

PÓŁROCZNIK NAUKOWY
A SCIENTIFIC SEMI-ANNUAL

19(1) ▪ 2023

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ – EDUKACJA

PROBLEMATYKA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
W WARUNKACH ZMIENNOŚCI OTOCZENIA

pod redakcją Zbigniewa Ziolo i Wioletty Kilar



ENTREPRENEURSHIP – EDUCATION

ENTREPRENEURSHIP ISSUES
IN A CHANGING ENVIRONMENT

edited by Zbigniew Ziolo and Wioletta Kilar

DOI: 10.24917/20833296.191

Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie – Instytut Geografii
Katedra Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej
Pedagogical University of Krakow – Institute of Geography
Department of Entrepreneurship and Spatial Management
Przedsiębiorczość – Edukacja

Entrepreneurship – Education

19(1)

Redaktor naczelny/Editor-in-chief: Zbigniew Ziolo

Zastępca redaktora naczelnego – redaktor prowadzący/Associate – managing editor: Tomasz Rachwał

Rada Redakcyjna/Editorial Board: Monika Borowiec-Gabryś, Jacek Brant, Roy Canning, Yolanda Carbajal Suárez, Paweł Czapliński, Sławomir Dorocki, Wiesława Gierańczyk, Bronisław Górzyński, Anatol Jakobson, Wioletta Kilar, Sławomir Kurek, Matthias Pilz, Tomasz Rachwał (wiceprzewodniczący/vice-chair), Tatjana Resnik Planinc, Ryszard E. Różga Luter, Natalia M. Syssoeva, Zdeněk Szczyrba, Anna I. Szymańska, Anna Tobolska, Krzysztof Wach, Krzysztof Wiedermann, Małgorzata Zdon-Korzeniowska, Zbigniew Ziolo (przewodniczący/chair)

Lista recenzentów jest dostępna na stronie internetowej czasopisma/The list of reviewers is available on the journal's website.

Redaktor prowadzący z Wydawnictwa/Publishing House managing editor: Dariusz Pohl

Redaktor językowy/Language editor: Aleksandra Pryczkowska

Tłumaczenie i korekta w języku angielskim/Translation and proofreading of English text: Ecorrector

Deklaracja wersji pierwotnej/Definition of primary version:

Wersja drukowana jest wersją pierwotną publikacji./The primary version of the journal is the printed version.

Czasopismo jest indeksowane w bazach/Journal is abstracted and indexed in:

BazEkon, BazHum, CEJSH (The Central European Journal of Social Sciences and Humanities), ERIH PLUS (The European Reference Index for the Humanities and the Social Sciences), PBN – Polska Bibliografia Naukowa/ Polish Scientific Bibliography, Pedagogiczna Biblioteka Cyfrowa/Pedagogical Digital Library, POL-index

Strona internetowa czasopisma z informacjami dla autorów i dostępem do artykułów archiwalnych w wersji elektronicznej/Journal website with information for authors and access to the full-text electronic versions of archive papers: www.p-e.u.krakow.pl, ISSN (ON-LINE): 2449-9048

Kontakt z redakcją/Journal contact:

Mariusz Cembruch-Nowakowski, Monika Borowiec-Gabryś – sekretarze redakcji (secretaries)
Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Katedra Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej,
Instytut Geografii
ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków, p. 426, tel.: (+48) 12 662 62 50, fax: (+48) 12 662 62 43
e-mail: pe@up.krakow.pl

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe UP, Kraków 2023

ISSN 2083-3296

Wydawca/Publisher:

Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie – Instytut Geografii,
Katedra Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej
Pedagogical University of Krakow – Institute of Geography, Department of Entrepreneurship
and Spatial Management

Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie

e-mail: wydawnictwo@up.krakow.pl, <http://www.wydawnictwoup.pl>

Współwydawca/Co-publisher: Polskie Towarzystwo Geograficzne – Komisja Geografii Przemysłu

Polish Geographical Society – Industrial Geography Commission

Druk/Printed by Zespół Poligraficzny UP

Wprowadzenie

W warunkach nasilającej się konkurencji firm, a także różnej skali układów przestrzennych, szczególnie znaczenie odgrywa edukacja w zakresie przedsiębiorczości. W zasadniczym stopniu wpływa ona na podnoszenie jakości kapitału społecznego oraz rozwijanie działalności gospodarczej w zmieniających się uwarunkowaniach, a także kształtowanie sytuacji rynkowej. Do tego nurtu nawiązują prezentowane prace badawcze poszczególnych autorów, koncentrujące się wokół doskonalenia edukacji w zakresie przedsiębiorczości, rozwijania aktywności gospodarczej układów lokalnych oraz wpływu pandemii na działalność firm i instytucji.

Prezentowane prace badawcze wskazują, że edukacja w zakresie przedsiębiorczości jest ważnym czynnikiem pozwalającym na budowanie kapitału społecznego, który jest niezbędny dla aktywizacji gospodarczej oraz podnoszenia poziomu i jakości życia społeczeństwa. W nawiązaniu do tego, na tle historycznego rozwoju, dokonana została krytyczna ocena jej treści i metod a następnie zarysowano kierunki badawcze umożliwiające podnoszenie poziomu i jakości edukacji przedsiębiorczości oraz wskazano na stojące przed nią nowe zadania (A. Kurczewska).

Ważną rolę odgrywa aktywność społeczna w skali lokalnej oraz stopień jej identyfikowania z daną miejscowością. Na tym tle zarysowano problematykę badawczą aktywizacji społecznej poprzez edukację mieszkańców i turystów na przykładzie wyników badań projektu „Cichy Memoriał” realizowanego w regionie Bieszczad. Szczególną uwagę zwrócono na zakres wiedzy, umiejętności i postawy społeczne mieszkańców badanego obszaru (A. Niezgoda, E. Markiewicz).

Kraj pochodzenia produktu oraz cena i jego jakość, należy do najważniejszych kryteriów wyboru przy podejmowaniu decyzji zakupowych przez konsumenta. W nawiązaniu do tego przedstawiono teoretyczne założenia oraz koncepcję efektu kraju pochodzenia produktu, co daje możliwości wykorzystania ich w strategiach przedsiębiorstw funkcjonujących w otoczeniu międzynarodowym (I. Drabik).

Podstawą efektywnego zarządzania przedsiębiorstwem jest dysponowanie rzetelnymi i pełnymi informacjami o produkcie i jego pozycji na rynku. Na podstawie przedsiębiorstwa CCC S.A. starano się wyjaśnić, że wskaźniki finansowe w sposób obiektywny, opisują różne zakresy funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz pozwalają ocenić jego kondycję ekonomiczną. Przyjęto, że w najlepszym stopniu pozwalają one na wskazanie kierunków działalności i dlatego wymagają szczególnej uwagi ze strony zarządzających, szczególnie w warunkach możliwości pojawiającego się zagrożenia (A. Kuciński).

Sprawozdania finansowe były podstawą analizy nieudanego przejścia na przykładzie spółki Daimler i Chrysler. W wyniku fuzji planowano stworzyć nowy podmiot gospodarczy. Na podstawie studium przykładowego określono uwarunkowania przecięć i fuzji przedsiębiorstw, możliwe przyczyny niepowodzeń, ale także schematy ich powstawania oraz omówiono konsekwencje tworzenia nowego podmiotu gospodarczego w postaci przejęć i fuzji oraz dokonano analizy klasyfikacji typologii grup kapitałowych (P. Łojek).

Ważnym czynnikiem rozwoju firm są publiczne programy wsparcia finansowego szczególnie dla MŚP. Na tym tle omówiono trzy programy: „Polskie Mosty Technologiczne”, „Internacjonalizacja MŚP” oraz „Go to Brand”. Zwrócono uwagę na kryteria oraz bariery ich uzyskania oraz możliwości osiągnięcia najkorzystniejszych efektów ekonomicznych. Ocenione je pod względem szeregu cech pozwalających na określenie różnic między nimi. Wskazano, że programy charakteryzują się zarówno zaletami jak i wadami. W konsekwencji są one w różnym stopniu atrakcyjne dla firm, a wykorzystanie ich wymaga doświadczenia, lokalizacji miejsca lokalizacji i zasobów techniczno-ekonomicznych firmy (C. Miłoś).

Kryzys wywołany pandemią COVID-19 w różnym stopniu zmienił uwarunkowania działalności poszczególnych firm. Wskazuje na to analiza zmian zachodzących na światowym rynku lotniczym. Skala recesji w przestrzeni globalnej była niekiedy odmienna i zależała od uwarunkowań występujących w poszczególnych krajach. Dużym zróżnicowaniem w tym zakresie charakteryzowały się firmy lotnicze. Stwierdzono, że światowym liderem na rynku pod względem wielu wskaźników stały się Chiny, które wyprzedziły w tym zakresie Stany Zjednoczone (A. Szczypiński).

Pojawienie się pandemii wpłynęło na poważne zmiany funkcjonowania w światowej przestrzeni gospodarczej. Wskazuje na to wpływ Covid-19 na liczbę beneficjentów korzystających z dofinansowania na rozpoczęcie działalności gospodarczej i harmonogram regulacji prawnych dotyczących ograniczenia wpływu koronawirusa, wprowadzanych w latach 2020–2021 (A. Buczak).

Pandemia wpłynęła także na zmianę w zakresie usług edukacyjnych. Wskazują na to zaprezentowane wyniki badań realizowanych w ramach projektu „Zróżnicowanie postaw społecznych w sferze usług edukacyjnych w czasie pandemii”. W pracy zidentyfikowano szereg problemów, m.in. komunikację nauczyciela z uczniami, brak przygotowania nauczycieli i uczniów do pracy zdalnej, niewystarczającą infrastrukturę informatyczną w szkole i w domu, deficyty finansowe umożliwiające zakup nowego sprzętu oraz pogarszającą się kondycję psychiczną uczniów (J. Hauke, E. Bogacka, A. Tobolska, J. Weltrowska).

W zaprezentowanych pracach badawczych podjęta została aktualna i szczególnie ważna problematyka badawcza dotycząca roli przedsiębiorczości w rozwoju firm i układów przestrzennych w zmieniających się uwarunkowaniach otoczenia. Zachęcamy Państwa do rozwijania tej szczególnie aktualnej problematyki badawczej i dzielenia się jej wynikami na łamach naszego czasopisma.

Zbigniew Ziolo, Wioletta Kilar

Introduction

In the conditions of increasing competition among companies, as well as various scales of spatial arrangements, education in the field of entrepreneurship is of particular importance. It significantly affects improving the quality of social capital and the development of economic activity in changing conditions, as well as shaping the market situation. The presented research works of individual authors refer to this trend, focusing on improving education in the field of entrepreneurship, developing economic activity of local systems and the impact of the pandemic on the activities of companies and institutions.

The presented research shows that education in the field of entrepreneurship is an important factor in building social capital, which is necessary for economic activation and raising the level and quality of life in society. In relation to this, against the background of historical development, a critical assessment of its content and methods was made. The research directions were outlined to improve the level and quality of entrepreneurship education, and the new tasks facing it were indicated (A. Kurczewska).

An important role is played by social activity on a local scale and the degree of its identification with a given town. Against this background, the research issues of social activation through the education of residents and tourists are outlined in the example of the research results of the “Cichy Memorial” project implemented in the Bieszczady region. Particular attention was paid to the scope of knowledge, skills and social attitudes of the inhabitants of the study area (A. Niezgodą, E. Markiewicz).

The country of origin of the product, price, and quality are among the most important selection criteria when making purchasing decisions by the consumer. Regarding this, theoretical assumptions and the concept of the product country of origin effect were presented, which gives the possibility of using them in the strategies of enterprises operating in an international environment (I. Drabik).

The basis for effective company management is having reliable and complete information about the product and its position on the market. Based on the enterprise CCC SA an attempt was made to explain that financial indicators objectively describe various areas of the company's operation and allow it to assess its economic condition. It was assumed that they best allow for indicating the directions of activity and therefore require special attention on the part of the managers, especially in the conditions of the possibility of an emerging threat (A. Kucinski).

The financial statements were the basis for the analysis of a failed takeover in the example of Daimler and Chrysler. As a result of the merger, it was planned to create a new economic entity. Based on the example study, the conditions of intersections and mergers of enterprises, possible causes of failures, and the patterns of their formation were determined, and the consequences of creating a new economic entity in the form of acquisitions and mergers were discussed. An analysis was made of the typology of capital groups (P. Łojek).

Public financial support programs, especially for SMEs, are an essential factor in the development of companies. Against this background, three programs were discussed:

“Polish Technology Bridges,” “SME Internationalization,” and “Go to Brand.” Attention was paid to the criteria, barriers to obtaining them, and the possibilities of achieving the most favorable economic effects. They were assessed in terms of several features that allowed us to determine the differences between them. It was pointed out that the programs have both advantages and disadvantages. Consequently, they are attractive to companies to varying degrees, and using them requires experience, location of the location and technical and economic resources of the company (C. Miłoś).

The crisis caused by the COVID-19 pandemic has changed the operating conditions of individual companies to varying degrees. This is indicated by the analysis of changes taking place in the global aviation market. The scale of recession in the global space was sometimes different and depended on the conditions existing in individual countries. Aviation companies were characterized by great diversity in this respect. It was found that China became the world market leader in terms of many indicators, overtaking the United States in this respect (A. Szczypinski).

The emergence of the pandemic has led to serious changes in the functioning of the global economic space. This is indicated by the impact of Covid-19 on the number of beneficiaries benefiting from co-financing for starting a business and the schedule of legal regulations to limit the impact of coronavirus, introduced in 2020–2021 (A. Buczak).

The pandemic has also changed educational services. This is indicated by the presented research results carried out as part of the project “Diversification of social attitudes in the sphere of educational services during a pandemic.” A number of problems were identified in the work, including communication between teachers and students, lack of preparation of teachers and students for remote work, insufficient IT infrastructure at school and at home, financial deficits enabling the purchase of new equipment, and deteriorating mental condition of students (J. Hauke, E. Bogacka, A. Tobolska, J. Weltrowska).

In the presented research works, current and particularly important research issues concerning the role of entrepreneurship in the development of companies and spatial systems in the changing conditions of the environment were taken up. We encourage you to develop this particularly topical research issue and share its results in our journal.

Zbigniew Ziolo, Wioletta Kilar

Agnieszka Kurczewska

Uniwersytet Łódzki, Polska ■ University of Lodz, Poland

Refleksje na temat edukacji w zakresie przedsiębiorczości z perspektywy ponad 40 lat badań naukowych¹

Reflecting on entrepreneurship education from the perspective of over 40 years of research

Streszczenie: Celem artykułu jest krytyczna ocena dojrzałości edukacji w zakresie przedsiębiorczości jako usamodzielniającego się obszaru badawczego z perspektywy jego historii, ze szczególnym uwzględnieniem luk badawczych, a także wyodrębnieniem trendów badawczych, które mają szansę zintensyfikować jego dalszy rozwój. W artykule przedstawiono krótki rys historyczny edukacji w zakresie przedsiębiorczości i jej specyfikę jako obszaru badawczego z uwzględnieniem dynamiki rozwoju na przestrzeni lat, a następnie podjęto próbę określenia jej największych słabości oraz stojących przed nią wyzwań. Artykuł kończy analiza trendów badawczych prowadząca do refleksji nad dojrzałością tego obszaru badawczego. Wynika z niej, że pomimo zaistnienia nurtu krytycznego, edukacja w zakresie przedsiębiorczości jest jednym z najsilniej rozwijających się i obiecujących co do wyników obszarów wykorzystujących dorobek naukowy związany z przedsiębiorczością. Jednakże, choć z perspektywy ponad 40 lat zaawansowanie wiedzy z zakresu edukacji w zakresie przedsiębiorczości i będących w jej centrum procesów uczenia się jest widoczne, wciąż musimy doskonalić warsztat badawczy, by lepiej rozumieć, czego uczyć, jak uczyć, kogo uczyć oraz w jakim celu.

Abstract: The aim of the article is to critically assess the maturity of entrepreneurship education as a self-standing research area, considering its history and research gaps, and to identify research trends that are likely to intensify its further development. The article presents a brief historical overview of entrepreneurship education, highlighting its particularities as a research area, including the dynamics of development over the years, followed by an evaluation of its greatest weaknesses and the challenges it faces. Concluding with an analysis of research trends, the article reflects on the maturity of this research area. It shows that despite the existence of a critical perspective, entrepreneurship education is one of the most rapidly growing and promising areas using entrepreneurship scientific output. However, despite over four decades of knowledge advancement in entrepreneurship education and its core learning processes, there remains a need to conduct more comprehensive research to better understand what to teach, how to teach, whom to teach, and for what purpose.

¹ Artykuł nawiązuje do treści wykładu wprowadzającego wygłoszonego podczas 19. Konferencji Naukowej nt. „Problematyka przedsiębiorczości w warunkach zmienności otoczenia krajowego i międzynarodowego” połączonej z 15. Jubileuszowym Zjazdem Nauczycieli Przedsiębiorczości, które odbyły się w październiku 2022 r. w Krakowie.

Słowa kluczowe: edukacja przedsiębiorcza; edukacja w zakresie przedsiębiorczości; kształcenie w zakresie przedsiębiorczości; pedagogika przedsiębiorczości; przedsiębiorczość

Keywords: entrepreneurship; entrepreneurship education; enterprising education; entrepreneurial education; entrepreneurship pedagogy

Otrzymano: 13 lutego 2023

Received: 13 February 2023

Zaakceptowano: 20 marca 2023

Accepted: 20 March 2023

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Kurczewska, A. (2023). Refleksje nad edukacją w zakresie przedsiębiorczości z perspektywy ponad 40 lat badań naukowych. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 19(1), 7–18. <https://doi.org/10.24917/20833296.191.1>

Wstęp

Jeśli za G. Häggem i J. Gabrielssonem (2019) oraz za Häggem i A. Kurczewską (2022) uznać za początek badawczych podstaw edukacji w zakresie przedsiębiorczości artykuł autorstwa T.E. Clarke i J. Reavley *Educating technical entrepreneurs and innovators for the 1980's* opublikowany w czasopiśmie naukowym „Technovation” z 1981 roku, to możemy mówić już o 42 latach historii tego obszaru wiedzy². Ponad cztery dekady prowadzenia badań na styku dwóch dyscyplin: przedsiębiorczości i edukacji – to dostatecznie długo, by refleksji poddać ich postęp i tym samym określić poziom zaawansowania naukowego edukacji w zakresie przedsiębiorczości. To również wystarczająco długi okres, by spojrzeć analitycznie na jej zadania i efekty kształcenia. Celem artykułu jest zatem krytyczna ocena dojrzałości edukacji w zakresie przedsiębiorczości jako usamodzielniającego się obszaru badawczego z perspektywy jego historii, ze szczególnym uwzględnieniem luk badawczych, a także wyodrębnieniem trendów badawczych, które mają szansę zintensyfikować jego dalszy rozwój.

W artykule podjęte zostaną następujące wątki: syntetyczny rys historyczny edukacji w zakresie przedsiębiorczości i jej charakterystyka jako obszaru badawczego oraz dynamika rozwoju na przestrzeni lat. Następnie określone zostaną jej największe słabości oraz stojące przed nią wyzwania. W ostatniej części artykułu przeprowadzona zostanie analiza trendów badawczych prowadząca do zakończenia zawierającego refleksję nad dojrzałością tego obszaru badawczego.

Historyczne fundamenty wymiaru badawczego edukacji w zakresie przedsiębiorczości

Początki kształcenia w zakresie przedsiębiorczości można zidentyfikować w pierwszej połowie XX w. Część źródeł podaje, że jeden z pierwszych kursów przedsiębiorczości realizowany był na Uniwersytecie Harvarda w roku 1947 (Carlsson i in., 2013; Katz, 2003). Inne z kolei wiążą pierwsze próby uczenia przedsiębiorczości na poziomie uczelni z Japonią

² W obu pracach zastosowano metodę systematycznego przeglądu literatury i przyjęto serię kryteriów włączenia artykułów do próby. Ograniczono się m.in. do prac napisanych w języku angielskim i spełniających określone warunki rygoru naukowego.

i zajęciami na Uniwersytecie Kobe prowadzonymi już w 1938 r. (McMullan, Long, 1987). W obu przypadkach mamy jednak do czynienia przede wszystkim z praktyką kształcenia w zakresie przedsiębiorczości. Co może być zaskakujące, początki rozwoju wymiaru badawczego edukacji w zakresie przedsiębiorczości przypadają dopiero na lata 80. i są mocno powiązane z prowadzoną wówczas w krajach Europy Zachodniej i Stanach Zjednoczonych polityką gospodarczą. Jednym z pierwszych artykułów naukowych podejmujących tę problematykę jest wspomniany we wstępie artykuł Clark i Reavleya (1981). Od tego roku liczba artykułów poświęconych tej tematyce ewolucyjnie rosła. Szersze zainteresowanie edukacją z obszaru przedsiębiorczości i potrzeba budowania jej teoretycznych podstaw wyniknęły z upowszechniania w społeczeństwie wartości neoliberalnych, wśród których przedsiębiorczość odgrywała naczelną rolę. Przedsiębiorczość obywateli, rozumiana jako przejęcie przez nich ryzyka i działanie w ramach własnej działalności gospodarczej, miała stać się rozwiązaniem problemów, będących rezultatem kryzysów gospodarczych zachodniego świata lat 70. Deregulowano więc gospodarkę, obniżano podatki i promowano drobną przedsiębiorczość. Celem stało się ukształtowanie bardziej przedsiębiorczego społeczeństwa. Popyt na wiedzę, jak efektywnie uczyć postaw przedsiębiorczych, rósł jeszcze intensywniej w latach 90., co wsparte finansowaniem publicznym, uruchomiło zainteresowanie tematyką w kręgach akademickich. W przypadku edukacji w zakresie przedsiębiorczości mamy więc przykład nietypowego dla nauki, pragmatycznego rozwoju badawczego, podyktowanego zgłaszaniem popytem na taki rodzaj edukacji. Rosnące zainteresowanie tematyką wymusiło tworzenie ugruntowanych w badaniach jej podstaw. Zaczęto szukać efektywnych rozwiązań, zachęcających i pomagających studentom w wyborze kariery przedsiębiorcy. W pierwszej kolejności wysiłki badawcze skierowały się w stronę tego, czego uczyć, czyli jakie treści programowe realizować w ramach zajęć z przedsiębiorczości, przy czym zazwyczaj przedsiębiorczość była przedmiotem nauczania w szkołach biznesowych lub na kierunkach związanych z zarządzaniem czy ekonomii. Podczas zajęć skupiano się przede wszystkim na rezultatach procesu kształcenia, takich jak tworzenie i prowadzenie przedsiębiorstwa. Wykorzystywano wiedzę głównie z ekonomii i zarządzania, a jako zakładany efekt kształcenia – otwieranie przez studentów firmy. Równoległy rozwój wymiaru naukowego przedsiębiorczości spowodował jednak, że kształcenie w jej zakresie coraz częściej zaczęło wychodzić poza standardy edukacji biznesowej, jak również poza kierunki studiów związane tradycyjnie z zarządzaniem firm. Nauczaniem przedsiębiorczości zaczęto interesować się na uczelniach technologicznych, medycznych, humanistycznych i artystycznych. Zmieniło się przy tym podejście. Kształcenie w zakresie przedsiębiorczości stało się metodą, w której studenci uczą się poprzez przedsiębiorczość (Neck, Greene, 2011). Otworzyło to drogę do rozwoju badań związanych z metodami kształcenia w obszarze przedsiębiorczości, jak również prób rekonstrukcji procesu uczenia się przedsiębiorczego.

W wyniku rozwoju edukacji w zakresie przedsiębiorczości zaczęły wyodrębniać się dwie szkoły kształcenia. Pierwsza z nich, kojarzona przede wszystkim z Wielką Brytanią, wykształciła podejście, w którym edukacja z obszaru przedsiębiorczości traktowana jest bardzo szeroko, a jej celem jest rozwój kompetencji pozwalających wdrażać pomysły w życie (nie tylko o charakterze czysto biznesowym). Z kolei w wielu innych krajach europejskich i w Stanach Zjednoczonych dominuje częściej podejście rozumiejące edukację z zakresu przedsiębiorczości wężiej – jako zestaw kompetencji pozwalających na identyfikację, ocenę i wdrażanie pomysłu na działalność gospodarczą. Szkoły te nie stoją w sprzeczności wobec siebie (Hägg, Kurczewska, 2022), a ich obecność można traktować jako dowód rozwoju.

Wzbogaciły one bowiem dyskusję naukową i dały podstawy rozwoju dla całej dyscypliny (Hägg, Gabrielsson, 2019).

Oceniane z perspektywy czasu idealistyczne rozumienie przedsiębiorczości z lat 90. jako remedium na problemy gospodarcze i społeczne oraz jej umasowienie spotyka się coraz częściej z krytyką. Zarzuca się przede wszystkim niską refleksyjność i wysoką uniwersalność we wdrażaniu treści i metod kształcenia. Wizerunkowi przedsiębiorczości szkodzą również związki z programem neoliberalnym, którego mankamenty podkreślają zarówno socjolodzy, jak i ekonomiści (Piketty, 2014). Obecnie przedsiębiorczość jest promowana, jeśli spełnia warunek produktywności (Baumol, 1996), etyczności i wpisywania w zasady zrównoważonego rozwoju.

Zbiorowy portret edukacji w zakresie przedsiębiorczości

Rozpatrując postęp naukowy edukacji w zakresie przedsiębiorczości z perspektywy niepełna 40 lat (tj. od 1981 do 2018 r.), w ramach systematycznego przeglądu literatury, Hägg i Kurczewska (2022) przeanalizowali 447 artykułów³. Na ich podstawie autorzy wnioskują, że rozwój nastąpił i w wymiarze teoretycznym (zwiększyła się bowiem znacząco liczba artykułów o pogłębionych ramach teoretycznych), i w obszarze metodologicznym. Wśród 447 analizowanych prac 161 było mocno osadzonych w teorii, 87 – eklektycznych (co oznaczało łączenie w artykule kilku teorii i choć minimalny wkład do rozwoju aspektów teoretycznych), 140 – nie miało wyraźnie zidentyfikowanej teorii, a 59 było jej pozbawione. Co ważne, na przestrzeni lat liczba artykułów wykorzystujących teorie rosła, co widoczne jest zwłaszcza w ostatniej dekadzie analizy, w której stanowią one 43% opublikowanych prac. Jeśli przeanalizujemy tematykę badawczą prac, z próby wyodrębnionych przez autorów artykułów 149 tematycznie związanych jest z uczeniem się studentów, 133 prace opisują problem oceny w obszarze edukacji w zakresie przedsiębiorczości, 98 prac dotyczy tworzenia programów lub planowania zajęć z przedsiębiorczości, podczas gdy 18 to prace dotyczące polityki (49 prac nie należy do tych kategorii).

W świetle badań Hägga i Kurczewskiej (2022), pod względem metodologii w edukacji w zakresie przedsiębiorczości też zauważa się ewolucję. W pierwszych dwóch dekadach prace jakościowe zostały zdominowane przez prace ilościowe. Najczęściej stosowane były ankiety pozwalające dowiedzieć się, czego uczą wykładowcy i jaka literatura była wykorzystywana. Sytuacja zmieniła się w trzeciej dekadzie analizowanego okresu, kiedy podejście jakościowe zaczęło zyskiwać na popularności i „pokonało” podejście ilościowe. Czwarta dekada analizy ponownie odwróciła trendy i nastąpił masowy powrót do prac wykorzystujących metody ilościowe. Jako interpretację podaje się, że jest to potwierdzenie dojrzałości tego tematu badawczego, ponieważ liczba badań jakościowych dominowała w połowie osi czasu i stworzyła podstawy do przeprowadzenia większej liczby badań ilościowych, czyli po eksploracji wątków naukowych nastąpiła ich eksploatacja. Niemniej jednak udział prac jakościowych w stosunku do ilościowych wynosi 46,5%.

³ Systematycznego przeglądu literatury dokonano, korzystając z baz Business Source Complete (BSC) oraz Education Resources Information Centre (ERIC). W wyszukiwaniu użyto następujących słów kluczowych: „Entrepreneurship Education” (lub) „Enterprise Education” (lub) „Entrepreneurial Education” (lub) „Action-based Entrepreneurship Education” (lub) „Practice-based Entrepreneurship Education” (lub) „Action-oriented Entrepreneurship Education” (lub) „Project-based Entrepreneurship Education” (lub) „Entrepreneur* Teaching” (lub) „Enterprise Teaching”.

Zgodnie ze statystykami z badań Hägga i Kurczewskiej (2022), najwięcej prac w badanym okresie opublikowanych zostało w dwóch europejskich czasopismach: „Education + Training” (116 prac) oraz „Industry and Higher Education” (48 prac). Wśród innych czasopism naukowych, które odegrały znaczącą rolę w rozpowszechnianiu badań z zakresu edukacji przedsiębiorczej, wymienić należy „Journal of Entrepreneurship Education” (22 prace), „Journal of Small Business Management” (21 prac), jak również czołowe czasopismo z zakresu przedsiębiorczości: „Journal of Business Venturing” (15 prac). Warto jednak zauważyć, że w 2018 r. powstało amerykańskie czasopismo „Entrepreneurship Education & Pedagogy” w całości poświęcone problematyce edukacji w zakresie przedsiębiorczości. W najbliższych latach najwięcej prac z zakresu edukacji w zakresie przedsiębiorczości zostanie prawdopodobnie opublikowanych w tym czasopiśmie.

Specyfika edukacji w zakresie przedsiębiorczości jako obszaru badawczego

Jedną z kluczowych specyfik edukacji w zakresie przedsiębiorczości jako obszaru badawczego jest jej „rozdarcie” między dwoma silosami wiedzy: przedsiębiorczości i edukacji (pedagogiki). Rozwijając się, musi ona zatem czerpać z obu obszarów i na bieżąco uzupełniać swój dorobek, korzystając z ich najnowszych osiągnięć. To duże wyzwanie dla naukowców podejmujących badania z tej tematyki i wykładowców prowadzących zajęcia z przedsiębiorczości. Dorobek przedsiębiorczości wpływa na treści kształcenia, czyli na wiedzę i umiejętności, które są studentom przekazywane, oraz na postawy, jakie są w nich utrwalane. Dorobek edukacji decyduje zaś o obranym podejściu, określającym metody, techniki i narzędzia stosowane w kształceniu. Istnieje jeszcze trzeci obszar, będący podzbiorem obu obszarów i opisujący proces uczenia się, jaki przechodzą przedsiębiorcy, czyli w jaki sposób pozyskują oni wiedzę z przebytych doświadczeń przedsiębiorczych (ang. *entrepreneurial learning*). Łącząc systematycznie przyrastającą wiedzę płynącą ze wszystkich trzech obszarów, jesteśmy w stanie budować dorobek teoretyczny edukacji w zakresie przedsiębiorczości, a w konsekwencji zaoferować kształcenie o silnych fundamentach teoretycznych.

Drugą cechą charakterystyczną jest dynamika rozwoju. Podejście do edukacji w zakresie przedsiębiorczości ewoluuje. Wyraźny kierunek zmian przebiega od rozumienia jej jako obszaru przede wszystkim powiązanego z biznesem i zarządzaniem w stronę przedsiębiorczego uczenia się. Tym samym przedmiotem zainteresowania są nie tylko treści i metody kształcenia, lecz także rozszyfrowanie samego procesu uczenia się, który występuje i u uczniów/studentów podejmujących zajęcia z przedsiębiorczości, i u przedsiębiorców wdrażających swoje pomysły w życie. Taka zmiana powoduje większe otwarcie się edukacji w zakresie przedsiębiorczości na dorobek edukacji. Jednocześnie przedsiębiorczość rozumiana jest coraz częściej nie jako zestaw cech czy umiejętności, ale specyficzny sposób myślenia i podejmowania decyzji. Zmiana konceptualizacji przedsiębiorczości w kierunku ujęcia kognitywnego zachęca do holistycznego, proaktywnego uczenia się, spowodowała też szerszą akceptację edukacji w jej zakresie poza nietradycyjnymi obszarami i na wszystkich poziomach edukacji.

Kolejną cechą edukacji w zakresie przedsiębiorczości jest jej progresywność i oparcie na doświadczeniu jako źródle wiedzy przedsiębiorczej. Od początku konstituowania się jej podstaw wiązano ją z praktycznością, ale i oczekiwano efektywnego przygotowania do zawodu przedsiębiorcy. Wymaganiom tym towarzyszyło także oczekiwanie innowacyjnego

sposobu kształcenia. Edukacja progresywna, mająca swoje źródła w pragmatyzmie amerykańskim, traktuje teraźniejszość jako podstawowy punkt odniesienia i jest zorientowana na rozwiązywanie aktualnych problemów społecznych (w przeciwieństwie do bardziej tradycyjnej edukacji osadzonej w osiągnięciach i dziedzictwie kulturowym poprzednich pokoleń). Podejście progresywne zakłada, że rzeczywistość nieustannie ulega zmianom, w związku z tym edukacja ma za zadanie wspomóc w odnalezieniu się w dynamicznie zmieniającym się świecie (Kurczewska, 2016). Edukacja zgodnie z takim podejściem postuluje pragmatyczny sposób myślenia i działania, pozwalający osiągnąć zamierzone cele. Wartością podkreślaną w progresywnym ujęciu edukacji jest możliwość odniesienia się do zdobytej wiedzy oraz nadania jej własnego sensu i zastosowania w życiu. Tym samym edukacja w zakresie przedsiębiorczości łączy się z założeniami koncepcji uczenia się przez doświadczenie. Osobiste doświadczenia osoby uczącej się pozwalają na wybór bardziej skutecznych technik uczenia się i wspierają proces uczenia się zorientowany na przyszłość. Praktyczne, oparte na doświadczeniu, podejście do edukacji zostało rozwinięte przez J. Deweya (Dewey, 1946), czołowego przedstawiciela amerykańskiego pragmatyzmu. Nie każde z doświadczeń jest jednak równie wartościowe. Z punktu widzenia edukacji, doświadczenia powinny być zamierzone (nie przypadkowe), ponadto powinny wiązać się z systematycznym dociekaniem lub rozwiązywaniem problemów, które ułatwiają efektywne uczenie się (Kurczewska, 2016). W kontekście edukacji w zakresie przedsiębiorczości doświadczenie jest postrzegane jako podstawowy nośnik wartościowego uczenia się, a uczenie się – jako proces kształtowany przez wzajemne oddziaływanie doświadczeń, umożliwiający tworzenie wiedzy i jej wykorzystanie w przyszłości. Podstawy edukacji opartej na doświadczeniach przedsiębiorczych zbudowane są na koncepcjach działania, refleksji, wiedzy. Doświadczenia są nośnikami przedsiębiorczego uczenia się, a proces uczenia się przez doświadczenie jest zakorzeniony w interakcji działania i refleksji (Hägg, Kurczewska, 2016), przy czym oba te elementy są konieczne, by doprowadzić do powstania nowej wiedzy, co jest podstawowym celem edukacji.

Słabości i wyzwania edukacji w zakresie przedsiębiorczości

Ponad cztery dekady historii naukowej zobowiązują do bardziej krytycznego spojrzenia na dorobek edukacji w zakresie przedsiębiorczości. Analizie można poddać jej słabości, prowadząc jednocześnie dyskusję w kierunku wyznaczenia wyzwań dla tego obszaru badawczego.

Pierwsza słabość edukacji w zakresie przedsiębiorczości to wciąż niewystarczające osadzenie w teorii i niedostatecznie unikalny dorobek teoretyczny, niepozwalające na pełną autonomiczność wobec zarówno edukacji, jak i przedsiębiorczości, z których czerpie ona swoją wiedzę i metody. Zwracają na to regularnie uwagę badacze od początku konstituowania się tego obszaru badawczego (szerzej patrz: Béchar, Grégoire, 2005; Dainow, 1986; Fayolle, 2013; Gorman i in., 1997; Hägg, Gabrielsson, 2019; Landström i in., 2021; Mwasalwiba, 2010; Nabi i in., 2017; Pittaway, Cope, 2007). I choć sytuacja powoli zmienia się na lepsze (Hägg, Kurczewska, 2022), a prace opisowe wypierane są przez prace o podłożu teoretycznym, które przyczyniają się do pogłębiania dorobku edukacji w zakresie przedsiębiorczości, pełna legitymizacja tego obszaru wiedzy zależna jest właśnie od tego czynnika. Wyzwaniem edukacji w zakresie przedsiębiorczości jest udowodnienie i wyjaśnianie naukowe własnej wyjątkowości na tle innych obszarów badawczych (Neck, Greene,

2011). Nie wystarczy apelować, że kształcenie w zakresie przedsiębiorczości powinno być jak najszerszej praktykowane, należy budować teoretyczne podstawy, które uzasadniają jego przebieg, skuteczność i celowość.

Drugą słabością, powiązaną z pierwszą, jest brak jednoznacznej wiedzy na temat skuteczności kształcenia w zakresie przedsiębiorczości. Wiemy coraz więcej na temat metod i zasad kształcenia. Wyzwaniem staje się jednak zapełnienie luki pomiędzy zapotrzebowaniem na wiedzę w zakresie kształcenia z obszaru przedsiębiorczości a tym, co zostało sprawdzone, że skutecznie działa w edukacji przedsiębiorczości (Morris, 2014). Problem ten związany jest w dużej mierze z tym, jak zdefiniujemy cele kształcenia w zakresie przedsiębiorczości – czy jest to liczba powstających firm, wyższy poziom intencji przedsiębiorczych, większa wiedza na temat przedsiębiorczości. Weryfikacja efektywności proponowanych podejść, metod i technik uwiarygadnia potrzebę kształcenia w tym obszarze oraz zapewnia pokonanie luki między rygiorem a istotnością badań (Landström i in., 2022).

Trzecią słabością edukacji w zakresie przedsiębiorczości jest jej geograficznie niska reprezentatywność i pułapka kontekstualności. Zdecydowana większość publikacji związana jest ze światem zachodnim (rozpatrując zarówno opisywane konteksty badawcze, jak i afiliacje autorów). W świetle wyników systematycznego przeglądu literatury wykonanych przez Hägga i Kurczewską (2022) większość prac empirycznych z zakresu edukacji przedsiębiorczej odnosiła się do Europy i Ameryki Północnej, a znacznie mniej do Azji, Oceanii i Afryki. Zdarzają się artykuły o bardziej globalnym kontekście, ale żadne z kontekstem wyłącznie w Ameryce Południowej. Tym samym edukacja w zakresie przedsiębiorczości „skazana” jest na dominację perspektywy określanej w literaturze jako WEIRD (ang. Western, Educated, Industrialized, Rich and Democratic), czyli zachodnich, wykształconych, uprzemysłowionych, bogatych i demokratycznych społeczeństw (Henrich, Hein, Norenzayan, 2010). Mimo że od początku XXI w. w dyskusjach powoli pojawiają się wątki potrzeby dostrzegania różnorodności w zakresie pochodzenia kontekstu empirycznego, towarzyszy temu wciąż mała współpraca między badaczami z różnych krajów.

Kontekstualność jest jednak szerszym wyzwaniem dla badaczy edukacji w zakresie przedsiębiorczości. Pogodzić bowiem należy konieczność odnoszenia się do jak najbardziej szczegółowych kontekstów badawczych z koniecznością wnioskowania generalizującego, które jest niezbędne w naukowym rygorystycznym i prowadzi do kumulacji wiedzy w danym obszarze. Pewnym rozwiązaniem, choć trudnym w realizacji, są badania wielokontekstowe, które mogłyby stworzyć pełniejszy obraz, w którym kierunku zmierza edukacja w zakresie przedsiębiorczości. Wyzwaniem staje się, jak piszą Hägg i Kurczewska (2022), przedstawienie jednoznacznego kontekstu, poprzez który interpretuje się wyniki badań, ale z nadrzędnym celem zbudowania wspólnych ram dla edukacji w zakresie przedsiębiorczości. Oczekuje się przy tym takiego badania jej różnorodności, by odkrywać nowe tematy, które rozszerzą wiedzę i praktykę nauczania (Loi, Fayolle, 2021), i umiejętnie dodawać je do już zidentyfikowanych i zweryfikowanych.

Trendy badawcze edukacji w zakresie przedsiębiorczości

W ostatniej części artykułu warto przyrzeć się trendom badawczym w edukacji w zakresie przedsiębiorczości. Pozwolą one spojrzeć na ten obszar wiedzy z perspektywy jej dalszego rozwoju. Ich opis stanowi także podsumowanie dotychczasowych charakterystyk edukacji w zakresie przedsiębiorczości, z których trendy te się uformowały.

W zakresie teorii wiedzy i uczenia się konstruktoryzm jest tym podejściem, które jest najbardziej zbliżone z założeniami edukacji w zakresie przedsiębiorczości, głównie z uwagi na jego ukierunkowanie na głębsze rozumienie niż przyswajanie informacji i zapamiętywanie faktów (Elliott i in., 2000), a także nastawienie na interpretację i zrozumienie świata. Konstruktoryzm wpisuje się w ramy progresywności i pragmatyczności kształcenia przedsiębiorczego. Osoby uczące się nie tylko tworzą własny proces uczenia się, ale także kierują tym procesem (Löbler, 2006), są aktywne i samodzielne. Polegają na swoich doświadczeniach i z nich konstruują wiedzę przedsiębiorczą. Procesy uczenia się nastawione są na transformację uczącego się (Mezirow, 1991). Prognozować można, że rozwijanie edukacji w zakresie przedsiębiorczości dalej będzie zmierzało w kierunku tworzenia środowiska sprzyjającego samorealizacji i postawom przedsiębiorczym, zgodnie z założeniami konstruktoryzmu, a prowadzone badania dotyczyć będą rekonstrukcji procesu uczenia się, jego przebiegu, determinant oraz roli nauczyciela i charakterystyki osoby uczącej się w tym procesie.

Akceptacja konstruktoryzmu jako dominującego podejścia determinuje wybór teorii uczenia się i nauczania. W konstruktoryzmie osoby uczące się najczęściej zdobywają wiedzę poprzez doświadczenia. Znaczenia nabierają działanie i refleksja (szerzej: Hägg, Kurczewska, 2016), a tym samym teorie uczenia się oparte na rozwiązywaniu problemów (ang. problem-based learning), uczenia zorientowanego na działanie (ang. action learning) oraz uczenia związanego z doświadczeniem (ang. experience-based learning). Każda z tych teorii posiada swoje unikalne zalety (Hägg, 2017) – uczenie się przez działanie wspiera uczenie i pracę w zespole, nauczanie oparte na rozwiązywaniu problemów przygotowuje do gromadzenia doświadczeń (tym samym tworząc bazową wiedzę z zakresu przedsiębiorczości w sposób zbliżony do tego, w jaki wiedzę gromadzą aktywni przedsiębiorcy), teoria uczenia się przez doświadczenie uczy myślenia przedsiębiorczego, wykorzystując do tego cykl Kolba (1984): działanie–refleksja–konceptualizacja–eksperymentowanie. Z uwagi na dobre dopasowanie wymienionych teorii do potrzeb edukacji w zakresie przedsiębiorczości, dalsze projekty badawcze z dużym prawdopodobieństwem będą wpisywać się w ich założenia, służyć ich zaawansowaniu, a nawet rozbudowaniu.

Kolejny wyraźny trend w edukacji w zakresie przedsiębiorczości dotyczy metody uczenia się. Następuje wyraźne przejście od modeli uczenia, w którym nadrzędna rola w procesie kształcenia przypisana jest nauczycielowi, do takich, w których największa koncentracja jest na uczniu, od modeli pedagogicznych do andragogicznych. Celem andragogiki jest wsparcie dorosłych w procesie uczenia się i uczynienie ich odpowiedzialnymi za świadome uczenie się (Knowles, 1984). Zastosowanie podejścia andragogicznego w kształceniu z zakresu przedsiębiorczości jest duże, podkreśla się zwłaszcza rolę instrukcji pomagających wydobyć wiedzę z doświadczenia, a nie związaną wyłącznie z treściami kształcenia. Obok podejść wpisujących się w ramy andragogiki w edukacji w zakresie przedsiębiorczości coraz częściej pojawiają się nowe koncepcje. Przykładem mogą być heutagogika i odagogika. Heutagogika (Hase, Kenyon, 2000) odróżnia się od andragogiki osobą inicjującą zaistnienie procesu uczenia się, w andragogice jest to nauczyciel, w heutagogice – uczeń (Jones i in., 2019). Termin „odagogika” odnosi się do kontinuum wyznaczonego między pedagogiką a andragogiką, przez które to studenci są „przeprowadzani” przez instruującego nauczyciela w miarę zaawansowania ich wiedzy i poziomu dojrzałości (Hägg, Kurczewska, 2019, 2020). Odagogika jest więc rozwiązaniem pośrednim pomiędzy pedagogiką a andragogiką, które

pomaga przebyć drogę od uczenia kierowanego przez nauczyciela do samodzielnego uczenia się. Spodziewać się zatem można, że po wielu latach koncentracji na badaniach dotyczących czego i jak uczyć, pojawi się więcej pytań o uczącego się, jego profil i pogłębioną charakterystykę, tak jak w przypadku heutigologii i odagogiki.

Jako ostatni ze zidentyfikowanych trendów można wymienić rozwijające się studia krytyczne nad edukacją z zakresu przedsiębiorczości. Bardziej sceptyczne spojrzenie na edukację w zakresie przedsiębiorczości obejmuje zarówno ocenę jej zaawansowania i samodzielności naukowej, jak i założeń co do celowości związanych z nią wartości (krytykowanych również za związek z neoliberalizmem). Pojawiające się od początku XXI w. bardziej krytyczne prace kwestionują również normatywny pogląd, że przedsiębiorczość stanowi jedynie pozytywne zjawisko, a rosnące statystyki dotyczące liczby przedsiębiorców powinny być zawsze oceniane jako jednoznacznie korzystne dla społeczeństwa (Weiskopf, Steyaert, 2009). Ciemniejsza strona przedsiębiorczości również istnieje, a badania w tym zakresie będą kontynuowane dla umocnienia bardziej realistycznego spojrzenia na to zjawisko.

Edukacja w zakresie przedsiębiorczości w Polsce

Edukacja w zakresie przedsiębiorczości pojawiła się w Polsce w latach 90. i była przede wszystkim z rozwojem ekonomicznym oraz działalnością małych i średnich przedsiębiorczości. Podając za Wachem (2016), pierwsza jednostka naukowa pojawiła się w Uniwersytecie Łódzkim w 1991 r. (Zakład Przedsiębiorczości prowadzony przez prof. Bogdana Piaseckiego), a pierwszą katedrą była założona w 1992 r. Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (założona przez prof. Jana Targalskiego). Przez ponad 30 lat sformalizowane jednostki organizacyjne pojawiły się w większości polskich uniwersytetów, ale także w politechnikach. Do mocnych ośrodków naukowych podejmujących problematykę przedsiębiorczości na pewno zaliczyć można: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Uniwersytet Warszawski, Uniwersytet Łódzki, Szkołę Główną Handlową, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Uniwersytet Szczeciński oraz Politechnikę Gdańską. Od 2016 r. na kolejnych uczelniach organizowane są cyklicznie zjazdy katedr przedsiębiorczości, podczas których regularnie podejmowana jest problematyka kształcenia, często w wymiarze warsztatowym. Efektem I Zjazdu Katedr Przedsiębiorczości w Krakowie jest Złota Księga Katedr Przedsiębiorczości, będąca kompendium wiedzy na temat polskiej społeczności akademickiej zajmującej się tematyką przedsiębiorczości (w tym edukacji w zakresie przedsiębiorczości). Zainteresowanie tematyką edukacji w zakresie przedsiębiorczości jest duże. Chęć doskonalenia praktyki kształcenia zachęca do podejmowania większej liczby badań na jej temat, tak by w kontekście przedsiębiorczości móc coraz rzetelniej odpowiedzieć na pytanie, czego uczyć, jak uczyć, kogo uczyć i w jakim celu.

Artykuły podejmujące problematykę edukacji w zakresie przedsiębiorczości można przede wszystkim znaleźć na łamach dwóch polskich czasopism związanych z przedsiębiorczością: „Przedsiębiorczość – Edukacja” (Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie) oraz „Entrepreneurial Business and Economics Review” (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie). Teksty pojawiają się też w czasopismach niekoncentrujących się na tematyce przedsiębiorczości, choćby na łamach „Horyzontów Wychowania” (przy Wydziale Pedagogicznym Akademii Ignatianum w Krakowie). Pojedyncze prace można znaleźć w innych czasopismach związanych z naukami o zarządzaniu, ekonomią czy pedagogiką. Opisu

polskie środowisko akademickie, nie można pominąć konferencji naukowej poświęconej edukacji w zakresie przedsiębiorczości, połączonej ze Zjazdem Nauczycieli Przedsiębiorczości, organizowanej cyklicznie przez Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie. Konferencje z zakresu przedsiębiorczości, na których podejmuje się temat kształcenia w obszarze przedsiębiorczości, często organizują również wspomniane już uczelnie. Przykładem może być konferencja „Przedsiębiorczość w XXI wieku” (Uniwersytet Warszawski).

Zakończenie

Celem artykułu była ocena poziomu dojrzałości edukacji w zakresie przedsiębiorczości jako usamodzielniającego się obszaru badawczego, legitymizującego swoją obecność na mapie nauki. Choć z perspektywy 40 lat zaawansowanie wiedzy o edukacji w zakresie przedsiębiorczości i procesów uczenia się jest oczywiste, nie można nie zauważyć, że wciąż musimy doskonalić warsztat badawczy, by lepiej rozumieć czego uczyć, jak uczyć, kogo uczyć oraz w jakim celu. Edukacja w zakresie przedsiębiorczości jest tematyką badawczą o relatywnie krótkich tradycjach, jednak coraz bardziej stabilizującą swoją pozycję w szkolnictwie wyższym i wśród obszarów naukowych. Stwarza możliwości podjęcia wielu tematów w dalszej pracy dla badaczy tej problematyki i wykładowców prowadzących zajęcia z przedsiębiorczości. Pomimo zaistnienia nurtu krytycznego, edukacja w zakresie przedsiębiorczości jest jednym z najsilniej rozwijających się i obiecujących co do wyników obszarów wykorzystujących dorobek naukowy związany z przedsiębiorczością (Landström, Haririchi, 2019). Pojawienie się bardziej sceptycznego stanowiska można traktować jako przejaw rozwoju służący jej doskonaleniu. Analiza specyfiki edukacji w zakresie przedsiębiorczości i trendów ją określających wskazuje, że dalsze badania nad nią będą się wpisywać w założenia konstruktywizmu, wśród teorii prym wieść będą te wiążące kształcenie z doświadczeniem, a metody nauczania uwzględniać będą w większym stopniu charakterystykę jej odbiorców.

W artykule starano się przedstawić jak najpełniejszy obraz edukacji w zakresie przedsiębiorczości. Takie podejście ma jednak ograniczenia. Limit objętości artykułu sprawił, że zarówno w przypadku omawiania głównych słabości i wyzwań, jak i trendów kształtujących edukację w zakresie przedsiębiorczości ograniczono się do najważniejszych kwestii, według subiektywnej oceny autorki.

Literatura

References

- Baumol, W.J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of business venturing*, 11(1), 3–22.
- Béchar, J.P., Grégoire, D. (2005). Entrepreneurship education research revisited: The case of higher education. *Academy of management learning & education*, 4(1), 22–43.
- Carlsson, B. i in. (2013). The evolving domain of entrepreneurship research. *Small Business Economics*, 41, 913–930.
- Clarke, T.E., Reavley, J. (1981). Educating technical entrepreneurs and innovators for the 1980's. *Technovation*, 1(2), 125–134.
- Dainow, R. (1986). Training and education of entrepreneurs: the current state of the literature. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 3(4), 10–23.
- Dewey, J. (1946). *Experience and education*. New York: The Macmillan Company.

- Fayolle, A. (2013). Personal views on the future of entrepreneurship education. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(7–8), 692–701.
- Gorman, G., Hanlon, D., King, W. (1997). Some research perspectives on entrepreneurship education, enterprise education and education for small business management: a ten-year literature review. *International small business journal*, 15(3), 56–77.
- Hase, S., Kenyon, C. (2000). From andragogy to heutagogy. *Ultibase Articles*, 5(3), 1–10.
- Hägg, G. (2017). *Experiential entrepreneurship education: Reflective thinking as a counterbalance to action for developing entrepreneurial knowledge*. (PhD Compilation). Lund: Lund University.
- Hägg, G., Kurczewska, A. (2022). *Entrepreneurship education: Scholarly progress and future challenges*. New York: Taylor & Francis.
- Hägg, G., Kurczewska, A. (2021). Toward a learning philosophy based on experience in entrepreneurship education. *Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 4(1), 4–29.
- Hägg, G., Kurczewska, A. (2020). Guiding the student entrepreneur – Considering the emergent adult within the pedagogy-andragogy continuum in entrepreneurship education. *Education+ Training*, 62(7/8), 759–777.
- Hägg, G., Kurczewska, A. (2019). Who is the student entrepreneur? Understanding the emergent adult through the pedagogy and andragogy interplay. *Journal of Small Business Management*, 57, 130–147.
- Hägg, G., Kurczewska, A. (2016). Connecting the dots—A discussion on key concepts in contemporary entrepreneurship education. *Education+ Training*, 58(7/8), 700–714.
- Hägg, G., Gabrielson, J. (2019). A systematic literature review of the evolution of pedagogy in entrepreneurial education research. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 26(5), 829–861.
- Henrich, J., Heine, S. J., Norenzayan, A. (2010). The weirdest people in the world? *Behavioral and brain sciences*, 33(2–3), 61–83.
- Jones, C., Penaluna, K., Penaluna, A. (2019). The promise of andragogy, heutagogy and academagogy to enterprise and entrepreneurship education pedagogy. *Education + Training*, 61(9), 1170–1186.
- Katz, J.A. (2003). The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876–1999. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 283–300.
- Knowles, M. (1984). *Andragogy in Action: Applying Principles of Adult Learning*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Kurczewska, A. (2016). *Entrepreneurship Education built upon the concepts of experience and responsibility*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Landström, H. et al. (2022). What's interesting in entrepreneurial education research? Identifying conversants sharing common interests in the field. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 28(9), 104–131.
- Landström, H., Harirchi, G. (2019). "That's interesting!" in entrepreneurship research. *Journal of Small Business Management*, 57, 507–529.
- Löbler, H. (2006). Learning entrepreneurship from a constructivist perspective. *Technology analysis & strategic management*, 18(1), 19–38.
- Loi, M., Fayolle, A. (eds.) (2021). Impact of entrepreneurship education: a review of the past, overview of the present, and a glimpse of future trends. In: Ch.H. Matthews, E.W. Liguori (eds). *Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy*. Edward Elgar Education, 170–193.
- Mezirow, J. (1991). *Transformative dimensions of adult learning*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Mcmullan, W.E., Long, W.A. (1987). Entrepreneurship education in the nineties. *Journal of Business Venturing*, 2(3), 261–275.
- Morris, M.H. (ed.) (2014). Preface: Establishing moorings and foundations in entrepreneurial education. In: *Annals of entrepreneurship education and pedagogy*. Edward Elgar Publishing.
- Mwasalwiba, E.S. (2010). Entrepreneurship education: a review of its objectives, teaching methods, and impact indicators. *Education+ training*, 52(1), 20–47.

- Nabi, G. i in. (2017). The impact of entrepreneurship education in higher education: A systematic review and research agenda. *Academy of management learning & education*, 16(2), 277–299.
- Neck, H.M., Greene, P.G. (2011). Entrepreneurship education: known worlds and new frontiers. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 55–70.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the 21st Century*. Cambridge: Harvard University Press.
- Pittaway, L., Cope, J. (2007). Entrepreneurship education: A systematic review of the evidence. *International Small Business Journal*, 25(5), 479–510.
- Wach, K. (2016). Edukacja w zakresie przedsiębiorczości: potencjał dydaktyczny polskich uniwersytetów. *Horyzonty Wychowania*, 15(35), 11–27.
- Weiskopf, R., Steyaert, C. (2009). Metamorphoses in entrepreneurship studies: Towards an affirmative politics of entrepreneuring. In: D. Hjorth, C. Steyaert (ed.). *The politics and aesthetics of entrepreneurship*. Cheltenham–Northampton: Edward Elgar Publishing, 183–201.

Agnieszka Kurczewska, dr hab., Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny. Specjalizuje się w tematyce przedsiębiorczości i edukacji z zakresu przedsiębiorczości. Pracuje na stanowisku profesora uczelni na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego. Na Uniwersytecie Łódzkim pełni funkcję prorektora ds. współpracy z otoczeniem. Jest również prezydentką-elektką European Council for Small Business and Entrepreneurship (ECSB). Jej wcześniejsze doświadczenia akademickie obejmują pracę na Uniwersytecie Aalto, staże badawcze na Uniwersytecie Tampa i na Uniwersytecie Lund. Wcześniej odbyła staże w Komisji Europejskiej oraz Radzie Europy. Jest twórczynią regionalnego konkursu z zakresu przedsiębiorczości Eksoc StartUP! i Akademii Przedsiębiorczości.

Agnieszka Kurczewska, PhD, University of Lodz, Faculty of Economics and Sociology. She is a researcher in the field of entrepreneurship and entrepreneurship education. She currently holds the position of Associate Professor at the Faculty of Economics and Sociology at the University of Lodz and is the Vice-Rector responsible for the University's external relations. She is the President-Elect of the Board of Directors of the European Council for Small Business & Entrepreneurship (ECSB). Her academic experience includes work at Aalto University and research stays at the University of Tampa and Lund University. She has previously undertaken internships at the European Commission and at the Council of Europe. She is also the creator of the regional entrepreneurship competition Eksoc StartUP! and the Academy of Entrepreneurship.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3088-5044>

Adres/Address:

Uniwersytet Łódzki
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Katedra Funkcjonowania Gospodarki
ul. Polskiej Organizacji Wojskowej 3/5
90–255 Łódź, Poland
e-mail: agnieszka.kurczewska@uni.lodz.pl

Agnieszka Niezgoda

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Polska ■ Poznań University of Economics and Business, Poland

Ewa Markiewicz

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Polska ■ Adam Mickiewicz University in Poznań, Poland

Rola aktywizacji społecznej w edukacji mieszkańców i turystów – przykład projektu „Cichy Memoriał”

The role of social activation in the education of residents and tourists: The example of the “Silent Memorial” project

Streszczenie: Aktywność społeczna, rozumiana jako podejmowanie działań na rzecz społeczności lokalnej, związana jest z identyfikowaniem się z daną miejscowością. Im wyższy stopień identyfikacji, tym większa skłonność jednostki do podejmowania działań na rzecz własnej społeczności lokalnej. W artykule podjęto te zagadnienia w kontekście procesów edukacji mieszkańców i turystów, która wpływa na procesy tworzenia kapitału społecznego. Działania podejmowane na rzecz aktywizowania społeczności lokalnych szczególną rolę odgrywają na terenach wiejskich, gdzie zauważa się większe niż w miastach łączenie swojego losu z konkretną społecznością. Celem artykułu jest przedstawienie roli aktywizacji społecznej w edukacji mieszkańców i turystów na przykładzie projektu „Cichy Memoriał” realizowanego w regionie Bieszczad. Główny problem badawczy zawiera pytanie o to, czy projekt wpłynął na stan wiedzy o regionie (kulturze, historii i społeczeństwie) oraz czy udział w projekcie miał wpływ na postawy i umiejętności w zakresie kształtowania kapitału społecznego dwóch grup odbiorców: mieszkańców i turystów. W badaniu zastosowano metodę jakościową zbierania danych, w dwóch częściach. W pierwszej wykorzystano wywiad telefoniczny z twórcą projektu i jego uczestnikami, w drugiej – dokonano przeglądu wpisów na profilu społecznościowym autora projektu (Facebook), gdzie obserwatorzy umieszczali swoje opinie. Wyniki badań wskazały na edukacyjną rolę projektu „Cichy Memoriał” zarówno w odniesieniu do mieszkańców, jak i do turystów w trzech wymiarach: wiedzy, umiejętności i postaw. Projekt ten jest odpowiedzią na wyzwania globalizacji, które bezpośrednio przekładają się na zadania dla edukacji, a głównym problemem staje się przystosowanie ludności do wzrastającej zmienności oraz niepewności. Istotnym elementem pojmowanym w kategoriach szansy generowanej przez procesy globalizacji staje się kultura. Dzięki niej społeczność lokalna ma możliwość wyrażania swojej tożsamości, a poprzez aktywizację wskazaną w badanym projekcie pojawia się efekt edukowania nie tylko mieszkańców, ale i turystów odwiedzających region.

Abstract: Social activity, understood as action taken for the benefit of the local community, is linked to identification with a locality. The stronger the degree of identification, the greater the individual's willingness to take action for the benefit of their local community. This paper discusses these dynamics

within the context of resident and tourist education, which influences the processes of social capital formation. Actions taken to activate local communities play a particularly crucial role in rural areas, as here, individuals' destinies are more tied to their specific communities than in cities. This study aims to explore the role of social activation in the education of both residents and tourists, with particular emphasis on the educational role of activities related to the preservation of local culture. This is demonstrated through the example of the "Cichy Memorial" project implemented in the Bieszczady region of Poland. The main research question concerns whether the project enhanced the understanding of the region's culture, history, and society, and whether participation in the project impacted attitudes and skills relevant to shaping social capital in two groups of recipients: residents and tourists. The research employed a two-part qualitative method of data collection. The first part involved conducting telephone interviews with the project developer and participants, while the second part involved a review of posts on the project developer's social media (Facebook) profile, where observers had posted their opinions. The findings of the research underscored the educational role of the Silent Memorial project for both residents and tourists across three dimensions: knowledge, skills, and attitudes. The project addresses the challenges of globalisation, which directly translate into tasks for education, with the primary issue being the population's adaptation to increasing volatility and uncertainty. Culture is becoming an important element understood in terms of the opportunities generated by the globalisation processes. Through this cultural focus, the local community has the opportunity to express its identity, and through the activation indicated in the project under study, there is an effect of educating not only the local inhabitants but also the tourists visiting the region.

Słowa kluczowe: aktywizacja społeczna; edukacja; globalizacja; kultura; region turystyczny; tożsamość lokalna

Keywords: culture; education; globalisation; local identity; social activation; tourist region

Otrzymano: 7 grudnia 2022

Received: 7 December 2022

Zaakceptowano: 20 lutego 2023

Accepted: 20 February 2023

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Niezgoda, A., Markiewicz, E. (2023). Rola aktywizacji społecznej w edukacji mieszkańców i turystów – przykład projektu „Cichy Memorial”. *Przedsiębiorczość – Edukacja* [Entrepreneurship – Education], 19(1), 19–32. <https://doi.org/10.24917/20833296.191.2>

Wstęp

Jednostki terytorialne stanowią pewien otwarty system uwarunkowany historycznie, ciągle zmieniający się, ewaluujący wraz z zachodzącymi w nim relacjami między ludźmi a środowiskiem (Griszel, 2015). Relacje te badane są w psychologii środowiskowej, w której miejsce ujmowane jest najczęściej jako „przestrzeń obdarzona znaczeniem” (Florek, 2014: 154). Miejsce postrzegane jest jako fundamentalna składowa tożsamości osobistej (Hernandez i in. 2007) oraz jako środek do odróżniania się od innych i budowania pozytywnej samooceny (Twigger-Ross, Uzzel, 1996).

