Europa Regionum

3/2018, tom XXXVI

Rada Naukowa

prof. dr hab. Eberhard Drechsel – Wirtshaftsberater BVW, Berlin, Niemcy; prof. US dr hab. Wojciech Drożdż – Uniwersytet Szczeciński; prof. zw. dr hab. Beata Filipiak – Uniwersytet Szczeciński; prof. dr hab. Stanisław Flejterski – Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu; prof. dr hab. Krystyna Gawlikowska-Hueckel – Uniwersytet Gdański; prof. zw dr hab. Mirosława Klamut – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu; prof. dr hab., dr h.c. Wojciech Kosiedowski – Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu; Assoc. Prof. Dr Ercan Özen – Usak University (Turcja); prof. zw. dr hab. Irena Pietrzyk – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie; prof. dr hab. Janusz Ruszkowski – Uniwersytet Szczeciński; prof. zw. dr hab. Włodzimierz Stępiński – Uniwersytet Szczeciński; prof. zw. dr hab. Jacek Szlachta – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie; prof. US dr hab. Beata Świecka – Uniwersytet Szczeciński; prof. dr hab. Max Urchs – EBS, Wiesbaden, Niemcy; prof. dr hab. Hermann Witte – University of Applied Sciences, Osnabrück, Niemcy; prof. zw. dr hab. Edward Włodarczyk – Uniwersytet Szczeciński

Redaktor naukowy
dr hab. Ireneusz Jaźwiński

Redaktor tematyczny
dr hab. Tomasz Kwarciński prof. US

Redaktorzy statystyczni
dr hab. Rafał Klóska prof. US, dr Robert Kubicki

Sekretarze Redakcji
dr Agnieszka Kwarcińska, dr Artur Pomianowski

Lista recenzentów znajduje się na stronie internetowej czasopisma: www.wnus.edu.pl/er

Redakcja językowa
Bernadeta Lekacz

Skład komputerowy
Michał Dykas

Korekta
Ewelina Piotrowska

Projekt okładki
Joanna Dubois-Mosora

Wersja papierowa jest wersją pierwotną. Pełna wersja publikacji: www.wnus.edu.pl/er
Czasopismo indeksowane jest w: BazEkon, BazHum, CEEOL, CEJSH and Index Copernicus

© Copyright by Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2018

ISSN 1428-278X

WYDAWNICTWO NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO
Wydanie I. Ark wyd. 5,0. Ark druk. 6,1. Format B5. Nakład 62 egz.

SPIS TREŚCI

Wstęp 5

Piotr Derkowski
Pomiar efektywności w podmiotach leczniczych 7

Katarzyna Goyke
Ulga na działalność badawczo-rozwojową jako podatkowa zachęta do ponoszenia nakładów w obszarze B+R 23

Agata Lewandowska
Ekonomia społeczna jako skuteczny instrument reintegracji społeczno-zawodowej 37

Artur Bielan, Marcin Sobieraj
Problematyka bezpieczeństwa energetycznego Polski na tle Unii Europejskiej . . . 57

Anna Stec, Konrad Sarzyński
Trendy w gospodarce Krakowa w latach 2015–2017 69

Katarzyna Warcholak, Katarzyna Dąbrowska
Luka kompetencyjna wśród kierowników projektów w dobie *Gospodarki 4.0* . . . 87

Europa Regionum 3/2018, tom XXXVI, s. 5
ISSN 1428-278X

WSTĘP

Oddajemy Państwu kolejny tom czasopisma *Europa Regionum*. W tym numerze znalazły się artykuły nawiązujące do pojęcia *Gospodarka 4.0*. Jest to zagadnienie związane z innowacyjnością i elastycznością w procesie produkcji. Cyfryzacja gospodarki i społeczeństwa służy rozwojowi *Gospodarki 4.0*. Postępujący proces cyfryzacji stanowi kolejną (czwartą) fazę rewolucji przemysłowej, będąc podstawą do powstania **inteligentnych przedsiębiorstw**.

Dla *Gospodarki 4.0* charakterystyczne jest inteligentne powiązanie procesów produkcyjnych. Sprzyja to wzrostowi wydajności i elastyczności produkcji. Ponadto umożliwia tworzenie inteligentnych łańcuchów wartości, uwzględniając cykl życia produktu (od pomysłu do recyklingu). Dlatego przedsiębiorstwa mogą łatwiej wytwarzać produkty dostosowane do indywidualnych potrzeb klientów. Cyfryzacja przemysłu i biznesu tworzy nowe modele biznesowe oraz nowe perspektywy dla pracowników.

Do zagadnienia *Gospodarka 4.0* nawiązują artykuły napisane przez młodych pracowników nauki na Ogólnopolską Konferencję Naukową Doktorantów pt. *Gospodarka 4.0. Wyzwania wobec przemysłu i usług*, która odbyła się 7 czerwca 2018 roku na Wydziale Zarządzania i Ekonomiki Usług Uniwersytetu Szczecińskiego. Przedstawione w artykułach zagadnienia obejmują obszar *Gospodarki 4.0* jako czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw.

Za ważną należy uznać użyteczność niniejszego tomu czasopisma dla naukowców oraz praktyków.

Mamy nadzieję na dobre przyjęcie umieszczonych w czasopiśmie artykułów. Pragniemy również podziękować Recenzentom za cenne uwagi i wskazówki, które przyczyniły się do podniesienia poziomu merytorycznego zaprezentowanych w czasopiśmie artykułów.

Tomasz Kwarciński

Europa Regionum 3/2018, tom XXXVI, s. 7–22

ISSN 1428-278X | DOI: 10.18276/er.2018.36-01 | klasyfikacja JEL: I11

mgr Piotr Derkowski

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
e-mail: piotrderkowski@gmail.com

POMIAR EFEKTYWNOŚCI W PODMIOTACH LECZNICZYCH

Słowa kluczowe: efektywność, analiza wskaźnikowa, ochrona zdrowia, samodzielny publiczny zakład opieki zdrowotnej

Abstrakt. Celem artykułu jest przedstawienie wskaźników wykorzystywanych do pomiaru efektywności podmiotów leczniczych, wynikających zarówno z obowiązujących przepisów prawa, jak i opracowań naukowych. Bazując na swoim doświadczeniu zawodowym, autor przedstawił propozycję zastosowania bardziej precyzyjnych wskaźników podzielonych na dwie grupy – dotyczące działalności ekonomiczno-finansowej podmiotów leczniczych oraz ich działalności podstawowej (medycznej). Stanowić one mogą uzupełnienie powszechnie wykorzystywanych wskaźników, umożliwiając rozszerzenie dla benchmarkingu opartego na miernikach o mniejszym stopniu szczegółowości. Ze względu na większe dostosowanie do specyfiki sektora medycznego mogą one w części przypadków stanowić lepsze narzędzie do oceny działalności operacyjnej podmiotu w stosunku do wskaźników uniwersalnych, które nie uwzględniają części aspektów charakterystycznych dla rynku medycznego, w szczególności szpitalnictwa.

Measurement of effectiveness in healthcare entities

Keywords: effectiveness, analysis of financial indicators, healthcare sector, public hospitals

Abstract. The aim of the study was to present the main economic indicators used to measure effectiveness of hospitals and other healthcare entities, both defined by the rules of polish law and scientific studies. Author, on the basis of his professional experience, defined his propositions of new, more precise indicators, that got divided into two groups – economic/financial activities of hospitals and their medical activities. Those ratios may be used as a complement for the basic indicators, extending benchmarking tools based on those with more general nature. As the new indicators are better adapted to the medical sector and the character of specific healthcare entities, in some cases they may be considered as a better tool for assessment of operational activities of hospitals than some of the common indicators (which are universal and doesn't take account of some aspects specific for a healthcare sector, in particular hospitality).

Wprowadzenie

Pojęcie efektywności oraz jej pomiar są nierozerwalnie związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, niezależnie od profilu tej działalności. W przypadku sektora ochrony zdrowia, który przy obecnej konstrukcji systemu świadczeń leczniczych finansowanych ze środków publicznych charakteryzuje się wysoką nierównowagą podażowo-popytową (przekładającą się na powstawanie kolejek medycznych, często wieloletnich), efektywność funkcjonowania podmiotów leczniczych (zarówno w aspekcie medycznym, jak i finansowym) powinna stanowić jeden z kluczowych elementów zarządzania. Celem artykułu jest zaprezentowanie opracowanych przez autora propozycji wskaźników (charakteryzujących się większym stopniem szczegółowości w stosunku do wskaźników powszechnie wykorzystywanych do oceny efektywności działalności podmiotów leczniczych, jednocześnie bazujących na powszechnie dostępnych w szpitalach danych) pozwalających na ocenę kluczowych aspektów działalności podmiotów leczniczych – w zakresie działalności finansowej, jak i opartych na statystyce medycznej.

W dalszej części artykułu zaprezentowane zostały zarówno wskaźniki obecnie wykorzystywane w podmiotach leczniczych do pomiaru ich efektywności, jak i opracowane przez autora, wykraczające poza dotychczas przyjęty standard w tym zakresie. Zostały one pogrupowane na dwa obszary funkcjonowania jednostek ochrony zdrowia, to jest sferę związaną z działalnością leczniczą, a także dotyczącą finansowych aspektów ich funkcjonowania. Ta druga, w przypadku przeważającej większości podmiotów, nierozerwalnie związana jest z realizacją kontraktu w ramach umowy z NFZ (w szczególności w zakresie nadwykonań oraz niedowykonań umowy), toteż duża część wskaźników pośrednio lub bezpośrednio odnosi się do wyżej wymienionych kwestii.

1. Istota pomiaru efektywności w podmiotach leczniczych

Pomiar efektywności działalności podmiotów leczniczych jest obecnie powszechnie stosowany i stanowi przedmiot licznych opracowań naukowych. Ze względu na:

a) ograniczone środki finansowe przekazywane podmiotom przez płatnika publicznego, skutkujące realizacją świadczeń o wartości przekraczającej kontrakt z NFZ, które częściowo nie podlegały późniejszej płatności;

b) ograniczone możliwości realizowania przez samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej (SPZOZ) świadczeń komercyjnych, finansowanych przez pacjentów (Ustawa, 2011, art. 44)[1];
c) błędy zarządcze

podmioty lecznicze w Polsce, w szczególności funkcjonujące w formie SPZOZ oraz spółek z większościowym udziałem podmiotów publicznych, od wielu lat zmagają się z problem zadłużenia i przewlekłym brakiem rentowności (*Restrukturyzacja*…, 2016, s. 67). Wprowadzenie ujednoliconego zbioru wskaźników pozwalających na dokonanie oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej SPZOZ postulowane było już w 2007 roku, kiedy to powstał projekt rozporządzenia Ministra Zdrowia w sprawie monitorowania i oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej szpitali włączonych do sieci szpitali wprowadzający cztery grupy wskaźników do pomiaru zyskowności, płynności, efektywności oraz zadłużenia (http://www2.mz.gov.pl/wwwmz/index?mr=m1&ms=813&ml=pl&mi=813&mx=0&mt=&my=937&ma=07986). Ostatecznie obowiązek corocznego sporządzenia raportu o sytuacji ekonomiczno-finansowej został zapisany w art. 53a Ustawy (2016), a wskaźniki te zdefiniowane zostały z drobnymi modyfikacjami w Załączniku do Rozporządzenia (2017). Należy przy tym zauważyć, że wskaźniki zawarte w Rozporządzeniu skupiają się wyłącznie na finansowych aspektach działalności SPZOZ. Nie wykraczają one poza standardowo stosowaną w przedsiębiorstwach analizę finansową, różnic doszukiwać się można natomiast w ich interpretacji. Ministerstwo Zdrowia kładzie nacisk na zachowanie przez SPZOZ płynności finansowej oraz utrzymywanie niskiego poziomu zadłużenia (odpowiadające łącznie za blisko 65% oceny). Zyskowność podmiotów oraz ich efektywność (określona poprzez wskaźniki rotacji należności i zobowiązań) okazały się w tym wypadku znacznie mniej istotne z punktu widzenia Ministerstwa.

W literaturze pojawiają się również propozycje innych wskaźników finansowych do oceny efektywności finansowej SPZOZ. Wśród nich wymienić należy między innymi:

a) wskaźnik produktywności aktywów oraz wskaźnik finansowania majątku trwałego (Krzeczewski, 2014, s. 7);
b) wskaźnik produktywności na 1 etat lub 1 łóżko (Dubas, 2011, s. 112);
c) wskaźnik udział przychodów ze sprzedaży produktów NFZ w przychodach ze sprzedaży produktów (Kopiński, Porębski, 2016, s. 767);
d) wskaźnik udziału kosztów wynagrodzeń i ich pochodnych w kosztach działalności operacyjnej (Porębski, 2016);

---

1 http://bieganski.com.pl/other/doc/1612/scan0021.pdf – interpretacja Ministerstwa Zdrowia z 17 września 2012 r. na rzecz P. Jolanty Stefanek, Wiceprezesa Oddziału IV Centralnego Stowarzyszenia Menedżerów Opieki Zdrowotnej.

e) wskaźnik rotacji zapasów, aktywów obrotowych oraz zaangażowanych aktywów (Warelis, 2011, s. 194).

Cechują się one jednak stosunkowo dużym stopniem ogólności, w związku z czym ich wykorzystanie do porównania efektywności podmiotów leczniczych może utrudniać wyciągnięcie poprawnych wniosków.

Poza oceną efektywności finansowej powszechnie stosowane są w szpitalach wskaźniki oparte na danych statystycznych, które umożliwiają ocenę działalności medycznej jednostki. Należą do nich przede wszystkim (Dubas, 2011, s. 112):

- wskaźnik obłożenia łóżek,
- wskaźnik przelotowości łóżka,
- liczba pacjentów na 1 łóżko,
- średni czas pobytu pacjenta na oddziale,
- stosunek liczby pacjentów do liczby personelu medycznego.

Należy przy tym zauważyć, że stosowane są one często do porównań podmiotów o zróżnicowanej strukturze i profilu działalności, co może być przyczyną wyciągania wniosków nieznajdujących potwierdzenia w ich realnym funkcjonowaniu, a także podejmowania na ich podstawie błędnych decyzji zarządczych. Sytuacja ta może występować również w przypadku porównywania tożsamych z punktu widzenia zakresu umowy z płatnikiem publicznym komórek organizacyjnych, jednak charakteryzujących się zróżnicowaną strukturą realizowanych świadczeń. Podstawą do nowego spojrzenia na pomiar efektywności podmiotów leczniczych są też zmiany w finansowaniu świadczeń opieki zdrowotnej, wynikające z wprowadzenia tak zwanej sieci szpitali i związanego z tym finansowania ryczałtowego części świadczeń stacjonarnych i ambulatoryjnych (Ustawa, 2013, art. 1, ust. 3).

Ze względu na przedstawioną powyżej niedoskonałość dotychczas stosowanych mierników, autor w dalszej części artykułu przedstawił propozycję wskaźników, które pełnić mogą funkcję uzupełniającą wobec nich. Charakteryzują się one wyższym stopniem szczegółowości oraz naciskiem na wybrane aspekty działalności podmiotów leczniczych, które w opinii autora mogą być kluczowe dla realizacji celów stawianych przed jednostkami ochrony zdrowia. Przy opracowaniu wskaźników odnoszących się do działalności finansowej duży nacisk położony został na realizację umowy z NFZ, a także efektywne wykorzystanie posiadanego majątku, w szczególności sfinansowanego ze źródeł zewnętrznych (dotacje z Regionalnych Programów Operacyjnych, budżetu państwa lub od podmiotu tworzącego). W przypadku badania efektywności działalności podstawowej podmiotów leczniczych szczególny nacisk położono na wskaźniki, które spełniają następujące założenia:

a) charakteryzują się dużą uniwersalnością dla zróżnicowanych podmiotów zdrowotnych;

b) odnoszą się do zakresów działalności podmiotów leczniczych, które należy uznać za priorytetowe, czyli:
– związanych z leczeniem chorób onkologicznych,
– badających skuteczność oraz jakość wybranych obszarów leczenia,
– opisujących dostęp do świadczeń ze strony pacjentów,
– związanych ze świadczeniami o największym prawdopodobieństwie sfinansowania przez płatnika nadwykonań.

Przedstawione poniżej wskaźniki zostały stworzone na podstawie indywidualnych doświadczeń autora w pracy analitycznej i controllingowej w podmiotach leczniczych o zróżnicowanej strukturze właścicielskiej, profilu działalności oraz sytuacji finansowej.

2. Wskaźniki wykorzystywane do oceny efektywności finansowej działalności podmiotów leczniczych

W niniejszym opracowaniu pominięto podstawowe wskaźniki wykorzystywane do oceny efektywności finansowej przedsiębiorstw, w tym opisywane we wcześniejszej części artykułu, prezentując jedynie wskaźniki opracowane przez autora, dostosowane do specyfiki działalności podmiotów realizujących świadczenia z zakresu opieki zdrowotnej.

Tabela 1. Wskaźnik udziału materiałów refundowanych w kontrakcie/efektywna wartość kontraktu

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wskaźnik udziału materiałów refundowanych w kontrakcie/efektywna wartość kontraktu	Wyrażony w postaci procentowej: Koszt materiałów refundowanych / Wartość kontraktu z NFZ w badanym okresie lub postaci wartościowej: Wartość kontraktu z NFZ w badanym okresie – Koszt materiałów refundowanych

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ten służy do określenia efektywnej wartości kontraktu, która może odpowiadać za generowanie dodatniego wyniku finansowego w jednostce. Poprzez materiały refundowane rozumie się:

a) materiały, które refinansowane są przez NFZ jako odrębne pozycje w kontrakcie (np. leki zużywane w programach lekowych lub materiały wszczepiane w ramach świadczeń finansowanych odrębnie);
b) wszczepiany podczas zabiegów kosztowny sprzęt jednorazowego użytku, który znajduje swoje odzwierciedlenie w wycenie świadczenia (np. endoprotezy, stenty, soczewki) lub kosztochłonne leki wykorzystywane w procesie leczenia (np. leki trombolityczne w ramach leczenia udarów).

Tabela 2. Wskaźnik efektywności wykorzystania kontraktu

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wskaźnik efektywności wykorzystania kontraktu	(Wartość nadwykonań sfinansowanych z przesunięć + pozostałe zmniejszenia kontraktu w ramach przesunięć + pozostałe niewykonania na koniec badanego okresu) / Bazowa wartość kontraktu

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ten pokazuje, w jakim stopniu jednostka wykorzystywała kontrakt w ramach obowiązującej umowy z NFZ. Niewykonania oznaczają sytuację, w której wartość wykonanych świadczeń ze strony jednostki jest mniejsza niż wynikająca z umowy z płatnikiem. Środki z niewykonań mogą być częściowo przesunięte na sfinansowanie nadwykonań w innych zakresach świadczeń. Równocześnie, po dokonaniu przesunięć, umowa może zostać dodatkowo pomniejszona o wartość niewykonań przewyższającą wartość nadwykonań (co powinno zostać uwzględnione przy obliczaniu wskaźnika).

Wskaźnik może zostać wykorzystany zarówno do badania całej umowy z NFZ, jak i również poszczególnych rodzajów świadczeń.

Tabela 3. Wartość zobowiązań wymagalnych do wartości nieopłaconych nadwykonań

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wartość zobowiązań wymagalnych do wartości nieopłaconych nadwykonań	Wartość zobowiązań wymagalnych / Wartość nieopłaconych nadwykonań

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ten pokazuje, w jakim stopniu problemy jednostki z płynnością finansową związane są z realizowanymi przez nią nadwykonaniami.

Tabela 4. Wzrost wartości zobowiązań do wartości nieopłaconych nadwykonań

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wzrost wartości zobowiązań do wartości nieopłaconych nadwykonań	(Bieżąca wartość zobowiązań – Wartość zobowiązań w okresie bazowym) / Wartość zrealizowanych, nieopłaconych nadwykonań

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ten opisuje zdolność jednostki do zachowywania płynności finansowej w kontekście realizowanych nadwykonań, dla których płatność jest niepewna i przesunięta w czasie. Jako okres bazowy najczęściej stosowany będzie stan na początek okresu rozliczeniowego. Im wyższa wartość wskaźnika, tym w większym stopniu jednostka zmuszona jest poszukiwać zewnętrznych źródeł finansowania nadwykonań (w tym w formie kredytu kupieckiego). Wartość wskaźnika przekraczająca 1,00 może świadczyć o problemach jednostki z generowaniem dodatkowego wyniku finansowego (nawet w przypadku uzyskania pełnej płatności ze strony NFZ).

W przypadku realizowania zadań inwestycyjnych, których finansowanie mogłoby wpłynąć na zaburzenie obrazu wyżej wymienionego wskaźnika, łączną wartość zobowiązań można zastąpić sumą wartości zobowiązań krótkoterminowych oraz kredytów i pożyczek zaciągniętych na finansowanie bieżącej działalności jednostki.

Tabela 5. Współczynnik uryczałowienia

Nazwa wskaźnika	Wzór
Współczynnik uryczałowienia	Wartość świadczeń objętych ryczałtem / Przychody z NFZ ogółem

Źródło: opracowanie własne.

Im wyższa wartość wskaźnika, tym większa stabilność finansowania podmiotu, jednak równocześnie maleje zdolność do generowania potencjalnych dodatkowych przychodów przez realizację świadczeń ponadlimitowych.

Tabela 6. Wskaźnik stopnia wykorzystania ryczałtu

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wskaźnik stopnia wykorzystania ryczałtu	Wycena świadczeń zrealizowanych w ramach ryczałtu / Wartość ryczałtu

Źródło: opracowanie własne.

Powyższy wskaźnik stanowi kluczowy parametr do oceny działalności podmiotu leczniczego od momentu wdrożenia tak zwanej sieci szpitali. Powinien być monitorowany na bieżąco i podlegać kwartalnej ocenie. Od jego wartości zależy finansowanie jednostki w kolejnych okresach rozliczeniowych – wartość poniżej 98% powoduje zmniejszenie finansowania w kolejnych okresach (Rozporządzenie, 2017, par. 3, ust. 10), natomiast wykonanie na poziomie powyżej 105% nie jest uwzględniane przy potencjalnym zwiększeniu finansowania (Rozporządzenie, 2017, par. 3, ust. 13).

Tabela 7. Wynik finansowy skorygowany o przychody operacyjne odpowiadające amortyzacji środków trwałych zakupionych z dotacji

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wynik finansowy skorygowany o przychody operacyjne odpowiadające amortyzacji środków trwałych zakupionych z dotacji	Wynik finansowy – przychody operacyjne odpowiadające amortyzacji środków trwałych zakupionych z dotacji

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ten obrazuje rzeczywistą zdolność posiadanego majątku do generowania zysku. Jego wartość może być przydatna przy porównywaniu jednostek o zróżnicowanych źródłach finansowania inwestycji oraz zakupów środków trwałych.

Tabela 8. Wartość amortyzacji w stosunku do przychodów

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wartość amortyzacji w stosunku do przychodów	Amortyzacja / Przychody ogółem lub (Amortyzacja – Amortyzacja środków trwałych zakupionych z dotacji) / Przychody z działalności podstawowej

Źródło: opracowanie własne.

Zbyt wysoki poziom amortyzacji w stosunku do przychodów może świadczyć o nadmiernych wydatkach inwestycyjnych podmiotu, niewspółmiernych do jego zdolności do generowania przychodów. Należy przy tym pamiętać, że w wielu przypadkach realizacja inwestycji nie stanowi gwarancji uzyskania finansowania nowych świadczeń ze strony NFZ, co należy uwzględnić przy ocenie powyższego wskaźnika.

Biorąc pod uwagę fakt, że duża część realizowanych w ostatnich latach inwestycji finansowana jest przy wykorzystaniu kapitału zewnętrznego w postaci dotacji Unii Europejskiej, podmiotu założycielskiego lub budżetu państwa, które znajdują odzwierciedlenie zarówno po stronie kosztowej (amortyzacja), jak i przychodowej (równowartość umorzenia środków trwałych zakupionych z dotacji po stronie przychodów operacyjnych), bardziej adekwatny do pomiaru może się okazać drugi wariant wskaźnika. Pozwala on ocenić zdolność do generowania przychodów wyłącznie ze strony środków trwałych zakupionych ze środków własnych jednostki.

Tabela 9. Wskaźnik efektywności zadań dofinansowanych ze źródeł zewnętrznych

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wskaźnik efektywności zadań dofinansowanych ze źródeł zewnętrznych	Wzrost wartości przychodów z tytułu zrealizowania zadań dofinansowanych w ramach dotacji / Amortyzacja środków trwałych zakupionych w ramach zadań zrealizowanych z wykorzystaniem dotacji

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ten obrazuje, w jakim stopniu zrealizowanie zadań, które zostały dofinansowane w ramach dotacji (np. ze środków Unii Europejskiej lub od podmiotu tworzącego), przekłada się na zdolność jednostki do generowania przychodów. Jest on szczególnie istotny ze względu na fakt, że ocena efektywności realizowanych zadań dofinansowanych w ramach dotacji oraz ich wpływu na funkcjonowanie jednostki na podstawie wyniku finansowego jest utrudniona. Wynika to z równoległego ewidencjonowania amortyzacji dofinansowanych środków trwałych zarówno po stronie kosztów, jak i przychodów operacyjnych, co sprawia, że są one neutralne dla wyniku finansowego.

Wskaźnik może być liczony zarówno dla pojedynczych zadań, jak i wszystkich zadań zrealizowanych przez jednostkę. W przypadku prowadzenia odrębnej ewidencji księgowej *Wzrost wartości przychodów z tytułu realizowanych zdań* zastąpiony może zostać przez *Zysk z tytułu realizowanych zadań dofinansowanych w ramach dotacji.*

3. Wskaźniki wykorzystywane do oceny efektywności działalności podstawowej podmiotów leczniczych

Poniższe wskaźniki odnoszą się do oceny efektywności działalności podstawowej podmiotów leczniczych, w związku z czym są bezpośrednio związane z realizowanymi w podmiotach świadczeniami leczniczymi.

Tabela 10. Współczynnik efektywności poradni specjalistycznych

Nazwa wskaźnika	Wzór
Współczynnik efektywności poradni specjalistycznych	Koszt zleconych badań diagnostycznych w poradni specjalistycznej / Wartość punktowa zrealizowanych porad ambulatoryjnych

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ten obrazuje, w jakim stopniu zlecane przez lekarzy badania diagnostyczne przekładają się na zwiększenie wykonania punktowego zrealizowanych świadczeń. Wskaźnik ten jest szczególnie przydatny przy ustalaniu wynagrodzenia lekarzy kontraktowych uzależnionego od wartości zrealizowanych świadczeń.

Zastosowanie wartości wyrażonej w punktach rozliczeniowych w miejsce wartości wyrażonej w złotych wynika ze zmienności stawek w ramach umowy z NFZ.

Tabela 11. Współczynnik efektywności diagnostyki onkologicznej

Nazwa wskaźnika	Wzór
Współczynnik efektywności diagnostyki onkologicznej	Wartość zleconych badań patomorfologicznych / Wartość zrealizowanych świadczeń z zakresu leczenia szpitalnego z rozpoznaniem onkologicznym

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ten obrazuje skuteczność diagnozowania nowotworów przez zespół lekarski. W podstawowej wersji wskaźnika uwzględnione powinny zostać nowotwory z rozpoznaniem z grupy C (oraz D wyłącznie dla nowotworów o charakterze nieustalonym) w ramach klasyfikacji ICD10.

Tabela 12. Wskaźnik zmienności w zakresie położnictwa

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wskaźnik zmienności w zakresie położnictwa	Liczba porodów / Liczba porad ambulatoryjnych w poradni ginekologiczno-położniczej

Źródło: opracowanie własne.

Ze względu na fakt, iż duża część ciężarnych decyduje się na poród w wybranej jednostce, wartość tego wskaźnika prezentuje jeden z istotnych aspektów wyżej wymienionej decyzji, czyli dostępność i jakość opieki lekarskiej w czasie trwania ciąży. Odpływ pacjentek przy zwiększaniu dostępności do porad lekarskich może też wskazywać na zastrzeżenia związane z posiadaną bazą lokalową.

Powyższy wskaźnik może zostać zmodyfikowany poprzez:

a) przemnożenie wskaźnika o wartość współczynnika odpowiadającego rocznej zmianie liczby porodów w skali regionu lub kraju (na podstawie danych GUS);
b) ograniczenie danych na temat liczby porad ambulatoryjnych do świadczeń, dla których głównym rozpoznaniem ICD10 jest ciąża.

Tabela 13. Współczynnik zaangażowania komercyjnego

Nazwa wskaźnika	Wzór
Współczynnik zaangażowania komercyjnego	Wartość świadczeń komercyjnych / Wartość świadczeń finansowanych ze środków publicznych

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ten prezentuje stopień uzależnienia jednostki lub oddziału od finansowania ze środków publicznych.

Tabela 14. Wskaźnik zakażeń wewnątrzszpitalnych

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wskaźnik zakażeń wewnątrzszpitalnych	Liczba zakażeń wewnątrzszpitalnych / Liczba leczonych pacjentów lub Liczba zakażeń wewnątrzszpitalnych / Liczba zrealizowanych osobodni

Źródło: opracowanie własne.

