

Zeszyty Naukowe
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
2015, t. 62, nr 5

**Przestrzeń
w nowych realiach gospodarczych
Uwarunkowania regionalne i finansowe
rozwoju podmiotów w przestrzeni**

The Poznan School of Banking
Research Journal
2015, Vol. 62, No. 5

The new economic reality of space

Regional conditions and the financial development of entities in relation to space

edited by

Marek Dylewski



The Poznan School of Banking Press
Poznan 2015

Zeszyty Naukowe
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
2015, t. 62, nr 5

**Przestrzeń
w nowych realiach gospodarczych
Uwarunkowania regionalne i finansowe
rozwoju podmiotów w przestrzeni**

redakcja naukowa
Marek Dylewski



Wydawnictwo
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
Poznań 2015

Komitet wydawniczy / Editorial Board

Przewodniczący / Chair: *prof. zw. dr hab. Józef Orczyk*

Członkowie / Members: dr hab. Władysław Balicki, prof. WSB w Poznaniu, dr Piotr Dawidziak, dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu, dr hab. Sławomir Jankiewicz, prof. WSB w Poznaniu, Grażyna Krasowska-Walczak (dyrektor Wydawnictwa WSB w Poznaniu / Director of the Poznan School of Banking Press), dr Alicja Kaiser, dr hab. inż. Tadeusz Leczykiewicz, prof. WSB w Poznaniu, dr hab. Magdalena Majchrzak, prof. WSB w Poznaniu, Andrzej Malecki (sekretarz / Secretary), dr hab. Ilona Romiszewska, prof. WSB w Poznaniu, prof. zw. dr hab. Janusz Sawczuk, prof. zw. dr hab. Stanisław Wykretowicz, dr Maria Zamelska

Rada naukowa / Scientific Advisory Board

prof. dr hab. Przemysław Deszczyński (Polska), dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu (Polska), prof. dr hab. Beata Filipiak (Polska), dr hab. inż. Tadeusz Leczykiewicz, prof. WSB w Poznaniu (Polska), prof. dr hab. Jan Szambelańczyk (Polska), doc. Ing. Emilia Zimková PhD (Słowacja), doc. Ing. Peter Krištofik PhD (Słowacja), prof. Sergiy Gerasymenko DSc (Ukraina), prof. dr Bernt Mayer (Niemcy), prof. dr Franz Seitz (Niemcy), prof. J. Michael Geringer PhD (USA)

Czasopismo umieszczone na liście „B” MNiSW, w bazach Index Copernicus, BazEkon, PBN i POL-Index.

Czasopismo recenzowane według standardów Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyzszego.

Lista recenzentów na stronie www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl

oraz w ostatnim numerze czasopisma z danego roku.

Journal included in List B of the Ministry of Science and Higher Education

as well as in Index Copernicus, BazEkon, PBN and POL-Index databases.

Journal reviewed in compliance with the standards set forth by the Ministry of Science and Higher Education.

A list of referees is available at www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl

and published in the last issue of the Journal each year.

Procedura recenzowania / Review procedure

www.wydawnictwo.wsb.pl/informacje-dla-recenzentow

Redaktor naczelny czasopisma / Editor-in-chief

dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu

Redaktor naukowy (tematyczny) / Scientific (Theme) editor

dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu

Redaktorzy statystyczni / Statistical editors

dr hab. Maria Chromińska, prof. WSL w Poznaniu, dr Rafał Koczkodaj

Weryfikacja tekstów w języku angielskim / Texts in English revised by

Victoria Szpyrka (native speaker)

Redaktor prowadzący / Text editor

Elżbieta Turzyńska

Redakcja, skład i łamanie / Copyedited and typeset by

Adriana Staniszevska

Projekt okładki / Cover design by

Jan Ślusarski

Publikacja finansowana przez Wyższą Szkołę Bankową w Poznaniu.

Publication financed by the Poznan School of Banking.

Wersja pierwotna – publikacja drukowana / Source version – print publication

Nakład: 150 egz. / Circulation: 150 copies

© Copyright by Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, 2015

ISSN 1426-9724

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

al. Niepodległości 2, 61-874 Poznań, tel. 61 655 33 99, 61 655 32 48

e-mail: wydawnictwo@wsb.poznan.pl, dzialhandlowy@wsb.poznan.pl, www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl

Druk i oprawa / Printed and bound by Zakład Poligraficzny Moś i Łuczak, Poznań

Spis treści

Wstęp (<i>Marek Dylewski</i>).....	9
---	---

Wybrane problemy rozwoju lokalnego i regionalnego

Hermann Witte Regionale Gleichgewichte	13
--	----

Małgorzata Rogowska Territorial cohesion in the European Union and its financing on the Polish-Czech border – A perspective for 2014-2020	31
--	----

Monika Musiał-Malagó Dostępność transportowa a atrakcyjność inwestycyjna województw Polski	41
--	----

Wojciech Misterek Rola gmin we wspieraniu projektów innowacyjnych przedsiębiorstw	57
---	----

Sławomir Palicki Rewitalizacja jako formuła ewolucji przestrzeni miejskiej	67
--	----

Finansowe aspekty rozwoju lokalnego i regionalnego

Gunther Meeh-Bunse, Katja Luer, Franz-Josef Papenbrock Wiedereingliederung des Warenhandels in regionale Kreditinstitute als integriertes System – Ein Plädoyer zur Sicherung der regionalen Nachhaltigkeit	79
--	----

Ewelina Piekarska Możliwości inwestycyjne samorządu terytorialnego w nowej perspektywie finansowej Unii Europejskiej 2014-2020	93
---	----

Czynniki stymulujące rozwój podmiotów w regionach

Beata Zofia Filipiak Zmiana jako element ryzyka w jednostkach samorządu terytorialnego	109
--	-----

Marek Dylewski

Opłata za dostępność w umowach partnerstwa publiczno-prywatnego 119

Dariusz Zarzecki

Kluczowe wyzwania wyceny aktywów niematerialnych..... 129

Adam Adamczyk, Marek Czyż

Wydajność fiskalna podatku dochodowego od osób fizycznych w Polsce 149

Lista recenzentów współpracujących

z czasopismem „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 161

Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu 163

Contents

Introduction (<i>Marek Dylewski</i>).....	9
--	---

Selected problems of local and regional development

Hermann Witte Regional Equilibrium	13
--	----

Małgorzata Rogowska Territorial cohesion in the European Union and its financing on the Polish-Czech border – A perspective for 2014-2020	31
--	----

Monika Musiał-Malagó Transport accessibility and investment attractiveness of Polish regions	41
--	----

Wojciech Misterek The role of municipalities in supporting innovative projects of businesses	57
--	----

Sławomir Palicki Revitalization as a form of evolution in urban spaces	67
--	----

Financial aspects of local and regional development

Gunther Meeh-Bunse, Katja Luer, Franz-Josef Papenbrock Reintegration of trading goods in regional credit institutions to create an integrated system – A plea for safeguarding regional sustainability	79
---	----

Ewelina Piekarska Investment possibilities of local self-government in the new financial perspective of the European Union for 2014-2020	93
---	----

Factors stimulating the development of entities in regions

Beata Zofia Filipiak Change as an element of risk in local government units	109
---	-----

Marek Dylewski

Availability payments in public-private partnership contracts 119

Dariusz Zarzecki

Key challenges in valuation of intangible assets 129

Adam Adamczyk, Marek Czyż

Fiscal performance of Personal income tax revenues in Poland 149

List of reviewers collaborating with**“The Poznan School of Banking Research Journal”** 161**The WSB Press Instructions for Authors Submitting Their Contributions
in English**

163

Wstęp

Doświadczenia ostatnich lat potwierdzają znaną od dawna zasadę, że jakość życia i zamieszkiwania wiąże się ściśle z planowaniem, zabudową i realizacją przestrzeni publicznej oraz infrastruktury. Nie zależą one wyłącznie od rozwiązań architektonicznych czy urbanistycznych, ale od idei i sposobu zagospodarowania przestrzeni. Przestrzeń to również podmioty w niej funkcjonujące – od nich zależy właśnie jej idea i sposób zagospodarowania. Miniony kryzys finansowy wskazuje, jak ważne są finanse w tym procesie. Aby dobrze kształtować przestrzeń i umiejętnie ją wykorzystywać, konieczne są zarazem rozwiązania z zakresu zrównoważonego rozwoju, sieci transportowych i rewitalizacji. Niestety bez wsparcia finansowego na odpowiednim poziomie rozwiązania te nie będą mogły być wdrożone. Szczególna rola w tym względzie przypada podmiotom, które stymulują zmiany, procesy rozwojowe i innowacyjne w regionach. Ważne są też procedury, które wspomogą prawidłowe kształtowanie przestrzeni i jej wykorzystanie.

Celem niniejszego numeru „Zeszytów Naukowych” jest podjęcie dyskusji na temat uwarunkowań regionalnych i finansowych rozwoju podmiotów w przestrzeni. Właśnie nowe realia, czyli zmiany związane z globalizacją, funkcjonowaniem bezpośrednio po kryzysie finansowym, nową perspektywą finansową UE, zmianami w politykach UE (w tym w polityce spójności), zmiany na rynkach finansowych spowodowane rozwiązaniami wypracowanymi w ramach unii bankowej, wywierają i będą wywierać wpływ na funkcjonowanie regionów, kształtowanie przestrzeni i funkcjonujących w niej podmiotów.

Zagadnienia podjęte z niniejszym czasopiśmie ujęto w trzy grupy tematyczne. Pierwsza z nich przedstawia wybrane problemy rozwoju lokalnego i regionalnego, kładąc nacisk na zagadnienia makroekonomiczne mające istotny wpływ na funkcjonowanie regionów (zrównoważony rozwój, polityka spójności). Ponadto prezentuje zagadnienia istotne dla samej przestrzeni, takie jak jej rewitalizacja, rozwój sieci transportowych czy rola podmiotów w pobudzaniu innowacji.

Druga część poświęcona jest wybranym, ale istotnym problemom finansowym, takim jak stabilność finansowa instytucji finansowych oraz finansowanie inwestycji z budżetów samorządu terytorialnego.

W trzeciej części na tle zjawisk finansowych omówiono czynniki powodujące zmiany w przestrzeni. Odniesiono się do istoty kreowania zmian przez podmioty publiczne oraz ukazano główne wyzwania związane ze stymulowaniem przedsiębiorczości (np. rozwój PPP, instrumenty wyceny, znaczenie podatków).

Podjęta przez autorów artykułów problematyka jest bardzo różnorodna, ale nie obejmuje wszystkich zagadnień związanych z przestrzenią wobec nowych zmian w gospodarce. Czytelnik ma jednak możliwość zapoznania się z aktualnymi problemami i rozwiązaniami, które pojawiły się w trakcie prowadzonych badań w zakresie podjętej problematyki w ośrodkach naukowych w Polsce i w Niemczech. Z międzynarodowego charakteru opracowań wynika, że we współczesnej przestrzeni nie tworzy się granic, a rozwiązuje problemy i likwiduje bariery współpracy. Redaktor zaprosił do dyskusji przedstawicieli różnych środowisk naukowych (z kraju i zagranicy), jak również osoby będące czynnymi praktykami, mając nadzieję, że publikacja ta odpowie na zapotrzebowanie środowisk naukowych, studentów oraz praktyków życia gospodarczego.

prof. nadzw. dr hab. Marek Dylewski

**Wybrane problemy
rozwoju lokalnego i regionalnego**



Hermann Witte

Hochschule Osnabrück, Campus Lingen
Institut für Management und Technik
e-mail: h.witte@hs-osnabrueck.de
tel. 0049 591 80 098 222

Regionale Gleichgewichte

Inhaltsangabe. Im Beitrag werden die drei in der Raum- und Regionalplanung häufig unterstellten geometrischen Figuren/Strukturen, der Kreis, die unvollständige Bienenwabe sowie die unvollständige quadratische Rasterung, hinsichtlich ihrer Fähigkeit regionale Gleichgewichte herzustellen, untersucht. Die Analyse zeigt diesbezüglich einen Vorteil für den Kreis und die unvollständige Bienenwabe. Regionale Gleichgewichte sind dann gegeben, wenn für alle Wirtschaftseinheiten in einer Region die wertmäßige Gleichgewichtsforderung von Walras und zudem ein mengenmäßiges Gleichgewicht verwirklicht wird. Die Verwirklichung von regionalen wertmäßigen Gleichgewichten im Sinne von Walras führt zudem zur regionalen Durchsetzung der ökonomischen Nachhaltigkeit im Sinne der Vereinten Nationen.

Schlüsselworte: regionale Gleichgewichte, Raumordnung, Regionalpolitik, Nachhaltigkeit, Bienenwabe

Einleitung

Die Herstellung von Gleichgewichten ist ein Ziel aller Wissenschaftsdisziplinen. Die Ökonomie will Marktgleichgewichte erzeugen, die ein gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht ergeben. Da die Gesamtwirtschaft (Volkswirtschaft) u.a. in regionale Einheiten gegliedert wird, sind entsprechend Marktgleichgewichte in einer Region herzustellen, so dass alle regionalen Gleichgewichte ein gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht ergeben.

Die Gliederung einer Volkswirtschaft bzw. eines Wirtschaftsraumes in unterschiedliche Raumtypen bzw. Regionen hat zur Untergliederung der Wirtschaftstheorie und -politik u.a. in eine Raumordnungstheorie und -politik sowie eine Regionaltheorie und -politik geführt. Beide Bereiche verfolgen ähnliche Ziele. Trotz der Zielähnlichkeit sind Raumordnung und Regionalwirtschaft keine identischen Theorie- und Politikbereiche. Die Ziele der Raumordnung sind in der Bundesrepublik Deutschland im Raumordnungsgesetz¹ festgeschrieben. Eine Konkretisierung der Ziele und Festlegung von Maßnahmen zur Zielerreichung erfolgte im Bundesraumordnungsprogramm.²

Der Ursprung der Regionalwissenschaft wird in der Regel bei von Thünen³ gesehen, der mit den Thünenschen Kreisen bzw. Ringen eine Gliederung der Wirtschaftsregion um eine Stadt vornahm. Spätere Modelle der Gliederung von Regionen wurden u.a. von Lösch⁴ und Christaller⁵ entwickelt. Beide Autoren sahen die Bienenwabe als Vorbild der Gliederung einer Wirtschaftsregion an. Die Bienenwabe ist ein gleichseitiges (regelmäßiges) Sechseck (Hexagon), das als ein von Natur gegebenes Gliederungsprinzip eingestuft wird. Als drittes Gliederungsprinzip für eine Wirtschaftsregion wird das Schachbrettmuster (quadratische Rasterung) angesehen. Die Kreis- und Sechseckstrukturen lassen sich vor allem in Europa als Gliederungsprinzipien für Wirtschaftsregionen aufzeigen. Die Schachbrettstruktur zeigt sich hingegen überwiegend in Nordamerika.

Alle drei Gliederungsprinzipien für die Struktur einer Wirtschaftsregion, der Ring bzw. der Kreis, das gleichseitige Sechseck (Bienenwabe) und die quadratische Rasterung (Schachbrett), sind im Folgenden hinsichtlich ihrer Fähigkeit regionale Gleichgewichte zu erwirken zu überprüfen.

¹ Raumordnungsgesetz (ROG) vom 22.12.2008 (BGBl. I S. 2986), das zuletzt durch Artikel 9 des Gesetzes vom 31.07.2009 (BGBl. I S. 2585) geändert worden ist, insbes. § 2 Grundsätze der Raumordnung.

² Raumordnungsprogramm für die großräumige Entwicklung des Bundesgebietes (Bundesraumordnungsprogramm), Schriftenreihe „Raumordnung“ des Bundesministers für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau, 06.002, Bonn 1975, insbes. Punkt I. Ziele für die gesamträumliche Entwicklung des Bundesgebietes. Vgl. zu späteren Zielformulierungen u.a. Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau: Raumordnungspolitische Orientierungsrahmen. Leitbild für die räumliche Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland, o.O. (Bonn) 1993; Geschäftsstelle der Ministerkonferenz für Raumordnung im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) (Hrsg.), *Leitbilder und Handlungsstrategien für die Raumentwicklung in Deutschland*, Berlin o.J. 2006.

³ J.H. v. Thünen, *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Berlin 1990 (Rostock 1842¹, Berlin 1875³), insbes. S. 16-178.

⁴ A. Lösch, *The Nature of Economic Regions*, „Southern Economic Journal“ 1938, Vol. 5, S. 71-78, insbes. S. 72 f.; idem, *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*, 3. Aufl., Stuttgart 1962 (Jena 1940¹), insbes. S. 70-154.

⁵ W. Christaller, *Die zentralen Orte in Süddeutschland*, 2. Aufl., Darmstadt 1968 (Jena 1933¹), insbes. S. 21 ff.

1. Ein regionales Gleichgewicht auf der Basis der Thünenschen Kreise/Ringe

Die Thünenschen Kreise/Ringe zeigen eine regionale Struktur der Landnutzung. Es wird ein idealtypisches Modell dargestellt. Im Mittelpunkt der Ringe liegt eine Stadt. Der Raum um die Stadt ist isoliert. Das heißt der Raum ist von der Welt abgeschlossen. Einen Zugang zur restlichen Welt gibt es nicht. Der Raum um die Stadt ist eine homogene Ebene. Die Stadt beliefert den Raum mit Industriegütern. Die Stadt ist hingegen Absatzgebiet für die im Raum erzeugten Agrarprodukte. Die Höhe der Transportkosten ist proportional zur Entfernung zwischen Angebot und Nachfrage sowie dem Gewicht der Güter. Zudem bestimmen das Volumen und die Verderblichkeit der Produkte die Höhe der Transportkosten. Es wird Gewinnmaximierung unterstellt.

Unter den genannten Bedingungen bilden sich Landnutzungsringe um die Stadt. Im ersten Ring wird Gemüseanbau betrieben. Im zweiten Ring wird Forstwirtschaft zur Nutzholzwirtschaft durchgeföhrt. Im dritten Ring erfolgt intensiver Ackerbau mit wechselnder Fruchtfolge. Der vierte Ring dient der Weidewirtschaft mit dem Schwerpunkt der Milchproduktion. Im fünften Ring wird Dreifelderwirtschaft betrieben. Im sechsten Ring erfolgt schließlich eine extensive Viehhaltung.

Im unterstellten Idealfall einer homogenen Ebene bilden sich die Anbauflächen in Form von Kreisen bzw. Ringen. Unter realen Bedingungen ergeben sich deutlich vom Kreis/Ring abweichende, nicht einheitlich klassifizierbare Formen für die Anbauflächen.⁶

Das Modell der Thünenschen Kreise/Ringe ist nur für den Idealfall einzuschätzen, da sich in realen Fällen nicht vorhersehbare Strukturen ergeben. Der Ring bzw. der Kreis ist keine geometrische Figur, die eine flächendeckende Erschließung einer Region ermöglicht. Bei der Bildung und Aneinanderreihung von Kreisen verbleiben immer unerschlossene Flächen. Zudem kennt das Idealmodell von Thünen keine geplanten Verkehrswege. Die von „Natur gegebenen“ Verkehrswege – im realistischen Modell von Thünen ein Fluss – haben einen erkennbar verzerrenden Einfluss auf die Struktur der Ringe.

Das Modell von Thünen ist allerdings geeignet, um Marktgleichgewichte herzustellen. Lediglich die Annahme der Gewinnmaximierung dürfte eventuell auffindbare Gleichgewichte wieder zerstören.

Um ein gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht für das Thünen-Modell zu erzeugen, sind Marktgleichgewichte für die in den sechs Ringen produzierten Agrarprodukte und für die in der Stadt hergestellten Industrieprodukte zu postulieren. Die Marktgleichgewichte sind mengen- und wertmäßig zu formulieren.

⁶ J.H. v. Thünen, op. cit., S. 273.

Die mengenmäßigen Gleichgewichte sind gegeben, wenn für alle Güter die Angebotsmenge gleich der Nachfragemenge ist. Die wertmäßigen Gleichgewichte liegen vor, wenn für alle Wirtschaftseinheiten die Erlöse gleich den Kosten bzw. die Einnahmen gleich den Ausgaben sind.

Liegen für alle betrachteten Güter mengen- und wertmäßige Gleichgewichte vor, so bestehen für alle sechs Ringe mengen- und wertmäßige Gleichgewichte. Folglich ist die gesamte Wirtschaft in einem mengen- und wertmäßigen Gleichgewicht. Es liegt ein gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht vor.

Das Modell der Thünenschen Ringe zeigt sich somit zwar nicht als geometrische Idealform. Es ist aber durchaus eine Basis, um mengen- und wertmäßige Gleichgewichte herzustellen.

Zur Beurteilung der Kreisstruktur werden ausgewählte Kriterien herangezogen (vgl. Tab. 2 und 1). Da die Kreisstruktur nicht nur beurteilt, sondern auch mit der Bienenwabenstruktur und der quadratischen Rasterstruktur verglichen werden soll, ist eine Basis für den Vergleich zu finden. Die Vergleichsbasis ergibt sich aus dem Umkreis der verschiedenen Strukturen bzw. geometrischen Figuren. Es wird unterstellt, dass der Umkreis für alle Strukturen den gleichen Radius ($r = 10$) hat und die gleiche Anzahl (sechs) Knoten auf dem Umkreis liegen. Zudem wird der Mittelpunkt als Knoten interpretiert. Insgesamt gibt es somit sieben Knoten.

Die Kreis- bzw. Ringstruktur hat den Nachteil, dass durch Aneinanderreihung von Kreisen keine Flächendeckung hergestellt werden kann. Es verbleiben immer freie Flächen, die nicht durch die Figur erschlossen werden. Für die Bildung von Wirtschaftsräumen und den Bau von Gebäuden ist dies ein deutlicher Nachteil, da für mehrere Gebäude mehr Baufläche benötigt wird als bei den anderen diskutierten Figuren. Kreisförmige Gebäude (Silos) werden häufig für die Lagerung von Gütern (Erdöl u.a.) gebaut, bei denen aus Sicherheitsgründen eine Freifläche zwischen den Gebäuden bestehen muss. Eine Erweiterung der Lagerfläche durch Anbau ist bei dieser Form von Gebäuden nicht möglich. Es ist bei Erweiterungsbedarf stets ein neues Gebäude zu erstellen.

In der Bewertung gemäß Tab. 1 liegt der Kreis im Vergleich mit der unvollständigen Bienenwabe und der unvollständigen quadratischen Rasterung auf Rangplatz 2. Die einzelnen Bewertungen sind aus Tab. 2 zu entnehmen. Neben den in den Tabellen ausgewiesenen Kriterien sollen die drei unterschiedlichen Strukturen noch hinsichtlich der Möglichkeiten einen Hamilton-Kreis, einen Hamilton-Weg, einen Euler-Kreis und einen Euler-Weg zu finden, beurteilt werden. Zudem soll auf die Länge der Wege bei zufallsbedingter Wegewahl und den maximalen Umweg Bezug genommen werden. Insbesondere diese Merkmale einer Struktur sind für Unternehmen von Bedeutung, die die Graphen bzw. Netze für die Durchführung von Transporten benutzen. Die Unternehmen müssen in den Graphen/Netzen optimale Routen und Touren finden.

Von einem Hamilton-Kreis⁷ spricht man, wenn es in einem Graphen einen geschlossenen Kreis gibt, der jeden Knoten genau einmal enthält. Im Kreis mit sechs Knoten auf dem Umkreis und einem Knoten im Mittelpunkt gibt es keinen Hamilton-Kreis, weil es aufgrund des Mittelpunktknotens nicht möglich ist, einen geschlossenen Kreis zu bilden, der alle Knoten genau einmal enthält.

Ein Hamilton-Weg liegt dann vor, wenn es eine Kantenfolge (einen Weg) über die Kanten eines Graphen gibt, auf dem alle Knoten genau einmal aufgesucht werden. Im Kreis mit sechs Knoten auf dem Umkreis und einem Knoten im Mittelpunkt gibt es mehrere Hamilton-Wege. Man kann den Weg auf einem beliebigen Knoten auf dem Umkreis aber auch im Mittelpunktknoten starten und gelangt stets wieder zum Ausgangsknoten nachdem alle anderen Knoten genau einmal aufgesucht wurden. Der unterstellte Kreis mit Mittelpunkt ist als semihamiltonsch zu bezeichnen, weil er Hamilton-Wege aber keinen Hamilton-Kreis zulässt.

Ein Euler-Kreis liegt vor, wenn es in einem Graphen einen Zyklus gibt, der alle Kanten genau einmal enthält. Anders als beim Hamilton-Kreis liegt für die Ermittlung eines Euler-Kreises ein Prüfkriterium vor. Ein Graph hat einen Euler-Kreis, wenn er zusammenhängend ist und alle Knoten geraden Grades sind. Der dargestellte Kreis hat sieben Knoten. Davon sind sechs Knoten dritten Grades und ein Knoten ist sechsten Grades. Es gibt also sechs Knoten ungeraden Grades und einen geraden Grades, d.h. der Kreis hat keinen Euler-Kreis.

Ein Euler-Weg liegt dann vor, wenn es in einem Graphen eine Kantenfolge gibt, die alle Kanten genau einmal enthält. Es wird in diesem Fall, anders als beim Euler-Kreis bzw. einem Zyklus, nicht die Identität von Start- und Endknoten vorausgesetzt. Als Prüfkriterium gilt: es liegt ein Euler-Weg vor, wenn der Graph zwei oder keinen Knoten ungeraden Grades hat. Da der Kreis sechs Knoten ungeraden Grades aufweist, existiert auch kein Euler-Weg. Der Kreis ist somit nicht eulersch.

Um die Wegelänge bei zufallsbedingter Wegewahl zu prüfen, wird unterstellt es wären im unterstellten Kreis 10 Wege zu wählen. Bei zufälliger Wegewahl liegt die Summe aller 10 Wege (SW_{10}) zwischen $10r$ ($r = 10$; $SW_{10} = 100$) und $10[1/6(2mr)]$ ($r = 10$; $SW_{10} = 104,733$). Die eventuell zu machenden Umwege UW liegen zwischen $UW = r + 1/6(2mr)$ (für $r = 10 \rightarrow UW = 10,473$) und $UW = 2r + 1/6(2mr)$ (für $r = 10 \rightarrow UW = 20,946$).

2. Regionale Gleichgewichte auf der Basis der Bienenwabenstruktur

Die Bienenwabenstruktur (regelmäßiges (gleichseitiges) Sechseck bzw. Hexagon) wird als optimale Form eingeschätzt. Die Bienenwabenstruktur ist in der

⁷ R. Rauscher, *Ein neuer Ansatz zur Ermittlung von Hamiltonkreisen in verallgemeinerten Petersenschen Graphen $P(n, k)$* , Berlin 2014, S. 4.

Natur sehr häufig zu beobachten. So sollen wildlebende Tiere ihre Reviere in dieser Form abgrenzen. Auch Kristalle aus verschiedenen Materialien weisen diese Form auf.

Die Bienenwabe wird als besonders stabile Bauweise eingestuft, die zudem mit der minimalen Menge Wachs gebaut wird. Anders als Ringe bzw. Kreise lassen sich Bienenwaben flächendeckend aneinanderreihen. Es galt lange Zeit die Bienenwabervermutung (Kepler-Vermutung), dass die Bienenwabe die beste Raumausnutzung garantiert. Der Beweis gelang erst Hales⁸ im Jahr 1993. Daraus ergeben sich der geringste Raumbedarf und die geringste Menge an Baumaterial.

Die Bienenwabe hat einige Eigenschaften, die für die Regionalplanung von Bedeutung sind. Die Bienenwabe ist die geometrische Figur mit der größten (sechs) Anzahl an Ecken, die durch Aneinanderreihung mehrerer Bienenwaben flächendeckend ist. Das Dreieck und das Viereck sind bei Aneinanderreihung ebenfalls flächendeckend. Allerdings ist bei gleich großem Umkreis die Fläche einer Bienenwabe größer als die eines Drei- bzw. Vierecks. Zudem sind in der unvollständigen Bienenwabe alle außen liegenden und alle innen liegenden zum Mittelpunkt führenden Kanten⁹ gleich lang. In der vollständigen Bienenwabe sind alle innen liegenden nicht durch den Mittelpunkt führenden Kanten zwar auch gleich lang, aber länger als die zum Mittelpunkt gehenden Kanten (vgl. Anhang 2 und 3).

Die Länge aller Kanten ist in der Bienenwabe kürzer als in Vielecken mit mehr als sechs Ecken und gleich großem Umkreis. In Vielecken mit weniger Ecken ist die Länge der Kanten bei gleich großem Umkreis zwar kürzer. Dafür ist aber die erschlossene Fläche kleiner. Da sich die Bienenwabe (gleichseitiges Sechseck) aus Dreiecken und auch aus der Kombination von Drei- und Vierecken zusammensetzen lässt, haben diese Kombinationen von Dreiecken und von Drei- und Vierecken bei gleichem Umkreis die gleiche Fläche wie die Bienenwabe und auch die gleiche Länge aller Kanten. Die Summe der außen liegenden Kanten ist kürzer als beim Kreis mit gleichem Radius, da die Kanten geradlinige Verbindungen sind. Beim Kreis sind die außen liegenden Verbindungen Bögen, also gekrümmt und folglich länger. Die außen liegenden Kanten der Bienenwabe zeichnen sich daher im Vergleich zum Kreis durch geringeren Baumaterialverbrauch, geringere Baukosten, kürzere Bauzeit und geringere Wegezeiten aus.

Die Vermutung, dass die Summe aller Kanten in der Bienenwabe am kürzesten ist, kann nicht bestätigt werden. Die Bienenwabe hat diesbezüglich keine Vorteile. Für die Erschließung einer Region ergeben sich aus diesem Argument somit keine Präferenzen für die Anwendung der Bienenwabe. Ungeachtet dieser

⁸ T. Hales, *The Honeycomb Conjecture*, URL: www.communitycommons.org/wp-content/bp-attachments/14268/honey.pdf [12.01.2015].

⁹ Unter einer Kante wird die direkte Verbindung von zwei Knoten verstanden. Ein Weg besteht in der Regel aus einer Folge von Kanten. Ein Weg weist im Minimum eine Kante auf.

Erkenntnis wird die Bienenwabe aber aufgrund der oben genannten Vorteile von vielen Raum-, Regional- und Verkehrsplanern als anzuwendendes Modell diskutiert. Autoren, die sich mit der Bienenwabe auseinandersetzen sind u.a. Lösch¹⁰ und Christaller.¹¹

In den Modellen der Raum-, Regional- und Verkehrsplanung wird der Mittelpunkt der Bienenwabe als zentraler Hauptort definiert. Die Knoten auf den außen liegenden Kanten werden als zentrale Orte niedrigerer Kategorie interpretiert. Die Kanten werden als Verkehrswege aufgefasst. In der Regel werden nur die Außenkanten und die zum Mittelpunkt führenden Kanten berücksichtigt. Es liegt eine unvollständige Bienenwabe vor. Die Kanten sind dann anders als bei der vollständigen Bienenwabe alle gleich lang (s.o.). Die zum Mittelpunkt führenden Kanten sind die Hauptverkehrswege, die sternenförmig verlaufen. Die Außenkanten bilden die Verbindungen zwischen den Hauptverkehrswegen und sichern die Erschließung der Region. Durch den Anbau von weiteren sechs Bienenwaben entstehen Fortführungen der Hauptverkehrswege und neue Verbindungen, so dass genau wie bei den Thünenschen Ringen weitere Außenbereiche von dem ersten zentralen Hauptort entstehen. Allerdings entstehen jetzt keine Ringe, sondern Sechsecke.

In der Realität sind Strukturen der beschriebenen Art sehr häufig zu beobachten. In vielen Städten verlaufen die Hauptverkehrswege strahlenförmig durch den Mittelpunkt der Stadt. Zudem gibt es Verbindungen, um die Erschließung und Erreichbarkeit der Stadtgebiete zwischen den Hauptverkehrswegen herzustellen. Diese Strukturen sind in der Regel bis in das Umland der Städte zu erkennen.¹²

Die Vorteile der Bienenwabenstruktur wurden bereits oben genannt. Ein Nachteil gegenüber der quadratischen Rasterung ist die Notwendigkeit bei Erweiterungen der Struktur immer genau eine ganze Wabe anzubauen. Insbesondere bei Häusern, Lagerhallen und ähnlichen Gebäuden ergeben sich eventuell Schwierigkeiten, da ein Wachstum um genau eine ganze Wabe (um 100%) nicht immer mit dem Wirtschaftswachstum parallel geht und zur Ineffizienz führen kann.

Die Bienenwabe ist genau wie der Kreis bzw. der Ring geeignet, um regionale Gleichgewichte durchzusetzen. Der Mittelpunkt der Wabe, der zentrale Hauptort, kann wirtschaftlich so ausgelegt werden, dass ein mengen- und wertmäßiges Gleichgewicht mit den zentralen Orten niedrigerer Kategorie auf den außen liegenden Kanten der Wabe hergestellt wird.

Einen Hamilton-Kreis gibt es bei der unvollständigen Bienenwabe nicht. Es zieht das gleiche Argument wie beim Kreis mit Mittelpunktknoten.

¹⁰ A. Lösch, *The Nature of Economic Regions*, op. cit., S. 71-78, insbes. S. 72 f.; idem, *Die räumliche Ordnung...*, op. cit., S. 75-81.

¹¹ W. Christaller, op. cit., S. 63-85.

¹² Ibidem.

Hamilton-Wege kann man hingegen mehrere finden. Der Start kann an jedem beliebigen Knoten erfolgen. Es ist immer möglich alle Knoten über die vorhandenen Kanten genau einmal aufzusuchen. Auch die unvollständige Bienenwabe ist semihamiltonsch, da nur Hamilton-Wege aber kein Hamilton-Kreis gefunden werden kann.

Entsprechend dem Kreis hat auch die unvollständige Bienenwabe keinen Euler-Kreis und keinen Euler-Weg, da die gleiche Anzahl von Knoten mit der gleichen Einschätzung als geraden und ungeraden Grades besteht. Die unvollständige Bienenwabe ist also nicht eulersch.

Zur Überprüfung der Wegelänge bei zufallsbedingter Wegewahl wird wiederum auf das beim Kreis herangezogene Beispiel zurückgegriffen. Da in der unvollständigen Bienenwabe die Kanten alle gleich lang sind, gilt stets, dass die Summe aller 10 Kanten (Wege mit nur einer Kante) SW gleich $10 r$ ($r = 10$; $SW_{10} = 100$) ist. Die eventuellen Umwege UW in der unvollständigen Bienenwabe liegen zwischen $UW = r$ ($r = 10$; $UW = 10$) und $UW = 2 r$ ($r = 10$; $UW = 20$).

Da alle Kanten gleich lang sind, ist die Wegewahl bzw. die unterstellte Verteilung für die Wegewahl in der unvollständigen Bienenwabe egal. Es bedarf folglich für die Wegewahl keiner Überlegung. Es existiert kein eigentliches Entscheidungsproblem, keine echte Wegewahl und keine zeitliche Verzögerung aufgrund einer Entscheidungszeit. Es gibt folglich keine falsche Wahl, keine Umwege aufgrund der Wegewahl und keinen Zeitverlust. Jede Wegewahl ist genauso gut bzw. schlecht wie alle anderen Möglichkeiten der Wegewahl. Dies ist ein deutlicher Vorteil der unvollständigen Bienenwabe gegenüber anderen Strukturen bei unfreier (aufgezwungener) Wegewahl aufgrund von Kapazitätsbegrenzungen, Staus, Einbahnstraßenverkehr u.a. Allerdings setzt die zufällige Wegewahl voraus, dass es keinen festen Start- und Zielknoten geben darf. Das ist eine Voraussetzung, die in der Raum-, Regional- und Verkehrsplanung eher nicht gegeben ist, da durchzuführende Transporte in der Regel feste Start- und Zielknoten haben. In der Natur (z.B. für wildlebende Tiere, den Bienenstaat) könnte die Voraussetzung durchaus gegeben sein. Ein Nachweis durch Naturwissenschaftler wäre notwendig und wünschenswert.

3. Regionale Gleichgewichte auf der Basis der quadratischen Rasterung

Die dritte regionale Struktur für die Gestaltung eines Wirtschaftsraumes ist die quadratische Rasterung, die auch als Schachbrettstruktur bezeichnet wird. Geht man von einem Kreis mit dem gleichen Radius wie bei den Thünenschen Ringen und der Bienenwabe aus, so wird in diesen Kreis ein Quadrat gelegt. Es liegen somit vier Knoten auf dem Umkreis und es gibt vier außen liegende

Kanten. Diese Kanten sind alle gleich lang. Um zu einer Schachbrettstruktur zu gelangen, sind in gleichem Abstand (beliebig viele) Knoten auf den Kanten zu bilden und miteinander zu verbinden. Dadurch entstehen viele Knoten und Kanten. Nur bei symmetrischer Teilung (Rasterung) sind alle Kanten gleich lang. Bei unsymmetrischer bzw. unvollständiger Rasterung ist dies nicht der Fall. Es gibt lange und kurze Kanten. Die Wege zwischen zwei auf außen liegenden Kanten, aber nicht direkt gegenüber angesiedelten Knoten, verlaufen jetzt über Abzweigungen an innen liegenden Knoten und können um ein Vielfaches länger sein. Maximal können diese Wege doppelt so lang sein wie eine Außenkante. Durch die Möglichkeit sehr viele Knoten und Kanten zu bilden, kann die quadratische Rasterstruktur nur mit dem Kreis und der Bienenwabe verglichen werden, wenn für alle Strukturen von der gleichen Anzahl von Knoten und Kanten ausgegangen wird und alle Strukturen durch den Mittelpunkt verlaufende Kanten aufweisen. Die quadratische Rasterung muss daher für den Vergleich unvollständig bleiben. Es dürfen nur sechs außen liegende Knoten bestehen. Zudem gilt der Mittelpunkt als Knoten. Um die Zahl von sechs außen liegenden Knoten zu erreichen, darf es nur eine Unterteilung des Quadrats geben. Nur auf zwei gegenüberliegenden Seiten darf je ein weiterer Knoten gebildet werden. Die beiden Knoten müssen in der Mitte der beiden Kanten angesiedelt werden und sind durch den Mittelpunkt zu verbinden.

Die quadratische Rasterung hat einen deutlichen Nachteil gegenüber dem Kreis und der Bienenwabe. Der Weg zwischen zwei auf dem Umkreis direkt gegenüberliegenden Knoten ist wesentlich länger, da es keine direkte Verbindung (Luftlinienverbindung) gibt. Die Verbindungen/Fahrten gehen über rechtwinkelige Wegeverläufe. Die Anzahl der zu überwindenden rechtwinkeligen Abbiegungen richtet sich nach dem Feinheitsgrad der Rasterung. Dadurch erhöht sich auch die Fahrzeit zwischen den Knoten. Dies ist in der Realität ein noch größerer Nachteil, da an den Kreuzungen bei rechtwinkeligen Wegeverläufen in der Regel Wartezeiten aufgrund von abbiegendem und kreuzendem Verkehr, Ampeln, Fahrrad- und Fußgängerüberquerungen entstehen. Die quadratische Rasterung hat allerdings auch den Vorteil, dass eine Vielzahl von Verkehrswegen geschaffen werden kann, die nicht durch den Mittelpunkt gehen. Beim Kreis und bei der unvollständigen Bienenwabe gehen alle Hauptverkehrswege stets durch den Mittelpunkt. In der Realität kommt es daher ab einem entsprechend hohen Verkehrsaufkommen zu kaum vermeidbarem Staus im Mittelpunkt (Zentrum).

Die Herstellung von regionalen Gleichgewichten ist bei der quadratischen Rasterung nicht so eindeutig möglich wie beim Kreis und der unvollständigen Bienenwabe, da die Kanten (Verkehrswege) nicht alle durch den Mittelpunkt verlaufen. Es ist folglich nicht eindeutig, welcher Knoten für die Bildung eines Zentrums höchster Rangordnung als Ausgangspunkt für die Herstellung eines Gleichgewichts herangezogen werden soll. Es kann durchaus mehrere Zentren geben.

Für quadratische und rechteckige Gebäude gelten die gleichen Nachteile hinsichtlich des innerbetrieblichen bzw. innerhäusigen Verkehrs. Allerdings hat diese Gebäudeform bei Erweiterungen einen Vorteil. Es können Erweiterungen bzw. Anbauten entsprechend dem tatsächlichen Wachstum vorgenommen werden. Es muss nicht wie bei kreis- und wabenförmigen Gebäuden eine Erweiterung um eine ganze Einheit (100%) erfolgen.

Für die unvollständige quadratische Rasterung lässt sich kein Hamilton-Kreis bilden. Auch in diesem Fall zieht das Argument des Mittelpunktknotens.

Ein Hamilton-Weg ist ebenfalls nicht zu finden. Die quadratische Rasterung ist somit als nicht hamiltonsch zu charakterisieren.

Die dargestellte quadratische Rasterung weist sieben Knoten auf. Davon sind fünf Knoten geraden Grades und zwei Knoten ungeraden Grades. Es gibt folglich keinen Euler-Kreis aber einen Euler-Weg. Die dargestellte quadratische Rasterung ist als semieulersch zu bezeichnen. Bei zufallsbedingter Wegewahl ergibt sich für das gewählte Beispiel von 10 zufällig zu wählenden Wegen eine Länge aller 10 Wege zwischen $10 (2 r \sqrt{2})$ ($r = 10$; $SW_{10} = 282,84$) und $10 [6 (1/2 r \sqrt{2})]$ ($r = 10$; $SW_{10} = 424,264$). Die eventuellen Umwege UW liegen zwischen $UW = r \sqrt{2} + 1/2 r \sqrt{2}$ ($r = 10$; $UW = 14,142$) und $UW = r \sqrt{2} + 1/2 r \sqrt{2} + 1/2 r \sqrt{2}$ ($r = 10$; $UW = 28,284$).

Tabelle 1. Bewertung der Kreis-, unvollständigen Bienenwaben- und unvollständigen quadratischen Rasterstruktur anhand ausgewählter Kriterien gemäß Rangplätzen

Bewertungskriterium	Kreis/ Ring	Unvollständige Bienenwabe	Unvollständiges quadratisches Raster
Erschlossene Fläche	1	2	3
Flächendeckende Erschließung	3	1	1
Gleiche Länge aller Kanten	2	1	3
Summe Länge aller Kanten	3	2	1
Summe Länge aller Wege bei zufälliger Wegewahl	2	1	3
Weg zwischen gegenüberliegenden Knoten	1	1	3
Zeit zwischen gegenüberliegenden Knoten	1	1	3
Erweiterungsmöglichkeit	3	2	1
Menge Baumaterial für Länge der Kanten/Wege	3	2	1
Eignung zur Herstellung regionaler mengen- und wertmäßiger Gleichgewichte	1	1	2
Summe der Rangplätze	20	14	21
Rangplatz insgesamt	2	1	3

Quelle: eigene Darstellung nach Tab. 2, 4 und 5.

4. Die Erzeugung nachhaltiger regionaler Gleichgewichte

Die Vereinten Nationen propagieren seit Veröffentlichung des Brundtland-Berichts¹³ die Durchsetzung eines weltweiten nachhaltigen Entwicklungsprozesses. Die Nachhaltigkeit setzt sich aus drei Komponenten zusammen: der sozialen, der ökologischen und der ökonomischen Nachhaltigkeit. In diesem Rahmen ist vor allem die ökonomische Nachhaltigkeit von Bedeutung. Die Durchsetzung der ökonomischen Nachhaltigkeit fordert den Abbau des Unterschieds von „Arm“ und „Reich“. Diese Forderung kann nur in einem Prozess durchgesetzt werden, der auf der untersten Ebene, den einzelnen Wirtschaftseinheiten, beginnt. Wenn sich alle Wirtschaftseinheiten ökonomisch nachhaltig verhalten, dann ist die ökonomische Nachhaltigkeit auch für alle in der Hierarchie über diesen Wirtschaftseinheiten liegenden von Menschen konstruierten Einheiten, wie Märkte, Branchen, Sektoren, Regionen und den Gesamtmarkt, gegeben. Die ökonomische Nachhaltigkeit ist also in einem „bottom-up-approach“ zu verwirklichen. Ein „top-down-approach“ kann nicht garantieren, dass die Verwirklichung der ökonomischen Nachhaltigkeit für die Einheit mit der höchsten Hierarchiestufe auch zu einer Verwirklichung der ökonomischen Nachhaltigkeit auf den rangniedrigeren Hierarchiestufen führt.

Wie sich gezeigt hat, ist die ökonomische Nachhaltigkeit dann gegeben, wenn die Wirtschaftseinheiten die Erlöse (Einnahmen) vollständig in Kosten (Ausgaben) umwandeln.¹⁴ Diese Erkenntnis entspricht den Formulierungen von Walras für wertmäßige ökonomische Gleichgewichte.¹⁵ Es sind zwei Schlussfolgerungen gegeben: (1) Walras formuliert wertmäßige ökonomische Gleichgewichte als „bottom-up-approach“ und nicht wie es in vielen anderen Gleichgewichtsmodellen erfolgt als „top-down-approach“ sowie (2) die ökonomische Nachhaltigkeit ist gegeben, wenn ein wertmäßiges ökonomisches Gleichgewicht im Sinne von Walras vorliegt.

Damit sind zwei weitere Schlussfolgerungen möglich: (1) die ökonomische Nachhaltigkeit ist gegeben, wenn die Wirtschaftseinheiten keine Wertschöpfung erzielen und (2) ein regionales Gleichgewicht ist verwirklicht, wenn die ökonomische Nachhaltigkeit für alle Wirtschaftseinheiten und zudem ein mengenmäßiges Gleichgewicht in der Region durchgesetzt ist.

Hinsichtlich der Durchsetzung eines aus drei Komponenten bestehenden nachhaltigen Entwicklungsprozesses kann noch die Schlussfolgerung gezogen

¹³ *Unsere gemeinsame Zukunft. Der Brundtland-Bericht*, hrsg. von V. Hauff, Greven 1987.

¹⁴ H. Witte, *Die nachhaltige Marktwirtschaft. Wohlstand ohne „self-made“ Krisen?*, Berlin 2013, S. 124-143.

¹⁵ L. Walras, *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, Lausanne – Paris – Basel 1874, insbes, S. 112-125, 144, 245-251.

werden, dass die Durchsetzung der ökonomischen Nachhaltigkeit die Voraussetzung für die Durchsetzung der sozialen und der ökologischen Nachhaltigkeit ist, da die Wirtschaftseinheiten ohne die Anwendung der Wertschöpfungsmaximierungsstrategie keinen wirtschaftlichen Druck bzw. Wettbewerbsdruck (bzw. keine entsprechende Argumentation) haben und sich problemlos sozial sowie ökologisch nachhaltig verhalten können.

Fazit

Die Analyse der drei grundsätzlichen geometrischen Figuren/Strukturen, des Kreises, der unvollständigen Bienenwabe sowie der unvollständigen quadratischen Rasterung, hat gezeigt, dass sich die Graphen, Figuren bzw. Strukturen unterschiedlich gut eignen, um regionale Gleichgewichte zu verwirklichen. Der Kreis und die unvollständige Bienenwabe bieten diesbezüglich einen Vorteil. Die Durchsetzung regionaler Gleichgewichte ist gegeben, wenn für alle Wirtschaftseinheiten in einer Region die Gleichgewichtsforderung von Walras in einem „bottom-up-approach“ und zudem ein mengenmäßiges Gleichgewicht verwirklicht wird. Ein „top-down-approach“ garantiert keine Verwirklichung von ökonomischen Gleichgewichten auf den niedrigeren Hierarchiestufen der Gliederung einer Volkswirtschaft. Mit der Verwirklichung von regionalen Gleichgewichten im Sinne von Walras ist auch die ökonomische Nachhaltigkeit in der Region gegeben. Zudem wird der Verwirklichung der beiden anderen Komponenten der Nachhaltigkeit, der sozialen und der ökologischen Nachhaltigkeit, Vorschub geleistet. Diese Erkenntnis ergibt sich aus der Tatsache, dass ohne Wertschöpfungsmaximierungsstrategie sozial und ökologisch nachhaltiges Verhalten problemlos möglich ist.

Auch die Eignung für die Planung von Routen und Touren ist unterschiedlich gut. Gemäß den subjektiv ausgewählten Bewertungskriterien liegt die unvollständige Bienenwabe auf Rangplatz 1. Es folgt auf Rangplatz zwei der Kreis. Die unvollständige quadratische Rasterung wurde auf Rangplatz drei eingeordnet.

Literaturhinweise

Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau, Raumordnungspolitischer Orientierungsrahmen. Leitbild für die räumliche Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland, o.O. Bonn 1993.

Christaller W., *Die zentralen Orte in Süddeutschland*, 2. Aufl., Darmstadt 1968 (Jena 1933!).

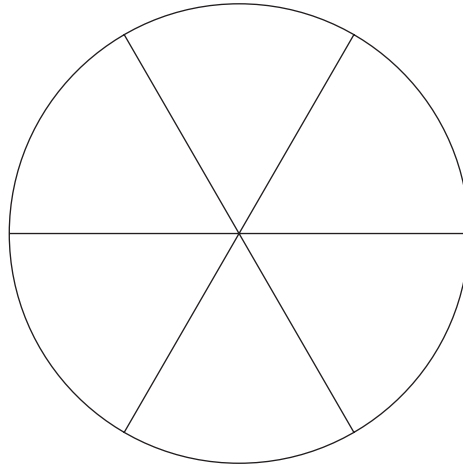
Geschäftsstelle der Ministerkonferenz für Raumordnung im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) (Hrsg.), *Leitbilder und Handlungsstrategien für die Raumentwicklung in Deutschland*, Berlin o.J. 2006.