W koncepcji marketingu terytorialnego miejsce to nie tylko obszar w rozumieniu geograficznym, ale również ludzie, kultura, zasoby naturalne i antropogeniczne, infrastruktura i wszelkie przyszłe możliwości z tym miejscem związane (Niezgoda, 2006: 64). W wyniku zarządzania miejscem może ono rozwijać się, a w efekcie – podnosić swoją atrakcyjność. Atrakcyjność wpływa na produkt turystyczny, którego przewaga konkurencyjna wynika

z wyjątkowych cech: walorów przyrodniczych i kulturowych, a także cech społeczności lokalnej. Nastawienie mieszkańców do turystów oraz ich aktywność w kreowaniu produktu turystycznego nie ogranicza się do świadczenia usług (np. noclegowych, gastronomicznych, transportowych), lecz dotyczy również innych form aktywizacji społecznej.

Wyjątkowe cechy miejsca decydują również o możliwościach kształtowania jego tożsamości. Należą do nich dzieje miasta/regionu, zwyczaje, tradycje, styl życia mieszkańców, a także symbole kulturowe charakterystyczne dla danego obszaru. Ewa Glińska nazywa je „kapitałem tożsamości” (Glińska, 2012: 271).

Z tożsamością lokalną związana jest inicjatywa społeczna. Jak stwierdza Mirosława Czerny, „ludzie, którzy tam żyją, kształtują tę przestrzeń, ale też sami są przez nią kształtowani” (Czerny, 2005: 221). Badacze zajmujący się budowaniem kapitału społecznego podkreślają znaczenie więzi społecznych na poziomie lokalnym i regionalnym (Sztompka, 2016; Walczak-Duraj, 2011; Weryński, 2008).

Zauważa się również zależność pomiędzy aktywnością społeczną, rozumianą jako podejmowanie działań na rzecz społeczności lokalnej, a identyfikowaniem się z daną miejscowością. Im wyższy stopień identyfikacji, tym większa skłonność jednostki do podejmowania działań na rzecz własnej społeczności lokalnej. Z drugiej strony akceptacja własnego miejsca zamieszkania oddziałuje na poglądy jednostki i skłania do aktywnego uczestnictwa w życiu lokalnym (Mularska, 2008). Udział społeczności lokalnej w inicjatywie społecznej jest zgodny z funkcjami edukacji przyjętymi przez Bogusława Śliwerskiego (2014), którymi są funkcja socjalizacyjna i funkcja wyzwalająca. Pierwsza polega na uspołecznianiu jednostki ludzkiej, czynieniu jej zdolną do kontrolowania i sublimowania emocjonalności w społecznie akceptowany sposób, do stawiania się członkiem społeczności ludzkiej, do rozwiązywania konfliktów środkami dyskursywnymi. Druga sprowadza się do wyzwalań osób spod dominacji społecznej, środowiskowej, do wykraczania poza *status quo*, do rozpoznawania nieprawomocnych roszczeń w środowisku życia ludzi, by umożliwić im twórcze rozwijanie własnego sprawstwa oraz zwrócenie się ku nowym jakościowo praktykom i formom życia społecznego oraz indywidualnego, ku jakościowo nowym sposobom istnienia ludzkiego. Edukacja jest więc z jednej strony czynnikiem kształtowania tożsamości człowieka, z drugiej zaś – nieodzownym warunkiem twórczym jego naturalnego rozwoju.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie roli aktywizacji społecznej w edukacji mieszkańców i turystów. Funkcję edukacyjną mogą pełnić zwłaszcza aktywności i działania związane z zachowaniem kultury lokalnej. Na przykładzie projektu „Cichy Memoriał”, realizowanego w regionie Bieszczad, zostaną przedstawione efekty inicjatywy społecznej i aktywności lokalnej w tym obszarze. Główny problem badawczy zawiera pytanie o to, czy aktywność społeczna, jaką jest udział w projekcie, wpłynęła na stan wiedzy o regionie (kulturze, historii i społeczeństwie), umiejętności i postawy w zakresie kształtowania kapitału społecznego dwóch grup odbiorców: mieszkańców i turystów. W szczególności badania dają odpowiedź na pytanie o rolę aktywności lokalnej (poprzez udział w projekcie) w kształtowaniu nastawienia do regionu, motywacji do poznawania jego historii oraz do korzyści z przekazywania wiedzy o własnych korzeniach. Z uwagi na fakt, że lokalna kultura i cechy społeczne wpływają na kształt i postrzeganie produktu turystycznego, kolejnym problemem badawczym było zagadnienie dotyczące tego, czy udział w projekcie „Cichy Memoriał” zmienił podejście mieszkańców do rozwoju turystyki w regionie.

Koncepcja aktywizacji i rozwoju społeczności lokalnej – zagadnienia teoretyczne

Procesy globalizacji zmniejszyły znaczenie czynników terytorialnych w określaniu warunków życia człowieka i jego przywiązanie do danego miejsca. Wojciech J. Burszta (1998) pisze o tzw. deterytorializacji kultury jako o jednym z najbardziej widocznych efektów globalizacji, gdzie powstaje nowy typ lokalności, dawniej silnie związanej z konkretnym miejscem, dziś mogącej się odradzać w różnych przestrzeniach geograficznych i społecznych, a nawet nie być przypisanymi do żadnej przestrzeni (lokalność wyobrażona). Zamiast o miejscu w sensie topograficznym można mówić o miejscach praktykowanych (Jawłowska, 2003: 224). Lokalność wyobrażona powstaje często w odniesieniu do rzeczywistości wirtualnej, której podstawą więzi nie jest bliskość przestrzenna, ale świat, który się wybiera i tworzy. Miejsca nie są już, jak pisał Lucile Grésillon (2010: 12): „przestrzeniami określonymi na mapie, mającymi swoją nazwę i odróżniającymi się od innych przez swoją materialność i tożsamość”, a istotnymi czynnikami decydującymi o ich wyjątkowości nie muszą być „położenie i uroda krajobrazu, bogata historia zapisana w unikatowych dziełach architektury, legenda o sławnych ludziach, którzy w danym miejscu żyli i tworzyli, specyficzna twórczość tam rozwijana czy też ważne, a niekiedy niezwykle wydarzenia, które ugruntowały się w zbiorowej pamięci” (Jałowiecki, 2011: 10).

Aktywizacja i inicjatywa społeczna wynikać mogą ze zjawiska reterytorializacji, które przejawia się w coraz większej potrzebie „odzyskania domu”, ponownego usytuowania w konkretnej przestrzeni lokalnej, chęci pocucia własnej odrębności i budowania lokalnej tożsamości (Jawłowska, 2003). Tęsknota za lokalnością, małymi ojczyznami, wywołuje zjawisko tradycji wytworzonej, tj. odtwarzania własnej przeszłości i tradycyjnych wartości przez grupy lokalne, które w ten sposób pragną odróżnić się od innych grup i świata zdominowanego przez globalne postawy i wartości (Bartosik-Purgat, 2008: 301). Według Aldony Jawłowskiej przykłady reterytorializacji widoczne są przede wszystkim tam, gdzie związek między fizyczną przestrzenią życia a przestrzenią wartości, symboli i znaczeń został radykalnie zerwany. Dotyczy to terenów Warmii i Mazur, Śląska Opolskiego, Bieszczad i innych rejonów pogranicznych, gdzie autorka dostrzega przejawy inicjatyw mających na celu nadanie własnej przestrzeni lokalnej szczególnych znaczeń i wartości. Wskazuje m.in. takie działania, jak: odnoszenie się do przeszłości i tradycji (np. przez organizację festiwali czy tworzenie różnego rodzaju towarzystw), wiązanie własnej miejscowości z charakterystyczną dla niej działalnością artystyczną czy też uczynienie z jakiejś postaci bohatera danej społeczności (Jawłowska, 2003: 224–228). Możemy zatem mówić o renesansie regionalizmu jako efekcie globalizacji (odrądzania się lokalności) oraz o przebudzeniu kultur lokalnych. Za jedną z najważniejszych pozytywnych konsekwencji globalizacji należy uznać to, iż właśnie dzięki globalizacji doceniono wiele kultur lokalnych, umożliwiono turystom dostęp do różnorodnych kultur, a miejscom dano możliwość zaistnienia, pokazania się światu, promocji własnej tradycji i własnych elementów kulturowych.

Działania podejmowane na rzecz aktywizowania społeczności lokalnych mają długą historię i bogatą literaturę przedmiotu (szerzej: Mularska, 2008). Szczególną rolę odgrywają działania na terenach wiejskich. Na wsi zauważa się większe niż w miastach łączenie swojego losu z konkretną społecznością (Michalska, 2008). Tradycyjne społeczności wiejskie wyróżniają się silnymi więziami i silnym poczuciem przynależności do grupy, tzw. wspólnotowości. Wpływ na tę cechę ma pierwotny typ stosunków nieformalnych, więzi rodzinne i sąsiedzkie (Toennies, 1998). Mieszkańcy obszarów wiejskich kultywują zwykle tradycyjne

wartości i chronią dziedzictwo kulturowe (Spychalski, 2010: 44). Jednocześnie obszary wiejskie dzięki swojej przyrodzie, architekturze i cechom poszukiwanym przez turystów charakteryzują się wysokim poziomem atrakcyjności turystycznej.

Jedną z różnych koncepcji rozwoju tych obszarów jest koncepcja aktywizacji i rozwoju społeczności lokalnych (community development), która została opracowana przez amerykańskich socjologów wsi i rolnictwa w latach 50. XX w. i polegała na stymulowaniu aktywności społeczności lokalnych na rzecz samorozwoju (Kołodziejczak, 2021). Według Zbigniewa T. Wierzbickiego (Kołodziejczak, 2021: 31) aktywizacja i rozwój społeczności lokalnych to działalność ludzi zamieszkujących na danym terytorium, którzy poprzez tworzenie nowych struktur wspólnym wysiłkiem pragną zaspokoić swoje potrzeby oraz poprawić warunki swojego życia i warunki funkcjonowania grupy lokalnej. Omawiana koncepcja zyskała na znaczeniu przede wszystkim ze względu na wzrastającą rolę instytucji ponadlokalnych w rozwoju regionu oraz tendencję spadkową w tym zakresie w stosunku do społeczności lokalnych. Aktywizacja społeczności lokalnych powiązana z pojęciem sprawczości, chęcią decydowania o własnym losie, a także, jak podkreśla Elżbieta Psyk-Piotrowska (2011), z identyfikacją ze społecznością i miejscem jako „małą ojczyzną” stała się ważnym elementem budowania lepszej przyszłości całego społeczeństwa. Warto również podkreślić, iż dzięki aktywnym działaniom mieszkańcy wsi mają możliwość nabycia nowych umiejętności, kreowania nowych postaw i poglądów.

Badacze zauważają, że wśród społeczności wiejskich występuje poczucie uprzedmiotowienia (Mularska, 2008: 223). Pobudzenie inicjatywy oddolnej poprzez wspieranie społecznej, edukacyjnej i charytatywnej aktywności środowisk lokalnych, wspieranie działań instytucji lokalnych, a także rozwijanie uczestnictwa w życiu społecznym może przyczynić się do upodmiotowienia środowisk lokalnych. Można przychylić się do stwierdzenia, że „umiejętność zbiorowego współdziałania wymaga ćwiczeń” (Weryński, 2008: 188). Wyzwania globalizacji bezpośrednio przekładają się na zadania dla edukacji, a głównym problemem staje się przystosowanie ludności do wzrastającej zmienności oraz niepewności pogłębiającej różnorodne rodzaje ryzyka społecznego i ekonomicznego w dobie globalizacji (Okoń-Horodyńska, 2008). Jednocześnie inicjatywa lokalna i aktywizacja społeczna prowadzą do edukacji społeczności wiejskich. Jest to zgodne z definicją Zbigniewa Kwiecińskiego, który edukację ujmuje jako „ogół wpływów na jednostki i grupy ludzkie, sprzyjających takiemu ich rozwojowi, aby w najwyższym stopniu stały się one świadomymi i twórczymi członkami wspólnoty społecznej, kulturowej i narodowej oraz były zdolne do aktywnej samorealizacji własnej tożsamości i własnego JA poprzez podejmowanie zadań ponadosobistych [...] oraz prowadzenie drugiego człowieka ku wyższym poziomom rozwojowym i jego własna aktywność w osiągnięciu pełnych i swoistych dlań możliwości. To ogół czynności i procesów sprzyjających rozwojowi oraz stan ich efektów, czyli osiągnięty poziom kompetencji, tożsamości i podmiotowości” (Kwieciński, 1991: 89). Według Ireny Wojnar edukacja to proces obejmujący nie tylko przekazywanie wiedzy i umiejętności, szeroko pojętych wartości kultury, lecz także inspirowanie postawy twórczej, otwartej, samodzielności myślenia, zdolności do samokształcenia. Zgodnie z tym podejściem efekty edukacji można podzielić na wymiary: wiedzy, umiejętności i postaw. Jest to podejście całościowe, które może być wykorzystane do analizy przykładowych aktywności w społecznościach lokalnych (Wojnar, 1996: 141).

Projekt „Cichy Memorial” jako przykład aktywizacji społeczności lokalnej – opis projektu

„Cichy Memorial” to projekt z 2017 r. autorstwa Arkadiusza Andrejkowa, sfinansowany ze stypendium Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego. Celem projektu było przybliżenie losów przeciętnych ludzi, mieszkańców bieszczadzkich wsi, i uhonorowanie ich poprzez stworzenie im „graficznego” pomnika” na deskach prywatnych, wiejskich zabudowań gospodarczych. Mur i ściana od dawna stanowią przestrzeń miejsc pamięci rozumianych jako pewna reprezentacja przeszłości przede wszystkim w zakresie kulturowym. Andrejkow do projektu zapraszał zwykłych ludzi, żyjących potomków malowanych postaci, prawdziwych świadków, żywych nosicieli dziedzictwa, którzy poprzez wspomnienia i opowieści nadali mu personalną perspektywę. Podczas realizacji projektu autor wykorzystywał stare fotografie rodzinne pochodzące ze zbiorów prywatnych mieszkańców miejscowości, w których powstawały prace. Założeniem projektu było, aby fotografia pochodziła z miejscowości, w której przebiega realizacja. Andrejkow starał się uzyskać wrażenie „postaci wychodzących z budynku, tak jakby dawni członkowie rodziny byli tu od zawsze...” (WWW Arkadiusz Andrejkow, 2022, 14 listopada). Powstałe deskale są nośnikami pamięci historycznej; poprzez nowoczesną formę autor pragnął zbudować most pomiędzy pokoleniami, pomiędzy tymi, którzy pamiętają, a młodymi, i stać się wsparciem dla transmisji historii rodzinnych i tradycji. Dodatkowo ich obecność w prywatnych przestrzeniach wiejskich ma wskazywać na małe, lokalne, prywatne historie i stać się dowodem na to, że sztuka

Rycina 1. Komańcza 2017



Źródło: WWW Arkadiusz Andrejkow (2022, 14 listopada)

street artu może mieć swoje miejsce również poza granicami wielkich miast (Wilk, 2017). Efektem projektu jest oryginalny, spójny z przestrzenią i regionem oraz wyróżniający się na tle konkurencyjnych regionów, zasób kulturowy. W okresie od kwietnia do listopada 2017 r. powstało 19 prac autora zlokalizowanych w 10 miejscowościach¹. Początkowo autor wykorzystywał media społecznościowe do zachęcania mieszkańców województwa podkarpackiego do udziału w swoim projekcie. Z czasem dzięki realizacji projektu Andrejkow stał się artystą rozpoznawalnym i mieszkańcy sami zgłaszali się do niego z prośbą o realizację projektu w ich prywatnych przestrzeniach. Rycina 1 przedstawia przykład pracy wykonanej w ramach „Cichego Memoriału” wraz z fotografią, na podstawie której została wykonana.

Metodyka i wyniki badań

Cel badań związany był z przedstawieniem roli aktywizacji społecznej w edukacji mieszkańców i turystów. Na przykładzie projektu „Cichy Memoriał” autorki starały się dać odpowiedź na pytanie o to, czy projekt wpłynął na stan wiedzy o regionie (kulturze, historii i społeczeństwie) oraz czy udział w projekcie jako aktywności lokalnej miał wpływ na kształtowanie umiejętności i postaw w zakresie kształtowania kapitału społecznego dwóch grup odbiorców: mieszkańców i turystów. Szczegółowe problemy badań objęły pytanie o to, jaka jest rola aktywności lokalnej (poprzez udział w projekcie) w kształtowaniu nastawienia do regionu, motywacji do poznawania jego historii oraz do korzyści z przekazywania wiedzy o własnych korzeniach. Kolejne pytanie dotyczyło tego, czy udział w projekcie „Cichy Memoriał” zmienił nastawienie mieszkańców do rozwoju turystyki w regionie.

W badaniu zastosowano jakościową metodę – wywiad telefoniczny. Zastosowano celowy dobór próby, respondentami badania byli: inicjator i twórca projektu „Cichy Memoriał” Andrejkow oraz 11 uczestników projektu², mieszkańców województwa podkarpackiego, którzy mogli stanowić podmiot badań z uwagi na podjętą aktywność społeczną. Badanie przeprowadzono w okresie grudzień 2021 – styczeń 2022. Drugą, uzupełniającą część badań stanowiła metoda desk research (analiza danych zastanych). Dokonano przeglądu komentarzy umieszczonych na profilu społecznościowym autora projektu na Facebooku, dotyczących wykonanych prac. Na tej podstawie wykonano analizę jakościową zawartości przekazu. Szczególną uwagę zwrócono na wpisy wskazujące na znaczenie projektu dla turystyki.

Badanie z uczestnikami projektu podzielono na dwie części. W pierwszej części wywiadu, odnoszącej się do pierwszego, szczegółowego pytania badawczego, respondentów zapytano o motywy podejmowania aktywności społecznej, którą był projekt „Cichy Memoriał”, oraz o korzyści w zakresie wiedzy o regionie, społecznościach, historii i „własnych korzeniach” wynikające z udziału w tym projekcie. W zakresie motywów mieszkańcy biorący udział w projekcie wskazali na czynniki związane z estetyką i autentyzmem wykonanych prac (8 odpowiedzi) oraz z powrotem do korzeni i chęcią uhonorowaniem członków swoich rodzin (10 odpowiedzi). Inicjator projektu wskazał dodatkowo na pobudki związane z modą (inni mają, to ja też chcę) oraz czynniki ekonomiczne, tzn. fakt, iż autor

¹ Badanie dotyczyło miejscowości w regionie Bieszczad, które objęte były projektem prowadzonym w roku 2017 i finansowanym ze stypendium Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego

² Respondenci pochodzili z miejscowości, w których był realizowany projekt, deskale stworzone na ich prywatnych przestrzeniach przedstawiają ich przodków (zwykłych mieszkańców województwa podkarpackiego).

nie pobierał za swoje prace opłat (obecnie twórczość artysty ma charakter komercyjny, autor wycenia swoje dzieła i pobiera za nie opłatę). W ramach korzyści wszyscy badani mieszkańcy wskazali przede wszystkim, iż udział w projekcie umożliwił im uhonorowanie bliskich i stworzenie dla nich swego „pomnika pamięci” (100% odpowiedzi) („lubię prace autora, przywracają wspomnienia”; „przywołują wspomnienia o bliskich”; „to upamiętnienie ważnych dla mnie osób”; „upamiętnienie pamięci bliskich i rodziny”; „forma podziękowania najbliższemu”; „utrwalenie w pamięci mamy męża, która była wzorową gospodynią”; „pomyśleliśmy razem z żoną, że fajnie byłoby mieć i u siebie taką pamiątkę”).

Jak podkreślali badani mieszkańcy, historia lokalna jest dla nich bardzo ważna i cieszy ich to, że ktoś ją upamiętnia („wziąłem udział w projekcie, bo kocham podtrzymywanie tradycji regionu poprzez historię”; „chcę podzielić się historią miejsca, w którym mieszkam”; „chcę aby inni poznali moją historię”). Dodatkowo projekt uświadomił im, że są częścią regionu, w którym mieszkają, i posiadają unikatowe dobro, które ktoś chce zobaczyć (10 odpowiedzi), dał im poczucie dumy z miejsca zamieszkania (9 odpowiedzi), zwiększył ich wiedzę na temat swojego regionu (np. poszukiwanie informacji na temat wykorzystanych fotografii – 8 odpowiedzi), połączył lokalnych mieszkańców i wpłynął na nawiązanie bliższych relacji z innymi uczestnikami projektu (8 odpowiedzi). W czasie powstawania dzieł mieszkańcy konkretnych miejscowości przychodzili je zobaczyć, uczestniczyli w powstawaniu prac, nawiązywali rozmowy, poznawali się nawzajem. Świadczy to o dużym zainteresowaniu projektem nie tylko samych uczestników (osób bezpośrednio zaangażowanych), ale również innych mieszkańców okolicznych miejscowości, na co zwrócił szczególną uwagę sam inicjator „Cichego Memoriału”. Jak zadeklarowali respondenci, udział w projekcie zwiększył też ich zainteresowanie innymi kulturami (7 odpowiedzi).

Kolejna część wywiadu odnosiła się do zagadnienia ujętego w drugim, szczegółowym problemie badawczym, i dotyczyła znaczenia projektu dla turystyki w regionie. W zakresie możliwości wykorzystania projektu dla podniesienia atrakcyjności turystycznej regionu, jak wcześniej wspomniano, mieszkańcy mają świadomość posiadania unikalnego dobra, które stało się produktem turystycznym regionu, choć nie spodzielali się aż tak dużego zainteresowania nim ze strony turystów. Respondenci zapytani o to, czy udział w projekcie „Cichy Memoriał” zmienił ich podejście do rozwoju turystyki w regionie, w większości (8 odpowiedzi) stwierdzili, że tak i jest to zmiana pozytywna, pozostałe osoby wskazały, że ich podejście się nie zmieniło. Dodatkowo, jak potwierdzili wszyscy respondenci, przyjeżdżający turyści są zainteresowani historią deskali, a oni sami deklarują chęć dzielenia się informacją o posiadanym dziedzictwie kulturowym z odwiedzającymi, przez co stają się jego współnarratorami.

Drugą część badania stanowiła analiza komentarzy na profilu autora na Facebooku, gdzie Andriejkow umieszczał zdjęcia i filmy z realizacji prac w ramach swojego projektu. Analiza wpisów pozwala zauważyć efekty edukacyjne projektu dla turystów odwiedzających region badania. Przykładowe komentarze:

- „To pierwszy deskal, który zobaczyłam na żywo, bo wcześniej tylko w necie. A potem to już pooooooszło, wakacje sierpień 2021 w Bieszczadach to już było poszukiwanie Pana prac! Z jednej strony radość z odnajdywania kolejnych deskali, a z drugiej ilu niezapomnianych ludzi poznaliśmy przy okazji, wiele pokonanych kilometrów, niezapomniane widoki... przepiękne wspomnienia! Dziękuję”.
- „Dziś osobiście poznałam Panią Agnieszkę (postać z deskalu). Bardzo ciepła i otwarta osoba. Osobiście pokazała nam deskal”.

- „To żywa lekcja historii. Opowiadałam o tym projekcie dzieciom na historii, oglądają i słuchają z otwartymi buźkami. Dziękuję i wspieram”.
- „To co pan robi jest wspaniałe!!! Szkoda, że mieszkamy na drugim końcu Polski – zrobiłabym synom piękną lekcję historii... Cóż – trzeba czekać na wakacyjny wyjazd. Brawo dla pana!!”
- „Widziałam. Przepiękny gest dla potomków, przepiękne przypomnienie historii młodemu pokoleniu”.
- „Bieszczady pokochałam... Miłością bezwarunkową. A ich krajobraz nierozłącznie kojarzy mi się z tymi malowidłami. Wspaniałe jest to, że każdemu dziełu towarzyszy historia człowieka”.
- „Znalazłeś bardzo nietuzinkowy sposób utrwalania ludzi i ich historii. Dzięki Tobie znowu się czegoś nauczyłam. Dziękuję”.
- „Znaleźliśmy wczoraj. Jeżdżenie po bieszczadzkich wsiach w poszukiwaniu Pana deskali to niesamowita przygoda i lekcja historii!”.
- „Byłam, widziałam, ciekawe miejsce, efekt niesamowity... dwa światy obok siebie, stary i nowy”.
- „Miałam okazję obejrzeć jedną z Nich na żywo i tak się zaszczepiłam chęcią zobaczenia wszystkich... że mapka już zakupiona i czas wyruszyć ponownie w bieszczadzkie tereny”.
- „Pana cichy Memoriał skłonił mnie do przejrzenia zdjęć z młodości moich babć”.
- „Uwielbiam Pana Deskale... znam ponad dwadzieścia, będąc w Bieszczadach... bez komercyjności”.
- „Dopiero gdy stoisz obok, widać skalę Twoich deskali i murali – wspaniale wpisuje się Twoją sztuką w tę tradycyjną, drewnianą architekturę”.
- „Dziękujemy Panie Arkadiuszu, piękne deskale, goście są zachwyceni malunkami, niektórzy mówili, że żałują, że nie oglądali procesu twórczego, pozdrawiam (Plewno, bar z daniami z grilla)”.

Analiza treści wpisów umieszczonych na FB potwierdziła również edukacyjną funkcję projektu z perspektywy mieszkańców, którzy oprócz wyrażania podziękowań i dumy z projektów wykonywanych na ich przestrzeniach, w formie komentarzy pod fotografiami umieszczonymi przez Andriejkowa, często uzupełniają informacje na temat historii osób widniejących na deskalach czy miejsc, gdzie są one zlokalizowane. Ponieważ zamieszczone opinie mają charakter dobrowolny, odzwierciedlają najbardziej ważne emocje, skutki, refleksje dla osoby umieszczającej post. Z analizy opinii na FB wynika, że deskale przyczyniają się do poznania autentycznej kultury regionu, prawdziwej historii mieszkańców, co potwierdza edukacyjną funkcję projektu.

Efekty edukacji dotyczące kształtowania kapitału społecznego w dwóch grupach odbiorców: mieszkańców i turystów, można przedstawić, uwzględniając wymiary: wiedzy, umiejętności i postaw (Wojnar, 1998). Zestawienie wyników będących odpowiedzią na problemy badawcze niniejszego artykułu prezentuje tabela 1.

Edukacyjna rola inicjatywy i aktywności społecznej w ramach projektu „Cichy Memoriał” wynika również z dużej popularności projektu. Pomimo iż badani nie spodziewali się tak dużego zainteresowania projektem ze strony turystów, nie żałują swojej decyzji związanej z udziałem w nim (100% odpowiedzi), a wręcz deklarują, iż powstałe dzieła są dla nich „świętością”. „Wzbogacają” przestrzenie deskali o dodatkowe elementy (deskale jako małe dzieła sztuki) i deklarują chęć posiadania kolejnej pracy Andrejkowa na swojej prywatnej przestrzeni.

Tabela 1. Wymiary edukacji w ramach projektu „Cichy Memoriał”

Grupa	Wiedza	Umiejętności	Postawy
Społeczność lokalna	– znaczenie i odrębność własnej kultury – możliwość powiązania własnej miejscowości z charakterystyczną dla niej działalnością artystyczną – poszerzenie wiedzy przez mieszkańców o miejscu zamieszkania – edukacja wielopokoleniowa – wsparcie dla transmisji historii rodzinnych i tradycji	– komunikowania się – słuchania i obserwacji – współpracy i integracji z innymi mieszkańcami – nawiązywania nowych relacji poszerzających możliwości działania w danym obszarze	– wzrost samoświadomości własnej kultury – poczucie własnej odrębności i wyjątkowości – zaangażowanie – poczucie sprawczości – niezależność – zdolność do bycia aktywnym – możliwość wyrażania swojego sprzeciwu wobec własnej marginalizacji i walki o pozycję priorytetową – szacunek, otwartość na inne kultury, tolerancja wobec odmienności
Turyści	– poznanie i doświadczenie rzeczywistego dziedzictwa kulturowego (autentyzm kulturowy) poprzez bezpośredni, procesowy model uwierzytelnienia przekazu dotyczącego dziedzictwa kulturowego	– komunikowania się – słuchania i obserwacji – integracji – autentyczność doświadczenia turystycznego – nawiązywania nowych relacji poszerzających możliwości działania w danym obszarze (turystyka zrównoważona)	– wzrost zainteresowania innymi kulturami – otwartość i tolerancja – poczucie bezpieczeństwa dzięki pozytywnym postawom lokalnej ludności – uszanowanie zasad turystyki zrównoważonej (szacunek do regionu odwiedzanego/ społeczności lokalnych)

Źródło: opracowanie własne

Dowodem na pozytywną funkcję projektu jest również zaproszenie artysty do podejmowania prac w innych regionach Polski. Początkowo twórca projektu, który powstawał w ramach stypendium ministerialnego, intensywnie namawiał mieszkańców na deskale. Ci nie wyrażali zbyt dużego entuzjazmu. Obecnie artysta jest już tak rozpoznawalny, że nie musi zabiegać o kolejne realizacje. Dostaje wiele próśb zarówno od osób indywidualnych, jak i od organizacji. Od 2017 r. powstało ponad 130 prac autora, również poza granicami Polski (mural w czeskiej Karvinie). Dowodem na zainteresowanie i dużą aktywność są następujące statystyki (stan na dzień 14 listopada 2022):

- liczba obserwujących profil twórcy projektu na Facebooku – 35 tys.,
- liczba wyświetleń internetowej mapy projektu – prawie 500 tys.,

- jeden post na profilu Facebook z podsumowaniem działalności twórcy projektu w roku 2020 wywołał reakcję blisko 5 tys. osób, a w roku 2021 już 11 tys. osób.

Z punktu widzenia edukacyjnej funkcji omawianego projektu ważne jest określenie podmiotów zaangażowanych w tworzenie i promowanie zasobów dziedzictwa kulturowego regionu. Projekt „Cichy Memoriał” stanowić powinien jeden z zasobów dziedzictwa kulturowego Podkarpacia, a twórca projektu i jego uczestnicy powinni być aktywnymi podmiotami w jego promowaniu. W związku z powyższym w badaniu zapytano artystę o jego współpracę w tym zakresie z przedstawicielami odpowiedzialnymi za rozwój turystyki w regionie. Arkadiusz Andrejkow wskazał, iż projekt jest w regionie znany, ale początkowo promowany był głównie przez blogerów. Przykładowo, „Cichy Memoriał” pojawia się w filmie promującym Podkarpacie w ramach turystycznych mistrzostw blogerów 2020 organizowanych przez Polską Organizację Turystyczną. Jak mówi artysta, „najwięcej dzieje się na portalach społecznościowych”, gdzie powstała np. stale aktualizowana internetowa mapa deskali stworzona przez jednego z fanów. Inicjator projektu, wykorzystując osobiste media społecznościowe, stara się dotrzeć z projektem do jak największej liczby osób, aby zachęcić je do odwiedzenia regionu i zobaczenia jego prac. Należy zauważyć, iż omawiany projekt wpłynął na działania władz lokalnych, które zdały sobie sprawę z możliwości wykorzystania go w promowaniu walorów turystycznych regionu.

W latach 2021 i 2022 Andrejkow został zaproszony do współpracy w ramach nowych projektów: „Więcej, niż murale. Cykl spotkań warsztatowych z regionalnym artystą, twórcą murali – Arkadiuszem Andrejkowem” oraz „Murale jako ochrona dziedzictwa kulturowego – cykl twórczych spotkań z regionalnym artystą Arkadiuszem Andrejkowem”, dofinansowanych przez województwo podkarpackie. Prace powstałe w ramach projektów stanowią zaczątek powstających w województwie podkarpackim tras questingowych³. W marcu 2022 r. inicjator omawianego projektu wystąpił w roli ambasadora instalacji tematycznych o Podkarpaciu na Expo w Dubaju.

Wnioski

Analiza wyników badań pozwala wyciągnąć wnioski dotyczące aktywizacji społecznej w edukacji mieszkańców i turystów. Projekt wpłynął na stan wiedzy o regionie, jego kulturze, historii i społeczeństwie. Jednocześnie w obu grupach respondentów zauważono wymiar edukacyjny w postaci rozwijania umiejętności i postaw w zakresie kształtowania kapitału społecznego. W szczególności zauważono, że udział w projekcie poprzez wzmocnienie tożsamości lokalnej mieszkańców przyczynił się do budowania relacji będących zasadniczym warunkiem nie tylko tworzenia kapitału społecznego, ale też kształtowania produktu turystycznego.

W wymiarze wewnętrznym w badanym przypadku można mówić o odrodzeniu się lokalności, przebudzeniu kultur lokalnych przez:

- potrzebę poszukiwania lokalnych identyfikacji, „świata korzeni” (powrót do korzeni i szukania wsparcia w kulturze rodzimej),
- odtwarzanie własnej przeszłości i tradycyjnych wartości przez grupy lokalne,
- nadanie własnej przestrzeni lokalnej szczególnych znaczeń i wartości,
- wiązanie własnej miejscowości z charakterystyczną dla niej działalnością artystyczną,

³ Więcej: <https://skarbydziedzictwa.pl/program/projekty> (2022, 5 grudnia).

- wzrost samoświadomości własnej kultury,
- poczucie własnej odrębności i wyjątkowości,
- poczucie sprawczości,
- możliwość wyrażania swojego sprzeciwu wobec własnej marginalizacji i walki o pozycję priorytetową.

Dodatkowo uczestnicy projektu, zarówno mieszkańcy, jak i turyści, nabywają nowe umiejętności, zmieniają się ich postawy i poglądy, w tym otwartość i tolerancja. Dzięki temu turyści wysłuchujący historii zyskują dodatkową wiedzę, mają możliwość „zagłębienia się” w odwiedzaną społeczność, a poprzez autentyczność miejsca, ludzi i wydarzeń, w których uczestniczą, stają się niejako częścią tego miejsca. Turyści nabierają szacunku do ludności miejscowej, która jest aktywnym uczestnikiem ruchu turystycznego w zamieszkiwanym regionie.

W wymiarze zewnętrznym, oprócz umożliwienia turystom dostępu do autentycznego dziedzictwa kulturowego odwiedzanych miejsc, wagi nabiera również możliwość zaistnienia, pokazania się światu i wyróżnienia się na tle konkurencyjnych regionów. Jest to możliwe dzięki powstałemu w ramach projektu oryginalnemu, spójnemu z regionem oraz wyróżniającemu się zasobowi kulturowemu.

Projekt „Cichy Memoriał” jest odpowiedzią na wyzwania globalizacji, które bezpośrednio przekładają się na zadania dla edukacji, a głównym problemem staje się przystosowanie ludności do wzrastającej zmienności oraz niepewności. Istotnym elementem pojmowanym w kategoriach szansy generowanej przez procesy globalizacji staje się kultura. Dzięki niej społeczność lokalna ma możliwość wyrażania swojej tożsamości, a poprzez aktywizację wskazaną w badanym projekcie pojawia się efekt edukowania nie tylko mieszkańców, ale i turystów odwiedzających region.

Literatura

References

- Bartosik-Purgat, M. (2008). Kultura i konsument w świetle procesów globalnego rynku. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 13, 293–304.
- Burszta, W.J. (1998). *Antropologia kultury. Tematy, teorie, interpretacje*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka, 159–160.
- Czerny, M. (2005). *Globalizacja a rozwój. Wybrane zagadnienia geografii społeczno-gospodarczej świata*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Florek, M. (2014). *Kapitał marki miasta zorientowany na konsumenta. Źródła i pomiar*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Glińska, E., Florek, M., Kowalewska, A. (2009). *Wizerunek miasta – od koncepcji do wdrożenia*. Warszawa: ABC Wolters Kluwer.
- Glińska, E. (2012). Wyróżniki tożsamości miast podlaskich w opinii ich lokalnych liderów. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 709, 267–284.
- Grésillon, L. (2010). *Sentir Paris. Bien-être et matérialité des lieux*. Paris: Quae.
- Griszel, W. (2015). Marka jako instrument marketingu terytorialnego. W: A. Szromnik (red.), *Marketing terytorialny. Nowe obszary i narzędzia*. Kraków – Legionowo: Edu- Libri, 32–55.
- Hernandez, B., Hidalgo, M.C., Salazar-Laplace, M.E., Hess, S. (2007). Place Attachment and Place Identity in Natives and Non-natives. *Journal of Environmental Psychology*, 27, 310–319.
- <http://sliwerski-pedagog.blogspot.com/2013/04/czy-edukacja-to-to-samo-cooswiata.html> (2022, 14 listopada).

- Jałowiecki, B. (2011). Miejsce, przestrzeń, obszar. *Przegląd Socjologiczny*, 60(2–3), 9–28.
- Jawłowska, A. (2003). Nowe regionalizmy w Polsce. W: M. Kempny, G. Woroniecka (red.), *Wymiary globalizacji kulturowej. Wyzwania badawcze*. Olsztyn: Wydawnictwo WSiE TWP.
- Jestal, J. (2008). Społeczeństwo Podkarpacia z perspektywy teorii kapitału społecznego R. Putmana. W: M. Malinowski (red.), *Społeczeństwo Podkarpacia w badaniach rzeszowskiego ośrodka socjologicznego*. Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Kołodziejczak, A. (2021). Przegląd koncepcji rozwoju obszarów wiejskich. W: A. Kołodziejczak (red.), *Obszary wiejskie w zintegrowanym planowaniu rozwoju*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, 31–33.
- Kwieciński, Z. (1991). Edukacja jako wartość odzyskiwana wspólnie (Głos w dyskusji o uspołecznieniu szkoły). *Edukacja*, 1.
- Michalska, S. (2008). Aktywność społeczna i postawy obywatelskie mieszkańców wsi a rodzaje ich życiowych orientacji. W: H. Podedworna, P. Ruszkowski (red.), *Społeczne aspekty zrównoważonego rozwoju wsi w Polsce. Partycypacja lokalna i kapitał społeczny*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 123–142.
- Mularska, M. (2008). Czy można zmienić wieś bez udziału jej mieszkańców? O znaczeniu podmiotowości dla koncepcji zrównoważonego rozwoju. W: H. Podedworna, P. Ruszkowski (red.), *Społeczne aspekty zrównoważonego rozwoju wsi w Polsce. Partycypacja lokalna i kapitał społeczny*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 220–232.
- Niezgoda, A. (2006). *Obszar recepcji turystycznej w warunkach rozwoju zrównoważonego*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Okoń-Horodyńska, E. (2008). Edukacja dla innowacji (Czy tylko wybrani skazani są na sukces innowacyjny?). *Nauka i Szkolnictwo Wyższe*, 1(31), 34–54.
- Psyk-Piotrowska, E. (2011). Aktywizacja i rozwój lokalny jako program i metoda działania na rzecz zmian. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Sociologica*, 37, 93–105.
- Spychalski, G. (2010). Implikacje światowego kryzysu gospodarczego dla procesów rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego obszarów wiejskich. W: W. Kamińska, K. Heffner (red.), *Kapitał ludzki i społeczny w procesie rozwoju obszarów wiejskich*. Polska Akademia Nauk, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju, Studia, CXXVI, 29–48.
- Sztompka, P. (2016). *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Toennies, F. (1998). *Wspólnota i stowarzyszenie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Twigger-Ross, C.L., Uzzel, D. (1996). Place and Identity Process. *Journal of Environmental Psychology*, 16, 205–220.
- Walczak-Duraj, D. (2011). Polityczny kontekst tworzenia kapitału społecznego na poziomie regionalnym. W: F. Byłok, A. Czarnecka (red.), *Kapitał społeczny w organizacji i regionie*. Częstochowa: Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, 156–169.
- Weryński, P. (2008). Typologia uczestnictwa obywatelskiego polskich liderów lokalnych. W: H. Podedworna, P. Ruszkowski (red.), *Społeczne aspekty zrównoważonego rozwoju wsi w Polsce. Partycypacja lokalna i kapitał społeczny*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 177–192.
- Wilk, E. (2017). Arkadiusz Andrejkow stypendystą Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego, *Tygodnik Sanocki*, 11 lipca 2017.
- Wojnar, I. (1996). Światowa dekada rozwoju kulturalnego – nowe propozycje dla edukacji. W: I. Wojnar, J. Kubin (red.), *Edukacja wobec wyzwań XXI wieku*, Warszawa: Komitet Prognoz „Polska w XXI wieku” przy Prezydium PAN, 129–149.
- WWW Arkadiusz Andrejkow (2022, 14 listopada). *Cichy memoriał*. Pozyskano z: <https://andrejkw.pl/street-art-cichy-memorial/>
- WWW SkarbyDziedzictwa.pl. (2022, 5 grudnia). *Wiele więcej niż murale*. Pozyskano z: <https://skarby-dziedzictwa.pl/program/projekty>

Agnieszka Niezgoda, prof. UE, dr hab. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Instytut Gospodarki Międzynarodowej, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. Prace: doktorska i habilitacyjna obroniła w Katedrze Turystyki Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu (dziedzina: ekonomia, specjalność: ekonomia turystyki). Jest członkiem Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk oraz Rady Naukowej Wielkopolskiego Parku Narodowego, członkiem Zarządu Polskiego Stowarzyszenia Turystyki i Zarządu Stowarzyszenia Polonia – Italia w Poznaniu. Jej zainteresowania badawcze to: zachowania konsumentów na rynku turystycznym, turystyka zrównoważona, socjologia i ekonomika czasu wolnego.

Agnieszka Niezgoda, Professor PUEB, PhD, Habilitation. Poznań University of Economics and Business, Institute of International Business and Economics, Department of International Economics. Her PhD and Habilitation theses were completed at the Department of Tourism, Poznań University of Economics (field: economics, specialisation: economics of tourism). She is a member of the Poznań Society of the Friends of Science and the Scientific Council of the Wielkopolski National Park, member of the board of the Polish Tourism Association, and the board of the Polonia-Italy Association in Poznań. Her research interests include consumer behaviour in the tourism market, sustainable tourism, and the sociology and economics of leisure time.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2456-1633>

Adres/Address:

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Instytut Gospodarki Międzynarodowej
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Al. Niepodległości 10
61-875 Poznań, Poland
e-mail: agnieszka.niezgoda@ue.poznan.pl

Ewa Markiewicz, dr, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Wydział Nauk Geograficznych i Geologicznych, Katedra Turystyki i Rekreacji. Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu (specjalność: polityka i ekonomia turystyki), doktor nauk ekonomicznych. Adiunkt w Katedrze Turystyki i Rekreacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Jej zainteresowania badawcze dotyczą zachowań konsumentów na rynku turystycznym w dobie globalizacji, zrównoważonej turystyki, sharing economy oraz psychologii miejsca.

Ewa Markiewicz, graduate of the Poznań University of Economics and Business (specialisation: tourism policy and economics) and PhD in economic sciences. She is an Assistant Professor in the Department of Tourism and Recreation, at Adam Mickiewicz University in Poznań. Her scientific interests include consumer behaviour in the tourism market in the era of globalisation, sustainable tourism, the sharing economy, and the psychology of place.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7600-054X>

Adres/Address:

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
Wydział Nauk Geograficznych i Geologicznych
Katedra Turystyki i Rekreacji
ul. Bogumiła Krygowskiego 10
61-680 Poznań, Poland
e-mail: ewa.markiewicz@amu.edu.pl

Ireneusz Drabik

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Polska ■ Pedagogical University of Krakow, Poland

Efekt kraju pochodzenia produktu w strategii przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych

The effect of the country of origin of the product in the strategy of a domestic and international enterprise

Streszczenie: Kraj pochodzenia produktu należy, obok ceny i jakości, do najważniejszych kryteriów wyboru przy podejmowaniu decyzji zakupowych przez konsumenta na rynku. Celem artykułu jest przedstawienie teoretycznych założeń koncepcji efektu kraju pochodzenia produktu i zmian w jej rozumieniu, a także możliwości wykorzystania w strategiach współczesnych przedsiębiorstw funkcjonujących w turbulentnym otoczeniu międzynarodowym. W artykule wykorzystano metodę krytycznej analizy literatury przedmiotu. Przyjęto założenie, zgodnie z którym tradycyjne rozumienie kraju pochodzenia produktu, definiowanego jednoaspektowo na podstawie miejsca jego wytworzenia, jest obecnie niewystarczające. Wynika to z delokalizacji produkcji w wymiarze międzynarodowym, korzystania przez wytwórców produktów z usług zagranicznych podwykonawców, dokonywania fuzji i przejęć przedsiębiorstw zagranicznych itp. W obecnych warunkach rynkowych istnieje konieczność konceptualizacji pojęcia kraju pochodzenia produktu jako konstruktu wielowymiarowego, co wymaga jednak dalszych badań i doprecyzowania. Zgodnie z aktualnym stanem wiedzy w artykule dokonano analizy koncepcji efektu kraju pochodzenia produktu z uwzględnieniem dwóch perspektyw, tj. z punktu widzenia konsumenta (perspektywa konsumentcka) oraz przedsiębiorstwa (perspektywa strategiczna). W pierwszym przypadku uwaga jest skupiona na zjawisku etnocentryzmu konsumentckiego oraz postawach konsumentów wobec produktów krajowych i zagranicznych. Z kolei perspektywa strategiczna obejmuje zróżnicowane strategie ogólne przedsiębiorstw, które wyodrębniono w zależności od wizerunku kraju pochodzenia produktu oraz jego znaczenia w procesie podejmowania decyzji o zakupie przez konsumenta. Uwzględnienie postaw konsumentów wobec produktów krajowych i zagranicznych wymaga również modyfikacji realizowanych strategii funkcjonalnych, w tym strategii marketingowej. Wiedza w powyższym zakresie stanowi podstawę decyzji strategicznych przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych.

Abstract: A product's country of origin, alongside its price and quality, is one of the most important criteria when a consumer makes purchase decisions in the marketplace. The aim of the paper is to present the theoretical assumptions of the concept of the impact of a product's country of origin and the changes in how the concept is understood, as well as the potential for using it in the strategies of contemporary companies operating in a turbulent international environment. The paper utilises the method of critical

analysis of the literature. An assumption is made that the traditional understanding of a product's country of origin, defined solely in terms of the place of its manufacture, is now insufficient. The justifications for this include the international delocalisation of production, the use of foreign subcontractors by product manufacturers, and mergers and acquisitions of foreign companies. Under current market conditions, there is a need to conceptualise the notion of a product's country of origin as a multidimensional construct. This, however, requires further research and clarification. Building on the latest research, this paper presents an analysis of the impact of a product's country of origin from two perspectives, i.e., from the point of view of the consumer (consumer perspective) and the company (strategic perspective). In the case of the former, the focus is on the phenomenon of consumer ethnocentrism and consumer attitudes towards domestic and foreign products. The strategic perspective, on the other hand, encompasses varied general strategies of companies, distinguished based on the image of the product's country of origin and its importance in the process of making purchase decisions by the consumer. Taking into account consumer attitudes towards domestic and foreign products also requires modification of implemented functional strategies, including the marketing strategy. The knowledge in this area forms the basis for strategic decisions of the company on foreign markets.

Słowa kluczowe: efekt kraju pochodzenia produktu; etnocentryzm konsumencki; zachowania konsumentów; zarządzanie międzynarodowe

Keywords: consumer behaviour; consumer ethnocentrism; impact of a product's country of origin; international management

Otrzymano: 1 lutego 2023

Received: 1 February 2023

Zaakceptowano: 27 marca 2023

Accepted: 27 March 2023

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Drabik, I. (2023). Efekt kraju pochodzenia produktu w strategii przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 19(1), 33–45. <https://doi.org/10.24917/20833296.191.3>

Wstęp

W warunkach globalizacji rynku konsumenci nie muszą ograniczać swoich decyzji zakupowych do produktów pochodzących z kraju macierzystego, ale mają możliwość nabywania produktów z różnych, często odległych rejonów świata. Na postawy konsumentów znaczący wpływ ma poziom ich etnocentryzmu konsumenckiego, który traktowany jest jako istotne uwarunkowanie kulturowe brane pod uwagę przez współczesne przedsiębiorstwa. Wpływ kraju pochodzenia produktu na decyzje zakupowe konsumentów określa się jako efekt kraju pochodzenia.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty efektu kraju pochodzenia w aktualnych warunkach rynkowych z perspektywy teoretycznej oraz wskazanie możliwości jego wykorzystania w działaniach podejmowanych przez przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych. W tekście scharakteryzowano ogólne ramy decyzji zarządczych przedsiębiorstwa, zależnie od wizerunku kraju pochodzenia produktu (pozytywny lub negatywny), oraz znaczenia kraju pochodzenia w procesie podejmowania decyzji o zakupie przez konsumenta. Omówiono również kierunki modyfikacji w zakresie realizowanej strategii marketingowej, takie jak produkt, cena, dystrybucja i promocja.

W artykule zastosowano metodę krytycznej analizy krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu z zakresu zachowań konsumenckich, zarządzania międzynarodowego i marketingu międzynarodowego. Rekomendacje dotyczące implementacji praktycznych rozwiązań dostępne w literaturze są bardzo zróżnicowane, co wynika m.in. z ewolucji sposobu definiowania terminu „kraj pochodzenia produktu”. W artykule przyjęto założenie, że konieczne jest zrezygnowanie z jednostronnego definiowania tego terminu i utożsamiania go wyłącznie z miejscem produkcji. Wskazano na obowiązujące w warunkach globalizacji podejście wielowymiarowe, uwzględniające kraj projektu, kraj pochodzenia komponentów/części, kraj pochodzenia własności przedsiębiorstwa, kraj pochodzenia marki i kraj montażu.

Znaczenie problematyki omawianej w tekście wynika z nieustannych zmian w otoczeniu współczesnych przedsiębiorstw, które poszukują sposobów przetrwania i rozwoju w warunkach rosnącej konkurencji międzynarodowej. Wykorzystanie efektu kraju pochodzenia można traktować jako narzędzie kształtowania przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych.

Próba definicji efektu kraju pochodzenia produktu w aktualnych warunkach rynkowych

Kraj pochodzenia (country of origin – COO) jest jednym z atrybutów produktu, takich jak cena czy jakość, które są brane pod uwagę w procesie podejmowania decyzji konsumenckich. Koncepcja tzw. efektu kraju pochodzenia opisywana w literaturze z zakresu zarządzania międzynarodowego i marketingu międzynarodowego przedstawia związki zachodzące między wizerunkiem i reputacją kraju a produktami z niego pochodzącymi (Bose, Ponnampalnam, 2011; Dinnie, 2004; Duliniec, 2009; Liczmańska-Kopcewicz, Wiśniewska, 2018; Saran, Gupta, 2012; Sikora, 2007; Wiktor i in., 2008).

W zachodniej literaturze przedmiotu koncepcja efektu kraju pochodzenia produktu jest analizowana od połowy lat 60. XX w. Prekursorem badań w tym zakresie był R.D. Schooler (1965), który jako pierwszy zauważył, że konsumenci postrzegają produkty przez pryzmat etykiety „made in”. W polskiej literaturze zagadnienie to pojawiło się dopiero w drugiej połowie lat 90. ubiegłego wieku, czyli po przemianach ustrojowych w naszym kraju.

W pierwotnym i tradycyjnym znaczeniu efekt kraju pochodzenia rozumiano jako „wpływ ogólnych wyobrażeń i opinii o kraju na ocenę produktów lub/i marek pochodzących z danego kraju” (Karcz, Kędzior, 1999: 31), albo według zbliżonego określenia „wpływ wizerunku kraju na wizerunek, postawy i sprzedaż w odniesieniu do marek lub towarów w nim wytworzonych” (Sikora, 2007: 97). Ze zjawiskiem tym mamy do czynienia wówczas, gdy konsument, oceniając produkt, łączy jego atrybuty z atrybutami postrzeganego przez siebie kraju pochodzenia produktu i gdy zależność ta wpływa na podjęcie przez konsumenta decyzji o zakupie produktu. Efekt kraju pochodzenia w pozytywnym tego słowa znaczeniu ma miejsce w sytuacji, gdy wizerunek postrzeganego kraju pochodzenia w oczach konsumenta „dodaje” produktowi istotnych dla niego wartości funkcjonalnych i symbolicznych.

Badania nad omawianym zagadnieniem wyraźnie ewoluowały od momentu powstania koncepcji w połowie lat 60. XX w. wraz ze zmieniającymi się uwarunkowaniami rynkowymi, polegającymi głównie na intensyfikacji procesów globalizacyjnych. W przypadku większości pierwszych badań efekt kraju pochodzenia definiowano jednoaspektowo, czyli na podstawie miejsca wytworzenia produktu (country of manufacturing – COM). Jednak na przełomie lat 80. i 90. XX w. okazało się, że utożsamianie kraju pochodzenia produktu

z miejscem jego wytworzenia jest niewystarczające. W aktualnych warunkach rynkowych kraj pochodzenia wielu produktów jest bardzo trudny do jednoznacznego określenia, co spowodowane jest delokalizacją produkcji w wymiarze międzynarodowym, korzystaniem przez wytwórców produktów z usług zagranicznych podwykonawców, dokonywaniem fuzji i przejęć przedsiębiorstw zagranicznych itp. (Balabanis, Diamantopoulos, 2004; Balabanis, Diamantopoulos, 2008; Balabanis, Siamagka, 2017; Wolanin-Jarosz, 2015).

Alternatywą dla jednoaspektowego i tracącego na znaczeniu traktowania efektu kraju pochodzenia produktu na podstawie miejsca jego wytworzenia jest konceptualizacja pojęcia jako konstruktu wieloaspektowego. Z uwagi na wspomniane zmiany wynikające z globalizacji, które obecnie w wielu przypadkach nie pozwalają na identyfikację pochodzenia produktu jedynie według miejsca wytworzenia, w literaturze coraz częściej proponuje się podejście wielowymiarowe, uwzględniającego takie kwestie, jak: kraj projektu (country of design – COD), kraj pochodzenia komponentów/części (country of components/parts – COP), kraj pochodzenia własności przedsiębiorstwa (country of corporate ownership – COCO), kraj pochodzenia marki (country of brand origin – COBO), kraj montażu (country of assembly – COA) (Budzanowska-Drzewiecka, Jedynak, 2014; Wolanin-Jarosz, 2015). Podejście wielowymiarowe wymaga przyjęcia nowej definicji kraju pochodzenia, np. jako „kraju, który konsument łączy/korzysta z danym produktem/marką, będący jego źródłem, niezależnie od miejsca powstania produktu” (Hereźniak, 2011: 64). Jednocześnie niezbędne są również dalsze badania i doprecyzowanie wymiarów składających się na analizowane pojęcie.

Uwzględniając aktualny stan wiedzy, w rozważaniach na temat efektu kraju pochodzenia produktu można przyjmować dwie podstawowe perspektywy: z punktu widzenia konsumenta (perspektywa konsumentka) i przedsiębiorstwa (perspektywa przedsiębiorstwa, określana również jako strategiczna). W pierwszym przypadku badania koncentrują się na charakterystyce postaw konsumentów wobec produktów krajowych i zagranicznych przez konsumenta oraz związanego z tym zjawiska etnocentryzmu konsumentckiego. Z kolei perspektywa strategiczna związana jest ze znaczeniem efektu kraju pochodzenia produktu dla opracowania i realizacji strategii przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych.

Efekt kraju pochodzenia produktu w perspektywie konsumentckiej – etnocentryzm konsumentcki i postawy konsumentów wobec produktów krajowych i zagranicznych

Pojęcie etnocentryzmu konsumentckiego, rozumianego jako poczucie powinności kupowania produktów pochodzenia krajowego, wywodzi się z ogólnej koncepcji etnocentryzmu, która pojawiła się w naukach społecznych na początku XX w. w wyniku analizy oddziaływań między członkami grup społecznych i otoczeniem. Amerykański etnolog i socjolog W.G. Sumner w pracy pt. *Folkways*, opublikowanej w 1906 r., określił etnocentryzm jako „taki sposób widzenia, w którym własna grupa jest jego centrum, a wszystko dookoła jest oceniane i klasyfikowane w odniesieniu do niej” (Szromnik, 1998: 9). Postawa etnocentryczna w powyższym ujęciu polega na traktowaniu własnej grupy jako najlepszej i posiadającej właściwe standardy zachowań oraz na ogół negatywnym ocenianiu innych grup pod kątem podobieństw i różnic między nimi a wzorcową grupą własną.

Koncepcję etnocentryzmu na grunt zachowań konsumentckich wprowadzili S. Sharma, T.A. Shimp i J. Shin w 1987 r., charakteryzując jego najistotniejsze cechy oraz realizując pierwsze szersze badania empiryczne w USA. Według wspomnianych autorów

etnocentryzm konsumencki to „przekonanie podzielane przez konsumentów na temat zaniechania zakupu produktów pochodzenia zagranicznego w kontekście powinności i moralności” (Figiel, 2004: 33). Jak podkreślali, jest to zjawisko odpowiadające patriotyzmowi gospodarczemu w sferze konsumpcji (Balabanis i in., 2001; Carvalho i in., 2019; Kaczmarek, Wieja, 2021; Kowalczyk, 2016; Romanowski, 2013; Skoczylas, 2013; Spielmann i in., 2020; Włodarczyk, 2015; Wolanin-Jarosz, 2015). Jednocześnie naukowcy ci zaproponowali skalę do mierzenia poziomu etnocentryzmu konsumenckiego określaną jako CETSCALE (Consumer Ethnocentric Tendencies Scale), która po raz pierwszy została zastosowana do badania postaw konsumentów amerykańskich związanych z nabywaniem produktów krajowych i zagranicznych. Skala, będąca 17-punktowym kwestionariuszem z zastosowaniem skali Likerta, została z powodzeniem wykorzystana w badaniach konsumentów pochodzących z wybranych regionów USA, a następnie – niekiedy po pewnych modyfikacjach – stała się punktem wyjścia do badań postaw etnocentrycznych w innych krajach (Chaudhry i in., 2011; Chrysoschoydis i in., 2006; Evanschitzky i in., 2008; Figiel, 2004; Hamelin i in., 2011; Hamin, Elliott, 2006; Jadach, 2021; Jiménez-Guerrero i in., 2014; Lebiejko, 2012; Maison i in., 2018; Sikora, 2007; Wolanin-Jarosz, 2015).

Począwszy od drugiej połowy lat 90. XX w., problematyka postaw etnocentrycznych była przedmiotem badań także w naszym kraju, tj. z uwzględnieniem zachowań polskich konsumentów (Baran i in., 2017; Jadach, 2021; Miłota, 2006; Szromnik, Wolanin-Jarosz, 2013; Szwed, 2018), w tym najczęściej w odniesieniu do rynku artykułów spożywczych (Awdziej i in., 2014; Bombol, 2001; Grześ, 2014; Gutkowska, Sajdakowska, 2001; Jąder, 2018; Kaczmarek, Wieja, 2021; Nestorowicz, Kaniewska-Sęba, 2014; Sajdakowska, 2003; Wróblewska, Kwiatkowska, 2014; Wróblewska, Kwiatkowska, 2015). Ponadto badano etnocentryzm polskich konsumentów na rynku chemii gospodarczej (Falkowski i in., 1996), odzieży (Górski, Metrycki, 2018) czy usług finansowych (Hat, Smyczek, 2016). Wykonywano również badania postaw etnocentrycznych młodych konsumentów (Budzanowska-Drzewiecka, Jedynak, 2014; Ertmańska, 2011; Ertmańska, Ertmański, 2011). Znaleźć można również wyniki międzynarodowych badań porównawczych dotyczących etnocentryzmu z uwzględnieniem polskich konsumentów (Sułkowski i in., 2022; Wolanin-Jarosz, 2015).

Postawa etnocentryczna konsumentów – inaczej niż internacjonalistyczna czy kosmopolityczna, które łącznie określa się jako nieetnocentryczne lub rzadziej jako ksenocentryczne – w praktyce manifestuje się poprzez konsekwentne i świadome preferowanie produktów krajowych ponad zagraniczne. Konsument etnocentryczny, postrzegając kraj pochodzenia produktu jako jego znaczącą cechę, aktywnie poszukuje informacji pozwalających dokonać rozróżnienia, czy ma do czynienia z produktem krajowym, czy zagranicznym. Identyfikacja kraju pochodzenia produktu jest możliwa m.in. na podstawie zwrotu „made in”, nazwy produktu, marki, języka opisu produktu, narodowych symboli jakości, kodu kreskowego. Mając możliwość wyboru, konsument etnocentryczny preferuje produkty krajowe, bez względu na to, czy są lepsze niż zagraniczne i czy bardziej odpowiadają jego potrzebom. W swoim postępowaniu kieruje się nie tyle względami racjonalnymi (ekonomicznymi), ile emocjonalnymi, a nawet moralnymi (Acharya, Elliot, 2003; Alsughayir, 2013; Balabanis, Diamantopoulos, 2004; Balabanis, Siamagka, 2017; Chen, Wang, 2004; Karoui, Khemakhem, 2019; Khan, Rizvi, 2008; Luthy, 2007; Sharma, 2015; Wolanin-Jarosz, 2015).

Zaprzeczeniem postawy etnocentrycznej jest internacjonalizm konsumencki. Konsument internacjonalistyczny, podobnie jak etnocentryczny, poszukują informacji o pochodzeniu produktu, tyle że świadomie i konsekwentnie preferują produkty zagraniczne, a nie

krajowe. Przekonanie o wyższości produktów zagranicznych może mieć dwa wzajemnie uzupełniające się źródła. Po pierwsze, może wynikać z porównania cech produktów krajowych i zagranicznych w procesie użytkowania opartego na kryteriach obiektywnych, w wyniku którego okazuje się, że produkty zagraniczne są lepszej jakości i w większym stopniu zaspokajają potrzeby konsumenckie, nawet przy uwzględnieniu ich zazwyczaj wyższej ceny. Po drugie, postawa internacjonalistyczna może być efektem przekonania, że posiadanie i użytkowanie produktów zagranicznych jest wyznacznikiem możliwości i pozycji jednostki, prestiżu i przynależności do określonej grupy (efekt demonstracji i naśladownictwa), zwłaszcza gdy dostęp do takich dóbr jest ograniczony.

Z odmienną kategorią postaw mamy do czynienia w przypadku konsumentów kosmopolitycznych (kosmopolityzm konsumencki), którzy – w przeciwieństwie do etnocentrycznych i internacjonalistycznych – nie przywiązują większej roli w swoich decyzjach zakupowych do takiej cechy produktu jak kraj pochodzenia. W decyzjach nabywczych uwzględniają przede wszystkim racjonalne przesłanki z ich jednostkowego punktu widzenia. Konsument kosmopolityczny obiektywnie porównuje wszystkie produkty dostępne na rynku i wybiera ten, który jego zdaniem odznacza się największym łącznym bilansem korzyści. Jest to przejaw zorientowania na korzyści własne wynikające z użytkowania produktu, ważne dla zaspokojenia określonej potrzeby, bez zwracania uwagi na kraj jego pochodzenia (Riefler, Diamantopoulos, 2009).

Można spotkać się z traktowaniem etnocentryzmu konsumenckiego jako reakcji na procesy globalizacji. Przejawem globalizacji rynku i konsumpcji, zwłaszcza począwszy od przełomu lat 80. i 90. XX w., jest upodabnianie się sposobów zaspokajania potrzeb konsumenckich w skali poszczególnych krajów za pomocą jednolitej oferty produktowej, co jest szczególnie korzystne dla przedsiębiorstw międzynarodowych, dążących do osiągnięcia korzyści skali dzięki standaryzacji realizowanych strategii (w tym w zakresie produktu). W efekcie globalizacji mamy do czynienia z długotrwałym procesem przenikania ujednoliconych wzorców konsumpcji w przekroju ponadnarodowym (globalizacja konsumpcji) (Brooks i in., 2011; Cavusgil i in., 2017; Czinkota i in., 2005; Hamilton, Webster, 2015; Peng, Meyer, 2019). Zjawisko to wiąże się z dużymi możliwościami dla działań marketingowych przedsiębiorstw międzynarodowych, ale powoduje także określone zagrożenia, których skala i zakres zależą od poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego poszczególnych krajów (Albaum i in., 2016; Berthon i in., 2012; Clarke, Wilson, 2009; Czinkota, Ronkainen, 2007; Duliniec, 2009; Ghauri, Cateora, 2005; Wiktor i in., 2008).