Występowanie zakażeń wewnątrzszpitalnych jest jednym z istotnych czynników jakościowych udzielanych świadczeń. Dążenie do ich wyeliminowania lub znaczącego ograniczenia powinno być jednym z kluczowych wyzwań dla osób odpowiedzialnych za epidemiologię w jednostkach.

Wskaźnik może przyjmować dwie formy, których zastosowanie uzależnione jest od charakteru jednostki – wykorzystanie wariantu uwzględniającego liczbę

zrealizowanych osobodni zalecane jest przy porównywaniu podmiotów o mocno zróżnicowanej działalności.

Tabela 15. Wskaźnik wielkości kolejki medycznej

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wskaźnik wielkości kolejki medycznej	Liczba pacjentów w kolejce medycznej / Liczba pacjentów leczonych na oddziale (rocznie)

Źródło: opracowanie własne.

Liczba osób oczekujących na realizację świadczenia (tworząca kolejkę medyczną) może być ważnym aspektem wykorzystywanym przy porównywaniu jednostek. Wysoka wartość wskaźnika świadczy o dużym zapotrzebowaniu na realizację świadczenia, a także o potencjale do realizacji nadlimitów. Wraz z rosnącym czasem oczekiwania rośnie również elastyczność ze strony pacjentów związana z chęcią przyśpieszenia leczenia. Dzięki temu jednostce łatwiej uzupełniać wolne terminy związane z rezygnacją lub dyskwalifikacją innych pacjentów z planowanych zabiegów. Wyższe jest też prawdopodobieństwo uzyskania płatności za zrealizowane nadwykonania.

Tabela 16. Średni czas oczekiwania na wynik badania patomorfologicznego (w dniach)

Nazwa wskaźnika	Wzór
Średni czas oczekiwania na wynik badania patomorfologicznego (w dniach)	Suma czasu oczekiwania na wynik badania patomorfologicznego w badanym okresie / Liczba badań patomorfologicznych w badanym okresie

Źródło: opracowanie własne.

Czas jest jednym z najważniejszych czynników decydujących o skuteczności leczenia onkologicznego. W związku z tym skrócenie czasu oczekiwania na diagnozę powinno być jednym z kluczowych działań osób odpowiedzialnych za koordynację procesu leczenia. Dane na temat czasu oczekiwania na wynik badania patomorfologicznego możliwe są zazwyczaj do określenia na podstawie danych z użytkowanego przez jednostkę systemu informatycznego (przy własnej pracowni patomorfologicznej) lub na podstawie załączników do faktur wystawianych przez podmiot realizujący usługę outsourcingową.

Tabela 17. Wskaźnik efektywności pracowni diagnostyki obrazowej

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wskaźnik efektywności pracowni diagnostyki obrazowej	Liczba zrealizowanych badań obrazowych w trybie pozadyżurowym / Liczba etatów przeliczeniowych techników RTG oraz Liczba opisów z zakresu diagnostyki obrazowej / Suma wynagrodzeń lekarzy radiologów

Źródło: opracowanie własne.

Badania diagnostyki obrazowej stanowią jeden z najistotniejszych obszarów działalności pomocniczej w podmiotach leczniczych. Sprawność funkcjonowania pracowni może przekładać się zarówno na skrócenie czasu hospitalizacji pacjentów, jak i wzrost ich satysfakcji. Należy pamiętać, że jakość opisu badań może mieć porównywalny lub większy wpływ na skuteczność dalszego leczenia, w związku z czym powyższy wskaźnik nie powinien być jedynym wyznacznikiem efektywności funkcjonowania pracowni.

W przypadku szerszego zakresu świadczeń realizowanych przez pracownię diagnostyki obrazowej wskaźniki mogą zostać uzupełnione o wagi przypisane do poszczególnych rodzajów badań, które odpowiadają proporcjonalnie czasowi ich realizacji w jednostce.

Tabela 18. Wskaźnik efektywności badań przesiewowych

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wskaźnik efektywności badań przesiewowych	Liczba pacjentów objętych badaniami w badanym okresie / Liczba osób w grupie ryzyka

Źródło: opracowanie własne.

Badania przesiewowe są jedną z najskuteczniejszych form profilaktyki. Wczesne wykrycie schorzenia znacząco zwiększa szanse na skuteczność leczenia, a także pozwala znacząco ograniczyć koszty (zarówno związane z prowadzoną terapią, jak i społeczne). W związku z powyższym jednostki realizujące świadczenia typu programy profilaktyczne powinny monitorować ich skuteczność. Niska wartość wskaźnika w porównaniu z innymi jednostkami może świadczyć o niewystarczających działaniach informacyjnych lub też o odpływie pacjentów do innych podmiotów realizujących świadczenia w danym zakresie.

Tabela 19. Wskaźnik rehospitalizacji

Nazwa wskaźnika	Wzór
Wskaźnik rehospitalizacji	Liczba rehospitalizacji (poniżej 14 dni) / Liczba hospitalizacji ogółem

Źródło: opracowanie własne.

Rehospitalizacje w okresie krótszym niż 14 dni od wypisu ze szpitala (przy zachowaniu niezmienionej przyczyny leczenia) traktowane są przez NFZ jako kontynuacja wcześniejszego leczenia. W związku z tym częstotliwość ich występowania może świadczyć o jakości i skuteczności prowadzonego leczenia.

Podsumowanie

Sektor ochrony zdrowia w Polsce jest obszarem podlegającym ścisłym regulacjom. Przeważająca część podmiotów funkcjonujących na rynku należy ponadto do sektora finansów publicznych, co sprawia, że jednostki w wielu przypadkach funkcjonują w warunkach nierynkowych potęgowanych silną presją ze strony podmiotów tworzących oraz społeczeństw lokalnych. W związku z tym, wynik finansowy oraz wskaźniki finansowe w wielu przypadkach pełnią funkcję drugoplanową w stosunku do innych mierników umożliwiających ocenę efektywności funkcjonowania podmiotów leczniczych. Wynik finansowy na poziomie zbliżonym do zera lub nawet na poziomie ujemnym, ale umożliwiającym zachowanie płynności finansowej, bywa często akceptowany przez podmiot tworzący w przypadku realizacji innych zadań stawianych przed jednostką. Wskaźniki umożliwiające pomiar między innymi tych celów zaprezentowano w części artykułu dotyczącej efektywności działalności podstawowej. Zaproponowane wskaźniki do oceny efektywności finansowej koncentrują się nie na zdolności do generowania przez podmiot leczniczy zysku (który jest skądinąd pożądany), ale na zdolności do zachowania płynności finansowej, efektywności prowadzonych działań inwestycyjnych (z uwzględnieniem zróżnicowanych źródeł finansowania), a także optymalnym wykorzystaniu środków publicznych w ramach posiadanego kontraktu z NFZ.

W opinii autora wskaźniki powszechnie stosowane w branży medycznej mają charakter zbyt ogólny dla porównywania jednostek o zróżnicowanym profilu działalności. Wskaźniki zaprezentowane w niniejszym artykule są dużo mniej uniwersalne, jednak w większym stopniu ukierunkowane na realizację celów stawianych podmiotom leczniczym i przy doborze właściwej grupy porównawczej (o zbliżonym profilu działalności) mogą stanowić skuteczne narzędzie do oceny efektywności

funkcjonowania podmiotów leczniczych zarówno na płaszczyźnie finansowej, jak i medycznej. Wnioski płynące z ich zastosowania umożliwiają zwiększenie stopnia zaspokojenia potrzeb wszystkich interesariuszy, w szczególności:

a) pacjentów poprzez badanie i usprawnianie newralgicznych obszarów leczenia;
b) właścicieli/podmiotów tworzących poprzez monitorowanie efektywności zaangażowanych środków finansowych, a także pod kątem ryzyka konieczności pokrycia straty w myśl art. 59 Ustawy (2018);
c) NFZ (oraz pośrednio Ministerstwa Zdrowia) poprzez badanie i zwiększanie efektywności wykorzystania środków publicznych przeznaczonych na leczenie.

Przedstawione wskaźniki służące do pomiaru efektywności działalności finansowej oraz podstawowej (leczniczej) w podmiotach leczniczych mają za zadanie umożliwić prowadzenie analiz porównawczych większej liczby jednostek, najczęściej o zbliżonym profilu działalności, a także działań controllingowych w poszczególnych podmiotach leczniczych. Badaniu podlegać mogą:

a) wartość bazowa wskaźnika, która może zostać określona na podstawie danych porównawczych z innych jednostek lub też na podstawie danych z badanej jednostki dla okresu bazowego o zdefiniowanym przez badającego horyzoncie czasowym;
b) wartość docelowa wskaźnika, która definiowana jest przez osobę prowadzącą działania controllingowe na podstawie określonej wcześniej wartości bazowej;
c) wartość bieżąca wskaźnika, która określana jest na podstawie aktualnych danych opisujących stan badanego obszaru działalności; na jej podstawie określone może zostać odchylenie od wartości docelowej wskaźnika, dzięki któremu możliwe jest zdefiniowania działań zarządczych mających na celu przybliżenie jednostki do osiągnięcia planowanych rezultatów lub też dokonania korekty wartości docelowej ze względu na zmianę uwarunkowań zewnętrznych lub wewnętrznych.

Dobór wskaźników przez osoby prowadzące badanie efektywności w podmiocie leczniczym powinien zostać poprzedzony analizą zasadności ich zastosowania w danej jednostce. Przeciwwskazaniami do wyboru wskaźnika mogą być między innymi:

a) występowanie zdarzeń jednorazowych istotnie wpływających na jego wartość;
b) brak dostępu do danych porównawczych (historycznych lub z innych jednostek);

c) brak wiarygodnych danych źródłowych do przeprowadzenia analizy porównawczej (przed jej przeprowadzeniem należy ujednolicić prowadzoną sprawozdawczość w porównywanych jednostkach bądź obszarach);
d) mała istotność wskaźnika dla prowadzonej działalności (np. dobór wskaźnika określającego skuteczność prowadzonej terapii onkologicznej dla jednostki specjalizującej się w innych rodzajach świadczeń).

Literatura

Dubas, K. (2011). Problematyka efektywności w Ochronie Zdrowia – znaczenie i metody pomiaru. *Problemy Zarządzania*, *9* (3), 102–125.

http://bieganski.com.pl/other/doc/1612/scan0021.pdf (7.05.2018).

http://www2.mz.gov.pl/wwwmz/index?mr=m1&ms=813&ml=pl&mi=813&mx=0&mt=&my=937&ma=07986 (17.07.2017).

Kopiński, A., Porębski, D. (2016). Kluczowe mierniki efektywności dla szpitala w perspektywie finansów zrównoważonej karty wyników. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *4* (82), *2*, 761–772.

Krzeczewski, B. (2014). Wpływ organu założycielskiego na efektywność finansową szpitali w województwie łódzkim. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, *802*, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *65*, 569–581.

Porębski, D. (2016). *Pomiar efektywności ekonomicznej szpitala z wykorzystaniem zrównoważonej karty wyników*. Wrocław: Wyd. UWr. Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów.

Restrukturyzacja wybranych Samodzielnych Publicznych Zakładów Opieki Zdrowotnej korzystających z pomocy ze środków publicznych (2016). Warszawa: NIK.

Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 12.04.2017 w sprawie wskaźników ekonomiczno-finansowych niezbędnych do sporządzenia analizy oraz prognozy sytuacji ekonomiczno-finansowej samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej. Dz.U. poz. 832.

Rozporządzenia Ministra Zdrowia z 26.09.2017 w sprawie sposobu ustalania ryczałtu systemu podstawowego szpitalnego zabezpieczenia świadczeń opieki zdrowotnej. Dz.U. poz. 1783.

Ustawa z dnia 15.04.2011 o działalności leczniczej. Dz.U. 2018. poz. 160.

Ustawa z dnia 23.03.2017 o zmianie ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. Dz.U. poz. 844.

Warelis, A. (2011). Użyteczność mierników oceny kondycji finansowej szpitalnictwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, *802*, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *44*, 183–193.

Europa Regionum 3/2018, tom XXXVI, s. 23–36

ISSN 1428-278X | DOI: 10.18276/er.2018.36-02 | klasyfikacja JEL: H25, H32, O31, O38

mgr Katarzyna Goyke

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
e-mail: katarzyna.goyke@gmail.com

ULGA NA DZIAŁALNOŚĆ BADAWCZO-ROZWOJOWĄ JAKO PODATKOWA ZACHĘTA DO PONOSZENIA NAKŁADÓW W OBSZARZE B+R

Słowa kluczowe: działalność badawczo-rozwojowa, podatek dochodowy, przedsiębiorstwo, ulga podatkowa na działalność badawczo-rozwojową

Abstrakt. Innowacje i zachodzący wraz z nimi rozwój przedsiębiorstw w ostatnim czasie są kluczowym aspektem charakteryzującym współczesny sektor przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy mają zaś świadomość coraz większego znaczenia lokowania kapitału w nowoczesne rozwiązania, ulepszania własnych produktów lub świadczonych usług oraz podnoszenia standardów prowadzonej działalności. Polski rząd, chcąc skłonić przedsiębiorstwa do inwestowania w nowe technologie i rozwój działalności, już od kilku lat zachęca przedsiębiorców do dokonywania wydatków na rzecz prac badawczo-rozwojowych (B+R) za pomocą podatkowej ulgi na działalność badawczo-rozwojową. Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie zmian w przepisach podatkowych dotyczących ulgi na działalność badawczo-rozwojową na przestrzeni ostatnich lat oraz sprawdzenie na podstawie danych GUS, czy stopniowe zwiększanie ulgi podatkowej na tego typu wydatki wpłynęło na zwiększanie nakładów przedsiębiorstw na działalność badawczo-rozwojową. W pierwszej części artykułu opisano istotę działalności badawczo-rozwojowej. W drugiej omówiono przepisy podatkowe dotyczące ulgi na działalność badawczo-rozwojową obowiązujące w ostatnich latach. W trzeciej części zaprezentowano, jak kształtowały się nakłady wewnętrzne przedsiębiorstw na działalność badawczo-rozwojową według danych GUS na przestrzeni ostatnich kilku lat oraz przeanalizowano, czy wraz ze wzrostem ulg podatkowych z zakresu B+R wzrastały nakłady przedsiębiorstw w tym obszarze.

Relief for research and development as a tax incentive to incur expenditures on R & D area

Keywords: research and development, income tax, enterprise, tax relief for research and development

Abstract. Innovations and the ongoing development of enterprises are a key aspect characterizing the modern enterprise sector. Entrepreneurs are aware of the importance of investments in modern solutions, improvement of own products or services and raising the

standards of conducted activity. The Polish government, wanting to stimulate enterprises to invest in new technologies and business development, has been encouraging entrepreneurs to make expenditures for research and development works by means of tax relief for research and development activities for several years. The aim of this article is to present changes in tax regulations regarding the relief for research and development activities over the last years and to check, based on the Central Statistical Office data, whether gradual increase of tax relief for this type of expenditure affected increasing the expenditures of enterprises for research and development. The first part of the article describes the essence of research and development activity. The second one discusses tax regulations concerning the relief for research and development activities in force in recent years. The third part presents the internal expenditures of enterprises on research and development activities according to the data of the CSO over the past few years, and analyzed whether, together with the increase in tax allowances in the field of R & D, the expenditures of enterprises in this area increased.

Wprowadzenie

Ostatnie lata wykazują coraz większą zależność pomiędzy działalnością innowacyjną a działalnością gospodarczą przedsiębiorstw, a to dlatego, że aby utrzymać się na rynku, przedsiębiorstwo musi stale się rozwijać i dostosowywać do rosnących wymagań konsumentów. Innowacja jest głównym czynnikiem napędzającym produktywność i ma kluczowe znaczenie dla wzrostu gospodarki (Crepsi, Pianta, 2008). Niejednokrotnie podmioty gospodarcze decydują się więc na prace rozwojowe prowadzone w obrębie własnej działalności. Dodatkowo państwo zachęca przedsiębiorców do ponoszenia nakładów na działalność badawczo-rozwojową poprzez ulgę podatkową, to jest kwotę stanowiącą część poniesionych wydatków, możliwą do odliczenia od podstawy opodatkowania. Działania władz państwa w celu pobudzenia podmiotów gospodarczych do prowadzenia działań w obszarze badawczo-rozwojowym z roku na rok są coraz bardziej widoczne. Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie zmian w przepisach podatkowych dotyczących ulgi na działalność badawczo-rozwojową na przestrzeni ostatnich lat oraz sprawdzenie na podstawie danych GUS, czy stopniowe zwiększanie ulgi podatkowej na tego typu wydatki wpłynęło na zwiększanie nakładów przedsiębiorstw na działalność badawczo-rozwojową.

Ulga na działalność badawczo-rozwojową w polskim prawie podatkowym pojawiła się w obecnym kształcie po raz pierwszy w 2016 roku, jednak w latach wcześniejszych funkcjonowała tak zwana ulga technologiczna, która również nierozerwalnie wiązała się z nakładami na badania i rozwój. Na przestrzeni ostatnich lat można zaobserwować rosnące preferencje podatkowe dla podmiotów

gospodarczych ponoszących wydatki w obszarze działań B+R. To skłoniło autorkę do postawienia hipotezy o następującej treści: Wraz ze wzrostem ulg podatkowych na działalność badawczo-rozwojową wzrastają nakłady w obszarze B+R w sektorze przedsiębiorstw. W niniejszym artykule zweryfikowano tę hipotezę badawczą za pomocą analizy przepisów podatkowych, dotyczących ulgi na działalność badawczo-rozwojową, oraz weryfikacji, ewaluacji i analizy komparatywnej danych GUS dotyczących badanych lat.

1. Działalność badawczo-rozwojowa

Działalność badawczo-rozwojowa jest elementem działalności innowacyjnej polegającej na opracowaniu i wdrożeniu innowacji poprzez uporządkowane działania na płaszczyźnie naukowej, technicznej, organizacyjnej, finansowej, zarządczej i komercyjnej (Stabryła, Małkus, 2014). Udoskonalanie czy też tworzenie nowych produktów, usług, technologii, procesów jest obecnie niezbędnym warunkiem rozwoju podmiotów gospodarczych. Wydatki na działalność badawczo-rozwojową, jak wykazują obecne już badania naukowe, wywierają wpływ na wzrost gospodarczy państw – w przypadku krajów wysoko rozwiniętych wpływ ten jest większy niż w przypadku państw rozwijających się, jednak niewątpliwie pomiędzy nakładami na B+R a wzrostem gospodarczym istnieje pozytywna korelacja (Akcali, Sismanoglu, 2015). Dodgson (2018) w swoim opracowaniu również przedstawia stanowisko mówiące o tym, że ekonomiczny standard życia w danym kraju zależy przede wszystkim od tego, w jaki sposób przemysł wykorzystuje technologie do poprawy konkurencyjności. Im więcej dobrych technologii, tym wyższa pozycja kraju na arenie międzynarodowej. Co warto zaznaczyć, także małe i średnie przedsiębiorstwa nie pozostają bez znaczenia. Stanowią one ważne źródło prac badawczo-rozwojowych i innowacji (Acs, Audretsch, 1990).

Z uwagi na wzrastające znaczenie innowacyjności w dobie współczesnej gospodarki w coraz większej liczbie przedsiębiorstw prowadzone są działania o charakterze badawczo-rozwojowym. Działalność badawczo-rozwojowa definiowana według GUS oznacza „systematycznie prowadzone prace twórcze, podjęte dla zwiększenia zasobu wiedzy, w tym wiedzy o człowieku, kulturze i społeczeństwie, jak również dla znalezienia nowych zastosowań dla tej wiedzy" (GUS, 2018b, s. 1). W ramach działalności badawczo-rozwojowej mogą być prowadzone trzy rodzaje badań (GUS, 2018b):

a) badania podstawowe – polegające na przeprowadzaniu eksperymentów lub pracach teoretycznych, których celem jest zdobycie nowej wiedzy w zakre-

sie obserwowanych zjawisk (nie muszą być z góry ukierunkowane na ich praktyczne zastosowanie);

b) badania przemysłowe (inaczej stosowane) – zajmujące się pozyskaniem nowej wiedzy i umiejętności potrzebnych do opracowywania nowych produktów, usług, procesów bądź też wprowadzenia znaczących ulepszeń do już istniejących produktów, usług, procesów; w szczególności do tego rodzaju badań zalicza się tworzenie elementów składowych złożonych systemów oraz prace nad technologią produkcji;

c) prace rozwojowe – obejmujące nabywanie, łączenie i korzystanie z dostępnej już aktualnej wiedzy i rozwiązań z zakresu nauki, technologii oraz innej wiedzy dotyczącej produkcji, tworzenia, projektowania produktów, usług, procesów (nowych lub ulepszonych); do tego typu prac nie zalicza się okresowych zmian wprowadzanych do produktów, usług, procesów produkcyjnych, nawet jeśli przejawiają one charakter ulepszeń.

Powyższa klasyfikacja jest spójna z definicją działalności badawczo-rozwojowej, o której mowa w Prawie podatkowym (Ustawa 1992, art. 4a, pkt 26–28; Ustawa, 1991, art. 5a, pkt 38–40), przy czym w ustawach podatkowych oprócz badań podstawowych i przemysłowych jako odrębną kategorię wyszczególniono także badania stosowane, które w nomenklaturze GUS pojawiają się zamiennie obok badań przemysłowych.

Za jednostki prowadzące działalność badawczo-rozwojową uznaje się przede wszystkim (GUS, 2018):

a) jednostki naukowe i badawczo-rozwojowe, których głównym rodzajem działalności jest prowadzenie prac B+R, na przykład placówki badawcze Polskiej Akademii Nauk, instytuty badawcze oraz jednostki prywatne, których działalność według Polskiej Klasyfikacji Działalności została sklasyfikowana do działu 72 *Badania naukowe i prace rozwojowe*;

b) jednostki obsługi nauki, w tym między innymi: biblioteki, archiwa i stowarzyszenia naukowe;

c) szkoły wyższe;

d) jednostki rozwojowe, do których zalicza się podmioty, głównie przedsiębiorstwa przemysłowe, prowadzące we własnym zapleczu badawczo-rozwojowym prace rozwojowe obok swojej podstawowej działalności gospodarczej;

e) pozostałe jednostki, na przykład szpitale, które oprócz swej podstawowej działalności prowadzą także prace badawczo-rozwojowe.

W niniejszym artykule skupiono się na działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw określanych przez GUS mianem jednostek rozwojowych, czyli tych

podmiotów gospodarczych, które oprócz swojej podstawowej działalności gospodarczej prowadzą również prace rozwojowe.

2. Podatkowe uregulowania w zakresie ulgi na działalność badawczo-rozwojową

Ogół podatków funkcjonujący w danym kraju, w wyznaczonym przedziale czasowym, określany jest mianem systemu podatkowego (Wolański, 2009). W Polsce podstawą nakładania podatków jest art. 217 Konstytucji Rzeczpospolitej Polskiej, zaś ogólne prawo podatkowe, jak i związane z nim obowiązki oraz procedury reguluje Ordynacja podatkowa (Ustawa, 1997). Oprócz tego funkcjonują ustawy szczegółowe, poświęcone konstrukcjom poszczególnych rodzajów podatków. Konstrukcja podatku opisuje przedmiot opodatkowania, podmiot opodatkowania, podstawę opodatkowania, stawki podatku oraz ulgi podatkowe, zwyżki, zwolnienia i wyłączenia z podatku (Dorozik, Stanielewicz, Walczak, 2008). Ulgi podatkowe obniżają podstawę opodatkowania, co skutkuje zmniejszeniem zobowiązania podatkowego podatnika (Dolata, 2013). Dzięki ulgom podatkowym podmiot zobowiązany do uiszczenia podatku osiąga korzyść majątkową w postaci zmniejszenia kwoty podatku do zapłaty.

2.1. Ulga na nabycie nowych technologii

Jednym z rodzajów ulg funkcjonujących od 2016 roku w podatkach dochodowych (od osób fizycznych i od osób prawnych) jest ulga na działalność badawczo-rozwojową. Wcześniej do końca 2015 roku funkcjonowała tak zwana ulga technologiczna, dzięki której podatnik, który poniósł wydatek na nabycie nowej technologii, mógł odliczyć tego rodzaju nakłady od dochodu do opodatkowania. Za nową technologię uważano wartość niematerialną i prawną w postaci wiedzy technologicznej, mającą zwykle formę wyników badań i prac rozwojowych umożliwiających wytwarzanie nowych lub ulepszonych produktów lub usług. Warunkiem koniecznym do uznania danych prac badawczo-rozwojowych za nową technologię było potwierdzenie przez niezależną od podatnika jednostkę naukową, że technologia ta nie jest wykorzystywana na świecie przez czas dłuższy niż 5 lat od jej wprowadzenia do ewidencji lub nabycia. Z kolei za nabycie nowej technologii uznawano umowne przeniesienie oraz korzystanie z praw do wiedzy technologicznej. Odliczenie od podstawy opodatkowania mogło wynosić maksymalnie 50% wydatków na nowe technologie (Kaźmierski, 2014).

2.2. Ulga na działalność badawczo-rozwojową (2016)

Z początkiem 2016 roku ulga na działalność badawczo-rozwojową zastąpiła dotychczas funkcjonującą ulgę na nabycie nowych technologii. Zdefiniowano w ustawach o podatkach dochodowych (PIT i CIT) pojęcia badań oraz prac rozwojowych. Nowa formuła ulgi polegała na pomniejszeniu podstawy opodatkowania o określony procent tak zwanych kosztów kwalifikowanych. Za koszty kwalifikowane uznawano (Ministerstwo Finansów, 2018a):

a) wynagrodzenia oraz składki na ubezpieczenie społeczne pracowników zatrudnionych do realizacji prac B+R – wartość odliczenia wynosiła maksymalnie 30% tych kosztów;
b) koszty nabycia materiałów i surowców wykorzystywanych do prowadzonych działań o charakterze badawczo-rozwojowym – 20% tych kosztów mogli odliczyć mikro-, mali i średni przedsiębiorcy; duże podmioty gospodarcze mogły odliczyć maksymalnie 10% wydatków na materiały i surowce;
c) wydatki na ekspertyzy, opinie oraz innego typu usługi doradcze oraz koszty nabycia wyników badań naukowych realizowanych przez jednostki naukowe związane z prowadzonymi działaniami B+R – procentowa skala odliczeń taka sama jak w pkt b);
d) opłaty za korzystanie z aparatury badawczo-naukowej, która była wykorzystywana wyłącznie na potrzeby prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej, i korzystanie to nie wynikało z umowy zawartej z podmiotem powiązanym (np. spółką zależną) – procentowa skala odliczeń taka sama jak w pkt b);
e) odpisy amortyzacyjne od środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych używanych do prowadzonych czynności z zakresu B+R, z wyjątkiem samochodów osobowych, budynków, budowli oraz lokali będących odrębną własnością – procentowa skala odliczeń taka sama jak w pkt b).

Aby podatnik mógł dokonać odliczenia, musiał wyodrębnić w prowadzonej ewidencji koszty poniesione na działalność badawczo-rozwojową, nie mógł jednocześnie korzystać z ulgi wynikającej z prowadzenia działalność w specjalnej strefie ekonomicznej oraz poniesione wydatki na działalność badawczo-rozwojową nie mogły być mu zwrócone w jakiejkolwiek formie (np. otrzymanej dotacji). Odliczenia dokonywano w rozliczeniu rocznym, wykazując w specjalnym załączniku (PIT-BR lub CIT-BR) wartość kosztów kwalifikowanych i kwotę odliczenia. Jeśli w danym roku podatkowym, w którym podatnik poniósł koszty na działalność B+R, osiągnął on stratę podatkową lub wysokość jego dochodu była niższa niż wartość przysługującego odliczenia, wówczas ulgę na działalność badawczo-rozwojową można było rozliczyć w 3 kolejnych latach.

2.3. Ulga na działalność badawczo-rozwojową (2017)

W 2017 roku ogólna formuła ulgi na działalność badawczo-rozwojową pozostała taka sama. Dodano jedną pozycję do kategorii kosztów kwalifikowanych oraz zwiększono wysokość możliwych odliczeń od dochodu. W katalogu kosztów kwalifikowanych wymienionych w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych (art. 18d, ust. 2) oraz ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych (art. 26e, ust. 2) oprócz tych, które obowiązywały w 2016 roku wymieniono dodatkowo koszty uzyskania i utrzymania patentu, wzoru użytkowego i wzoru przemysłowego pod warunkiem, że zostały poniesione przez mikro-, małego lub średniego przedsiębiorcę. Według znowelizowanych regulacji podatnik mógł odliczyć:

a) 50% kosztów wynagrodzeń i składek na ubezpieczenie społeczne pracowników zatrudnionych do prac w zakresie B+R oraz 50% pozostałych wydatków kwalifikowanych, jeśli podatnik był mikro-, małym lub średnim przedsiębiorcą;
b) 30% pozostałych kosztów kwalifikowanych, jeśli podatnik był dużym przedsiębiorcą.