- Hales T., *The Honeycomb Conjecture*, www.communitycommons.org/wp-content/bp-attachments/14268/honey.pdf [12.01.2015].
- Isard W., *The General Theory of Location and Space-Economy*, „The Quarterly Journal of Economics” 1949, Vol. 63, S. 476-506.
- Lösch A., *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*, 3. Aufl., Stuttgart 1962 (Jena 1940¹).
- Lösch A., *The Nature of Economic Regions*, „Southern Economic Journal” 1938, Vol. 5, S. 71-78.
- Raumordnungsgesetz (ROG) vom 22.12.2008 (BGBl. I S. 2986), das zuletzt durch Artikel 9 des Gesetzes vom 31.07.2009 (BGBl. I S. 2585) geändert worden ist.
- Raumordnungsprogramm für die großräumige Entwicklung des Bundesgebietes (Bundesraumordnungsprogramm), Schriftenreihe „Raumordnung“ des Bundesministers für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau, 06.002, Bonn 1975.
- Rauscher R., *Ein neuer Ansatz zur Ermittlung von Hamiltonkreisen in verallgemeinerten Petersenschen Graphen $P(n, k)$* , Berlin 2014.
- Thünen J.H. v., *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Berlin 1990 (Rostock 1842¹, Berlin 1875³).
- Unsere gemeinsame Zukunft. Der Brundtland-Bericht*, hrsg. von V. Hauff, Greven 1987.
- Walras L., *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, Lausanne – Paris – Basel 1874.
- Witte H., *Die nachhaltige Marktwirtschaft. Wohlstand ohne „self-made“ Krisen?*, Berlin 2013.

Regional Equilibrium

Abstract. *By analyzing three basic graphs, geometric figures of respective structures, the circle, the incomplete honeycomb, and the incomplete quadratic raster/grid, we found out that these figures/structures are different in the realization of regional equilibria. It was found that the circle and the incomplete honeycomb have an advantage. Regional equilibria are realized when the equilibrium condition formulated by Walras is given in a “bottom-up-approach.” In addition, a quantitative equilibrium must be given. The “top-down-approach” cannot guarantee that economic equilibria will be realized on the lower levels of the regional subdivision of a national economy. The realization of regional equilibria in the sense of Walras also leads to the realization of economic sustainability in the region. Furthermore, the realization of the economic sustainability gives incentives to realize the two other components of sustainability: the social and the ecological sustainability. This is possible because the economic units have no stress to act socially and ecologically without the strategy of maximizing the value added. The mentioned figures/structures are also quite different for planning routes and tours. Through the subjective evaluation criteria the incomplete honeycomb is found to be placed first, followed by the circle and the incomplete quadratic raster/grid.*

Keywords: *regional equilibrium, area planning, regional policy, sustainability, honeycomb*

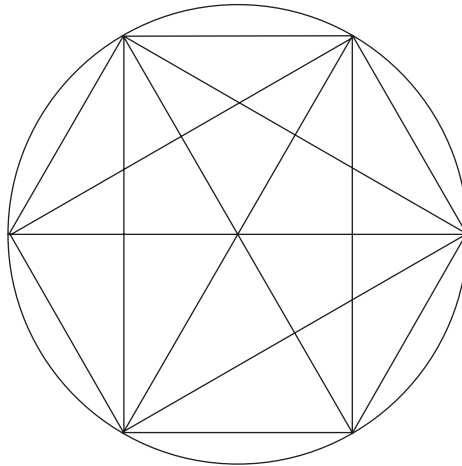
Anhang 1. Das Kreis-/Ringmodell ($r = 10$)

Quelle: eigene Darstellung.

Tabelle 2. Kriterien zur Beurteilung der Kreisstruktur

Kriterien	Berechnungsformel	Werte
Erschlossene Fläche F	$F = \pi r^2$	$F = 3,142 \times 100 = 314,2$
Flächendeckende Erschließung		nein
Gleiche Länge aller Kanten	r und $1/6 (2 \pi r)$	nein, nur zum Teil
Summe Länge aller Kanten K	$K = 6 r + 2 \pi r$ mit $n = 3,142$	$K = 60 + 62,84 = 122,84$
Summe Länge aller Wege bei zufälliger Wegewahl	$10 r$ bis $10[1/6 (2 \pi r)]$	$SW_{10} = 100$ bis $104,733$
Weg zwischen gegenüberliegenden Knoten	$2 r$	20
Zeit zwischen gegenüberliegenden Knoten	$2 r$ durch km/h; für km/h = 20	1
Erweiterungsmöglichkeit		nur ganze Einheit
Menge Baumaterial		für Weglänge von 122,84
Anzahl der Knoten	6 Außenknoten + 1 Mittelpunkt	7
Anzahl der Kanten	6 Kanten + 6 Bögen	12

Quelle: eigene Berechnungen.

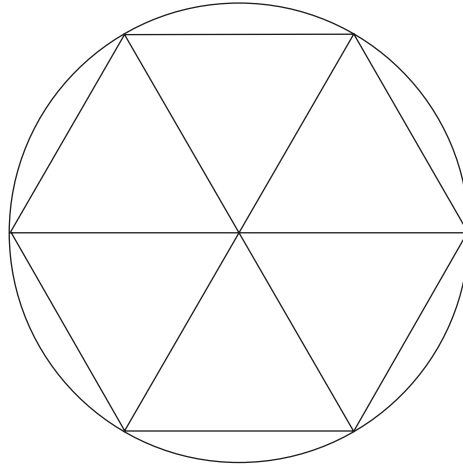
Anhang 2. Das vollständige Bienenwabenmodell ($r = 10$)

Quelle: eigene Darstellung.

Tabelle 3. Kriterien zur Beurteilung der vollständigen Bienenwabenstruktur

Kriterien	Berechnungsformel	Werte
Erschlossene Fläche F	$F = 2,5981 \times r$	$F = 259,81$
Flächendeckende Erschließung		ja
Gleiche Länge aller Kanten	r und $r \sqrt{5}$	nein, nur zum Teil
Summe Länge aller Kanten K	$K = 12 r + 6 r \sqrt{5}$	$K = 120 + 134,164 = 254,164$
Summe Länge aller Wege bei zufälliger Wegewahl	$10 (12 r)$ bis $10(6 r \sqrt{5})$	$SW_{10} = 1.200$ bis $1.341,64$
Weg zwischen gegenüberliegenden Knoten	$2 r$	20
Zeit zwischen gegenüberliegenden Knoten	$2 r$ durch km/h; für km/h = 20	1
Erweiterungsmöglichkeit		nur ganze Wabe
Menge Baumaterial		für Weglänge von 254,164
Anzahl der Knoten	6 Außenknoten + 1 Mittelpunkt	7
Anzahl der Kanten	$12 + 6$	18

Quelle: eigene Berechnungen.

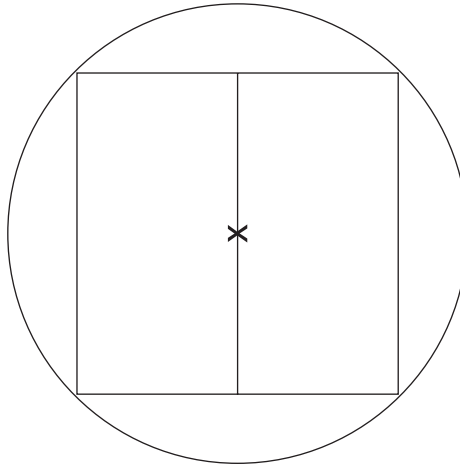
Anhang 3. Das unvollständige Bienenwabenmodell ($r = 10$)

Quelle: eigene Darstellung.

Tabelle 4. Kriterien zur Beurteilung der unvollständigen Bienenwabenstruktur

Kriterien	Berechnungsformel	Werte
Erschlossene Fläche F	$F = 2,5981 \times r$	$F = 259,81$
Flächendeckende Erschließung		ja
Gleiche Länge aller Kanten	r	ja; $r = 10$
Summe Länge aller Kanten K	$K = 12 r$	$K = 120$
Summe Länge aller Wege bei zufälliger Wegewahl	$10 r$	$SW_{10} = 100$
Weg zwischen gegenüberliegenden Knoten	$2 r$	20
Zeit zwischen gegenüberliegenden Knoten	$2 r$ durch km/h; für km/h = 20	1
Erweiterungsmöglichkeit		nur ganze Wabe
Menge Baumaterial		für Weglänge von 120
Anzahl der Knoten	6 Außenknoten + 1 Mittelpunkt	7
Anzahl der Kanten	12 gleich lange Kanten	12

Quelle: eigene Berechnungen.

Anhang 4. Das Modell der (unvollständigen) quadratischen Rasterung ($r = 10$)

Quelle: eigene Darstellung.

Tabelle 5. Kriterien zur Beurteilung der quadratischen Rasterstruktur

Kriterien	Berechnungsformel	Werte
Erschlossene Fläche F	$F = r \sqrt{2} \times r \sqrt{2}$	$F = 199,99$
Flächendeckende Erschließung		ja
Gleiche Länge aller Kanten	$r \sqrt{2}$ und $1/2 r \sqrt{2}$	nein, nur zum Teil
Summe Länge aller Kanten K	$K = 2 r \sqrt{2} + 6 (1/2 r \sqrt{2})$	$K = 28,284 + 42,426 = 70,71$
Summe Länge aller Wege bei zufälliger Wegewahl	10 ($2 r \sqrt{2}$) bis 10 [$6 (1/2 r \sqrt{2})$]	$SW_{10} = 282,84$ bis $424,264$
Weg zwischen gegenüberliegenden Knoten	$2 r \sqrt{2}$	28,284
Zeit zwischen gegenüberliegenden Knoten	$2 r \sqrt{2}$ durch km/h; für km/h = 20	1,414
Erweiterungsmöglichkeit		beliebig, nach Bedarf
Menge Baumaterial		für Weglänge von 70,71
Anzahl der Knoten	6 Außenknoten + 1 Mittelpunkt	7
Anzahl der Kanten	2 lange + 6 kurze Kanten	8

Quelle: eigene Berechnungen.



Małgorzata Rogowska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Katedra Gospodarki Przestrzennej i Administracji Samorządowej
e-mail: rogowska.mal@gmail.com
tel. 71 368 01 00

Territorial cohesion in the European Union and its financing on the Polish-Czech border – A perspective for 2014-2020

***Abstract.** The issue of spatial cooperation, and spatial problems and disparities has become more important in cohesion policy. The most important document concerning European space is the European Spatial Development Perspective. It contributed to a series of practical initiatives and building a platform responsible for collecting and ordering information on spatial dimension in Europe. In the time period of 2014-2020, the third objective European Territorial Cooperation will be maintained in its present form in the amount of 11 billion EUR.*

***Keywords:** territorial cohesion, cross-border cooperation, financing cross-border cooperation*

Introduction

Nowadays, in the era of globalisation, the relationship and cooperation between countries is gaining in importance and strength. Countries share common interests, goals and policies in various sectors and spheres not only in the area of economy but also social system or defence. Countries and regions face the same problems and obstacles – especially in the term of environment. All this encourages and forced entities to undertake common actions. In the era of globalization and liberalization, borders have no longer only static character. They do not stick anymore only to territories but start to recognise cultural or economical similarities, thus, they are determined by their contents.¹ Due to the fact that this “ingre-

¹ V. Ganeva-Raycheva, M. Zlatkova, *Migration, Memory, Heritage: Socio-cultural Approaches to the Bulgarian-Turkish Border*, IEFSEM – BAS, Sofia 2012, p. 13.

dients” (political, economic, and ideological) do not have static character, borders may be considered also as changeable. The way the border are understood has changed and this fresh approach enables to create new types of regions that are not necessary limited by the borders of the state. Thus, transnational and cross-border regions start to be created.

The aim of this paper is to present retrospective view on territorial cohesion creation in European Union and financing Polish-Czech cooperation during perspective of EU 2014-2020.

1. Spatial problems in European Union²

Spatial issues in the policy of the European Union have been noticed in the 90's of the twentieth century, that is, when the regional policy took longer defined framework and it was possible to evaluate its effectiveness in achieving economic and social cohesion. The first action was related to a series of activity aimed at identifying the spatial development of Europe and in the term 1994-1999 actions were directed toward the cities.

All actions that have been taken during 1994-1999 perspective have lead to sign the first document dedicated to spatial problems throughout the Community. Adopted in 1999 in Potsdam, European Spatial Development Perspective defined the three strategic areas where the member states should focus, namely polycentric settlement network development, development of transport and communication networks as well as natural and cultural heritage. ESDP was indicative, and it was target to initiate a series of actions that contribute to a balanced and sustainable development of the European territory. This document despite its character contributed to a number of initiatives, and as a result created a basis for further support and identified the problems of spatial development in Europe. One of the initiatives started in the financial perspective 2000-2006 and continued in 2007-2013 was to create European Spatial Planning Observation Network ESPON³. ESPON aim was to create a platform for the analysis and research of 27 European Union member states and countries that are not a formal member of the Community, such as Norway and Switzerland. ESPON success is therefore to improve the knowledge of the territorial aspects of regional development and the creation of

² M. Rogowska, *Kwestie przestrzenne w polityce spójności Unii Europejskiej*, “Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2012, no. 42: *Przestrzeń w nowych realiach gospodarczych*, ed. B. Filipiak, pp. 223-232.

³ ESDP, *Perspektywy przestrzennego rozwoju Europy. Kierunki zrównoważonego i trwałego rozwoju terytorialnego w Unii Europejskiej, uzgodnione na nieformalnej Radzie Ministrów odpowiedzialnej za planowanie przestrzenne*, Potsdam, maj 1999, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2000.

an integrated and innovative platform for the exchange of information about the spatial diversity of the social and economic structure in Europe.

Examples of actions undertaken as a result of the ESDP is Vision and Strategies Around the Baltic Sea 2010, that is a program of international cooperation in the field of spatial planning covering all the Baltic states and Belarus and Norway aimed at developing long-term spatial development strategy for Baltic Sea region. The consequence of the actions taken as a result of the ESDP was regular meetings of Ministers for Regional Development and as a result in the new Treaty of Lisbon in 2007 Cohesion category enter the third – territorial dimension (next to the social and economic)⁴. Territorial cohesion is defined as the state of the territory where the economic and social exchange and flow processes progressing well, guaranteeing socially and economically efficient allocation of resources. This category can also be identified with a process of shaping the EU, to ensure the best development of the unique potential of the individual EU territories for achieving the objectives of EU development, including economic and social cohesion through the development of integrated management. An expression of approval of the action taken after ESDP was the Territorial Agenda of Europe in 2007, which developed the objectives contained in the ESDP and is implemented through the Programme of Action for the Implementation of the Territorial Agenda of the EU. This document provided a framework for the cooperation of the Member States, EU institutions and partners and non-governmental organizations in the field of territorial cohesion at national and Community level.

In May 2011, the ministers responsible for spatial planning revised Territorial Agenda of Europe and adopted a new document Territorial Agenda of the European Union 2020.⁵ The purpose of this document was to provide strategic guidance for territorial development, support into various territorial dimension of EU policies and to ensure the implementation of the Europe 2020 strategy in accordance with the principles of territorial cohesion. Objectives of the Territorial Agenda of the European Union are an extension of the ESDP three basic objectives and were formulated as follows:

1. Strengthening the polycentric development and innovation through networking urban and rural regions.
2. New forms of partnership and territorial governance between rural and urban areas.
3. Support regional clusters of competitiveness and innovation in Europe.
4. Strengthening and development of trans-European networks.
5. Trans-European risk management, taking into account the effects of climate change.

⁴ Art. 2, 6, 16 i 158 Treaty WE, http://europa.eu/lisbon_treaty/full_text/index_pl.htm [10.05.2014].

⁵ www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_spojnosci/Polityka_spojnosci_po_2013/Debata/Documents/Agenda_Terytorialna_07092011.pdf [10.05.2014].

6. Enhancement of the ecological and cultural values as an added value for development⁶.

In October 2008 the European Commission adopted a Green Paper on Territorial Cohesion,⁷ aimed at establishing a common position with the representatives of local and regional authorities and other actors of territorial cohesion definition.

All this documents can be treated as a background for further creation of common EU spatial policy. All of objectives mentioned above was financed by funds from spatial policy. Very strong position in this financing is connected with cross-border cooperation within EU. According to European Commission, cross-border cooperation (called direct), is a form of collaboration of different countries, regions sharing the same border intended to reach common goals and benefits. Basing on the similarities in different spheres, two or more states cooperate on the regional level for their mutual gains, profits. These cross-border structure “are considerably diverse regarding their scope, their institutional design, their capacities and their empowerment to act in certain policy areas.”⁸

It is claimed that development of cross-border cooperation in Europe has started in the 50s of the last century, moreover such collaboration is a result of the end of second world war. The main aim was to protect society against armed conflict in the future and reducing animosity replacing it with cooperation. The next phase was the International Conference of Regional Planning in Basel in 1965, where were established first ideas of creating Association of European Border Regions. In 1971 the Association of European Border Regions was implemented. The motive of reunion was the exchange of experience and joint representing of common issues. Going further in the eighties the European Council framed the rules of European Regional Development Fund and community initiative called INTERREG. In the 1994 the new statutes of Association of European Border Regions was established. It defines the form of cooperation of border and cross-border regions belonged to Association of European Border Regions. Nowadays the Association is engaging with issues like: defining the problems, measuring the chances, responsibilities and activity programmes of European border and cross-border regions; representing the mutual issues at the national level; empowering and coordinating collaboration between border and transborder regions; exchange of experience and information; resolving the problems with which euroregions struggle. Association of European Border Regions helping the regions brings awareness to their specific problems, chances, competencies and activities.

⁶ Ibidem.

⁷ www.mrr.gov.pl/aktualnosci/rozwoj_regionalny/Stromy/ZielonaKsięga.aspx [10.05.2014].

⁸ A. Engl, *Territorial Cooperation in Europe: Coordinated Strategy or lost in Confusion?*, www.europeanchallenge.eu/media/papers/ws4_paper1_engl_territorial_cooperation.pdf, p. 5 [20.06.2015].

Together with the widening European Community the number of cross-border cooperating regions has increased very dynamically. The interest of cross-border cooperation is constantly increasing and brings benefits such:

- political – direct collaboration of communities, who lives on both sides of the border impacts on improvement of international relations,
- social – contacts between regional, local administration organs and community impact on increase of activity and enhance sense of home rule,
- economic – the increase of contacts leads to better usage of resources, expanded employment and elimination of differences in life conditions.

Considering the cross-border cooperation in Europe it is necessary to indicate some obstacles of such activity. First are difficulties of organizational and legal nature. They arise from: differences of internal administration and local-government structures; differences in the division of the competences of the local and regional administration to take the action on the international scene and in the legal regulations concerning many fields of socio-economic life e.g. tax system, spatial planning, prevention of the environment; lack of the legal regulation about cross-border cooperation. Second problem cover financial and economic obstacles. Very often it is observed a financial asymmetry between collaborating regions and insufficient financial resources. What is more it may cause complications in opening programs concerning small and middle-sized entrepreneurs. The subsequent obstacles have social character. They arise from culture, language, religious differences and level of the life conditions of the both sides of the border. Sometimes the handicap in cross-border development is lack of understanding different cultures in many aspects caused by barriers in educational system of particular local community. Another crucial thing is way of conducting statistics in cross-border areas. Very often it happens that these differences inhibit the monitoring of the regions development progress and alignment of common strategic goals and directions.

Nowadays, there are approximately one hundred Euroregions in European Union.⁹ In fact, it can be even impossible for regional or local authorities which operate in border areas not to be involved in cross-border cooperation. Moreover, great financial support comes from The European Commission for the trans-border cooperation equals nearly 700 million EUR annually. In addition, almost the same amount is provided by European nation states.¹⁰ It can be easily seen, how crucial this type of collaboration has become by considering its scope. However,

⁹ Euregio, List of Euroregions and similar bodies in the European Union, 25.07.2015, www.euregio.nrw.de/links.html [10.05.2014].

¹⁰ M. Perkmann, *The rise of the Euroregion. A bird's eye perspective on European cross-border co-operation*, 15.05.2015, www.lancaster.ac.uk/sociology/research/publications/papers/perkmann-rise-of-euroregion.pdf, p. 2 [10.05.2014].

cross-border cooperation was not be always of such great importance. Regional collaboration and policies were not the main area of interest and as a result, were not fully developed until 1973.¹¹

2. European Territorial Cooperation in Poland in 2014-2020 perspective

The significance of spatial issues has been underlined in the financial perspective 2007-2013, where territorial issues have become one of the objectives of EU cohesion policy. The third objective European Territorial Cooperation can be identified as a success prospects taken in the earlier initiatives. In 2004-2006, there were two interregional cooperation programs INTERREG Poland divided into: INTERREG IIIC North (which was attended by five provinces of northern Poland) and INTERREG IIIC East (the other region). Initiatives aim was to improve the effectiveness of regional development and cohesion through the exchange of information and sharing of experience in the field of administration.

In the 2007-2013 perspective interregional cooperation was implemented under INTERREG IVC, which includes the European Union states, Norway and Switzerland. Support focuses on the promotion of innovation and the knowledge economy and to protect the environment and prevent risks.¹² The program has received 321 million EUR from the European Regional Development Fund to support two priorities. It also supports two types of intervention, such as regional initiatives, where the initiative comes from regional and local authorities and is aimed at exchange of experience. The second type includes projects related to capitalization, which means the use of the results of already completed projects. In 2007-2013, under the cohesion policy third objective transnational cooperation, international and interregional cooperation is carried out within the framework of the Operational Programme European Territorial Cooperation. For the implementation of this programme, Poland received 557.8 million EUR, and within all EU's member states the budget allocation was approximately 7,75 billion EUR. This program and the European Neighbourhood and Partnership Instrument replaced the initiatives undertaken in 2004-2006 in the framework of INTERREG III. European Neighbourhood and Partnership is an initiative of the European Commission focussed on the development of cooperation between the European Union and the partner countries outside the EU. Poland participates in the framework of this instrument in cross-border cooperation programs Poland-Belarus-Ukraine

¹¹ S. Dall'Erba, *European Regional Development Policies: History and Current Issues*, www.euc.illinois.edu/_includes/docs/dallerba2.pdf, ps. 1-4 [16.07.2015].

¹² Ibidem.

and Lithuania-Poland-Russia. Cross-border cooperation projects under Operational Programme ETC concerned in the 2007-2013 perspective NUTS-3 sub-regions located along the internal and certain external land borders of the EU, and in coastal areas located within a distance of 150 km. Joint actions might concern:

- support the establishment and development of small and medium-sized enterprises, tourism, culture and cross-border trade,
- protection of natural and cultural heritage, the prevention of natural and technological risks,
- supporting links between urban and rural areas,
- improved access to transport, information and communication,
- water management, waste management and energy systems,
- the development and use of social infrastructure,
- cooperation between the administration and the integration of local communities through the implementation of joint activities in the framework of the labour market, the promotion of gender equality, human resource development and the promotion of research and development sector.¹³

The third area of support is transnational cooperation projects that involve cooperation between countries in the Baltic Sea (Baltic Sea Region Programme) and Central Europe (Central Europe Programme).

In the context of cross-border European Territorial Cooperation support include the development of regional cooperation on Polish and Czech borderline. The Polish part of the programme area is composed of four NUTS-3: jeleniogórsko-wałbrzyski, opolski, rybnicko-jastrzębski, bielsko-bialski and pszczyński district area. This area of the Czech border regions of Liberec, Královéhradecký kraj, Pardubice, Olomouc and Moravskoslezský:

- Polish-Czech cooperation has so far been supported by the EU within the programmes:
- PHARE Cross-border Cooperation Programme Poland-Czech Republic (1999),
- PHARE CBC Czech Republic-Poland 2000-2003 (2000-2006),
- Community Initiative INTERREG IIIA Czech Republic-Poland (2004-2006),
- Operational Programme European Territorial Cooperation Czech Republic-Republic of Poland (2007-2013).¹⁴

In 2007-2013, in relation to the previous programming period highlights a number of significant changes:

¹³ www.ewt.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/Wspolpracatransgraniczna.aspx [10.05.2014].

¹⁴ www.ewt.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/Polska-Czechy.aspx [10.05.2014].

- increase the resources available to 219.46 million EUR,
- increasing the maximum amount of the grant up to 85%,
- the minimum amount of ERDF funding more than 30 000 EUR,
- increasing importance of cross-border cooperation,
- bilingual common application,
- budgets and payments in EUR,
- possible investment activities in all priority axes.¹⁵

In the context of cross-border cooperation can be supported projects in which partners work together. Projects should meet two of the four criteria, for instance: joint development, joint implementation, joint staffing, joint financing.

One of the most important and difficult to prove right in the joint project is a cross-border effect, which should:

- contribute to the development of stable structure of cooperation,
- have an impact on the target groups on the other side of the border,
- contribute to the development of cross-border contacts,
- benefit on both sides of the border,
- contribute to the improvement of living conditions in the border area,
- produce lasting results of cross-border activities.

In frames of European Territorial Cooperation some programmes of cross-border programmes will be implemented in years 2014-2020 in Poland. The biggest amount of money has received the Polish-Czech Programme (Interreg V-A Polish-Czech Republic). The budget from European Regional Development Fund equals 226 million EUR. This programme includes a part of Low Silesian, Silesian, Opole Voivodship in Poland and five regions from Czech Republic – Liberec, Hradec Králové, Olomouc, Pardubice and Moravian-Silesian Region. Such programme has received the highest support from European Funds and allocates its budget to the protection, use and increasing the accessibility of cultural and natural attractions of the Czech-Polish border. These activities will be complemented by a joint promotion assets. All initiatives will serve to increase the importance of tourism around the border and the creation of new jobs. Lead to a reduction in unemployment are also activities in the field of education and recognition of qualifications and diplomas. Another important area supported by the programme, is security. The aim will be to strengthen the compatibility and connection of emergency response systems in Poland and the Czech Republic, among others, through cross-training of emergency services and law and order and the purchase of equipment necessary for joint intervention. The beneficiaries of this programme are: public authorities, their unions and associations; organizations established by the public authorities; chamber, association, associations and organizations representing the interests of entrepreneurs and workers and economic and professional self;

¹⁵ www.cz-pl.eu/pl/ [10.05.2014].

NGOs; schools and institutions of higher education; European Grouping of Territorial Cooperation; churches and religious associations; societies and associations working in the field of tourism.¹⁶

Conclusion

The issue of spatial cooperation in the spatial dimension is becoming increasingly important in the cohesion policy of the European Union. Turn in the direction of development of the European space and its sustainable development took place in the late years of 20th Century. The most important document is European Spatial Development Perspective adopted in 1999. It contributed to a series of initiatives and build an information platform, collecting and ordering information about the spatial dimension of socio-economic development in Europe. Over the years, the regional collaboration and financial help has become, on the one hand, goals oriented but on the other hand more flexible because of the great volume of possibilities and ways of cooperation providing by different sources of financing. Member states gained knowledge with years of experience and have developed many forms of cooperation not only at national but also at regional and local level. However, the cooperation and initiatives will not have great impact if not accompanied with financial help. Of course, not every member states are at the same economic level, some countries or regions are considered as developed while some as still developing. Because of this diversification there are available various funds and financial support.

References

- Dall'Erba S., *European Regional Development Policies: History and Current Issues*, www.euc.illinois.edu/_includes/docs/dallerba2.pdf [16.07.2015].
- Engl A., *Territorial Cooperation in Europe: Coordinated Strategy or lost in Confusion?*, 20.06.2015, www.europeanchallenge.eu/media/papers/ws4_paper1_engl_territorial_cooperation.pdf [10.05.2014].
- ESDP, *Perspektywy przestrzennego rozwoju Europy. Kierunki zrównoważonego i trwałego rozwoju terytorialnego w Unii Europejskiej, uzgodnione na nieformalnej Radzie Ministrów odpowiedzialnej za planowanie przestrzenne*, Potsdam, may 1999, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2000.
- Euregio, *List of Euroregions and similar bodies in the European Union*, 25.07.2015, www.euregio.nrw.de/links.html [10.05.2014].
- Ganeva-Raycheva V., Zlatkova M., *Migration, Memory, Heritage: Socio-cultural Approaches to the Bulgarian-Turkish Border*, IEFSEM – BAS, Sofia 2012.

¹⁶ Ibidem.

- Perkmann M., *The rise of the Euroregion. A bird's eye perspective on European cross-border co-operation*, 15.05.2015, www.lancaster.ac.uk/sociology/research/publications/papers/perkmann-rise-of-euroregion.pdf [10.05.2014].
- Rogowska M., *Kwestie przestrzenne w polityce spójności Unii Europejskiej*, "Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu" 2012, no. 42: *Przestrzeń w nowych realiach gospodarczych*, ed. B. Filipiak.
- Treaty WE, http://europa.eu/lisbon_treaty/full_text/index_pl.htm [10.05.2014].
- www.cz-pl.eu/pl/ [10.05.2014].
- www.ewt.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/Wspolpracatransgraniczna.aspx [10.05.2014].
- www.ewt.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/Polska-Czechy.aspx [10.05.2014].
- www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_spojnosci/Polityka_spojnosci_po_2013/Debata/Documents/Agenda_Terytorialna_07092011.pdf [10.05.2014].
- www.mrr.gov.pl/aktualnosci/rozwoj_regionalny/Strony/ZielonaKsiega.aspx [10.05.2014].

Spójność terytorialna Unii Europejskiej i jej finansowanie na pograniczu polsko-czeskim w perspektywie 2014-2020

Streszczenie. *Współpraca terytorialna i problemy przestrzenne stają się coraz bardziej istotne, co znajduje wyraz w ilości podejmowanych wspólnych inicjatyw oraz w środkach finansowych przeznaczanych na wspólne przedsięwzięcia o charakterze transgranicznym. W latach 2014-2020 cel, jakim jest europejska współpraca terytorialna, zostanie utrzymany. W ramach polityki spójności zakłada się bardziej zintegrowane podejście do rozwiązywania problemów miejskich, zintegrowane inwestycje terytorialne, wielofunduszowe programy operacyjne oraz krzyżowe finansowanie, a także bardziej funkcjonalne podejście umożliwiające interwencję w odpowiedniej skali terytorialnej.*

Słowa kluczowe: *spójność terytorialna, współpraca transgraniczna, finansowanie współpracy transgranicznej*

Monika Musiał-Malagó

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Gospodarki Regionalnej
e-mail: musialm@uek.krakow.pl
tel. 12 293 53 14

Dostępność transportowa a atrakcyjność inwestycyjna województw Polski

Streszczenie. *Dobrze rozwinięta infrastruktura transportowa stanowi jeden z ważniejszych czynników stymulujących wzrost gospodarczy. Zaniedbania w infrastrukturze transportowej spowodowały, że znaczną część obszarów Polski cechuje niska dostępność transportowa. Ogranicza to znacznie możliwości rozprzestrzeniania się procesów rozwojowych z obszarów będących biegunami wzrostu do obszarów słabiej rozwiniętych. Powoduje to trudności w niwelowaniu procesów marginalizacji i peryferyzacji obszarów kraju. Autorka zbadała zróżnicowanie dostępności transportowej województw w Polsce za pomocą metod taksonomicznych, a obliczone wskaźniki syntetyczne wykorzystala do analizy wpływu dostępności transportowej na atrakcyjność inwestycyjną regionów w Polsce. Badania zostały przeprowadzone na poziomie województw (NUTS2).*

Słowa kluczowe: *dostępność transportowa, dostępność drogowa i kolejowa, atrakcyjność inwestycyjna*

Wprowadzenie

Dobrze rozwinięta infrastruktura transportowa stanowi jeden z głównych czynników, które stymulują wzrost gospodarczy i umożliwiają rozprzestrzenianie się procesów rozwojowych z ośrodków będących biegunami wzrostu do obszarów słabiej rozwiniętych. Zaniedbania w infrastrukturze transportowej, zarówno drogowej, jak i kolejowej, spowodowały, że znaczną część obszarów Polski cechuje niska dostępność transportowa. Brak spójności terytorialnej i dekapitaliza-

cja sieci transportowych przyczynia się do wzrostu różnic rozwojowych między poszczególnymi częściami kraju.

Celem artykułu jest ocena zależności między dostępnością transportową regionów a ich atrakcyjnością inwestycyjną. Zakres przestrzenny analizy obejmuje jednostki z poziomu NUTS2. Do badań dostępności transportowej wybrano metodę analizy wielowymiarowej, która umożliwia uszeregowanie obiektów, podzielenie ich na grupy, a także ukazanie skali zróżnicowania między obiektami. Obliczone wskaźniki syntetyczne zostały wykorzystane do zbadania wpływu dostępności transportowej na atrakcyjność inwestycyjną regionów w Polsce.

1. Dostępność transportowa regionów Polski

W dokumentach strategicznych¹ podkreśla się, że infrastruktura drogowa należy wciąż do najsłabszych podsystemów polskiej gospodarki. Jest ona zbyt słabo rozwinięta w stosunku do intensywności produkcji i wymiany oraz ruchliwości mieszkańców. Dodatkową jej słabością jest stan utrzymania dróg – ponad 37% sieci dróg w Polsce jest w stanie niezadowalającym lub złym². W wyniku niedorozwoju infrastruktury transportowej powstały w Polsce strefy o niskiej dostępności przestrzennej w systemie regionalnym, krajowym i europejskim.

Na koniec 2012 r. Polska miała sieć dróg publicznych o łącznej długości 412 035,1 km, tj. zaledwie o ok. 10,5 p.p. więcej niż w 2000 r., w tym długość dróg krajowych wyniosła 19 182,1 km. Sieć dróg o nawierzchni twardej w Polsce wynosiła 280 719,1 km, tj. 68,1% długości dróg publicznych, przy czym ponad 91,9% ich długości stanowiły drogi o nawierzchni ulepszonej. W Polsce w 2012 r. wskaźnik gęstości dróg o nawierzchni twardej ogółem wyrażony w kilometrach tych dróg na 100 km² powierzchni kraju wynosił 89,8 i wzrósł w porównaniu do 2000 r. o 12,4 p.p. W ujęciu regionalnym największą gęstość sieci drogowej na 100 km² posiadało województwo śląskie (173,2) – ponad dwukrotnie więcej niż wartość dla kraju ogółem, a następnie małopolskie (159,2), świętokrzyskie (116,2) i łódzkie (105,3). Najbardziej niekorzystną sytuację odnotowano zaś w województwie warmińsko-mazurskim, gdzie na 100 km² przypadało 53,3 km dróg³.

Najwyższą klasę dróg krajowych stanowią autostrady i drogi ekspresowe. Rozmieszczenie autostrad i dróg ekspresowych ma zapewnić sprawne funkcyjono-

¹ *Strategia rozwoju transportu do 2020 roku (perspektywy do 2030 roku). Projekt*, Ministerstwo Infrastruktury, Warszawa 2011.

² *Raport o stanie technicznym sieci dróg krajowych na koniec 2012 roku*, Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, Warszawa 2013, www.gddkia.gov.pl, s. 7 [7.05.2015].

³ M. Musiał-Malagó, *Zróżnicowanie dostępności transportowej województw Polski*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2014, nr 4(928), s. 36.

Tabela 1. Długość dróg i linii kolejowych w Polsce w 2012 r.

Województwa	Długość linii kolejowych w Polsce		Długość dróg w Polsce (tys. km)						
	linie kolejowe eksploatowane	na 100 km ²	gęstość dróg o nawierzchni twardej na 100 km ²	drogi publiczne		w tym		o nawierzchni twardej	
				ogółem	w tym krajowe	autostrady	ekspresowe	ogółem	w tym ulepszonej
Ogółem	22 560 20 094	7,2 6,4	79,9 89,8	3 729 770,0 4 120 355,1	1 802 660,0 1 918 211,0	358,0 1 365,0	193,0 1 052,4	2 498 280,0 2 807 719,1	205 637,0 258 060,0
Dolnośląskie	1 779	8,9	94,6	23 600,6	1 441,0	221,9	59,4	18 862,0	17 640,4
Kujawsko-pomorskie	1 276	7,1	91,7	26 690,5	1 133,4	100,2	35,3	16 488,6	14 570,3
Lubelskie	1 045	4,2	82,4	34 196,2	1 059,6	0,0	12,1	20 689,1	19 648,6
Lubuskie	971	6,9	59,5	14 464,1	907,1	89,2	59,4	8 318,0	7 335,5
Łódzkie	1 055	5,8	105,3	25 578,4	1 455,6	187,7	93,2	19 181,6	17 538,6
Małopolskie	1 124	7,4	159,2	30 336,8	1 076,6	137,3	21,8	24 169,5	21 833,1
Mazowieckie	1 712	4,8	98,5	53 013,5	2 439,2	65,9	142,7	35 023,4	33 156,1
Opolskie	821	8,7	90,4	11 382,2	778,3	88,1	0,0	8 508,4	7 780,8
Podkarpackie	1 024	5,7	87,6	19 225,1	771,4	6,8	6,4	15 630,5	14 702,0
Podlaskie	700	3,5	61,4	25 250,4	975,4	0,0	10,6	12 390,6	11 218,4
Pomorskie	1 237	6,8	68,7	22 691,2	909,2	65,9	72,3	12 575,4	11 496,7
Śląskie	2 076	16,8	173,2	25 565,8	1 206,0	168,9	115,8	21 362,2	19 773,7
Świętokrzyskie	721	6,2	116,2	17 170,0	754,3	0,0	54,0	13 603,0	11 683,6
Warmińsko-mazurskie	1 238	5,1	53,3	22 917,9	1 331,3	1,2	139,3	12 889,1	12 051,6
Wielkopolskie	2 061	6,9	91,8	40 264,1	1 796,7	210,4	90,6	27 380,5	25 246,3
Zachodniopomorskie	1 254	5,5	59,6	19 688,3	1 145,7	21,6	139,5	13 647,2	12 384,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Transport – wyniki działalności w 2000 roku*, GUS, Warszawa 2001; *Transport – wyniki działalności w 2012 roku*, GUS, Warszawa 2013; Bank Danych Lokalnych GUS, www.stat.gov.pl [7.05.2015].

wanie w ramach europejskich dróg szybkiego ruchu oraz dogodnie połączenia polskich miast z Berlinem, Dreznem, Pragą i Bratysławą. W końcu 2012 r. długość autostrad wynosiła 1365 km. W latach 2000-2012 przybyło w Polsce 1007 km autostrad, co stanowiło wzrost o 73 p.p. W 2012 r. trzy województwa nie miały na swoim terytorium ani 1 km autostrad, tj. lubelskie, podlaskie i świętokrzyskie. W 2012 r. długość dróg ekspresowych wynosiła 1052,4 km i wzrosła w stosunku do 2000 r. o 859 km (tj. o 82 p.p.). Pomimo systematycznego wzrostu długości dróg o podwyższonym standardzie w Polsce ich udział w ogólnej długości dróg w kraju wciąż jest nieznaczny (4,6% dla autostrad i 3,6% dla dróg ekspresowych).

Istotnym elementem systemu komunikacyjnego jest transport kolejowy. Długość linii kolejowych eksploatowanych w Polsce w 2012 r. wynosiła 20094 km i w stosunku do 2000 r. uległa skróceniu o 2466 km, tj. o ponad 12 p.p. Obszar Polski cechuje dość wysoki wskaźnik gęstości linii kolejowej, w 2012 r. kształtował się on na poziomie 6,5 km/100 km². Najwyższy wskaźnik występował w województwie śląskim – 16,8, a najniższy, na poziomie 3,5 km/100 km², był w województwie podlaskim. W wyniku wieloletnich zaniedbań inwestycyjnych stan techniczny sieci kolejowej w Polsce uległ pogorszeniu. Efektem tego jest zmniejszenie prędkości pociągów i zmniejszenie kolejowej dostępności czasowej do ośrodków wojewódzkich. W 2012 r. czas dojazdu koleją między stolicami województw był duży, mieścił się w granicach 3371-7290 min, w relacji Warszawa czas ten najczęściej wynosił 117-365 min. Dostępność czasową drogową i kolejową regionów w Polsce w 2012 r. przedstawiono w tabeli 2.

Niekorzystne trendy w transporcie kolejowym doprowadziły do ograniczenia liczby obsługiwanych połączeń pasażerskich i zmniejszenia długości eksploatowanych linii kolejowych w Polsce, co ma wpływ na obniżenie dostępności transportowej poszczególnych regionów kraju.

W ocenie wpływu infrastruktury transportowej na konkurencyjność i rozwój gospodarczy regionów duże znaczenie ma dostępność transportowa kraju i jego regionów oraz wskaźniki opisujące jej poziom. Dostępność transportowa jest jednym z podstawowych pojęć z zakresu badań rozwoju transportu w aspekcie przestrzennym. W literaturze przedmiotu istnieje wiele odmian i definicji dostępności transportowej, które mogą być używane w różnych kontekstach, np. w odniesieniu do systemu transportowego, różnego rodzaju usług, rozwoju gospodarczego regionów oraz wpływu na atrakcyjność inwestycyjną regionu⁴.

Istnieje również duża różnorodność w klasyfikacji metod badania i pomiaru dostępności transportowej, np.:

– dostępność mierzona wyposażeniem infrastrukturalnym – realizowana za pomocą ilościowych i jakościowych wskaźników wyposażenia infrastrukturalnego obszaru (ilość i jakość infrastruktury),

⁴ A. Koźlak, *Nowoczesny system transportowy jako czynnik rozwoju regionów w Polsce*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012, s. 172-182.

Tabela 2. Dostępność czasowa regionów w Polsce w 2012 r. (w min)

Województwa	Liczba miast na prawach powiatu w województwie	Infrastruktura drogowa				Infrastruktura kolejowa		
		Łączny czas przejazdu				z miasta wojew. (stolicy wojew.) do Warszawy	z miasta wojew. (stolicy wojew.) do Warszawy	z miasta wojew. do pozostałych miast wojew.
		z miasta wojew. (stolicy wojew.) do Warszawy	z miasta wojew. do pozostałych miast wojew.	z miast na prawach powiatu danego wojew. do stolicy wojew.	z miasta wojew. do pozostałych miast wojew.			
Dolnośląskie	4	257,0	3292,0	225,0	325,0	4400,0		
Kujawsko-pomorskie	4	206,0	3548,0	200,0	199,0	4442,0		
Lubelskie	4	138,0	4071,0	409,0	140,0	4989,0		
Lubuskie	2	236,0	3520,0	92,0	317,0	5602,0		
Łódzkie	3	89,0	2756,0	107,0	117,0	4218,0		
Małopolskie	3	231,0	3468,0	152,0	181,0	4410,0		
Mazowieckie	5	0,0a	3043,0	197,0	0,0a	3371,0		
Opolskie	1	238,0	3318,0	0,0	309,0	4857,0		
Podkarpackie	4	269,0	4237,0	205,0	365,0	7290,0		
Podlaskie	3	144,0	4406,0	172,0	161,0	5878,0		
Pomorskie	4	242,0	4194,0	165,0	305,0	5648,0		
Śląskie	19	200,0	3131,0	456,0	173,0	4304,0		
Świętokrzyskie	1	145,0	3343,0	0,0b	206,0	5038,0		
Warmińsko-mazurskie	2	159,0	4213,0	77,0	199,0	5761,0		
Wielkopolskie	4	164,0	3135,0	378,0	157,0	3758,0		
Zachodniopomorskie	3	326,0	4720,0	649,0	319,0	6117,0		

a – czas przejazdu do Warszawy wynosi 0; b – stolica województwa jest równocześnie jedynym miastem na prawach powiatu w danym województwie.

Źródło: jak w tab. 1; <http://rozklad.sitkol.pl/bin/query.exe/pn?>; www.google.maps [7.05.2015].

- dostępność mierzona odległością – przez bezpośrednią odległość fizyczną, fizyczną rzeczywistą, czasową, ekonomiczną do celu lub celów podróży,
- dostępność mierzona izochronami – wyznaczana przez oszacowanie zbioru celów podróży dostępnych w określonym czasie lub przy określonym koszcie czy wysiłku podróży,
- dostępność potencjalna – mierzona możliwością zajścia interakcji między źródłem podróży a zbiorem celów podróży (różnych wariantów dostępności mierzonej za pomocą wskaźników potencjału lub modeli grawitacji),
- dostępność mierzona w geografii czasoprzestrzeni – otrzymywana przez szacowanie specyficznych podróży między źródłem a celem podróży,
- dostępność mierzona maksymalizacją użyteczności – wyznaczana na podstawie zachowań użytkowników systemu transportowego⁵.

W celu zbadania zróżnicowania dostępności transportowej można wykorzystać metody taksonomiczne. Służą one porównywaniu obiektów wielocechowych przez ich porządkowanie hierarchiczne i grupowanie w podzbiory jednostek do siebie podobnych⁶. Opisywane badania przeprowadzono jedną z metod taksonomicznych polegającą na wyliczeniu syntetycznych wskaźników analizowanego zjawiska dla badanych jednostek przestrzennych. Pozwalają one na wyznaczenie miejsca województwa w zbiorze wszystkich województw pod względem dostępności przestrzennej. Konstrukcja wskaźników syntetycznych opiera się na wskaźnikach cząstkowych, które zostały przyporządkowane do dwóch grup w transporcie osób (obrazujących dostępność drogową i kolejową).

Przyjęta metodologia badań w pierwszej kolejności zakłada wyznaczenie zmiennych diagnostycznych. Dobór zmiennych diagnostycznych potrzebnych do skonstruowania wskaźnika syntetycznego oparto na kryteriach merytorycznych i formalno-statystycznych.

Do konstrukcji wskaźnika syntetycznego wykorzystano dane za 2012 r. oraz następujące zmienne diagnostyczne:

W zakresie infrastruktury transportu drogowego (tab. 5):

- x_1 – średnioważony wskaźnik nasycenia infrastrukturą drogową,
- x_2 – odsetek dróg krajowych przypadających na województwo,
- x_3 – odsetek autostrad i dróg ekspresowych przypadających na województwo,
- x_4 – wskaźnik natychmiastowych potrzeb remontowych,
- x_5 – czas dojazdu z miasta wojewódzkiego do Warszawy (min),
- x_6 – czas dojazdu z miasta wojewódzkiego do pozostałych miast wojewódzkich (min),
- x_7 – czas przejazdu z miasta powiatowego do miasta wojewódzkiego (min),
- x_8 – wskaźnik zmotoryzowania ludności.

⁵ T. Komornicki, P. Śleszyński, P. Rosik, W. Pomianowski, *Dostępność przestrzenna jako przesłanka kształtowania polskiej polityki transportowej*, „Biuletyn KPZK PAN” 2010, nr 241, s. 36-37.

⁶ A. Koźlak, op. cit., s. 213.

Z zakresu transportu kolejowego (tab. 6):

x_1 – średnioważony wskaźnik nasycenia infrastrukturą kolejową,

x_2 – udział województwa w długości dróg kolejowych,

x_3 – udział linii kolejowych dwu i więcej torowych,

x_4 – czas dojazdu do Warszawy (min),

x_5 – czas dojazdu do pozostałych miast wojewódzkich (najkrótszy czas przejazdu, przy założeniu jednej przesiadki).

Spośród przedstawionego zbioru mierników za destymulanty przyjęto: dla transportu drogowego x_4 , x_5 , x_6 , x_7 , dla transportu kolejowego x_4 i x_5 . Pozostałe cechy określono mianem stymulant.

Ważnym zagadnieniem w wielowymiarowej analizie statystycznej jest uzyskanie porównywalności zmiennych diagnostycznych, co oznacza m.in. konieczność pozbawienia zmiennych ich naturalnych jednostek, w których wykonano pomiar wartości i ujednoczenia rzędu wielkości. W tym celu dokonano standaryzacji cech przyjętych do badania, wykorzystując formułę zero-jedynkową⁷. Przeprowadzona standaryzacja zmiennych diagnostycznych prowadzi do ich porównywalności i pozwala obliczyć wskaźnik syntetyczny⁸.

W dalszej kolejności dokonano klasyfikacji województw za pomocą metody standaryzowanych sum i ustalono wskaźniki syntetyczne dostępności transportowej dla transportu drogowego i kolejowego. Wskaźniki syntetyczne uporządkowano monotonicznie, co umożliwia klasyfikację badanych województw według ich dostępności przestrzennej. Następnie skonstruowano zagregowany wskaźnik wielogałęziowej dostępności transportowej (*WDT*). Do analizy wykorzystano wskaźnik opracowany przez naukowców z Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN⁹.

W celu wyliczenia tego wskaźnika poszczególnym wskaźnikom syntetycznym dostępności transportowej przyznano różne wagi, tj. arbitralnie na poziomie 0,8 dla transportu drogowego i 0,2 dla transportu kolejowego¹⁰. Na podstawie obliczonych wskaźników wielogałęziowej dostępności transportowej przeprowadzono grupowanie badanych województw podobnych do siebie ze względu na poziom analizowanego zjawiska. Wartości omawianego wskaźnika wykorzystuje się do klasyfikacji obiektów zgodnie z zasadą:

- grupa I: sytuacja bardzo dobra $WDT \geq w_i + S_w$
- grupa II: sytuacja dobra $w_i + S_w > WDT \geq w_i$

⁷ A. Zeliaś, *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000, s. 56.

⁸ Z. Szymła, *Determinanty rozwoju regionalnego*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000, s. 24.

⁹ T. Komornicki, *Zweryfikowana metodologia szacowania WMDT*, IGiPZ PAN, Warszawa 2014, s. 22; A. Koźlak, op. cit., s. 220.

¹⁰ A. Koźlak, op. cit., s. 220.

- grupa III: sytuacja dostateczna $w_i > WDT \geq w_i - S_w$
- grupa IV: sytuacja niedostateczna $WDT < w_i - S_w$ ¹¹.

Następnie wyodrębniono cztery grupy typologiczne regionów o różnym stopniu dostępności transportowej (rys. 1):

- I grupa – bardzo dobra dostępność transportowa $WDT \geq 0,602$
- II grupa – dobra dostępność transportowa $0,602 > WDT \geq 0$
- III grupa – średnia dostępność transportowa $0 > WDT \geq -0,602$
- IV grupa – niska dostępność transportowa $WDT < -0,602$

Granice przedziałów wyznaczono na podstawie obliczonych wartości sumy średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego miernika syntetycznego.