Niewątpliwie wśród pozytywnych skutków globalizacji należy wymienić upowszechnianie się etyki globalnej konsumpcji, która wyznacza określony sposób zachowań konsumentów. Wyraża się on nie tylko w nabywaniu dóbr rozpoznawanych na całym świecie, lecz także w korzystaniu z usług pozwalających na upodobnienie się do wzorotwórczych grup konsumentów. Należy też jednak podkreślić negatywne aspekty globalizacji konsumpcji, które przejawiają się zagubieniem odrębności narodowej konsumentów, a co za tym idzie – powolną eliminacją charakterystycznych dla danych krajów lub regionów wyjątkowych cech tradycji i kultury. Przeciwnieństwem globalizacji konsumpcji jest zachodzące równolegle zjawisko różnicowania konsumpcji w skali międzynarodowej (heterogenizacja konsumpcji) i towarzysząca jej intensyfikacja postaw etnocentrycznych w poszczególnych krajach, co jest traktowane jako swoista odpowiedź na negatywne skutki globalizacji (Kowalczyk, 2016).

Efekt kraju pochodzenia produktu w perspektywie strategicznej przedsiębiorstwa

W zarządzaniu przedsiębiorstwem szczególną funkcję pełni podejście strategiczne, rozumiane jako ukierunkowany na przyszłość proces rozwiązywania aktualnych problemów organizacji oraz pozyskiwania wiedzy i nabywania nowych umiejętności, które będą mogły być wykorzystywane w przyszłych warunkach otoczenia. W przypadku przedsiębiorstwa funkcjonującego na rynkach zagranicznych, uwzględniającego efekt kraju pochodzenia jako narzędzie kształtowania przewagi konkurencyjnej, ogólne ramy podejmowania decyzji zarządczych można rozpatrywać w zależności od wizerunku kraju pochodzenia produktu (pozytywnego lub negatywnego) oraz znaczenia kraju pochodzenia w procesie podejmowania decyzji o zakupie przez konsumenta. Mając na uwadze powyższe uwarunkowania, można wyróżnić cztery rodzaje sytuacji (Figiel, 2004; Sikora, 2007):

1. Korzystna zgodność występuje, gdy wizerunek kraju pochodzenia produktu jest pozytywny i jest on cechą ważną dla konsumenta (np. japoński samochód, francuskie perfumy). Skłonność konsumentów do zakupu danego produktu może być zwiększona dzięki podkreślaniu kraju pochodzenia produktu. W strategii przedsiębiorstwa zaleca się zwracanie uwagi konsumentów na powyższą zgodność poprzez wprowadzanie elementów narodowych (nazwa marki, opakowanie, informacja o lokalizacji produkcji w kraju powstania myśli technicznej itp.).
2. Niekorzystna zgodność odnosi się do przypadków, gdy wizerunek kraju jest negatywny, a jednocześnie jest to ważna cecha produktu dla konsumenta (np. meksykański zegarek, rosyjska elektronika). Informacja o kraju pochodzenia będzie szkodliwa dla oceny produktu, zatem przedsiębiorstwo powinno się od niego dystansować. Możliwy jest ostateczny montaż produktu w innym państwie (o korzystnym wizerunku) lub przynajmniej kreowanie wrażenia produktu wytworzonego w innym kraju poprzez nadanie odpowiedniej nazwy marki. Można także stosować oznaczenia w rodzaju „Made in EU” oraz podkreślać inne istotne atrybuty produktu – inne niż kraj produkcji. W dłuższym okresie powinno się rozważyć działania na rzecz poprawy wizerunku kraju pochodzenia produktu.
3. Korzystna niezgodność dotyczy sytuacji, w której wizerunek kraju jest pozytywny, ale nie jest on brany pod uwagę przy ocenie produktu (np. japońskie piwo). Można wówczas albo w ogóle nie wykorzystywać argumentu kraju pochodzenia produktu, albo wskazywać go jako dodatkową korzyść, m.in. poprzez możliwości przewartościowania poszczególnych elementów wizerunku (jest to sytuacja stwarzająca interesujące możliwości dla marketingowców). Przykładowo, japoński producent piwa promowałby innowacyjność procesu produkcji jako środek pozwalający wytworzyć piwo o doskonałym smaku. Konsumenti, którzy normalnie nie wiążą piwa z innowacyjnością, mogą zacząć uważać ją za istotny i pozytywny czynnik w ocenie tego produktu.
4. Niekorzystna niezgodność odzwierciedla przypadki, gdy wizerunek kraju jest negatywny, a jednocześnie kraj pochodzenia nie jest ważnym kryterium wyboru z punktu widzenia konsumenta (np. węgierskie piwo). Przedsiębiorstwo powinno pomijać informacje o pochodzeniu produktu, a jednocześnie posługiwać się innymi narzędziami w celu zniwelowania negatywnego oddziaływania kraju pochodzenia. Jednym ze sposobów jest wykorzystanie reputacji znanego dystrybutora – zaufanie konsumentów do produktów przez niego sprzedawanych może pomóc zmniejszyć ryzyko związane z zakupem produktu wytworzonego w kraju o negatywnym wizerunku.

Uwzględnienie specyfiki rynkowych zachowań konsumentów, będących rezultatem ich postaw wobec produktów krajowych i zagranicznych, wymaga modyfikacji w zakresie poszczególnych elementów tzw. miksu marketingowego przedsiębiorstwa, w tym produktu, ceny, dystrybucji i promocji (Albaum i in., 2016; Berthon i in., 2012; Clarke, Wilson, 2009; Czinkota, Ronkainen, 2007; Duliniec, 2009; Ghauri, Cateora, 2005; Wiktor i in., 2008).

Jednym z najtrudniejszych i obciążonych największym ryzykiem działań marketingowych jest formułowanie i realizacja strategii produktu na rynkach zagranicznych. W przypadku wysokiego poziomu etnocentryzmu konsumenckiego wskazane jest kształtowanie marki i innych oznaczeń produktu w sposób wskazujący na jego ewentualne związki z lokalnymi warunkami – należy unikać zapożyczeń z języków obcych lub kojarzących się z obcymi językami. Wskazane jest, żeby zarówno nazwa przedsiębiorstwa, jak i nazwy marek wywoływały lokalne skojarzenia.

Zupełnie inaczej należy planować działania w odniesieniu do produktu kierowanego do konsumentów internacjonalistycznych, tzn. kształtowanie nazwy marki oraz innych oznaczeń opiera się na jednoznacznym wykazywaniu zagranicznego pochodzenia produktu. Wysoki poziom internacjonalizmu konsumenckiego może sprzyjać wprowadzaniu nieznanymi produktom na danym rynku. Konsumenty są bowiem skłonni zwracać większą uwagę na zagraniczne pochodzenie produktu w sytuacji, gdy nie dysponują innymi informacjami o produkcie czy też doświadczeniami w jego użytkowaniu (Witek-Hajduk, Grudecka, 2020, 2021). Z drugiej strony należy pamiętać, że nie dla każdego produktu kraj pochodzenia może stanowić atrybut przesądzający o jego sukcesie rynkowym. Za przykład mogą posłużyć produkty francuskie, w przypadku których kraj pochodzenia jako determinanta zachowań konsumentów sprzyja zdecydowanie kształtowaniu postaw wobec produktów kosmetycznych, ale raczej nie sprawdza się w odniesieniu do sprzętu RTV. Jeśli chodzi o konsumentów kosmopolitycznych, to kraj pochodzenia produktu może być słabo ekspozycyjny a marka produktu nie musi wywoływać skojarzeń z konkretnym krajem.

Informacja o kraju pochodzenia produktu dla nabywców może być przedstawiana w sposób bezpośredni lub pośredni w ramach kształtowania wizerunku produktu oferowanego na rynkach zagranicznych. Przykładem bezpośredniego komunikowania może być zamieszczenie nazwy kraju w nazwie marki, np. Air France, Deutsche Telekom, American Express. W przypadku miasta lub regionu jego nazwa również może być zamieszczona w nazwie marki, np. czekolada Alpen Gold, perfumy Roma lub Paris. Formą bezpośredniego komunikowania jest także odwołanie do nazwy kraju w przekazie reklamowym, np. „Vodka from the Country of Sweden” (Absolut), „From Germany with love” (Siemens).

Pośrednie komunikowanie pochodzenia produktu może być dokonywane poprzez nadawanie produktom marek sugerujących pochodzenie z określonego kraju w postaci odniesień lingwistycznych, tj. stworzenia takiej nazwy marki, aby nie było wątpliwości, iż pochodzi ona z danego kraju (np. Mitsubishi, Lamborghini). Inne sposoby to m.in. używanie barw flagi narodowej jako elementu logo lub stałych elementów promocji (IKEA – połączenie niebieskiego z żółtym), pokazywanie krajobrazów kojarzących się z określonymi krajami i/lub regionami w kampaniach reklamowych (np. krajobraz alpejski w kampanii reklamowej czekolady Milka), zamieszczanie haseł reklamowych, również za granicą, w języku „własnym” marki (np. „I’m loving it” (McDonald’s)).

Zróźnicowanie reakcji konsumentów na produkty pochodzące z kraju i zagranicy wymaga uwzględnienia w realizowanej strategii cen. Stosowanie wyższych cen jest uzasadnione w odniesieniu do produktów pochodzących z krajów, które są preferowane

przez dany segment konsumentów, gwarantujących wysoką jakość, solidność, prestiż itp. Przykładowo, w warunkach etnocentryzmu konsumenckiego ceny produktów krajowych mogą być wyższe od cen substytucyjnych produktów zagranicznych. Z kolei ceny produktów pochodzących z krajów, które nie cieszą się zainteresowaniem konsumentów, powinny być ukształtowane na relatywnie niższym poziomie, powodującym zwiększone prawdopodobieństwo ich zakupu. Negatywny wizerunek kraju pochodzenia produktu, spodziewana gorsza jakość lub brak wyróżników symbolicznych produktu (np. prestiż) mogą być zrekomensowane tylko przez niższe ceny.

Strategia dystrybucji przedsiębiorstwa działającego w otoczeniu międzynarodowym również wymaga uwzględnienia poziomu etnocentryzmu konsumenckiego na poszczególnych rynkach zagranicznych. Wybór sposobu i miejsca zakupu produktu przez konsumenta polega na porównaniu i ocenie różnych systemów sprzedaży i znaków firmowych sklepów. W ocenie tej są stosowane kryteria, których liczba, rodzaj i znaczenie są odmienne dla każdego konsumenta. Konsument może świadomie wybierać jako miejsce dokonywania zakupów sklepy uznawane przez nich za rodzime lub – przeciwnie – preferować sklepy zagraniczne, np. duże międzynarodowe sieci handlowe. W przypadku środowiska etnocentrycznego zalecany jest wybór strategii dystrybucji opartej na lokalnych przedsiębiorstwach handlowych. System dystrybucji na rynkach zagranicznych, którego stworzenie wymaga długiego czasu, a w przypadku kreowania własnej sieci handlowej także znacznych nakładów finansowych, charakteryzuje się trudnością elastycznego modyfikowania w razie nagłej potrzeby. Właśnie ten element międzynarodowego programu marketingowego stosunkowo najtrudniej zmienić.

Kraj pochodzenia produktu może być atrakcyjnym atrybutem w komunikowaniu marketingowym z wykorzystaniem różnorodnych instrumentów z zakresu tzw. miksu promocyjnego. Uwzględnienie w komunikacji informacji o lokalizacji produkcji, miejscu pochodzenia surowców (składników) wykorzystanych do wytworzenia produktu, krajowym lub zagranicznym źródle myśli technicznej itp. opiera się na założeniu, że kraj pochodzenia będzie korzystnie wpływał na akceptację produktu i zapotrzebowanie ze strony potencjalnych konsumentów. Przykładowo, stosowane w reklamie apele podkreślające krajowe pochodzenie produktu mogą przyczynić się do wzrostu popularności i poziomu sprzedaży w segmencie konsumentów etnocentrycznych. Z kolei komunikat eksponujący zagraniczne pochodzenie produktu będzie miał rację bytu w odniesieniu do konsumentów internacjonalistycznych (Liczmańska-Kopcewicz, Wiśniewska, 2018). Z drugiej strony trzeba pamiętać, że kraj pochodzenia jest tylko jednym z wielu atrybutów produktu i na pewno nie zapewni sukcesu, jeśli pozostałe nie będą przedstawiać wartości dla konsumenta, a produkt nie spełnia jego potrzeb i pragnień. Strategia promocji oparta wyłącznie lub przede wszystkim na elemencie kraju pochodzenia produktu, a nie jego jakości, technologicznej przewadze oraz możliwościach zaspokajania potrzeb i pragnień jest niewskazana w dłuższej perspektywie czasowej.

Podsumowanie

Funkcjonowanie przedsiębiorstw w zróżnicowanym i zmiennym otoczeniu międzynarodowym wymaga uwzględnienia zjawiska etnocentryzmu konsumenckiego oraz związanego z nim efektu kraju pochodzenia produktu. W przypadku niskiego poziomu etnocentryzmu konsumenckiego na danym rynku zagranicznym, jednocześnie popartego

pozytywnym wizerunkiem kraju pochodzenia produktu, przedsiębiorstwo funkcjonujące na skalę międzynarodową powinno rozważyć rozpoczęcie działalności (lub dalszą ekspansję) na takim rynku oraz kreowanie silnej marki z podkreśleniem kraju pochodzenia. Natomiast wysoki poziom etnocentryzmu konsumenckiego, z dodatkowo towarzyszącym mu negatywnym wizerunkiem kraju pochodzenia produktu, powodują konieczność rewizji lub zaniechania operacji na tym rynku albo potrzebę poprawy lub przynajmniej zneutralizowania niekorzystnego oddziaływania wizerunku kraju. Z kolei funkcjonowanie przedsiębiorstwa zagranicznego w segmencie konsumentów kosmopolitycznych w danym kraju skutkuje tym, że w realizowanej strategii nie trzeba odwoływać się do kraju pochodzenia.

Zjawisko efektu kraju pochodzenia wymaga nieustannych badań. Po pierwsze, doprecyzowania wymaga pojęcie kraju pochodzenia produktu oraz wymiarów go tworzących, skoro miejsce wytworzenia nie może być traktowane jako jedyny atrybut tej kategorii w warunkach globalizacji. Po drugie, wizerunek kraju jest dynamiczny, ulega zmianom, m.in. pod wpływem informacji w mediach, kontaktów z mieszkańcami danego kraju, kontaktów z ofertą dóbr i usług oraz akcji promocyjnych przedsiębiorstw z niego pochodzących, a także efektów działań służb dyplomatycznych, handlowych i instytucji promujących kulturę danego kraju. Zmiany w zakresie postrzegania poszczególnych krajów przez konsumentów i produktów z nich pochodzących powinny być na bieżąco uwzględniane w strategiach przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych.

Interesującym obszarem badawczym są strategie przedsiębiorstw lokalnych (krajowych) na rynku macierzystym w zależności od poziomu etnocentryzmu tamtejszych konsumentów. W przypadku wysokiego poziomu etnocentryzmu lokalnych konsumentów przedsiębiorstwo krajowe jest w stanie lepiej dopasować swoją ofertę do ich potrzeb, jednak pod warunkiem niższych lokalnych kosztów produkcji. W przeciwnym razie konkurent zagraniczny wchodzący na dany rynek, mimo konieczności przewyższenia niechęci lokalnych konsumentów wobec produktów zagranicznych oraz wydatkowania w związku z tym znacznych nakładów, np. poprzez dostosowanie produktu do lokalnych uwarunkowań czy rozwinięcie współpracy z lokalnymi partnerami, w efekcie końcowym osiągnie przewagę konkurencyjną. Znacznie trudniejsze zadanie dotyczy przedsiębiorstwa krajowego funkcjonującego w internacjonalistycznym segmencie rynku macierzystego. W tym przypadku wskazane jest podkreślanie związku przedsiębiorstwa krajowego z zagranicą, np. poprzez współpracę z zagranicznymi partnerami, wykorzystywanie zagranicznych sieci handlowych na rynku macierzystym, sprzedawanie produktów pod zagranicznymi markami.

Literatura

References

- Acharya, Ch., Elliot, G. (2003). Consumer Ethnocentrism, Perceived Product Quality and Choice – An Empirical Investigation. *Journal of International Consumer Marketing*, 15(4), 87–115.
- Albaum, G. i in. (2016). *International marketing and export management*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Alsughayir, A. (2013). Consumer Ethnocentrism: A Literature Review. *International Journal of Business and Management Invention*, 2(5), 50–54.
- Awdziej, M. i in. (2014). Postawy etnocentryczne starszych konsumentów wobec produktów spożywczych. *Marketing i Rynek*, 6, 17–31.
- Balabanis, G., Diamantopoulos, A. (2004). Domestic Country Bias, Country-of-Origin Effects, and Consumer Ethnocentrism: A Multidimensional Unfolding Approach. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 32(1), 80–95.

- Balabanis, G., Diamantopoulos, A. (2008). Brand Origin Identification by Consumers: A Classification Perspective. *Journal of International Marketing*, 16(1), 39–71.
- Balabanis, G. i in. (2001). The Impact of Nationalism, Patriotism and Internationalism on Consumer Ethnocentric Tendencies. *Journal of International Business Studies*, 32(1), 157–175.
- Balabanis, G., Siamagka, N.T. (2017). The Behavioural Effects of Consumer Ethnocentrism: The moderating role of product category, brand and country of origin. *International Marketing Review*, 34(2), 166–182.
- Baran, R. i in. (2017). *Postawy konsumentów wobec marek pochodzenia polskiego i zagranicznego*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Berthon, P.R. i in. (2012). Marketing meets Web 2.0, social media, and creative consumers: Implications for international marketing strategy. *Business Horizons*, 55(3), 261–271.
- Bombol, M. (2001). Postawy polskich konsumentów wobec krajowych i zagranicznych artykułów żywnościowych. *Handel Wewnętrzny*, 3, 40–47.
- Bose, S., Ponnampalnam, A. (2011). Country of Origin Effect on Services: An Evaluation of Entertainment. *Managing Leisure*, 16(2), 98–107.
- Brooks, I. i in. (2011). *The international business environment: challenges and changes*. Harlow: Financial Times/Prentice Hall.
- Budzanowska-Drzewiecka, M., Jedynak, M. (2014). Znaczenie kraju pochodzenia (COO) w ocenie mało i wysoko angażujących produktów przez młodych konsumentów w Polsce. *Zarządzanie w Kulturyze*, 15, 359–375.
- Carvalho, S.W. i in. (2019). The Role of National Identity in Consumption: An Integrative Framework. *Journal of Business Research*, 103(C), 310–318.
- Cavusgil, S.T. i in. (2017). *International business: the new realities*. Boston: Pearson.
- Chaudhry, N.I. i in. (2011). Consumer Ethnocentrism Tendency in Services Sector: An Evidence from Pakistan a Developing Economy. *European Journal of Social Sciences*, 20(1), 123–134.
- Chen, G., Wang, Ch. (2004). Consumer Ethnocentrism and Willingness to Buy Domestic Products in a Developing Country Setting: Testing Moderating Effects. *Journal of Consumer Marketing*, 21(6), 391–400.
- Chrysoschoidis, G.M. i in. (2006). Ethnocentric beliefs and country-of-origin (COO) effect: Impact of country, product and product attributes on Greek consumers' evaluation of food products. *European Journal of Marketing*, 41(11/12), 1518–1544.
- Clarke, G., Wilson, I. (2009). *International marketing*. London: McGraw-Hill Education.
- Czinkota, M.R., Ronkainen, I.A. (2007). *International marketing*. Mason: Thomson.
- Czinkota, M.R. i in. (2005). *International business*. Mason: Thomson/South-Western.
- Dinnie, K. (2004). Country-of-Origin 1965–2004: A Literature Review. *Journal of Customer Behavior*, 3(2), 165–213.
- Duliniec, E. (2009). *Marketing międzynarodowy*. Warszawa: PWE.
- Ertmańska, K. (2011). Zachowania konsumentów – etnocentryzm, internacjonalizm i kosmopolityzm konsumentów. *Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Wiedzą. Seria: Studia i Materiały*, 51, 254–266.
- Ertmańska, K., Ertmański, S. (2011). Etnocentryzm konsumentów wśród młodych konsumentów. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, 660(72), 457–469.
- Evanschitzky, H. i in. (2008). Consumer Ethnocentrism in the German Market. *International Marketing Review*, 25(1), 7–32.
- Falkowski, A. i in. (1996). Etnocentryzm konsumentów – nowe wyzwanie dla marketingu (2). *Marketing i Rynek*, 4, 6–11.
- Figiel, A. (2004). *Etnocentryzm konsumentów. Produkty krajowe czy zagraniczne*. Warszawa: PWE.
- Ghauri, P., Cateora, P.R. (2005). *International marketing*. Maidenhead: McGraw-Hill Professional.
- Górski, J., Metrycki, M. (2018). Etnocentryzm konsumentów na przykładzie decyzji zakupowych odzieży wśród studentów Uniwersytetu Warszawskiego. *Marketing i Rynek*, 8, 67–84.
- Grześ, A. (2014). Zachowania etnocentryczne nabywców na rynku produktów mleczarskich. *Marketing i Rynek*, 6, 237–250.
- Gutkowska, K., Sajdakowska, M. (2001). Postawy etnocentryczne konsumentów polskich na rynku żywnościowym. *Wiadomości Statystyczne*, 1, 33–43.

- Hamelin, N. i in. (2011). Consumer Ethnocentrism and Country-of-Origin Effects in the Moroccan Market. *Journal of Global Marketing*, 24(3), 228–244.
- Hamilton, L., Webster, Ph. (2015). *The international business environment*. Oxford: University Press.
- Hamin, A., Elliott, G. (2006). A Less-Developed Country Perspective of Consumer Ethnocentrism and “Country of Origin” Effects: Indonesian Evidence. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 18(2), 79–92.
- Hat, A., Smyczek, S. (2016). *Etnocentryzm konsumencki na rynku usług finansowych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Hereźniak, M. (2011). *Marka narodowa. Jak skutecznie budować wizerunek i reputację kraju*. Warszawa: PWE.
- Jadach, R. (2021). Badanie etnocentrycznych zachowań zakupowych nabywców w Polsce. W: M. Urbaniec i in. (red.), *Bezpieczeństwo ekonomiczne. Polityka, finanse i innowacje*. Warszawa: Poltext.
- Jąder, K. (2018). Etnocentryzm w zachowaniach studentów wobec artykułów żywnościowych. *Handel Wewnętrzny*, 2(373), 200–212.
- Jiménez-Guerrero, J.F. i in. (2014). Using Standard CETSCALE and Other Adapted Versions of the Scale for Measuring Consumers’ Ethnocentric Tendencies: An Analysis of Dimensionality. *Business Research Quarterly*, 17(3), 174–190.
- Kaczmarek, M., Wieja, M. (2021). *Patriotyzm konsumencki Polaków*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Karcz, K., Kędzior, Z. (1999). *Postawy konsumentów wobec produktów krajowych i zagranicznych (poziom etnocentryzmu i wpływ efektu kraju pochodzenia)*. Katowice: Centrum Badań i Ekspertyz Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach.
- Karoui, S., Khemakhem, R. (2019). Consumer ethnocentrism in developing countries. *European Research on Management and Business Economics*, 25(2), 63–71.
- Khan, M.N., Rizvi, S.R. (2008). Consumer Ethnocentrism: Relevance and Implications for Marketers. *The ICFAI Journal of Consumer Behavior*, 3(1), 52–65.
- Kowalczyk, E. (2016). Etnocentryzm w konsumpcji. *Współczesne problemy ekonomiczne*, 13, 17–25.
- Lebiejko, A. (2012). Zastosowanie metody CETSCALE oraz IAT do oceny poziomu etnocentryzmu konsumenckiego na rynku usług. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 93, 101–110.
- Liczmańska-Kopcewicz, K., Wiśniewska, A. (2018). Efekt kraju pochodzenia jako kod w komunikacji reklamowej. *Acta Universitatis Nicolai Copernici*, 1, 69–79.
- Luthy, M.R. (2007). Conducting International Consumer Ethnocentrism Surveys. *Journal of International Business Research*, 6(2), 33–42.
- Maison, D. i in. (2018). How consumer ethnocentrism can predict consumer preferences – construction and validation of SCNET scale. *Polish Psychological Bulletin*, 49(3), 365–374.
- Miłota, K. (2006). Badanie etnocentryzmu konsumenckiego Polaków na przykładzie wybranych branż. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Marketing. Problemy teorii i praktyki marketingu*, 1110, 133–154.
- Nestorowicz, R., Kaniewska-Sęba, A. (2014). Zastosowanie CETSCALE do pomiaru etnocentryzmu konsumenckiego na rynku produktów żywnościowych w Polsce. *Marketing i Rynek*, 6, 501–517.
- Peng, M., Meyer, K. (2019). *International Business*. London: Cengage Learning.
- Riefler, P., Diamantopoulos, A. (2009). Consumer Cosmopolitanism: Review and Replication of the CYMYC Scale. *Journal of Business Research*, 62(4), 407–419.
- Romanowski, R. (2013). Znaczenie etnocentryzmu konsumenckiego w tworzeniu gospodarczego kapitału społecznego w Polsce. *Handel Wewnętrzny, maj-czerwiec, t. 1*, 67–73.
- Sajdakowska, M. (2003). Etnocentryzm konsumencki – czynnik wpływający na decyzje nabywcze konsumentów na rynku żywności. *Technologia Alimentaria*, 2(1), 177–184.
- Saran, R., Gupta, N. (2012). Country of Origin vs. Consumer Perception: A Literature Review. *Journal of Marketing Management*, 11(4), 66–75.
- Schooler, R.D. (1965). Product Bias in the Central American Common Market. *Journal of Marketing Research*, 49, 394–397.

- Sharma, P. (2015). Consumer ethnocentrism: Reconceptualization and cross-cultural validation. *Journal of International Business Studies*, 46(3), 381–389.
- Sikora, T. (2007). Efekt kraju pochodzenia w marketingu międzynarodowym. W: E. Duliniec (red.), *Marketing międzynarodowy. Uwarunkowania, instrumenty, tendencje*. Warszawa: SGH, 97–119.
- Skoczylas, Ł. (2013). Patriotyzm konsumencki: próba spojrzenia socjologicznego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 4, 215–225.
- Spielmann, N. i in. (2020). Product Patriotism: How Consumption Practices Make and Maintain National Identity. *Journal of Business Research*, 121, 389–399.
- Sułkowski, Ł. i in. (2022). Perception of patriotic entrepreneurship in Poland and Ukraine. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 10(3), 167–190.
- Szromnik, A. (1998). Etnocentryzm konsumencki – istota i uwarunkowania rozwoju. *Marketing i Rynek*, 11, 9–13.
- Szromnik, A., Wolanin-Jarosz, E. (2013). Diagnoza poziomu etnocentryzmu konsumenckiego Polaków z wykorzystaniem metody CETSCALE. *Konsumpcja i Rozwój*, 1, 98–111.
- Szwed, M. (2018). Etnocentryzm konsumencki przedstawicieli pokoleń X, Y i Z w Polsce. W: A.Z. Nowak, B. Glinka (red.), *Procesy zarządzania w globalizującej się gospodarce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Wiktor, J.W. i in. (2008). *Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki*. Warszawa: PWE.
- Witek-Hajduk, M.K., Grudecka, A. (2020). Czynniki decydujące o strategicznym znaczeniu kraju pochodzenia – perspektywa menedżerów przedsiębiorstw branży AGD z rynków wschodzących. *Przegląd Organizacji*, 3(962), 18–27.
- Witek-Hajduk, M.K., Grudecka, A. (2021). Brand types applied by emerging markets' firms: Country of brand origin and brand use motives. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(1), 155–168.
- Włodarczyk, K. (2015). Globalizacja a patriotyzm ekonomiczny polskich konsumentów. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 214, 64–74.
- Wolanin-Jarosz, E. (2015). *Etnocentryzm konsumencki w środowisku międzynarodowym – studium rynkowe Euroregionu Karpackiego*. Warszawa: Difin.
- Wróblewska, W., Kwiatkowska K. (2014). Etnocentryzm konsumencki na rynku owoców i warzyw w Lublinie. *Marketing i Rynek*, 6, 824–834.
- Wróblewska, W., Kwiatkowska K. (2015). Etnocentryzm konsumencki wśród nabywców owoców i warzyw w Zakopanem. *Handel Wewnętrzny*, 5(358), 425–433.

Ireneusz Drabik, dr nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii, adiunkt na Uniwersytecie Pedagogicznym w Krakowie, na Wydziale Nauk Społecznych, w Instytucie Prawa, Ekonomii i Administracji, w Katedrze Administracji i Zarządzania Publiczne. Jego zainteresowania naukowe skupiają się na zagadnieniach dotyczących zarządzania, marketingu ekonomii oraz międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Ireneusz Drabik, PhD in economics, Pedagogical University of Krakow, Faculty of Social Sciences, Institute of Law, Economics and Administration, Department of Administration and Public Management. His scientific interests focus on issues related to management, marketing, economics, and international economic relations.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8830-1681>

Adres/Address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Wydział Nauk Społecznych
Instytut Prawa, Ekonomii i Administracji
Katedra Administracji i Zarządzania Publicznego
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Poland
e-mail: ireneusz.drabik@up.krakow.pl

Andrzej Kuciński

Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, Polska ■ The Jacob of Paradies University
in Gorzów Wielkopolski, Poland

Wskaźniki finansowe jako narzędzie kontrolno-ostrzegawcze w ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa

Financial indicators as a control-warning instrument in the assessment of an enterprise's financial situation

Streszczenie: Efektywne zarządzanie przedsiębiorstwem oraz konieczność podejmowania decyzji dostosowanych do zmiennych warunków otoczenia, w jakich przyszło funkcjonować obecnie współczesnym organizacjom, wymaga dysponowania rzetelnymi i pełnymi informacjami. Do tego celu wykorzystywane są wskaźniki finansowe, za pomocą których opisywane są różne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa. Poszczególne wskaźniki finansowe tworzą system miar kondycji finansowej, generujący sygnały ostrzegawcze o pogarszającej się sytuacji finansowej. Celem artykułu jest wykazanie, iż wskaźniki finansowe tworzą system miar kondycji finansowej umożliwiający kontrolę działalności gospodarczej, a także uzyskanie sygnałów ostrzegawczych informujących o pogarszającej się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Jako metody badawcze w artykule wykorzystano przede wszystkim krytyczną analizę literatury oraz analizę studium przypadku (case study). Na podstawie przedsiębiorstwa CCC S.A. wykazano, iż wskaźniki finansowe w sposób obiektywny, uwzględniając różne obszary funkcjonowania przedsiębiorstwa, pozwalają ocenić kondycję finansową przedsiębiorstwa. Jednocześnie wskaźniki finansowe tworząc system miar kondycji finansowej pozwalają wskazać obszary działalności, które wymagają szczególnej uwagi ze strony zarządzających na pojawiające się zagrożenia.

Abstract: Abstract: Effective management of the enterprise and the necessity to make decisions that adapt to the ever-changing environment in which contemporary organisations operate requires access to reliable and comprehensive information. For this purpose, financial indicators are employed to encapsulate various aspects of a company's operations. These various financial indicators form a system of financial health metrics that generate early warning signals of a deteriorating financial situation. This article aims to demonstrate that financial ratios create a system of financial health measures through which it is possible to control business activity and obtain warning signals informing about the deteriorating financial situation of an enterprise. The research methodology primarily encompasses a critical analysis of existing literature and a case study analysis. Based on a case study of the CCC S.A. enterprise, this paper illustrates that financial indicators provide an objective assessment of an enterprise's financial condition, taking into account various operational areas. Concurrently, these financial indicators, as a system of financial health metrics, can highlight those areas of activity that demand heightened managerial attention due to emerging risks.

Słowa kluczowe: kondycja finansowa; przedsiębiorstwo; wskaźnik finansowy

Keywords: enterprise; financial condition; financial indicators

Otrzymano: 23 lutego 2023

Received: 23 February 2023

Zaakceptowano: 5 kwietnia 2023

Accepted: 5 April 2023

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Kuciński, A. (2023). Wskaźniki finansowe jako narzędzie kontrolno-ostrzegawcze w ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 19(1), 46–58. <https://doi.org/10.24917/20833296.191.4>

Wstęp

Współczesne przedsiębiorstwo funkcjonujące w gospodarce rynkowej musi zmierzyć się z wieloma wyzwaniami. Wzrost nieprzewidywalności rynku, a także rosnąca dynamika zmian zachodzących w otoczeniu przedsiębiorstwa wymuszają potrzebę ciągłej kontroli procesów i działań zachodzących w jednostce gospodarczej. Podstawowym narzędziem wspomagającym procesy zarządcze w organizacji są wskaźniki finansowe.

Wskaźniki finansowe są nieodzownym elementem opisu dokonań przedsiębiorstwa. Uznaje się je za podstawowe i najczęściej wykorzystywane narzędzie wspierające procesy decyzyjne w organizacji. Główną zaletą wskaźników finansowych jest możliwość szybkiego przeglądu sytuacji finansowej konkretnego przedsiębiorstwa, a także uzyskania informacji na temat występujących problemów, którym można nadać określony priorytet. Jednocześnie należy podkreślić, że znaczenie i rola wskaźników finansowych wykorzystywanych w pomiarze i ocenie sytuacji finansowej jednostki gospodarczej wynika z możliwości ich zestawiania w określony system miar kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Tym samym, koncentrując się na efektywnym wykorzystywaniu zasobów będących w posiadaniu przedsiębiorstwa, ogólnie wskaźniki finansowe wspomagają procesy zarządcze w organizacji.

Celem artykułu jest wykazanie, iż wskaźniki finansowe tworzą system miar kondycji finansowej, za pomocą którego możliwa jest kontrola działalności gospodarczej, a także uzyskanie sygnałów ostrzegawczych informujących o pogarszającej się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Jako metody badawcze w artykule wykorzystano przede wszystkim krytyczną analizę literatury oraz analizę studium przypadku (case study).

Wskaźniki finansowe jako narzędzie diagnostyczne kondycji finansowej przedsiębiorstwa

Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej związane jest z dążeniem do zapewnienia ciągłości działania. Jednocześnie od przedsiębiorstwa wymaga się umiejętności szybkiego dostosowania się do turbulentnego i zmiennego otoczenia gospodarczego. Zmienność otoczenia, wzrost konkurencyjności rynku rodzi konieczność adaptacji czy reorientacji strategii funkcjonowania przedsiębiorstwa, a jednocześnie wymusza potrzebę weryfikacji oraz oceny podjętych już działań. Ponieważ działalności przedsiębiorstwa towarzyszy nieustanna walka o jego przetrwanie, implikuje to potrzebę stałej kontroli kondycji finansowej jednostki, która toruje drogę przedsiębiorstwu do osiągnięcia wyznaczonych

celów (Siemińska, 2002: 33). Narzędziem weryfikacji, kontroli oraz oceny sytuacji jednostki gospodarczej są wskaźniki finansowe, które budują określony obraz kondycji finansowej przedsiębiorstwa.

W literaturze przedmiotu termin „kondycja finansowa” jest podobnie interpretowany jak termin „sytuacja finansowa”, co znajduje swoje odzwierciedlenie w tym, że wielu autorów owe kategorie często stosuje zamiennie. Według E. Siemińskiej, posługiwanie się terminem „sytuacja finansowa” może wynikać z nawiązania do ustawy o rachunkowości czy też Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, w których to regulacjach prawnych używa się określenia „sytuacja majątkowa i finansowa jednostki” (Siemińska, 2002: 18). Według ustawy o rachunkowości, określając zasady (politykę) rachunkowości w przedsiębiorstwie, należy zapewnić wyodrębnienie wszystkich niezbędnych informacji do oceny sytuacji majątkowej i finansowej jednostki (ustawa o rachunkowości, art. 8). Tym samym, oceniając sytuację finansową jednostki gospodarczej, wykorzystywane są informacje finansowe pochodzące właśnie ze sprawozdawczości finansowej, dostarczane przez system rachunkowości. Przykładem utożsamiania terminu „kondycja finansowa” z pojęciem „sytuacja finansowa” jest praca M. Jerzemowskiej. Według tej autorki kondycja finansowa przedsiębiorstwa jest pochodną sytuacji finansowej jednostki, której wyrazem jest cena rynkowa akcji wycenianych na rynkach finansowych. Jednocześnie Jerzemowska jest zdania, że kondycja finansowa jednostki jest barometrem perspektyw rozwojowych przedsiębiorstwa na rynku oczekiwanych przez menedżerów (Jerzemowska, 1996: 106 i n.). Podobnie M. Sierpińska oraz T. Jachna łączą termin „sytuacja finansowa” z terminem „kondycja finansowa”. Uważają oni, że ocena sytuacji finansowej wiąże się zarówno z oceną bieżącej działalności przedsiębiorstwa, jak i działalności rozwojowej. Ocena bieżącej działalności obejmuje wstępną analizę sprawozdania finansowego oraz badanie kondycji finansowej ze szczególnym zwróceniem uwagi na płynność finansową, zadłużenie, sprawność działania, rentowność oraz ocenę rynkową wartości akcji i kapitału (Sierpińska, Jachna, 2004: 10).

Niezależnie od powyższego, głównym źródłem informacji finansowych dotyczących jednostek gospodarczych jest sporządzane obligatoryjnie sprawozdanie finansowe, które zawiera w sobie niezbędne dane potrzebne do wyznaczenia wskaźników finansowych, odnoszących się do różnych obszarów aktywności gospodarczej przedsiębiorstwa. Wskaźnik finansowy zawiera w sobie ładunek określonych informacji ekonomicznych i stanowi przykład narzędzia wykorzystywanego w procesie zarządzania przedsiębiorstwem, w tym w procesie podejmowania decyzji, oraz jest szczególną formą kontroli działalności gospodarczej (Bednarski, Waśniewski, 1996: 315–316).

Próbując wyjaśnić, czym jest wskaźnik finansowy, można rozpocząć od przytoczonego zdania, które stwierdza, że „sprawozdanie finansowe jest konieczne do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, ale niewystarczające do uzyskania jej pełnego obrazu” (Wędzki, 2019: 47). Na początku zdanie wydaje się być kontrowersyjne, ale okazuje się, że jest nie tylko prawdziwe, ale też pozwala zrozumieć znaczenie i rolę wskaźnika finansowego w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Jeżeli zdanie odniesiemy do różnych grup odbiorców informacji finansowej, to okazuje się, że do pełnego oglądu sytuacji finansowej jednostki potrzebne są nie tylko dane finansowe pochodzące ze sprawozdania finansowego, ale i odpowiednio dobrane wskaźniki finansowe, przez pryzmat których dokonuje się opisu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. W związku z tym mianem wskaźnika finansowego można określić relację co najmniej dwóch wielkości ekonomicznych zaczerpniętych z materiałów źródłowych (Bednarski, Waśniewski, 1996: 316), którym nadaje się ściśle

zdefiniowaną interpretację (Skoczylas, 2013: 36). Według J. Webera, wskaźniki finansowe to „dane ilościowe, które poprzez świadome skondensowanie kompleksowej rzeczywistości powinny informować o dających się ująć ilościowo stanach rzeczy” (Weber, 2001: 210). Wskaźnik finansowy najczęściej przyjmuje formę ilorazu wielkości ekonomicznych A/B , iloczynu $A \cdot B$, a także ich kombinacji $(A \cdot B)/C$, włącznie z dodawaniem $(A + B)/C$ i odejmowaniem $(A - B)/C$ (Wędzki, 2009: 50). Istotę wskaźnika finansowego można wyrazić za pomocą modelu, którego funkcja wygląda następująco (Skoczylas, 2013: 36):

$$I = (F, O, J, S, C, Z, P)$$

gdzie:

I – wskaźnik finansowy

F – formalna charakterystyka informująca o sposobie dokonania pomiaru i obliczenia wartości liczbowej

O – charakterystyka obiektu

J – jednostka miary

S – zakres podmiotowy wskaźnika, charakteryzujący jednostki

C – charakterystyka czasu określająca punkt czasowy w przypadku stanu; a odcinek czasu w przypadku strumienia

Z – funkcje zarządzania pozwalające na rozróżnienie wskaźnika

P – charakterystyka stanu obiektu będącego przedmiotem pomiaru.

Wskaźnik finansowy będący funkcją opisuje sytuację finansową (O) podmiotu (S), którego dotyczy sytuacja finansowa, w rozpatrywanym horyzoncie czasu (C). Jednocześnie formuła obliczeniowa (F) określa pewną wartość liczbową będącą charakterystyką sytuacji finansowej (P), której stan opisuje się za pomocą pewnej jednostki miary (J). Z kolei sytuacja finansowa jednostki wyrażona za pomocą wskaźnika finansowego (I) jest powiązana z realizowaną funkcją zarządzania (Z), w tym z procesem podejmowania decyzji w określonej jednostce gospodarczej (S) (Wędzki, 2019: 49).

W praktyce nie istnieją żadne normy prawne regulujące zasady budowy wskaźników finansowych, efektem tego jest wielość podejść i metodologii stosowanych przy ich konstrukcji (Nowak, 1998: 111). Niezależnie od tego T. Waśniewski oraz W. Skoczylas sformułowali pewne zasady, którymi należy się kierować przy budowie wskaźników finansowych. Jedną z nich jest zasada celowości. Zgodnie z nią wskaźniki należy konstruować dla pomiaru określonego obszaru działalności przedsiębiorstwa, aby uzyskać odpowiedź na konkretny problem. Zasada odpowiedniości wymusza, aby istniał logiczny związek między wskaźnikiem a postawionym problemem do rozwiązania. Z kolei dwie ostatnie wyróżnione przez autorów zasady – zasada współmierności oraz zasada porównywalności – oznaczają, że w przypadku pierwszej z nich wymaga się, aby dane finansowe będące podstawą do wyznaczenia wskaźnika były ze sobą porównywalne, a w przypadku drugiej – aby można było porównywać uzyskane wielkości tak w czasie, jak i w przestrzeni (Waśniewski, Skoczylas, 2004: 159–161). Zasady te uzupełnione zostały przez D. Wędzkiego, który dodał do nich: zasadę prostoty konstrukcyjnej, zasadę łatwości aplikacyjnej oraz zasadę podatności na integrację w systemie wskaźników. Według tego badacza, zasady te są spełnione, kiedy wskaźnik finansowy charakteryzuje się prostą budową, łatwością interpretacyjną oraz możliwością powiązania z innymi wskaźnikami w jeden spójny i logiczny system (Wędzki, 2009: 56–58).

Główne obszary oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa

Do oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa w praktyce gospodarczej wykorzystuje się szeroki wachlarz wskaźników finansowych. Wskaźniki te są najczęściej ujmowane w grupy o zbliżonej treści ekonomicznej. W klasycznym ujęciu wskaźniki finansowe dzielone są na cztery zasadnicze grupy:

- wskaźniki płynności finansowej,
- wskaźniki sprawności działania,
- wskaźniki zadłużenia,
- wskaźniki rentowności (Waśniewski, Skoczylas, 2004: 164).

Wskaźniki płynności finansowej pozwalają, ogólnie rzecz biorąc, ocenić zdolność przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań. Z uwagi na to, że istnieją różne podejścia w definiowaniu pojęcia płynności finansowej (płynność w aspekcie majątkowym, płynność w aspekcie majątkowo-kapitałowym, płynność w aspekcie przepływów pieniężnych) nie ma jednej przyjętej definicji (Cicirko, 2010: 11–13). I tak według ujęcia majątkowego płynność finansowa jest definiowana jako „zdolność aktywów do zamiany na środki pieniężne w jak najkrótszym czasie i bez utraty wartości” (Wędzki 2003: 33). Tym samym płynność finansowa w tym ujęciu nawiązuje do struktury aktywów, które w bilansie uporządkowane są według kryterium płynności. Jeżeli w strukturze aktywów większy udział mają składniki, które w łatwy sposób mogą być zamienione na środki pieniężne, to przedsiębiorstwo wykazuje większą płynność. I odwrotnie – im bardziej struktura zdominowana jest przez zasoby o niskim stopniu płynności, tym gorsza ocena płynności finansowej (Kuciński, 2018: 95). Płynność finansowa w aspekcie majątkowo-kapitałowym definiowana jest nie tylko przez pryzmat aktywów, ale i też przez pryzmat pasywów w bilansie. Płynność finansową wyznacza relacja między poziomem określonych aktywów przedsiębiorstwa a zobowiązaniami krótkoterminowymi. Z tego ujęcia płynności finansowej wynika, że zdolność do spłaty bieżących zobowiązań uzależniona jest nie tylko od posiadania płynnych zasobów majątkowych, ale i od stopnia wymagalności zobowiązań finansowych. Podejście uwzględniające rachunek przepływów pieniężnych zwraca uwagę przede wszystkim na to, że o płynności finansowej nie decydują zgromadzone płynne aktywa gwarantujące spłatę zobowiązań, lecz zdolność przedsiębiorstwa do generowania strumieni pieniężnych pozwalających pokryć wydatki, ich zsynchronizowanie w czasie (Bednarski, Waśniewski, 1996: 333; Śniezek, 1999: 5). Tym samym płynność finansowa zgodnie z podejściem przepływów pieniężnych oznacza „zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych umożliwiających regulowanie wymaganych zobowiązań i pokrywanie niespodziewanych wydatków gotówkowych” (Wędzki, 2003: 34). Pomiar i ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa dokonywane są najczęściej przy użyciu wskaźników finansowych, które obejmują dwie zasadnicze grupy: wskaźniki płynności statycznej, opierające się na danych finansowych pochodzących z bilansu, oraz wskaźniki płynności dynamicznej, odnoszące się do danych finansowych zawartych w rachunku przepływów pieniężnych (Kuciński, 2022: 184). W przypadku wskaźników płynności statycznej najczęściej wykorzystuje się: wskaźnik bieżącej płynności finansowej, wskaźnik podwyższonej płynności finansowej, wskaźnik płynności gotówkowej, zaś w zakresie płynności dynamicznej – wskaźniki struktury przepływów pieniężnych, wskaźniki wystarczalności gotówkowej oraz wskaźniki wydajności gotówkowej.

Wskaźniki sprawności działania, określane również mianem wskaźników obrotowości, wskazują na stopień efektywności operacyjnej przedsiębiorstwa w zakresie zarządzania poszczególnymi składnikami stanowiącymi elementy kapitału obrotowego (Nowak, 1998: 161). Ogólna konstrukcja wskaźników obrotowości opiera się na powiązaniu „wielkości stanu (kapitał) i odpowiadającej jej wielkości strumieniowej (koszt lub przychód)” (Bednarski, Waśniewski, 1996: 391). Wskaźniki obrotowości można konstruować w dwojaki sposób – jako wskaźniki obrotowości wyrażone w razach lub wskaźniki rotacji liczone w dniach. Najbardziej ogólną postacią wskaźnika jest wskaźnik obrotowości majątku, który informuje o skali uzyskiwanych przychodów generowanych przez majątek przedsiębiorstwa. Często stosowana jest jego bardziej szczegółowa postać w formie wskaźnika obrotowości zapasów, należności oraz zobowiązań, co pozwala dodatkowo wyznaczyć cykl operacyjny oraz cykl konwersji gotówki.

Wskaźniki zadłużenia ukazują poziom wykorzystania kapitałów obcych wspomagających działalność przedsiębiorstwa, a także zdolność jego obsługi. Prowadzenie działalności bez wykorzystania zwrotnych kapitałów jest niemożliwe, w związku z tym wskaźniki z grupy zadłużenia pozwalają ocenić stosowaną politykę finansową jednostki gospodarczej, zdolność przedsiębiorstwa do obsługi długu, stopień niezależności finansowej, poziom przyjętego ryzyka finansowego (Siepińska, Jachna, 2004: 166). Do najistotniejszych wskaźników zadłużenia należą: wskaźnik ogólnego zadłużenia, wskaźnik zadłużenia kapitału własnego, wskaźnik pokrycia obsługi długu.

Wskaźniki rentowności służą do oceny efektywności działania. Wskaźniki rentowności, nazywane również wskaźnikami zyskowności, ukazują rezultat kształtowania się dwóch podstawowych kategorii ekonomicznych – przychodów ze sprzedaży oraz ponoszonych kosztów działalności – wyrażonych konkretnym wynikiem finansowym jednostki – zyskiem lub stratą. Ten obszar oceny działalności przedsiębiorstwa jest szczególnie ważny z punktu widzenia opisu kondycji finansowej. Oceną tą zainteresowani są wspólnicy, właściciele jednostki, którzy poszukują odpowiedzi na pytanie, czy realizowana działalność gospodarcza jest opłacalna i przynosi pozytywne jej efekty (Wędzki, 2019: 426). Analiza i ocena rentowności przedsiębiorstwa może być dokonywana przy wykorzystaniu różnych wskaźników opisywanych za pomocą relacji efekt – nakład, które odnoszą się do pomiaru rentowności sprzedaży (rentowność handlowa), rentowności majątku (rentowność ekonomiczna) oraz rentowności kapitału (rentowność finansowa) (Gabrusewicz, 2005: 231–232).

Wskaźniki finansowe jako narzędzie kontrolno-diagnostyczne

Wskaźniki finansowe dotyczące płynności finansowej, sprawności działania, zadłużenia oraz rentowności pozwalają ocenić podstawowe aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa i razem tworzą system miar kondycji finansowej jednostki gospodarczej (Kopiński, 2011: 59). Wskaźniki tworzące system miar kondycji finansowej przedsiębiorstwa podlegają interpretacji i ocenie. Mówiąc o interpretacji wskaźników finansowych, mamy na myśli odwzorowanie rzeczywistości. Na podstawie wskaźników finansowych tworzy się pewne wzorce, które są kluczem do zrozumienia, wyjaśnienia kształtowania się określonych zjawisk obserwowanych w przedsiębiorstwie. W odróżnieniu od interpretacji, ocena polega na wydawaniu opinii na temat badanej jednostki, jej wartościowaniu, czy też umiejscowieniu badanych cech kondycji finansowej w stosunku do rzeczywistości (Siemińska, 2002: 123).

Jak już podkreślono, odpowiednio dobrane wskaźniki finansowe wykorzystywane do oceny kondycji finansowej tworzą system miar i wskaźników, którym przypisuje się określone wzorce lub pożądane wartości. W ten sposób wskaźniki finansowe stają się narzędziem kontroli i weryfikacji sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Jednocześnie wskaźniki finansowe opisujące kondycję finansową mogą generować sygnały ostrzegawcze informujące o pogarszającej się sytuacji finansowej jednostki. Zatem wskaźniki finansowe można potraktować jako narzędzie kontrolno-ostrzegawcze, szerzej – jako system, którego zadaniem jest kontrola procesów zachodzących w przedsiębiorstwie, a także sygnalizowanie zagrożeń towarzyszących działalności przedsiębiorstwa (Kopiński, 2011: 59).

Jednym z rozwiązań mających na celu usprawnienie oraz zwiększenie efektywności działania systemu miar kondycji finansowej jest określenie kierunku wpływu wskaźnika finansowego na sytuację finansową. Tym samym wskaźnik finansowy może zostać przypisany do jednej z następujących kategorii:

- stymulant – wskaźnik finansowy zaliczany do kategorii stymulant oznacza, że wzrost jej wartości jest interpretowany pozytywnie, albowiem rosnące wartości wskaźnika wpływają korzystnie na kondycję finansową przedsiębiorstwa,
- destymulant – wskaźnik finansowy zaliczany do kategorii destymulant oznacza, że spadek jej wartości jest interpretowany pozytywnie, albowiem malejące wartości wskaźnika przekładają się na lepszą kondycję finansową przedsiębiorstwa,
- nominant – wskaźnik finansowy zaliczany do kategorii nominant oznacza, że istnieje pewien przedział wartości wskaźnika, który uważany jest za optymalny, gdzie wszelkie odchylenia poniżej dolnej lub górnej granicy miernika wpływają negatywnie na kondycję finansową przedsiębiorstwa (Siemińska, 2002: 122).

Pomiar i ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa – case study

Analizę studium przypadku przeprowadzono na podstawie przedsiębiorstwa CCC S.A., które koncertuje swoją działalność w segmencie obuwniczym – prowadzi sprzedaż detaliczną obuwi i innych wyrobów skórzanych. Działalność przedsiębiorstwa opiera się na szeroko rozumianej dywersyfikacji produktowej, polegającej na budowaniu zróżnicowanej oferty asortymentowej, kierowanej do różnych grup klientów, dywersyfikacji kanałów sprzedaży poprzez prowadzenie różnych kanałów dystrybucji produktów, obejmujących zarówno nowoczesne kanały sprzedaży online, jak i tradycyjne formuły sklepów własnych oraz franczyzowych, dywersyfikacji geograficznej, uzyskiwanej przez osiąganie przychodów ze sprzedaży z różnych rynków, zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Przedsiębiorstwo należy do grupy podmiotów dynamicznie się rozwijających, kładzie duży nacisk na rozwój technologii i wdrażanie innowacji. Z niewielkiego, rodzinnego przedsiębiorstwa powstała grupa kapitałowa zaliczana do największych europejskich firm działających w segmencie obuwi. O ile strategia spółki pozwoliła zrealizować cele w zakresie wzrostu osiąganych przychodów, zwiększenia pozycji rynkowej w Polsce, jak i Europie, o tyle ta sama strategia rozwoju stała się przyczyną problemów spółki.

Na przykładzie studium przypadku postanowiono wykazać, że wskaźniki finansowe stanowią narzędzie kontrolno-ostrzegawcze wykorzystywane przez różne grupy interesariuszy. Uwaga menedżerów koncentruje się głównie na zachowaniu płynności finansowej oraz na zapewnieniu określonej rentowności, natomiast banki oraz inne instytucje kredytowe zainteresowane są przede wszystkim poziomem zadłużenia i zdolnością do jego obsługi.

Z kolei akcjonariuszy interesują poziom ryzyka towarzyszący prowadzonej działalności czy też potencjalne korzyści możliwe do uzyskania z tytułu wypłaty dywidendy. Zatem można przyjąć, że różni odbiorcy informacji, pochodzących ze sprawozdawczości finansowej, zainteresowani są oceną kondycji finansowej przedsiębiorstwa, wykorzystując określony zestaw wskaźników finansowych, które tworzą system miar kondycji finansowej przedsiębiorstwa.

Analizę i ocenę kondycji finansowej spółki kapitałowej CCC S.A. przeprowadzono na podstawie wskaźników finansowych opisujących cztery obszary działalności. Były to: wskaźniki płynności finansowej, wskaźniki sprawności działania, wskaźniki zadłużenia i wskaźniki rentowności. Okres badania obejmował lata 2019–2021. Podstawą oceny były wskaźniki finansowe, będące szybką metodą prezentacji informacji zwartych w sprawozdaniach finansowych, a jednocześnie narzędziem, które umożliwia ocenę różnych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Informacje na temat kształtowania się wybranych wskaźników systemu oceny kondycji finansowej CCC S.A. zamieszczono w tabeli 1, zaś wskaźniki finansowe wyznaczone zostały na podstawie danych finansowych pochodzących z rocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

Z punktu widzenia oceny sytuacji finansowej CCC S.A. ważne jest to, czy przedsiębiorstwo ma zdolność do bieżącego regulowania krótkoterminowych zobowiązań finansowych oraz czy w sposób efektywny zarządza ono swoją płynnością finansową. Na podstawie wskaźników płynności statycznej wylania się zróżnicowany obraz w zakresie kształtowania się zdolności płatniczej przedsiębiorstwa. W latach 2019–2020 poziom wskaźnika bieżącej płynności w analizowanym przedsiębiorstwie kształtował się poniżej 1, co świadczy o tym, że poziom aktywów obrotowych spółki był niewystarczający, aby w pełni pokryć wszystkie zobowiązania krótkoterminowe. Sytuacja ta jednocześnie oznaczała, że w CCC S.A. w tym okresie wystąpił ujemny kapitał obrotowy netto, który dynamizował ryzyko finansowe w przedsiębiorstwie. Z punktu widzenia płynności finansowej pożądane jest, aby kapitał obrotowy netto był dodatni, gdyż stanowi on pewną rezerwę, do której można sięgnąć wtedy, kiedy na rynku występują niesprzyjające warunki płynące z otoczenia gospodarczego, prowadzące np. do spadku rotacji zapasów z powodu mniejszej sprzedaży czy obniżenia spływu należności. A zatem posiadanie dodatniego kapitału obrotowego pozwala przedsiębiorstwu często zachować płynność finansową bez konieczności pilnego poszukiwania źródeł finansowania, aby zachować zdolność płatniczą. Należy podkreślić, iż poziom wskaźników płynności finansowej w latach 2019–2020 wynikał głównie z trudnej sytuacji makroekonomicznej wywołanej w tym czasie pandemią koronawirusa. Wskaźnik bieżącej płynności finansowej w 2021 roku uległ istotnej zmianie, gdyż w tym okresie wyraźnie przekroczył on poziom graniczny 1, wskazując na przewagę aktywów obrotowych nad zobowiązaniami krótkoterminowymi, a jednocześnie doprowadzając do tego, że kapitał obrotowy netto zmienił swój charakter z ujemnego na dodatni, co zmniejszyło ryzyko utraty płynności finansowej. Obraz i ocena płynności finansowej spółki CCC uległy pewnej korekcie po uwzględnieniu kształtowania się wskaźnika podwyższonej płynności finansowej oraz jego porównaniu z wskaźnikiem bieżącej płynności. Wskaźnik podwyższonej płynności powinien swą wartością być zbliżony do poziomu 1, który odzwierciedla stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych płynnymi aktywami obrotowymi. Okazuje się, że wskaźnik wykazuje niskie wartości, dalekie od optymalnego jego poziomu. Dodatkowo, porównując omawiany wskaźnik z poziomem wskaźnika bieżącej płynności finansowej, możemy stwierdzić, iż struktura majątku obrotowego przedsiębiorstwa zdominowana jest przez zapasy, w których zostały zamrożone znaczne środki pieniężne. Z jednej strony

sytuacja, w której istotna część aktywów obrotowych przypada na zapasy, nie powinna być zaskoczeniem w przypadku przedsiębiorstwa handlowego, z drugiej strony charakter działalności prowadzonej przez spółkę, która w dużym stopniu uzależniona jest od trendów modowych czy warunków pogodowych, sprawia, że rosnące zapasy oznaczają z reguły problemy, które przekładają się na problemy z płynnością finansową. Jednocześnie z analizy wskaźnika płynności gotówkowej wynika, że mimo spostrzeżeń dotyczących wcześniejszych wskaźników, w przedsiębiorstwie występuje stosunkowo wysoki poziom utrzymywanej gotówki, która może być w każdej chwili wykorzystana do regulowania zobowiązań. Poziom wykazywanych wskaźników w dużym stopniu wynika z charakteru prowadzonej działalności, która polega na inkasowaniu należnych kwot z tytułu sprzedaży, uzyskiwanych w momencie zawarcia transakcji kupna-sprzedaży. Z analizy płynności finansowej przedsiębiorstwa w latach 2019–2021 wynika, że zaobserwowana poprawa zdolności spłaty zobowiązań krótkoterminowych na koniec stycznia 2022 r. (rok obrotowy w spółce nie pokrywa się z rokiem kalendarzowym) w stosunku do poprzednich okresów to efekt wzrostu wartości aktywów obrotowych i jednocześnie spadku zobowiązań krótkoterminowych, wynikających nie ze zmniejszenia zobowiązań ogółem, lecz z ich konwersji na zobowiązania długoterminowe. Jednocześnie spółka, będąc świadomą wagi, którą przypisuje się płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem w celu zminimalizowania ryzyka, dąży do utrzymywania określonego poziomu zasobów środków pieniężnych oraz ich ekwiwalentów oraz zapewnienia dostępności do źródeł finansowania poprzez m.in. zawarte z bankami linie kredytowe. Jednocześnie ryzyko utraty płynności finansowej jest minimalizowane przez nabywanie towarów od kontrahentów w celu ich dalszej odsprzedaży z odroczonym terminem płatności, tj. na zasadzie kredytu kupieckiego.

Na podstawie wskaźników sprawności działania można ocenić efektywność zarządzania poszczególnymi elementami wchodzącymi w skład kapitału obrotowego netto. Z kolei na podstawie wskaźników rotacji zapasów, należności oraz zobowiązań w dniach można doszukać się przyczyn w zakresie zmian w kształtowaniu się płynności finansowej w przedsiębiorstwie. Uwagę zwraca przede wszystkim kwestia gospodarowania zapasami, które w związku z pandemią COVID-19 było znacznie gorsze w latach 2019–2020 niż w 2021 r. Zapasy były średnio odnawiane co 131,5 dnia w 2019 r. oraz 136 dni w 2020 r. Rosnący wskaźnik rotacji zapasów w dniach wywołany mniejszą sprzedażą przekłada się na gorszą ocenę w zakresie wykorzystania aktywów obrotowych w przedsiębiorstwie i – co za tym idzie – mniejszym dopływem środków pieniężnych do jednostki. Efektywność wykorzystania zapasów poprawiła się w 2021 r., kiedy średni obrót został skrócony do 114,9 dnia, m.in. dzięki lepszej ofercie cenowej produktów i rosnącej sprzedaży. W przypadku wskaźnika rotacji należności w dniach można zaobserwować podobny kierunek zmian jak w przypadku wskaźnika rotacji zapasów. Wskaźnik rotacji należności wzrósł z 11,3 dnia w 2019 r. do 13,4 dnia w 2020 r., co wynikało ze mniejszych przychodów osiągniętych ze sprzedaży. W 2021 r. trend się odwrócił i rotacja należności zmniejszyła się do 9,6 dnia. Szybszy spływ należności do przedsiębiorstwa należy oceniać pozytywnie, gdyż przekłada się to pozytywnie na płynność finansową przedsiębiorstwa. W przypadku rotacji zobowiązań należy zauważyć, że wydłużyła się ona z 71,8 dnia w 2019 r. do 79,8 dnia w 2020 roku, co oznacza, że przedsiębiorstwo korzystało z wydłużonych terminów przy regulowaniu zobowiązań krótkoterminowych. W 2021 r. cykl rotacji zobowiązań w dniach uległ zmniejszeniu do 65,5 dnia, a zmniejszenie tego cyklu należy interpretować negatywnie, gdyż przedsiębiorstwo wykorzystywało środki finansowe oddane do jego dyspozycji przez

krótszy czas. Poszczególne wskaźniki rotacji rozpatrywane łącznie tworzą cykl konwersji gotówki, który informuje o tym, po ilu średnio dniach wracają zaangażowane wcześniej środki pieniężne, aby je ponownie wykorzystać w działalności. Z analizy wskaźnika wynika, że przedsiębiorstwo pomimo niesprzyjającego otoczenia gospodarczego było w stanie skrócić cykl z 71,8 dnia w 2019 r. do 58,9 dnia w 2021 r. Długość cyklu konwersji gotówki przekłada się w przedsiębiorstwie na niższe zapotrzebowanie w zakresie dysponowania dodatnim kapitałem obrotowym netto.