W stosunku do przepisów z 2016 roku, w 2017 roku wydłużono okres rozliczenia ulgi na działalność badawczo-rozwojową w przypadku poniesienia straty podatkowej lub wysokości dochodu podatnika niższej niż wartość przysługującego odliczenia z 3 do 6 kolejno następujących po sobie lat. Ponadto w przypadku, gdy podatnik nie osiągnął dochodu, od którego mógłby dokonać odliczenia ulgi na działalność badawczo-rozwojową, uruchomiono mechanizm bezpośredniego zwrotu tych środków. Skorzystać z niego mogli podatnicy, którzy w 2017 roku rozpoczęli swoją działalność, oraz mikro-, mali i średni przedsiębiorcy, gdy był on ich drugim rokiem prowadzenia działalności gospodarczej. Oczywiście skorzystanie z możliwości otrzymania zwrotu bezpośredniego wydatków poniesionych na działalność badawczo-rozwojową wykluczało możliwość odliczenia tych kwot w ramach ulgi w kolejnych latach (Ministerstwo Finansów, 2018c).

2.4. Ulga na działalność badawczo-rozwojową (2018)

Rok 2018 przyniósł kolejne zmiany w zakresie ulgi na działalność badawczo-rozwojową – co należy podkreślić, po raz kolejny zmiany te okazały się bardzo korzystne dla podatników. Poszerzono katalog kosztów kwalifikowanych oraz zwiększono kwoty maksymalnych odliczeń, w szczególności w przypadku, gdy podatnik posiada status centrum badawczo-rozwojowego. W porównaniu do wersji ustaw z 2017 roku w kwestii kosztów kwalifikowanych:

a) dodano zapis odnośnie do kosztów wynagrodzeń i składek na ubezpieczenie społeczne wskazujący, iż odliczeniu podlega część wynagrodzeń i składek pracowników przysługująca pracownikowi za prace badawczo-rozwojowe;
b) zezwolono na odliczenie kosztów wynagrodzeń i składek na ubezpieczenie społeczne wynikających z umów-zleceń i umów o dzieło, na podstawie których świadczono prace na rzecz działalności B+R;
c) dodano do kosztów kwalifikowanych wydatki na nabycie specjalistycznego sprzętu wykorzystywanego do działalności badawczo-rozwojowej, na przykład urządzeń pomiarowych czy naczyń i przyborów laboratoryjnych niesklasyfikowanych jako środki trwałe;
d) doprecyzowano punkt o kosztach ekspertyz, opinii, usług doradczych – aby mogły podlegać odliczeniu, usługi te muszą być wyświadczone przez jednostkę naukową;
e) w przypadku podmiotów mających status centrum badawczo-rozwojowego (w rozumieniu Ustawy, 2008) dodatkowo mogą one odliczyć:
   – koszty amortyzacji budynków, budowli i lokali wykorzystywanych do prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej,
   – koszty ekspertyz, opinii i usług doradczych oraz badań wykonanych na potrzeby działalności B+R przez podmioty inne niż jednostki naukowe.

Limit odliczenia został podwyższony do:

a) 100% dla podatników nieposiadających statusu centrum badawczo-rozwojowego;
b) 150% dla jednostek mających status centrum badawczo-rozwojowego (z wyjątkiem kosztów patentów, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych poniesionych przez centra badawczo-rozwojowe będące dużymi przedsiębiorcami – dla tych podmiotów koszty te mogą być odliczone maksymalnie w 100%).

Zmieniono również zapis dotyczący korzystania z ulgi na działalność badawczo-rozwojową w przypadku prowadzenia działalności w specjalnej strefie ekonomicznej. Do końca 2017 roku nie można było łączyć tych dwóch ulg. Od 2018 roku z prawa do odliczenia z tytułu ulgi B+R mogą skorzystać także podatnicy działający w specjalnych strefach ekonomicznych, jednak tylko w zakresie kosztów kwalifikowanych, które nie są przez ten podmiot uwzględniane w kalkulacji dochodu zwolnionego z podatku z racji ulgi strefowej (Ministerstwo Finansów, 2018b; Ustawa, 1992, art. 18d).

Jak zmieniała się ulga zachęcająca podmioty do podejmowania działań o charakterze badawczo-rozwojowym, zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Wysokość możliwych odliczeń od dochodu wynikających z prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej

Ulga technologiczna do końca 2015 r.	Ulga na działalność badawczo-rozwojową 2016	Ulga na działalność badawczo-rozwojową 2017	Ulga na działalność badawczo-rozwojową 2018	
			Podmioty nieposiadające statusu centrum badawczo-rozwojowego	Centra badawczo-rozwojowe
50% wydatków na nabycie nowej technologii (takiej, która nie była stosowana na świecie przez okres dłuższy niż 5 lat, co zostało potwierdzone przez niezależną jednostkę naukową)	**30%** – koszty wynagrodzeń i składek na ubezpieczenie społeczne; **20%** – pozostałe koszty kwalifikowane mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw; **10%** – pozostałe koszty kwalifikowane dużych przedsiębiorstw	**50%** – koszty wynagrodzeń i składek na ubezpieczenie społeczne; **50%** – pozostałe koszty kwalifikowane mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw; **30%** – pozostałe koszty kwalifikowane dużych przedsiębiorstw	**100%** kosztów kwalifikowanych	**150%** kosztów kwalifikowanych (z wyjątkiem kosztów patentów, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych poniesionych przez centra badawczo-rozwojowe będące dużymi przedsiębiorcami; dla tych podmiotów koszty te mogą być odliczone maksymalnie w **100%**).

Źródło: opracowanie własne.

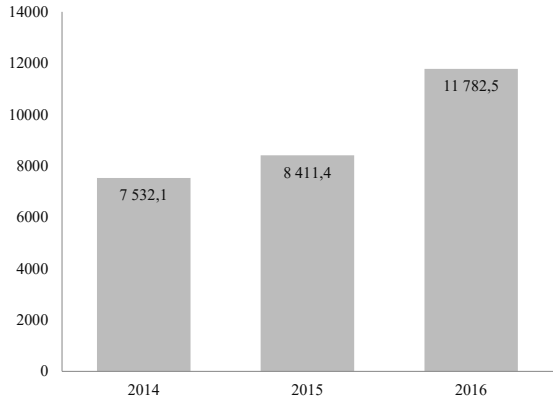
Analizując zmianę regulacji prawnych w zakresie ulgi podatkowej na działalność badawczo-rozwojową (co w sposób syntetyczny ukazano w tab. 1), nie sposób nie zauważyć coraz większych korzyści dla podatników wynikających z prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej. Ustawodawca, zwiększając kwoty podlegające odliczeniu od dochodu, zachęca w ten sposób do dokonywania działań w obszarze B+R, co ma wpłynąć na rozwój i zwiększenie innowacyjności polskich podmiotów gospodarczych.

3. Nakłady wewnętrzne na działalność badawczo-rozwojową w sektorze przedsiębiorstw

Nakłady wewnętrzne na działalność badawczo-rozwojową to poniesione w danym roku sprawozdawczym nakłady na prace badawczo-rozwojowe w danej jednostce niezależnie od źródła pochodzenia środków. Obejmują one wydatki bieżące i nakłady inwestycyjne, na przykład na środki trwałe przeznaczone do użytkowania

w celach działalności B+R (GUS, 2018b). Na rysunku 1 zaprezentowano, jak kształtowały się nakłady na działalność B+R w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w latach 2014–2016.

Rysunek 1. Nakłady na działalność B+R w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w latach 2014–2016 (mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

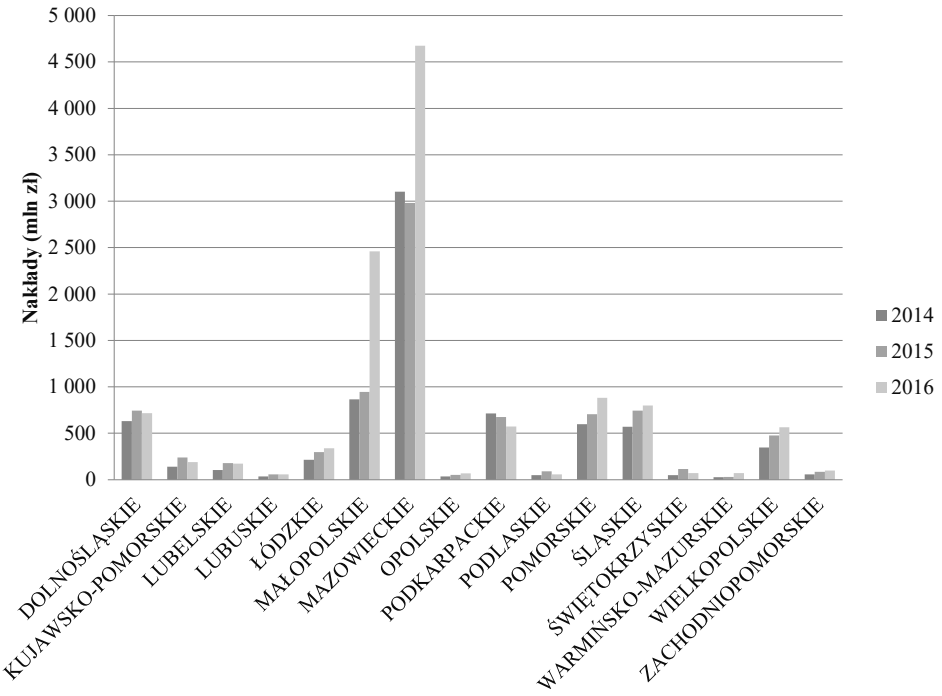
Na rysunku 1 wyraźnie widać, że kwota nakładów poniesionych na prace badawczo-rozwojowe rośnie z roku na rok. W 2015 roku w stosunku do 2014 roku był to wzrost o 11,67%, zaś w 2016 roku w stosunku do 2015 roku nastąpił wzrost o 40,07%. GUS nie opublikował jeszcze danych za 2017 rok, jednak biorąc pod uwagę rosnącą tendencję kwot nakładów na działalność B+R oraz większe kwoty możliwych odliczeń wynikających z przepisów podatkowych w 2017 roku, można przypuszczać, iż nakłady na działalność B+R poniesione w sektorze przedsiębiorstw w 2017 roku będą wyższe niż w 2016 roku.

Na rysunku 2 przedstawiono, jak kształtowały się nakłady na działalność badawczo-rozwojową w podziale na województwa w latach 2014–2016.

Nakłady na działalność badawczo-rozwojową w sektorze przedsiębiorstw w latach 2014–2016 (zaprezentowane w podziale na województwa na rys. 2) były najwyższe w województwach: mazowieckim, małopolskim, pomorskim, dolnośląskim, podkarpackim, śląskim i wielkopolskim. Najmniej zaś na prace badawczo-rozwojowe przeznaczały przedsiębiorstwa z województw: lubuskiego, opolskiego, podlaskiego, świętokrzyskiego, warmińsko-mazurskiego i zachodniopomorskiego. W województwach mazowieckim i małopolskim odnotowano zdecydowany wzrost

nakładów na B+R po zmianie przepisów w 2016 roku, kiedy to zrezygnowano z ulgi na nowe technologie na rzecz ulgi na działalność badawczo-rozwojową.

Rysunek 2. Nakłady na działalność B+R w sektorze przedsiębiorstw w podziale na województwa w latach 2014–2016 (mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Według informacji przekazanych przez Ministerstwo Finansów do „Gazety Prawnej" ulga na działalność badawczo-rozwojową za 2017 rok, z której skorzystali podatnicy, była 2,5-krotnie wyższa niż kwota odliczeń w 2016 roku. Jak wynika z założeń Ministerstwa Finansów, rekordowy pod względem odliczeń ma się okazać rok 2018, kiedy to kwota ulgi na działalność badawczo-rozwojową została podniesiona do 100%, a nawet 150% w przypadku podmiotów o statusie centrum badawczo-rozwojowego (Majkowska, 2018). W artykule opublikowanym w „Gazecie Prawnej" przedstawiono szacunki Ministerstwa Finansów, zgodnie z którymi spodziewane nakłady na działalność B+R w 2018 roku mogą wynieść nawet 5 mld zł.

Mimo tak obiecujących prognoz Ministerstwa Finansów przeprowadzone w ostatnim czasie badania przez Deloitte (*Cetral European Corporate R&D Report*

2018) oraz Ayming Polska (*Ulga B+R raport 2018. Krok milowy w rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw*) wykazują, że ulga na działalność badawczo-rozwojową wciąż jest mało popularna i do tej pory skorzystało z niej niewiele przedsiębiorstw. Według raportu przygotowanego przez Deloitte tylko 11% badanych przedsiębiorstw Europy Środkowej korzysta z ulgi na działalność badawczo-rozwojową. Jeśli chodzi o polskie przedsiębiorstwa, to jak wykazano w raporcie Ayming Polska, tylko 9% badanych rozliczyło ulgę na działalność B+R. Ankietowani jako przyczyny niekorzystania z ulgi wskazali przede wszystkim niejasną interpretację przepisów podatkowych dotyczących ulgi oraz problemy z identyfikacją działalności badawczo-rozwojowej w swoich przedsiębiorstwach. Prognozy są jednak obiecujące. W raporcie Deloitte 67% przedsiębiorstw zadeklarowało, że w okresie najbliższych 3–5 lat zwiększą swoje nakłady na działalność badawczo-rozwojową, zaś w badaniu Ayming Polska 25% respondentów wykazało, że zamierza skorzystać z ulgi na działalność badawczo-rozwojową za 2018 rok.

Podsumowanie

Jak wykazała przeprowadzona analiza przepisów podatkowych oraz danych GUS, coraz większe preferencje podatkowe dla podmiotów prowadzących działania badawczo-rozwojowe przyczyniają się do zwiększania nakładów na badania i rozwój ponoszonych przez przedsiębiorstwa – zatem została potwierdzona hipoteza badawcza, sformułowana na początku niniejszego opracowania. Jak wynika z przytoczonych badań firm doradztwa podatkowego (Deloitte i Ayming Polska), wciąż stosunkowo niewielu przedsiębiorców skorzystało dotychczas z ulgi na działalność badawczo-rozwojową. W roku 2018, zdaniem badanych respondentów oraz prognoz Ministerstwa Finansów, liczba podmiotów ponoszących nakłady na działalność badawczo-rozwojową (a tym samym kwota tych nakładów) ma zdecydowanie wzrosnąć, a to głównie z powodu korzystnych zmian w przepisach podatkowych pozwalających, na wyższe niż do tej pory odliczenia od dochodu do opodatkowania. Z uwagi na szczególne uprzywilejowanie jednostek o statusie centrum badawczo-rozwojowego można przypuszczać, że coraz więcej podmiotów zdecyduje się na uzyskanie takiego statusu, co pozwoli na realne obniżenie zobowiązań z tytułu podatku dochodowego.

Literatura

Acs, Z., Audretsch, D. (1990). *Innovation and Small Firms*. Cambridge: MIT Press.

Akcali, B.Y., Sismanoglu, E. (2015). Innovation and the Effect of Research and Development (R&D) Expenditure on Growth in Some Developing and Developed Countries. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, *195*, 768–775.

Ayming Polska (2018). *Ulga B+R raport 2018. Krok milowy w rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw.* Pobrane z: https://www.ayming.pl/nasze-obszary/dotacje-i-ulgi-b-r/dotacje-i-ulgi-b-r/raport-ayming-ulga-b-r-krok-milowy-w-rozwoju-innowacyjnosci--przedsiebiorstw (24.08.2018).

Crepsi, F., Pianta, M. (2008). Diversity in Innovation and Productivity in Europe. *Journal of Evolutionary Economics*, *18* (3), 529–545.

Deloitte (2018). *Central European Corporate R&D Report 2018*. Pobrane z: https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/zarzadzania-procesami-i-strategiczne/articles/innowacje/ce--corporate-research-development-report.html (24.08.2018).

Dodgson, M. (2018). *Technological Collaboration in Industry: Strategy, Policy and Internationalization in Innovation*. London: Routledge.

Dolata, S. (2013). *Podstawy wiedzy o polskim systemie podatkowym*. Warszawa: Wolters Kluwer.

Dorozik, L., Stanielewicz, J., Walczak, B. (2008). *System podatkowy Polski*. Szczecin: PTE.

GUS (2018a). Pobrane z: https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica (25.08.2018).

GUS (2018b). Pobrane z: https://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/wroc/ASSETS_Dzialalnosc_badawcza_i_rozwojowa.pdf (23.08.2018).

Kaźmierski, A. (red.) (2014). *Meritum Podatki 2014*. Warszawa: Wolters Kluwer.

Konstytucja Rzeczpospolitej Polskiej z 2.04.1997. Dz.U. nr 78, poz. 483, z późn. zm.

Majkowska, M. (2018). Ulga B+R powoli się rozpędza. Skorzystało z niej dwa razy więcej firm. *Dziennik Gazeta Prawna*, 17 lipca.

Ministerstwo Finansów (2018a). Pobrane z: http://www.finanse.mf.gov.pl/cit/ulgi/-/asset_publisher/Id8O/content/dzialalnosc-badawczo-rozwojowa-w-2016-roku (23.08.2018).

Ministerstwo Finansów (2018b). Pobrane z: https://www.finanse.mf.gov.pl/cit/ulgi/-/asset_publisher/Id8O/content/dzialalnosc-badawczo-rozwojowa-w-2018-r (23.08.2018).

Ministerstwo Finansów (2018c). Pobrane z: https://www.finanse.mf.gov.pl/wszystkie-aktualnosci/-/asset_publisher/Id8O/content/ulga-podatkowa-na-dzialalnosc-badawczo-rozwojowa (23.08.2018).

Stabryła, A., Małkus, T. (red.) (2014). *Strategie zarządzania organizacjami w społeczeństwie informacyjnym*. Kraków: Mfiles.pl.

Ustawa z 26.07.1991 o podatku dochodowym od osób fizycznych. Dz.U. 2018, poz. 1509, z późn. zm.

Ustawa z 15.02.1992 o podatku dochodowym od osób prawnych. Dz.U. 2018, poz. 1036, z późn. zm.

Ustawa z 29.08.1997. Ordynacja podatkowa. Dz.U. 2018, poz. 800, z późn. zm.

Ustawa z 30.05.2008 o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej. Dz.U. 2018, poz. 141, z późn. zm.

Wolański, R. (2009). *System podatkowy w Polsce*. Warszawa: Wolters Kluwer.

Europa Regionum 3/2018, tom XXXVI, s. 37–55

ISSN 1428-278X | DOI: 10.18276/er.2018.36-03 | klasyfikacja JEL: A13, L31, J21

mgr Agata Lewandowska

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
e-mail: alewandowska.expo@gmail.com

EKONOMIA SPOŁECZNA JAKO SKUTECZNY INSTRUMENT REINTEGRACJI SPOŁECZNO-ZAWODOWEJ

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, przedsiębiorstwo społeczne, rynek pracy

Abstrakt. Ekonomia społeczna zgodnie z definicją Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej to sfera aktywności obywatelskiej, która poprzez działalność ekonomiczną i działalność pożytku publicznego służy integracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych marginalizacją społeczną, tworzeniu miejsc pracy, świadczeniu usług społecznych użyteczności publicznej (na rzecz interesu ogólnego) oraz rozwojowi lokalnemu (KPRES, 2014, s. 15). Jako pojęcie budzi sporo kontrowersji zarówno definicyjnych, jak i wynikających z jej umiejscowienia w szerszym kontekście gospodarki. Hausner (2008, s. 11) pisze, że błędem jest traktowanie ekonomii społecznej jako nowego podejścia do ekonomii czy traktowanie jej jako odrębnej gałęzi. Jest to raczej „określony segment działalności gospodarczej ulokowany w trójkącie, którego boki wyznaczają – gospodarka rynkowa, społeczeństwo obywatelskie i państwo demokratyczne". Jak zauważa Hausner (2008, s. 15): „Nadrzędną funkcją ekonomii społecznej jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu" poprzez włączanie osób zagrożonych marginalizacją do gospodarki rynkowej, natomiast branża czy rodzaj świadczonych usług pozostają sprawą drugoplanową. Na plan pierwszy wysuwa się społeczny wymiar działalności podmiotów ekonomii społecznej (PES), natomiast nie bez znaczenia pozostaje fakt pobudzania przez nie postaw przedsiębiorczych czy mobilizowania i rozwoju kompetencji związanych z funkcjonowaniem na konkurencyjnym rynku pracy. Do ważniejszych zadań ekonomii społecznej (ES) należy integracja grup wykluczonych. PES realizują je między innymi przez pracę, pełniąc różne funkcje: pracodawcy, instytucji wspierającej zatrudnienie, dostarczyciela usług rynku pracy czy rzecznika. Przedsiębiorstwa społeczne (PS) włączają się w realizację aktywnej polityki rynku pracy. Przez zatrudnianie osób zagrożonych ekskluzją społeczną dążą do ich reintegracji społeczno-zawodowej, wspierając proces zatrudnienia na otwartym rynku pracy. Jednocześnie PES (we wszystkich swoich formach i rodzajach) to przedsiębiorstwa działające w różnych branżach, mogące konkurować z innymi podmiotami rynkowymi.

Social economy as an effective instrument of social-professional reintegration

Keywords: social economy, social enterprise, job market

Abstract. Social economy, according to the definition of National Program of Social Economy Development, is an area of civic activity that, through economic activity and non-profit activity, is aimed at professional and social integration of people endangered by social marginalization, at creating jobs, at providing social non-profit services (in favor of public interest) and local development (KPRES, 2014, p. 15). This term causes many controversies, both when it comes to its definition, and about its place in context of broader economy. Hausner writes that it is a mistake to think about it as a new approach to economy or to treat it as a separate branch. It is more like „defined segment of economic activity located in a triangle which sides consist of – market economy, civil society and democratic state" (Hausner, 2008, p. 11). As Hausner (2008, p. 15) points out: „Counter-measuring social exclusion is social economy's main function", by including people, who are endangered by marginalization, in market economy, while trade or type of service remains a secondary issue. Social context of social economy enterprises activity is its foreground, but issues like its power to animate entrepreneurial attitude or prodding and developing competence related to functioning at competitive job market are not irrelevant. One of the most important task of social economy is to integrate marginalized groups. Social economy enterprises are achieving it by, among other ways, its work that serve various functions: as an employer, as an organization that support employment, provider of job market services or as a mouthpiece. Social economy enterprises are including themselves in executing policies of active job market. By employing people endangered by social exclusion they strive for their social-professional reintegration, they support employment process at open job market. At the same time, social economy enterprises (in all their forms and types) are businesses that are active in various trades and can compete with other market enterprises.

Wprowadzenie

Ekonomia społeczna (ES) zgodnie z definicją Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej to sfera aktywności obywatelskiej, która przez działalność ekonomiczną i działalność pożytku publicznego służy integracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych marginalizacją społeczną, tworzeniu miejsc pracy, świadczeniu usług społecznych użyteczności publicznej (na rzecz interesu ogólnego) oraz rozwojowi lokalnemu (KPRES, 2014, s 15). ES budzi sporo kontrowersji zarówno definicyjnych, jak i wynikających z jej umiejscowienia w szerszym kontekście gospodarki. Hausner (2008, s. 11) pisze, że niepoprawne jest traktowanie ekonomii społecznej jako odrębnej gałęzi lub nowego podejścia do ekonomii. To raczej „określony segment działalności gospodarczej ulokowany w trójkącie, którego boki

wyznaczają – gospodarka rynkowa, społeczeństwo obywatelskie i państwo demokratyczne", co w rzeczywistości oznacza próbę pogodzenia przez PES racjonalności lokacyjnej (przypisywanej wolnemu rynkowi), racjonalności dystrybucyjnej (przypisywanej państwu) oraz racjonalności solidarności (przypisywanej społeczeństwu) (Kwaśnicki, 2005, s. 12). Myślenie w kategoriach ES odwołuje się do idei przedsiębiorczości jako chęci wzięcia odpowiedzialności za swój los. Przedsiębiorstwo społeczne (PS) łączy trzeci sektor z sektorem prywatnym, wiążąc społeczeństwo obywatelskie z gospodarką rynkową. Jak zauważa Hausner (2008, s. 15): „Nadrzędną funkcją ekonomii społecznej jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu" przez włączanie osób zagrożonych marginalizacją do gospodarki rynkowej, natomiast branża czy rodzaj świadczonych usług pozostają sprawą drugoplanową. Na plan pierwszy wysuwa się społeczny wymiar działalności PES, jednak nie bez znaczenia pozostaje fakt pobudzania przez nie postaw przedsiębiorczych oraz mobilizowania i rozwoju kompetencji związanych z funkcjonowaniem na konkurencyjnym rynku pracy. ES wyrasta także z przekonania, że w dłuższym okresie „armia wykluczonych" będzie spowalniać tempo wzrostu gospodarczego i rozwoju społecznego oraz że najlepszym sposobem uniknięcia tych zagrożeń jest racjonalne zagospodarowanie „potencjału wykluczonych" (Filek, 2009, s. 179).

Często PES są postrzegane jedynie jako beneficjenci środków publicznych, a nie aktywne biznesowo podmioty generujące zyski ekonomiczne dla siebie i państwa. Istotą PS (o charakterze inicjatyw oddolnych) są działania samopomocowe z zakresu reintegracji społeczno-zawodowej. Zagrożeni wykluczeniem społecznym sami tworzą miejsca pracy dla siebie. Tym samym odzyskują zdolność do pełnienia różnorodnych ról społecznych oraz nabywają umiejętności, które w przyszłości pozwolą im na podjęcie zatrudnienia na otwartym rynku pracy. Jednocześnie z uwagi na współodpowiedzialność za finansowe powodzenie przedsiębiorstwa społecznego zarówno członkowie, udziałowcy, jak i pracownicy są zobligowani do rozwoju kompetencji przedsiębiorczych, co bezpośrednio przyczynia się do sukcesu rynkowego danego PS. Im wyższe kompetencje przedsiębiorcze wszystkich członków i pracowników PES, tym większa szansa na ich stabilne i długotrwałe zatrudnienie oraz rozwinięcie długoterminowo, stabilnie działającego przedsiębiorstwa na rynku.

Celem artykułu jest przedstawienie PES i ich roli reintegracyjnej na rynku pracy oraz zaprezentowanie przykładów efektywnie funkcjonujących w tym zakresie PES w województwie zachodniopomorskim.

Powyższy cel prowadzi do postawienia hipotezy badawczej: Podmioty ekonomii społecznej przez reintegrację zawodową osób, które stają się ich beneficjentami, członkami lub pracownikami, skutecznie ograniczają wykluczenie społeczne. Dla realizacji założonego celu, oraz weryfikując hipotezę badawczą, przeprowadzono

badania literaturowe dotyczące PES i PS oraz problematyki wykluczenia społecznego, inkluzji społecznej i możliwości, jakie oferuje w tym zakresie ES. Ponadto za pomocą wywiadów z przedstawicielami zarządów PES w województwie zachodniopomorskim przeanalizowano kondycję i sposób prowadzenia reintegracji społeczno-zawodowej w badanych podmiotach.

1. Podmioty ekonomii społecznej (PES) i przedsiębiorstwa społeczne (PS)

Zgodnie z Krajowym Programem Rozwoju Ekonomii Społecznej, który został przyjęty uchwałą nr 164 Rady Ministrów 12 sierpnia 2014 roku (Monitor Polski 2014, poz. 811, tom 1), PS to podmiot wyodrębniony gospodarczo, którego celem jest integracja społeczna i zawodowa osób zagrożonych wykluczeniem społecznym lub/i świadczenie usług społecznych użyteczności publicznej przy jednoczesnej realizacji celów prozatrudnieniowych. Ponadto nie dystrybuuje zysku lub nadwyżki bilansowej pomiędzy udziałowców, ale przeznacza go na wzmocnienie potencjału przedsiębiorstwa jako kapitał niepodzielny oraz w określonej części na reintegrację zawodową i społeczną – w przypadku przedsiębiorstw o charakterze zatrudnieniowym lub na działalność pożytku publicznego prowadzoną na rzecz społeczności lokalnej, w której działa przedsiębiorstwo. Jest zarządzane na zasadach demokratycznych albo co najmniej konsultacyjno-doradczych, z udziałem pracowników i innych interesariuszy, zaś wynagrodzenia kadry zarządzającej są ograniczone limitami. PS powinny stosować kryteria społeczne i ekonomiczne, którymi charakteryzują się inicjatywy wpisujące się w ekonomię społeczną. Są to:

a) kryteria ekonomiczne: prowadzenie w sposób względnie ciągły, regularny, działalności przy użyciu instrumentów ekonomicznych, niezależność, suwerenność w stosunku do instytucji publicznych, ponoszenie ryzyka ekonomicznego, istnienie choćby nielicznego płatnego personelu;
b) kryteria społeczne: wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia, oddolny, obywatelski charakter inicjatywy, specyficzny, możliwie demokratyczny system zarządzania, możliwie wspólnotowy charakter działania, ograniczona dystrybucja zysków.

