jaki daje obecność z komunikatem reklamowym w tym miejscu. Konsument, udając się na seans, nastawiony jest na rozrywkę i relaks, dzięki temu chętniej ogląda również spoty reklamowe przed emisją filmu. Medium to nadal jednak ma mały udział w całym rynku reklamy (1,6%) ze względu na wąskie możliwości targetowania, gdyż kina (szczególnie te należące do dużych sieci typu Multikino, Cinema City, Helios) najczęściej znajdują się w dużych miastach (o liczbie mieszkańców powyżej 50–100 tys.).

Na rynku reklamy telewizyjnej w Polsce obecnie odbywa się wiele zmian, które w najbliższym okresie ukazą nowy rozkład sił. Zakończony w 2013 r. proces cyfryzacji potwierdził, iż umacnianie się pozycji kanałów tematycznych będzie nadal postępowało. Udział w oglądalności wszystkich stacji tematycznych w Polsce na koniec roku 2013 już przekroczył 50%, co było ogromnym zaskoczeniem dla części badaczy rynku mediowego.

Według analiz domu mediowego ZenithOptimedia, wydatki na reklamę w telewizji w 2013 r. były niższe od wydatków w 2012 r. o 5,9%. Na początku 2013 r. istniały obawy, iż spadek będzie bardziej znaczący, jednakże w połowie roku reklamodawcy zaczęli odblokowywać część budżetów i we wrześniu oraz październiku popyt na czas reklamowy w telewizji znacznie przewyższył podaż³¹.

Ten mało optymistyczny wynik ma dwa czynniki, które wpływają na jego skalę. Pierwszym jest rekordowo niski udział stacji ogólnopolskich w oglądalności w roku 2013 (około 48%³²), drugim natomiast jest nadal niepełne wykorzystywanie budżetów przez reklamodawców, skorelowane z ogólną sytuacją gospodarczą w Europie i na świecie. 2014 rok, między innymi dzięki pozytywnym prognozom polskiej gospodarki, powinien ukazać kilkuprocentowy wzrost w wydatkach na reklamę telewizyjną (do 2–3%).

Ważnym aspektem w roku 2013 był również podział budżetów na poszczególne media. Z obserwacji rynku wynika, iż udział wydatków na reklamę w Internecie (7,3%) oraz w kinie (1,8%)³³ ponownie wzrósł. Pozostałe media odnotowały spadki (szczególnie drastyczne w wypadku magazynów 21% oraz dzienników 25,2%, w wypadku radia obniżka osiągnęła 4,4%, natomiast outdooru 11,2%)³⁴.

Powyższe informacje mogą być bodźcem dla rynku telewizyjnego, który w nadchodzących latach będzie musiał przyjąć strategię walki i rywalizacji, bądź pogodzić się ze swoim powolnie, ale jednak malejącym znaczeniem. Nadawcy telewizyjni muszą zdawać sobie sprawę, iż zachodzące procesy mają podłoże społeczne i że konkurować mogą oni jedynie wtedy, gdy potencjał wzrostu odkryją w ramach swoich wewnętrznych możliwości działania (w tym w dalszym inwestowaniu w kanały tematyczne) oraz w jakości emitowanego kontentu.

³¹ ZenithOptimedia Group Sp. z o.o., www.zenithoptimedia.pl, dostęp 20.10.2013.

³² Estymowany udział na podstawie osiągniętych udziałów do października 2013 r.; AGB Nielsen Media Research.

³³ ZenithOptimedia Group..., *op. cit.*

³⁴ *Ibidem.*

Bibliografia

Journalism.org, www.stateofthemedias.org/2012/magazines-are-hopes-for-tablets-overdone/magazines-by-the-numbers.

Kall J., *Reklama*, PWE, Warszawa 2009.

Konkurencyjny rynek medialny. Telewizja wobec nowych mediów, red. Sierocki R., Sokołowski M., Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2011.

Kowalski T., Jung B., *Media na rynku. Wprowadzenie do ekonomiki mediów*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2006.

Media publiczne. System medialny w Polsce – pytania i dezyderaty, red. Bielawski P., Ostrowski A., Dolnośląska Szkoła Wyższa, Wrocław 2010.

Mikułowski Pomorski J., *Zmieniający się świat mediów*, Studium Dziennikarskie Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Kraków 2008.

Opracowanie na bazie dostępnych danych za okres 2007–2012, Nielsen Audience Measurement, *Opracowanie na bazie dostępnych danych*, Kantar Media – instytut monitoringu wydatków na reklamę w mediach.

Radio Track SMG/KRC A Millward Brown Company, fala styczeń–grudzień 2012, *Raport o rynku mediów i reklamy*, www.starlink.pl, luty 2013.

Skrzypczak J., *Polityka medialna w okresie konwersji cyfrowej radiofonii i telewizji*, Wydawnictwo Naukowe WNPiD UAM, Poznań 2011.

TNS OBOP, Wskaźniki telemetryczne, praktyczny przewodnik, Warszawa luty 2000.

Werner U., *Reklama: podstawowa wiedza o reklamie*, Thaurus, Warszawa 1997.

www.atmedia.pl.

www.cyfrowypolsat.pl.

www.cyfryzacja.gov.pl.

www.discoverymedia.pl.

www.mediarun.pl.

www.ncplus.pl.

www.polsatmedia.pl.

www.press.pl.

www.reklamavn.pl.

www.tvp.pl.

www.wirtualnemedias.pl.

www.zenithoptimedia.pl.

Zmierzch telewizji? Przemiany medium. Antologia, red. Bielak T., Filciak M., Ptaszek G., Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2011.

Rozdział 12

ZACHOWANIA I POSTAWY POLSKICH KONSUMENTÓW W OBLICZU KRYZYSU GOSPODARCZEGO

„Światowy kryzys gospodarczy doprowadził do spowolnienia wzrostu gospodarczego w Polsce, a z tym wiąże się pogorszenie sytuacji na rynku pracy, spadek dynamiki wynagrodzeń, trudniejszy dostęp do kredytów, wzrost obciążenia finansowego konsumentów, zmiany cen dóbr i usług konsumpcyjnych, a w rezultacie pogorszenie sytuacji dochodowej gospodarstw domowych”¹.

Kryzys gospodarczy wywołuje negatywne reakcje konsumentów, powodując u nich poczucie braku bezpieczeństwa i zagrożenia ekonomicznego. Reagując na zmiany zachodzące w gospodarce, konsumenci ograniczają wydatki w większości gospodarstwach domowych. Towarzyszący dekonjunkturze wzrost bezrobocia wywołuje proces obniżenia się struktury oraz poziomu dokonywania zakupów. Zauważa się także zjawisko poszukiwania przez konsumentów tańszych produktów lub ich substytutów. Poczucie braku bezpieczeństwa ekonomicznego wśród społeczeństwa konsumpcyjnego bezpośrednio przekłada się na zmiany w zachowaniach zwyczajowych Polaków. Konsumenci znacznie częściej spędzają czas wolny w domu z rodziną, ograniczając w ten sposób wydatki w budżecie domowym. Jednocześnie znacznie częściej decydują się na przygotowywanie posiłków w domu. Społeczeństwo konsumpcyjne uczestniczące w procesie zaspokajania swoich potrzeb w obliczu destabilizacji w gospodarce stanowi interesujący przedmiot badań nad problemami kształtujących się postaw i zachowań konsumentów w Polsce. Współczesne trendy zachowań społeczeństwa konsumpcyjnego mają wpływ na sposób zaspokajania

¹ E. Kieźel, *Zachowania konsumentów w warunkach niepewności i ryzyka*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. E. Kieźel, S. Smyczek, Placet, Warszawa 2011, s. 125–126.

potrzeb konsumpcyjnych. Decydenci dokonujący zakupów na rynku dóbr i usług prowadzą kalkulacje w budżetach domowych, analizując wydatki. Zachowania polskich konsumentów determinowane są poprzez różne uwarunkowania, które wpływają na ich proces decyzyjny w dokonywaniu zakupów na rynku. Brak równowagi w gospodarce powoduje zmiany zachodzące w zachowaniach konsumentów na rynku. Współczesny konsument pomimo dekonjunkury nastawiony jest także na posiadanie dóbr, które decydują o statusie i prestiżu jednostki w społeczeństwie. Analizując wpływ konsumpcji na życie człowieka, należy wyłonić poszczególne uwarunkowania, które miałyby znaczenie dla jego postawy i zachowań. Każdy konsument obciążony jest podejmowaniem decyzji zakupowych, bez względu na stan gospodarki, ustrój polityczny czy uwarunkowania historyczne. „Życie konsumpcyjne” odbywa się w określonych warunkach społeczno-gospodarczych, wyznaczających aspiracje i cele życiowe oraz sposoby realizacji tych celów przez nabywców dóbr i usług. Praca opisuje zewnętrzne oraz wewnętrzne uwarunkowania konsumenta, odnosząc się do jego wrażeń, myślenia, podejmowania decyzji, spostrzeżeń, tworzących się postaw, dążeń, systemów wartości oraz zachowań w środowisku, w jakim jednostka przebywa. Jak pisze J. Szczepański: „aby żyć, człowiek musi zaspokajać swoje potrzeby, zużywając do tego celu różne zasoby występujące w jego środowisku, czy to naturalnym, czy społecznym, czy też kulturowym: konsumpcja jest więc elementarną koniecznością życia”².

Rozważając zjawiska konsumpcji, a także kształtujących się postaw i zachowań konsumentów oraz towarzyszących temu reakcji nabywców towarów i usług w Polsce w dobie kryzysu gospodarczego, należy podjąć próbę zobiektywizowania zjawiska życia człowieka w społeczeństwie konsumpcyjnym.

Głównym celem pracy jest zaprezentowanie zjawiska konsumpcji w warunkach spowolnienia gospodarczego. Opracowanie porusza istotne aspekty postaw i zachowań konsumpcyjnych Polaków w okresie kryzysu gospodarczego. Praca koncentruje się na problemach dotyczących sytuacji gospodarczej, prezentując przejawy kryzysu gospodarczego w Polsce. Znaczna część opracowania zwraca uwagę na problem związany z wpływem kryzysu gospodarczego na zachowania i postawy polskich konsumentów. Opis zachowań polskich konsumentów na rynku dóbr w czasach kryzysu gospodarczego oraz wynikające z nich wnioski oparto na zdobytej wiedzy zawodowej, która pozwala na podsumowanie zjawiska. Dokonano doboru zagadnień, które pozwoliły na ocenę zjawiska na zasadzie porównawczej, analizując zachowania i postawy konsumentów w porównaniu do okresu sprzed kryzysu, aż do momentu wystąpienia kryzysu gospodarczego.

² J. Szczepański, *Konsumpcja a rozwój człowieka*, PWE, Warszawa 1981, s. 132.

12.1. Istota zachowań i postaw konsumenckich w Polsce

„Chodzi o to, by ... mieć odwagę wyruszyć w tak trudną podróż, jaką jest poznawanie ludzkiej natury”³. Słowa J. Kozińskiego są trafną sentencją wprowadzającą w temat postaw i zachowań konsumentów, a w szczególności zgłębienia wiedzy dotyczącej samego człowieka oraz zrozumienia jego postępowania na rynku.

„Konsumentem jest każda istota ludzka, od momentu narodzin do chwili śmierci, gdyż na każdym etapie swojego życia jednostka odczuwa potrzeby i dąży do ich zaspokojenia”⁴. Według opinii A. Kępińskiego natura człowieka jest kluczowym czynnikiem warunkującym postawy i zachowania konsumentów dokonujących zakupów. Z kolei G. Katona zjawisko konsumpcji ujmuje jako: „racjonalne zachowanie, które jest podejmowaniem decyzji rozsądnych, przemyślanych, przed których podjęciem konsument przeprowadza rozważanie alternatyw i ich konsekwencji, dyskutuje planowany zakup w gronie najbliższych, szuka pełniejszych informacji rynkowych”⁵. Odnosząc się natomiast do myśli socjologicznej M. Webera, można zdefiniować zachowanie konsumenta przede wszystkim jako racjonalne zachowanie dążące do osiągnięcia zamierzonego celu poprzez uwzględnienie kosztów i korzyści, jakie osiągnie konsument po zakupie danego dobra. „Za każdym bowiem działaniem stoi człowiek. Samo zwiększanie ponad określony próg (albo w ogóle zwiększanie) subiektywnej racjonalizacji i obiektywnej technicznej prawidłowości działania może być uznane przez niego jako zagrożenie ważnych (np. ze względów etycznych lub religijnych) dóbr”⁶. Główną cechą zachowania konsumenta, wg M. Webera, jest racjonalne działanie oparte na wartości, niepolegające na kalkulacji. Wskazywał on na działania afektywne, które odnoszą się do odczuć i psychiki konsumenta. M. Weber ujmuje zachowanie konsumenta jako działanie opierające się na nawyku. Postawa konsumenta może wynikać z tradycji i zachowań, jakie wyniósł z domu rodzinnego. Socjolog w swoich przemyśleniach wspomina także o racjonalnym zachowaniu konsumenta: „Dokonanie wyboru jest sprawą człowieka. Możemy go jedynie wspomóc w dokonaniu wyboru wiedzą co do znaczenia jego zamysłu. Możemy też go zapoznać z kontekstem i ważnością celów, do których dąży i spośród których dokonuje wyboru, a mianowicie poprzez ukazanie idei leżących u podstaw określonych celów i ukazanie

³ J. Koziński, *Koncepcje psychologiczne człowieka*, Wydawnictwo Akademickie Żak, Warszawa 2000, s. 3.