Tabela 1. Wybrane wskaźniki finansowe kondycji finansowej CCC Group S.A. w latach 2019–2021

	2019	2020	2021
WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ			
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	0,99	0,91	1,40
Wskaźnik podwyższonej płynności finansowej	0,33	0,26	0,50
Wskaźnik płynności gotówkowej	0,18	0,14	0,32
WSKAŹNIKI SPRAWNOŚCI DZIAŁANIA			
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	131,5	136,0	114,9
Wskaźnik rotacji należności w dniach	11,3	13,4	9,6
Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach	70,9	79,8	65,5
Cykl konwersji gotówki	71,8	69,6	58,9
WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA			
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	84,75%	95,34%	84,65%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	6,28	33,75	6,44
WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI			
Wskaźnik rentowności sprzedaży – ROS	–0,51%	–22,71%	–2,53%
Wskaźnik rentowności majątku – ROA	–0,40%	–17,14%	–2,72%
Wskaźnik rentowności kapitału – ROE	–2,46%	–168,90%	–26,32%

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Notoria Serwis S.A.

Na ocenę kondycji finansowej każdego przedsiębiorstwa w dużym stopniu wpływa poziom zadłużenia. Nie inaczej jest w przypadku spółki CCC. Biorąc pod uwagę podstawowy wskaźnik charakteryzujący zadłużenie przedsiębiorstwa, tj. wskaźnik ogólnego zadłużenia, można zauważyć, że spółka CCC jest mocno zadłużona, co bezpośrednio przekłada się na podwyższone ryzyko finansowe towarzyszące działalności przedsiębiorstwa. Spółka CCC w 2019 r. prawie 85% aktywów finansowała zobowiązaniami, w kolejnym roku poziom zadłużenia wzrósł do 95%, a następnie za sprawą dokapitalizowania poziom zadłużenia spadł ponownie do 85%. Należy zaznaczyć, że opisywana sytuacja jest dla przedsiębiorstwa niepokojąca, ponieważ zobowiązania, jak wynika z drugiego wskaźnika zadłużenia kapitału własnego, kilkakrotnie przewyższają kapitał własny. Tym samym wskaźniki te należy interpretować jako sygnały ostrzegawcze, które zagrażać mogą działalności przedsiębiorstwa. Nadmiernie zadłużone przedsiębiorstwo może nie poradzić sobie z obsługą zadłużenia, zwłaszcza w sytuacji, kiedy na rynku mamy do czynienia z restrykcyjną polityką pieniężną, która prowadzi do wzrostu kosztu pozyskania pieniądza, a także z ryzykiem nieuzyskania źródeł finansowania w ogóle lub pozyskania finansowania w ramach mechanizmu refinansowania na warunkach gorszych niż dotychczasowe, co dodatkowo może spotęgować problemy przedsiębiorstwa i zachwiać jego fundamentami.

Ocenę kondycji finansowej przedsiębiorstwa dopełnia analiza rentowności. Spółka CCC S.A. w każdym z badanych okresów była nierentowna i to w przekroju rentowności sprzedaży, rentowności majątku oraz rentowności kapitału. Jest to sytuacja, która negatywnie przekłada się na ogólną ocenę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo corocznie odnotowuje dodatnią dynamikę wzrostu uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży, a mimo tego nie jest w stanie uzyskać wyniku finansowego, który kończyłby się zyskiem. Należy zwrócić uwagę na różne przyczyny ujemnej rentowności przedsiębiorstwa. Jak już wcześniej wykazano, przedsiębiorstwo obuwnicze jest bardzo mocno zadłużone, co powoduje, że ponosi ono duże koszty finansowe. Na poziomie operacyjnym firma w 2019 i 2021 r. wypracowała zysk, który w całości pochłonęła działalność finansowa przedsiębiorstwa. W 2020 r. wynik finansowy przedsiębiorstwa był w dużej mierze determinowany sytuacją pandemiczną, zamknięte sklepy i inne ograniczenia związane z COVID-19 doprowadziły do tego, że CCC S.A. odnotowała stratę operacyjną; koszty prowadzonej działalności były większe od przychodów osiągniętych ze sprzedaży. Dodatkowo na poziom wykazanej straty 1,279 mld zł miały wpływ wysokie koszty ponoszone w związku z dużym lewarowaniem działalności. Z powyższego wynika, że powrót do rentowności wymaga rozwiązania problemu wysokiego zadłużenia, które powstało w czasach dynamicznego rozwoju firmy, finansującej przejmowane podmioty na rynku kredytami, kiedy koszty pieniądza były bardzo niskie. Tym samym obecnie przy wysokich stopach procentowych oraz rosnących kosztach wywołanych inflacją zysk, który wypracowuje przedsiębiorstwo, w całości jest pochłaniany przez koszty finansowe ponoszone w związku z nadmiernym zadłużeniem.

Zakończenie

Wskaźniki finansowe stanowią użyteczne narzędzie w analizie i ocenie kondycji finansowej. Do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa wykorzystuje się określony zestaw wskaźników finansowych, które tworzą system miar kondycji finansowej przedsiębiorstwa.

Studium przypadku przedsiębiorstwa obuwniczego CCC S.A. pozwoliło wykazać, że wskaźniki finansowe stanowią ważne narzędzie kontrolno-ostrzegawcze wykorzystywane w monitorowaniu kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Wskaźniki finansowe pozwalają w sposób obiektywny, a jednocześnie wieloaspektowy, uwzględniając różne obszary funkcjonowania przedsiębiorstwa, dokonać analiz i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa. W toku przeprowadzonej analizy wskazano, że wskaźniki finansowe są narzędziem kontroli procesów i podejmowanych działań zachodzących w przedsiębiorstwie, a także sposobem na zasygnalizowanie zagrożeń towarzyszących działalności przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo CCC charakteryzuje się pozytywną dynamiką uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży, która umacnia pozycję spółki jako lidera na rynku obuwniczym w Polsce i w Europie. Na poziomie operacyjnym przedsiębiorstwo osiąga dodatni wynik na sprzedaży brutto, co należy ocenić pozytywnie, jednakże na poziomie wyniku netto wykazuje straty. Strata netto wynika głównie z powodu nadmiernego zadłużenia, gdzie wysokie koszty obsługi zadłużenia przekładają się negatywnie na ostateczne wyniki spółki. Wysoki poziom zadłużenia jest pewnym obciążeniem dla CCC, gdyż ogranicza możliwości pozyskania nowego finansowania, które poprawiłoby sytuację płynnościową przedsiębiorstwa, a przede wszystkim pozwoliłoby na zwiększenie poziomu kapitału pracującego, w tym poprawę bezpieczeństwa finansowego. Kondycję finansową analizowanego przedsiębiorstwa należy ocenić jako trudną. Strategia rozwoju firmy, która zakładała jej wzrost poprzez przejęcia,

okazała się bardzo kosztowna, gdyż doprowadziła do dużego zadłużenia. Przyjęta ścieżka rozwoju pozwoliła na dynamiczny wzrost osiąganych przychodów oraz osiągnięcie statusu lidera na rynku sprzedaży detalicznej obuwia. Tym samym należy uznać, że poziom zadłużenia w przedsiębiorstwie stanowi główny czynnik ryzyka zagrażający kontynuacji działalności. Istnieje pilna potrzeba dokapitalizowania spółki, albowiem utrata kapitału własnego spółki, która miała miejsce przede wszystkim w czasie pandemii COVID-19, przekłada się na gorszą ocenę jej płynności finansowej.

Literatura

References

- Bednarski, L., Waśniewski, T. (red.). (1996). *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. Tom 1. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Cicirko, T. (red.). (2010). *Podstawy zarządzania płynnością finansów przedsiębiorstwa*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Gabrusewicz W. (2005). *Podstawy analizy finansowej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Jerzemowska, M. (1996). *Analiza teorii kształtowania struktury kapitału w spółkach akcyjnych*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Kopiński, A. (2011). Elementy systemu kontrolno-ostrzegawczego w zarządzaniu finansami. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie* *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 59–70.
- Kuciński, A. (2018). Statyczna ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa – ujęcie teoretyczne. *Research on Enterprise in Modern Economy – theory and practice*. Quarterly Journal, 2(25), 93–104.
- Kuciński, A. (2022). Ocena płynności finansowej w przedsiębiorstwie – uwagi terminologiczne i metodyczne. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 18(2), 180–191. <https://doi.org/10.24917/20833296.182.11>.
- Nowak, M. (1998). *Praktyczna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Metody i ograniczenia*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Siemińska, E. (2002). *Metody pomiaru i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa*. Toruń: Wydawnictwo Dom Organizatora.
- Sierpińska, M., Jachna, T. (2004). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów międzynarodowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Skoczyła, W. (2013). *Wskaźniki i systemy wskaźników ekonomicznych w pomiarze dokonań przedsiębiorstwa*. Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Śnieżek, E. (1999). *Przepływy pieniężne ex post ex ante*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2023 r., poz. 120).
- Waśniewski, T., Skoczyła, W. (2004). *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Weber, J. (2001). *Wprowadzenie do controllingu*. Katowice: Oficyna Controllingu Profit.
- Wędzki, D. (2019). *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego według polskiego prawa bilansowego*. Warszawa: Wydawnictwo Nieoczywiste.
- Wędzki, D. (2009). *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego. Tom 2. Wskaźniki finansowe. Charakterystyka wskaźników, systemów wskaźników i metody ich oceny*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer.
- Wędzki, D. (2003). *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa – przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.

Andrzej Kuciński, dr, Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, Wydział Ekonomiczny, Katedra Zarządzania Finansami. Jest adiunktem w katedrze Zarządzania Finansami Wydziału Ekonomicznego Akademii im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim. Zainteresowania badawcze autora koncentrują się przede wszystkim wokół problematyki związanej z płynnością finansową przedsiębiorstw, kondycją finansową przedsiębiorstw, modeli predykcji bankructwa.

Andrzej Kuciński, PhD, The Jacob of Paradies University in Gorzów Wielkopolski, Faculty of Economics, Department of Financial Management. PhD is an assistant professor in the Department of Financial Management at the Faculty of Economics of the Academy of Jakub from Paradyż in Gorzów Wielkopolski. The author's research interests focus primarily on issues related to the financial liquidity of enterprises, financial condition of enterprises, bankruptcy prediction models.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8988-8872>

Adres/Address:

Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim
Wydział Ekonomiczny
Katedra Zarządzania Finansami
ul. Fryderyka Chopina 52
66-400 Gorzów Wielkopolski, Poland
e-mail: akucinski@ajp.edu.pl

Paweł Łojek

Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Polska / Andrzej Frycz Modrzewski Krakow University, Poland

Próba określenia przyczyn nieudanej transakcji M & A na przykładzie Daimler i Chrysler

An attempt to determine the reasons for a failed M & A transaction on the example of Daimler and Chrysler

Abstrakt: Fuzje i przejęcia są ciągle atrakcyjną formą tworzenia nowych podmiotów gospodarczych oraz form przynoszących korzyści. Chociaż w ostatnich latach ich liczba znacząco spadła w stosunku do pierwszej dekady XXI w. to w literaturze przedmiotu można stosunkowo łatwo znaleźć dane liczbowe (Fordata, 2023, 5 czerwca). Głównym celem artykułu jest analiza nieudanego przejęcia na przykładzie spółki Daimler i Chrysler wraz z określeniem przyczyn niepowodzeń oraz wskazanie ich uwarunkowań. Cele poboczne artykułu to zdefiniowanie podstawowych pojęć związanych z transakcjami fuzji i przejęć, schematów ich powstawania, określenie konsekwencji tworzenia nowego podmiotu gospodarczego w sposób będący przedmiotem artykułu oraz klasyfikacja typologii grup kapitałowych. Artykuł składa się z wstępu, części teoretycznej zawierającej informacje powstawanie podmiotów gospodarczych wskutek fuzji i przejęć, części empirycznej zawierającej analizę niepowodzenia fuzji Daimler i Chrysler oraz zakończenia. Wartością dodaną artykułu jest możliwość rozwinęcia badań w zakresie analiz innych podmiotów gospodarczych w sposób zaproponowany przez autora. W artykule zastosowano takie metody badawcze, jak analiza i krytyka piśmiennictwa oraz analiza sprawozdań finansowych omawianych podmiotów.

Abstract: Mergers and acquisitions are still an attractive strategy for creating new business entities and forms that yield benefits. Although their number has significantly decreased in recent years compared to the first decade of the 21st century, statistical data are readily accessible in the relevant literature. The primary aim of this article is to analyse a failed takeover, using the case study of Daimler and Chrysler, along with the reasons for failure and their underlying determinants. The secondary objectives are to define the basic concepts related to mergers and acquisitions, explore the patterns of their formation, assess the consequences of creating a new economic entity in the manner discussed in the article, and classify the typology of capital groups. The article consists of an introduction, a theoretical section detailing the emergence of business entities through mergers and acquisitions, an empirical section analysing the failure of the Daimler-Chrysler merger, and conclusions. The article's added value lies in the opportunity to extend research into the analysis of other economic entities in the manner proposed by the author. The research methods used in the article include literature analysis and critique, as well as financial statement analysis of the discussed entities.

Słowa kluczowe: fuzje; niepowodzenia Daimler i Chrysler; przejęcia; skutki połączeń

Keywords: acquisitions; failures of Daimler and Chrysler; mergers; merger effects

Otrzymano: 1 kwietnia 2023

Received: 1 April 2023

Zaakceptowano: 6 czerwca 2023

Accepted: 6 June 2023

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Łojek, P. (2023). Próba określenia przyczyn nieudanej transakcji M&A na przykładzie Daimler i Chrysler. *Przedsiębiorczość – Edukacja* [Entrepreneurship – Education], 19(1), 59–75. <https://doi.org/10.24917/20833296.191.5>

Wstęp

Współczesną gospodarkę rynkową charakteryzuje nasilanie się procesów integracji kapitałowej i organizacyjnej przedsiębiorstw (Gardziński, 2016). Skutkiem powyższych działań jest tworzenie zaawansowanych podmiotów gospodarczych, obejmujących jednostki zachowujące dotychczasową podmiotowość na gruncie prawa. Mowa tutaj o grupach kapitałowych. Zawiązanie spółki kapitałowej może nastąpić w formie fuzji, czy też przejęcia (Toborek-Mazur, 2010).

Fuzje i przejęcia to transakcje stosowane przez przedsiębiorstwa, gdzie zamierzeniami są cele strategiczne oraz finansowe (Trocki – materiały niepublikowane). W konsekwencji może powstać nowy podmiot, który będzie łączył dotychczasowe cele dwóch odmiennych uczestników rynku (Toborek-Mazur, 2006). Wspomniane przeznaczenia jednostek gospodarczych mogą być zróżnicowane, a co za tym idzie – obejmować m.in. wzrost firmy, uzyskanie przewagi konkurencyjnej, poszerzenie rynku lub asortymentu produktów, czy też – obniżenie ryzyka działalności (Świetla, Toborek-Mazur, 2020).

Artykuł składa się z części teoretycznej i empirycznej. W pierwszej z nich zdefiniowano takie pojęcia, jak grupa kapitałowa, fuzja, przejęcie. W drugiej części opisano przykład połączenia podmiotów Daimler i Chrysler (podmiotów z branży motoryzacyjnej).

Głównym celem artykułu jest próba rozważenia możliwych niepowodzeń związanych z transakcjami M & A na przykładzie podmiotów z branży motoryzacyjnej – Daimler oraz Chrysler. Cele poboczne to zdefiniowanie pojęć związanych z grupami kapitałowymi, opisanie metod ich powstawania oraz skutków takich działań.

Definicja grupy kapitałowej

Grupa kapitałowa to jedna z nielicznych form koncentracji przedsiębiorstw (Trocki, 2000). Częstym zjawiskiem jest błędne łączenie pojęć grupy kapitałowej oraz holdingu. Polskie prawo nie definiuje tych terminów (Toborek-Mazur 2010).

Pod pojęciem grupy kapitałowej można rozumieć podmiot prawny, samodzielnie powiązany gospodarczo, kapitałowo, personalnie, strategicznie, kontraktowo, organizacyjnie oraz rynkowo. Grupa kapitałowa to podmiot, w którym istnieje spółka nadrzędna (dominująca), sprawująca kontrolę nad pozostałymi spółkami zależnymi oraz spółki mniejsze (podrzędne) (Elyasiani, Wang, 2012). Wyżej wspomniane podmioty „słabsze” to takie, w których

spółka nadrzędna ma przynajmniej 50% akcji lub udziałów. W spółkach stowarzyszonych poziom ten wynosi od 20% do 50% (Banasik, 1998).

Grupa kapitałowa według polskich aktów normatywnych to jednostka dominująca wraz z jednostkami zależnymi, zaś kontrolę sprawuje właśnie jednostka dominująca. Sprawuje ona kontrolę nad jednostkami zależnymi i wraz z nimi tworzy grupę kapitałową, inaczej – holding finansowy (Chadam, 2002).

Można też powiedzieć, że jednostka dominująca to spółka handlowa (osobowa, kapitałowa lub przedsiębiorstwo państwowe), która sprawuje kontrolę poprzez:

- posiadanie większości z całkowitej liczby głosów w organach zależnej jednostki,
- posiadanie prawa decydowania w zakresie polityki finansowej,
- możliwość powoływania i/lub odwoływania większości członków zarządu (Ustawa, 1994).

Wszelkie obowiązki grupy kapitałowej są szczegółowo omówione w rozdziale 6 Ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Ustawa, 1994). Do jednych z nich należy sporządzanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego, na które składa się:

- skonsolidowany bilans,
- skonsolidowany rachunek zysków i strat,
- skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych,
- skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym,
- informacja dodatkowa wraz z wprowadzeniem do sprawozdania finansowego oraz dodatkowe noty i objaśnienia do wyżej wymienionych elementów (Ustawa, 1994).

Rola podrzędna jest przypisana do przedsiębiorstw kontrolowanych przez inne przedsiębiorstwo albo dotyczy takiego przedsiębiorstwa, w którym co najmniej 50% kapitału jest w posiadaniu spółki-matki (spółki dominującej) (Suszyński, 1999). W sytuacji, gdy 100% kapitału należy do spółki-matki, dane przedsiębiorstwo jest spółką w pełni zależną. Zamienną nazwą dla takiego przedsiębiorstwa jest spółka zależna (Frąckowiak, 1998). Spółka dominująca ma możliwość podejmowania wiążących dla spółki zależnej decyzji poprzez posiadanie większości głosów na zgromadzeniu wspólników (w przypadku spółki z o.o.) oraz na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy (w przypadku spółki akcyjnej). Spółka-matka może powoływać lub odwoływać członków organów spółki zależnej (Zarząd i/lub Rada Nadzorcza) (Haus, 1993). Istnieją również podmioty, które mają równe znaczenie w grupie kapitałowej. W takim przypadku powiązania kapitałowe nie dają żadnemu przedsiębiorstwu pozycji dominującej (Łojek, 2021).

W tym miejscu warto wspomnieć o nowo powstałej możliwości prowadzenia działalności gospodarczej – prosta spółka akcyjna, która funkcjonuje w polskim prawie od 1 lipca 2021 r. Podejmowanie decyzji przez akcjonariuszy tej spółki następuje na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy, tak jak w przypadku spółki akcyjnej (Łojek, 2021).

Można wyróżnić bardzo wiele funkcji grupy kapitałowej. Do najważniejszych z nich należą:

- zarządzanie poszczególnymi spółkami tworzącymi grupę kapitałową,
- zarządzanie grupami kapitałowymi (Romanowska, Trocki, Wawrzyniak, 2000).

Zarządzanie podmiotami gospodarczymi takimi jak spółki obejmuje ich prowadzenie oraz zarządzanie poprzez funkcjonowanie operacyjne. Zaliczono do niego wytwarzanie wyrobów oraz świadczenie usług, a także zarządzanie rozwojem. Drugie kryterium (rola) dotyczy strategicznego zarządzania rozwojem grupy oraz zarządzania udziałami spółek powiązanych podrzędnie.

Przyczyny transakcji połączeniowych można podzielić na ekonomiczne oraz pozaekonomiczne. Często dochodzi do transakcji, ponieważ firmy chcą w ten sposób osiągnąć synergii, dzięki poprawie efektywności zarządzania, pozyskaniu bardziej efektywnego kierownictwa oraz wykorzystaniu dodatkowego potencjału wzrostu. Zwiększenie efektywności zarządzania jest najczęściej wynikiem działań restrukturyzacyjnych prowadzących do obniżki kosztów (Rozwadowska, 2012).

Jednakże w dalszym ciągu powstaje pytanie o to, co skłania przedsiębiorców do tworzenia grup kapitałowych. Odpowiedź jest dość prosta: maksymalizacja obrotów, a co za tym idzie – zysków przy minimalnym poziomie kosztów. Tworzą się nowe zdolności produkcyjne, usługowe i handlowe (Bukowiński, 2021). Ponadto, ciągły rozwój pojedynczych przedsiębiorstw nie jest pożądanym. Po pewnym czasie przedsiębiorstwo staje się za duże, co utrudnia mu funkcjonowanie. Jednym z przykładów są chociażby konsekwencje podatkowe. Rozwiązaniem problemu może być podzielenie podmiotu na mniejsze jednostki gospodarcze oraz stworzenie na ich podstawie grupy kapitałowej poprzez wspólne połączenie (Dale, Punklett, 1987).

W trakcie wielu lat tworzenia grup kapitałowych (pierwsza z nich powstała w XIX w. w USA) wykreowało się wiele podziałów grup kapitałowych (Zattoni, 2002). W tabeli 1 przedstawiono najistotniejsze z nich.

Tabela 1. Typologia grup kapitałowych

Kryterium (zmienna)	Typologia
Charakter grupy	
rodzaj własności	grupy państwowe, prywatne, mieszane
typ grupy	holding czysty
Powiązania ekonomiczne w grupie	
intensywność więzi techniczno- -ekonomicznych pomiędzy firmami	grupy gospodarcze, finansowe, mieszane
rodzaj gospodarczego zintegrowania firm	integracja pozioma, pionowa, konglomeraty
strategiczne zintegrowanie firm	grupy majątkowe, finansowe, przemysłowe
stopień zintegrowania techniczno- -ekonomicznego i sposób kreowania	grupy strategiczne, finansowe, majątkowe, formalne
Struktura formalna grupy	
rozmiar grupy	grupy duże, średnie i małe
stosunek zależności pomiędzy firmami	grupy poziome i pionowe
formalna struktura udziałów	grupy o strukturach prostych, złożonych, łańcuchowych
zasięg geograficzny	grupy narodowe, międzynarodowe

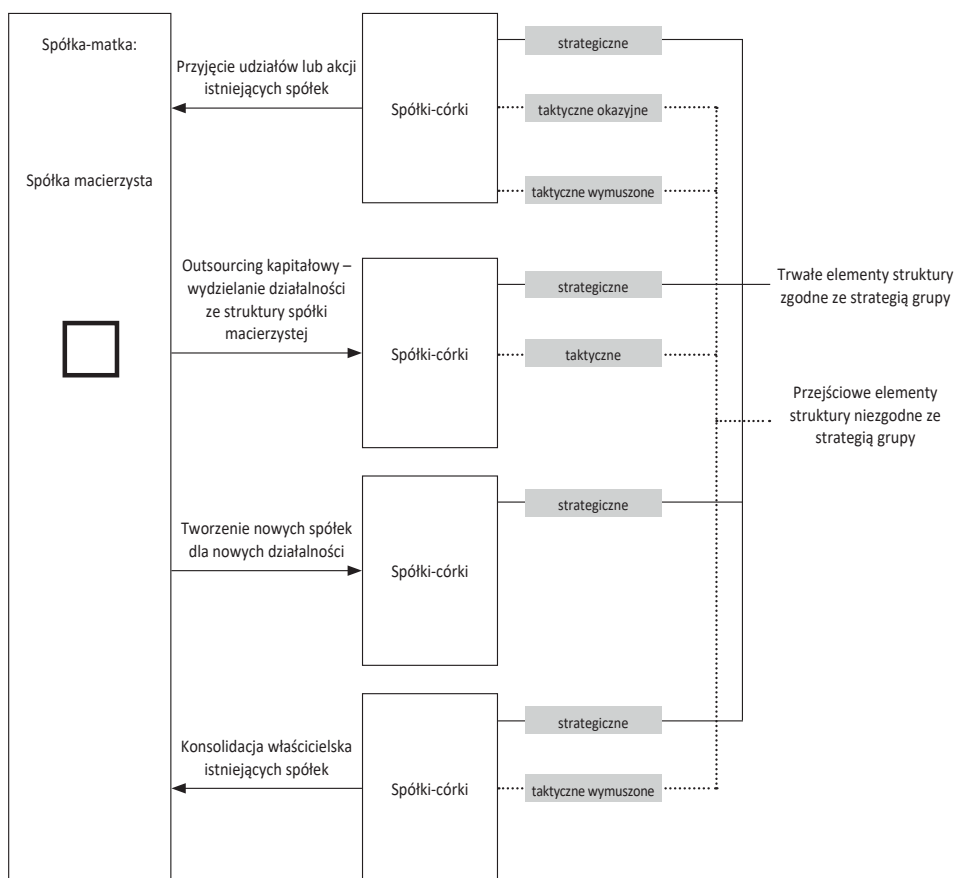
Źródło: Zattoni (2002)

Do dnia dzisiejszego wielu badaczy i autorów wyznaczyło wiele podejść do tworzenia grup kapitałowych. Jednym z zajmujących się tym ekonomistów jest M. Trocki. Wyróżnił on cztery podstawowe drogi tworzenia grup kapitałowych:

- przejęcie/wykup przez spółkę-matkę udziałów akcji istniejącej spółki/spółek,
- wydzielenie ze struktury macierzystej niektórych działalności zorganizowane w formie spółek-córek (outsourcing kapitałowy),
- spółka-matka tworzy nowe spółki,
- przekazanie przez właścicieli swoich udziałów lub akcji w spółkach-matkach, tak zwana konsolidacja właścicieli (Trocki, 2004).

Z kolei A. Zattoni opracował najbardziej rozwiniętą systematyzację form organizacyjnych grup kapitałowych (dane w tabeli pierwszej). Kryteria te podzielił na trzy grupy: charakter grupy, powiązania ekonomiczne w grupie oraz struktura formalna grupy. Następnie w każdej z grup wydzielił dodatkowo kilka rodzajów kryteriów.

Rycina 1. Typowe drogi tworzenia grup kapitałowych



Źródło: Trocki (2004)

B. Haus i H. Jagoda uporządkowali klasyfikację grup kapitałowych według najczęściej stosowanych kryteriów. W tabeli drugiej wyszczególniono kryterium klasyfikacji oraz rodzaje holdingów.

Tabela 2. Kryteria klasyfikacji oraz rodzaje holdingów

Kryterium	Rodzaje holdingów			
Równorzędność spółek lub podporządkowanie	podporządkowujący		równorzędny	
Charakter nadrzędnego podmiotu	wraz ze spółką wiodącą (tzw. w szerokim znaczeniu)		wraz ze spółką zarządzającą (tzw. w wąskim znaczeniu)	
Typ układu gospodarczego	poziomy	pionowy	konglomeratowi	mieszany
Zakres funkcji zarządczych spółki nadrzędnej	operatywny	strategiczny	finansowy	przedsiębiorczy
Liczba poziomów nadrzędności i podporządkowania	jedenpoziomowy		wielopoziomowy	
Kierunek powiązań kapitałowych	jedenkierunkowe		wielokierunkowe	
Sposób powstania	wydzielenie przedsiębiorstw	łączenie podmiotów	przekształcenie	
Forma własności	prywatny	państwowy	komunalny	własność mieszana
Obszar działania	krajowy		międzynarodowy	
Lokalizacja spółek	terytorialnie kupiony		terytorialnie rozproszony	
Instrument panowania	faktyczny		umowny	

Źródło: Haus, Jagoda (1995)

Fuzja oraz przejęcie – przyczyny, przebieg oraz skutki

Fuzja (ang. merger) to połączenie się co najmniej dwóch jednostek gospodarczych w jedno, duże przedsiębiorstwo. W jego wyniku zostaje utworzony podmiot o nowej tożsamości. W rezultacie takiego zabiegu przedsiębiorstwa przestają figurować w rejestrze oraz przestają istnieć formalnie (Helin, Zorde, 1998). W myśl Kodeksu Spółek Handlowych (KSH) fuzja może nastąpić poprzez przeniesienie aktywów z tzw. spółki przejmowanej do tzw. spółki przejmującej w zamian za udziały dające wspólnikom kontrolę nad spółką przejmowaną (Gródek-Szostak, 2018).

Fuzje najczęściej postrzegane są jako konsolidacja, w wyniku, której dochodzi do powstania nowego podmiotu prawnego. Ma miejsce także inkorporacja, gdy przedsiębiorstwo jest wcielane do spółki przyjmującej i traci własność osobowość prawną. Artykuł 492 KSH odzwierciedla obie formy łączenia:

- połączenie, gdy następuje przeniesienie pełnej wartości aktywów spółki przejmowanej na inną spółkę przejmującą w zamian za udziały lub akcje, które spółka przejmująca wydaje wspólnikom spółki przejmowanej – łączenie się przez przejęcie. Cechą wyróżniającą jest utrata prawnego funkcjonowania jednej spółki, która podlega połączeniu;

- połączenie przez związek (*per unionem*), gdy tworzona jest nowa spółka kapitałowa i przechodzą wszystkie aktywa przedsiębiorstw w zamian za udziały lub akcje nowej spółki – łączenie przez zawiązanie nowej spółki. Zjawisko to określane jest jako fuzja (*merger*). Charakteryzuje je połączenie podmiotów tworzące podmiotowość prawną (Brigham, Houston, 2001).

Istotne jest to, że w obu przypadkach, formach fuzji, o skutkach prawnych decyduje moment faktycznego dokonania odpowiednich wpisów do rejestru spółek handlowych, a nie sądownie wydana decyzja o wpisie do rejestru. Pomimo uregulowań prawnych różniących fuzje od przejęć w literaturze przejęcia występują jako główny rodzaj działań integrujących przedsiębiorstwa, a fuzje – jako specjalny przypadek przejęcia (Toborek-Mazur, 2015).

Podstawowym zamierzeniem transakcji M&A jest uzyskanie dodatkowej wartości przedsiębiorstwa, które staje się stosunkowo obiektywnym kryterium oceny efektywnego zarządzania przedsiębiorstwem (Manne, 1965). W efekcie fuzji lub przejęcia wartość stworzona stanowi różnicę pomiędzy wartością połączonych przedsiębiorstw a sumą wartości przedsiębiorstw; przejmującego i przejmowanego, wskazując na korzyści wynikające z osiągnięcia efektów synergii. Efekt synergii może zostać wypracowany w obszarach:

- gałąź operacyjna – ekonomia skali w zakresie zarządzania, marketingu, produkcji, dystrybucji, wzrostu przychodów ze sprzedaży, redukcji kosztów operacyjnych itp.,
- gałąź finansowa – niższe koszty transakcyjne, kapitału, korzyści podatkowe, większa zdolność zadłużania, poprawa płynności finansowej, zwiększenie efektu tarczy podatkowej, poprawa struktury finansowania itp.,
- zróżnicowana efektywność działania łączących się przedsiębiorstw oraz wzrost siły rynkowej prowadzi do redukcji konkurencji w danym sektorze (Manne, 1965).

Przejęcie (*ang. acquisition*) spółki nie jest tożsame z fuzją. Wspomniana transakcja oznacza przede wszystkim działania prawne prowadzące do uzyskania wpływu na przedsiębiorstwo w znaczeniu przedmiotowym (Hubbard, 1999). Ta metoda łączenia się spółek działa odmiennie niż dotychczas omawiany proces fuzji.

Z punktu widzenia analizy rodzimych procesów konsolidacyjnych jednym ze sposobów przejęcia jest prywatyzacja przedsiębiorstw. To proces przekształceń własnościowych, w którym dochodzi do przejęcia przedsiębiorstw państwowych przez prywatnych właścicieli, co powoduje wycofanie firmy z obrotu publicznego i wykupienie akcji notowanych na giełdzie (Tomaszkiewicz, 2010). W prywatyzacji bezpośredniej, gdy pracownicy przejmują od Skarbu Państwa majątek przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania, można wyróżnić mieszaną formę przejęcia (MBO/EBO) (Szczepankowski, 2000).

Kolejnymi sposobami przejąć są:

- nabycie udziałów/akcji gwarantujących znaczący wpływ na spółkę lub osiągnięcie poziomu kontrolującego (minimum 50% posiadania udziałów) w spółce osobowej,
- uzyskanie statusu zastawnika (wierzyciela) lub użytkownika akcji/udziałów, w sytuacji, gdy w umowie lub statucie spółki nie wyłączono prawa głosu,
- zawarcie porozumień, które mają na celu zagwarantowanie faktycznego wpływu (Kwaśnicki, 2021).

Ważny jest również charakter przejęcia. Może on być określany jako przyjazny lub wrogi i ma wpływ na dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Techniki obrony przed wrogiem przejęciem wpisują się jednak w szerszy kontekst kontroli nad spółkami, sprawowania nadzoru właścicielskiego i współpracy między inwestorami w grupach kapitałowych (Frąckowiak, 2009).

Utrata dotychczasowych uprawnień może odbywać się na dwa sposoby:

- dobrowolnie – przyjazne przejęcie (friendly takeover),
- przy sprzeciwie przyjmowanego – wrogie przejęcie (hostile takeover) (Sasiak, 2000).

Należy podkreślić, że przejęcie nie prowadzi do ustania podmiotowości prawnej łączących się spółek, lecz jedynie skutkuje dominacją nad uczestnikami tego procesu. Różnica między fuzją a przejęciem wynika zatem z:

- podstawy prawnej, na której opiera się połączenie,
- skutków prawnych dokonanego połączenia (Hitt i in., 2001).

Do przeprowadzenia fuzji konieczne są uchwały walnych zgromadzeń łączących się spółek, a w przejęciach istotną rolę odgrywają zarządy obu spółek bądź jednej spółki. Zadaniem właścicieli firm, prezesów lub dyrektorów procesów fuzji i przejęć, jest wybór jednej z wielu możliwości, które mogą wykorzystać do poprawienia swojej pozycji na rynku, a niejednokrotnie – do przetrwania na rynku i tym samym zachowania miejsc pracy (Szczepankiewicz, 2013).

Maksymalizacja wartości w procesach przejęć przedsiębiorstwa powinna koncentrować się na działaniach i procesach zwiększających wartość, czyli utrzymaniu lub wzroście sprzedaży i udziału w rynku oraz eliminacji czynników destrukcyjnie wpływających na jego wartość (Wójcik-Jurkiewicz, 2020).

Można wyróżnić wiele motywów przejęć (np. rynkowe i marketingowe, techniczne i operacyjne, finansowe, inwestycyjne), przy czym są one coraz bardziej skomplikowane oraz zmienne, zależą bowiem od obszaru działania przedsiębiorstw oraz zakresu, w którym są przeprowadzane. Ponadto warto podkreślić, że większość przedsiębiorstw planujących rozwój nie zaczyna od pomysłu przejęcia innego podmiotu. Decyzja o nabyciu innego podmiotu zostaje podjęta po tym, jak zwykła działalność przedsiębiorstwa nie daje szans na szybki rozwój, czy też odpowiedni zwrot z inwestycji.

W odniesieniu do przesłanek łączenia się przedsiębiorstw w Polsce należy zwrócić uwagę na potrzeby wypracowania pozycji na rynku, zwiększenia wartości aktywów, czy też konieczność zamiany długów na udziały wymuszone przez złą sytuację finansową przedsiębiorstwa oraz stworzenie korzystnych warunków do przyciągnięcia kapitału i nowoczesnej myśli technicznej (Kotas, 2013).

Zaangażowanie oraz wdrożenie nowych i coraz to bardziej złożonych instrumentów wymaga doboru odpowiednich metod finansowania omawianych transakcji wykorzystujących szanse stwarzane przez obecne rynki finansowe, a także konieczności ograniczenia zagrożeń. Odpowiednio sfinansowana transakcja M & A często decyduje o prawidłowym rozwoju grupy kapitałowej oraz realizacji podstawowego celu jej działania.

Fuzje i przejęcia mogą również przynieść oszczędności przez likwidację niektórych stanowisk bądź też pozbycie się zbędnych aktywów oraz zwiększenie przychodów (Toborek-Mazur, 2001). Coraz częściej są one postrzegane jako skuteczna metoda osiągania dynamicznego tempa wzrostu wartości, a łączące się przedsiębiorstwa spodziewają się uzyskać różnego rodzaju korzyści (Grinberger, Nehrebecka, 2015).

Motywy łączenia przedsiębiorstw mogą mieć wpływ na wycenę spółek przez rynek, a co za tym idzie – na inwestorów. Władze spółek często zapewniają, że do działania skłania ich dobro spółki i chęć powiększania majątku właścicieli. Informacja o połączeniu powinna spowodować wzrost ceny akcji łączących się spółek (Zimnicki, 2007). Jest to zjawisko naturalne.

Udziałowcy i akcjonariusze spółek przejmowanych zwykle zyskują na transakcjach, zaś przedsiębiorstwa przejmowane nie tracą na tej operacji (Maćkowiak, 2012). Statystycznie

zyskują firmy „cele”. Bez znaczenia natomiast ma to to wpływ na spółki przejmujące. Niezbędnych analiz dokonano także dla paneli badań fuzji, gdzie stopy zwrotu były zdecydowanie niższe niż w przypadku spółek przejmowanych oraz podobne do spółek przejmujących (Kuchmacz, 1996).

Próba wejścia podmiotu gospodarczego na nowe rynki wydaje się być istotna z perspektywy początkowych koncepcji wspólników oraz osób zarządzających. Można wysnuć wniosek, że wiele transakcji M & A to dobry sposób na stosunkowo szybkie zwiększenie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, a co za tym idzie – dążenie do uzyskania dominującej skali działalności. Większy udział w rynku pozwala na wykorzystanie korzyści skali w transakcjach rynkowych, co prowadzi do wzrostu wartości rynkowej przedsiębiorstwa (Ujwary-Gil, 2018).

Poszerzenie zasięgu działalności podmiotu w rozumieniu geograficznym poprzez nabycie już działających firm może dawać możliwość zmniejszenia ryzyka niepowodzenia działania, ograniczenia ryzyk (operacyjnego i kapitałowego), a także rozwoju strategicznego, chociażby poprzez rozpoznawalną już markę na rynku (Kowalik, Baranowska-Prokop, 2013).

W tabeli 3 przedstawiono motywy fuzji i przejęć po stronie nabywcy oraz sprzedawcy. Wynika z niej, że głównymi motywami po stronie nabywcy są przesłanki techniczne, operacyjne, rynkowe, marketingowe oraz finansowe, czy też menedżerskie. Po stronie sprzedawcy są nimi przesłanki finansowe, strategiczne oraz menedżerskie.

Tabela 3. Motywy fuzji i przejęć po stronie nabywcy i sprzedawcy

Po stronie nabywcy	Po stronie sprzedawcy
Motywy techniczne i operacyjne 1. zwiększenie efektywności zarządzania 2. pozyskiwanie bardziej efektywnego kierownictwa 3. restrukturyzacja, wzmocnienie kontroli 4. synergia operacyjna	Motywy finansowe 1. pokrycie strat 2. zwiększenie zdolności do zadłużenia 3. pozyskanie kapitału na inwestycje
Motywy rynkowe i marketingowe 1. zwiększenie udziału w rynku, 2. wejście na nowy rynek 3. wyeliminowanie konkurencji 4. dywersyfikacja ryzyka działalności	Motywy strategiczne 1. pozbycie się niepotrzebnych aktywów 2. pozyskanie partnera biznesowego 3. obrona przed wrogim przejęciem 4. poprawa pozycji konkurencyjnej
Motywy finansowe 1. obniżenie kosztów finansowych 2. korzyści podatkowe 3. zwiększenie zdolności kredytowej 4. wzrost wartości akcji na rynku kapitałowym	Motywy administracyjne 1. nakaz sprzedaży wynikający np. z przepisów antymonopolowych
Motywy menedżerskie 1. wzrost wynagrodzeń oraz prestiżu kierownictwa 2. zwiększenia swobody działania 3. zmniejszenie ryzyka zarządzania 4. nowe stanowiska kierownicze	Motywy menedżerskie 1. wyd. Paweł Łojek 2. Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Polska / Andrzej Frycz Modrzewski Krakow University, Poland zalenie spółki może prowadzić do powstania nowych stanowisk kierowniczych 3. menedżerowie mogą chcieć się usamodzielnąć

Źródło: Ambukita (2014)

Rozwój poprzez opisywane transakcje przejęć czy fuzji to jeden z motorów napędowych wzrostu zewnętrznego sprzeczny w swoich założeniach z polityką wzrostu wewnętrznego. Kierownictwo i właściciele podmiotów często mają możliwość podjęcia decyzji, wybierając pomiędzy powiększeniem własnego kapitału a powiększeniem kapitału produkcyjnego albo też przejęciem aktywów innego podmiotu (Węgrzyn, Świda, 2002).

Wewnętrzny rozwój odpowiada stopniowemu i ciągłemu rozwojowi przedsiębiorstwa w oparciu o rozwój istniejących zdolności lub tworzenie nowej zdolności handlowej lub produkcyjnej. Podejście to pozwala na niezależność finansową i ekonomiczną (Dunin-Wąsowicz, 2001). Jak donosi międzynarodowy portal Bisnode Polska, największa fala fuzji już przeszła (Bisnode Polska, 2015). Stwierdzenie to można również zaobserwować w raportach Fordata oraz Navigator Capital. Najbardziej aktualne dane można znaleźć za 2020 r. Dane zaprezentowano w tabeli piątej.

Tabela 4. Liczba transakcji fuzji i przejęć w Polsce w latach 2009–2020*

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Liczba transakcji	525	581	516	331	363	245	223	279	288	323	258	229

* Dane na dzień pisania artykułu w trakcie recenzji

Źródło: Łojek, Toborek-Mazur (2021); opracowanie własne na podstawie baz danych FORDATA Raporty M&A Index Polska za lata 2009–2020 Raporty branżowe.

Dlaczego fuzje i przejęcia są opłacalne? Fuzja umożliwia nowemu przedsiębiorcy generowanie większych przychodów niż te, które były generowane przed połączeniem się spółek. Ponadto umożliwia oszczędności oraz minimalizację ponoszonych stałych, wewnętrznych kosztów. Wiele osób twierdzi, że częstym motywem fuzji i przejęć jest chęć pozyskania wiedzy na temat funkcjonowania sektora, w którym firma planuje pomnażać swój kapitał w przyszłości. Bardzo często można to zaobserwować w sektorze IT, usług finansowych, telekomunikacji, energetyki czy też górnictwa (Matuszewski, 2021).

Przyczyny niepowodzeń transakcji M & A oraz przykład Daimler i Chrysler

Przyczyn niepowodzenia transakcji fuzji i przejęć można doszukiwać się na każdym etapie; począwszy od przygotowania, poprzez negocjacje, a kończąc na elementach końcowych takich jak integracja.

Na pierwszym etapie ze wspomnianych (przygotowawczym) powody niepowodzenia mogą tkwić w błędnej decyzji o wyborze metody rozwoju podmiotu (rozwój wewnętrzny zestawiony z rozwojem zewnętrznym), braku jasno sprecyzowanych motywów, celów. Często również można dostrzec błędne skonstruowanie planu strategicznego transakcji oraz nietrafiony wybór kandydata do nabycia.

Podczas etapu negocjacyjnego przyczyn niepowodzeń transakcji można doszukać się w dwóch zasadniczych kwestiach: wyceny nabywanego przedsiębiorstwa oraz wyboru metody opłacenia transakcji i źródeł pozyskania kapitału. Cena nabycia często jest zawyżana sztucznie. Takie działanie jest spowodowane zbyt optymistyczną wyceną danego podmiotu. Menedżerowie przeszacowują potencjalne efekty synergii, błędnie myśląc, że uzyskają wysoką wartość dodaną transakcji przejęcia, oraz nie rozpoznają wszystkich

kosztów powiązanych. W praktyce można spotkać się z zaniżaniem lub nieuwzględnianiem kosztów restrukturyzacji oraz integracji, gdzie niekiedy wartość ta może być w niektórych sytuacjach równa kosztowi nabycia. Odmiernym czynnikiem odbijającym się na kosztach transakcji jest wybór metody opłacania nabycia. Tu może zostać podjęta decyzja np. o zapłacie w gotówce, akcjami innej firmy, a także w odniesieniu do źródeł finansowania (kapitał własny, obcy, instrumenty hybrydowe) może być przedmiotem negocjacji. Warto przeanalizować dokładnie te formy ze względu na uwarunkowania prawne i podatkowe obowiązujące w danej chwili (Stradomski, 2009).

Integracyjny etap fuzji i przejęć również może nieść za sobą ryzyko niepowodzenia transakcji. Dopatrywać tych zdarzeń można się w braku rzetelnie przygotowanych planów integracyjnych. Każda integracja przedsiębiorstwa jest trudna, zróżnicowana pod wieloma aspektami, wymagająca wiedzy menedżerów, ich doświadczenia oraz zaangażowania. Często wynikają nieprzewidziane sytuacje, które nie zawierają się w nawet najbardziej dopracowanych planach. Jako przykłady można podać brak zrozumienia ze strony pracowników, czy też – znaczący opór wobec zmian, odejścia/zwolnienia pracowników i kadry kierowniczej, naciski ze strony innych interesariuszy, organizacji (Skłodowski, 2015).

Końcowy etap (integracyjny), tak jak poprzednio opisane etapy, może wywoływać różnice występujące pomiędzy łączącymi się podmiotami. Mogą one dotyczyć kultury organizacyjnej, strategii rozwoju, technologii, zaawansowania informatycznych systemów, stosowanych procedur działania w określonych sytuacjach i obszarach działania. Jeżeli znacznym różnicom łączących się przedsiębiorstw towarzyszy brak zrozumienia i tolerancji, prowadzi to do słabej integracji, utrzymywania wewnątrz nowo powstałego podmiotu podziałów na „my” i „oni”; często też w wyniku takiego podejścia integracja staje się niemożliwa do przeprowadzenia (Budzanowska-Drzewiecka, Marcinkowski, Motyl-Adamczyk, 2016).

Niekiedy również można mówić o nieopłacalnej transakcji, gdzie przykładami są Daimler-Benz i Chrysler lub Time Warner i America on Line. W obydwu przypadkach można mówić o różnicach wynikających wprost oraz o złej atmosferze podczas integracyjnego etapu.

Potwierdzeniem powyższych stwierdzeń są wyniki badań empirycznych, które dowodzą, iż do najczęstszych przyczyn niepowodzeń należą:

- postawa kierownictwa przejmowanej firmy oraz różnice kulturowe – 85%,
- brak planów dotyczących integracji – 80%,
- brak wiedzy o branży lub przejmowanej firmie – 45%,
- złe zarządzanie przejętą firmą – 45%,
- brak wcześniejszych doświadczeń w dziedzinie przejęć – 30% (Sudersanam, 1998).

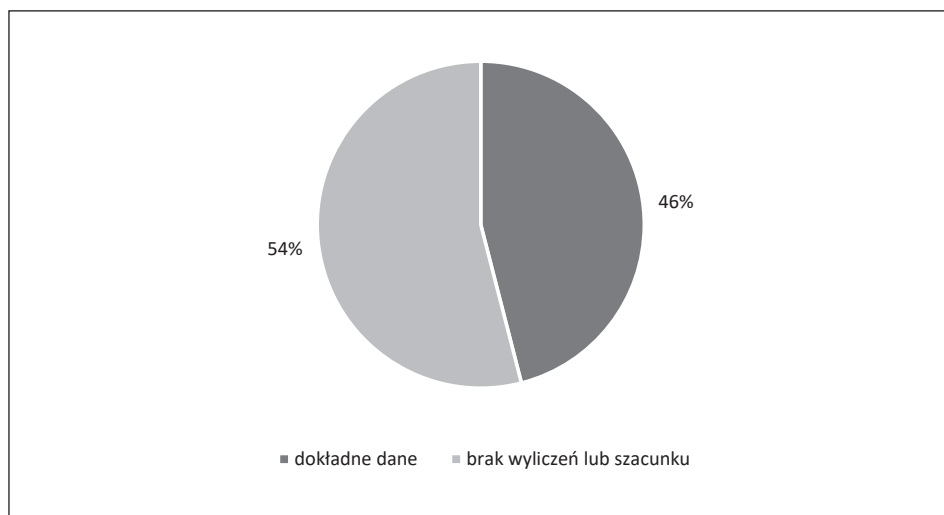
Z ceną w transakcji fuzji i przejęcia związane jest zjawisko tzw. premii akwizycyjnej. W dużym uproszczeniu premia akwizycyjna to nadwyżka ceny ponad wartość godziwą przedsiębiorstwa, którą płaci nabywca za przejmowany podmiot. Nabywca przejmuje kontrolę, uzyskuje dostęp do informacji oraz otrzymuje możliwość realizacji efektów synergii połączonych podmiotów. Sprzedający, oddając kontrolę, zwykle żąda udziału w owych efektach, co w sumie daje premię akwizycyjną (Kabaciński, 2013).

Połączone podmioty będą wtedy budowały wartość dla akcjonariuszy, gdy efekty synergii przewyższą wspomnianą premię akwizycyjną. Błędnie, w ogóle lub nazbyt optymistycznie skalkulowane efekty synergii mogą powodować, że cena transakcyjna będzie zbyt wysoka, a w konsekwencji połączone podmioty nie będą generowały wartości dodanej oraz

kurs akcji nie będzie zachowywał się zgodnie z oczekiwaniami pomysłodawców przejęcia. Wyniki analiz pokazują, że w większości transakcji nie ma dokładnych wyliczeń lub istnieją wyliczenia wyłącznie szacunkowe. Zaprezentowane to na rycinie 2.

Wizja połączenia się marki Daimler i Chrysler rozpoczęła się w 1995 r. Pomysł modernizacji organizacji zrodził się na skutek rosnącej konkurencji. Jednakże głównym celem było wzmocnienie siły zarobkowej grupy, która miała się skupić na mobilności, transporcie i usługach branży motoryzacyjnej. Rozszerzenie podstawowych działalności, uzupełnienie ich o nowe produkty i usługi oraz poprawienie pozycji konkurencyjnej w kategoriach globalnych miało pierwszeństwo przed nowymi dziedzinami działalności (*Company History*, 2023).

Rycina 2. Wyliczenia efektów ekonomicznych poprzedzających transakcję



Źródło: *Badanie czynników sukcesu przy transakcji fuzji i przejęć*. Rynki Kapitałowe BZ WBK

Umowa o połączeniu Daimler-Benz Aktiengesellschaft w Niemczech z Chrysler Corporation w Stanach Zjednoczonych Ameryki została podpisana w dniu 7 maja 1998 r. Produkcja samochodów została podjęta w Tuscaloosa w 1995 r., a w 1998 ogłoszono fuzję z Chrysler Corporation. Nowe przedsiębiorstwo miało nosić nazwę Daimler Chrysler AG. Głównym motywem połączenia miała być długotrwała konkurencyjność zaangażowanych przedsiębiorstw (Zaniewska, 2011).

Mercedes-Benz stał się dostawcą pełnowymiarowym za sprawą współpracy z Schweizerische Gesellschaft für Mikroelektronik und Unrenindustrie. Firmy te miały wspólnie stworzyć mały, inteligentny, miejski samochód. Jednocześnie segment autobusów i autokarów został wyrównywany przez EvoBus (Europejska Spółka Autobusowa). Powstała ona jako spółka zależna będąca w pełni własnością Mercedes-Benz AG (*Historia*, 2023).

Pod koniec lat 90. spółka DaimlerChrysler Trucks North America została włączona do portfela korporacyjnego Western Star Holding Ltd, a jej siedziba została przeniesiona do Kelowna w Kolumbii Brytyjskiej. Rozpoczęła także działalność jako producent samochodów ciężarowych (*Historia*, 2023).

Fuzja Daimler-Benz z Chryslerem była przygotowywana, gdy przewidywano krach na rynku motoryzacyjnym. Należało więc spodziewać się, że będzie to integracja trudna do przeprowadzenia, połączone firmy muszą się zmniejszyć, więc prawdopodobnie nawzajem będą się obwiniać o koszty restrukturyzacji. Chrysler przed fuzją rozrósł się do zbyt dużych rozmiarów i obniżył swą wydajność, nie martwiąc się o to, gdyż w drugiej połowie lat 90. odnosił rynkowe sukcesy (Osterwa, 2023).

Po przejściu, gdy popyt na rynku załamał się, powiązane z Daimler, Chrysler (a wcześniej z Chryslerem) firmy produkujące ciężarówki w USA były też po przeprowadzeniu innych przejęć, a więc po kosztownych inwestycjach rozwijających produkcję, a popyt w Stanach Zjednoczonych spadł o ponad 50% (Strykiewicz, 2021). Kwartalna stopa wzrostu na poziomie (–1.90%) okazała się jedną z najniższych wartości, jaka spółka osiągnęła. Zjawisko to obrazuje tabela 5. Oznaczenie z gwiazdką to dane dla DaimlerChrysler.

Tabela 5. Zmiany wartości rynkowej i zysku w latach 2000–2009

Rok	Miejsce w rankingu	Wartość rynkowa (mld \$)	Zysk (mld \$)
2000	97*	47,75	7,41
2001	72*	49,25	–0,59
2002	115*	31,86	5,11
2003	99*	45,34	–0,51
2004	103*	51,28	3,07
2005	45*	56,45	3,36
2006	49*	68,78	4,26
2007	38	85,16	5,83
2008	83	21,21	1,88
2009	388	45,07	–3,69

Źródło: Rosińska-Bukowka (2011)

Zakończenie

Tworzenie grupy kapitałowej nie jest prostym zadaniem nawet dla doświadczonych managerów, analityków, biegłych rewidentów, a także dla pozostałych stron transakcji. Jednakże fuzje i przejęcia (M & A) są ciągle popularnym instrumentem rozwoju podmiotów gospodarczych. Skupiają uwagę rynku, generują zainteresowanie analityków i emocje obserwatorów.

Pomimo tak aktywnego rynku, w wyniku wielu transakcji nie powstaje wartość dodana, a efekty synergii zakładane w procesie planowania i realizacji transakcji nie są przekładane na rzeczywistość. Liczne badania dowodzą, iż 2/3 przejęć kończy się porażką, a większość fuzji nie zwiększa wartości przedsiębiorstwa, gdzie przykładem jest połączenie marek Daimler oraz Chrysler.

Główna przyczyna niepowodzenia tej transakcji dotyczyła uwarunkowań kulturowych, m.in. niedoceniań trudności połączenia autonomicznych kultur, słabej wiedzy o kulturze organizacyjnej partnera oraz licznych konsekwencji złej integracji kulturowej. Wydaje się, iż w celu minimalizacji ryzyka niepowodzenia M & A należy rozpoznać, konfrontować i wzajemnie dostosowywać zaistniałe różnice między firmami, aby stały się zrozumiałe i podatne na oddziaływanie na nie. Niewątpliwie oznacza to konieczność stworzenia warunków

umożliwiających efektywną kooperację osób uznających często odmienne systemy wartości. Ponadto zmusza to managerów do wyboru takich metod i technik zarządzania, które w ramach nowego przedsięwzięcia będą najbardziej skuteczne.

Wyzwania w zakresie zapewnienia niezbędnego zaangażowania, wglądu, trwałej koncentracji oraz umiejętności działania w krytycznych sytuacjach całego zespołu operacyjnego, to wciąż pojawiające się zagadnienia podczas realizacji transakcji i po jej finalizacji.

Przedsiębiorstwom, które angażują się wciąż w kolejne transakcje, brakuje istotnej refleksji w zakresie czynników, takich jak strategiczne dopasowanie celu przejęcia czy ryzyka kulturowe i komercyjne, co powoduje, że wyniki spółki po finalizacji transakcji są dużo niższe niż zakładane w planowanym modelu akwizycji. Można zatem twierdzić, że jeśli nie określa się celu, do którego dąży przedsiębiorstwo, nie można również określić metod, jakimi ma on być osiągnięty.

Nieudana integracja jest często wynikiem nieodpowiednio wykorzystanego potencjału zarządczego, który powoduje, że nie udaje się należycie zintegrować nabywanego przedsiębiorstwa z przedsiębiorstwem nabywcą.

Literatura

References

- Ambukita, E. (2014). Fuzje i przejęcia jako strategia rozwoju przedsiębiorstwa – aspekty teoretyczne. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 804(67).
- Banasik, M. (1998). Podatkowe grupy kapitałowe. *Doradca Podatnika*, 51/52.
- Bisnode Polska. *Polski rynek przejęć 2015*. (2023, 5 czerwca). Pozyskano z: <https://www.windykacja.pl/raporty/fala-przejec-w-polsce-juz-przeszla.html>.
- Brigham, E.F., Houston, J.F. (2001). *Fundamentals of Financial Management*, Harcourt Collage Publishers Orlando. Cyt. za: A. Staniszewski (2014). Sukces czy porażka? Ocena efektywności fuzji i przejęć. W: J. Korpus (red.), *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw. Kluczowe czynniki sukcesu i przyczyny niepowodzeń transakcji*. Warszawa: Wydawnictwa Profesjonalne PWN.
- Budzanowska-Drzewiecka, M., Marcinkowski, A.S., Motyl-Adamczyk, A. (2016). *Różnice kulturowe w komunikacji biznesowej*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Bukowiński, M. (2023, 5 czerwca). *Konsolidacja sprawozdań finansowych w świetle MSR/MSSF*. Pozyskano z: [http://ksiegowosc.infor.pl/abc/85719,3, Konsolidacja-sprawozdan-finansowych-w-swietle-MSRMSSF.html](http://ksiegowosc.infor.pl/abc/85719,3,Konsolidacja-sprawozdan-finansowych-w-swietle-MSRMSSF.html)
- Chadam, J. (2002). Finansowe aspekty funkcjonowania mniejszych grup kapitałowych w Polsce. *Czasopismo Ekonomista*, 6.
- Dale, B.G., Punklett, J.J (1987). *Managing quality*. Harper, New York 1987.
- Dunin-Wąsowicz S., *Blaski i cienie gospodarki oddziałów*, Rzeczpospolita, nr 228, Warszawa 2001.
- Elyasiani, E., Wang, Y. (2012). Bank holding company diversification and production efficiency. *Applied Financial Economics*, 22(17).
- Fordata. (2023, 5 czerwca). *Raporty branżowe*. <https://fordata.pl/category/blog/raporty-branzowe/>
- Frąckowiak, W. (2009). *Istota i motywy fuzji i przejęć przedsiębiorstw*. W: W. Frąckowiak (red.), *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE.
- Frąckowiak, W. (red.). (1998). *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE.
- Gardziński, T. (2016). Przedsiębiorstwo społeczne środkiem rozwiązywania problemów współczesnej gospodarki. *International Journal of New Economics and Social Sciences. Międzynarodowy Instytut Innowacji „Nauka – Edukacja – Rozwój”*, 1(3).
- Grinberger, P., Nehrebecka, N. (2015). Determinanty wzrostu polskich przedsiębiorstw giełdowych, *Ekonomia, Rynek, Gospodarka, Społeczeństwo*, 43.

- Gródek-Szostak, Z. (2018). *Ćwiczenie 1 z zajęć: zarządzanie grupami kapitałowymi*. Kraków: Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, UEK.
- Haus, B., Jagoda, H. (1995). *Holding. Organizacja i funkcjonowanie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Haus, B., Jagoda, H., Karaś, M. (1983). *Tworzenie i funkcjonowanie holdingów*. Wrocław: AE.
- Helin, A., Zorde, K. (1998). *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Helin, A., Zorde, K., Bernaziuk, A., Kowalski, R. (2019). *Fuzje i przejęcia spółek kapitałowych. Zagadnienia rachunkowe i podatkowe*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- History. (2023, 5 czerwca). Pozyskano z: <https://www.westernstartrucks.com>
- Historia. (2023, 5 czerwca). Pozyskano z: <https://www.evobus.com/pl-pl/>
- Hitt, M.A., Jeffrey, S., Harrison, R., Duane, R. (2001). *Mergers and Acquisition. A Guide to Creating Value for Stakeholders*. London: Oxford University Press Inc.
- Hołda, A., Strojny, K. (2019). Determinanty upadłości przedsiębiorców w Polsce – systematyka i badanie komparatywne opinii kadry zarządzającej i syndyków. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 101.
- Hubbard, N.A. (1999). *Acquisition strategy and impelentation*. London: Macmillan Press LTD.
- Kabaciński, B. (2013). Ocena efektów fuzji i przejęć na podstawie analizy nadwyżkowych stóp zwrotu. *Zarządzanie i Finanse*, 2(4).
- Kaczmarek, M. (2007). Problem wykorzystania rachunkowości agresywnej przez managerów w zarządzaniu. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 7.
- Kotas, A. (2013). Znaczenie ryzyka w procesie przejęć przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 14.
- Kowalik, I., Baranowska-Prokop, E. (2013). Determinanty powstawania i motywy ekspansji polskich przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych. *Gospodarka Narodowa*, 263(4).
- Kuchmacz, J. (1996). Badanie stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału w warunkach efektywnego rynku. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 467.
- Kwaśnicki, R. (2023, 5 czerwca). *Fuzje i przejęcia – warto wiedzieć o nich więcej*. Pozyskano z: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Fuzje-i-przejecia-warto-wiedziec-o-nich-wiecej-1401272.html>,
- Łasak, P. (2013). *Procesy umiędzynarodowienia przemysłu samochodowego. Rola rynków wschodzących*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Łojek, P. (2021). Atrakcyjność prostej spółki akcyjnej na tle pozostałych spółek kapitałowych w Polsce. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas*, 3.
- Maćkowiak, E. (2012). Fuzje i przejęcia w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 737(56).
- Manne, H.G. (1965). Mergers and the Market the Corporate Control. *The University of Chicago Press Journals*, 73(2).
- Matuszewski, M. (2021). Kluczowe obszary due dilligence w procesach fuzji i przejęć w sektorze górnictwym. *Inżynieria Mineralna*, 1(1).
- Osterwa, M. (2023, 5 czerwca). *Katastrofa najsłynniejszej fuzji*. Pozyskano z: <https://www.cxo.pl/felietion/Katastrofa-najslynniejszej-fuzji,321461.html>
- Pietkun, P. (2007). Fuzja z przeszkodami. *Gazeta Bankowa*, 42.
- Romanowska, M., Trocki, M., Wawrzyniak, B. (2000). *Grupy kapitałowe w Polsce*. Warszawa: Difin.
- Rosińska-Bukowska, M. (2011). *Najpotężniejsze korporacje współczesnego świata*. Łódź: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Studiów Międzynarodowych w Łodzi.
- Rozwadowska, B. (2012). *Fuzje i przejęcia*. Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa.
- Sasiak, R. (2000). *Fuzje i przejęcia spółek publicznych*. Kraków: Kantor Wydawniczy Zakamycze.
- Skłodowski, H. (2015). Komunikacja w biznesie. I nie tylko... *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 3(3).
- Stradomski, M. (2009). *Metody opłacania i finansowania nabycia przedsiębiorstwa*. W: *Fuzje i przejęcia*, W. Frąckowiak (red.), Warszawa: PWE.