Jednocześnie PES (we wszystkich swoich formach i rodzajach) to podmioty działające w różnych branżach i mogące konkurować z innymi podmiotami rynkowymi. Rodzaje PES w Polsce przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Rodzaje PES w Polsce

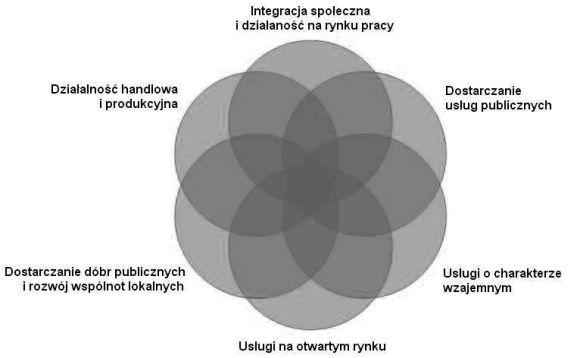
Przedsiębiorstwa społeczne (PS)	Mogą prowadzić odpłatną działalność pożytku publicznego lub działalność gospodarczą (ewentualnie oświatową lub kulturalną), a ponadto: – celem ich działania jest integracja zawodowa i społeczna osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (które muszą stanowić określony procent zatrudnionych w zależności od celów realizowanych przez podmiot) lub realizacja usług społecznych użyteczności publicznej świadczonych w społeczności lokalnej – nie dystrybuują zysku lub nadwyżki bilansowej pomiędzy udziałowców, akcjonariuszy lub pracowników, lecz przeznaczają go na wzmocnienie potencjału przedsiębiorstwa i reintegrację zawodową oraz społeczną lub działalność w sferze pożytku publicznego – ich struktura zarządzania lub własnościowa opiera się na współzarządzaniu, akcjonariacie pracowniczym lub zasadach partycypacji pracowników – zatrudniają nie mniej niż trzech pracowników na podstawie umowy o pracę, spółdzielczej umowy o pracę lub umowy cywilnoprawnej – wynagrodzenia zatrudnionych nie przekraczają trzykrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia
Podmioty reintegracyjne	Służą reintegracji społecznej i zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Wyróżniamy: zakłady aktywności zawodowej (ZAZ), warsztaty terapii zajęciowej (WTZ), centra integracji społecznej (CIS), kluby integracji społecznej (KIS). Nie są przedsiębiorstwami społecznymi, ale mogą przygotowywać do prowadzenia lub pracy w PS albo być prowadzone jako usługa na rzecz społeczności lokalnej przez przedsiębiorstwa społeczne.
Podmioty działające w sferze pożytku publicznego	Prowadzą działalność ekonomiczną i zatrudniają pracowników. Są to organizacje pozarządowe prowadzące działalność odpłatną i nieodpłatną pożytku publicznego oraz mogą prowadzić działalność gospodarczą. Mogą stać się PS, o ile prowadzą działalność gospodarczą w pewnym zakresie, podejmując również zobowiązania statutowe odnośnie do dystrybucji zysku.
Podmioty sfery gospodarczej	Tworzone w związku z realizacją celu społecznego lub będące we wspólnym interesie cele społeczne są podstawą działalności komercyjnej. Nie posiadają wszystkich cech PS. Wyróżniamy tu: organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, z której zyski wspierają realizację celów statutowych, ZAZ jako podmiot jednocześnie reintegracyjny i gospodarczy, spółdzielnie, których celem jest zatrudnienie, pozostałe spółdzielnie o charakterze konsumenckim i wzajemnościowym.
Inicjatywy o charakterze nieformalnym	Między innymi ruch kooperatyw spożywców, ruchy miejskie, lokatorskie i sąsiedzkie oraz spółdzielnie uczniowskie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: KPRES (2014), s. 15.

PES, nienastawione na osiąganie zysku, niejednokrotnie świadczą usługi nieopłacalne dla podmiotów rynkowych, ponieważ cena tych usług przewyższa ewentualne zyski możliwe do osiągnięcia w procesie sprzedaży czy dystrybucji danej usługi. W tym kontekście PES stają się partnerami dla państwa i winny być wspomagane przez władzę publiczną jako producenci usług społecznie użytecznych, czyli takich, których indywidualna konsumpcja służy także zbiorowości, wspólnocie,

co oznacza, że świadczenie i konsumpcja takich usług ma dostrzegalne, uznane i znaczące pozytywne efekty zewnętrzne, na przykład przyczynia się do poprawy warunków życia na danym terenie (Laville, 2009). Funkcje PES w Polsce ukazano na rysunku 1.

Rysunek 1. Funkcje PES w Polsce



Źródło: http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/433225.

W tabeli 2 przedstawiono strukturę PES w Polsce na 31 grudnia 2016 roku.

Tabela 2. PES w Polsce (stan na 31 grudnia 2016 r.)

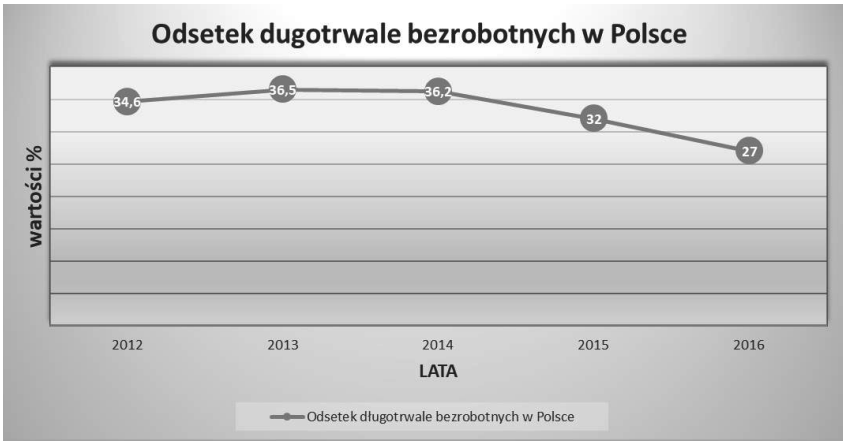
Forma prawna	Liczba
Spółdzielnie	14 tys. (aktywnych ok. 10 tys., zrzeszają ok. 8 mln członków, zatrudniają ok 300 tys. pracowników)
Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych (TUW)	9 (zrzeszają blisko 2 mln członków)
Organizacje pozarządowe (fundacje i stowarzyszenia)	ok. 20 tys. fundacji i 106 tys. stowarzyszeń (odsetek przedsiębiorców społecznych wśród NGO szacować można na 4–9%)
Spółdzielnie Socjalne	ok. 1600
Centra Integracji Społecznej (CIS)	ok. 150
Zakłady Aktywności Zawodowej (ZAZ)	ok. 106 (zatrudniających 5926 osób, w tym 4505 niepełnosprawnych)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: http://ngo.pl; http://ruchspoldzielcow.pl; http://ozrss.pl/spoldzielnie-socjalne; http://niepelnosprawni.gov.pl; dane GUS.

2. Rola reintegracyjna PES na rynku pracy

Praca jest jednym z podstawowych pojęć teorii ekonomii. Można ją określić jako proces zachodzący między człowiekiem a jego otoczeniem (środowiskiem, przyrodą). Równocześnie przez pracę człowiek kształtuje siebie, nabiera i rozwija w sobie umiejętność wykonywania rozmaitych czynności (Lange, 1978, s. 16). Znaczenie człowieka zaczęto mierzyć wpływem, jaki jego praca wywiera na możliwości działania i rozwoju innych ludzi (Orczyk, 2004, s. 16). Obecnie mimo niskiej stopy bezrobocia wciąż na dość wysokim i niezmiennym od lat poziomie kształtuje się liczba osób długotrwale bezrobotnych. Ten rodzaj bezrobocia jest szczególnie szkodliwy zarówno dla gospodarki kraju, jak i osób dotkniętych brakiem pracy. Za bezrobocie długotrwałe uważa się pozostawanie bez pracy 12 miesięcy i dłużej. Osoby pozostające przez długi czas bez zatrudnienia są szczególnie narażone na deprecjację na rynku pracy, a nawet na marginalizację społeczną i traktowane jako mniej wartościowe, a tym samym łatwiej podlegające procesom wykluczenia. Fakt posiadania pracy w oczach społeczeństwa, prócz korzyści ekonomicznych, nadaje życiu pewną wartość. Dzięki korzyściom ekonomicznym praca przeciwdziała zagrożeniu egzystencji oraz podnosi standard życia. Korzyści te wpływają pozytywnie na gospodarkę poprzez generowanie popytu konsumpcyjnego (Auleytner, 2012, s. 227–228). Na rysunku 2 przedstawiono odsetek osób długotrwale bezrobotnych w Polsce w latach 2012–2016.

Rysunek 2. Odsetek długotrwale bezrobotnych w Polsce w latach 2012–2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Bazy Banku Danych Lokalnych BDL Stat.

Brak pracy prowadzi nieuchronnie do pogorszenia sytuacji finansowej gospodarstw domowych, a przedłużający się brak zatrudnienia nawet do ubóstwa, powodując degradację materialną, a niekiedy marginalizację ekonomiczną. W skrajnych przypadkach dochodzi do tak zwanego zjawiska „dziedziczenia biedy", kiedy niepracujący długotrwale rodzice przekazują negatywne wzorce swoim dzieciom, które powielają ich sposób życia. Status materialny osób długotrwale bezrobotnych zmusza je do ograniczenia konsumpcji na wszystkich polach, począwszy od ograniczeń w zakupie artykułów spożywczych czy pierwszej potrzeby, na eliminacji potrzeb wyższego rzędu (edukacja, kultura, rozrywka) skończywszy. Co za tym idzie, nie generują popytu konsumpcyjnego, co niewątpliwie ma negatywny wpływ na gospodarkę. Ekonomiczny wymiar zjawiska długoterminowego bezrobocia ma również szereg innych konsekwencji. Osoby długotrwale bezrobotne często stają się beneficjentami ośrodków pomocy społecznej czy innych instytucji wspierających finansowo. Pozostając dość długo w takiej sytuacji, niejednokrotnie uzależniają się od takiej pomocy, nieraz nie chcąc, a nieraz nie potrafiąc wyjść z tej sytuacji.

Do ważniejszych zadań ES należy integracja grup wykluczonych. PES realizują je między innymi poprzez pracę, pełniąc różne funkcje: pracodawcy, instytucji wspierającej zatrudnienie, dostarczyciela usług rynku pracy czy rzecznika. PES włączają się w realizację aktywnej polityki rynku pracy.

Przez reintegrację społeczno-zawodową należy rozumieć działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej, pełnienia ról społecznych w miejscu pracy i zamieszkania oraz zdolności do samodzielnego świadczenia pracy (Ustawa, 2006, art. 2, pkt 2, ppkt 1–2). Wykluczenie społeczne (ekskluzja społeczna) stało się jedną z najważniejszych kwestii społecznych, które należy rozwiązać w krajach Unii Europejskiej. Oznacza ono wyłączanie z ogólnie przyjętego modelu życia społecznego jednostek lub całych grup społecznych. Przyczyną takiego stanu rzeczy mogą być: ubóstwo, bezrobocie, pochodzenie, religia, niepełnosprawność i wiele innych przyczyn wskazujących na przynależność do danej mniejszości. Wykluczenie społeczne dotyczy wszystkich krajów, nie tylko gorzej rozwiniętych, ponieważ jego przyczyną są wszelkiego typu nierówności, które leżą u podstaw zachowań dyskryminacyjnych. Problem ekskluzji społecznej nasila się od 2008 roku, czyli od początku światowego kryzysu gospodarczego. W 2013 roku co czwarty mieszkaniec Unii Europejskiej był zagrożony wykluczeniem społecznym według wskaźników przyjętych w strategii *Europa 2020*. W Polsce zagrożenie ekskluzją społeczną maleje od 2008 roku, jednak jego poziom osiągnął wartość zbliżoną do średniej dla Unii Europejskiej dopiero w 2013 roku i wyniósł 25,8% (https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Online_publications).

Dość wysoka, niezmienna od lat liczba osób długotrwale bezrobotnych, bezrobotnych o różnym stopniu niepełnosprawności czy narażonych na wykluczenie społeczne skłania do poszukiwania nowych instrumentów aktywizujących i motywujących te osoby do powrotu na rynek pracy. Klasyczne instrumenty rynku pracy w tym wypadku nie zawsze okazują się skuteczne. Często osoby takie cechuje obniżona motywacja do podejmowania jakichkolwiek działań. W tych okolicznościach szczególnego znaczenia nabierają inicjatywy pobudzające aktywność społeczną i jednocześnie pozwalające na poprawę sytuacji materialnej. Do prowadzenia skutecznej polityki przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu niezbędna jest współpraca trzech sektorów: publicznego, prywatnego i pozarządowego. PES, funkcjonujące na pograniczu tych trzech sektorów, pełnią ważną rolę w tym zakresie, łącząc instrumenty aktywnej polityki społecznej i rynku pracy. PS są także atrakcyjną formą zatrudnienia dla osób potrzebujących zatrudnienia na przykład w niepełnym wymiarze godzin lub w niestandardowej, elastycznej formule (np. osoby niepełnosprawne). Są pomocne w rozwiązywaniu problemów aktywizacji i aktywności zawodowej uchodźców oraz imigrantów nieprzystosowanych do lokalnych warunków kulturowych i gospodarczych. Mogą być też szansą na uniknięcie upadłości małych przedsiębiorstw. Uspołecznienie takiego zagrożonego upadkiem małego przedsiębiorstwa stwarza pracownikom możliwość ochronienia swoich miejsc pracy. Wiąże się to jednak z przejęciem odpowiedzialności za zarządzanie przedsiębiorstwem i przyjęciem związanego z tym ryzyka ekonomicznego. Przykładowo taka ścieżka upadłości – przez restrukturyzację, wspierana przez władze publiczne – może stać się jednym z komponentów polityki zatrudnienia.

3. Podmioty ekonomii społecznej w województwie zachodniopomorskim[1]

Podmioty ekonomii społecznej mają znaczący udział w europejskiej aktywności ekonomicznej, zatrudniają około 20 mln osób, co stanowi 10% całego zatrudnienia w Unii Europejskiej.

W województwie zachodniopomorskim (WZP) jest 129 tys. osób z niepełnosprawnością w wieku 16 lat i więcej – około 16 tys. aktywnych zawodowo, w tym 14 tys. pracujących. Wskaźnik aktywności zawodowej osób z niepełnosprawnością

1 W opracowaniu tej części artykułu wykorzystano dane Zachodniopomorskiego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej (ZPRES) na lata 2018–2022, Krajowego Rejestru Sądowego, Zachodniopomorskiego Urzędu Wojewódzkiego, PFRON.

w WZP wynosi 12,4%, a wskaźnik zatrudnienia 10,9% (na poziomie kraju 24,5%), co jest jednym z najniższych wskaźników na poziomie kraju. W 2017 roku z tytułu niepełnosprawności liczba osób, którym przyznano świadczenia, wynosiła 2609, to jest 13 562 świadczenia na rzecz 2560 rodzin[2]. Pomimo że sytuacja osób niepełnosprawnych na zachodniopomorskim rynku pracy przedstawia się nieco lepiej niż przed rokiem, to jednak – biorąc pod uwagę ogólną liczbę niepełnosprawnych osób bezrobotnych i osób wykluczonych lub narażonych na wykluczenie społeczne – należy podejmować działania zmierzające do dalszej poprawy ich sytuacji. W WZP, tak jak i w skali ogólnopolskiej, możemy znaleźć PES, które są związane z tradycyjnymi formami gospodarowania: spółdzielnie pracy czy inwalidów i niewidomych, ale także podmioty nowego typu prowadzące działalność nastawioną na integrację społeczno-zawodową: spółdzielnie socjalne, ZAZ, WTZ, CIS i KIS oraz organizacje pozarządowe.

Przedmiotem działalności gospodarczej spółdzielni pracy jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa na bazie osobistej pracy członków (Ustawa, 1982, art. 181). Według rejestru REGON w WZP na 31 sierpnia 2017 roku zarejestrowanych było 77 spółdzielni pracy. Aktywnie prowadzących działalność było 30 spółdzielni pracy (39%): najwięcej w Szczecinie – 10 oraz Koszalinie – 4 i Stargardzie Szczecińskim – 4. Aż 80% stanowiły spółdzielnie pracy działające jako małe przedsiębiorstwa zatrudniające do 50 osób. Pozostałe 6 to średnie przedsiębiorstwa zatrudniające do 249 osób.

Spółdzielnie inwalidów i niewidomych działają w zakresie zawodowej i społecznej rehabilitacji inwalidów i niewidomych przez pracę w prowadzonym wspólnie przedsiębiorstwie (Ustawa, 1982, art. 181a, pkt 1). Według rejestru REGON na 31 sierpnia 2017 roku w WZP zarejestrowanych było 7 spółdzielni inwalidów i niewidomych jako podmioty aktywnie prowadzące działalność. W Szczecinie miało swoją siedzibę 6 z 7 spółdzielni. W 5 zatrudnionych było 50–249 pracowników, a w 2 pozostałych – 10–49 pracowników.

Zakłady aktywności zawodowej (ZAZ) to podmiot wprowadzony Ustawą (1997). Jego funkcjonowanie reguluje także Rozporządzenie (2012). ZAZ to jednostka utworzona przez powiat, gminę, fundację, stowarzyszenie lub inną organizację społeczną, której statutowym zadaniem jest rehabilitacja zawodowa i społeczna osób niepełnosprawnych oraz stworzenie im możliwości realizacji niezależnego, samodzielnego i aktywnego życia poprzez ich zatrudnienie. W WZP w 2017 roku

2 Dane pochodzą z baz: Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski (GUS BAEL) I kwartał 2018 r. oraz Statystyki z pomocy społecznej MRPiPS za 2017 r.

działały 4 ZAZ-y. Wszystkie zakłady prowadzone były przez NGO, a łącznie zatrudnienie w nich znalazło 405 osób.

Organizacje pozarządowe są tworzone i funkcjonują według regulacji właściwych przepisów prawa: w przypadku stowarzyszeń to głównie Ustawa (1989), w przypadku fundacji – Ustawa (1984). Działalność zarówno fundacji, jak i stowarzyszeń reguluje ponadto Ustawa o działalności poytku publicznego i o wolontariacie (2003). Organizacje pozarządowe mogą prowadzić odpłatną i nieodpłatną działalność pożytku publicznego oraz działalność gospodarczą w wielu ważnych sferach życia społecznego. W WZP w okresie 2003–2015 odnotowano znaczny wzrost liczby podmiotów III sektora – z 2686 podmiotów w 2003 roku do 6217 podmiotów w 2015 roku. Według rejestru REGON na 9 września 2016 roku 6436 zachodniopomorskich NGO prowadziło aktywną działalność. Wśród tej grupy coraz liczniejsze stają się podmioty rejestrujące swoją działalność jako PS, o ile rozpoczną aktywność gospodarczą w pewnym zakresie, podejmując również zobowiązania statutowe odnośnie do dystrybucji zysku.

Zgodnie z Ustawą (2003, art. 3) działalność pożytku publicznego może być prowadzona także przez spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (*non profit*). Według zapisu Ustawy (2000, art. 151, par. 1) „spółka z ograniczoną odpowiedzialnością może być utworzona przez jedną albo więcej osób w każdym celu prawnie dopuszczalnym, chyba że ustawa stanowi inaczej". Oznacza to, że spółka z o.o. może mieć inne cele niż osiąganie zysku, to jest cele społeczne. Zyski z działalności gospodarczej takiej spółki zwykle nie mogą podlegać podziałowi między udziałowców. W WZP w III kwartale 2017 roku były zarejestrowane 2 sp. z o.o. *non profit*. Działalność *non profit* prowadzi jeszcze Zachodniopomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. przez wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw społecznych ułatwiające im dostęp do źródeł finansowania.

Zgodnie z art. 4 Ustawy (2004) spółdzielnię socjalną mogą założyć: osoby bezrobotne, w rozumieniu art. 2 ust. 1 pkt 2 Ustawy (2004), osoby, o których mowa w art. 1, ust. 2, pkt 1–4, 6 i 7 Ustawy (2003), osoby niepełnosprawne w rozumieniu Ustawy (1997) – posiadające pełną zdolność do czynności prawnych. Ponadto inne osoby, o ile liczba tych osób nie stanowi więcej niż 50% ogólnej liczby założycieli, organizacje pozarządowe w rozumieniu przepisów o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, jednostki samorządu terytorialnego lub kościelne osoby prawne. Spółdzielnię socjalną mogą założyć co najmniej 2 osoby prawne albo co najmniej 5 osób fizycznych. Jest to forma prawna podmiotu łącząca cechy przedsiębiorstwa oraz organizacji pozarządowej. Przedmiotem działalności spółdzielni socjalnej jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa na bazie osobistej pracy członków. Według rejestru w KRS w WZP we wrześniu 2017 roku zarejestrowanych było

67 spółdzielni socjalnych, a według danych Izby Administracji Skarbowej ich liczba wynosiła 41. Dane z Izby Administracji Skarbowej są bardziej wiarygodne – podają liczbę obligatoryjnych sprawozdań CIT-8 złożonych do Izby, obowiązkowych dla spółdzielni socjalnych. Dużą rozbieżność między danymi KRS a danymi z Izby Skarbowej tłumaczą skomplikowane, uciążliwe i długotrwałe procedury związane z wyrejestrowaniem spółdzielni socjalnej.

Centra integracji społecznej (CIS) są jednostkami organizacyjnymi realizującymi reintegrację zawodową i społeczną przez: kształcenie umiejętności pozwalających na pełnienie ról społecznych i osiąganie pozycji społecznych dostępnych osobom niepodlegającym wykluczeniu społecznemu, nabywanie umiejętności zawodowych oraz przyuczenie do zawodu, przekwalifikowanie lub podwyższanie kwalifikacji zawodowych, naukę planowania życia i zaspokajania potrzeb własnym staraniem, zwłaszcza przez możliwość osiągnięcia własnych dochodów dzięki zatrudnieniu lub działalności gospodarczej, uczenie umiejętności racjonalnego gospodarowania posiadanymi środkami pieniężnymi. Między CIS a uczestnikami zajęć nie ma stosunku pracy. Uczestnicy CIS mają status osób bezrobotnych, a od CIS otrzymują świadczenie integracyjne w wysokości zasiłku dla bezrobotnych. We wrześniu 2017 roku w WZP funkcjonowało 10 CIS. Liczba uczestników objętych reintegracją społeczną i zawodową do tego czasu wyniosła ponad 1000 osób. Usługi oferowane przez zachodniopomorskie CIS-y to: warsztaty zawodowe w ramach działalności wytwórczej, handlowej lub usługowej, prowadzonej w formie pomocy w przekazywaniu ofert pracy, zajęcia z zakresu prowadzenia samodzielnej działalności gospodarczej lub spółdzielni socjalnej, zajęcia z zakresu reintegracji zawodowej, uczestnictwo w zajęciach terapeutycznych, uczestnictwo w grupach samopomocowych oraz w grupach wsparcia, indywidualne konsultacje z psychologiem lub terapeutą, grupy edukacyjne.

Według art. 18 Ustawy (2003) gmina lub organizacja pozarządowa prowadząca reintegrację zawodową i społeczną może również prowadzić klub integracji społecznej (KIS) organizujący w szczególności działania pomocowe w zakresie poszukiwania pracy, poradnictwo prawne, działalność samopomocową w zakresie zatrudnienia, spraw mieszkaniowych i socjalnych. W III kwartale 2017 roku w WZP funkcjonowało 18 KIS zlokalizowanych w 15 powiatach. Do końca 2016 roku zajęcia w nich rozpoczęło 176, a ukończyło 106 osób (60,2%). W ramach reintegracji zawodowej najwięcej osób korzystało z doradztwa i szkoleń w zakresie prowadzenia spółdzielni socjalnej, następnie z doradztwa i szkoleń w zakresie prowadzenia samodzielnej działalności gospodarczej i ze szkoleń zawodowych. Najwięcej uczestników po ukończeniu zajęć w KIS zostało skierowanych do prac społecznie użytecznych, robót publicznych i podjęło zatrudnienie u pracodawców w WZP.

Warsztaty terapii zajęciowej (WTZ) to wyodrębniona organizacyjnie i finansowo placówka stwarzająca osobom niepełnosprawnym, niezdolnym do podjęcia pracy, możliwość rehabilitacji społecznej i zawodowej w zakresie pozyskania lub przywracania umiejętności niezbędnych do podjęcia zatrudnienia (Ustawa, 1997, art. 10a, pkt 1–2). Realizacja terapii odbywa się przy zastosowaniu technik terapii zajęciowej zmierzających do rozwijania: umiejętności wykonywania czynności życia codziennego oraz zaradności osobistej, psychofizycznych sprawności oraz podstawowych i specjalistycznych umiejętności zawodowych umożliwiających uczestnictwo w szkoleniu zawodowym albo podjęcie pracy. Działalność warsztatu ma charakter niezarobkowy. Ewentualny dochód ze sprzedaży produktów i usług wykonanych przez uczestników warsztatu w ramach realizowanego przez nich programu rehabilitacji i terapii przeznacza się w porozumieniu z uczestnikami na pokrycie wydatków związanych z integracją społeczną uczestników. Na koniec 2016 roku w WZP funkcjonowało 28 warsztatów terapii zajęciowej. W warsztatach w 2016 roku udział wzięło 1100 osób.

4. Reintegracyjna rola PES w województwie zachodniopomorskim

Międzygminny Zakład Aktywności Zawodowej w Dobrej rozpoczął działalność 19 września 2013 roku. W partnerstwie Polskiego Stowarzyszenia na rzecz Osób z Niepełnosprawnością Intelektualną Koła w Szczecinie, PSOUU Koła w Policach, Gminy Dobra, Gminy Kołbaskowo, Miasta i Gminy Nowe Warpno, Powiatu Polickiego, Miasta i Gminy Police, Gminy Miasto Szczecin ZAZ wybudował parterowy budynek bez schodów i jakichkolwiek barier architektonicznych, o przestrzennej strukturze. Na początku zatrudnienie znalazło tam 127 osób niepełnosprawnych o znacznym i umiarkowanym stopniu niepełnosprawności oraz 35 rzemieślników wspierających. W ramach działalności ZAZ powstało 8 zróżnicowanych stref, w których prowadzi się działalność produkcyjno-usługową: kuchnia centralna, obróbka drewna, pralnia, ogrodnictwo i utrzymanie terenów zielonych, montaż i demontaż, niszczenie dokumentów, zaopatrzenie w żywność, gospodarstwo domowe i utrzymanie czystości, wydział wspierania rozwoju i aktywności zawodowej. Zgodnie z danymi na 31 sierpnia 2017 roku ZAZ zatrudniał 205 osób, w tym 152 osoby niepełnosprawne (88 osób o znacznym stopniu niepełnosprawności i 64 osoby z umiarkowaną niepełnosprawnością).

Centrum Integracji Społecznej „SOS" w Szczecinie zostało powołane 27 maja 2009 roku przez Wojewodę Zachodniopomorskiego. Prowadzone jest przez Stowarzyszenie „SOS dla Rodziny". Misją i celem CIS jest aktywizacja społeczna i zawodowa osób zagrożonych wykluczeniem społecznym oraz działania długofalowe wpływające na postawę człowieka i jego sposób funkcjonowania w środowisku. Zadaniem jest odbudowywanie i podtrzymywanie u osób wykluczonych społecznie zdolności do samodzielnego i efektywnego pełnienia ról społecznych, a także samodzielnego poruszania się po rynku pracy prowadzącego do zatrudnienia w różnych formach. Z uczestnikiem CIS podpisywany jest Indywidualny Program Zatrudnienia Socjalnego na okres jednego roku z możliwością przedłużenia o pół roku, jeżeli sytuacja uczestnika tego wymaga, a proces reintegracji nie został jeszcze zakończony. W ramach swojej działalności CIS prowadzi pracownię administracyjno-biurową, pracownię garmażeryjną, restaurację „Włoski Ogród", bazę noclegową „Park Pokoje" w Policach oraz warsztat samochodowy. Obejmuje swoich beneficjentów kompleksowym systemem wsparcia przez: organizowanie szkoleń i kursów zakończonych certyfikatem, dobranych zgodnie z profilem uczestnika i odpowiadających jego potrzebom i możliwościom, organizowanie staży (stypendia stażowe), zajęć grupowych, spotkań indywidualnych, między innymi z doradcą zawodowym, psychologiem, coachem, pośrednikiem pracy, prawnikiem, udział w warsztatach rozwoju kompetencji społecznych, warsztatach kształtowania ścieżki zawodowej, nabieranie doświadczeń zawodowych w istniejących pracowniach. Praktyczna nauka zawodów odbywa się w trzech grupach zawodowych i przygotowuje do pracy w następujących obszarach zawodowych: grupa ogólnobudowlano-porządkowa: pracownik ogólnobudowlany, technolog wykończenia wnętrz, murarz, tynkarz, glazurnik, malarz; grupa ogrodniczo-porządkowa: pracownik gospodarczy, porządkowy, ogrodnik; grupa gastronomiczno-hotelarska: pomoc kucharza, kelner, pokojówka. W CIS realizowana jest także nauka języka angielskiego oraz warsztaty krawieckie. Obecnie CIS obejmuje bieżącym wsparciem 70 osób. Od początku istnienia Centrum wsparcie otrzymało ponad 800 osób, z czego 300 podjęło zatrudnienie na otwartym rynku pracy.