⁴ K. Gutkowska, I. Ozimek, *Zachowania młodych konsumentów na rynku żywności*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2008, s. 11.

⁵ L. Rudnicki, *Zachowania konsumentów na rynku*, PWN, Warszawa 2012, s. 14.

⁶ *Ibidem*, s. 230.

ich logicznego, koherentnego rozwoju”⁷. Zdaniem M. Webera: „człowiek nastawia się na zarabianie pieniędzy jako na cel swego życia, a nie tylko jako na środek do celu, jakim jest spełnianie materialnych potrzeb życiowych”⁸.

Zjawisko konsumpcji rozpatrywać należy wg wielu kryteriów: ekonomicznego, kryterium wartości, kryterium psychologicznego, społeczno-kulturowego oraz demograficzno-personalnego.

Na kryterium ekonomiczne mają wpływ takie czynniki, jak: cena, produkt, reklama oraz miejsce sprzedaży. Cena odgrywa bardzo ważną rolę, niekiedy wręcz decydującą w procesie podejmowania decyzji zakupowych przez konsumentów. Istniejąca zależność ekonomiczna, według której spadek cen powoduje wzrost popytu na rynku, natomiast wzrost cen powoduje odwrotny skutek, jakim jest obniżenie się popytu na rynku. Produkt, aby był atrakcyjny dla konsumenta, powinien posiadać cechy materialne, czyli tak zwany zbiór korzyści. Korzyści wynikające z zakupu danego produktu powinny dostarczać nabywcom satysfakcję z dokonanego wyboru w postaci jego użyteczności, zalet, jakości, wygody oraz estetyki. Kobiety, dokonując zakupów, zazwyczaj zwracają uwagę na wygląd towaru. W przeciwieństwie do kobiet, mężczyźni dokonując zakupów, kierują się raczej użytecznością towaru lub wygodą jego użytkowania. Ważną rolę w kształtowaniu zachowań konsumentów na rynku odgrywa marka, będąca istotnym elementem wyróżniającym produkt spośród innych towarów. „Marką (określaną też jako znak towarowy) może być w szczególności: wyraz, rysunek, ornament, kompozycja kolorystyczna, forma plastyczna, melodia lub inny sygnał dźwiękowy – bądź zestawienie tych elementów”⁹. Ze znakiem towarowym wiąże się przekonanie, że posiadający go produkt daje konsumentowi gwarancję zadowolenia.

Istotne znaczenie w kształtowaniu się postaw i zachowań konsumentów stanowi reklama. „Reklama jest masową, odpłatną i bezosobową formą przedstawiania i popierania idei, produktów lub usług przez określonego nadawcę. Jej przedmiotem są konkretne produkty – dobra lub usługi, ewentualnie idee”¹⁰. Zadaniem reklamy jest dostarczanie informacji jej odbiorcom. Przekazywanie takich informacji może odbywać się za pośrednictwem różnych form, na przykład kanałów telewizyjnych, prasy i radia, za pośrednictwem reklamy pocztowej, zewnętrznej, upominkowej, a także internetowej.

⁷ M. Weber, *Racjonalność, władza, odczarowanie*, Wyd. Poznańskie, Poznań 2011, s. 135.

⁸ M. Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, w: *Klasyczne teorie socjologiczne. Wybór tekstów*, red. P. Śpiewak, PWN, Warszawa 2006, s. 295.

⁹ L. Rudnicki, *op. cit.*, s. 29.

¹⁰ *Ibidem*, s. 145.

Kolejnym z istotnych czynników mających wpływ na postawy i zachowania konsumentów jest miejsce sprzedaży. L. Rudnicki definiuje to zagadnienie w następujący sposób: „Postawy konsumentów wobec sieci sprzedaży i poszczególnych sklepów powstają analogicznie do postaw wobec towarów, marek itd. Tworzą się również wyobrażenia o miejscach sprzedaży. Są produkty, które najlepiej sprzedają się w supermarketach, ale są też i takie, które chętniej kupowane są na bazarach”¹¹. Wpływ na proces podejmowania decyzji przez konsumentów wywierają: reputacja sklepu, oferowana jakość i asortyment produktów oraz ich ceny, marka, atmosfera sprzedaży, personel, zatłoczenie, dogodność dokonywania zakupów oraz lokalizacja sklepu względem miejsca zamieszkania. Ważne są także usługi w postaci sprzedaży na kredyt lub innego dogodnego dla konsumenta sposobu zapłaty świadczone w danym punkcie sprzedaży. Istotny wpływ na dokonanie wyboru co do miejsca sprzedaży przez konsumentów mają również działania w postaci promocji cenowych, wyprzedaży towarów po sezonie, oferowane upusty cenowe, karty rabatowe, degustacje, a także bezpłatne próbki produktów. Na wybór miejsca sprzedaży wpływają również takie czynniki, jak odpowiednie oświetlenie, wentylacja oraz ogrzewanie. Bywanie w określonych miejscach sprzedaży jest uwarunkowane społecznie, ma świadczyć o elegancji, prestiżu konsumenta, a czasem o jego wysokiej pozycji w hierarchii społecznej.

Kolejnym z czynników mających wpływ na zachowania konsumentów jest kryterium wartości. Teza o racjonalnym działaniu w odniesieniu do wartości, stawiana przez socjologów, oparta jest na realizowaniu przez konsumentów wartości kulturowych, religijnych lub etycznych. Kryterium wartości jest uwarunkowane zewnętrznie w odniesieniu do działającego na rynku konsumenta. Wybór dokonywany jest spontanicznie. Człowiek sam podejmuje najodpowiedniejsze dla niego decyzje, zgodnie z panującymi okolicznościami, w których realizuje wartości poprzez wybór najlepszych sposobów ich realizacji.

Stanowisko psychologów wobec zjawiska konsumpcji, odwołuje się do koncepcji poznawczej. Według niej „człowiek wybiera i podejmuje działania po to, aby osiągnąć wartości, takie jak wartości dionizyjskie”¹². Wartości dionizyjskie odnoszą się do konsumpcji, wygodnego życia i jego komfortu. Człowiek kierujący się tą wartością „uważa, że trzeba brać ze świata jak najwięcej; trzeba w pełni wykorzystać dary współczesnej cywilizacji przemysłowej”¹³. Kryterium psychologiczne jest w dużej mierze uwarunkowane społecznie i ma znaczący wpływ na kształtowanie

¹¹ *Ibidem*, s. 140.

¹² J. Kozielecki, *op. cit.*, s. 215.

¹³ *Ibidem*, s. 204.

zachowań i postaw konsumentów. Płeć także warunkuje różnice w zachowaniach na rynku towarów i usług, Kobiety charakteryzują się na ogół uczuciowością, zmysłem estetyki, łatwością w komunikowaniu się oraz zdolnością do odczytywania komunikacji niewerbalnej. Mężczyźni często obdarzeni są logiką, zdolnością do myślenia skoncentrowanego i linearnego. Kobięca reakcja na bodźce zewnętrzne to odczuwanie, natomiast u mężczyzn działanie. Kryterium psychologiczne klasyfikujemy jako wewnętrzne uwarunkowania zachowań konsumentów, które wpływają na podejmowanie decyzji poprzez: motywy, osobowość, emocje, ryzyko, uczenie się, etnocentryzm, postrzeganie, postawy oraz zachowanie.

Według L. Rudnickiego: „Motywem można nazwać każde przeżycie pobudzające człowieka do działania lub powstrzymującego go, sprzyjające lub przeszkadzające działaniu. Motyw odnosi się do specyficznego stanu wewnętrznego, który charakteryzuje się poczuciem niespełnienia i gotowości do podjęcia aktywności”¹⁴. Działanie człowieka określane mianem „motywacja”, wynika z wewnętrznych pobudek, takich jak: potrzeba, popęd czy dążenie do osiągnięcia zamierzonego celu. „Rozumie się przez nią proces regulacji, który steruje czynnościami człowieka tak, aby doprowadziły do określonego efektu”¹⁵. Osobowość każdego człowieka kształtuje się w zależności od potrzeb i dążeń, które powstają zazwyczaj w wyniku socjalizacji. Człowiek uzależniony jest od oddziaływania panującej w jego otoczeniu kultury oraz społeczności, w jakiej przebywa. Na kształtowanie osobowości człowieka w pierwszej fazie jego życia ma ogromny wpływ rodzina, która formułuje potrzeby i postawy dziecka. Emocje konsumentów wynikają z natury ludzkiej i są formą reakcji na otoczenie oraz demonstracją własnych przeżyć. Emocjom towarzyszą takie uczucia, jak: radość, zainteresowanie, pasja, poczucie winy, zadowolenie, wstyd, zaskoczenie, strach, zmartwienie, poniżenie, złość oraz obrzydzenie. W zależności od nastroju człowieka, jego emocje wpływają na postawy i zachowania podczas dokonywania przez niego zakupów¹⁶. „Ryzyko jest rodzajem niepewności, z którą konsumenci mają do czynienia wówczas, gdy nie mogą przewidzieć wielu istotnych konsekwencji podjęcia decyzji zakupu”¹⁷. Ryzyko towarzyszy zakupowi i jest wynikiem niewłaściwie podjętej decyzji, która może być konsekwencją pochopności i braku dokładnego zastanowienia się nad zakupem. Ryzyko zakupu jest obarczone ponoszeniem pewnych strat w postaci prestiżu, środków pieniężnych, czasu, a niekiedy wstydu i ośmieszenia się.

¹⁴ L. Rudnicki, *op. cit.*, s. 61.

¹⁵ *Ibidem*, s. 61.

¹⁶ *Ibidem*, s. 66–67.

¹⁷ *Ibidem*, s. 95.

Uczenie się w bardzo dużym stopniu wpływa na kształtowanie zachowań konsumentów. Definicja uczenia się wg L. Rudnickiego to: „uczenie się jest procesem prowadzącym do modyfikacji zachowania jednostki w wyniku jej uprzednich doświadczeń”¹⁸. Na proces uczenia się wpływają przemiany wynikające ze starzenia się, dojrzewania, alkoholizmu, choroby itd. Uczenie się niesie za sobą względnie trwałą zmianę. J. Koziński twierdzi, że „według koncepcji behawiorystycznej zachowanie człowieka, jego osiągnięcia w uczeniu się i pracy twórczej, jego kontakty interpersonalne i działalność organizacyjna są zależne od wyposażenia genetycznego oraz od środowiska fizycznego i społecznego. Środowisko to, a więc instytucje kulturalne, partie polityczne, system szkolny, sytuacja w rodzinie czy środki masowego przekazu sterują ludzkim działaniem”¹⁹.

„Etnocentryzm jest postawą, skłonnością czy też przekonaniem lub sposobem myślenia. Określenia te wskazują, że pojęcie to jest związane z psychiką człowieka”²⁰. Definiując problematykę etnocentryzmu, określa się konsumenta jako zwolennika produktów pochodzenia ojczystego. Z kolei „postrzeganie” wskazuje na takie zachowania konsumentów, które uświadamiają i informują o produktach dostępnych dzięki promocjom, reklamom lub przekazywaniem nawzajem wiedzy na ten temat. „Postrzeganie” polega również na przetwarzaniu informacji, które dochodzą do konsumenta dzięki zmysłom takim jak: węch, wzrok, smak, słuch oraz dotyk. Rezultatem takich doświadczeń jest nabywanie wiedzy o danym produkcie, kodowanie jej w pamięci, kształtowanie w ten sposób zwyczajów i nawyków zakupowych konsumenta. „Postawy konsumentów” uwarunkowane są społecznie, szczególnie dzięki rodzinie, która trwale wpływa na zachowanie człowieka. W rezultacie tak wykształconą postawę trudno zmienić. Na tworzenie się postaw u konsumentów wpływa przynależność do danej grupy społecznej i identyfikowanie się z nią. Postawy w zależności od uczuć oraz emocji mogą kształtować się pozytywnie lub negatywnie, tym samym warunkując ocenę produktu oraz ponowny jego zakup. Podobnie zachowanie określa L. Rudnicki, ujmując „Zachowanie jest produktem końcowym postawy. Zachowanie jako „zewnętrzny” element postawy jest wynikiem różnych procesów psychicznych – głównie spostrzegania i motywacyjnych”²¹. Pomiędzy postawą a zachowaniem występuje silny związek oraz zależność w kształtowaniu konsumentów.