- Strykiewicz, T., Kolsut, B., Doszchenko, B., Dyba, W., Kisiała, W., Kudlak, R., Wojtyra, B. (2021). Przegląd ekonomiczno-przestrzennych badań rynku samochodów osobowych. *Przegląd Geograficzny*, 92(2).
- Sudersanam, S. (1998). *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*. Warszawa: WIG-Press.
- Suszyński, C. (1999). *Restrukturyzacja przedsiębiorstw*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Szczepankiewicz, E.I. (2013). Informacje tworzące wartość rynkową w raportowaniu biznesowym. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 3.
- Szczepankowski, P.J. (2000). *Fuzje i przejęcia. Techniki oceny opłacalności i sposoby finansowania*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Świetla, K., Toborek-Mazur, J. (2020). Motywy przejęć odwrotnych i zasady ich rozliczania. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 108.
- Toborek-Mazur, J. (2015). Fuzja spółek w aspekcie prawnym i bilansowym. *Studia i Materiały Wydziału Zarządzania i Administracji Wyższej Szkoły Pedagogicznej i. Jana Kochanowskiego w Kielcach*, 19.
- Toborek-Mazur, J. (2010). *Holding jako podmiot rachunkowości*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwers.
- Toborek-Mazur, J. (2006). Pozyskanie efektów jedności gospodarczej jako przesłanka tworzenia struktury holdingowej. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 691.
- Toborek-Mazur, J. (2001). Problematyka podatku dochodowego w grupach holdingowych. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 557.
- Tomaszkiewicz, B. (2010). Giełda na giełdzie: szanse i zagrożenia. *Czasopismo Bank*, 12.
- Trocki, M. (2004). *Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Trocki, M. (1995). *Struktury korporacyjne działalności gospodarczej*. Materiały niepublikowane, TP S.A. Warszawa.
- Ujwary-Gil A. (2018). *Kapitał intelektualny a wartość rynkowa przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (tj. Dz.U. 2023 poz. 120).
- Węgrzyn, A., Świda, A. (2002). Wykorzystanie benchmarkingu w integracji przedsiębiorstwa. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 928.
- Wójcik-Jurkiewicz, M. (2020). Raportowanie niefinansowe banków z perspektywy społecznie odpowiedzialnej – przykłady z WIG-ESG. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 108.
- Zaniewska, K. (2011). Elastyczność w procesach fuzji i przejęć na przykładzie fuzji Daimler Chrysler AG. *Edukacja Ekonomistów i Menedżerów: problemy, innowacje, projekty*, 2(20).
- Zattoni, A. (2002). *Economia e governo dei gruppi aziendali*, EGEA, Milano 2000. W: B. Wawrzyniak (red.), *Polskie grupy kapitałowe. Perspektywa europejska*. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego.
- Zimnicki, T. (2007). Segmenty działalności według MSR 14 determinantą wzrostu wartości informacyjnej sprawozdania finansowego. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 39.

Paweł Łojek, mgr, asystent badawczo-dydaktyczny w Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, wykładowca w Wyższej Szkole Ekonomii i Informatyki w Krakowie (również na studiach podyplomowych), Wyższej Szkole Finansów i Prawa w Bielsku-Białej, Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, prezes zarządu biura rachunkowego, główny księgowy oraz audytor wewnętrzny z wieloletnim doświadczeniem. Prowadzi także liczne szkolenia z zakresu prawa bilansowego, sprawozdawczości finansowej oraz doradztwa biznesowego w firmach prywatnych, a także dla kandydatów na biegłego rewidenta. Absolwent Wyższej Szkoły Ubezpieczeń w Krakowie – licencjat, Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie – magister, Wyższej Szkoły Ekonomii i Informatyki w Krakowie – studia podyplomowe z zakresu audytu wewnętrznego i kontroli zarządczej pod kierownictwem prof. UEK dra hab. Artura Hołdy. Jest autorem opracowań i artykułów z zakresu prawa bilansowego, a także analiz finansowych dla przedsiębiorstw.

Paweł Łojek, MA, research and teaching assistant at the Krakow Academy of Andrzej Frycz

Modrzewski, lecturer at the University of Economics and Information Technology in Krakow (also in postgraduate studies), the University of Finance and Law in Bielsko-Biała, the Association of Accountants in Poland, president of the management board of an accounting office, chief accountant and internal auditor with many years of experience. He also conducts numerous trainings in the field of balance sheet law, financial reporting and business consulting in private companies, as well as a candidate for a statutory auditor. A graduate of the University of Insurance in Krakow – bachelor's degree, University of Economics in Krakow – master's degree, University of Economics and Information Technology in Krakow – postgraduate studies in the field of internal audit and management control under the supervision of prof. UEK dr hab. Artur Hołda. Author of studies and articles in the field of balance sheet law, as well as financial analyzes for enterprises.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4049-4626>

Adres/Address:

Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza-Modrzewskiego
Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej
ul. Gustawa Herlinga – Grudzińskiego 1
30-705 Kraków, Poland
e-mail: plojek@365-afm.edu.plw

Celestyna Miłoś
Cracow University of Economics, Poland

Advantages and disadvantages of EU funding programmes for SME internationalisation in Poland

Abstract: This article aims to analyse the public financial support programmes for SME internationalisation available to Polish companies, with a view to identifying and potentially eliminating existing barriers. The three programmes under consideration are “Polish Tech Bridges,” “SME Internationalisation,” and “Go to Brand.” These programmes were evaluated based on certain criteria and then analysed for present barriers. The study was conducted via desk research of relevant project documentation, including the regulations. Each programme was compared across several aspects, which allowed the differences between them to be demonstrated. These aspects concerned support projects both at the stage of obtaining and implementing assistance and after project completion. The study revealed that these programmes are characterised by different – but not completely unique – advantages and disadvantages. Consequently, their appeal to companies varies depending on factors such as the company’s experience, location, or resources. Based on the identified disadvantages that constitute a barrier for SMEs to access finance, institutions could modify these programmes to enhance the accessibility of public support for SME internationalisation.

Keywords: export support; international trade; internationalisation; public financial support

Received: 15 March 2023

Accepted: 11 May 2023

Suggested citation:

Miłoś, C. (2023). Advantages and disadvantages of EU funding programmes for SME internationalisation in Poland. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 19(1), 76–85. <https://doi.org/10.24917/20833296.191.6>

Introduction

The internationalisation of companies plays a vital role in the development of both individual businesses and economies. This arises because it presents an opportunity for potential expansion to companies that have exhausted their domestic market share and must, therefore, contend with push factors or have greater opportunities in other countries (Głód, 2003). Although internationalisation poses many challenges, both small to medium-sized enterprises (SMEs) and larger corporations are opting to expand abroad. The obstacles

they have to overcome include financial, legal, logistical, and knowledge-related aspects (Majka, Puchalska, 2021). For SMEs, in particular, the financial aspect is the most significant barrier due to the substantial capital outlay required to operate in foreign markets (Drabik, Krawuczka, 2015).

One approach for SMEs to reduce costs, while also gaining expertise in internationalisation, is to take advantage of public financial support programmes for foreign expansion. These programmes provide various types of financing, including professional consultancy services, marketing activities, staff training, participation in international trade fairs, and the costs of foreign undertakings and meetings with potential contractors (Pietrasiniński, 2011). Financial support instruments are diverse, offering either direct cash assistance in the form of grants or debt support in the form of credit or loans (Claeys, De Maese-neire, 2012). Their structure depends on the strategy adopted for SME support activities and the circumstances of the institution providing the funding. This implies that support programmes differ primarily in terms of the barriers to obtaining support.

However, obtaining support is an activity that requires time, knowledge, and often equity capital from companies. This can lead to small entities, in particular, encountering major constraints to growth in foreign markets. For this reason, it is important to analyse support programmes to verify existing barriers with a view to eliminating them and identifying good practices in order to replicate them. This article aims to achieve this by analysing three support programmes for the internationalisation of Polish SMEs implemented since 2014, outlining their benefits and drawbacks. The study is based on an analysis of data on support programmes, using qualitative data obtained by desk-research analysis to conduct the analysis. The data acquisition process entailed reviewing data sources, structuring the data to ensure comparability, developing a data visualisation, and data analysis. The extracted data were then analysed using the deductive method.

Literature review

The process of internationalisation is a subject frequently addressed by researchers. However, due to the dynamic changes in the global economy and trade procedures, it is important to recognise the ongoing need for topic updates and the exploration of new theories (Kundera, 2018). The issue of internationalisation hinges significantly on international trade and related theories. The classical theories of Adam Smith, David Ricardo, and Bertil Ohlin can be identified as foundational, alongside theories based on concepts of enterprise development, including monopolistic advantage theory, oligopolistic reaction theory, and product life cycle theory (Gorynia, Jankowska, 2007). More sophisticated theories include those based on classical theories but nuanced with additional factors for a better representation of reality (Jeyarajah, 2021).

Among contemporary trade theories, we should consider technological innovation theory, based on Posner's technology gap theory (Ramos, Zarzoso, 2010), as well as the New Trade Theory and 'New' New Trade Theory. An entity's internationalisation process in a foreign market can be influenced by pull factors, push factors, opportunity factors, or entrepreneurial factors (Daszkiewicz, 2014). In the case of foreign market development, it is common for multiple factors to apply simultaneously to an entity. Among these factors, we can distinguish common ones such as market potential, product innovation, or high pressure from conurbations (Kunday, Sengüler, 2015). However, more unique factors, such

as networking, are also increasingly gaining recognition (Głodowska, Maciejewski, Wach, 2022). If public financial support programmes for internationalisation are available in a specific market, they should be categorised as both opportunity and entrepreneurial factors.

Public support for internationalisation is motivated by the economic development of countries. It is divided into financial support, i.e. monetary and non-financial support in the form of consultancy or training services, for example (Bannò, Torres, Varum, 2011). This support plays a significant role, as indicated by 49% of surveyed SMEs who stated that internationalisation would not have been possible without public support, and 71% of surveyed SMEs claiming that public support allowed faster internationalisation (Brojakowska-Trzaska, 2015). There is limited research in the area of foreign expansion support programmes, and existing studies are rapidly becoming outdated due to socio-economic changes and the implementation of new community policies within the European Union. These policies have aimed to eliminate barriers and better align with the needs of entrepreneurs. This also applies to research in the area of internationalisation of Polish SMEs (Daszkiewicz, 2016), particularly regarding financial support for such activities (Pietrański, 2011). In addition, existing studies mostly relate to tangential topics that are not fully within the scope of this article. For instance, research on the use of public support programmes for enterprises in Poland focused on the utilisation of funds earmarked for investment in enterprises operating in rural areas. This results in a research gap covering the impact of support programmes and the internationalisation of enterprises.

Methodology and empirical results

Methods

The study uses a desk-research analysis method. Information for the study was sourced from project documentation, including current versions of the rules and regulations developed by the coordinators of business support. A comparative table was developed of the most important factors determining the advantages and disadvantages for entrepreneurs. These factors were selected to ensure straightforward comparability of information while ensuring the availability of information. These aspects relate to support projects both at the stage of obtaining and implementing assistance and after project completion. This breakdown is included in the table, serving as the primary tool for the analysis.

Support programmes

In the currently valid EU perspective 2014–2020, which allows projects to be implemented until the end of 2023, there are thirty-six internationalisation support programmes (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2022). These are administered regionally (like the Regional Operational Programme of the Kujawsko-Pomorskie Voivodeship, Sub-measure 1.5.2 Support for the Internationalisation process of Enterprises), supra-regionally (like the Operational Programme Eastern Poland 2014–2020), and nationally (like the Operational Programme Intelligent Development, Sub-measure 3.3.1 “Polish Tech Bridges”). Operators who are intermediary institutions for the transfer of funds oversee their implementation. The most important among these, operating the largest programmes in terms of nominal

value, include the Polish Agency for Enterprise Development (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości – PARP) and the Polish Investment and Trade Agency (Polska Agencja Inwestycji i Handlu – PAIH), which belong to the Polish Development Fund (Polski Fundusz Rozwoju – PFR) group. The most important support programmes, based on desk research of competition documentation, are characterised below.

SME Internationalisation: this competition is organised by the Polish Agency for Enterprise Development. Entities qualifying for the SME category according to the guidelines set out by the European Commission in Annex 1 to the EC Regulation No. 651/2014 and operating in Eastern Poland, i.e. enterprises operating in the territory of the Warmińsko-Mazurskie, Podlaskie, Świętokrzyskie, Lubelskie, or Podkarpackie voivodeships are eligible to participate. The maximum value of the co-financing is set at PLN 900,000, with a minimum contribution from the company is 15% of the project value. The co-financing is provided entirely in the form of cash. The funds awarded under the project may be used for specialised advisory services and other services related to internationalisation. These advisory services include:

Services for the development of a Business Model for Internationalisation

Services related to the preparation of implementing the developed Business Model for Internationalisation, including searching for potential partners on foreign markets, and acquiring external financing. This can include actions such as conducting research on the target market, preparing distribution channels and mechanisms for servicing the formal and legal environment, obtaining the necessary permits to conduct business in a foreign market, preparing a marketing strategy, preparing sales documentation, and obtaining industrial property protection.

The funds can additionally be used for their services such as:

- The purchase of intangible assets required for expansion,
- Production of marketing materials,
- Staff training,
- Translation costs,
- Costs of participation in international trade fairs or trade missions.

As part of the project, a company can initiate measures leading to internationalisation in any markets it selects, with the number of selected markets depending on the company's discretion (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2020).

Polish Tech Bridges: this competition is organised by the Polish Investment and Trade Agency. Entities qualifying as SMEs, according to the guidelines set out by the European Commission in Annex 1 to EC Regulation No. 651/2014 and operating in Poland (not limited to specific voivodeships), are eligible to participate. The maximum value of the co-financing is PLN 200,000 per foreign market, with no limitations on the number of markets. In this case, the company's financial contribution is 0%, although not all costs in the project are considered eligible for funding.

Projects under the grant are divided into a domestic and a foreign stage. Funding for the domestic stage takes a non-cash form of up to PLN 70,000, while for the foreign stage, it takes a cash form of up to PLN 120,000 and a non-cash form of up to PLN 10,000. The funding for the domestic stage is earmarked for specialised advisory and training services related to internationalisation, including:

- Advice on building an internationalisation strategy,
- Training on expanding into foreign markets.

The funding for the foreign stage is directed towards specialised consultancy and training services related to internationalisation. These services include:

- Obtaining the necessary permits to operate in the foreign market,
- Preparation of sales documentation,
- Purchase of intangible assets necessary for expansion,
- Translation costs,
- Costs of participation in international trade fairs or trade missions,
- Production of marketing materials.

Within the framework of the project, a company may undertake activities leading to internationalisation in markets selected by PAIH as target markets. The number is limited, which further restricts the recruitment process as it is only launched for a maximum of three markets at a time (Polska Agencja Inwestycji i Handlu, 2020).

Go to Brand: this competition is organised by the Polish Agency for Enterprise Development. Entities qualifying as SMEs, according to the guidelines set out by the European Commission in Annex 1 to EC Regulation No. 651/2014 and operating in the territory of Poland (not limited to specific voivodeships), are eligible to participate. The maximum value of the grant is PLN 1,000,000, and the minimum contribution from the company is 15% of the project value. The funding is entirely in the form of cash. The funds under this project can be used for specialised advisory services and other services related to internationalisation, including:

- Consultancy services related to internationalisation, including conducting research on the target market, preparing distribution channels, setting up channels for servicing the formal and legal environment, creating marketing strategies, and obtaining industrial property protection;
- Costs of participation in international trade fairs or economic missions,
- Production of marketing materials.

As part of this project, a company can undertake measures leading to internationalisation in markets identified as prospective. The number of such markets depends on the company (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2020).

Evaluation of programmes

A comparative analysis of the selected support programmes was carried out based on the presented characteristics of support programmes. The comparison was conducted using the information summarised in Table 1, which outlines the fundamental principles of support provision and conditions for the implementation of projects as well as the existing barriers in the individual stages of the procedure related to obtaining and using co-financing. These barriers, which were identified through a review of existing literature, were subsequently characterised according to the stages of project implementation.

This summary of the features of the support programmes allows for a comparative evaluation in terms of the specified criteria and facilitates the identification of their main advantages and disadvantages.

Table 1. Comparative analysis of support programmes for SME internationalisation in Poland

Benchmark		Support programme		
		SME Internationalisation	Polish Tech Bridges	Go to Brand
Intensity		up to 85%	up to 100%	up to 85%
Maximum amount of co-financing		PLN 900,000	PLN 200,000	PLN 600,000
Selection of foreign markets in terms of territory		Unlimited	Limited	Unlimited
Selection of foreign markets in terms of export experience		New markets only	New and existing markets	New and existing markets
Number of markets per project		Unlimited	One market	Unlimited
Territorial limitation of applicant companies		Yes, companies from Eastern Poland	No	No
Need for export experience		No	No, but experience influences the assessment of the application	No, but experience influences the assessment of the application
Form of finance		Cash	Cash and non-cash	Cash
Form of finance payment		Refund after costs have been incurred	Reimbursement after costs have been incurred	Reimbursement after costs have been incurred / advance payment
Comprehensiveness of eligible measures in relation to the company's internationalisation process		Yes	Yes	Yes
Barriers – before implementation	Cost of preparing an annexe to the application	Yes	No	No
	Formalities relating to the preparation of the application	Yes, requiring a high level of expertise	Yes, requiring a high level of expertise	Yes, requiring basic specific knowledge
Barriers – during implementation	Project clearance formalities	Yes, requiring a high level of expertise	Yes, requiring basic specific knowledge	Yes, requiring basic specific knowledge
	Risk of having to reimburse a grant	Yes	Yes	Yes
	Supplier selection procedure based on the principle of competitiveness or the Public Procurement Law	Yes	Yes	Yes, partly
	Possibilities of taking into account quality criteria when selecting suppliers	Yes, but limited	Yes, but limited	Yes

Barriers – post-implementation	Requirement to ensure the sustainability of project outcomes for a specified number of years after project completion	Yes	Yes	Yes
	Requirement to maintain project documentation for a certain number of years after project completion	Yes	Yes	Yes

Source: own elaboration based on (PARP, <https://www.parp.gov.pl/>, accessed on 8.09.2022; PAIH, https://www.paih.gov.pl/pmt/dokumentacja_konkursowa/nabor_iii_2021_chiny_senegal_singapur, accessed on 8.09.2022)

Based on a comparative analysis of selected public financial support projects for internationalisation, it is possible to demonstrate the advantages and disadvantages of each programme. The disadvantages of the programmes presented include:

- The requirement to make an own contribution,
- Limitations on the freedom to choose markets,
- Restrictions on the number of markets that can be chosen,
- Restrictions on programme participation to companies from a specific area,
- Restrictions on the chance to obtain funding towards companies without experience,
- Non-cash form of the support, which can limit a company's possibility to match expenses to their needs,
- The provision of funding in the form of reimbursement of expenses already incurred, which creates the need to have own capital for the implementation of tasks,
- The labour- and capital-intensive process of applying for funding,
- The labour- and capital-intensive process of project implementation and financial settlement,
- The need to sustain the project for a certain period after its completion.

The advantages of the presented programmes include:

- A high level of funding, particularly for small businesses,
- Opportunities for companies with no experience to obtain funding,
- A predominantly cash-based form of provision,
- Eligibility of expenditures, allowing comprehensive implementation of internationalisation measures.

The above summary, together with a comparative analysis, makes it possible to identify the most important advantages and disadvantages of each of the support programmes separately.

Certain aspects negatively influence the attractiveness of co-financing options. The restriction of companies that can apply for support to the Eastern Poland region in the case of the SME Internationalisation programme is one such aspect. The form of subsidy payment, which is based on the principle of reimbursement of expenses already incurred, can also be considered unattractive. This requirement is associated with the need to have

capital for the implementation of tasks, and the lack of capital is one of the most frequently indicated barriers to internationalisation by companies. This disadvantage applies to all indicated projects. The low attractiveness of the Polish Tech Bridges programme is influenced by the substantial limitation of export destinations, i.e. markets eligible for co-financing. These are determined by the financing institution, limiting the freedom of choice. In addition to the complicated procedure of applying for co-financing common to all programmes, the SME Internationalization programme further requires an expense related to the development of the Internationalisation Business Model, which is not refunded in the case of the grant being not awarded.

Due to the use of public funds, all programmes impose an obligation on companies to provide information about the project being carried out, which often involves disclosing information that constitutes company secrets. The public nature of the information also applies to the selection of service contractors or suppliers of goods, which involves a time-consuming procedure and prevents cooperation with the company's preferred entities. Despite these drawbacks, the programmes are also characterised by systematic improvements to reduce barriers to accessing funding. These improvements represent the fundamental advantages of the programmes.

Beneficial features include a high intensity of co-financing, which can reach up to 100% of the project value in the case of the Polish Tech Bridges programme. An important role is also played by the freedom to choose target markets, allowing for the selection of export directions tailored to the company's strategy, its capabilities, and the potential of a given country. In all programmes, experience is not a prerequisite, which opens up the possibility of obtaining funding for a wide range of entities. In the most recent calls for the Go to Brand project, a simplified form of financing was also applied, consisting of the settlement of lump sums included in the application, with funds partially paid out in the form of an advance payment. This simplified form of settlement also eliminates complex procedures of awarding contracts.

Conclusions

The analysis of the support programmes presented here reveals that there are various advantages and disadvantages inherent in each. Despite facilitation measures implemented by the responsible institutions, obstacles exist that make it difficult to obtain funding to support internationalisation. These institutions should, therefore, undertake programme evaluations and devise new solutions because none of the programmes is characterised by the absence of disadvantages, and the nature of these issues allows for their potential elimination. They depend on their underlying assumptions, allowing companies to choose the one that best aligns with their needs. This suggests that before applying, companies should analyse the forms of support and select the most appropriate one based on their circumstances.

Based on this analysis, it can be suggested that for companies lacking experience, the most preferred programme are SME Internationalization, specifically for companies from Eastern Poland, and Polish Tech Bridges. This is attributable to the lack of an export experience criterion evaluation in the case of the former programme and the provision of advisory support for inexperienced companies in the case of the latter. For companies with limited or no resources, the Polish Tech Bridges programme is the most beneficial due to its high co-financing intensity. Considering the complex nature of project realisation

and settlement, the Go to Brand programme is recommended for companies without limited knowledge of implementing support programmes, as it features a simplified expense settlement process.

This article provides a comparative account of internationalisation support programmes funded publicly. However, it should be noted that only the three most important programmes were included in the analysis, which was conducted based on desk research rather than information obtained directly from businesses. A potential area for future research could involve an analysis to determine the extent to which individual advantages and disadvantages of these programmes influence corporate decision-making regarding the use of public financial support. It is recommended that such research is based on a wide sample representing companies in the study area.

References

- Bannò, M., Torres, M., Varum, C. (2011). The Use of Public Support in Internationalization Activities, Firms' Competencies and Internationalization Requirements. *International Proceedings of Economics Development and Research*, 24, 20–25. Received from: <http://hdl.handle.net/10773/6552>
- Brojakowska-Trzaska, M. (2015). Wsparcie internacjonalizacji – programy stymulowania umiędzynarodowienia mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 848(116), 32–43. Received from: http://www.wzieu.pl/zn/848/ZN_848.pdf
- Claeys, T., De Maeseneire W. (2012). SMEs, foreign direct investment and financial constraints: The case of Belgium. *International Business Review*, 21, 408–424. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2011.03.004>
- Daszkiewicz, N. (2014). Przedsiębiorczość międzynarodowa jako nowy obszar badań w teorii internacjonalizacji. W: A. Budnikowski, A. Kuźnar (red.), *Nowe procesy w gospodarce światowej: wnioski dla Polski*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, 207–219.
- Daszkiewicz, N. (2016). *Internacjonalizacja przedsiębiorstw działających w branżach high-tech*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Drabik, I., Krawuczka, A. (2015). Motywy i bariery internacjonalizacji zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach. *Przegląd Nauk Stosowanych*, 7(1), 49–59. Received from: <http://cms.strona.gwsp.hostingasp.pl/pliki/Slajd100/PNS%20nr%207.pdf>
- Głód, W. (2014). Internacjonalizacja w procesie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw – wybrane wyniki badań empirycznych. In: T. Sporek, S. Talar (eds), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze: nowe wyzwania współczesnej gospodarki światowej*. Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, 80–89.
- Gorynia, M., Jankowska, B. (2007). Teorie internacjonalizacji. *Gospodarka Narodowa*, 219(10), 21–44. <https://doi.org/10.33119/GN/101377>
- Jeyarajah, S. (2021). A Survey of the Evolution of International Trade Theories. *Journal of Economics and Finance*, 10(6), 66–70. <https://dx.doi.org/10.9790/5933-1006066670>
- Kunday, Ö., Sengüler, E. (2015). A Study On Factors Affecting The Internationalization Process Of Small And Medium Enterprises (SMEs). *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 195, 972–981. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.363>
- Kundera, J. (2018). *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej. Światowy handel po kryzysie 2008 r.* Wrocław: E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa. Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Maciejewski, M., Wach, K., Głodowska, A. (2022). How does networking stimulate the internationalisation of firms in Poland?. *Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society*, 36(1), 21–32. <https://doi.org/10.24917/20801653.361.2>

- Majka, A., Puchalska, K. (2021). Bariery internacjonalizacji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. *Wiadomości Statystyczne. The Polish Statistician*, 66(9), 17–31. <http://dx.doi.org/10.5604/01.3001.0015.2698>
- Pietrasiński, P. (2011). Wspieranie przez rządy procesów internacjonalizacji rodzimych przedsiębiorstw – cz. 2. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 111(1), 127–142.
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu. (2022, 3 września). Polskie Mosty Technologiczne. *Polska Agencja Inwestycji i Handlu*. Received from: <https://www.paih.gov.pl/pmt>
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. (2022, 1 września). Ocena internacjonalizacji krajowych przedsiębiorstw z obszaru specjalizacji KIS. *Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości*. Received from: https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/Raport-kocowy_Internacjonalizacja_WCAG.pdf
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. (2022, 3 września). Internacjonalizacja MŚP. *Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości*. Received from: https://www.parp.gov.pl/component/grants/grants/internacjonalizacja-msp#wyniki_i_archiwum
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. (2022, 3 września). *Go to Brand*. Received from: <https://www.parp.gov.pl/component/grants/grants/go-to-brand>
- Ramos, L., Zarzoso, I. (2010). The Effect of Technological Innovation on International Trade. A Nonlinear Approach. *Economics*, 4, 1–37. <http://dx.doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2010-11>

The author would like to thank two anonymous reviewers.

Celestyna Miłoś, MA, PhD candidate at Cracow University of Economics. Her research interests include international business in general and the internationalisation of companies in particular, with a focus on management issues, distribution models, marketing and legal aspects of doing business. She investigates the relationship between public financial support and the internationalisation process of companies.

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-7596-1541>

Address:

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa
Instytut Ekonomii
ul. Rakowicka 27
31-510 Kraków, Poland
e-mail: s2046@student.uek.krakow.pl

Aleksander Szczypiński

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Polska / SGH Warsaw School of Economics, Poland

Czy powróciliśmy już do „business as usual”? Popandemiczna sytuacja na rynku lotniczym na przykładzie Polski, Portugalii i Brazylii, w świetle tendencji globalnych

Have we already returned to ‘business as usual’? Post-pandemic situation on the aviation market on the example of Poland, Portugal and Brazil, in the light of global trends

Streszczenie: Celem artykułu jest zbadanie skali kryzysu wywołanego pandemią COVID-19 na rynku lotniczym na podstawie analizy danych statystycznych za lata 2020–2021 w porównaniu z rokiem 2019. Postawiono hipotezę, że kryzys nie wpłynął równomiernie na poszczególne rynki regionalne i grupy przedsiębiorstw rynku lotniczego. Przeanalizowano sytuację w ujęciu globalnym i zbadano szczegółowo wybrane kraje z różnych regionów świata (Polskę, Portugalię i Brazylię). Dowiedziono, że wybuch pandemii COVID-19 znacznie zmienił obraz lotnictwa, a kryzys wywołany pandemią był katastrofą dla tego rynku objawiającą się znaczącym pogorszeniem analizowanych wskaźników operacyjnych. Skala spadków w poszczególnych regionach świata była jednak zróżnicowana i zależała od lokalnych uwarunkowań występujących w poszczególnych krajach. Wystąpiło także zróżnicowanie rozmiarów spadków pomiędzy grupami przedsiębiorstw działających na rynku lotniczym. Kryzys wywołany pandemią COVID-19 pokazał ogromne zmiany na lotniczej mapie świata. Światowym liderem rynku pod względem wielu wskaźników zostały Chiny (m.in. największy port lotniczy na świecie pod względem liczby obsłużonych pasażerów) – w poprzednich latach dominowały w tym zakresie głównie Stany Zjednoczone. Dalszy rozwój sytuacji na rynku jest niezwykle interesującym zagadnieniem do analizy w kolejnych latach.

Abstract: The aim of the article is to examine the scale of the crisis caused by the COVID-19 pandemic by using a comparative analysis of statistical data for the years 2020–2021 compared to 2019. It was hypothesized that the crisis did not have an equal impact on regional markets and groups of aviation market companies. The situation was analyzed both in global terms, while selected countries from different regions of the world (Poland, Portugal and Brazil) were examined in detail. It has been proven that the outbreak of the COVID-19 pandemic has significantly changed the image of aviation, and the crisis caused by the pandemic was a disaster for this market manifested by a significant drop in values of analyzed operating indicators. However, the scale of decline in individual regions of the world varied and depended on local

conditions occurring in individual countries. There was also a variation in the size of decrease between groups of companies operating on the aviation market. The crisis caused by the COVID-19 pandemic has shown huge changes on the aviation map of the world. China became the world market leader in terms of many indicators (including the largest airport in the world in terms of the number of passengers served) – in previous years the United States dominated in this respect. Further development of the market situation is an extremely interesting issue to be analyzed in the forthcoming years.

Słowa kluczowe: kryzys; pandemia COVID-19; rynek lotniczy; transport

Keywords: aviation market; crisis; COVID-19 pandemic; transport

Otrzymano: 3 marca 2023

Received: 3 march 2023

Zaakceptowano: 28 maja 2023

Accepted: 28 May 2023

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Szczypiński, A. (2023). Czy powróciliśmy już do „business as usual”? Popandemiczna sytuacja na rynku lotniczym na przykładzie Polski, Portugalii i Brazylii, w świetle tendencji globalnych. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 19(1), 86–107. <https://doi.org/10.24917/20833296.191.7>

Wstęp

Rynek lotniczy w ostatnich dekadach był jednym z najdynamiczniej rozwijających się w skali świata. Rokrocznie charakteryzował się ponadprzeciętnym wzrostem – w 2019 r., będącym ostatnim rokiem przed wybuchem pandemii COVID-19, globalny PKB wzrastał o 2,4% względem poprzedniego roku, przychody linii lotniczych wzrastały o 3,6%, liczba przewiezionych pasażerów (PAX) – o 3,8%, a liczba pasażerokilometrów (RPK) – o 4,1%, co było kontynuacją tendencji obserwowanych w poprzednich latach¹. W Polsce mieliśmy do czynienia z jeszcze większymi wzrostami – biorąc pod uwagę jedynie regularne połączenia, trzech największych przewoźników odpowiadających za ok. ¾ wszystkich operacji lotniczych odnotowało następujące wzrosty w liczbie przewiezionych pasażerów: Polskie Linie Lotnicze „LOT” – wzrost o 17%, Ryanair – wzrost o 5%, a Wizz Air – wzrost o 22% względem 2018 r.²

Wybuch pandemii COVID-19 diametralnie odwrócił te trendy. Przedstawiciele Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Lotniczych (IATA) nazwali powstały kryzys największą katastrofą dla rynku lotniczego od czasów II wojny światowej, a jego stan określili jako znacznie gorszy niż po zamachu terrorystycznym w Stanach Zjednoczonych w 2001 r., kryzysie finansowym 2007+, czy też po wybuchu islandzkiego wulkanu Eyjafjallajökull w 2010 r. (zdarzeniu o krótkotrwałych konsekwencjach, lecz skutecznie uziemiającym wszystkie samoloty w znacznym promieniu od miejsca zdarzenia).

Celem artykułu stała się ocena sytuacji na światowym rynku lotniczym na tle rekordowego, a zarazem ostatniego przed wybuchem pandemii COVID-19 roku 2019 r. Oprócz przeglądu sytuacji globalnej przeprowadzono także analizę szczegółową sytuacji w Polsce oraz w wybranych państwach z innych regionów. Do badania wybrano Portugalię jako

¹ Dane przedstawiono na podstawie: Economic Performance of the Airline Industry (2021).

² Dane przedstawiono na podstawie: *Statystyki według przewoźników* (2019).

kraj Europy Zachodniej, który został uznany przez Komisję Europejską jako podobny³ pod względem charakterystyki rynku lotniczego do Polski. W celu rozszerzenia analizy szczegółowej pod względem geograficznym zdecydowano się przeanalizować także rynek brazylijski, a wyboru właśnie tego państwa dokonano, ponieważ jest to kraj, który został relatywnie mocno doświadczony pandemią COVID-19 oraz jest on naturalnie porównywalny z Portugalią jako kraj powiązany z nią językowo, historycznie i gospodarczo. Koneksi Brazylii z Portugalią są widoczne także na rynku lotniczym – w brazylijskich statystykach portugalski przewoźnik TAP był jednym z czołowych przewoźników pod względem liczby obsługiwanych pasażerów w ruchu międzynarodowym w analizowanym okresie.

W badaniu postawiono następującą hipotezę: Konsekwencje kryzysu związanego z pandemią COVID-19, pomimo globalnego charakteru tego zjawiska, nie rozłożyły się równomiernie pomiędzy poszczególne kraje i regiony świata, jak również grupy przedsiębiorstw działające na rynku lotniczym. Niniejszy artykuł został opracowany na podstawie pogłębionej analizy porównawczej danych statystycznych dotyczących rynku lotniczego, pozyskiwanych z m.in. biuletynów opracowywanych przez krajowe organy nadzoru rynku lotniczego wybranych krajów, zwłaszcza – Urzędu Lotnictwa Cywilnego (Polska), Autoridade Nacional da Aviação Civil (Portugalia) oraz Agência Nacional de Aviação Civil (Brazylia), a także raportów branżowych publikowanych przez Międzynarodowe Zrzeszenie Przewoźników Lotniczych.

Przegląd literatury

Transport lotniczy jest gałęzią obsługującą przede wszystkim ruch biznesowy, turystyczny oraz towarowy. W obrębie branży można wyróżnić kilka grup podmiotów, a do największych należą przewoźnicy (użytkownicy przestrzeni powietrznej) oraz zarządzający portami lotniczymi. Z punktu widzenia transferu przepływów pieniężnych wskazania wymaga, że znacząca część przychodów rynku lotniczego pochodzi ze środków finansowych przekazywanych od kontrahentów przewoźników lotniczych – pasażerów i przedsiębiorców korzystających z oferowanych usług przewozu. Następnie środki te są przekazywane do kolejnych grup podmiotów. W przypadku usług świadczonych przez zarządzających portami lotniczymi odbywa się to poprzez przekazywanie przez przewoźników środków na podstawie obowiązującej na danym lotnisku taryfy opłat lotniskowych. W zależności od charakteru opłaty jednostką stanowiącą jej naliczenie może być liczba operacji wykonanych przez przewoźników, liczba obsługiwanych pasażerów, czy też tonaż przewiezionych towarów – to właśnie te zmienne mają więc największy wpływ na wynik i kondycję finansową obu grup przedsiębiorstw. Wśród pozostałych istotnych grup warto wymienić instytucje zapewniające służby żeglugi powietrznej, agentów obsługi naziemnej oraz koordynatorów rozkładów lotów.

Rynek transportu lotniczego odgrywa ważną rolę w kreowaniu światowego PKB (Rossi i inni, 2019). Badacze w kontekście jego specyfiki wskazali na ponadprzeciętną dynamikę rozwoju technologii oraz ciągłe zmiany modeli biznesowych działających na nim

³ W ramach decyzji wykonawczej Komisji (UE) 2019/903 z dnia 29 maja 2019 r. oraz uchylającej i zastępującej ją decyzji wykonawczej Komisji (UE) 2021/891 z 2 czerwca 2021 r. Polska została zakwalifikowana do tej samej grupy porównawczej co Portugalia w zakresie analizy skuteczności działania w Jednolitej Europejskiej Przestrzeni Powietrznej.

przedsiębiorstw. Podkreślono także istotny wpływ otoczenia makroekonomicznego na rozwój lotnictwa, zwłaszcza w kontekście zwiększającego się popytu konsumpcyjnego i postępującej deregulacji sektora transportowego. Autorzy zwrócili uwagę na kluczowość deregulacji rynku w 1978 r. w Stanach Zjednoczonych, stojąc na stanowisku, że działania amerykańskiej administracji zmieniło obraz światowego lotnictwa i doprowadziło do jego komercjalizacji, rozszerzenia skali działalności i wzrostu znaczenia dla globalnej gospodarki.

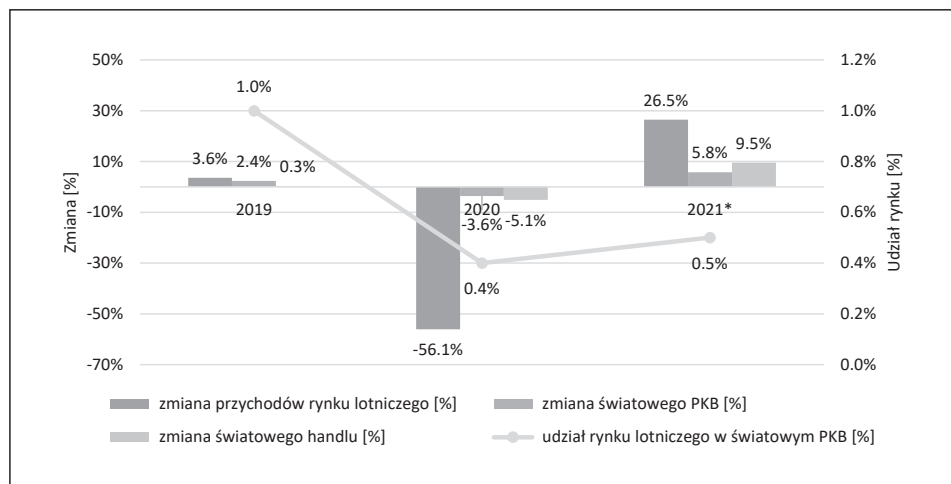
Naukowcy podkreślają również, że kryzys wywołany pandemią COVID-19 miał znaczący wpływ na sytuację rynkową, a jego specyfika była ewenementem w dotychczasowej historii lotnictwa cywilnego (Suau-Sanchez, Voltes-Dorta, Cugueró-Escofet, 2020). Autorzy zwrócili uwagę na różnicę w skalach kryzysu pomiędzy rynkami przewozów krajowych a rynkami przewozów międzynarodowych, a także wskazali na możliwe scenariusze wyjścia z obecnej sytuacji rynkowej. Podkreślili w tym zakresie istotność zachodzących zmian społecznych, które mogą doprowadzić do nieodrodzenia się ruchu biznesowego do poziomów przedpandemicznych wskutek zauważenia wymiernych korzyści z prowadzenia spotkań i konferencji z wykorzystaniem środków zdalnej komunikacji.

Inni badacze (Tisdall, Zhang Y., Zhang A., 2021) po wybuchu kryzysu związanego z pandemią COVID-19 przeprowadzili dwanaście wywiadów z międzynarodowymi praktykami rynku lotniczego. W ramach wniosków z przeprowadzonych badań autorzy zarzucili decydentom udzielanie nadmiernego wsparcia przewoźnikom lotniczym i pomijanie innych grup podmiotów rynku lotniczego, a także uznali prezentowane przez poszczególne organizacje prognozy odbudowy ruchu za nader optymistyczne. Wskazali również, że zdaniem ankietowanych ekspertów, oferowane przez poszczególne rządy formy wsparcia dla rynku transportu lotniczego nie zagwarantują długoterminowej odporności na skutki kryzysu, ani nie pozwolą na wyznaczenie ścieżki powrotu do stanu sprzed jego wystąpienia. Podobny wniosek płynie z analiz możliwych skutków działań, podejmowanych przez poszczególne instytucje i organizacje międzynarodowe, w zakresie rewizji założeń programów prośrodkowych, kierowanych do podmiotów rynku lotniczego w odpowiedzi na wybuch pandemii COVID-19 (Szczypiński, 2022).

Analiza ilościowa sytuacji na rynku lotniczym

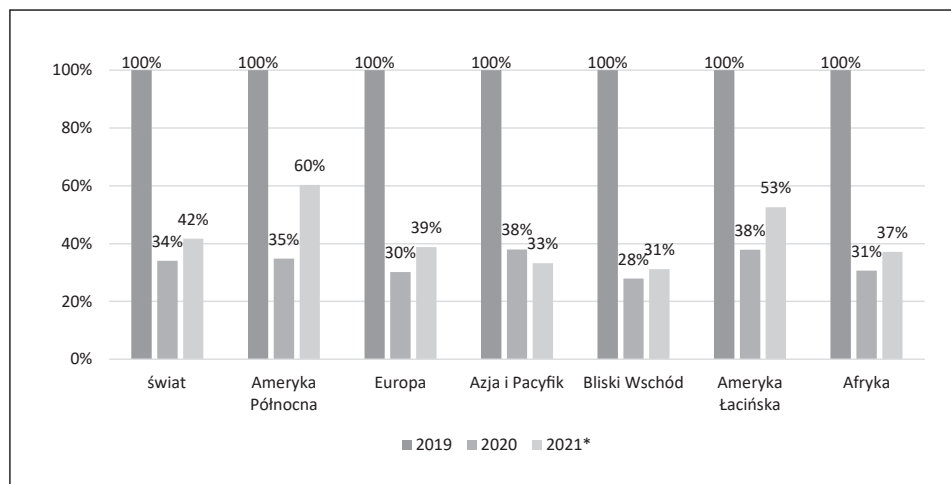
Skala kryzysu wywołanego pandemią COVID-19 była dotąd niespotykana. Po wdrożeniu przez poszczególne państwa administracyjnych zakazów lotów pasażerskich na przełomie I i II kwartału 2020 r. przestrzeń powietrzna pozostała otwarta jedynie dla samolotów wykonujących loty repatriacyjne oraz ruchu cargo. Na rycinie 1 przedstawiono statystyki globalne dotyczące zmian rynku lotniczego na tle gospodarki światowej. Analiza danych wskazuje, że zapaść na badanym rynku była niewspółmierna do ogólnoświatowych zmian gospodarczych. Spadek światowego PKB (−3,6%) i wolumenu handlu (−5,1%) w pierwszym roku pandemii COVID-19 był więc znacząco mniejszy od spadku odnotowanego na rynku lotniczym (−56,1%), mierzonego wielkością przychodów. Odbicie gospodarcze w 2021 r. pozwoliło na zażegnanie skutków kryzysu dla globalnego PKB i handlu, jednak rynek lotniczy, pomimo imponującego wzrostu na poziomie 26,5%, był daleki od osiągnięcia poziomów odnotowanych w 2019 r.

Rycina 1. Statystyki globalne rynku lotniczego na tle gospodarki światowej w latach 2019–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Economic Performance of the Airline Industry (2021)

Rycina 2. Liczba obsłużonych pasażerów (PAX) w latach 2019–2021 w poszczególnych rejonach świata

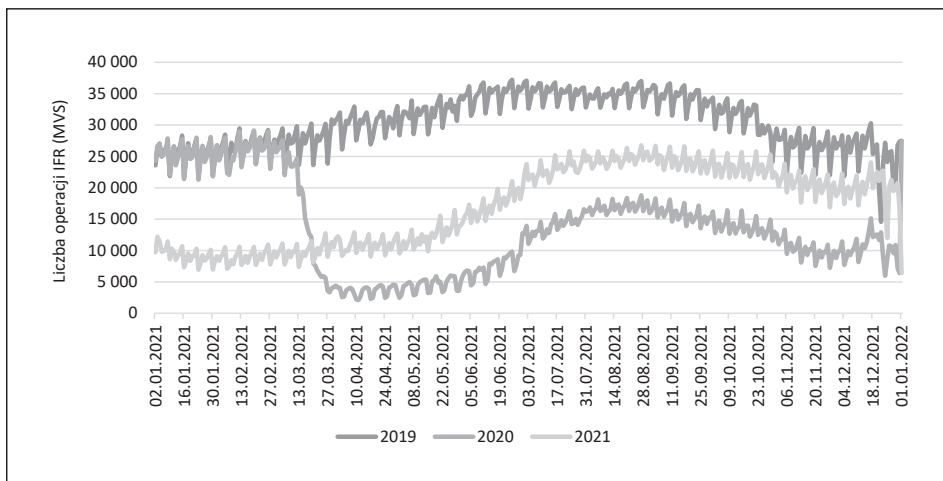


* Dane wstępne

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Industry Statistics (2022)

Zapaść na rynku lotniczym i późniejsze tempo odradzania się rynku nie wystąpiły równomiernie w poszczególnych obszarach geograficznych na świecie. Z danych przedstawionych na rycinie 2 wynika, że największe spadki w odniesieniu do stanu z 2019 r. wystąpiły na rynku bliskowschodnim (spadek o 72%), europejskim (spadek o 70%) i afrykańskim (spadek o 69%), natomiast w regionie Ameryki Północnej i Ameryki Łacińskiej, a także w rejonie azjatycko-pacyficznym były one nieco mniejsze (wyniosły odpowiednio 65%, 62% i 62%). W 2021 r., w zakresie tempa odradzania rynku po pandemii, najkorzystniejsze

Rycina 3. Zestawienie liczby operacji według wskazań przyrządów (IFR) wykonanych w strefie krajów członkowskich EUROCONTROL w latach 2019–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Daily Traffic Variation – States (2020 i 2021)

wyniki zaobserwowano na rynku północno- i latynoamerykańskim, natomiast w przypadku Europy, Afryki i Bliskiego Wschodu odnotowano wzrosty, które jednak nie pozwoliły osiągnąć średniej ogólnoświatowej. W rejonie azjatycko-pacyficznym sytuacja przewoźników nadal pozostawała kryzysowa.

Na rycinie 3 przedstawiono porównanie szczegółowych danych operacyjnych dotyczących liczby wykonanych operacji lotniczych według wskazań przyrządów IFR (MVS) w obrębie krajów EUROCONTROL (41 państw, głównie europejskich, ale obejmujących także część Azji, Afryki i obszaru Oceanu Atlantyckiego) w poszczególnych dniach, w latach 2019–2021. W pierwszych miesiącach 2020 r. odnotowywano poziomy ruchu zbliżone, a nawet niekiedy większe od wartości z 2019 r. Pod koniec pierwszego kwartału 2020 r. nastąpił jednak pionowy spadek wielkości ruchu do wartości oscylujących na poziomie ok. 10% wartości sprzed pandemii, co było bezpośrednim skutkiem wdrożonych obostrzeń administracyjnych przez rządy poszczególnych państw. W związku ze stopniowym znoszeniem zakazów oraz występującą sezonowością ruchu w miesiącach letnich odnotowano wzrost liczby operacji, która to liczba jednak ponownie spadła w ostatnich miesiącach 2020 r., w związku z pojawieniem się kolejnych fal pandemii oraz wskutek występowania sezonowości ruchu lotniczego. Taki obraz struktury operacji lotniczych w 2020 r. wskazuje, że wartości średnioroczne zaciemniają rzeczywisty obraz kryzysu ze względu na uwzględnianie danych za pierwsze 2–3 miesiące tego roku, podczas których występowały bardzo wysokie poziomy.

Rok 2021 r. rozpoczął się od wartości na poziomie ok. 40–50% względem 2019 r. W okresie letnim ruch lotniczy znacząco wzrósł w związku z mniejszą zachorowalnością w regionie europejskim, a także z dalszym wycofywaniem się z obostrzeń administracyjnych przez rządy poszczególnych państw wobec wzrostu poziomu wyszczepienia wśród obywateli. Pod koniec 2021 r. odnotowywano wartości ruchu lotniczego powoli zbliżające się do poziomów przedpandemicznych, a pod koniec roku odnotowano nawet kilka dni, w których ruch

lotniczy był większy od poziomów z 2019 r., jednak wynikało to ze specyfiki kalendarza w 2021 r. i innego terminu szczytu okoloświątecznego.

Podsumowując, konsekwencje globalnego kryzysu nie rozłożyły się równomiernie w poszczególnych obszarach świata. Miało na to wpływ podejście rządów poszczególnych krajów do kwestii pandemii i przyjętych sposobów przeciwdziałania jej rozprzestrzenianiu, polegające m.in. na wprowadzaniu administracyjnych ograniczeń ruchu lotniczego i ingerencji w swobodę przemieszczania się obywateli. Przykładowo, w Polsce Rada Ministrów wydawała rozporządzenia w sprawie zakazów w ruchu lotniczym, których zasięg geograficzny i podmiotowy ulegał zmianom na przestrzeni czasu. Podobne działania podejmowały także inne kraje Unii Europejskiej.

Porty lotnicze

Ujęcie globalne

Niejednolite podejście do pandemii COVID-19 rządów poszczególnych państw miało największy wpływ na działalność portów lotniczych, które z przyczyn oczywistych nie mogą zmienić zakresu geograficznego oferowanych usług lub zakresu działalności. Jeszcze w 2019 r. pierwsza dziesiątka największych portów lotniczych pod względem liczby obsługiwanych pasażerów była zróżnicowana geograficznie i składała się z portów ze Stanów Zjednoczonych, Chin, Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Wielkiej Brytanii i Francji (por. aneks – tabela 1), jednak jej struktura uległa diametralnym zmianom po wybuchu pandemii COVID-19.

Analiza danych za 2020 r. wykazała, że port lotniczy w Atlancie (Stany Zjednoczone, kod ICAO: KATL), zajmujący od 1998 r. czołowe miejsce pod względem rocznej liczby obsługiwanych pasażerów (PAX), stracił je na rzecz chińskiego portu lotniczego w Kantonie (ZGGG). Pierwsza dziesiątka została zdominowana przez chińskie porty lotnicze, z których niektóre w roku 2019 plasowały się nawet w piątej dziesiątce światowego zestawienia. Oprócz siedmiu chińskich portów, które cechowały się uśrednionym spadkiem poziomu obsługiwanych pasażerów względem 2019 r. o ok. 30–40%, wśród największych dziesięciu znalazły się także trzy ze Stanów Zjednoczonych – Atlanta (KATL), Dallas (KDFW) i Denver (KDEN), na których odnotowywano analogiczny spadek liczby PAX o ok. 50–60%.

W 2021 r. dynamiczne wzrosty na rynku lotniczym w Ameryce Północnej pozwoliły portom lotniczym ze Stanów Zjednoczonych na powrót nie tylko na czołowe pozycje zestawienia, ale także na jego całkowite zdominowanie. Wśród największych 10 znalazło się 8 portów lotniczych z tego kraju, natomiast lotnisko w Atlancie (KATL) powróciło po jednorocznej przerwie na pozycję lidera. Przewaga tego portu nad drugim lotniskiem w zestawieniu wzrosła w ujęciu zarówno nominalnym, jak i relatywnym w porównaniu z danymi za 2019 r., pomimo obsłużenia liczby PAX na poziomie dalekim od wartości z tego roku. Wobec odnotowanych wzrostów niektóre z amerykańskich lotnisk w 2021 r. cechowały się spadkiem ruchu pasażerskiego względem poziomów przedpandemicznych jedynie o kilkanaście procent. Oprócz portów ze Stanów Zjednoczonych w pierwszej dziesiątce znalazły się także chińskie porty w Kantonie (ZGGG) oraz Chengdu (ZUUU), zajmujące w poprzednim ogólnoswiatowym zestawieniu odpowiednio pozycję pierwszą i trzecią. Największym portem lotniczym z Europy okazało się lotnisko w Moskwie (UUUU), które zajęło dopiero 24 pozycję, natomiast największy europejski port lotniczy w okresie

przed pandemią COVID-19 – Londyn (EGLL) – w 2021 r. odnotował spadek ruchu pasażerskiego względem roku 2019 r. w wysokości 76% i uplasował się dopiero na 54 miejscu w zestawieniu.

Sytuacja w Polsce

Polski rynek cechował się relatywnie dużą homogenicznością wielkości spadków ruchu w 2020 r. względem 2019 r. (por. aneks – tabela 2). Pomimo nominalnie różnych wartości wynikających z nieporównywalnych rozmiarów lotnisk, liczba pasażerów w największych polskich portach lotniczych cechowała się jednolitym spadkiem w każdym z nich w wysokości ok. –70% w stosunku do 2019 r., co wskazuje na istotnie większe wartości spadków w porównaniu z największymi amerykańskimi i chińskimi portami lotniczymi w tym samym okresie. Powyższe skutkowało brakiem zmian w kolejności nie tylko dziesięciu największych portów lotniczych, ale także w zestawieniu wszystkich certyfikowanych lotnisk użytku publicznego.

Pomimo jednolitości spadków w pierwszym roku pandemii COVID-19 w 2021 r. tempo odbudowy ruchu było już zróżnicowane. Najlepszy wynik w tym zakresie odnotowało lotnisko Warszawa/Modlin (EPMO, +67% względem 2020 r.), natomiast najmniej korzystna sytuacja wystąpiła w porcie lotniczym Bydgoszcz (EPBY), gdzie odnotowano dalszy spadek liczby pasażerów o –24% względem 2020 r. Dane pokazują jednak, że zróżnicowanie odbudowy ruchu nie spowodowało tak znaczących zmian na polskim rynku lotnisk, jak miało to miejsce wśród największych portów na arenie międzynarodowej.

Sytuacja w Portugalii

Portugalski krajowy organ nadzoru (ANAC) publikuje szczegółowe dane operacyjne dla największych pięciu portów lotniczych, z czego trzy są umiejscowione w części kontynentalnej państwa (Lizbona, LPPT; Porto, LPPR i Faro, LPFR), natomiast dwa znajdują się poza kontynentalną częścią kraju – na Maderze (Funchal, LPMA) i na Azorach (Ponta Delgada, LPPD). Dane te pokazują, że spadki w Portugalii (por. aneks – tabela 3) były porównywalne do tych odnotowywanych w Polsce, przy czym uwidoczniła się delikatna różnica pomiędzy spadkami portów wyspiarskich (nieco mniejsze, na poziomie ok. –65%) i kontynentalnych (nieco większe, na poziomie ok. –70%). Wynika to z faktu, że w przypadku terenów wyspiarskich transport lotniczy jest najszybszym i najłatwiejszym, a często nawet – jedynym dostępnym sposobem przemieszczania się. Powyższy wniosek potwierdzają dane operacyjne za 2021 r., które wskazują na istotnie wolniejsze tempo odbudowy ruchu pasażerskiego w Lizbonie, Porto i Faro (wzrosty o ok. 30–50%) niż na lotniskach zlokalizowanych na wyspach (wzrosty o ok. 70–80%).

Sytuacja w Brazylii

Analizę rynku brazylijskiego należy rozpocząć od stwierdzenia geograficznego faktu, iż w odróżnieniu od krajów europejskich Brazylia jest krajem o znacząco większej powierzchni, co jednocześnie implikuje dużo większy udział ruchu krajowego w ogóle obsługowanego ruchu, mierzonego liczbą obsługanych pasażerów (PAX). W 2019 r. udział ten wyniósł 80%, a w 2020 r. wzrósł do 87%, by w 2021 r. wynieść 93%. Wzrost tego wskaźnika

jest widoczną konsekwencją zamykania się poszczególnych państw wskutek wystąpienia pandemii COVID-19 i ograniczania struktury ruchu lotniczego wyłącznie do transportu wewnętrznego.

Spadki liczby obsługiwanych pasażerów w 2020 r. były zróżnicowane pomiędzy największymi lotniskami w Brazylii. Zarówno największe, jak i najmniejsze zmiany w ujęciu relatywnym w skali kraju odnotowano na lotniskach w pobliżu największych aglomeracji – São Paulo i Rio de Janeiro – wokół których działa więcej niż jedno lotnisko. W zależności od portu lotniczego, spadek liczby obsługiwanych pasażerów wahał się między ok. 30% a ok. 70%.

Rok 2021 r. również cechował się znaczącą rozpiętością dynamiki zmian ruchu. Dominowały w nim wzrosty, przekraczające nawet poziom 60% (Recife, SBRF), a portowi w São Paulo (SBKP) udało się nawet osiągnąć wyższą wartość liczby obsługiwanych PAX niż w roku poprzedzającym wybuch pandemii COVID-19. Niemniej jednak, w ujęciu ogólnokrajowym liczba obsługiwanych pasażerów w 2021 r. była nadal mniejsza o ok. 30%-40% względem wartości w 2019 r.

Przewoźnicy lotniczy

Do największych przewoźników lotniczych na świecie należą głównie przedsiębiorstwa oferujące swoje usługi na rynku globalnym. Specyfika działalności przewoźnika lotniczego o takim charakterze pozwala na większą swobodę w planowaniu siatki połączeń i tym samym pozwala na lepsze zarządzanie ryzykiem rynkowym, co w konsekwencji skutkowało mniejszą rozpiętością zmian wyników operacyjnych. Fakt ten znajduje odzwierciedlenie w analizowanych danych (por. aneks – tabela 5), gdzie skala spadków w 2020 r. wyrażonych liczbą wykonanych pasażerokilometrów (RPK) pomiędzy chińskimi i amerykańskimi liniami lotniczymi cechuje się mniejszym rozproszeniem niż w przypadku opisywanych wcześniej wartości odnoszących się do portów lotniczych w tych krajach. American Airlines utrzymało pozycję lidera pod względem ww. wskaźnika z wynikiem 123 997 mln RPK, jednak pod względem liczby pasażerów największym przewoźnikiem w 2020 r. został chiński przewoźnik China Southern Airlines z wynikiem 96,9 mln (World Airline Rankings: Top 100 airline groups by revenue and traffic 2020, 2021). Spadek wartości wskaźnika RPK American Airlines wyniósł w 2020 r. –64%, podczas gdy w przypadku chińskiego przedsiębiorstwa stanowił jedynie –48%. Największym przewoźnikiem z Europy w 2020 r. okazał się irlandzki Ryanair, który wykonując 64 928 mln pasażerokilometrów, uplasował się na 9 miejscu zestawienia, za czterema chińskimi i dwoma amerykańskimi przewoźnikami, a także linią Emirates.

W 2021 r. dynamiczne wzrosty na rynku północnoamerykańskim pozwoliły American Airlines na powrót na szczyty obu zestawienia i osiągnięcie wartości wskaźnika RPK na poziomie jedynie 36% niższym od wartości z 2019 r. Pozostałe przedsiębiorstwa ze Stanów Zjednoczonych również znacząco poprawiły swoje wyniki i zdecydowanie zdominowały zestawienie zajmując najwyższe cztery miejsca, przesuując na dalsze miejsca swoich chińskich konkurentów. Ósme miejsce zajął nienotowany wcześniej Turkish Airlines, co było związane z uruchomieniem nowego lotniska w Stambule (LTFM) i przeniesieniem swojej bazy do jednego z największych portów lotniczych w Europie.

Wart odnotowania jest fakt, iż pandemia miała negatywny wpływ przede wszystkim na rynek przewozów pasażerskich. W zakresie rynku cargo, pomimo pandemii największe

przedsiębiorstwa były w stanie odnotować nawet dwucyfrowe wzrosty w odniesieniu do wskaźnika CTK (Cargo-Tonne-Kilometer, por. aneks – tabela 6), co było związane również z faktem wykonywania hurtowych transportów medycznych i wynikającym z powyższego zwiększeniem zapotrzebowania ludności na transport towarów. Z drugiej strony odnotowano spowolnienie gospodarcze i obniżenie wolumenu handlu, które nie sprzyjało zwiększeniu popytu na usługi transportowe. W konsekwencji pandemia COVID-19 nie wpłynęła znacząco na sytuację na rynku cargo, który to rynek wciąż cechuje się dynamicznymi wzrostami. Największym przewoźnikiem cargo w analizowanym okresie był Federal Express (USA), natomiast czołowe miejsca w zestawieniu zajmowały także Qatar Airways (Katar) oraz United Parcel Service (USA), które odnotowały wzrost wskaźnika CTK w 2021 r. o ok. 20% w porównaniu do 2019 r.

Sytuacja w Polsce

Jeśli chodzi zaś o polski rynek lotniczy, to zarówno w 2019 r., jak i w 2020 r. dominującym podmiotem pod względem liczby obsługiwanych pasażerów w ramach lotów regularnych (por. aneks – tabela 7) był irlandzki Ryanair, a drugie i trzecie miejsce zajmowały nadal odpowiednio Polskie Linie Lotnicze „LOT” oraz węgierski Wizz Air. Najmniejszą dynamiką spadku w 2020 r. cechował się holenderski przewoźnik KLM, a także niskokosztowi Ryanair oraz Wizzair, natomiast największą – linie skandynawskie (Norwegian Air Shuttle oraz SAS). Skład czołowej dziesiątki linii lotniczych pozostał w 2020 r. bez zmian. W porównaniu do sytuacji portów lotniczych, średnia dynamika zmian liczby obsługiwanych pasażerów była podobna, jednak wariancja zmiany wartości wskaźnika PAX pomiędzy poszczególnymi podmiotami była istotnie większa. Krajowi przewoźnicy (PLL LOT i Enter Air) uplasowali się w środku stawki.

W 2021 r. bardzo znaczący wzrost liczby obsługiwanych pasażerów odnotował Enter Air (+193% względem 2020 r.), co wynikało ze znaczącego wzrostu popytu turystycznego wskutek znoszonych pandemicznych obostrzeń oraz czarterowego charakteru działalności przewoźnika. Niemniej jednak zmiana liczby obsługiwanych pasażerów w Polsce w 2021 r. względem 2020 r. charakteryzowała się dużą rozpiętością pomiędzy przewoźnikami, co wynikało z przyjęcia przez nich różnych strategii odnośnie polskiego rynku – w postaci koncentracji na nim bądź poszukiwaniu oszczędności w formie redukcji połączeń, przede wszystkim przez przewoźników zagranicznych. W konsekwencji, liczba PAX ukształtowała się na poziomie niższym o ok. 60% względem rekordowego 2019 r.

Sytuacja w Portugalii

Sytuacja w Portugalii wykazywała się wieloma podobieństwami do tej, która miała miejsce w Polsce (por. aneks – tabela 8) – przewoźnicy w 2020 r. odnotowali podobne spadki w liczbie obsługiwanych pasażerów w porównaniu do wartości odnotowanych przez tamtejsze porty lotnicze, jednak to narodowy przewoźnik TAP odnotował najmniej korzystny wynik w zestawieniu. Podobnie jak w Polsce, przewoźnicy LCC (ang. low-cost carriers) cechowali się mniejszymi spadkami obsługiwanego ruchu, natomiast pozycje poszczególnych przewoźników w zestawieniu największych operatorów pozostały bez zmian.

W 2021 r. wszyscy kluczowi przewoźnicy działający na rynku portugalskim odnotowali wzrost liczby przewiezionych pasażerów, przy czym ponownie to TAP charakteryzował się

najmniejszą dynamiką w tym obszarze i tym samym największym spowolnieniem w odbudowie ruchu. W ujęciu sumarycznym, liczba PAX w 2021 r. była podobnie jak w Polsce, mniejsza o ok. 60% względem wartości z 2019 r.

Sytuacja w Brazylii

W przypadku Brazylii, najbardziej interesujące wnioski przynosi odrębna analiza rynku krajowego i międzynarodowego (por. aneks – tabele 9 i 10). W 2020 r. w obszarze ruchu krajowego spadek liczby PAX obsługiwanych przez wszystkich przewoźników (o 53%) był istotnie niższy niż w przypadku ruchu międzynarodowego (o 72%). Sytuację przewoźników działających na rynku krajowym poprawił także nieznacznie upadek kolumbijskiego przedsiębiorstwa Avianca, plasującego się w 2019 r. na czwartym miejscu. Zakończenie działalności przez Aviancę pozwoliło pozostałym przewoźnikom na kompensację strat po przejściu od niej części rynku. W przypadku zaś międzynarodowych przewozów lotniczych, stanowiących relatywnie mniejszą część brazylijskiego rynku, dynamika spadków była już bardziej zbliżona do poziomów odnotowanych w Polsce i Portugalii. Kolejność przewoźników w zestawieniu nie uległa znaczącym zmianom, nie znaleziono także przesłanek do stwierdzenia, by przewoźnicy krajowi znaleźli się w lepszej lub w gorszej sytuacji od zagranicznych przedsiębiorstw. Przewoźnicy LCC znaleźli się w środku stawki pod względem dynamiki zmian.