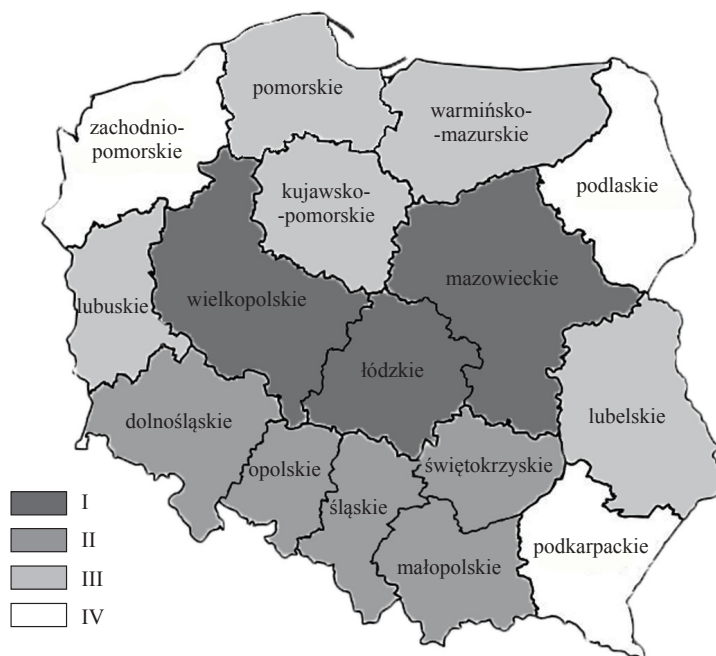
Tabela 3. Wskaźniki dostępności transportowej regionów w Polsce w 2012 r.

Województwa	Dostępność drogowa	Dostępność kolejowa	Wskaźnik wielogłęziowej dostępności transportowej WDT
Dolnośląskie	0,027	0,346	0,091
Kujawsko-pomorskie	-0,135	0,229	-0,062
Lubelskie	-0,547	-0,253	-0,488
Lubuskie	0,026	-0,197	-0,018
Łódzkie	0,838	0,428	0,756
Małopolskie	0,133	-0,027	0,101
Mazowieckie	0,987	0,957	0,981
Opolskie	0,308	0,119	0,270
Podkarpackie	-0,838	-1,304	-0,931
Podlaskie	-0,607	-0,952	-0,676
Pomorskie	-0,199	-0,519	-0,263
Śląskie	0,299	1,143	0,468
Świętokrzyskie	0,306	-0,125	0,220
Warmińsko-mazurskie	-0,220	-0,319	-0,240
Wielkopolskie	0,535	1,017	0,632
Zachodniopomorskie	-0,912	-0,543	-0,838

Źródło: obliczenia własne

Najwyższą pozycję w grupie badanych województw ze względu na najlepszą dostępność transportową, zarówno drogową, jak i kolejową, zajmuje województwo mazowieckie. Na kolejnych pozycjach znalazły się województwa łódzkie i wielkopolskie (rys. 1, tab. 3). Najniższe pozycje w rankingu pod względem dostępności transportowej mają województwa leżące w północnej i wschodniej Polsce: zachodniopomorskie, podkarpackie, podlaskie. Dostępność przestrzenna

¹¹ Ibidem, s. 217; H. Kałuża, *Zróżnicowanie wskaźnika przedsiębiorczości w gminach powiatu siedleckiego*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2011, nr 38: *Finanse publiczne i rozwój przedsiębiorczości w regionach*, red. B.Z. Filipiak.



Rysunek 1. Dostępność transportowa regionów w Polsce w 2012 r.

Źródło: opracowanie własne.

tych województw należy do najniższych w Polsce i plasuje je w grupie obszarów skrajnie peryferyjnych. Wynika to ze złego stanu dróg i ich parametrów technicznych, ogólnego słabego wyposażenia w infrastrukturę transportu. Ponadto ze względu na peryferyjne położenie w skali kraju czas dojazdu z miast wojewódzkich tych województw do stolicy i pozostałych miast o znaczeniu krajowym jest stosunkowo długi (tab. 2).

2. Wpływ dostępności transportowej na atrakcyjność inwestycyjną regionów w Polsce

Obliczone wskaźniki syntetyczne zostały wykorzystane do zbadania zależności między dostępnością transportową a atrakcyjnością inwestycyjną regionów Polski. W literaturze przedmiotu prezentowane są różne podejścia do zagadnienia atrakcyjności, w tym atrakcyjności inwestycyjnej. Atrakcyjność inwestycyjną określa się jako względną atrakcyjność określonych obszarów w zakresie jakości lokalizacji i absorpcji inwestycji z uwagi na dostępne na danym terenie walory. Do walorów tych zalicza się m.in.: dostępność i jakość czynników produkcji, su-

rowców, wielkość rynku zbytu, kwalifikacje pracowników, jakość infrastruktury technicznej, dostępność ośrodków B+R)¹². Atrakcyjność inwestycyjna stanowi element konkurencyjności regionu decydujący o jego zdolności do przyciągania inwestorów. Jest ona jednak zależna od rodzaju inwestycji, typu działalności gospodarczej, momentu czasowego oraz subiektywnych przesłanek¹³.

Poziom rozwoju sieci transportowych jest jednym z wyznaczników konkurencyjności regionów, ponieważ determinuje jego dostępność. Obszary o dobrej dostępności i rozwiniętej infrastrukturze transportowej charakteryzują się wysokim rozwojem gospodarczym, który sprzyja inwestycjom. Inwestycje zaś służą poprawie infrastruktury. Najszybciej rozwijają się te regiony, które są dobrze skomunikowane z najważniejszymi ośrodkami miejskimi w kraju oraz mają dobre i szybkie połączenia z centralnymi regionami Unii Europejskiej. Dobre połączenia między głównymi ośrodkami wzrostu stanowią podstawę spójności terytorialnej, która determinuje potencjał rozwojowy regionów. Dostępność transportowa oddziałuje na wskaźniki poziomu rozwoju gospodarczego regionu oraz podmiotów, które w nim funkcjonują. Podmioty gospodarcze wykazują skłonność do lokalizowania inwestycji i zwiększania rozmiarów działalności w regionach, które charakteryzują się dobrą dostępnością transportową. Z kolei inwestycje w infrastrukturę transportu zwiększają atrakcyjność inwestycyjną regionu¹⁴.

W celu zbadania zależności między dostępnością transportową i atrakcyjnością inwestycyjną przeanalizowano wskaźnik przyrostu kapitału zagranicznego i liczby nowych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w przekroju regionalnym. Następnie wskaźniki te porównano z obliczonymi wskaźnikami dostępności transportowej. Wybrane do analizy wskaźniki pokazują zmianę wartości poszczególnych zmiennych na przestrzeni 10 lat (wykres 1).

W latach 2003-2012 regionem o największych możliwościach przyciągania kapitału zagranicznego było województwo mazowieckie. Kolejne pozycje zajęły województwa dolnośląskie i śląskie. Obszarami o najmniejszej atrakcyjności inwestycyjnej były najsłabiej rozwinięte województwa w północnej i wschodniej części kraju: lubelskie, podkarpackie, warmińsko-mazurskie, podlaskie oraz lubuskie, opolskie i świętokrzyskie. W przypadku liczby nowo powstałych spółek z udziałem kapitału zagranicznego sytuacja wygląda podobnie (wykres 2).

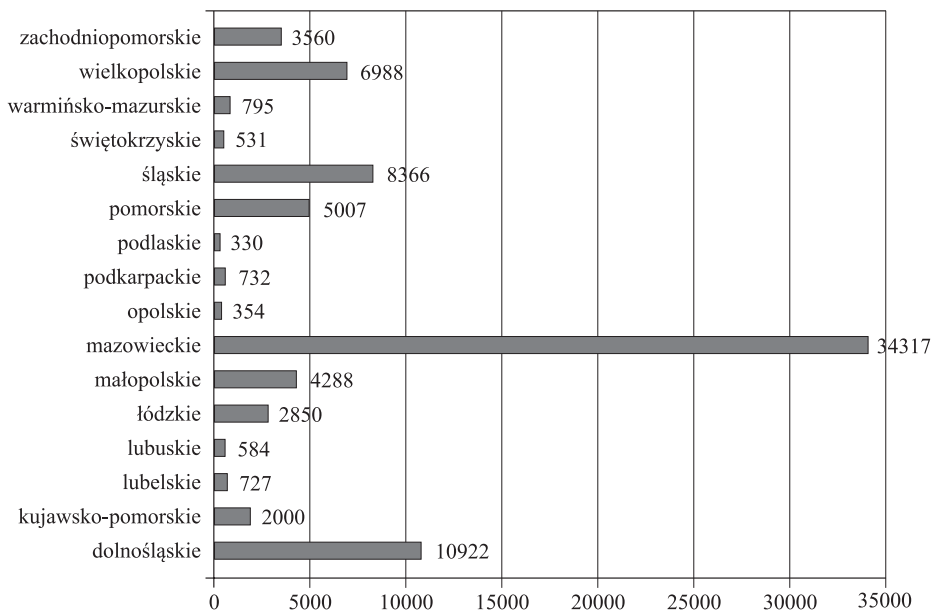
Na koniec 2012 r. najwięcej spółek z udziałem kapitału zagranicznego oraz z największym kapitałem zarejestrowanych było w województwach, które charakteryzują się bardzo dobrą i dobrą dostępnością przestrzenną zarówno drogową, jak i kolejową.

¹² M. Nazarczuk, *Potencjał rozwojowy a aktywność inwestycyjna województw i podregionów Polski*, Wyd. UWM, Olsztyn 2013, s. 140.

¹³ J. Chądzyński, A. Nowakowska, Z. Przygodzki, *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 109; A. Koźlak, op. cit., s. 234.

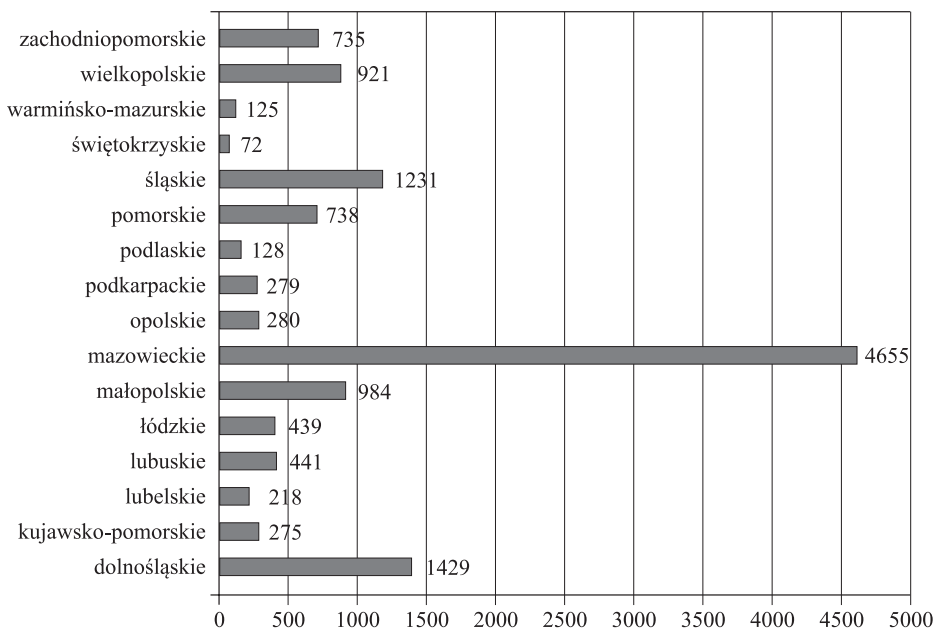
¹⁴ A. Koźlak, op. cit., s. 233.

Wykres 1. Wzrost kapitału zagranicznego w województwach w latach 2003-2012 (mln PLN)



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 2. Liczba nowo powstałych spółek z udziałem kapitału zagranicznego w latach 2003-2012



Źródło: opracowanie własne.

Dla określenia wpływu dostępności transportowej na skłonność inwestorów zagranicznych do lokowania kapitału wyliczono współczynnik korelacji i determinacji między wskaźnikami gałęziowymi dostępności transportowej a zainwestowaniem kapitału. Wskaźniki przyrostu kapitału zagranicznego i nowo powstałych spółek z udziałem kapitału zagranicznego wykazują wysoki stopień korelacji (współczynnik korelacji Pearsona wynosi 0,993), dlatego do analizy wybrano tylko wskaźnik pierwszy. Wartości współczynników korelacji zawiera tabela 4.

Tabela 4. Zależność między wskaźnikami dostępności transportowej a kapitałem zagranicznym w latach 2003-2012

Wyszczególnienie	Dostępność transportowa		
	drogowa	kolejowa	wielogałęziowa
Współczynnik korelacji	0,542	0,561	0,565
Współczynnik determinacji R^2	0,293	0,315	0,319

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki przeprowadzonych obliczeń pokazały współzależność między poziomem dostępności transportowej a przyrostem kapitału zagranicznego na poziomie 0,56 (tab. 4). Z kolei obliczony współczynnik determinacji pokazuje, jaka część zmienności całkowitej zmiennej objaśnianej (przyrost kapitału zagranicznego) została wyjaśniona przez zmiany zmiennej objaśniającej (dostępność transportowa)¹⁵, a zatem jak bardzo zmiany przyrostu kapitału zagranicznego są zdeterminowane zmianami w zakresie dostępności transportowej. Uzyskane wartości współczynników korelacji wykazują na istnienie współzależności między badanymi kategoriami. Oznacza to, że regiony charakteryzujące się większą dostępnością transportową posiadają również wyższą koncentrację podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego na swoim terenie i odwrotnie. Dobra dostępność transportowa warunkuje m.in. koszty dostaw surowców oraz zapewnia warunki do zwiększania częstotliwości spotkań z kontrahentami i klientami. Jednak waga tego czynnika jest w dużym stopniu uzależniona od rodzaju wykonywanej działalności w przedsiębiorstwie¹⁶.

Podsumowanie

Podsumowując relacje zachodzące między dostępnością transportową a atrakcyjnością inwestycyjną, można stwierdzić, że dostępność transportowa wpływa pozytywnie na skalę realizowanych inwestycji. Infrastruktura techniczna o wy-

¹⁵ Ibidem, s. 236.

¹⁶ M. Nazarczuk, op. cit., s. 144.

Tabela 5. Wartości cech określających poziom dostępności drogowej województw w 2012 r.

Województwa	Mierniki							
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8
Dolnośląskie	78,2	7,5	11,6	17,7	257,0	3292,0	225,0	495,3
Kujawsko-pomorskie	84,9	5,9	5,6	16,1	206,0	3548,0	200,0	477,6
Lubelskie	88,7	5,5	0,5	16,9	138,0	4071,0	409,0	456,9
Lubuskie	69,5	4,7	6,1	10,8	236,0	3520,0	92,0	506,6
Łódzkie	89,4	7,6	11,6	12,2	89,0	2756,0	107,0	489,7
Małopolskie	107,1	5,6	6,6	14,6	231,0	3468,0	152,0	466,4
Mazowieckie	80,7	12,7	8,6	15,4	0,0	3043,0	197,0	535,5
Opolskie	87,3	4,1	3,6	10,1	238,0	3318,0	0,0a	531,1
Podkarpackie	80,2	4,0	0,5	15,4	269,0	4237,0	205,0	431,0
Podlaskie	79,7	5,1	0,4	14,9	144,0	4406,0	172,0	421,2
Pomorskie	61,4	4,7	5,7	7,0	242,0	4194,0	165,0	483,5
Śląskie	89,5	6,3	11,8	10,0	200,0	3131,0	456,0	478,1
Świętokrzyskie	111,4	3,9	2,2	11,7	145,0	3343,0	0,0b	454,2
Warmińsko-mazurskie	68,8	6,9	5,8	12,8	159,0	4213,0	77,0	433,5
Wielkopolskie	85,2	9,4	12,5	16,3	164,0	3135,0	378,0	546,2
Zachodniopomorskie	68,7	6,0	6,7	11,0	326,0	4720,0	649,0	456,0

a – stolica województwa jest równocześnie jedynym miastem na prawach powiatu w danym województwie.

Źródło: jak w tab. 1.

Tabela 6. Wartości cech określających poziom dostępności kolejowej województw w 2012 r.

Województwa	Mierniki				
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
Dolnośląskie	7,4	8,8	43,4	325,0	4400,0
Kujawsko-pomorskie	6,6	6,3	42,0	199,0	4442,0
Lubelskie	4,5	5,2	36,3	140,0	4989,0
Lubuskie	8,1	4,8	41,3	317,0	5602,0
Łódzkie	4,9	5,2	63,7	117,0	4218,0
Małopolskie	5,0	5,6	41,9	181,0	4410,0
Mazowieckie	3,9	8,5	59,2	0,0a	3371,0
Opolskie	8,4	4,1	53,0	309,0	4857,0
Podkarpackie	5,3	5,1	22,7	365,0	7290,0
Podlaskie	4,5	3,5	15,3	161,0	5878,0
Pomorskie	6,0	6,1	29,8	305,0	5648,0
Śląskie	8,7	10,3	52,0	173,0	4304,0
Świętokrzyskie	5,9	3,6	51,7	206,0	5038,0
Warmińsko-mazurskie	6,6	6,1	24,3	199,0	5761,0
Wielkopolskie	6,4	10,2	56,0	157,0	3758,0
Zachodniopomorskie	6,3	6,2	33,6	319,0	6117,0

a – czas przejazdu do Warszawy wynosi 0.

Źródło: jak w tab. 1; <http://rozklad.sitkol.pl/bin/query.exe/pn?> [7.05.2015].

sokim poziomie jakości i dobra dostępność transportowa w dużym stopniu decyduje o aktywizacji gospodarczej danego regionu. Należy jednak zaznaczyć, że na skłonność do lokowania kapitału zagranicznego w regionach, oprócz rozwiniętej infrastruktury transportowej i dobrej dostępności transportowej, wpływ mają również inne czynniki.

W przypadku regionów peryferyjnych poprawa dostępności transportowej niekoniecznie będzie wiązać się z poprawą ich atrakcyjności. Inwestycje transportowe o charakterze międzyregionalnym stanowią zachętę dla przedsiębiorców do przenoszenia działalności do nowych miejsc – na obszary wysoko rozwinięte z uwagi na względy ekonomiczne, podczas gdy inwestycje o charakterze wewnątrzregionalnym przyciągają nowe przedsiębiorstwa, wpływając na wzrost procesu gospodarczego¹⁷.

Literatura

- Bank Danych Lokalnych, GUS, www.stat.gov.pl [7.05.2015].
- Chądzyński J., Nowakowska A., Przygodzki Z., *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, CeDeWu, Warszawa 2007.
- <http://rozklad.sitkol.pl/bin/query.exe/pn?> [7.05.2015].
- Kaluża H., *Zróżnicowanie wskaźnika przedsiębiorczości w gminach powiatu siedleckiego*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2011, nr 38: *Finanse publiczne i rozwój przedsiębiorczości w regionach*, red. B.Z. Filipiak.
- Komornicki T., Śleszyński P., Rosik P., Pomianowski W., *Dostępność przestrzenna jako przesłanka kształtowania polskiej polityki transportowej*, „Biuletyn KPZK PAN” 2010, nr 241.
- Komornicki T., *Zweryfikowana metodologia szacowania WMDT*, IGiPZ PAN, Warszawa 2014.
- Koźlak A., *Nowoczesny system transportowy jako czynnik rozwoju regionów w Polsce*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012.
- Martin P., *Can Regional Policies Affect Growth and Geography in Europe?*, „The World Economy” 1998, nr 21(6).
- Musiał-Malagó, *Zróżnicowanie dostępności transportowej województw Polski*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2014, nr 4(928).
- Nazarczuk M., *Potencjał rozwojowy a aktywność inwestycyjna województw i podregionów Polski*, Wyd. UWM, Olsztyn 2013.
- Raport o stanie technicznym sieci dróg krajowych na koniec 2012 roku*, Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, Warszawa 2013, www.gddkia.gov.pl [7.05.2015].
- Strategia rozwoju transportu do 2020 roku (perspektywy do 2030 roku). Projekt*, Ministerstwo Infrastruktury, Warszawa 2011.
- Szymła Z., *Determinanty rozwoju regionalnego*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000.
- Transport – wyniki działalności w 2000 roku*, GUS, Warszawa 2001, www.stat.gov.pl [7.05.2015].
- Transport – wyniki działalności w 2012 roku*, GUS, Warszawa 2013, www.stat.gov.pl [7.05.2015].
- www.google.maps [7.05.2015].
- Zeliaś A., *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000.

¹⁷ P. Martin, *Can Regional Policies Affect Growth and Geography in Europe?*, „The World Economy” 1998, nr 21(6), s. 767.

Transport accessibility and investment attractiveness of Polish regions

Abstract. Well developed transportation infrastructure is one of the most important factors of economic growth. Negligence in transportation infrastructure means that a large part of Polish regions are characterized by low transport accessibility. Low transport accessibility reduces the potential spread of development processes in the areas which are pillars of growth to the less developed areas. This causes difficulties to eliminate the processes of marginalization and peripherisation of areas of the country. The author examined the differences in transport accessibility of regions in Poland by taxonomic methods in 2012. Calculated synthetic indicators were used to investigate the impact of transport accessibility on the investment attractiveness of regions in Poland. The study was conducted at regional level (NUTS2).

Keywords: transport accessibility, road and rail transport accessibility, investment attractiveness



Wojciech Misterek

Uniwersytet Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie
Wydział Ekonomiczny, Instytut Ekonomii i Finansów
e-mail: wojciech.misterek@poczta.umcs.lublin.pl
tel. 602 196 679

Rola gmin we wspieraniu projektów innowacyjnych przedsiębiorstw

Streszczenie. *Celem artykułu jest analiza zaangażowania gmin w rozwój innowacji przedsiębiorstw w Polsce oraz identyfikacja instrumentów, jakie obecnie stosowane są na szczeblu lokalnym. Przedmiotem analizy są badania przeprowadzone w 2014 r. wśród gmin województwa lubelskiego.*

Słowa kluczowe: *innowacje, gminy, lokalne systemy innowacji*

Wprowadzenie

Realizowana od wielu lat w Polsce polityka proinnowacyjna wciąż nie przynosi spodziewanych efektów, czego potwierdzeniem jest niższa od oczekiwań pozycja Polski oraz jej regionów w rankingach innowacyjności. Zasadne jest więc sprawdzenie, w jakich obszarach istnieje potencjał zmian, które przyczyniłyby się do poprawy obecnej sytuacji. Jednym z nich może być zwiększenie zaangażowania jednostek samorządu terytorialnego na szczeblu lokalnym. Potwierdzeniem tej tezy są coraz częściej podejmowane w literaturze przedmiotu rozważania na temat tworzenia lokalnych systemów innowacji i zwiększenia zaangażowania w tym obszarze samorządu gminnego, a przede wszystkim ośrodków miejskich. Stanowią one przeciwwagę dla realizowanej na terenie Unii Europejskiej polityki proinnowacyjnej bazującej na wsparciu regionalnym i regionalnych systemach innowacji (RIS). Celem publikacji jest analiza zaangażowania gmin w rozwój innowacji przedsiębiorstw w Polsce oraz identyfikacja instrumentów, jakie są obec-

nie stosowane na szczeblu lokalnym. Podstawą analizy są badania przeprowadzone w 2014 r. wśród gmin województwa lubelskiego.

1. Modyfikacje systemowego wspierania innowacji

Prezentowane w literaturze przedmiotu rozważania na temat systemów wspierania innowacji ulegały stopniowo modyfikacjom. W pierwszym okresie skupiano się na krajowych systemach wspierania przedsiębiorstw oraz budowania ogólnonarodowych systemów instytucjonalnych, które miały inicjować podaż innowacji głównie w obszarze nauki oraz zwiększać zaangażowanie przedsiębiorstw w poszukiwanie nowych rozwiązań technologicznych¹. Rozwiązania te, choć pozwalały na skupienie środków finansowych i działań w wybranych obszarach i kładły nacisk na generowanie nowatorskich pomysłów, nie rozwiązywały problemu transferu wiedzy z instytucji naukowych i naukowo-badawczych do przedsiębiorstw.

W drugim okresie podejmowano na świecie, a w szczególności na terenie Unii Europejskiej, rozważania na temat wspierania przedsiębiorstw innowacyjnych na szczeblu regionalnym, z wykorzystaniem regionalnych systemów innowacji (RIS). Ich podstawą jest teoria interakcji między instytucjami otoczenia biznesu a przedsiębiorstwami. Taka konstrukcja pozwala na ukierunkowanie przedsiębiorstw przez instytucje regionalne na większą aktywność w zakresie tworzenia projektów innowacyjnych oraz wymianę doświadczeń w ramach tzw. sieci innowacji. Ponadto odpowiedni system instytucji otoczenia biznesu pozwala na świadczenie szerokiego wachlarza usług, które mają na celu wspieranie przedsiębiorstw zarówno na etapie tworzenia rozwiązań innowacyjnych lub ich nabywania, jak i w okresie wdrażania². Koncepcja RIS podkreśla znaczenie bliskości geograficznej jako katalizatora rozwoju oraz korzyści wynikających z koncentracji przestrzennej. Czynnikiem, który w znacznym stopniu ugruntował model dyfuzji innowacji z wykorzystaniem regionalnych systemów innowacji w Europie, a w konsekwencji i w Polsce, była polityka Unii Europejskiej, która uregulowana została wraz z przyjęciem przez Radę Europejską strategii lizbońskiej³. W litera-

¹ C. Edquist, *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*, Cassell, London 1997, s. 3-20; B.A. Lundvall, *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Anthem Press, London 1992, s. 2-8.

² P. Cooke, M. Uranga, G. Etxebarria, *Regional innovation systems: Institutional and organizational dimensions*, „Research Policy” 1997, nr 26(4-5), s. 475-491; P. Cooke, K. Morgan, *The Associational Economy: Firms, Regions, and Innovation*, Oxford University Press, Oxford 2000, s. 181-190; B. Asheim, L. Coenen, M. Svensson-Henning, *Nordic SMEs and Regional Innovation Systems*, Raport Nordisk Industri Fond, Oslo 2003, s. 34-38.

³ *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, UKIE, Warszawa 2002.

turze przedmiotu podkreśla się, że regiony są optymalnym obszarem do wykorzystania mechanizmów wymiany informacji między przedsiębiorstwami i instytucjami badawczo-rozwojowymi, jak i pomiędzy samymi przedsiębiorstwami.

Koncepcja regionalna pomija jednak prawie całkowicie kwestię oddziaływania jednostek samorządu terytorialnego szczebla lokalnego, które ze względu na podejmowaną z podmiotami gospodarczymi współpracę mają największą wiedzę na temat ich bieżących potrzeb i oczekiwanych form wsparcia. Ponadto znaczne zróżnicowanie wewnętrzne regionów wpływa na nierównomierne rozłożenie działań proinnowacyjnych, które skupiają się głównie w centrach regionu, gdzie zlokalizowane są najważniejsze ośrodki naukowe. Z tego względu coraz częściej podejmowana jest problematyka lokalnych systemów innowacji, które wykorzystywałyby swoisty dla danego obszaru potencjał. To rozwiązanie daje większe możliwości dostosowania oferty usług do oczekiwań przedsiębiorstw, a także zwiększa efektywność transferu wiedzy pomiędzy przedsiębiorstwami funkcjonującymi w zbliżonym środowisku gospodarczym. Należy jednak podkreślić, że badania prowadzone w tym obszarze dotyczą głównie dużych ośrodków miejskich⁴. Potwierdzeniem wprowadzenia w życie opisanej wyżej koncepcji są przykłady samorządów we Włoszech⁵, Niemczech⁶ czy Hiszpanii⁷, które oprócz realizacji strategii innowacyjnej regionu wdrożyły własne systemy wspierania innowacji na szczeblu lokalnym.

2. Instrumenty wspierania innowacji w gminach

W Polsce wiele jednostek samorządu terytorialnego na szczeblu gminnym dostrzega potencjał rozwojowy we wspieraniu przedsiębiorstw innowacyjnych. Potwierdza to analiza ich dokumentów strategicznych, w których jako jeden z kluczowych celów rozwojowych wskazuje się wzmacnianie innowacji na szczeblu lokalnym. Na przykład w województwie lubelskim ponad 40% gmin wskazuje na ten aspekt w swoich strategiach rozwoju, a analizując wyłącznie miasta na prawach powiatu oraz gminy miejskie, czyli samorzady o znacznie większych możliwościach realizacji działań proinnowacyjnych, odsetek ten wzrasta do prawie 70%.

⁴ A. Vazquez-Barquero, *Endogenous Development: Networking, Innovation, Institutions and Cities*, Routledge, London 2002, s. 18-26.

⁵ A. Muscio, *From Regional Innovation Systems to Local Innovation Systems: Evidence from Italian Industrial Districts*, „European Planning Studies” 2006, nr 14(6), s. 773-789.

⁶ A. Gebauer, Ch. Woon Nan, R. Parsche, *Regional Technology Policy and Factors Shaping Local Innovation Networks in Small German Cities*, „European Planning Studies” 2005, nr 13(5), s. 662-686.

⁷ M.J. Aranguren, M. Larrea, J. Wilson, *Learning from the Local: Governance of Networks for Innovation in the Basque Country*, „European Planning Studies” 2010, nr 18(1), s. 48-65.

Jednostki samorządu terytorialnego dysponują wieloma instrumentami, które mogą zostać użyte, aby zachęcić lokalnych przedsiębiorców do inwestycji, jednak tylko niektóre z nich mogą mieć bezpośredni wpływ na realizację przedsięwzięć innowacyjnych. Warto także zauważyć, że ich oddziaływanie na decyzje przedsiębiorców jest bardzo ograniczone. Dodatkowo w wielu przypadkach zastosowanie poszczególnych instrumentów wymaga znacznych nakładów kapitałowych lub oznacza zmniejszenie wpływów budżetowych w kolejnych latach.

Pierwszą grupę takich instrumentów stanowią systemy ulg i zwolnień umożliwiające zmniejszenie obciążeń związanych podatkami i opłatami lokalnymi. Są to jedne z najczęściej stosowanych narzędzi interwencjonizmu gmin, jednak mają one ograniczony wpływ na zwiększenie aktywności gospodarczej w regionie, a tym samym na innowacje⁸. Znacznie większy wpływ na aktywizowanie przedsiębiorczości mają narzędzia związane ze zbyciem lub oddaniem do użytkowania składników mienia komunalnego. Dużi inwestorzy zewnętrzni oczekują odpowiednich terenów z dostępem do poszczególnych mediów, które pozwolą im na znaczne zmniejszenie kosztów związanych z rozpoczęciem działalności oraz wdrożeniem innowacji. W konsekwencji gminy starają się tak prowadzić politykę planowania przestrzennego, aby sprostać ich oczekiwaniom, tworząc odpowiednie strefy przemysłowe.

Kolejnym obszarem oddziaływania gmin na rozwój projektów innowacyjnych jest budowanie odpowiedniego systemu instytucji otoczenia biznesu, skierowanych na transfer wiedzy między instytucjami naukowo-badawczymi i przedsiębiorstwami, jak i pomiędzy samymi przedsiębiorstwami. Ich istotą jest dostosowanie podaży rozwiązań innowacyjnych do oczekiwań podmiotów gospodarczych, które funkcjonują na danym obszarze. W odpowiedzi na ten problem coraz więcej gmin, w tym ośrodki miejskie, decyduje się na inwestycje własne lub współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w parki naukowo-technologiczne lub technologiczne, które stanowią odpowiednią platformę do transferu wiedzy. Ponadto wiele samorządów zaangażowanych jest w rozwój lokalnych inicjatyw mających na celu współdziałanie sfery naukowo-badawczej i przedsiębiorstw oraz samych przedsiębiorstw w zakresie transferu wiedzy. Na tej płaszczyźnie tworzone są lokalne klastry branżowe oraz lokalne agencje przedsiębiorczości, których zadaniem jest pomoc doradcza we wdrażaniu i pozyskiwaniu środków na realizację projektów innowacyjnych. Warto też zwrócić uwagę, że znaczna część projektów innowacyjnych generowana jest przez sektor MŚP, w tym przez najmniejsze mikroprzedsiębiorstwa. Dlatego też część gmin w Polsce zaangażowana jest w inkubację lub preinkubację nowo powstających firm.

⁸ W. Jarczewski, *Pozyskiwanie inwestorów do gmin*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2007, s. 68-69.

3. Metodyka badań oraz opis próby badawczej

W ramach badań statutowych Wydziału Ekonomicznego UMCS w 2014 r. przeprowadzono badania ankietowe wśród gmin województwa lubelskiego, których jednym z obszarów była analiza instrumentów wspierania przedsiębiorczości i innowacyjności przez jednostki samorządu terytorialnego (JST). W badaniu uczestniczyło 213 gmin województwa lubelskiego, z których 171 stanowią gminy wiejskie, 22 – gminy miejsko-wiejskie, 16 – gmin miejskich oraz 4 – miasta na prawach powiatu. Ankietę uzupełniło 114 jednostek, co stanowi 54% próby badawczej. Najwięcej respondentów stanowiły gminy wiejskie – 98, czyli 86% wszystkich przebadanych jednostek, a zarazem 57% gmin wiejskich województwa lubelskiego. Gmin miejsko-wiejskich, które udzieliły odpowiedzi, było 7, co stanowi 6% badanej próby oraz 36% ogółu gmin miejsko-wiejskich. Pozostałe 9 jednostek samorządu terytorialnego to gminy miejskie oraz miasta na prawach powiatu w liczbie 6 i 3, co daje odpowiednio 5% oraz 3% respondentów oraz 38% wszystkich gmin miejskich województwa lubelskiego i 75% miast na prawach powiatu.

Tabela 1. Struktura respondentów

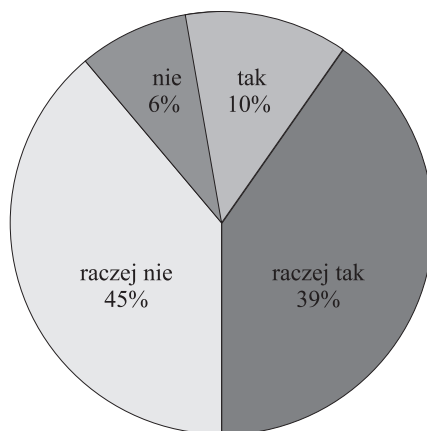
Gminy	Liczba w województwie	Liczba badanych jednostek	Udział procentowy badanych jednostek
Wiejskie	171	98	57
Miejsko-wiejskie	22	7	36
Miejskie	16	6	38
Miasta na prawach powiatu	4	3	75
Razem	213	114	54

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

4. Proinnowacyjny charakter działań gmin

Jednym z obszarów prowadzonych badań była ocena ukierunkowania działań samorządów gminnych na wsparcie przedsiębiorstw innowacyjnych. Badane jednostki oceniały, czy ich gminę można określić mianem nastawionej na innowacje. Jak pokazują dane zamieszczone na wykresie 1, pozytywnych odpowiedzi na tak postawione pytanie jest stosunkowo mało. Niecałe 50% samorządów uznało się za samorząd nastawiony na wsparcie innowacji, z czego tylko 10% zadeklarowało jednoznaczną odpowiedź. Dodatkowo w opisanej grupie znalazły się prawie wyłącznie gminy wiejskie i miejsko-wiejskie, które mają znacznie mniejsze możliwości oddziaływania na rozwój innowacji, a swoją opinię traktują raczej jako

Wykres 1. Proinnowacyjny charakter gminy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

deklaracje niż rzeczywistość. Znikomy udział miast na prawach powiatów oraz gmin miejskich wskazuje, że samorzady o znacznym potencjale wsparcia dla lokalnych podmiotów gospodarczych w kreowaniu i wdrażaniu innowacji znacznie ostrożniej oceniają swoją rolę w tym zakresie.

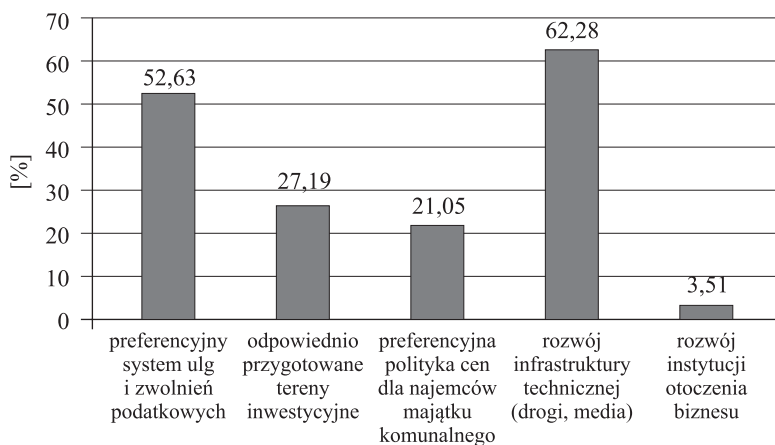
5. Powszechność wykorzystania instrumentów wspierających innowacje

Kolejnym etapem badań była weryfikacja powszechności zastosowania poszczególnych instrumentów wspierania innowacyjności na szczeblu lokalnym.

Początkowo respondenci w spontaniczny sposób deklarowali, czy stosują jakieś rozwiązania związane z innowacjami oraz wskazywali, jakie są to instrumenty. Pozytywnie odpowiedziało zaledwie 24,5% respondentów, a tylko 9,6% wskazało rzeczywiście podjęte działania. Najczęściej wymienianymi instrumentami były: systemy ulg i zwolnień preferujące firmy innowacyjne, wsparcie ze strony IOB w zakresie transferu wiedzy oraz doradztwa ekonomiczno-prawnego, rozbudowa infrastruktury technicznej oraz stosowanie preferencyjnych cen przy korzystaniu z mienia komunalnego. Tak niewielka aktywność w tym obszarze potwierdza wcześniejsze spostrzeżenia, że gminy chętniej deklarują wsparcie dla innowacji, niż realizują konkretne działania.

W dalszej części badania respondenci mieli podane instrumenty wspierania przedsiębiorstw innowacyjnych i wybierali te, które są stosowane na terenie ich jednostki. W tym przypadku, jak pokazują dane zamieszczone na wykresie 2,

Wykres 2. Odsetek gmin stosujących odpowiednie instrumenty wspierania przedsiębiorstw innowacyjnych



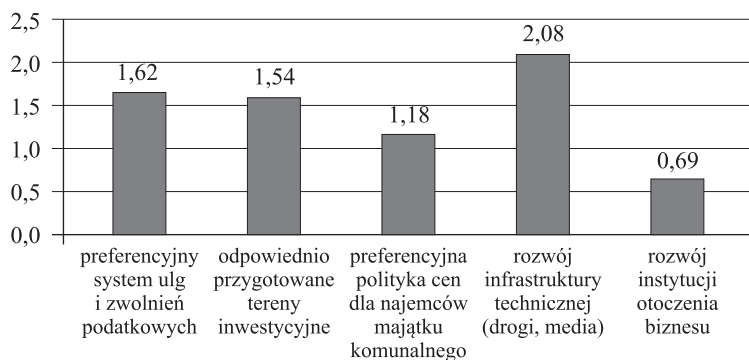
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

liczba jednostek deklarujących wsparcie dla przedsiębiorstw innowacyjnych jest znacznie większa. Najwięcej jednostek wskazało na rozwój infrastruktury (62,28%) oraz na stosowanie preferencyjnego systemu ulg i zwolnień podatkowych (52,63%). Znaczna część samorządów zadeklarowała też rozbudowę terenów pod inwestycje przedsiębiorstw oraz preferencyjną politykę wynajmu lub dzierżawy mienia komunalnego. Istnieje jednak obawa, że opisane w badaniach narzędzia wykorzystywane są przez samorzady gmin do wspierania przedsiębiorczości lokalnej oraz do pozyskiwania inwestorów zewnętrznych, a nie bezpośredniego wspierania realizacji lokalnych inicjatyw innowacyjnych. W konsekwencji przedsiębiorstwa, które chciałyby rozwijać się poprzez innowacje, są traktowane na równi z pozostałymi firmami na rynku lokalnym. Potwierdzeniem tego może być bardzo mała liczba wskazań związanych z rozwojem instytucji otoczenia biznesu (IOB), które są kluczowe dla innowacji i stanowią podstawę tworzenia opisanych wcześniej lokalnych systemów innowacji.

6. Ocena efektywności wykorzystania instrumentów wspierających innowacje

Ostatnim obszarem badawczym była ocena zastosowania poszczególnych instrumentów wspierających innowacyjność lokalnych przedsiębiorstw. Ocena dokonywana była w skali od 0 do 3, gdzie 0 oznaczało brak wpływu, 1 – wpływ nieznaczny, 2 – wpływ średni, 3 – wpływ znaczący.

Wykres 3. Ocena zastosowania poszczególnych instrumentów wspierania innowacyjności przedsiębiorstw



* Skala 0-3, gdzie 0 oznacza brak wpływu, 1 – wpływ nieznaczny, 2 – wpływ średni, 3 – wpływ znaczący.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Analiza danych zamieszczonych na wykresie 3 pokazuje sposób postrzegania innowacji przez samorząd gminny, poprzez znaczące inwestycje najczęściej realizowane przez duże podmioty gospodarcze. W konsekwencji najwyżej ocenione zostały te instrumenty, które mogą przyczynić się do ich realizacji w lokalnych firmach lub podmiotach zewnętrznych. Dotyczy to rozwoju infrastruktury technicznej (2,08), przygotowania terenów inwestycyjnych (1,54) oraz preferencyjnego systemu ulg i zwolnień (1,62). Instrumenty te ułatwiają realizowanie projektu rozwojowego firmy, a także istotnie zmniejszają wymagane nakłady kapitałowe. Niestety w znacznie mniejszym stopniu oddziałują na powszechność stosowania innowacji wśród lokalnych podmiotów gospodarczych.

Tu kluczowe znaczenie ma rozwój instytucji otoczenia biznesu, które zwiększają transfer wiedzy z instytucji badawczych oraz pozytywnie wpływają na dyfuzję innowacji pomiędzy samymi przedsiębiorstwami. Ten instrument został jednak oceniony przez respondentów najniżej (0,69). Wydaje się, że na taką sytuację może mieć wpływ zarówno niewielka powszechność występowania IOB na terenie wielu gmin, w tym głównie gmin wiejskich i miejsko-wiejskich, jak i powszechna niska ocena ich funkcjonowania, i to zarówno w opinii przedsiębiorców, jak i samorządów. Chociaż nie jest ona do końca sprawiedliwa, stanowi następstwo braku wymiernych efektów osiąganych przez IOB w krótkiej perspektywie czasu oraz postrzegania ich jako podmiotu funkcjonującego wyłącznie w ramach programów współfinansowanych ze środków UE i odpowiedzialnych za własne zadania mierzone wskaźnikami programowymi.

Podsumowanie

Przedstawione badania potwierdzają tezę o niewielkim zaangażowaniu gmin w kreowanie innowacji wśród lokalnych podmiotów gospodarczych. Z jednej strony wynika to z niedostrzegania w innowacjach potencjału rozwoju lokalnej przedsiębiorczości, a z drugiej – z ograniczonego instrumentarium, które mogłoby efektywnie oddziaływać w tym obszarze. Tym samym zasadne jest podjęcie dyskusji nad możliwością większej aktywności gmin w tym obszarze. Dyskusja ta wpisывałaby się w najnowsze badania prowadzone na świecie związane z tworzeniem lokalnych systemów innowacji i wzrostem zaangażowania samorządu lokalnego w dyfuzję innowacji. Na tej płaszczyźnie warto zastanowić się, jak rozszerzyć kompetencje jednostek samorządowych, aby ich zdolność do wspierania przedsiębiorstw, w tym przedsiębiorstw innowacyjnych, uległa poprawie. Jednym z głównych sposobów powinno być udostępnienie gminom części środków, które obecnie dystrybuowane są do regionów, a które pozwalają na rozwój lokalnych instytucji otoczenia biznesu. Warto też zastanowić się nad wzmocnieniem samodzielności finansowej gmin, gdyż obecna konstrukcja prawna sprządza te jednostki do poziomu administratorów środków publicznych oraz biernych wykonawców swoich zadań. Uelastycznienie dochodów samorządowych otworzyłoby przestrzeń dla bezpośredniego oddziaływania na rozwój inwestycji przedsiębiorstw poprzez odpowiednią politykę podatkową, a większa swoboda w kształtowaniu długu, zwłaszcza miast na prawach powiatu oraz gmin miejskich, dawałaby większe możliwości prowadzenia długoterminowej polityki rozwoju, także w obszarze innowacji.

Literatura

- Aranguren M.J., Larrea M., Wilson J., *Learning from the Local: Governance of Networks for Innovation in the Basque Country*, „European Planning Studies” 2010, nr 18(1).
- Asheim B., Coenen L., Svensson-Henning M., *Nordic SMEs and Regional Innovation Systems*, Raport Nordisk Industri Fond, Oslo 2003.
- Cooke P., Morgan K., *The Associational Economy: Firms, Regions, and Innovation*, Oxford University Press, Oxford 2000.
- Cooke P., Uranga M., Etxebarria G., *Regional innovation systems: Institutional and organizational dimensions*, „Research Policy” 1997, nr 26(4-5).
- Edquist C., *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*, Cassell, London 1997.
- Gebauer A., Woon Nan Ch., Parsche R., *Regional Technology Policy and Factors Shaping Local Innovation Networks in Small German Cities*, „European Planning Studies” 2005, nr 13(5).
- Jarczewski W., *Pozyskiwanie inwestorów do gmin*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2007.

- Lundvall B.A., *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Anthem Press, London 1992.
- Muscio A., *From Regional Innovation Systems to Local Innovation Systems: Evidence from Italian Industrial Districts*, „European Planning Studies” 2006, nr 14 (6).
- Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, UKIE, Warszawa 2002.
- Vazquez-Barquero A., *Endogenous Development: Networking, Innovation, Institutions and Cities*, Routledge, London 2002.

The role of municipalities in supporting innovative projects of businesses

***Abstract.** The aim of this article is the analysis of a municipality's engagement in the development of a business's innovations in Poland and the identification of instruments which are used on a local level. The analysis includes research executed in 2014 among municipalities of the Lublin province.*

***Keywords:** innovations, municipalities, local innovation's system*

Sławomir Palicki

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Ekonomiki Przestrzennej i Środowiskowej
e-mail: s.palicki@ue.poznan.pl
tel. 61 854 34 14

Rewitalizacja jako formuła ewolucji przestrzeni miejskiej

***Streszczenie.** W artykule zaprezentowano nową koncepcję postrzegania procesów rewitalizacji przestrzeni zurbanizowanej nie jako narzędzia, a jako przejawu i formuły transformacji miasta. Rewitalizacja determinowana jest świadomością złożoności i zmienności przestrzeni społeczno-ekonomicznej, a także ekonomicznej efektywności. Zależności obserwowane w procesach rewitalizacji są w znacznej mierze pochodną czynników rynkowych, a ich dodatnie efekty generowane są głównie przez oddziaływanie rynku nieruchomości.*

***Słowa kluczowe:** rewitalizacja, ewolucja, przestrzeń miejska, rynek nieruchomości*

Wprowadzenie

Celem artykułu jest prezentacja nowej koncepcji postrzegania i interpretacji procesów rewitalizacji przestrzeni miejskiej, będącej w opozycji do dotychczas nadawanego im znaczenia i wartości jako złożonym procesom naprawczym tej przestrzeni. Ta teoretyczna, interdyscyplinarna konstrukcja wyjaśnia istotę rewitalizacji poprzez jej ewolucję, złożoność i ekonomiczną efektywność. Problemem, który podjęto w artykule, jest zmiana sposobu myślenia o poszukiwaniu sił napędowych rewitalizacji miast jako przestrzeni społeczno-ekonomicznej, determinowanego świadomością jej złożoności, okoliczności, celów i ekonomicznej efektywności, warunkowanych zmiennością realiów gospodarczych.

Rewitalizacja w nowym ujęciu nie jest traktowana jako narzędzie, ale płaszczyzna przemian przestrzeni zurbanizowanej, stanowiąca przejaw, wyraz i kwintesencję transformacji, a jednocześnie proces złożonych oddziaływań na miasto potwierdzający efektywność społeczną i ekonomiczną transformacji. Ewolucyjność rewitalizacji ma (powinna mieć) charakterystyczne cechy – jest zintegrowana, kompleksowa, wszechstronna, skoordynowana, oddziałuje odśrodkowo, a docelowo także płaszczyznowo (a nie dośrodkowo i punktowo), a więc ma się rozprzestrzeniać. Wpływ na jej ewolucyjność, a nawet „samouczenie się” i doskonalenie (dojrzewanie) mają występujące w niej: nieliniowe interakcje i mechanizmy koewolucji, zdolności dynamicznej adaptacji, samoorganizacja i samotransformacja, dyfuzyjność, zależność od ścieżki wcześniejszego rozwoju, zależność złożoności przestrzeni ekonomicznej od poziomu i złożoności wiedzy o niej, upraszczanie nieefektywnych złożoności.

Dyskusja nad wyłaniającą się konstrukcją teoretyczną przyjętą jako cel rozważań stanowi syntezę wielorakich zależności występujących w relacjach: ewolucja – złożoność ekonomiczna i społeczna efektywność przestrzeni miejskiej. Artykuł ma charakter konceptualny, a jego celem jest pobudzenie dyskusji znaczeniowej oraz wzmocnienia treściowego gospodarki przestrzennej w zakresie rewitalizacji poprzez rozszerzenie jej podstaw teoretycznych. Autorskie spojrzenie na te zagadnienia jest inspirowane różnymi aspektami dynamiki i ewolucji przestrzeni ekonomicznej, które przekrojowo zaprezentował Ryszard Domański¹.

1. Definiowanie rewitalizacji

W rozległym znaczeniowo pojęciu odnowy miejskiej zawierają się tak różne procesy naprawcze, jak: remont, modernizacja, rehabilitacja, renowacja, rewitaloryzacja, rewitalizacja, przebudowa, restauracja, rekonstrukcja, sanacja. Rewitalizacja wydaje się koncepcją najbardziej zaawansowaną spośród aktualnie dostępnych form odnowy miejskiej. Stanowi ona rezultat uwzględnienia postulatów wielu wcześniejszych koncepcji oraz działań wdrożeniowych mających na celu poprawę stanu obszarów zurbanizowanych.