¹⁸ *Ibidem*, s. 76.

¹⁹ J. Koziński, *op. cit.*, s. 24.

²⁰ L. Rudnicki, *op. cit.*, s. 94.

²¹ *Ibidem*, s. 91.

Kolejnym z kryteriów jest kryterium społeczno-kulturowe. Wpływa ono na zewnętrzne zachowania konsumentów. Składa się na to kryterium przede wszystkim rodzina, grupa społeczna, grupy odniesienia, liderzy opinii oraz kultura. Rodzina będąca podstawowym fundamentem istnienia każdego społeczeństwa jest czynnikiem, który w zasadniczy sposób kształtuje zachowanie każdego konsumenta. Ogromną rolę odgrywają takie uwarunkowania, jak nastawienie do otaczającego świata, styl życia, kryterium samooceny oraz osobowość członków rodziny. Rodzina jest projektorem wczesnych zachowań człowieka, które wraz z wiekiem modyfikowane są przez środowisko zewnętrzne, zmianę otoczenia oraz ludzi, z którymi przebywa.

Grupa społeczna charakteryzuje się odrębnością, jednakże jej członkowie mają poczucie więzi. Cechuje ich współpraca oraz wyznawanie takich samych idei, praktykowanie wspólnych wartości oraz kultury. Członkowie grupy społecznej zazwyczaj znajdują się na tej samej płaszczyźnie w hierarchii. Przynależność do danej grupy zależy w dużej mierze od miejsca zamieszkania, statusu finansowego, stanu posiadania, pokrewieństwa, wykształcenia czy wykonywanego zawodu. Grupa ta wręcz wywiera potrzebę upodabniania się do innych poprzez tak zwane naśladownictwo. Wzorce grup kształtują przede wszystkim upodobania, zwyczaje oraz trendy mody. Grupa społeczna wpływa na zachowania jej członków w sposób motywujący, powodujący rywalizację w celu osiągnięcia prestiżu i pozycji autorytetu grupy. Grupy odniesienia również kreują wzorce do naśladowania, wywierają ogromną presję i wpływ na ludzi, którzy pragną się z nimi identyfikować. Grupy te kształtują postawy i zachowania konsumentów w Polsce. Mają ogromne znaczenie pod względem zdobywania wiedzy na temat produktów, kształtowania poglądów oraz są punktem odniesienia dla pretendujących do należenia do nich. W swoim opracowaniu L. Rudnicki wskazuje, że: „wiele zakupów człowiek robi pod presją grupy – konsument stara się kupować produkty, które inni chcą, by posiadał, które jego zdaniem inni akceptują, aprobują albo których mu zazdroszczą, bądź też dlatego, że dowiedział się (nauczył się) czegoś ważnego o tych produktach od innych”²². Społeczność wywiera na „egzystowanie konsumpcyjne” presję, od której konsumenci są uzależnieni, nie zdając sobie często z tego sprawy. Grupy społeczne dyktują kroki konsumpcji, wskazując jednocześnie, jak się zachowywać.

Ważną rolę odgrywa także siła marki, gdyż jest ona pożądana przez konsumentów, którzy pragną wzbudzić zainteresowanie innych przez zakup takiego produktu, stwarzając określony wzorzec konsumpcji wśród uczestników grupy. Według opinii J. Pietrzaka: „marka luksusowa to coś więcej niż dobro luksusowe, to zbiór wy-

²² *Ibidem*, s. 119.

obrażeń tworzących unikatową symbolikę marki²³. „Dobra luksusowe” odgrywają istotną rolę w procesie podejmowania decyzji zakupowych. W opinii J. Berbeka: „dobra luksusowe nabywane są przede wszystkim dla budowania prestiżu nabywcy, a nie ich funkcjonalności”²⁴. „W literaturze można znaleźć opinie, że przedstawiciele klasy wyższej nabywają dobra luksusowe, które nie rzucają się w oczy, a ich jakość/klasa jest dostrzegalna niekiedy tylko dla znawców”²⁵.

W skład kryterium zewnętrznych zachowań konsumentów wchodzi również oddziaływanie liderów opinii. Liderzy opinii świadomie lub też nie, poprzez swoje zachowania konsumpcyjne wpływają na innych uczestników rynku. Dzieje się to dzięki naśladowaniu ludzi zajmujących wysokie stanowiska lub pełniących prestiżowe funkcje w społeczeństwie. Ten rodzaj naśladownictwa wyróżnia fakt, że odnosi się ono do różnych grup i klas społecznych. Naśladownictwo polega na podpatrywaniu u liderów opinii ich stylu życia i sposobu ubierania się. Liderzy opinii udzielają rad i opinii w odniesieniu do danego produktu²⁶.

Kultura odnosi się do niemal wszystkich sfer życia człowieka, począwszy od żywienia się, ubierania, obchodzenia świąt i uroczystości, obrzędów, wystroju mieszkania, zwiedzania świata, dbania o zabytki narodowe, a skończywszy na wyznawaniu wartości. Kultura kształtuje w ludziach szczególnie postawy, pragnienia oraz przekonania. „Kulturę można określić jako całość kształt materialnego i duchowego dorobku ludzkości gromadzonego, utrwalanego i wzbogaconego w ciągu jej dziejów przekazywany z pokolenia na pokolenie”²⁷. W początkowych latach życia każdego człowieka, jako dziecko nabywa on w swoim rodzinnym domu pewne wartości, sposoby zachowań, które przyswaja, a w dorosłym życiu przekazuje z pokolenia na pokolenie. Dzięki temu kultura uznawana jest za ponadczasową, ludzie starają się ją podtrzymać i pielęgnować. Ze względu na jej wielowiekowość, wpływa na postawy konsumpcyjne. Polscy konsumenci są szczególnie wrażliwi na piękno i wartości, jakie za sobą niesie. Pokazuje ona drogę, którą powinni konsumenci podążać; wskazuje, jakie powinni podejmować decyzje zakupowe. Religia, będąca elementem kultury, ma ogromny wpływ na postawy konsumpcyjne Polaków, zaspokajających potrzeby zakupowe na rynku.

²³ J. Żukowska, M. Pindelski, *Kreowanie e-wizerunku marki luksusowej ze szczególnym uwzględnieniem klasy wyższej*, w: *Badania polskiej klasy wyższej. Problemy, diagnozy, dylematy*, red. M. Bombol, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 167.

²⁴ J. Berbeka, *Wybrane aspekty społecznej stratyfikacji i jej związku z zachowaniami konsumpcyjnymi*, w: *Badania polskiej klasy...*, *op. cit.*, s. 86.

²⁵ *Ibidem*, s. 86.

²⁶ *Ibidem*, s. 121.

²⁷ *Ibidem*, s. 123.

Kryterium społeczno-kulturowe wpływa na zachowania konsumentów, a także na kształtowanie się ich postaw podczas nabywania towarów. Stwierdza się, że ludzie są „niewolnikami zachowań konsumpcyjnych”. Rola rodziny, grup społecznych, grup odniesienia, liderów opinii oraz kultura jest niezmiernie ważnym wkładem w życie konsumpcyjne. Kryterium to odciska swoje piętno na postępowaniu każdego człowieka konsumenta. J. Koziński uważa, że: „człowiek jest przede wszystkim sprawcą, podejmuje wielorakie działania celowe, których przebieg bywa regulowany przez wiedzę zakodowaną w umyśle i informacje płynące ze środowiska. Dzięki tym działaniom likwiduje deficyt wartości materialnych, społecznych i duchowych, czyli mówiąc prostym językiem – zaspokaja swoje potrzeby”²⁸.

Ostatnim z omawianych kryteriów jest kryterium demograficzno-personalne obejmujące: płeć, styl życia, dochody, wiek oraz wykształcenie. Według J. Cunningham oraz P. Roberts „różnice między mężczyznami i kobietami są zarówno bardzo istotne, jak i empirycznie dowiedzione. Z kolei uznawanie, szanowanie i rozumienie tych różnic rodzi nowe refleksje i stwarza przewagę w biznesie”²⁹.

L. Rudnicki wyodrębnia następujące kryteria wyróżniające styl życia konsumentów: konsumenci troszczący się wyłącznie o siebie, wrażliwi na ochronę środowiska naturalnego, prowadzący aktywne życie zawodowe oraz konsumenci cierpiący na brak czasu. Jak podają w swoim opracowaniu J. Daszykowska oraz M. Rewera: „Styl życia konsumenta odzwierciedla wzór, według którego on żyje, spędza czas wolny i wydaje pieniądze. Jest on funkcją motywów konsumenta, odzwierciedlających jego hierarchię wartości”³⁰. Dochód jest kryterium ekonomicznym, które decyduje w dużej mierze o wyborach zakupowych na rynku. Poziom posiadanego dochodu stwarza możliwości w zaspokajaniu potrzeb. Każdy konsument wydatkuje dochody, stosując podziały, które są poddawane ścisłemu rozrachunkowi wedle istniejących potrzeb gospodarstwa domowego, zgodnie z przyjętą zasadą „im większy dochód tym większe potrzeby”. Wiek odgrywa istotną rolę w kształtowaniu zachowań konsumentów, gdyż wraz z wiekiem zmieniają się także preferencje zakupowe, co jest uwarunkowane społecznie. Zmianie ulega gust, co można zaobserwować w sposobie ubierania się, wyposażania wnętrz, w aktywności fizycznej, stosowaniu odmiennych form wypoczynku oraz w ogólnym sposobie patrzenia na otaczający świat ludzi w różnym wieku. Ludzie młodzi charakteryzują się aktywnym trybem

²⁸ J. Koziński, *op. cit.*, s. 213.

²⁹ J. Cunningham, P. Roberts, *Zakupy na obcasach. Sekrety kobiecych motywacji*, PWN, Warszawa 2012, s. 291–292.

³⁰ J. Daszykowska, M. Rewera, *Przemiany wartości i stylów życia w ponowoczesności*, Wydawnictwo Akademickie Żak, Warszawa 2010, s. 166.

życia i przekładają to na konsumpcję, natomiast ludzi w średnim lub starszym wieku charakteryzuje odmienny sposób zaspokajania potrzeb zakupowych.

Na postawy i zachowania konsumentów na rynku istotny wpływ ma wykształcenie. Powoduje ono odmienne spojrzenie na otaczającą rzeczywistość i zwiększa możliwości zakupowe. Im wyższe wykształcenie, tym większa świadomość w podejmowaniu decyzji konsumpcyjnych. Poziom wykształcenia zmienia hierarchię potrzeb, a także zwiększa możliwości objęcia stanowiska na wyższym szczeblu kariery zawodowej, co powoduje zmianę struktury i poziomu konsumpcji.

12.2. Przejawy kryzysu gospodarczego w Polsce

„Objawami kryzysu mogą być m.in.: spadek PKB, wysoka inflacja, spadek produkcji, obniżenie wynagrodzeń, spadek zatrudnienia, wzrost bezrobocia, spadek konsumpcji, wzrost deficytu budżetowego, wzrost deficytu handlowego, spowolnienie dynamiki wzrostu produkcji przemysłowej, obniżenie tempa eksportu i inne”³¹.

Za początek kryzysu gospodarczego uznaje się rok 2007. Jego powodem było załamanie rynku kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych. Jak podaje w swojej publikacji M. Banajski: „w 2007 roku w USA pojawiły się pierwsze poważne ostrzeżenia na temat zagrożeń spowodowanych rozwijającą się recesją i w związku z tym załamaniem się rynku kredytów hipotecznych, głównie tzw. kredytów sub-prime. Lehman Brothers był jedną z wielu instytucji finansowych, które aktywnie inwestowały na tym rynku”³². Jednakże sytuacja zaostrzyła się z początkiem kolejnego roku, gdy „poważne oznaki nieutraconych inwestycji pojawiły się już na początku 2008 roku. Bank wykazał po trzech miesiącach 2008 roku pierwszą od czasu uniezależnienia od American Express stratę w wysokości aż 2,8 mld USD”³³. Największym jednak ciosem dla świata finansowego okazało się ogłoszenie bankructwa banku Lehman Brothers „15 września 2008 roku Lehman Brothers Holdings Inc. – czwarty co do wielkości bank inwestycyjny w USA, zbankrutował i ogłosił upadłość, zgodnie z amerykańskim prawem występując z wnioskiem o ochronę przed wierzycielami”³⁴. Informacja o bankructwie tego banku spowodowała nie tyle bezpośrednie straty finansowe, co raczej wpłynęła negatywnie na związane z tym

³¹ E. Kieźel, S. Smyczek, *op. cit.*, s. 20.

³² M. Banajski, *Upadłość banku inwestycyjnego Lehman Brothers*, w: *Międzynarodowe Bankructwa i Afery Bankowe*, red. P. Masiukiewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 146.

³³ *Ibidem*.