Wyniki za rok 2021 wskazały dalszą dychotomię dynamiki liczby obsługiwanych pasażerów w ruchu krajowym i międzynarodowym. Wskaźnik PAX w tych dwóch obszarach odpowiednio wzrósł o 39% i spadł o 29%, co w konsekwencji oznaczało, że rynek znalazł się na poziomie ok. 44% niższym, niż w 2019 r. Widoczny jest także postępujący regres czołowego brazylijskiego przewoźnika Gol, który przed wybuchem pandemii COVID-19 był liderem przewozów krajowych i stanowił drugą siłę przewozów międzynarodowych, natomiast w 2021 r. zajmował odpowiednio 3 i 7 miejsce w zestawieniach i cechował się najmniej korzystną dynamiką liczby obsługiwanych pasażerów.

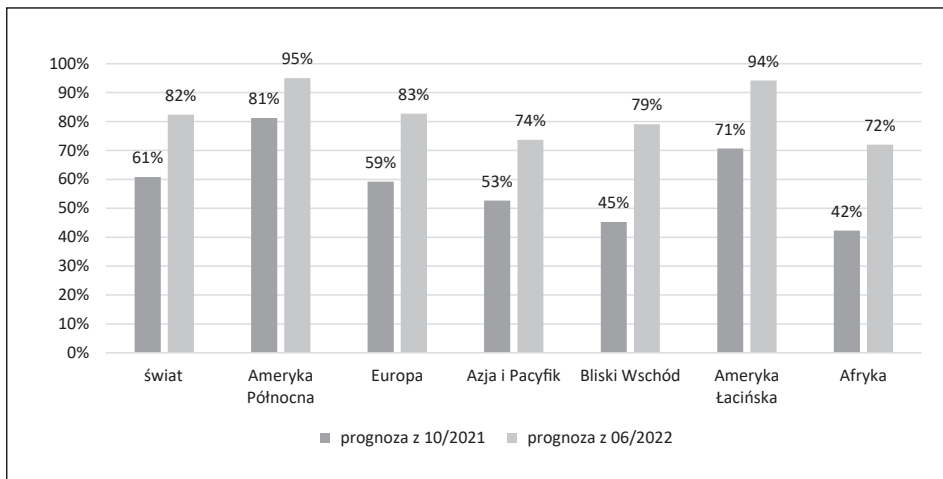
Perspektywy dla rynku lotniczego na najbliższe lata

W ujęciu globalnym, zgodnie z aktualnymi przewidywaniami Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Lotniczych (*Global Outlook for Air Transport*, 2022), w 2022 r. należy się spodziewać dalszych dynamicznych wzrostów rynku lotniczego w ujęciu globalnym (o następne 54,5% w ujęciu przychodów), co miałyby być skorelowane ze wzrostem światowej gospodarki mierzonej PKB o 3,4% oraz wielkością światowego handlu o 3,0%. Analiza porównawcza wskazuje, że prognozy te są dużo bardziej optymistyczne niż dane opublikowane ponad pół roku wcześniej.

Zdaniem IATA, w ujęciu geograficznym dalszy rozwój światowego rynku lotniczego miałby być osiągnięty przede wszystkim wskutek dynamicznej odbudowy ruchu pasażerskiego w Ameryce Północnej i Ameryce Łacińskiej. Niemniej jednak IATA przewiduje, że w ujęciu globalnym w 2022 r. przewoźnikom nadal nie uda się wypracować zysku z działalności operacyjnej, z wyjątkiem tych z Ameryki Północnej.

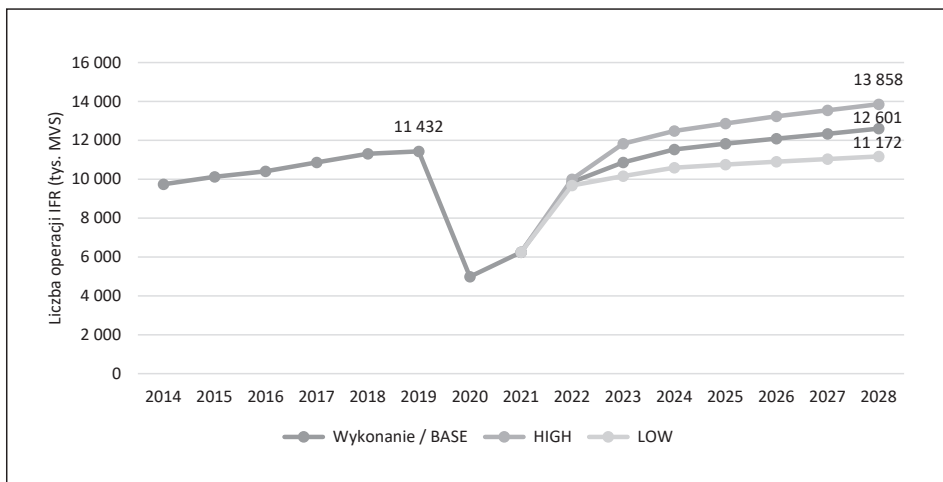
Z perspektywy Europy, zwłaszcza jej wschodniej części, niebagatelne znaczenie dla możliwości dalszej odbudowy rynku lotniczego ma trwający konflikt zbrojny na Ukrainie, który wybuchł pod koniec lutego 2022 r. i który ostudził entuzjazm powstały po wycofywaniu się

Rycina 4. Prognozowany poziom liczby pasażerokilometrów (RPK) w 2022 r. w poszczególnych obszarach geograficznych w porównaniu z 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Industry Statistics* (2021); *Global Outlook for Air Transport* (2022)

Rycina 5. Perspektywy kształtowania się ruchu lotniczego w obszarze NM EUROCONTROL do 2028 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *EUROCONTROL Forecast Update 2022–2028* (2022)

z obostrzeń sanitarnych. Na rycinie 5 przedstawiono zrewidowane prognozy Europejskiej Organizacji ds. Żeglugi Powietrznej (EUROCONTROL), odnoszące się do planowanej liczby wykonanych operacji lotniczych według wskazań przyrządów (IFR) w obszarze zarządzanym przez menadżera sieci EUROCONTROL. Zgodnie z opracowanymi prognozami, w wariancie bazowym założono wzrost ruchu do 2028 r. do poziomu 110% poziomów przedpandemicznych, natomiast w wariancie pesymistycznym przyjęto scenariusz zakładający dalsze niepełne odbudowanie rynku do tego czasu.

Podsumowanie

Przeprowadzone analizy jednoznacznie wskazują, że rynek lotniczy na poziomie globalnym został dotknięty bardzo znaczącym kryzysem, jednak skala spadków jest zróżnicowana w zależności od regionu świata i lokalnych uwarunkowań występujących w poszczególnych krajach, a także nie jest jednolita pomiędzy poszczególnymi grupami przedsiębiorstw rynku lotniczego, co potwierdza postawioną we wstępie hipotezę oraz wnioski z przeprowadzonej analizy literatury.

Skala spadków na rynku przewozów pasażerskich sięgała w pierwszych tygodniach po wybuchu pandemii COVID-19 w niektórych rejonach świata nawet 90% wielkości rynku mierzonej liczbą wykonanych operacji. Na koniec zaś 2021 r. niektórym podmiotom udało się odnotować nawet poziomy odnoszące się do liczby obsłużonych pasażerów przekraczające wartości raportowane w rekordowym 2019 r., jednak zidentyfikowano także przedsiębiorstwa, które jeszcze mocniej pogrążyły się w kryzysie. W segmencie cargo kryzys wywołany pandemią COVID-19 praktycznie nie wystąpił, a największym globalnym przewoźnikiem udało się w analizowanym okresie poprawić wyniki z 2019 r. mierzone wskaźnikiem CTK o ok. 20%.

Spadki były również zróżnicowane pomiędzy poszczególnymi obszarami geograficznymi. W 2020 r. dominującą pozycję na rynku przewoźników oraz portów lotniczych przejęły podmioty z Chin, natomiast w 2021 r. czołowe miejsca były zajmowane ponownie przez przedsiębiorstwa ze Stanów Zjednoczonych. Część największych przedsiębiorstw z Europy – zarówno zarządzających portami lotniczymi, jak i przewoźników – nie była w stanie utrzymać czołowych miejsc zajmowanych w ogólnosiwiatowych zestawieniach przed pandemią, znacząco oddalając się od światowych liderów.

Na rozmiar skutków kryzysu miały także wpływ uwarunkowania lokalne. Na przykładzie Portugalii wskazano na różnorodność zmian w poziomach ruchu lotniczego na obszarach kontynentalnych i wyspiarskich, które różnią się pod względem dostępnych alternatyw transportowych. Z kolei analiza sytuacji w Brazylii, tj. w kraju o dużej powierzchni geograficznej, wykazała, że pomimo dalszego załamывania się ruchu międzynarodowego, ruch lotniczy w ujęciu sumarycznym odbudowuje się w wysokim tempie wobec wysokiego udziału ruchu krajowego w jego ogólnej strukturze.

W ramach ograniczeń przeprowadzonego badania wskazuje się na zawężenie pogłębionej analizy do wybranych trzech krajów. Dodatkowo, w odniesieniu do analizy danych rocznych podkreślenia wymaga, że zapaść na rynku światowym miała miejsce dopiero pod koniec I kwartału 2020 r. (a na niektórych rynkach nawet jeszcze później), a więc we wskaźnikach odnoszących się do sytuacji w całym 2020 r. zostały uwzględnione przedkryzysowe wysokie wyniki z kilku pierwszych miesięcy roku kalendarzowego, co w konsekwencji oznacza, że przedstawiona w porównaniach dynamika zmian jest w pewnym zakresie niereprezentatywna, a skala kryzysu zaniżona.

Skutki kryzysu wywołanego pandemią COVID-19 pokazały, że mamy do czynienia z ogromnymi zmianami na lotniczej mapie świata, a kwestia odnotowywanych już dysproporcji w tempie odbudowy rynku (oraz weryfikacji zdolności do jego faktycznej odbudowy) jest niezwykle interesującym zagadnieniem do analizy w kolejnych okresach, w szczególności w zakresie rywalizacji Chin i Stanów Zjednoczonych o dominującą pozycję na globalnym rynku lotniczym.

Literatura

References

- Airport Traffic Report*. (2019; 2022, 27 listopada). Port Authority NY NJ. Pozyskano z: <https://www.panynj.gov/airports/en/statistics-general-info.html>
- Airport Traffic Report*. (2020; 2022, 27 listopada). Port Authority NY NJ. Pozyskano z: <https://www.panynj.gov/airports/en/statistics-general-info.html>
- Airport Traffic Report*. (2021; 2022, 27 listopada). Port Authority NY NJ. Pozyskano z: <https://www.panynj.gov/airports/en/statistics-general-info.html>
- Boletins Estatísticos Trimestrais*. (2022; 2022, 27 listopada). Autoridade Nacional da Aviação Civil. Pozyskano z <https://www.anac.pt/vPT/Generico/PublicacoesINAC/BoletinsEstatisticosTrimestrais/Paginas/BoletinsEstatisticosTrimestrais.aspx>
- Dados e Estatísticas*. (2022, 27 listopada). Agência Nacional de Aviação Civil. Pozyskano z <https://www.gov.br/anac/pt-br/assuntos/dados-e-estatisticas>
- Daily Traffic Variation – States*. (2020; 2022, 27 listopada). Europejska Organizacja ds. Bezpieczeństwa Żegluga Powietrznej (EUROCONTROL). Pozyskano z <https://www.eurocontrol.int/Economics/2020-DailyTrafficVariation-States.html>
- Daily Traffic Variation – States*. (2021; 2022, 27 listopada). Europejska Organizacja ds. Bezpieczeństwa Żegluga Powietrznej (EUROCONTROL). Pozyskano z <https://www.eurocontrol.int/Economics/2020-DailyTrafficVariation-States.html>
- Economic Performance of the Airline Industry*. (2021; 2022, 27 listopada). Międzynarodowe Zrzeszenie Przewoźników Lotniczych. Pozyskano z <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/airline-industry-economic-performance---october-2021---report/>
- EUROCONTROL Forecast Update 2022–2028*. (2022, 27 listopada). Europejska Organizacja ds. Bezpieczeństwa Żegluga Powietrznej (EUROCONTROL). Pozyskano z <https://www.eurocontrol.int/sites/default/files/2022-10/eurocontrol-seven-year-forecast-2022-2028-october-2022.pdf>
- Global Outlook for Air Transport*. (2022; 2022, 27 listopada). Międzynarodowe Zrzeszenie Przewoźników Lotniczych. Pozyskano z <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/airline-industry-economic-performance---june-2022---report/>
- IATA Annual Review 2021*. (2022, 27 listopada). Międzynarodowe Zrzeszenie Przewoźników Lotniczych. Pozyskano z: <https://www.iata.org/contentassets/c81222d96c9a4e0bb4ff6ced0126f0bb/iata-annual-review-2021.pdf>
- Industry Statistics* (2022, 27 listopada). Pozyskano z: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/airline-industry-economic-performance---october-2021---data-tables/>
- Number of passengers carried by selected airline groups in North America in 2021*. (2022, 27 listopada). Pozyskano z: <https://www.statista.com/statistics/1109993/largest-airlines-north-america-passengers/>
- Rossi, M., Kolte, A., Festa, G., Pawar, P., Gunardi, A. (2019). Financial structure instability as failure symptom in the aviation industry – the Jet Airways bankruptcy case. *12th Annual Conference of the EuroMed Academy of Business*, 1047–1057.
- Statystyki według portów lotniczych*. (2022, 27 listopada). Urząd Lotnictwa Cywilnego. Pozyskano z: https://ulc.gov.pl/_download/statystyki/wg_portow_lotniczych_4kw2021.pdf
- Statystyki według przewoźników*. (2019; 2022, 27 listopada). Urząd Lotnictwa Cywilnego. Pozyskano z: https://ulc.gov.pl/_download/regulacja_rynku/statystyki/2019/wg_przew_regularne_4kw2019.pdf
- Statystyki według przewoźników*. (2020; 2022, 27 listopada). Urząd Lotnictwa Cywilnego. Pozyskano z: https://www.ulc.gov.pl/_download/regulacja_rynku/statystyki/4kw2020/wg_przew_regularne_4kw2020.pdf
- Statystyki według przewoźników*. (2021; 2022, 27 listopada). Urząd Lotnictwa Cywilnego. Pozyskano z: https://www.ulc.gov.pl/_download/statystyki/wg_przew_regularne_4kw2021.pdf

- Suau-Sanchez, P., Voltes-Dorta, A., Cugueró-Escofet, N. (2020). An early assessment of the impact of COVID-19 on air transport: Just another crisis of aviation as we know it? *Journal of Transport Geography*, 86.
- Szczypiński, A. (2022), Inicjatywy prośrodowiskowe kontra kryzys. Możliwość realizacji programów dążących do zrównoważenia rozwoju lotnictwa cywilnego w trakcie jednej z największych zapaści na rynku lotniczym w historii. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 65(3).
- Tisdall, L., Zhang, Y., Zhang, A. (2021), COVID-19 impacts on general aviation – Comparative experiences, governmental responses and policy imperatives. *Transport Policy*, 110.
- World Air Transport Statistics 2020* (2020; 2022, 27 listopada). Międzynarodowe Zrzeszenie Przewoźników Lotniczych. Pozyskano z: <https://www.iata.org/en/publications/store/world-air-transport-statistics/>
- World Air Transport Statistics 2021*. (2021; 2022, 27 listopada). Pozyskano z <https://www.iata.org/en/publications/store/world-air-transport-statistics/>
- World Air Transport Statistics 2022*. (2022; 2022, 27 listopada). Międzynarodowe Zrzeszenie Przewoźników Lotniczych. Pozyskano z: <https://www.iata.org/en/publications/store/world-air-transport-statistics/>
- World Airline Rankings: Top 100 airline groups by revenue and traffic 2020*. (2022, 27 listopada). FlightGlobal. Pozyskano z: <https://www.flightglobal.com/reports/world-airline-rankings-top-100-airline-groups-by-revenue-and-traffic-2020/145835.article>

Aneks

Tabela 1. Największe porty lotnicze na świecie w latach 2019–2021 pod względem liczby pasażerów

Kod ICAO	Aglomeracja	Państwo	Liczba pax 2019 (mln)	Lp. w 2019	Liczba pax 2020 (mln)	Lp. w 2020	Liczba pax 2021 (mln)	Lp. w 2021	Dynamika 2021/2019	Dynamika 2021/2020	Dynamika 2020/2019
KATL	Atlanta	USA	110,5	1	42,9	2	75,7	1	-31%	76%	-61%
ZBAA	Pekin	Chiny	100,0	2	34,5	7	32,6	20	-67%	-6%	-66%
KLAX	Los Angeles	USA	88,1	3	28,8	15	48,0	5	-46%	67%	-67%
OMDB	Dubaj	ZEA	86,4	4	25,8	19	29,1	27	-66%	13%	-70%
KDEN	Denver	USA	69,0	5	33,7	8	58,8	3	-15%	74%	-51%
KORD	Chicago	USA	84,4	6	30,9	13	54,0	4	-36%	75%	-63%
EGLL	Londyn	Wlk. Brytania	80,9	7	22,1	23	19,4	54	-76%	-12%	-73%
ZSPD	Szanghaj	Chiny	76,2	8	30,5	14	32,2	22	-58%	6%	-60%
LFPG	Paryż	Francja	76,2	9	22,3	21	26,2	31	-66%	17%	-71%
KDFW	Dallas	USA	75,0	10	39,4	4	62,5	2	-17%	59%	-47%
ZGGG	Kanton	Chiny	73,4	11	43,8	1	40,3	8	-45%	-8%	-40%
ZUUU	Chengdu	Chiny	55,9	24	40,7	3	40,1	9	-28%	-1%	-27%
ZGSZ	Shenzen	Chiny	52,9	26	37,9	5	36,4	15	-31%	-4%	-28%
ZPPP	Kunming	Chiny	48,1	27	32,9	9	32,2	21	-33%	-2%	-32%
KLAS	Las Vegas	USA	51,7	30	22,3	22	39,8	10	-23%	78%	-57%
KMCO	Orlando	USA	50,6	31	21,6	27	40,4	7	-20%	87%	-57%
KCLT	Charlotte	USA	50,2	34	21,6	27	43,3	6	-14%	100%	-57%
ZSSS	Szanghaj	Chiny	45,6	46	31,2	10	33,2	19	-27%	6%	-32%
ZUCK	Chongqing	Chiny	44,8	48	34,9	6	35,8	18	-20%	3%	-22%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Airport Traffic Report (2019; 2020; 2021)

Tabela 2. Największe porty lotnicze w Polsce w 2019–2021 pod względem liczby pasażerów

Kod ICAO	Aglomeracja	Liczba pax 2019	Lp. w 2019	Liczba pax 2020	Lp. w 2020	Liczba pax 2021	Lp. w 2021	Dynamika 2021/2019	Dynamika 2021/2020	Dynamika 2020/2019
EPWA	Warszawa	18 844 591	1	5 473 224	1	7 445 468	1	-60%	36%	-71%
EPKK	Kraków	8 402 859	2	2 588 970	2	3 065 957	2	-64%	18%	-69%
EPGD	Gdańsk	5 361 134	3	1 697 406	3	2 140 522	4	-60%	26%	-68%
EPKT	Katowice	4 843 650	4	1 437 876	4	2 311 586	3	-52%	61%	-70%
EPWR	Wrocław	3 543 398	5	1 003 066	5	1 409 067	6	-60%	40%	-72%
EPMO	Warszawa	3 104 277	6	870 831	6	1 455 315	5	-53%	67%	-72%
EPPO	Poznań	2 372 184	7	652 833	7	1 045 751	7	-56%	60%	-72%
EPRZ	Rzeszów	769 252	8	234 355	8	235 210	8	-69%	0%	-70%
EPSC	Szczecin	580 479	9	185 848	9	181 849	9	-69%	-2%	-68%
EPBY	Bydgoszcz	413 472	10	124 545	10	95 118	11	-77%	-24%	-70%
EPLL	Lublin	356 011	11	123 512	11	107 423	10	-70%	-13%	-65%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Statystyki według portów lotniczych* (2021)

Tabela 3. Największe porty lotnicze w Portugalii w latach 2019–2021 pod względem liczby pasażerów

Kod ICAO	Aglomeracja	Liczba pax 2019	Lp. w 2019	Liczba pax 2020	Lp. w 2020	Liczba pax 2021	Lp. w 2021	Dynamika 2021/2019	Dynamika 2021/2020	Dynamika 2020/2019
LPPT	Lizbona	31 172 808	1	9 260 728	1	12 151 940	1	-61%	31%	-70%
LPPR	Porto	13 106 009	2	4 432 932	2	5 842 987	2	-55%	32%	-66%
LPFR	Faro	9 009 609	3	2 206 678	3	3 266 545	3	-64%	48%	-76%
LPMA	Funchal	3 206 697	4	1 120 546	4	1 898 170	4	-41%	69%	-65%
LPPD	Ponta Delgada	2 027 410	5	700 891	5	1 266 513	5	-38%	81%	-65%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Boletins Estatísticos Trimestrais* (2022)

Tabela 4. Największe porty lotnicze w Brazylii w latach 2019–2021 pod względem liczby pasażerów – rynek krajowy

Kod ICAO	Aglomeracja	Liczba pax 2019	Lp. w 2019	Liczba pax 2020	Lp. w 2020	Liczba pax 2021	Lp. w 2021	Dynamika 2021/2019	Dynamika 2021/2020	Dynamika 2020/2019
SBGR	São Paulo	13 833 276	1	7 888 915	1	9 988 163	1	-28%	27%	-43%
S BSP	São Paulo	11 130 114	2	3 409 848	3	4 708 680	4	-58%	38%	-69%
SBBR	Brasília	7 957 894	3	3 777 948	2	5 107 226	2	-36%	35%	-53%
SBCF	Belo Horizonte	5 152 335	4	2 244 873	7	3 294 459	7	-36%	47%	-56%
SBGL	Rio de Janeiro	4 660 904	5	1 671 712	9	1 640 387	11	-65%	-2%	-64%
SBKP	São Paulo	4 606 940	6	3 052 694	4	4 757 623	3	3%	56%	-34%
SBRJ	Rio de Janeiro	4 470 369	7	2 465 438	5	3 316 469	6	-26%	35%	-45%
SBRF	Recife	4 053 192	8	2 266 974	6	3 640 541	5	-10%	61%	-44%
SBPA	Porto Alegre	3 796 811	9	1 632 030	10	2 308 878	9	-39%	41%	-57%
SBSV	Salvador	3 464 306	10	1 766 854	8	2 636 721	8	-24%	49%	-49%
SBFZ	Fortaleza	3 270 358	11	1 463 558	11	1 922 661	10	-41%	31%	-55%
SBCT	Kurytyba	3 155 322	12	1 208 885	12	1 526 020	12	-52%	26%	-62%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Dados e Estatísticas* (2022, 27 listopada)

Tabela 5. Najwięksi pasażerscy przewoźnicy lotniczy na świecie w latach 2019–2021 (pod względem RPK)

Nazwa przewoźnika lotniczego	Państwo	RPK (mln) 2019	Lp. w 2019	RPK (mln) 2020	Lp. w 2020	RPK (mln) 2021	Lp. w 2021	Dynamika 2021/2019	Dynamika 2021/2020	Dynamika 2020/2019
Delta Air Lines	USA	350 145	1	106 488	3	194 849	2	-44%	83%	-70%
United Airlines	USA	342 935	2	100 188	4	178 084	3	-48%	78%	-71%
American Airlines	USA	342 510	3	123 997	1	219 663	1	-36%	77%	-64%
Emirates	ZEA	299 496	4	78 746	7	69 384	10	-77%	-12%	-74%
China Southern Airlines	Chiny	213 573	5	110 650	2	110 644	5	-48%	0%	-48%
Southwest Airlines	USA	211 379	6	87 263	6	166 669	4	-21%	91%	-59%
China Eastern Airlines	Chiny	186 644	7	88 728	5	88 545	6	-53%	0%	-52%
Ryanair	Irlandia	185 405	8	64 928	9	86 138	7	-54%	33%	-65%
Qatar Airways	Katar	172 591	9	57 171	10	72 293	9	-58%	26%	-67%
Air China	Chiny	169 030	10	71 417	8	67 474	11	-60%	-6%	-58%
Turkish Airlines	Turcja	*	*	*	*	84 957	8	-	-	-

* Dane niedostępne

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *World Air Transport Statistics Media Kit* (2020 (2020, 2021); *Global Outlook for Air Transport* (2022))

Tabela 6. Najwięksi towarowi przewoźnicy lotniczy na świecie w latach 2019–2021 (pod względem wskaźnika CTK)

Nazwa przewoźnika lotniczego	Państwo	CTK (mln) 2019	Lp. w 2019	CTK (mln) 2020	Lp. w 2020	CTK (mln) 2021	Lp. w 2021	Dynamika 2021/2019	Dynamika 2021/2020	Dynamika 2020/2019
Federal Express	USA	17 503	1	19 656	1	20 660	1	18%	5%	12%
Qatar Airways	Katar	13 024	2	13 740	3	16 102	2	24%	17%	5%
United Parcel Service	USA	12 824	3	14 371	2	15 529	3	21%	8%	12%
Emirates	ZEA	12 052	4	9 569	4	11 842	4	-2%	24%	-21%
Cathay Pacific Airways	Chiny / HK	10 930	5	8 137	5	8 215	9	-25%	1%	-26%
Korean Air	Korea Płd.	7 412	6	8 104	6	10 430	5	41%	29%	9%
Lufthansa	Niemcy	7 226	7	*	*	*	*	*	*	*
Cargolux	Luksemburg	7 180	8	7 345	7	8 588	7	20%	17%	2%
Turkish Airlines	Turcja	7 029	9	6 977	8	9 223	6	31%	32%	-1%
China Southern Airlines	Chiny	6 825	10	6 591	9	8 078	10	18%	23%	-3%
Atlas Air	USA	*	*	*	*	8 442	8	*	*	*
China Airlines	Chiny	*	*	6 317	10	*	*	*	*	*

* Dane niedostępne

Źródło: oracowanie własne na podstawie danych: *World Air Transport Statistics* (2020, 2021, 2022) .

Tabela 7. Liczba pasażerów lotów regularnych największych przewoźników lotniczych w Polsce w latach 2019–2021

Nazwa przewoźnika lotniczego	Państwo	Pax 2019	Lp. w 2019	Pax 2020	Lp. w 2020	Pax 2021	Lp. w 2021	Dynamika 2021/2019	Dynamika 2021/2020	Dynamika 2020/2019
Enter Air	Polska	917 004	6	273 228	5	800 316	4	-13%	193%	-70%
KLM Royal Dutch Airlines	Holandia	665 646	8	263 958	6	415 429	6	-38%	57%	-60%
Ryanair	Irlandia	11 970 956	1	3 911 458	1	5 689 777	1	-52%	45%	-67%
LOT Polish Airlines	Polska	11 792 713	2	3 585 503	2	4 395 576	2	-63%	23%	-70%
Swiss International Airlines	Szwajcaria	295 885	12	67 316	13	106 305	10	-64%	58%	-77%
Wizz Air	Węgry	9 487 041	3	3 354 764	3	3 309 516	3	-65%	-1%	-65%
Air France	Francja	369 023	10	95 203	10	127 028	8	-66%	33%	-74%
Lufthansa	Niemcy	2 345 158	4	562 147	4	753 364	5	-68%	34%	-76%
SAS	Szwecja	433 371	9	96 229	9	69 176	13	-84%	-28%	-78%
Norwegian Air Shuttle	Norwegia	894 031	7	157 752	8	120 333	9	-87%	-24%	-82%
EasyJet	Wlk. Brytania	1 043 344	5	236 958	7	138 637	7	-87%	-41%	-77%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Statystyki według przewoźników* (2020, 2021)

Tabela 8. Liczba pasażerów największych przewoźników lotniczych w Portugalii w latach 2019–2021

Nazwa przewoźnika lotniczego	Państwo	Pax (mln) 2019	Lp. w 2019	Pax (mln) 2020	Lp. w 2020	Pax (mln) 2021	Lp. w 2021	Dynamika 2021/2019	Dynamika 2021/2020	Dynamika 2020/2019
TAP	Portugalia	19,9	1	5,5	1	7,0	1	-65%	27%	-72%
Ryanair	Irlandia	11,1	2	3,4	2	5,1	2	-54%	49%	-69%
EasyJet	Wlk. Brytania	6,4	3	2,3	3	3,0	3	-53%	32%	-64%
Transavia	Holandia	2,3	4	1,0	4	1,4	4	-38%	38%	-55%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Boletins Estatísticos Trimestrais* (2022, 27 listopada)

Tabela 9. Liczba pasażerów lotów krajowych przewoźników lotniczych w Brazylii w latach 2019–2021

Nazwa przewoźnika lotniczego	Państwo	Pax 2019	Lp. w 2019	Pax 2020	Lp. w 2020	Pax 2021	Lp. w 2021	Dynamika 2021/2019	Dynamika 2021/2020	Dynamika 2020/2019
Gol	Brazylia	34 202 368	1	16 216 083	1	18 806 346	3	-45%	16%	-53%
Latam	Brazylia	31 497 479	2	14 489 055	2	19 910 062	2	-37%	37%	-54%
Azul	Brazylia	25 740 286	3	14 032 487	3	22 852 241	1	-11%	63%	-45%
Avianca*	Kolumbia	3 125 710	4	*	*	*	*	–	–	–

* Przewoźnik złożył wniosek o upadłość w 2020 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Dados e Estatísticas* (2022; 27 listopada)

Tabela 10. Liczba pasażerów lotów międzynarodowych przewoźników lotniczych w Brazylii w latach 2019–2021

Nazwa przewoźnika lotniczego	Państwo	Pax 2019	Lp. w 2019	Pax 2020	Lp. w 2020	Pax 2021	Lp. w 2021	Dynamika 2021/2019	Dynamika 2021/2020	Dynamika 2020/2019
Latam	Brazylia	5 547 134	1	1 403 617	1	665 243	1	-88%	-53%	-75%
Gol	Brazylia	2 078 766	2	484 415	3	40 698	7	-98%	-92%	-77%
TAP	Portugalia	1 794 530	3	543 447	2	537 432	2	-70%	-1%	-70%
Azul	Brazylia	1 356 333	4	441 619	4	206 855	6	-85%	-53%	-67%
American Airlines	USA	1 263 450	5	317 928	5	305 684	4	-76%	-4%	-75%
Copa	Panama	1 041 439	6	276 916	7	528 605	3	-49%	91%	-73%
Aerolineas Argentinas	Argentyna	1 031 339	7	315 125	6	*	*	–	–	-69%
United Airlines	USA	748 619	8	265 440	8	271 823	5	-64%	2%	-65%
Avianca*	Kolumbia	129 262	9	*	*	*	*	–	–	–

* Przewoźnik złożył wniosek o upadłość w 2020 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Dados e Estatísticas* (2022; 27 listopada)

Aleksander Szczypiński, mgr, doktorant Szkoły Doktorskiej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Jego główne zainteresowania badawcze związane są z finansami przedsiębiorstw oraz rynkiem lotniczym, w których to obszarach posiada wieloletnie doświadczenie praktyczne, zdobywane na stanowiskach kierowniczych w organie nadzoru oraz poszerzone poprzez zapewnianie doradztwa strategiczno-finansowego podmiotom rynku lotniczego w ramach własnej działalności.

Aleksander Szczypiński, magister, is a PhD Candidate at the SGH Doctoral School of the SGH Warsaw School of Economics. His main research interests lie in corporate finance and the aviation market, in which he has many years of practical experience, accrued in managerial positions in the supervisory authority and enhanced by providing strategic and financial consulting to aviation market entities as part of his own business activities.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2243-1085>

Adres/Address:

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
al. Niepodległości 162
02-554 Warszawa, Poland
e-mail: as65579@doktorant.sgh.waw.pl

Agata Buczak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Polska Wrocław University of Economics and Business, Poland

Pandemia COVID-19 a zakładanie działalności gospodarczej ze wsparciem powiatowych urzędów pracy w miastach na prawach powiatu

The COVID-19 pandemic and starting a business with the support of Poviats Labor Offices in cities with poviat rights

*Ponoć kryzys jest wartością,
jeśli tylko potrafimy wyciągnąć z niego wnioski
i zmienić coś w naszym życiu.*

Dorota Wachnicka

Abstrakt: Od czasu pojawienia się wirusa Sars-CoV-2 w 2019 r. świat funkcjonuje w innej rzeczywistości. W początkowej fazie pandemii działalność wielu instytucji publicznych, centrów handlowych czy punktów usługowych była ograniczona do niezbędnego minimum, jednak wraz z upływem czasu i nabywaniem wiedzy dotyczącej nowego wirusa przywracano je do względnie przedepidemicznych funkcji i warunków egzystencji biznesowej. Niestety czas przymusowych lockdownów pozostawił po sobie ślad m.in. w wynikach finansowych przedsiębiorstw, w poziomie rozwoju gospodarek wielu krajów, w liczbie osób, które straciły zatrudnienie i niejednokrotnie stanęły przed nowym życiowym wyzwaniem, jakim jest założenie działalności gospodarczej. Niejednokrotnie takie inicjatywy wymagały zewnętrznego wsparcia finansowego ze strony odpowiednich instytucji otoczenia biznesu, do grona których, z uwagi na prowadzoną działalność wspierającą osoby bezrobotne, poszukujące zatrudnienia oraz wsparcia w rozwoju i inicjatywach przedsiębiorczych, zalicza się powiatowe urzędy pracy. Celem artykułu jest próba określenia wpływu pandemii COVID-19 na liczbę beneficjentów korzystających z dofinansowania, które można pozyskać z PUP na rozpoczęcie działalności gospodarczej, powiększona o zestawienie liczby beneficjentów (korzystających z ww. subsydiowanej pomocy) z harmonogramem regulacji prawnych dotyczących koronawirusa, które wprowadzono w latach 2020–2021. Badaniami objętych zostało 66 PUP, które siedziby mają w miastach na prawach powiatu, natomiast zakres czasowy prowadzonych analiz dotyczył lat 2018–2021. Wykorzystano: przegląd literatury przedmiotu – w odniesieniu do charakterystyki badanych instytucji wraz z zakresem ich działalności umocowanej prawnie, pojęcia miasta na prawach powiatu oraz regulacji prawnych wprowadzanych wraz z rozwojem sytuacji epidemicznej w Polsce; desc research – w zakresie: wybranych danych statystycznych dotyczących badanych miast, raportów i opracowań udostępnionych na stronach internetowych poszczególnych PUP (wtórne dane zewnętrzna). Prowadzone prace badawcze pozwoliły na sformułowanie wniosków, iż rok 2020, spośród lat objętych obserwacją badawczą, charakteryzował się największym spadkiem liczby beneficjentów, którzy z pomocą środków pozyskanych z PUP rozpoczęli prowadzenie działalności gospodarczych. Nie dowiedziono jednoznacznie negatywnego wpływu prawnych regulacji okołocovidowych, które wpłynęły na liczbę beneficjentów korzystających z dofinansowania na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Abstract: Since the emergence of the SARS-CoV-2 virus in 2019, the world has been functioning in a different reality. In the initial phase of the pandemic, the activities of many public institutions, shopping centres, and service outlets were limited to the necessary minimum. However, with the passage of time and the accumulation of knowledge about the new virus, they were gradually restored to “relatively” pre-pandemic functions and business conditions. Unfortunately, the period of enforced lockdowns has left its mark, e.g., on the financial results of enterprises, on the development levels of many countries’ economies, and on the number of people who lost their jobs and often faced new life challenges, which includes considering the launch of their own businesses. Often, such initiatives required external financial support from dedicated business environment institutions, including Poviats Labour Offices (PLO), due to their activity supporting the unemployed, those seeking employment, and those in need of support in development and entrepreneurial initiatives. Purpose of the article: (1) To explore the impact of the COVID-19 pandemic on the number of beneficiaries benefiting from the co-financing that can be obtained from the PLO for starting a business, and (2) to compile a list of the number of beneficiaries (using the above-mentioned subsidised assistance) alongside the schedule of legal regulations regarding COVID-19, which were introduced in 2020–2021. The research covered 66 Poviats Labor Offices, which have their seats in cities with poviat rights, over a period spanning the years 2018–2021. The following methodologies were used: (1) a review of the literature on the subject, relating to the characteristics of the surveyed institutions along with the scope of their legally established activities, the concept of a city with poviat rights, and legal regulations introduced in response to the pandemic situation in Poland; and (2) descriptive research in the scope of selected statistical data on the examined cities, reports, and studies made available on the websites of individual offices. The conducted research led to the conclusion that the year 2020, among the years covered by the research observation, was characterised by the largest decrease in the number of beneficiaries who initiated business activities with the help of funds obtained from the District Labour Office. The negative impact of legal “COVID-related” regulations, which could have affected the number of beneficiaries, has not been clearly evidenced from co-financing for starting a business.

Słowa kluczowe: COVID-19; dotacje; działalność gospodarcza; miasto na prawach powiatu; powiatowy urząd pracy; przedsiębiorczość

Keywords: city with poviat rights; COVID-19; economic activity; entrepreneurship; Poviat Employment Office; subsidies

Otrzymano: 31 stycznia 2023

Received: 31 January 2023

Zaakceptowano: 20 marca 2023

Accepted: 20 March 2023

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Buczak, A. (2023). Pandemia COVID-19 a zakładanie działalności gospodarczej ze wsparciem powiatowych urzędów pracy w miastach na prawach powiatu. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 19(1), 108–144. <https://doi.org/10.24917/20833296.191.8>

Wstęp

Jednoosobową działalnością gospodarczą (JDG) nazywa się prowadzenie zorganizowanej działalności zarobkowej wykonywanej we własnym imieniu i w sposób ciągły (art. 3 Ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców). W tej formie przedsiębiorcy stawiają najczęściej swoje pierwsze kroki w biznesie (PARP, 2022: 8). „Szanse i potencjalne korzyści są skuteczną motywacją dla zakładających tego typu podmioty. Dodatkowymi zachętami są: niezależność finansowa, samodzielność w podejmowaniu decyzji i możliwość poprawy sytuacji majątkowej. Wszystkie te pozytywne strony współtworzą określenie

przedsiębiorczości, które można określić jako działanie zorientowane na wykorzystywanie szans. Dodatkowo, jednoosobowe działalności gospodarcze, w przeciwieństwie do innych form prowadzenia biznesu (np. spółek prawa handlowego), są podmiotami, których prowadzenie jest w najmniejszym stopniu sformalizowane, co pozwala na dużą elastyczność w ich zarządzaniu” (GUP, 2022: 35). Wielu przyszłych przedsiębiorców, planując swoje działania biznesowe, czy samo powołanie do życia firmy, zadaje sobie wiele pytań: Czy dam radę? Skąd pozyskać finansowanie? Czy znajdę klientów? Czy to właściwy moment? Wątpliwości pojawiają się niemal za każdym razem, w każdym czasie, przy czym w pełni zrozumiałym jest ich spotęgowanie w czasach niepewności, zawirowań ekonomicznych, społecznych czy gospodarczych, do których bezapelacyjnie zaliczyć należy okres pandemii COVID-19, której początek odnotowano w Polsce w marcu 2020 r., wraz z pojawieniem się oficjalnego potwierdzenia pierwszego zachorowania. Jednak bez względu na otaczającą przedsiębiorcę sytuację do rozpoczęcia aktywności biznesowej konieczne są fundusze, a najbardziej cenne i poszukiwane to takie środki finansowego wsparcia, których nie trzeba zwracać. Przy spełnieniu kilku warunków, o których będzie mowa w poniższych rozważaniach, szansę na pozyskanie bezzwrotnego dofinansowania oferują w Polsce powiatowe urzędy pracy (PUP; art. 46. Ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy; Dz.U. z 2016 r., poz. 645 ze zm.). Chociaż dostępne tam formy wsparcia przeznaczone są zarówno dla przedsiębiorców dopiero stawiających pierwsze kroki czy planujących swoją biznesową działalność, jak i dla tych doświadczonych, obecnych na rynku od jakiegoś czasu, zainteresowanie badawcze w niniejszym opracowaniu skierowane zostało tylko na jedną grupę beneficjentów – osoby bezrobotne, które ze wsparciem środków pozyskanych z PUP uruchomiły działalność gospodarczą w latach 2018–2021. Finalnie badaniem objętych zostało 66 powiatowych urzędów pracy, których siedziby znajdują się w miastach na prawach powiatu. Badanie wsparcia instytucjonalnego udzielanego przyszłym przedsiębiorcom, przeprowadzone w niniejszym opracowaniu, uzupełnia debatę dotyczącą relacji między działalnością przedsiębiorczą a rolą instytucji w ułatwianiu rozwoju przedsiębiorstw w konkretnych sektorach (Buczak, 2019; Candón, Espinoza-Benavides, Ribeiro-Soriano, 2023; Domańska, 2019; Chowdhury, Audretsch, Belitski, 2019; Global Entrepreneurship Monitor, 2022; Hunt, 2015; Lisowska, Leszczyński, 2023; Wójcik-Karpacz, Rudawska, 2016; Zhao i in., 2023).

Cel, metoda badań, wkład w dyscyplinę

Za cel artykułu przyjęto próbę określenia wpływu pandemii COVID-19 na liczbę beneficjentów korzystających z dofinansowania, które można pozyskać z PUP na rozpoczęcie działalności gospodarczej, a uzyskane wyniki zestawiono z harmonogramem regulacji prawnych dotyczących koronawirusa, które wprowadzono w latach 2020–2021. Rok 2022 nie został ujęty w pracach badawczych z powodu niedostępności pełnych danych, choć stan epidemii został w Polsce odwołany z dniem 28 marca 2022 r. (<https://www.gov.pl/web/koronawirus/podstawa-prawna>; 2022, 30 grudnia).

By zrealizować założony cel, zastosowano następujące metody badawcze:

- przegląd literatury przedmiotu – obejmuje on charakterystykę badanych instytucji, w tym zakres ich działalności umocowanej prawnie, a także pojęcie miasta na prawach powiatu oraz regulacje prawne wprowadzane wraz z rozwojem sytuacji epidemicznej w Polsce,

- desc research – w zakresie wybranych danych statystycznych dotyczących badanych miast, raportów i opracowań udostępnionych na stronach internetowych poszczególnych urzędów (wtórne dane zewnętrzne).

Zaproponowane opracowanie jest innowacyjnym ujęciem zagadnienia dotyczącego działalności PUP w Polsce w kontekście wprowadzanych w czasie pandemii COVID-19 regulacji prawnych, ze szczegółowym opracowaniem ilościowego udziału beneficjentów w programach wspierania rynku pracy, które w latach 2018–2021 oferowało 66 PUP. Dokonując przeglądu literatury, nie odnotowano opracowania, które, poświęcone tematyce pandemii COVID-19 i jej wpływowi na działalność instytucji rynku pracy, w sposób kompleksowy odnosiło się do subsydiowanej pomocy z PUP dla osób bezrobotnych, które w tym szczególnym czasie planowały rozpoczęcie działalności gospodarczej w Polsce. Dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej oferowane przez urzędy pracy należy uznać za szansę na rozwój mikroprzedsiębiorstw, aktywizację bezrobotnych, wyjście z bezrobocia i trudnej sytuacji zawodowej, co znacząco przyczynia się do zmian na rynku pracy. Warto więc pogłębiać badania w tym zakresie, a dzięki obserwacji otaczającej nas rzeczywistość można dostrzec, że koronakryzys miał wpływ na każdy rodzaj działalności, prowadzonej zarówno przez przedsiębiorców, jak i przez zwykłych ludzi, każdego z nas. Dlatego wielowątkowe, szerokie opracowanie tematyki wpływu pandemii na zakładanie działalności gospodarczej ze wsparciem PUP, wypełniając istniejącą w tym zakresie lukę informacyjną, może stać się podstawą do określenia efektywności działań prowadzonych przez urzędy pracy na rynku pracy. Istnieje szansa, że stanie się również okazją do refleksji przed przyszłymi, niespodziewanymi i nieznanymi, podobnie jak jeszcze niedawno pandemia COVID-19, sytuacjami kryzysowymi, podczas których należy z niezwykłą rozwagą i roztropnością wprowadzać nowe regulacje prawne, gdyż zbyt gwałtowność i szeroki zakres obowiązywania przynieść może negatywne konsekwencje dla przedsiębiorczości, zwłaszcza małej i średniej, na której opiera się gospodarka państwa polskiego – 98,6% udziału w strukturze przedsiębiorstw, wg liczby pracujących (PARP, 2022: 6).

Przegląd literatury

Problematyka bezrobocia, działalności i aktywności instytucji rynku pracy, wspieranie i aktywizacja działań przedsiębiorczych, jak również szeroko ujmowany temat wpływu pandemii COVID-19 na gospodarkę, poziom przedsiębiorczości czy funkcjonalność administracji publicznej, doczekały się opracowania w literaturze, zarówno krajowej, jak i zagranicznej. Dostępne, wybrane ujęcia tych koncepcji odnoszą się m.in. do następujących zagadnień:

- szeroko ujmowanego bezrobocia, w tym: kosztów i metod przeciwdziałania temu zjawisku (Firlej, Matras, 2022: 1–15); w okresie pandemii COVID-19 (Czapski, 2021: 41–52; Flaszyńska, 2021: 17–34);
- analizy różnic w wydajności pomiędzy różnymi urzędami pracy: w Szwecji (Althin, Behrenz, 2007: 471–482), w różnych warunkach egzogenicznych (Ramirez, Vassiliev, 2007: 31–48);
- narzędzi i instrumentów przeciwdziałania bezrobociu, którymi dysponują publiczne służby zatrudnienia, na przykładzie Niemiec (Scott, Wang, 2022: 2138–2148), Hiszpanii (Baños, Rodriguez-Alvarez, 2019: 169–183), Bułgarii (Arabska, 2016: 1–19), Polski (Kucharski, Kukulak-Dolata, 2021: 41–69; Wiśniewski, 2022: 11–25), USA (Berg-er, 2022: 1147–1193; Weinstein, 2022: 1498–1525); z uwzględnieniem efektywności

prowadzonych działań (Rollnik-Sadowy, 2019: 13–48; NIK, 2018); ze szczególnym odniesieniem do poziomu aktywności/funkcjonalności w warunkach koronakryzysu jednostek administracji publicznej (Klimek, 2022: 87–108; Słobodzian, 2022: 66–75; Szyja, 2020: 267–281);

- warunków funkcjonowania publicznych służb zatrudnienia, w tym: PUP w Polsce (Bereza, 2021: 1–34; Gumieniak, 2019: 25–28; Kietlińska, 2016: 277–288; Mrozek, 2022: 13–144; Nowogrodzka, 2016: 151–164; Smoter, 2021: 1–24); w warunkach koronakryzysu (Dobaczewska, 2022: 157–172; Szkurlat, 2021: 191–205; Żochowski, 2021: 67–82);
- wymiaru aktywności przedsiębiorczej, w tym: wpływu pandemii COVID-19 na działania przedsiębiorców (Buczak, 2022: 137–158; Kraska, 2022: 79–95; Rembiasz, Siemieniak, 2021: 91–106; Zioło, 2022: 7–26); roli finansowego wsparcia udzielanego przedsiębiorcom (Marzec, Braun, 2021: 84–93; Wędzina, Parkitna, 2016: 215–228);
- działalności innych instytucji publicznych w czasach kryzysu COVID-19 w Polsce i na świecie: (Li, Rutab, 2023: 60–64; Młyński, Zdebska, Ziębińska, 2022: 1–256; Pariangu, Yana, 2023: 175–185; Syryt, 2023: 58–70).

Pojawiające się systematycznie opracowania nie są zaskakujące, ponieważ fluktuacje i turbulentne otoczenie zachodzących zmian, nie tylko na wymienionych powyżej polach badawczych, wymuszają, czy wręcz – nadają dynamiczne tempo dla nowych opracowań. Jednakże zakres analizy przewidziany dla prezentowanego opracowania nie został do tej chwili zidentyfikowany, co sprawia, że można je można za innowacyjne i spełniające zadanie wypełnienia istniejącej luki poznawczej.

Powiatowe urzędy pracy – charakterystyka działalności

By w pełni zrealizować założone cele, za niezbędne uznać należy przedstawienie syntetycznych informacji dotyczących charakterystyki działalności, w tym opartej na ustawodawstwie, powiatowych urzędów pracy, które są jednostkami organizacyjnymi samorządu powiatu. Do zadań PUP należą (<https://www.gov.pl/web/rodzina/zadania-powiatowego-urzedu-pracy>; 2023, 13 stycznia): przeciwdziałanie bezrobociu – w tym zakresie aktywność opiera się, m.in. na udzielaniu pomocy bezrobotnym i poszukującym pracy w znalezieniu pracy; obsługa bieżąca środków z Funduszu Pracy – w tym m.in. inicjowanie, organizowanie i finansowanie usług i instrumentów rynku pracy oraz szkoleń i przygotowania zawodowego dorosłych; wydawanie decyzji – np. uznania lub odmowy uznania danej osoby za bezrobotną oraz utraty statusu bezrobotnego; polityka rynku pracy i rozwój zasobów ludzkich – aktywność we współdziałaniu z powiatowymi radami rynku pracy w zakresie promocji zatrudnienia oraz wykorzystania środków Funduszu Pracy; realizacja Programu Aktywizacja i Integracja oraz zatrudnienia socjalnego na podstawie przepisów o zatrudnieniu socjalnym; aktywizacja zawodowa – np. opracowanie i realizacja programu promocji zatrudnienia oraz aktywizacji lokalnego rynku pracy stanowiącego część powiatowej strategii rozwiązywania problemów społecznych; zadania finansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego, w ramach których realizowane są projekty w zakresie promocji zatrudnienia, w tym przeciwdziałania bezrobociu, łagodzenia skutków bezrobocia i aktywizacji zawodowej bezrobotnych, wynikające z programów operacyjnych współfinansowanych ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego i Funduszu Pracy; badania i analizy rynku pracy¹ polegające na:

¹ Obowiązek przekazywania danych statystycznych wynika z art. 30 ust.1 pkt 3 Ustawy z dnia 29 czerwca

opracowywaniu badań, analiz i sprawozdań, w tym prowadzeniu monitoringu zawodów deficytowych i nadwyżkowych oraz dokonywaniu ocen dotyczących rynku pracy na potrzeby powiatowej rady rynku pracy oraz organów zatrudnienia; przeciwdziałaniu skutkom planowanych zwolnień – w ramach tego działania inicjuje się i realizuje przedsięwzięcia mające na celu rozwiązanie lub złagodzenie problemów związanych z planowanymi zwolnieniami grup pracowników z przyczyn dotyczących zakładu pracy; monitorowaniu przepływu pracowników między państwami – realizowanie zadań wynikających z koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego państw oraz państw, z którymi Rzeczpospolita Polska zawarła dwustronne umowy międzynarodowe o zabezpieczeniu społecznym, realizowanie działań sieci EURES; tworzenie rejestrów – oparte na współpracy z ministrem właściwym do spraw pracy w zakresie tworzenia rejestrów centralnych.

Działalność PUP opiera się na aktach prawnych regulujących przedstawione powyżej aktywności. Ich szczegółowe zestawienie zamieszczono w tabeli 1, która stanowi załącznik do niniejszego opracowania. W zakresie cech charakteryzujących PUP niezbędnym jest wskazanie, iż osobą kierującą taką jednostką jest dyrektor powiatowy, zakres terytorialnej działalności obejmuje powiat, natomiast finansowanie działalności urzędu odbywa się na podstawie art. 9a Ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, w tym z wykorzystaniem środków pochodzących m.in. z Funduszu Pracy² i Krajowego Funduszu Szkoleniowego (KFS)³.

Na potrzeby niniejszego opracowania szczególną uwagę i kompleksowym omówieniem objęto jeden z instrumentów wsparcia osób bezrobotnych i poszukujących pracy, który w swojej ofercie posiadają powiatowe urzędy pracy – dofinansowanie na podjęcie działalności gospodarczej. Ta forma wsparcia może zostać udzielona osobom bezrobotnym, absolwentom CIS (Centrum Integracji Społecznej), absolwentom KIS (Klub Integracji Społecznej) lub osobom niepozostającym w zatrudnieniu lub niewykonującym innej pracy zarobkowej opiekunom osoby niepełnosprawnej, którzy chcą rozpocząć własną działalność gospodarczą. Kwota dofinansowania jest uzależniona od wysokości przeciętnego wynagrodzenia – maksymalna jej wysokość, która może zostać przyznana beneficjentowi wsparcia, wynosi jego sześciokrotność. Istotnym aspektem dla realizowanego celu niniejszego opracowania jest wskazanie wysokości kwoty ww. dofinansowania w latach 2018–2022. Szczegółowe ich wartości, obowiązujące w poszczególnych latach, zamieszczono w tabeli 2 (w załączniku). Należy uściślić, że są to wartości maksymalne wsparcia, jednakże finalna

1995 r. o statystyce publicznej (Dz.U. 2016 poz. 1068, z późn. zm.) oraz: Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 grudnia 2017 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2018 (Dz.U. z 2017 r. poz. 2471 z późn. zm.); Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 14 września 2018 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2019 (Dz.U. z 2018 r. poz. 2103 z późn. zm.); Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 11 października 2019 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2020 (Dz.U. poz. 2366 z późn. zm.); Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 25 września 2020 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2021 (Dz.U. poz. 2062 z późn. zm.).

² Fundusz Pracy jest państwowym funduszem celowym. Środkami Funduszu dysponuje minister właściwy do spraw pracy. Fundusz Pracy służy finansowaniu zadań polegających na promocji zatrudnienia, łagodzeniu skutków bezrobocia oraz aktywizacji zawodowej, m.in. poprzez: zasiłki dla bezrobotnych, dodatki aktywizacyjne; koszty kształcenia zawodowego i ustawicznego (za: <https://www.gov.pl/web/rodzina/fundusz-pracy>; 2022, 16 grudnia).

³ Krajowy Fundusz Szkoleniowy jest narzędziem rynku pracy. Stanowi wydzieloną część Funduszu Pracy. Ta część składki jest przeznaczana na kształcenie ustawiczne podejmowane z inicjatywy lub za zgodą pracodawcy. Kształcenie to polega na stałym rozwoju i doskonaleniu przez całe życie (za: <https://www.gov.pl/web/rodzina/krajowy-fundusz-szkoleniowy-fundusz-pracy>; 2022, 16 grudnia).

kwota przyznana beneficjentowi zależna jest od przygotowanego przez niego wniosku, w którym ma on obowiązek zaprezentować kosztorys przedsięwzięcia, jak również od zapisów w wewnętrznym regulaminie przyznawania jednorazowo środków na podjęcie działalności gospodarczej, który każdy PUP przygotowuje odrębnie dla swojej jednostki (<https://walbrzych.praca.gov.pl/dla-bezrobotnych-i-poszukujacych-pracy/formy-wsparcia/dofinansowanie-podjecia-dzialalnosci-gospodarczej>; 2023, 23 stycznia).

Miasta na prawach powiatu – podstawowe informacje

Realizacja celów założonych dla niniejszego opracowania wymaga przedstawienia podstawowych informacji dotyczących podziału terytorialnego Polski, ze szczególnym uwzględnieniem danych dotyczących miast na prawach powiatu. Ponieważ zakres czasowy prowadzonej obserwacji badawczej dotyczył lat 2018–2021, zasadnym wydaje się przytoczenie podsumowań statystycznych zamykających się w roku 2021, zwłaszcza, że z dniem 1 stycznia 2022 r. odnotowano zmiany w liczbie niektórych jednostek terytorialnych⁴. Według stanu w dniu 1 stycznia 2021 r. w Polsce istniało 16 województw, 314 powiatów, 66 miast na prawach powiatu oraz 2477 gmin: 302 miejskich (w tym 66 gmin mających również status miasta na prawach powiatu), 1523 wiejskich i 652 miejsko-wiejskich (<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/powierzchnia-i-ludnosc-w-przekroju-terytorialnym-w-2021-roku,7,18.html>; 2023, 13 stycznia).

Z racji objęcia badaniami powiatowych urzędów pracy z miast na prawach powiatu ważnym jest wyjaśnienie, iż warunki nadania miastu praw powiatu określa Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, a zgodnie z zawartymi w niej zapisami: „Prawa powiatu przysługują miastom, które w dniu 31 grudnia 1998 r. liczyły więcej niż 100 000 mieszkańców, a także miastom, które z tym dniem przestały być siedzibami wojewodów, chyba że na wniosek właściwej rady miejskiej odstąpiono od nadania miastu praw powiatu, oraz tym, którym nadano status miasta na prawach powiatu, przy dokonywaniu pierwszego podziału administracyjnego kraju na powiaty” (art. 91, Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, Dz.U. 1998 nr 91, poz. 578). W tabeli 3 (w załączniku do opracowania) zaprezentowano podstawowe informacje statystyczne charakteryzujące 66 miast na prawach powiatu w Polsce, w ujęciu danych na dzień 31 grudnia 2021 r.

Kalendarium pandemicznych regulacji prawnych w latach 2020–2021

Rok 2019 w najnowszej historii ludzkości uznaje się jako początkowy dla niespodziewanego, nieoczekiwanego zdarzenia, czyli pojawienia się i rozprzestrzenienia po całym globie wirusa Sars-CoV-2, zwanego też koronawirusem lub wirusem COVID-19. W Polsce pierwszy oficjalnie potwierdzony przypadek zachorowania pojawił się 4 marca 2020 r. Od tego dnia ruszyła machina prawodawcza – wraz z rozwojem sytuacji epidemiologicznej ogłaszano i wprowadzano w życie kolejne regulacje, które miały porządkować nową, koronawirusową rzeczywistość. Na potrzeby niniejszego opracowania oraz realizacji celu badawczego

⁴ Według stanu z dnia 1 stycznia 2022 r. w Polsce jest 16 województw, 314 powiatów, 66 miast na prawach powiatu oraz 2477 gmin: 302 miejskich (w tym 66 gmin mających również status miasta na prawach powiatu), 1513 wiejskich i 662 miejsko-wiejskich (na podstawie: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/powierzchnia-i-ludnosc-w-przekroju-terytorialnym-w-2022-roku,7,19.html>; 2023, 13 stycznia).

koniecznym jest ukazanie chronologicznego przebiegu wydarzeń w zakresie prawodawstwa okresu koronakryzysu, ponieważ dzięki temu możliwe stanie się wyciągnięcie wniosków dotyczących wpływu poszczególnych regulacji, a dokładnie czasu, w którym weszły one w życie, na liczbę beneficjentów wsparcia przeznaczonego dla osób, które chciały rozpocząć działalność gospodarczą, a mogły ją uzyskać ze strony PUP w miastach na prawach powiatu. W tabeli 4 (poniżej) przygotowano zestawienie wybranych regulacji prawnych wraz z datą rozpoczęcia obowiązywania oraz opisem zapisów, które w wydatny sposób wpływały m.in. na funkcjonowanie instytucji publicznych, administracji rządowej/samorządowej, placówek oświatowych, codzienność każdego obywatela, a więc także pracowników powiatowych urzędów pracy i ich klientów.