Spółdzielnia socjalna osób prawnych „W rodzinie" z Korytowa została założona przez dwie osoby prawne – Fundację Dzieło Świętego Jakuba i Gminę Choszczno. W 2000 roku w Korytowie ksiądz Sławomir Kokorzycki, ówczesny proboszcz tamtejszej parafii, w budynkach po dawnym PGR-ze rozpoczął działalność Ośrodka Wspierania Rodziny. Wówczas bezrobocie w Korytowie i okolicy sięgało blisko 60%. Ośrodek od początku istnienia nastawiony był na pomoc dzieciom i uzdolnionej młodzieży (m.in. dożywianie), pomoc lekarską i prawną. Od lutego 2014 roku odpowiedzialność za prowadzenie ośrodka przejęła Fundacja Dzieło Świętego

Jakuba. Wszystkie zapoczątkowane działania są kontynuowane przez Fundację, a są to: schronisko, stołówka i świetlica. W grudniu 2015 roku wspomniane dwie osoby prawne założyły spółdzielnię socjalną, dając zatrudnienie (od 2 sierpnia 2016 r.) okolicznym mieszkańcom i pensjonariuszom schroniska. Spółdzielnia prowadzi usługi gastronomiczne, produkcję roślinną i zwierzęcą, małą przetwórnię domowych i ekologicznych wędlin, serów i wytwórstwo pierogów oraz sklep spożywczy w Choszcznie. Proces rozwoju Spółdzielni związany jest ze wzrostem sprzedaży produktów z trzech grup: wędlin, serów oraz wyrobów garmażeryjnych. Naturalnymi punktami zbytu produktów spółdzielni są sklepy prowadzone przez Fundację św. Jakuba w Szczecinie i sklep własny Spółdzielni w Choszcznie. W najbliższym czasie Spółdzielnia planuje otwarcie kolejnych sklepów pod marką własną – „Pierogi z Korytowa". W pierwszym ze sklepów osiągnięto stały, wysoki poziom sprzedaży, w drugim tendencja jest nadal zwyżkowa, a trzeci stanowi nowy obszar rynkowy. Zakładany jest wzrost sprzedaży pociągający za sobą potrzebę wzrostu produkcji, a co za tym idzie – wzrost zatrudnienia. Kondycję Spółdzielni najlepiej uwidacznia obrót roczny, który w 2016 roku wyniósł 230 038,00 zł, natomiast w 2017 roku już 717 182,99 zł. Obecnie Spółdzielnia zatrudnia 12 osób, z czego jedynie dwie nie są z grupy osób wykluczonych społecznie lub niepełnosprawnych. Osoby zatrudnione pracują przy produkcji spożywczo-garmażeryjnej i jako sprzedawcy w sklepach. Spółdzielnia stworzyła własną markę – „Pierogi z Korytowa", znak oraz strategię marketingową. Fundacja Dzieło Świętego Jakuba i Spółdzielnia socjalna „W rodzinie" działają na zasadzie naczyń połączonych – produkty spółdzielni sprzedawane są w sklepach Fundacji (pod marką Spółdzielni – „Pierogi z Korytowa"), a Fundacja promuje Spółdzielnię i jej produkty, na przykład podczas organizowanego przez siebie największego jarmarku w województwie zachodniopomorskim – Jarmarku Jakubowego.

4C „Centrum Ekonomii Społecznej" Sp. z. o.o. non profit ze Szczecina specjalizuje się w działaniach z zakresu spółdzielczości socjalnej, udostępniania usług specjalistycznych niedostępnych na terenach wiejskich, promocji ES i narzędzi aktywnej integracji (CIS, KIS, KWK), animacji skierowanej na tworzenie nowych podmiotów ES i kreowaniu pomysłów na działalność gospodarczą. Realizuje projekty dofinansowane między innymi z Funduszy Europejskich, MPiPS i Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego 2014–2020. W realizowanych przez siebie projektach zapewnia dostępność wsparcia dla osób z różnymi niepełnosprawnościami przez: możliwość skorzystania ze wsparcia na terenie zamieszkiwanego obszaru, wybór dogodnej dla osoby niepełnosprawnej realizacji spotkań, na przykład z pośrednikiem pracy, możliwość udzielenia wsparcia specjalistycznego (np. tłumacz, opiekun). Realizowane projekty obejmują niepełnosprawnych

zagrożonych ubóstwem i/lub wykluczeniem społecznym, zamieszkujących na terenie wybranych powiatów WZP. Głównym ich celem jest wzrost aktywności społeczno-zawodowej wśród osób niepełnosprawnych zagrożonych ubóstwem i/lub wykluczeniem społecznym w poszukiwaniu pracy i podjęciu jej po zakończeniu udziału w projekcie przez realizację zadań projektowych ze specjalnie dobranymi formami wsparcia. W ramach projektów realizowane są zadania, które uwzględniają takie formy wsparcia, jak: utworzenie Indywidualnych Planów Działania, doradztwo/poradnictwo zawodowe w zakresie planowania rozwoju kariery zawodowej, poradnictwo psychologiczne i/lub psychospołeczne, staż zawodowy (wraz ze stypendium stażowym) lub szkolenie specjalistyczne, poszukiwanie/podjęcie zatrudnienia, diagnoza kompetencji miękkich, zawodowych i diagnoza środowiskowa oraz opracowanie indywidualnej ścieżki wsparcia.

„SZOWES – 4C Centrum Ekonomii Społecznej" Sp. z o.o. non profit z Koszalińską Agencją Rozwoju Regionalnego S.A., Gminą Miejską Wałcz, Fundacją Nauka dla Środowiska, firmą Aktywa Plus Emilia Kowalska, Gminą Pyrzyce, Fundacją Inicjatyw Społeczno-Gospodarczych KOMES oraz Fundacją Pod Aniołem prowadzi Sieć Zachodniopomorską Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej (SZOWES), która między innymi przygotowuje swoich beneficjentów do założenia PS oraz utworzenia miejsc pracy dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym dzięki podniesieniu kompetencji i/lub kwalifikacji oraz zwiększeniu dostępu do usług i kapitału. Projekt dąży do rozwoju sektora ekonomii społecznej i wzrostu jego znaczenia w gospodarce przez wzrost poziomu zatrudnienia w PS i rozwój sektora ekonomii społecznej. SZOWES dzięki zastosowaniu indywidualnych ścieżek wsparcia umożliwia zwiększenie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i/lub prowadzenia i/lub rozwijania PS, w tym spółdzielni socjalnej. Kompleksowość wsparcia jest zapewniona dzięki ścisłej współpracy SZOWES z otoczeniem sektora ES, w tym ośrodkami pomocy społecznej, powiatowymi urzędami pracy, przedstawicielami biznesu lokalnego.

Podsumowanie

W Polsce istnieją stosunkowo szerokie mechanizmy wsparcia dla PES i PS – głównie ze względu na możliwości wykorzystania środków publicznych, pochodzących z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Społecznego. Jednak słabością polskiego systemu jest nadal niska świadomość istniejących możliwości wsparcia i rozwiązań. Zbyt słaba jest motywacja osób wykluczonych lub zagrożonych wykluczeniem do podejmowania aktywnych działań na

rynku pracy. Przeważają negatywne skojarzenia ze spółdzielczością, wynikające z doświadczeń systemu socjalistycznego oraz roszczeniowość. Zarówno w środowisku samorządowym, biznesowym, jak i naukowym niejednokrotnie wciąż brak uje akceptacji i zrozumienia roli PES i PS w gospodarce narodowej. PS nadal głównie postrzegane są jako biorcy, a nie dawcy w kontekście PKB. Z tego względu szczególnie ważne jest tworzenie regulacji nakierowanych na wzmocnienie roli OWES i SZOWES.

Bezrobocie w Polsce sukcesywnie spada, rośnie zatrudnienie, a wskaźniki makroekonomiczne napawają optymizmem. Jednak mimo pozytywnych nastrojów nadal około 900 tys. bezrobotnych to osoby pozostające bez pracy dłużej niż 12 miesięcy, co stanowi około 50% ogółu bezrobotnych. Ta wartość od wielu lat niestety utrzymuje się na podobnym poziomie. Już sama możliwość pracy – nawet jeśli nie jest to praca wymagająca, wyrafinowana i wysokopłatna – i korzystania z wypracowanych własnym wysiłkiem środków finansowych podnosi poczucie własnej wartości, przywraca poczucie sprawstwa i kontroli nad swoim życiem, zwiększa wiarę w możliwość przezwyciężenia życiowych problemów (Frączek, 2012, s. 123). PES z powodzeniem uzupełniają liczne deficyty usług, jakich nie dostarczają publiczne służby zatrudnienia (szczególnie dla osób o najtrudniejszej sytuacji na rynku pracy). Dodatkowo organizacje trzeciego sektora są miejscem nabywania pierwszych doświadczeń zawodowych dla wielu absolwentów szkół i uczelni, co pozwala im łatwiej odnaleźć się na otwartym rynku pracy. Poza tym organizacje te dają stabilną pracę tysiącom ludzi (Grewiński, 2009, s. 344–345). Należy pamiętać, że praca z osobami wykluczonymi lub zagrożonymi wykluczeniem społecznym nie polega na przedstawieniu im ofert pracy. To proces przywracania na rynek pracy poszczególnych osób, ale także aktywizowania całych wspólnot oraz społeczności, edukacji i rozwoju małych przedsięwzięć angażujących mieszkańców, jak również lokalne instytucje. Jak wynika z wieloletnich doświadczeń oraz przytoczonych powyżej przykładów z WZP, w tego typu pracy ze społecznością lokalną najlepiej sprawdzają się różnego typu grupy nieformalne, organizacje pozarządowe, ruchy społeczne, samopomocowe (Wejcman, 2011, s. 113–114), czyli sektor gospodarki społecznej reprezentowany przez PES. Ukazane przykłady dobrych praktyk PES w WZP wskazują na łączenie działań z zakresu integracji społecznej i integracji zawodowej zarówno poprzez koordynację różnych działań, jak i służb, instytucji czy organizacji. W ocenie autora jedynie takie podejście prowadzi do skutecznego procesu reintegracji zawodowej. PS przyjmując role pracodawców, przyczyniają się do tworzenia nowych miejsc pracy i ponownego wprowadzania osób wykluczonych na rynek pracy. W efekcie powstają dobra i usługi (często niewytwarzane przez sektor prywatny czy państwo), które znajdują nabywców na wolnym rynku. Przedstawione

PES działające w WZP dostrzegają ową zależność, która pozwala im pełnić rolę podmiotów reintegracyjnych, długotrwale i stabilnie funkcjonować oraz rozwijać się na lokalnym rynku. Przedsięwzięcia prowadzone w ramach ES nie są na pewno uniwersalnym remedium na problem bezrobocia i związanego z nim wykluczenia społecznego, ale bez żadnej wątpliwości są szansą dla wielu osób na powrót do aktywnego życia społecznego i zawodowego.

Przeprowadzone badania literaturowe, wywiady własne w wybranych PES działających w WZP oraz analizy zebranych materiałów umożliwiły pozytywną weryfikację założonej hipotezy badawczej, pozwalając ocenić reintegracyjną rolę podmiotów ES jako skuteczną metodę ograniczania wykluczenia społecznego.

Literatura

Auleytner, J. (2012). *Polityka społeczna w Polsce i na świecie.* Warszawa: Wyd. WSP TWP w Warszawie.

Baza Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski (GUS BAEL) I kw. 2018. Pobrane z: http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-i-kwartal-2018-roku,4,29.html (18.08.2018).

Bazy Banku Danych Lokalnych BDL Stat (31.05.2018).

Filek, J. (2009). Ekonomia społeczna jako nowe wyzwanie. *Annales. Etyka w życiu gospodarczym*, *12* (1), 179–188.

Frączek, M., Laurisz, N. (2012). Ekonomia społeczna a rynek pracy. W: M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej* (s. 157–176). Kraków: Wyd. MSAP, Wyd. UE w Krakowie.

Grewiński, M. (2009). *Wielosektorowa polityka społeczna. O przeobrażeniach państwa opiekuńczego*. Warszawa: WSP TWP w Warszawie.

Hausner, J. (2008). *Ekonomia społeczna a rozwój*. Kraków: Wyd. MSAP.

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Online_publications (26.05.2018).

http://ekonomiaspoleczna.pl/x/433225 (27.07.2018).

http://ngo.pl (27.07.2018).

http://niepelnosprawni.gov.pl (27.07.2018).

http://ozrss.pl/spoldzielnie-socjalne (27.07.2018).

http://ruchspoldzielcow.pl (27.07.2018).

Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (M.P. 2014, poz. 811, t. 1). Pobrane z: https://www.mpips.gov.pl/ekonomia-spoleczna-i-solidarna/dokumenty-programowe-i-strategiczne (4.05.2018).

Kwaśnicki, W. (2005). Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej. *Trzeci Sektor*, *2*, 10–35.

Lange, O. (1978). *Ekonomia polityczna*. Tom 1–2. Warszawa: PWN.

Laville, J.-L. (2009). Supporting the Social and Solidarity Economy in the European Union. W: A. Amin (red.), *The Social Economy. International Perspective on Economic Solidarity* (s. 232–252). London: Zed Books.

Orczyk, J. (2004). Przemiany pracy na obecnym etapie rozwoju gospodarczego. W: S. Golinowska, M. Boni (red.), *W trosce o pracę. Raport o rozwoju społecznym Polska 2004* (s. 15–34). Warszawa: Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju.

Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie zakładów aktywności zawodowej z 17.07.2012. Dz.U. 2012, poz. 850, z późn. zm.

Statystyki z pomocy społecznej MRPiPS za rok 2017. Pobrane z: https://www.mpips.gov.pl/pomoc-spoleczna/raporty-i-statystyki/statystyki-pomocy-spolecznej/statystyka-za-rok-2017/ (17.07.2018).

Ustawa z 16.09.1982. Prawo Spółdzielcze. Dz.U. 1982, nr 30, poz. 210.

Ustawa z 6.04.1984 o fundacjach. Dz.U. 1984, nr 21, poz. 97.

Ustawa z 7.04.1989. Prawo o stowarzyszeniach. Dz.U. 1989, nr 20, poz. 104.

Ustawa z 27.08.1997 o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych. Dz.U. 1997, nr 123, poz. 776.

Ustawa z 15.09.2000. Kodeks spółek handlowych. Dz.U. 2000, nr 94, poz. 1037.

Ustawa z 24.04.2003 o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Dz.U. 2003, nr 96, poz. 873.

Ustawa z 13.06.2003 o zatrudnieniu socjalnym. Dz.U. 2016, poz. 1828.

Ustawa z 20.04.2004 o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Dz.U., nr 18, poz. 1265.

Ustawa z 27.04.2006 o spółdzielniach socjalnych. Dz.U. 2006, nr 94, poz. 651.

Wejcman, Z. (2011). Świadczenie usług społecznych – w stronę trzeciego sektora. W: M. Grewiński, B. Skrzypczak (red.), *Środowiskowe usługi społeczne – nowa perspektywa polityki i pedagogiki społecznej*. Warszawa: Wyd. WSP TWP w Warszawie.

Zachodniopomorski Program Rozwoju Ekonomii Społecznej na lata 2018–2022. Pobrane z: http://eregion.wzp.pl/sites/default/files/zachodniopomorski_program_rozwoju_ekonomii_spolecznej_na_lata_2018_-_2022.pdf (4.05.2018).

Europa Regionum 3/2018, tom XXXVI, s. 57–68

ISSN 1428-278X | DOI: 10.18276/er.2018.36-04 | klasyfikacja JEL: Q4

mgr inż. Artur Bielan

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
e-mail: arturbielan@gmail.com

mgr Marcin Sobieraj

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
e-mail: marcin.sobieraj@wzieu.pl

PROBLEMATYKA BEZPIECZEŃSTWA ENERGETYCZNEGO POLSKI NA TLE UNII EUROPEJSKIEJ

Słowa kluczowe: energia, rynek gazu i paliwa, Polska, Europa, podaż, popyt

Abstrakt. Globalna sytuacja makroekonomiczna i rozwój technologiczny w sposób naturalny zwiększają zapotrzebowanie na energię i surowce energetyczne na świecie. Bezpieczeństwo energetyczne powinno być najwyższym priorytetem każdego państwa. Gaz ziemny oraz ropa naftowa są głównymi paliwami energetycznymi wspólnoty Unii Europejskiej. Prognozuje się, że udział gazu ziemnego w strukturze konsumpcji energii pierwotnej w krajach Wspólnoty będzie miał trend narastający. Powyższe założenia przybliżają do wniosków, że gaz ziemny oraz ropa naftowa pozostaną surowcami najsilniej uzależniającymi Unię Europejską od importu energii.

Bezpieczeństwo energetyczne Polski powinno uwzględniać dywersyfikację źródeł dostaw surowców energetycznych oraz możliwość wykorzystania zasobów własnych. Polska jako członek Unii Europejskiej aktywnie uczestniczy w programie wspólnotowej polityki energetycznej. Wdraża jej główne cele na rynku krajowym, mając na uwadze posiadane zasoby własne oraz uwarunkowania technologiczne w zakresie posiadanej infrastruktury: dystrybucji oraz wytwarzania. W ramach powyższego zagadnienia przedstawiona została analiza obecnie podejmowanych kroków, dotycząca zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego oraz zaproponowano kluczowe działania podnoszące jego poziom.

Odnawialne źródła energii, takie jak energia wiatrowa i słoneczna, będą również uważane za część kompleksowego rozwoju dywersyfikacji proponowanych działań. Autorzy mają na celu uwypuklenie ryzyka i zaproponowanie kluczowych działań w celu poprawy bezpieczeństwa.

Energetic safety of Poland and region

Keywords: energy, oil & gas markets, Poland, Europe, demand, supply

Abstract. The global macroeconomic situation and technological development naturally increase the demand for energy and energy resources in the world. The energy security of the region should be the highest priority of each state. Natural gas and oil is the main energy fuel of the European Union community. Forecast for nearest future assume that the share of natural gas in the structure of primary energy consumption in the Community's countries will rise. The above assumptions bring us closer to the conclusion that natural gas and crude oil will remain the most-dependent raw materials for the EU on energy imports.

The energy security of Poland and the region should take into account the diversification of sources of energy supplies and the possibility of using own resources. Poland, as a member of the European Union, participates actively in the Community energy policy program. It implements its main goals on the domestic market, considering its own resources and technological conditions in the scope of its infrastructure: transmission and generation. As part of conclusion, an analysis of the currently undertaken steps in the field of increased security in the region.

Renewable power sources, like wind and solar energy will be also considered as part of comprehensive development of diversification for proposed action. The authors aim to highlight the risk and propose key factors actions to improve security.

Wprowadzenie

W niniejszym artykule zawarto podstawowe pojęcia i założenia dotyczące bezpieczeństwa narodowego oraz bezpieczeństwa energetycznego. Przedstawiono także wybrane obecnie stosowane rozwiązania w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego zarówno w Polsce, jak i Unii Europejskiej. Charakterystyce zostały poddane również struktury produkcji energii na podstawie dostępności i wykorzystania surowców energetycznych wraz z prognozami.

Przedstawione elementy strategii Unii Europejskiej i Polski dają podstawę do ich zestawienia i oceny spójności pod względem założonych działań oraz efektów, jakie mają zostać osiągnięte.

Autorzy zakładają, że analiza założeń polityki bezpieczeństwa energetycznego Unii Europejskiej i Polski pozwala na odnalezienie spójnych elementów. Jednocześnie przyjęto hipotezę, iż struktura produkcji energii elektrycznej według nośników energii w Polsce jest zbliżona do struktury produkcji w Unii Europejskiej.

W ramach przedstawionych zagadnień wyciągnięte zostały odpowiednie wnioski oraz zaproponowano kluczowe działania mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa

energetycznego w przyszłości w odniesieniu do światowych prognoz i kluczowych zasobów nośników energii, jakimi dysponują Unia Europejska oraz Polska.

1. Podstawowe założenia bezpieczeństwa energetycznego

Bezpieczeństwo narodowe z założenia jest i powinno być najwyższym priorytetem każdego niepodległego państwa. W celu jego zapewnienia na bieżąco analizowane są aktualne dane w zakresie bezpieczeństwa, stanu infrastruktury, społeczeństwa i gospodarki oraz bezpieczeństwa energetycznego (Kitler, 2011). Na podstawie danych i analiz planowane są dalsze działania, które mają na celu zapewnienie stabilnego funkcjonowania państwa oraz ciągłości dostaw strategicznych surowców energetycznych. Pod uwagę brane są różne aspekty, począwszy od obronności i ochrony, po bezpieczny dostęp do kluczowych surowców.

Bezpieczeństwem energetycznym definiuje się „stan gospodarki umożliwiający pokrycie perspektywicznego zapotrzebowania odbiorców na paliwa i energię, w sposób technicznie i ekonomicznie uzasadniony, przy zachowaniu wymagań ochrony środowiska" (Gryz, Podraza, Ruszel, 2018). Tak sformułowana definicja zakłada, iż państwo powinno być w stanie zaspokajać popyt na energię, uwzględniając przy tym różnorodne typy zagrożeń, które mogą ograniczać rozwój branży energetycznej.

Do zagrożeń, z którymi będzie musiała się zmierzyć Unia Europejska w nadchodzących latach, zaliczyć można między innymi:

- nieopłacalną cenę ropy,
- presję konkurencji,
- nadpodaż ropy naftowej i gazu.

Wskazane czynniki mogą stanowić podstawę do opracowania i wdrażania elementów strategii mających zapewnić bezpieczeństwo energetyczne w danym kraju bądź regionie. Strategia powinna między innymi uwzględniać strukturę posiadanych surowców energetycznych oraz wskazywać kluczowe kierunki dla rozwoju z identyfikacją potencjalnych zagrożeń oraz sposobami przeciwdziałania.

W związku z powyższym kolejne części rozważań zawierają podstawowe elementy strategii bezpieczeństwa odnoszące się do Unii Europejskiej oraz Polski.

2. Zarys polityki bezpieczeństwa energetycznego Unii Europejskiej

Rosnące zapotrzebowanie na energię sprawia, że Unia Europejska zobowiązana jest do zapewnienia nieprzerwanego dostępu do energii dla wszystkich odbiorców (Chateau, Rossetti di Valdalbero, 2011). W tym celu opracowana została polityka ukierunkowana na najważniejsze aspekty bezpieczeństwa. W artykule skupiono się głównie na podstawowych filarach polityki, to jest:

a) zapewnieniu bezpieczeństwa dostaw i współpracy międzynarodowej w zakresie energii;
b) poprawie konkurencyjności;
c) wspieraniu zrównoważonego rozwoju.

Jako jedno z głównych działań w ramach zapewnienia bezpieczeństwa dostaw w zakresie energii zakłada się, iż niezbędna staje się dywersyfikacja podaży energii w odniesieniu do dostaw nośników oraz struktury zużycia energii, czego celem jest przeciwdziałanie uzależnienia od jednego rodzaju surowca. Stan ten może zostać osiągnięty między innymi przez inwestycję w energię jądrową oraz odnawialne nośniki energii. Dane odnoszące się do przyjętych założeń wykazują, iż obecnie na terenie Unii Europejskiej działa około 130 reaktorów jądrowych (Komisja Europejska, 2016). Szacuje się, że potrzeby inwestycyjne w dziedzinie energii jądrowej na światowym rynku wyniosą około 3 bilionów euro do 2050 roku (Agencja Energii Jądrowej, 2015), co daje podstawę do stwierdzenia, że energia jądrowa może pozostawać stale rozwijającym się sektorem również w Unii Europejskiej.

Z kolei poprawa konkurencyjności docelowo ma zostać osiągnięta przez pełne zakończenie tworzenia wewnętrznego rynku energii oraz wkład w realizację celów gospodarczych i społecznych. Do działań, jakie możliwe są do zidentyfikowania w tych obszarach, zaliczyć można między innymi rozwój sieci transeuropejskich. Jest to program zakładający rozbudowę i modernizację sieci infrastruktury łączącej różnorodne punkty kontynentu europejskiego, które docelowo mają ją przekształcić w zintegrowaną sieć obejmującą wszystkie państwa członkowskie. Brak spójnej infrastruktury transportowej stanowi poważną barierę dla sprawnego funkcjonowania rynku wewnętrznego, dlatego zgodnie z założeniami Komisji Europejskiej opracowano Instrument „Łącząc Europę" (ang. *Connecting Europe Facility*), który stanowi podstawę do finansowania założonych celów. W Polsce w ramach przedstawionego projektu utworzono między innymi autostradę Morza Bałtyckiego (jako element Sieci Transeuropejskich, której celem jest upowszechnienie transportu morskiego i która stanowić ma alternatywę dla transportu samochodowego) oraz linię kolejową RailBaltica.

Polityka w zakresie wspierania zrównoważonego rozwoju zakłada, że niezbędne staje się racjonalne oraz efektywne wykorzystanie surowców energetycznych, powiązanie celów energetycznych i ochrony środowiska, a także poszukiwanie i inwestycja w nowe, odnawialne nośniki energii. Jako przykład działań, które mają się przyczyniać do osiągnięcia założonych efektów, wyróżnić można kooperację z przemysłem (np. z przemysłem samochodowym) w zakresie poszukiwania rozwiązań mających na celu redukcję emisji CO_2 do atmosfery. Szacuje się, że transport drogowy jest odpowiedzialny za emisję około 20% CO_2 w Unii Europejskiej. W ramach współpracy wdrażane są działania odnoszące się między innymi do uzależnienia przez państwa członkowskie wysokości nakładanych podatków od poziomu emisji CO_2 oraz udoskonalania komponentów pojazdów.

Działania odnoszące się do polityki bezpieczeństwa energetycznego Unii Europejskiej mają za zadanie zapewnienie swobodnego przepływu energii przez granice państw członkowskich. Co więcej, poprzez odnowioną infrastrukturę, wdrożenie nowych technologii i działań w zakresie poprawy efektywności energetycznej zakłada się, że możliwe stanie się zredukowanie wydatków gospodarstw domowych, pobudzenie wzrostu gospodarczego i eksportu.

3. Wybrane elementy Strategii bezpieczeństwa energetycznego RP

W celu zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego Polski powstała „Strategia Bezpieczeństwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej", która jest dokumentem dotyczącym bezpieczeństwa państwa, opracowywanym i zatwierdzanym zgodnie z art. 6 ust. 1 i art. 4a ust. 1 Ustawy (1967). Do elementów Strategii należą zagadnienia bezpieczeństwa narodowego. Wskazano w niej optymalne sposoby wykorzystania na potrzeby bezpieczeństwa wszystkich zasobów pozostających w dyspozycji państwa w sferze obronnej, ochronnej, społecznej i gospodarczej, a kluczową sprawą jest ich właściwa integracja w systemie bezpieczeństwa narodowego" (Kupiecki, 2015).

W dokumencie w kontekście bezpieczeństwa narodowego został poruszony temat bezpieczeństwa energetycznego, które jest określone jako jeden z kluczowych aspektów. Jako jeden z elementów rozpatrywana jest energetyka. Do głównych czynników bezpieczeństwa energetycznego należą więc:

a) dostęp do surowców energetycznych, w tym poza granicami kraju;
b) dywersyfikacja źródeł i kierunków dostaw paliw;
c) budowa nowych źródeł mocy na bazie zróżnicowanych technologii wytwarzania, pozwalająca na zrównoważenie krajowego popytu na energię;
d) stymulowanie inwestycji.

Jako element mający za zadanie kontynuowanie i ukierunkowanie kolejnych działań w celu zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego została opracowana także Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, która skupia się na najważniejszych aspektach, jakie docelowo powinny zostać wdrożone do 2020 roku (a także w perspektywie do 2030 r.). Wybrane działania w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego Rzeczypospolitej Polskiej oraz poprawy efektywności energetycznej zostały wyszczególnione w tabeli 1.

Tabela 1. Wybrane elementy Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju w zakresie bezpieczeństwa energetycznego

Poprawa bezpieczeństwa energetycznego kraju	Poprawa efektywności energetycznej
– zapewnienie ciągłości i stabilności dostaw energii elektrycznej w horyzoncie długoterminowym dla wszystkich odbiorców na terenie kraju – inwestycje w nowe, niskoemisyjne i zeroemisyjne moce wytwórcze – wspieranie pozyskiwania i wykorzystania energii z nowych źródeł (np. gaz z norweskiego szelfu) – stymulowanie rozwoju alternatywnych, bezemisyjnych źródeł ciepła – wprowadzenie mechanizmów regulacyjnych oraz prawnych zwiększających stabilność pracy źródeł odnawialnych oraz wzrost znaczenia stabilnych OZE	– rozbudowa i modernizacja systemów ciepłowniczych i chłodniczych – zmniejszenie strat przesyłowych energii elektrycznej – inwestycje mające na celu podniesienie sprawności wytwarzana energii – wsparcie inteligentnego zarządzania poborem energii w gospodarstwach domowych oraz automatyzacja procesów zarządzania energią – kogeneracja (wsparcie produkcji energii elektrycznej i ciepła w skojarzeniu)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju (2017).