³⁴ *Ibidem*, s. 139.

konsekwencje. W świecie finansów wystąpiła nieufność. Bankructwo tego banku doprowadziło do sytuacji, w której banki oraz instytucje finansowe nie chciały pożyczać sobie środków pieniężnych. Poza tym wystąpiła niepokojąca tendencja wśród globalnych korporacji. Powstawała wśród nich nieuczciwa konkurencja, korupcja, brak szacunku w biznesie oraz łamanie prawa. Katastrofa finansowa doprowadziła do wystąpienia kryzysu gospodarczego w skali światowej³⁵. Upadek jednego z największych banków w USA wywołał szok na całym świecie.

„Światowa recesja gospodarcza dotarła do Polski w roku 2009. Prognozy ekonomistów dotyczące dekonjunktury, mierzonej wskaźnikiem wzrostu gospodarczego, nie były jednolite. St. Gomułka z Business Centre Club³⁶ przewidywał wzrost gospodarczy Polski (mierzony PKB) w 2009 r. na poziomie 1,5% oraz 2,5-procentowy wzrost w roku 2010 w stosunku do roku poprzedniego. Ministerstwo Gospodarki szacowało, że wzrost PKB w 2009 r. wyniesie 1%³⁷. Jednakże okazało się, że sprawy związane ze wzrostem PKB w Polsce na rok 2009 przybrały inny obrót niż przewidywano. Według T. Słabego: „pierwsze informacje o skutkach kryzysu były dość alarmujące. Według badań firmy Euler Hermes w pierwszym kwartale 2009 r. liczba upadłości wzrosła o 11%. Najwięcej spośród upadłych firm prowadziło działalność na Mazowszu i Śląsku. Te regiony były zdominowane przez eksporterów, w których kryzys uderzył najmocniej i najwcześniej. Prognozowano, że fala bankructw zacznie się rozszerzać poza duże ośrodki przemysłowe. Największy wzrost liczby bankructw nastąpił w marcu 2009 r.”³⁸.

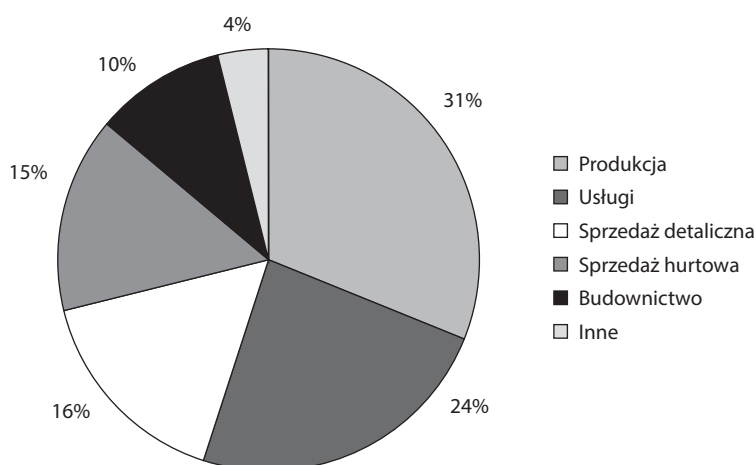
Rysunek 1. prezentuje upadłość poszczególnych branż w Polsce w roku 2009, wyrażoną procentowo. Największy odsetek upadłości odnotowano w branży produkcyjnej, co było spowodowane zmniejszającym się popytem na rynku, a jednocześnie napływem towarów z eksportu, które to czynniki przyczyniły się do pogorszenia sytuacji w tej branży. Sprzedaż detaliczna na rynku uległa zmianie, co spowodowało jej spadek o 16 punktów procentowych.

³⁵ *Ibidem*, s. 149.

³⁶ Business Centre Club jest prestiżowym klubem przedsiębiorców i największą w kraju organizacją indywidualnych pracodawców istniejącą od 1991 r., <http://www.bcc.org.pl/O-nas.295.0.html>, dostęp 28.04.2014.

³⁷ T. Słaby, *Symptomy kryzysu gospodarczego w Polsce*, w: *Jak żyć w kryzysie? Zachowania polskich konsumentów*, red. M. Bombol, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 14.

³⁸ *Ibidem*, s. 15.



Rysunek 1. Upadłość według branż w Polsce w I kw. 2009 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie T. Słaby, *Symptomy kryzysu gospodarczego w Polsce*, w: *Jak żyć w kryzysie? Zachowania polskich konsumentów*, red. M. Bombol, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 15

Reakcje polskich konsumentów na panującą recesję gospodarczą wzbudziły obawy oraz emocje o negatywnym zabarwieniu. Wyhamowanie wzrostu gospodarczego bez wątplenia potwierdziło obawy konsumentów, kryzys, który dotarł do Polski, przyczynił się do wzrostu bezrobocia, spadku płynności finansowej niektórych branż, ograniczenia godzin nadliczbowych w przedsiębiorstwach oraz eskalacji upadłości firm³⁹. W swojej publikacji T. Słaby wskazuje, że wymiarami kryzysu gospodarczego są: „zmiana struktury spożycia, zmiany stylów zachowań aż po odczuwanie poważnych stanów lęku i depresji, które wynikają z obawy przed utratą pracy, trudności w znalezieniu pracy, pogorszenie sytuacji materialnej, obawa przed utratą oszczędności”⁴⁰. Skutki kryzysu gospodarczego w Polsce przekładają się bezpośrednio na warunki, jakość, poziom oraz godność życia mieszkających tu ludzi. „Należy podkreślić, że poszczególne województwa i regiony odczuły kryzys w różnym stopniu. Kryzys spowodował, że najgorsza sytuacja była w pięciu województwach: warmińsko-mazurskim, lubuskim, łódzkim, opolskim i śląskim. W najlepszej kondycji znalazły się: Wielkopolska, Pomorze i Podkarpacie”⁴¹.

Pomimo trudnej sytuacji gospodarczej oraz negatywnych opinii na jej temat, polskie rodziny w świetle przeprowadzonych obserwacji umiarkowanie przechodzą

³⁹ *Ibidem*, s. 8.

⁴⁰ T. Słaby, *Wprowadzenie*, w: *Reakcje polskiego konsumenta na kryzys gospodarczy*, red. T. Słaby, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 7.

⁴¹ *Ibidem*, s. 18.

skutki kryzysu⁴². „Z drugiej strony, w 2010 r. w przekazach medialnych (opartych na danych np. banków czy OFE) informowano o rekordowym bogactwie Polaków pomimo panującego kryzysu – „oszczędności wynoszą już ponad bilion złotych. Są wyższe niż w czasie boomu giełdowego”. Szybko rośnie liczba zamożnych Polaków – „Miesięczne zarobki ponad 590 tys. osób w kraju przekroczą w tym roku 7,1 tys. zł brutto. Przez ostatnich dziesięć lat ich liczba się podwoiła. Ma to znaczenie dla banków (kredyty na wyższe kwoty) oraz producentów luksusowych towarów”⁴³. Szczególnie daje się to zauważyć w zakupach dokonywanych przez młode pokolenie Polaków. Młodzi konsumenci pragną spełniać marzenia zakupowe, bez względu na zaistniałą sytuację w gospodarce. Celem, jaki przyświeca tej grupie konsumentów jest osiągnięcie w stosunkowo szybkim czasie statusu majątkowego wyrażonego poprzez zakup domu lub mieszkania, samochodu lub nowoczesnego sprzętu RTV i AGD. Poza zaspokojeniem potrzeb, celem nabywania dóbr jest zdobycie szacunku i prestiżu wśród innych uczestników rynku.

Według T. Słabego dzieje się tak, gdyż: „Polscy konsumenci musieli szybko zmierzyć się z jego [kryzysu] postępującymi skutkami, a także podjąć działania o charakterze długofalowym – zarówno adaptacyjne, jak i reorientujące ich nastawienie do konsumpcyjnego stylu życia”⁴⁴.

Wynikiem nieracjonalnie podejmowanych przez konsumentów decyzji na rynku kredytów był wzrost długów gospodarstw domowych. W niektórych wypadkach doszło do braku możliwości spłaty kredytu. Problem zaciągniętych w bankach kredytów dotyczy ok. 500 mld PLN⁴⁵. Ponadto ok. 700 tys. Polaków ma kredyty w CHF⁴⁶. Mimo że Polacy pracują ciężiej niż inni obywatele UE, to ich wynagrodzenia nie dorównują standardom europejskim – średnia pensja w krajach Unii wynosi 600–1000 EUR, a w Polsce zaledwie 350 EUR⁴⁷. Ceny towarów w Polsce są porównywalne do cen w najbogatszych krajach Unii Europejskiej. Pojawił się również problem dotyczący braku możliwości opłat za podstawowe koszty korzystania z lokalu. Ludziom brakuje środków na ogrzewanie mieszkania w okresie zimowym lub na wyposażenie dzieci w książki do szkoły, dzieje się tak, gdyż ceny rosną, a pensje utrzymują się na tym samym poziomie.

⁴² *Ibidem*, s. 8.

⁴³ *Ibidem*, s. 40.

⁴⁴ *Ibidem*, s. 9.

⁴⁵ J. Szewczak, *Zielona wyspa czy ruchome piaski. Prawda o polskiej gospodarce*, Zysk i S-ka, Poznań 2011, s. 7.

⁴⁶ W. Smoczyński, *Trzęsienie kapitalizmu. Frank va bank*, „Polityka” 2012, nr 1, s. 66.

⁴⁷ J. Szewczak, *op. cit.*, s. 19.

Jak pisze A. Dąbrowska: „można postawić tezę, że gospodarstwa znajdujące się w gorszej sytuacji materialnej trudniej znoszą skutki kryzysu, ujawniające się m.in. w podwyżkach cen, a zatem zwiększaniu kosztów utrzymania”⁴⁸.

Niepokojąco rośnie także liczba ludzi niewypłacalnych. Wielu konsumentów popada w głęboką depresję. „Dzisiaj co szósty Polak 50 proc. swojego wynagrodzenia przeznaczają na spłatę kredytów. Co trzeci ma zobowiązania wobec instytucji finansowych”⁴⁹. W budżecie państwa brakuje środków finansowych na wypłatę świadczeń z tytułu bezrobocia, świadczeń alimentacyjnych oraz rodzinnych. Brakuje środków na wypadek zdarzeń losowych, np. epidemii, powodzi lub innych katastrof. Jak podaje J. Szewczak: „dziś polski odpis podatkowy na dzieci to ok. 1112 zł, czyli ok. 280 euro, w sąsiednich Niemczech to ok. 1100, tyle że euro. Najniższe renty i emerytury w Polsce wynoszą 150–200 euro, przy minimum socjalnym w Unii między 400 a 800 euro. Polski zasiłek na dziecko to 15–25 euro, w Niemczech 204 euro plus gama odpisów i ulg, ale pod warunkiem, że dochód netto w rodzinie nie przekracza kwoty 504 zł na jednostkę”⁵⁰.

Zakłócenia wzrostu gospodarczego wiążą się ze spadkiem kondycji wielu branż w Polsce. Okres zastoju gospodarczego spowodował na rynku nieruchomości zaostrezenia kredytowe dla osób fizycznych, wynikające z problemów związanych z płynnością oraz przeterminowanymi należnościami. Zastój wzrostu gospodarki uniemożliwia rozwój w wielu obszarach. Jednym z nich jest problem związany z brakiem miejsc dla dzieci w państwowych żłobkach i przedszkolach. Alternatywą są prywatne ośrodki opiekuńczo-wychowawcze, jednak wiążą się ona z ponoszeniem wysokich kosztów. W Polsce ochrona zdrowia przechodzi również problemy, ponieważ nie wystarcza jej środków finansowych na spłatę zobowiązań placówek medycznych za leki, materiały opatrunkowe, energię elektryczną, ogrzewanie, wodę oraz wyposażenie szpitali w odpowiedni sprzęt medyczny, który ratuje ludzkie życie. Pacjentom natomiast nie wystarcza środków finansowych na zakup niezbędnych lekarstw oraz sprzętu ortopedycznego. Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) także ma problemy związane z wypłacaniem środków pieniężnych emerytom i rencistom oraz zasiłków rehabilitacyjnych. M. Janoś-Kresło stwierdza, że: „w ramach gospodarstwa domowego rozstrzygane są kwestie dotyczące nie tylko tego, jakie potrzeby i w jakiej kolejności będą zaspokajane, ale także w jakim stopniu i w jaki

⁴⁸ A. Dąbrowska, *Sytuacja materialna Polaków w okresie kryzysu*, w: *Jak żyć w kryzysie?...*, op. cit., s. 49.

⁴⁹ J. Szewczak, *op. cit.*, s. 59.

⁵⁰ *Ibidem*, s. 19.

sposób. Na wybór określonego sposobu zaspokajania potrzeb przez gospodarstwo domowe rzutuje swoiście rozumiany rachunek ekonomiczny⁵¹.