Tabela 4. Chronologiczne zestawienie wybranych koronawirusowych regulacji prawnych wprowadzonych w życie w latach 2020–2021 w Polsce

Data*	Tytuł regulacji	Zakres regulacji (synteza)
Marzec 2020		
7.03.	Ustawa z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (Dz.U. 2020 poz. 374)	– wprowadzenie możliwości zlecenia pracownikowi pracy w trybie zdalnym, rotacji pracy w trybie stacjonarnym, ograniczenia bezpośredniej obsługi klienta (ograniczenie liczby pracowników, którzy świadczyli pracę), – przyznanie dodatkowego zasiłku opiekuńczego za okres nie dłuższy niż 14 dni ubezpieczonemu, zwolnionemu od wykonywania pracy z powodu konieczności osobistego sprawowania opieki nad dzieckiem, w przypadku zamknięcia żłobka, klubu dziecięcego, przedszkola lub szkoły, do których uczęszcza dziecko, z powodu COVID-19
20.03.	Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 20 marca 2020 r. w sprawie ogłoszenia na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu epidemii (Dz.U. 2020 poz. 491)	– liczne ograniczenia w funkcjonowaniu zakładów pracy, instytucji publicznych, których zadaniem miało być ograniczanie przebywania ludzi w dużych skupiskach, m.in. godziny dla seniorów 65+, ograniczenie liczby osób w środkach transportu masowego, nakazano: zasłaniania nosa i ust maseczką ochronną, dezynfekcję rąk przy wejściu do instytucji publicznych, mierzono wówczas temperaturę ciała, w placówkach publicznych pojawiła się konieczność wcześniejszego umawiania się na osobistą wizytę, w trybie stacjonarnym obsługiwane były tylko kwestie niecierpiące zwłoki
25.03.	Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 20 marca 2020 r. w sprawie szczególnych rozwiązań w okresie czasowego ograniczenia funkcjonowania jednostek systemu oświaty w związku z zapobieganiem, przeciwdziałaniem	– prowadzenie kształcenia na odległość, czyli nauka w trybie zdalnym (online)

25.03. cd.	i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. poz. 493, 530, 564, 657, 781, 872, 891, 952, 1111, 1394, 1539, 2047, 2111, 2314 i 2382, z 2021 r. poz. 150, 242, 370, 532, 681, 961, 983, 1343, 1525, 1743, 2047, 2302 i 2394 oraz z 2022 r. poz. 339 i 421)	
Kwiecień 2020		
01.04.	– Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2020, poz. 568), – Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w zakresie systemu ochrony zdrowia związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. 2020, poz. 567)	– obowiązek utrzymania co najmniej 2-metrowej odległości między pieszymi, zakaz korzystania z parków, plaż i bulwarów, zamknięcie hoteli, salonów kosmetycznych i fryzjerskich, zawieszenie zabiegów rehabilitacyjnych, – możliwość nałożenia przez Prezesa Rady Ministrów na jednostkę samorządu terytorialnego obowiązku wykonania określonego zadania w związku z przeciwdziałaniem COVID-19 (https://www.prezydent.pl/prawo/ustawy-podpisane/marzec-2020-r,25593; 2023, 26 stycznia), – możliwość wydawania przez wojewodę poleceń organom administracji rządowej w województwie i państwowym osobom prawnym, organom samorządu terytorialnego, samorządowym osobom prawnym oraz samorządowym jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, – w celu przeciwdziałania negatywnym skutkom COVID-19 starosta może, na podstawie umowy, udzielić ze środków Funduszu Pracy jednorazowo pożyczki na pokrycie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej mikroprzedsiębiorcy, o którym mowa w art. 7 ust. 1 pkt 1 ustawy z dn. 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców, który prowadził działalność gospodarczą przed dniem 1 marca 2020 r., – wniosek o pożyczkę mikroprzedsiębiorca składa do powiatowego urzędu pracy, właściwego ze względu na miejsce prowadzenia działalności gospodarczej, po ogłoszeniu naboru przez dyrektora powiatowego urzędu pracy. We wniosku o pożyczkę mikroprzedsiębiorca oświadcza o stanie zatrudnienia na dzień 29 lutego 2020 r. w przeliczeniu na pełny wymiar czasu pracy. – Pożyczka może być udzielona do wysokości 5 000 zł (art. 15zdd. 1. Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy...)
17.04.	Ustawa z dnia 16 kwietnia 2020 r. o szczególnych instrumentach wsparcia w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 (Dz.U. 2020 poz. 695)	– realizacja działań wspierająco-pomocowych dla przedsiębiorców delegowana została do powiatowych urzędów pracy, wnioski składano on-line, zawieszono wszystkie inne aktywności urzędów, prócz rejestracji osób bezrobotnych po wcześniejszym wyznaczeniu terminu/ godziny stawiennictwa w urzędzie (https:// www.gov.pl/web/rodzina/tarcza-antykryzysowa-to

17.04. cd	– Ustawa z dnia 3 kwietnia 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach wspierających realizację programów operacyjnych w związku z wystąpieniem COVID-19 (Dz.U. 2020 poz. 694)	-realne-finansowe-wsparcie-przedsiębiorców; 2023, 26 stycznia)
Maj 2020		
04.05.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 2 maja 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020 poz. 792)	– znoszenie niektórych obostrzeń, w tym uruchomienie centrów handlowych, bibliotek, galerii sztuki w reżimie sanitarnym, przywrócenie działalności żłobków i przedszkoli dla dzieci pracujących rodziców
16.05.	Ustawa z dnia 14 maja 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w zakresie działań osłonowych w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 (Dz.U. 2020 poz. 875)	– ponowne otwarcie, w reżimie sanitarnym, branży beauty, kosmetycznej, fryzjerskiej i gastronomicznej, – zmiana warunków przyznawania świadczenia postojowego, zmiany dotyczące zwolnień ze składek, zmiana warunków przyznawania przez starostę ze środków Funduszu Pracy jednorazowej pożyczki na pokrycie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej mikro-przedsiębiorcy
29.05.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 maja 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020 poz. 964)	– ponowne otwarcie kin, teatrów, możliwość organizacji, w ścisłym reżimie sanitarnym, wesel/ zgromadzeń do 150 osób, działalności siłowni, salonu masażu, – zniesienie obowiązku zakrywania nosa i ust w otwartej przestrzeni, w zakładach pracy tylko pod warunkiem zachowania 2-metrowej odległości między osobami
Sierpień 2020		
08.08.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 sierpnia 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020 poz. 1356)	– wskazanie obszarów, na których obowiązują dodatkowe ograniczenia, nakazy i zakazy w związku z wystąpieniem stanu epidemii, – regionalne przywrócenie zaostrzenia reżimu sanitarnego, w tym m.in. nakazu zakrywania nosa i ust, odbywania kwarantanny, – ponowne ograniczenie liczby petentów w placówkach administracji publicznej
Październik 2020		
10.10.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 października 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020 poz. 1758)	– cała Polska została objęta strefą żółtą, z wyłączeniem obszarów strefy czerwonej, w tym obowiązek zakrywania nosa i ust w całym kraju

24.10.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 23 października 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020 poz. 1871)	– objęcie nauczaniem zdalnym klas 4–8 szkół podstawowych, – w dniach nauki szkolnej, w godzinach 8:00–16:00 obowiązek przemieszczania się dzieci do 16. roku życia pod opieką rodzica lub opiekuna, – zawieszenie działania sanatoriów z możliwością dokończenia już rozpoczętych turnusów; – zawieszenie stacjonarnej działalności lokali gastronomicznych i restauracji przy dopuszczeniu prowadzenia działalności w zakresie dowozu lub na wynos; – max. 5 osób spoza wspólnego gospodarstwa domowego podczas imprez, spotkań i zebrań w przestrzeni publicznej (z wyjątkiem spotkań służbowych) (https://www.gov.pl/web/premier/premier-zwyciezmy-tylko-wtedy-kiedy-wszyscy-bedziemy-stosowac-sie-do-obostrzen; 2023 26 stycznia)
Listopad 2020		
03.11.	Ustawa z dnia 28 października 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z przeciwdziałaniem sytuacjom kryzysowym związanym z wystąpieniem COVID-19 (Dz.U. 2020 poz. 2112)	– m.in.: uznanie niemożności wykonywania pracy wskutek poddania się obowiązkowi kwarantanny, izolacji w warunkach domowych albo izolacji za równą z niezdolnością do pracy z powodu choroby
Grudzień 2020		
02.12.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 grudnia 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020 poz. 2112)	– terytorium Polski w całości uznano za objęte stanem epidemii, – powrócono do najbardziej restrykcyjnych rozwiązań epidemicznych, z początków wystąpienia koronawirusa, w tym pracy zdalnej, nauczania na odległość, ograniczenia liczby klientów w placówkach handlowych, nakaz zakrywania nosa i ust maskami ochronnymi (wyłączono z użytkowania przyłbice i fragmenty odzieży), zamrożono działalność salonów fryzjerskich, kosmetycznych, lokale gastronomiczne mogły realizować zamówienia jedynie „na wynos”, zawieszono organizacje imprez masowych itd.
28.12.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 grudnia 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020 poz. 2316)	
Styczeń 2021		
27.01.	Rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 26 stycznia 2021 r. w sprawie czasowego ograniczenia funkcjonowania jednostek systemu oświaty w związku z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. 2021 poz. 186)	– ograniczenie na obszarze kraju funkcjonowania publicznych i niepublicznych: szkół podstawowych w zakresie klas V–VIII; szkół ponadpodstawowych; placówek kształcenia ustawicznego i centrów kształcenia zawodowego; szkół artystycznych realizujących wyłącznie kształcenie artystyczne oraz placówek artystycznych; szkół artystycznych realizujących także kształcenie ogólne w zakresie klas V–VIII szkoły podstawowej lub liceum ogólnokształcącego

Luty 2021		
01.02.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 stycznia 2021 r. w sprawie określenia dłuższego okresu pobierania dodatkowego zasiłku opiekuńczego w celu przeciwdziałania COVID-19 (Dz.U. 2021 poz. 206)	– dodatkowy zasiłek opiekuńczy przysługuje za okres na jaki zostały zamknięte żłobki, kluby dziecięce, przedszkola, szkoły, placówki pobytu dziennego oraz inne placówki lub w związku z niemożnością sprawowania opieki przez nianie lub opiekunów dziennych z powodu COVID-19. Dodatkowy zasiłek opiekuńczy przysługuje również w przypadku ograniczonego otwarcia powyżej wymienionych placówek (https://www.gov.pl/web/premier/projekt-rozporzadzenia-rady-ministrow-w-sprawie-okreslenia-dluzszego-okresu-pobierania-dodatkowego-zasilku-opiekunczego-w-celu-przeciwdzialania-covid-144 ; 2023, 27 stycznia 2023 r.)
Marzec 2021		
20.03.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 marca 2021 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2021 poz. 512)	– utrzymanie obowiązujących obostrzeń, nakazów i zakazów do dnia 09.04.2021 r., w tym, m.in. obowiązkowej izolacji osób z pozytywnym wynikiem testu na obecność wirusa Sars-CoV-2, nakazem zakrywania ust i nosa w przestrzeniach wspólnych/ publicznych, nakaz zachowania min. 2-metrowego dystansu od innych osób, w tym szczególnie: w urzędach administracji publicznej lub jednostkach organizacyjnych wykonujących zadania o charakterze publicznym dopuszczalna liczba interesantów przebywających, w tym samym czasie, w jednym pomieszczeniu nie może być większa niż 1 osoba na jedno stanowisko obsługi, z wyłączeniem osób realizujących zadania w zakresie obsługi interesantów. W całym kraju zalecono prace online (https://www.gov.pl/web/koronawirus/od-20-marca-w-calej-polsce-obowiazuja-rozszerzone-zasady-bezpieczenstwa ; 2023, 27 stycznia)
29.03.	Rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 26 marca 2021 r. w sprawie czasowego ograniczenia funkcjonowania jednostek systemu oświaty w związku z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. 2021 poz. 561)	– ograniczenie na obszarze kraju funkcjonowania publicznych i niepublicznych: przedszkoli i innych form wychowania przedszkolnego; szkół podstawowych, w tym oddziałów przedszkolnych w tych szkołach; szkół ponadpodstawowych; placówek kształcenia ustawicznego i centrów kształcenia zawodowego; ośrodków rewalidacyjno-wychowawczych; domów wczasów dziecięcych; szkolnych schronisk młodzieżowych
29.03.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 26 marca 2021 r. w sprawie określenia dłuższego okresu pobierania dodatkowego zasiłku opiekuńczego w celu przeciwdziałania COVID-19 (Dz.U. 2021 poz. 559)	– przedłużenie przyznania prawa do dodatkowego zasiłku opiekuńczego za okres na jaki zostały zamknięte żłobki, kluby dziecięce, przedszkola, szkoły, placówki pobytu dziennego oraz inne placówki lub w związku z niemożnością sprawowania opieki przez nianie lub opiekunów dziennych z powodu COVID-19

Kwiecień 2021		
26.04	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 22 kwietnia 2021 r. w sprawie określenia dłuższego okresu pobierania dodatkowego zasiłku opiekuńczego w celu przeciwdziałania COVID-19 (Dz.U. 2021 poz. 751)	– przedłużenie przyznania prawa do dodatkowego zasiłku opiekuńczego za okres na jaki zostały zamknięte żłobki, kluby dziecięce, przedszkola, szkoły, placówki pobytu dziennego oraz inne placówki lub w związku z niemożnością sprawowania opieki przez nianie lub opiekunów dziennych z powodu COVID-19
Maj 2021		
03.05.	Rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 29 kwietnia 2021 r. w sprawie czasowego ograniczenia funkcjonowania jednostek systemu oświaty w związku z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. 2021 poz. 824)	– organizacja funkcjonowania na terenie kraju publicznych i niepublicznych jednostek systemu oświaty, z założeniem przejścia na system kształcenia hybrydowego (stacjonarne/ on-line, gdzie co najmniej 50% uczniów realizuje zajęcia z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość) od 17.05.2021 r. do 30.05.2021 r. – 31.05.2021 r. powrót do nauki stacjonarnej we wszystkich typach publicznych i niepublicznych jednostek systemu oświaty
Czerwiec 2021		
12.06.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 czerwca 2021 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2021 poz. 1054)	– łagodzenie restrykcji, m.in. w zakresie ilości klientów przebywających w budynkach administracji publicznej, by przebywało w nich jednocześnie nie więcej niż 15 osób albo 1 osoba na 10 m ² powierzchni pomieszczenia
Listopad 2021		
30.11.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 listopada 2021 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2021 poz. 2177)	– ograniczenia w zakresie liczby osób w lokalach gastronomicznych, turystycznych, podczas imprez masowych, środki bezpieczeństwa sanitarnego dla osób przybywających z zagranicy do kraju, ograniczenie funkcjonowania jednostek administracji publicznej w zakresie ilości osób przebywających w budynkach
Grudzień 2021		
15.12.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 grudnia 2021 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2021 poz. 2311)	– zwiększenie ograniczeń w zakresie liczby osób w lokalach gastronomicznych, turystycznych, podczas imprez masowych, środki bezpieczeństwa sanitarnego dla osób przybywających z zagranicy do kraju, ograniczenie funkcjonowania jednostek administracji publicznej w zakresie ilości osób przebywających w budynkach

15.12.cd.	Rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 13 grudnia 2021 r. w sprawie czasowego ograniczenia funkcjonowania jednostek systemu oświaty w związku z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. 2021 poz. 2301)	– zajęcia stacjonarne w szkołach podstawowych, ponadpodstawowych, placówkach kształcenia ustawicznego, centrach kształcenia zawodowego, w szkołach artystycznych realizujących wyłącznie kształcenie artystyczne, placówkach artystycznych, szkołach artystycznych realizujących także kształcenie ogólne w zakresie szkoły podstawowej lub liceum ogólnokształcącego będą ograniczone od 20 grudnia 2021 r. do 9 stycznia 2022 r. W tym czasie przedszkola, młodzieżowe ośrodki wychowawcze, młodzieżowe ośrodki socjoterapii, ośrodki rewalidacyjno-wychowawcze, specjalne ośrodki wychowawcze, poradnie psychologiczno-pedagogiczne, placówki oświatowo-wychowawcze pracują bez zmian (https://www.gov.pl/web/edukacja-i-nauka/od-20-grudnia-do-9-stycznia-zajecia-w-szkolach-w-systemie-zdalnym ; 2023, 29 stycznia)
-----------	---	---

* Dzień wejścia regulacji w życie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.gov.pl/web/rodzina/bip-dzienniki-urzedowe-1>; <https://www.gov.pl/web/edukacja-i-nauka/dzienniki-urzedowe>; <https://www.prezydent.pl/prawo/ustawy-podpisane>; <https://www.gov.pl/web/koronawirus/dzialania-rzadu>; <https://bip.brpo.gov.pl/pl/koronawirus>; <https://dziennikustaw.gov.pl/DU>; https://wiph.pl/wp-content/uploads/2020/03/TARCZA_por%C3%B3wnanie-1.0-i-2.0..pdf; <https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzu-dziennik-ustaw/system-instytucji-rozwoju-18884047/art-21-a>; <https://www.gov.pl/web/premier/wplip-rm> (dostęp do wszystkich źródeł: 2023, 26 stycznia)

Z przedstawionego powyżej zestawienia wybranych aktów prawnych, które w wydatny sposób wpływały na organizację pracy jednostek administracji publicznej, w tym na badane powiatowe urzędy pracy, a także na życie każdego z obywateli, w tym pracowników badanych instytucji, wynika, że najbardziej dotkliwe restrykcje sanitarne, związane z czasowym ograniczeniem, czy też – zawieszeniem pracy wielu podmiotów administracyjnych, handlowych, publicznych, usługowych, odnotowano w marcu, kwietniu, maju, październiku, listopadzie i grudniu 2020 r. W 2021 r. śmiało można uznać, że do względnej funkcjonalności, włączając w to powrót dzieci i młodzieży do nauki stacjonarnej, powrócono z początkiem czerwca, więc pierwszych pięć miesięcy miało charakter „lockdownowych”. Niestety obostrzenia sanitarne powróciły wraz ze wzrostem liczby zachorowań w listopadzie i grudniu 2021 r. Obserwacje te będą miały kluczowe znaczenie dla określenia wpływu zastosowanych rozwiązań prawnych, regulujących koronawirusową rzeczywistość, na liczbę beneficjentów, którzy we wskazanych miesiącach pozyskali z PUP w miastach na prawach powiatu środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Wyniki badań własnych

Osiągnięcie wyznaczonego celu badawczego wymagało przeprowadzenia analizy danych zastanych, którymi, dla prezentowanego opracowania, uczyniono raporty i opracowania udostępnione na stronach internetowych poszczególnych PUP. Zadanie to było czaso- i pracochłonne, ponieważ wspomniane powyżej materiały dostępne są, w większości badanych urzędów, w formie publikowanych co miesiąc plików PDF – nie ma możliwości pobrania zbiorczych, szczegółowych plików danych, więc każdy miesiąc, w kolejnym roku, należy

zanalizować osobno. W toku prowadzonych czynności napotkano trudności wynikające, po pierwsze, z braku niektórych raportów w wybranych urzędach, po drugie z odstępstwa od formuły publikacji danych – zamiast szczegółowych opracowań miesięcznych udostępniano jedynie zbiorcze raporty roczne, bez wyszczególnienia zmiennych, które są istotne dla prowadzonych analiz, np. ilu beneficjentów w danym miesiącu skorzystało z oferowanych form wsparcia. Nie udało się również ustalić powodów, dla których takie sytuacje mogły zaistnieć, zwłaszcza, że obowiązek publikacji raportów nakłada na PUP ustawa⁵. W tabeli 5 (poniżej), w podsumowaniu kolumn, wyszczególniono liczbę miast, w których odnotowano brak jakichkolwiek danych, jednakże nie miały one istotnego znaczenia w poczynionych sumowaniach. Wartości tych obliczeń wyraźnie wskazują, iż czas pandemii COVID-19 znacząco wpłynął na liczbę beneficjentów, którzy podjęli środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej subsydiowanej w 2020 r., gdzie zaobserwowano spadek względem pozostałych badanych lat. Z kolei rok 2021 przyniósł znaczące, względem wszystkich lat objętych obserwacją badawczą, zwiększenie liczby odbiorców wsparcia przewidzianego dla przyszłych przedsiębiorców korzystających z dofinansowania oferowanego przez PUP w miastach na prawach powiatu. Za zaskakujące nie należy uznawać wyników w zakresie liczby działalności gospodarczych subsydiowanych, których założycielkami były kobiety. W 34 z badanych PUP z miast na prawach powiatu kobiety nie powołały do biznesowej egzystencji więcej podmiotów gospodarczych niż mężczyźni. Jest to ogólnopolska tendencja, zauważalna i odnotowywana, np. w cyklicznych badaniach prowadzonych przez Państwową Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)⁶. Warto jednak wskazać na PUP, gdzie we wszystkich latach objętych obserwacją badawczą kobiety założyły więcej działalności gospodarczych niż mężczyźni. Są to: Gdynia, Sopot, Szczecin, Warszawa, Wrocław. Trzy ostatnie są stolicami województw (por. tabela 3 w załączniku).

By w pełni ocenić wpływ regulacji prawnych wprowadzonych w życie w latach covidowych, czyli 2020 i 2021, na liczbę beneficjentów, którzy skorzystali z finansowego wsparcia powziętego z poszczególnych PUP objętych badaniem, w miesiącach (wskazanych w powyższych rozważaniach, oznaczonych w przedmiotowej tabeli 6 na czerwono) objętych dotkliwymi restrykcjami epidemicznymi, sporządzono zestawienie miesięcy, na potrzeby niniejszego opracowania nazwanymi „zerowymi miesiącami”, w których odnotowano brak odbiorców wspomnianego powyżej dofinansowania. Agregacji danych podjęto się w tabeli 6 (poniżej).

Zauważalnym jest, że miesiące styczeń i luty w każdym roku objętym obserwacją badawczą charakteryzowały się wysoką liczbą powiatowych urzędów pracy z miast na prawach powiatu, dla których były to tzw. zerowe miesiące. Nie jest to zaskakujące, ponieważ wynika to z faktu rozpoczynania się nowego okresu budżetowego w jednostkach administracji

⁵ Art. 30 ust.1 pkt 3 Ustawy z dn. 29 czerwca 1995 r. o statystyce publicznej (Dz.U. 2016 poz. 1068, z późn. zm.) oraz: Rozporządzenie Rady Ministrów z dn. 19 grudnia 2017 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2018 (Dz.U. z 2017 r. poz. 2471 z późn. zm.); Rozporządzenia Rady Ministrów z dn. 14 września 2018 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2019 (Dz.U. z 2018 r. poz. 2103 z późn. zm.); Rozporządzenie Rady Ministrów z dn. 11 października 2019 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2020 (Dz.U. poz. 2366 z późn. zm.); Rozporządzenie Rady Ministrów z dn. 25 września 2020 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2021 (Dz.U. poz. 2062 z późn. zm.).

⁶ *Global Entrepreneurship Monitor* (2022: 57) oraz *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2022* (2020: 70).

Tabela 5. Liczba działalności gospodarczych subsydiowanych założonych w miastach na prawach powiatu w latach 2018–2021 z uwzględnieniem liczby podmiotów, których założycielkami były kobiety

Lp.	2018			2019			2020			2021		
	Miasta	Liczba działalności gospodarczych subsydiowanych łącznie	Liczba działalności gospodarczych subsydiowanych przez kobiety	Miasta	Liczba działalności gospodarczych subsydiowanych łącznie	Liczba działalności gospodarczych subsydiowanych przez kobiety	Miasta	Liczba działalności gospodarczych subsydiowanych łącznie	Liczba działalności gospodarczych subsydiowanych przez kobiety	Miasta	Liczba działalności gospodarczych subsydiowanych łącznie	Liczba działalności gospodarczych subsydiowanych przez kobiety
1	Biała Podlaska	161	61	Biała Podlaska	137	51	Biała Podlaska	155	67	Biała Podlaska	202	75
2	Białystok (SW)	337	117	Białystok (SW)	441	147	Białystok (SW)	344	150	Białystok (SW)	436	149
3	Bielsko-Biała	194	89	Bielsko-Biała	204	116	Bielsko-Biała	180	64	Bielsko-Biała	249	105
4	Bydgoszcz (SW)	297	132	Bydgoszcz (SW)	281	122	Bydgoszcz (SW)	129	53	Bydgoszcz (SW)	236	120
5	Bytom	177	79	Bytom	175	88	Bytom	127	59	Bytom	146	68
6	Chełm	81	brak danych	Chełm	126	brak danych	Chełm	75	brak danych	Chełm	107	brak danych
7	Chorzów	94	47	Chorzów	88	44	Chorzów	24	10	Chorzów	84	33
8	Częstochowa	300	brak danych	Częstochowa	307	brak danych	Częstochowa	175	brak danych	Częstochowa	216	
9	Dąbrowa Górnicza	118	58	Dąbrowa Górnicza	121	64	Dąbrowa Górnicza	73	32	Dąbrowa Górnicza	106	51
10	Elbląg	41	brak danych	Elbląg	72	38	Elbląg	82	37	Elbląg	95	42
11	Gdańsk (SW)	602	347	Gdańsk (SW)	416	226	Gdańsk (SW)	345	199	Gdańsk (SW)	561	306

12	Gdynia	217	134	Gdynia	119	81	Gdynia	145	82	Gdynia	237	148
13	Gliwice	260	124	Gliwice	227	94	Gliwice	243	101	Gliwice	227	105
14	Gorzów Wielkopolski (SW)	139	58	Gorzów Wielkopolski (SW)	99	43	Gorzów Wielkopolski (SW)	126	55	Gorzów Wielkopolski (SW)	123	48
15	Grudziądz	135	49	Grudziądz	65	25	Grudziądz	75	36	Grudziądz	124	44
16	Jastrzębie-Zdrój	78	35	Jastrzębie-Zdrój	74	42	Jastrzębie-Zdrój	74	40	Jastrzębie-Zdrój	65	35
17	Jaworzno	44	25	Jaworzno	41	23	Jaworzno	43	brak danych	Jaworzno	52	brak danych
18	Jelenia Góra	129	brak danych	Jelenia Góra	143	72	Jelenia Góra	93	36	Jelenia Góra	125	57
19	Kalisz	117	brak danych	Kalisz	97	brak danych	Kalisz	98	brak danych	Kalisz	129	brak danych
20	Katowice (SW)	3781	1699	Katowice (SW)	3644	1699	Katowice (SW)	2806	1296	Katowice (SW)	3864	1719
21	Kielce (SW)	287	84	Kielce (SW)	191	66	Kielce (SW)	307	97	Kielce (SW)	278	91
22	Konin	287	134	Konin	304	155	Konin	240	103	Konin	377	152
23	Koszalin	182	100	Koszalin	178	104	Koszalin	104	61	Koszalin	202	118
24	Kraków (SW)	362	148	Kraków (SW)	356	167	Kraków (SW)	205	97	Kraków (SW)	403	214
25	Krosno	103	brak danych	Krosno	85	brak danych	Krosno	49	brak danych	Krosno	114	brak danych
26	Legnica	250	104	Legnica	183	82	Legnica	193	78	Legnica	231	98
27	Leszno	193	brak danych	Leszno	165	brak danych	Leszno	165	brak danych	Leszno	171	brak danych
28	Lublin (SW)	127	60	Lublin (SW)	138	45	Lublin (SW)	136	50	Lublin (SW)	159	49
29	Łomża	brak danych	brak danych	Łomża	brak danych	brak danych	Łomża	89	28	Łomża	103	33
30	Łódź (SW)	874	381	Łódź (SW)	807	345	Łódź (SW)	476	182	Łódź (SW)	1026	411

31	Mysłowice	98	brak danych	Mysłowice	85	brak danych	85	brak danych	Mysłowice	57	brak danych	Mysłowice	67	brak danych
32	Nowy Sącz	122	47	Nowy Sącz	112	45	112	45	Nowy Sącz	84	36	Nowy Sącz	123	52
33	Olsztyn (SW)	161	70	Olsztyn (SW)	163	55	163	55	Olsztyn (SW)	139	53	Olsztyn (SW)	166	48
34	Opole (SW)	826	brak danych	Opole (SW)	713	brak danych	713	brak danych	Opole (SW)	716	brak danych	Opole (SW)	869	brak danych
35	Ostrołęka	189	85	Ostrołęka	205	65	205	65	Ostrołęka	223	82	Ostrołęka	260	99
36	Piekary Śląskie	brak danych	brak danych	Piekary Śląskie	brak danych	brak danych	brak danych	brak danych	Piekary Śląskie	brak danych	brak danych	Piekary Śląskie	brak danych	brak danych
37	Piotrków Trybunalski	143	59	Piotrków Trybunalski	145	57	145	57	Piotrków Trybunalski	103	42	Piotrków Trybunalski	133	69
38	Płock	161	65	Płock	88	44	88	44	Płock	104	39	Płock	133	61
39	Poznań (SW)	387	brak danych	Poznań (SW)	387	brak danych	387	brak danych	Poznań (SW)	333	brak danych	Poznań (SW)	338	brak danych
40	Przemysł	169	54	Przemysł	173	63	173	63	Przemysł	114	35	Przemysł	142	47
41	Radom	810	279	Radom	644	216	644	216	Radom	642	237	Radom	925	328
42	Ruda Śląska	brak danych	brak danych	Ruda Śląska	brak danych	brak danych	brak danych	brak danych	Ruda Śląska	brak danych	brak danych	Ruda Śląska	brak danych	brak danych
43	Rybnik	162	brak danych	Rybnik	165	brak danych	165	brak danych	Rybnik	103	brak danych	Rybnik	175	brak danych
44	Rzeszów (SW)	138	brak danych	Rzeszów (SW)	81	brak danych	81	brak danych	Rzeszów (SW)	57	brak danych	Rzeszów (SW)	82	brak danych
45	Siedlce	177	64	Siedlce	150	52	150	52	Siedlce	183	72	Siedlce	184	81
46	Siemianowice Śląskie	59	21	Siemianowice Śląskie	34	18	34	18	Siemianowice Śląskie	40	19	Siemianowice Śląskie	48	30
47	Skiermiewice	45	14	Skiermiewice	50	16	50	16	Skiermiewice	49	26	Skiermiewice	54	25
48	Słupsk	98	42	Słupsk	64	34	64	34	Słupsk	55	23	Słupsk	61	22

49	Sopot	34	21	Sopot	25	15	Sopot	24	13	Sopot	34	20
50	Sosnowiec	238	116	Sosnowiec	235	118	Sosnowiec	139	72	Sosnowiec	221	103
51	Suwałki	79	31	Suwałki	50	23	Suwałki	51	13	Suwałki	75	33
52	Szczecin (SW)	257	141	Szczecin (SW)	201	105	Szczecin (SW)	140	79	Szczecin (SW)	230	129
53	Świętochłowice	30	13	Świętochłowice	32	17	Świętochłowice	37	12	Świętochłowice	40	19
54	Świnoujście	20	8	Świnoujście	17	14	Świnoujście	14	10	Świnoujście	21	12
55	Tarnobrzeg	87	brak danych	Tarnobrzeg	69	brak danych	Tarnobrzeg	73	brak danych	Tarnobrzeg	71	brak danych
56	Tarnów	454	brak danych	Tarnów	379	brak danych	Tarnów	351	brak danych	Tarnów	500	brak danych
57	Toruń	152	55	Toruń	89	39	Toruń	124	55	Toruń	117	50
58	Tychy	197	91	Tychy	150	71	Tychy	182	101	Tychy	150	63
59	Wałbrzych	190	86	Wałbrzych	175	74	Wałbrzych	154	71	Wałbrzych	162	68
60	Warszawa (SW)	336	190	Warszawa (SW)	320	207	Warszawa (SW)	149	95	Warszawa (SW)	372	242
61	Włocławek	174	80	Włocławek	207	92	Włocławek	138	71	Włocławek	241	105
62	Wrocław (SW)	372	216	Wrocław (SW)	468	262	Wrocław (SW)	199	106	Wrocław (SW)	595	323
63	Zabrze	134	68	Zabrze	129	57	Zabrze	116	64	Zabrze	99	46
64	Zamość	240	80	Zamość	184	52	Zamość	184	63	Zamość	274	93
65	Zielona Góra	990	377	Zielona Góra	780	356	Zielona Góra	788	365	Zielona Góra	843	361
66	Żory	48	25	Żory	49	30	Żory	36	18	Żory	55	24
SUMA		17744	6463		16102	6136		13277	4885		18308	6824
Liczba miast wyłączonych z sumowania z powodu braku szczegółowych danych		3	17		3	15		2	15		2	14

* Dla lepszej orientacji w zapisach tabeli każdy rok objęty obserwacją badawczą oznaczony został innym kolorem.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronach internetowych 66 badanych powiatowych urzędów pracy (dostęp: 2022, 14 lipca–16 września)

publicznej, gdzie następuje rozdzielanie środków ze źródeł finansowania centralnego, czy też – samorządowego (art. 22, Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy; Dz.U z 2018 r. poz.1265 z późn. zm.). Nie można zatem mówić, że przepisy prawne zaordynowane dla dwóch pierwszych miesięcy 2021 roku miały znaczący wpływ na liczbę beneficjentów, którzy otrzymali finansowe wsparcie z PUP na rozpoczęcie działalności gospodarczej w tym czasie. Ważna jest również inna kwestia, a mianowicie, że zgodnie z rozporządzeniem Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14.07.2017 r. (Dz.U. 2017 poz. 1380) urząd pracy ma 30 dni na rozpatrzenie wniosku o przyznanie dofinansowania na podjęcie działalności gospodarczej.

Tabela 6. Liczba powiatowych urzędów pracy z miast na prawach powiatu, w których odnotowano zerowe miesiące w liczbie beneficjentów wsparcia subsydiowanej działalności gospodarczej w poszczególnych miesiącach lat 2018–2021

Miesiące	2018	2019	2020	2021
	Łączna liczba PUP, w których odnotowano „zerowe miesiące” w liczbie beneficjentów wsparcia subsydiowanej działalności gospodarczej			
Styczeń	31	37	41	37
Luty	24	36	27	36
Marzec	8	20	19	17
Kwiecień	4	8	25	11
Maj	0	2	17	10
Czerwiec	1	7	6	6
Lipiec	3	5	11	7
Sierpień	4	8	8	6
Wrzesień	7	12	9	9
Październik	5	8	3	3
Listopad	4	10	3	1
Grudzień	2	8	3	2
SUMA	93	161	172	145

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronach internetowych 66 badanych powiatowych urzędów pracy (dostęp: 2022, 14 lipca–16 września)

W przypadku naboru wniosków prowadzonych w trybie ciągłym czas rozpatrzenia wniosku liczy się od dnia jego złożenia. W sytuacji, gdy dany PUP prowadzi nabór przez określony czas (np. nabór zostaje ogłoszony w terminie od 20 do 30 stycznia), wówczas 30 dni liczy się od daty zamknięcia naboru. Należy jednak uwzględnić, iż realny czas rozpatrzenia wniosku zależy wyłącznie od sprawności samych urzędników i ogólnej liczby wniosków. Wskazane 30 dni, to czas maksymalny (<https://biznesplan24.pl/3-czas-uzyskania-dotacji/>; 2023, 29 stycznia).

Odmienne wnioski można sformułować w odniesieniu do miesięcy: marca, kwietnia i maja, zarówno w roku 2020, jak i 2021, ponieważ regulacje prawne właśnie w tych okresach miały charakter najbardziej restrykcyjnych w sensie sanitarnym, m.in. zaniechanie obsługi bezpośredniej klientów PUP⁷, wstrzymanie przyjmowania wniosków innych niż

⁷ https://walbrzych.praca.gov.pl/-/11728679-zarządzenie-starosty-walbrzyskiego-w-sprawie-zagrożenia-dla-zdrowia-publicznego?redirect=https%3A%2F%2Fwalbrzych.praca.gov.pl%2Frynek-pracy%2Faktualnosci%2F%3Fp_id%3D101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_

rejestracja osób bezrobotnych po uprzednim umówieniu się na wizytę w urzędzie⁸, czy sugestie, by sprawy urzędowe realizować drogą elektroniczną⁹. Obsługa potencjalnych beneficjentów wsparcia finansowego przy uruchamianiu działalności gospodarczej zeszła również na dalszy plan ze względu na delegowania do PUP obsługi programu wsparcia przedsiębiorców Tarcza Antykryzysowa. Dopiero pod koniec kwietnia 2020 r. Zakład Ubezpieczeń Społecznych przejął zadania wynikające z kolejnych edycji tego programu¹⁰. Natomiast miesiąc maj, w 2020, jak i w następnym roku, były czasem luzowania obostrzeń sanitarnych, zwiększania liczby osób w przestrzeniach wspólnych, powrotu funkcjonalności przedszkoli oraz szkół, przy czym te drugie w pełni uruchomiono w pełni tylko w roku szkolnym 2020/2021. Dlaczego tak ważne są kwestie działalności placówek oświatowo-wychowawczych? Ponieważ ograniczenie ich pracy związane było, m.in. z koniecznością sprawowania opieki nad dziećmi do lat 8¹¹, co z kolei miało znaczenie dla frekwencji pracowników w miejscu świadczenia pracy. Nie można również zapominać w tym zakresie o kwestii samych zachorowań na COVID-19 oraz konieczności odbywania obowiązkowej kwarantanny. Jest więc zrozumiałym, że płynność pracy właściwie każdej gałęzi działalności biznesowej, zarobkowej, była zaburzona, co nie pozostało bez znaczenia dla liczby złożonych, a potem rozpatrywanych wniosków o dofinansowanie rozpoczęcia działalności gospodarczych ze wsparciem PUP z miast na prawach powiatu.

Analogiczne rozwiązania prawne zastosowano w miesiącach: październik, listopad i grudzień, w obu latach covidowych, jednakże w wynikach badań nie znalazło to odzwierciedlenia w zwiększonej liczbie „zerowych miesięcy”. Wręcz przeciwnie, ich liczba była mniejsza niż w latach 2018–2019 w analogicznych miesiącach, które nie były obciążone „koronakryzysem”. Wynikać może to, przede wszystkim, z posiadania doświadczenia w kwestii postępowania i organizacji pracy w sytuacji kryzysowej, a także z dostępności środków na realizację zadań statutowych PUP i zintensyfikowanych prac, by jak najmniej środków zostało w puli „niewykorzystane”, ponieważ ma to wpływ na wielkość finansowania przyznawanego w kolejnym roku budżetowym.

state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-1%26p_p_col_pos%3D1%26p_p_col_count%3D2%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_cur%3D37%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_advancedSearch%3Dfalse%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_delta%3D10%26p_r_p_564233524_resetCur%3Dfalse%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_andOperator%3Dtrue – (2023, 30 stycznia)

⁸ https://walbrzych.praca.gov.pl/-/11720377-wstrzymanie-naborow-wnioskow?redirect=https%3A%2F%2Fwalbrzych.praca.gov.pl%2Frynek-pracy%2Faktualnosci%2F%3Fp_id%3D101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-1%26p_p_col_pos%3D1%26p_p_col_count%3D2%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_cur%3D37%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_advancedSearch%3Dfalse%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_delta%3D10%26p_r_p_564233524_resetCur%3Dfalse%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_andOperator%3Dtrue (2023, 30 stycznia)

⁹ https://walbrzych.praca.gov.pl/-/11713823-komunikat?redirect=https%3A%2F%2Fwalbrzych.praca.gov.pl%2Frynek-pracy%2Faktualnosci%2F%3Fp_id%3D101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-1%26p_p_col_pos%3D1%26p_p_col_count%3D2%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_cur%3D37%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_advancedSearch%3Dfalse%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_delta%3D10%26p_r_p_564233524_resetCur%3Dfalse%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_andOperator%3Dtrue (2023, 30 stycznia)

¹⁰ https://www.zus.pl/-/jak-przekazac-wniosek-o-wsparcie-w-ramach-tarczy-antykryzysowej-2-0?p_l_back_url=%2Fwyniki-wyszukiwania%3Fquery%3Dtarcza%2Bantykryzysowa (2023, 30 stycznia)

¹¹ <https://www.gov.pl/web/gov/skorzystaj-z-dodatkowego-zasilku-opiekunczego> (2023, 30 stycznia)

Bardzo interesującą kwestią, która równie wydatnie wpływa na realizację postawionych dla tego opracowania celów, jest zaprezentowanie wyników badań własnych w zakresie wskazania liczby i nazwy PUP, spośród obserwowanych 66, dla których koronakryzys nie może zostać uznany jako czynnik negatywnie wpływający na czynności prowadzone przez PUP w zakresie udzielania wsparcia finansowego dla przyszłych przedsiębiorców. Koniecznym, przed zaprezentowaniem i omówieniem danych zawartych w poniższej tabeli 7, jest udzielenie informacji, iż podczas dokonywania analizy posiadanych danych, z łącznego agregowania 66 badanych podmiotów, wyjęto 14 spośród nich, a miało to miejsce w związku z brakiem szczegółowych raportów ilościowych z podziałem na miesiące w kolejnych latach, bądź w wybranym jedynie roku spośród objętych eksploracją, co zaburzyłoby, zdaniem autorki, wymiar liczbowy badanego zjawiska. Dlatego też istotnym jest, że w tabeli 7 (poniżej) umieszczono materiał wynikowy dla 54 PUP z miast na prawach powiatu, dla których pozyskano wszystkie, kompletne pliki informacyjne, w przekroju miesięcznym, w latach 2018–2021.

Tabela 7. Powiatowe urzędy pracy z miast na prawach powiatu, w których nie odnotowano zerowych miesięcy w liczbie beneficjentów finansowego wsparcia działalności gospodarczej subsydiowanej w latach 2018–2021

Lp.	2018	2019	2020	2021
1	Jelenia Góra	Łódź	Radom	Lublin
2	Legnica	Nowy Sącz	Jaworzno	Radom
3	Bydgoszcz	Radom	Katowice	Katowice
4	Łódź	Łomża		
5	Radom	Katowice		
6	Łomża			
7	Gdynia			
8	Bytom			
9	Jastrzębie-Zdrój			
10	Katowice			
11	Rybnik			
SUMA	11	5	3	3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronach internetowych 66 badanych powiatowych urzędów pracy (dostęp: 2022, 14 lipca–16 września)

Spośród 54 podmiotów objętych obserwacją badawczą tylko 2 Powiatowe Urzędy Pracy: w Katowicach i Radomiu, zachowały ciągłość swej funkcjonalności w zakresie udzielania osobom bezrobotnym dofinansowania na podjęcie działalności gospodarczej. Powiatowy Urząd Pracy w Łodzi oraz PUP w Łomży, do czasu wystąpienia koronakryzysu, również nie miały przerwy w świadczeniu tego rodzaju wsparcia. Jak wynika z zaprezentowanego opracowania – zaistnienie pandemii COVID-19 miało wpływ na funkcjonalność PUP z miast na prawach powiatu, nie można jednak nie zauważyć, że, nawet w okresie przed pandemią, liczba PUP bez przerwy w świadczeniu omawianej formy wsparcia nie była zbyt wysoka. Jest to z pewnością spowodowane, w różnym stopniu, występowaniem określonych

czynników, m.in.: różnicami w wielkości środków, jakie poszczególnym Urzędom zostają corocznie przyznane, sprawnością pracy samych urzędników, zainteresowaniem osób bezrobotnych możliwością uruchomienia działalności gospodarczej ze wsparciem środków z PUP, chłonnością i zapotrzebowaniem kolejnych obszarów na konkretne produkty czy usługi, występowaniem innych, atrakcyjnych lub mniej obfitych w oferty nowych miejsc pracy, które powodują różnicowanie w liczbie chętnych, którzy składają dokumenty niezbędne do rozpoczęcia procedury przyznawania dofinansowania na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Trafnym wydaje się również stwierdzenie, że pomimo zaistniałych w okresie koronakryzysu rozwiązań prawnych, udało się zachować ciągłość obsługi narzędzia wsparcia dedykowanego osobom bezrobotnym w dwóch badanych instytucjach, co świadczy także o determinacji samych beneficjentów przyznawanego dofinansowania.

Podsumowanie

Lata 2020–2021 zapisały się na zawsze w najnowszej historii świata jako trudne, pełne obaw o zdrowie i życie, jako czas skrajnej nieraz niepewności i bezradności. Pojawiło się również niedowierzanie, że w XXI w. możliwe jest masowe wymieranie ludzi na całym globie, właściwie w jednym czasie, że przy takim rozwoju technologii, medycyny, nie można pokonać problemu od razu. W takich okolicznościach trzeba było jednak funkcjonować, pracować, produkować, po prostu żyć. Jednej z form aktywności w tamtym okresie, mającej miejsce w 66 PUP w miastach na prawach powiatu, dotyczącej wsparcia przyszłych przedsiębiorców dofinansowaniem na podjęcie działalności gospodarczej, jakie miało miejsce w latach 2018–2021, poświęcono niniejsze opracowanie.

W toku prowadzonych prac oraz zastosowania metod badawczych, takich jak: analiza literatury przedmiotu oraz desc research, dążono do osiągnięcia rozwiązania celu badawczego w zakresie próby określenia wpływu pandemii COVID-19 na liczbę beneficjentów korzystających z dofinansowania, które można pozyskać z PUP na rozpoczęcie działalności gospodarczej, uzupełnione o zestawienie liczby profitentów (korzystających z ww. subsydiowanej pomocy) z harmonogramem regulacji prawnych dotyczących koronawirusa, które wprowadzono w latach 2020–2021. Koniecznym jest wskazanie, iż podczas zbierania materiałów do analizy napotkano na ograniczenia badawcze w postaci braku danych w zestawieniach niektórych PUP – zostały wykluczone z wyników łącznych sumowań.

Podjęte czynności pozwoliły wskazać, iż okres pandemii COVID-19 wpłynął na ogólną liczbę beneficjentów, którzy w latach 2020–2021 skorzystali z dofinansowania na podjęcie działalności gospodarczej, pozyskanego z PUP w miastach na prawach powiatu. Największy spadek liczby odbiorców tej formy wsparcia zaznaczył się w 2020 r., co nie powinno być zaskoczeniem, ponieważ był to pierwszy rok z koronawirusem. Rok 2021 okazał się rekordowym względem pozostałych lat objętych obserwacją badawczą, gdyż największa liczba beneficjentów skorzystała z oferowanego dofinansowania. W zakresie wpływu regulacji prawnych implementowanych w koronakryzysie nie można jednoznacznie wskazać, że miały one jedynie jednostronnie negatywny wpływ, czy nie miały go wcale, na liczbę osób bezrobotnych, które podjęły dofinansowanie z PUP na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Na podstawie dostępnych danych udało się uwidocznić, że o negatywnym oddziaływaniu wprowadzonego „koronawirusowego prawodawstwa” można mówić w miesiącach marzec, kwiecień, maj w latach 2020 i 2021, ponieważ liczba odbiorców dofinansowania była najmniejsza w odniesieniu do wszystkich lat objętych badaniem. Jednakże równie

restrykcyjne obostrzenia sanitarne, wpływające, m.in. na organizację pracy PUP, obowiązywały w miesiącach od października do grudnia w roku 2020 i 2021, a liczba beneficjentów omawianego dofinansowania nie spadła, co dowiedziono w kontekście liczby zerowych miesięcy. Było ich mniej w okresie „koronakryzysu”, niż w latach 2018–2019. W opinii autorki są to pozytywne wnioski, świadczące o ogromnej woli przetrwania, zaangażowaniu, determinacji, zarówno przyszłych przedsiębiorców, jak i instytucji rynku pracy, do których zaliczają się PUP z miast na prawach powiatu. Można uznać to również za sygnał wskazujący na pewną prawidłowość – z każdego kryzysu jest wyjście, a po pierwszym szoku następuje otręśnięcie i stawianie czoła wyzwaniom następnych dni, wykorzystanie nadarzających się szans, pójście dalej, realizacja celów, być może na chwilę odłożonych, ale wciąż ważnych.

W pracach o charakterze naukowym istotne miejsce zajmują również pewnego rodzaju zalecenia badawcze. Zdaniem autorki prezentowanego opracowania, najważniejsza jest kwestia przemyslenia długofalowego wpływu, siły oddziaływania i konsekwencji wprowadzanych w życie regulacji, zwłaszcza w nagłych, niespotykanych dotychczas okolicznościach i realiach. Kolejną wskazówką jest nauka i wyciąganie wniosków z pozyskanych danych, doświadczeń – również konkurentów, innych państw czy miast – ponieważ ten kapitał wiedzy stanowi tratwę ratunkową i kompas na kryzysowych, „koronakryzysowych wodach”. W Polsce stan epidemii (zastępując go stanem zagrożenia epidemicznego) zniesiono w dniu 16 maja 2022 r.¹². Jednak błędnym będzie założenie, że zakończył się również koronakryzys, ponieważ jego konsekwencje odczuwalne są nadal i z pewnością sam wirus nie powiedział jeszcze ostatniego słowa w kontakcie z ludzkością. Bez względu na okoliczności, przedsiębiorcy, zwłaszcza rozpoczynający działalność biznesową, wymagają wsparcia instytucji rynku pracy. Pomoc ta winna być wynikiową szerokich analiz zapotrzebowania grup docelowego, subsydiowanego wsparcia. Niniejsze opracowanie można również uznać za wskazówkę dla lokalnych i centralnych władz, w zakresie wskazania, które regiony Polski przodują w rozdziale środków na podjęcie działalności gospodarczej, co nie jest związane tylko i wyłącznie z wielkością konkretnego regionu. Oczywiście jest, że położenie geograficzne i liczba ludności może wpływać na liczbę beneficjentów omawianej powyżej formy wsparcia, jednak bez zaangażowania pracowników poszczególnych urzędów pracy wysokie wyniki nie byłyby z pewnością możliwe do osiągnięcia.

Literatura

References

- Althin, R., Behrenz, L. (2007). An efficiency analysis of Swedish employment offices. *International Review of Applied Economics*, 18(4), 471–482. <https://doi.org/10.1080/0269217042000266427>
- Arabska, E. (2016). Bulgarian Experience in Improving Effectiveness of Activities in Public Employment Services, *Balkan and Near Eastern Journal of Social Sciences*, 2(2), 1–19.
- Baños, J.F., Rodriguez-Alvarez, A., Suarez-Cano, P. (2019). The efficiency of public employment services: a matching frontiers approach. *Applied Economic Analysis*, 27(81), 169–183. <https://doi.org/10.1108/AEA-06-2019-0006>
- Bereza, J. (2021). *Funkcjonowanie Powiatowych Urzędów Pracy w Polsce w kontekście prawnym, ekonomicznym, społecznym, środowiskowym i ustrojowym*. Centrum Polityk Publicznych. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 1–34.

¹² Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 12 maja 2022 r. w sprawie odwołania na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu epidemii, Dz.U. 2022 poz. 1027.

- Berger, D., Herkenhoff, K., Mongey, S. (2022). Labor Market Power. *American Economic Review*, 112(4), 1147–1193. doi: 10.1257/aer.20191521
- Buczak, A. (2019). *Instytucje otoczenia biznesu a podejmowanie działalności gospodarczej przez kobiety – rozprawa doktorska*. Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.
- Buczak, A. (2022). Usługi w czasach COVID-19. Strukturalny i ilościowy obraz przedsiębiorczości kobiet w miastach na prawach powiatu województwa dolnośląskiego. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 36(2), 137–158.
- Candón, S., Espinoza-Benavides, J., Ribeiro-Soriano, D. (2023). Engagement in entrepreneurship after business failure. Do formal institutions and culture matter?. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1–33.
- Chowdhury, F., Audretsch, D., Belitski, M. (2019). Institutions and entrepreneurship quality. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(1), 51–81.
- Czapski, G. (2021). Rynek pracy wobec pandemii COVID-19 w województwie lubelskim i mazowieckim. W: *Wymiar współczesnych zagrożeń człowieka w teorii i zagadnieniach praktycznych – ujęcie interdyscyplinarne*. Tom V. Łódź: Wydawnictwo Archaograph, 41–52.
- Dobaczewska, A. (2022). Efektywność pomocy publicznej dla przedsiębiorców w okresie i po pandemii COVID-19. *Studia Prawnoustrojowe*, 57, 157–172. Pozyskano z: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=1072328>
- Domańska, A. (2019). *Wspieranie przedsiębiorczości przez instytucje otoczenia biznesu*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 1–224.
- Firlej, K., Matras, M. (2022). Makroekonomiczne i mikroekonomiczne koszty i metody przeciwdziałania bezrobociu. *Problems of Economics and Law*, 7(1), 1–15. <https://doi.org/10.55225/pel.411>
- Flaszyńska, E. (2021). Długotrwale bezrobotni w Polsce w okresie pandemii COVID-19. *Praca Socjalna*, 3(36), 17–34. <https://doi.org/10.5604/01.3001.0015.0731>
- Global Entrepreneurship Monitor. Raport z badania przedsiębiorczości*. (2022). Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Gumieniak, A. (2019). Formy aktywizacji zawodowej oferowane przez Państwowe Urzędy Pracy i ich efektywność. *Rynek–Społeczeństwo–Kultura*, 2(33), 25–28. Pozyskano z: <https://kwartalnikrsk.pl/Artykuły/RSK-2-2019/RSK-2-2019-Gumieniak-Formy-aktywizacji-zawodowej-oferowane-przez-PUP.pdf>
- Grodzki Urząd Pracy. (2022). *Krakowskie Obserwatorium Rynku Pracy*. Grodzki Urząd Pracy w Krakowie, Referat ds. Organizacyjnych, Strategii i Analiz.
- Hunt, R. (2015). Contagion entrepreneurship: Institutional support, strategic incoherence, and the social costs of over-entry. *Journal of Small Business Management*, 53, 5–29.
- Kietlińska, K. (2016). Rola powiatowych urzędów pracy w przeciwdziałaniu bezrobociu w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 449, 277–288.
- Klimek, M. (2022). Funkcjonowanie jednostek samorządu terytorialnego podczas pandemii COVID-19. *Studia Politologiczne*, 64, 87–108. <https://doi.org/10.33896/SPolit.2022.64.6>
- Kraska, E.M. (2022). Wpływ pandemii COVID-19 na kondycję finansową przedsiębiorstw w Polsce. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, 2, 79–96. <https://doi.org/10.31743/ppe.13241>
- Kucharski, L., Kukula-Dolata, I., Matysiak, P., Rutkowska, A. (2021). *Wybrane aspekty funkcjonowania rynku pracy w przekroju przestrzennym w Polsce*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Li, S., Rutab, N. (2023). An Analysis of Education Problems in the Post-pandemic Era of COVID-19. *Adult and Higher Education*, 5(1), 60–64.
- Lisowska, E., Leszczyński, D. (2023). Barriers to women's entrepreneurship in Poland and institutional support. *Women's Entrepreneurship Policy: A Global Perspective*, 162.
- Marzec, P., Braun, J. (2021). Znaczenie środków publicznych w finansowaniu działalności startupów w Polsce na tle krajów europejskich. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 4, 84–93. <https://www.researchgate.net/publication/357183566>

- Młyński, J., Zdebska, E., Ziębińska, B. (2022). *Praca socjalna i pomoc społeczna w obliczu pandemii COVID-19 i innych współczesnych wyzwań*. Biblioteka Instytutu Spraw Społecznych i Zdrowia Publicznego Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie. Kraków: Wydawnictwo Scriptum.
- Mrozek, M. (2022). *Efektywność zatrudnieniowa i kosztowa aktywizacji zawodowej powiatowych oraz grodzkich urzędów pracy w województwie małopolskim*, 138–144. Pozyskano z: <https://www.researchgate.net/publication/361861153>
- Najwyższa Izba Kontroli. (2018). *Efektywność świadczenia usług rynku pracy. Informacja o wynikach kontroli*. LLU.430.002.2018, Nr ewid. 155/2018/P/18/079/LLU, Delegatura w Lublinie.
- Nowogrodzka, M. (2016). *Narzędzia, instrumenty z powiatowych urzędów pracy ułatwiające funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach pokryzysowych*. E-Wydawnictwo. Wrocław: Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa. Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, 151–164. Pozyskano z: <https://www.repozytorium.uni.wroc.pl/dlibra/publication/94611/edition/89228/content?&meta-lang=pl>
- Pariangu, U., Yana, M. (2023). Public Service Towards New Habit Adaptation In Kupang City. *Journal of Tourism Economics and Policy*, 2(3), 175–185.
- Ramirez, JV., Vassiliev, A. (2007). Porównanie efektywności regionalnych urzędów pracy działających w różnych warunkach egzogenicznych. *Swiss J Economics Statistics*, 143, 31–48. <https://doi.org/10.1007/BF03399232>
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. (2022). Warszawa: PARP.
- Raport z badania przedsiębiorczości Global Entrepreneurship Monitor Polska 2022*. (2022). Warszawa: PARP.
- Rembiasz, M., Siemieniak, P. (2021). Postrzeganie ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej w dobie pandemii COVID-19. *Horyzonty Polityki*, 41, 91–106. Pozyskano z: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=1067766>
- Rollnik-Sadowy, E. (2019). *Efektywność instytucji publicznych – przykład powiatowych urzędów pracy w Polsce. Pojęcie, determinanty, metodyka pomiaru*. Białystok: Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, 13–48.
- Scott, K.M., Wang, S.M., Miceli, M., Delobelle, P., Sztandar-Sztanderska, K., Berendt, B. (2022). ACM Conference on Fairness, Accountability, and Transparency, 2138–2148. <https://doi.org/10.1145/3531146.3534631>
- Słobodzian, B. (2022). Zmiany w funkcjonowaniu administracji publicznej w Polsce w czasie epidemii COVID-19. W: *COVID-19. Studia Politologiczne*, 2(64), 66–75.
- Smoter, M. (2021). Działania powiatowych urzędów pracy mające na celu upowszechnianie oferty aktywizacyjnej. *Iceland, Lichtenstein, Norway Grants, Youth Employment ParterSHIP*, 1–24.
- Syryt, A. (2023). Polish Constitutional Institutions in a Pandemic. In *Instruments of Public Law*. 58–70.
- Szkurlat, J. (2021). Rynek pracy w Polsce a pandemia COVID-19 jako wyzwanie dla polityki społecznej i jej polityk szczegółowych. *Cywilizacja i Polityka*, 19, 191–205. <https://doi.org/10.15804/cip202111>
- Szyja, P. (2020). Funkcjonowanie administracji publicznej w sytuacji kryzysu spowodowanego czynnikami zewnętrznymi – studium przypadku COVID-19. *Rocznik Administracji Publicznej*, 6, 267–281. <https://doi.org/10.4467/24497800RAP.20.015.12909>. Pozyskano z: <http://www.ejournals.eu/RAP/>
- Weinstein, R. (2022). Local Labor Markets and Human Capital Investments, *J. Human Resources*, 57(5), 1498–1525.
- Wędzina, M., Parkitna, A. (2016). Przegląd instrumentów finansowania innowacji w mikroprzedsiębiorstwach w Polsce. W: *Oblicza innowacji w gospodarce i społeczeństwie*, red. Z. Malara. Wrocław, 215–228. Pozyskano z: <https://bibliotekanauki.pl/chapters/1932328.pdf>
- Wiśniewski, Z. (2022). Wyzwania regionalnej polityki rynku pracy. W: *Zmiany demograficzne a rynek pracy i ubezpieczenia społeczne*. Warszawa: Materiały z III Kongresu Demograficznego. Część 4, 11–25.

- Wójcik-Karpacz, A., Rudawska, J. (2016). Instytucjonalne formy wspierania przedsiębiorczości w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 419, 248–264.
- Zhao, X., Lin, C., Knerr-Sievers, B., Lu, Q., Mardani, A. (2023). The impact of institutional environment on entrepreneurial performance in micro E-commerce for Women: The mediating role of entrepreneurial network. *Journal of Business Research*, 154, 113313.
- Zioło, Z. (2022). Wpływ pandemii na zmiany zachowań podmiotów gospodarczych. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 36(2), 7–26. <https://doi.org/10.24917/20801653.362.1>
- Żochowski, W. (2021). Pomoc publiczna dla przedsiębiorców przed oraz w okresie trwania pandemii COVID-19. *Pracownik i Pracodawca*, 1(6), 67–82.

Akty prawne:

- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. z 2016 r., poz. 645 ze zm.).
- Ustawy z dnia 29 czerwca 1995 r. o statystyce publicznej (Dz.U. 2016 poz. 1068, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 19 czerwca 2009 r. o pomocy państwa w spłacie niektórych kredytów mieszkaniowych udzielonych osobom, które utraciły pracę (Dz.U.09.115.964).
- Ustawa z dnia 11 października 2013 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z ochroną miejsc pracy (Dz.U. z 2019 r. poz. 669).
- Ustawa z dnia 9 lipca 2003 r. o zatrudnianiu pracowników tymczasowych (Dz.U. z 2019 r. poz. 15634).
- Ustawa z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (Dz.U. z 2021 r. poz. 2095, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2020, poz. 568).
- Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w zakresie systemu ochrony zdrowia związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U.2020, poz. 567).
- Ustawa z dnia 5. czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym (Dz.U. 1998 nr 91, poz. 578).
- Ustawa z dnia 16 kwietnia 2020 r. o szczególnych instrumentach wsparcia w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa Sars-CoV-2 (Dz.U. 2020, poz. 695).
- Ustawa z dnia 3 kwietnia 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach wspierających realizację programów operacyjnych w związku z wystąpieniem COVID-19 (Dz.U. 220, poz. 694).
- Ustawa z dnia 14 maja 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w zakresie działań osłonowych w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa Sars-CoV-2 (Dz.U. 2020, poz. 875).
- Ustawa z dnia 28 października 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z przeciwdziałaniem sytuacjom kryzysowym związanym z wystąpieniem COVID-19 (Dz.U. 2020, poz. 2112).
- Rozporządzenie Ministra Rodziny i Polityki Społecznej z dnia 13 listopada 2021 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 grudnia 2017 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2018 (Dz.U. z 2017 r. poz. 2471 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 września 2018 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2019 (Dz.U. z 2018 r. poz. 2103 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 października 2019 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2020 (Dz.U. poz. 2366 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 25 września 2020 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2021 (Dz.U. poz. 2062 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 20 marca 2020 r. w sprawie ogłoszenia na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu epidemii (Dz.U. z 2020 r. poz. 491).

- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 20 marca 2020 r. w sprawie szczególnych rozwiązań w okresie czasowego ograniczenia funkcjonowania jednostek systemu oświaty w związku z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. poz. 493, 530, 564, 657, 781, 872, 891, 952, 1111, 1394, 1539, 2047, 2111, 2314 i 2382, z 2021 r. poz. 150, 242, 370, 532, 681, 961, 983, 1343, 1525, 1743, 2047, 2302 i 2394 oraz z 2022 r. poz. 339 i 421).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 2 maja 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020, poz. 792).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 maja 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020, poz. 964).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 sierpnia 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020, poz. 1356).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 października 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020, poz. 1758).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 23 października 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020, poz. 1871).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 grudnia 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020, poz. 2132).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 grudnia 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020, poz. 2316).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 26 stycznia 2021 r. w sprawie czasowego ograniczenia funkcjonowania jednostek systemu oświaty w związku z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. 2021, poz. 186).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 stycznia 2021 r. w sprawie określenia dłuższego okresu pobierania dodatkowego zasiłku opiekuńczego w celu przeciwdziałania COVID-19 (Dz.U. 2021, poz. 206).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 marca 2021 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2021, poz. 512).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 26 marca 2021 r. w sprawie czasowego ograniczenia funkcjonowania jednostek systemu oświaty w związku z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. 2021, poz. 561).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 26 marca 2021 r. w sprawie określenia dłuższego okresu pobierania dodatkowego zasiłku opiekuńczego w celu przeciwdziałania COVID-19 (Dz.U. 2021, poz. 559).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 22 kwietnia 2021 r. w sprawie określenia dłuższego okresu pobierania dodatkowego zasiłku opiekuńczego w celu przeciwdziałania COVID-19 (Dz.U. 2021, poz. 751).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 29 kwietnia 2021 r. w sprawie czasowego ograniczenia funkcjonowania jednostek systemu oświaty w związku z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. 2021, poz. 824).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 czerwca 2021 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2021, poz. 1054).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 listopada 2021 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2021, poz. 2177).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 grudnia 2021 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2021, poz. 2311).

Rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 13 grudnia 2021 r. w sprawie czasowego ograniczenia funkcjonowania jednostek systemu oświaty w związku z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. 2021, poz. 2301).

Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 12 maja 2022 r. w sprawie odwołania na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu epidemii (Dz.U. 2022 poz. 1027).