Zgodnie z ustaleniami I Kongresu Rewitalizacji Miast Polskich z 2010 r. „Rewitalizacja to skoordynowany proces, prowadzony wspólnie przez władzę samorządową, społeczność lokalną i innych uczestników, będący elementem polityki rozwoju i mający na celu przeciwdziałanie degradacji przestrzeni zurbanizowanej i zjawiskom kryzysowym, pobudzanie rozwoju i zmian jakościowych poprzez wzrost aktywności społecznej i gospodarczej, poprawę środowiska zamieszkania

¹ R. Domański, *Ewolucyjna gospodarka przestrzenna*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.

oraz ochronę dziedzictwa narodowego, przy zachowaniu zasad zrównoważonego rozwoju”².

Wytyczne ministra rozwoju regionalnego w zakresie programowania działań dotyczących mieszkalnictwa ujmują rewitalizację w następujący sposób: „Rewitalizacja to kompleksowy, skoordynowany, wieloletni, prowadzony na określonym obszarze proces przemian przestrzennych, technicznych, społecznych i ekonomicznych, inicjowany przez samorząd terytorialny (głównie lokalny) w celu wyprowadzenia tego obszaru ze stanu kryzysowego, poprzez nadanie mu nowej jakości funkcjonalnej i stworzenie warunków do jego rozwoju, w oparciu o charakterystyczne uwarunkowania endogeniczne”³.

Najważniejsze cele rewitalizacji według Lecha Podbreza to:

„– wzmocnienie roli śródmieść i obszarów centralnych miast,
– ochrona dziedzictwa kulturowego zwłaszcza na terenach centralnych,
– stworzenie trwałych podstaw do odnowy obszarów kryzysowych, szczególnie zagrożonych utratą zdolności spełniania pierwotnie założonych funkcji w strukturze miejskiej (pustostany, ugory miejskie, zarówno w obrębie centrów miast, jak i na terenach przemysłowych, pokolejowych czy powojaskowych)”⁴.

Krytyczne zdanie na temat możliwości realnego prowadzenia rewitalizacji na obszarach miejskich wygłosił Krzysztof Skalski: „Rewitalizacja odnosi się do trzech typów obszarów. Pierwszy to taki, który programu rewitalizacji i funduszy publicznych nie potrzebuje, ponieważ ma w sobie potencjał, np. lokalizacyjny, i rynek sam go odnowi. Drugi dotyczy dzielnic tak zaniedbanych, że teraz nic nie jest w stanie im pomóc, są »poza rynkiem«. I w końcu – trzeci obejmuje kwartały miejskie, które potrzebują impulsu, aby dźwignąć się z upadku”⁵. Słowa te jednoznacznie wskazują na ograniczenia skutecznego prowadzenia rewitalizacji w obszarach nieatrakcyjnych rynkowo, a zatem w sytuacji braku zainteresowania stosownego nośnika kapitału, który zwykle dokonuje oceny przestrzeni miejskiej na podstawie walorów nieruchomości.

Nie mniej istotne okazuje się otwarcie procesów rewitalizacji na problematykę społeczną, co odróżnia je od innych przejawów odnowy miejskiej (np. modernizacji przestrzeni, renowacji zasobów zabytkowych czy gentryfikacji). Orga-

² Z. Ziobrowski, *Rewitalizacja miast polskich – podsumowanie projektu*, I Kongres Rewitalizacji Miast Polskich, Kraków 2010, www.sgh.waw.pl/katedry/kin/wydarzenia/poznan/projekt_irm.pdf [15.09.2012].

³ *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013. Wytyczne Ministra Rozwoju Regionalnego w zakresie programowania działań dotyczących mieszkalnictwa*, Warszawa, 13 sierpnia 2008 r., s. 4, www.minigo.pl/uploads/assets//img/MRR-wytyczne-mieszkalnictwo.pdf [15.06.2011].

⁴ L. Podbrez, *Wybrane zagadnienia polityki miejskiej, przestrzennej oraz rewitalizacyjnej*, Poznań 2010, s. 18, http://lech.podbrez.pl/uploads/file/Wlasne/PSAK-UP_2010-11-27.pdf [23.09.2012].

⁵ K. Skalski, *Rewitalizacja, czyli jak ożywić miasto*, Gazeta.pl, Kraków 2006, www.poznan.pl/mim/s8a/artykuly,p,1025,6187,6226.html [23.09.2012].

nizacja Project for Public Spaces od lat zwraca uwagę na szczególne znaczenie społeczności czy wspólnoty w kontekście wytwarzania i rewitalizacji przestrzeni: „społeczność czy wspólnotę tworzy każdy, kto jest zainteresowany danym miejscem z przyczyn osobistych albo ekonomicznych. Lokalna społeczność składa się z osób żyjących w pobliżu tego miejsca [...] oraz takich, które prowadzą tam działalność gospodarczą lub są w pobliżu zatrudnione, albo korzystają z obiektów i instytucji zlokalizowanych w sąsiedztwie”⁶.

2. Podłoże rekonstrukcji ewolucyjności i złożoności rewitalizacji

Przestrzeń ewoluuje w poszukiwaniu zdeterminowanego różnymi czynnikami i zjawiskami porządku. Skoncentrowane oddziaływanie czynników notowane jest na obszarze zurbanizowanym, bardziej dynamicznym, wywołującym więcej interakcji, powodującym więcej następstw, silniejszych reakcji. Teren zurbanizowany zachęca do wyłonienia składników czy elementów porządkujących jego złożoność oraz zrozumienia przyczyn i kierunków ewolucji czy też możliwości określania (granic) jego efektywności.

Głównym problemem, z którym należy się zmierzyć w teoretycznej rekonstrukcji złożoności, ewolucji i efektywności przestrzeni ekonomicznej miasta, są reguły działania podmiotów, czy też – w ujęciu interakcyjnym – mechanizmy powstające w wyniku częstych (intensywnych) wzajemnych oddziaływań owych podmiotów na siebie, mających świadomość celowości ekonomicznej gry o przestrzeń w mieście. Można założyć, że działania te, skoro są „ekonomicznie świadome” (racjonalne lub, zgodnie z teorią Herberta A. Simona⁷, subiektywnie racjonalne), nie są przypadkowe. Tymczasem z oceny realizowanych w Polsce programów rewitalizacji przestrzeni miejskiej wynika, że ich projektanci nierzadko „starają się” abstrahować od myślenia ekonomicznego, promując i preferując cele społeczne, a wręcz socjalne. Takie podejście sprzyja bezpowrotnej, bo prostej konsumpcji środków, uniemożliwiając ich efektywne pożytkowanie na uruchamianie mechanizmów rewitalizacji, które, raz zainicjowane, będą tworzyć efekty mnożnikowe i wartość dodaną – ekonomiczną i zapewne później społeczną (socjalną). Chodzi tu o rynkowe efekty rewitalizacji, takie jak: przyciąganie przedsiębiorców, budowa koegzystujących komercyjnych i publicznych biegunów wzrostu w przestrzeni miasta (centrum handlowe nie musi być przeciwni-

⁶ *Jak przetworzyć miejsce. Podręcznik kreowania udanych przestrzeni publicznych*, s. 46, www.sak.org.pl/data/file/jak_przetworzyc_miejsce_429.pdf [15.08.2011].

⁷ H.A. Simon, *Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science*, „The American Economic Review” 1959, nr 49(3), s. 253-283.

kiem ani konkurentem rynku staromiejskiego, oba typy przestrzeni mogą stanowić komplementarną, w efekcie kooperatywną formułę rozwoju), uatrakcyjnianie rynku nieruchomości, przygotowywanie infrastruktury technicznej i społecznej, sprzyjanie tworzeniu nowych miejsc pracy. Poprawa kondycji gospodarczej jest warunkiem koniecznym zaspokojenia potrzeb socjalnych. Odwrócona kolejność definiowania celów rewitalizacji jest nieefektywna i krótkowzroczna, a przy tym – jak pokazują doświadczenia polskich miast – nieuczciwa wobec interesariuszy procesu, gdyż prowadzi do znacznego spadku zaufania społecznego.

3. Diagnoza złożoności procesu rewitalizacji

Do pytań o rzeczywiste przyczyny, możliwości i zasady rewitalizacji przestrzeni miejskiej należą:

1. Komu zależy (powinno, może zależeć) na rewitalizacji przestrzeni miejskiej?

a) miastu, tj.

– władzy publicznej,

– organizacji społeczno-ekonomicznej i przestrzennej, definiującej i odczuwającej swoją tożsamość i potrzeby rozwoju, poprawy kondycji;

b) ludziom: obecnym i potencjalnym mieszkańcom miasta, z całą złożonością ich oczekiwań, potrzeb, preferencji ujmowanych pojemnym hasłem „jakość życia w mieście”;

c) interesariuszom, dysponującym kapitałem i/lub majątkiem, działającym ekonomicznie (chęć zwiększenia dochodów z prowadzonej działalności gospodarczej, wizja wzrostu wartości rynkowej posiadanych nieruchomości – kapitalizacji majątku, także spekulacyjnej);

d) innym organizacjom o charakterze szczególnym, takim jak: ekolodzy, rowerzyści, NGO, stowarzyszenia, fundacje.

„Ludzie” i „miasto” to także interesariusze, a więc wskazane pytania i pierwotna ich klasyfikacja nie są do końca jasne. Przedstawiony sposób myślenia jest raczej wskazówką niż porządkiem, uświadomieniem potrzeby dookreślenia cech szczególnych, zindywidualizowanych podgrup według kryterium powodu zainteresowania rewitalizacją (czyli celowości działania). Co ciekawe, inne organizacje mogą wykazywać częściową zbieżność celu swoich działań z postulatami wysuwanymi przez „miasto”. Przy dużej złożoności modeli preferencji poszczególnych grup mogą pojawiać się sytuacje częściowego zachodzenia na siebie ich celów, dla których angażują się w procesy rewitalizacji (pozornie i postulatycznie w pełni rozłącznych, w rzeczywistości niekoniecznie). Warto zatem odnaleźć przesłanki działań zorientowanych na osiągnięcie tych celów, a następnie na interakcje, uwarunkowania i okoliczności katalizujące procesy rewitalizacyjne.

2. Dlaczego komuś może zależeć na rewitalizacji przestrzeni miejskiej? Ponieważ chce:

a) żeby „żyło się lepiej”, np. miejscowo poprawić jakość środowiska przyrodniczego (cel publiczny, socjalny);

b) zarobić na tym (cel ekonomiczny, rynkowy);

c) zrealizować szczególny cel, istotny dla określonej grupy interesu (charakterystyka celu zindywidualizowana, nierzadko zawężona, wyspecjalizowana, np. Towarzystwo Miłośników Pojazdów Szynowych);

d) rozwoju, ewolucji, dynamicznej zmiany przestrzeni miasta, w tym ożywienia/pobudzenia martwych lub mocno zdegradowanych fragmentów tkanki miejskiej (cel złożony, publiczny, ale też częściowo ekonomiczny, co warunkuje jego osiągalność);

e) przyciągnąć uwagę podmiotów zewnętrznych wobec przedmiotowego obszaru objętego rewitalizacją (pierwszoplanowy jest tu cel ekonomiczny).

3. Jakie są warunki konieczne (rozumiane nie tylko jako okoliczności, ale także zasoby) poprawy kondycji przestrzeni miejskiej w procesach rewitalizacji?

a) czytelne prawo określające reguły postępowania podmiotów w procesach rewitalizacji;

b) zaangażowanie władz publicznych, ludności, inwestorów (dysponentów kapitału);

c) poszukiwanie porozumienia, ustalanie konsensusu;

d) długoterminowe planowanie;

e) świadomość, znajomość reakcji, rozpoznanie siły (skuteczności) wpływu i modeli zachowań poszczególnych grup interesu na rozwój sytuacji na rewitalizowanym obszarze.

4. Jakie są kierunki zależności oraz interakcje w procesach rewitalizacji przestrzeni miejskiej?

a) reakcje interesariuszy mogą zależeć od działań innych grup interesu;

b) reakcje interesariuszy mogą zależeć od zmiany warunków (nadrzędnie zdefiniowanych, niezależnych), w których rewitalizacja jest wdrażana.

Skupiając uwagę na drugiej grupie reakcji, warto określić warunki towarzyszące procesom rewitalizacji, których zmienność można obserwować w różnych obszarach:

– społeczne – np. preferencyjne traktowanie słabszej ekonomicznie grupy interesu, zmiana sposobu prowadzenia konsultacji społecznych;

– ekonomiczne – udzielenie lub zaniechanie wsparcia finansowego z pieniędzy publicznych, dekonjunktura lub wzrost koniunktury, regulowanie funkcjonowania rynku nieruchomości lub jego uwolnienie;

– organizacyjno-prawne – zmiana zasad prawnych realizacji procesów rewitalizacji.

4. Ewolucyjność rewitalizacji – kontekst rynkowy

Jak wskazuje R. Domański, gospodarka ewolucyjna „jest użyteczna w rozwiązywaniu problemów praktycznych, zwłaszcza w opracowywaniu długookresowych strategii rozwoju na różnych poziomach przestrzennej organizacji gospodarki, wielkich projektów infrastrukturalnych oraz programów przebudowy struktury gospodarczej w kierunku nowoczesności i konkurencyjności”⁸.

Analiza możliwych skutków zmian zasygnalizowanych wcześniej warunków, w których dokonuje się rewitalizacja miast, wskazuje na szczególne znaczenie aspektów finansowych procesu. Skuteczność przemian przestrzeni miejskiej bez zaangażowania wystarczającego kapitału staje pod znakiem zapytania, zarówno gdy chodzi o realizację postulatów gospodarczych, jak i społecznych rewitalizacji. Wprawdzie zmiany wszelkich warunków prowadzą do różnicowania scenariuszy działania oraz determinują odmienne reakcje grup interesariuszy, jednak w największej mierze warunkuje je dostępność środków finansowych (np. nierówność w traktowaniu, słabość/siła ekonomiczna i przetargowa w negocjacjach/konsultacjach społecznych, dostępność kapitału, ograniczanie/udostępnianie kapitału, zmniejszenie/zwiększenie potencjalnych zysków).

Spostrzeżenia te prowadzą do zagadnienia funkcjonowania rynku nieruchomości podczas rewitalizacji miast⁹. Rynek nieruchomości materializuje istniejący potencjał majątkowy, daje duże możliwości spekulacji, a jednocześnie poprzez wysokie koszty nabycia towaru tworzy barierę inwestycyjną. Wobec takiego splotu cech wydaje się on ważnym czynnikiem sprawczym ewolucji przestrzeni miejskiej w wyniku procesu rewitalizacji.

Można postawić hipotezę, że to właśnie rynek nieruchomości generuje lub co najmniej wzmacnia konkurencyjność przestrzenną, a w efekcie w znacznej mierze jest odpowiedzialny za powstawanie konfliktów interesów, stając się źródłem zakłóceń w rewitalizacji. Jeśli bowiem z jednej strony weźmie się pod uwagę interes społeczny (publiczny) i wynikające z niego dążenie do uzyskania równowagi pomiędzy słabszymi i silniejszymi gospodarczo podmiotami, a z drugiej – wolnorynkowe myślenie o maksymalizacji efektów finansowych w polu ograniczeń prawnych rewitalizacji, to osią poczynąń interesariuszy („dobre” i „złe”, szlachetne i egoistyczne) staje się rynek nieruchomości. Skłonność podmiotów do działania w procesach rewitalizacji będzie zależać m.in. od wymiernej nagrody – publicznego lub indywidualnego, świadomego bądź nieświadomego przejęcia czy zawłaszczenia wartości dodanej powstałej na tym rynku.

⁸ R. Domański, op. cit.

⁹ A. Billert, *Polityka rozwoju i rewitalizacja miast w Polsce, na tle standardów unijnych w zakresie planowania*, www.urbanistyka.info/content/polityka-rozwoju-i-rewitalizacja-miast-w-polsce-na-tle-standard%C3%B3w-unijnych-w-zakresie-planow [25.07.2015].

Co ważne, podjęcie próby zrekonstruowania ewolucyjnego sposobu myślenia o efektywności przestrzeni, szerszej niż tylko w aspekcie finansowym, pokazuje zmienność rozumienia głębi, kierunków i sposobów oddziaływania rynku nieruchomości na faktyczną transformację przestrzeni (a zatem ewolucyjne podążanie realizowanych działań za zmienną świadomością możliwości i skuteczności ich podejmowania). Przedstawione spostrzeżenia mogą przyczynić się do zmiany rozumienia roli i istoty rewitalizacji – wyjaśniają bowiem odejście od postrzegania omawianego procesu jako narzędzia, a traktują go jako przejaw, płaszczyznę rozwoju i zmiany przestrzeni, obdarzony rynkową i społeczną świadomością znaczenia skuteczności realizowanych działań. Mogą również stanowić podstawę analizy eksplanacyjnej, mówiącej o przyczynach ewolucji procesów rewitalizacji przestrzeni miejskiej, a nie tylko analizy deskryptywnej, opisującej zmiany w obserwowanych zjawiskach.

Podsumowanie

Zaprezentowane w artykule przemyślenia można sprowadzić do kilku sformułowań o charakterze sumującym:

- zależności obserwowane w procesach rewitalizacji są w rzeczywistości wywoływane nadrzędnym czynnikiem rynkowym (rynkiem nieruchomości);
- działania interesariuszy są dostosowywane do możliwości zarysowanych przez naturę (formułę, model) przebiegu danego procesu rewitalizacji przestrzeni, ale pozostają ukierunkowane na dodatnie efekty ekonomiczne, powstające głównie na rynku nieruchomości lub dzięki niemu;
- rynek nieruchomości warunkuje powodzenie rewitalizacji przestrzeni miejskiej poprzez zaangażowanie kapitału dostarczającego jego dysponentom zachęty w postaci antycypowanych zysków;
- rynek nieruchomości i mechanizmy jego funkcjonowania warunkują skuteczność ewolucji przestrzeni miejskiej i umożliwiają podwyższanie efektywności procesów jej rewitalizacji.

Rewitalizacja jest współczesną formułą ewolucji, a nie tylko naprawy przestrzeni zurbanizowanej. Jej istotą są świadome, zaprogramowane, zintegrowane i kompleksowe przemiany w mieście. Odczytywanie zjawisk i rekonstrukcja mechanizmów towarzyszących rewitalizacji przestrzeni są jednak utrudnione przez:

- nieliniowość przebiegu procesu,
- pulsacyjność (nierównomierność działań),
- etapowość/fazowość zadaniową (zróżnicowanie realizowanych zadań – od gospodarczych po społeczne) i przestrzenną (różne punkty miasta),
- dyfuzyjność (w przestrzeni miasta i świadomości jej użytkowników),
- ewolucyjność (zmienność).

Przedstawione konceptualne podejście do istoty procesów rewitalizacji wskazuje na konieczność dalszych, pogłębionych badań teoretycznych i ich empirycznej weryfikacji.

Literatura

- Billert A., *Polityka rozwoju i rewitalizacja miast w Polsce, na tle standardów unijnych w zakresie planowania*, www.urbanistyka.info/content/polityka-rozwoju-i-rewitalizacja-miast-w-polsce-na-tle-standard%C3%B3w-unijnych-w-zakresie-planow [25.07.2015].
- Domański R., *Ewolucyjna gospodarka przestrzenna*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.
- Jak przetworzyć miejsce. Podręcznik kreowania udanych przestrzeni publicznych*, www.sak.org.pl/data/file/jak_przetworzyc_miejsce_429.pdf [15.08.2011].
- Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013. Wytyczne Ministra Rozwoju Regionalnego w zakresie programowania działań dotyczących mieszkalnictwa*, Warszawa, 13 sierpnia 2008 r., www.minigo.pl/uploads/assets/img/MRR-wytyczne-mieszkalnictwo.pdf [15.06.2011].
- Podbrez L., *Wybrane zagadnienia polityki miejskiej, przestrzennej oraz rewitalizacyjnej*, Poznań 2010, http://lech.podbrez.pl/uploads/file/Wlasne/PSAK-UP_2010-11-27.pdf [23.09.2012].
- Simon H.A., *Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science*, „The American Economic Review” 1959, nr 49(3).
- Skalski K., *Rewitalizacja, czyli jak ożywić miasto*, Gazeta.pl, Kraków 2006, www.poznan.pl/mim/s8a/artykuly,p,1025,6187,6226.html [23.09.2012].
- Ziobrowski Z., *Rewitalizacja miast polskich – podsumowanie projektu*, I Kongres Rewitalizacji Miast Polskich, Kraków 2010, www.sgh.waw.pl/katedry/kin/wydarzenia/poznan/projekt_irm.pdf [15.09.2012].

Revitalization as a form of evolution in urban spaces

Abstract. *The paper presents a new concept in the perception of the urban space revitalization process – not as a tool, but as a sign and formula of city transformation. Revitalization is determined by the awareness of the complexity and variability of the socio-economic space, as well as, economic efficiency. The relationships observed in the processes of revitalization are notably derived by market factors and their positive effects are generated mainly by interactions noted on the real estate market.*

Keywords: *revitalization, evolution, urban space, real estate market*



**Finansowe aspekty
rozwoju lokalnego i regionalnego**



Gunther Meeh-Bunse

Hochschule Osnabrück, Campus Lingen
Fakultät Management, Kultur und Technik
Institut für Management und Technik
e-mail: g.meeh-bunse@hs-osnabrueeck.de
tel. 0049 591 80 098 221

Katja Luer

Hochschule Osnabrück, Campus Lingen
Wissenschaftliche Mitarbeiterin
im Profildfeld BWL, insb. Controlling und Steuern
e-mail: k.luer@hs-osnabrueeck.de
tel. 0049 591 80 098 207

Franz-Josef Papenbrock

Volksbank Lingen eG
Bereichsleiter Unternehmenssteuerung, Prokurist sowie Lehrbeauftragter,
Hochschule Osnabrück, Campus Lingen
e-mail: franz-josef.papenbrock@volksbank-lingen.de
tel. 0049 591 9135 123

Wiedereingliederung des Warenhandels in regionale Kreditinstitute als integriertes System – Ein Plädoyer zur Sicherung der regionalen Nachhaltigkeit

***Inhaltsangabe.** Das regionale Bankensystem hat sich über einen langen Zeitraum permanent entwickelt und ist daher als nachhaltiges Phänomen zu bezeichnen. Aktuell geraten regionale Banken zunehmend unter Druck: nicht ausschließlich aufgrund der Auswirkungen der Finanzkrise – wie sie insbesondere auch internationale Banken treffen – sondern insbesondere auch durch ein hohes Maß an regulatorischen Eingriffen sowie zunehmenden Wettbewerb. Neue Art von Wettbewerb geht besonders von „nicht-finanziellen“ und nicht-regionalen Unternehmen aus, die zunehmend Banklizenzen erwerben, um ihre firmeneigene Bank zu eröffnen. Das nachhaltige Bankgeschäft ist folglich zunehmend bedroht. Den regionalen Banken wird zur Wiedererlangung ihrer Wettbewerbsstärke eine Rückkehr zu ihren Wurzeln empfohlen, indem Warenhandel wieder in das Geschäftsmodell integriert und Synergieeffekte gehoben werden.*

***Schlüsselworte:** Nachhaltigkeit, Bankwesen, Region*

Einführung

„Was macht eine Region stark?“ – Eine Frage, auf die die Antwort gemeinhin wohl „die Wirtschaftskraft“ lauten wird. „Die Wirtschaftskraft“ bezeichnet die wirtschaftlichen Möglichkeiten einer Region bzw. der dort ansässigen Unternehmen.¹ Unmittelbar hieran gekoppelt sind insbesondere die Beschaffungsmöglichkeiten finanzieller Mittel dieser Unternehmen. Insbesondere die Akquise langfristiger finanzieller Mittel für nachhaltige Investitionen stellt viele Unternehmen – als europaweites Phänomen – zunehmend vor große Herausforderungen.² So reagiert bereits die Europäische Kommission mit Förderprogrammen wie beispielsweise COSME oder Horizon 2020.³ Alternative Finanzierungsformen wie beispielsweise die Verwendung von „Mezzanine-Kapital“⁴ oder das junge Finanzierungsmodell „Crowdfunding“ führen jedoch selten zum gewünschten Erfolg.⁵ Problematisch erscheint, dass sich in der Region verankerte Kreditinstitute, als traditionelle Unternehmensfinanzierung, zusehends mit hoher neuer Konkurrenz, einem niedrigen Zinsniveau sowie starker Regulierung konfrontiert sehen.⁶ Die Regulierung nimmt deshalb weiter zu. Denn nach dem Motto „a bank is a bank is a bank“ wird kaum zwischen großen und kleinen Instituten unterschieden. Neue Konkurrenz kommt insbesondere vom Nicht-Banken-Sektor, wie Industrieunternehmen, die mittels Banklizenzen in das angestammte Geschäft regionaler Kreditinstitute vordringen. So hat beispielsweise der deutsche Maschinenbauer Trumpf eine Finanzierungsgesellschaft gegründet, die den eigenen Kunden als Finanzierungsalternative zur traditionellen Bankenfinanzierung präsentiert wird.⁷ Dies erscheint insbesondere im Hinblick auf die Sicherheitenverwertung lohnend: Durch die

¹ Bibliographisches Institut – Dudenverlag, www.duden.de/suchen/dudenonline/wirtschaftskraft [20.01.2015].

² O.V., *Financing Europe's small firms – Don't bank on the banks*, „The Economist“ 16.08.2014, S. 53 f.

³ G. Meeh-Bunse, S. Schomaker, *Neue EU-Förderprogramme Horizon 2020 und COSME als alternative Finanzierungsformen*, „Deutsches Steuerrecht“ (DStR) 2013, Vol. 43, S. 2291-2294.

⁴ G. Meeh-Bunse, W. Sattler, *Die Suche nach dem passenden Finanzierungs-konzept für mittelständische Unternehmen – ein strukturierter Ansatz*, „Der Betrieb“ 2012, Vol. 4, S. 185-192.

⁵ K. Schneider, *Geht dem Crowdfunding die Puste aus?*, „Handelsblatt“ 14.01.2014, S. 34 f.

⁶ S. aus Bankensicht: U. Fröhlich, *Beratungskompetenz in lokalen Banken – eine zu bewältigende Herausforderung*, in: A. *Zukunftsperspektiven der Bankwirtschaft*, Pfingsten, 2012, S. 27; S. aus Kundensicht: W. Otte, *Basel III und die Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung*, „Finanzierung im Mittelstand“ 2013, Vol. 3, S. 4 f. sowie G. Meeh-Bunse, K. Luer, F.-J. Papenbrock, *Die Profit-Center-Rechnung in der Bankenbranche*, „Genossenschafts-Magazin Weser/Ems“ 2014, Vol. 3, S. 15-17.

⁷ M. Peer, *Kredit ist Trumpf. Maschinenbauer helfen ihren Kunden bei der Finanzierung von Investitionen*, „Handelsblatt“ 12.06.2014, S. 48.

Nähe zum Markt können diese anschließend unverzüglich weiterverkauft werden. Problematisch erscheint in diesem Zusammenhang die fehlende regionale Bindung der firmeneigenen Geldinstitute: Im Krisenfall ziehen sich Finanzierer, die nicht regional verankert sind, relativ schnell aus Nicht-Stammregionen zurück.⁸

Obwohl insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen bereits mit geringen Kreditsummen ihre Ideen und vielfältigen Engagements finanzieren könnten, handhaben Kreditinstitute ihre Kreditvergabe spürbar restriktiver und weniger berechenbar. Kleine und mittelständische Unternehmen geraten zunehmend in Finanzierungsschwierigkeiten.⁹ Vor diesem Hintergrund rückt ein fast schon in Vergessenheit geratenes System wieder in den Vordergrund: Das System der Genossenschaft(-sbank)en.

Der folgende Beitrag soll zunächst einen Überblick über die Historie regionaler Banken am Beispiel der der Genossenschaftsbanken geben. Das Modell der Genossenschaftsbanken wurde gewählt, da die lange Tradition der Genossenschaften als „Selbsthilfeeinrichtung“ vor dem aktuellen Hintergrund wichtige Impulse auf dem Weg zur Sicherung einer nachhaltigen Finanzierungsform verspricht. Hiermit verbundene Vorteile sollen aufgezeigt und die aktuelle Entwicklung kommentiert werden. Im Mittelpunkt der Ausführungen steht die Frage: „Kann eine Kombination aus Handel und Finanzinstitutionen zur nachhaltigen Finanzierung einer Region beitragen?“.

1. Genossenschaftsbanken und ihre Historie

§ 1 GenG (Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, kurz: Genossenschaftsgesetz) definiert die Genossenschaften als „Gesellschaften von nicht geschlossener Mitgliederzahl, deren Zweck darauf gerichtet ist, den Erwerb oder die Wirtschaft ihrer Mitglieder oder deren soziale oder kulturelle Belange durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb zu fördern“. In dieser Definition zeigt sich deutlich der gesetzlich normierte Förderzweck, der auch gemeinsames Merkmal aller Genossenschaftsbanken ist. Analog zeigt sich dieser Fördergedanke auch bei Sparkassen und in abgeschwächter Form bei privaten regional-ori-

⁸ Siehe hierzu das Beispiel der BayernLB: Diese eröffnet 2014 eine Niederlassung in Düsseldorf, Nordrhein-Westfalen, die 2003 erst geschlossen wurde; J. Becker, *BayernLB forciert Expansion*, www.finance-magazin.de/maerkte-wirtschaft/banken/bayernlb-forciert-expansionskurs/ [28.01.2015] i. V. m. Bayerische Landesbank, *Geschäftsbericht für das Jahr 2003*, www.bayernlb.de/internet/media/de/internet_4/de_1/downloads_5/0821_investor_relations_1/geschaeftsbericht/geschaeftsbericht_1/2003_6/20040513Geschb2003-d.pdf, S. 19 [28.01.2015].

⁹ G. Meeh-Bunse, S. Schomaker, *Neue EU-Förderprogramme Horizon 2020 und COSME als alternative Finanzierungsformen*, „Deutsches Steuerrecht (DStR)“ 2013, Vol. 43, S. 2291-2294.

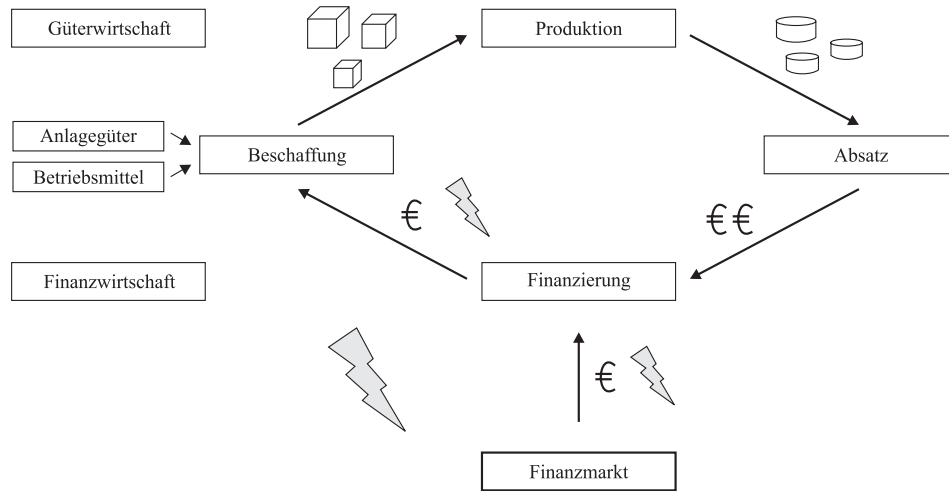


Abbildung 1. Die betrieblichen Funktionen unter Druck

Quelle: In Anlehnung an: K.-P. Kistner, M. Steven, *Betriebswirtschaftslehre im Grundstudium. Produktion, Absatz, Finanzierung*, Heidelberg 2002, S. 19.

entierten Kreditinstituten.¹⁰ Anhand des sogenannten „Regionalprinzips“¹¹ vieler Genossenschaftsbanken zeigt sich, dass dieser Förderzweck insbesondere auf die in einer bestimmten Region wirtschaftenden Unternehmen bzw. lebenden Bürgerinnen und Bürger gerichtet ist.

Die historische Entwicklung der Genossenschaftsbanken reicht bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts zurück.¹² Unabhängig voneinander entstanden mithin mehrere Modelle der Genossenschaftsbanken, die jedoch allesamt auf der Idee sich selbst zu helfen, zu organisieren und zu verwalten beruhen: Durch Industrialisierung und Gewerbefreiheit setzten technologischer Fortschritt sowie die – durch verbesserte Infrastruktur ermöglichte – Erschließung neuer Märkte insbesondere die Landwirtschaft zunehmend unter Druck. Eine Situation, die gut auf die aktuelle Situation gespiegelt werden kann. Dadurch entstandener erhöhter

¹⁰ Sparkasse Emsland, *Die Sparkasse – Gut für die Region*, www.sparkasse-emsland.de/module/ihre_sparkasse/gut/partnerschaftlich/index.php?n=%2Fmodule%2Fihre_sparkasse%2Fgut%2Fpartnerschaftlich%2F [29.01.2015] oder auch Oldenburgische Landesbank: Hier zu Hause, www.olb.de/olb-lingen [29.01.2015].

¹¹ C. Auerbach, *Fusionen deutscher Kreditinstitute. Erfolg und Erfolgsfaktoren am Beispiel von Sparkassen und Kreditgenossenschaften*, Wiesbaden 2009, S. 20 f., z. B. Volksbank Lingen eG: *Wir für Sie – Über uns – Leitbild*, www.volksbank-lingen.de/wir-fuer-sie/ueber-uns/leitbild.html [15.01.2015].

¹² M. Kern, *Kapitalmarktorientierter Kreditrisikotransfer. Eine Analyse am Beispiel deutscher Genossenschaftsbanken*, Wiesbaden 2008, S. 13.

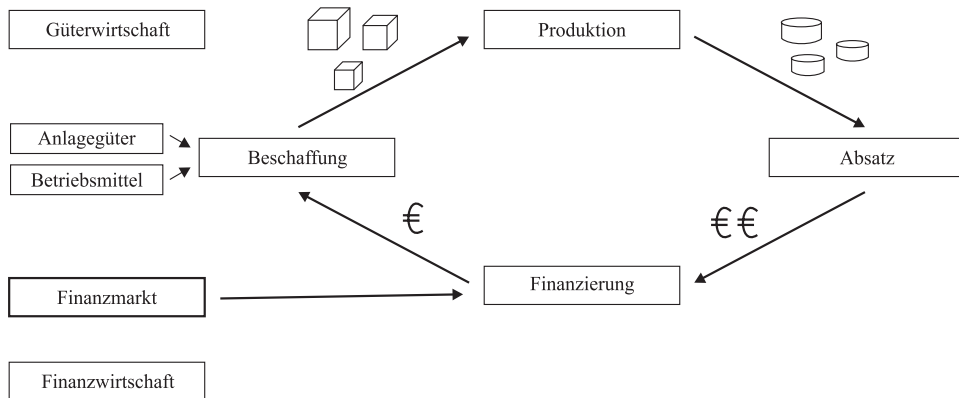


Abbildung 2. Die Wirkungsweise der Genossenschaftsbanken im betrieblichen Leistungsprozess

Quelle: In Anlehnung an: K.-P. Kistner, M. Steven, op. cit., S. 19.

Kapitalbedarf (z. B. zur Finanzierung neuer, unerlässlicher Technologien) konnte nicht gedeckt werden.

Aus dieser Situation heraus legte zunächst Hermann Schulze-Delitzsch (1808-1883) mit dem ersten Vorschussverein in Delitzsch den Grundstein für gewerblich geprägte Genossenschaftsbanken. Etwa zeitgleich initiierte Wilhelm Raiffeisen (1818-1888) ein ähnliches Modell nunmehr jedoch an den Bedürfnissen der ländlichen Bevölkerung orientiert.¹³ Auf Basis der Kernprinzipien Selbsthilfe, Selbstverantwortung und Selbstverwaltung sollten die Mitglieder selbst eine Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Lage herbeiführen: Einlagen der Mitglieder wurden genutzt, um diese als Kredite an Gewerbetreibende/Landwirte auszugeben. Aufgrund der Nähe zueinander wurde ein erhebliches Überwachungspotential (ökonomische sowie soziale Sanktionen) geschaffen, was maßgeblich zum Erfolg des Modells Genossenschaftsbank beigetragen hat.¹⁴ Insbesondere die Raiffeisengenossenschaften, die sich eher auf die Kreditvergabe im landwirtschaftlichen Bereich beschränkten, boten in einem integrierten Modell den Warenverkehr – in Form eines gebündelten Ein- und anschließenden Verkaufs von benötigten Produktionsmitteln – in ihrem Leistungsportfolio an.¹⁵ Der Finanzmarkt (s. Abb. 2)

¹³ K.-J. Kamprad, W. Vogel, *Von der Idee sich selbst zu helfen. 150 Jahre genossenschaftliches Bankwesen im Altenburger Land*, Altenburg 2009, S. 18 f.

¹⁴ C. Auerbach, op. cit., S. 13 f.

¹⁵ M. Brendel, *Genossenschaftsbewegung in Deutschland – Geschichte und Aktualität*, in: M. Allgeier, *Solidarität, Flexibilität, Selbsthilfe. Zur Modernität der Genossenschaftsidee*, Wiesbaden 2011, S. 19.

verschiebt sich in Gestalt der Genossenschaftsbanken an die Grenze von Finanz- und Güterwirtschaft.

Der Vorteil dieses Systems besteht wohl darin, dass durch die Nähe zur Güterwirtschaft und damit verbundenen branchenspezifischen Kenntnissen, zeitnah beurteilt werden kann, wie es um den Kunden – sowohl monetär als auch nicht-monetär – gestellt ist. Dieser wird nicht als Geschäftspartner, sondern als Genosse betrachtet – sämtliches Handeln der Genossenschaftsbank ist auf das Wohl des Unternehmens ausgerichtet. Zudem kann beurteilt werden, wie die Branche sich voraussichtlich entwickeln wird und welcher Beratungsbedarf vor diesem Hintergrund besteht. Dieser kann gar durch die Genossenschaftsbanken selbst befriedigt werden. Auch aktuell bieten Genossenschaftsbanken teilweise noch derartige Dienstleistungen an: So zum Beispiel die genossenschaftliche Beratung für Landwirte bei der Volksbank Lingen eG.¹⁶

Auch heute ist die wohl wichtigste Eigenschaft der Genossenschaftsbanken die Nähe und der persönliche Kontakt von Mitarbeitern und Kunden der Banken. So nehmen beispielsweise an General- bzw. Vertreterversammlungen der regionalen Genossenschaftsbanken häufig auch Unternehmer der Region teil.¹⁷ Auf diese Weise wird ein hohes Maß an Identifikation und damit einhergehend auch Vertrauen in Denken und Handeln der Genossenschaftsbanken geschaffen. Zudem können die Genossenschaftsbanken aufgrund ihrer regionalen Verbundenheit regionale Besonderheiten sowie regionale Märkte in besonderem Maße bei ihrer Geschäftstätigkeit berücksichtigen. Kurze Entscheidungswege in Kombination mit der Nähe zum regionalen Markt ermöglichen sodann schnelle Entscheidungen und große Flexibilität. Zu beachten ist jedoch, dass sich der „Horizont“ der regionalen Genossenschaftsbanken keineswegs nur auf das regionale Geschäft beschränkt. Insbesondere die Organisation in Verbänden erlaubt das Ausnutzen von Größen-, Synergie- und Organisationsvorteilen¹⁸ bzw. eine Interessenvertretung der Genossenschaftsbanken beispielsweise in der Europäischen Kommission.

Während die Genossenschaftsbanken heute überwiegend als reine Bank fungieren, war in der Vergangenheit eine Kombination aus Bank und Waren-/Landhandel üblich. Diese Geschäftsbereiche zeigen sich nunmehr getrennt, so dass in einer Region der genossenschaftliche Warenhandel als auch die genossenschaftliche Bank getrennt operieren.

¹⁶ Volksbank Lingen eG, www.volksbank-lingen.de/firmenkunden/landwirte/service-beratung.html [28.01.2015].

¹⁷ T. Püthe, *Mittelständische Unternehmen und Genossenschaftsbanken. Eine empirische Analyse und Wirkung ökonomischer und verhaltenswissenschaftlicher Faktoren*, in: W. Berens, *Beiträge zum Controlling*, Frankfurt am Main 2009, Band 15, S. 21.

¹⁸ So z. B. der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V., www.bvr.de/Wer_wir_sind/Unsere_Aufgaben [28.01.2015].

2. Genossenschaftsbanken im aktuellen Kontext

2.1. Status Quo – Nicht-Banken übernehmen das integrierte Modell

Während in der Vergangenheit also eine Kombination aus Bankgeschäft und Warenhandel ein gängiges Modell bei den Genossenschaftsbanken war, ist diese Kompetenz aktuell oftmals aufgegeben und wird jetzt von den Nicht-Banken außerhalb des Genossenschaftssektors besetzt.

Derzeit gibt es nur noch einige wenige regionale Genossenschaften, die Bankgeschäfte und Warenhandel nach wie vor in einem integrierten Modell miteinander verbinden. Das früher übliche Modell kann jetzt als Nische bezeichnet werden. So betreibt beispielsweise die Raiffeisenbank Emsland-Mitte eG in Form eines „Raiffeisen Ems-Vechte Warengeschäftes“ ca. 30 Geschäftsstellen im nördlichen Emsland und versorgt auf diese Weise die dortige Agrarwirtschaft insbesondere mit Futtermitteln.¹⁹ Der Umsatz im Warengeschäft hat sich hierbei in den Jahren von 2009 bis einschließlich 2013 verdoppelt.²⁰ Auch die Volks- und Raiffeisenbank eG im Altkreis Bersenbrück versorgt die Region über die „Raiffeisenagrар“ insbesondere mit Futtermitteln und Baustoffen sowie branchenspezifischen Anlagengütern wie zum Beispiel Traktoren.²¹ In der von Landwirtschaft geprägten Region präsentieren sich die integrierten Genossenschaften diesbezüglich unter dem Leitsatz „Eine starke Gemeinschaft für die Landwirtschaft in der Region“²². Die Genossenschaftsbanken legen ihren Fokus offensichtlich ebenfalls auf die insbesondere auch regionale Identifikation der Kunden mit der jeweiligen Einrichtung und deren Waren sowie auf branchenspezifisches Wissen um die Besonderheiten.

Gegenwärtig ist allerdings ein Trend dahingehend zu erkennen, dass privatwirtschaftliche (Produktions-)Unternehmen mit firmeneigenen Kreditinstituten vermehrt sowohl für Finanzierungszwecke ihrer Kunden als auch für die Finanzierung ihrer eigenen Zwecke auftreten. Insbesondere Großunternehmen werden mittlerweile als „die besseren Banken“ bezeichnet.²³ So hat beispielsweise der

¹⁹ Raiffeisen Ems-Vechte, *Wir über uns – Vertriebsstätten*, www.raiffeisen-ems-vechte.de/index.php/wir-ueber-uns/vertriebsstaetten [21.01.2015].

²⁰ O.V., *Raiffeisenbank Emsland-Mitte zahlt fünf Prozent Dividende*, „Neue Osnabrücker Zeitung“ 21.06.2014, www.noz.de/lokales/haseluenne/artikel/492020/raiffeisenbank-emsland-mitte-zahlt-funf-prozent-dividende [28.01.2015].

²¹ Raiffeisenagrар, *Ihr Partner vor Ort*, www.raiffeisenagrар.de/home.html [12.01.2015] i. V. m. ZG Raiffeisen eG, *Technik – Agrartechnik*, www.zg-raiffeisen.de/technik/unser-sortiment/agrар-technik/ [28.01.2015].

²² Raiffeisen Ems-Vechte, *Eine starke Gemeinschaft für die Landwirtschaft in der Region*, www.unserebroschuere.de/raiffeisen_ems_vechte/webview/ [21.01.2015].

²³ M. Fasse, *Konzerne sind die besseren Banken*, „Handelsblatt“ 27.03.2014, S. 16 f.

deutsche Technologiekonzern Siemens AG im Jahr 2010 seine Geschäfte mit einer Banklizenz gekoppelt und die Siemens Bank GmbH gegründet.²⁴ Auf diese Weise können zum einen die liquiden Mittel des gesamten Konzerns – ca. 9,7 Mrd. EUR im Geschäftsjahr 2013²⁵ – verwaltet werden. Zum anderen wird dem Unternehmen eine gesteigerte Flexibilität hinsichtlich Geldanlagen und Refinanzierungen durch entsprechende Konten bei der Europäischen Zentralbank ermöglicht. Auch die Kunden der Unternehmen profitieren beispielsweise in Form günstiger Kundenfinanzierungen (Absatzfinanzierung) aus diesem Schritt; das Unternehmen generiert einen klaren Wettbewerbsvorteil. Die firmeneigenen Geldinstitute haben insbesondere im Hinblick auf die zu finanzierenden Gegenstände eine höhere (branchen- und produktspezifische) Kompetenz. Dies ist ganz besonders bei der Beurteilung von Werthaltigkeit und Verwertbarkeit von Vorteil. Insofern kann davon ausgegangen werden, dass die Risikokosten geringer sind, denn die Sicherheiten haben insbesondere Einfluss auf die Bewertung des Kreditrisikos und damit mittelbar auch auf den Kreditzins.²⁶ Der Tenor der firmeneigenen Geldinstitute lautet: „Wir haben branchenspezifische Vorteile – wir sind näher an unseren Kunden als mancher klassischer Bankvertreter“²⁷. Grundsätzlich erscheint diese Kombination im Ergebnis also durchaus profitabel für beide Seiten und ist deshalb zu befürworten. Problematisch erscheint allerdings die Tatsache, dass von den beschriebenen Vorteilen die Regionen weniger profitieren, da Gewinne also nicht in der Region gebunden werden, sondern zumindest teils in der Bank des Großunternehmens außerhalb anfallen. Aufgrund der hohen gesetzlichen Voraussetzung für die Erlangung einer Banklizenz im Kreditwesengesetz (KWG) bleibt es faktisch nur großen Unternehmen bzw. großen Konzernen vorbehalten ein firmeneigenes Geldinstitut zu begründen.²⁸ Auf diese Weise werden Gewinne aus der Region der Kunden in die Region des Unternehmens verlagert. Zudem ist zu betonen, dass es sich bei dieser Finanzierung um kein ganzheitliches Konzept handelt: Während beispielsweise ein Anlagegut (Traktor o. ä.) finanziert wird, bleibt die Finanzierung der notwendigen Betriebsmittel (s. hierzu Abb. 1) aus. Zudem besteht wie bereits beschrieben die Gefahr des „Rückzugs“ im Krisenfall: Der Finanzierer steht dann für Anschlussfinanzierungen nicht mehr zur Verfügung (s. hierzu das Beispiel der BayernLB in Kapitel 1. Einführung).

²⁴ Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, *Daten und Dokumente – Siemens Bank AG*, <https://portal.mvp.bafin.de/database/InstInfo/institutDetails.do?cmd=loadInstitutAction&institutId=123647> [21.01.2015].

²⁵ www.siemens.com/annual/13/de/download/pdf/Siemens_JB2013_Konzernabschluss.pdf, S. 341 [21.01.2015].

²⁶ T. Wolke, *Risikomanagement*, München 2008, S. 80.

²⁷ M. Fasse, *Die Industrie gründet ihre eigenen Banken*, „Handelsblatt“ 18.06.2014, S. 14 f.

²⁸ S. zu den Voraussetzungen, *Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: Aufsicht – Banken und Finanzdienstleister – Zulassung*, www.bafin.de/DE/Aufsicht/BankenFinanzdienstleister/Zulassung/zulassung_node.html [21.01.2015].

Im Gegenteil zu firmeneigenen Geldinstituten kommt bei der Finanzierung über Genossenschaftsbanken jedoch ein wesentliches Charakteristika des Genossenschaftsgedankens zum Tragen: Der Förderzweck. Im Mittelpunkt des Handelns steht auch bei der Marktteilnahme der Genossenschaftsbanken in Form eines Warenhandels die Region. „Authentisch, nachhaltig und wertschöpfend“²⁹ lauten hierbei die Schlüsselbegriffe. Insbesondere unter dem Aspekt der immer häufiger geforderten Nachhaltigkeit soll das Verhalten der Genossenschaftsbanken im Folgenden genauer betrachtet werden.

2.2. Die Genossenschaftsbanken und die Nachhaltigkeit

Gesellschaftliche Entwicklungen und Veränderungen beeinflussen die Wirtschaft bzw. wirtschaftliches Verhalten seit jeher. Insofern kann von einem großen, gesellschaftlichen Einflusspotential gesprochen werden.³⁰ Ökonomische Zielsetzungen, wie beispielsweise die Optimierung der Liquidität oder die Maximierung von Gewinnen/Renditen werden nunmehr vor dem Hintergrund ökologischer und sozialer Risiken betrachtet.³¹ Mit dem Handlungsprinzip der Nachhaltigkeit rücken grundsätzlich ökonomische, ökologische und soziale Belange in den Fokus der Unternehmen. Während viele Unternehmen bei der Umsetzung dieses Handlungsprinzips vor eine große Herausforderung gestellt werden, lässt es sich hingegen ohne Schwierigkeiten auf Handeln und Denken vieler Regionalbanken, hier der Genossenschaftsbanken, übertragen: Seit jeher sorgt der gesetzlich bzw. satzungsmäßig normierte Förderzweck dafür, dass u. a. regionale Unternehmen, soziale Einrichtungen sowie Bürgerinnen und Bürger unterstützt werden.³²

Auch die zur Verfügung gestellten Finanzierungen der Genossenschaftsbanken sind als nachhaltig zu beurteilen – nicht nur unter dem Aspekt der Langfristigkeit. Den Unternehmen werden auf diese Weise die für die Umsetzung einer Nachhaltigkeitsstrategie notwendigen finanziellen Mittel zur Verfügung gestellt: Investitionen in umweltfreundliche Technologien sowie Unternehmenswachstum verbunden mit der Schaffung neuer Arbeitsplätze und Steigerung von Unternehmensgewinnen sorgen für eine holistische Umsetzung des Nachhaltigkeitsgedankens: Nachhaltige Finanzierung zur Finanzierung der Nachhaltigkeit.