Podsumowując przejawy kryzysu gospodarczego w gospodarstwach domowych mających stosunkowo wysokie dochody, należy zauważyć, że kryzys nieznacznie wpłynął na zmianę w zachowaniach tych konsumentów na rynku. Konsument nadal pragnie zaspokajać dobra wyższego rzędu, starając się jednocześnie być zauważonym w swoim środowisku. Jednakże dokonuje zakupów z większą ostrożnością i rozważą. Odmienne kształtuje się konsumpcja w gospodarstwie domowym, w którym występuje bezrobocie. Konsument wówczas znaczną część swoich środków finansowych przeznaczają na produkty życia codziennego.

10.3. Wpływ kryzysu gospodarczego na zachowania i postawy konsumentów w Polsce

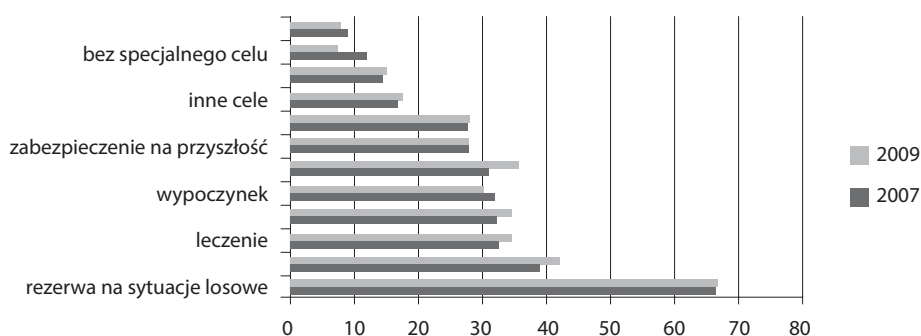
Nawiązując do omówionych kryteriów zachowań i postaw konsumentów oraz analizując czynniki warunkujące kryzys gospodarczy w Polsce, można postawić tezę, że kryzys gospodarczy działa na konsumpcję dwójako. Rozpatrując zjawisko w sensie destruktywnym, stwierdza się, że kryzys niesie za sobą przede wszystkim ogromną biedę, pogorszenie nastrojów społeczeństwa oraz panikę wśród konsumentów. Z kolei występuje drugi wariant zjawiska, którym jest oszczędzanie. Konsumenty w Polsce chętniej oraz częściej oszczędzają środki pieniężne w gospodarstwach domowych. Jak pisze A. Dąbrowska „skłonność do oszczędzania gospodarstw domowych ma wielorakie uwarunkowania. Wśród nich można wyróżnić czynniki ekonomiczne, społeczne i demograficzne. Posiadanie oszczędności przede wszystkim związane jest z postawami wobec oszczędzania. Większość osób nie ma konkretnego celu oszczędzania, blisko jedna trzecia Polaków odkłada pieniądze w pierwszej kolejności „na wszelki wypadek”⁵².

Z Rysunku 2. wynika, że w okresie 2007–2009, konsumenci przeznaczali swoje środki pieniężne w dominującym stopniu na rezerwy na sytuacje losowe. Na kształtowanie się sytuacji na rynku wpływają obawy konsumentów, wynikające z panującego kryzysu gospodarczego w Polsce. Polskie gospodarstwa domowe wyraźnie oszczędzały w tym okresie na wypadek nieprzewidzianych okoliczności związanych na przykład z utratą pracy przez któregoś z członków rodziny. Kolejnym

⁵¹ M. Janoś-Kresło, *Polski konsument na rynku dóbr usług w czasach kryzysu*, w: *Reakcje polskiego konsumenta...*, *op. cit.*, s. 49.

⁵² A. Dąbrowska, *op. cit.*, s. 50.

z ważniejszych powodów oszczędzania było zabezpieczenie środków na starość, leczenie oraz na remont mieszkania lub domu. Polacy nieco mniej przeznaczali na bieżące wydatki konsumpcyjne oraz wypoczynek.



Rysunek 2. Postawy polskich konsumentów na rynku w stosunku do form oszczędzania w latach 2007, 2009 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Dąbrowska, *Sytuacja materialna Polaków w okresie kryzysu*, w: *Jak żyć w kryzysie? Zachowania polskich konsumentów*, red. M. Bombol, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 52

„Być może Polacy traktują wyjazd na wypoczynek jako wyznacznik statusu ekonomicznego lub potrzebę, z której nie chcą zrezygnować i realizują ją kosztem innych celów”⁵³. Jak zauważa A. Dąbrowska, „największy odsetek konsumentów posiadających oszczędności są to przede wszystkim osoby z wyższym wykształceniem, mające dobrą sytuację majątkową oraz osoby starsze po 60. roku życia. Posiadanie oszczędności maleje wraz ze spadkiem poziomu wykształcenia, bowiem w gospodarstwach osób lepiej wykształconych na posiadanie oszczędności wskazało 63% gospodarstw, z wykształceniem średnim – 46% gospodarstw, zawodowym i podstawowym – 20–25% gospodarstw. Najczęściej deklarują posiadanie oszczędności ludzie młodzi, do 35. roku życia (prawie 50%)”⁵⁴.

Każdy konsument żyjący zarówno w czasach dobrej koniunktury gospodarczej, jak spowolnienia gospodarczego, ma pewien styl życia, który realizuje w różny sposób, dokonując zakupów na rynku towarów i usług. Polscy konsumenci dążą do spełniania celów, których narzędziem realizacji jest konsumpcja dóbr trwałego użytku świadcząca o statusie materialnym jednostki. „Początek XXI wieku cechuje z jednej strony dostępność dóbr trwałego użytku na masową skalę, z drugiej strony

⁵³ *Ibidem*, s. 52.

⁵⁴ *Ibidem*, s. 54.

– łatwość ich nabycia na raty lub na kredyt (np. z odroczoną płatnością)⁵⁵. Kryzys gospodarczy zdecydowanie negatywnie wpływa na sposób dokonywania zakupów, jednakże nie wpływa na jakość kupowanych towarów. Taką postawę wnioskuje się na podstawie kupowania przez konsumentów dóbr trwałego użytku, pomimo panującego spowolnienia gospodarczego. Oczywiście nie dotyczy to wszystkich grup i klas społecznych, wyjątkiem są gospodarstwa domowe o stosunkowo niskich dochodach, w których konsumpcja skoncentrowana jest wyłącznie na zaspokajaniu podstawowych potrzeb. Według opinii A. Dąbrowskiej „poziom wyposażenia gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku, kumulowane często przez lata, a nawet pokolenia, jest miernikiem poziomu zamożności i wskaźnikiem pozycji konsumpcyjnej gospodarstw domowych”⁵⁶. Dobra trwałego użytku mają szerokie zastosowanie – tzw. „ulepszanie codziennego życia”, komfort i wygodę. Nawiązując do kryterium wartości, które odnosi się do dionizyjskiej hierarchii wartości, stwierdza się, że społeczeństwo konsumpcyjne pragnie spełniać swoje cele i potrzeby, dążąc do luksusu kosztem pewnych wyrzeczeń, np. przechodząc na konsumpcję taniej żywności, a także rezygnując z usług gastronomicznych.

Jednocześnie, aby osiągnąć cel jakim jest „namiastka luksusu”, konsumenci zdecydowali się na korzystanie z ofert proponowanych przez banki lub inne instytucje finansowe pożyczające środki pieniężne. „Coraz obficiej zaopatrzonego rynku dóbr i usług konsumpcyjnych, łatwość pozyskania kredytów i pożyczek spowodowały, że wielu Polaków rozwiązywało swoje problemy i zaspokajało potrzeby, zaciągając zobowiązania finansowe”⁵⁷. Zaciąganie zobowiązań przez społeczeństwo konsumpcyjne w okresie spowolnienia gospodarczego powoduje pogorszenie się sytuacji budżetowej w polskich gospodarstwach domowych.

„Jak wynika z przytoczonego raportu CBOS, wykonanego na zlecenie Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, niespełna 10% gospodarstw domowych w Polsce ma do spłacenia jakieś zaległe należności typu: czynsz, elektryczność, telefon czy podatki. Blisko połowa z nich ma trudności z uregulowaniem tych zaległości. Warto zauważyć, że zadłużenia wynikające z nieuregulowanych należności za czynsz, telefon, opłaty licznikowe itp. w najmniejszym stopniu dotyczą gospodarstw najstarszych respondentów, a także najlepiej wykształconych i osiągających najwyższe dochody *per capita*, zwłaszcza inżynierów, kadry kierowniczej, nauczycieli, lekarzy

⁵⁵ *Ibidem*.

⁵⁶ *Ibidem*, s. 55.

⁵⁷ A. Dąbrowska, *Upadłość konsumenta jako efekt nadmiernego zadłużania się*, w: *Reakcje polskiego konsumenta...*, *op. cit.* s. 124.

i innych specjalistów z wyższym wykształceniem”⁵⁸. Trudności w regulowaniu zobowiązań „stwarzają u konsumentów poczucie braku bezpieczeństwa, zagrożenia oraz obniżanie się poziomu motywacji, jednocześnie budzą strach i obawę o kolejny dzień”. Sytuacja pogarsza się w momencie utraty pracy przez członka rodziny, co bezpośrednio przekłada się na brak niezbędnych środków do prowadzenia gospodarstwa domowego. Jak przytaczają w swojej publikacji E. Kieźel i S. Smyczek „Liczba takich osób wzrasta w okresie kryzysu gospodarczego. W jeszcze gorszej sytuacji znajdują się osoby, które dodatkowo obciążone są zobowiązaniami kredytowymi. Utrata pracy w ich przypadku dodatkowo może oznaczać utratę mieszkania lub domu”⁵⁹.

Problemy towarzyszące utracie pracy przez jednego lub oboje członków rodziny sprzyjają także powstawaniu zachowań patologicznych i przestępczych. W niektórych wypadkach dochodzi do rozpadu rodzin. Zdarzają się także sytuacje, w których popełniane są przestępstwa na członkach rodzin lub samobójstwa. W wypadku rodzin znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej, konsumpcja jest w stanie wegetacji, „życia z dnia na dzień”, bez szans jej rozwoju. Okres spowolnienia gospodarczego jest okresem, w którym towarzyszą konsumentom takie emocje jak: lęk, obawy oraz wątpliwości. Wynikają one z poczucia bezradności wobec sytuacji panującej na polskim rynku. Brak równowagi w gospodarce stwarza negatywne skutki w postaci utraty pracy, co ściśle się wiąże z brakiem możliwości spłaty zobowiązań; obawą, że inflacja wpłynie na wzrost raty kredytu i oprocentowania, a kwota spłaty kredytu przewyższy pożyczoną; lękiem przed wizytą komornika; strachem przed wzrostem wysokości opłat za użytkowanie lokalu, w tym kosztów energii, użytkowania wody oraz wzrostem cen na rynku żywności. Wszystkie opisane dylematy konsumentów w czasie recesji gospodarczej nasilają się, wpływając na stan równowagi na rynku.

Jak pisze A. Dąbrowska: „w latach 2007–2009 w przypadku większości dóbr utrzymywała się tendencja do poprawy wyposażenia gospodarstw domowych. Dotyczyło to przede wszystkim sprzętu audiowizualnego i multimedialnego. O ponad 17 p.p. wzrosło wyposażenie w cyfrowe aparaty fotograficzne, o niewiele mniej w komputer osobisty z dostępem do Internetu, o około 11 p.p. w odtwarzacze DVD. Wysoki wzrost odnotowano również w przypadku urządzeń do odbioru TV satelitarnej i kablowej oraz odtwarzaczy MP3. Zdecydowanie wzrasta stan posiadania telefonów komórkowych, drukarek i kuchenek mikrofalowych”⁶⁰. Dodatkowo „wzrosło także wyposażenie gospodarstw w motocykle, skutery i motorowery oraz samochody osobowe. Wzrost wyposażenia w motocykle i skutery jest efektem ro-

⁵⁸ *Ibidem*, s. 124.

⁵⁹ E. Kieźel, S. Smyczek, *op. cit.*, s. 37.

⁶⁰ A. Dąbrowska, *Sytuacja..., op. cit.*, s. 55.

snącego zainteresowania nimi (głównie ludzi młodych) oraz wpływu czynników o charakterze psychologicznym, takich jak moda i naśladownictwo”⁶¹.

Zachowania i postawy polskich konsumentów w okresie kryzysu gospodarczego przyczyniły się także do dbałości o ekologię. Uwarunkowane jest to możliwością uzyskania dodatkowych korzyści, jakimi są m.in.: możliwość oddania zużytego sprzętu, łatwość poddania go recyklingowi, możliwość zaoszczędzenia wody lub energii itp. Spowolnienie gospodarcze, pomimo negatywnych skutków spowodowało także zmianę preferencji w wydatkowaniu dochodów przez gospodarstwa domowe. Konsumpcję żywności skoncentrowano na zakupach tańszych produktów z jednoczesnym sporządzaniem tradycyjnych posiłków w polskich domach. Kształtuje się także nowe zjawisko, które można zaobserwować w częstotliwościach dokonywanych zakupów produktów z branży spożywczej. Konsumenty w Polsce rzadziej dokonują zakupów żywności, jak również kupują ją w mniejszych ilościach. Poniższa tabela przedstawia strukturę oraz poziom wydatków jakie utrzymywały się w latach 2007–2009 w gospodarstwach domowych.