Wymienione elementy wskazują na różnorodność działań, które mają zostać wdrożone w celu zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego w Polsce. Jako programy wspierające wyróżnia się także projekty strategiczne, między innymi Program polskiej energetyki jądrowej, Hub gazowy, Rynek mocy, Program budowy inteligentnej sieci elektroenergetycznej w Polsce, które docelowo mają pomóc w osiągnięciu i utrzymaniu unijnych wymogów w kwestii energetyki.

Co więcej, do przesłanek mogących być rozpatrywane jako pozytywne aspekty w zakresie zwiększenia bezpieczeństwa dostaw kluczowych surowców energetycznych zaliczyć można oddanie do użytku Gazoportu w Świnoujściu oraz podpisanie przez wiceministra energii Michała Kurtykę (24 maja 2018 r.) umów na dofinansowanie projektów infrastrukturalnych kluczowych dla bezpieczeństwa energetycznego i integracji rynków gazu [gazociąg Baltic Pipe i połączenia Polska–Litwa (GIPL)].

Wykazane założenia są podstawą do oceny spójności polskiej Strategii z założeniami polityki bezpieczeństwa Unii Europejskiej.

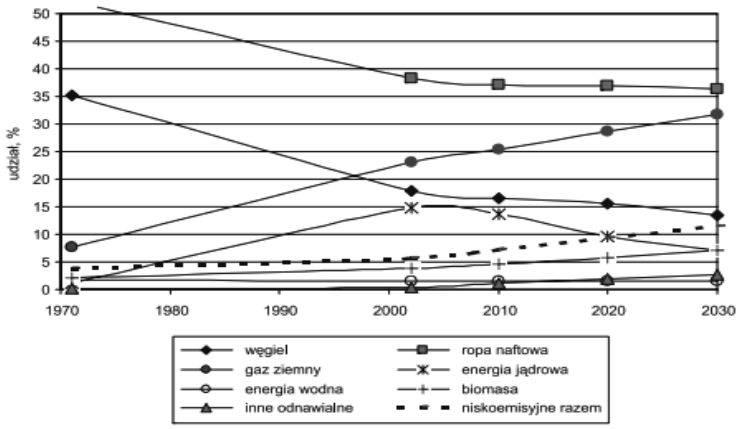
4. Charakterystyka rynku energetycznego Unii Europejskiej

Z racji tego, że do głównych paliw Unii Europejskiej zalicza się ropę naftową oraz gaz ziemny, w tym fragmencie opracowania zostały przedstawione dane odnoszące się do:

a) struktury zużycia nośników energii pierwotnej ogółem wraz z danymi prognostycznymi (do 2030 r.);
b) zużycia, importu netto i produkcji gazu (lata 2015–2017).

Ropa naftowa to „ciekła kopalina, złożona z mieszaniny naturalnych węglowodorów gazowych, ciekłych i stałych z niewielkimi domieszkami związków azotu, tlenu, siarki i zanieczyszczeń nieorganicznych" (encyklopedia.pwn.pl). Ma podstawowe znaczenie dla gospodarki światowej jako surowiec przemysłu chemicznego, a przede wszystkim jako jeden z najważniejszych surowców energetycznych. Z kolei gaz ziemny (zwany również błękitnym paliwem) to „rodzaj paliwa kopalnego pochodzenia organicznego, gaz zbierający się w skorupie ziemskiej w pokładach wypełniających przestrzenie, niekiedy pod wysokim ciśnieniem" (encyklopedia.pwn.pl). Zużycie nośników energii w Unii Europejskiej wraz z danymi prognostycznymi (lata 1970–2030) zostało wykazane na rysunku 1.

Rysunek 1. Struktura zużycia nośników energii pierwotnej w Unii Europejskiej ogółem wraz z danymi prognostycznymi



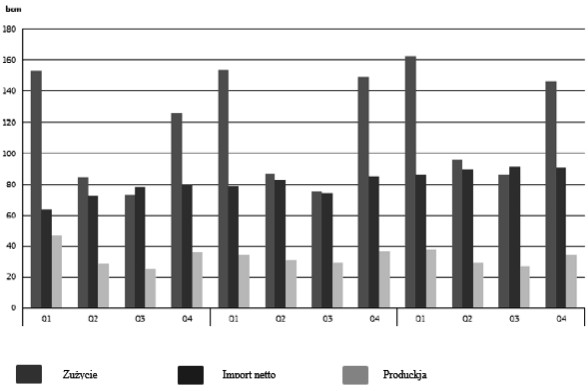
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

Przedstawione dane wskazują na największy udział w zużyciu nośników energii pierwotnej ogółem ropy naftowej oraz gazu ziemnego. Prognozuje się, że udział ten będzie wzrastał i tendencja ta zauważalna jest na rysunku 1 (do 2030 r. udział ropy naftowej w zużyciu ogółem docelowo ma wynosić ponad 35%, natomiast udział gazu ziemnego – ponad 30%).

W odniesieniu do pozostałych źródeł energii, dane prognostyczne wskazują również na rosnący udział biomasy i odnawialnych źródeł energii w strukturze zużycia energii ogółem. Prognozuje się natomiast, że zużycie węgla kamiennego będzie stopniowo ograniczane (do 2030 r. jego udział miałby wynosić poniżej 15%).

Największy wzrost prognozowanego udziału zużycia nośników energii pierwotnej w Unii Europejskiej jest zauważalny dla gazu ziemnego (wzrost o około 10 p.p. od 2000 do 2030 r.). W odniesieniu do tego faktu na rysunku 2 przedstawiono dane wskazujące na zużycie, import netto oraz produkcję gazu ziemnego w Unii Europejskiej w wybranych latach.

Rysunek 2. Zużycie gazu, import netto i produkcja w Unii Europejskiej w wybranych latach.



Źródło: Eurostat (2017), s. 7.

W roku 2017 roku zapotrzebowanie Unii Europejskiej na gaz wyniosło 491 mld m^3, to jest o 6 p.p. więcej niż w 2016 roku (ec.europa.eu), a wynik ten wskazuje na najwyższy poziom zapotrzebowania od 2010 roku.

Największy wzrost zużycia w 2017 roku został odnotowany kolejno: w Holandii – kraj ten zużył o 30 p.p. więcej gazu niż w 2016 roku, Portugalii – wzrost zużycia o 22 p.p., Grecji – wzrost zużycia o 21 p.p. i Chorwacji – wzrost zużycia o 14 p.p.

Przedstawione dane wykazują, że poziom importu gazu ziemnego przewyższa wartość jego produkcji, co może stanowić podstawę do stwierdzenia, że Unia Europejska jest uzależniona od jego importu. Dodatni trend wartości importu gazu wskazywać może, że tendencja ta w przyszłości może się pogłębiać, wzmacniając poziom uzależnienia, co w odniesieniu do głównych założeń polityki bezpieczeństwa energetycznego Unii Europejskiej może silniej warunkować potrzebę rozwoju innych (z naciskiem na odnawialne) źródeł energii.

5. Charakterystyka rynku energetycznego Polski

Z perspektywy makroekonomicznej obecna sytuacja na rynku surowców wygląda na stabilną, natomiast spodziewany jest wzrost ceny ropy w porównaniu ze średnią ceną za 2017 rok, głównie z powodu przedłużenia porozumienia krajów OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries) dotyczącego ograniczenia produkcji ropy.

Do dodatkowych czynników wpływających na cenę zaliczyć można wysokie ryzyko eskalacji konfliktu oraz niestabilną sytuację geopolityczną w regionie Bliskiego Wschodu. Silniejszy wzrost cen ropy może skutkować wzrostem jej wydobycia w regionie Ameryki Północnej, głównie w Stanach Zjednoczonych, by w konsekwencji doprowadzić do stabilizacji ceny ropy na rynku. Aktualnie możliwy do zaobserwowania jest wzrost ceny ropy w skali roku, od września 2017 do sierpnia 2018 roku, w przybliżeniu o 42 p.p. Cena powyżej 70 dolarów za baryłkę sprawia, że zdecydowana większość instalacji wydobywczych ropy naftowej jest rentowna.

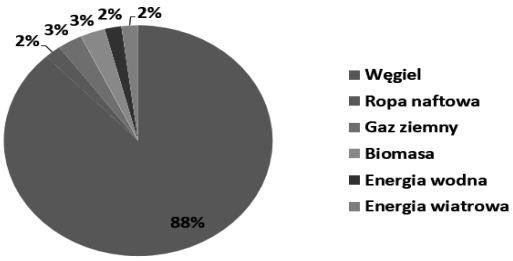
Prognozy PKB dla Polski na rok 2018 są optymistyczne, ponieważ zakładają wzrost na poziomie 4,2 p.p. W porównaniu do regionu Europy Środkowo-Wschodniej jest to korzystny wynik. Prognozy dla bezpośrednich sąsiadów Polski kształtują się następująco: dla Czech wskaźnik PKB prognozowany jest na poziomie 3,6 p.p., dla Litwy – 3,2 p.p., dla Niemiec – 2,5 p.p.

W 2018 roku konsumpcja paliw w Polsce powinna przyjmować trend dodatni zarówno na rynku benzyny, jak i oleju napędowego, natomiast w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oczekiwana jest stabilizacja popytu na benzynę oraz nieznaczny wzrost jego poziomu w porównaniu do oleju napędowego.

W odniesieniu do Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, która wskazuje, że Polska powinna zostać suwerenna w dziedzinie zaopatrzenia w energię, w horyzoncie 2050 roku przewiduje się, że węgiel będzie nadal istotnym paliwem dla elektroenergetyki. Wobec wspomnianego złożenia została przedstawiona struktura wytwarzania energii elektrycznej w Polsce według źródeł (rys. 3).

Dominującym surowcem, z którego pozyskuje się energię, jest węgiel i jego udział w strukturze rynku wynosi 88%. Udział dla biomasy i gazu ziemnego ukształtował się na poziomie 3%, natomiast ropy naftowej – na poziomie 2%. Energia odnawialna stanowi 4% udziału zużycia z podziałem na energię wodną (2% w strukturze) oraz energię wiatrową (2% w strukturze).

Rysunek 3. Struktura wytwarzania energii elektrycznej w Polsce



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2017).

Z kolei prognozy (lata 2015–2030) na zapotrzebowanie na energię finalną z podziałem na sektory gospodarki w Mtoe, to jest tonach oleju ekwiwalentnego (tab. 2), wykazują, że największy wzrost jest przewidywany w sektorze przemysłu i budownictwa, którego zapotrzebowanie na energię wrośnie w przybliżeniu o 24 p.p. Transport z kolei jest sektorem, dla którego prognozuje się drugi co do wielkości wzrost zapotrzebowania na energię w 2030 roku (o około 11 p.p.), a w sektorze gospodarstw domowych przewiduje się najmniejszy poziomu wzrostu zapotrzebowania (o około 2,8 p.p.). Spadek wartości zapotrzebowania według prognoz ma zostać odnotowany w sektorze rolnictwa (–28,2 p.p.) oraz handlu i usług (–6,2 p.p.).

Tabela 2. Prognoza zapotrzebowania na energię finalną w podziale na sektory gospodarki (Mtoe)

	2015	2020	2025	2030	Zmiana (2015–2030) (%)
Przemysł i budownictwo	15,2	16,8	17,8	18,9	+24,3
Transport	18,9	20,9	21,4	21,0	+11,1
Rolnictwo	3,2	2,8	2,4	2,3	–28,2
Handel i usługi	8,6	8,7	8,2	8,1	–6,2
Gospodarstwa domowe	21,4	22,4	22,5	22,0	+2,8
Razem	**67,2**	**71,6**	**72,3**	**72,3**	**+7,6**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki (2014).

Zapotrzebowanie na energię i surowce energetyczne ogółem wykazuje tendencję wzrostową. Prognozy w zakresie zapotrzebowania na energię dodatkowo mogą wzmacniać potrzebę opracowania sprawnej polityki bezpieczeństwa energetycznego oraz warunkować potrzebę wdrażania nowych inwestycji.

Podsumowanie

Przedstawione rozważania stanowią podstawę do wyciągnięcia następujących wniosków i spostrzeżeń.

Porównanie najważniejszych założeń polityki bezpieczeństwa energetycznego Unii Europejskiej i Polski pozwala na zauważenie wspólnych elementów, potwierdzając przyjętą hipotezę. Do głównych założeń mających na celu zapewnienie bezpieczeństwa energetycznego zalicza się przede wszystkim rozwój infrastruktury transportowej, przesyłowej i wytwórczej, dostęp do strategicznych surowców energetycznych, dywersyfikację źródeł dostaw oraz poprawę efektywności energetycznej. Podkreśla się także rosnące znaczenie odnawialnych źródeł energii (m.in. biopaliw).

Prognozy wskazujące na wzrost nakładów inwestycyjnych w kwestii energii jądrowej utożsamiane mogą być ze wzrostem jej zapotrzebowania w Unii Europejskiej. Energetyka jądrowa w dłuższej perspektywie ma zapewnić bezpieczeństwo energetyczne w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Polska, chcąc osiągnąć zbliżony wynik produkcji energii do Unii Europejskiej przy wykorzystaniu wskazanej technologii, powinna wdrażać odpowiednie programy i inwestycje, które pozwolą na rozwój branży. Pozytywnym aspektem jest umiejscowienie projektu *Program polskiej energetyki jądrowej w Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju*, który daje podstawy do założenia, że branża w Polsce będzie się rozwijać. Wiąże się to natomiast z dużymi nakładami inwestycyjnymi.

Gaz ziemny oraz ropa naftowa to główne paliwa energetyczne wspólnoty Unii Europejskiej, natomiast w Polsce dominującym surowcem jest węgiel kamienny. Z perspektywy państw Unii Europejskiej węgiel kamienny nie jest rozważany jako surowiec energetyczny, mający dominujące znaczenie w przyszłości, jednak dla Polskiej gospodarki jest on kluczowym surowcem o strategicznym znaczeniu. W związku z faktem, że Polska posiada duże złoża własne węgla kamiennego, naturalnym działaniem powinno być prowadzenie prac badawczych w zakresie efektywniejszego wydobycia i przetwarzania tego surowca energetycznego. W związku z przedstawionymi wnioskami przyjęta hipoteza zakładająca, że struktura produkcji energii

elektrycznej według nośników energii w Polsce jest zbliżona do struktury produkcji w Unii Europejskiej nie znajduje potwierdzenia.

Dyrektywy unijne w zakresie ochrony środowiska oraz polityka energetyczna Unii Europejskiej wymagają podjęcia zdecydowanych działań w celu zwiększania bezpieczeństwa energetycznego państwa polskiego, co oznaczać może, że przed polskim sektorem energetycznym stoją duże wyzwania w postaci zabezpieczenia źródeł energii, które będą w stanie zaspokoić zwiększające się zapotrzebowanie na energię.

Literatura

Chateau, B., Rossetti di Valdalbero, D. (2011). *World and European Energy and Environment Transition Outlook*. European Commission.

GUS (2017). *Energia*. Warszawa.

Eurostat (2017). *Quaterly Report on European Gas Market, Market Observatory for Energy, DG Energy*, *10* (4).

Gryz, J., Podraza, A., Ruszel, M. (2018). *Bezpieczeństwo energetyczne. Koncepcje, wyzwania, interesy*. Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.

International Energy Agency (2015). *World Energy Outlook*.

Kitler, W. (2011). *Bezpieczeństwo Narodowe RP. Podstawowe kategorie, uwarunkowania, system*. Warszawa: Wyd. AON.

Komisja Europejska (2016). Program energetyki jądrowej przedstawiony na podstawie art. 40 traktatu Euratom w celu uzyskania opinii Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego. Bruksela.

Kupiecki, R. (2015). Strategia Bezpieczeństwa Narodowego RP 2014 jako instrument polityki państwa. Uwarunkowania zewnętrzne i aspekty procesowe. *Bezpieczeństwo Narodowe*, *I*, 11–35.

Ministerstwo Gospodarki (2014). *Prognoza zapotrzebowania na paliwa i energię do 2050 roku*. Warszawa.

Skonsolidowane wyniki finansowe PKN ORLEN, 1 kwartał 2018 r.

Strategia Bezpieczeństwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej (2014).

Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (2017). Warszawa.

Ustawa z 21.11.1967 o powszechnym obowiązku obrony Rzeczypospolitej Polskiej. Dz.U. 2012, poz. 461, z późn. zm.

Ustawa z 10.04.1997. Prawo energetyczne. Dz.U. 1997, nr 54, poz. 348.

www.encyklopedia.pwn.pl (21.05.2018).

Europa Regionum 3/2018, tom XXXVI, s. 69–85

ISSN 1428-278X | DOI: 10.18276/er.2018.36-05 | klasyfikacja JEL: L11, M21

mgr inż. Anna Stec

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Finansów i Prawa
e-mail: stec.anna.m@gmail.com

mgr Konrad Sarzyński

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
e-mail: konradsarzynski@gmail.com

TRENDY W GOSPODARCE KRAKOWA W LATACH 2015–2017

Słowa kluczowe: lokalizacja przedsiębiorstw, rozwój gospodarczy, analizy przestrzenne, przedsiębiorczość

Abstrakt. Celem artykułu jest ocena trendów w gospodarce Krakowa oraz prezentacja metod ilościowych i jakościowych jako narzędzi umożliwiających precyzyjne diagnozowanie i wspieranie rozwoju gospodarczego. Stało to się możliwe dzięki zastosowaniu metod statystyki opisowej oraz przestrzennej analizy z zastosowaniem narzędzi GIS. Wykorzystane zostały dane o lokalizacji oraz dacie powstania nowych przedsiębiorstw w latach 2015–2017. Na podstawie uzyskanych wyników scharakteryzowano nowo powstające przedsiębiorstwa w Krakowie ze względu na sektor gospodarki, w którym działają, określeno profil gospodarczy poszczególnych lokalizacji, wskazano najpopularniejsze lokalizacje dla nowych przedsiębiorstw oraz zbadanio przeżywalność nowo powstałych przedsiębiorstw. W analizowanym okresie nastąpiły pozytywne zmiany w gospodarce miasta objawiające się we wzroście udziału przedsiębiorstw świadczących usługi wyższego rzędu, w tym tych wysoce wyspecjalizowanych.

Krakow trends in the economy in the years 2015–2017

Keywords: location of enterprises, economic development, spatial analysis, entrepreneurship

Abstract. The aim of the article is to assess trends in the economy of Kraków and to present spatial analyzes as a tool enabling precise diagnosis of economic development. Achieving it became possible thanks to the use of descriptive statistics methods and spatial analysis using GIS tools. Location data and the date of creation of new enterprises in the years 2015–2017 were used. We characterized newly established enterprises in Kraków based on the economic sector in which they operate, determine the profile of chosen locations, identify the most popular areas for new enterprises and explore the survivability of newly established enterprises. In the analyzed period there were positive changes in the city's economy manifested in the increase in the share of highly specialized enterprises.

Wprowadzenie

Rozwój lokalnej gospodarki jest uzależniony od wielu czynników wewnętrznych i zewnętrznych. Te ostatnie są wyjątkowo trudne do zdiagnozowania ze względu na fakt, że na kondycję miejskiej gospodarki wpływają nie tylko uwarunkowania lokalne, ale także wydarzenia w kraju i na świecie.

Jednym ze źródeł informacji o wydajności miejskiej gospodarki i zmianach w niej zachodzących są nowo powstające przedsiębiorstwa, a zwłaszcza ich liczba, rozmieszczenie przestrzenne i zróżnicowanie sektorowe.

O rozwoju gospodarki miejskiej na miarę XXI wieku może świadczyć obecność tak zwanych usług wyższego rzędu rozumianych na potrzeby tego badania jako 9 sekcji PKD[1]. Wymagają one wykwalifikowanych pracowników i oferują zaawansowane usługi świadczące o rozwiniętym rynku.

Lokalizacja nowych przedsiębiorstw ma duże znaczenie dla rozwoju miasta. Zbyt duża koncentracja może doprowadzić do negatywnych zmian polegających na wypychaniu mieszkańców poza centrum miasta oraz na nieatrakcyjnej ofercie handlowo-usługowej pozostałych terenów. Dodatkowym problemem może być nadmierne obciążenie infrastruktury drogowej ze względu na konieczność dojazdu z terenu całego miasta do wybranych, najczęściej centralnych dzielnic.

Celem artykułu jest ocena trendów w gospodarce Krakowa oraz zaprezentowanie analiz przestrzennych jako narzędzia umożliwiającego precyzyjne diagnozowanie i wspieranie rozwoju gospodarczego.

Postawione zostały dwie hipotezy:

H1: W strukturze gospodarki Krakowa zachodzą pozytywne zmiany rozumiane jako wzrost udziału usług wyższego rzędu (sekcje PKD: J, K, L, M, N, O, P, Q, R).

H2: Nowe przedsiębiorstwa są rejestrowane niemal wyłącznie w centrum miasta.

Do weryfikacji hipotez zostały wykorzystane narzędzia analizy przestrzennej oraz statystyki opisowej, czego efektem są dane zarówno o ogólnych zmianach ilościowych w liczbie przedsiębiorstw z podziałem na sekcje, jak i informacje o rozmieszczeniu przestrzennym analizowanych przedsiębiorstw.

---

1 Do usług wyższego rzędu można zaliczyć sekcje: J – Informacja i komunikacja, K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa, L – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca, O – Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne, P – Edukacja, Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna, R – Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją.

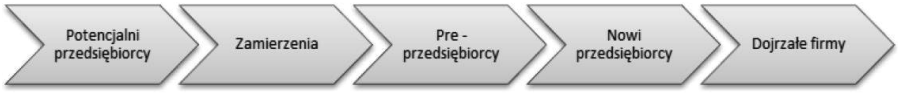
1. Struktura gospodarki, przedsiębiorczość i znaczenie lokalizacji

Koncepcja trójsektorowej struktury gospodarki znana jest już od lat trzydziestych XX wieku i została rozwinięta przez Fishera, Clarka i Fourastiego (zob. np. Fisher, 1939). Polega ona na agregacji działów (sekcji) gospodarki narodowej do trzech sektorów: rolniczego (sektor I), przemysłowego (sektor II) i usługowego (sektor III). Podstawą powyższej teorii jest to, że wraz z historycznymi zmianami rozwoju gospodarek narodowych zmniejszony został udział osób zatrudnionych w sektorze I na rzecz II oraz nastąpił wzrost roli III sektora, powiązanego z rozwojem gospodarczym (Zajdel, 2011). Choć wzrost udziału sektora usług nie gwarantuje rozwoju gospodarczego i w XXI wieku nie może już być synonimem zamożności kraju, koncepcja ta wciąż umożliwia szybkie oraz stosunkowo łatwe sprofilowanie gospodarki analizowanego obszaru i porównanie w czasie lub z innymi obszarami.

Model rozwoju gospodarczego GEM kładzie z kolei szczególny nacisk na nowe przedsiębiorstwa i do podziału gospodarki wykorzystuje kryterium czasu funkcjonowania przedsiębiorstwa. Prowadzone cyklicznie badania mają na celu: pomiar różnic w przedsiębiorczych postawach, aktywności i aspiracjach pomiędzy krajami, identyfikację czynników determinujących naturę i poziom krajowej aktywności przedsiębiorczej oraz określenie implikacji wyników badań dla polityki społeczno-gospodarczej, w tym wspierania przedsiębiorczości (PARP, 2017).

Skupienie się na początkowym okresie funkcjonowania przedsiębiorstwa (zob. rys. 1) pozwala dostrzec trendy w gospodarce na wczesnym etapie i lepiej zdiagnozować jej stan. W modelu tym jako preprzedsiębiorców rozumie się osoby prowadzące działalność gospodarczą do 3 miesięcy. Nowi przedsiębiorcy prowadzą działalność od 3 do 42 miesięcy, natomiast firma staje się dojrzała po 3,5 roku funkcjonowania.

Rysunek 1. Proces przedsiębiorczości



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu PARP (2017).

Polska gospodarka jest podzielona w ramach Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), która jest klasyfikacją pięciopoziomową z jednym dodatkowym poziomem pośrednim dla niektórych sekcji. Poziom pierwszy (sekcja) dzieli ogólną zbiorowość na kategorie działalności grupujące czynności związane ze sobą z punktu widzenia tradycyjnie ukształtowanego, ogólnego podziału pracy (Rozporządzenie,

2007). Kategorie te są oznaczone jednoliterowym kodem alfabetycznym. Aktualnie obowiązuje wersja z 2007 roku, której wdrożenie wiązało się z dostosowaniem do Statystycznej Klasyfikacji Działalności Gospodarczej we Wspólnocie Europejskiej, Rev. 2 (NACE Rev. 2). Był to proces skomplikowany i długotrwały (Bielak, Bieniek, Wojciechowska, 2009) – formalnie zakończony 1 stycznia 2010 roku.

W ramach obowiązującego podziału funkcjonuje 21 sekcji oznaczonych literami od „A" do „U". Szczególna uwaga została poświęcona sektorom usług wyższego rzędu, na które składa się 9 sekcji oznaczonych literami od „J" do „R" (por. Śleszyński, 2007, s. 154). Wzrost liczby przedsiębiorstw w tych sekcjach jest oznaką występowania popytu na wysoce wyspecjalizowane usługi. W przeprowadzonej analizie przyjęliśmy, że jest to pośrednia oznaka rozwoju gospodarczego miasta.

W XXI wieku, dobie cyfrowej gospodarki i ogromnej łatwości w nawiązywaniu kontaktów biznesowych przez internet, może się wydawać, że lokalizacja staje się mniej istotna. Jak jednak słusznie zauważa Nowicki (2015) w przeglądzie literatury, jest to wciąż jeden z kluczowych elementów składających się na sukces lub porażkę przedsiębiorstw.

Lokalizację przedsiębiorstwa można rozpatrywać w aspekcie ogólnym i szczegółowym. Lokalizacja ogólna dotyczy, w zależności od rodzaju i skali przedsiębiorstwa, wyboru danego kraju, regionu, województwa czy miasta, podczas gdy lokalizacja szczegółowa oznacza wybór konkretnego miejsca prowadzenia działalności (Godlewska-Majkowska, 2013, s. 8). Przeprowadzona analiza skupia się na lokalizacji szczegółowej – dotyczy przedsiębiorstw zarejestrowanych na terenie Krakowa, zatem o wspólnej lokalizacji ogólnej.

Badania nad lokalizacją skupiają się przede wszystkim na wymiarze ogólnym, dotyczącym na przykład poszczególnych gmin czy województw, a także w skali europejskiej – państw. Wynika to między innymi z dostępności danych, łatwości w porównaniu ze sobą zbiorczych danych dla poszczególnych miast czy wreszcie jest to uzasadnione w analizie dużych przedsiębiorstw, dla których szczegółowa lokalizacja ma mniejsze znaczenie. Analizy dotyczące lokalizacji ogólnej mają charakter zbliżony do pozostałych badań regionalnych (np. Venanzoni, Carlucci, Salvati, 2017), podczas gdy lokalizacja szczegółowa wymaga odmiennego, silniej osadzonego w analizie przestrzennej podejścia (np. Maté-Sánchez-Val, López-Hernandez, Rodriguez Fuentes, 2018).

2. Charakterystyka gospodarki Krakowa

Kraków jest stolicą województwa małopolskiego, ważnym ośrodkiem akademickim i turystycznym oraz jednym z największych miast w kraju (tab. 1). W ostatnich latach miasto jest powszechnie rozpoznawalne ze względu na trzy obszary: turystykę, szkolnictwo i sektor BPO/SSC.

Turystyka odgrywa dużą rolę w funkcjonowaniu miasta, stanowiąc z jednej strony o jego popularności i powodując rozwój branż związanych z obsługą turystów, z drugiej jednak strony obciążając infrastrukturę miejską. Stale obecnym problemem są również turyści nadużywający alkoholu, budzący skrajne emocje od kilkunastu lat (zob. np. Dańko, 2016; Tymczak, 2018).

Szkolnictwo wyższe ma znaczący wpływ na kształt rynku pracy w Krakowie. Dzięki dużej liczbie uczelni wyższych z prestiżowymi kierunkami kształcenia, miasto przyciąga przede wszystkim zagraniczne firmy poszukujące dobrze wykształconych absolwentów.

Branża BPO/SSC, czyli Business Process Outsourcing i Shared Service Center, cechuje się wysokim popytem na nowoczesne powierzchnie biurowe i dobrze wykształconych pracowników, zwłaszcza kierunków ekonomicznych. Rozwinięte szkolnictwo wyższe w Krakowie ułatwia rozwój tego sektora. Jednym z lepszych mierników ogólnej atrakcyjności miasta w globalnej gospodarce jest corocznie wydawany raport Tholons Services Globalization City Index, w którego ostatniej edycji z 2017 roku Kraków zajął ósme miejsce na świecie, z europejskich miast ustępując jedynie Dublinowi, który uplasował się na siódmym miejscu (Tholons, 2017).