²⁹ Raiffeisenagrar, *Ihr Partner vor Ort*, www.raiffeisenagrar.de/home.html [21.01.2015].

³⁰ G. Matuszek, *Management der Nachhaltigkeit*, Wiesbaden 2013, S. 63.

³¹ V. Wittberg, *Nachhaltigkeit im Finanzmanagement*, in: W. Krüger, B. von Schubert, V. Wittberg, *Die Zukunft gibt es nur einmal! Ein Plädoyer für mehr unternehmerische Nachhaltigkeit*, Wiesbaden 2010, S. 80.

³² So z. B. Volksbank Greven eG, *Wir für Sie – Presse – Für Nachhaltigkeit und Umweltschutz*, www.volksbank-greven.de/wir-fuer-sie/presse/pressemitteilung/pressearchiv/fuer-nachhaltigkeit-und-umweltschutz.html [26.01.2015].

2.3. Handlungsempfehlung: Rückbesinnung auf das integrierte Modell

Die vorangegangenen Ausführungen zeigen auf, dass Region und Genossenschaften unmittelbar voneinander profitieren: Die Genossenschaftsbanken genießen – im Gegensatz zu Großunternehmen – durch teilweise langjährige persönliche Bindungen und regionale Kenntnisse ein hohes Maß an Glaubwürdigkeit und damit einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Großbanken in der aktuellen Vertrauenskrise der Banken.³³ Dieser Wettbewerbsvorteil droht durch potentiell bessere branchen- und branchenproduktspezifische Kenntnisse der neu in den Markt eingetretenen Kreditinstitute von (Produktions-)Unternehmen eingeschränkt zu werden, die sich in geringeren Risikokosten widerspiegeln. Darüber hinaus dienen diese Kreditinstitute den Produktionsunternehmen als Marketinginstrument, da sie eine Absatzfinanzierung anbieten.

Ein interner Aufbau von branchen- und branchenproduktspezifischen Kenntnissen zur Reduzierung von Risikokosten innerhalb einer regional verankerten Bank erscheint insb. dann als sinnvoll, wenn eine Region durch eine bestimmte Branche gekennzeichnet ist. Dies ist häufig der Fall. Genannt werden können z.B. Regionen landwirtschaftlicher Prägung, eine Prägung durch Automobilzulieferer, Tourismus, etc. Dies wird allerdings mit hohen Kosten verbunden sein. Eine Integration des Marketinginstruments Absatzfinanzierung erscheint für eine das klassische Geschäft betreibende Bank nahezu unmöglich. Die Lösung liegt in der Reintegration des Warenhandels in das Bankgeschäft oder umgekehrt. Damit könnten sowohl branchen- und branchenproduktspezifische Kenntnisse und klassische Bankkenntnisse kombiniert werden. Auch die Absatzfinanzierung wäre als Instrument nutzbar. Nach Ansicht der Autoren sollten Genossenschaftsbanken und regionale Unternehmen wieder vermehrt kooperieren und die ursprüngliche Stärke des genossenschaftlichen integrierten Modells nutzen. Zusammenschlüsse können in unterschiedlichen Intensitätsstufen stattfinden: Sie können zunächst in einfachen Kooperationen bestehen, sollten – zur Nutzung aller Vorteile – langfristig jedoch in faktischen Fusionen münden. Denkbar sind zum Beispiel Modelle, in denen Banken sich mit kleinen Warenhändlern zusammenschließen und Synergieeffekte heben (Wissensaustausch, Prozessabläufe, Regulierung, Controlling etc.).

³³ Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, *Genossenschaftliche Finanzgruppe weiterhin stark – Kapitalbasis ausgebaut – Pressemitteilung vom 16.07.2014*, www.bvr.de/Presse/Pressemitteilungen/Genossenschaftliche_FinanzGruppe_weiterhin_ertragsstark_Kapitalbasis_erneut_ausgebaut [28.01.2015].

Fazit

Alles hat seinen Raum, es kommt nur darauf an, wer ihn besetzt. Die vorangegangenen Ausführungen zeigen auf, dass derzeit zunehmend mehr Unternehmen in der Finanzierung tätig werden als Banken im Allgemeinen und insbesondere regionale Genossenschaftsbanken. Diese Art der Finanzierung ist in der Regel für die Region nicht als nachhaltig zu beurteilen: Zu groß ist die Gefahr, dass sich der Finanzierer in Krisenzeiten wieder zurückzieht. Vielmehr sollten sich die Genossenschaftsbanken nach Meinung der Autoren wieder auf ihre alte Stärke – die Kombination aus Bankgeschäft und Warenhandel verbunden mit spezifischen Branchenkenntnissen – besinnen um eine nachhaltige, regionale Finanzierung sicherzustellen, denn das integrierte Modell der Genossenschaftsbanken hat einen klaren Vorteil: Den Förderzweck, der Mitgliedern und Region gleichermaßen zu Gute kommt.

Literaturhinweise

- Allgeier M., *Solidarität, Flexibilität, Selbsthilfe. Zur Modernität der Genossenschaftsidee*, Wiesbaden 2011.
- Auerbach C., *Fusionen deutscher Kreditinstitute. Erfolg und Erfolgsfaktoren am Beispiel von Sparkassen und Kreditgenossenschaften*, Wiesbaden 2009.
- Bayerische Landesbank, *Geschäftsbericht 2003*, www.bayernlb.de/internet/media/de/internet_4de_1/downloads_5/0821_investor_relations_1/geschaeftsbericht/geschaeftsbericht_1/2003_6/2004_0513Geschb2003-d.pdf [14.01.2015].
- Becker J., *BayernLB forciert Expansionskurs*, „Finance Magazin“ 14.11.2014, www.finance-magazin.de/maerkte-wirtschaft/banken/bayernlb-forciert-expansionskurs/ [28.01.2015].
- Berens W., *Beiträge zum Controlling*, Frankfurt am Main 2009.
- Bibliographisches Institut – Dudenverlag, www.duden.de/suchen/dudenonline/wirtschaftskraft [20.01.2015].
- Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, *Aufsicht – Banken und Finanzdienstleister – Zulassung*, www.bafin.de/DE/Aufsicht/BankenFinanzdienstleister/Zulassung/zulassung_node.html [21.01.2015].
- Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, *Daten und Dokumente – Siemens Bank AG*, <https://portal.mvp.bafin.de/database/InstInfo/institutDetails.do?cmd=loadInstitutAction&institutId=123647> [21.01.2015].
- Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, *Genossenschaftliche Finanzgruppeweiterhinstark – Kapitalbasis ausgebaut*, www.bvr.de/Presse/Pressemitteilungen/Genossenschaftliche_FinanzGruppe_weiterhin_ertragsstark_Kapitalbasis_erneut_ausgebaut [28.01.2015].
- Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V., *Wer wir sind – Unsere Aufgaben*, www.bvr.de/Wer_wir_sind/Unsere_Aufgaben [28.01.2015].
- Fasse M., *Die Industrie gründet ihre eigenen Banken*, „Handelsblatt“ 18.06.2014.
- Fasse M., *Konzerne sind die besseren Banken*, „Handelsblatt“ 27.03.2014.
- Kamrad K.-J., Vogel W., *Von der Idee sich selbst zu helfen. 150 Jahre genossenschaftliches Bankwesen im Altenburger Land*, Altenburg 2009.

- Kern M., *Kapitalmarktorientierter Kreditrisikotransfer. Eine Analyse am Beispiel deutscher Genossenschaftsbanken*, Wiesbaden 2008.
- Kistner K.-P., Steven M., *Betriebswirtschaftslehre im Grundstudium. Produktion, Absatz, Finanzierung*, Heidelberg 2002.
- Krüger W., Schubert B. von, Wittberg V., *Die Zukunft gibt es nur einmal! Ein Plädoyer für mehr unternehmerische Nachhaltigkeit*, Wiesbaden 2010.
- Matuszek G., *Management der Nachhaltigkeit*, Wiesbaden 2013.
- Meeh-Bunse G., Luer K., Papenbrock F.-J., *Die Profit-Center-Rechnung in der Bankenbranche*, „Genossenschafts-Magazin Weser/Ems“ 2014, Vol. 3.
- Meeh-Bunse G., Sattler W., *Die Suche nach dem passenden Finanzierungskonzept für mittelständische Unternehmen – ein strukturierter Ansatz*, „Der Betrieb“ 2012, Vol. 4.
- Meeh-Bunse G., Schomaker S., *Neue EU-Förderprogramme Horizon 2020 und COSME als alternative Finanzierungsformen*, „Deutsches Steuerrecht (DStR)“ 2013, Vol. 43.
- O.V., *Financing Europe's small firms – Don't bank on the banks*, „Economist“ [s. n.], 16.08.2014.
- O.V., *Raiffeisenbank Emsland-Mitte zahlt fünf Prozent Dividende*, „Neue Osnabrücker Zeitung“ 21.07.2014, www.noz.de/lokales/haseluenne/artikel/492020/raiffeisenbank-emsland-mitte-zahlt-funf-prozent-dividende [28.01.2015].
- Oldenburgische Landesbank, *Hier zu Hause*, www.olb.de/olb-lingen [29.01.2015].
- Otte W., *Basel III und die Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung*, „Finanzierung im Mittelstand“ 2013, Vol. 3.
- Peer M., *Kredit ist Trumpf. Maschinenbauer helfen ihren Kunden bei der Finanzierung von Investitionen*, „Handelsblatt“ 12.06.2014.
- Pfingsten A., *Zukunftsperspektiven der Bankwirtschaft*, Wiesbaden 2012.
- Raiffeisen Ems-Vechte, *Eine Starke Gemeinschaft für die Landwirtschaft in der Region*, www.unse-rebroschuere.de/raiffeisen_ems_vechte/webview/ [21.01.2015].
- Raiffeisen Ems-Vechte, *Wir über uns – Vertriebsstätten*, www.raiffeisen-ems-vechte.de/index.php/wir-ueber-uns/vertriebsstaetten [21.01.2015].
- Raiffeisenagrar, *Ihr Partner vor Ort*, www.raiffeisenagrar.de/home.html [12.01.2015].
- Schneider K., *Geht dem Crowdfunding die Puste aus?*, „Handelsblatt“ 14.01.2014.
- Siemens AG, *Jahresbericht 2013 – Konzernabschluss*, www.siemens.com/annual/13/de/download/pdf/Siemens_JB2013_Konzernabschluss.pdf [21.01.2015].
- Sparkasse Emsland, *Die Sparkasse – Gut für die Region*, www.sparkasse-emsland.de/module/ihre_sparkasse/gut/partnerschaftlich/index.php?n=%2Fmodule%2Fihre_sparkasse%2Fgut%2Fpartnerschaftlich%2F [29.01.2015].
- Volksbank Greven eG, *Wir für Sie – Presse – Für Nachhaltigkeit und Umweltschutz*, 22.10.2012, www.volksbank-greven.de/wir-fuer-sie/presse/pressemitteilung/pressearchiv/fuer-nachhaltigkeit-und-umweltschutz.html [29.01.2015].
- Volksbank Lingen eG, *Firmenkunden – Landwirte*, www.volksbank-lingen.de/firmenkunden/landwirte/service-beratung.html [29.01.2015].
- Volksbank Lingen eG, *Wir für Sie – Über uns*, www.volksbank-lingen.de/wir-fuer-sie/ueber-uns/leitbild.html [29.01.2015].
- Wolke T., *Risikomanagement*, München 2008.
- ZG Raiffeisen eG, *Technik – Agrartechnik*, www.zg-raiffeisen.de/technik/unser-sortiment/agrar-technik/ [29.01.2015].

Reintegration of trading goods in regional credit institutions to create an integrated system – A plea for safeguarding regional sustainability

***Abstract.** Regional banking has been a long established, and hence sustainable, phenomenon. In recent times regional banks came under pressure. Not mainly because of losses in the financial crises – as the (inter-)national banks suffered – but due to high regulations and new competition. New competition can especially be seen from non-financial companies outside of the region that start operating their own banking divisions. Sustainable banking therefore is constrained. A proposal for regional banks is to go back to their roots and reintegrate non-financial trade in order to gain strength and take advantage of synergetic effects.*

***Keywords:** sustainability, banking, region*



Ewelina Piekarska

Uniwersytet w Białymstoku
Wydział Ekonomii i Zarządzania
e-mail: piekarska.eveline@gmail.com
tel. 50 006 80 20

Możliwości inwestycyjne samorządu terytorialnego w nowej perspektywie finansowej Unii Europejskiej 2014-2020

***Streszczenie.** Samorząd terytorialny jest głównym beneficjentem środków pochodzących z funduszy Unii Europejskiej. Inwestycje samorządowe z racji swego specyficznego charakteru różnią się od inwestycji realizowanych w sektorze prywatnym. W artykule opisano możliwości inwestycyjne samorządu terytorialnego w nowej perspektywie finansowej UE 2014-2020. Przeanalizowano działalność inwestycyjną samorządu w poprzednim okresie programowania, a także przedstawiono nowe obszary realizacji samorządowych projektów inwestycyjnych w perspektywie finansowej 2014-2020. Ukazano również uwarunkowania możliwości inwestycyjnych samorządu terytorialnego.*

***Słowa kluczowe:** samorząd terytorialny, inwestycje, fundusze europejskie, perspektywa finansowa 2014-2020*

Wprowadzenie

W celu przyspieszenia tempa rozwoju lokalnego i regionalnego oraz zaspokojenia potrzeb społeczności lokalnej jednostki samorządu terytorialnego (JST) realizują wiele inwestycji i w związku z tym są głównym inwestorem w sektorze publicznym. Wydatki inwestycyjne stanowią istotną część wydatków budżetowych JST, które poszukują dodatkowych źródeł finansowania zaplanowanych inwestycji. Jedną z takich możliwości są fundusze unijne, które dzięki swemu bezzwrotnemu charakterowi stanowią atrakcyjne źródło finansowania inwestycji. Samorząd terytorialny był głównym beneficjentem funduszy unijnych w okresie 2007-2013. Z uwagi na dotychczasowe zaniedbania inwestycyjne JST podejmo-

wały starania o pozyskanie środków unijnych na realizację inwestycji polegających m.in. na rozbudowie i modernizacji dróg, sieci wodociągowej, kanalizacyjnej oraz uporządkowaniu gospodarki odpadami. Rozwój infrastruktury nie tylko poprawił warunki życia mieszkańców, ale także sprzyjał pobudzeniu przedsiębiorczości i rozwojowi działalności gospodarczej.

W nowej perspektywie finansowej UE 2014-2020 zakontraktowane zostały kolejne środki pomocowe przeznaczone dla samorządów, w kwocie większej niż w poprzednim okresie programowania. JST będą musiały jednak spełnić pewne warunki, aby móc skorzystać z nowych możliwości finansowania projektów inwestycyjnych. Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja sposobów realizacji inwestycji JST w okresie 2014-2020 oraz charakterystyka uwarunkowań aktywności inwestycyjnej samorządu terytorialnego. Przedstawione w artykule treści stanowią analizę stanu wiedzy w prezentowanej dziedzinie.

1. Samorząd terytorialny jako główny inwestor w sektorze publicznym

Pojęcie „inwestycje” jest szeroko omawiane w literaturze przedmiotu. Zgodnie z zapisami art. 3 ust. 1 pkt 17 ustawy o rachunkowości¹ inwestycje to aktywa posiadane przez jednostkę w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych. W związku z tym powinny przynosić dodatkowe przychody, które wynikają z przyrostu wartości aktywów, uzyskania przychodów w formie odsetek, dywidend lub innych pożytków, w tym także z transakcji handlowej. Wymierne korzyści finansowe związane z inwestycjami i dodatkowe strumienie pieniężne występujące u inwestora są charakterystyczną cechą inwestycji w sektorze prywatnym. Warto jednak się zastanowić, czy powyższe rozważania można również odnieść do sektora publicznego, a w szczególności do samorządu terytorialnego.

Podmiotem samorządu terytorialnego jest społeczność lokalna zamieszkała na określonym obszarze, zaś przedmiotem – wykonywanie zadań publicznych². Celem funkcjonowania samorządu terytorialnego, a także celem inwestycji JST jest zaspokajanie potrzeb społeczności lokalnej. Wynika z tego, że przez inwestycje JST należy rozumieć zamianę zasobów finansowych, które są w ich dyspozycji, na inne aktywa w celu osiągnięcia określonych korzyści społeczno-ekonomicznych³. Inwestycje JST są zatem specyficznym rodzajem przedsięwzięć, o szczególnych właściwościach.

¹ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jedn. Dz.U. z 2013 r., poz. 330.

² M. Jastrzębska, *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012, s. 15.

³ P. Galiński, *Wydatki inwestycyjne jednostek samorządu terytorialnego w Polsce w latach 2000-2009*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2011, nr 640, s. 62.

Są one w głównej mierze inwestycjami infrastrukturalnymi, które służą świadczeniu usług o charakterze publicznym. Dochody przez nie przynoszone (o ile występują) są często zbliżone do kosztów ich eksploatacji. Korzyści finansowe z inwestycji mogą mieć znaczenie drugorzędne, gdyż najważniejsze jest zaspokojenie potrzeb wspólnoty lokalnej. W wyniku podejmowania inwestycji budżety lokalne są w ciągły sposób obciążane, a wzrost infrastrukturalnych wydatków inwestycyjnych wiąże się ze wzrostem wydatków bieżących na eksploatację. Na podstawie inwestycji dokonywanych przez JST, np. inwestycji komunalnych, które służą społeczności lokalnej, mieszkańcy mają możliwość oceny swoich władz samorządowych. Inwestycje komunalne są także czynnikiem rozwoju lokalnego, a tym samym czynnikiem konkurencyjności lokalnej⁴.

Wydatki inwestycyjne stanowią główną część wydatków majątkowych JST (tab. 1). Zgodnie z art. 236 ust. 4 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych⁵ wydatki majątkowe to wydatki poniesione na inwestycje i zakupy inwestycyjne oraz wydatki związane z nabywaniem praw własnościowych w innych podmiotach, w tym na zakup akcji oraz objęcie udziałów, a także wydatki na wniesienie wkładów do spółek prawa handlowego. Zawarte w tabeli zestawienie wydatków inwestycyjnych uwzględnia poszczególne rodzaje JST. Analizą objęto lata 2007-2014. Przyjęcie takiego okresu było spowodowane zapisami „Krajowych wytycznych dotyczących kwalifikowania wydatków w ramach funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w okresie programowania 2007-2013”, zgodnie z którymi końcową datą kwalifikowania wydatków w ramach poprzedniej perspektywy finansowej jest dzień 31 grudnia 2015 r. Wiele projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej jeszcze w 2015 r. jest na etapie realizacji, mimo że okres programowania obejmował lata 2007-2013.

Z przedstawionych danych wynika, że gminy i miasta na prawach powiatu to największy inwestorzy wśród polskich JST. Najwyższy poziom wydatków inwestycyjnych ogółem (ponad 43 mld zł) odnotowano w 2010 r. Podobna sytuacja miała miejsce we wszystkich rodzajach JST – wyjątkiem były województwa, w których wydatki inwestycyjne były największe w 2011 r. W latach 2011-2013 odnotowano wyraźny spadek wydatków inwestycyjnych JST. Jedynie miastom na prawach powiatu udało się w tym okresie utrzymać wysokość wydatków na podobnym poziomie – ok. 12 mld zł rocznie. W kolejnym roku (2014) odnotowano wzrost wydatków inwestycyjnych we wszystkich rodzajach JST, co niewątpliwie wiązało się ze zwiększoną absorpcją środków unijnych i realizacją nowych projektów współfinansowanych z funduszy Unii Europejskiej, których celem było wykorzystanie jak największej puli środków pozostałych z okresu programowania 2007-2013.

⁴ M. Poniatowicz, *Wpływ kryzysu gospodarczego na systemy finansowe jednostek samorządu terytorialnego na przykładzie największych miast w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2014, s. 138.

⁵ Dz.U. z 2013 r., poz. 885.

Tabela 1. Wydatki majątkowe z uwzględnieniem poszczególnych typów jednostek samorządu terytorialnego w latach 2007-2014 (mln PLN)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Gminy								
Wydatki majątkowe	10 566,0	12 892,0	16 177,8	19 988,0	18 252,9	14 185,4	13 172,2	15 454,8
w tym wydatki inwestycyjne	10 362,8	12 552,9	15 776,8	19 690,2	17 922,3	13 857,5	12 859,9	15 143,4
Powiaty								
Wydatki majątkowe	2 107,1	2 621,6	4 075,7	5 200,8	4 502,0	2 801,2	2 854,1	3 492,6
w tym wydatki inwestycyjne	2 097,0	2 606,0	4 054,4	5 181,2	4 468,9	2 775,2	2 827,6	3 446,1
Miasta na prawach powiatu								
Wydatki majątkowe	10 326,7	11 634,4	12 913,6	13 117,8	13 067,1	12 677,4	12 418,1	14 556,1
w tym wydatki inwestycyjne	9 865,7	11 135,2	12 081,4	12 698,1	12 365,0	12 103,3	11 455,4	13 625,8
Województwa								
Wydatki majątkowe	4 066,7	4 774,5	9 959,0	5 942,6	6 612,3	5 952,4	6 562,3	7 846,8
w tym wydatki inwestycyjne	3 932,0	4 525,8	9 688,1	5 712,2	6 432,0	5 665,0	6 354,5	7 707,4
JST ogółem								
Wydatki majątkowe	27 066,5	31 922,4	43 126,1	44 249,2	42 434,2	35 616,5	35 006,7	41 350,2
w tym wydatki inwestycyjne	26 257,5	30 819,8	41 600,7	43 281,7	41 188,2	34 401,1	33 479,4	39 922,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wykonania budżetów jst w latach 2007-2014, www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-jednostek-samorządu-terytorialnego/sprawozdania-budżetowe [18.07.2015].

2. Aktywność inwestycyjna samorządu terytorialnego w okresie 2007-2013

W okresie 2007-2013 samorząd terytorialny był głównym beneficjentem środków pomocowych UE, uzyskując ponad 76 mld PLN dofinansowania. Najwięcej środków otrzymał w ramach 16 regionalnych programów operacyjnych (ponad 60% wartości wszystkich dofinansowanych projektów) oraz w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (ponad 30% ogólnej wartości projektów). Pozostała część ogólnej wartości współfinansowanych projektów (ok. 10%) była związana z takimi programami, jak: PO Innowacyjna Gospodarka, PO Rozwój Polski Wschodniej, PO Europejska Współpraca Terytorialna, PO Pomoc Techniczna.

Tabela 2. Wielkość środków pozyskanych przez JST z funduszy Unii Europejskiej w porównaniu z dochodami i wydatkami ogółem w latach 2007-2014 (mln PLN i %)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Dochody ogółem (mln PLN)	131 380	142 568	154 842	162 796	171 309	177 413	183 458	194 337
w tym uzyskane z UE	–	–	13 818	12 718	14 802	15 422	14 533	16 412
Udział środków UE w dochodach ogółem (%)	–	–	8,9	7,8	8,6	8,7	7,9	8,4
Wydatki ogółem	129 113	145 182	167 828	177 766	181 594	180 459	183 838	196 754
w tym wydatki inwestycyjne	26 257	30 788	41 603	43 281	41 188	34 401	33 497	39 922
w tym finansowane ze środków UE	4 201	2 709	10 036	11 032	12 568	10 972	10 681	12 808
Udział wydatków związanych z realizacją projektów UE w wydatkach ogółem (%)	16	8,8	24,1	25,5	30,5	31,9	31,9	38,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności RIO i wykonania budżetu przez JST za poszczególne lata, www.rio.gov.pl/ [20.07.2015].

Z danych zaprezentowanych w tabeli 2 wynika, że samorząd terytorialny bardzo aktywnie pozyskiwał środki finansowe z Unii Europejskiej. Dochody uzyskane z tego źródła stanowiły istotną część dochodów ogółem. Największy udział dochodów pozyskanych z funduszy europejskich w dochodach ogółem miał miejsce w 2009 r. Należy jednak podkreślić, że wielkość środków pozyskanych z programów unijnych była największa w 2014 r. i wynosiła ponad 16 mld PLN

(przy mniejszym udziale takich dochodów w dochodach ogółem niż w 2009 r., co ma związek ze wzrostem dochodów JST ogółem). W 2014 r. udział wydatków inwestycyjnych finansowanych środkami pozyskanymi z funduszy europejskich wynosił ponad 38%. Strukturę wydatków inwestycyjnych w podziale na typy JST przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Udział wydatków inwestycyjnych finansowanych środkami zagranicznymi pochodzącymi z UE w wydatkach inwestycyjnych ogółem z uwzględnieniem typów JST w latach 2007-2014 (%)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
JST razem	16,0	8,8	24,1	25,5	30,5	31,9	31,9	38,2
Gminy	11,1	5,8	11,0	25,0	28,5	26,2	24,1	23,8
Miasto st. Warszawa	2,1	4,9	6,9	13,3	24,0	35,2	33,8	28,1
Miasta na prawach powiatu	22,1	14,6	17,3	24,9	31,6	40,2	38,5	36,2
Powiaty	16,5	4,7	15,9	28,8	25,8	20,5	16,1	16,8
Województwa	22,1	9,3	59,6	30,9	37,3	35,5	44,0	50,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności RIO i wykonania budżetu przez JST za poszczególne lata, www.rio.gov.pl/ [20.07.2015].

Udział wydatków inwestycyjnych finansowanych środkami zagranicznymi pochodzącymi z Unii Europejskiej w wydatkach inwestycyjnych ogółem był największy w województwach oraz miastach na prawach powiatu. Rekordowy udział środków finansowych z funduszy europejskich w wydatkach inwestycyjnych w województwach odnotowano w 2009 r., gdyż wyniósł on ponad 59% (rok wcześniej udział ten wynosił zaledwie 9,3%). W miastach na prawach powiatu największy udział środków bezzwrotnych w wydatkach inwestycyjnych wystąpił w 2012 r. (ponad 40%).

Kierunki inwestowania samorządów nie ulegały większej zmianie. W okresie 2007-2014 dominowały wydatki przeznaczane na budowę i modernizację dróg. W 2014 r. stanowiły prawie połowę wszystkich samorządowych wydatków inwestycyjnych (48,6%), przy czym prawie 1/3 inwestycji drogowych zrealizowały w 2014 r. miasta na prawach powiatu (30,8%). Udział środków przeznaczanych przez samorząd na zadania związane z infrastrukturą drogową co roku się zwiększa, co wpływa na atrakcyjność poszczególnych regionów zarówno z punktu widzenia ich mieszkańców, jak i potencjalnych inwestorów.

3. Aktywność inwestycyjna samorządu terytorialnego w nowej perspektywie finansowej 2014-2020

Zatwierdzony budżet UE na lata 2014-2020 oznacza dla Polski osiągnięcie pozycji jednego z największych beneficjentów unijnych funduszy. Pula środ-

ków z budżetu UE, jaką przyznano Polsce na dofinansowanie w ramach funduszy strukturalnych UE na lata 2014-2020, będzie o 10 mld EUR większa w porównaniu do poprzedniej perspektywy finansowej (2007-2013), czyli wyniesie 82,5 mld EUR. Środki te trafią do beneficjentów za pośrednictwem 5 programów operacyjnych wdrażanych na szczeblu centralnym, 16 regionalnych programów operacyjnych i jednego programu ponadregionalnego. Programy, w ramach których będzie można ubiegać się o dofinansowanie w okresie 2014-2020, stanowią często kontynuację programów z poprzedniego okresu programowania (tab. 4).

Tabela 4. Porównanie programów i budżetów w okresie 2007-2013 i 2014-2020 (mld EUR)

2007-2013		2014-2020	
Program	Alokacja środków	Program	Alokacja środków
PO Innowacyjna Gospodarka	8,7	PO Inteligentny Rozwój	8,6
		PO Polska Cyfrowa	2,3
PO Infrastruktura i Środowisko	28,3	PO Infrastruktura i Środowisko	27,5
PO Rozwój Polski Wschodniej	2,4	PO Polska Wschodnia	2,4
PO Kapitał ludzki	10,0	PO Wiedza Edukacja Rozwój	4,4
16 programów operacyjnych	17,3	16 programów operacyjnych	31,3

Źródło: *Nowa perspektywa UE 2014-2020 – nowe możliwości dofinansowania dla przedsiębiorstw i samorządów*, www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=82834FB47ED741F29CDE89FDA2D842B1 [25.07.2015].

Zgodnie z zapisami umowy partnerstwa Programowanie perspektywy finansowej na lata 2014-2020 na regionalny program operacyjny przyznano ponad 31 mld EUR, z czego na Europejski Fundusz Rozwoju Regionalny (EFRR) 22,6 mld EUR (72,2%), a na Europejski Fundusz Społeczny (EFS) – pozostałe 8,7 mld EUR (27,8%). Najwięcej środków finansowych zarówno z EFRR, jak i z EFS otrzymają województwa: śląskie (3,5 mld EUR), małopolskie (2,9 mld EUR) i wielkopolskie (2,5 mld EUR). Najmniej środków trafi do województw: opolskiego (0,9 mld EUR) i lubuskiego (0,9 mld EUR). Regiony, oprócz dotacji z regionalnych programów operacyjnych, mogą ubiegać się o środki finansowe z programów krajowych. Dodatkowo Komisja Europejska obowiązkowo przeznaczająca ok. 5% środków EFRR na rozwój miast każdego z państw członkowskich⁶.

Istotną nowością w porównaniu do poprzedniej perspektywy jest silne ukierunkowanie wsparcia w postaci inteligentnych specjalizacji oraz zintegrowanych inwestycji terytorialnych (ZIT), a także rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność (RLKS), z którego samorządy również będą mogły skorzystać.

⁶ B. Porębska, *Polityka finansowa samorządów terytorialnych w okresie 2014-2020*, w: *Samorząd terytorialny beneficjentem środków unijnych*, red. E. Weiss, A. Bitkowska, Vizja Press@IT, Warszawa 2015, s. 33.

Zintegrowane inwestycje terytorialne (ZIT) są instrumentem mającym wspierać rozwój terytorialny. Ich podstawą jest nowy paradygmat polityki regionalnej UE. Zakłada on ujmowanie obszarów ponad granicami administracyjnymi i w takim wymiarze prowadzenie wobec nich działań. Ponadto kładzie się nacisk na wykorzystanie wspólnego potencjału wyodrębnionych obszarów, który wynika z indywidualnych atutów oraz wspólnego działania. Również rozwiązywanie problemów powinno odbywać się wspólnie, m.in. poprzez realizację ZIT⁷. Opracowanie i wykorzystanie tego narzędzia ma na celu wsparcie realizacji projektów zróżnicowanych tematycznie, ale powiązanych ze sobą. Realizacja ZIT w Polsce będzie finansowana ze środków alokacji RPO, w tym co najmniej 5,2% alokacji EFRR i 2,4% alokacji EFS. Dokładną wartość środków przeznaczonych dla poszczególnych województw na realizację ZIT przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Wartość środków przeznaczonych dla poszczególnych województw na realizację zintegrowanych inwestycji terytorialnych (mln EUR)

Województwo	ZIT łącznie	W tym:	
		ZIT EFRR	ZIT EFS
Dolnośląskie	173,0	155,9	17,0
Kujawsko-pomorskie	153,8	135,7	18,1
Lubelskie	105,4	93,3	12,1
Lubuskie	66,6	58,9	7,7
Łódzkie	203,5	180,2	23,3
Małopolskie	229,9	201,5	28,4
Opolskie	46,0	40,9	5,1
Podkarpackie	70,8	62,8	8,0
Podlaskie	75,8	67,2	8,6
Pomorskie	215,8	189,4	26,4
Śląskie	484,0	421,7	62,3
Świętokrzyskie	62,3	56,5	5,8
Warmińsko-mazurskie	45,2	42,1	3,1
Wielkopolskie	178,6	158,4	20,2
Zachodniopomorskie	109,1	97,9	11,2
Razem 15	2220,0	1971,2	248,8
Mazowieckie	164,8	141,1	23,7
Razem 16	2384,9	2112,3	272,6

Źródło: *Programowanie perspektywy finansowej 2014-2020 – umowa partnerstwa*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014, s. 213.

Zintegrowane inwestycje terytorialne mają być realizowane głównie na terenie miast wojewódzkich, a także obszarów powiązanych z nimi funkcjonalnie

⁷ A. Zakrzewska-Półtorak, *Zintegrowane inwestycje terytorialne jako nowe narzędzie wspierania współpracy jednostek samorządu terytorialnego – przypadek wrocławskiego obszaru funkcjonalnego*, „Biblioteka Regionalisty” 2013, nr 13, s. 271.

w ramach RPO. We wszystkich województwach wartość środków z EFRR znacznie przewyższa wartość z EFS. Najwięcej środków na realizację ZIT zaplanowano w województwie śląskim (484 mln EUR), a najmniej w województwie warmińsko-mazurskim (45,2 mln EUR). Oddzielne podsumowanie dla 15 województw, a następnie dla 16 razem z województwem mazowieckim wiąże się z tym, że RPO w perspektywie 2014-2020 zostały podzielone na dwie kategorie: 15 województw stanowi regiony słabo rozwinięte, natomiast województwo mazowieckie zostało zaliczone do regionów przejściowych.

Jednym z warunków realizacji ZIT jest zawiązanie zinstytucjonalizowanej formy partnerstwa – związku ZIT. Związki ZIT będą stanowić wspólną reprezentację władz miast i obszarów powiązanych z nimi funkcjonalnie wobec władz krajowych i regionalnych. Dostępne formy partnerstwa to: związek międzygminny lub powiatowy, stowarzyszenie jednostek samorządu terytorialnego, porozumienie międzygminne, spółka założona wspólnie przez jednostki samorządu terytorialnego⁸. Drugi warunek to posiadanie strategii ZIT, w której należy określić przede wszystkim: cele, zasady współpracy, kierunki rozwoju, analizę potencjałów i barier dla obszaru jako całości oraz najważniejsze planowane wspólnie inwestycje. Ponadto należy podpisać porozumienie z zarządem województwa o wdrażaniu ZIT. Zarząd zabiera głos m.in. przy ustalaniu celów zapisanych w strategiach ZIT i wyborze konkretnych inwestycji⁹.

Nowe narzędzie wprowadzone w perspektywie UE 2014-2020 w postaci ZIT przynosi wiele korzyści. Wzmacnia się pozycja podmiotów ze szczebla poniżej regionalnego, gdyż powierza się im zarządzanie ZIT, co angażuje je w proces przygotowania i wdrożenia programu oraz czyni je za niego odpowiedzialnymi. Ponadto następuje promocja zintegrowanych funduszy europejskich, których wykorzystanie powoduje osiągnięcie lepszych, połączonych wyników niż przy takich samych kwotach inwestycji publicznych. Korzyścią są również zróżnicowane strumienie środków, które gwarantują pewność finansowania inwestycji. Jednak najważniejsze jest odblokowanie niewykorzystanego potencjału na poziomie lokalnym, miejskim i regionalnym, gdyż z założenia ZIT są instrumentem służącym rozwojowi terytorialnemu¹⁰.

Rozwój lokalny kierowany przez społeczność (RLKS) to nowy instrument terytorialny, który umożliwia społecznościom lokalnym inicjowanie i realizację w sposób partycypacyjny działań rozwojowych poprzez powołanie na określonym terytorium lokalnych grup działania (LGD) oraz opracowanie i realizację

⁸ *Programowanie perspektywy finansowej 2014-2020 – umowa partnerstwa*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014, s. 214.

⁹ A. Zakrzewska-Półtorak, op. cit., s. 271.

¹⁰ *Zintegrowane inwestycje terytorialne. Polityka spójności na lata 2014-2020*, Komisja Europejska, 2014, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/iti_pl.pdf [24.07.2015].

lokalnych strategii rozwoju (LSR). Instrument ten zasługuje na szczególną uwagę ze względu na swój partycypacyjny charakter, przejawiający się zaangażowaniem lokalnych społeczności i lokalnych partnerów – samorządu, biznesu i sektora pozarządowego – w tworzenie i realizację LSR¹¹.

Rozwój lokalny kierowany przez społeczność może być elementem stanowiącym jedną z części składowych wdrażania ZIT. Jednakże między ZIT a RLKS występują istotne różnice. RLKS jest podejściem oddolnym – to lokalna grupa działania określa treść strategii rozwoju lokalnego oraz operacji finansowanych w jej ramach. ZIT nie ustala z góry sposobu podejmowania decyzji w sprawie samych inwestycji – proces ten może przebiegać odgórnie bądź oddolnie, może też być połączeniem obu tych podejść. RLKS może być zatem jednym z elementów zintegrowanej strategii miejskiej realizowanej w ramach ZIT.

4. Uwarunkowania aktywności inwestycyjnej samorządu terytorialnego w perspektywie finansowej 2014-2020

Aktywność inwestycyjna samorządu terytorialnego w nowej perspektywie finansowej 2014-2020 będzie uzależniona od kilku czynników. Jednym z nich jest silne powiązanie finansów samorządowych z koniunkturą gospodarczą. Niewątpliwie trwający od kilku lat kryzys gospodarczy znacznie przyczynił się do pogorszenia potencjału inwestycyjnego JST. Wzrosły koszty bieżące funkcjonowania JST oraz trudności ze sprzedażą mienia komunalnego, a także odnotowano niższe wpływy podatkowe¹², co wynika z wprowadzenia ulg w podatku dochodowym od osób fizycznych.

Kolejnym czynnikiem, który znacząco wpłynie na wielkość inwestycji samorządu terytorialnego w nowej perspektywie finansowej UE 2014-2020 będzie wielkość nadwyżki operacyjnej uzyskiwanej przez JST. Im wyższa jest nadwyżka operacyjna, tym większa zdolność JST do spłaty swoich zobowiązań finansowych oraz do realizacji nowych programów inwestycyjnych. Należy nadmienić, że od 2014 r. nadwyżka operacyjna stanowi trzon konstrukcyjny nowego limitu zadłużenia JST, czyli indywidualnego wskaźnika zadłużenia (IWZ)¹³.

Wysokość nadwyżki operacyjnej określa, ile samorządowi pozostało dochodów o charakterze stabilnym, cyklicznym, po sfinansowaniu wszystkich wydat-

¹¹ *Programowanie perspektywy finansowej 2014-2020...*, op. cit., s. 208.

¹² Zob. M. Poniatowicz, *Uwarunkowania aktywności inwestycyjnej samorządu terytorialnego w Polsce w nowej perspektywie finansowej UE 2014-2020*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2014, nr 841, s. 185.

¹³ M. Poniatowicz, *Limity zadłużenia JST w aspekcie kryzysu finansów publicznych*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu” 2011, nr 21, s. 298.

ków o takim samym charakterze. Rosnące wydatki bieżące związane z koniecznością realizacji nowych zadań, wzrost wydatków bieżących na oświatę, służbę zdrowia i pomoc społeczną, a także ponoszenie wyższych kosztów eksploatacji urządzeń infrastruktury wybudowanych dzięki unijnemu wsparciu może prowadzić do dalszego spadku nadwyżki operacyjnej, co przy ograniczonych dochodach majątkowych będzie stanowić istotną barierę w sięganiu po środki finansowe z UE¹⁴.

O możliwości wykorzystania instrumentów dłużnych w nowej perspektywie finansowej będą decydować także te rodzaje zadłużenia, które są zaliczane do państwowego długu publicznego. W obecnych warunkach może to istotnie ograniczyć zaangażowanie JST w finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych instrumentami finansowymi, które do tej pory nie były uwzględniane w limitach zadłużenia, a jednocześnie może być jedną z większych barier absorpcji środków UE w nowej perspektywie finansowej¹⁵. Do ogólnego zadłużenia samorządu terytorialnego nie zalicza się natomiast zadłużenia z tytułu emisji obligacji przychodowych i w tym kontekście te instrumenty zwrotne mogą okazać się użyteczne dla zwiększenia zdolności absorpcyjnych JST. W przypadku ograniczeń budżetowych, jakie dotyczą wielu JST, dobrze byłoby podjąć próbę poprawy danej sytuacji. Jedną z możliwości jest zamiana obecnego długu lub emisja dodatkowego pod postacią obligacji przychodowych¹⁶. Obligacje te są emitowane w celu pozyskania środków pieniężnych na finansowanie konkretnego przedsięwzięcia, a środki finansowe gromadzone są na specjalnym rachunku bankowym. Obligacje przychodowe stanowią rodzaj dłużnego papieru wartościowego z ograniczoną odpowiedzialnością, co oznacza, że kiedy przychody okażą się niewystarczające lub w ogóle nie wystąpią, konsekwencje poniesie wierzyciel, a nie JST¹⁷.

Nowa perspektywa finansowa UE 2014-2020 wymaga od samorządów zapewnienia wkładu własnego. Możliwość spełnienia tego wymogu jest czynnikiem aktywności inwestycyjnej danej JST – bez wkładu własnego JST nie może ubiegać się o realizację nowych projektów współfinansowanych przez fundusze europejskie, co wynika z zasady współfinansowania projektu. W przypadku JST poziom wkładu własnego koniecznego do współfinansowania projektów w ramach perspektywy 2014-2020 wynosi 60,62 mld PLN, przy łącznych środkach

¹⁴ D. Wyszowska, *Zdolność absorpcyjna jednostek samorządu terytorialnego w zakresie środków pomocowych UE (na przykładzie gmin województwa podlaskiego)*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” nr 247, Wrocław 2012, s. 444.

¹⁵ M. Dylewski, *Zadłużenie JST – problemy nowej perspektywy finansowej UE*, www.ue.katowice.pl/uploads/media/09_M.Dylewski_Zadluzenie_JST_problemy_nowej..._01.pdf [26.07.2015].

¹⁶ Raport „Samorząd 3.0”, www.forumodnowa.pl/index.php/teksty/19-samorzad-terytorialny/83-dyskusja-wokol-raportu-samorzad-30 [26.07.2015].

¹⁷ D. Hajdys, *Obligacje przychodowe – instrument niewykorzystanej szansy*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu” 2011, nr 21, s. 298.

UE przewidzianych dla JST w okresie 2014-2020 w wysokości 107,2 mld PLN¹⁸. Wynika to ze specyfiki projektów inwestycyjnych JST, w których najczęściej łączna wartość projektów przewidzianych do dofinansowania znacznie przekracza wartość kosztów kwalifikowanych. W przypadku JST rodzi to konieczność zapewnienia większych kwot na finansowanie wkładu własnego¹⁹.

Ponadto samorządy, aby stać się aktywnym inwestorem, powinny zawiązywać partnerstwa. Dotyczy to omawianych już inwestycji związanych z ZIT, ale również modelu realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych, takich jak partnerstwo publiczno-prywatne (PPP). Forma ta, obok wspomnianego partnerstwa z podmiotami publicznymi, stanowi jeden z promowanych typów relacji w planowanej i realizowanej polityce rozwoju regionalnego UE. PPP stanowi także formę finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych. Jednak obraz polskiego rynku PPP nie jest zbyt optymistyczny. Do największych jego problemów należy bardzo niska przekładalność ogłoszeń o postępowaniach dotyczących wyboru partnera prywatnego na podpisane umowy partnerstwa. W latach 2009-2013 zaledwie 22% wszystkich postępowań zakończyło się podpisaniem umowy. Na dzień 29 lipca 2015 r. od początku funkcjonowania ustawy regulującej PPP zrealizowano bądź w trakcie realizacji jest 80 projektów w ramach PPP²⁰.

Podsumowanie

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej uruchomiło transfery środków finansowych do naszego kraju, z których mogły korzystać podmioty zarówno z sektora prywatnego, jak i publicznego. Głównym beneficjentem środków pomocowych w sektorze publicznym okazały się jednostki samorządu terytorialnego, które w okresie programowania 2007-2013 uzyskały ponad 76 mld PLN dofinansowania. Fundusze unijne przyznane samorządom w perspektywie finansowej 2014-2020 stwarzają kolejne możliwości rozwoju społeczno-gospodarczego regionów. Pula środków z budżetu UE, jaką przyznano Polsce na dofinansowanie w ramach funduszy strukturalnych UE na lata 2014-2020, będzie o 10 mld EUR większa w porównaniu z poprzednim okresem (2007-2013) i wyniesie 82,5 mld EUR. Samorządy, jako główni inwestorzy w sektorze publicznym, będą mogły skorzystać z nowych instrumentów polityki strukturalnej UE, jakimi są zintegrowane inwestycje terytorialne (ZIT), a także rozwój lokalny kierowany przez społecz-

¹⁸ *Oszacowanie środków niezbędnych do zapewnienia krajowego wkładu publicznego do projektów realizowanych w ramach średniookresowych ram finansowych 2014-2020*, Raport z badań, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2013, s. 9.

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ Baza projektów partnerstwa publiczno-prywatnego, Ministerstwo Gospodarki, <http://baza.ppp.gov.pl/> [28.07.2015].

ność (RLKS). Jednak aktywność inwestycyjna JST oraz możliwości absorpcyjne w nowej perspektywie finansowej UE zależą od wielu czynników. Silne powiązanie finansów samorządowych z koniunkturą gospodarczą może przyczynić się do pogorszenia potencjału inwestycyjnego JST. Dodatkowo nowe limity zadłużenia, zdecydowanie trudniejsze do wypełnienia niż wcześniejsze, powodują trudności z pozyskiwaniem brakujących środków finansowych. Nowa perspektywa finansowa podkreśla też znaczenie partnerstw JST, chcąc pozyskiwać środki pomocowe, będą musiały zacząć ze sobą współpracować, a nie rywalizować. Reasumując, nowa perspektywa finansowa UE 2014-2020 otwiera nowe szanse i perspektywy rozwojowe, z których polski samorząd terytorialny nie tylko może, ale nawet powinien skorzystać.

Literatura

- Baza projektów partnerstwa publiczno-prywatnego, Ministerstwo Gospodarki, <http://bazapp.gov.pl/> [28.07.2015].
- Dylewski M., *Zadłużenie JST – problemy nowej perspektywy finansowej UE*, www.ue.katowice.pl/uploads/media/09_M.Dylewski_Zadluzenie_JST_problemy_nowej..._01.pdf [26.07.2015].
- Galiński P., *Wydatki inwestycyjne jednostek samorządu terytorialnego w Polsce w latach 2000-2009*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2011, nr 640.
- Hajdys D., *Obligacje przychodowe-instrument niewykorzystanej szansy*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu” 2011, nr 21.
- Jastrzębska M., *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.
- Nowa perspektywa UE 2014-2020 – nowe możliwości dofinansowania dla przedsiębiorstw i samorządów*, www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=82834FB47ED741F29CDE89FDA2D842B1 [26.07.2015].
- Oszacowanie środków niezbędnych do zapewnienia krajowego wkładu publicznego do projektów realizowanych w ramach średniookresowych ram finansowych 2014-2020*, Raport z badań, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2013.
- Poniatowicz M., *Limity zadłużenia JST w aspekcie kryzysu finansów publicznych*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu” 2011, nr 21.
- Poniatowicz M., *Wpływ kryzysu gospodarczego na systemy finansowe jednostek samorządu terytorialnego na przykładzie największych miast w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2014.
- Poniatowicz M., *Uwarunkowania aktywności inwestycyjnej samorządu terytorialnego w Polsce w nowej perspektywie finansowej UE 2014-2020*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2014, nr 841.
- Porebska B., *Polityka finansowa samorządów terytorialnych w okresie 2014-2020*, w: *Samorząd terytorialny beneficjentem środków unijnych*, red. E. Weiss, A. Bitkowska, Vizja Press@IT, Warszawa 2015.
- Programowanie perspektywy finansowej 2014-2020 – umowa partnerstwa*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.
- Raport „Samorząd 3.0”, Forum Od-Nowa, www.forumodnowa.pl/index.php/teksty/19-samorzad-terytorialny/83-dyskusja-wokol-raportu-samorzad-30 [26.07.2015].

- Sprawozdania z wykonania budżetów jst w latach 2007-2014 – informacje Ministerstwa Finansów, www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzety-jednostek-samorządu-terytorialnego/sprawozdania-budzetowe [26.07.2015].
- Sprawozdania z działalności regionalnych izb obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w latach 2007-2014, www.rio.gov.pl/ [26.07.2015].
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. nr 121, poz. 591, z późn. zm.
- Wyszkowska D., *Zdolność absorpcyjna jednostek samorządu terytorialnego w zakresie środków pomocowych UE (na przykładzie gmin województwa podlaskiego)*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” nr 247, Wrocław 2012.
- Zakrzewska-Półtorak A., *Zintegrowane inwestycje terytorialne jako nowe narzędzie wspierania współpracy jednostek samorządu terytorialnego – przypadek wrocławskiego obszaru funkcjonalnego*, „Biblioteka Regionalisty” 2013, nr 13.
- Zintegrowane inwestycje terytorialne. Polityka spójności na lata 2014-2020*, Komisja Europejska, 2014, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/iti_pl.pdf [26.07.2015].