Tabela 1. Poziom i struktura przeciętnych miesięcznych wydatków na osobę w gospodarstwach domowych w latach 2007–2009 (wydatki ogółem = 100)

Lata	Wydatki					
	Żywność	Mieszkanie	Transport i łączność	Rekreacja, kultura i edukacja	Zdrowie i higiena	Odzież i obuwie
2007	25,4	23,1	15,6	10	6,9	6,4
2008	24,4	23,3	16,1	10,3	6,8	6,1
2009	23,8	23,8	15,8	10,2	7,2	5,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie U. Grzega, *Oznaki kryzysu gospodarczego w świetle wskaźników ekonomicznych*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. E. Kieźel, S. Smyczek, Placet, Warszawa 2011, s. 46

Tabela wskazuje na utrzymującą się tendencję spadkową wydatków na żywność w okresie 2007–2009 r. Zmniejszeniu uległ także udział w wydatkach na odzież i obuwie. Ponadto zauważa się tendencję wzrostową w odniesieniu do wydatków konsumpcyjnych na mieszkanie, transport i łączność, rekreację, kulturę, edukację oraz zdrowie i higienę. Definiując zachowania polskich konsumentów na rynku żywności w dobie kryzysu gospodarczego, stwierdza się stopniowy spadek konsumpcji produktów z branży spożywczej. Tabela 2. prezentuje bardziej szczegółowo

⁶¹ *Ibidem*.

poziom konsumpcji poszczególnych produktów żywnościowych w gospodarstwach domowych w Polsce.

Tabela 2. Przekształcenia poziomu konsumpcji poszczególnych grup produktów żywnościowych w latach 2006–2009

Grupy artykułów żywnościowych	2006	2007	2008	2009
	ilość	ilość	ilość	ilość
Pieczywo i produkty zbożowe (w kg)	8,05	7,7	7,42	7,17
Mięso (w kg)	5,4	5,39	5,6	5,55
Ryby (w kg)	0,42	0,45	0,47	0,46
Mleko (w l)	4,12	3,84	3,64	3,51
Jogurt (w kg)	0,37	0,44	0,44	0,47
Sery (w kg)	0,89	0,88	0,88	0,92
Śmietana (w l)	0,41	0,4	0,4	0,4
Jaja (w szt.)	14,02	13,49	13,05	13
Oleje i pozostałe tłuszcze (w kg)	1,46	1,42	1,39	1,37
Owoce (w kg)	3,55	3,4	3,59	3,77
Warzywa (w kg)	11,06	10,77	10,51	10,28
Cukier, dżem, miód, czekolada i inne wyroby cukiernicze (w kg)	1,94	1,86	1,86	1,83

Źródło: opracowanie własne na podstawie J. Zralek, *Zachowania polskich konsumentów na rynku żywności w warunkach kryzysu gospodarczego*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. E. Kieźel, S. Smyczek, Placet, Warszawa 2011, s. 161

Analizując powyższą tabelę, dochodzimy do wniosku, że okres spowolnienia gospodarczego wpłynął na spadek udziału wydatków na poszczególne produkty z branży spożywczej. Z tabeli wynika, że najwyższy spadek poziomu konsumpcji w badanych latach 2007–2009 przypada na takie artykuły, jak: pieczywo i produkty zbożowe (z 8,05 kg na 7,17 kg), mleko (z 4,12 l na 3,51l), śmietana (z 0,41l na 0,4l), jaja (z 14,02 szt. na 13 szt.), oleje i pozostałe tłuszcze (z 1,46 kg na 1,37 kg), warzywa (z 11,06 kg na 10,28 kg) oraz cukier, dżem, miód, czekolada i inne wyroby cukiernicze (z 1,94 kg na 1,83 kg). Jednakże zauważa się także nieznaczny wzrost spożycia przez konsumentów mięsa (z 5,4 kg do 5,55 kg), ryb (z 0,42 kg do 0,46 kg), jogurtu (z 0,37 kg do 0,47 kg), serów (z 0,89 kg do 0,92 kg) oraz owoców (z 3,55 kg do 3,77 kg).

Czynniki społeczno-kulturowe oraz demograficzno-personalne w okresie kryzysu gospodarczego mają wpływ na pogorszenie nastrojów wśród konsumentów, związane z obawą o możliwości utrzymania rodziny. Najbardziej zagrożeni czują

się konsumenci zamieszkujący mniejsze aglomeracje oraz terytoria wiejskie. Konsumenci mający wyższe wykształcenie, wyższe dochody oraz ustabilizowaną sytuację majątkową czują się bezpieczniej w okresie kryzysu gospodarczego.

Jak napisała A. Burgiel: „Kryzys w skali makro w niewielkim stopniu przekształca postępowanie jednostki, dopóki jego konsekwencje nie dotkną osobiście tej właśnie jednostki. A zatem do faktycznej zmiany zachowań skłaniają ludzi dopiero ich własne doświadczenia, indywidualnie odczuwane kłopoty związane z brakiem środków na zaspokojenie potrzeb i utrzymanie dotychczasowego poziomu życia”⁶².

Okres kryzysu gospodarczego w Polsce spowodował zmiany w zachowaniach konsumentów realizujących zakupy na poszczególnych rynkach. W gospodarstwach domowych, w których wystąpiło bezrobocie, pojawiły się ograniczenia finansowe, a tym samym spadek możliwości w dokonywaniu zakupów. Jednakże, pomimo że wielu konsumentów padło ofiarą masowych zwolnień z pracy, stwierdza się, że stan zasobności polskich konsumentów uległ zwiększeniu. Wpływ na to miały uwarunkowania bezpośrednie. Należy wziąć pod uwagę, że nie wszystkie rodziny prowadzące gospodarstwo domowe odczuły skutki kryzysu gospodarczego. Lęk przed „utrata luksusu” spowodował wśród konsumentów kupowanie znacznie więcej dóbr trwałego użytku w obawie, że w późniejszym okresie nie będzie ich na to stać. Dodatkowo takiej sytuacji sprzyjały możliwości zakupu towaru na raty 0%, bez konieczności podawania zyranta. Postawy konsumentów można też tłumaczyć chęcią poprawy ich samopoczucia. Konsument w swoich dążeniach pragnie osiągnąć dobra, które rekompensują mu liczne wyrzeczenia. Kolejnym z efektów towarzyszących kryzysowi gospodarczemu jest przede wszystkim rezygnacja z usług gastronomicznych na rzecz sporządzania posiłków we własnym gospodarstwie domowym, a tym samym gotowanie tradycyjne. Konsument zmienił nastawienie do sposobów dokonywania zakupów, a mianowicie zanim zakupi dane dobro, poszukuje go w tańszej cenie za pośrednictwem Internetu. Ponadto konsumenci zaczęli zwracać większą uwagę na towary oferowane po obniżkach cen lub na wyprzedażach. Konsumenci coraz częściej dokonują zakupów żywności w dyskontach, które oferują produkty żywnościowe w znacznie niższych cenach niż sklepy tradycyjne. Ponadto konsumenci zmienili preferencje, znacznie więcej uwagi zwracają na produkty naturalne, dające im poczucie spokoju, wyciszenia i harmonii. „Luksus konsumpcji” zmienił znaczenie. Odbiega się od drogich, przesyconych treścią produktów ku skromnej prostocie i elegancji.

⁶² A. Burgiel, *Reakcje polskich konsumentów na kryzys gospodarczy i ich zachowania przystosowawcze (na przykładzie zakupu dóbr trwałego użytku i wyposażenia wnętrza)*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. E. Kieźel, S. Smyczek, Placet, Warszawa 2011, s. 199.

Kryzys gospodarczy zmienił styl życia Polaków, a tym samym „styl konsumowania”, który teraz charakteryzuje się minimalizmem, skromnym designem oraz oszczędnością. Konsumenty żyjący w czasach spowolnienia gospodarczego nie wyznają już „wartości dionizyjskich”. W obliczu zastoju gospodarczego żyją zgodnie z teorią M. Webera, która mówi o „racjonalnym zachowaniu”. Konsumenty zmienili nastawienie do konsumowania żywności, zaczęli kupować ją rzadziej w mniejszych ilościach, nie tracąc środków finansowych z powodu zepsucia się produktów. Dodatkowo konsumenci zaczęli oszczędzać środki pieniężne, zapewniając sobie zabezpieczenie na wypadek złej sytuacji życiowej. Zaczęli też doceniać ekologię, zdrowie i dobrostan psychiczny.

Bibliografia

- Banajski M., *Upadłość banku inwestycyjnego Lehman Brothers*, w: *Międzynarodowe bankrutstwa i afery bankowe*, red. Masiukiewicz P., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Berbeka J., *Wybrane aspekty społecznej stratyfikacji i jej związku z zachowaniami konsumpcyjnymi*, w: *Badania polskiej klasy wyższej. Problemy, diagnozy, dylematy*, red. Bombol M., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Burgiel A., *Reakcje polskich konsumentów na kryzys gospodarczy i ich zachowania przystosowawcze (na przykładzie zakupu dóbr trwałego użytku i wyposażenia wnętrz)*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. Kieźel E., Smyczek S., Placet, Warszawa 2011.
- Cunningham J., Roberts P., *Zakupy na obcasach. Sekrety kobiecych motywacji*, PWN, Warszawa 2012.
- Daszykowska J., Rewera M., *Przemiany wartości i stylów życia w ponowoczesności*, Wydawnictwo Akademickie Żak, Warszawa 2010.
- Dąbrowska A., *Upadłość konsumentencka jako efekt nadmiernego zadłużania się*, w: *Reakcje polskiego konsumenta na kryzys gospodarczy*, red. Słaby T., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Dąbrowska A., *Sytuacja materialna Polaków w okresie kryzysu*, w: *Jak żyć w kryzysie? Zachowania polskich konsumentów*, red. Bombol M., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Grzega U., *Oznaki kryzysu gospodarczego w świetle wskaźników ekonomicznych*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. Kieźel E., Smyczek S., Placet, Warszawa 2011.
- Gutkowska K., Ozimek I., *Zachowania młodych konsumentów na rynku żywności*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2008.
- Janoś-Kresło M., *Polski konsument na rynku dóbr usług w czasach kryzysu*, w: *Reakcje polskiego konsumenta na kryzys gospodarczy*, red. Słaby T., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.

- Janoś-Kresło M., *Zmiany w konsumpcji gospodarstw domowych w czasie kryzysu*, w: *Jak żyć w kryzysie? Zachowania polskich konsumentów*, red. Bombol M., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Kieźel E., Smyczek S., *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. Kieźel E., Smyczek S., Placet, Warszawa 2011.
- Kozielecki J., *Koncepcje psychologiczne człowieka*, Wydawnictwo Akademickie Żak, Warszawa 2000.
- Rudnicki L., *Zachowania konsumentów na rynku*, PWN, Warszawa 2012.
- Słaby T., *Wprowadzenie*, w: *Reakcje polskiego konsumenta na kryzys gospodarczy*, red. Słaby T., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Słaby T., *Symptomy kryzysu gospodarczego w Polsce*, w: *Jak żyć w kryzysie? Zachowania polskich konsumentów*, red. Bombol M., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Smoczyński W., *Trzęsienie kapitalizmu. Frank va bank*, „Polityka” 2012, nr 1.
- Szczepański J., *Konsumpcja a rozwój człowieka*, PWE, Warszawa 1981.
- Szewczak J., *Zielona wyspa czy ruchome piaski. Prawda o polskiej gospodarce*, Zysk i S-ka, Poznań 2011.
- Weber M., *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, w: *Klasyczne teorie socjologiczne. Wybór tekstów*, red. Śpiewak P., PWN, Warszawa 2006.
- Weber M., *Racjonalność, władza, odczarowanie*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2011.
- Zrałek J., *Zachowania polskich konsumentów na rynku żywności w warunkach kryzysu gospodarczego*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. Kieźel E., Smyczek S., Placet, Warszawa 2011.
- Zawadzka A.M., Górnik-Durose M., *Życie w konsumpcji, konsumpcja w życiu*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2010.

Rozdział 13

ŻEGLUGA ŚRÓDLĄDOWA NA TLE TRANSPORTU DROGOWEGO I KOLEJOWEGO

Wpływ na środowisko naturalne, terenochłonność oraz negatywne piętno, jakie wywiera na zdrowie człowieka, należą do najczęściej wymienianych problemów związanych z rozwojem transportu. Jednocześnie obserwowany jest trend wzrostowy potrzeb transportowych. W związku z tym aktualne jest pytanie, jak zaspokajać rosnące potrzeby, nie wywierając jednocześnie negatywnego wpływu na otoczenie. Artykuł ma na celu pokazać różnice w oddziaływaniu zewnętrznym żeglugi śródlądowej w porównaniu z pozostałymi gałęziami transportu w wybranych aspektach. Niezwykle trudno oszacować dokładne koszty, ale jak zostanie wykazane w artykule, istnieją pomiędzy gałęziami istotne różnice.