Źródła internetowe:

<https://www.gov.pl/web/koronawirus/podstawa-prawna>
<https://www.gov.pl/web/rodzina/zadania-powiatowego-urzedu-pracy>
<https://walbrzych.praca.gov.pl/rynek-pracy/akty-prawne>
<https://www.gov.pl/web/rodzina/fundusz-pracy>
<https://www.gov.pl/web/rodzina/krajowy-fundusz-szkoleniowy-fundusz-pracy>
<https://walbrzych.praca.gov.pl/dla-bezrobotnych-i-poszukujacych-pracy/formy-wsparcia/dofinansowanie-podjecia-dzialalnosci-gospodarczej>
<https://www.zus.pl/baza-wiedzy/skladki-wskazniki-odsetki/wskazniki/przecietne-wynagrodzenie-w-latach>
<https://walbrzych.praca.gov.pl/dla-bezrobotnych-i-poszukujacych-pracy/formy-wsparcia/dofinansowanie-podjecia-dzialalnosci-gospodarczej>
<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/powierzchnia-i-ludnosc-w-przekroju-terytorialnym-w-2022-roku,7,19.html>
<https://www.polskawliczbach.pl/>
<https://www.gov.pl/web/rodzina/bip-dzienniki-urzedowe-1>
<https://www.gov.pl/web/edukacja-i-nauka/dzienniki-urzedowe>
<https://www.prezydent.pl/prawo/ustawy-podpisane>
<https://www.gov.pl/web/koronawirus/dzialania-rzadu>
<https://bip.brpo.gov.pl/pl/koronawirus>
<https://dziennikustaw.gov.pl/DU>
https://wiph.pl/wp-content/uploads/2020/03/TARCZA_por%C3%B3wnianie-1.0-i-2.0.pdf
<https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzu-dziennik-ustaw/system-instytucji-rozwoju-18884047/art-21-a>
<https://www.gov.pl/web/premier/wplip-rm>
<https://www.gov.pl/web/edukacja-i-nauka/od-20-grudnia-do-9-stycznia-zajecia-w-szkolach-w-systemie-zdalnym>
<https://biznesplan24.pl/3-czas-uzyskania-dotacji/>
https://walbrzych.praca.gov.pl/-/11728679-zarzadzenie-starosty-walbrzyskiego-w-sprawie-zagrozenia-dla-zdrowia-publicznego?redirect=https%3A%2F%2Fwalbrzych.praca.gov.pl%2Frynek-pracy%2Faktualnosc%2F%3Fp_id%3D101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-1%26p_p_col_pos%3D1%26p_p_col_count%3D2%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_cur%3D37%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_advancedSearch%3Dfalse%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_delta%3D10%26p_r_p_564233524_resetCur%3Dfalse%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_andOperator%3Dtrue
https://walbrzych.praca.gov.pl/-/11720377-wstrzymanie-naborow-wnioskow?redirect=https%3A%2F%2Fwalbrzych.praca.gov.pl%2Frynek-pracy%2Faktualnosc%2F%3Fp_id%3D101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-1%26p_p_col_pos%3D1%26p_p_col_count%3D2%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_cur%3D37%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_advancedSearch%3Dfalse%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_delta%3D10%26p_r_p_564233524_resetCur%3Dfalse%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_andOperator%3Dtrue
https://walbrzych.praca.gov.pl/-/11713823-komunikat?redirect=https%3A%2F%2Fwalbrzych.praca.gov.pl%2Frynek-pracy%2Faktualnosc%2F%3Fp_id%3D101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO%26p_p_

lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-1%26p_p_col_pos%3D1%26p_p_col_count%3D2%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_cur%3D37%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_advancedSearch%3Dfalse%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_delta%3D10%26p_r_564233524_resetCur%3Dfalse%26_101_INSTANCE_8VCc6CLiHUaO_andOperator%3Dtrue

https://www.zus.pl/-/jak-przekazac-wniosek-o-wsparcie-w-ramach-tarczy-antykryzysowej-2-0?p_l_back_url=%2Fwyniki-wyszukiwania%3Fquery%3Dtarcza%2Bantykryzysowa

<https://www.gov.pl/web/gov/skorzystaj-z-dodatkowego-zasilku-opiekunczego>

<https://torun.praca.gov.pl/sprawozdania-o-rynku-pracy-mpips-01>

<https://grudziadz.praca.gov.pl/statystyka-lokalnego-rynku-pracy>

<https://bydgoszcz.praca.gov.pl/-/682540-sprawozdania-o-rynku-pracy-archiwalne-dane-statystyczne>

<http://pup.wroclaw.ibip.pl/public/getFile?id=1004451>

<http://pup.wroclaw.ibip.pl/public/getFile?id=334034>

<http://pup.wroclaw.ibip.pl/public/?id=93133>

<http://pup.wroclaw.ibip.pl/public/getFile?id=314314>

<https://walbrzych.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>

<https://legnica.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy/sprawozdania-mrpips>

<https://jeleniagora.praca.gov.pl/rynek-pracy/sprawozdania-mpips>

<https://jeleniagora.praca.gov.pl/documents/1717888/5831839/Sprawozdanie%20z%20dzia%C5%82alno%C5%9Bci%20-%202018%20rok.pdf/714ebf9b-a31a-4f18-a916-feeaf71de864?t=1554192286962>

https://wloclawek.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy/?p_p_id=webcontenttabbedpublisherportlet_WAR_webcontenttabbedpublisherportlet_INSTANCE_g5MJ8dp4ORW2&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-1&p_p_col_count=1&webcontenttabbedpublisherportlet_WAR_webcontenttabbedpublisherportlet_INSTANCE_g5MJ8dp4ORW2_tab=1

<https://chelm.praca.gov.pl/-/16092712-analizy-sytuacji-na-rynku-pracy-w-miescie-chelm-i-powiecie-chelmskim-za-lata-2010-2011-2012-2013-2014-2015-2016-2017-2018-2019-2020-2021>

<https://bialapodlaska.praca.gov.pl/sprawozdania-miesieczne>

<https://lublin.praca.gov.pl/sprawozdania-statystyczne>

<https://statys.pup-zamosc.pl/>

<https://gorzow.praca.gov.pl/sprawozdania-mpips>

<https://wupzielonagora.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy/informacje-miesieczne>

<https://wupzielonagora.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy/inne-analizy-i-opracowania>

<https://lodz.praca.gov.pl/statystyki-biezace>

<https://piotrkowtrybunalski.praca.gov.pl/sprawozdanie-o-rynku-pracy>

<https://skierniewice.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>

<https://gupkrakow.praca.gov.pl/sprawozdania-mrpips>

<https://supnowysacz.praca.gov.pl/mpips-sup>

<https://tarnow.praca.gov.pl/statystyki-i-informacje-miesieczne>

<https://ostroleka.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>

<https://plock.praca.gov.pl/wielkosc-i-struktura-bezrobocia>

<https://radom.praca.gov.pl/statystyka-miesieczna>

<https://siedlce.praca.gov.pl/sprawozdanie-o-rynku-pracy>

<https://warszawa.praca.gov.pl/sprawozdania-o-rynku-pracy>

<https://wupopole.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>

<https://krosno.praca.gov.pl/statystyka-lokalnego-rynku-pracy>

<https://przemysl.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>

<https://rzeszow.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>

<https://wuprzeszow.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy/sytuacja-na-rynku-pracy>

<https://tarnobrzeg.praca.gov.pl/opracowania-i-analizy>

<https://bialystok.praca.gov.pl/sprawozdania-mpips-01>
<https://lomza.praca.gov.pl/sprawozdania-statystyczne-o-rynku-pracy>
<https://suwalki.praca.gov.pl/sprawozdania-o-rynku-pracy-caly-obszar-dzialania->
<https://gdansk.praca.gov.pl/sprawozdania-mpips1>
<https://bip.pupgdynia.pl/?c=mdTresc-cmPokaz-83>
<https://slupsk.praca.gov.pl/powiat-slupski>
<https://bip.pupgdynia.pl/?c=mdTresc-cmPokaz-84>
<https://bielsko-biala.praca.gov.pl/sprawozdanie-statystyczne>
<https://bytom.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy/struktura-bezrobocia>
<https://chorzow.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>
<https://czestochowa.praca.gov.pl/informacje-o-sytuacji-na-rynku-pracy>
<https://dabrowagornicza.praca.gov.pl/statystyki-mpips-01-za-2015-rok>
<https://gliwice.praca.gov.pl/201>
<https://jastrzebiezdroj.praca.gov.pl/statystyka-lokalnego-rynku-pracy>
<https://jaworzno.praca.gov.pl/statystyki>
<https://jaworzno.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy/statystyki-graficzne#/statistics/24680/1>
<https://wupkatowice.praca.gov.pl/-/889324-sprawozdania-statystyczne>
<https://myslowice.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy/sprawozdania-pup>
<https://piekaryslaskie.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>
<https://rudaslaska.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>
<https://rybnik.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>
<https://siemianowiceslaskie.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>
<https://sosnowiec.praca.gov.pl/sprawozdania-mpips>
<https://swietochlowice.praca.gov.pl/mrpips-01>
<https://tychy.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy/archiwalne-dane-statystyczne>
<https://zabrze.praca.gov.pl/sprawozdania-mrpips-01>
<https://zory.praca.gov.pl/statystyki-lokalnego-rynku-pracy>
<https://kielce.praca.gov.pl/statystyka-lokalnego-rynku-pracy>
<https://elblag.praca.gov.pl/sprawozdania-mrpips-01>
<https://uppolsztyn.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>
<https://kalisz.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy>
<https://konin.praca.gov.pl/sprawozdania-o-rynku-pracy-mrpips-01>
<https://leszno.praca.gov.pl/informacje-o-sytuacji-na-rynku-pracy>
<https://poznan.praca.gov.pl/statystyka-rynku-pracy>
<https://koszalin.praca.gov.pl/zestawienia-roczne>
<https://www.wup.pl/pl/dla-instytucji/statystyka-badania-i-analiza/statystyki-rynku-pracy/>
<https://swinoujscie.praca.gov.pl/tablice-statystyczne>
<https://www.wup.pl/pl/dla-instytucji/statystyka-badania-i-analiza/statystyki-rynku-pracy/>

Załączniki

Tabela 1. Akty prawne regulujące działalność powiatowych urzędów pracy w Polsce

Akt wykonawczy do ustawy	Przedmiot regulacji
Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. z 2022 r. poz. 690, z późn. zm.)	
art. 4, ust. 2, Dz.U. 1998 nr 91 poz. 578	W sprawie systemów teleinformatycznych stosowanych w publicznych służbach zatrudnienia
art. 12, ust. 8, Dz.U. 2014 poz. 865	Refundowanie ze środków Funduszu Pracy wynagrodzeń wypłacanych młodocianym pracownikom
art. 16, Dz.U. 2011 nr 155 poz. 920	Szczegółowe zadania i organizacja Ochotniczych Hufców Pracy
art. 17, Dz.U. 2004 nr 262 poz. 2604	Sposób organizacji uzupełnienia wykształcenia ogólnego młodzieży w Ochotniczych Hufcach Pracy oraz zdobywania przez nią kwalifikacji zawodowych
art. 19k, Dz.U. 2003 Nr 166 poz. 1608	Agencje zatrudnienia
art. 20, ust. 9, Dz.U. 2004 nr 236 poz. 2365	Rejestr instytucji szkoleniowych
art. 23, ust. 13, Dz.U. 2014 poz. 630	W sprawie rad rynku pracy
art. 33, ust. 5, Dz.U. 2020 poz. 667	Rejestracja bezrobotnych i poszukujących pracy
art. 35, ust. 5, Dz.U. 2014 poz. 667	W sprawie szczegółowych warunków realizacji oraz trybu i sposobu prowadzenia usług rynku pracy
art. 36, ust. 8, Dz.U. 2021 poz. 2285	Klasyfikacja zawodów i specjalności dla potrzeb rynku pracy oraz zakres jej stosowania
art. 36e, ust. 4, Dz.U. 2014 poz. 632	W sprawie wzoru wniosku o akredytację do prowadzenia pośrednictwa pracy w ramach sieci EURES
art. 46, ust. 6, Dz.U. 2017 poz. 1380	Dokonywanie z Funduszu Pracy refundacji kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy oraz przyznawanie środków na podjęcie działalności gospodarczej
art. 46, ust. 6a, Dz.U. 2018 poz. 1859	Przyznawanie środków na podjęcie działalności na zasadach określonych dla spółdzielni socjalnych, utworzenie stanowiska pracy oraz na finansowanie kosztów wynagrodzenia skierowanej osoby w spółdzielni socjalnej
art. 53m, Dz.U. 2014 poz. 497	Rozporządzenie ministra pracy w sprawie przygotowania zawodowego dorosłych
art. 53, ust. 9, Dz.U. 2009 nr 142 poz. 1160	Szczegółowe warunki odbywania stażu przez bezrobotnych
art. 60, Dz.U. 2014 poz. 864	Organizowanie prac interwencyjnych i robót publicznych oraz jednorazowa refundacja kosztów z tytułu opłaconych składek na ubezpieczenia społeczne
art. 66b, Dz.U. 2014 poz. 638	W sprawie programów specjalnych
art. 66l, ust. 8, M.P. 2022 poz. 487	Wysokość kwot premii i kosztów przejazdu

Akt wykonawczy do ustawy	Przedmiot regulacji
art. 69b, ust. 7, Dz.U. 2014 poz. 639	W sprawie przyznawania środków z Krajowego Funduszu Szkoleniowego
art. 71, ust. 8, Dz.U. 2006 nr 203 poz. 1500	Opłacanie składek na Fundusz Pracy przez osoby podejmujące zatrudnienie lub inną pracę zarobkową za granicą u pracodawcy zagranicznego
art. 72, ust. 8, M.P. 2022 poz. 486	Wysokość zasiłku dla bezrobotnych
art. 73a, ust. 6, Dz.U. 2017 poz. 2447	W sprawie organizowania prac społecznie użytecznych
art. 82, M.P. 2022 poz. 932	Obwieszczenie Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 28 września 2022 r. w sprawie przeciętnej stopy bezrobocia w kraju oraz na obszarze powiatów
art. 83, Dz.U. 2014 poz. 1189	Szczegółowy tryb przyznawania zasiłku dla bezrobotnych, dodatku szkoleniowego, stypendium i dodatku aktywizacyjnego
art. 90, ust. 1, Dz.U. 2017 poz. 2345	W sprawie wydawania zezwolenia na pracę cudzoziemca oraz wpisu oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi do ewidencji oświadczeń
art. 90, ust. 4, Dz.U. 2015 poz. 588	W sprawie przypadków, w których powierzenie wykonywania pracy cudzoziemcowi na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jest dopuszczalne bez konieczności uzyskania zezwolenia na pracę
art. 90, ust. 5, Dz.U. 2019 poz. 154	W sprawie określenia przypadków, w których zezwolenie na pracę cudzoziemca jest wydawane bez względu na szczegółowe warunki wydawania zezwoleń na pracę cudzoziemców
art. 90, ust. 9, Dz.U. 2019 poz. 1845	W sprawie podklas działalności według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), w których wydawane są zezwolenia na pracę sezonową cudzoziemca
art. 90, ust. 10, Dz.U. 2017 poz. 2349	W sprawie państw, do których obywateli stosuje się niektóre przepisy dotyczące zezwolenia na pracę sezonową oraz przepisy dotyczące oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi
art. 90a, ust. 3, Dz.U. 2017 poz. 2350	W sprawie wysokości wpłat dokonywanych w związku ze złożeniem wniosku o wydanie zezwolenia na pracę lub zezwolenia na pracę sezonową oraz złożeniem oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi
art. 100, ust. 2, Dz.U. 2014 poz. 640	W sprawie dodatku do wynagrodzenia dla pracowników publicznych służb zatrudnienia oraz Ochotniczych Hufców Pracy
art. 108, ust. 3, Dz.U. 2016 poz. 472	W sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej Funduszu Pracy
art. 109, ust. 7l, Dz.U. 2018 poz. 666	W sprawie trybu przyznawania samorządom powiatów środków Funduszu Pracy na finansowanie kosztów nagród specjalnych oraz składek na ubezpieczenia społeczne od nagród specjalnych
art. 109, ust. 11, Dz.U. 2014 poz. 1294	Algorytm ustalania kwot środków Funduszu Pracy na finansowanie zadań w województwie

Akt wykonawczy do ustawy	Przedmiot regulacji
Ustawa z dnia 19 czerwca 2009 r. o pomocy państwa w spłacie niektórych kredytów mieszkaniowych udzielonych osobom, które utraciły pracę (Dz.U.09.115.964)	
art. 6, ust. 6, Dz.U. 2009 nr 123 poz. 1023	Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie wzoru wniosku o przyznanie pomocy państwa w spłacie kredytu mieszkaniowego oraz wzoru oświadczenia instytucji kredytującej
Ustawa z dnia 11 października 2013 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z ochroną miejsc pracy (Dz.U. z 2019 r. poz. 669)	
art. 17, Dz.U. 2015 poz. 167	Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie przyznawania świadczeń na rzecz ochrony miejsc pracy
art. 24, Dz.U. 2015 poz. 168	Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie dofinansowania kosztów szkolenia pracowników objętych szczególnymi rozwiązaniami na rzecz ochrony miejsc pracy
Ustawa z dnia 9 lipca 2003 r. o zatrudnianiu pracowników tymczasowych (Dz.U. z 2019 r. poz. 15634)	
Ustawa z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (Dz.U. z 2021 r. poz. 2095, z późn. zm.)	
Rozporządzenie Ministra Rodziny i Polityki Społecznej z dnia 13 listopada 2021 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://walbrzych.praca.gov.pl/rynek-pracy/akty-prawne>, dostęp 13.01.2023 r.

Tabela 2. Wysokość kwoty dofinansowania na podjęcie działalności gospodarczej, którą uprawnieni beneficjenci mogli pozyskać z Powiatowych Urzędów Pracy w latach 2018–2022

2018		2019		2020		2021		2022	
wysokość przeciętnego wynagrodzenia	do wysokości 600% przeciętnego wynagrodzenia	wysokość przeciętnego wynagrodzenia	do wysokości 600% przeciętnego wynagrodzenia	wysokość przeciętnego wynagrodzenia	do wysokości 600% przeciętnego wynagrodzenia	wysokość przeciętnego wynagrodzenia	do wysokości 600% przeciętnego wynagrodzenia	wysokość przeciętnego wynagrodzenia	do wysokości 600% przeciętnego wynagrodzenia
4585,03 zł	27510,18 zł	4918,17 zł	29509,02 zł	5167,47 zł	31004,82 zł	5662,53 zł	33975,18 zł	6156,25 zł	36.937,50 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.zus.pl/baza-wiedzy/skladki-wskazniki-odsetki/wskazniki/przecietne-wynagrodzenie-w-latach> (dostęp: 16 grudnia 2022)

Tabela 3. Charakterystyka miast na prawach powiatu na podstawie wybranych danych statystycznych, stan na dzień 31.12.2021 r.

Lp.	Miasto	Województwo	Powierzchnia (31.12.2021) [km ²]	Liczba mieszkańców (31.12.2021)	Gęstość zaludnienia (31.12.2021) [osób/km ²]
1	Jelenia Góra	dolnośląskie	109,2	77 807	712,4
2	Legnica	dolnośląskie	56,3	97 958	1286,2
3	Wałbrzych	dolnośląskie	84,7	108 944	1740,2
4	Wrocław (SW)*	dolnośląskie	292,8	641 201	2189,7
5	Bydgoszcz (SW)*	kujawsko-pomorskie	176	92 894	1277,8
6	Grudziądz	kujawsko-pomorskie	57,8	107 745	1608,3
7	Toruń	kujawsko-pomorskie	115,7	197 812	1709,4
8	Włocławek	kujawsko-pomorskie	84,3	341 692	1941,7
9	Biała Podlaska	lubelskie	49,4	56 760	1149,0
10	Chełm	lubelskie	35,3	60 738	1721,6
11	Lublin (SW)*	lubelskie	147,5	62 368	2055,6
12	Zamość	lubelskie	30,3	337 788	2290,6
13	Gorzów Wielkopolski (SW)*	lubuskie	85,7	121 714	505,6
14	Zielona Góra	lubuskie	278,3	140 708	1419,9
15	Łódź (SW)*	łódzkie	293,3	47 493	1065,7
16	Piotrków Trybunalski	łódzkie	67,2	71 655	1372,6
17	Skierniewice	łódzkie	34,6	667 923	2277,7
18	Kraków (SW)*	małopolskie	326,9	83 274	1446,2
19	Nowy Sącz	małopolskie	57,6	106 748	1474,8
20	Tarnów	małopolskie	72,4	780 796	2388,9
21	Ostrołęka	mazowieckie	33,5	51 380	1335,4
22	Płock	mazowieckie	88	77 645	1535,6
23	Radom	mazowieckie	111,8	117 573	1861,3
24	Siedlce	mazowieckie	31,9	208 091	2437,1
25	Warszawa (SW)*	mazowieckie	517,2	1 792 718	3465,9
26	Opole (SW)*	opolskie	148,9	127 561	856,8
27	Krosno	podkarpackie	43,5	45 715	539,3
28	Przemyśl	podkarpackie	46,2	46 057	1050,9
29	Rzeszów (SW)*	podkarpackie	126,6	59 337	1285,2
30	Tarnobrzeg	podkarpackie	85,4	198 476	1567,6
31	Białystok (SW)*	podlaskie	102,1	62 278	1062,1
32	Łomża	podlaskie	32,7	69 575	1906,3
33	Suwałki	podlaskie	65,5	296 401	2902,2
34	Gdańsk (SW)*	pomorskie	262	35 049	1796,6

35	Gdynia	pomorskie	135,1	89 180	1806,3
36	Słupsk	pomorskie	43,2	244 104	2028,3
37	Sopot	pomorskie	17,3	470 633	2066,7
38	Bielsko-Biała	śląskie	124,5	48 817	588,7
39	Bytom	śląskie	69,4	54 468	622,7
40	Chorzów	śląskie	33,2	62 815	919,8
41	Częstochowa	śląskie	159,7	65 845	971,8
42	Dąbrowa Górnicza	śląskie	188,7	74 413	1023,3
43	Gliwice	śląskie	133,9	87 322	1134,0
44	Jastrzębie-Zdrój	śląskie	85,3	89 827	1314,7
45	Jaworzno	śląskie	152,6	106 272	1351,9
46	Katowice (SW)*	śląskie	164,6	117 516	1356,0
47	Mysłowice	śląskie	65,6	126 184	1362,4
48	Piekary Śląskie	śląskie	40	135 695	1542,4
49	Ruda Śląska	śląskie	77,7	136 464	1745,7
50	Rybnik	śląskie	148,4	162 250	1756,3
51	Siemianowice Śląskie	śląskie	25,5	168 835	2112,3
52	Sosnowiec	śląskie	91,1	169 831	2152,2
53	Świętochłowice	śląskie	13,3	176 009	2336,5
54	Tychy	śląskie	81,8	195 978	2582,2
55	Zabrze	śląskie	80,4	215 905	3197,1
56	Żory	śląskie	64,6	289 162	3667,7
57	Kielce (SW)*	świętokrzyskie	109,7	192 468	1755,3
58	Elbląg	warmińsko-mazurskie	79,8	117 952	1477,7
59	Olsztyn (SW)*	warmińsko-mazurskie	88,3	170 622	1931,6
60	Kalisz	wielkopolskie	69,4	62 429	874,0
61	Konin	wielkopolskie	82,2	71 935	1418,1
62	Leszno	wielkopolskie	31,9	98 447	1959,5
63	Poznań (SW)*	wielkopolskie	261,9	530 464	2025,4
64	Koszalin	zachodniopomorskie	98,3	40 696	201,4
65	Szczecin (SW)*	zachodniopomorskie	300,6	105 801	1075,9
66	Świnoujście	zachodniopomorskie	197,2	396 472	1318,9
*(SW) – oznaczenie miasta na prawach powiatu będącego stolicą województwa					

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.polskawliczbach.pl/> (dostęp: 16 września 2022)

Agata Buczak, dr, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Ekonomii i Finansów, Katedra Mikroekonomii i Ekonomii Instytucjonalnej. Doktor w dziedzinie nauk społecznych, w dyscyplinie ekonomia i finanse. Przedmiotem jej zainteresowań naukowych są: aktywność ekonomiczna kobiet, uwarunkowania społeczno-ekonomiczne przedsiębiorczej działalności człowieka, bariery i czynniki hamujące zachowania przedsiębiorcze, ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorczości kobiet, wpływ sytuacji kryzysowych na zachowania przedsiębiorcze i rzeczywistość gospodarczą, działalność i funkcjonalność instytucji otoczenia biznesu.

Agata Buczak, PhD, Wrocław University of Economics, Faculty of Economics and Finance, Department of Microeconomics and Institutional Economics. PhD in social sciences, in the discipline of economics and finance. The areas of her scientific interests include: the economic activity of women, socio-economic conditions of entrepreneurial human activity, barriers and factors inhibiting entrepreneurial behaviour, with particular emphasis on women's entrepreneurship; the impact of crisis situations on entrepreneurial behaviour and economic reality, and the activity and functionality of business environment institutions.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4674-3099>

Adres/address:

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Katedra Mikroekonomii i Ekonomii Instytucjonalnej, budynek B
ul. Komandorska 118/120
53-345 Wrocław, Poland
e-mail: agata.buczak@ue.wroc.pl

Justyna Weltrowska

Adam Mickiewicz University, Poznań, Poland

Emilia Bogacka

Adam Mickiewicz University, Poznań, Poland

Jan Hauke

Adam Mickiewicz University, Poznań, Poland

Anna Tobolska

Adam Mickiewicz University, Poznań, Poland

Participation of parents in the remote teaching process – revealed problems and valuable innovation in the opinion of school principals in the Wielkopolska region (Poland)

Abstract: The findings presented in this paper are part of the comprehensive research carried out within the “Diversification of Social Attitudes in the Sphere of Educational Services during a Pandemic” project. This study examines the challenges that emerged during remote learning, focusing on parents’ involvement in their children’s learning process, as perceived by school principals. The conclusions are based on questionnaire interviews with principals of 36 randomly selected schools throughout the Wielkopolska region (Poland). The study spanned the second semester of the 2019/2020 school year and the first semester of 2020/2021. Several issues were identified in the interviews, including communication difficulties with students, lack of skills of teachers and students to work remotely, insufficient IT infrastructure at school and home, financial deficits impeding the purchase of new equipment, and a decline in students’ mental health. These problems were primarily related to the family (home) situation of students and the participation of parents in solving these problems. No significant spatial differences were identified with respect to the opinions of school principals from different poviats of the Wielkopolska region. However, differences in opinions were observed depending on the level of the school. A distinctive issue raised mainly by primary school principals was the participation of parents in lessons and their tendency to complete tasks or even write tests for children, as well as the frequent baseless excuses for absences and unfinished tasks. In contrast, principals from both general and vocational secondary schools generally agreed that parental assistance was marginal.

Keywords: COVID-19 pandemic; distance learning; school principals; students’ parents; Wielkopolska region

Received: 18 November 2022

Accepted: 23 November 2022

Suggested citation:

Hauke, J., Bogacka, E., Tobolska, A., Weltrowska, J. (2023). Participation of parents in the remote teaching process – revealed problems and valuable innovations in the opinion of school principals in the Wielkopolska region (Poland). *Przedsiębiorczość – Edukacja* [Entrepreneurship – Education], 19(1), 145–159. <https://doi.org/10.24917/20833296.191.9>

Introduction

The events at the start of 2020, marked by the rapid and unexpected spread of the SARS-CoV-2 virus on a global pandemic scale, led to challenges in all areas of human activity. These were most often a consequence of the rapid adaptation measures introduced in the social, economic, and even political spheres. The extensive introduction of new forms of remote education and novel methods of knowledge verification created several challenges, while also opening up new opportunities for developing innovative ways of educating children and youth. Prior to the pandemic in Poland, distance learning¹ was used sporadically for extracurricular activities. The situation necessitated a rapid adjustment to entirely new, previously unrecognised conditions that led to a transformation in the operations of almost all educational institutions and affected the lives of many families. The experiences of teachers, students, school principals, and parents from this period can provide valuable insights that could be used to improve and streamline remote teaching.

In this context, this article aims to identify the attitudes of parents of primary and secondary school students towards new forms of distance learning during the COVID-19 pandemic. These insights are based on the opinions of school principals who were able to observe and assess parents' responses towards these new challenges in education in a primarily objective manner. The adopted research perspective, i.e. basing the analysis on the opinions of school principals, allows us to highlight some generalised and characteristic aspects of parents' attitudes. These insights are particularly useful from the perspective of the school itself and the organisation of the educational process outside its walls. However, it also reveals aspects of parents' behaviour that may have had a detrimental influence on the teaching process.

Problems of e-learning in the first period of the COVID-19 pandemic raised in the literature

The onset of the COVID-19 pandemic initiated various studies on the issues of remote education in primary and secondary schools. Typically, these studies were undertaken by sociologists, psychologists, or educators. A detailed review of publications from the initial period of the pandemic, namely from 2020–2021 in the form of articles or reports, is presented in our monograph published following the completion of a research project in 2021 (cf. Bogacka et al., 2021). An example of studies examining the experiences of parents of primary school students (from grades 1–3, 4–6, and 7–8) and secondary schools in this domain are two publications by the Librus sp. zo.o. group from 2020. Based on surveys they conducted, the authors highlighted issues such as the challenges the parents encountered during the implementation of online learning, the problems faced by children due to the changes in the mode of schooling, the challenge of providing equipment for children, the additional burden on parents and children associated with distance learning as well as comparing the advantages and disadvantages of distance learning with traditional teaching methods, i.e. in school.

The results presented in the publication indicated that at lower levels of education,

¹ The terms “distance learning,” “remote learning,” and “e-learning” are used interchangeably throughout the text, although e-learning is primarily referred to.

teachers usually sent students materials from textbooks, resulting in much responsibility for the implementation of tasks falling on the parents. A significant proportion of parents assisted their children with homework, sometimes dedicating five or more hours a day. While not all classes were conducted remotely, parents expressed that students were overloaded with too many tasks, thus bearing an excessive burden. Parents also noticed a lack of independent work skills, such as planning and knowledge of various learning methods.

On the other hand, the research of Ptaszek et al. (2020) showed that parents were significantly affected during the pandemic by a decrease in mental and physical well-being. Parents also experienced symptoms of poor digital hygiene; particularly, being constantly ready to receive calls and notifications, spending too long on computers/smartphones, feeling overloaded with information, and using digital tools right before going to bed were found to be burdensome. However, they positively assessed the preparation of teachers and schools for remote teaching and the tools used. Additionally, the publication by Gorzeńska et al. (2020) highlighted the problem of digital exclusion for both children and parents, which manifested in various forms, such as a lack of appropriate equipment, limited access to the Internet, lack of necessary competencies, unsuitable learning conditions, or issues with access to services and educational resources.

A particular subset of publications also explored the difficulties experienced by school principals in relation to the need to reorganise the didactic process. The publication by Sobiesiak-Penszko and Pazderski (2020) pointed out that in most schools, principals acknowledged new opportunities for remote lessons, such as by using various communication tools, but also pointed out new problems, especially those concerning students and parents. These included difficulties in motivating students to study and engaging parents to cooperate, irregular work habits of students, parents' struggles with coordinating the learning process at home, inability to cope with long-term care of children under stress, job loss or reduced means of subsistence, anxiety and depression in children, and a lack of technical possibilities to connect to the Internet network at home. The authors of the report also emphasised that most headteachers proactively solved their problems through self-organisation, knowledge-sharing, searching for information on the Internet, or asking the governing body or other schools for assistance.

Many international publications have also focused on remote learning and the role of parents in it. Bhamani et al. (2020) discussed problematic aspects of home learning during the COVID-19 pandemic. The first group of issues focused on the impact of the pandemic on children's education and daily routines. Parents felt that a formally structured routine, which teaches the importance of time, scheduling, and assignment completion, was disrupted by distance learning. The authors also underscored difficulties in transitioning to online learning and the negative impact on social development. Secondly, many children considered distance learning a vacation from school, so parents had difficulties keeping children active and engaged in tasks. Consequently, designing a home timetable for students to maintain a regular sleep-wake cycle became essential.

Güvercin et al. (2022) took an interesting perspective, focusing on the experiences of teacher-parents and exploring their opinions about the remote education process during the COVID-19 pandemic. This encompassed not only school-related activities but also extracurricular, institutional support, challenging areas, and many others. Opinions on challenging areas were categorised into three sections: difficulties related to lesson follow-up, technical problems, and psychological and social challenges. Garbe et al. (2020)

analysed the remote learning experiences of parents with children during the pandemic. Parents stressed difficulties in balancing responsibilities (i.e. multiple levels of learners at home), motivating their children, and accessibility issues (lack of access to technology hardware, content knowledge, or pedagogy).

Schuck et al. (2021) studied collaboration with parents during COVID-19 online teaching from the special educator perspective. The most critical concern during this difficult time was the well-being of students and families. The study revealed an increase in mutual understanding among teachers and parents, although, at the same time, teachers reported varying degrees of engagement from parents and families in the education process. The context of well-being was further explored by Connor et al. (2022). It is also worth noticing that distance learning introduced some innovative solutions. The publication of Haller and Novita (2021) showed high satisfaction of parents when schools implemented more online-based teaching formats during the lockdown. The provision of learning materials on online platforms was also appreciated due to its time-saving aspect and security considerations.

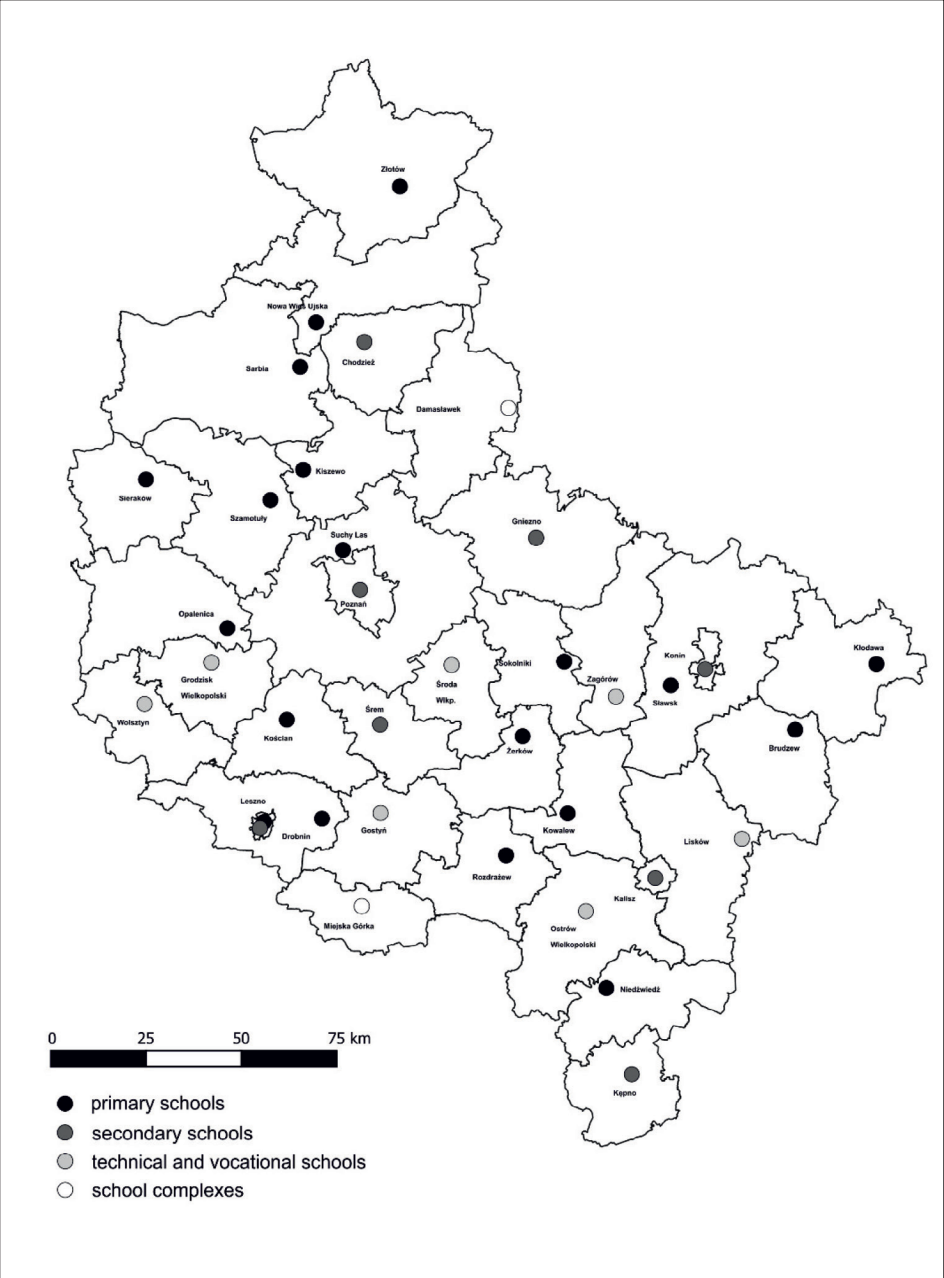
The present study also aligns with this broad trend of publications. Its distinguishing feature is its regional approach as it analyses parents' attitudes from the viewpoint of school principals from various poviats of the Wielkopolska region. This spatial distinction situates the study within the research field of education geography, particularly within its behavioural approach.

Sources and research methods

To gather detailed information on principals' perspectives regarding the attitudes of students' parents towards remote learning during the pandemic, questionnaires were distributed to principals or vice-principals of 36 randomly selected schools from the Wielkopolska region. The sampling of schools was spatially stratified, i.e. schools were drawn to take into account the separateness of spatial units at the poviats level, which served as separate layers in the sampling scheme. Consequently, the random sample was assembled in such a way as to include schools from every poviats in the Wielkopolska region. This stratified method of random sampling resulted from the assumption made in the research process that the attitudes of students' parents during the pandemic are spatially differentiated and largely depend on the school's location and the place of residence. However, the type and level of the school were also crucial in the selection process, reflected in the adopted analysis scheme. Namely, the differences between primary, secondary, and vocational schools were taken into account.

The randomly selected sample of schools also encompassed two school complexes, i.e. institutions bringing together various types of schools – primary, general, and vocational – “under one roof” with a joint principal. In these cases, the principal answered the interview questions from the perspective of the problems of the entire managed institution. The result of the questionnaire interviews is a collection of 36 unique statements from principals or vice-principals from primary schools (19), general secondary schools (8), technical and vocational schools, i.e. former vocational schools (7); and from the two school aforementioned school complexes. A detailed list of the schools where the interviews were conducted is presented in Figure 1.

Figure 1. Spatial distribution of schools where questionnaire interviews were conducted with school principals



Source: own compilation based on questionnaire interviews

Questionnaire interviews with school principals formed part of the research carried out by the authors of the article from November 2020 to October 2021, under the project titled "Diversification of social attitudes in the sphere of educational services during a pandemic." The project was implemented courtesy of the funding obtained in the competition announced by the Rector of the Adam Mickiewicz University, Poznań, entitled "Research on COVID-19." The synthetic results of the project are presented in the monograph entitled "Diversity of social attitudes of students and teachers from the Wielkopolska region during the COVID-19 pandemic" (2021). The interview questionnaire for school principals was more comprehensive and, beyond opinions on the attitudes of students' parents, contained eight other problematic issues analysed within the project.

The results of the interviews in the form of answers obtained were initially presented in a way that synthesised the statements of all directors, taking into account the most frequently indicated issues characterising the problematic situation under discussion. Following this, select original perspectives from headteachers are quoted, which either corroborate the general characteristics and most common problems in their opinions or raise separate issues specific to individual institutions or groups of students. The selected quotes from the principals have been anonymised and constitute the author's interpretation of the records, developed based on transcripts from the interviews that were most often conducted online via the MS Teams platform. In some instances, they also draw from written reports prepared by principals in response to interview requests, frequently derived directly from submitted interview question forms. In addition, it should be noted that some quoted statements are somewhat expansive and go beyond the question asked, primarily due to an inevitable overlapping of the problem situations described, but also reflecting the emotional approach of many respondents towards the issues presented.

The most important challenges for school principals in March 2020 after switching to the remote teaching mode

The most significant problems that emerged in March 2020, i.e. after the suspension of school classes and the transition to remote learning, included the development of communication channels with students, which was raised by most principals. As the conditions resulting from the pandemic were of great surprise, almost no school was prepared to conduct remotely as the only formalised electronic contact tool with students, and their parents in most schools (although not in all, as some teachers in one of the high schools used MS Teams for conducting lessons with an extended curriculum in high school subjects) was an e-journal. This was the platform that was most often used by teachers in the first weeks of the pandemic for transferring teaching materials and tasks and for collecting homework from students. Many teachers also adopted other contact methods with students, including e-mail correspondence, Messenger, Facebook, or telephone contact, and also handed over and received tasks in writing, e.g. through school secretariats. These were ad hoc solutions to an unexpected, problematic situation as a long-term lockdown extending for the next months was not anticipated.

However, at a later stage of the pandemic, when it became clear that a return to traditional classes would not be possible until the end of the school year, principals began searching intensively for new tools and platforms to support communication and educational processes. Since there was a relatively large variety of available tools, it was necessary to choose

and deploy these resources to students as soon as possible. MS Teams applications were the most frequently selected, followed by Google Classroom and Moodle. Nevertheless, the adoption of these tools did not take place immediately in some schools in May (e.g. in those where the school already had the appropriate IT infrastructure and the principal or one of the deputies had an IT and mathematics education or could count on the help of IT teachers or “volunteers” from the group of parents), only after the holidays, when they managed to deal with the purchase of licenses and the installation of student and teacher accounts. Concurrently, there was a problem with the internet access (specifically, fast connections) both for schools/teachers and the largest group of participants in the didactic process, i.e. the students.

Another major challenge was the availability of IT equipment in schools (though not all) and among students. In numerous schools, internet connections were inadequate to support the didactic processes of all classes. This situation demanded an expansion of the IT infrastructure and additional computer equipment for teachers and students. From the student perspective, access to a computer was a common issue due to there typically being only one in their homes, which had to be shared with siblings and often with parents working remotely. Frequently, students resorted to using applications on their mobile phones to connect with teachers and participate in lessons. Teachers, on the other hand, used their personal computer equipment without waiting for the delivery of work laptops. Some aid in this regard came in the form of a PLN 500 financial grant by the ministry to teachers, which they used to purchase small computer accessories like headphones.

In a limited number of schools – at the discretion of the principal – teachers conducted remote lessons in shared (vacant) school rooms using the school IT infrastructure. Another challenge at that time, as pointed out by the headmasters, was a lack of IT competencies regarding the operation of remote platforms – in the majority of cases, training was needed for teachers (in terms of preparing lessons, attaching files, planning and sending homework, and checking them), as well as for students and parents. An essential step was identifying leaders among teachers who could support the teaching staff in improving digital skills. Thus, the transition to remote teacher methods had to be preceded by solid preparation for the provision of suitable communication tools and the acquisition of skills to use them.

In the context of internet access and limited connectivity on remote platforms, the issue of “disappearing students” arose in some schools. These students stopped attending lessons due to problems with access to computer equipment or network access. However, these were isolated instances (from 1 to 5, according to the statements of the individual school directors) and were promptly addressed by educators and the management, primarily by renting the necessary equipment or sharing a computer station at school, while adhering to the applicable sanitary regulations, e.g. one to two workstations in the computer room or even in the common room, under a duty teacher’s supervision. Another important problem was the establishment of suitable school procedures concerning remote teaching; everything was novel and unexpected. Documentation was undoubtedly challenging, and new “necessary” guidelines began appearing for maintaining documentation remotely.

Another issue was the difficulty in determining how to effectively assess students’ knowledge. In some interviews, the problem of organising school celebrations in a remote system was also highlighted. It was also revealed that online synchronous classes were only sporadically conducted in schools by a handful of teachers. The practice of sending tasks and materials for students’ work prevailed, leading to an increased need for time devoted

to learning, and in the case of the classes of younger students, the need to also involve parents to assist with children. A dozen principals also pointed out the problem of students who required psychological and pedagogical assistance at school losing this possibility when switching to remote learning. It, therefore, became a significant challenge to devise the form and tools for providing such assistance in the new conditions. Furthermore, some new students required such specialist pedagogical support during this period.

However, there were also positive indications in the headmasters' statements, such as teachers starting to converse with students in a more "partner-like" manner, as students often guided them in the nuances of new technologies. A valuable added benefit was the considerable increase in the integration of the school environment and all its main stakeholders – principals, teachers, parents, and students. Everyone collaborated for a singular cause, which greatly united the school community. It should be emphasised that the shift from in-person to remote teaching brought about huge challenges for everyone. It was a very turbulent time when all involved (i.e., principals, teachers, parents, and students) faced great uncertainty. At that time, no one was aware of the timeframe in which remote learning would have to function.

Participation of parents in the didactic process during distance learning conditions in the home environment

The sudden suspension of in-person classes in March 2020 caused a radical shift in students' circumstances – everyday routines were abruptly and unexpectedly altered, with academic responsibilities transferred to the home environment. This transition impacted the lives of all families with school-age children, presenting new challenges related to caring for younger students at home and developing new schedules of work and school activities for all household members. In many instances, substantial technical and organisational problems also emerged. A lack of access to a computer, which became essential for everyday work not only for students but also for a large proportion of parents. Moreover, there was also often a lack of separate zones for individual household members, meaning student and professional tasks had to be performed simultaneously.

Undoubtedly, the responsibility of creating a suitable learning environment at home and monitoring children's participation in lessons was shifted onto their parents. In the opinion of many school principals interviewed, parents' attitudes towards the new situation were quite diverse. They generally divided the parents' community into those actively involved in school life and those with moderate to low engagement with the didactic process of their children. Generalising the opinions of principals, the group of engaged parents prevailed in primary schools – most of these parents monitored their children's remote learning and often personally participated in classes and helped with homework. There were even instances of parents taking over student duties, such as doing homework for their children. In extreme cases (but observed and discussed among teachers and school principals), parents provided hints during tests.

In younger primary school grades, instances of parents' involvement in remote lessons, such as turning on their microphones to voice their opinions about the subject's content, were also described. Parents from the engaged and active group were also people who regularly contacted teachers via e-mail, phone calls, or the Microsoft Teams application, either individually or at scheduled class meetings. They continually discussed their children's

progress and learning difficulties. However, in secondary schools, parents displayed less active attitudes, and they were often not directly involved in lessons. Some vocational schools even reported that parents did not appear interested in the didactic process of their children. Among high school principals, it was observed that aid from parents was marginal. The divergent attitudes between the majority of parents of secondary school students and those of younger primary school students largely resulted from the natural processes of children entering adulthood and the increasing responsibility of the students themselves for their academic careers. Nevertheless, secondary school principals highlighted other essential aspects of the attitudes of older children's parents, such as support provided in various dimensions (e.g., psychological, social, economic, and technical) and motivation.

The level of parental involvement and interest in their children's academic journey at the secondary school level may also be demonstrated by the establishment of institutions like hotlines in several schools. School counsellor's duty hours were extended, particularly in cases of unusual student behaviour or those initiated by the parents themselves, who were concerned about the behaviour of their children. The doors of some schools were also "opened" for parents (description from an interview in a vocational school), in compliance with sanitary regulations, primarily to facilitate contact with tutors and joint monitoring of students' school activity.

Examples of original statements made by directors during interviews:

5. Primary school principals:

"Most parents monitor their children's distance learning and often participate in the above-mentioned classes (especially parents of children in younger classes). Parents contact teachers via Microsoft Teams. Thanks to meetings with parents, teachers discuss the progress and difficulties of students on an ongoing basis."

"Parents are very involved in the technical provision of connections with the school and didactic matters. They even said they were helping the teachers because the kids had no school discipline and had to sit with them in front of the computer. The downside is that everyone wants their children to get the best grades and hints; they help children with school tasks, so, unfortunately, these are the first scams. They also show that learning is for evaluation. Another problem at the beginning was that they reported that they did not have the equipment and borrowed it from the school. But luckily, they gave it back as soon as they bought their own. You can also praise your parents that they wisely invested 500+ just in remote learning equipment or that a gift for the first Holy Communion. Laptops were just what was needed."

"Parents who were involved and cooperated with the school in ordinary times are still involved and take care of their children's school affairs during remote learning, and those who blamed the school for the poor results of their children, it is still the case. It is especially typical for wealthy families to refuse to accept that their child is not the best and blame the teachers and the school. Well, who is to blame that Jacus has '1'? – well, the teacher is guilty because he exposed it to him. There is also the problem of parents' participation in remote lessons. Some teachers demanded that some rules be drawn up so that only the student could participate in them, but in the conditions of home lessons, this is unrealistic and absurd. On the other hand, parents protested not to ask their children on the remote lesson forum,

so other parents hidden behind the cameras would not hear their child answering. It was, of course, a matter of embarrassment for the not-so-volatile responses of the kids. And here, the teacher has to sweat always to find some excuse and a good side to such a statement.

Parents also sometimes join the lessons, e.g. when the teacher points out that eating during lessons is not allowed, the mother in the camera excuses her son that he was hungry because he did not have time to eat breakfast and she just prepared it for him. In another case, a mother regularly cleaned the room with a vacuum cleaner on Fridays at 9 o'clock, when the English lesson was due. Sometimes there are fights in the background of the camera. In general, parents are not particularly embarrassed, because now the school does not have such respect as it used to, you can say that they come in 'out of the blue' and explain their reasons to the teachers. But the worst thing is that parents cooperate with children in cheating, which is already demoralising. We know, for example, that substituted people solve tasks on remote tests because it is known that a child will not hire a tutor who will log into the class with a code at a particular time, but it is difficult to prove it formally. And then, if she is asked to do this task herself during a remote lesson, she suddenly 'flies out of Teams' and disconnects from the remote lesson. Or, for example, when they call their parents to say that their daughter is not in class, the mother directly claims that she is at home with her in this lesson now and probably something with the connection. Several such complex cases out of the 600 at school spoil the blood. So we do not have formal tools to enforce knowledge and presence. Teachers do not want to use this topic and worsen the situation, so as not to involve the family court in these decisions, to accuse such parents of being educationally inefficient."

"The role of parents at the beginning of remote learning was huge to ensure a connection with the school. They even set up their groups on FB and communicated quickly with the teacher or each other, so the flow of information was faster because the e-journal was too rigid a link. The role of parents in remote learning of the youngest students is invaluable. Now, children are more independent after so many months, especially in technical terms; they switch on and switch smoothly. But some parents faithfully accompany their children in remote lessons, stay in the background and help implement lesson tasks. You can often hear 'mommy, don't help me' in the microphone. From the conversations with the Parents' Council, it appears that they already felt a certain relief because last spring was crazy; they came back from work, and here is school, school, school, check, send back, because the little ones did not know how to do the tasks and everything was on the shoulders of the parent. Now the child has a better-planned agenda. But parents still 'spot' lessons, which annoys teachers because they often enter into substantive competencies and join the lessons, comment, and advise other methods, obviously the best for their children and not the whole class. Meetings with parents and tutors also worked well – they logged in from the student's panel, and then it turned out that, for example, all cameras work, but the children do not – then the parents found out with surprise that the child reported problems with the equipment. It is also good that after the end of the lesson, the parent can talk with the teacher via the link about some important current issues, e.g., excuses."

"The parent should be present during the lessons of the youngest students to help them understand the instructions. To this day, some parents or grandparents participate with the child in every lesson, especially in grades 1–4. In general, parents' interest is quite high; the

tutors also say that parents are interested and follow the e-journal, report problems, and even contact the teacher in the evening. What's worse is that teachers still hear parents' hints from behind the screen. They also noted that the results of the control work are inconsistent with the achievements of children before the pandemic and indicate the help of the parent and the Internet in this regard. The school also conducted a survey among parents asking about the most common difficulties during remote learning – the answers obtained were as follows: difficulties with the range, difficulties in translating tasks to the child, problems with the laptop, the child could not receive all links on the phone, connection problems, lack of explanations of the subject of the lesson, too many tasks to be performed in individual subjects, e.g. 5–6 exercises each, constantly checking e-mail or Messenger, whole days spent with a mobile phone and laptop, lack of free time for sports, lack of peers and school contacts, discouragement with learning. But there were also several responses that no difficulties faced parents due to the transition to remote learning.”

“Of course, there were incidental cases of a child not connecting for a long time, not participating in classes, and breaking telephone contact (e.g. unexpected change of number or intentional avoidance of parents' contact with the school). At that time, I asked the local police chief to intervene in urgent contact with the school, which always had an immediate effect.”

“Most parents were involved. Sometimes too much. It happened that parents carried out instructions and tasks for students, prompted while checking messages.”

“It happens that parents use their access to remote lessons and follow the course of classes very carefully, but only to ask the child what they think should be learned after class. Some parents stress their child with their presence.”

“Parents of students in grades 1–3 show great involvement in the educational process of their children; you can notice the presence of a parent during classes, where he supports the teacher's work. In grades 4–8, there are also cases where not only the parent participates in the lesson but also other family members. Their participation is not always necessary, as older students can remote education independently. In our opinion, the vast majority of parents understand the situation and try to support their children in the education process to the best of their abilities. However, there are situations, especially in the younger grades, when parents do homework for their children. They participate in the lesson and comment when the teacher explains the lesson's topic.”

6. High school principals:

“We do not notice the participation of parents in remote lessons – in the case of high school, the help of parents is marginal.”

“In the vast majority, parents support and motivate children.”

“Parents cooperate with the school but have become more demanding and tolerant towards their children in the remote teaching situation. They often use a forced situation to justify them, e.g. from not doing their homework, most often by pointing to mental problems and thus put the teacher in an uncomfortable situation.”

“The participation of parents in the didactic process in the conditions of remote lessons varies; in March 2021, a survey monitoring distance learning was sent to parents, and about 10% of parents responded.”

7. Vocational school principals:

“Some parents participate in lessons and sometimes help with homework. Most, however, are not interested in the didactic process of their children.”

“Active parents (in the past) remain active. There is no major change here... We have organised meetings between the school’s pedagogue, teachers, tutors, principals, and parents. Face-to-face meetings are more effective, especially with parents of students who report emotional problems (depressed mood, low self-esteem). In addition, we practice the contact of the educators with parents via e-journal and helpline. We also send parents various educational materials and videos.”

“There is contact with parents via student accounts, but in general, there is no madness statistically. The attendance is at most about $\frac{3}{4}$, and there are always those parents who do not have to come. Parents are interested in their children’s progress, but only active ones. Many parents are interested in what the teacher says and enter lessons in teams; we even have those who report that the teacher is slacking. Still, with 1000 lessons a day, it is difficult for us to monitor everyone effectively. There are also tense parent-teacher relations, e.g. a student does not participate in classes, does not log in, and when the teacher asks why the mother replies that he should not be interested in it and that he will write a complaint to the school board because it is enough that she justifies him. But, in consequence, it is about the attitude about other students who diligently go and learn.”

“Some parents take it reasonably and with great understanding. Kids are supervised and participate in classes; parents do not do the work for them. Unfortunately, many parents misunderstand helping their child and doing the work for the child. This can be seen in the grades (they are much higher than in full-time teaching). There aren’t many ways to eliminate this behaviour. It also happens that parents participate in lessons (somewhere off-camera) and try to give hints. This irritates and sometimes leads to tensions between the parent and the teacher.”

“Unfortunately, parents are unlikely to engage in the didactic process in the conditions of remote lessons; only a few are in constant contact with the headmaster, tutors, or subject teachers, informing about the problems and needs of their child. This may be due to the fact that our students are people on the verge of adulthood and parents do not always have an impact on their learning and participation in remote teaching.”

8. School complex principals:

“High praise for the parents, they are very involved, ask questions, check how the children function in lessons, sometimes we host them in lessons. Parents of children from grades 1–3 were especially challenged because they had to participate physically in their children’s lessons. The school also provides parents with the opportunity to take advantage of psychological and pedagogical help, or at the request of parents of children with a certificate, disability, or those who do not have the conditions to participate in remote lessons at home, then at the

request of the parents, the child is admitted to school, where it organises care and a position for remote work, or lessons are organised at school. These are isolated cases, but it is possible. From the new activities, the parents asked the teacher to remind the students that after the lesson, they should get up from the computer and air the room for work hygiene."

Summary

In analysing the substantive content of the interviews regarding the attitudes of students' parents during remote learning, it is apparent that there are no fundamental differences between the opinions of school principals across different districts of the Wielkopolska region. In fact, the opposite tendency can be observed, with many statements indicating similar problematic issues and shared strategies to solve them.

A greater diversity of opinions can be seen when considering the school level. For instance, a distinctive issue raised mainly by primary school principals was the participation of parents in lessons and their tendency to complete tasks or even write tests for children, as well as the frequent baseless excuses for absences and unfinished tasks. Conversely, secondary school principals, both in general and vocational schools, quite unanimously evaluated aid from parents in lessons as marginal.

The data gathered during the interviews is quite diverse because despite centring the statements around the designated issues, the interviewees often expanded on the topic and raised other threads related to the individual cases they described. This is largely understandable and justified given their emotional involvement in the matters and events being discussed, as the principals were and are the central figures responsible for the organisation and functioning of schools during this unusual period. The interviews portray an image of highly engaged school principals and teaching staff, who were striving to lead their schools through this challenging period in a responsible manner, with excellent knowledge of the specifics of the environment, preparing them for new challenges.

References

- Bhamani, S., Makhdoom, A.Z., Bharuchi, V., Ali, N., Kaleem, S., Ahmed, D. (2020). Home learning in Times of COVID: Experiences of Parents. *Journal of Education and Educational Development*, 7(1), 9–26. <https://doi.org/10.22555/joeed.v7i1.3260>
- Bogacka, E., Hauke, J., Tobolska, A., Weltrowska, J. (2021). *Diversification of social attitudes of students and teachers from the Greater Poland Voivodeship during the COVID-19 pandemic*. Poznań: Bogucki Scientific Publishers.
- Connor, C., De Valliere, N., Warwick, J., Stewart-Brown, S., Thompson, A., (2022). The COV-ED Survey: exploring the impact of learning and teaching from home on parent/carers' and teachers' mental health and wellbeing during COVID-19 lockdown. *BMC Public Health*, 22, 889. <https://doi.org/10.1186/s12889-022-13305-7>
- Garbe, A., Ogurlu, U., Logan, N., Cook, P. (2020). COVID-19 and Remote Learning: Experiences of Parents with Children during the Pandemic. *American Journal of Qualitative Research*, 4(3), 45–65. <https://doi.org/10.29333/ajqr/8471>
- Gorzeńska, O., Grąbczewska, A., Radwan, M., Sijko, K., Śliwowski, K., Szala, M., Tarkowski, A., Witkowski, J. (2020). Problem wykluczenia cyfrowego w edukacji zdalnej. Ekspertyza 3. Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej (*The problem of digital exclusion in distance education. Expertise 3. Foundation of Economy and Public Administration*), Open Eyes Economy Summit. Received from: <https://oees.pl/ekspertyzy>

- Güvercin, D., Kesici, A.E., Akbaş, S. (2022). Distance Education Experiences of Teacher-Parents during the COVID-19. *Athens Journal of Education*, 9(4), 593–614.
- Haller, T., Novita, S. (2021). Parents' Perceptions of School Support During COVID-19: What Satisfies Parents?. *Frontiers in Education*. <https://doi.org/10.3389/educ.2021.700441>
- Librus. (2020a; 2021, 14 July). Nauczanie zdalne. Jak wygląda w naszych domach. Raport z badania ankietowego (*Remote learning. What it looks like in our homes. Survey report*). Katowice. Received from: https://files.librus.pl/articles/00pic/20/04/09/librus/a_librus_raport_nauka_zdalna_LS_LR_raport.pdf
- Librus. (2020b; 2021, 14 July). Nauczanie zdalne. Jak zmieniło się na przestrzeni czasu. Raport nr 2 z badania ankietowego (*Remote learning. How it has changed over time. Report No. 2 on the survey*), Katowice. Received from: https://files.librus.pl/articles/00pic/20/05/29/librus/Librus_RAPORT2_nauczanie_zdalne_maj2020.pdf
- Ptaszek, G., Stunża, G.D., Pyżalski, J., Dębski, M., Bigaj, M. (2020; 2021, 14 July). Zdalna edukacja – co się stało z uczniami, ich rodzicami i nauczycielami? (*Remote education – what happened to students, their parents and teachers?*). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne Sp. z o.o. Received from: <https://zdalnenauczanie.org/wp-content/uploads/2020/10/edukacja-zdalna.pdf>
- Schuck, R.K., Lambert, R., Wang, M. (2021). Collaborating with parents during COVID-19 online teaching: special educator perspectives. *Education* 3–13. <https://doi.org/10.1080/03004279.2021.1967421>
- Sobiesiak-Penszko, P., Pazderski, F. (2020; 2021, 14 July). Dyrektorzy do zadań specjalnych – edukacja zdalna w czasach izolacji. Prezentacja wyników badania (*Principals for special tasks – remote education in times of isolation. Presentation of the research results*). Received from: https://lekcjaenter.pl/uploads/RAPORT_Dyrektorzy%20do%20zadan%CC%81%20specjalnych.pdf

Justyna Weltrowska, PhD, Assistant Professor, is an employee of the Department of Social Geography at the Faculty of Human Geography and Planning, Adam Mickiewicz University, Poznań. Her research interests focus on issues related to traditional and modern banking services in Poland and other European Union countries, territorial inequalities in Poland and the world, differentiation of life standards and conditions, social changes, and social aspects of globalisation. She participated in many economic research projects, managing the Center for Spatial and Socio-Economic Analyses.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8100-2531>

Address:

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
Wydział Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej
ul. Bogumiła Krygowskiego 10
61–680 Poznań, Poland
e-mail: justwelt@amu.edu.pl

Emilia Bogacka, PhD, is an employee of the Department of Social Geography at the Faculty of Human Geography and Planning, Adam Mickiewicz University, Poznań. Her current research focuses on crime and fear in various spatial scales of the city, particularly public places such as parks and public transportation systems.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8735-0430>

Address:

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
Wydział Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej
ul. Bogumiła Krygowskiego 10
61–680 Poznań, Poland
e-mail: emilia.bogacka@amu.edu.pl

Jan Hauke, PhD, AMU professor, Department of Regional and Local Studies at the Faculty of Human Geography and Planning, Adam Mickiewicz University, Poznań. His research interests focus on two areas: a) in the field of human geography and regional research – spatial statistics and spatial econometrics and its applications, spatial differentiation of socio-economic development and its various aspects, b) in the field of mathematics – properties of matrix orders and inequalities related to matrices and their applications, algebraic and statistical properties of distributions of random variables, statistical methods, and their specific applications in various sciences.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7933-123X>

Address:

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
Wydział Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej
ul. Bogumiła Krygowskiego 10
61-680 Poznań, Poland
e-mail: jan.hauke@amu.edu.pl

Anna Tobolska, PhD, AMU professor, is an employee of the Department of Social Geography at the Faculty of Human Geography and Spatial Planning, Adam Mickiewicz, Poznań. Her research areas focus on issues related to the geography of industry and company geography. Many of her publications are also devoted to the issue of the flow of foreign direct investment and the impact of industrial enterprises on various spheres of the socio-economic environment, mainly at the local and regional levels.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7410-4465>

Address:

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
Wydział Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej
ul. Bogumiła Krygowskiego 10
61-680 Poznań, Poland
e-mail: anna.tobolska@amu.edu.pl

Spis treści

AGNIESZKA KURCZEWSKA

Refleksje na temat edukacji w zakresie przedsiębiorczości
z perspektywy ponad 40 lat badań naukowych 7

AGNIESZKA NIEZGODA, EWA MARKIEWICZ

Rola aktywizacji społecznej w edukacji mieszkańców i turystów –
przykład projektu „Cichy Memoriał” 19

IRENEUSZ DRABIK

Effekt kraju pochodzenia produktu w strategii przedsiębiorstwa na rynkach
zagranicznych 33

ANDRZEJ KUCIŃSKI

Wskaźniki finansowe jako narzędzie kontrolno-ostrzegawcze w ocenie sytuacji
finansowej przedsiębiorstwa 46

PAWEŁ ŁOJEK

Próba określenia przyczyn nieudanej transakcji M&A
na przykładzie Daimler i Chrysler 59

CELESTYNA MIŁOŚ

Advantages and disadvantages of EU funding programmes...
for SME internationalisation in Poland 76

ALEKSANDER SZCZYPIŃSKI

Czy powróciliśmy już do „business as usual”? Popandemiczna sytuacja
na rynku lotniczym na przykładzie Polski, Portugalii i Brazylii,
w świetle tendencji globalnych 86

AGATA BUCZAK

Pandemia COVID-19 a zakładanie działalności gospodarczej ze wsparciem
powiatowych urzędów pracy w miastach na prawach powiatu 108

JUSTYNA WELTROWSKA, EMILIA BOGACKA, JAN HAUKE, ANNA TOBOLSKA

Participation of parents in the remote teaching process – revealed problems
and valuable innovation in the opinion of school principals
in the Wielkopolska region (Poland) 145

Spis treści

AGNIESZKA KURCZEWSKA

Reflecting on entrepreneurship education
from the perspective of over 40 years of research 7

AGNIESZKA NIEZGODA, EWA MARKIEWICZ

The role of social activation in the education of residents and tourists:
The example of the “Silent Memorial” project 19

IRENEUSZ DRABIK

The effect of the country of origin of the product in the strategy
of a domestic and international enterprise 33

ANDRZEJ KUCIŃSKI

Financial indicators as a control-warning instrument
in the assessment of an enterprise’s financial situation 46

PAWEŁ ŁOJEK

An attempt to determine the reasons for a failed M&A transaction
on the example of Daimler and Chrysler 59

CELESTYNA MIŁOŚ

Advantages and disadvantages of EU funding programmes...
for SME internationalisation in Poland 76

ALEKSANDER SZCZYPIŃSKI

Have we already returned to ‘business as usual’? Post-pandemic situation
on the aviation market on the example of Poland, Portugal and Brazil,
in the light of global trends 86

AGATA BUCZAK

The Covid-19 pandemic and starting a business with the support
of Poviats Labor Offices in cities with poviat rights 108

JUSTYNA WELTROWSKA, EMILIA BOGACKA, JAN HAUKE, ANNA TOBOLSKA

Participation of parents in the remote teaching process – revealed problems
and valuable innovation in the opinion of school principals
in the Wielkopolska region (Poland) 145