Investment possibilities of local self-government in the new financial perspective of the European Union for 2014-2020

Abstract. *Local government is a main beneficiary of funds coming from the European Union. Local government investments, through their peculiar character, differ from investments carried out in the private sector. This article aims to identify investment opportunities in local government based on the new EU financial perspectives for 2014-2020. An investment activity of the local government was analysed in the previous programming period, as well as, new areas of the realization of local government investment projects were described in financial perspectives for 2014-2020. One part of the study is devoted to the identification of the conditioning of investment possibilities of the local self-government.*

Keywords: *local government unit, investments, European funds, Financial Framework 2014-2020*

Czynniki stymulujące rozwój podmiotów w regionach



Beata Zofia Filipiak

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Instytut Finansów
e-mail: bfilipiak@wneiz.pl
tel. 91 444 19 60

Zmiana jako element ryzyka w jednostkach samorządu terytorialnego

***Streszczenie.** Celem artykułu jest wskazanie na zmianę jako czynnik ryzyka oraz zaprezentowanie podejść związanych z zarządzaniem ryzykiem w procesie dokonywania zmian w jednostkach samorządu terytorialnego. Ponadto przeprowadzono dyskusję nad pojęciem zmiany, przedstawiono podejście do zmiany jako czynnika ryzyka i odniesiono się do procesu zarządzania zmianą w jednostkach samorządu terytorialnego z uwzględnieniem ryzyka.*

***Słowa kluczowe:** jednostki samorządu terytorialnego, ryzyko, zarządzanie zmianą*

Wprowadzenie

Zmiana, podobnie jak ryzyko, towarzyszy każdej działalności ludzkiej, w tym funkcjonowaniu jednostek samorządu terytorialnego (JST). Jednostki te muszą nauczyć się nie tylko reagować na ryzyko, co wynika z art. 68 i 69 ustawy o finansach publicznych¹, ale także funkcjonować w obliczu zachodzących gwałtownie zmian. Otaczająca JST rzeczywistość społeczno-gospodarcza wymusza dokonywanie zmian, ale również powoduje, że stają się one źródłem (czynnikiem) ryzyka. JST stają w obliczu konieczności zmagania się z wieloma problemami zarządczymi, w tym umiejętnego wprowadzania zmian. Proces zarządzania zmianami

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

jest wielopłaszczyznowy i musi uwzględniać ryzyko, aby zachować stabilność finansową JST.

Celem artykułu jest wskazanie na zmianę jako czynnik ryzyka oraz zaprezentowanie podejść związanych z zarządzaniem ryzykiem w procesie dokonywania zmian w JST.

1. Zmiana jako czynnik powodujący ryzyko

Gwałtowne zmiany zachodzące w gospodarce, w tym miniony kryzys finansowy, zmuszają JST do ustawicznego doskonalenia się, poprawy możliwości organizacyjnych oraz świadczenia usług na rzecz społeczeństwa i wprowadzania nowych sposobów ich realizacji. Każda JST powinna być przygotowana na wdrażanie zmian, które podniosą standard życia społeczeństwa, poprawią pozycję konkurencyjną i pomogą zapewnić jakość realizowanych usług w burzliwym otoczeniu. Oznacza to konieczność dokonywania zmian, które umożliwią dostosowanie do nowych warunków otoczenia społeczno-gospodarczego.

Znaczenie pojęcia „zmiana” można przedstawić dwuwymiarowo. Pojęcie to obejmuje wszystko, co odnosi się do zmiany czegoś. Zmiana to każda istotna modyfikacja jakiejś części JST jako organizacji, może dotyczyć każdego aspektu jej funkcjonowania i zachodzić nieprzerwanie w czasie². Pierwszy wymiar tego pojęcia dotyczy rezultatów zmiany. Odnosi się do zasobów ludzkich i rzeczowych, techniki i wykorzystywanych technologii, a także do różnego rodzaju relacji społecznych, politycznych czy oddziaływania na gospodarkę. W drugim wymiarze zmiana jest postrzegana jako sposób dokonywania zmiany, ściśle powiązany z określonymi metodami i technikami (ujęcie procesowe)³.

Zmiana jest zjawiskiem złożonym, na które wpływ ma wiele czynników. Jej potrzeba może być odczuwana, stymulowana, jak też może wynikać z obiektywnego stanu rzeczy. Czynniki, które wywołują potrzebę dokonywania zmian w JST, można podzielić na:

- zewnętrzne, tkwiące w otoczeniu organizacji (*external source*),
- wewnętrzne, tkwiące w samej organizacji (*internal source*)⁴.

Zmiana jest ściśle powiązana z występowaniem czynnika ryzyka, czyli powodzeniem lub niepowodzeniem działania. W JST jest ona o tyle ważna, że może pozytywnie wpłynąć na jakość życia społeczeństwa, spowodować zmiany organi-

² K. Dziekoński, A. Jurczyk, *Zarządzanie zmianą w procesowych inicjatywach klastrowych*, w: *Nowoczesne podejście do zarządzania organizacją*, red. A. Wasiluk, Difin, Warszawa 2009, s. 77.

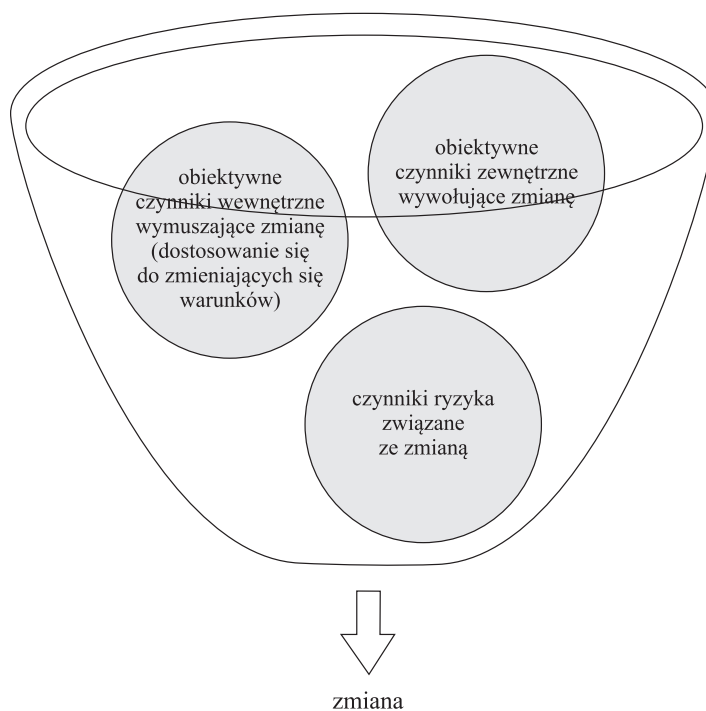
³ Z. Mikołajczyk, *Metody zarządzania zmianami w organizacji*, w: *Metody organizacji i zarządzania. Kształtowanie relacji organizacyjnych*, red. W. Błaszczak, WN PWN, Warszawa 2005, s. 262.

⁴ R. Paton, J. McCalman, *Change management*, Sage, London 2008, s. 30; M. Green, *Change management masterclass*, Kogan Page, London 2007, s. 34.

zacyjne przyczyniające się do podwyższenia standardów świadczenia usług przez JST czy spowodować nieodwracalne negatywne skutki. Trzeba więc zmianę postrzegać jako ważny czynnik ryzyka, zarządzać nią i monitorować skutki jej przebiegu.

Oceniając prawdopodobieństwo zajścia zmiany jako czynnika ryzyka, należy rozważyć jej niekorzystny wpływ na realizację przyjętych celów JST (w tym realizację poziomu wydatków związanych z zadaniami bieżącymi i inwestycyjnymi). Zmiana sprzyja ponadto wystąpieniu zdarzeń nieprzewidzianych, mimo że z założenia zarządzania zmianą wynika, że JST będzie teoretycznie przygotowana na ich wystąpienie. Zmiana może wywołać nieprzewidziane następstwo zdarzeń (wywołane np. czynnikiem losowym), gdzie nie będzie możliwa szybka reakcja władz samorządowych na jego ewentualne skutki.

Niezaprzeczalne jest to, że zmiana wiąże się z kosztem jej przeprowadzenia. Koszty wprowadzenia zmiany będą multiplikowane przez konieczność zabezpieczenia się przed ryzykiem, a ponadto zwiększone o koszty związane z proce-



Rysunek 1. Zależność między zmianą a ryzykiem w JST

Źródło: opracowanie własne.

sem zarządzania ryzykiem⁵. W szczególności wystąpią tu koszty obsługi błędów ryzyka (czynniki ryzyka nieprzewidziane w procesie analizy i wyceny ryzyka) wynikające z błędów, nieuwzględnienia ryzyka czy poziomu wiedzy ekspertów na etapie przygotowania jego analizy. Rysunek 1 prezentuje zależność między zmianą a ryzykiem w JST.

Podsumowując, należy stwierdzić, że brak odpowiedniego zarządzania zmianą (procesem zmian) w JST i nieuwzględnienie ryzyka zmiany może wywołać skutki w postaci obniżenia jakości, braku realizacji określonych dóbr i świadczonych usług publicznych przez JST oraz zakłócenia realizacji celów średnio- i długookresowych (strategicznych), jak również skutki finansowe spowodowane przez niezidentyfikowany wcześniej czynnik ryzyka wywołany zmianą.

2. Proces zarządzania zmianami w JST jako czynnik ograniczający ryzyko

Funkcjonowanie JST w warunkach ryzyka, w szczególności w odniesieniu do zmian, wymaga podejścia planowego, w tym oszacowania kosztów zmian i środków finansowych koniecznych do ich przeprowadzenia. Najogólniejsze podejście do zarządzania zmianą do podstawowych etapów zalicza:

- etap strategiczny – gdy podejmowana jest decyzja o potrzebie zmiany oraz jej kierunku,
- etap planowania – czyli określenie sytuacji wyjściowej, opracowanie planu zmian zmierzającego do osiągnięcia pożądanego stanu,
- etap realizacji – zarządzanie projektem wdrażania zmian⁶.

Każdy z etapów zarządzania zmianą jest ważny, ale najważniejsze jest planowanie i wdrażanie. Jeżeli proces zarządzania zmianą nie będzie odpowiednio przygotowany, to może wystąpić skutek w postaci nieprzewidzianego (nieujętego) ryzyka. Planowanie zmian musi uwzględniać czynnik czasowy, demograficzny i finansowy. Zmiany należy planować w czasie, z uwzględnieniem zapotrzebowania na usługi publiczne oraz nakładów finansowych koniecznych w całym okresie planowania i wdrażania zmiany. Niestety JST są specyficznym podmiotem ze względu na swoją rolę w otoczeniu i zakres zadań, a gwałtowne zmiany mogą wywołać niepokoje społeczno-polityczne, co zaburzy stabilny i zrównoważony rozwój. Zmiana dotyczy głównie systemu zarządzania, w tym procesów informacyjno-decyzyjnych, i ma swój wymiar finansowy.

⁵ Wskazuje na to E. Sławińska-Tomtała, *Zarządzanie ryzykiem – korzyści i koszty wprowadzenia systemu*, w: *Teczka kontroli zarządczej w jednostkach sektora publicznego*, red. E. Sławińska-Tomtała, Beck InfoBiznes, Warszawa 2014, s. 15-17.

⁶ K. Dziekoński, A. Jurczyk, op. cit., s. 78.

Etap realizacji stanowi kwintesencję całego procesu, gdyż dochodzi w nim do konfrontacji planów, idei, opracowanych programów z rzeczywistością, czyli do praktycznego wykorzystania pozyskanych w początkowych etapach informacji i wiedzy, przy jednoczesnym uzależnieniu efektów dalszej części procesu od wyników tego etapu⁷. Następuje wtedy również weryfikacja prawidłowości oszacowania ryzyka związana z zaplanowaną i wdrażaną zmianą.

Zgodnie z sugestią teoretyczną zweryfikowaną w praktyce zarządzanie zmianą powinno mieć trzy fazy:

– faza preparacji, w trakcie której następuje uznanie potrzeby zmian i sformułowanie ogólnych celów postępowania, poinformowanie o tym pracowników, powołanie zespołów: sterującego i badawczo-projektowych, analiza i diagnoza otoczenia w aspekcie istniejących i potencjalnych zagrożeń, ryzyk oraz szans, analiza i diagnoza sytuacji wewnętrznej i zasobów JST, opracowanie wizji i ogólnej strategii (ewentualnie modyfikacja istniejących), określenie wariantów zmian w ujęciu strategicznym i operacyjnym oraz ich ocena, wybór rozwiązania najbardziej korzystnego i podjęcie decyzji o jego zaprojektowaniu;

– faza wdrożenia – opracowanie szczegółowego projektu zmian i projektu wdrożeniowego, przygotowanie wdrożenia: poinformowanie pracowników o przyjętym programie zmian i pozyskanie środków na jego realizację; opracowanie harmonogramu wdrożenia i szkolenia pracowników, wdrożenie projektu zmian do praktyki w zakresie struktur organizacyjnych, zasobów technicznych, polityki kadrowej i zachowań pracowniczych, właściwe pilotowanie (przewodzenie) programu wdrożenia i osłabienie powstających barier, w tym barier psychologicznych;

– faza oceny – ocena rezultatów zmian pod względem efektywności ekonomicznej i konsekwencji społecznych, umacnianie dotychczasowych kierunków poprzez dalszą adaptację do zmian w otoczeniu i uszczegółowianie wizji, przewodzenie niekorzystnym, obciążonym wysokim stopniem ryzyka niepowodzenia działaniom na rzecz utrwalenia zmian w JST⁸.

Zarządzanie procesem zmian jest trudne, gdyż nie ma praktycznej i jednoznacznie określonej, uniwersalnej metody, którą można by odnieść do każdego rodzaju wprowadzanych zmian. Każda zmiana jest inna, ma swoją specyfikę, na którą składa się: rodzaj i charakter przebiegu zmiany, okoliczności i uwarunkowania jej wdrożenia, wielkość jednostki, wpływ czynników zewnętrznych i we-

⁷ *Zarządzanie zmianą – ujęcie teoretyczne*, projekt „Partnerski System Zarządzania Zmianą Gospodarczą na Obszarach Natura 2000” nr POKL 08.01.02-20-027/11, www.natura2000.efort.pl/pliki/zarządzanie_zmiana.pdf, s. 8 [25.07.2015].

⁸ Z. Mikołajczyk, *Zarządzanie procesem zmian w organizacjach*, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa im. Wojciecha Korfańtego, Katowice 2003, s. 64; wskazania praktyczne: W. Wałczak, *Zarządzanie zmianami w administracji samorządowej na przykładzie Urzędu Miasta Łodzi*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica” 2010, nr 243, s. 42-43.

wewnętrznych, które ją wzmacniają lub hamują⁹. Dodatkowo z wprowadzanymi zmianami związane jest ryzyko. Najważniejsze sfery wpływu ryzyka w procesie zarządzania zmianami prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Najważniejsze sfery wpływu ryzyka w procesie zarządzania zmianami

Ryzyko finansowe	Ryzyko związane z czynnikiem ludzkim	Ryzyko organizacyjne	Ryzyko zewnętrzne, wpływające na sytuację JST
<ul style="list-style-type: none"> – poziom wydatków związanych z realizowanymi zmianami (dodatni lub ujemny wpływ na budżet) – efekty związane z wprowadzonymi zmianami (dodatni lub ujemny wpływ na budżet) – konieczność pozyskania dodatkowego dofinansowania (zwłaszcza ryzyko refinansowania, ryzyko stopy procentowej, ryzyko walutowe, ryzyko zdolności kredytowej) – ryzyko płynności, wpływające na sytuację finansową – ryzyko przeinwestowania 	<ul style="list-style-type: none"> – ryzyko akceptacji zmiany (ryzyko postawy zachowawczej) – ryzyko odpowiedniego szkolenia – ryzyko prawidłowego wykorzystania efektów odbytych szkoleń – ryzyko błędów (popelnionych świadomie lub nieświadomie) – ryzyko wynikające z błędów kadrowych 	<ul style="list-style-type: none"> – ryzyko proceduralne (ryzyko prawne, niedostosowania lub naruszenia procedur) – ryzyko polityczne – ryzyko komunikacji 	<ul style="list-style-type: none"> – ryzyko rynkowe (wynikające z niekorzystnych zmian cen, spowodowane szybkimi zmianami koniunkturalnymi) – ryzyko wystąpienia zdarzeń losowych (katastrofy, klęski żywiołowe, konflikty społeczne) – ryzyko zmian legislacyjnych – ryzyko zmian technologicznych – ryzyko środowiskowe

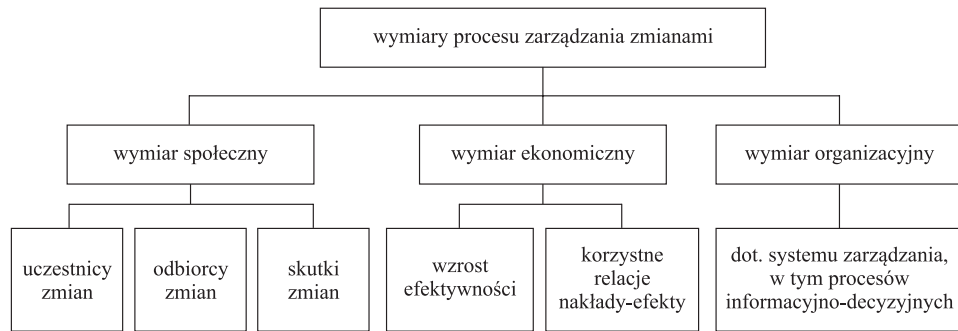
Źródło: opracowanie własne.

Jak wskazuje tabela 1, do najważniejszych sfer ryzyka oddziałującego na przebieg i efektywność procesu zmian należą nie tylko finanse, czyli konieczność ponoszenia dodatkowych wydatków związana z wprowadzaniem zmian (ryzyko wpływa na sytuację finansową, w tym na zadłużenie, utratę płynności czy możliwość dalszej skutecznej realizacji zadań nieobjętych procesem zmian), ale również ryzyko powodzenia wprowadzanych zmian i ich efektów (co będzie miało wpływ na finanse JST), które jest związane z ludźmi, gdyż muszą oni zaakcep-

⁹ C. Zajac, *Zmiany w przedsiębiorstwach*, Dolnośląska Szkoła Bankowa, Lubin 2002, s. 36.

tować konieczność dokonania zmian, zostać odpowiednio przeszkoleni, a błędy związane z wdrożeniem danej koncepcji sfinansować z budżetu¹⁰.

Proces zarządzania zmianami rozpatruje się w co najmniej trzech wymiarach: społecznym, organizacyjnym i ekonomicznym (rys. 2).



Rysunek 2. Wymiary procesu zarządzania zmianami w JST

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Kamela, *Analiza ryzyka, jako element efektywizowania procesu zarządzania zmianami w jednostkach sektora finansów publicznych*, w: *Dług i audyt w sektorze finansów publicznych. Studium przypadku*, red. B. Gumińska, W. Przybylska-Kapuścińska, K. Marchewka-Bartkowiak, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 167; K. Krupa, *Ewolucja procesu zmian organizacyjnych*, Łódź 2003, www.kkrupa.pl, s. 4.

Zmiany społeczno-organizacyjne wiążą się ze sferą zarządzania czynnikiem ludzkim. Jako zespół czynników będą oddziaływać na zmiany ekonomiczne (ich kształt, ale i ryzyko osiągnięcia zamierzonych celów). Natomiast skoro zmiana ekonomiczna zakłada wzrost efektywności, to powinna prowadzić do poprawy gospodarowania finansami i środkami publicznymi (gotówką). W takiej sytuacji powinna nastąpić:

- restrukturyzacja kapitału finansującego aktywa – zmiana proporcji w wykorzystaniu kapitału krótko- i długoterminowego oraz zmiana wykorzystywanych instrumentów dłużnych,
- strategiczna redukcja wydatków (kosztów w przypadku jednostek organizacyjnych),
- optymalna alokacja składników majątku jednostki samorządu terytorialnego,
- reorientacja na ryzyko, mająca na celu oszacowanie ryzyka oraz opracowanie koncepcji działań mających na celu zabezpieczenie się przed jego wpływem¹¹.

¹⁰ B. Filipiak, *Finanse samorządowe. Nowe wyzwania bieżące i perspektywiczne*, Difin, Warszawa 2011, s. 276.

¹¹ Ibidem, s. 276-277.

W szczególności chodzi o racjonalne zaangażowanie składników majątku oraz odpowiedni dobór źródeł ich finansowania. Chodzi tu o określenie sposobu osiągnięcia maksymalnej korzyści ze zmiany, a tym samym z zaangażowanych środków publicznych w związku z wdrażaniem zmiany, z uwzględnieniem akceptowanego poziomu ryzyka oraz zabezpieczenia się przed jego skutkami. Korzyści można mierzyć ilościowo lub jakościowo, dlatego tak ważne jest określenie mierników służących porównywaniu korzyści w ujęciu wartościowym i ilościowym. Takie podejście pozwala nie tylko na zmianę zwiększającą efektywność, ale i na osiągnięcie lepszego (optymalnego) efektu wydatkowania publicznych zasobów pieniądza przy akceptacji danego poziomu ryzyka, a jednocześnie ogranicza ryzyko marnotrawstwa środków publicznych i angażowania ich w niepotrzebne i nieefektywne przedsięwzięcia. Oznacza to, że zmiana przyniesie wymierne korzyści w postaci realizacji lepszej jakości usług z zaangażowania tych samych środków publicznych w daną usługę lub zadanie albo w postaci zwiększenia liczby wykonywanych zadań lub usług przy zachowaniu danego poziomu jakości¹².

Aby osiągnąć korzyści z wprowadzenia procesu planowania zmiany, konieczne jest:

- oszacowanie, czyli analiza bieżącej sytuacji jednostki samorządu terytorialnego, analiza ryzyka oraz zdefiniowanie celu i charakteru zmian na podstawie wyników analizy ryzyka,
- podjęcie czynności *stricte* planistycznych, czyli ustalenie nowych procesów, mechanizmów, ról w zmianach, działań i mierników pozwalających osiągnąć stan pożądany,
- ustalenie „budżetu zmiany” odzwierciedlającego zaplanowane czynności oraz koszty minimalizacji ryzyka.

Na etapie wdrażania zmiany ważne jest:

- prawidłowe postępowanie oparte na zaplanowanych procesach, mechanizmach i działaniach oraz dobrze oszacowany „budżet zmiany”,
- prowadzenie finansowego monitoringu przebiegu zmiany według ustalonych mierników,
- ustalenie przyczyn odchyień od „budżetu zmiany”, wyjaśnienie, czy właściwie oszacowano czynniki ryzyka,
- odnowa, podczas której następuje poprawa elastyczności podejmowanych działań (chodzi zwłaszcza o procesy dostosowawcze pozwalające na szybką reakcję na zmiany występujące w otoczeniu z punktu widzenia ograniczenia ryzyka) i umacnianie zmian w jednostce samorządu terytorialnego¹³.

¹² Ibidem, s. 279-280.

¹³ E. Masłyk-Musiał, *Organizacje w ruchu. Strategia zarządzania zmianami*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 141-142.

Bez wdrożenia wskazanego podejścia, określanego jako zarządzanie zmianą, niemożliwe jest osiągnięcie efektywności ekonomicznej. Każda działalność powinna być oszacowana i dobrze zaplanowana, by umożliwić podjęcie właściwych działań, wybór odpowiednich instrumentów i narzędzi oraz określenie strategii dostosowanej do aktualnej sytuacji jednostki samorządowej.

Ważne jest też monitorowanie efektów, czyli ocena, czy założone cele są osiągnięte. Warto również przeprowadzać okresową diagnozę sytuacji i potrzeby wprowadzenia kolejnych zmian, gdyż jednostka nie zawsze jest w stanie określić, czy jej sytuacja jest stabilna, czy uległa krótkotrwałemu pogorszeniu, czy też pogorszenie to wykazuje trwały trend i stanowi dla niej zagrożenie.

Podsumowanie

Wprowadzanie zmian jest warunkiem trwania i rozwoju JST, a nawet przejawem ich aktywności, skuteczności w działaniu oraz odpowiedniego zachowania się organów i pracowników. W okresie wychodzenia z kryzysu, wobec nowej perspektywy UE i przyspieszonej transformacji całej gospodarki, musi być dokonywanych wiele zmian, które będą spełniać nie tylko funkcję adaptacyjną, ale także innowacyjną.

W praktyce samorządowej koniecznością staje się zarządzanie zmianą. Każda zmiana obciążona jest ryzykiem, dlatego ważnym aspektem procesu zarządzania zmianą w JST jest uwzględnianie wpływu ryzyka. Praktyka wymaga więc, aby wdrożyć myślenie i działanie o zmianie jako elemencie ryzyka permanentnego, systemowego, które może wywoływać skutki finansowe.

Literatura

- Dziekoński K., Jurczyk A., *Zarządzanie zmianą w procesowych inicjatywach klastrowych*, w: *Nowoczesne podejście do zarządzania organizacją*, red. A. Wasiluk, Difin, Warszawa 2009.
- Filipiak B., *Finanse samorządowe. Nowe wyzwania bieżące i perspektywiczne*, Difin, Warszawa 2011.
- Green M., *Change management masterclass*, Kogan Page, London 2007.
- Kamela A., *Analiza ryzyka, jako element efektywizowania procesu zarządzania zmianami w jednostkach sektora finansów publicznych*, w: *Dług i audyt w sektorze finansów publicznych. Studium przypadku*, red. B. Gumińska, W. Przybylska-Kapuścińska, K. Marchewka-Bartkowiak, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Krupa K., *Ewolucja procesu zmian organizacyjnych*, Łódź 2003, www.kkrupa.pl.
- Masłyk-Musiał E., *Organizacje w ruchu. Strategia zarządzania zmianami*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
- Mikołajczyk Z., *Metody zarządzania zmianami w organizacji*, w: *Metody organizacji i zarządzania. Kształtowanie relacji organizacyjnych*, red. W. Błaszczyk, WN PWN, Warszawa 2005.

- Mikołajczyk Z., *Zarządzanie procesem zmian w organizacjach*, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa im. Wojciecha Korfańtego, Katowice 2003.
- Paton R., McCalman J., *Change management*, Sage, London 2008.
- Sławińska-Tomtała E., *Zarządzanie ryzykiem – korzyści i koszty wprowadzenia systemu*, w: *Teczka kontroli zarządczej w jednostkach sektora publicznego*, red. E. Sławińska-Tomtała, Beck Info-Biznes, Warszawa 2014.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. nr 157, poz. 1240, ze zm.
- Walczak W., *Zarządzanie zmianami w administracji samorządowej na przykładzie Urzędu Miasta Łodzi*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica” 2010, nr 243.
- Zajęc C., *Zmiany w przedsiębiorstwach*, Dolnośląska Szkoła Bankowa, Lubin 2002.
- Zarządzanie zmianą – ujęcie teoretyczne*, projekt „Partnerski System Zarządzania Zmianą Gospodarczą na Obszarach Natura 2000” nr POKL 08.01.02-20-027/11, www.natura2000.efort.pl/pliki/zarządzanie_zmiana.pdf [25.07.2015].

Change as an element of risk in local government units

Abstract. *The aim of the article is to indicate change as a risk factor, as well as, present approaches related to risk management in the process of making changes in local government units. In this article, a discussion was held on the concept of change. The author presented an approach to change as a risk factor. Reference was made to the process of change management in local government units, taking into account their risks.*

Keywords: *local government units, risk, change management*

Marek Dylewski

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Finansów i Bankowości, Instytut Finansów i Bankowości
e-mail: marek.dylewski@wsb.poznan.pl
tel. 61 655 32 46

Oplata za dostępność w umowach partnerstwa publiczno-prywatnego

Streszczenie. *Celem artykułu jest wskazanie na dylematy związane z ustalaniem wynagrodzenia z tytułu realizacji umowy partnerstwa publiczno-prywatnego, a w szczególności jednej z dopuszczalnych opcji, jaką jest opłata za dostępność. W artykule przedstawiono istotę konstrukcji wynagrodzenia partnera prywatnego z tytułu realizacji umowy partnerstwa publiczno-prywatnego oraz czynniki wpływające na konstrukcję opłaty za dostępność i metody jej ustalania.*

Słowa kluczowe: *jednostki samorządu terytorialnego, partnerstwo publiczno-prywatne, wynagrodzenie, opłata za dostępność*

Wprowadzenie

Jednostki samorządu terytorialnego (JST) z uwagi na systematyczny wzrost wydatków związanych z realizacją zadań, usług i dostarczaniem dóbr oraz ograniczonymi zasobami finansowymi, ale również technicznymi i organizacyjnymi biorą pod uwagę możliwość podjęcia współpracy z partnerami prywatnymi. Rozważając taką współpracę, powinny nie tylko określić zakres zadaniowy, ale także mieć świadomość, że partner prywatny nie będzie kierować się tymi samymi celami co sektor publiczny.

Działalność podmiotu prywatnego nakierowana jest na utrzymanie się na rynku i określoną rentowność sprzedaży. Partner prywatny jako podmiot rynko-

wy będzie oczekiwać konkretnego efektu (choć mogącego wystąpić w dłuższym okresie) w postaci wynagrodzenia za swoje zaangażowanie.

Należy podkreślić, że samo partnerstwo publiczno-prywatne (PPP), jak również konstrukcja warunków partnerstwa zapisana w umowie zależy od wielu czynników i wykazuje znaczny stopień skomplikowania. Zarówno partner publiczny, jakim jest JST, jak i partner prywatny musi przygotować warunki umowy tak, by ograniczyć ryzyko i zapewnić prawidłowy przebieg umowy w ciągu kilku, a nawet kilkudziesięciu lat.

Celem artykułu jest wskazanie na dylematy związane z ustalaniem wynagrodzenia z tytułu realizacji umowy partnerstwa publiczno-prywatnego, a w szczególności jednej z dopuszczalnych opcji, jaką jest opłata za dostępność.

1. Wynagrodzenie partnera w umowach partnerstwa publiczno-prywatnego

Realizacja umowy partnerstwa publiczno-prywatnego opiera się na odpowiednim wynagrodzeniu dla partnera prywatnego. Umowa ma postać zobowiązania, a tym samym stanowi o odpłatności. Może mieć ona charakter bezpośredni lub pośredni. Umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym powinna jednoznacznie rozstrzygać, z jakiego źródła wynagrodzenie będzie pochodzić. Wynagrodzenie partnera prywatnego zależy przede wszystkim od rzeczywistego wykorzystania lub faktycznej dostępności przedmiotu partnerstwa publiczno-prywatnego. Wysokość wynagrodzenia może być określona:

- w sposób kwotowy (w sytuacji przewidywanych płatności),
- w postaci innych świadczeń podmiotu publicznego¹.

Wynagrodzenie partnera prywatnego powinno być świadczeniem odpowiednim do jego wkładu w realizację przedsięwzięcia. Wyższemu zaangażowaniu powinna odpowiadać wyższa stopa zwrotu z inwestycji². Należy podkreślić, że w realizacji przedsięwzięć w formule PPP postępowanie dotyczące wyznaczenia wynagrodzenia powinno być uzależnione od rodzaju przedsięwzięcia i jego charakteru. Charakter przedsięwzięcia (to, czy ma ono charakter budowlany, modernizacyjny, remontowy, czy wyłącznie bieżącej obsługi) określa podejście – odmiennie, jak wskazuje praktyka, należy bowiem podchodzić do grup przedsięwzięć łączących roboty inwestycyjne z bieżącą eksploatacją. Również specyfika branżowa będzie determinować odmienny sposób ustalania wynagrodzenia. Do-

¹ M. Wawrzyniak, B. Korbus, *Składniki wynagrodzenia partnera prywatnego*, Wspólnota, 20.12.2012, www.wspolnota.org.pl/aktualnosci/aktualnosc/wybor-modelu-wspolpracy/ [4.08.2015].

² *Partnerstwo publiczno-prywatne*, red. B. Korbus, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2010, s. 84.

tyczy to zwłaszcza projektów drogowych, budownictwa komunalnego, edukacji publicznej czy gospodarki odpadami³.

W ustawie o partnerstwie publiczno-prywatnym zostały wyróżnione dwa rodzaje świadczeń podmiotu publicznego na rzecz podmiotu prywatnego w związku z realizacją transakcji PPP:

- wkład własny w przedsięwzięcie oraz wynagrodzenie na rzecz partnera prywatnego (charakter pośredni),
- wynagrodzenie partnera prywatnego (charakter bezpośredni), czyli prawo do pobierania pożytków z przedmiotu PPP oraz zapłata sumy pieniężnej⁴.

Wkład własny został zdefiniowany w art. 2 pkt 5 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym – jest nim świadczenie podmiotu publicznego (lub partnera prywatnego) polegające w szczególności na:

- poniesieniu części wydatków na realizację przedsięwzięcia, w tym sfinansowaniu dopłat do usług świadczonych przez partnera prywatnego w ramach przedsięwzięcia,
- wniesieniu składnika majątkowego.

Z kolei zapłata sumy pieniężnej, zgodnie z art. 2 pkt 5 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym, polega na jednorazowej (lub płaconej w ratach) wypłacie stronie prywatnej ekwiwalentu jej wkładu w realizację przedsięwzięcia. Czasem jednak może polegać na dopłacie do ceny lub wykupie istotnej części usług (co przybliży ją do wniesienia wkładu własnego). Zapłata ma charakter świadczenia pieniężnego⁵. Ustawa nie rozstrzyga, w jaki sposób i kiedy ma być dokonywana zapłata sumy pieniężnej. W przypadku zwykłych zamówień publicznych do zapłacenia ceny dochodzi po wykonaniu umowy (lub części umowy) w postaci zapłaty faktury wystawionej zamawiającemu przez wykonawcę. Praktyka wskazuje, że zapłata sumy pieniężnej następuje po wykonaniu umowy, a więc często dopiero po wielu latach. Wobec zasadniczo niskiej rentowności przedsięwzięć PPP to podejście rzadko znajduje zastosowanie⁶.

Praktyka pokazuje, że wobec powyższych trudności, w zależności od formy i zakresu PPP, wynagrodzenie partnera prywatnego może pochodzić w całości z opłaty za dostępność bądź częściowo z opłaty za dostępność i dochodów z opłat od korzystających z majątku przedsięwzięcia zrealizowanego w formule PPP. Pierwszy z wariantów (opłata za dostępność) odnosi się przede wszystkim do przedsięwzięć o niskiej rentowności, w których nie ma możliwości samofinansowania się inwestycji realizowanej w PPP. Dotyczy to w szczególności realizacji

³ Szerzej: www.ppp.gov.pl/publikacje/ [3.08.2015].

⁴ Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz.U. z 2009 r., nr 19, poz. 100, ze zm.

⁵ M. Wawrzyniak, *Partnerstwo Publiczno-Prywatne (PPP)*, Instytut PPP, Warszawa, www.paiz.gov.pl/ s. 28 [3.08.2015].

⁶ *Partnerstwo publiczno-prywatne*, op. cit., s. 44.

projektów budowy dróg, z których korzystanie jest nieodpłatne, czy też projektów infrastruktury społecznej (szkoły lub domy kultury). Drugi wariant (dochody lub opłata za dostępność i dochody z przedsięwzięcia) odnosi się do projektów, w których przykładowo podmiot publiczny gwarantuje podmiotowi prywatnemu minimalną stopę zwrotu z inwestycji.

W obydwu wariantach opłata za dostępność ma charakter pieniężny. Jest ona uiszczana partnerowi prywatnemu po udostępnieniu środka majątkowego do eksploatacji, czyli zrealizowaniu zadania inwestycyjnego. Ustawa o PPP pozostawia jednak stronom możliwość ustalenia terminu i sposobu uiszczenia przez podmiot publiczny opłaty za dostępność⁷.

Upowszechniona definicja pojęcia opłaty za dostępność wskazuje, że opłata ta polega na wypłacie przez podmiot publiczny na rzecz partnera prywatnego kwoty stanowiącej ekwiwalent wkładu partnera prywatnego w realizację określonego wspólnego przedsięwzięcia publiczno-prywatnego⁸. Oznacza to, że wynagrodzenie partnera prywatnego z tytułu realizacji obiektu budowlanego stanie się świadczeniem należnym w następstwie odbioru robót budowlanych i oddania obiektu budowlanego do użytkowania, czyli partnera publicznego. Część opłaty za utrzymanie wybudowanego obiektu będzie uiszczana w kolejno następujących ratach⁹. Zastosowanie wynagrodzenia w tej formie dotyczy z reguły projektów, w których nie jest możliwe lub jest znacznie utrudnione określenie wynagrodzenia partnera prywatnego w formie opłaty od użytkowników przedmiotu partnerstwa albo gdy takie opłaty są niewystarczające do pokrycia wydatków związanych z danym projektem, w tym kosztów projektów oraz zysku partnera prywatnego.

Opłata za dostępność zwykle ma charakter opłaty jednolitej, której poszczególne składniki stanowią tylko elementy kalkulacyjne służące określeniu wysokości jednolitej opłaty za dostępność, której pobieranie znajduje uzasadnienie na gruncie ustawy o PPP. Oznacza to, że poszczególne elementy opłaty za dostępność z tytułu tej samej umowy o PPP stanowią jednolite wynagrodzenie partnera prywatnego, choć mogą zostać zaklasyfikowane do różnych kategorii wydatków w budżecie podmiotu publicznego uczestniczącego w danym projekcie¹⁰.

Zgodnie z art. 242 i 243 ustawy o finansach publicznych pomimo wyznaczenia jednolitej opłaty istotne jest określenie poszczególnych elementów opłaty

⁷ *Opłata za dostępność. Interpretacja prawna i finansowa pojęcia wraz z opinią na temat wybranych zagadnień dotyczących podziału ryzyk, wpływu na dług publiczny oraz klasyfikacji opłaty za dostępność w budżetach podmiotów publicznych*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2012, s. 9.

⁸ *Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce w latach 2009-2011*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2012, s. 85.

⁹ M. Wawrzyniak, *Obiekty użyteczności publicznej – przedsięwzięcia PPP z „opłatą za dostępność”*, „Biuletyn Partnerstwa Publiczno-Prywatnego” 2014, nr 10, s. 9.

¹⁰ *Opłata za dostępność...*, op. cit., s. 9.

za dostępność, zwłaszcza związanych z procesem inwestycyjnym oraz procesem eksploatacyjnym. Z punktu widzenia klasyfikacji budżetowej daje to możliwość rozdzielenia opłaty za dostępność na wydatki majątkowe i bieżące.

Wysokość opłaty za dostępność ustalana jest przez strony w umowie o PPP. Ustawa o PPP zawiera w tym zakresie jedynie ogólne wytyczne – stosownie do treści art. 7 ust. 2 tej ustawy wynagrodzenie strony prywatnej zależy przede wszystkim od rzeczywistego wykorzystania lub faktycznej dostępności przedmiotu PPP. Wynagrodzenie w tej formie powinno obejmować:

- zapłatę za wykonane roboty budowlane związane z budową lub przebudową składnika majątkowego,
- opłaty za zarządzanie i utrzymanie składnika majątkowego w określonym standardzie¹¹.

Opłata za dostępność powinna pokrywać koszty poniesione przez partnera prywatnego w związku z realizacją przedsięwzięcia (w tym koszty zaciągniętych kredytów) oraz ustalone w umowie o PPP zyski strony prywatnej. Należy pamiętać, że opłata za dostępność powinna być świadczeniem ekwiwalentnym do przewidzianych w umowie zadań i obowiązków partnera prywatnego oraz do ponoszonego przez niego ryzyka.

W przypadku gdy partner prywatny zaniedbuje ustalone zobowiązania zawarte w umowie o PPP, umowa powinna przewidywać kary pieniężne, pomniejszające wysokość opłaty za dostępność¹². Wysokość kar umownych obciążających partnera prywatnego ma istotne znaczenie dla alokacji ryzyka. Powinny mieć one znaczący wpływ na przychody, a tym samym zyski partnera prywatnego, i nie powinny mieć wymiaru jedynie symbolicznego. W przypadku gdy składnik majątkowy nie będzie dostępny przez pewien okres, płatności uiszczane przez gminę za ten okres zostaną obniżone do zera. Konsekwentnie, jeśli partner prywatny jest w stanie świadczyć usługi na warunkach określonych w kontrakcie po niższych kosztach niż przewidziano, powinien mieć prawo do zatrzymania większości lub całości przysługującego zysku.

Należy również zwrócić uwagę na ryzyko niewywiązania się z umowy PPP przez partnera publicznego. W literaturze przedmiotu określa się je jako ryzyko ekonomiczne. Oznacza ono niepewność co do odzyskania nakładów inwestycyjnych i nakładów eksploatacyjnych. Partner prywatny powinien więc odnieść zakres dopuszczalnego ryzyka ekonomicznego do zagregowanej wartości, obejmującej nakłady inwestycyjne i eksploatacyjne (oraz związane z nimi dostawy)

¹¹ *Partnerstwo publiczno-prywatne: Od pomysłu do wyboru partnera prywatnego*, red. R. Cieślak, B. Korbus, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2014, s. 39.

¹² *Partnerstwo Publiczno-Prywatne jako instrument do realizacji przedsięwzięć infrastrukturalnych w obszarze przygranicznym Saksonii i Polski (PPPSAXPOL)*, red. H. Brezinski, D.E. Korenik, Verlag und Herstellung Graphische Werkstätten Zittau, Freiberg – Wrocław 2014, s. 144.

lub tylko eksploatacyjne (wraz ze związanymi z nimi dostawami)¹³. Ryzyko to również powinno być uwzględnione w umowie i w razie wystąpienia powinno zwiększać roszczenie partnera prywatnego wobec partnera publicznego.

2. Metodyka i założenia w procesie wyznaczenia opłaty za dostępność

Biorąc pod uwagę powyższe uwarunkowania, w procesie szacowania wielkości opłaty za dostępność w przedsięwzięciach objętych partnerstwem publiczno-prywatnym można przyjąć jeden z trzech podstawowych modeli finansowania:

- model I, w którym kalkulacja opłaty za dostępność obejmuje dwa komponenty: rekompensatę za poniesione koszty z tytułu robót budowlanych oraz opłatę z tytułu kosztów utrzymania modernizowanego obiektu przy równym okresie n -lat dla obu komponentów,
- model II, mieszany, w którym występuje kombinacja komponentów opłaty za dostępność w zależności od przyjętych okresów n -lat dla poszczególnych komponentów opłaty za dostępność (tab. 1).

Tabela 1. Kombinacja okresów opłaty za dostępność dla modelu I i II

$x < y < z$		Komponent (K1) jako rekompensata z tytułu kosztów budowy		
		$n=x$ lat	$n=y$ lat	$n=z$ lat
Komponent (K2) z tytułu opłaty za utrzymanie	$n=x$ lat	$K1=K2=x$ lat	$K1=y$ lat $K2=x$ lat	$K1=z$ lat $K2=x$ lat
	$n=y$ lat	$K1=x$ lat $K2=y$ lat	$K1=K2=y$ lat	$K1=z$ lat $K2=y$ lat
	$n=z$ lat	$K1=x$ lat $K2=z$ lat	$K1=y$ lat $K2=z$ lat	$K1=K2=z$ lat

Źródło: opracowanie własne.

W każdym z modeli założono równe okresy rekompensaty za poniesione koszty z tytułu robót budowlanych i koszty utrzymania przedmiotu partnerstwa. Stopa dyskonta uwzględnia stopę wolną od ryzyka, koszty finansowe i oczekiwaną stopę zwrotu partnera prywatnego. Łączna opłata za dostępność będzie wyrażona w następujący sposób:

$$OZ = \sum_{t=1}^n KB_n + \sum_{t=1}^n KE_n$$

$$OZ_n = KB_n + KE_n$$

¹³ A. Panasiuk, *Koncesja na roboty budowlane lub usługi. Partnerstwo publiczno-prywatne. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 34-35; *Partnerstwo publiczno-prywatne*, op. cit., s. 52.

gdzie:

OZ – łączna kwota opłaty za dostępność dla danego okresu n równego odpowiednio x , y i z lat,

OZ_n – roczna opłata za dostępność,

KB_n – rekompensata z tytułu poniesionych kosztów budowy wchodzącego w skład przedsięwzięcia przez partnera prywatnego dla $t=1$ do n ,

KE_n – opłata z tytułu zarządzania i/lub utrzymania obiektu wchodzącego w skład przedsięwzięcia dla $t=1$ do n .

Kalkulacja komponentu opłaty za dostępność z tytułu rekompensaty kosztów robót budowlanych w praktyce dokonywana jest z uwzględnieniem zdyskontowanych przepływów pieniężnych (NPV), przy założonej stopie dyskonta oraz wartości netto udziału w kosztach budowy partnera prywatnego. Stopa dyskonta wyznaczana jest na podstawie sumy średniego oprocentowania kredytów dla przedsiębiorstw¹⁴ oraz zysku partnera prywatnego.

Średnie oprocentowanie kredytów dla przedsiębiorstw można obliczyć na podstawie raportów Narodowego Banku Polskiego lub przyjąć wypadkową stóp procentowych dla największych banków na rynku. Zysk operatora (partnera) prywatnego może być wyznaczony według przeciętnej stopy zwrotu realizowanej przez udziałowców największych spółek giełdowych lub innych inwestycji (np. funduszy).

Kalkulacja komponentu z tytułu opłat za przedsięwzięcie realizowane w formule PPP może być dokonana na podstawie maksymalnej oczekiwanej stawki kosztów utrzymania przedmiotu przedsięwzięcia lub innych składników kosztowych. Przykładowo kosztami utrzymania 1 m² dróg mogą to być:

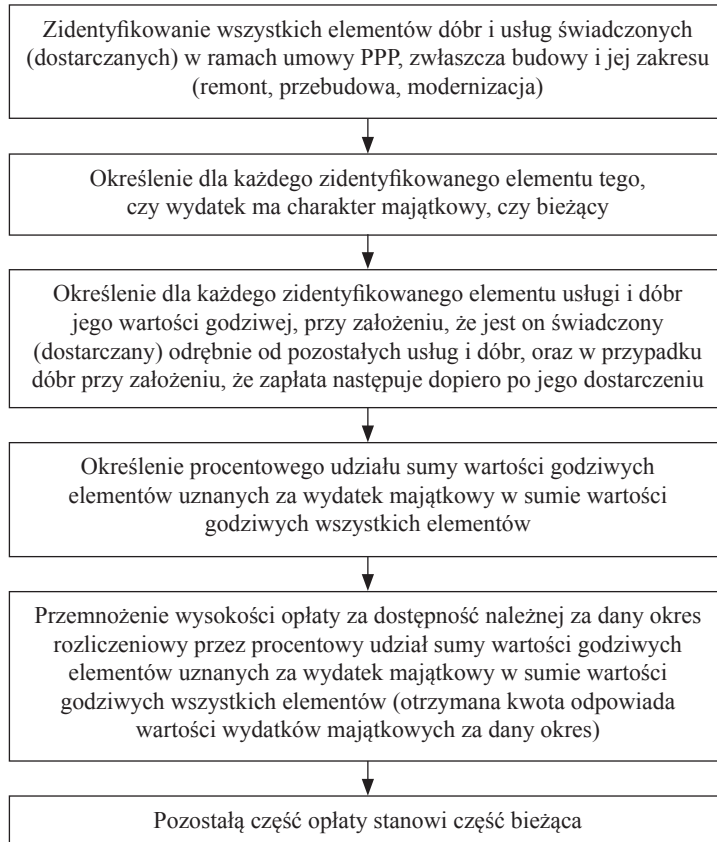
- koszty utrzymania nawierzchni,
- koszty utrzymania pionowego i poziomego oznakowania dróg,
- koszty utrzymania czystości oraz koszenia zieleni,
- koszty zimowego utrzymania dróg,
- koszty ubezpieczenia OC.

Transakcje PPP nie zawsze cechują się prostotą. Biorąc pod uwagę to, że przedsięwzięcie może obejmować wydatki majątkowe i bieżące, opłata za dostępność może mieć dwojaki charakter dla podmiotu publicznego i powodować niejednoznaczność interpretacji. W literaturze przedmiotu¹⁵ wskazuje się procedurę szacowania kosztów opłaty za dostępność, jeżeli opłata za dostępność obejmuje dwie składowe: część majątkową i bieżącą. W takiej sytuacji zaleca się oparcie szacunków na relatywnych wartościach godziwych elementów dóbr i usług na-

¹⁴ Średnie stopy oprocentowania kredytów bankowych dla przedsiębiorstw dla okresów od 1 do 5 lat oraz powyżej publikowane są w raportach Narodowego Banku Polskiego: Statystyki stóp procentowych, www.nbp.pl.

¹⁵ *Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce...*, s. 86.

bywanych w ramach projektu PPP. Podejście to można przedstawić za pomocą następującego algorytmu:



Rysunek 1. Procedura szacowania kosztów opłaty za dostępność

Źródło: Prezentacja Ernst & Young i Hogan Lovells na posiedzeniu ZS Platformy PPP, MRR, 4 kwietnia 2012 r.

W poszczególnych modelach finansowych można przyjąć zasadę stosowania cen stałych netto bez uwzględnienia zmian cen w prognozowanych okresach. Można również przyjąć cenę zmienną netto, uwzględniającą zmiany oszacowane na podstawie np. prognozowanej inflacji. Wybór metody stałych cen netto pozwala zapewnić stabilność dokonywania porównań.

Przedstawione rozważania pozwalają ująć w sposób modelowy elementy składowe opłaty za dostępność:

$$OZ = \sum_{t=1}^n KB_n + \sum_{t=1}^n KE_n + \sum_{t=1}^n R_n + \sum_{t=1}^n KU_{PPn} + \sum_{t=1}^n Km_n + KU$$

gdzie:

- OZ – łączna kwota opłaty za dostępność dla danego okresu n równego odpowiednio x , y i z lat,
- KB_n – rekompensata z tytułu poniesionych kosztów budowy przez partnera prywatnego dla $t=1$ do n ,
- KE_n – opłata z tytułu zarządzania i/lub utrzymania obiektu wchodzącego w skład przedsięwzięcia dla $t=1$ do n ,
- R – składnik ryzyka uwzględniony w czasie dla $t=1$ do n ,
- KU_{pp} – kary umowne pomniejszające opłatę za dostępność płacone przez partnera prywatnego w czasie dla $t=1$ do n ,
- KU – koszty dochodzenia ryzyka ekonomicznego, kary umowne zapłacone przez partnera publicznego,
- K_m – koszty mitygacji ryzyka w czasie dla $t=1$ do n .