13.1. Zasięg i znaczenie żeglugi śródlądowej

Podstawowe znaczenie dla żeglugi śródlądowej ma jej infrastruktura, gdyż jej brak, nawet na niewielkim odcinku, całkowicie uniemożliwia wykorzystanie tej gałęzi transportu. Podstawowym a zarazem bezwzględnie koniecznym elementem infrastruktury żeglugi śródlądowej jest droga wodna.

W 2012 r. długość sieci śródlądowych dróg wodnych w Polsce wynosiła 3659 km (w tym 2413 km uregulowanych rzek żeglownych, 644 km skanalizowanych odcinków rzek, 344 km kanałów i 259 km jezior żeglownych). Faktycznie eksploatowanych przez żeglugę było 3346 km (91,4%) dróg żeglownych. Wymagania stawiane drogom o znaczeniu międzynarodowym (klasy IV i V) spełniało w Polsce tylko

5,8% długości dróg wodnych (214 km)¹. Z danych Eurostatu za lata 2008–2011 wynika, że długość żeglownych dróg wodnych wynosi 41 527 km w UE28².

Dla pełnego ujęcia należy podkreślić, że w UE sieć autostrad ma długość ok. 53 tys. km³ oraz jest ok. 72 tys. km linii kolejowych istotnych dla transportu⁴. Bazowa sieć połączeń ma fundamentalne znaczenie dla możliwości przewozu ładunków, a pozostała sieć dróg kołowych powinna pełnić jedynie funkcję na ostatnim etapie przewozu ładunku, tj. do siedziby odbiorcy zgodnie z koncepcją transportu multimodalnego. Pomijając państwa, w których nie występują drogi wodne ze względów przyrodniczych lub obiektywnie bardziej opłaca się wykorzystanie żegluga morskiej bliskiego zasięgu, znaczną część potoków ładunków można by przenieść na śródlądowe drogi wodne. Obecnie udział żegluga śródlądowej jest najniższy z trzech konkurencyjnych gałęzi transportowych, do których należy jeszcze kolej oraz dominujący i wciąż zwiększający swój udział transport samochodowy.

13.2. Energochłonność i zanieczyszczenia związane ze spalaniem paliw

Transport niesie ze sobą koszty związane z jego energochłonnością. Są to koszty ponoszone przez przedsiębiorstwa transportowe na wykorzystywanie różnych paliw przez jednostki transportowe. Związane z tym są również koszty zewnętrzne spalania paliw. Energochłonność transportu, liczona na jednostkę wytworzonego dochodu narodowego, zmniejsza się, jednakże zużycie energii przez tę gałąź gospodarki w liczbach bezwzględnych wzrasta. Od 2000 r. zwiększyło się zużycie bezwzględne energii w transporcie (bez transportu lotniczego) i rosło w latach 2000–2010 w tempie średniorocznym o 6,6%. Natomiast wielkość przewozów towarowych wzrastała w tym okresie średnio w tempie 8% rocznie⁵. W aspekcie zewnętrznych kosztów społecznych

¹ *Transport wodny śródlądowy w Polsce w 2012 r. – Informacja sygnałna*, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2013, s. 1.

² http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=iww_if_infrastr&lang=en

³ Na podstawie danych Eurostat http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=road_if_motorwa&lang=en oraz CIA The World Factbook https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/wfbExt/region_eur.html.

⁴ Na podstawie danych Eurostat <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=ttr00003&plugin=1> oraz CIA The World Factbook https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/wfbExt/region_eur.html.

⁵ *Poprawa efektywności energetycznej transportu w Polsce – analiza dostępnych środków i propozycje działań ekspertyza dla Ministerstwa Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej*, Ecorys, Warszawa 2012, s. 17.

należy spojrzeć na zużycie energii przede wszystkim pod względem emisji gazów podczas spalania paliw napędowych, będących głównym źródłem energii w transporcie.

Wzrost wykorzystania żeglugi śródlądowej w procesach przewozowych może mieć istotne znaczenie dla środowiska naturalnego, szczególnie gdy weźmie się pod uwagę kwestie związane z emisją spalin. Przytoczyć należy tu badania dotyczące emisji zanieczyszczeń w g/kg paliwa. Wyniki są określone na podstawie średniej emisji zanieczyszczeń wytwarzanych przez pojazdy drogowe z silnikiem wysokoprężnym, spełniających normę EURO 5⁶, które w 2020 r. będą stanowiły zdecydowaną większość pojazdów ciężarowych w Polsce. Analiza w części dotyczącej żeglugi śródlądowej została oparta na prognozie zanieczyszczeń emitowanych przez jednostki śródlądowe w 2020 r. zawartej w opracowaniach Emission Inventory Guidebook 2007 oraz Haskoning (2004)⁷.

Tabela 1. Emisja zanieczyszczeń w transporcie drogowym i żegludzie śródlądowej (g/kg paliwa)

Rodzaj	Symbol	Transport drogowy	Żegluga śródlądowa
Dwutlenek siarki	SO ₂	0,114	0,60
Tlenki azotu	NO _x	3,661	12,75
Tlenek węgla	CO	5,750	9,81
Niemetanowe lotne związki organiczne	nm-VOC	2,316	4,25
Pyły zawieszane	PM	0,450	2,24
Dwutlenek węgla	CO ₂	3323	2700
Metan	CH ₄	0,095	0,16

Źródło: I. Kotowska, M. Mańkowska, M. Pluciński, *Analiza społeczno-ekonomiczna dla przedsięwzięcia pn. „Rewitalizacja śródlądowej drogi wodnej relacji zachód-wschód obejmującej drogi wodne: Odra, Warta, Noteć, Kanał Bydgoski, Brda, Wisła, Nogat, Szkarpaowa oraz Zalew Wiślany (planowana droga wodna E70 na terenie Polski)”*, Szczecin–Gdańsk 2011, s. 25, za EPMEP/CORINAR Emission Inventory Guidebook 2007, Technical Report 2007, no. 16

⁶ Norma Euro 5 – emisje pochodzące z pojazdów wyposażonych w silniki wysokoprężne: tlenek węgla 500 mg/km, cząstki stałe: 5 mg/km (zmniejszenie o 80% emisji w porównaniu z normą Euro 4), tlenki azotu (NO_x): 180 mg/km (zmniejszenie o ponad 20% emisji w porównaniu z normą Euro 4), łączna masa węglowodorów i tlenków azotu: 230 mg/km, za Rozporządzenie (WE) nr 715/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 czerwca 2007 r. w sprawie homologacji typu pojazdów silnikowych w odniesieniu do emisji zanieczyszczeń pochodzących z lekkich pojazdów pasażerskich i użytkowych (Euro 5 i Euro 6) oraz w sprawie dostępu do informacji dotyczących naprawy i utrzymania pojazdów.

⁷ I. Kotowska, M. Mańkowska, M. Pluciński, *Analiza Społeczno-Ekonomiczna dla przedsięwzięcia pn. „Rewitalizacja śródlądowej drogi wodnej relacji zachód- wschód obejmującej drogi wodne: Odra, Warta, Noteć, Kanał Bydgoski, Brda, Wisła, Nogat, Szkarpaowa oraz Zalew Wiślany (planowana droga wodna E70 na terenie Polski)”*, Szczecin–Gdańsk 2011, s. 25.

Jednocześnie należy uwzględnić fakt, że przy zużyciu jednego litra paliwa, żegluga śródlądową można przewieźć na tę samą odległość ponad 2,5 raza więcej ładunku niż transportem samochodowym⁸. Biorąc pod uwagę tę zależność, okazuje się, że stosunek emisji gazów w rzeczywistej eksploatacji wygląda jak w Tabeli 2.

Tabela 2. Porównanie emisji zanieczyszczeń, uwzględniające różnice zapotrzebowania na paliwo na przewiezienie danej ilości ładunku na tę samą odległość (w g/kg)

Rodzaj zanieczyszczenia	Symbol	Transport drogowy	Jednostki pływające po drogach wodnych II klasy	Jednostki pływające po drogach IV klasy
Dwutlenek siarki	SO ₂	0,12	0,24	0,15
Tlenki azotu	NO _x	3,66	5,02	3,19
Tlenek węgla	CO	5,75	3,86	2,45
Niemetanowe lotne związki organiczne	nm-VOC	2,32	1,67	1,06
Pyły zawieszone	PM	0,45	0,88	0,56
Dwutlenek węgla	CO ₂	3323,00	1062,99	675,00
Metan	CH ₄	0,10	0,06	0,04
Łącznie		3335,39	1074,73	682,45

Źródło: opracowanie własne

Wynika z tego, że transport drogowy w porównaniu do transportu żegluga śródlądową drogami II klasy emituje 3-krotnie więcej szkodliwych gazów niż transport śródlądowy. Gdy jednak przyjmiemy europejski standard dróg wodnych o międzynarodowym znaczeniu, czyli minimum IV klasę, a co za tym idzie możliwość wykorzystania większych jednostek pływających, to zgodnie z danymi barka zużyje 5-krotnie mniej paliwa na przewiezienie tej samej ilości ładunku na danym odcinku. W takim wypadku emisja gazów przez transport drogowy jest również nawet 5-krotnie wyższa niż w wypadku żeglugi śródlądowej. Należy przy tym pamiętać, że na niektórych odcinkach europejskich dróg wodnych można wykorzystać jednostki pływające, zużywające 7-krotnie mniej paliwa niż samochód ciężarowy na 1 tonokilometr⁹.

⁸ *Perspektywy i bariery rozwoju transportu wodnego śródlądowego w kontekście ograniczenia emisji CO₂ i oszczędności energii*, Ministerstwo Infrastruktury, Warszawa 2009, s. 2.

⁹ *Ibidem*, s. 116.

Dzięki wysokim normom emisji spalin, m.in. Euro 4 i Euro 5, spaliny, wytwarzane przez auta ciężarowe, zawierają relatywnie niewiele bezpośrednio szkodliwych dla zdrowia człowieka substancji, takich jak: dwutlenek siarki, wywołujący m.in.: choroby układu krążenia, bóle głowy, podrażnienia i choroby układu oddechowego¹⁰; PM, czyli cząsteczki stałe lub inaczej pył zawieszony, mogący wywoływać choroby serca lub układu oddechowego i płuc, a także pogarszać stan osób już chorych¹¹ czy tlenki azotu NO_x , które mogą wywoływać astmę. Z badań wynika, że najbardziej na korzyść żeglugi śródlądowej przemawia niska emisja tlenku i dwutlenku węgla. Tlenek węgla powoduje zmniejszenie utlenienia krwi, przez co jest szczególnie niebezpieczny dla osób z chorobami serca.

Jednak patrząc na emisję gazów, trzeba wziąć pod uwagę również ich wpływ na środowisko. Tu pojawiają się kolejne negatywne zjawiska, takie jak kwaśne deszcze powodowane przez dwutlenek siarki. Podobnie tlenki azotu w połączeniu z wodą tworzą kwas azotowy, szkodliwy dla roślin. Związki NO_x wraz z CO negatywnie wpływają na środowisko i ludzi, będąc podstawowymi czynnikami powstawania smogu, problemu, z którym boryka się coraz więcej dużych miast. Skutki zwiększonej emisji CO_2 zgodnie z teorią globalnego ocieplenia, mogą być daleko idące w skutkach. Dwutlenkowi węgla przypisuje się rolę w zatrzymywaniu promieniowania ciepłego w okołoziemskiej atmosferze, co powoduje ocieplenie klimatu. Ocieplenie klimatu z kolei prowadzi do: topnienia lodowców, zwiększenia poziomów mórz, nagłych i silnych zjawisk atmosferycznych, przesunięcia stref klimatycznych oraz innych negatywnych, wzajemnie powiązanych zjawisk.

13.3. Wybrane gałęzie transportu i ich bezpieczeństwo

Emisja szkodliwych gazów to niejedyny negatywny skutek działalności transportowej. Działalność transportowa to również wypadki. Niosą one za sobą zarówno ofiary w ludziach, inwalidztwo, jak również koszty katastrof ekologicznych, np. w wypadku uwolnienia się do atmosfery, gleby czy wody, substancji ropopochodnych czy przewożonych niebezpiecznych ładunków. Transport samochodowy jest dominujący na rynku przewozowym, stąd nie można wprost porównywać liczby wypadków w danej gałęzi transportu.

Według danych statystycznych za rok 2012, w rejestrach wypadków żeglugowych, prowadzonych przez właściwe miejscowo Urzędy Żeglugi Śródlądowej,

¹⁰ <http://www.epa.gov/airquality/sulfurdioxide/health.html>.