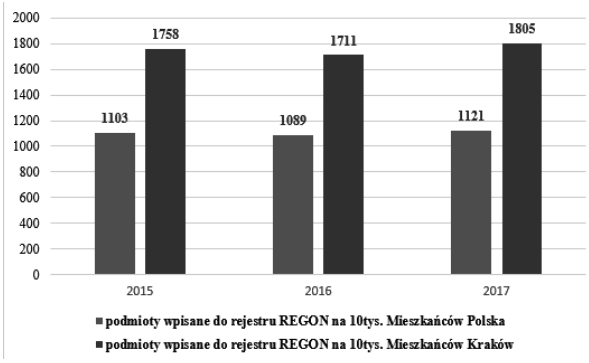
Tabela 1. Charakterystyka społeczno-ekonomiczna Krakowa w 2017 roku

Wskaźnik	Wartość
Liczba ludności	767 348
Liczba ludności w wieku produkcyjnym	462 807
Szkolnictwo wyższe	
Liczba uczelni wyższych	22
Liczba studentów	160 675
Liczba absolwentów	57 067
Gospodarka	
Liczba podmiotów gospodarki narodowej	138 515
Liczba spółek handlowych z kapitałem zagranicznym	4965
Stopa bezrobocia	2,8%
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw	4920 zł
Turystyka	
Turyści krajowi	7 430 000
Turyści zagraniczni	2 620 000

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i UM Kraków.

Przed udzieleniem odpowiedzi na pytanie, w jakiej fazie rozwoju gospodarczego jest gospodarka Krakowa, trzeba wspomnieć o dynamice przedsiębiorczości. Jednym ze sposobów jej wyrażania jest liczba podmiotów wpisanych do rejestru REGON na 10 tys. mieszkańców (rys. 2). Zarówno w całym kraju, jak i w Krakowie wskaźnik ten był najwyższy w 2017 roku. W oczywisty sposób zagęszczenie podmiotów gospodarczych jest wyższe w mieście niż w kraju obejmującym również tereny wiejskie. W analizowanym okresie różnica ta wzrosła z 59,38% w 2015 roku do 61,02% na korzyść Krakowa. Największą dynamikę przyrostu liczby podmiotów gospodarczych odnotowano w Krakowie w przedsiębiorstwach handlowych, gdzie wzrost wyniósł niemal 18% w latach 2015–2017 (Urząd Miasta Krakowa, 2018).

Rysunek 2. Podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. mieszkańców w latach 2015–2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych.

Spojrzenie na strukturę przedsiębiorczości, a w szczególności na sekcje PKD, pozwala na odniesienie się do koncepcji sektorowości gospodarki oraz faz rozwoju gospodarczego. Podstawą tej koncepcji jest to, że wraz z historycznymi zmianami rozwoju gospodarki narodowej zmniejszony został udział osób zatrudnionych w sektorze I na rzecz II oraz nastąpił wzrost roli III sektora powiązanego z rozwojem gospodarczym. Dlatego też kolejno wyróżnić można było: gospodarkę zorientowaną na czynniki produkcji, gospodarkę zorientowaną na efektywność oraz gospodarkę zorientowaną na innowacje (Zajdel, 2007). Na rysunku 3 zagregowano modele rozwoju gospodarczego: model GEM oraz koncepcję trójsektorowości.

Rysunek 3. Schemat rozwoju gospodarczego



Źródło: opracowanie własne.

Z uwagi na to, że przedsiębiorstwa klasyfikowane są według PKD, gdzie głównym rozróżnieniem poszczególnych gałęzi gospodarczych są sekcje, podjęliśmy próbę przypisania poszczególnych sekcji PKD do trzech sektorów gospodarki (tab. 2). Następnie na podstawie danych dla miasta Krakowa (aktualność 2017 r.) określono procent przedsiębiorstw zarejestrowanych w poszczególnych sekcjach PKD.

Tabela 2. Podział sektorów gospodarki na sekcje PKD

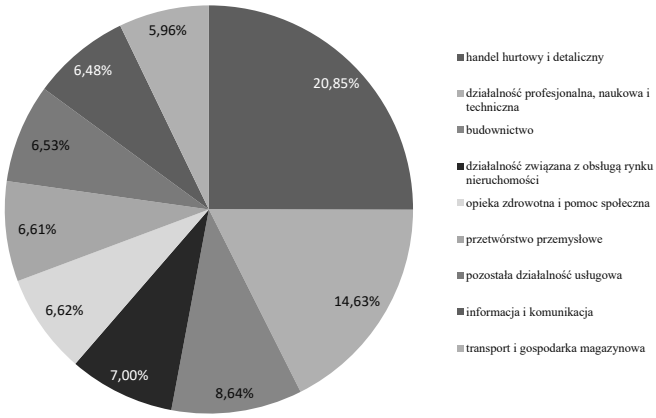
Sektor gospodarki	Sekcja PKD	% przedsiębiorstw
Rolniczy	A, B	0,29
Przemysłowy	C, D, E, F, H	21,6
Usługowy	G, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U	78,11

Źródło: opracowanie własne.

Wstępnym etapem była analiza wszystkich przedsiębiorstw pod kątem sekcji PKD. Wyniki wskazały na przewagę sektora usługowego, a tym samym na rozwiniętą gospodarkę miasta (rys. 4).

Wyraźna dominacja handlu hurtowego i detalicznego wynika z dużej liczby niewielkich lokali handlowych rozsianych po całym mieście. Wysoki udział działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej, do której zaliczają się między innymi kancelarie prawne, biura rachunkowe czy biura projektowe, wskazuje na wysoko rozwiniętą gospodarkę miasta zgłaszającą popyt na takie usługi. Z kolei trzecie miejsce budownictwa wynika z ożywionej działalności deweloperskiej, a także dużego i niezwykle aktywnego rynku nieruchomości w mieście, w tym dużej liczby mieszkań na wynajem dla studentów.

Rysunek 4. Najpopularniejsze sekcje PKD w 2017 roku



Źródło: opracowanie własne.

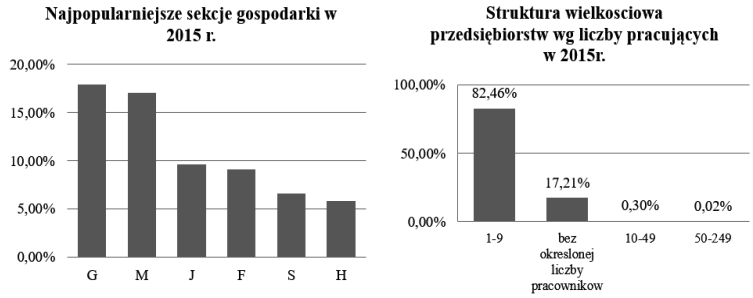
3. Analiza ilościowa przedsiębiorstw w Krakowie w latach 2015–2017

Badania ilościowe mają wiele zalet, ponieważ umożliwiają między innymi porównanie kilku złożonych zbiorów danych, w tym zbadanie wpływu różnorodnych zjawisk na przedmiot badań, jak również systematyzują badania. Do analiz wykorzystano dane dotyczące nowo zarejestrowanych przedsiębiorstw na terenie Krakowa w latach 2015–2017 celem określenia zaistniałych trendów: najpopularniejszych sekcji gospodarki i zachodzących zmian, w tym w strukturze wielkościowej przedsiębiorstw.

W 2015 roku na terenie miasta zarejestrowanych było ogółem 133 233 podmioty gospodarki narodowej (Urząd Miasta Krakowa, 2018). Wśród nowo zarejestrowanych podmiotów w tym roku największą popularnością w strukturze przedsiębiorstw cieszyła się sekcja G – branża trudniąca się handlem hurtowym oraz detalicznym. W większości zakładano małe firmy zatrudniające do 9 osób (rys. 5).

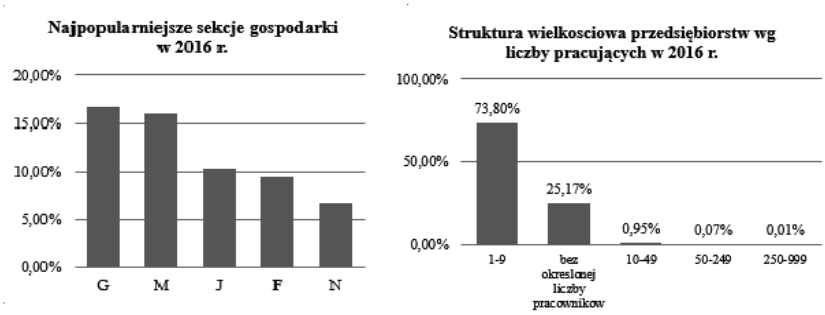
W 2016 roku liczba podmiotów gospodarczych wzrosła do 134 514. Wśród nowo powstających podmiotów zachowany został trend deklarowanego profilu prowadzonej działalności, wciąż dominowały sekcje: G (handel hurtowy oraz detaliczny), M (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna) oraz J (informacja i komunikacja). Na uwagę zasługuje fakt, że w tym roku na rynku pojawiły się dużo większe podmioty zatrudniające większą liczbę pracowników (rys. 6).

Rysunek 5. Analiza podmiotów gospodarki narodowej powstałych w 2015 roku



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 6. Analiza podmiotów gospodarki narodowej powstałych w 2016 roku

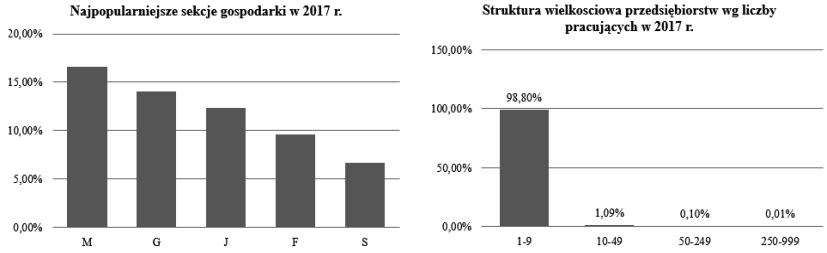


Źródło: opracowanie własne.

Rok 2017 był kolejnym okresem wzrostowym, gdzie liczba ogółem istniejących powstałych podmiotów wzrosła o prawie 3%. Warto podkreślić, że preferencje biznesowe nowych przedsiębiorców uległy lekkiej modyfikacji w porównaniu z latami poprzednimi (dominacja sekcji M – działalność profesjonalna, naukowa i techniczna), oraz to, że zakładane były w przytłaczającej większości małe firmy – zatrudniające 1–9 osób (rys. 7).

Zestawienie ze sobą danych z trzech kolejnych okresów dostarcza wielu informacji, cennych z punktu widzenia zarządzania miastem. Taka analiza pokazała, na jakiego rodzaju usługi jest największy popyt na rynku. Może to być również ważna informacja dla decydentów, którzy kształtują politykę miejską, odpowiadając między innymi za wysokość stawek podatków lokalnych bądź opracowując programy strategiczne mające na celu wspieranie szczególnie drobnej przedsiębiorczości.

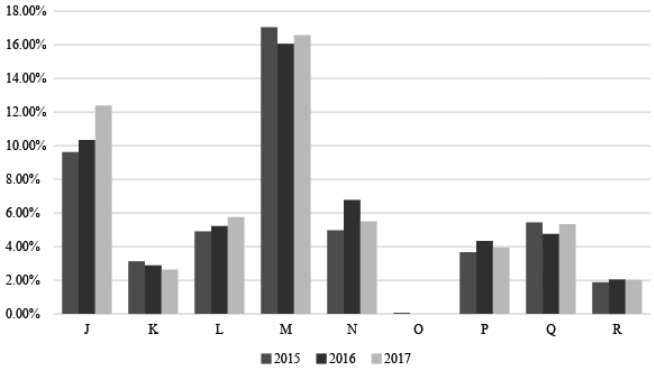
Rysunek 7. Analiza podmiotów gospodarki narodowej powstałych w 2017 roku



Źródło: opracowanie własne.

Przeanalizowano także dane dotyczące nowych firm rozpoczynających swoją działalność w latach 2015–2017 pod kątem oszacowania udziału firm zaliczanych do świadczących usługi wyższego rzędu. Analiza pokazała, że z każdym kolejnym rokiem wzrastał udział przedsiębiorstw wyższego rzędu. W 2015 roku wynosił on 50,74%, w 2016 roku – 52,43%, zaś w 2017 roku – 54,18%. Oznacza to, że pierwsza z postawionych hipotez została zweryfikowana pozytywnie. Rozkład sekcji wchodzących do usług wyższego rzędu wskazuje na dominację sekcji M oraz J (rys. 8).

Rysunek 8. Procent usług wyższego rzędu w ogóle nowo zarejestrowanych firm w latach 2015–2017

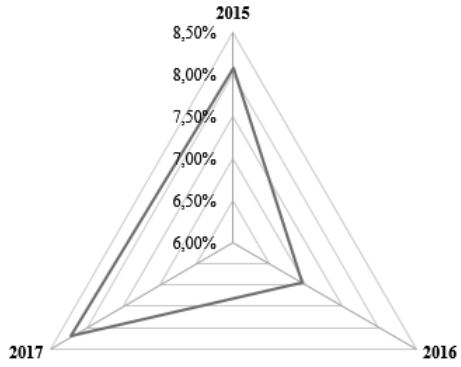


Źródło: opracowanie własne.

Zauważyć należy, że w danym roku liczba nowo zarejestrowanych podmiotów w ogóle istniejących jest zmienna (rys. 9). W 2016 roku zarejestrowano mniej podmiotów w porównaniu z rokiem ubiegłym, zaś ogólna liczba podmiotów w 2016 roku była większa niż w 2015 roku. Świadczy to o tym, że dużo więcej podmiotów

zakończyło swoją działalność na terenie Krakowa, niż rozpoczęło. Między 2015 a 2016 rokiem nastąpił przyrost ogółu zarejestrowanych podmiotów o niemal 3,3%, zaś w tym okresie zarejestrowano mniej podmiotów (spadek o ponad 1 tys.). Pokazuje to, że na rynku krakowskim utrzymało się więcej podmiotów, lecz wciąż około 6 tys. podjęło decyzje o zakończeniu, przeniesieniu bądź zawieszeniu działalności. Natomiast między 2016 a 2017 rokiem, podobnie jak poprzednio, nastąpił przyrost ogółu zarejestrowanych podmiotów – o prawie 3%. Nastąpił też przyrost nowo zarejestrowanych podmiotów (wzrost o ponad 2 tys.). Pomimo wzrostu liczby nowo zarejestrowanych podmiotów wciąż około 5 tys. zniknęło z gospodarczej mapy Krakowa. Taka analiza pokazuje, że możliwe jest zbadanie ogólnej przeżywalności, natomiast ciężko jest określić dokładny staż firmy znikającej z rejestru podmiotów. Analiza tego typu dowodzi o możliwości zbadania gospodarki w ujęciu mikroekonomicznym.

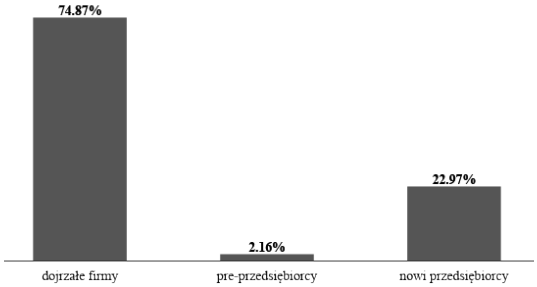
Rysunek 9. Stosunek nowych podmiotów gospodarczych w ogóle funkcjonujących w poszczególnych latach 2015–2017



Źródło: opracowanie własne.

Podążając za poprzednią analizą, podjęto próbę zbadania stadium rozwoju firmy, a więc jej doświadczenia i stażu na rynku (rys. 10). W tym celu wykorzystano mierniki z modelu GEM stosowane w modelowaniu procesu przedsiębiorczości. Dysponując informacją odnośnie do daty rozpoczęcia działalności przedsiębiorstw, możliwe było wskazanie firm w poszczególnych fazach przedsiębiorczości. W 2017 roku 74,87% ogółu podmiotów stanowiły dojrzałe firmy (funkcjonujące na rynku powyżej 42 miesięcy), 2,16% to preprzedsiębiorcy (czas funkcjonowania nie przekracza 3 miesięcy) oraz 22,97% to nowi przedsiębiorcy (firmy obecne na rynku 3–42 miesiące).

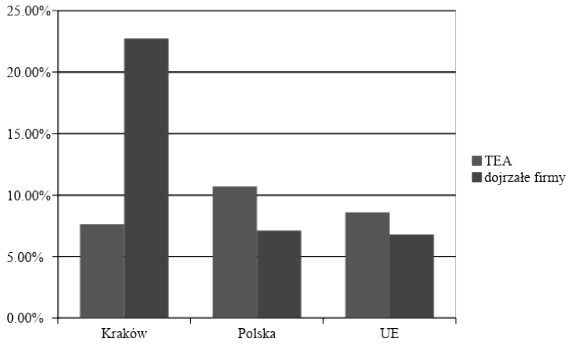
Rysunek 10. Firmy w poszczególnych fazach przedsiębiorczości w 2017 roku



Źródło: opracowanie własne.

Model GEM różnicuje przedsiębiorczość za pomocą kilku kryteriów, w tym TEA – wskaźnik przedsiębiorczości we wczesnym stadium. Oznacza on procent ludności w wieku produkcyjnym, zaangażowany w zakładanie działalności gospodarczej działającej do 3,5 roku. Drugim miernikiem jest wskaźnik dojrzałych firm – odsetek osób w wieku produkcyjnym zaangażowanych w prowadzenie firmy działającej na rynku dłużej niż 3,5 roku. Na rysunku 11 przedstawiono omawiane dwa wskaźniki dla Krakowa, Polski oraz Unii Europejskiej (dane za 2017 r.). Tak wysoki wskaźnik „dojrzałe firmy" dla Krakowa wynikać może z tego, że w źródłowych danych zestawiających podmioty gospodarcze na ternie Krakowa znajdują się organizacje sektora publicznego, które działają nieprzerwalnie od kilkunastu lat.

Rysunek 11. Wskaźniki przedsiębiorczości na podstawie badań GEM – 2017 rok



Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzone analizy ilościowe umożliwiły nakreślenie ogólnego stanu krakowskiej gospodarki. Ze względu na profil miasta nie jest zaskoczeniem dominacja sektora usługowego i marginalna pozycja sektora rolniczego.

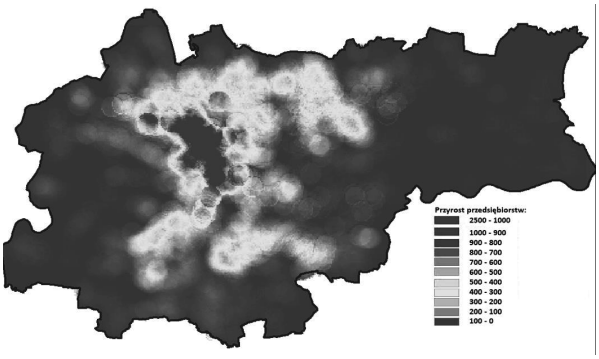
4. Analiza przestrzenna przedsiębiorstw w Krakowie

Część ta poświęcona jest analizom przestrzennym, które mają wskazać graficzne zagęszczenie podmiotów gospodarczych na terenie miasta Krakowa oraz pokazać tendencję zmiany gęstości zaobserwowaną w latach 2010–2017.

Do niniejszych analiz wykorzystano przestrzenną bazę danych przedsiębiorstw zarejestrowanych na terenie miasta Krakowa w latach 2015–2017. Atrybut przestrzenny umożliwił graficzne rozlokowanie podmiotów gospodarczych w granicach miasta.

W pierwszej kolejności przeanalizowano zagęszczenie przedsiębiorstw, które zostały zarejestrowane i rozpoczęły swoją działalność począwszy od 2010 roku oraz funkcjonowały na rynku do końca 2017 roku. W tym przypadku wybrano szerszy rozkład czasowy ze względu na pokazanie dynamiki zmian i tła rozważań. Co więcej, porównywanie ze sobą danych za lata 2015–2017 ze względu na specyfikę analiz przestrzennych nie ukazałoby większych różnic, a dane z tak krótkiego okresu byłyby trudne do zobrazowania na mapie.

Rysunek 12. Zmiana gęstości w przestrzeni Krakowa w okresie 2010–2017



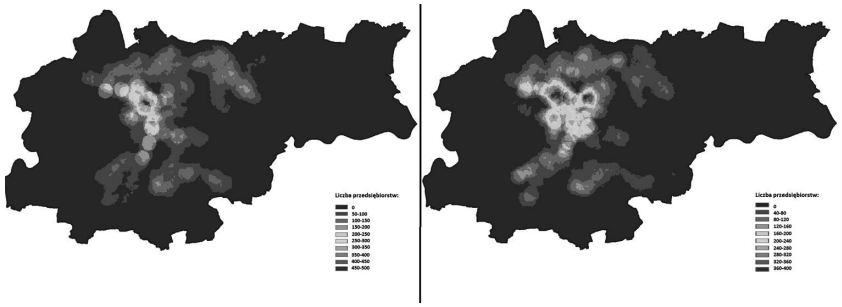
Źródło: opracowanie własne.

W badanym okresie zaobserwowano tendencję wzrostową – nastąpił przyrost liczby podmiotów gospodarczych. W centrum wzrost był największy, przekraczający

tysiąc podmiotów (rys. 12). Im dalej od centrum, tym zagęszczenie, i tym samym liczba podmiotów maleje, co może mieć związek z dostępną infrastrukturą społeczną oraz techniczną, ale też atrakcyjnym, znanym i rozpoznawalnym historycznym centrum miasta, przyciągającym nowe podmioty.

W dalszej kolejności skupiono się na wybranych sekcjach usług wyższego rzędu: G (handel hurtowy i detaliczny: naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle) oraz M (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna). Zauważono, że zagęszczenie tego typu podmiotów różni się nieco od tendencji dla całego miasta – sekcja G jest mocno skoncentrowana w ścisłym centrum miasta, natomiast największe skupisko przedsiębiorstw z sekcji M rozciąga się na osi wschód–zachód, niejako w poprzek skupiska wyznaczonego przez wszystkie przedsiębiorstwa na osi północ–południe (por. rys. 12 i 13).

Rysunek 13. Zagęszczenie aktywnych przedsiębiorstw zarejestrowanych w latach 2010–2017. Sekcja G (z lewej) oraz sekcja M (z prawej)



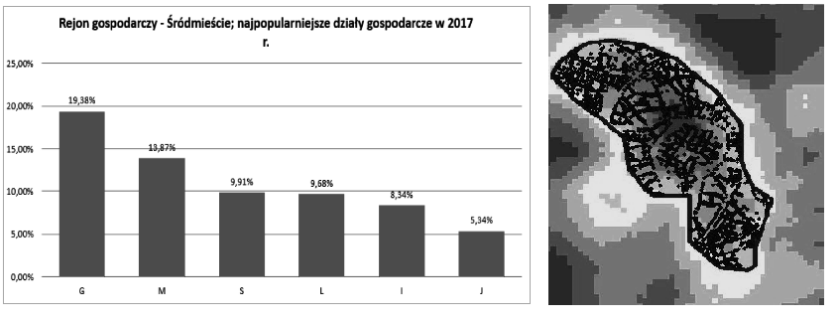
Źródło: opracowanie własne.

Przestrzenne zróżnicowanie podmiotów uwidoczniło główne skupiska poszczególnych branż. Powyższa analiza dostarczyła cennych informacji, pozwalając przejść do kolejnego kroku, a mianowicie do odpowiedzenia na pytanie, czy możliwe jest określenie profilu gospodarczego poszczególnych rejonów miasta.

Wiedząc, że w 2017 roku w rejonie Śródmieścia zlokalizowanych było najwięcej przedsiębiorstw, postanowiono dokładniej przeanalizować go pod kątem profilu działalności (rys. 14).

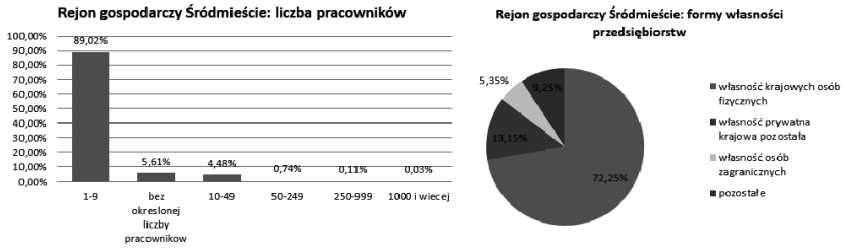
Wiodące branże występujące w badanym rejonie skorelowane są z ogólnym profilem gospodarczym całego miasta. Przeanalizowano również strukturę wielkościową podmiotów i zauważono, że w zdecydowanej większości (89%) są to małe firmy, zatrudniające do 9 osób (rys. 15).

Rysunek 14. Najpopularniejsze sekcje PKD w Śródmieściu (stan na 2017 r.)



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 15. Struktura wielkościowa przedsiębiorstw zlokalizowanych w Śródmieściu (stan na 2017 r.)



Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzona analiza przestrzenna pokazała, że nowo zakładane przedsiębiorstwa skupiają się w centrum miasta, tworząc duży, zwarty obszar o niespotykanej poza nim skali przyrostu przedsiębiorstw. Wyniki te pozwalają pozytywnie zweryfikować drugą z postawionych hipotez.

Podsumowanie

Celem artykułu była ocena trendów w gospodarce Krakowa oraz zaprezentowanie analiz przestrzennych jako narzędzia umożliwiającego precyzyjne diagnozowanie i wspieranie rozwoju gospodarczego.

W wyniku przeprowadzonych analiz udało się pozytywnie zweryfikować hipotezę, że w strukturze gospodarki Krakowa zachodzą pozytywne zmiany rozumiane

jako wzrost udziału usług wyższego rzędu (sekcje PKD: J, K, L, M, N, O, P, Q, R). W analizowanych latach kształtował się on na poziomie 1,69–1,75 p.p., co można interpretować jako umiarkowanie intensywny, stabilny wzrost.

Także druga z postawionych hipotez, traktująca o koncentracji przedsiębiorstw w centrum miasta, została zweryfikowana pozytywnie. Obszar o największym przyroście przedsiębiorstw pokrywa się z terenami ścisłego centrum miasta.

Otrzymane wyniki wskazują, że Kraków stale się rozwija, a wysoce wyspecjalizowane przedsiębiorstwa usługowe z roku na rok są coraz istotniejszą częścią gospodarki, już w tej chwili stanowiąc ponad połowę wszystkich przedsiębiorstw zarejestrowanych na terenie miasta.

Literatura

Bielak, R., Bieniek, M., Wojciechowska, E. (2009). Polska Klasyfikacja Działalności 2007 – wdrażanie i konsekwencje zmian. *Wiadomości Statystyczne*, *6*, 27–40.

Dańko, I. (2006). *Pijani Anglicy rozrabiają w Krakowie*. Pobrane z: http://wyborcza.pl/1,75248,3498189.html (20.07.2006).

Fisher, A.G.B. (1939). Production, Primary, Secondary and Tertiary. *Economic Record*, *15* (1), 24–38. https://doi.org/10.1111/j.1475-4932.1939.tb01015.x.

Godlewska-Majkowska, H. (2013). *Lokalizacja przedsiębiorstwa w gospodarce globalnej*. Warszawa: Difin.

Maté-Sánchez-Val, M., López-Hernandez, F., Rodriguez Fuentes, C.C. (2018). Geographical Factors and Business Failure: An Empirical Study from the Madrid Metropolitan Area. *Economic Modelling*, *74*, 275–283. https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.05.022.

Nowicki, M. (2015). Czy lokalizacja przedsiębiorstwa może sprzyjać przełamywaniu jego kryzysów rozwojowych? *Marketing i Rynek*, *5* (CD), 335–357.

PARP (2017). *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska*. Warszawa: Wyd. Naukowe ITE – PIB.

Rozporządzenie Rady Ministrów z 24.12.2007 w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). Dz.U. 2007, nr 251, poz. 1885.

Schemat klasyfikacji. GUS. Pobrane z: http://stat.gov.pl/Klasyfikacje/doc/pkd_07/pdf/2_PKD-2007-schemat_2.pdf (27.08.2018).

Śleszyński, P. (2007). *Gospodarcze funkcje kontrolne w przestrzeni Polski*. Warszawa: IGiPZ PAN.

Tholons (2017). Tholons Services Globalization City Index. Pobrane z:http://www.tholons.com/Tholonstop100/TholonsTop100-2017v.7.pdf (27.08.2018).

Tymczak, P. (2018). *Kraków. Mieszkańcy: Mamy dość pijanych turystów. Urzędnicy: Krakowianie też piją*. Pobrane z: http://krakow.naszemiasto.pl/artykul/krakow-mieszkancy--mamy-dosc-pijanych-turystow-urzednicy,4381909,art,t,id,tm.html (19.01.2018).

Urząd Miasta Krakowa (2018). *Kraków w liczbach 2017*.

Venanzoni, G., Carlucci, M., Salvati, L. (2017). Latent Sprawl Patterns and the Spatial Distribution of Businesses in a Southern European City. *Cities*, *62*, 50–61. https://doi.org/10.1016/j.cities.2016.12.008.