Kalkulując opłatę za dostępność, należy uwzględnić zarówno ryzyko dopuszczalne (i podwyższyć opłatę za jego wystąpienie), jak i koszty mitygacji ryzyka, które mogą być obligatoryjne z punktu widzenia umowy (np. ubezpieczenie OC). Według ustawy o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych¹⁶ zawsze wątpliwe jest wystąpienie składnika KU , czyli kosztów dochodzenia ryzyka ekonomicznego, i kary umowne zapłacone przez partnera publicznego. Praktyka wskazuje, że po okresie kryzysu finansowego zwiększyły się też należności wymagalne¹⁷, co skłania do refleksji, że nie należy bagatelizować tego zjawiska i liczyć jedynie na kary ustawowe.

Podsumowanie

Konstrukcja opłaty za dostępność wskazuje na wysoki stopień skomplikowania transakcji partnerstwa publiczno-prywatnego. Podejście do konstrukcji opłaty za dostępność jest determinowane nie tylko przedmiotem umowy PPP, ale również szeregiem czynników związanych z wystąpieniem ryzyka dobrego wykonania przedmiotu umowy. Zarówno partner publiczny (czyli JST), jak i partner prywatny powinien zabezpieczyć się przed potencjalnym ryzykiem i ująć je w opłacie za dostępność.

Opłatę za dostępność będzie również kształtować zakres umowy PPP. Przedmiot umowy PPP może definiować roboty budowlane, poczynając od budowy nowego obiektu, przez modernizację czy remont, a kończąc na zarządzaniu i eks-

¹⁶ Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, Dz.U. z 2013 r., poz. 168, z późn. zm.

¹⁷ *Sprawozdania z działalności regionalnych izb rachunkowych i wykonania budżetu przez JST za lata 2003-2013*, Krajowa Rada Regionalnych Izb Obrachunkowych, Warszawa 2004-2014, www.rio.gov.pl/

placatacji. Konieczne jest zatem stworzenie takiej konstrukcji opłaty za dostępność, która w sposób kompleksowy będzie ujmować wiele ryzyk, ich zmienność w czasie, jak również specyfikę przedmiotu umowy.

Literatura

- Oplata za dostępność. Interpretacja prawna i finansowa pojęcia wraz z opinią na temat wybranych zagadnień dotyczących podziału ryzyk, wpływu na dług publiczny oraz klasyfikacji opłaty za dostępność w budżetach podmiotów publicznych*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2012.
- Panasiuk A., *Koncesja na roboty budowlane lub usługi. Partnerstwo publiczno-prywatne. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Partnerstwo Publiczno-Prywatne jako instrument do realizacji przedsięwzięć infrastrukturalnych w obszarze przygranicznym Saksonii i Polski (PPPSAXPOL)*, red. H. Brezinski, D.E. Korenik, Verlag und Herstellung Graphische Werkstätten Zittau, Freiberg – Wrocław 2014.
- Partnerstwo publiczno-prywatne: Od pomysłu do wyboru partnera prywatnego*, red. R. Cieślak, B. Korbus, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2014.
- Partnerstwo publiczno-prywatne*, red. B. Korbus, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2010.
- Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce w latach 2009-2011*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2012.
- Sprawozdania z działalności regionalnych izb rachunkowych i wykonania budżetu przez JST za lata 2003-2013*, Krajowa Rada Regionalnych Izb Obrachunkowych, Warszawa 2004-2014, www.rio.gov.pl/.
- Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, Dz.U. z 2013 r., poz. 168, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz.U. z 2009 r., nr 19, poz. 100, ze zm.
- Wawrzyniak M., *Obiekty użyteczności publicznej – przedsięwzięcia PPP z „opłatą za dostępność”*, „Biuletyn Partnerstwa Publiczno-Prywatnego” 2014, nr 10.
- Wawrzyniak M., *Partnerstwo Publiczno-Prywatne (PPP)*, Instytut PPP, Warszawa, www.paiz.gov.pl/ [3.08.2015].
- Wawrzyniak M., Korbus B., *Składniki wynagrodzenia partnera prywatnego*, Wspólnota, 20.12.2012, www.wspolnota.org.pl/aktualnosc/aktualnosc/wybor-modelu-wspolpracy/ [4.08.2015].
- www.nbp.pl [3.08.2015].
- www.ppp.gov.pl/publikacje/ [3.08.2015].

Availability payments in public-private partnership contracts

Abstract. *The aim of the article is to point out the dilemmas associated with determining the remuneration fee of the agreement of a public-private partnership, and in particular, one of the allowable options which is the charge for availability. The author presents the essence of the structure of remuneration of the private partner under the PPP contract. The article presents the factors influencing the availability payment structure, as well as methods for its determination.*

Keywords: *local governments, public-private partnership, remuneration fee for availability*

Dariusz Zarzecki

Uniwersytet Szczeciński
Instytut Zarządzania i Inwestycji
e-mail: dariusz.zarzecki@wneiz.pl
tel. 91 444 20 31

Kluczowe wyzwania wyceny aktywów niematerialnych

Streszczenie. *Artykuł jest poświęcony kluczowym wyzwaniom wyceny aktywów niematerialnych, będących obecnie najważniejszym rodzajem składników majątku w większości sektorów. Przedstawiono w nim pojęcie i rodzaje aktywów niematerialnych, omówiono powody i metody ich wyceny, a następnie zaprezentowano kilka przykładów wyceny wybranych aktywów niematerialnych.*

Słowa kluczowe: *wycena, aktywa niematerialne*

Wprowadzenie

Obserwowany obecnie szybki wzrost znaczenia wartości niematerialnych i prawnych rodzi pytanie o konsekwencje dla sposobów pomiaru i analizy zjawisk i procesów ekonomicznych występujących wewnątrz i w otoczeniu podmiotów, w których ta kategoria aktywów ma duże znaczenie. Pojawia się zatem pytanie o rolę wartości niematerialnych w rozwoju współczesnych przedsiębiorstw, a także o charakter zmian zachodzących w tym zakresie. W artykule zaprezentowano kluczowe zagadnienia związane z definiowaniem i wyceną wartości niematerialnych. Omówiono trzy podejścia stosowane w wycenie tej grupy aktywów, przedstawiono przykłady wykorzystania tych podejść, a następnie ukazano najważniejsze wyzwania stojące przed wyceną aktywów niematerialnych.

1. Pojęcie, cechy i rodzaje aktywów niematerialnych

W dziedzinie rachunkowości przez wartości niematerialne rozumie się zasoby, które nie mają fizycznej postaci i które gwarantują prawa i przywileje właścicielowi firmy oraz są nieodłącznie z tą firmą związane. Zgodnie ze standardami rachunkowości GAAP (*generally accepted accounting principles*) aktywa niematerialne, które występują w bilansie przedsiębiorstwa, muszą charakteryzować następujące cechy:

- dokładna identyfikacja – identyfikowalność,
- określony sposób nabycia – aktywa te mogą być przedmiotem zakupu pojedynczo lub w grupach lub w połączeniu z całym przedsiębiorstwem,
- określony lub nieokreślony okres życia – patenty zwykle są wydawane na okres 17 lat. Umowy dotyczące praw autorskich lub koncesji mają określony termin wygaśnięcia. Inne aktywa niematerialne, np. koszty organizacyjne czy wartość goodwill, mają nieokreślony czas istnienia bądź oczekiwany okres zysku nie może być dokładnie określony,
- przeniesienie praw – prawa do patentu, praw autorskich czy koncesji mogą być oddzielnie określone i być przedmiotem kupna lub sprzedaży. Wartość goodwill, podobnie jak koszty organizacyjne, jest ściśle związana z przedsiębiorstwem i może być przeniesiona tylko jako nierozzerwalne aktywa niematerialne przedsiębiorstwa.

Według Gordona V. Smitha i Russella L. Parra, autorów klasycznej już pracy z dziedziny wyceny wartości niematerialnych, aktywa niematerialne to wszystkie elementy przedsięwzięcia biznesowego, które występują jako dodatek do aktywów finansowych i materialnych. To elementy, które poza kapitałem obrotowym i środkami trwałymi sprawiają, iż firma funkcjonuje, i często są czynnikami o pierwszorzędym znaczeniu dla zyskowności danego biznesu¹. Zwykle pojawiają się jako ostatnie w procesie tworzenia firmy, co obrazują etapy tworzenia biznesu:

1. Przedsiębiorca akumuluje finanse w postaci kapitału własnego lub długu.
2. Aktywa finansowe są konwertowane na własność lub prawa do własności.
3. Część aktywów jest przeznaczana na zakup usług reklamowych i wynajem pracowników.
4. Wszystkie elementy funkcjonowania firmy zostały ustanowione i rozpoczyna się sprzedaż towarów lub usług dla klienta.

¹ G.V. Smith, R.L. Parr, *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets*, John Wiley & Sons, New York 1994.

W momencie gdy zadowolony klient powraca lub gdy nowy klient pojawia się dzięki rekomendacji poprzedniego klienta, następuje ustanowienie relacji z klientem i powstaje wartość goodwill.

Aby uznać, że mamy do czynienia z wartością niematerialną w sensie ekonomicznym, muszą być spełnione pewne warunki. Wartością niematerialną można w szczególności określić aktywa, które:

- mogą być jednoznacznie zidentyfikowane i opisane,
- są prawnie potwierdzone i chronione,
- są przedmiotem prawa własności, które może być transferowane,
- mogą być potwierdzone jakimś materialnym dowodem (dokumentem) istnienia (np. umowa licencyjna, dowód rejestracji),
- zostały stworzone lub zaczęły funkcjonować w ściśle określonym czasie lub jako wynik jednoznacznie określonych zdarzeń,
- mogą być unicestwione, zaniknąć lub wygasnąć w ściśle określonym czasie lub w wyniku jednoznacznie określonych zdarzeń.

Zjawiska ekonomiczne, które nie spełniają specyficznych, wymienionych wyżej warunków, nie mogą być zakwalifikowane jako aktywa niematerialne, np.:

- udział w rynku,
- wysoka rentowność,
- brak regulacji prawnych (lub, przeciwnie, istnienie regulacji),
- pozycja monopolistyczna,
- potencjał rynku (możliwości wzrostu).

Niemniej wymienione cechy mogą wskazywać, że rozpatrywane aktywa niematerialne danego biznesu mają znaczącą wartość ekonomiczną².

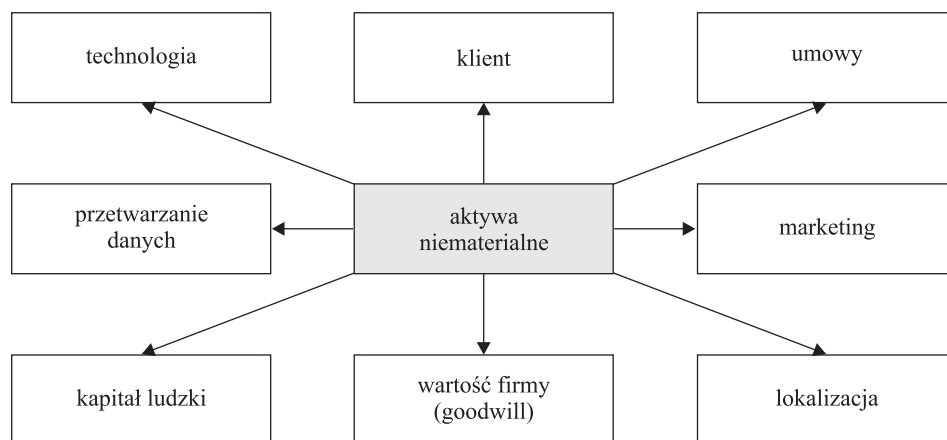
Aktywa niematerialne są dzielone przez ekonomistów i specjalistów wyceny na różne kategorie w celu ogólnej identyfikacji aktywów i klasyfikacji. Najczęściej dzieli się aktywa niematerialne na osiem kategorii: aktywa związane z technologią (np. zaawansowane projekty technologiczne), klientem (np. listy klientów), umową (np. lukratywne umowy z dostawcami), przetwarzaniem danych (np. oprogramowanie komputerowe), kapitałem ludzkim (np. odpowiednio przeszkolony personel), marketingiem (np. znaki towarowe), lokalizacją (np. korzyści wynikające z umów najmu) i wartością goodwill (obecna wartość firmy).

Inną klasyfikację przyjmują G.V. Smith i R.L. Parr, którzy wartości niematerialne dzielą na cztery podstawowe kategorie:

- prawa,
- relacje,
- grupy wartości niematerialnych,
- własność intelektualna³.

² Ibidem.

³ Ibidem.



Rysunek 1. Rodzaje aktywów niematerialnych

Źródło: opracowanie własne.

Każda firma posiada szeroki wachlarz praw, począwszy od prawa do prowadzenia działalności gospodarczej, uzyskanego w procesie rejestracji, poprzez prawa nabyte w związku z kontraktami z innymi firmami lub organami administracji rządowej. Prawa te funkcjonują na podstawie pisemnych umów, które określają szczegóły porozumienia stron, takie jak:

- charakter praw, dóbr lub usług będących przedmiotem umowy,
- okres trwania umowy,
- uwagi dotyczące umowy.

Wśród kategorii praw wyróżnia się kontrakty i umowy franczyzy. Kontrakty reprezentują wartość dla firmy, ponieważ dają firmie prawo do pozyskania dóbr lub usług po korzystnych cenach. Prostą metodą oceny kontraktu jest porównanie go z kontraktami podobnej natury bądź w przypadku danej firmy, bądź jej otoczenia. Wartość praw jest oceniana na podstawie korzyści cenowej lub specyficznych, korzystnych elementów umowy. Wartościowe kontrakty winny zapewniać kontynuację praw, dóbr lub usług, jeśli ich podaż jest limitowana. Najbardziej popularne kontrakty obejmują:

- dzierżawę gruntów o stopie oprocentowania lub warunkach bardziej dogodnych niż oferuje rynek,
- korzystne umowy dystrybucyjne,
- kontrakty menedżerskie,
- porozumienia kapitałowe umożliwiające dostęp do kapitału na dogodniejszych warunkach i o niższym oprocentowaniu,
- polisy ubezpieczeniowe zawierane na korzystniejszych warunkach niż rynkowe,

- umowy na dostarczanie surowców, produktów i usług na dogodnych warunkach,
- licencje lub certyfikaty urzędów rządowych, które są trudne do uzyskania lub wyjątkowo kosztowne,
- prawa do sprzedaży lub użytkowania dóbr o szczególnie niskim poziomie podaży, np. prawa do dystrybucji filmów,
- porozumienia z poprzednimi właścicielami i pracownikami o zaniechaniu konkurencji.

Umowy koncesyjne przybierają postać silną lub słabą, przy czym terminy te nie mają negatywnego znaczenia. Określają jedynie stopień, w jakim koncesjodawca kontroluje koncesjodawcę. W umowach koncesyjnych szczególnie znaczenie ma znak firmowy, który został opracowany i rozwinięty przez koncesjodawcę i jest wynajmowany przez koncesjodawcę. Wyróżnia się koncesję w formie silnej, która określa i kontroluje każdy element przedsięwzięcia biznesowego. Przykładem może być restauracja fast food, która począwszy od projektu budynku, poprzez umeblowanie, oznakowanie restauracji, metody przygotowania dań, menu, a skończywszy na ubiorze personelu, kontrolowana jest przez koncesjodawcę. Natomiast forma słaba umowy koncesyjnej polega na patronacie i dostarczaniu przez koncesjodawcę znaku towarowego. Przykładem jest powierzenie przez koncesjodawcę obszaru, na którym mają być sprzedawane jego produkty w sposób dogodny dla koncesjodawcy.

Firmy tworzą relacje ze swoim otoczeniem, a jedną z najbardziej oczywistych jest relacja firmy z pracownikami. Im wyższy jest stopień specjalizacji personelu, tym większy koszt zastąpienia, a tym samym większa wartość firmy. Każda firma posiada klientów, lecz nie każda ma ustanowione relacje z klientami. Podstawowymi nośnikami wartości w relacji z klientami jest inercja relacji i dostępne informacje na temat klienta. Pod pojęciem inercji relacji rozumie się sytuacje, w których nic lub niewiele można uczynić, aby utrzymać klienta. Wysoki stopień inercji ukazuje przykład punktów sprzedaży gazet, których klienci względnie łatwo mogą zmienić źródło dóbr i usługodawcę. Firmy, które potrafią związać klienta ze swoimi produktami lub usługami cechują się niskim stopniem inercji relacji z klientem. Wartość relacji z klientem jest wtedy bardzo duża i decyduje o wartości biznesu, który w przypadku sprzedaży, w związku z posiadaniem stabilnej klienteli, jest wart więcej od firm, które mają niski stopień inercji relacji z klientem. Na szczycie skali inercji znajdują się firmy monopolistyczne, np. spółki dostarczające wodę pitną, których poziom sprzedaży i zysków jest względnie stały, a prawdopodobieństwo bankructwa stosunkowo niewielkie. Paradoksalnie w tym przypadku wartość relacji z klientem jest niska.

2. Motywy wyceny aktywów niematerialnych

Istnieje wiele sytuacji i potrzeb związanych z wyceną aktywów niematerialnych. Poniższa lista charakteryzuje krótko kilka powodów przeprowadzania takiej wyceny odnoszących się do praktyki amerykańskiej:

1. Alokacja ceny zakupu dla celów rachunkowości finansowej. Podstawą rachunkowości przy rejestrowaniu zakupionych aktywów niematerialnych jako części zakupów biznesu kontynuującego swoją działalność jest opinia Rady Zasad Rachunkowości (Accounting Principles Board Opinion) nr 16 i 17.

2. Alokacja ceny zakupu dla celów rachunkowości podatkowej. Kodeks przychodów wewnętrznych (Internal Revenues Code) w sekcji 1060 podaje zasady rachunkowości podatkowej dla aktywów niematerialnych nabytych jako część aktywów biznesu, który kontynuuje swoją działalność. Sekcja 197 tego kodeksu pozwala na amortyzację większości nabywanych aktywów niematerialnych.

3. Oszacowanie wartości przed przejęciem. Po pytaniu „Czy powinniśmy kupić tę firmę?” kluczowe przy planowaniu i przeprowadzaniu przejęcia są pytania: „Ile powinniśmy zapłacić?” oraz „Jak powinniśmy skonstruować umowę?”. Jeśli aktywa niematerialne są istotnym elementem obiektu przejęcia, wycena pomoże odpowiedzieć na wiele z tych pytań.

4. Zakup wybranych aktywów. Strategia przejęcia może obejmować tylko zakup konkretnych aktywów niematerialnych, takich jak: projekty produktów, patenty, specjalne procesy, zastrzeżoną technologię.

5. Zdobycie finansowania. Wiele instytucji finansowych rozważa wartość aktywów generujących przepływy pieniężne przy podejmowaniu decyzji o udzieleniu pożyczki. Jeśli się na to zdecydują, zazwyczaj wymagają niezależnej wyceny finansowania opartego na aktywach i finansowania opartego na przepływach pieniężnych, albo dla aktywów niematerialnych, które stanowią zastaw w zobowiązaniach pożyczkowych lub liniach kredytowych.

6. Analiza bankructwa i reorganizacji. Wycena aktywów niematerialnych dłużnika może być niezbędna przy ocenie proponowanego planu reorganizacji, ilościowego ujęcia pozycji zastawu zabezpieczonej wierzytelności, identyfikacji jakiegokolwiek anulowania dochodu z tytułu długu albo dla innych celów księgowych czy podatkowych związanych z bankructwem.

7. Ustanowienie odpowiednich tantiem dla licencjobiorcy i licencjodawcy. Wycena niematerialnego składnika aktywów jest kluczowa przy określaniu odpowiednich stawek tantiem związanych z użytkowaniem, licencjonowaniem lub franczyzą patentów, technologii, znaków towarowych lub marek, utworów muzycznych lub literackich.

8. Ustanowienie uczciwego transferu cen wewnątrz firmy. Sekcja 482 Kodeksu przychodów wewnętrznych, dotycząca alokacji dochodu i odliczeń wśród

podatników, mówi, że „W przypadku jakiegokolwiek transferu własności niematerialnej dochód z tytułu takiego transferu lub licencji powinien być współmierny do dochodu, jaki można przepisać temu składnikowi aktywów niematerialnych”.

9. Planowanie i zgodność opodatkowania dochodu. Wycena aktywów niematerialnych może być konieczna dla potwierdzenia odliczenia darowizny na cele dobroczynne lub odliczenia straty z powodu odstąpienia dla ustanowienia podstawy amortyzacji, dla oszacowania integralnego zysku podatkowego z tytułu zmiany statusu spółki z kapitałowej (odrębnej od właścicieli) na osobową oraz dla wykazania rozsądnych płatności tantiem/dywidend.

10. Podatki od wartości. Wycena aktywów niematerialnych jest istotną częścią wyceny opodatkowanej jednostki w ramach metody jednostkowej albo metody sumarycznej wyceny podatku od własności.

11. Wsparcie sporów i rozwiązywanie kwestii spornych. Wycena aktywów niematerialnych jest często wymagana przy sprawach o naruszenie i złamanie kontraktu, szkody cywilne i inne rodzaje sporów gospodarczych.

12. Tworzenie i rozwiązywanie biznesu. Kiedy następuje fuzja biznesów albo praktyk profesjonalistów, alokacja kapitału własnego (zakładowego) jest często funkcją względnego wkładu aktywów niematerialnych (np. klientów, patentów). Kiedy biznesy lub praktyki profesjonalistów są rozwiązywane, płatności często wiążą się z wartością aktywów niematerialnych (np. klientów, patentów) transferowanych z biznesu⁴.

3. Metody wyceny aktywów niematerialnych

Spółki dysponujące dobrze znanymi znakami firmowymi i znakami towarowymi często wykazują wyższe wskaźniki cena/zysk, cena/sprzedaż, cena/wartość księgową aniżeli firmy niebędące w posiadaniu takich znaków. Tego rodzaju wartości niematerialne mogą być wyceniane za pomocą różnych metod. Stosunkowo częstą praktyką jest dodawanie do wyniku wyceny przeprowadzonej klasyczną metodą DCF odpowiedniej „premię z tytułu znaku firmowego (towarowego)”, co może prowadzić do poważnego przeszacowania wartości. Jest to zresztą dość dziwna praktyka, bowiem wyższe wpływy i rentowność wynikające z posiadania znaku firmowego powinny być już uwzględnione w prognozie przepływów pieniężnych. W celu wyceny wartości samego znaku należałoby liczyć wartość spółki na podstawie przepływów generowanych z wykorzystaniem znaku, odejmując od tej wartości analogiczną wartość wyznaczoną przy założeniu funkcjonowania na rynku bez przedmiotowego znaku. Problemem jest oczywiście oszacowanie tej drugiej wartości.

⁴ S.P. Pratt, R.F. Reilly, R.P. Schweihs, *Valuing a Business. The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies*, Irwin, Chicago 1996, s. 541-542.

W praktyce wyceny stosuje się trzy podejścia – grupy metod służące szacowaniu wartości różnych aktywów niematerialnych, w tym znaków towarowych i praw autorskich. Są to:

- podejście kosztowe (*Cost Approach Methods*),
- podejście rynkowe (*Market Approach Methods*),
- podejście dochodowe (*Income Approach Methods*).

Podejście kosztowe jest zalecane i najczęściej stosowane do wyceny aktywów niematerialnych, gdy:

- koszty wytworzenia aktywów niematerialnych są dobrze zidentyfikowane, a aktywa są stosunkowo nowe i nieznacznie zużyte.
 - wycenie podlegają aktywa niematerialne o specjalnym przeznaczeniu, wytworzone przez dany podmiot. Aktywa tego rodzaju nie są częstym przedmiotem obrotu na rynku, trudno więc o uzyskanie odpowiednich informacji porównawczych,
 - porównywalne transakcje sprzedaży/umów licencyjnych są niedostępne.
- Aktywa niematerialne mogą mieć nietypowy charakter i jeżeli nie generują strumienia dochodów, podejście dochodowe jest bezużyteczne. Niekiedy jedynym możliwym sposobem wyceny jest podejście kosztowe⁵.

Punktem wyjścia w podejściu kosztowym jest określenie skali zmniejszenia użyteczności wycenianych aktywów niematerialnych z tytułu:

- zużycia fizycznego;
- przestarzałości funkcjonalnej,
- zużycia technologicznego (będącego specyficzną formą przestarzałości funkcjonalnej),
- zużycia ekonomicznego (zwanego często zużyciem zewnętrznym)⁶.

Wychodząc od wartości (kosztu) odtworzenia nowych aktywów niematerialnych, analogicznie jak w przypadku aktywów wycenianych, w kolejnych fazach wyceny należy dokonać korekty odzwierciedlającej wymienione wyżej rodzaje zużycia.

Do aktywów niematerialnych, stosunkowo często wycenianych według podejścia kosztowego, należą: programy komputerowe i zautomatyzowane bazy danych, rysunki techniczne i dokumentacja, wzory chemiczne, receptury dotyczące żywności i innych produktów. Przyjmuje się, że nawet w przypadku aktywów niematerialnych, które są używane do generowania dochodu firmy, warto rozważyć zastosowanie podejścia kosztowego, o ile dostępne są w miarę dokładne szacunki kosztów zastąpienia.

Można mówić o dwóch rodzajach metod zaliczających się do podejścia rynkowego:

⁵ Ibidem, s. 559-560.

⁶ Ibidem, s. 560.

- metodzie transakcji rynkowych, która wiąże się z zebraniem odpowiednich danych dotyczących porównywalnych aktywów niematerialnych, które zostały kupione lub sprzedane,
- metodzie licencji/opłat porównywalnych, która wiąże się z zebraniem odpowiednich danych dotyczących porównywalnych aktywów niematerialnych, które zostały kupione lub sprzedane na podstawie umowy licencji⁷.

Wycena wartości niematerialnych jest sztuką, gdyż w zależności od celu i szczegółowych uwarunkowań wyceny istnieje mniejszy lub większy zakres swobody i poszukiwań analityka dokonującego wyceny. Rzeczoznawca zajmuje się wyceną rzeczy, które są postrzegane zmysłami, natomiast analityk wyceniający wartości niematerialne – z racji niematerialnego przedmiotu wyceny – jest zmuszony do stosowania różnorodnych metod analitycznych. W Polsce metodyka wyceny nie wychodzi poza gabinety renomowanych firm konsultingowych, istnieje więc potrzeba stworzenia systemu kształcenia i weryfikacji kompetencji konsultantów zajmujących się wyceną wartości niematerialnych⁸.

Tabela 1. Przydatność metod wyceny z uwzględnieniem aktywów niematerialnych

Rodzaje aktywów niematerialnych i prawnych	Metoda zalecana w pierwszej kolejności	Metoda zalecana w drugiej kolejności	Metoda stosowana sporadycznie
Patenty i technologie	dochodowa	rynkowa	kosztowa
Znaki towarowe i marki	dochodowa	rynkowa	kosztowa
Prawa autorskie	dochodowa	rynkowa	kosztowa
Zgromadzona siła robocza	kosztowa	dochodowa	rynkowa
Systemy informacyjne	kosztowa	rynkowa	dochodowa
Produkty informatyczne	dochodowa	rynkowa	kosztowa
Sieć dystrybucji	kosztowa	dochodowa	rynkowa
Depozyty bankowe na żądanie	dochodowa	rynkowa	kosztowa
Franczyza	dochodowa	rynkowa	kosztowa
Wypracowane przez firmę procedury	kosztowa	dochodowa	rynkowa

Źródło: G.V. Smith, R.L. Parr, *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets*, John Wiley & Sons, New York 1994, s. 298.

W tabeli 1 ujęto najważniejsze rodzaje aktywów niematerialnych i prawnych oraz rekomendowane metody ich wyceny według stopnia preferencji. Metody zalecane w pierwszej kolejności to te, od których oczekuje się dostarczenia najbardziej wiarygodnych szacunków wartości danego rodzaju aktywów. Metody zalecane w drugiej kolejności to te, które mogą być użyteczne, ale wykazują zwy-

⁷ Ibidem, s. 564.

⁸ A. Podszywałow, D. Pelc, *Wycena wartości niematerialnych i prawnych w praktyce*, ODDK, Gdańsk 1999.

kle pewne ułomności. Metody te mogą być użyteczne do testowania i wspierania (potwierdzania) wyników uzyskanych za pomocą metod zalecanych w pierwszej kolejności (*sanity check*). Metody stosowane sporadycznie (*weak approaches*) to te, które mogą dostarczyć wiarygodnych szacunków wartości, o ile spełnione są pewne warunki. O wystąpieniu takich warunków mówi się wtedy, gdy możliwe jest wiarygodne wnioskowanie o wartości, w przeciwieństwie do wyników wyceny uzyskanych za pomocą standardowych metod zalecanych w pierwszej lub drugiej kolejności⁹.

4. Proste przykłady wyceny znaków towarowych i firmowych oraz praw autorskich

Wskazania dotyczące wartości aktywów niematerialnych uzyskiwane są niekiedy pośrednio, jak miało to miejsce w przypadku zredukowania przez firmę Philip Morris ceny sprzedaży swojego flagowego produktu. Chcąc powstrzymać rosnący udział w rynku papierosów sprzedawanych bez zastrzeżonych prawnie znaków towarowych (*generic discount cigarettes*), koncern ogłosił 2 kwietnia 1993 r. 20-proc. obniżkę cen papierosów marki Marlboro. Niemarkowe papierosy zwiększyły znacząco udział w rynku, co nie było zaskoczeniem w warunkach słabej koniunktury, powodującej odchodzenie wielu konsumentów od tradycyjnych, markowych wyrobów. Papierosy niemarkowe uzyskały prawie 36-proc. udział w rynku od czasu zastoju, jaki miał miejsce w 1981 r. Na początku lat 90. niektórzy analitycy szacowali, że udział papierosów niemarkowych może osiągnąć na koniec wieku aż 50%.

Różnica w cenie między papierosami markowymi a niemarkowymi przed 2 kwietnia 1993 r. wynosiła 1,40 USD za paczkę. Papierosy niemarkowe można było nabyć w niektórych sklepach za 1 USD, podczas gdy markowe Marlboro sprzedawano w detalu po 2,40 USD za paczkę. Philip Morris uznał, że zmniejszając różnicę w cenie, spowolni wzrost udziału rynkowego papierosów niemarkowych. Analitycy z Wall Street oceniali, że obniżka ceny Marlboro zredukuje zysk koncernu przed opodatkowaniem o 2 mld USD z 5,2 mld uzyskanych w poprzednim roku podatkowym. Ogłoszenie obniżki spowodowało duży wzrost obrotów akcjami firmy, których cena spadła o 23 p.p. jednego dnia. Cena zamknięcia z dnia 2 kwietnia oznaczała jednodniową utratę wartości rzędu 13 mld USD, która w całości może być przypisana redukcji wartości znaku towarowego Marlboro. Ekstrapolacja tego wydarzenia może być wykorzystana do dokonania szacunku znaku towarowego Marlboro. Skoro 13 mld USD odpowiada 20% wartości znaku

⁹ G.V. Smith, R.L. Parr, *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets*, John Wiley & Sons, New York 1994.

towarowego przed redukcją ceny, to można przyjąć, że znak Marlboro był wart 65 mld USD przed 2 kwietnia 1993 r. i 52 mld USD po tej dacie¹⁰.

Znak towarowy Marlboro nadal zapewnia uzyskiwanie premii cenowej w stosunku do papierosów niemarkowych. Istnieje też ogromna rzesza lojalnych konsumentów papierosów Marlboro, aczkolwiek wskazana została górna granica cenowa, którą będą oni gotowi zapłacić za image i mistykę ulubionego znaku. Warto nadmienić, że z szacunków dokonanych w październiku 1997 r. przez „Financial World” wynikało, że znak towarowy Marlboro miał wówczas wartość 47,6 mld USD, co oznaczało pewien spadek w stosunku do wartości wyznaczonej po ogłoszeniu redukcji ceny sprzedaży 2 kwietnia 1993 r. W tamtym czasie był to jednak nadal jeden z najbardziej wartościowych znaków towarowych na świecie¹¹.

Jednym z prostszych sposobów wyceny znaków firmowych jest wykorzystanie podejścia opartego na porównaniu wskaźnika cena/sprzedaż dotyczącego przedsiębiorstwa dysponującego dobrze rozpoznawanym znakiem firmowym z analogicznym wskaźnikiem odnoszącym się do firmy wytwarzającej identyczne produkty pod znakiem, który nie jest ogólnie rozpoznawany. Dzięki dobrze rozpoznawanemu znakowi firma może żądać wyższych cen za te same produkty, uzyskując w ten sposób wyższą rentowność sprzedaży, a zarazem zwiększony poziom wskaźnika cena/sprzedaż i finalnie wartość spółki. Im wyższa jest premia cenowa z tytułu posiadania znaku, tym wyższa wartość tego znaku. Wartość znaku firmowego może zostać zapisana w następujący sposób:

$$(V/S_b - V/S_s) \times S_b,$$

gdzie:

V/S_b – wskaźnik cena/sprzedaż w spółce dysponującej dobrze znanym znakiem firmowym,

V/S_s – wskaźnik cena/sprzedaż w spółce niedysponującej dobrze znanym znakiem firmowym,

S_b – wartość sprzedaży w spółce dysponującej dobrze znanym znakiem firmowym.

Załóżmy, że wyceniamy rozpoznawany na rynku znak firmowy w spółce, która sprzedała w ostatnim roku sprawozdawczym produkty za 340 mln PLN. Wskaźnik cena/sprzedaż w tej spółce wynosi 2,4. Analogiczny wskaźnik w podobnej spółce, wytwarzającej ten sam zestaw produktów, ale niedysponującej dobrze rozpoznawanym znakiem firmowym kształtuje się na poziomie 1,8. Wartość znaku firmowego wynosi więc:

¹⁰ Ibidem, s. 165-167.

¹¹ D. Zarzecki, *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999, s. 359.

$$(V/S_b - V/S_s) \times S_b = (2,4 - 1,8) \times 340 \text{ mln PLN} = 204 \text{ mln PLN}$$

Wartość całej spółki dysponującej dobrze rozpoznawanym znakiem firmowym wynosi: $2,4 \times 340 \text{ mln PLN} = 816 \text{ mln PLN}$, co oznacza, że około 25% wartości spółki może być przypisane do wartości znaku firmowego (warto przypomnieć, że w ujęciu tym na wartość całej spółki składają się wartość kapitału własnego oraz wartość zadłużenia).

Jak wspomniano wcześniej, wartość znaku firmy można również oszacować, stosując metodę odtworzeniową (kosztową), która polega na ustaleniu kosztów wprowadzenia porównywalnej nazwy lub stworzenia porównywalnej firmy. Metoda ta zalecana jest branżom stabilnym, o wieloletniej tradycji i z prowadzoną statystyką. Według szacunków analityków amerykańskich wprowadzenie jednego produktu spożywczego kosztuje od 75 do 100 mln USD, a prawdopodobieństwo sukcesu wynosi około 15%.

Według innego podejścia, stosowanego wobec spółek znajdujących się w obrocie publicznym, punktem wyjścia wyceny marki firmy jest wartość rynkowa spółki (czyli jej kapitalizacja rozumiana jako iloczyn ceny i liczby akcji). Stosując wskaźnik cena/sprzedaz, porównano spółkę dysponującą rozpoznawanym znakiem z analogiczną spółką bez takiego znaku. Tym razem od wartości rynkowej spółki dysponującej znakiem odejmuje się wartość aktywów materialnych (wycena majątkowa) tej spółki, a następnie koryguje się uzyskany w ten sposób wynik o wartość innych składników wartości niematerialnych poza znakiem firmy. Chodzi tu w szczególności o takie pozycje, jak: koszty organizacji poniesione przy założeniu lub późniejszym rozszerzaniu spółki, koszty prac rozwojowych, prawa do projektów, wynalazków i patentów, prawo wieczystego użytkowania gruntu, a także wartość określonych uprawnień, licencji i innych praw (pojawia się tu problem właściwej wyceny wymienionych wartości niematerialnych i prawnych, któremu poświęconych jest wiele publikacji w USA, Wielkiej Brytanii i innych krajach; w Polsce to zagadnienie nie jest jeszcze odpowiednio wyeksponowane, mimo coraz większego znaczenia wartości niematerialnych i prawnych w ogólnej wartości przedsiębiorstw).

Koszt i wartość znaku jest w omawianym ujęciu funkcją wieku znaku (starszy znak ma większą wartość), jego zdolności wejścia na rynek, skumulowanych wydatków na reklamę oraz aktualnego udziału w reklamie w swojej branży (udział w reklamie wiąże się z przewagą rynkową). Wartość znaku jako procent wartości całej firmy (czyli wszystkich jej aktywów) jest zróżnicowana zarówno sektorowo, jak i w poszczególnych firmach. Z różnych analiz wynika, że wartość znaku praktycznie nie występuje w takich branżach, jak metale i surowce budowlane. Jest stosunkowo niska w energetyce konwencjonalnej. Wysoko cenione są natomiast znaki firm farmaceutycznych, odzieżowych, kosmetycznych, napojów i różnych produktów spożywczych i tytoniowych. Branding ważny jest również na rynku

dóbr luksusowych. W tabelach 2 i 3 zestawiono najbardziej wartościowe znaki firmowe w latach 2014 i 2015 oszacowane według dwóch różnych metodologii (Interbrand i Brand Finance).

Tabela 2. Najbardziej wartościowe znaki firmowe w 2014 r. według Interbrand

Znak	Wartość w mld USD	Znak	Wartość w mld USD
Apple	118,9	Nike	19,9
Google	107,4	American Express	19,5
Coca-Cola	81,6	Pepsi	19,1
IBM	72,2	SAP	17,3
Microsoft	61,2	IKEA	15,9
General Electric	45,5	UPS	14,5
Samsung	45,5	Ebay	14,4
Toyota	42,4	Facebook	14,3
McDonald's	42,3	Pampers	14,1
Mercedes-Benz	34,3	Volkswagen	13,7
BMW	34,2	Kellogg's	13,4
Intel	34,2	HSBC	13,1
Disney	32,2	Budweiser	13,0
Cisco	30,9	JP Morgan	12,5
Amazon	29,2	Zara	12,1
Oracle	26,0	Canon	11,7
Hewlett-Packard	23,8	Nescafe	11,4
Gillette	22,9	Ford	10,9
Louis Vuitton	22,6	Hyundai	10,4
Honda	21,7	Gucci	10,4
H&M	21,1	Phillips	10,3

Źródło: Interbrand, www.bestglobalbrands.com/2014/ranking/ [17.09.2015].

Tabela 3. Najbardziej wartościowe marki świata w 2015 r. według Brand Finance

Marka	Miejsce w 2015	Miejsce w 2014	Wartość marki w 2015 (mld USD)	Wartość marki w 2014 (mld USD)	Zmiana (%)	Rating marki
Apple	1	1	128,303	104,680	+23	AAA
Samsung	2	2	81,716	78,752	+4	AAA-
Google	3	3	76,683	68,620	+12	AAA
Microsoft	4	4	67,060	62,783	+7	AAA
Verizon	5	5	59,843	53,466	+12	AAA-
AT&T	6	7	58,820	45,410	+30	AA+
Amazon	7	8	56,124	45,147	+24	AAA-
General Electric	8	6	48,019	52,533	-9	AA+
China Mobile	9	13	47,916	31,845	+50	AAA-
Walmart	10	9	46,737	44,779	+4	AA+

Źródło: *Global 500 2015. The annual report on the world's most valuable global brands*, http://brandfinance.com/images/upload/brand_finance_global_500_2015.pdf [17.09.2015].

W praktyce stosowanych jest wiele innych poza przedstawionymi sposobów szacowania wartości znaku firmy, z których do najbardziej znanych należą: metoda cen premiowych (bada się, o ile więcej klienci są gotowi zapłacić za produkty z danym znakiem w stosunku do produktu bez znaku) oraz metoda preferencji klientów (ocenia się wpływ nazwy marki na jej cenę poprzez preferencje lub intencje zakupu przez klientów)¹². Trzeba jednak podkreślić, że w przypadku wyceny aktywów niematerialnych, które są przedmiotem transakcji rynkowych, najbardziej naturalnym i oczywistym sposobem wyceny jest podejście dochodowe. W dalszej części zaprezentowano prosty przykład wyceny wartości licencji na wykorzystywanie praw autorskich do książki dokonanej za pomocą metody DCF.

Założmy, że na zlecenie wydawnictwa mamy wycenić wartość licencji na wykorzystywanie praw autorskich do określonego utworu, np. książki. Właścicielem tych praw jest autor, który po negocjacjach z różnymi wydawnictwami zdecydował się zawrzeć umowę z jednym z nich. Właśnie to wydawnictwo zwróciło się do nas z prośbą o wycenę. Umowa między wydawnictwem a autorem polega na przekazaniu wydawnictwu prawa do druku i sprzedaży książki w okresie najbliższych 5 lat. W kontrakcie zastrzeżono, że w okresie jego obowiązywania autor nie zawrze umowy z innym wydawcą. Założenia dotyczące przewidywanych przepływów pieniężnych netto związanych z omawianą umową są następujące:

1. Oczekuje się, że dzięki sprzedaży książki wydawca będzie uzyskiwał w każdym z 3 pierwszych lat obowiązywania umowy nadwyżkę pieniężną netto (*cash flow* netto po opodatkowaniu) w wysokości 150 tys. USD. W ostatnich 2 latach przewidywany jest *cash flow* netto po opodatkowaniu równy 100 tys. USD rocznie. Wspomniany *cash flow* jest różnicą pomiędzy wpływami ze sprzedaży (*cash in*) książek a wszystkimi wpływami (*cash out*). Wpływy (wydatki) obejmują: koszty produkcji książek, koszty promocji, koszty dystrybucji, uzgodnione z autorem płatności z tytułu zawartej umowy (*author royalties*), podatek dochodowy i inne wydatki związane z czerpaniem pożytków z umowy.

2. Na podstawie wcześniejszych doświadczeń ze sprzedaży podobnych książek założono, że 40% przepływów pieniężnych generowanych w każdym roku będzie pochodziło od największych organizacji zamawiających hurtowe ilości książek. Przyjęto, że przepływy pieniężne od tej grupy klientów są stabilne i stosunkowo łatwo przewidywalne. Koszt kapitału odzwierciedlający ryzyko tych przepływów wynosi 7%.

3. Pozostałe 60% przepływów pieniężnych netto będzie pochodziło od pozostałych klientów, którymi są księgarnie, sklepy i indywidualni nabywcy. Ten

¹² Ciekawe rozważania na temat wyceny znaków firmowych i znaków towarowych zawierają: T. Blackett, *Brand and Trademark Valuation – What’s Happening Now?*, „Marketing, Intelligence & Planning” November 1993, s. 28-30; J. Murphy, *Assessing the Value of Brands*, „Long Range Planning” June 1990, s. 23-29; M. Mullen, *What Is a Brand Name or Trademark Really Worth – How Can That Value Be Measured?*, „Journal of Business” October 1990, s. 203-212.

segment rynku cechuje większa niepewność i zmienność, co oznacza, że jest bardziej ryzykowny. Koszt kapitału odpowiedni do dyskontowania tych przepływów wynosi 10%.

Tabela 4. Wycena licencji na wykorzystanie praw autorskich do czerpania korzyści ze sprzedaży książki w okresie obowiązywania umowy

Rok	Przepływy pieniężne netto ze sprzedaży książki od dużych organizacji (hurt)	Wartość bieżąca PV przepływów netto od hurtowników ($k = 7\%$)	Pozostałe przepływy pieniężne netto ze sprzedaży książki (detal)	Wartość bieżąca PV przepływów netto od detalistów ($k = 10\%$)
1	2	3	4	5
1	60 000	56 075	90 000	81 818
2	60 000	52 406	90 000	74 380
3	60 000	48 978	90 000	67 618
4	40 000	30 516	60 000	40 981
5	40 000	28 519	60 000	37 255
Razem	–	216 494	–	302 053

Źródło: opracowano na podstawie A. Damodaran, *The Value of Intangibles*, s. 8-9, <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/ovhds/dam2ed/intangibles.pdf> [17.09.2015].

Dodając sumy wartości bieżących PV ujęte w kolumnie 3 i 5, otrzymujemy łączną wartość licencji na wykorzystywanie praw autorskich do przedmiotowej książki w wysokości 518,6 tys. USD (w zaokrągleniu).

5. Najważniejsze współcześnie problemy związane z wyceną aktywów niematerialnych

W wielu przypadkach dużym wyzwaniem jest sama identyfikacja, a później wycena różnych niematerialnych składników majątku przedsiębiorstw. Oprócz wspomnianych wcześniej znaków towarowych i firmowych oraz praw autorskich mogą to być takie aktywa niematerialne, jak: wartość sieci, patenty, wzory użytkowe, receptury, prawa autorskie, prawa wydawnicze, prawa do użycia wizerunku, licencje, koncesje, kontrakty, certyfikaty, programy komputerowe, bazy danych, zgromadzona i przeszkolona kadra. Lista różnych aktywów niematerialnych, w wielu przypadkach niewystępujących w księgach firmy, może być bardzo długa. Sposoby wyceny tych aktywów często nastęrczają poważnych trudności.

Wartość kadry lub – mówiąc bardziej precyzyjnie – wartość zgromadzonych i przeszkolonych zasobów pracy (*assembled and trained workforce*) jest niematerialnym aktywem w ramach kapitału ludzkiego, często identyfikowanym i wycenianym w trakcie fuzji, przejęć czy innych transakcji kupna-sprzedaży przedsiębiorstw. Zgromadzone zasoby pracy najczęściej są wyceniane za pomo-

cą podejścia kosztowego poprzez oszacowanie kosztów rekrutacji i asymilacji pracowników. Teoretycznie wynagrodzenie pracowników jest określone według stawek rynkowych, pojawia się jednak korzyść wynikająca właśnie ze zgromadzenia, przeszkolenia i zorganizowania zasobów pracy. Gdy zasoby pracy zostaną już zgromadzone, aktywa te często są postrzegane jako samoodtwarzające się i dlatego traktuje się je jako aktywa o nieskończonym cyklu życia lub aktywa niezużywające się.

Wartość zgromadzonych zasobów pracy jest w wielu przypadkach ważnym składnikiem wartości biznesu, brany pod uwagę w transakcjach kupna-sprzedaży przedsiębiorstw. Mimo ogólnej zgody co do znaczenia tego elementu w strukturze aktywów firmy występują różnice w podejściach i szczegółowych metodach szacowania jego wartości. Najczęściej stosowanym sposobem wyceny zgromadzonych zasobów pracy jest podejście kosztowe. Wyniki wyceny mogą być jednak zróżnicowane, w zależności od jakości wykorzystywanych informacji oraz przyjmowanych założeń.

W wycenie przedsiębiorstw coraz częściej pojawiają się pozycje, które można określić mianem zobowiązań i należności warunkowych (*contingent receivables and contingent liabilities*)¹³. Przykładowo jeżeli w stosunku do wycenianej firmy z roszczeniem odszkodowawczym występuje inny podmiot, a wynik sporu nie jest przesądzony, to mamy problem z oszacowaniem wpływu tej sytuacji na wartość kapitału własnego. Oczywiście jest, że firma obciążona takim roszczeniem będzie zwykle wyceniana niżej niż analogiczny podmiot wolny od takiego problemu, a różnica w wycenie będzie funkcją postrzeganej przez rynek wartości bieżącej roszczenia i przypisywanego temu zdarzeniu prawdopodobieństwa realizacji. Z drugiej strony firma występująca z uprawdopodobnionym roszczeniem wobec innego przedsiębiorstwa, instytucji, Skarbu Państwa czy osoby fizycznej będzie z kolei wyceniana wyżej niż analogiczny podmiot bez takiego roszczenia. Jeżeli pozytywne rozstrzygnięcie sporu zwiększy przepływy pieniężne netto firmy, to wzrośnie jej wartość. Rynek wycenia takie szanse na dodatkowy zarobek i w przypadku spraw spornych o dużej wartości może to być ważny składnik oczekiwanej i zrealizowanej przez inwestorów stopy zwrotu.

W przypadku firm, dla których sprawy sporne są typowym i nieodłącznym elementem prowadzenia biznesu, a rozstrzygnięcia mają względnie trwałe, powtarzalny rozkład, problem ten rozwiązuje się zwykle w sposób naturalny przez uwzględnianie statystyki przegranych/wygranych spraw bezpośrednio w prognozowanych przepływach pieniężnych. Natomiast w sytuacji niepowtarzalnych, trudnych w zakresie oceny prawdopodobieństwa sukcesu oraz dość znaczących wartościowo sporów ryzyko wyceny istotnie wzrasta. Pomiar i wycena zobowią-

¹³ Temat ten jest poruszany w literaturze, jednak nawet w znanych pracach z zakresu wyceny przedsiębiorstw poświęca się mu raczej niewiele miejsca.

wiązań i należności warunkowych jest wtedy obiektywnie dużym wyzwaniem i poważnym czynnikiem ryzyka w procesie szacowania wartości przedsiębiorstw. Wzrasta bowiem niepewność, co wynika ze zwiększenia potencjalnej zmienności zwrotów i ma odzwierciedlenie w rzeczywistej zmienności cen (czyli realizowanych faktycznie zwrotów).

Istotnym wyróżnikiem, a jednocześnie ogromnym wyzwaniem procesów wyceny aktywów niematerialnych jest ponadprzeciętna zmienność wartości w czasie oraz duży rozrzut potencjalnych wyników w zależności od przyjętego scenariusza zastosowania danego składnika aktywów niematerialnych. W pierwszym przypadku chodzi o dużą wrażliwość wyceny aktywów niematerialnych na oddziaływanie różnych czynników makro- i mikroekonomicznych. Tak duża na tle innych aktywów zmienność odzwierciedla zdecydowanie większe ryzyko inwestowania w aktywa niematerialne. Konsekwencją tego jest niechęć banków i innych instytucji pożyczkowych do finansowania tego typu przedsięwzięć. Dlatego tworzenie bądź kupno aktywów niematerialnych finansowane jest zazwyczaj kapitałem własnym. Często są to specjalne fundusze podwyższonego ryzyka przeznaczone na takie inwestycje.