¹¹ <http://www.epa.gov/airquality/particlepollution/health.html>.

odnotowano pięć wypadków bez informacji o ofiarach śmiertelnych. W transporcie kolejowym w 2012 roku miało miejsce 710 wypadków, w których życie straciło 250 osób, a 179 zostało ciężko rannych¹².

Tabela 3. Przewozy pasażerów i ładunków w Polsce w 2012 roku

	Przewozy ładunków (mln tkm)	Udział w całości przewozów (%)	Przewozy pasażerów (mln pkm)	Udział w całości przewozów (%)	Średni udział w przewozach ogółem (%)
Transport kolejowy	48 903	15	17 849	36	26
Transport samochodowy	233 310	71	20 006	40	56
Śródlądowy transport wodny	815	poniżej 1	14	poniżej 1	poniżej 1

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Wyniki wstępne – Przewozy ładunków i pasażerów w 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013, s. 1

W transporcie drogowym w 2012 r. miały miejsce 37 062 wypadki, w tym aż 3577 śmiertelnych¹³. Wynika z tego, że na 1% przewozów w Polsce przypada w transporcie samochodowym – 663,96 wypadków, w transporcie kolejowym – 27,86, a w żegludze śródlądowej – 35,71. Przepaść dzieląca transport samochodowy od pozostałych ma wiele przyczyn. Najważniejsze to powszechny dostęp również nieprofesjonalnych uczestników ruchu, jak piesi, wspólna dla transportu towarów i pasażerów infrastruktura, zatłoczenie na szlakach transportowych.

Wypadki pociągają za sobą koszty ekonomiczne, które według danych Komisji Europejskiej wynoszą aż 5,4 EUR na 1000 tkm w wypadku transportu samochodowego, 1,5 EUR na 1000 tkm dla transportu kolejowego i praktycznie żadne koszty wypadków przy transporcie żeglugą śródlądową¹⁴.

Transport drogowy po raz kolejny okazuje się droższą gałęzią od żeglugi śródlądowej czy transportu kolejowego. Jednak warto zwrócić uwagę, że zestawienie kosztów wypadków z ich ilością na tonokilometr i pasażerokilometr przytoczone wcześniej, nie oddaje w pełni przewagi żeglugi śródlądowej. Wynika to m.in. z faktu, że nawet tragiczne w skutkach zdarzenia z udziałem pieszych nie pociągają za sobą znacznych kosztów, związanych ze zniszczeniem infra czy suprastruktury.

¹² *Raport Roczny za rok 2012*, Państwowa Komisja Badania Wypadków Kolejowych, Ministerstwo Transportu Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Warszawa 2013, s. 8–9.

¹³ *Transport wyniki działalności 2012*, GUS, Warszawa 2013, s. 149.

¹⁴ www.binnenvaart.be/en/binnenvaartinfo/troeven.asp#veilig.

13.4. Terenochłonność jako koszt budowy infrastruktury transportowej

Na przełomie wieków XX i XXI w skali ogólnosiwiatowej infrastruktura transportu samochodowego (liniowa i punktowa) zajmowała około 100 mln ha (1 mln km²), czyli ponad 2/3 globalnego zagospodarowania transportowego¹⁵. W Polsce powierzchnia zagospodarowania drogowego wynosiła w 2007 roku 87% powierzchni komunikacyjnej kraju, czyli 771 tys. ha, a drogi kolejowe 104 tys. ha. Pozostałe tereny o powierzchni 12 tys. ha, czyli 1,35%, stanowiły łącznie porty lotnicze, urządzenia portowe, przystanie, naziemne obiekty i budowle służące komunikacji wodnej itp.¹⁶. W wypadku żeglugi śródlądowej infrastrukturę liniową tworzą w większości rzeki, w niektórych miejscach jedynie regulowane, kanalizowane lub wymagające przekopów. Według dorzeczy można wymienić takie kanały jak:

- Wisła – Kanał Augustowski, Bartnicki, Bydgoski, Elbląski, Jagielloński, Łączkański i Żerański,
- Odra – Kanał Gliwicki, Kędzierzyński, Ślesiański, Górnonotecki oraz przekop Ustowo.

Łączna długość kanałów i przekopów w Polsce to 368 km. Zakładając, że ich przeciętna szerokość to 9 m (maks. szerokość szlaku żeglugowego drogi wodnej II i III klasy¹⁷), łącznie zajmują ok. 331 ha, reszta dróg wodnych przebiega w korytach rzek i jezior. Zważywszy, że autostrada ma średnio pomiędzy 50 a 70 m szerokości w zależności od liczby pasów ruchu, to w wypadku 2-pasmowej autostrady taką powierzchnię zajmie 66 km autostrady. W wypadku transportu kolejowego różnica nie jest aż tak duża, szacuje się, że średnia zajętość terenu dwutorową linią kolejową to ok. 14 m szerokości, a więc podobną powierzchnię zajmie 235 km linii. Należy przy tym zwrócić szczególną uwagę na fakt, że w wypadku dróg wodnych praktycznie nie istnieją problemy z własnością gruntów, a gdy się pojawiają, są to przeważnie łąki służące jako tereny zalewowe, więc cena ich wykupu jest niewygórowana.

Infrastruktura punktowa żeglugi śródlądowej to zazwyczaj porty rzeczne i morsko–rzeczne lub nabrzeża przy przedsiębiorstwach, wykorzystujących żeglugę śródlądową do transportu surowców i towarów. W wypadku transportu drogowego w jej skład wchodzi: stacje obsługi, salony sprzedaży, stacje paliw, przydrożne

¹⁵ E. Mazur, *Terenochność transportu drogowego i kolejowego w XX wieku*, „Problemy Transportu i Logistyki. Zeszyty Naukowe”, nr 11(601), Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010, s. 140.

¹⁶ *Ochrona środowiska 2008*, GUS, tab. 2(20), Warszawa 2008, s. 113.

¹⁷ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 maja 2002 r. w sprawie klasyfikacji śródlądowych dróg wodnych, Dz. U. 2002, nr 77, poz. 695.

punkty usługowe, myjnie, zajezdnie, a przede wszystkim parkingi. Biorąc pod uwagę infrastrukturę punktową kolei, należy wymienić m.in.: stacje kolejowe i przystanki odprawy osób, perony, stacje odprawy towarów, instalacje teleinformatyczne, urządzenia dźwigowe, place wagowe i skrajniowe, stacje rozrządowe, magazyny oraz zakłady naprawy taboru kolejowego.

Przytoczone dane ukazują dużo bardziej rozbudowaną infrastrukturę porównywanych z żeglugą śródlądową gałęzi transportu. Rozwój pozostałych gałęzi transportu pociąga za sobą większe koszty budowy, jak i utrzymania potrzebnej infrastruktury. Jednocześnie konieczność budowy infrastruktury zarówno liniowej, jak i punktowej w wypadku gałęzi transportu kolejowego i drogowego stanowią kolejną ich słabość w związku z większym zapotrzebowaniem na teren.

13.5. Hałas generowany przez środki transportu

Kolejnym istotnym problemem związanym z działalnością transportową jest hałas. Ma on niedoceniany wpływ zarówno na zdrowie człowieka, jak i innych organizmów żywych. Hałas pochodzący ze środków transportu wywołuje najbardziej odczuwalne dla człowieka skutki na terenach zurbanizowanych. Do negatywnych skutków oddziaływania hałasu zalicza się wywoływanie stanu stresu. Z opublikowanych badań wiadomo, że przebywanie człowieka w środowisku o poziomie hałasu 65–70 dB zwiększa o 20% ryzyko zawału serca, natomiast przy poziomie 70–80 dB ryzyko wzrasta o 30%¹⁸. W wypadku badania problemu hałasu generowanego przez transport, należy podkreślić istotność nie tylko ograniczania jego emisji, ale przede wszystkim ograniczanie jego immisji. Przewaga żeglugi śródlądowej w minimalizacji generowania kosztów zewnętrznych została wykazana w badaniach zatwierdzonych przez Międzynarodowy Związek Kolei (UIC) – hałas wytwarzany przez pojazdy ciężarowe o dużej ładowności generuje koszty w wysokości 3537 mln EUR/r. a żegluga śródlądowa nie generuje w ogóle tego typu kosztów¹⁹.

Praktyczny brak uciążliwego hałasu generowanego przez żeglugę śródlądową wynika z kilku czynników. Jednym z nich jest lokalizacja siedzib ludzkich, które ze względów choćby bezpieczeństwa przeciwpowodziowego z zasady są w pewnej odległości od dróg wodnych. Po wtóre, jednostki śródlądowe zazwyczaj poruszają się

¹⁸ E. Mendiak, *Ekonomika transportu*, Wyższa Szkoła Logistyki, Poznań 2009, s. 32, w: *Technologie Transportowe XXI wieku*, red. L. Mindur, Instytut Technologii i Eksploatacji, Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa – Radom 2008, s. 688 i n.

¹⁹ *External Costs of Transport in Europe*, "Update Study" 2008, CE Delft, INFRAS and Fraunhofer-ISI, 2011, tab. 2, s. 13.

w odstępach i otacza je otwarta przestrzeń, dzięki czemu nie ma efektu nakładania się hałasu emitowanego przez poszczególne jednostki oraz efektu odbicia dźwięku od otaczających budowli. Dodatkowo prędkość, z jaką porusza się np. barka lub pchacz po drodze wodnej, nie powoduje, znanego z transportu samochodowego czy kolejowego, hałasu aerodynamicznego pochodzącego od zawirowań powietrza.

Złożoność oraz nienaturalność infrastruktury transportu drogowego i kolejowego na tle infrastruktury żegluga śródlądowej w zdecydowany sposób przemawia na korzyść żeglugi.

Z pokrótce przeprowadzonej analizy wynika, że żegluga śródlądowa i transport kolejowy okazują się zdecydowanie korzystniejsze dla społeczeństwa i środowiska niż transport samochodowy. Jednak obecnie żegluga śródlądowa nie stanowi istotnej konkurencji dla transportu drogowego czy kolejowego. Przyczyn należy szukać w nieporównywalnie łatwiejszym dostępie do transportu samochodowego, jego prędkości handlowej (w szczególności na krótszych odległościach) oraz prostocie procesu transportowego (mniejsza ilość prac manipulacyjnych, brak konieczności wykonania pracy przywozowo-odwozowej). Żegluga śródlądowa, przyjazna ludziom i środowisku, ekonomiczny walor ukazuje szczególnie przy dłuższych odległościach przewozowych lub ładunkach typowo masowych. Kolejnym problemem, który został ukazany w opracowaniu, i który zasługuje na podkreślenie, jest brak internalizacji kosztów zewnętrznych, przez co transport drogowy, pozornie tani, kosztuje społeczeństwo i środowisko, a w konsekwencji całą gospodarkę, najwięcej.

Bibliografia

- http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=iww_if_infrastr&lang=en.
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=road_if_motorwa&lang=en.
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=ttr0003&plugin=1>.
<http://www.epa.gov/airquality/particlepollution/health.html>.
<http://www.epa.gov/airquality/sulfurdioxide/health.html>.
<https://www.binnenvaart.be/en/binnenvaartinfo/troeven.asp#veilig>.
https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/wfbExt/region_eur.html.
Kotowska I., Mańkowska M., Pluciński M., *Analiza społeczno-ekonomiczna dla przedsięwzięcia pn. „Rewitalizacja śródlądowej drogi wodnej relacji zachód-wschód obejmującej drogi wodne: Odra, Warta, Noteć, Kanał Bydgoski, Brda, Wisła, Nogat, Szkarpa oraz Zalew Wiślany (planowana droga wodna E70 na terenie Polski)”*, Szczecin–Gdańsk 2011.

Mazur E., *Terenochłonność transportu drogowego i kolejowego w XX wieku*, „Problemy Transportu i Logistyki Zeszyty Naukowe” 2010, nr 11(601), Uniwersytet Szczeciński.

Mendyk E., *Ekonomika transportu*, Wyższa Szkoła Logistyki, Poznań 2009.

Ochrona Środowiska 2008, GUS, Warszawa 2008.

Perspektywy i bariery rozwoju transportu wodnego śródlądowego w kontekście ograniczenia emisji CO₂ i oszczędności energii, Ministerstwo Infrastruktury, Warszawa 2009.

Poprawa efektywności energetycznej transportu w Polsce – analiza dostępnych środków i propozycje działań, ekspertyza dla Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Warszawa 2012.

Raport Roczny za rok 2012, Państwowa Komisja Badania Wypadków Kolejowych, Ministerstwo Transportu Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Warszawa 2013.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 maja 2002 r. w sprawie klasyfikacji śródlądowych dróg wodnych, Dz. U. 2002, nr 77, poz. 695.

Transport wodny śródlądowy w Polsce w 2012 r. – Informacja sygnałna, GUS, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2013.

Transport wodny śródlądowy w Polsce w 2012 r., GUS, Warszawa 2013.

Transport wyniki działalności 2012, GUS, Warszawa 2013.

Wojewódzka–Król K., Rydykowski W., *Transport, problemy transportu w rozszerzonej UE*, PWN, Warszawa 2009.