Zajdel, M. (2007). Trójsektorowa struktura gospodarcza w Polsce jako miernik rozwoju (wybrane aspekty). *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, *11*, 419–430.

Europa Regionum 3/2018, tom XXXVI, s. 87–98

ISSN 1428-278X | DOI: 10.18276/er.2018.36-06 | klasyfikacja JEL: M54, O15

mgr Katarzyna Warcholak

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
doktorantka na kierunku Ekonomia
e-mail: kasia.warcholak@wp.pl

mgr Katarzyna Dąbrowska

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
doktorantka na kierunku Finanse
e-mail: kasiabiuro@o2.pl

LUKA KOMPETENCYJNA WŚRÓD KIEROWNIKÓW PROJEKTÓW W DOBIE *GOSPODARKI 4.0*

Słowa kluczowe: luka kompetencyjna, kompetencje, zarządzanie, *Przemysł 4.0*, zarządzanie projektami

Abstrakt. Głównym celem tego artykułu jest próba przedstawienia kluczowych kompetencji oraz luk kompetencyjnych u kandydatów na kierowników projektów w dobie czwartej rewolucji przemysłowej. Temat ten od kilku lat budzi duże zainteresowanie wśród naukowców, ale przede wszystkim pracodawców oraz przyszłych pracowników. W tekście rozwinięto zagadnienia dotyczące kompetencji, luki kompetencyjnej oraz zarys idei *Przemysłu 4.0*. Zainteresowanie przedsiębiorstw koncepcją *Przemysłu 4.0*, a co za tym idzie – robotyzacją oraz automatyzacją procesów doprowadziło do kształtowania się nowych kompetencji. Na skutek szybkiego rozwoju oraz wzrostu innowacji pojawił się ich niedobór na rynku pracy. Obserwowana rewolucja jest w pewnym sensie katalizatorem bardzo dużych zmian w branży przemysłowej. Tworzy ona ogromną szansę dla polskich przedsiębiorstw, które są w dobrej kondycji, o czym może świadczyć coraz większa liczba nowych projektów oraz rozbudowa istniejących zakładów. Opracowanie powstało na podstawie wnikliwej analizy literatury oraz badań. Wyniki wskazują, że na polskim rynku pracy występują luki kompetencyjne wśród kierowników projektów w obszarach miękkich oraz twardych.

Competency gap in *Industry 4.0*

Keywords: competency gap, competences, management, *industry 4.0*, project management

Abstract. The main purpose of this article is an attempt to present key competences on the labor market in the era of the fourth industrial revolution. This topic has aroused great interest among scientists, but above all, employers and future employees. The text develops issues related to competence, competency gap and outline of the idea of the *industry 4.0*. The interest of enterprises in the concept of *industry 4.0*, and hence robotization and automation

of processes, led to the development of new competences. Due to the rapid development and growth of innovation, their shortage in the labor market appeared. The observed revolution is in a sense a catalyst for very large changes in the industrial sector. It creates a huge opportunity for Polish enterprises that are in good condition, which can be demonstrated by the increasing number of new projects and the expansion of existing plants. The analysis is based on a thorough analysis of the literature and research. The results indicate that there are competence gaps in various areas of the Polish labor market, including IT, digital and managerial competences.

Wprowadzenie

Rozwój koncepcji *Przemysłu 4.0* doprowadził do dużych zmian wewnątrz organizacji, nie tylko ich struktur i technologii, ale również doboru kadry pracowniczej, a przede wszystkim zarządzającej. Dobór pracowników stał się wyzwaniem, przed którym stoi każde przedsiębiorstwo, które chce się rozwijać z duchem czasu.

Kompetencje pracowników ulegają zmianie, ważne stają się aspekty behawioralne i technicznie spoza dziedzin pracy. Niniejszy artykuł ma na celu ukazanie tych zmian oraz wskazanie luki kompetencyjnej u kandydatów na kierowników projektów. Autorzy zwrócili się w kierunku ukazania konkretnych kompetencji project managerów w dobie *Gospodarki 4.0*. Postawiono hipotezy badawcze, które zostały zweryfikowane przez wnikliwą analizę literatury polskiej oraz obcojęzycznej i badania *desk research*.

Podjęte w opracowaniu rozważania mają za zadanie uzasadnić postawione hipotezy głównej: W dobie *Przemysłu 4.0* występuje luka kompetencyjna wśród project managerów.

Pomocnicze hipotezy cząstkowe to:

H1: W dobie *Gospodarki 4.0* niezbędne jest posiadanie specyficznych kompetencji, które powinny wyróżniać kierowników projektów w kontekście rozwoju i usieciowienia organizacji.

H2: Niezbędnymi cechami menedżera, oprócz umiejętności obsługi cyfryzacji procesów, są rozwinięte umiejętności analityczne.

1. Kompetencje – pojęcie

Od kilku lat coraz więcej przedsiębiorstw prowadzi badania idące w kierunku ulepszenia doboru kandydatów aplikujących na dane stanowiska pracy. Niemal każdy praktyk i teoretyk zarządzania zdaje sobie sprawę z tego, jak kompetencje zawodowe wpływają na organizacje. Jak mawiał Schaschl (1995, s. 5): „przedsiębiorstwo

jest tak dobre, jak dobrzy są jego ludzie". Wyrażenie *dobrzy ludzie* oznacza kompetentnych oraz zmotywowanych pracowników. Przedsiębiorstwa skupiają się na kompetencjach, które łączą ze sobą trzy podstawowe elementy niezbędne do pełnienia konkretnej funkcji w organizacji – zasób wiedzy i doświadczenia, odpowiednie umiejętności oraz postawy osobiste.

Wybierając najbardziej odpowiednią definicję, możemy wskazać, że kompetencje to „podstawowe cechy danej osoby, które wykazują związek przyczynowo-skutkowy z (mierzoną w oparciu o określone kryteria) efektywnością pracy i ponadprzeciętnymi jej wynikami, osiąganymi w trakcie realizacji określonego zadania lub też w danej sytuacji" (Spencer, 1993, s. 9). Współcześnie kompetencje rozumiane są jako umiejętności poznawcze i społeczne, wiedza merytoryczna, motywy, potrzeby, postawy oraz indywidualne wartości.

Pośród wszystkich grup kompetencji, do najważniejszych musimy zaliczyć kompetencje kluczowe. Odnoszą się one zarówno do organizacji jako całości, stanowisk pracy, jak i konkretnych pracowników. Kompetencje kluczowe zostały uznane za najważniejsze. Możemy do nich zaliczyć: wiedzę, doświadczenie i umiejętności, kreatywność i innowacyjność, samodzielność, odpowiedzialność, przedsiębiorczość, orientację biznesową, profesjonalizm, decyzyjność, skuteczność i efektywność, komunikatywność, zdolność do współpracy, postępowanie etyczne, inteligencję, kulturę osobistą i kulturę pracy, asertywność (Oleksyn, 2006, s. 43–91).

W trakcie rozpatrywania parametrów opisujących kompetencje pracownicze istotnym elementem jest usytuowanie ich w regułach i zasadach funkcjonowania danej organizacji. Każde przedsiębiorstwo samo definiuje i określa oczekiwania wobec pracowników, którzy aplikują na konkretne stanowisko – z jednej strony precyzując oczekiwania wobec wszystkich pracowników, natomiast z drugiej – pełniąc rolę regulatora w określaniu kompetencji przez pracowników organizacji.

2. Gospodarka 4.0 – pojęcie i badania

Gospodarka 4.0 to zbiorcze pojęcie oznaczające integrację inteligentnych maszyn, systemów oraz wprowadzanie zmian w procesach produkcyjnych mających na celu podnoszenie konkurencyjności i reindustrializacja gospodarek różnych krajów. Środkiem do realizacji tego celu jest zastosowanie zaawansowanych technologii cyfrowych, automatyzacji i robotyzacji oraz w przypadku *Przemysłu 4.0* systemów cyberfizycznych. Efektem ma być możliwość powrotu aktywów przemysłowych do krajów macierzystych dzięki produkcji na oczekiwanym poziomie kosztów.

Dla polskiego przemysłu program *Gospodarki 4.0* jest ogromnym wyzwaniem. W raporcie „Cyfrowa Polska" opracowanym przez firmę McKinsey (Broniatowski,

2016, s. 16) ukazano, że w relacji Polski do Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej występuje znacznie niższy stopień cyfryzacji (o 34% niższy od Europy Zachodniej). Z badań poziomu automatyzacji w Polsce w zakładach produkcyjnych (Hajkuś, 2015) możemy wyczytać, że 15% fabryk jest w pełni zautomatyzowanych, a 76% tylko w części. Według Międzynarodowej Federacji Robotyki (IFR report, 2015) gęstość robotyzacji w Polsce wynosi 19, natomiast w Niemczech 292, średnia w krajach europejskich zaś to 82. Cały czas widać niedopasowanie zarządzających fabrykami w Polsce w dobie *Przemysłu 4.0*.

W badaniu McKinsey Industry 4.0 Global Expert Survey 2016 wskazywane jest, że 6 na 10 firm produkcyjnych miało do czynienia z wieloma barierami zarządczymi podczas próby wdrażania transformacji *Gospodarki 4.0*. Do głównych barier zaliczane są:

- trudności w koordynowaniu działań wielu jednostek organizacyjnych,
- strach przed zmianami,
- brak niezbędnych talentów,
- trudności z bezpieczeństwem cybernetycznym,
- problemy z inwestycjami w technologie informatyczne.

Obecnie na świecie wyraźnie zarysowuje się trend, który rozpoczyna „cyfrową transformację", co oznacza, że przedsiębiorstwa bazują na usługach *on-line*, zaawansowanej technologii oraz robotyce i automatyzacji procesów. Zjawisko to dotyczy firm przemysłowych, internetowych oraz coraz częściej tradycyjnych, które w szybki sposób mogą podnieść swoje efekty działania dzięki włączeniu technologii w procesy przedsiębiorstwa. Wszystko to, do czego dążą organizacje, nie może się odbyć bez zaangażowania kadry pracowniczej oraz doświadczonych menedżerów.

Przedstawione przez Hays Poland wyniki badań ukazują, że największym wyzwaniem dla polskich przedsiębiorców będzie zbudowanie marki pracodawcy w celu zatrzymania specjalistów oraz kadry kierowniczej. Dodatkowo firmy muszą stworzyć nowoczesne struktury oparte na elastycznych modelach zarządzania, które połączą biznes i IT.

Znaczenie menedżerów, którzy skutecznie oraz sprawnie będą wdrażać nowe technologie, będzie bardzo duże. Menedżerowie *Przemysłu 4.0* będą musieli cały czas rozwijać swoje umiejętności w celu dostosowania się do nowych trendów.

Firma Astor w 2016 roku przeprowadziła badania dotyczące kompetencji inżynierów, mając na uwadze zmiany, jakie niesie za sobą *Przemysł 4.0* (Gracel, Stoch, Biegańska, 2017). Ukazały one lukę kompetencyjną w przypadku kadry zarządzającej – brak kompetencji menedżerskich. Doprowadziła ona do braku rozwoju inżynierów. Widząc zamiany technologiczne, firmy są zmuszone do przekwalifikowywania swoich pracowników i planowania ich rozwoju (Gracel i in., 2017, s. 38).

Konieczność rozwoju umiejętności twardych oraz ciągłe zmiany w procesie produkcji, a także wprowadzanie nowych technologii oznaczają, że umiejętności miękkie w dzisiejszych czasach nabierają większego znaczenia.

Badania pokazują, że 86% osób ankietowanych wskazało, że w najbliższym czasie będą musieli rozwinąć umiejętności twarde spoza swojej dziedziny, natomiast 61% widzi konieczność rozwoju w swojej dziedziny. 47%, czyli prawie połowa ankietowanych, wykazało potrzebę rozwoju kompetencji miękkich (Gracel i in., 2017, s. 30). Możemy zauważyć, z jakim niedoborem kompetencji mamy do czynienia oraz jakie wymagania będą stawiane menedżerom w dobie *Przemysłu 4.0*.

3. Kluczowe kompetencje project managera

Analizując profil kompetencji, trudno jest wskazać, że wybrane kompetencje będą najważniejsze, i jednocześnie najlepiej określające skutecznego pracownika. W przypadku projektów innowacyjnych, inżynieryjnych, a więc tych, które najczęściej występują w dobie czwartej rewolucji przemysłowej, będziemy badać kompetencje kierowników projektów.

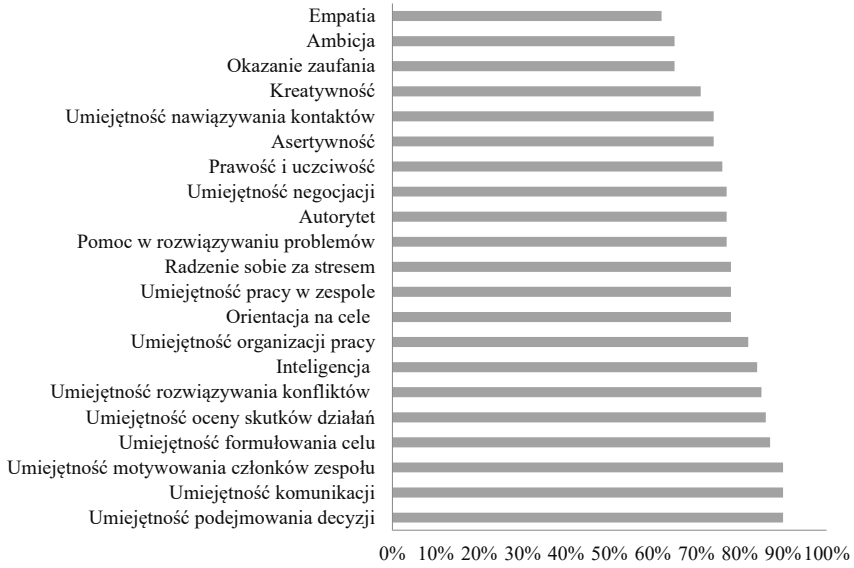
Wykorzystując literaturę przedmiotu, można zidentyfikować trzy obszary kompetencji project managerów: wiedzę, umiejętności oraz postawę. Każdy z tych obszarów może zawierać zbiór kilkunastu kompetencji (Dziekoński, 2016, s. 86–87):

a) w ramach obszaru „postawa" można wskazać następujące kompetencje kierowników projektów: inteligencja, kreatywność, umiejętność okazywania zaufania, asertywność, pewność siebie, umiejętność budowania autorytetu, empatia, ambicja, umiejętność radzenia sobie ze stresem, łatwość nawiązywania kontaktów, umiejętność pracy w zespole;
b) w ramach obszaru „umiejętności menedżerskie" można wskazać następujące kompetencje kierowników projektów: umiejętność podejmowania decyzji, umiejętność oceny skutków działań, umiejętność formułowania celów, umiejętność organizacji pracy zespołu, umiejętność skutecznego komunikowania się, umiejętność motywowania członków zespołu, udzielanie pomocy w rozwiązywaniu problemów, orientacja na cele, umiejętność rozwiązywania konfliktów, umiejętność negocjacji;
c) w ramach obszaru „wiedza" można wskazać następujące kompetencje kierowników projektów: doświadczenie w zarządzaniu projektami, umiejętność zastosowania odpowiedniej metodyki zarządzania projektami, kompetencje w danej dziedzinie, umiejętność zastosowania oprogramowania do zarządzania projektem, umiejętność zarządzania zakresem, czasem i kosztem projektu, elastyczność w stylu zarządzania.

Przedstawienie kluczowych kompetencji liderów wskazuje, że powinni oni mieć cechy kreatorów innowacyjności, uwalniania talentów pracowników oraz włączenia ich do kreowania geniuszu zbiorowości w celu generowania nowych pomysłów. Doświadczeni liderzy zespołów projektowych powinni posiadać umiejętności skutecznej i elastycznej facylitacji pracy talentów, która jest konieczna w celu generowania nowych idei i wyboru najlepszych rozwiązań (Heron, 2004).

Badania przeprowadzone przez Project Management Institute Poland Chapter (PMI Poland Chepter) oddział w Białymstoku (rozesłano 32 ankiety) ukazują istotność cech kompetencji project managerów, które ukazano na rysunku 1.

Rysunek 1. Istotność kompetencji osobowościowych liderów projektów



Źródło: Dziekoński, Jurczuk (2013).

Przedstawione na rysunku 1 wyniki badań wskazują na znaczące (90%) „zapotrzebowanie" na liderów projektów, którzy posiadają umiejętności podejmowania decyzji i skutecznej komunikacji oraz motywowania członków zespołu projektowego. Respondenci równie wysoko oceniają umiejętności definiowania celu projektu, oceny skutków podejmowanych decyzji i rozwiązywania konfliktów. Wzorcowy profil kierownika projektu w przedsiębiorstwie uzupełnia inteligencja, zdolność organizacji pracy, zorientowanie na cele i umiejętność pracy w zespole. Ankietowani za najmniej „wartościowe" cechy kierownika projektu uznali: okazywanie zaufania, ambicję i empatię.

Reasumując, do kluczowych kompetencji menedżerów należą między innymi: umiejętności komunikacyjne, motywacyjne oraz znajomość metodyk zarządzania projektami. Współczesnych kierowników projektów możemy nazwać profesjonalistami posiadającymi bardzo dobrze rozwinięte kompetencje techniczne oraz behawioralne.

4. Luka kompetencja kierowników projektów – rozpoznanie praktyczne

Kluczowe kompetencje wyodrębnione przez organizacje nie zawsze pokrywają się z kompetencjami, jakie posiadają przyszli pracownicy. W tym miejscu pojawia się luka kompetencyjna – różnica między aktualnie wykazywanymi kompetencjami a kompetencjami pożądanymi.

Luki kompetencyjne, a w zasadzie ich identyfikacja oraz szczegółowa analiza, powinny stanowić podstawę budowania zespołów projektowych. W niniejszym artykule autorzy skupili się głównie na kierowniku zespołu. Lider może kierować zespołem powołanym długoterminowo lub na okres konkretnego projektu. Jednak aby luki kompetencyjne stanowiły bazę do wyboru najlepszego kandydata na lidera, musi w organizacji zostać spełniony warunek konieczny: organizacja powinna posiadać wiedzę na temat zakresu oraz poziomu kompetencji nowo przyjętego kandydata.

Proces identyfikacji poziomu kompetencji w przedsiębiorstwie składa się z kolejnych etapów (Baskiewicz, Ożóg, 2017):

1. Opis stanowiska pracy.
2. Wykaz kluczowych kompetencji niezbędnych do realizowania pracy na wyszczególnionym stanowisku.
3. Określenie skali pozwalającej ocenić poziom kompetencji jednostki zajmującej dane stanowisko oraz wyznaczenie oczekiwanego poziomu kompetencji na danym stanowisku. Warto zaznaczyć, że na danym stanowisku poziom kompetencji może być wykazany hierarchicznie, na przykład: specjalista I stopnia – kompetencja na poziomie 2, ale specjalista III stopnia – kompetencja na poziomie 7. Takie praktyki są często stosowane. Motywują one członków organizacji do podnoszenia swych kwalifikacji, co również przekłada się na gratyfikacje pieniężne i pozapieniężne za wykonywaną pracę.
4. Ocena poziomu kompetencji jednostek organizacji. Badanie powinno być przeprowadzane raz w roku. Takie postępowanie pozwala na stałe śledzenie potencjału kompetencyjnego posiadanych zasobów ludzkich oraz identyfi-

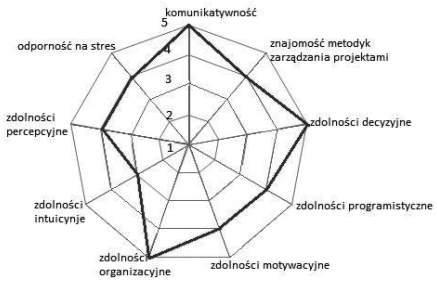
kację wszelkich zmian poziomu kompetencji – zarówno korzystnych, jak i niekorzystnych.

5. Identyfikacja różnic pomiędzy poziomami oczekiwanym a faktycznym, innymi słowy – luki kompetencyjnej. Z reguły luka powstaje, gdy kompetencje oczekiwane są wyższe niż faktyczne. Jednak zdarza się, że kompetencje faktyczne są wyższe niż oczekiwane na danym stanowisku. Sytuacja taka, z pozoru korzystna, wcale taką nie jest, ponieważ często budzi roszczeniową postawę u pracownika, który domaga się podwyżki czy też zmiany stanowiska, a nie zawsze jest to możliwe.
6. Podjęcie działań ukierunkowanych na eliminację luk kompetencyjnych. Eliminacja odbywa się poprzez podejmowanie wszelkiego rodzaju szkoleń, które mogą być zarówno zlecane firmom zewnętrznym (szkolenia zewnętrzne), czy i podejmowane przez specjalistów zatrudnionych w danej organizacji (szkolenia wewnętrzne).

Powyższy proces nie tylko przyczyni się do zdiagnozowania luki kompetencyjnej, ale również doprowadzi do jej eliminacji. Zatem proces wskazania różnicy pomiędzy kompetencjami wymaganymi oraz faktycznymi, w przypadku kierownika projektu, powinien kształtować się następująco:

1. Określenie celu realizacji projektu (cel musi być mierzalny).
2. Ustalenie niezbędnych kompetencji lidera w kontekście realizowanego projektu oraz zespołu projektowego.
3. Ustalenie niezbędnego, oczekiwanego poziomu wyszczególnionych kompetencji.

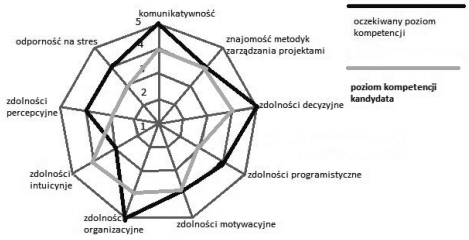
Rysunek 2. Oczekiwany poziom wyszczególnionych kompetencji dla kierownika projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań PMI Poland Chapter oraz analizy literatury.

4. Rekrutowanie potencjalnych kierowników projektów przy uwzględnieniu stopnia dopasowania kompetencji indywidualnych do kompetencji niezbędnych, by zrealizować konkretny projekt.

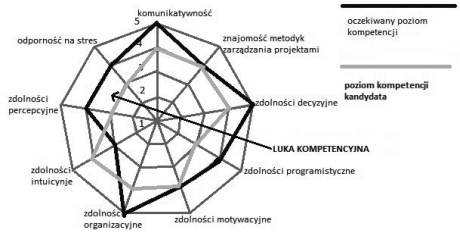
Rysunek 3. Poziom kompetencji kandydata na stanowiska kierownika projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie wywiadu w agencji zatrudniania Randstad Holding.

5. Ukazanie luki kompetencyjnej kierownika projektów.

Rysunek 4. Luka kompetencyjna kierownika projektu



Źródło opracowanie własne.

Przedstawiony powyżej projekt został zaprezentowany przez autorów na podstawie analizy literatury oraz badań. Ukazany schemat uwidacznia lukę kompetencyjną na poziomie:

- odporności na stres,
- komunikatywności,
- zdolności decyzyjnych,
- zdolności percepcyjnych,

– zdolności organizacyjnych.

Możemy tu również zauważyć, że do silnych stron dzisiejszych kierowników projektów można zaliczyć zdolności intuicyjne.

Zarówno procedury oceny pracowniczej, jak i doboru odpowiedniej kardy zarządzającej, w tym kierownika projektu, są mało efektywne, jeśli same niezbędne kompetencje zostaną błędnie określone czy też wyodrębnione na niewłaściwym poziomie.

Warto zwrócić uwagę, że kompetencje mogą być zarówno miękkie, jak i twarde. *Przemysł 4.0* łączy inteligencję ludzi i maszyn, a przedsiębiorstwa muszą się odnaleźć w tym nowym świecie. Te relacje ukazują nowy sposób pracy i struktury organizacyjnej. Kierownicy projektów powinni znać metodyki zarządzania oraz posiadać zdolności programistyczne, organizacyjne czy też percepcyjne.

Podsumowanie

Kwestia kompetencji jest coraz częściej poruszana w organizacjach. Dążą one do doboru idealnych menedżerów, którzy odnajdą się w nowej sytuacji i przeprowadzą wymagane zmiany w dobie *Przemysłu 4.0*. Jak wynika z przedstawionego artykułu, hipoteza główna oraz hipotezy pomocnicze zostały potwierdzone. W przypadku zawodu kierownika projektu możemy wykazać luki kompetencyjne.

Organizacje w dobie *Gospodarki 4.0* mają duże możliwości eliminacji tych luk przez, na przykład, szkolenia dla pracowników. Kadra zarządzająca wymaga ciągłego doszkalania kompetencji twardych (nie tylko w swojej dziedzinie) oraz miękkich, które mają duże znaczenie w dzisiejszych czasach.

Literatura

Bartkowiak, G., (2003). *Skuteczny kierownik – model i jego empiryczna weryfikacja*. Poznań: Wyd. AE w Poznaniu.

Baskiewicz, N., Ożóg, T. (2017). *Eliminacja luk kompetencyjnych jako podstawa kształtowania zespołów w organizacjach zarządzanych zgodnie z koncepcją lean management*. Częstochowa: Politechnika Częstochowska.

Broniatowski, M. (2016). *Cyfrowa Polska. Szansa na skok technologiczny do globalnej pierwszej ligi gospodarczej*. Warszawa: McKinsey & Company, Forbes.

Czakon, W., Klimas, P. (2017). Odczuwalna luka kompetencyjna potencjalnych przedsiębiorców z sektora ICT. Studium porównawcze. W: J. Harasim (red.), *Nauki o zarządzaniu: dokonania, trendy, wyzwania*. Katowice: Wyd. UE w Katowicach.

Dvir, D., Sadeh, A., Malach-Pines, A. (2006). Projects and Project Managers: The Relationship between Project Managers' Personality, Project Types, and Project Success. *Project Management Journal*, *37* (5), 36–38.

Dziekoński, K. (2016). Kompetencje kierowników innowacyjnych projektów budowlanych w Polsce. W: E. Stroińska, J. Trippner-Hrabi (red.), *Znaczenie kapitału intelektualnego w zarządzaniu nowoczesną organizacją* (s. 83–97). Łódź, Warszawa: Wyd. Społecznej Akademii Nauk.

Dziekoński, K., Jurczuk, A. (2013). Kompetencje osobowościowe lidera projektu. Społeczne problemy zarządzania projektami. W: T. Listwan (red.), *Społeczne problemy zarządzania projektami. Część I* (s. 37–51). Łódź: Wyd. Społecznej Akademii Nauk.

Filipowicz, G. (2004). *Zarządzanie kompetencjami zawodowymi*. Warszawa: PWE.

Gracel, J., Makowiec, M. (2017). Kluczowe kompetencje menedżera w dobie czwartej rewolucji przemysłowej– przemysłu 4.0. *Acta Universitatis Nicolai Copernici. Zarządzanie*, *4*, 105–129.

Gracel, J., Stoch, M., Biegańska, A. (2017). *Inżynierowie przemysłu 4.0 (nie)gotowi do zmian?*. Kraków: Astor Whitepaper.

Hajkuś, J. (2015). *W jakie technologie inwestują firmy produkcyjne?* Kraków: Astor.

Hamel, G. (2012). Prahalad C.K.: The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*, *May–June*, 2–15.

Hays Poland (2018). *Raport płacowy 2018. Trendy na rynku pracy.*

Heron, J. (2004). *The Complete Facilitator's Handbook*. London: Kogan Page Ltd.

IFR International Federation of Robotics (2015), *World Robotics 2015 (report).*

Kiełtyka, L. (2016). Rola menedżera we współczesnych organizacjach. *Przegląd Organizacji*, *8*, 4–10.

Lichtarski, J. (2015). *Praktyczny wymiar nauk o zarządzaniu*. Warszawa: PWE.

Müller, R., Turner, R. (2010). Leadership Competency Profiles of Successful Project Managers. *International Journal of Project Management*, *28* (5), 437–448.

Musioł-Urbańczyk, A. (2010). *Kompetencje kierownika projektu i możliwości ich kształtowania*. Gliwice: Wyd. Politechniki Śląskiej.

Oleksyn, T. (2006). *Zarządzanie kompetencjami. Teoria i praktyka*. Kraków: Oficyna Wydawnicza.

Schaschl, E. (1995). As austriackiego managmentu. *Zarządzanie na Świecie*, *10*.

Skurzyńska-Sikora, U. (2011). Doskonalenie kompetencji organizacji we współpracy z profesjonalnym doradcą. *Organizacja i Zarządzanie*, *3* (15), 19–32.

Spencer, L.M., Spencer, S.M. (1993). *Competence at Work*. New York: Wiley.

Udo, N., Koppensteiner, S. (2004). *What Are the Core Competencies of a Successful Project Manager?* PMI Global Congress 2004-Europe. Proceedings, Project Management Institute. Pobrane z: www.marketplace.pmi.org (20.08.2018).

Walkowiak, R. (2007). *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Kompetencje. Nowe trendy. Efektywność*. Toruń: TNOiK.