Natomiast wspomniany duży rozrzut potencjalnych szacunków wartości w zależności od przyjętego scenariusza zastosowania danego składnika aktywów niematerialnych wynika stąd, że oczekiwana wartość aktywów jest w dużej mierze funkcją skali środków zainwestowanych w ich rozwój. Przykładowo znak towarowy jest m.in. funkcją nakładów na marketing. Dobrze wydane środki na promocję produktu sprzedawanego pod daną marką mogą znacząco zwiększyć wartość samej marki. Z kolei brak takich nakładów będzie zwykle oznaczał stopniowe zanikanie rozpoznawalności danego znaku towarowego i *ceteris paribus* zmniejszanie jego wartości.

Kolejnym wyzwaniem wyceny aktywów niematerialnych jest to, że w wielu przypadkach wykorzystanie takich aktywów ma charakter opcyjny, to znaczy, że na ich wartość składa się też wartość różnych opcji. Przykładowo zakupując patent (czyli prawo do rozwoju i komercjalizacji podlegającego ochronie wynalazku), kupujemy opcję na prowadzenie prac rozwojowych, a w przypadku pozytywnego rezultatu tych prac (rozrzut wyników może być bardzo duży) mamy kolejną opcję – opcję komercjalizacji (również w różnej skali). Wycenie opcji służą różne szczegółowe metody, spośród których najbardziej znane są model dwumianowy oraz model Blacka-Scholesa. Typowe aktywa niematerialne mające charakter opcji to patenty, znaki towarowe, licencje, prawa autorskie i prawa do wykorzystania wizerunku.

Podsumowanie

Do najcenniejszych aktywów będących w dyspozycji przedsiębiorstw, które odniosły sukces, należą aktywa niematerialne, reprezentowane przede wszystkim przez własność intelektualną. W gospodarce światowej można dostrzec wyraźny trend przechodzenia od gospodarki opartej głównie na zasobach materialnych do gospodarki, w której warunkiem sukcesu jest aktywność umysłowa. Tradycyjnie silne gałęzie gospodarki, takie jak przemysł wydobywczy czy metalowy, określane często jako przemysły „dymiących kominów”, ustępują obecnie gałęziom gospodarki, których dynamizm opiera się na kapitale intelektualnym. Przemysł elektroniczny, teleinformatyczny, farmaceutyczny i rozrywkowy oraz szeroko rozumiane usługi są siłami napędowymi zachodzących zmian.

Trend wzrastającej roli wartości niematerialnych i prawnych może tylko przybierać na sile. Wydaje się, że dematerializacja ekonomii będzie nadal znakiem obecnych czasów, a przemysły symboliczne, takie jak: tworzenie software, media, e-commerce, internet, reklama, public relations, konsulting, wiedza, będą stopniowo zyskiwać przewagę nad przemysłami produkującymi dobra materialne.

Nie ulega wątpliwości, że dynamiczny rozwój internetu zwielokrotnił znacznie wartości niematerialnych i prawnych w związku z ochroną indywidualnych oznaczeń wykorzystywanych w adresach internetowych. W tym sensie można się zgodzić z poglądem, że mamy do czynienia z rewolucją, której synonimem są używane niekiedy terminy *new economy* lub *e-economy*. Tradycyjne metody opisu i analizy przedsiębiorstw są coraz częściej zawodne. Pojawiają się problemy identyfikacji i wyceny źródeł wartości przedsiębiorstw operujących w tych nowoczesnych dziedzinach. O tym, że problemy takie istnieją, świadczy m.in. skala i gwałtowność zmian cen na spółki operujące w sektorze teleinformatycznym oraz skrajnie rozbieżne opinie ekspertów zajmujących się monitorowaniem i wyceną takich przedsiębiorstw. Problematyka identyfikacji, opisu, analizy i wyceny wartości niematerialnych i prawnych będzie z pewnością przedmiotem wzmoczonego zainteresowania teorii i praktyki, co wynika z ich ogromnej złożoności i równocześnie niespotykanej wcześniej dynamiki zmian.

Literatura

- Blackett T., *Brand and Trademark Valuation – What's Happening Now?*, „Marketing, Intelligence & Planning” November 1993.
- Damodaran A., *The Value of Intangibles*, <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/ovhds/dam2ed/intangibles.pdf> [17.09.2015].
- Global 500 2015. The annual report on the world's most valuable global brands*, http://brandfinance.com/images/upload/brand_finance_global_500_2015.pdf [17.09.2015].
- Interbrand, www.bestglobalbrands.com/2014/ranking/ [17.09.2015].

- Mullen M., *What Is a Brand Name or Trademark Really Worth – How Can That Value Be Measured?*, „Journal of Business” October 1990.
- Murphy J., *Assesing the Value of Brands*, „Long Range Planning” June 1990.
- Podrzywałow A., Pelc D., *Wycena wartości niematerialnych i prawnych w praktyce*, ODDK, Gdańsk 1999.
- Pratt S.P., Reilly R.F., Schweihs R.P., *Valuing a Business. The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies*, Irwin, Chicago 1996.
- Smith G.V., Parr R.L., *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets*, John Wiley & Sons, New York 1994.
- Zarzecki D., *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999.

Key challenges in valuation of intangible assets

Abstract. *This paper is devoted to key challenges in the valuation of intangible assets, which are nowadays the most important assets in most sectors. The definition and categories of intangible assets have been presented. Furthermore, the motivations for and methods of intangible asset valuation have been discussed. Several examples of the valuation of intangible assets have also been presented.*

Keywords: *valuation, intangible assets*



Adam Adamczyk

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
e-mail: milano@wneiz.pl
tel. 91 444 19 69

Marek Czyż

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Ekonomiczny w Szczecinie
e-mail: marek.czyz@wsb.szczecin.pl
tel. 602 192 553

Wydajność fiskalna podatku dochodowego od osób fizycznych w Polsce

Streszczenie. *Artykuł ma na celu określenie czynników, które istotnie wpływają na wysokość wpływów z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych, oraz odpowiedź na pytanie, czy uzyskiwane w Polsce wpływy z tego podatku są na zadowalającym poziomie. W badaniu czynników wzięto pod uwagę zmienne ekonomiczne, do których zaliczono: produkt krajowy brutto, stopę bezrobocia, liczbę przedsiębiorstw, rozmiary szarej strefy, stawki podatkowe i współczynnik koncentracji dochodów. Uwzględniono też parametr pozaekonomiczny w postaci wskaźnika korupcji. Podejście takie jest zgodne z dotychczasowymi badaniami prezentowanymi w literaturze. W wyniku przeprowadzonych badań potwierdzono istotność współczynnika koncentracji dochodów, liczby przedsiębiorstw w państwie oraz wartości PKB. Dokonano także porównania faktycznie uzyskiwanych wpływów z podatku dochodowego od osób fizycznych z wpływami oszacowanymi na podstawie opracowanego modelu ekonometrycznego. Zaobserwowano, że w nowych państwach członkowskich UE wydajność fiskalna podatku PIT jest na niskim poziomie.*

Słowa kluczowe: *podatki, podatek dochodowy, wydajność fiskalna, dane panelowe*

Wprowadzenie

W okresie przedwyborczym pojawia się wiele propozycji dotyczących zmian w opodatkowaniu. Szczególnym zainteresowaniem polityków cieszy się podatek dochodowy od osób fizycznych. Wydaje się jednak, że zanim wprowadzi się lub zaproponuje konkretne zmiany w tym podatku, należy dokonać diagnozy stanu obecnego.

Podstawowym parametrem opisującym podatki jest ich wydajność, czyli zdolność do realizacji funkcji fiskalnej. Oceniając wydajność fiskalną podatków, zwykle dokonuje się porównań międzynarodowych. Jednak prowadzenie rzetelnych porównań jest dość skomplikowane, a stosowanie uproszczeń może prowadzić do błędnych wniosków. Należy bowiem pamiętać, że wysokość wpływów podatkowych w poszczególnych państwach warunkowana jest przynajmniej przez dwie grupy czynników. Do pierwszej grupy należy zaliczyć warunki otoczenia, w jakim funkcjonuje dany system podatkowy. Szczególne znaczenie mają tu parametry opisujące kondycję ekonomiczną danego państwa, takie jak: wielkość produktu krajowego, poziom bezrobocia czy rozkład dochodów w społeczeństwie. Otoczenie systemu podatkowego mogą tworzyć też inne czynniki o charakterze demograficznym oraz kulturowym, wśród których można wymienić strukturę wiekową społeczeństwa czy system norm etycznych kształtujących „moralność podatkową” obywateli. Do drugiej grupy czynników decydujących o wysokości dochodów podatkowych należy konstrukcja systemu podatkowego i jego składowych, włączając w to nie tylko przyjęty układ elementów techniki podatku, ale również szeroko rozumianą jakość prawa podatkowego.

Próbując ocenić funkcjonowanie podatku dochodowego od osób fizycznych pod kątem jego wydajności fiskalnej, należy wyłączyć wpływ otoczenia na wysokość uzyskiwanych dochodów podatkowych. Można to uczynić, wyznaczając potencjalny poziom wpływów podatkowych, jakie dane państwo powinno uzyskać, biorąc pod uwagę jego kondycję ekonomiczną. Następnie należy zestawić faktycznie uzyskane dochody podatkowe z dochodami potencjalnymi.

Celem artykułu jest zatem określenie czynników, które istotnie wpływają na wysokość wpływów z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych oraz odpowiedź na pytanie, czy uzyskiwane w Polsce wpływy z tego podatku są na zadowalającym poziomie.

1. Czynniki kształtujące wydajność fiskalną podatku dochodowego od osób fizycznych

Literatura przedmiotu dotycząca czynników oddziałujących na poziom wpływów podatkowych poświęcona jest głównie determinantom ogólnego poziomu (uzyskiwanego ze wszystkich podatków) wpływów podatkowych. Wyniki analiz są znacznie zróżnicowane, co w dużym stopniu wynika z doboru państw do próby badawczej i okresu analizy. Nie bez znaczenia jest również to, że budowane modele wykorzystywały jedynie dane przestrzenne, pomijając czynnik czasu.

Jedną z pierwszych analiz przedstawiających determinanty wpływów podatkowych był artykuł Jorgena Lotza i Elliotta Morssa. Zgodnie z przeprowadzonymi badaniami głównymi determinantami dochodów podatkowych były: dochód

per capita oraz udział handlu¹. Raja Chelliah do czynników tych zaliczył zmienne charakteryzujące strukturę wytwarzanego PKB, takie jak udział rolnictwa czy górnictwa². Konkluzje te znalazły potwierdzenie w badaniach R. Chelliah, Hassela Baasa i Margaret Kelly oraz Alana Taita, Wilfrida Grätza i Berry'ego Eichen-greena³. Zgodnie z badaniami Vita Tanziego zmienność dochodów podatkowych w ponad 50% tłumaczona jest takimi czynnikami, jak: dochód per capita, udział importu, udział rolnictwa i udział długu zagranicznego⁴.

W ostatnich latach w badaniach coraz częściej uwzględnia się również znaczenie czynników miękkich, odzwierciedlających funkcjonowanie instytucji społecznych. Przykładem może być praca Richarda Birda, Jorge Martinez-Vasqueza i Benna Torglera, w której zwrócono uwagę na takie elementy, jak: poziom korupcji, przepisy prawne, regulacje dotyczące barier wejścia⁵. Z kolei Abhijit Gupta oprócz czynników ekonomicznych, takich jak PKB per capita, udział rolnictwa czy otwartość gospodarki, zaliczył też determinanty instytucjonalne: poziom korupcji i stabilność polityczną i ekonomiczną⁶. Dochody podatkowe zmieniają się w zależności od zmian aktywności gospodarczej. W warunkach kryzysu na ogół spada wydajność fiskalna większości podatków⁷.

W najnowszych badaniach podkreśla się rolę zarówno czynników ekonomicznych, jak i czynników społecznych, strukturalnych i instytucjonalnych w kształtowaniu wydajności fiskalnej systemów podatkowych. Przykładowo Gerardo Castro i Diana Camarillo wskazali, że kraje z wysokim PKB per capita, niskim udziałem bezpośrednich inwestycji zagranicznych w relacji do nakładów brutto na środki trwałe, silnym przemysłem oraz mocną ochroną praw obywatelskich cechują się wysokimi wpływami podatkowymi⁸. W tej grupie państw dla pozio-

¹ J.R. Lotz, E.R. Morss, *Measuring „tax effort” in developing countries*, „Working Paper” 1967, nr 14, International Monetary Fund.

² R.J. Chelliah, *Trends in Taxation in Developing Countries*, „Staff Papers” 1971, nr 18, International Monetary Fund, s. 254-331.

³ R.J. Chelliah, J.B. Hessel, M.R. Kelly, *Tax Ratios and Tax Effort in Developing Countries, 1969-71*, „Staff Papers” 1975, nr 22, International Monetary Fund, s. 187-205.

⁴ V. Tanzi, *Structural Factors and Tax Revenue in Developing Countries: A Decade of Evidence*, w: *Open Economies: Structural Adjustment and Agriculture*, red. I. Goldin, L.A. Winters, Cambridge University Press, Cambridge 1992, s. 267-281.

⁵ R.M. Bird, J. Martinez-Vazquez, B. Torgler, *Societal Institutions and Tax Effort in Developing Countries*, „International Studies Program Working Paper” 2004, nr 4-6.

⁶ A.S. Gupta, *Determinants of Tax Revenue Efforts in Developing Countries*, „Working Paper” 2007, nr 184.

⁷ M. Kosek-Wojnar, *Podatki konsumpcyjne jako podstawa bazy podatkowej nie tylko w warunkach kryzysu*, w: *O nowy model działalności regulacyjnej państwa w sferze finansów. Księga jubileuszowa prof. zw. dr. hab. Stanisława Owsiaka*, red. A. Możdziej, K. Surówka, PWE, Warszawa 2011, s. 130.

⁸ G.Á. Castro, D.B. Ramírez Camarillo, *Determinants of tax revenue in OECD countries over the period 2001-2011*, „Contaduría y Administración” 2014, nr 59(3).

mu obecnych wpływów podatkowych duże znaczenie mają wpływy uzyskiwane w poprzednich okresach. Z kolei do czynników instytucjonalnych, sprzyjających poprawie wydajności fiskalnej, wskazani autorzy zaliczyli poziom korupcji oraz stabilność polityczną i ekonomiczną.

O ile większość badań koncentruje się na analizie czynników warunkujących poziom uzyskiwanych przez państwo ogólnych wpływów podatkowych, o tyle stosunkowo mało jest prac poświęconych wydajności fiskalnej podatków dochodowych. W publikacjach poruszających kwestię determinant wpływów z tytułu podatków dochodowych formułuje się dość ogólne stwierdzenia, zgodnie z którymi wydajność fiskalna podatków dochodowych warunkowana jest ogólnym poziomem rozwoju ekonomicznego państwa. Zdaniem Edyty Małeckiej-Ziemińskiej podatki dochodowe zajmują poczesne miejsce w systemach podatkowych państw wysoko rozwiniętych, o bardzo zaawansowanym podziale pracy. Efektywność fiskalna podatków dochodowych jest niska w przypadku państw rozwijających się, o niskim poziomie dochodu narodowego, w których dominują dochody bezpośrednie, np. dochody rolników czy rzemieślników⁹.

Z innych badań wynika, że wpływy z podatków obciążających różne rodzaje dochodów mogą się wzajemnie warunkować. Według Rogera Gordona i Joela Slemorda pomiędzy podatkiem dochodowym od osób fizycznych a podatkiem dochodowym od osób prawnych może występować zjawisko przenoszenia dochodu. Oznacza to, że bardziej korzystne zasady opodatkowania dochodów osób fizycznych będą sprzyjać przenoszeniu dochodu z korporacji na osoby fizyczne¹⁰.

2. Model wpływów z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych

Rozważania na temat determinant wpływów podatkowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych mogą być podstawą skonstruowania modelu pozwalającego oszacować potencjalne wpływy z tej daniny. Odnosząc wartość faktycznie uzyskiwanych dochodów z tytułu podatku PIT do potencjalnego dochodu, można odpowiedzieć na pytanie, w jakim stopniu dane państwo wykorzystuje możliwości tkwiące w tym podatku. Faktyczne wpływy mogą przewyższać wpływy potencjalne, co może świadczyć o tym, że dane państwo charakteryzuje się znacznym poziomem fiskalizmu w zakresie podatku PIT, a zatem istnieje pewna przestrzeń do wprowadzenia elementów techniki podatku obniżających efektywny poziom obciążenia. Możliwa jest również sytuacja, w której faktycz-

⁹ E. Małecka-Ziemińska, *Efektywność fiskalna podatku dochodowego od osób fizycznych w Polsce*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012, s. 56.

¹⁰ R.H. Gordon, J. Slemrod, *Are „Real” Responses to Taxes Simply Income Shifting Between Corporate and Personal Tax Bases?*, „NBER Working Paper” 1998, nr 6576.

nie uzyskiwane dochody z podatku PIT są niższe od dochodów potencjalnych. W takiej sytuacji władze podatkowe powinny dążyć do zwiększenia wydajności fiskalnej, m.in. przez rozszerzenie bazy opodatkowania.

Konstrukcja modelu powinna uwzględniać zarówno zmienne o charakterze ekonomicznym, jak i parametry pozaekonomiczne. Wśród zmiennych ekonomicznych kluczową rolę odgrywa PKB. Parametr ten obrazuje zarówno poziom zamożności społeczeństwa, jak i wielkość państwa, a zatem powinien być dodatnio skorelowany z poziomem wpływów z tytułu podatków dochodowych. Innym parametrem o charakterze ekonomicznym jest stopa bezrobocia. Im większa część społeczeństwa ma zatrudnienie, tym większe wpływy państwo powinno uzyskiwać z podatków obciążających dochody z pracy. Kolejnym parametrem mogącym mieć znaczenie dla wysokości uzyskiwanych przez państwo wpływów z tytułu podatków dochodowych jest rozkład dochodów w społeczeństwie kwantyfikowany za pomocą współczynnika Giniego. Im wyższy jest poziom tego wskaźnika, tym bardziej dochód skoncentrowany jest w najbogatszych grupach społecznych. Przy założeniu, że w większości państw podatek PIT jest podatkiem progresywnym, można oczekiwać, że większa koncentracja dochodów będzie powodować wzrost efektywnej stawki podatku, a zatem i wzrost wpływów podatkowych. Jednak dochody najbogatszych grup społecznych zwykle nie pochodzą z pracy, lecz z kapitału, w przypadku którego często stosuje się zryczałtowane preferencyjne opodatkowania. Z tego powodu współczynnik Giniego może być ujemnie skorelowany z poziomem wpływów podatkowych. Parametrem wpływającym na wielkość uzyskiwanych wpływów podatkowych, a mającym charakter ekonomiczny, jest liczba funkcjonujących w danym państwie przedsiębiorstw. Ponieważ w większości państw wysoki udział mają podmioty będące podatnikami PIT, należy założyć, że liczba przedsiębiorstw będzie dodatnio skorelowana z wysokością wpływów uzyskiwanych z podatku dochodowego od osób fizycznych. Do czynników determinujących poziom wpływów podatkowych należy też zaliczyć konstrukcję systemu podatkowego. W przypadku podatku PIT dość duże znaczenie powinny mieć stawki podatkowe, w szczególności te, które są zaliczane do najwyższego progu podatkowego. Jeżeli duża część wpływów podatkowych jest generowana przez podmioty o największych dochodach, to wyższe stawki powinny być odpowiedzialne za wyższe wpływy podatkowe. Należałoby jednak oczekiwać, że przy wysokich maksymalnych stawkach podatku dochodowego wystąpi efekt krzywej Laffera, odwracający relacje pomiędzy stawkami podatku a wpływami budżetowymi.

Drugą grupę czynników stanowią parametry pozaekonomiczne, które opisują „miękkie” cechy społeczeństwa. Można wśród nich wskazać takie czynniki, jak wielkość szarej sfery czy poziom korupcji. W obu przypadkach należy spodziewać się negatywnego związku z poziomem wpływów z tytułu podatku dochodowego.

W celu zbadania czynników determinujących poziom wpływów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych posłużono się panelem danych 20 państw Unii Europejskiej z lat 2008-2013. Przyjęcie takiego okresu badawczego wynikało z potrzeby uwzględnienia w prowadzonych analizach znaczenia kryzysu finansowego dla wydajności fiskalnej. Wartości obliczonych statystyk modelu prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Cechy modelu wpływów z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych

Cechy modelu	Specyfikacje modelu				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Stopa bezrobocia	-21,22 (78,16)	128,33 (137,52)	126,30 (141,44)	- -	139,81 (140,11)
Współczynnik Giniego	212,15 (220,82)	807,61** (378,91)	876,25** (389,13)	923,56** (377,41)	820,19** (383,53)
Szara strefa w relacji do PKB	-437,22 (391,47)	-782,81 (520,82)	-804,43 (538,27)	-923,07*** (520,98)	-645,06 (528,17)
Liczba przedsiębiorstw	-0,00579** (0,0027)	0,011* (0,004)	- -	- -	0,0113* (0,0039)
Wysokość wpływów podatkowych ogółem	0,353* (0,024)	- -	- -	- -	- -
PKB	-0,065* (0,011)	0,076* (0,006)	0,086* (0,004)	0,086* (0,005)	0,080* (0,009)
Liczba mieszkańców	0,0005** (0,0002)	- -	- -	- -	-0,0002 (0,0002)
Indeks korupcji	-17,21 (65,96)	72,40 (114,53)	22,49 (116,49)	11,74 (113,11)	89,75 (115,94)
Maksymalna stawka podatkowa	4,88 (73,09)	21,57 (122,74)	53,15 (125,83)	- -	39,10 (123,47)
R ²	0,93	0,96	0,95	0,95	0,96
Liczba obserwacji	120	120	120	120	120
Test Hausmana chi-kwadrat	8,41 (p=0,494)	6,41 (p=0,492)	4,65 (p=0,589)	4,21 (p=0,378)	12,65 (p=0,125)

W nawiasach błęd standardowy; *, **, *** – istotność statystyczna przy poziomie odpowiednio: 0,10, 0,05 i 0,01.

Źródło: opracowanie własne.

Z uwagi na najlepsze właściwości objaśniające do obliczenia teoretycznych wpływów podatkowych wykorzystano drugą z pięciu przedstawionych w tabeli 1 specyfikacji modelu. W celu wyznaczenia potencjalnych wpływów podatkowych wykorzystano jedynie zmienne statystycznie istotne, przy czym współczynniki zostały przeliczone tylko dla tych zmiennych. Ze względu na wartość statystyki Hausmana zastosowano model z efektami losowymi. Ostateczną postać modelu wykorzystanego do wyznaczenia teoretycznych dochodów z podatku PIT zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Ostateczna postać modelu potencjalnego dochodu podatkowego z tytułu podatku PIT

Cechy modelu	Parametry modelu
Współczynnik Giniego	702,08*** (363,72)
Liczba przedsiębiorstw	0,0102* (0,004)
PKB	0,080* (0,005)
R ²	0,95
Liczba obserwacji	120
Test Hausmana chi-kwadrat	4,18 (p=0,242)

W nawiasach błęd standardowy; *, **, *** – istotność statystyczna przy poziomie odpowiednio: 0,10, 0,05 i 0,01.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Teoretyczne wpływy z PIT (mln EUR)

Kraj	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Belgia	29 168	28 259	30 290	31 335	32 290	32 434
Bułgaria	7 855	6 475	6 354	7 853	6 963	8 236
Czechy	16 348	16 030	16 829	17 898	17 487	16 975
Dania	15 100	16 297	17 219	18 268	18 854	18 605
Niemcy	221 625	214 303	224 354	234 814	238 702	244 444
Irlandia	14 555	12 285	13 205	13 008	13 208	13 441
Grecja	28 184	27 601	26 272	24 665	23 906	23 037
Francja	181 277	175 091	183 031	189 136	194 336	196 422
Chorwacja	2 129	1 318	4 389	3 964	3 640	3 610
Włochy	169 267	164 282	166 409	169 302	167 224	167 192
Łotwa	5 985	5 552	4 396	3 987	4 699	4 432
Litwa	5 177	5 431	6 303	3 887	3 496	5 452
Holandia	53 229	51 629	53 179	54 565	55 061	55 305
Austria	22 678	22 047	23 395	23 907	24 763	24 807
Polska	44 267	38 803	42 549	44 364	44 916	45 572
Portugalia	25 943	25 028	23 713	23 464	22 663	22 532
Rumunia	18 723	16 081	14 974	15 040	15 251	16 649
Słowacja	b.d.	b.d.	4 606	4 792	4 505	3 845
Szwecja	27 822	25 090	29 613	32 977	34 880	35 989
Wielka Brytania	170 657	149 497	161 890	166 223	179 282	176 569

Źródło: opracowanie własne.

Szacując wielkość potencjalnych dochodów podatkowych, wzięto pod uwagę takie wartości, jak: współczynnik koncentracji dochodu (współczynnik Giniego), liczba przedsiębiorstw i poziom produktu krajowego brutto. Uwzględniający te

Tabela 4. Rzeczywiste wpływy z PIT (mln EUR)

Kraj	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Belgia	43 855	42 307	44 623	47 311	49 025	52 042
Bułgaria	982	984	1 036	1 054	1 124	1 099
Czechy	5 647	5 127	5 191	5 805	5 731	5 797
Dania	58 063	57 922	60 557	61 701	64 146	67 199
Niemcy	230 008	217 528	209 858	220 725	236 620	248 904
Irlandia	16 082	15 045	14 630	15 580	16 750	16 966
Grecja	11 226	11 469	9 868	9 993	13 521	11 010
Francja	160 121	153 664	156 246	165 513	180 767	189 830
Chorwacja	1 850	1 744	1 560	1 544	1 621	1 684
Włochy	183 370	176 206	180 942	182 094	189 414	189 606
Łotwa	1 459	1 006	1 107	1 131	1 268	1 322
Litwa	2 118	1 097	1 005	1 093	1 160	1 250
Holandia	42 080	47 974	48 771	47 646	44 943	44 773
Austria	30 111	28 038	28 534	29 864	31 651	32 865
Polska	19 345	14 345	15 725	16 446	17 329	17 659
Portugalia	9 654	9 693	9 686	10 568	9 858	13 216
Rumunia	4 729	4 147	4 073	4 364	4 575	4 850
Słowacja	2 019	1 794	1 790	2 000	2 123	2 144
Szwecja	54 352	47 116	53 392	57 133	61 146	64 076
Wielka Brytania	194 445	161 223	174 923	177 530	184 328	182 752

Źródło: opracowanie własne.

parametry model pozwolił dokonać aproksymacji teoretycznych wpływów z podatku PIT które zaprezentowano w tabeli 3.

W celu oszacowania względnej efektywności fiskalnej podatku dochodowego od osób fizycznych wyznaczone wartości teoretyczne wpływów podatkowych odniesiono do zaprezentowanych w tabeli 4 faktycznych wpływów podatkowych uzyskiwanych przez analizowane państwa.

W rezultacie przeprowadzonych obliczeń uzyskano procentowe wskaźniki wydajności podatku dochodowego od osób fizycznych w badanych państwach w latach 2008-2013, przedstawione w tabeli 5.

Otrzymane wyniki pozwalają na sformułowanie wniosku, że faktycznie uzyskiwane w Polsce dochody z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych są znacznie niższe od potencjalnych, gdyż stanowiły niespełna 40% możliwych do uzyskania dochodów. Sytuacja Polski jest charakterystyczna dla nowych państw członkowskich UE. Analizując dynamikę wydajności fiskalnej w Polsce, można zauważyć znaczny spadek wydajności po 2008 r. Zmniejszenie wydajności podatku dochodowego od osób fizycznych w Polsce w tym okresie można wiązać z efektami kryzysu finansowego. Podobny spadek odnotowano w większości ana-

Tabela 5. Wskaźnik względnej efektywności fiskalnej podatku PIT (%)

Kraj	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Belgia	150,35	149,71	147,32	150,98	151,83	160,46
Bułgaria	12,51	15,19	16,30	13,42	16,14	13,34
Czechy	34,54	31,98	30,85	32,43	32,77	34,15
Dania	384,51	355,42	351,68	337,76	340,22	361,18
Niemcy	103,78	101,50	93,54	94,00	99,13	101,82
Irlandia	110,49	122,47	110,79	119,77	126,82	126,23
Grecja	39,83	41,55	37,56	40,52	56,56	47,79
Francja	88,33	87,76	85,37	87,51	93,02	96,64
Chorwacja	86,87	132,37	35,55	38,95	44,53	46,65
Włochy	108,33	107,26	108,73	107,56	113,27	113,41
Łotwa	24,38	18,12	25,18	28,37	26,99	29,84
Litwa	40,91	20,20	15,94	28,11	33,17	22,92
Holandia	79,05	92,92	91,71	87,32	81,62	80,96
Austria	132,78	127,18	121,96	124,91	127,82	132,49
Polska	43,70	36,97	36,96	37,07	38,58	38,75
Portugalia	37,21	38,73	40,85	45,04	43,50	58,65
Rumunia	25,26	25,79	27,20	29,01	30,00	29,13
Słowacja	b/d	b/d	38,85	41,74	47,13	55,77
Szwecja	195,36	187,79	180,30	173,25	175,31	178,05
Wielka Brytania	113,94	107,84	108,05	106,80	102,81	103,50

Źródło: opracowanie własne.

lizowanych państw. Trudno natomiast dostrzec tendencję w zakresie kształtowania się wydajności fiskalnej PIT po 2008 r. Analizując uzyskane wyniki w przekroju przestrzennym, należy stwierdzić, że państwem, którego faktycznie uzyskiwane dochody z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych były najbardziej zbliżone do wartości potencjalnych, były Niemcy. Natomiast najwyższe dochody w relacji do potencjału uzyskiwały państwa skandynawskie i kraje Beneluxu.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania dają podstawy do sformułowania wniosku, że wysokość dochodów podatkowych z tytułu podatku dochodowego zależy nie tylko od wielkości PKB, ale także od takich czynników, jak rozkład dochodów w społeczeństwie czy liczba podmiotów gospodarczych. Dodatni związek między współczynnikiem koncentracji dochodu a wysokością wpływów podatkowych może świadczyć o tym, że podatek ten będzie dobrze się sprawdzał w państwach o znacznej polaryzacji dochodów społeczeństwa. Jednocześnie duże rozdrobnienie

nie działalności gospodarczej (duża liczba podmiotów gospodarczych) korzystnie wpływa na efektywność fiskalną tej daniny. Pewnym zaskoczeniem może być to, że na wydajność fiskalną podatku dochodowego nie wpływa wysokość jego maksymalnej stawki. Na podstawie przeprowadzonych badań nie można też potwierdzić wpływu czynników pozaekonomicznych na uzyskiwane przez badane państwa dochody podatkowe.

Oszacowane wartości wskaźnika wydajności fiskalnej pozwoliły stwierdzić, że polski podatek dochodowy od osób fizycznych nie jest wydajny fiskalnie. Zasadny wydaje się więc wniosek, że w obecnej sytuacji brakuje możliwości działań zmierzających do redukcji obciążeń tym podatkiem. Ewentualne zmiany mające na celu obniżenie obciążeń PIT mogą nawet pogorszyć obecną sytuację. Niska wydajność fiskalna podatku dochodowego powoduje bowiem, że państwo musi równoważyć niedobór wpływów z ich tytułu innymi wpływami – przede wszystkim podatkami pośrednimi, które obciążają głównie osoby o niskich dochodach. Paradoksalnie więc redukcja obciążeń z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych spowoduje obniżenie obciążeń wszystkich obywateli kosztem grup o najniższych dochodach.

Literatura

- Bird R.M., Martinez-Vazquez J., Torgler B., *Societal Institutions and Tax Effort in Developing Countries*, „International Studies Program Working Paper” 2004, nr 4-6.
- Castro G.Á., Ramírez Camarillo D.B., *Determinants of tax revenue in OECD countries over the period 2001-2011*, „Contaduría y Administración” 2014, nr 59(3)
- Chelliah R.J., Hessel J.B., Kelly M.R., *Tax Ratios and Tax Effort in Developing Countries, 1969-71*, „Staff Papers” 1975, nr 22, International Monetary Fund.
- Chelliah R.J., *Trends in Taxation in Developing Countries*, „Staff Papers” 1971, nr 18, International Monetary Fund.
- Gordon R.H., Slemrod J., *Are „Real” Responses to Taxes Simply Income Shifting Between Corporate and Personal Tax Bases?*, „NBER Working Paper” 1998, nr 6576.
- Gupta A.S., *Determinants of Tax Revenue Efforts in Developing Countries*, „Working Paper” 2007, nr 184.
- Kosek-Wojnar M., *Podatki konsumpcyjne jako podstawa bazy podatkowej nie tylko w warunkach kryzysu*, w: *O nowy model działalności regulacyjnej państwa w sferze finansów. Księga jubileuszowa prof. zw. dr. hab. Stanisława Owsiaaka*, red. A. Moździerz, K. Surówka, PWE, Warszawa 2011.
- Lotz J.R., Morss E.R., *Measuring „tax effort” in developing countries*, „Working Paper” 1967, nr 14, International Monetary Fund.
- Małecka-Ziembińska E., *Efektywność fiskalna podatku dochodowego od osób fizycznych w Polsce*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.
- Tanzi V., *Structural Factors and Tax Revenue in Developing Countries: A Decade of Evidence*, w: *Open Economies: Structural Adjustment and Agriculture*, red. I. Goldin, L.A. Winters, Cambridge University Press, Cambridge 1992.

Fiscal performance of Personal income tax revenues in Poland

Abstract. *The aim of this paper was to determine factors that most influence the level of personal income tax revenues and to answer the question of whether those revenues in Poland are satisfactory. The research considered both economic (GDP, unemployment rate, enterprises number, shadow economy size, tax rates, Gini coefficient) and noneconomic (corruption index) data. Such an approach is consistent with subject literature. The research confirms the significance of Gini coefficient, number of enterprises, and GDP. The paper also compares the actual PIT revenues to those obtained from the econometric model. It was observed that in new members of the EU, tax performance is significantly lower.*

Keywords: *taxes, income tax, tax performance, panel data*



**Lista recenzentów współpracujących z czasopismem
„Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”
(List of reviewers collaborating with
“The Poznan School of Banking Research Journal”)**

Dr Justyna Adamska – *Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Agnieszka Alińska – *Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*
Prof. dr Artem Bardas – *National Mining University, Dnipropetrovsk, Ukraina*
Prof. zw. dr hab. Ewa Maria Bogacka-Kisiel – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Jan Borowiec – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Grażyna Borys – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Stanisław Czaja – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Waldemar Czernasty – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. inż. Anna Beata Cwiąkała-Małys – *Uniwersytet Wrocławski*
Prof. nadzw. dr hab. Waldemar Dotkuś – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Józef Dziechciarz – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Teresa Famulska – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Beata Filipiak – *Uniwersytet Szczeciński*
Dr Donald Finlay – *Coventry University Business School, Wielka Brytania*
Prof. zw. dr hab. Stanisław Flejterski – *Uniwersytet Szczeciński*
Prof. zw. dr hab. Jan Głuchowski – *Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu*
Dr Klaus Haberich – *Franklin University, USA*
Prof. nadzw. dr hab. Jerzy Ryszard Handschke – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. dr hab. Eva Horvátová – *Ekonomická univerzita v Bratislave, Słowacja*
Prof. dr Arvind K. Jain – *Concordia University, Kanada*
Prof. zw. dr hab. Krzysztof Jajuga – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Jastrzębska – *Uniwersytet Gdański*
Prof. nadzw. dr hab. Andrzej Kaleta – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Andrzej Kiepas – *Uniwersytet Śląski*
Prof. nadzw. dr hab. Krzysztof Klincewicz – *Uniwersytet Warszawski*
Prof. zw. dr hab. inż. dr h. c. Jan Koch – *Politechnika Wroclawska*
Prof. nadzw. dr hab. Bożena Kołosowska – *Uniwersytet Mikołaja Kopernika*
Prof. zw. dr hab. Adam Kopiński – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. inż. Dorota Elżbieta Korenik – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Stanisław Korenik – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Kosek-Wojnar – *Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*
Prof. nadzw. dr hab. inż. Peter Krištofik – *Matej Bel University, Słowacja*
Prof. nadzw. dr hab. Aleksandra Kuzior – *Politechnika Śląska*
Prof. nadzw. dr hab. Mirosława Lasek – *Uniwersytet Warszawski*
Prof. zw. dr hab. Teresa Krystyna Lubińska – *Uniwersytet Szczeciński*
Prof. nadzw. dr hab. Krzysztof Łobos – *Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu*
Dr Berenika Marciniac – *Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości*
Prof. zw. dr hab. Bogdan Marciniac – *Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu*
Prof. zw. dr hab. Henryk Mruk – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Dr Tony Muff – *University of Northampton, Wielka Brytania*

- Prof. nadzw. dr hab. Jerzy Niemczyk – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Bartłomiej Nita – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Edward Nowak – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Adam Nowicki – *Politechnika Częstochowska*
Prof. zw. dr hab. Walenty Ostasiewicz – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Kazimierz Pająk – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. zw. dr hab. Zbigniew Pastuszek – *Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie*
Prof. zw. dr hab. Kazimierz Perechuda – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Bogusław Pietrzak – *Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*
Prof. nadzw. dr hab. Wojciech Piotr – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Marzanna Poniatowicz – *Uniwersytet w Białymstoku*
Prof. zw. dr hab. Wiesława Przybylska-Kapuścińska – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Andrzej Rączaszek – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Wanda Ronka-Chmielowiec – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Ireneusz Rutkowski – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Dr Leo V. Ryan, C.S.V. – *DePaul University Chicago, USA*
Prof. nadzw. dr hab. Henryk Salmonowicz – *Akademia Morska w Szczecinie*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Smejda – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. nadzw. dr hab. Jadwiga Sobieska-Karpińska – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Bogdan Sojkin – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. zw. dr hab. Jerzy Sokołowski – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Tadeusz Sporek – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. nadzw. dr hab. Edward Stawasz – *Uniwersytet Łódzki*
Dr hab. Rafał Szczepaniak – *Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Beata Świecka – *Uniwersytet Szczeciński*
Prof. nadzw. dr hab. Bogusław Walczak – *Uniwersytet Szczeciński*
Dr Christopher Washington – *Franklin University, USA*
Prof. nadzw. dr hab. Jan Wiśniewski – *Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku*
Prof. nadzw. dr hab. inż. dr h.c. Tadeusz Zaborowski – *Polska Akademia Nauk Oddział w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Ewa Ziemia – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Marian Żukowski – *Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II*

Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu

Tekst

- kompletny, w postaci jednego wydruku oraz na płycie CD (w formacie *.doc lub *.rtf)
- pozbawiony fragmentów pozwalających zidentyfikować autora, np. *Jak wskazałem w pracy...* należy zastąpić formą bezosobową: *Jak wskazano w pracy...*

Układ tekstu

- imię i nazwisko autora, stopień/tytuł naukowy, afiliacja • telefon, e-mail, adres • tytuł pracy • spis treści (w przypadku książki) • streszczenie w języku polskim (maksymalnie do 1000 znaków ze spacjami) • słowa kluczowe (maksymalnie 8 słów) • wstęp • tekst główny • zakończenie (wnioski) • bibliografia • tytuł pracy, streszczenie i słowa kluczowe w języku angielskim

Objętość

- artykuł – do 1 arkusza wydawniczego wraz z rysunkami i tabelami (ok. 22 stron)
- książka – według umowy wydawniczej

Marginesy – 2,5 cm z każdej strony

Numeracja stron – ciągła w obrębie całej publikacji, u dołu strony

Tekst główny

- czcionka Times New Roman z polskimi znakami, 12 pkt
- odstęp między wierszami – 1,5 pkt
- wyróżnienia – pismem półgrubym
- słowa obcojęzyczne – kursywą
- nazwiska użyte po raz pierwszy – pełne imię i nazwisko, kolejne przywołanie – samo nazwisko
- skróty – za pierwszym razem pełny termin, a skrót w nawiasie; dalej – tylko skrót, np. jednostki samorządu terytorialnego (JST)
- liczby do 4 cyfr – bez spacji i kropek (5000, a nie: 5.000 czy 5 000), a powyżej 5 cyfr – ze spacjami co 3 cyfry, licząc od prawej (5 000 000, a nie: 5.000.000)
- w liczbach dziesiętnych – przecinek, nie kropka (z wyjątkiem tekstów angielskich)

Cytaty

- poprzedzone wprowadzeniem (np. *Jak zauważył Jan Kowalski...*)
- ujęte w cudzysłowie, bez kursywy, dokładnie przytoczone
- opuszczenia fragmentu cytowanego tekstu – zaznaczone za pomocą nawiasu kwadratowego: [...]
- wtrącenia własne w cytatach – opatrzone inicjałami autora: [moje – X.Y.]

Przypisy

- umieszczone u dołu strony (nie w tekście w nawiasach)
- przy kolejnych powołaniach – łacińskie sformułowania i skróty (op. cit., ibidem, idem, eadem)

Przykłady przypisów

- wydawnictwa zwarte:
 - ♦ autor lub kilku autorów:
P. Pioterek, B. Zieleniecka, *Technika pisania prac dyplomowych*, wyd. 3 zm., Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 2004, s. 9.
 - ♦ praca zbiorowa:
Przemiany we współczesnej gospodarce światowej, red. E. Oziewicz, PWE, Warszawa 2006, s. 20-28.

♦ artykuły lub rozdziały w pracy zbiorowej:

- A. Michalewicz, *Systemy informacyjne wspomagające logistykę dystrybucji*, w: *Logistyka dystrybucji*, red. K. Rutkowski, Difin, Warszawa 2001, s. 102-123.
- wydawnictwa ciągłe (artykuły w czasopismach lub gazetach)
 - ¹ K. Strzyżewska, *Zarządzanie dostawami*, „Logistyka a Jakość” 2008, nr 3-4, s. 31-32.
 - ² W. Orłowski, *Wielki wybuch, czyli giełdy w panice*, „Gazeta Wyborcza”, 13 października 2008 r., s. 3.
- materiały internetowe i elektroniczne (w nawiasie pełna data korzystania ze strony WWW)
 - ¹ H. Arndt, *Globalisation*, „Pacific Economic Paper” 1998, nr 27, www.crawford.anu.edu.au/pdf/pep/pep-275.pdf [17.05.2008].
 - ² *NBPortal.pl. Portal wiedzy ekonomicznej* [CD-ROM], edycja Banknot, NBP, Warszawa 2005.
- prace niepublikowane
W. Balicki, *Bezrobocie a długookresowa stagnacja transformacyjna* [praca niepublikowana], [b.m.] 2003 [wydruk komputerowy].
- akty prawne

¹ Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, t.j. Dz.U. z 2001 r., nr 142, poz. 1591.

² Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz.U. nr 101, poz. 1178 z późn. zm.

Ilustracje

- edytowalne, wyłącznie czarno-białe,
- rysunki, wykresy i schematy – w plikach źródłowych (*.xls lub *.cdr)
- zdjęcia – w plikach źródłowych (najlepiej *.tif), rozdzielczość min. 300 dpi
- opatrzone numerem oraz źródłem (np. opracowanie własne)
- pozbawione napisów: półgrubych, wersalikami, białych na czarnym tle, czarnych wypełnień, dodatkowych ramek
- z odwołaniem w tekście (np. zob. rys. 1, a nie: zob. rysunek poniżej/powyżej)
- z objaśnieniem użytych skrótów
- z pisemną zgodą na przeniesienie praw autorskich

Tabele

- ponumerowane, opatrzone tytułem oraz źródłem (np. opracowanie własne)
- z odwołaniem w tekście (np. zob. tab. 1, a nie: zob. tabela poniżej/powyżej)
- każda rubryka wypełniona treścią
- skróty użyte w tabeli – objaśnione pod nią
- z pisemną zgodą na przeniesienie praw autorskich

Wzory matematyczne

- przygotowane w programie Microsoft Equation 3.0
- poprawnie zapisane potęgi i indeksy
- zmienne – kursywą, liczby i cyfry – pismem prostym
- znak mnożenia to: · lub × (nie gwiazdka czy „iks”)
- pisownia jednostek – według układu SI
- symbole objaśnione pod wzorem

Bibliografia

- pozbawiona numeracji
- uporządkowana alfabetycznie według nazwisk autorów i tytułów prac zbiorowych

The WSB Press Instructions for Authors Submitting Their Contributions in English

General requirements

- only complete submissions are accepted – a single printed copy and an electronic source file saved to a CD (*.doc or *.rtf format)
- ensure your text contains no phrases by which your authorship could be identified, e.g. *In my 2008 book on African Voodoo I pointed out...* is not allowed and should be replaced with e.g. *John Smith's 2008 book on African Voodoo indicates...*

Text layout

- author's first and last name, scientific degree/title, organization/institution (if applicable) • phone number, e-mail address, mailing address
- title of book/paper • contents (books only) • summary in English (up to 1000 words including spaces) • keywords in English (up to 8 words)
- introduction • body text • conclusion (findings, recommendations) • bibliography/references • title of book/paper, summary and keywords in Polish

Size limit

- for a single paper – the limit is 40 000 characters (around 22 pages, 1800 characters per page) including tables and figures
- for books – as specified in the publishing contract

Margins: 2.5 cm each margin

Page numbering: continuous throughout the text, using Arabic numerals, placed at the bottom of the page (footer)

Body text

- typeface: Times New Roman, 12 pts
- line spacing: 1.5 line
- highlights or emphasis: apply **bold** print
- foreign (non-vernacular) words and expressions: in *italics*
- people's names: give the full name (including all given names and the last name) at first mention; for any further reference – quote the last name only
- abbreviations and acronyms: when first used, give the complete phrase (name), including its abbreviation in brackets, e.g. *Information and Communication Technology (ICT)*; onward – use the abbreviation only
- numbers consisting of up to 4 digits: use no thousands separator (5000 rather than 5,000 or 5 000); numbers including 5 or more digits – insert space every three digits starting from the right (5 000 000 rather than 5,000,000)
- decimal fractions should be separated by points (2.25)

Citations

- preceded by an introductory phrase (e.g. *John Smith notes that...*)
- must be quoted verbatim and enclosed in double quotation marks (inverted commas) – no italics; for citations within citations, use single marks
- omissions in cited text should be marked with parentheses [...]
- phrases interposed by the author within cited text should be followed by author's parenthesized initials – [J.S.]

References

- placed at the bottom of the page (footnotes) rather than within body text or as endnotes
- when making further references to the same source – use Latin terms and abbreviations, such as *op. cit.*, *ibidem*, *idem*, *eadem*, etc.

References – examples

- books:
 - by single or multiple authors:
W.R. Lane, K.W. King, T. Reichert, *Kleppner's advertising procedure*, 18th ed., Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall, New Jersey 2011, p. 43.
 - edited books:
Multinational Firms. The Global-Local Dilemma, eds. J.H. Dunning, J.L. Mucchielli, Routledge, London – New York 2002, pp. 345-346.
 - papers or chapters in edited books:
W. Cornwall, *The rise and fall of productivity growth*, in: *The Capitalist Economies. Prospects for the 1990s*, ed. J. Cornwall, Edward Elgar, Aldershot – Brookfield 1991, pp. 40-62.

- periodicals (journal and newspaper articles)

¹ J. Bughin, J. Doogan, O. Vetvik, *A new way to measure word-of-mouth marketing*, "McKinsey Quarterly" 2010, No. 2, p. 113-116.

² P. Spenner, K. Freeman, *To keep your customers, keep it simple*, "Harvard Business Review" May 2012, p. 108-114.

- online and electronic sources (for Internet sources, include date source was retrieved)

¹ H. Arndt, *Globalisation*, "Pacific Economic Paper" 1998, No. 27, www.crawford.anu.edu.au/pdf/pep/pep-275.pdf [accessed May 17, 2008].

² *NBPortal.pl. Portal wiedzy ekonomicznej* [CD-ROM], edycja Banknot, NBP, Warszawa 2005.

- unpublished work

W. Balicki, *Bezrobocie a długookresowa stagnacja transformacyjna* [unpublished], [month missing] 2003 [computer script].

A. Lindqvist, *The Saving Behavior of Households* [doctoral dissertation], The Stockholm School of Economics, Stockholm 1981 [computer manuscript].

- legislation

¹ Council Directive 90/365/EEC of 28 June 1990 on the right of residence for employees and self-employed persons who have ceased their occupational activity.

² Act of 4 February 1994 on Copyright and Related Rights, Journal of Laws No. 24, item 83, as later amended.

Artwork and graphics

- editable, in black and white only, with no shading
- drawings, graphs and diagrams must be supplied in their native electronic formats (*.xls or *.cdr)
- photographs – supply source files (preferably, *.tif); minimum resolution: 300 dpi
- number all graphical components consecutively using Arabic numerals
- for any artwork that has already been published elsewhere, indicate the original source (otherwise state e.g. *Source: own*)
- apply no lettering in white against a black background, whether in bold or italics, and no black fills or excess frames
- if the figure is referenced in the text, use its number rather than terms such as "above" or "below" (e.g. *cf. Fig. 1*, not: *see figure above/below*)
- provide an explanation of any abbreviations and symbols used
- copyrighted work must be supplied along with the original author's consent to the publication

Tables

- numbered consecutively and consistently using Arabic numerals
- including a caption (title) and a reference to the source of data (e.g. *Author's own research*)
- identify any previously published material by giving the original source
- when referencing the table in the text, use its number rather than expressions such as "above" or "below" (e.g. *cf. Table 1*, not: *see table above/below*)
- with no blank cells
- any abbreviations used must be expanded below the table
- for any copyrighted material, attach the original author's written permission

Mathematical formulas

- processed using Microsoft Equation 3.0
- special attention should be given to the correct placement of any sub- or super-scripts
- variables – written in italics; numbers and digits – in normal font style
- use "." or "x" only as the multiplication sign (rather than e.g. an asterisk or an "x")
- quantities should be represented in SI units only
- any symbols must be explained below the formula

Bibliography

- add no numbering
- all items should be arranged alphabetically by authors' last names or titles of edited books rather than in their order of appearance in the text